



UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y
SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN
DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA
DE SANTA ELENA, AÑO 2013”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JIMMY RAÚL CEDEÑO DÍAZ

TUTOR: ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y
SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN
DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA
DE SANTA ELENA, AÑO 2013”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: JIMMY RAÚL CEDEÑO DÍAZ

TUTOR: ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

La Libertad, 04 de noviembre de 2013

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, **“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”** elaborado por el Sr. **JIMMY RAÚL CEDEÑO DÍAZ**, egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá
TUTOR

DEDICATORIA

A mi madre, Sra. Gladys Díaz Torres, por su paciencia y esfuerzo, por su amor, su comprensión y ayuda incondicional en todas las etapas de mis estudios, lo cual me enseñó a no decaer ante los problemas y enfrentar las adversidades de la vida.

A mis familiares y amistades, que conformaron parte de esta etapa de la vida, que con sus consejos me encaminaron a cumplir con meta tan anhelada.

JIMMY C.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar siempre presente en todo momento de mi vida.

A mi madre, que me permitió venir al mundo, cuidarme, educarme, darme amor, apoyo y comprensión.

A los docentes que impartieron sus cátedras, quienes me enseñaron a desarrollar mi intelecto pero sobre todo a desarrollarme un futuro como persona.

A mis compañeros de estudio, por brindarme su amistad y compartir tantos días juntos.

JIMMY C.

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc
DECANA DE LA FACULTAD
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Econ. Félix Tigrero González, MSc
DIRECTOR DE ESCUELA
INGENIERÍA COMERCIAL

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá
PROFESOR-TUTOR

Econ. Irene Palacios Báuz, MBA
PROFESOR DE ÁREA

Ab. Milton Zambrano Coronado, MSc
SECRETARIO GENERAL - PROCURADOR

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y SERVICIOS
PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y
AFINES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”**

Autor: Jimmy Raúl Cedeño Díaz

Tutor: Econ. Hermelinda Cochea T.

RESUMEN

Los cambios tecnológicos, socio cultural y político han sido factores importantes para que las compañías se desarrollen en los entornos más globalizados y dinámicos, donde la competencia es cada vez más agresiva. Dichos cambios han tenido una influencia en los sistemas de control. Los costos de fabricación directos son significativamente menos importantes, mientras que los costos indirectos como la investigación y desarrollo, logística, etc., han aumentado su importancia. Los productos tienen un ciclo de vida más corto; la satisfacción de los clientes, innovación en los procesos, calidad, flexibilidad, plazo de entrega, productividad o el ingreso en el mercado; son tangibles e intangibles del desempeño de sus actividades. El presente proyecto trata de aplicar el modelo de evaluación de competencias de empresas dedicadas a construcción en general. En este proyecto se determinan las diferentes actividades que conlleva desarrollar y ofrecer un producto detallado y cómo se interrelacionan éstas para lograr lo que el cliente necesita, usando el modelo del árbol causa y efecto; además se desarrolló procesos de validación que ayudan a evaluar la información obtenida. Entrando al estudio técnico, se determina que la empresa estará situada en el centro productivo de la provincia. También se analiza los requerimientos necesarios de equipo, personal y alternativas de financiamiento existentes para que la empresa pueda arrancar con sus actividades de operación.

ÍNDICE

PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE CUADROS	xiii
ÍNDICE DE TABLAS	xv
INTRODUCCIÓN	1
TEMA:	2
Planteamiento del problema	2
Formulación del problema	3
Identificación de las variables	3
Sistematización del problema	4
Justificación del tema	5
Objetivos	6
Hipótesis	7
Operacionalización de las variables	8
CAPÍTULO I	9
MARCO TEÓRICO	9
1.1. Antecedentes del tema	9
1.2. Fundamentación teórica	10
1.2.1. Teoría de la construcción	10
1.2.2. La construcción	10
1.2.3. Situación de la vivienda en el ecuador	11
1.2.4. El fracaso del neoliberalismo en el ecuador - sector terciario	12
1.2.5. Diseño arquitectónico	12
1.2.6. Diseño arquitectónico	13
1.2.7. La construcción	13

1.2.8.	La asistencia técnica en construcción.....	13
1.2.9.	Arquitectura moderna en ecuador	14
1.2.10.	Asesoramiento sobre construcción	14
1.3.	Entorno político legal.....	15
1.4.	Marco referencial	16
1.5.	Análisis macroentorno	17
1.6.	Análisis económico	17
1.7.	Entorno social.....	18
1.8.	Factor tecnológico	20
1.9.	Análisis FODA.....	20
1.9.1.	Matriz FODA.....	20
CAPITULO II		22
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		22
2.1.	Diseño de la investigación	22
2.2.	Modalidad de la investigación	22
2.3.	Tipo de investigación	23
2.4.	Métodos de la investigación.....	23
2.5.	Técnicas de investigación	23
2.6.	Instrumentos de investigación.....	24
2.7.	Población y muestra	24
2.7.1.	Población.....	24
2.7.2.	Muestra	25
2.8.	Procedimientos de la investigación.....	25
CAPÍTULO III.....		26
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....		26
3.1.	Análisis de resultados de la observación.....	26
3.2.	Análisis de resultados de la encuesta	26
3.3.	Conclusiones y recomendaciones.-	42
3.3.1.	Conclusiones.....	42
3.3.2.	Recomendaciones.....	43
CAPITULO IV		44

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”	44
4.1. Análisis de la demanda.....	44
4.1.1. Segmentación de mercado	44
4.1.2. Identificación de los clientes meta.....	45
4.2. Análisis de la oferta.....	46
4.3. Demanda insatisfecha.....	47
4.4. Marketing mix	47
4.4.1. Producto.....	47
4.4.2. Precio	49
4.4.2.1. Estrategia de precios	49
4.4.3. Distribución o plaza	50
4.4.3.1. Identificación del canal óptimo	50
4.4.4. Promoción	51
4.4.5. Estrategias competitivas.....	51
4.4.5.1. Estrategia empresarial.....	51
4.4.5.2. Estrategia de competencia.....	52
4.4.5.3. Estrategia de crecimiento	53
4.4.5.4. Estrategia operativa.....	53
4.4.5.5. Estrategia de mercadotecnia	54
4.4.5.6. Estrategia de servicio.....	54
4.5. Estudio técnico	54
4.5.1. Infraestructura de la empresa.....	54
4.5.2. Capacidad instalada	55
4.5.2.1. Capacidad directa	55
4.5.2.2. Capacidad competitiva de la empresa	55
4.5.2.3. Capacidad financiera	56
4.5.2.4. Capacidad financiera	56
4.5.2.5. Capacidad del talento humano	57

4.5.3.	Ubicación del proyecto.....	57
4.5.3.1.	Macrolocalización	58
4.5.3.2.	Microlocalización.....	59
4.5.4.	Descripción de los procesos.....	59
4.5.4.1.	Diagrama de flujo de procesos	61
4.5.5.	Recursos de maquinarias, equipos y herramientas	62
4.6.	Estudio administrativo, organizacional y legal	62
4.6.1.	Marco legal	62
4.6.2.	Constitución de la empresa	64
4.6.3.	Misión.....	66
4.6.4.	Visión.....	66
4.6.5.	Objetivos de la empresa	66
4.6.6.	Principios y valores de la empresa.....	67
4.6.7.	Actividades de la empresa.....	71
4.6.7.1.	Actividades principales	71
4.6.8.	Estructura orgánica administrativa	72
4.6.8.1.	Organigrama estructural.....	72
4.6.8.2.	Organigrama funcional.....	73
4.7.	Estudio económico financiero.....	75
4.7.1.	Inversión inicial.....	75
4.7.1.1.	Capital de trabajo	76
4.7.1.2.	Resumen de la inversión inicial	76
4.7.2.	Activos fijos.....	77
4.7.3.	Financiamiento	78
4.7.3.1.	Amortización de la deuda.....	78
4.7.4.	Proyección de las ventas	79
4.7.4.1.	Proyección de ventas en unidades referenciales.....	80
4.7.4.2.	Proyección de ventas en dólares.....	80
4.7.5.	Costos operativos	81
4.7.5.1.	Sueldos y salarios	81
4.7.5.2.	Servicios básicos	82

4.7.5.3.	Servicios básicos consolidados	83
4.7.5.4.	Gastos de administración	83
4.7.5.5.	Gastos de ventas	84
4.7.5.6.	Gastos de producción	85
4.7.5.7.	Mantenimiento de activos	86
4.7.6.	Depreciación	87
4.7.7.	Estado de resultados proyectados	88
4.7.8.	Balance general proyectado	89
4.7.9.	Flujo de efectivo proyectado	90
4.7.10.	Evaluación financiera	90
4.7.10.1.	Valor actual neto.....	91
4.7.10.2.	Tasa interna de retorno	92
4.7.10.3.	Periodo de recuperación	92
4.7.11.	Punto de equilibrio	93
4.8.	Análisis del impacto del proyecto	94
4.8.1.	Análisis de la evaluación ambiental	94
4.8.2.	Análisis socio-económico del proyecto.....	94
4.9.	Plan de acción	95
	CONCLUSIONES.....	96
	RECOMENDACIONES.....	97
	BIBLIOGRAFÍA.....	98
	SUMARIO	100
	ANEXOS.....	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico n° 1 – Edad.....	27
Gráfico N° 2- Procesos para construcción	28
Gráfico N° 3- Normativas de construcción.....	29
Gráfico N° 4- Ordenanzas para construcción	30
Gráfico N° 5- Tipo vivienda por hogares.....	31
Gráfico N° 6-Tipo de vivienda por materiales.....	32
Gráfico N° 7- Tipo de vivienda por tamaño	33
Gráfico N° 8- Intervención profesional en proyectos constructivos.....	34
Gráfico N° 9- Conocimiento de institución – asesoramiento	35
Gráfico N° 10- Conocimiento de institución – servicios profesionales.....	36
Gráfico N° 11- Inversión para vivienda con personal capacitado	37
Gráfico N° 12- De acuerdo con apertura de empresa	38
Gráfico N° 13 - Localización para la apertura de empresa	39
Gráfico N° 14- De acuerdo con diseños exclusivos.....	40
Gráfico N° 15- Servicios prestados.....	41

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro n° 1 – Ocupación de la población.....	18
Cuadro N° 2 – Número de personas por edades	19
Cuadro N° 3 – Población de Santa Elena.....	24
Cuadro N° 4 – Población Económicamente Activa	24
Cuadro N° 5 – Edad de encuestados	27
Cuadro N° 6 – Conocimiento de procesos de construcción.....	28
Cuadro N° 7 – Conocimiento de las normativas de construcción.....	29
Cuadro N° 8 – Conocimiento de ordenanzas municipales.....	30
Cuadro N° 9 - Tipo de vivienda por el numero de hogares	31
Cuadro N° 10 – Tipo de vivienda por materiales.....	32
Cuadro N° 11 – Tipo de vivienda según el tamaño	33
Cuadro N° 12 – Intervención de profesional en proyectos	34
Cuadro N° 13 – Conocimiento de institución de asesoramiento	35
Cuadro N° 14 – Conocimiento de institución de servicios profesionales....	36
Cuadro N° 15 – Inversion para vivienda con personal capacitado	37
Cuadro N° 16 – Aceptacion de apertura de empresa	38
Cuadro N° 17 – Ubicación de la empresa	39
Cuadro N° 18 – Exclusividad de diseños.....	40
Cuadro N° 19 – Servicios prestados	41
Cuadro N° 20 – Segmentación de mercado	45
Cuadro N° 21 – Demanda insatidfecha.....	47
Cuadro N° 22 – Inversión inicial	76
Cuadro N° 23 – Capital de trabajo	76
Cuadro N° 24 – Aportación de socios.....	76
Cuadro N° 25 – Inversión inicial	77
Cuadro N° 26 – Activos fijos.....	77
Cuadro N° 27 – Amortización de deuda por pagos e interés	78
Cuadro N° 28 – Amortización de deuda por año	78
Cuadro N° 29 – Amortizacion por monto total.....	78
Cuadro N° 30 – Saldos de pagos de préstamo por año	79

Cuadro N° 31 – Proyección de ventas	79
Cuadro N° 32 – Proyección de ventas en cantidades.....	80
Cuadro N° 33 – Precios de ventas referenciales	80
Cuadro N° 34 – Proyección de ventas en dólares	80
Cuadro N° 35 – Sueldos y salarios.....	81
Cuadro N° 36 – Servicio básico – Agua Potable	82
Cuadro N° 37 – Servicio básico – Energía Eléctrica	82
Cuadro N° 38 – Servicio básico – Telefonía E Internet.....	82
Cuadro N° 39 – Servicios básicos consolidado	83
Cuadro N° 40 – Flujos futuros	90
Cuadro N° 41 – Flujos futuros netos.....	91
Cuadro N° 42 – Costo totales e ingresos totales	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 – Producción anual.....	48
Tabla 2 – Precios de productos	49
Tabla 3 – Valor Actual Neto	91
Tabla 4 – Tasa Interna de Retorno	92
Tabla 5 – Tiempo de recuperación.....	93

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación tiene como tema: “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA”, AÑO 2013. Su importancia radica en proponer nuevos procesos y políticas innovadoras para la distribución y equipamiento de las áreas de una vivienda u oficina, contando con personal altamente profesional y capacitado para cumplir las peticionas requeridas por el cliente.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO, lo conforman los antecedentes investigativos, fundamentación teórica, fundamentación político-legal, entorno social, marco referencial, análisis del entorno, análisis económico, social, tecnológico y FODA.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, lo conforma el diseño de la investigación, la modalidad, el tipo, los métodos, las técnicas, los instrumentos, procedimientos de investigación, la población y muestra.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS, lo conforma el análisis de los resultados de la observación y el análisis de los resultados de la encuesta, como también sus conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO IV: PROPUESTA, la conforma en análisis de la demanda y oferta, el marketing mix, como también el estudio técnico, administrativo, organizacional y legal de la empresa, también el estudio financiero, el impacto del proyecto y el plan de acción del mismo.

MATERIALES DE REFERENCIA: se concluye con la bibliografía y los anexos que se han incorporado y que se aplicarán en la investigación de campo.

TEMA:

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas deben tener una razón de constituirse para poder cumplir con las metas deseadas y ser competitivas dentro del mercado en el cual se desenvuelven, para esto deben cumplir con ciertos requisitos amparados en la ley de constitución de empresas, además, deben seleccionar un excelente personal humano y técnico, con eficientes sistemas de información en cada departamento, cumpliendo con responsabilidad cada una de las actividades otorgadas, y con la ética profesional que se requiere para obtener resultados positivos dentro de la organización.

La alta demanda de viviendas en el país, así como de adecuaciones dentro de inmuebles de toda índole, en especial de proyectos habitacionales y oficinas, así como de locales comerciales, ha generado en las personas la búsqueda de nuevas tendencias en distribución de espacios y áreas ya sea del hogar, laboral o social, que permitan no solo resultados funcionales sino también que sean estéticos, además, que vayan con las normas y exigencias requeridas para su comodidad.

Las diferentes limitaciones que presentan las personas al no contar con una buena asesoría a la hora de construir, es lo que genera que opten por la búsqueda de personal no capacitado, incurriendo en la mala distribución de espacios, mal manejo de las áreas y mala utilización de los distintos materiales de construcción.

El proceso en el sector inmobiliario y de la construcción en las principales ciudades del Ecuador presenta situaciones y cambios, que han permitido ajustar el desarrollo de las adecuaciones de espacios en las residencias.

Está claro que este sector debe invertir más en innovación e investigación, porque lleva demasiado tiempo cometiendo los mismos errores y trabajando de una forma absolutamente artesanal.

Definiendo al sector, puede considerarse que comprende la construcción de 4 tipos de edificaciones:

- Infraestructura (incluye la construcción obras sanitarias o municipales).
- Viviendas.
- Edificaciones.
- Informales (constituidas por construcciones en lugares periféricos)

Se ha comprobado a través de la historia, que todo proyecto de construcción por pequeño o grande que este sea, nace en base a una necesidad de la comunidad, por eso hay que estar atentos a los cambios constantes de la sociedad para lo cual se hace fundamental el ser emprendedor, creativo y proactivo, tener vasto conocimiento de lo que se quiere realizar

En la actualidad no existe ninguna empresa de prestación de asesoría y/o servicios para esta actividad dentro de la provincia de Santa Elena, por lo que se hace necesario adecuar una de estas características que brinde al cliente un servicio innovador, de óptimo beneficio que tendrá excelente acogida.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo incide el asesoramiento y la prestación de servicios profesionales en la construcción de viviendas en la provincia de Santa Elena?

IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable Independiente

Asesoramiento y servicios profesionales

Variable Dependiente

Construcción de viviendas

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo surge el desconocimiento de las normas de construcción en el país?
- ¿Qué factores se deben considerar para el desarrollo de la construcción en la provincia de Santa Elena?
- ¿Cómo influye la economía y el desarrollo del país en el avance tecnológico de las industrias constructoras?
- ¿Son las empresas consultoras y asesoras la solución para mejorar la práctica de construcción en ubicaciones reguladas?

Plantear propuestas encaminadas a la solución de la problemática, es un ejercicio necesario y urgente. Sin embargo, es preciso antes de producir una serie de iniciativas de acción, buscar los elementos de encuentro y correspondencia entre la caracterización de la problemática y dichas acciones.

Existe la necesidad de regular, estandarizar y normalizar los procesos en la elaboración, operación, difusión y administración de procedimientos de construcción de viviendas de las áreas urbanas de la provincia de Santa Elena.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El campo vivienda-construcción, está orientado a dar bienestar a los individuos de la sociedad, mejorando su calidad de vida, y al hablar de bienestar nos referimos a cubrir las necesidades básicas del ser humano.

La necesidad de contar con personas capacitadas en el campo de la construcción, es importante porque permite adquirir el asesoramiento y la prestación de servicios profesionales necesarios para esta actividad, pudiendo obtener mayor eficacia y eficiencia en la toma de decisiones por parte de la comunidad al momento de construir sus viviendas.

Una de las principales condiciones que caracterizan a las actividades de esta índole son las exigencias de los clientes, esto significa que los estos tienden a no aceptar productos mediocres peor aún con niveles de atención vergonzosos.

El plan de negocio para la creación de una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena, tiene por finalidad ofrecer servicios innovadores, recurso humano profesional, técnico y especializado en lo que a construcción de viviendas y afines se refiere.

En los cantones de esta provincia se construyen alrededor de 400 viviendas y demás por año, sea a través de proyectos de vivienda, o de manera unipersonal. Se ha determinado que gran parte de la población busca obtener una vivienda, cuyo costo sea accesible y cuyos planes de financiamiento estén acordes a sus ingresos.

El sector de la construcción se ha caracterizado tradicionalmente por presentar unos altos índices de siniestralidad. Las causas son variadas, destacando la mala

imagen de este sector o la escasa formación de sus trabajadores. El ser humano va en busca de productos y servicios que satisfagan sus necesidades, lo cual ha obligado a los productores a investigar, observar y analizar cómo responder a tales necesidades

Al no existir una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas, se hace necesario implementarla dando a conocer la importancia de tomar en cuenta un estudio detallado de los principales problemas que existen en el área de la construcción.

Es así, que se plantean diversas matrices para determinar la ponderación y ventajas en referencia a otros prestadores de servicios similares de la localidad.

Es necesario recalcar que esta investigación está circunscripta al desarrollo e innovación empresarial como componente de la línea de investigación.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la incidencia de la asesoría y prestación de servicios profesionales en la construcción de viviendas, mediante una investigación que involucre a los actores para la creación de una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un análisis de la situación actual de la construcción en la provincia de Santa Elena.
- Establecer las estrategias metodológicas para el adecuado procedimiento de la investigación

- Diseñar la propuesta de creación de la empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción en la provincia de Santa Elena.
- Determinar la viabilidad financiera de la posible ejecución del proyecto
- Diseñar un modelo de creación de una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas como solución a la siniestralidad que se presentan en algunos casos.

HIPÓTESIS

Con la creación de una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción, se optimizará los recursos para proyectos de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

	VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM
INDEPENDIENTE	Asesoramiento y servicios profesionales	Talento humano calificado encargado de identificar alternativas de inversión, utilizando los diversos mecanismos que permiten la innovación en diversas áreas de trabajo	Social	% de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Tiene conocimientos de los procesos efectuados para la construcción de una edificación? 2. ¿Tiene conocimiento de las normativas de construcción en la Prov. de Santa Elena? 3. ¿Tiene conocimiento de las ordenanzas vigentes para la construcción de edificaciones en la Prov. de Santa Elena? 4. Por el número de hogares en la vivienda. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente? 5. Por el tipo de materiales. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente? 6. Por el tamaño de vivienda. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente? 7. ¿Qué tan de acuerdo está con que para todo proyecto de construcción sea necesario la intervención de un profesional?
DEPENDIENTE	Construcción de viviendas	Edificación de una obra de ingeniería, arquitectura o albañilería en sitios no permitidos o sin las debidas acciones de control	Educativa	% de crecimiento local	<ol style="list-style-type: none"> 8. ¿Conoce usted alguna institución que brinde asesoramiento para construcción de edificaciones en la Provincia de Santa Elena? 9. ¿Conoce usted alguna institución que brinde servicios profesionales para proyectos de edificaciones en la Provincia de Santa Elena? 10. ¿Estaría de acuerdo en realizar una inversión para adquirir una vivienda digna, utilizando servicios de personal capacitado? 11. ¿Qué tan de acuerdo está usted, de que se abra una empresa que brinde diseños y asesoría técnica en construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena? 12. ¿En qué lugar cree usted que podría estar ubicada la empresa que brinde estos servicios? 13. ¿Qué tan de acuerdo estaría que la empresa de diseños y asesoría técnica, ofrezca servicios adicionales y diseños exclusivos para cada proyecto de edificación? 14. ¿Cuál de los siguientes ítems cree usted que sería necesario implementar por parte de esta empresa?
			Social	% de aceptación	
			Tecnológica	% de personal con reducido conocimiento	
			Económica	% de crecimiento local	

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA

A nivel mundial, la construcción actual consume una cantidad importante de recursos naturales.

Lo anterior expuesto evidencia la necesidad de establecer una conciencia, entre las acciones propias de los distintos actores que intervienen en el desarrollo social y económico del sector de la construcción, con el manejo de los impactos ambientales generados por las mismas en el marco del concepto de desarrollo sostenible.

Las acciones antrópicas históricamente han transformado el paisaje natural y los componentes del medio ambiente, y su nivel de impacto depende de los factores determinantes como: la localización, la escala y el uso, entre otros.

La situación actual del entorno o mercado hacia las tendencias de diseños y construcción de viviendas ha variado con el paso del tiempo, expone entre algunos estilos más conocidos el mediterráneo, oriental, rústico y clásico.

Es importante resaltar que el diseño de viviendas se concentra en mejorar la calidad de vida del ser humano influyendo sobre su psicología al brindarle ideas y opciones creativas e innovadoras para su bienestar, mediante espacios útiles, acogedores, frescos, organizados, cómodos, relajados y visiblemente atractivos, ya sea en los entornos domésticos, laboral, comercial, cultural o del ocio.

El hecho de que la mayoría de la población esté concentrada en las zonas rurales de Santa Elena, determina que una alta proporción de la Población

Económicamente Activa (PEA) se desenvuelve también en las zonas rurales, por lo que su principal actividad es la producción agropecuaria y pesquera que capta el 24% de la PEA.

En segundo lugar está el comercio que capta el 18% de la PEA, y le sigue la manufactura que emplea al 10% de la fuerza laboral, luego está la construcción que ocupa el 9% de la PEA y luego la enseñanza que capta el 4%, entre las más importantes.

El trabajo de asesoría consiste en proporcionar información que facilite analizar y resolver problemáticas que se presenten en los proyectos de construcción, las cuales se podrán efectuar en cualquier momento que se requiera.

1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.2.1. TEORÍA DE LA CONSTRUCCIÓN

“Desde tiempos inmemoriales, los materiales y herramientas de construcción disponibles han determinado o al menos modificado las formas constructivas, como puede verse en muchos ejemplos que quedan de la arquitectura vernácula que han sido creados sin ayuda de arquitectos o teoría.”

La vida de la construcción se extiende desde hace muchos años, por no decir desde el inicio de la vida en la tierra. Esta rama ha cambiado de prospecto acorde el paso de los años y los inventos que el ser humano crea a su conveniencia, facilitando los trabajos.

1.2.2. LA CONSTRUCCIÓN

“Según Vitruvio, en el Siglo I a.D.C., dice que la arquitectura descansa en tres principios: la Belleza (Venustas), la Firmeza (Firmitas) y la Utilidad

(Utilitas). La arquitectura se puede definir, entonces, como un equilibrio entre estos tres elementos, sin sobrepasar ninguno a los otros.”

La arquitectura no solo trata de trazar líneas y dividiendo espacios. Esta rama se enfatiza en realizar una mejor distribución de las áreas de una edificación, siendo estas cómodas y acorde a la utilidad de cada una de ellas.

1.2.3. SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN EL ECUADOR

“Viteri (2006), sostiene que en Ecuador existe el Sistema de Incentivos para Vivienda (SIV) el cual es un instrumento central de la política nacional de vivienda y de los esfuerzos del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) para la reforma estructural del sector.”

El Sistema de Incentivos para vivienda es un mecanismo mediante el cual el Estado ecuatoriano entrega un subsidio directo a las familias de menores ingresos, conocido como el bono para vivienda, para que puedan adquirir, construir o mejorar su casa.

El propósito central del Sistema de Incentivos para Vivienda (SIV) es promover, desarrollar y consolidar un mercado formal de vivienda para las familias de menores ingresos.

El Sistema de Incentivos para Vivienda, se orienta al logro de tres objetivos:

- Mejorar el acceso a la vivienda para las familias de menores ingresos y de esa manera, mejorar sus condiciones de vida;
- Promover la participación activa del sector privado tanto para el financiamiento como para la construcción de viviendas de bajo costo; y,
- Mejorar la calidad y equidad de la inversión pública en materia de vivienda.

1.2.4. EL FRACASO DEL NEOLIBERALISMO EN EL ECUADOR - EL SECTOR TERCIARIO

“Uquillas (2007) Sostiene que este sector está conformado por las actividades destinadas a “la generación de servicios de electricidad, gas y agua, construcción y obras públicas, comercio, hoteles, bares y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, finanzas, bancos e inmobiliarias, alquiler de vivienda, servicios prestados a empresas y a hogares” conforme la estructura de Cuentas Nacionales.”

A nuestro parecer esta rama se circunscribe a constituirse en la estructura que hace posible el desarrollo de los otros sectores, así, a modo de ejemplo la construcción de obras públicas como; puentes, caminos, carreteras, dinamizará la agricultura, el comercio, etc.

1.2.5. DISEÑO ARQUITECTÓNICO

“Hannes Meyer, relevante arquitecto marxista, concebía en la Bauhaus la función arquitectónica como un elemento decisivo en el diseño de edificios. Para él eran significativos tener en cuenta el movimiento del hombre en el espacio y el clima a la hora de diseñar arquitectura. Consideraba, además, el calor, el aire, el sol, la luz y el comportamiento psicológico de los seres humanos como factores esenciales a considerar para un óptimo diseño.”

El diseño como actividad se produce en diferentes escalas, se habla de diseño urbano, arquitectónico, industrial, gráfico, de exposiciones y de interiores.

También un ingeniero eléctrico, por ejemplo puede diseñar un circuito electrónico, un químico una reacción química, un médico una intervención quirúrgica, un maestro la educación de sus discípulos, un cocinero una receta culinaria.

1.2.6. DISEÑO ARQUITECTÓNICO

“El diseño arquitectónico tiene como cometido, satisfacer las demandas por espacios habitables, tanto en lo estético, como en lo tecnológico. Presenta soluciones técnicas, constructivas, para los proyectos de arquitectura. Entre los elementos a tener en cuenta para el diseño arquitectónico, están la creatividad, la organización, el entorno físico, la construcción, etc.”

En la actualidad, el diseño arquitectónico debe satisfacer las necesidades de espacios habitables para el ser humano, en lo estético y lo tecnológico. El diseño arquitectónico presenta soluciones técnicas y constructivas para los proyectos de arquitectura.

Algunos de los aspectos que se tienen en cuenta para el diseño arquitectónico son la creatividad, la organización, el entorno físico, la funcionalidad, la construcción y viabilidad financiera.

1.2.7. LA CONSTRUCCIÓN

“En términos muy generales, se denominará construcción a todo aquello que suponga y exija antes de concretarse disponer de un proyecto predeterminado y que se hará uniendo diversos elementos de acuerdo a un orden”

Se designa con el término de construcción a aquel proceso que supone el armado de cualquier cosa, desde cosas consideradas más básicas como ser una casa, edificios, hasta algo más grandilocuente como es el caso de un rascacielos, un camino y hasta un puente.

1.2.8. LA ASISTENCIA TÉCNICA EN CONSTRUCCIÓN

“La Asistencia Técnica en la construcción es toda intervención en las fases de proyecto y/o ejecución destinada a evaluar y garantizar la calidad de las

mismas, el cumplimiento de la normativa aplicable y su adecuación a las reglas de buena práctica”

La asesoría técnica es un trabajo que consiste en resolución de problemas especiales sobre determinado campo específico, cuya duración es fijada por la magnitud y dificultad del problema a resolver, puede ser de un mes hasta años, puede ser fija o temporal.

1.2.9. ARQUITECTURA MODERNA EN ECUADOR

La arquitectura moderna de Ecuador es poco conocida dentro y fuera del país. El presente proyecto de investigación y difusión espera compensar de alguna manera esta ausencia. Si bien concentrará sus esfuerzos en documentar el ejercicio de arquitectos canónicos del Modernismo en el país, también establecerá vínculos -si existieren- con las prácticas contemporáneas más representativas. Este es el primer capítulo de un trabajo en proceso que dista mucho de ser exhaustivo.

1.2.10. ASESORAMIENTO SOBRE CONSTRUCCIÓN

El mercado Profesional requiere hoy un servicio exclusivo, que brinde nuevas y mejores herramientas a la altura de los desafíos que día a día esta actividad plantea; una propuesta integral que implique una importante y variada oferta de ideas, diseños, productos y servicios.

Se le ofrece al profesional de hoy, una solución integral para sus proyectos a través de su departamento de grandes obras, un sector destinado a las empresas constructoras y estudios de arquitectura, pensado exclusivamente para poder satisfacer los requerimientos de sus emprendimientos en todas las instancias del proceso de obra, desde la consulta inicial, el asesoramiento personalizado y el presupuesto, hasta la venta y entrega en obra de los materiales

1.3. ENTORNO POLÍTICO LEGAL

Constitución Política del Ecuador.- R.O. No.449:20-10-2008

CAPITULO SEGUNDO
DERECHOS DEL BUEN VIVIR
SEXTA SECCIÓN
HABITAD Y VIVIENDA

Art. 30.- las personas tienen derecho a un habitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica.

En este marco constitucional igualmente se inserta el Plan Nacional de Desarrollo, denominado hoy Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV), que rige desde 2013 hasta el 2017; como instrumento del Gobierno Ecuatoriano para articular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública, donde estipula el objetivo 3 el cual es Garantizar el acceso a una vivienda adecuada, segura y digna

El marco institucional en el Ecuador, ha hecho que este, opere en un entorno histórico y socioeconómico caracterizado por las diferencias territoriales, el crecimiento y niveles de pobreza y desigualdad.

La política ecuatoriana está dominada por la diferencia entre la región Costa y región Sierra del país, y por las divisiones regionales en los partidos políticos.

Los avances en materia de reforma institucional han resultado escasos, en comparación con el resto de la región andina, donde la reforma política y del sistema judicial, así como el avance de la descentralización y de las libertades económicas, han avanzado en mayor medida.

Esto se debe en gran parte a las dificultades que existen en el país para formar consensos políticos duraderos.

1.4. MARCO REFERENCIAL

La empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción brindará sus productos y servicios enfocándose en la necesidad de cada una de las personas que conforman la comunidad general. Estos bienes y servicios se enfocarán considerando las siguientes áreas:

En administración:

- Diseño de sistemas para la toma de decisiones.
- Evaluación de eficiencia y operatividad con que funcionan los sistemas y el personal.
- Diseño e implementación de sistemas administrativos y operativos.
- Análisis y evaluación del negocio actual y futuro.
- Implementación de sistemas de incentivo y evaluación del personal (motivación, comunicación, liderazgo).

En contabilidad:

- Análisis de estructuras de costo y/o precios.
- Preparación de estados contables.
- Análisis de situaciones financieras de oportunidad en los rubros cuentas por cobrar, compras, ventas, cuentas por pagar, entre otros.
- Uso de comprobantes de ventas y retenciones.

En ventas:

- Técnicas profesionales de ventas.
- Administración del tiempo, organización y planeamiento para profesionales en ventas.
- Técnicas de negociación efectiva para profesionales en ventas.
- Implementación de políticas de marketing.

1.5. ANÁLISIS MACROENTORNO

Básicamente el análisis macro entorno ayuda a conocer el contexto en el cual la empresa se va a desenvolver. Además ayuda a conocer todos los factores externos que puedan afectar a la empresa. Con todas las variables macro analizadas se puede tener clara la idea de cómo la industria se desenvuelve en un contexto nacional.

Ésta al igual que el análisis micro ayuda a desarrollar estrategias para evitar o minimizar el impacto de posibles externalidades.

Para que una empresa obtenga una ventaja competitiva, se deben analizar diferentes factores que están inmersos en el macro-entorno. El análisis del entorno generalmente se refiere a datos macroeconómicos, como también la industria y la competencia, consumidores, producto y el mismo entorno interno de la empresa.

La parte del análisis el sector consiste en una descripción del sector o industria en la cual se va a ubicar, así como de los antecedentes de la misma, y de cómo ha ido evolucionando.

En este punto podemos señalar, por ejemplo, el tamaño de la industria, la posición dentro de ésta, sus actores principales, las ventas pasadas, actuales y futuras, las perspectivas de crecimiento, las tendencias, entre otros.

1.6. ANÁLISIS ECONÓMICO

Analizando los indicadores económicos del país, podemos observar los siguientes datos: Producto Interno Bruto (**PIB**) de Ecuador en el año 2012 fue de \$ 63'672.625,00 dólares en relación al **PIB** de construcción que fue de \$ 6'527.427,00...

Según el Censo de Población realizado por el INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos), entre las personas que residen en la provincia de Santa

Elena, podemos encontrar que se dividen en la forma de percibir sus ingresos. Esto se entiende por la actividad de ocupación que realiza cada habitante, entre éstos tenemos.

Cuadro N° 1 – Ocupación de la población

Ocupación	Hombre	Mujer
Empleado privado	21539	6386
Cuenta propia	21433	7588
Jornalero o peón	13047	553
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	8379	4259
No declarado	3475	2043
Empleada doméstica	737	3439
Patrono	2023	948
Trabajador no remunerado	2219	650
Socio	817	362
TOTAL	73669	26228
personas ocupadas de 10 años y mas		

Fuente: INEC

Elaborado por: JRCD, 2013

La tasa de **inflación** acumulada al consumidor para fines de diciembre del 2012 alcanzó un 4,16%, siendo así elevada si la comparamos ha mediado del año 2013, el cual presenta una tasa de inflación de 0,94% a fines del mes de junio.

1.7. ENTORNO SOCIAL

La población de Santa Elena en el 2010, en base al Censo de Población realizado por el INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos), se estima en 308.693 habitantes, la distribución por edad es la siguiente:

Cuadro N° 2 – Número de personas por edades

EDAD	# DE PERSONAS	PORCENTAJE
0-4 años	36.762 per.	11,99%
5-9 años	34.252 per.	11,10%
10-14 años	33.446 per.	10,80%
15-19 años	29.874 per.	9,70%
20-24 años	27.175 per.	8,80%
25-29 años	25.512 per.	8,30%
30-34 años	22.967 per.	7,40%
35-39 años	20.091 per.	6,50%
40-44 años	17.237 per.	5,60%
45-49 años	15.280 per.	4,90%
50-54 años	12.010 per.	3,90%
55-59 años	9.957 per.	3,20%
60-64 años	7.149 per.	2,30%
65-69 años	5.831 per.	1,90%
70-74 años	4.344 per.	1,40%
75-79 años	3.057 per.	1,00%
80-84 años	2.012 per.	0,70%
85-89 años	1.026 per.	0,30%
90-94 años	521 per.	0,20%
95-más años	190 per.	0,10%

Fuente: INEC

Elaborado por: JRCD, 2013

La población de Santa Elena está compuesta en un 79,10% por mestizos; 8,50% por afro-ecuatorianos; 4,90% por montubios; 3,70% por blancos; 2,40% por otros y; 1,40% por indígenas.

En la actualidad, el 60,70% de los hogares viven en casas propias, mientras que el resto se dividen en arrendadas, prestadas, cedidas, entre otras.

Estos tipos de viviendas se dividen en 77,00% casa/villas; 7,50% rancho; 5,50% mediagua; 5,40% departamentos; 2,60% covachas; 1,00% cuartos y el 0,90% entre otras particulares y chozas.

1.8. FACTOR TECNOLÓGICO

Las maquinarias y equipos se han elegido en base a un análisis del proceso de producción. Los factores que deben tomarse en cuenta para recabar la información deben ser:

- Proveedores
- Precios
- Dimensiones
- Capacidad
- Flexibilidad
- Mano de obra necesaria
- Costo de mantenimiento
- Costo de servicios básicos
- Infraestructura necesaria
- Costo de instalación
- Entre otros

1.9. ANÁLISIS FODA

La matriz FODA es una herramienta de análisis estratégico que permite analizar elementos internos y externos de los proyectos. Esta matriz nos servirá de ayuda para formular los objetivos estratégicos que darán la pauta para estructurar tanto la misión como la visión de la empresa, sus principios, valores y estrategias tal como se demuestra en el recuadro anterior.

1.9.1. MATRIZ FODA

FORTALEZA

- Existe una planificación.
- Los proyectos cumplen con los estándares de calidad.

- Cumple con buena relación social con los clientes.
- Personal capacitado para ofrecer productos y servicio personalizado.

OPORTUNIDADES

- Posibilidad de obtener acceso a créditos.
- Proveedores que le suministran materiales.
- Mercado amplio.
- Mercado lleno de concursos y proyectos especiales.

DEBILIDADES

- Los trabajadores no cuentan con seguro integral.
- No se cuenta con sistema de publicidad.
- No existen procesos definidos para cada persona.
- No existe seguimiento del desempeño de la obra.

AMENAZAS

- Incurción de nuevas constructoras en la rama.
- Elevación de costos de materiales
- Políticas gubernamentales
- Resistencia al cambio por parte de usuarios

CAPITULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Enfocamos sistemáticamente el objetivo orientado al desarrollo con provisión de información aplicable al proceso de toma de decisiones

2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación que se lleva a cabo, es de carácter experimental, que consistió en aplicar un cuestionario, en el cual se midieron las distintas ventajas y desventajas que tiene la creación de una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena.

2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación tendrá la modalidad bibliográfica-documental porque se acudirá a fuentes de información secundaria en libros, publicaciones, internet; la cual permitirá detectar, ampliar y profundizar dicho proyecto.

De ser necesario se acudirá a fuentes primarias a través de documentos válidos y confiables.

Se trabajará con la modalidad de investigación de campo porque el investigador acudirá a interactuar con las personas, donde se producen los hechos.

Además de las modalidades anteriores, el trabajo asume la modalidad de proyectos factibles porque se planteará una propuesta de solución al problema de investigación.

2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación que se realiza, se tornará en un nivel exploratorio diagnosticando la particularidad del problema, reconociendo las variables investigativas, sondeando un problema desconocido.

Alcanza un nivel descriptivo para determinar cuáles son las implicaciones del de los procesos productivos, concluyendo en cómo se originó, y en qué situación está actualmente.

2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En la elaboración de esta tesis se utilizó como métodos: El análisis, la inducción y deducción que permitan por medio de la observación y el razonamiento llegar a las conclusiones que resultan del problema en estudio.

Se evaluó la información de una encuesta mediante la realización de un análisis de fiabilidad. Dicha encuestase aplicó a un grupo de 20 personas con el propósito de explorar el nivel de conocimientos relacionados con el servicio y la aceptación de la idea; el mismo está integrado por 15 preguntas tipo test.

Como herramientas empleará la lectura científica sobre los temas concernientes al derecho, sus fines especialmente la seguridad jurídica con el fin de tener una más completa de los temas que se abordan en este trabajo.

2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Entre las técnicas que se emplean en la investigación están:

- Documental cuya base fue la consulta de diferentes libros y fuentes a fin de obtener información en cuanto a las teorías que se sustenta la tesis.
- También se recabaron datos de diversos estudios realizados con el tema, que consta en la fundamentación teórica.

- En cuanto a la investigación de campo, se empleó una guía de observación y encuestas a personas de la localidad.
- Observación directa de la problemática existente para los sujetos que conforman la población investigada.

2.6. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se emplearon cuestionarios de encuestas, para medir el grado de aceptación de la idea. El cuestionario está estructurado por 15 preguntas, las mismas que concuerdan con la operacionalización de las variables.

2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1. POBLACIÓN

La población de la presente investigación está constituida por personas de ambos sexos, mayores de edad, residentes o que tengan propiedades dentro de los diferentes cantones de la provincia de Santa Elena.

Cuadro N° 3 – Población de Santa Elena

	LA LIBERTAD	SALINAS	SANTA ELENA	PROV. SANTA ELENA
Hombres	48.030	35.436	73.396	156.862
Mujeres	47.912	33.239	70.680	151.831
Total	95.942	68.675	144.076	308.693

Fuente: INEC

Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 4 – Población Económicamente Activa

Población Económicamente Activa (PEA)	
Hombres	80.038
Mujeres	28.892
TOTAL	108.930

Fuente: INEC

Elaborado por: JRCD, 2013

2.7.2. MUESTRA

La muestra estuvo conformada por 138 personas de las cuales 20 fueron encuestados como prueba piloto, en los distintos cantones de la provincia de Santa Elena. Para la determinación de la muestra se empleó un 90% de nivel de confiabilidad y un 5% de margen de error.

La fórmula empleada corresponde a una población infinita, la misma que es la siguiente

Poblaciones infinitas
valor z $z = 1.96$
 $\sigma^2 = 0,50^2$
margen de error $e = 0.05$

$$n = \frac{z^2 \cdot (\sigma^2)}{e^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 (0,50)^2}{0,05^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 (0,25)}{0,05^2}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

$$n = 384$$

2.8. **PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación se desarrolló bajo la óptica cualitativa, con sentido para la comprensión de fenómenos sociales, considerada a la acción social como construcción científica de lo social, por lo que todo estudio de lo social obliga a ser abordado por medio del concepto de acción, con el cual cada sociedad impone o sugiere un sistema de valores como proceso social o histórico.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA OBSERVACIÓN

Santa Elena es una provincia que cuenta con un alto nivel de viviendas, sean estas de madera, caña, hormigón armado, entre otros, siendo así el tema de estudio el último. El estudio de la problemática está enfocado en la asesoría y servicios profesionales para construcción, para ello, se ha realizado una investigación de campo para determinar la viabilidad del proyecto.

Este sector cuenta con un mercado competitivo donde los consumidores se vuelven cada día más exigentes a la hora de comprar un bien o solicitar un servicio, por ello, en busca de nuevas alternativas de emprendimientos se ha podido constatar que en este sector no existe una empresa que se dedique a brindar asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas.

3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

La encuesta está conformada por quince preguntas, las cuales han sido redactadas en base a la hipótesis planteada, las mismas que fueron formuladas a través del análisis de lo observado en el medio.

Para el procedimiento de la información obtenida mediante la encuesta realizada se utilizará el programa Microsoft Excel que ayudará a la tabulación de la información que posteriormente será analizada.

La investigación fue realizada en las cabeceras cantonales de los tres cantones que conforman a la provincia de Santa Elena.

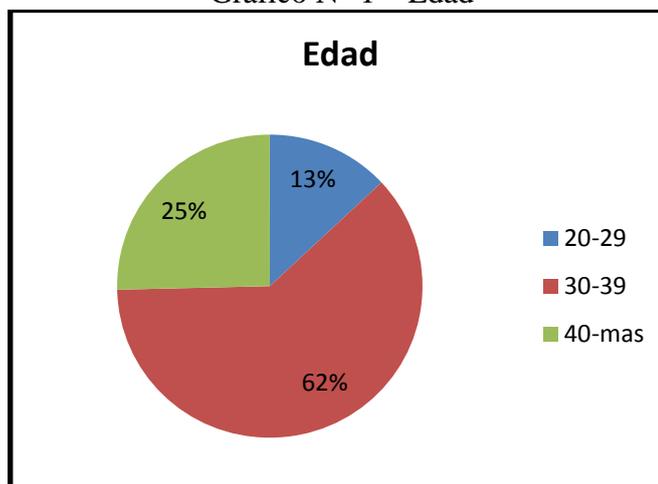
Los resultados de la encuesta realizada fueron los siguientes:

Cuadro N° 5 – Edad de encuestados

¿En qué rango de edad se encuentra?		
Variable: Edad	Frecuencia	Porcentaje
20-29	50	13%
30-39	238	62%
40-mas	96	25%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 1 – Edad



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Los rangos de edad de los encuestados van desde 20 años hasta 40 y más años de edad. El gráfico N° 1 indica que 238 personas se encuentran incluidas en el rango de edad de 30 a 39 años dando un porcentaje del 62%, siendo este el de mayor elección. Así mismo, 96 personas se encuentran incluidas en el rango de edad de 40 a más años de edad, dando un porcentaje del 25% quedando en el segundo lugar y 50 personas se encuentran incluidas en el rango de edad de 20 a 29 años de edad dando un porcentaje del 13% quedando como el menor número de elección.

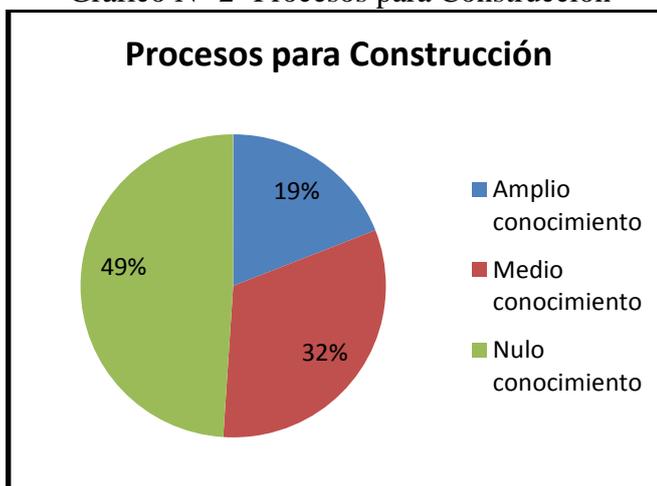
- **¿Tiene conocimientos de los procesos efectuados para la construcción de una edificación?**

Cuadro N° 6 – Conocimiento de procesos de construcción

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Amplio conocimiento	73	19%
Medio conocimiento	123	32%
Nulo conocimiento	188	49%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 2- Procesos para Construcción



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables son amplio conocimiento, medio conocimiento y nulo conocimiento. El gráfico N° 2 indica que 73 personas tienen un amplio conocimiento de los procesos realizados para la construcción de una edificación, esto determinando un 19% de relación entre los encuestados. De igual manera nos muestra que 123 personas tienen un medio conocimiento de los procesos realizados dando un 32% de relación entre los encuestados. Así también, muestra que 188 personas no cuentan con conocimiento de los procesos realizados para la construcción, dando un 49% siendo éste el de mayor relevancia.

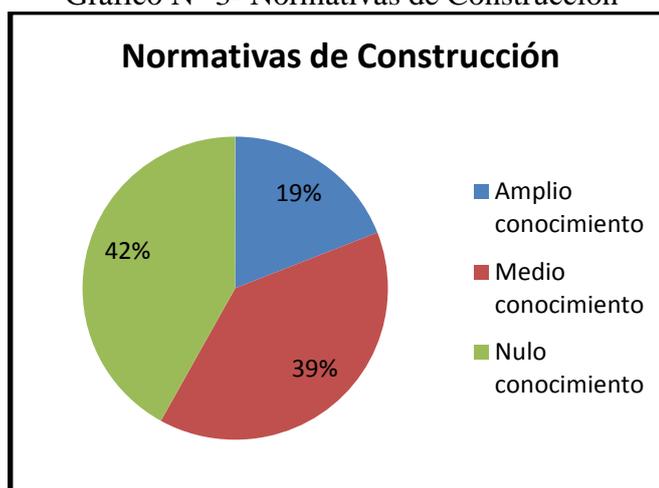
- **¿Tiene conocimiento de las normativas de construcción en la Prov. de Santa Elena?**

Cuadro N° 7 – Conocimiento de las normativas de construcción

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Amplio conocimiento	73	19%
Medio conocimiento	149	39%
Nulo conocimiento	161	42%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 3- Normativas de Construcción



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son amplio conocimiento, medio conocimiento y nulo conocimiento. El gráfico N° 3 indica que 73 personas tienen un amplio conocimiento de las normativas de construcción en la Provincia de Santa Elena, esto determinando un 19% de relación entre los encuestados. De igual manera nos muestra que 149 personas tienen un medio conocimiento de las normativas de construcción dando un 39% de relación entre los encuestados. Así también muestra que 161 personas no cuentan con conocimiento de las normativas de construcción, dando un 42% siendo este el de mayor relevancia.

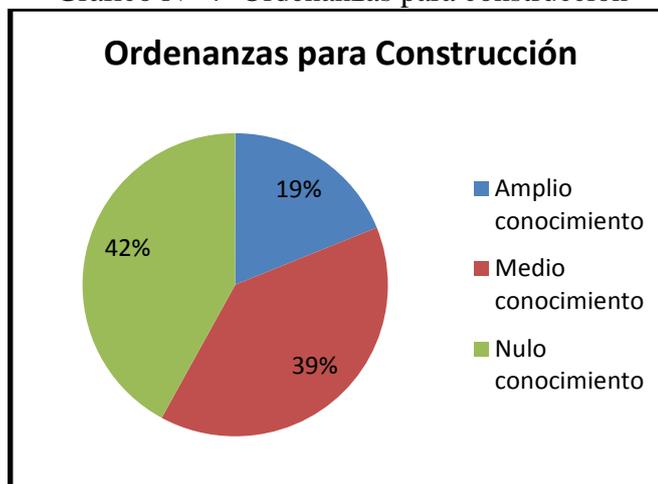
- **¿Tiene conocimiento de las ordenanzas vigentes para la construcción de edificaciones en la Prov. de Santa Elena?**

Cuadro N° 8 – Conocimiento de ordenanzas municipales

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Amplio conocimiento	73	19%
Medio conocimiento	149	39%
Nulo conocimiento	161	42%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 4- Ordenanzas para construcción



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son amplio conocimiento, medio conocimiento y nulo conocimiento. El gráfico N° 4 indica que 73 personas tienen un amplio conocimiento de las ordenanzas vigentes para la construcción en la provincia de Santa Elena, esto determinando un 19% de relación entre los encuestados. De igual manera nos muestra que 149 personas tienen un medio conocimiento de las ordenanzas vigentes para la construcción dando un 39% de relación entre los encuestados. Así también, muestra que 161 personas no cuentan con conocimiento de las ordenanzas para la construcción, dando un 42% siendo este el de mayor relevancia.

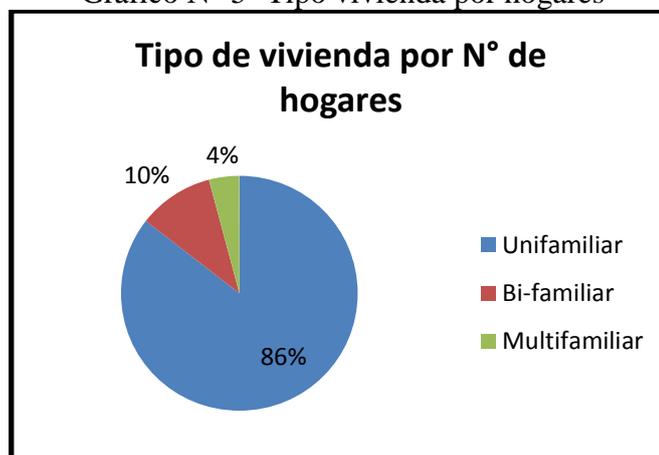
- **Por el número de hogares en la vivienda. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente?**

Cuadro N° 9 - Tipo de vivienda por el numero de hogares

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Unifamiliar	331	86%
Bi-familiar	40	10%
Multifamiliar	16	4%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 5- Tipo vivienda por hogares



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: unifamiliar, bi-familiar y multifamiliar. El gráfico N° 5 indica que 331 personas residen en viviendas unifamiliares, es decir, que está compuesta de una sola familia, esto determina un 86% de relación entre los encuestados, siendo este el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 40 personas residen en viviendas bi-familiares, es decir, que está compuesta de dos familias dando un 10% de relación entre los encuestados. Así también muestra que tan solo 16 personas residen en viviendas multifamiliares, es decir, que está compuesta de varias familias, dando un 4% siendo este el de menor relevancia.

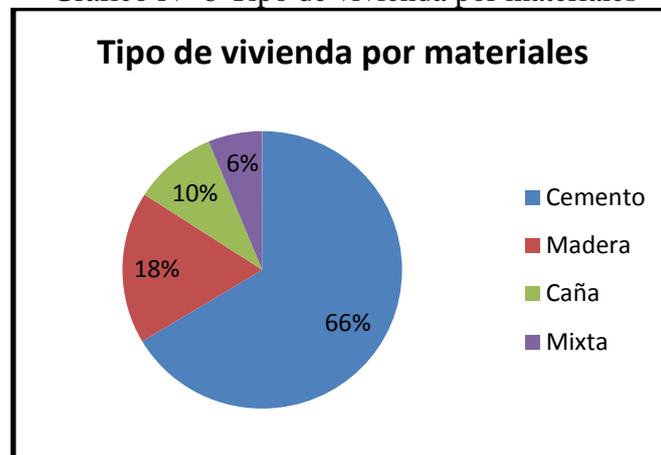
- **Por el tipo de materiales. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente?**

Cuadro N° 10 – Tipo de vivienda por materiales

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Cemento	255	66%
Madera	68	18%
Caña	37	10%
Mixta	24	6%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 6-Tipo de vivienda por materiales



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: cemento, madera, caña y mixtas. El gráfico N° 6 indica que 93 personas residen en viviendas de cemento, esto determina un 67% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 24 personas residen en viviendas de madera, dando un 17% de relación entre los encuestados. Así también, muestra que 13 personas residen en viviendas de caña dando un 9% de relación y por último tenemos a 8 personas que residen en viviendas mixtas, es decir con materiales combinados, dando un 6% de relación, siendo este el de menor relevancia.

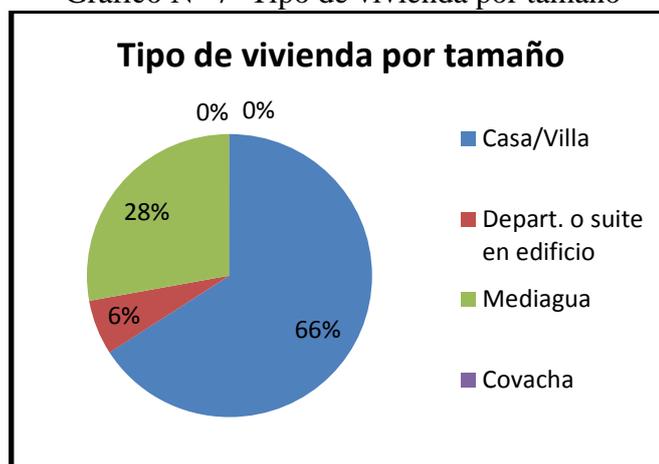
- **Por el tamaño de vivienda. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente?**

Cuadro N° 11 – Tipo de vivienda según el tamaño

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Casa/Villa	253	66%
Depart. o suite en edificio	24	6%
Mediagua	107	28%
Covacha	0	0%
Choza	0	0%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 7- Tipo de vivienda por tamaño



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: casa/villa, departamento o suite en edificio, mediagua, covacha y choza. El gráfico N° 7 indica que 253 personas residen en casa/villa, esto determina un 66% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 107 personas residen en mediagua, dando un 28% de relación entre los encuestados. Así también, muestra que 24 personas residen en departamentos o suites en edificios dando un 6% de relación, siendo este el de menor relevancia.

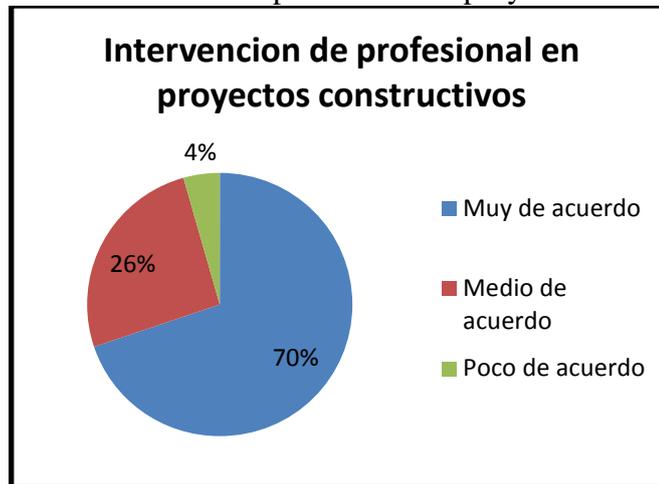
- ¿Qué tan de acuerdo está con que para todo proyecto de construcción sea necesario la intervención de un profesional?

Cuadro N° 12 – Intervención de profesional en proyectos

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	268	70%
Medio de acuerdo	99	26%
Poco de acuerdo	17	4%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 8- Intervención profesional en proyectos constructivos



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: muy de acuerdo, medio de acuerdo y poco de acuerdo. El gráfico N° 8 indica que 268 personas están de acuerdo con que un profesional intervenga en la realización de cada proyecto de construcción, esto determina un 70% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 99 personas están medio de acuerdo con la intervención de un profesional, dando un 26% de relación entre los encuestados. Mientras que 17 personas están poco de acuerdo con que intervenga un profesional dando un 4% de relación, siendo este el de menor relevancia.

- **¿Conoce usted alguna institución que brinde servicios de asesoramiento para construcción de edificaciones en la Provincia de Santa Elena?**

Cuadro N° 13 – Conocimiento de institución de asesoramiento

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	3%
No	372	97%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 9- Conocimiento de institución – asesoramiento



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: SI y NO. El gráfico N° 9 indica que 12 personas sí tienen conocimiento de alguna institución que brinde asesoría en proyectos de construcción, esto determina un 3% de relación entre los encuestados, siendo éste el de menor relevancia. De igual manera nos muestra que 372 personas no tienen conocimiento de alguna institución que brinde asesoría en proyectos de construcción, dando un 97% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia.

- **¿Conoce usted alguna institución que brinde servicios profesionales para proyectos de edificaciones en la Provincia de Santa Elena?**

Cuadro N° 14 – Conocimiento de institución de servicios profesionales

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	3%
No	372	97%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 10- Conocimiento de institución – servicios profesionales



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: SI y NO. El gráfico N° 9 indica que 12 personas sí tienen conocimiento de alguna institución que brinde diseños para proyectos de construcción, esto determina un 3% de relación entre los encuestados, siendo éste el de menor relevancia. De igual manera nos muestra que 372 personas no tienen conocimiento de alguna institución que brinde diseños para proyectos de construcción, dando un 97% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia.

- **¿Estaría de acuerdo en realizar una inversión para adquirir una vivienda digna, utilizando servicios de personal capacitado?**

Cuadro N° 15 – Inversión para vivienda con personal capacitado

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	284	74%
Medio de acuerdo	92	24%
Poco de acuerdo	8	2%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 11- Inversión para vivienda con personal capacitado



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: muy de acuerdo, medio de acuerdo y poco de acuerdo. El gráfico N° 11 indica que 284 personas están de acuerdo en realizar una inversión para adquirir una vivienda digna utilizando servicios de personal capacitado, determinando un 74% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 92 personas están medio de acuerdo con la realización de una inversión para una vivienda digna, dando un 24% de relación entre los encuestados. Mientras que 8 personas están poco de acuerdo con realizar una inversión para una vivienda digna con personal capacitado, dando un 2% de relación, siendo éste el de menor relevancia.

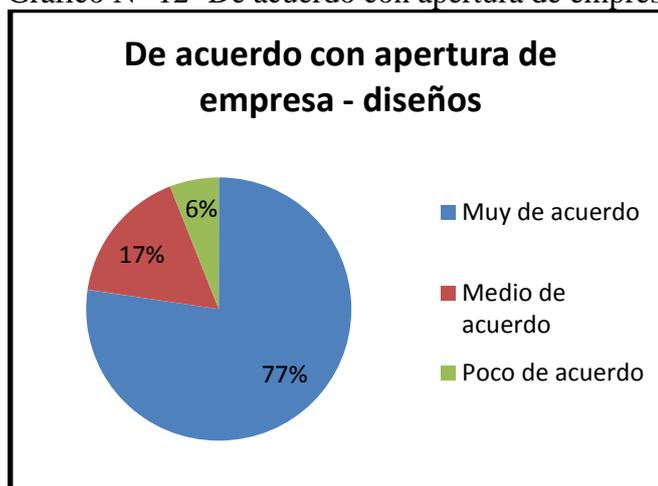
- **¿Qué tan de acuerdo está usted, de que se abra una empresa que brinde asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena?**

Cuadro N° 16 – Aceptacion de apertura de empresa

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	297	77%
Medio de acuerdo	64	17%
Poco de acuerdo	23	6%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 12- De acuerdo con apertura de empresa



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: muy de acuerdo, medio de acuerdo y poco de acuerdo. El gráfico N° 12 indica que 297 personas están de acuerdo en que se cree una empresa que esté dedicada a brindar diseños y asesoría en construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena, determinando un 77% de relación entre los encuestados, siendo este el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 64 personas están medio de acuerdo con la apertura de la empresa, dando un 17% de relación entre los encuestados. Mientras que 23 personas están poco de acuerdo con la apertura de la empresa, dando un 6% de relación, siendo este el de menor relevancia.

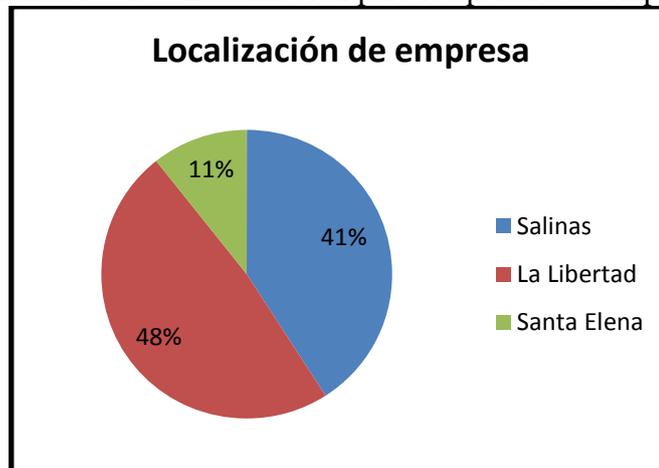
- ¿En qué lugar cree usted que podría estar ubicada la empresa que brinde estos servicios?

Cuadro N° 17 – Ubicación de la empresa

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Salinas	157	41%
La Libertad	186	48%
Santa Elena	41	11%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 13 - Localización para la apertura de empresa



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: Salinas, La Libertad y Santa Elena. El gráfico N° 13 indica que 186 personas optan por la idea de que la ubicación idónea para la empresa de diseño y asesoría en construcción de viviendas y afines sea en el cantón La Libertad, determinando un 48% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 157 personas optan por la idea de que la ubicación idónea para la empresa sería en el cantón Salinas, dando un 41% de relación entre los encuestados. Mientras que 41 personas piensan que sería mejor ubicación en el cantón Santa Elena, dando un 11% de relación, siendo éste el de menor relevancia.

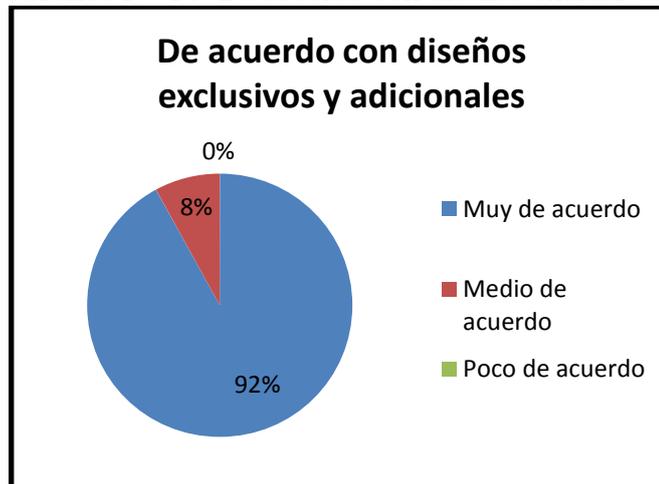
- **¿Qué tan de acuerdo estaría que la empresa ofrezca servicios adicionales y diseños exclusivos para cada proyecto de edificación?**

Cuadro N° 18 – Exclusividad de diseños

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	353	92%
Medio de acuerdo	31	8%
Poco de acuerdo	0	0%
TOTAL	384	100%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 14- De acuerdo con diseños exclusivos



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- Las variables de la pregunta encuestada son: muy de acuerdo, medio de acuerdo y poco de acuerdo. El gráfico N° 14 indica que 353 personas están de acuerdo con que esta empresa que brinde diseños y asesoría en construcción de viviendas y afines ofrezca servicios adicionales y exclusividad en diseños, determinando un 92% de relación entre los encuestados, siendo éste el de mayor relevancia. De igual manera nos muestra que 31 personas están medio de acuerdo que se ofrezca servicios adicionales y exclusividad, dando un 8% de relación. Mientras que ninguna persona de las encuestadas se opone a que se ofrezcan estos servicios.

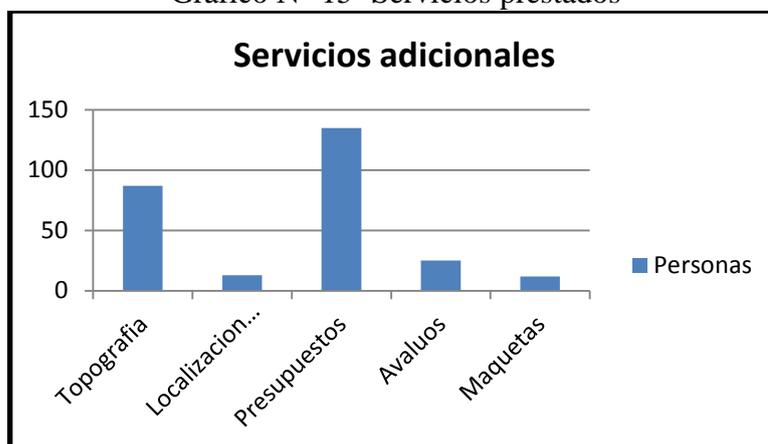
- ¿Cuál de los siguientes ítems cree usted que sería necesario brindar por parte de esta empresa?

Cuadro N° 19 – Servicios prestados

Variable:	Frecuencia	Porcentaje
Topografía	241	63%
Localización satelital	35	9%
Presupuestos	376	98%
Avalúos	69	18%
Maquetas	35	9%

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Gráfico N° 15- Servicios prestados



Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Análisis.- El gráfico N° 15 indica que 376 personas de 384 encuestadas prefieren que los presupuestos deben de ser indispensables para cada proyecto, es así que se establece un 98% del total. También vemos que 241 personas de las 384 personas encuestadas prefieren que las topografías asuman el 2do lugar entre los servicios que se pueden ofrecer, determinando un 63% de relación entre los encuestados. De igual manera nos muestra que 69 personas de 384 encuestadas piensan que los avalúos serian una 3ra opción para ofrecer como servicio adicional, dando un 18% de relación. Mientras que en igual semejanza de porcentaje tenemos que 35 personas eligen a las maquetas y localización satelital respectivamente como un servicio opcional.

3.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

Luego de los análisis realizados de cada una de las preguntas efectuadas mediante esta encuesta, se puede llegar a la conclusión de:

3.3.1. CONCLUSIONES

- A través de la aplicación de las herramientas metodológicas como la encuesta, se pudo obtener datos certeros de la aceptación del proyecto por parte de los habitantes de Santa Elena.
- Se logró constatar que existe un alto porcentaje de desconocimiento de los pasos a seguir para las construcciones dentro de la provincia de Santa Elena
- La mejor opción para la ubicación de esta empresa es entre el cantón La Libertad y Salinas, siendo el primero el de mayor elección.
- Santa Elena es una provincia con un alto grado de probabilidades de avance en el área de la construcción.
- El proyecto de creación de una empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines es viable.
- La creación de esta empresa, ayudará a los habitantes de Santa Elena a realizar construcciones de una manera más ordenada y cautelosa, aprovechando al máximo las áreas y materiales

3.3.2. RECOMENDACIONES

- Ejecutar trabajos de investigación dentro de las diferentes comunidades de la provincia, con el fin de identificar nuevas necesidades que podamos ofrecer.
- Considerar la información obtenida, para desarrollar nuevos estudios obteniendo el desarrollo productivo de la empresa y población.
- Ofrecer los productos a precios cómodos en comparación a los que existen en el mercado.
- Brindar un producto de calidad satisfaciendo las necesidades de los habitantes de Santa Elena.
- Desarrollar proyectos en beneficio de la comunidad, con relación a las actividades de la empresa.
- Realizar acuerdos inter-institucionales entre los Gobiernos Autónomos Descentralizados y la empresa.
- Analizando la demanda de los productos que ofrece la empresa, se deberá implementar opciones de crecimiento en producción.

CAPITULO IV

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y SERVICIOS PROFESIONALES PARA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y AFINES EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2013”

4.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y cómo éste puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

En el análisis de la demanda, se deben estudiar los aspectos tales como los tipos de consumidores a los que se quiere vender los productos o servicios. Esto es, saber qué niveles de ingreso tienen, para considerar sus posibilidades de consumo.

Se habla, en ese caso, de estratos de consumo o de una estratificación por niveles de ingreso, para saber quiénes serán los clientes o demandantes de los servicios que se piensa ofrecer.

4.1.1. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El segmento de mercado escogido es la Población Económicamente Activa (PEA) de la provincia de Santa Elena, más específicamente personas con edad de 20 años en adelante, de género masculino y femenino, de clase media baja, media y media alta, que busquen un servicio y/o producto de calidad.

El segmento de mercado escogido se caracteriza por personas que deseen hacer de sus ingresos una inversión adecuada para diseñar y recibir asesoría para la construcción de una vivienda digna, guiada por profesionales competentes.

Cuadro N° 20 – Segmentación de mercado

CRITERIO DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO
GEOGRÁFICOS	
Región	Ecuador - Santa Elena (Salinas, Santa Elena y La Libertad)
Urbano - Rural	Urbano
Clima	Cálido
DEMOGRÁFICOS	
Población	308.693
Género	Masculino – Femenino
Ciclo de vida	Solteros(as), casados(as), viudos(as), divorciados(as), adultos, jóvenes
Clase Social	Media baja, media y media alta
Escolaridad	Todas
Edad	20 años a mas
PSICOLÓGICOS	
Personalidad	Irrelevante
Estilos de vida	Irrelevante
CONDUCTUALES	
Beneficios deseados	Calidad de bien o servicio - personalizado – exclusividad

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.1.2. IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES META

Para la segmentación del mercado se ha tomado como base de referencia variables geográficas, demográficas, psicológicas y conductuales, las mismas que se consideran aspectos como: región, clima, edad, género, clase social, personalidad, entre otros, con lo cual determinará el número de familias que están en posibilidades de adquirir el servicio.

- Geográfica.- Población de las cabeceras cantonales de los tres cantones que comprenden la provincia de Santa Elena.

Figura N° 1



Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Santa_Elena
Elaborado por: JRCD, 2013

- Demográficas.- Personas o grupos familiares que estén dentro de la PEA. También personas de sexo masculino o femenino, de estado civil, de distinta clase, con nivel socioeconómico medio baja, media y media alta. Con edades comprendidas desde los 20 años a más.
- Psicológicas.- La psicología no es de tan significancia.
- Conductuales.- Personas con criterio de exclusividad, calidad de servicio personalizado.

4.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en el número determinado. Está determinada por factores como el precio de capital, mano de obra y costos indirectos, entre otros.

Para el presente proyecto como referencia existente, se toman ciertos competidores del mercado que por el servicio que prestan, tienen uno o más similitudes con el conjunto de servicios que se pretende prestar por la nueva empresa.

Las empresas escogidas, tienen experiencia y prestigio dentro del mercado, que para los demandantes de este tipo de servicio son muy importantes.

Uno de los principales competidores es “Diseño y Decoraciones Angello”, que está dedicada a la actividad de igual similitud a la nuestra. De igual manera tenemos a los competidores independientes, los mismos que son los profesionales que se dedican a realizar estas actividades de manera individual, pero que no son conocidos por todo el mercado.

4.3. DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro N° 21 – Demanda Insatisfecha

AÑOS	TOTAL DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	VENTAS	DEMANDA INSATISFECHA
2012	401	-	-
2013	420	-	-
2014	441	96	345
2015	463	102	361
2016	486	108	378
2017	510	114	396
2018	535	121	414

Fuente: INEC y ESTUDIO DE CAMPO
Elaborado por: JRCD, 2013

4.4. MARKETING MIX

Mediante el Plan de Marketing se desarrolla una mezcla de las variables de precio, plaza, promoción y publicidad, a fin de satisfacer las necesidades de los clientes dentro de los mercados permitiendo la maximización del desempeño de la organización.

4.4.1. PRODUCTO

La selección de la cartera de productos debe ser la adecuada para el mercado seleccionado, para ello se deberá definir la calidad y los productos de mayor aceptación en el mercado, los servicios brindados por los competidores y todas las características inherentes del producto.

Entre los principales aspectos a considerar tenemos: los productos tienen que tener un diseño respectivo, tienen que sean de calidad, con una buena presentación, y con las garantías necesarias que abalen la responsabilidad de la empresa.

Tabla 1 – Producción anual

	PRODUCC. SEMANAL	PRODUCC. MENSUAL	PRODUCC. ANUAL
PLANOS DE UNA PLANTA	1,00	4,00	48
PLANOS DE DOS PLANTAS	1,00	4,00	48
PRESUPUESTOS		3,00	36
AVALÚOS		1,00	12
LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS			10
TOTAL			154

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Figura N° 2



Fuente: <http://www.concremaxcr.com/tramites-de-planos-visados.html>
Elaborado por: JRCD, 2013



Fuente: <http://queaprendemoshoy.com/presupuestos-generales-del-estado/>
Elaborado por: JRCD, 2013



Fuente: <http://queaprendemoshoy.com/presupuestos-generales-del-estado/>
Elaborado por: JRCD, 2013

4.4.2. PRECIO

En el análisis de los precios del sector se identifican los niveles de precios que se aplican en el mercado, las políticas de descuento y créditos, entre otras estrategias aplicadas para el mercado objetivo por los principales competidores.

Tabla 2 – Precios de productos

	2014
PLANOS DE UNA PLANTA	\$ 500,00
PLANOS DE DOS PLANTAS	\$ 800,00
PRESUPUESTOS	\$ 200,00
AVALÚOS	\$ 300,00
LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS	\$ 500,00
TOTAL	2.300,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Entre los principales aspectos a considerar tenemos: los precios se considerarán dependiendo la magnitud del producto o servicio, deben estar acorde con la calidad del producto, y también constará con plazos de crédito.

4.4.2.1. Estrategia de precios

❖ Se realizarán descuentos según la forma de pago y de acuerdo al monto de lo contratado.

❖ Se otorgarán créditos a los clientes de acuerdo a los montos de contrato y al tiempo de relación laboral con la empresa, con políticas de cobro no mayor a 3 meses.

4.4.3. DISTRIBUCIÓN o PLAZA

En el análisis de la plaza del sector, se presentan los métodos de venta y distribución utilizados en el sector. Para esto se deberá realizar cotizaciones y pedidos mediante una página web, permitiendo que el consumidor tenga acceso fácil a la información otorgada por la empresa.

4.4.3.1. Identificación del canal óptimo

Cuando una empresa o fabricante se plantee la necesidad de elegir el canal más adecuado para comercializar sus productos o servicios, tendrá en cuenta una serie de preguntas que serán las que indiquen el sistema más adecuado, en razón a su operatividad y rentabilidad:

- ¿Qué control quiero efectuar sobre mis productos?
- ¿Deseo llegar a todos los rincones de la provincia?
- ¿Tengo capacidad de negociar?
- ¿Dispongo de un equipo comercial?
- ¿Cómo es mi infraestructura logística?
- ¿Qué nivel de información deseo?
- Entre otros.

Existen 4 tipos de canales que se diferencian por el proceso que lleva el bien o servicio desde que sale del productor, hasta el consumidor final, entre estos tenemos:

- Directos: Está dado entre fabricante y el consumidor
- Cortos: Con el interviene: fabricante, detallista y consumidor

- Largos: Participan: fabricante, mayorista, detallista y consumidor
- Dobles: Está dado entre fabricante, agente exclusivo, mayorista, detallista y consumidor.

En el análisis de cada canal de distribución, es conveniente escoger el canal directo para esta empresa.

Esto se puede dar, porque existe un contacto directo entre ambas partes, ayudando a centralizar decisiones básicas entre ambas partes, reduciendo así; tiempo y dinero.

4.4.4. PROMOCIÓN

Con los análisis de la promoción en el sector, se identifican las estrategias de promoción que utiliza la competencia en el mercado de interés, para dar a conocer el producto.

Dentro de cada alternativa de promoción tenemos a las ofertas y promociones por temporadas, diseñando un programa de comunicación que incluya medios masivos y no convencionales para llegar al mercado objetivo.

4.4.5. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

4.4.5.1. Estrategia empresarial

Las estrategias empresariales son el conjunto de orientaciones, metas y medios que se identifican, con la finalidad de definir un rumbo a la empresa.

Con las estrategias que se decidan aplicar, se procederá a establecer las acciones, tácticas y operatividad, además de que estas son el marco de referencia que delimita el campo de acción corporativo y que permite integrar las actividades y propósitos de las diversas áreas de la empresa.

4.4.5.2. Estrategia de competencia

Una estrategia competitiva consiste en emprender acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en un sector, para enfrentarse con éxito a las cinco fuerzas competitivas.

Bridar un servicio personalizado y completo a cada cliente, con nuevas opciones al momento de desarrollar una actividad social de cualquier tipo, agregando valor al servicio que presta y manejando estándares de calidad en los productos que ofrece.

Según Michael Porter, existen 3 estrategias competitivas genéricas:

- Liderazgo total en costos.

Aquí la empresa se esforzará por tener costos de producción y distribución más bajos posibles para poder fijar precios que sus competidores y obtener mayor participación en el mercado.

La empresa buscará dar el servicio cada vez más a un número de personas, logrando un mayor empeño en la reducción de costos a través de rígidos controles de costo y de los gastos indirectos.

- Diferenciación.

Los métodos para la diferenciación poder tomar muchas formas: diseño de imagen o marca, tecnología, servicio al cliente, cadena de distribución, entre otras. Esta estrategia no permite que la empresa ignore los costos. Se diferenciara, dando un servicio con maquinarias de mejor tecnología y materiales de calidad.

Para lograr un servicio de calidad, se seleccionará adecuadamente el personal en cuanto a su capacidad y confiabilidad, y dando capacitación y entrenamiento acerca de sus relaciones personales con el cliente, el mismo que debe de ser amistoso y cordial.

- Enfoque o alta segmentación

Consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto o en un mercado geográfico.

Con el objetivo de desempeñar bien en el mercado y obtener mayores utilidades, la empresa seguirá estrategias claras y bien definidas.

4.4.5.3. Estrategia de crecimiento

Entre algunas estrategias adicionales encontramos a las estrategias de crecimiento, que consiste en mejorar la calidad y estilo, agregando nuevas características al servicio.

Entre esta tenemos implementación de una publicidad apropiada para crear conciencia y dar origen a convicción y adquisición del servicio, así como también para posicionarse en la mente del consumidor.

Especializarse en atender cualquier propuesta, de acuerdo a los estilos de vida y hábitos de comportamiento del segmento de mercado al cual se dirige el negocio.

4.4.5.4. Estrategia operativa

Para la operatividad de la empresa, se deberá llevar un correcto control de los procesos de la empresa, detectando anomalías y hacer los cambios respectivos donde sea necesario.

Esto se dará a través de mejorar los sistemas de información con los que se trabaja, administrando de una mejor manera sirviendo mejor a los clientes.

De igual manera la capacitación que reciba el personal, permitirá generar mejores resultados, ya que se implementarán nuevas formas de entregar el servicio y puede perfeccionarse el sistema con el que se trabaje.

4.4.5.5. Estrategia de mercadotecnia

Para las estrategias de mercadotecnia, se deberá realizar acciones y tomar decisiones oportunas para crear valor agregado al servicio por un tiempo considerable.

4.4.5.6. Estrategia de servicio

Se iniciará con una calidad de servicio interna, seleccionando y capacitando eficazmente a los empleados que tendrían contacto directo con los clientes y a todos los empleados de apoyo del servicio, para que trabajen en equipo y proporcionen satisfacción al cliente, consiguiendo así empleados satisfechos, leales y trabajadores.

4.5. ESTUDIO TÉCNICO

4.5.1. INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA

La empresa contará con una amplia infraestructura que nos permitirá brindar nuestros servicios del modo más adecuado y cubrir así las necesidades que demandan nuestros clientes. Nuestra empresa estará ubicada estratégicamente, facilitando a los usuarios el acceso para adquirir nuestros servicios y realizar cualquier tipo de consultas.

Se dispondrá de oficinas administrativas, contable y planificación, permitiendo que el trabajo realizado sea de manera eficaz y eficiente, para que se convierta en efectivo, todo esto estará en funcionamiento en un local comercial adquirido de manera de arrendamiento, donde funcionara cada una de las actividades que realizara la empresa.

En el análisis interno se identificarán las fuerzas y debilidades de todas las áreas funcionales, también del entorno próximo a la empresa, y posteriormente generar estrategias que le permitan aprovechar sus fortalezas y superar las debilidades.

4.5.2. CAPACIDAD INSTALADA

En el análisis propio de la empresa se verificarán exclusivamente los factores internos de mayor interés para la generación de competitividad, como es: capacidad directa, capacidad competitiva, capacidad financiera, capacidad tecnológica y capacidad del talento humano.

4.5.2.1. Capacidad directa

- **Falta de planeación empresarial.-** La empresa no dispone de ninguna planeación que permita un adecuado direccionamiento estratégico, lo que podría generar un impacto negativo.
- **Estructura organizacional flexible.-** La estructura de la empresa, por su condición, es lineal y flexible, razón por la cual es fácil administrar todas las actividades que se efectúen dentro de ella.
- **Sistema de control inexistente.-**La empresa no dispondrá de sistemas de control que permitan evaluar periódicamente las actividades de producción, lo cual generará un impacto medio negativo, ya que influirá en la toma de decisiones para en bienestar y progreso de la empresa.

4.5.2.2. Capacidad competitiva de la empresa

- **Disposición de vendedor directo.-**La empresa dispone de vendedores directos. Según la investigación de mercado, este factor es el principal medio de obtención de nuevos clientes. La disposición de vendedores directos es un impacto positivo para la empresa.
- **Bajos costos de distribución.-**La empresa ofrece productos de calidad a precios inferiores a los de la competencia, esto se debe a que mantiene una distribución directa con bajos costos, distribución en la que no existen

intermediarios que encarezcan el producto. El impacto es positivo para la empresa.

- **Participación moderada en el mercado.**- en la investigación de mercado se determinó que la empresa dispondrá de una participación moderada en el mercado, esto genera un impacto positivo para la empresa.

4.5.2.3. Capacidad financiera

- **Inadecuado manejo de liquidez.**-La empresa no dispone de un capital ahorrado en bancos altamente significativo. Esto genera un impacto negativo para la empresa.

- **Capacidad de respuesta a demandas cíclicas.**- Por falta de disponibilidad de liquidez con la que cuenta la empresa, las demandas cíclicas no producen efectos negativos. La disponibilidad de recursos permitirá solventar gastos presentados en mese de baja demanda, siendo así un factor positivo para la empresa.

- **Precios ajustados a la demanda.**-En la investigación de mercado se pudo identificar que no existe gran cantidad de competidores, lo cual es un impacto positivo para la empresa.

- **Elevado margen de utilidad.**-Los servicios que ofrece la empresa, genera un buen margen de utilidades, debido en gran medida a la distribución directa y utilización de mano de obra eficiente, produciendo un impacto positivo para la empresa.

4.5.2.4. Capacidad Financiera

- **Moderado nivel tecnológico.**-La empresa se manejará con un moderado nivel tecnológico y una participación moderada de la mano de obra en el proceso

productivo, siendo este flexible y ajustable logrando un impacto positivo para la empresa.

- **Valor agregado en el producto.-** Los productos que ofrecerá la empresa poseen un valor agregado, la mayoría de estos, reciben un proceso personalizado entre cliente y empresa. Esto provoca un impacto positivo para la empresa.

4.5.2.5. Capacidad del talento humano

- **Habilidad técnica.-** El recurso humano operativo poseerá gran habilidad, dominando las actividades que se le asignen, adaptándose de igual manera a nuevas actividades, lo cual produce un impacto positivo.
- **Remuneraciones a trabajadores.-** La mano de obra directa posee remuneraciones estipuladas por la ley laboral. Se dividirán en trabajadores de planta, entre estos el arquitecto y por contratos a medio tiempo como son el ingeniero y el topógrafo.

Esto se efectuará de acuerdo al nivel de responsabilidad asignada, siendo así un impacto positivo para la empresa.

4.5.3. UBICACIÓN DEL PROYECTO

La localización del proyecto comprende el estudio de la macro-ubicación y del micro-ubicación.

El primero se refiere a la determinación de las zonas o regiones; mientras que el segundo complementa al primero, determinando el lugar donde convendrá erigir el proyecto; ya sea campo o ciudad.

Debe tenerse en cuenta que existen ocasiones en las que las decisiones políticas tienen un mayor peso que el análisis sistemático.

4.5.3.1. Macrolocalización

La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que cambie la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

El presente proyecto tendrá escenario en la provincia de Santa Elena, cantón La Libertad, acorde con las pronunciaciones de las personas con las encuestas realizadas.

Santa Elena es una provincia de la costa ecuatoriana creada el 7 de noviembre de 2007, la más reciente de las 24 actuales, con territorios que anterior a esa fecha formaban parte de la provincia del Guayas, al oeste de ésta.

En esta provincia se encuentra una gran infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, aeropuerto y puerto marítimo. La provincia de Santa Elena está localizada al oeste de la República del Ecuador.

Es el punto más saliente en el Océano Pacífico del sur y limita:

AL NORTE con la provincia de Manabí; AL SUR con la provincia del Guayas

AL ESTE con la provincia del Guayas; AL OESTE con el Océano Pacífico

Figura N° 3



Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Santa_Elena
Elaborado por: JRCD, 2013

4.5.3.2. Microlocalización

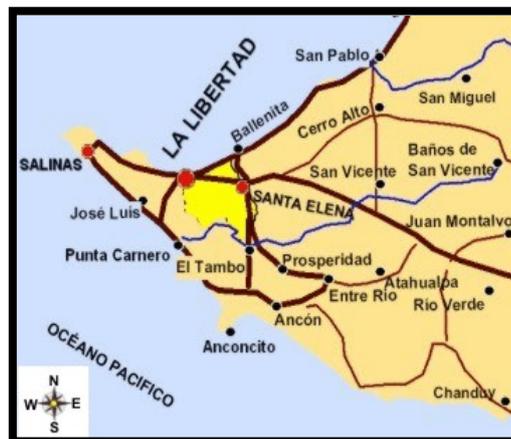
Luego del análisis de los datos y la interpretación de los resultados que se hizo en la investigación de mercado, se determinó que el área administrativa de la empresa debe estar ubicada en el cantón La Libertad.

La Libertad es una ciudad ecuatoriana, de la provincia de Santa Elena. Es la ciudad más poblada de Santa Elena.

Se ubica en el litoral ecuatoriano, al occidente del país. Forma parte del conglomerado urbano de la puntilla de Santa Elena, junto con Salinas, Santa Elena, José Luis Tamayo y Ballenita.

La ciudad es el centro económico de la provincia, y uno de los principales del país, alberga grandes organismos culturales, financieros, administrativos y comerciales.

Figura N° 4



Fuente: http://www.viajandox.com/santa_elena/libertad-canton.htm
Elaborado por: JRCD, 2013

4.5.4. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS

El flujograma es una representación gráfica de la secuencia de las actividades de un proceso, además de la secuencia de actividades. Este muestra lo que se realiza

en cada etapa, los materiales o servicios que entran o salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas.

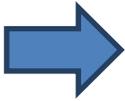
El Flujoograma hace más fácil el análisis de un proceso para la identificación de:

- Las entradas de proveedores
- Salidas de sus clientes, y
- Puntos críticos del proceso.

Simbología:



Operación.- Las materias primas experimentan un cambio o transformación por medios físicos, mecánicos o químicos



Transporte.- Es la acción de movilizar las materias primas, los productos en proceso o productos terminados.



Demora.- Cuando existe un “cuello de botella” hay que esperar turno o se está realizando.



Almacenamiento.- De materias primas, materiales, productos en proceso o terminados.

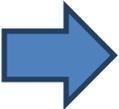


Inspección.- Es una acción de controlar una operación o verificar la calidad del producto.



Operación combinada.- Ocurre cuando se efectúa simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

4.5.4.1. Diagrama de Flujo de Procesos

PROCESO	ACTIVIDAD						TIEMPO	RESPONSABLE
ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA	Recepción de cliente					x	15 min	ASISTENTE
	Identificación de la necesidad		x			x	20 min	ASISTENTE
	Toma de solicitud del servicio			X			10 min	ASISTENTE
	Elaboración de propuesta	x			X		30 min	ASISTENTE
ACUERDO y/o CONTRATO	Aprobación de propuesta	x					15 min	ADMINISTRADOR
	Especificaciones de proyecto	x					30 min	PROFESIONALES
	Firma de contrato	x					10 min	ADMINISTRADOR
EJECUCIÓN DEL TRABAJO	Elaboración de borrador	x					24 horas	PROFESIONALES
	Aprobación de borrador	x			X		30 min	PROFESIONALES
	Continuidad de proyecto	x					12 horas	PROFESIONALES
	Finalización del proyecto	x					12 horas	PROFESIONALES
ENTREGA DE TRABAJO	Revisión con el usuario				X	x	30 min	ADMINISTRADOR
	Aceptaciones de trabajo				X	x	15 min	ADMINISTRADOR
	Cancelación de honorarios	x		X			15 min	ADMINISTRADOR

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.5.5. RECURSOS DE MAQUINARIAS, EQUIPOS y HERRAMIENTAS

Dentro de los equipos requeridos para los servicios y productos prestados por la empresa, se encuentran relacionados por la actividad la cual es el brindar asesoramiento y servicios profesionales a los habitantes de la provincia de Santa Elena en cuanto a la construcción de viviendas y afines.

Estos bienes son propiedad de la empresa, y sirven para la producción y distribución de los bienes ofertados. Además son utilizados en el proceso de transformación de las materias primas y sirven de apoyo en la operación del proyecto.

Estos recursos están conformados por la necesidad que tenga la empresa, para su correcto funcionamiento. Están sujetos a depreciaciones.

- Equipos de computación
- Equipos y máquinas
- Muebles y enseres
- Entre otros

Todos estos activos están sujetos a aspectos de depreciación según la LORTI (Ley de Régimen Tributario Interno).

4.6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.6.1. MARCO LEGAL

La base legal determinará lo que se debe hacer para que el proyecto se pueda constituir legalmente en una empresa reconocida por los organismos reguladores pertinentes. Para establecer formalmente la empresa de asesoramiento en construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena, se necesita cumplir con varios requisitos legales y tributarios en las instituciones correspondientes, así:

➤ Superintendencia de Compañías

- Aprobación de nombre
- Escrituras públicas
- Copias de cédula y papeletas de votación (accionistas y/o socios)

Esto ingresa con:

- Nombres completos
- Número de cédula
- Dirección completa
- Número de teléfono

➤ Servicio de Rentas Internas

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)

➤ Gobierno Autónomo Descentralizado

- Permiso de Construcción
- Planos revisados y sellados
- Uso de Suelos
- Patente Municipal
- Tasa de Bomberos
- Copia de Escritura registrada y catastrada
- Pago de predio al día
- Entre otros

➤ Ministerio de Salud Pública

- Documentos que acrediten la personería jurídica.
- Permiso de cuerpo de bomberos.
- Copia de certificados médicos del personal que labora.
- Entre otros.

4.6.2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La compañía se constituirá a través del cumplimiento de los siguientes pasos, como requisito que exige la Ley de Compañías.

- Nombre de su empresa:
- Reservación del nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías.
- Abrir la cuenta de integración de capital en una institución bancaria, sucursal La Libertad.
- Elevar a escritura pública la constitución de la compañía en la notaria.
- Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
- Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías.
- Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
- Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos: Escritura inscrita en el registro civil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la cédula de identidad de los mismos, formulario del Registro Único del Contribuyente (RUC) lleno y firmado por el representante; y copia de pago de luz, agua o teléfono.

- Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
- Inscribir en el Municipio las patentes y solicitar certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria.
- Establecer quién será el Representante Legal y el administrador de la empresa.
- Inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de Representante Legal y Administrador.
- Esperar a que la Superintendencia posterior a la revisión de los documentos le entregue el formulario del Registro Único del Contribuyente (RUC), el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
- Entregar en el Servicio de Rentas Internas (SRI) toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Acercarse al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) para registrar la empresa en la historia laboral con copia de Registro Único del Contribuyente (RUC), copia de Cédula de Identidad, papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en Ministerio de Trabajo, copia de último pago de agua, luz y teléfono.

4.6.3. MISIÓN

Ofrecer asesoramiento personalizado y servicios profesionales para construcción de nuevas viviendas y proyectos afines, consolidándonos una empresa de excelencia con principios de trabajo y de valor agregado, para transformar el ambiente diario de cada individuo de la provincia de Santa Elena y la estética o funcionalidad de cada área del hogar.

4.6.4. VISIÓN

Posicionarnos dentro de los próximos 5 años como una de las empresas de mayor aceptación en el mercado, ofreciendo asesoramiento y servicios profesionales para construcción de nuevas viviendas y proyectos afines a los habitantes de la provincia de Santa Elena.

4.6.5. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Brindar un servicio de calidad que satisfaga las necesidades y requerimientos de cada cliente, asegurando su fidelidad.
- Ofrecer diseños exclusivos para construcción de viviendas en la provincia de Santa Elena.
- Ofrecer asesoría técnica en construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena.
- Brindar servicio personalizado y eficaz mediante revisiones periódicas continuas de los proyectos; antes durante y después.
- Incrementar la participación dentro del mercado durante los primeros 5 años, en forma proporcional
- Disponer de una eficaz organización para administrar la empresa basada en procesos.

4.6.6. PRINCIPIOS Y VALORES DE LA EMPRESA

- Eficiencia

Tener la capacidad de desarrollar un proyecto que cumpla con los requerimientos de cada cliente, evitando contratiempos, tardanzas.

Figura N° 5



Fuente: <http://www.crisoltic.com/2011/07/redes-sociales-en-la-administracion.html>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Responsabilidad

Responder a las exigencias de nuestros clientes de acuerdo a nuestras capacidades y cumplimiento a cabalidad con los contratos establecidos.

Figura N° 6



Fuente: <http://www.cnnexpansion.com/midiner/8-fuentes-para-buscar-empleo/red-de-contactos-personales>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Puntualidad

Saber estar en el momento y a la hora indicada. La característica básica de la empresa será la puntualidad en la entrega de los trabajos.

Figura N° 7



Fuente: <http://blog.espol.edu.ec/karemsilva/2009/09/23/puntualidad/>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Seguridad

Brindar la confianza necesaria a nuestros clientes de la realización del proyecto contratado.

Figura N° 8



Fuente: <http://www.aktiva-mente.es/2011/12/las-10-reglas-para-un-negocio-exitoso/>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Comunicación

La empresa poseerá líneas abiertas de diálogo y los departamentos colaborarán entre sí.

Figura N° 9



Fuente: <http://charlasdeseguridad.com.ar/2011/06/ventajas-del-trabajo-en-equipo/>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Innovación y calidad

Se organizarán actividades que satisfagan las expectativas de los clientes a través de nuevas ideas, innovadoras y diferenciadas.

Figura N° 10



Fuente: <http://www.moofmonster.com/startups/realizaran-conferencia-sobre-innovacion-y-sustentabilidad-en-junio/>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Honestidad

Cada una de las actividades diarias serán realizadas con transparencia, honradez e integridad en beneficio del cliente interno y externo.

Figura N° 11



Fuente: <http://tirodefensivocampodegibraltar.blogspot.com/2010/12/los-que-van-al-trabajo-y-los-que-van.html>
Elaborado por: JRCD, 2013

- Respeto

Todas las personas merecen respeto; en las empresas se entenderá cortesía a los requerimientos y observaciones de los clientes.

Figura N° 12



Fuente: <http://www.beevoz.com/2013/10/21/saludos-del-mundo/>
Elaborado por: JRCD, 2013

4.6.7. ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

4.6.7.1. Actividades principales

- Diseño, planificación y control de todo tipo de proyectos u obras arquitectónicas
- Asesoramiento en proyectos de diseño y construcción de viviendas
- Realización de avalúos de bienes inmuebles.
- Elaboración de presupuestos de obras
- Levantamientos topográficos
- Diseñar una propuesta, teniendo como base la evaluación que surja de la evaluación de la implementación de la propuesta

Figura N° 13



Fuente: <http://www.metroscubicos.com/articulo/decoracion-y-hogar/2012/12/27/lo-que-debes-conocer-de-los-planos-de-tu-casa>
Elaborado por: JRCD, 2013

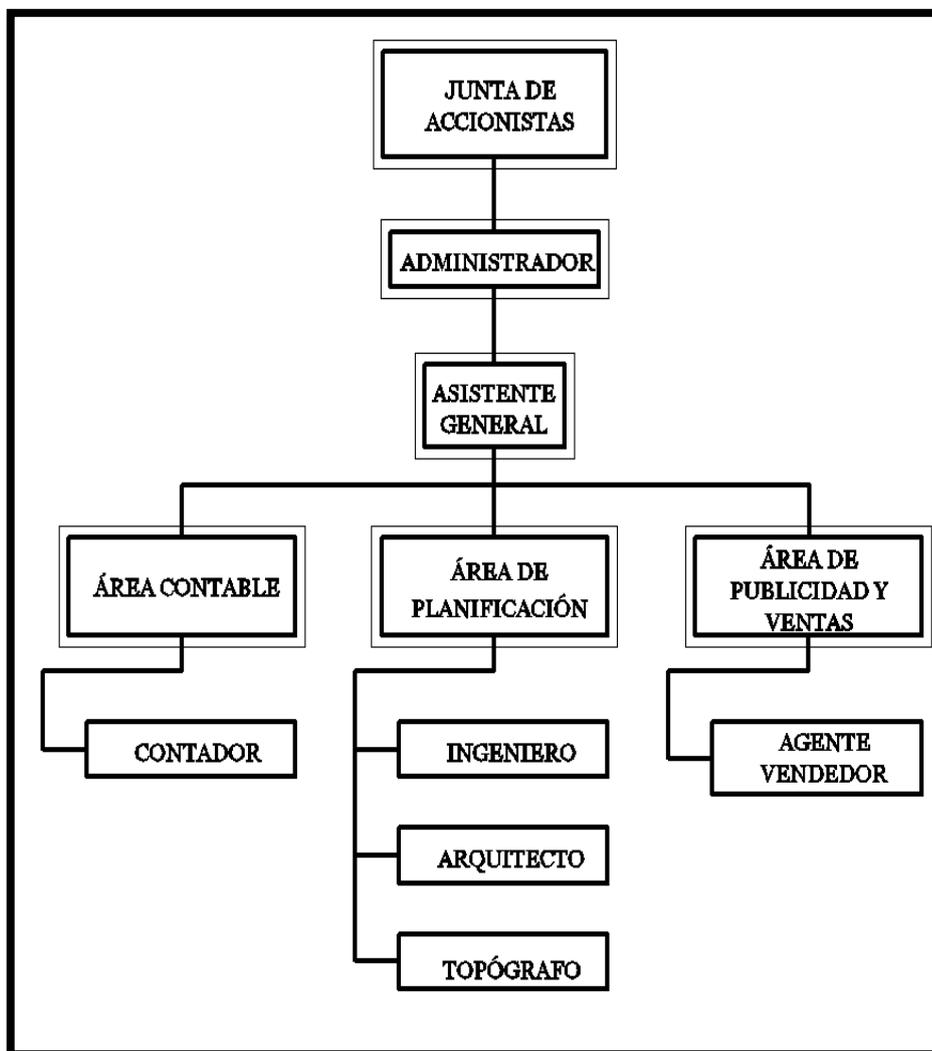


Fuente: <http://www.fullagrosrl.com.ar/servicio/asesoramiento-tecnico/>
Elaborado por: JRCD, 2013

4.6.8. ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA

En una empresa, la estructura es la disposición de sus elementos. El primer paso de la organización es la descripción de los puestos de trabajo así como la asignación de responsabilidades. Posteriormente tendrán lugar las relaciones de autoridad y coordinación, mediante la determinación de niveles de jerarquía

4.6.8.1. Organigrama Estructural



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.6.8.2. Organigrama Funcional

❖ Funciones de la junta de accionistas

- Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias.
- Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales, tomando a consideración la propuesta dada.
- Determinar la amortización de acciones, siempre que se cuente con utilidades líquidas disponibles pagos.
- Toma de decisiones en cuanto a prórrogas de los contratos, disolución anticipada y cualquier reforma de estatuto o reglamento.
- Selección de auditores externos de ser requerido.

❖ Funciones del administrador.

- Contratar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de funciones departamentales.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo, además de objetivos anuales.
- Coordinar con las oficinas administrativas, registros y análisis de cada función.
- Crear y mantener buenas relaciones con clientes y proveedores.
- Lograr transmitir en las personas lo que tengan que hacer y no lo que quieran hacer.

❖ Funciones de la asistente general.

- Ser puntual en todas sus actividades diarias.
- Hacer una evaluación periódica de los proveedores.
- Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente.
- Hacer y recibir llamadas telefónicas de toda información necesaria.

- Mantener discreción sobre lo que respecta a lo interno de la empresa.
- Obedecer y realizar instrucciones asignadas por el jefe.
- Preparación constante.

❖ Funciones del contador.

- Planificar, organizar, programar y controlar las actividades del departamento.
- Emitir estados financieros oportunos, confiables y de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- Supervisar, evaluar y controlar la emisión de órdenes de pago.
- Revisar reportes o estados financieros y demás documentos contables.
- Revisar conciliación bancaria y declaración de impuestos.
- Analizar saldos de cuentas contables y declaraciones de impuestos.
- Revisar control de proveedores.
- Asistir en las reuniones convocadas con ideas y sugerencias al control económico de la empresa.
- Cumplir y hacer cumplir las normas, procedimientos y disposiciones regulatorias para el manejo y control de la empresa.

❖ Funciones del Arquitecto e Ingeniero.

- Interpretación y análisis de planos en formato AutoCAD.
- Dibujar los planos.
- Obtener la cantidad de materiales necesarios para realizar cada proyecto.
- Optimizar el diseño de tal forma que se pueda tener cantidades de obra lo más competitiva posible.
- Archivar los proyectos dibujados, para tener una referencia de anteriores trabajos.

- Realizar el diseño de estructuras, tales como casetas de bombeo de riego. En el diseño de estas estructuras se tiene la asistencia de la Gerencia.
- Diseña cuadros, organigramas, mapas históricos y arqueológicos, cronogramas.
- Estudia previamente el trabajo a desarrollar, basándose en modelos de distintas escalas y comprobación de obras.
- Dibuja planos para: instalaciones de aguas negras y aguas blancas, instalaciones eléctricas y electrónicas.

4.7. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio financiero comprende analizar cuáles son los recursos económicos que la empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción tiene que contemplar para iniciar la actividad a la cual se dedica.

De igual manera sirve para conocer el costo total de las operaciones que realiza para sacar cada producto.

Este estudio reúne estrategias presupuestarias al realizar estimaciones sobre ingresos y gastos, así como también permitirá determinar fuentes de financiamiento que se necesite para la constitución y apertura de la empresa.

4.7.1. INVERSIÓN INICIAL

Generalmente, cuando se proyecta un negocio, se debe realizar una inversión, con la cual se conseguirán aquellos recursos necesarios para el funcionamiento de tal negocio. Luego de realizar esta inversión se espera que los siguientes periodos del negocio, retorne flujos de dinero que ayuden a recuperar la inversión.

Antes de realizar la inversión del proyecto de negocio, se evaluó la factibilidad del mismo con diversos criterios definidos de personas encuestadas.

Cuadro N° 22 – Inversión inicial

	2014
Capital de trabajo	\$ 3.080,82
Activos Fijos	\$ 8.300,00
Gastos de Constitución	\$ 615,00
Total	\$ 11.995,82

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.1.1. Capital de trabajo

El capital de trabajo se considera aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. Comúnmente el capital de trabajo está compuesto por activos corrientes.

La empresa, para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos, entre otros. Estos recursos estarán disponibles a corto plazo.

Cuadro N° 23 – Capital de trabajo

Detalle	Valor anual	Meses	Valor total
Materia Prima	\$ 3.695,90	2	\$ 615,98
Mano de obra	\$ 3.700,00	2	\$ 616,67
Gastos administrativos	\$ 3.617,00	2	\$ 602,83
Suministros de Aseo y limpieza	\$ 1.200,00	2	\$ 200,00
Gastos de ventas	\$ 1.472,00	2	\$ 245,33
Gastos de Alquiler	\$ 3.600,00	2	\$ 600,00
Caja chica	\$ 1.200,00	2	\$ 200,00
TOTAL			\$ 3.080,82

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.1.2. Resumen de la inversión inicial

Cuadro N° 24 – Aportación de socios

SOCIOS	# DE ACCIONES	VALOR DE ACCIONES	MONTO APORTADO
1	50,00	\$ 20,00	\$ 1000,00
2	50,00	\$ 20,00	\$ 1000,00
3	50,00	\$ 20,00	\$ 1000,00
TOTAL	100,00		\$ 3.000,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 25 – Inversión inicial

DETALLE DE CAPITAL	% DE APORTACIÓN	MONTO DE APORTACIÓN	TASA DE APORTACIÓN
Capital Propio	25,01%	\$ 3.000,00	0,10
Capital Ajeno	74,99%	\$ 8.995,82	0,15
		\$ 11.995,82	0,25
			0,13

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.2. Activos fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Eventualmente, los activos fijos pueden ser dados de baja o vendidos, ya sea por obsolescencia o actualidad tecnológica.

Cuadro N° 26 – Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	DETALLE	CENTRO DE COSTO	CANT	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
EQ. / COMPUT.	Computador	ADM	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
EQUIP. Y MAQU.	Aire. Acond.	ADM	2	\$ 650,00	\$ 1.300,00
MUE./OFICINA	Escrit. Y sillas	ADM	6	\$ 300,00	\$ 1.800,00
MUE./OFICINA	Archivador	ADM	3	\$ 100,00	\$ 300,00
		TOTAL ADM			\$ 4.600,00
EQ. / COMPUT.	Computador	CIF	3	\$ 600,00	\$ 1.800,00
EQUIP. Y MAQU.	GPS	CIF	1	\$ 350,00	\$ 350,00
EQUIP. Y MAQU.	Trípode	CIF	1	\$ 100,00	\$ 100,00
EQUIP. Y MAQU.	Teodolito	CIF	1	\$ 850,00	\$ 850,00
		TOTAL CIF.			\$ 3.100,00
EQUIP. COMP.	Computador	VTAS	1	\$ 600,00	\$ 600,00
		TOTAL VTAS			\$ 600,00
	TOTAL GENERAL				\$ 8.300,00

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.3. FINANCIAMIENTO

El financiar un proyecto implica dotarse de dinero y crédito por medio de una entidad crediticia, es decir, conseguir recursos y medios de pago, para destinarlos a la adquisición de bienes o servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

4.7.3.1. Amortización de la Deuda

Cuadro N° 27 – Amortización de deuda por pagos e interés

	2014		TASA	15%
	PRINCIPAL	INTERESES	PAGOS	SALDO FINAL
2014	\$ 8.995,82	\$ 1.349,37	\$ 2.683,59	\$ 7.661,60
2015	\$ 7.661,60	\$ 1.149,24	\$ 2.683,59	\$ 6.127,24
2016	\$ 6.127,24	\$ 919,09	\$ 2.683,59	\$ 4.362,74
2017	\$ 4.362,74	\$ 654,41	\$ 2.683,59	\$ 2.333,56
2018	\$ 2.333,56	\$ 350,03	\$ 2.683,59	\$ 0,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 28 – Amortización de deuda por año

CAPITAL	INTERESES	TOTAL
\$ 1.334,22	\$ 1.349,37	\$ 2.683,59
\$ 1.534,35	\$ 1.149,24	\$ 2.683,59
\$ 1.764,51	\$ 919,09	\$ 2.683,59
\$ 2.029,18	\$ 654,41	\$ 2.683,59
\$ 2.333,56	\$ 350,03	\$ 2.683,59
\$ 8.995,82	\$ 4.422,14	\$ 13.417,96

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 29 – Amortización por monto total

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
CAPITAL	\$ 1.334,22	\$ 1.534,35	\$ 1.764,51	\$ 2.029,18	\$ 2.333,56
INTERESES	\$ 1.349,37	\$ 1.149,24	\$ 919,09	\$ 654,41	\$ 350,03
TOTAL	\$ 2.683,59				

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 30 – Saldos de pagos de préstamo por año

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
SALDOS DE PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 7.661,60	\$ 6.127,24	\$ 4.362,74	\$ 2.333,56	\$ (0,00)

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.4. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS

La proyección de ventas, consistirá en estimar las ventas del producto durante determinado periodo futuro.

Los pronósticos de ventas son indicadores de realidades económicas, y determinan que pueden venderse con base a la realidad, y el plan de ventas permite que esa realidad hipotética se materialice.

La proyección de ventas se la puede analizar como la proyección de la demanda por el bien o producto, y una participación de la empresa en el mercado.

El pronóstico de venta pertenece al llamado Plan Estratégico de mercadeo y a su vez está incluido en el Plan Estratégico de la compañía.

Cuadro N° 31 – Proyección de ventas

	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN ANUAL
ELABORACIÓN DE PLANOS DE UNA PLANTA	4,00	48
ELABORACIÓN DE PLANOS DE DOS PLANTAS	4,00	48
PRESUPUESTOS	3,00	36
AVALÚOS	1,00	12
LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS		10
TOTAL		154

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.4.1. Proyección de ventas en unidades referenciales

Cuadro N° 32 – Proyección de ventas en cantidades

	2014	2015	2016	2017	2018
ELABORACIÓN DE PLANOS DE UNA PLANTA	48	51	54	57	61
ELABORACIÓN DE PLANOS DE DOS PLANTAS	48	51	54	57	61
PRESUPUESTOS	36	38	40	43	45
AVALÚOS	12	13	13	14	15
LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS	10	11	11	12	13
TOTAL	154	163	173	183	194

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 33 – Precios de ventas referenciales

	2014	2015	2016	2017	2018
ELABORACIÓN DE PLANOS DE UNA PLANTA	\$ 500,00	\$ 513,50	\$ 527,36	\$ 541,60	\$ 556,23
ELABORACIÓN DE PLANOS DE DOS PLANTAS	\$ 800,00	\$ 821,60	\$ 843,78	\$ 866,57	\$ 889,96
PRESUPUESTOS	\$ 200,00	\$ 205,40	\$ 210,95	\$ 216,64	\$ 222,49
AVALÚOS	\$ 300,00	\$ 308,10	\$ 316,42	\$ 324,96	\$ 333,74
LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS	\$ 500,00	\$ 513,50	\$ 527,36	\$ 541,60	\$ 556,23
TOTAL	\$ 2.300,00	\$ 2.362,10	\$ 2.425,88	\$ 2.491,38	\$ 2.558,64

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.4.2. Proyección de ventas en dólares

Cuadro N° 34 – Proyección de ventas en dólares

	2014	2015	2016	2017	2018
ELABORACIÓN DE PLANOS DE UNA PLANTA	\$ 24.000,00	\$ 6.126,88	\$ 28.442,24	\$ 30.962,80	\$ 33.706,72
ELABORACIÓN DE PLANOS DE DOS PLANTAS	\$ 38.400,00	\$ 41.803,01	\$ 45.507,59	\$ 49.540,47	\$ 53.930,75
PRESUPUESTOS	\$ 7.200,00	\$ 7.838,06	\$ 8.532,67	\$ 9.288,84	\$ 10.112,02
AVALÚOS	\$ 3.600,00	\$ 3.919,03	\$ 4.266,34	\$ 4.644,42	\$ 5.056,01
LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS	\$ 5.000,00	\$ 5.443,10	\$ 5.925,47	\$ 6.450,58	\$ 7.022,23
TOTAL	\$ 78.200,00	\$ 85.130,08	\$ 92.674,31	\$ 100.887,11	\$ 109.827,73

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.5. COSTOS OPERATIVOS

4.7.5.1. Sueldos y salarios

Cuadro N° 35 – Sueldos y salarios

CARGOS	CENTRO DE COSTO	R.M.U	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	FONDO RESERVA	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTR.	ADM	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 26,50	\$ 97,20	\$ 66,67	\$ 1.057,03	\$ 12.684,40
CONTADOR	ADM	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 26,50	\$ 72,90	\$ 50,00	\$ 799,40	\$ 9.592,80
ASISTENTE GENERAL	ADM	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 26,50	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 541,77	\$ 6.501,20
	TOTAL ADM	\$ 1.800,00	\$ 150,00	\$ 79,50	\$ 218,70	\$ 150,00	\$ 2.398,20	\$ 28.778,40
INGENIERO CIVIL	MOD	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 26,50	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 670,58	\$ 8.047,00
ARQUITECTO	MOD	\$ 750,00	\$ 62,50	\$ 26,50	\$ 91,13	\$ 62,50	\$ 992,63	\$ 11.911,50
TOPÓGRAFO	MOD	\$ 250,00	\$ 20,83	\$ 26,50	\$ 30,38	\$ 20,83	\$ 348,54	\$ 4.182,50
	TOTAL MOD	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 79,50	\$ 182,25	\$ 125,00	\$ 2.011,75	\$ 24.141,00
AGENTE VENDEDOR	VENTAS	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 26,50	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 541,77	\$ 6.501,20
	TOTAL VTA	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 26,50	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 541,77	\$ 6.501,20
TOTAL		\$ 3.700,00	\$ 308,33	\$ 185,50	\$ 449,55	\$ 308,33	\$ 4.951,72	\$ 59.420,60

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Los gastos operativos surgen de las actividades actuales de un negocio. Estos costos en cualquier periodo de tiempo, representan lo que le cuesta a la empresa el realizar las actividades a la cual se dedica.

4.7.5.2. Servicios básicos

Cuadro N° 36 – Servicio básico – Agua potable

	AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
AGUA POTABLE	%	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
ADMINISTR.	55%	\$ 99,00	\$ 99,00	\$ 99,00	\$ 99,00	\$ 99,00
VENTAS	30%	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00
C.I.F.	15%	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00
TOTAL		\$ 180,00				

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 37 – Servicio básico – Energía eléctrica

	AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
ENERGÍA ELÉCTRICA	%	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00
ADMINISTR.	35%	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00
VENTAS	10%	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00
C.I.F.	55%	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00
TOTAL		\$ 480,00				

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 38 – Servicio básico – Telefonía e internet

	AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
TELEFONÍA E INTERNET	%	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
ADMINISTR.	50%	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
VENTAS	10%	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
C.I.F.	40%	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 20,00	\$ 120,00	\$ 120,00
TOTAL		\$ 300,00				

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.5.3. Servicios básicos consolidados

Cuadro N° 39 – Servicios básicos consolidado

	AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
CENTRO DE COSTO	%	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
ADMINISTR.	47%	\$ 417,00	\$ 417,00	\$ 417,00	\$ 417,00	\$ 417,00
VENTAS	17%	\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 132,00
C.I.F.	37%	\$ 411,00	\$ 411,00	\$ 411,00	\$ 411,00	\$ 411,00
TOTAL		\$ 960,00				

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.5.4. Gastos de administración

	2014	2015	2016	2017	2018
GASTOS DE NOMINA					
Sueldos	\$ 21.600,00	\$ 23.760,00	\$ 26.136,00	\$ 28.749,60	\$ 31.624,56
Beneficios Sociales	\$ 7.178,40	\$ 7.896,24	\$ 8.685,86	\$ 9.554,45	\$ 10.509,90
Capacitacion	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL DE NOMINA	\$ 29.278,40	\$ 32.156,24	\$ 35.321,86	\$ 38.804,05	\$ 42.634,46
MANTENIMIENTO					
COMPUTADOR	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00
AIRE. ACOND.	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00
TOTAL DE MANTENIMIENTO	\$ 1.200,00				
DEPRECIACIONES	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 340,00	\$ 340,00
TOTAL DE DEPRECIACION	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 340,00	\$ 340,00
SERVICIOS BASICOS					
Agua potable	\$ 99,00	\$ 99,00	\$ 99,00	\$ 99,00	\$ 99,00
Energia Electrica	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00
Telefonia e Internet	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL DE S. BASICOS	\$ 417,00				
OTROS					
Papelaria	\$ 500,00	\$ 550,00	\$ 605,00	\$ 665,50	\$ 732,05
Copias	\$ 500,00	\$ 550,00	\$ 605,00	\$ 665,50	\$ 732,05
Utiles de Oficina	\$ 500,00	\$ 550,00	\$ 605,00	\$ 665,50	\$ 732,05
TOTAL DE OTROS	\$ 1.500,00	\$ 1.650,00	\$ 1.815,00	\$ 1.996,50	\$ 2.196,15
Saldo Final	\$ 33.135,40	\$ 36.163,24	\$ 39.493,86	\$ 42.757,55	\$ 46.787,61

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.5.5. Gastos de ventas

	2014	2015	2016	2017	2018
GASTOS DE NOMINA					
Sueldos	\$ 4.800,00	\$ 4.801,05	\$ 4.802,10	\$ 4.803,15	\$ 4.804,20
Beneficios Sociales	\$ 1.701,20	\$ 1.702,25	\$ 1.703,30	\$ 1.704,35	\$ 1.705,40
Capacitacion	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
TOTAL DE NOMINA	\$ 6.701,20	\$ 6.703,30	\$ 6.705,40	\$ 6.707,50	\$ 6.709,60
MANTENIMIENTO					
COMPUTADOR	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
TOTAL MANTENIMIENTO	\$ 240,00				
GASTOS DE REPRESENTACION					
Movilizacion	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
TOTAL DE REPRESENTACION	\$ 200,00				
DEPRECIACIONES	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -
TOTAL DE DEPRECIACION	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -
SERVICIOS BASICOS					
Agua potable	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 54,00
Energia Electrica	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00
Telefonia e Internet	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL DE S. BASICOS	\$ 132,00				
OTROS					
Papeleria	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Copias	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Útiles de Oficina	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL DE OTROS	\$ 700,00				
SALDO FINAL	\$ 8.173,20	\$ 8.175,30	\$ 8.177,40	\$ 7.979,50	\$ 7.981,60

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas y, si no se tiene un departamento de reparto, también los gastos por este concepto.

4.7.5.6. Gastos de producción

	2014	2015	2016	2017	2018
GASTOS DE NOMINA					
Sueldos	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Beneficios Sociales	\$ 6.141,00	\$ 6.141,00	\$ 6.141,00	\$ 6.141,00	\$ 6.141,00
Capacitacion	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Bonificaciones patronales	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL DE NOMINA	\$ 25.241,00				
GASTOS DE REPRESENTACION					
Movilizacion	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
TOTAL DE REPRESENTACION	\$ 200,00				
MANTENIMIENTO					
COMPUTADOR	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00
GPS	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
TRIPODE	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TEODOLITO	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
TOTAL DE MANTENIMIENTO	\$ 1.140,00				
DEPRECIACIONES	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -
TOTAL DE DEPRECIACION	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -
SERVICIOS BASICOS					
Agua potable	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00
Energia Electrica	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00
Telefonia e Internet	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
TOTAL DE S. BASICOS	\$ 411,00				
OTROS					
Papeleria	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Copias	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Útiles de Oficina	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL DE OTROS	\$ 1.500,00				
SALDO FINAL	\$ 28.692,00	\$ 28.692,00	\$ 28.692,00	\$ 28.492,00	\$ 28.492,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.5.7. Mantenimiento de activos

ACTIVOS FIJOS	DETALLE	CANT.	MANTE MENSUAL	MANTE ANUAL
EQ. / COMPUT.	COMPUTADOR	3	\$ 20,00	\$ 720,00
EQUIP. Y MAQU.	AIRE. ACOND.	2	\$ 20,00	\$ 480,00
LOCAL COMERCIAL	OFICINA	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
				\$ 4.800,00
EQUIP. COMP.	COMPUTADOR	3	\$ 20,00	\$ 720,00
EQUIP. Y MAQU.	GPS	1	\$ 10,00	\$ 120,00
EQUIP. Y MAQU.	TRÍPODE	1	\$ 5,00	\$ 60,00
EQUIP. Y MAQU.	TEODOLITO	1	\$ 20,00	\$ 240,00
				\$ 1.140,00
EQUIP. COMP.	COMPUTADOR	1	\$ 20,00	\$ 240,00
EQUIP. Y MAQU.	PLOTTER	1	\$ 10,00	\$ 120,00
				\$ 360,00
TOTAL GENERAL			\$ 425,00	\$ 6.300,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Nuestras capacidades en el ámbito del mantenimiento y la gestión de activos nos permiten facilitar a nuestros clientes soluciones

Nuestros modelos se basan en el concepto de gestión de operación integrada, en donde el mantenimiento y gestión de activos se constituye como un eslabón en una cadena formada por las operaciones, las compras y el aprovisionamiento de repuestos.

4.7.6. DEPRECIACIÓN

ACTIVOS FIJOS	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	% DE DEPREC.	DEPREC. MENSUAL	DEPREC. ANUAL 1	DEPREC. ANUAL 2	DEPREC. ANUAL 3	DEPREC. ANUAL 4	DEPREC. ANUAL 5
EQUIP. COMP.	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00	0,33	\$ 33,33	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00		
EQUIP. COMP.	1	\$ 600,00	\$ 600,00	0,33	\$ 16,67	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00		
EQUIP. COMP.	3	\$ 600,00	\$ 1.800,00	0,33	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00		
TOTAL EQUIP. COMP			\$ 3.600,00			\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00		
EQUIP. Y MAQU.	2	\$ 650,00	\$ 1.300,00	0,10	\$ 10,83	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00
EQUIP. Y MAQU.	1	\$ 350,00	\$ 350,00	0,10	\$ 2,92	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
EQUIP. Y MAQU.	1	\$ 100,00	\$ 100,00	0,10	\$ 0,83	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
EQUIP. Y MAQU.	1	\$ 850,00	\$ 850,00	0,10	\$ 7,08	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 85,00
TOTAL EQUIP. Y MAQU.			\$ 2.600,00			\$ 260,00				
MUE./OFICINA	5	\$ 300,00	\$ 1.500,00	0,10	\$ 12,50	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
MUE./OFICINA	6	\$ 100,00	\$ 600,00	0,10	\$ 5,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TOTAL MUEBL. OFIC			\$ 2.100,00			\$ 210,00				
TOTAL DEPR						\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 470,00	\$ 470,00
TOTAL DEPR ACUM			\$ 8.300,00			\$ 1.670,00	\$ 3.340,00	\$ 5.010,00	\$ 5.480,00	\$ 5.950,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.7. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 78.200,00	\$ 85.130,08	\$ 92.674,31	\$ 100.887,11	\$ 109.827,73
Ventas	\$ 78.200,00	\$ 85.130,08	\$ 92.674,31	\$ 100.887,11	\$ 109.827,73
COSTO DE VENTAS	\$ 35.286,55	\$ 35.955,29	\$ 36.645,15	\$ 36.757,09	\$ 37.492,14
Costo de Ventas	\$ 35.286,55	\$ 35.955,29	\$ 36.645,15	\$ 36.757,09	\$ 37.492,14
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 42.913,45	\$ 49.174,80	\$ 56.029,17	\$ 64.130,02	\$ 72.335,58
GASTOS OPERACIONES	\$ 41.308,60	\$ 44.338,54	\$ 47.671,26	\$ 50.737,05	\$ 54.769,21
Gastos de Administración	\$ 33.135,40	\$ 36.163,24	\$ 39.493,86	\$ 42.757,55	\$ 46.787,61
Gastos de ventas	\$ 8.173,20	\$ 8.175,30	\$ 8.177,40	\$ 7.979,50	\$ 7.981,60
UTILIDAD (PERDIDA) EN OPERACIONES	\$ 1.604,85	\$ 4.836,26	\$ 8.357,90	\$ 13.392,97	\$ 17.566,38
INGRESOS (GASTOS) FINANCIEROS	\$ 1.349,37	\$ 705,22	\$ (330,30)	\$ (1.696,08)	\$ (3.330,47)
Intereses por prestamos bancarios (Gastos)	\$ 1.349,37	\$ 1.149,24	\$ 919,09	\$ 654,41	\$ 350,03
Intereses y comisiones neto (Ingresos)	\$ -	\$ 444,02	\$ 1.249,38	\$ 2.350,49	\$ 3.680,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	\$ 255,48	\$ 4.131,04	\$ 8.688,20	\$ 15.089,05	\$ 20.896,85
Participación a empleados	\$ 38,32	\$ 619,66	\$ 1.303,23	\$ 2.263,36	\$ 3.134,53
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 217,16	\$ 3.511,38	\$ 7.384,97	\$ 12.825,69	\$ 17.762,32
Impuestos a la renta	\$ 54,29	\$ 877,85	\$ 1.846,24	\$ 3.206,42	\$ 4.440,58
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 162,87	\$ 2.633,54	\$ 5.538,73	\$ 9.619,27	\$ 13.321,74

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

4.7.8. BALANCE GENERAL PROYECTADO

	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVOS					
ACTIVO CORRIENTE	\$ 4.287,07	\$ 8.404,15	\$ 14.578,60	\$ 23.020,44	\$ 33.217,20
CIRCULANTE	\$ 4.287,07	\$ 7.960,13	\$ 13.329,22	\$ 20.669,95	\$ 29.536,70
Caja y equivalente de caja	\$ 4.287,07	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Inversiones temporales	-	\$ 2.960,13	\$ 8.329,22	\$ 15.669,95	\$ 24.536,70
Fondos de Fideicomiso					
EXIGIBLE	-	\$ 444,02	\$ 1.249,38	\$ 2.350,49	\$ 3.680,50
Intereses por cobrar	-	\$ 444,02	\$ 1.249,38	\$ 2.350,49	\$ 3.680,50
ACTIVO FIJO	\$ 6.630,00	\$ 4.960,00	\$ 3.290,00	\$ 2.820,00	\$ 2.350,00
ACTIVO FIJO TANGIBLE	\$ 8.300,00	\$ 8.300,00	\$ 8.300,00	\$ 8.300,00	\$ 8.300,00
EQUIP. COMP	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
EQUIP. Y MAQU.	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00
LOCAL	-	-	-	-	-
MUE./OFICINA	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Depreciación acumulada	\$ (1.670,00)	\$ (3.340,00)	\$ (5.010,00)	\$ (5.480,00)	\$ (5.950,00)
TOTAL ACTIVOS	\$ 10.917,07	\$ 13.364,15	\$ 17.868,60	\$ 25.840,44	\$ 35.567,20
PASIVOS					
PASIVO CORRIENTE	\$ 92,61	\$ 1.497,50	\$ 3.149,47	\$ 5.469,78	\$ 7.575,11
Participación a trabajadores	\$ 38,32	\$ 619,66	\$ 1.303,23	\$ 2.263,36	\$ 3.134,53
Impuesto a la renta	\$ 54,29	\$ 877,85	\$ 1.846,24	\$ 3.206,42	\$ 4.440,58
PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 7.661,60	\$ 6.127,24	\$ 4.362,74	\$ 2.333,56	\$ -
Obligaciones a largo plazo	\$ 7.661,60	\$ 6.127,24	\$ 4.362,74	\$ 2.333,56	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 7.754,21	\$ 7.624,75	\$ 7.512,21	\$ 7.803,34	\$ 7.575,11
PATRIMONIO	\$ 3.162,87	\$ 5.739,40	\$ 10.356,39	\$ 18.037,10	\$ 27.992,10
Capital Social	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Resultados acumulados		\$ 105,86	\$ 1.817,66	\$ 5.417,83	\$ 11.670,36
Utilidad del ejercicio	\$ 162,87	\$ 2.633,54	\$ 5.538,73	\$ 9.619,27	\$ 13.321,74
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 10.917,07	\$ 13.364,15	\$ 17.868,60	\$ 25.840,44	\$ 35.567,20

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.9. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

	2014	2015	2016	2017	2018
SALDO INICIAL		\$ 4.287,07	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
INGRESOS					
Cuentas por cobrar	\$ 78.200,00	\$ 85.130,08	\$ 92.674,31	\$ 100.887,11	\$ 109.827,73
Capital Propio	\$ 3.000,00				
Prestamos Bancarios	\$ 8.995,82				
Intereses Ganados		\$	\$ 444,02	\$ 1.249,38	\$ 2.350,49
TOTAL INGRESOS	\$ 90.195,82	\$ 85.130,08	\$ 93.118,33	\$ 102.136,49	\$ 112.178,22
EGRESOS					
Ctas x pagar Materia prima	\$ 3.695,90	\$ 3.917,65	\$ 4.152,71	\$ 4.401,88	\$ 4.665,99
Mano de obra Directa	\$ 24.141,00	\$ 24.406,55	\$ 24.675,02	\$ 24.946,45	\$ 25.220,86
Cif	\$ 6.719,65	\$ 6.901,08	\$ 7.087,41	\$ 7.278,77	\$ 7.475,30
Activos Fijos	\$ 8.300,00				
Gastos de Administracion	\$ 32.395,40	\$ 35.423,24	\$ 38.753,86	\$ 42.417,55	\$ 46.447,61
Gastos de Ventas	\$ 7.973,20	\$ 7.975,30	\$ 7.977,40	\$ 7.979,50	\$ 7.981,60
Principal Capital	\$ 1.334,22	\$ 1.534,35	\$ 1.764,51	\$ 2.029,18	\$ 2.333,56
Intereses	\$ 1.349,37	\$ 1.149,24	\$ 919,09	\$ 654,41	\$ 350,03
Impuestos		\$ 54,29	\$ 877,85	\$ 1.846,24	\$ 3.206,42
Participacion		\$ 38,32	\$ 619,66	\$ 1.303,23	\$ 2.263,36
Dividendos Accionistas		\$ 57,00	\$ 921,74	\$ 1.938,55	\$ 3.366,74
TOTAL EGRESOS	\$ 85.908,74	\$ 81.457,03	\$ 87.749,24	\$ 94.795,76	\$ 103.311,46
SALDO FINAL	\$ 4.287,07	\$ 7.960,13	\$ 10.369,09	\$ 12.340,73	\$ 13.866,75
INVERSIONES		\$ 2.960,13	\$ 5.369,09	\$ 7.340,73	\$ 8.866,75
SALDO FINAL	\$ 4.287,07	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.10. EVALUACIÓN FINANCIERA

Cuadro N° 40 – Flujos futuros

	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 162,87	\$ 2.633,54	\$ 5.538,73	\$ 9.619,27	\$ 13.321,74
DEPRECIACIONES	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 470,00	\$ 470,00
AMORTIZACIONES					
FLUJO FUTUROS	\$ 1.832,87	\$ 4.303,54	\$ 7.208,73	\$ 10.089,27	\$ 13.791,74

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Cuadro N° 41 – Flujos futuros netos

FLUJOS FUTUROS	VALOR
2014	\$ 1.832,87
2015	\$ 4.303,54
2016	\$ 7.208,73
2017	\$ 10.089,27
2018	\$ 13.791,74
TOTAL	\$ 37.226,14

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

4.7.10.1. VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto (VAN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. Este permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero, el cual es maximizar la inversión.

Tabla 3 – Valor Actual Neto

TASA DE COSTO DE CAPITAL		0,13	
INVERSIÓN INICIAL	\$	11.995,82	
2014	\$	1.832,87	
2015	\$	4.303,54	
2016	\$	7.208,73	
2017	\$	10.089,27	
2018	\$	13.791,74	\$ 37.226,14
Van	\$	24.044,57	
	\$	12.048,76	

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

La empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción obtuvo un valor actual neto de \$ **24.044,57**; donde ya se encuentra disminuida la inversión total inicial de la empresa, la misma que es de \$ **11.995,82**. Para la determinación de este valor, se consideró un costo de capital del **13%**.

4.7.10.2. TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno.

Las tasas internas de retorno se utilizan habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones o proyectos.

Tabla 4 – Tasa Interna de Retorno

0	(\$ 11.995,82)
2014	\$ 1.832,87
2015	\$ 4.303,54
2016	\$ 7.208,73
2017	\$ 10.089,27
2018	\$ 13.791,74
TIR	0,38
	0,13

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

En el estudio financiero económico de la empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción, obtuvo una Tasa Interna de Retorno del **38%**, lo que demuestra que el proyecto de inversión es rentable, debido a que el porcentaje del costo de capital es del **13%** y por lo tanto la tasa obtenida se encuentra por encima de éste, por tal razón la ejecución de la empresa es **ACEPTABLE**.

4.7.10.3. PERIODO DE RECUPERACIÓN

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión.

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el periodo de recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Tabla 5 – Tiempo de recuperación

INVERSIÓN INICIAL	\$ 11.995,82	
2014	\$ 1.832,87	\$ 6.136,40
2015	\$ 4.303,54	\$ 5.859,41
2016	\$ 7.208,73	0,81
2017	\$ 10.089,27	9,75
2018	\$ 13.791,74	

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Para este cálculo se tomó en consideración el método de factibilidad, donde se incluye directamente la inversión en capital de trabajo y de los activos fijos con sus valores de rescate y finalmente el flujo de caja o flujo de fondos.

Esto permite conocer el tiempo de retorno de la inversión inicial, para lo cual en los resultados de la empresa se demuestra que dicho capital se recupera en 2 años y 9 meses de operación.

4.7.11. PUNTO DE EQUILIBRIO

Se denomina punto de equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir, es igual al costo total y por ende no hay utilidad ni pérdida.

Cuadro N° 42 – Costo Totales e Ingresos Totales

UNIDADES	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTALES	INGRESOS TOTALES
1	\$ 132,30	\$ 1.740,00	\$ 1.872,30	\$ 300,00
5	\$ 661,50	\$ 1.740,00	\$ 2.401,50	\$ 1.500,00
10	\$ 1.323,00	\$ 1.740,00	\$ 3.063,00	\$ 3.000,00
15	\$ 1.984,50	\$ 1.740,00	\$ 3.724,50	\$ 4.500,00
20	\$ 2.646,00	\$ 1.740,00	\$ 4.386,00	\$ 6.000,00
25	\$ 3.307,50	\$ 1.740,00	\$ 5.047,50	\$ 7.500,00
30	\$ 3.969,00	\$ 1.740,00	\$ 5.709,00	\$ 9.000,00

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: JRCD, 2013

Es necesario entender que, el incremento en el volumen de producción, genera visiblemente mayores ganancias, por lo que es necesario obtener un mínimo de producción, con la finalidad de cubrir los Costos Fijos y Variables. Cuyo análisis permitirá proyectar a la empresa con mayor seguridad y eficiencia.

4.8. ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL PROYECTO

4.8.1. ANÁLISIS DE LA EVALUACIÓN AMBIENTAL

El impacto ambiental abarca consecuencias que pueden provocar las actividades realizadas por la empresa, ya sea en contra de la sustentabilidad de la naturaleza, o de los individuos que la componen.

Por esta razón es de suma importancia evitar cualquier tipo de daño que afecte el medio ambiente o la sociedad en la cual el presente proyecto se desarrollará.

Esta empresa no tiene mayor impacto ambiental, ya que es neutral al ambiente, no afecta al medio ambiente pero tampoco existe un beneficio directo.

El tratamiento de residuos será aplicado como política interna de la empresa y cumplido por el personal que labora en la misma. Siendo así, el no desperdiciar excesivamente el papel, y de ser el caso reutilizarlo para el ahorro del mismo.

4.8.2. ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO DEL PROYECTO

Los empleados obtendrán beneficios enfocados en conocimientos adquiridos después de las diferentes capacitaciones anuales, tanto por supervisores, como de entidades externas.

La empresa, mejora la calidad del bien ofertado, lo que significará que los clientes adquieran un beneficio para la empresa, dando a conocer al público en general, los servicios que presta la institución.

4.9. PLAN DE ACCIÓN

PROBLEMA PRINCIPAL: ¿Cómo incide el asesoramiento y la prestación de servicios profesionales en la construcción de viviendas en la provincia de Santa Elena?		Indicadores: Base de datos de clientes del medio	
FIN DEL PROYECTO: Creación de empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines en la provincia de SANTA ELENA.		Indicadores: Base de datos de la aceptación de la creación de la empresa y la oferta de sus servicios	
Objetivos Específicos	Indicadores	Estrategias	Actividades
Brindar un servicio de calidad que satisfaga las necesidades y requerimientos de cada cliente, asegurando su fidelidad.	Calidad y eficiencia en el trabajo	Otorgar un servicio personalizado y completo a cada cliente	Otorgar capacitaciones al personal de planta, induciendo al espíritu de eficacia y efectividad
Ofrecer Diseños exclusivos para construcción de viviendas en la Provincia de Santa Elena.	Exclusividad y derechos de autoría	Modificación o innovación de los productos actuales, con nuevas características y/o atributos	Crear un sistema de selección de diseños, promoviendo el respeto a la intelectualidad de los creadores.
Incrementar la participación dentro del mercado durante los primeros 5 años, en forma proporcional	Responsabilidad y seguridad en el trabajo	Ingresar a un mercado más amplio	Realizar estudios periódicos del cambio de gustos y preferencias de los consumidores
Disponer de una eficaz organización para administrar la empresa basada en procesos.	Comunicación y respeto dentro la organización.	Penetración y diversificación en el desarrollo de nuevos productos en el mercado	Realizar reuniones periódicas y variación de puestos entre el personal, logrando una adaptación constante al cambio

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado cada una de las fases del estudio de pre factibilidad para la creación de empresa de asesoramiento y servicios profesionales para construcción de viviendas y afines en la provincia de Santa Elena, se concluye que:

1. Con la investigación de mercado aplicada al presente proyecto se determinó la demanda insatisfecha existente dentro del mercado para los bienes ofertados por la empresa.
2. La investigación de mercado permitió conocer expectativas y hábitos de consumo de los potenciales clientes como su preferencia a construir residencias de tipo villa y con materiales de hormigón o cemento.
3. Se definió el nivel promedio de ingresos económicos mensuales, lo que permitirá establecer un margen de precios para cada producto ofertado.
4. Luego del análisis de las variables de la encuesta, se pudo definir que el mejor lugar para la localización de la empresa será en el cantón La Libertad.
5. En el desarrollo de la propuesta, se estableció y cuantificó la mano de obra, materia prima, materiales, insumos y equipo tecnológico, recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa.
6. Luego del análisis financiero se pudo determinar que la inversión se recuperará en 2 años y 9 meses de operación.

RECOMENDACIONES

1. Optimizar la capacidad instalada de la empresa de acuerdo al incremento de la demanda con la finalidad de incrementar un mínimo de trabajos por año a lo la vida productiva del presente proyecto.
2. Se recomienda que la empresa maneje un precio de venta que esté dentro del rango de ingreso promedio mensual de los potenciales clientes y a la aceptación del mismo.
3. Dotar a la empresa de materia prima en buen estado, materiales, equipos e insumos de buena calidad y con garantía y personal calificado de acuerdo a cada perfil desarrollado, para de esta manera brindar un excelente servicio que sepa cumplir las expectativas de sus potenciales clientes.
4. Crear un canal directo de comunicación interna a fin de transmitir la misión, visión, valores y principios empresariales a todos sus colaboradores (empleados) y que éstos a su vez sepan transmitir esta información a todos los clientes y se encuentren comprometidos con el cumplimiento de los objetivos empresariales.
5. Crear compromisos y convenios con proveedores para mantener los precios de materia prima, materiales e insumos en el largo plazo y de esta manera proteger la rentabilidad del proyecto en el caso de variaciones inesperadas en los precios.
6. Mantener la excelencia en servicio para obtener nuevos clientes, conservando estándares de calidad y disminuyendo las posibilidades de proyectos no realizados.
7. Motivar y capacitar constantemente al talento humano de la compañía para obtener mayor versatilidad en el desempeño laboral, con profesionales calificados y comprometidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alfredo Uquillas, C.: (2007) El fracaso del neoliberalismo en el Ecuador y alternativas frente a la crisis, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007c/313/
- Revista DELOS: Desarrollo Local Sostenible - Vol. 1, N° 3 (octubre 2008). Recuperado el 28 de agosto de 2012, de <http://www.eumed.net/rev/delos/03/msmg.htm>
- Revista LA FABRICA: Arquitectura y control de la mano de obra (diciembre 2009), Recuperado el 28 de agosto de 2012, de <http://www.eumed.net/rev/cccss/06/icg10.htm>
- Revista OIDLES - Vol. 5, N° 10. (junio 2011). Recuperado el 28 de agosto de 2012, de <http://www.eumed.net/rev/oidles/10/acch.htm>
- Soler Cárdenas SF, Soler Pons L. Usos del coeficiente alfa de Cronbach en el análisis de instrumentos escritos. Rev Méd Electrón [Internet]. 2012 [citado: fecha de acceso];34(1). Disponible en:<http://www.revmatanzas.sld.cu/revista%20medica/ano%202012/vol1%202012/tema01.htm>
- Torres López, E.: "Desarrollo urbano sustentable" en Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 101, agosto 2008. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/>
- Viteri Díaz, G.: "Situación de la vivienda en el Ecuador" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 72, 2006. En <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>

BIBLIOGRAFÍA ELECTRÓNICA

- <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/pib.html#tpi=1>
- <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/233/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-14.pdf>
- <http://www.arqhys.com/arquitectura/construccion-teoria.html>
- <http://www.arqhys.com/construccion/arquitectura.html>
- <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/pib.html#tpi=1>
- http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/santa_el_ena.pdf
- <http://www.arquitecturatecnica.net/disenio/disenio-arquitectonico.php>
- http://www.ecured.cu/index.php/Dise%C3%B1o_arquitect%C3%B3nico
- <http://www.definicionabc.com/general/construccion.php>
- http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/santa_el_ena.pdf

SUMARIO

- Diseño.- Actividad creativa y técnica encaminada a idear objetos útiles y estéticos que puedan llegar a producirse en serie.
- Construcción.- Edificación de una obra de ingeniería, arquitectura o albañilería
- Vivienda.- Edificio, construcción o habitación adecuada para que vivan las personas.
- Asesoría.- función del asesor quien dedica a asesorar o a aconsejaren cualquier trabajo relacionado a su actividad profesional
- Arquitectura.- Arte o técnica de proyectar y construir edificios:
- Servicio.- Labor o trabajo que se hace sirviendo al Estado o a otra entidad o persona:
- Calidad.- Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una persona o cosa que permiten apreciarla con respecto a las restantes de su especie:
- Plano.- Representación gráfica en una superficie y mediante procedimientos técnicos, de un terreno, de la planta de un edificio, etc.:

ANEXOS

ACTIVOS Y MATERIALES

CINTA MÉTRICA



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

GPS



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

MUEBLES DE OFICINA



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

ESCRITORIOS DE OFICINA



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

ARCHIVADORES



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

AIRE ACONDICIONADO



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

EQUIPOS DE OFICINA – PLOTTER



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013

TRÍPODE y TEODOLITO



Fuente: www.mercadolibre.com.ec
Elaborado por: JRCD, 2013



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

ENCUESTA N° IDE-CEASPCVSE-001

Con el objetivo de analizar el desarrollo constante de la Provincia de Santa Elena en la rama del diseño y construcción, le pido por favor conteste estas breves preguntas.

SEXO_ MASCULINO FEMENINO
EDAD_ 20-29 30-39 40-más

1. ¿Tiene conocimientos de los procesos efectuados para la construcción de una edificación?
a) Amplio conocimiento b) Medio conocimiento c) Nulo conocimiento

2. ¿Tiene conocimiento de las normativas de construcción en la Prov. de Santa Elena?
a) Amplio conocimiento b) Medio conocimiento c) Nulo conocimiento

3. ¿Tiene conocimiento de las ordenanzas vigentes para la construcción de edificaciones en la Prov. de Santa Elena?
a) Amplio conocimiento b) Medio conocimiento c) Nulo conocimiento

4. Por el número de hogares en la vivienda. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente?
a) Unifamiliar (1 familia)
b) Bi-familiar (2 familias)
c) Multifamiliar (varias familias)

5. Por el tipo de materiales. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente?
- a) Cemento
 - b) Madera
 - c) Mixta
6. Por el tamaño de vivienda. ¿Qué tipo de vivienda es en la que reside actualmente?
- a) Casa/Villa
 - b) Departamento o suite en edificio
 - c) Mediagua
 - d) Covacha
 - e) Chozas
7. ¿Qué tan de acuerdo está con que para todo proyecto de construcción sea necesario la intervención de un profesional?
- a) Muy de acuerdo
 - b) Medio de acuerdo
 - c) Poco de acuerdo
8. ¿Conoce usted alguna institución que brinde asesoramiento para construcción de edificaciones en la Provincia de Santa Elena?
- a) Si
 - b) No
9. ¿Conoce usted alguna institución que brinde servicios profesionales para proyectos de edificaciones en la Provincia de Santa Elena?
- a) Si
 - b) No
10. ¿Estaría de acuerdo en realizar una inversión para adquirir una vivienda digna, utilizando servicios de personal capacitado?
- a) Muy de acuerdo
 - b) Medio de acuerdo
 - c) Poco de acuerdo
11. ¿Qué tan de acuerdo está usted, de que se abra una empresa que asesore y brinde servicios profesionales para construcción de viviendas y a fines en la provincia de Santa Elena?
- a) Muy de acuerdo
 - b) Medio de acuerdo
 - c) Poco de acuerdo
12. ¿En qué lugar cree usted que podría estar ubicada la empresa que brinde estos servicios?
- a) Salinas
 - b) Libertad
 - c) Santa Elena

13. ¿Qué tan de acuerdo estaría que la empresa ofrezca servicios adicionales y diseños exclusivos para cada proyecto de edificación?

- a) Muy de acuerdo b) Medio de acuerdo c) Poco de acuerdo

14. ¿Cuál de los siguientes ítems cree usted que sería necesario implementar por parte de esta empresa?

- a) Topografía
b) Localización Satelital
c) Presupuestos
d) Avalúos
e) Maquetas