



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**TALLER DE VINCULACIÓN**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
CONSTRUCCIÓN DE OBRA CIVIL PARA EL ARTESANO MARIO CHILAN  
EN EL CANTÓN DE SANTA CRUZ.**

**MARIA MARTINA PINGUIL NAULA**

**PUERTO AYORA, MARZO 2019**

### **Autoría del Trabajo de Titulación**

Yo, María Martina Pinguil Naula, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación: “plan de negocio para la creación de una empresa de construcción de obra civil para el artesano Mario Chilan en el cantón de santa cruz.” es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica, que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



María Martina Pinguil Naula

Correo:

## CERTIFICACIÓN

### CERTIFICACIÓN

Yo, Jadira Larrea Saltos, certifico que conozco al autor del presente trabajo del Plan de Negocio para la creación de una empresa de construcción de obra civil para el artesano Mario Chilan en el cantón de Santa Cruz., realizado por la estudiante María Martina Pinguil Naula es el responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Mg Jadira Larrea Saltos

### **Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual**

Yo, María Martina Pinguil Naula, en calidad de autor del trabajo de investigación: "plan de negocio para la creación de una empresa de construcción de obra civil para el artesano Mario Chilan en el cantón de santa cruz.", autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que constan en esta obra, para fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden conforme los artículos 5, 6, 8, 19 y demás normativas vigentes en el Ecuador, deberán aplicarse conforme la Ley.

Puerto Ayora, marzo 2019



María Martina Pinguil Naula

Correo:

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de titulación va dedicado a Dios quien me dio la salud, fortaleza y esperanza para alcanzar mis logros hoy en día.

A mis padres Javier Pinguil y María Naula quienes fueron el pilar fundamental en el trascurso de mi vida estudiantil, a mis hermanos, compañeros, amigos y mi esposo que de una u otra manera siempre me han impulsado a seguir adelante en mis objetivos profesionales.

# PROGRAMA DE VINCULACION CON LA COMUNIDAD

## UIDE – JNDE

### Tabla de contenidos

<b>1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b> .....	1
<b>1.1. Nombre del Proyecto</b> .....	1
<b>1.2. Entidad Ejecutora</b> .....	1
<b>1.3. Introducción</b> .....	1
<b>1.4. Justificación</b> .....	3
<b>1.5. Cobertura y Localización</b> .....	4
<b>1.6. Monto</b> .....	5
<b>1.7. Plazo de Ejecución</b> .....	5
<b>2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA</b> .....	6
2.1. Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto .....	6
<b>2.2. Identificación, descripción y diagnóstico del problema</b> .....	9
<b>2.1. Marco normativo</b> .....	9
<b>2.2. Línea de base del proyecto</b> .....	11
<b>2.3. Análisis de Oferta y Demanda</b> .....	14
<b>2.4. Identificación y caracterización de la población objetivo</b> .....	17
<b>3. OBJETIVOS DEL PROYECTO</b> .....	28
<b>3.1. Objetivo General y objetivos específicos</b> .....	28
<b>3.1.1. Objetivo general</b> .....	28
<b>3.1.2. Objetivos Específicos</b> .....	28
<b>3.2. Indicadores de resultados</b> .....	29
<b>3.3. Matriz de marco lógico</b> .....	31
<b>4. VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD</b> .....	33
4.1 Viabilidad técnica .....	33
4.1.1. Descripción de la ingeniería del proyecto: .....	33
4.1.2. Especificaciones técnicas.....	34
4.2 Viabilidad económica y financiera.....	36
<b>4.3 Análisis de Sostenibilidad</b> .....	45
<b>5. PRESUPUESTO</b> .....	47
<b>6. ESTRATEGIA DE EJECUCION</b> .....	48
6.1. Estructura operativa .....	48
<b>6.2. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución</b> .....	50
6.3. Cronograma valorado por componente y actividades .....	52
Elaborado por: María Pinguil.....	52
<b>7. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION</b> .....	53

7.1. Monitoreo de la ejecución.....	53
7.2. Evaluación de resultados e impactos.....	53
Bibliografía .....	54
8. ANEXOS .....	56

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis Foda .....	8
Tabla 2 Segmentación de Mercado .....	13
Tabla 3. Análisis de la oferta .....	15
Tabla 4: cuantificación de la oferta actual.....	16
Tabla 5 Tabla distribución de la población de galapagos por sector.....	17
Tabla 6 Demanda potencial, representado en número de hogares .....	18
Tabla 7. Utilización de servicios de construcción y consultoría. ....	19
Tabla 8. Servicios de una empresa constructora.....	20
Tabla 9. Frecuencia de utilización de servicios de construcción de obra civil.....	21
Tabla 10. Factores a considerar contratar un servicio de una empresa Constructora.....	22
Tabla 11. Satisfacción con los servicios que ha recibido de empresas Constructoras ...	24
Tabla 12. Personas que contratarían una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles .....	25
Tabla 13. Medios que preferiría recibir información sobre los servicios de construcción .....	26
Tabla 14. Recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos .....	27
Tabla 15. Indicadores de resultados .....	29
Tabla 16: Matriz de marco lógico.....	31
Tabla 17 Equipo y maquinarias .....	35
Tabla 18: Requerimiento del personal.....	36
Tabla 19 Inversión Total.....	36
Tabla 20 Activos fijos.....	37
Tabla 21 Aporte de socios .....	38
Tabla 22: Tabla de amortización .....	39

Tabla 23 Total, de financiamiento.....	39
Tabla 24 proyección de ventas .....	40
Tabla 25 Presupuesto de ingresos.....	41
Tabla 26 Proyección de Costo de operación .....	42
Tabla 27 Presupuestos Gastos de administración.....	43
Tabla 28 Presupuestos Gastos financieros.....	43
Tabla 29 TMAR.....	43
Tabla 30 VAN Y TIR .....	44
Tabla 31 Inversión total.....	48
Tabla 32: ORGANIGRAMA.....	48
Tabla 33. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución .....	50
Tabla 34. Cronograma valorado por componente y actividades .....	52
Tabla 35 depreciación de activos fijos .....	61
<b>Tabla 36 Estado de Resultados Presupuestado.....</b>	<b>64</b>
Tabla 37 Balance de situación financiera Presupuestado.....	65
Tabla 38 Flujo de efectivo .....	67

### Índice de grafico

GRAFICO 1 Utilización de servicios de construcción y consultoría.....	19
GRAFICO 2. Servicios de una empresa constructora .....	21
GRAFICO 3 Frecuencia de utilización de servicios de construcción de obra civil .....	22
GRAFICO 4 Factores a considerar contratar un servicio de una empresa Constructora	23
GRAFICO 5 Satisfacción con los servicios que ha recibido de empresas Constructoras .....	24
GRAFICO 6 Personas que contratarían una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles .....	25
GRAFICO 7 Medios que preferiría recibir información sobre los servicios de construcción.....	26
GRAFICO 8 Recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos .....	28
GRAFICO 9. Localización de la empresa .....	33
GRAFICO 10: logo de la empresa .....	58
GRAFICO 11: Diseño de las camisetas .....	58

## **1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO**

### **1.1. Nombre del Proyecto**

plan de negocio para la creación de una empresa de construcción de obra civil para el artesano Mario Chilan en el cantón de santa cruz.

### **1.2. Entidad Ejecutora**

La entidad ejecutora de este proyecto es la Universidad Internacional del Ecuador extensión Galápagos, mediante el apoyo de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas. El vínculo con la comunidad se lo realizó a través de la Junta Provincial de Defensa del Artesano, en beneficio del ciudadano Mario Chillan, postulante a ser Artesano Calificado.

El campo de acción estuvo enmarcado en la administración, marketing y economía, fortaleciendo de esta manera el perfil profesional de los estudiantes y generando un beneficio directo para artesanos emprendedores y sus familias.

### **1.3.1 Introducción**

Las islas Galápagos establecen un archipiélago del océano Pacífico ubicado a 972 km de la costa de Ecuador. Está conformado por 13 islas grandes con una superficie mayor a 10 km<sup>2</sup>, 6 islas medianas con una superficie de 1 km<sup>2</sup> a 10 km<sup>2</sup> y otros 215 islotes de tamaño pequeño, además de promontorios rocosos de pocos metros cuadrados (Galápagos Cruceros , 2015).

La necesidad de refugio ha sido una necesidad de la humanidad desde el hombre de las cavernas, las principales agrupaciones nómadas evolucionaron hasta convertirse en gran parte en sedentarios, empezaron a buscar espacios secos y habitables los mismos que fueron adecuados a las necesidades de las familias hasta llegar a perfeccionar sus viviendas con espacios más cómodos y que cubran algunas necesidades; con el paso de la tecnología se ha ido puliendo este sistema que cada vez resulta más funcional dependiendo del tipo de construcción

El sector de la construcción constituye una de las industrias que más aporta a una economía, además de generar importantes fuentes de empleo y actualmente es uno de los sectores más interesantes para inversionistas.

Mientras las condiciones externas desgasten de manera natural las estructuras de los inmuebles y los constantes cambios en la vida de las personas demanden realizar cambios y mejoras en las viviendas, servicios de mantenimiento y remodelación serán necesarios, constituyendo una oportunidad de negocio perdurable en el tiempo.

En cuanto al mercado, en Galápagos la construcción es un sector muy importante en el aspecto económico y social debido a que brinda una ayuda a la comunidad local, por lo que se ha considerado que la construcción civil brinda bienestar al ser humano.

Actualmente los habitantes de la isla Santa Cruz han buscado mejorar su calidad de vida, evolucionando y desarrollando principalmente en el contorno de la vivienda y espacios de trabajo.

Siendo así que la construcción significa un 9% del producto interno bruto (PIB) de la región insular (Verdezo, 2014), lo que convierte en el tercer sector productivo del crecimiento económico de Galápagos, lo que permite que existan opciones de desarrollo

e implementación de empresas que pueden aprovechar y cubrir la demanda de este tipo de servicios en la localidad. Cada día la población está en constante crecimiento y de la mano de este crecimiento va la necesidad de un espacio propio, acogedor, que satisfaga nuestra necesidad de llevar una mejor vida junto a nuestra familia, teniendo así un hogar propio.

El presente trabajo investigativo busca analizar este sector potencial de la economía ya que el crecimiento poblacional siempre tiende al crecimiento y por consecuencia la demanda de soluciones habitacionales que cubran esta necesidad, más aún en este destino turístico conocido a nivel mundial.

Como objetivo de este proyecto es ofrecer un servicio de calidad, puntualidad y sobre todo responsabilidad, en la entrega de obras y servicios de remodelación y adecuación de viviendas generando gran satisfacción al cumplir con las expectativas de cada cliente contribuyendo a la economía familiar y de la ciudad siendo ambientalmente responsables.

La Junta Provincial de Defensa del Artesano, en beneficio del ciudadano Mario Chilan, postulante a ser Artesano Calificado ha identificado la necesidad de brindar apoyo a este tipo de emprendedores que son la base del desarrollo sostenible de las ciudades.

#### **1.4. Justificación**

Si bien se avanzó en algunas esferas en la pasada década, el déficit habitacional persiste, eso implica que hay una demanda insatisfecha de vivienda. Las empresas constructoras se encargan del diseño, planeamiento y construcción de los distintos tipos de edificaciones que pueden suplir esta demanda (Álvarez, 2013).

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) “estima que por lo menos 100 millones de personas en el mundo no tienen casa alguna; el número llega a 1.000 millones si aquellos con alojamientos especialmente inseguros y temporales, como intrusos, son incluidos (Álvarez, 2013). Entonces, vemos que el problema de la vivienda a escala mundial es dramático, aunque en términos relativos se estaría hablando por debajo del 14% de la población mundial, el solo hecho de pensar en las cifras citadas (mil millones de habitantes), nos da una idea de la magnitud del déficit habitacional mundial.

Las Islas Galápagos tienen 25.244 habitantes, de los cuales 12.926 son hombres y 12.318 mujeres, según los datos del Censo-Población y Vivienda 2015 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Según el censo realizado la población se incrementó en un 9,5% desde hace 5 años cuando el número de pobladores ascendió a 23.046. Santa Cruz es el cantón más poblado con 15.701 personas, seguido de San Cristóbal con 7.199 e Isabela con 2.344.<sup>1</sup>(el telégrafo)

Sin embargo, el continuo crecimiento en los costos de bienes raíces de galápagos, especialmente en la isla Santa Cruz, ha generado que muchas familias no poseen con una vivienda propia donde puedan vivir cómodamente y opten por pagar arriendo por un espacio donde habitar. Con la mentalidad de que algún día puedan contar con el capital suficiente para construir su vivienda propia.

### **1.5.Cobertura y Localización**

Este proyecto estará localizado, en la provincia de Galápagos, Cantón Santa Cruz, donde cuenta con una población de 15.701 habitantes residentes según los datos de la INEC<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/4/galapagos-incremento-su-poblacion-en-un-9-5-en-los-ultimos-5-anos>

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística y Censos

Siendo Santa Cruz la isla más poblado con un 62,2% de la población provincial, es ahí donde se encontrará ubicado la CONSTRUCTORA CHILAN, por esta razón se convirtiéndose en un lugar estratégico para la elaboración de este proyecto.

Se espera que el proyecto tenga una acogida en la localidad con el objetivo de aportar con nuevas ideas para un crecimiento económico del sector y la garantía de un buen cumplimiento en el ámbito de la construcción de obras.

### **1.6.Monto**

El monto para la implementación y ejecución del proyecto es de 47.175.19 dólares compuesto por fondos propios de 27.175,00 dólares y \$20.000,00 dólares mediante financiamiento.

### **1.7.Plazo de Ejecución**

El presente plan de negocio para la creación de una empresa de construcción enfocada hacia ejecución de cualquier tipo de obra civil, estará en ejecución después seis meses después de su presentación a su beneficiario directo el señor Mario Chilan en el cantón Santa Cruz, según los siguientes plazos.

- La primera etapa comprende el diagnóstico de las variables que inciden en la situación actual y su problemática.
- La segunda etapa se realizará el análisis de mercado y el análisis competitivo.
- La tercera etapa estará enmarcada en definir los objetivos corporativos y sus estrategias
- En la cuarta etapa se hará énfasis en definir las estrategias de mercadotecnia.

- Una quinta etapa definirá el presupuesto para mercadeo y el plan de financiamiento.
- La sexta y última etapa será la presentación para su ejecución.

### **1.8. Sector y tipo del proyecto**

El sector al que pertenece este proyecto es de construcción, especializado en las construcciones de diversas obras civiles, enfocado principalmente en la remodelación y acabados de fachadas de las viviendas, que muchos de las constructoras solo ofrecen obras de gran magnitud y con maquinarias de tecnología.

## **2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA**

### **2.1.Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto**

#### **2.1.1. Provincia de Galápagos**

De acuerdo al último censo realizado en el año 2015, Galápagos tiene una población de 25.244 habitantes, siendo la provincia con menor población del país; Cabe destacar que más de la mitad de la población provincial se concentra en el cantón de Santa Cruz (61% de los habitantes), mientras que el restante se divide entre San Cristóbal (30% de los habitantes) e Isabela (9% de los habitantes).

#### **2.1.2. Cantón Santa Cruz**

Santa Cruz es la segunda isla más grande después de la isla Isabela, la más habitada y económicamente activa del archipiélago de las Galápagos, se localiza en el centro del conjunto de islas, con un área de 986 km<sup>2</sup> de superficie y con una altitud máxima de 864

msnm<sup>3</sup>, esta isla concentra la mayoría del movimiento turístico de diferentes lugares, el cantón está dividido por dos parroquias: urbana (Puerto Ayora) y rural (Bellavista y Santa Rosa).

### **2.1.3. Área de intervención**

Con los datos obtenidos en 2015, excluyendo a turistas y no residentes, se alcanza una población total de 25 244 personas residentes habituales

Como bien se sabe en la actualidad la isla Santa Cruz se encuentra en un crecimiento poblacional, es ahí donde generalmente las personas optan por construir o ampliar sus viviendas u opten por alquilar un lugar donde vivir. Existen empresas constructoras que se enfocan en construir obras grandes donde cuentan con alianzas como el sector privado o público.

Es ahí donde la constructora chilana va a ofrecer sus servicios de construcción a pequeñas y medianas obras, dando brindara los servicios completos de remodelación, ampliación o construcción de viviendas en la localidad

## **ANALISIS FODA**

---

<sup>3</sup> Metros sobre el nivel del mar

**Tabla 1 Análisis Foda**

<b>FORTALEZA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Trabajar con maquinarias pesadas propios para la facilidad de la construcción.</li> <li>✚ Seremos competitivos en los precios ofertados en cada propuesta</li> <li>✚ Se realizará un servicio completo, ampliando las expectativas de nuestros clientes</li> <li>✚ Contar con asistencia técnica necesaria.</li> <li>✚ Acabados de calidad</li> <li>✚ Cuenta con personas capacitadas para cada servicio a ofrecer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Facilidad de préstamos para el levantamiento del proyecto por parte del banco</li> <li>✚ Contar con socios que quieran invertir para ofrecer más variedad de servicios.</li> <li>✚ Contar con proyectos de construcción de cualquier magnitud</li> <li>✚ contar con la posibilidad de créditos.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Entrar en un mercado demasiado competitivo y exigente</li> <li>✚ Falta de inversión</li> <li>✚ Precios elevados de los materiales de construcción</li> <li>✚ Distribuidores fuera de la isla</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ La discontinuidad en el mercado nos obliga a estar siempre pendientes del entorno en el cual pensemos trabajar</li> <li>✚ Contar con competencias ya posesionada</li> </ul>

Elaborado Por: María Pinguil

## **2.2. Identificación, descripción y diagnóstico del problema**

Mediante el estudio realizado del problema en la actualidad las empresas constructoras no cuentan con el personal calificado y los empleados no cuentan con el equipo adecuado y un seguro de vida, por ende, la **CONSTRUCTORA CHILAN** busca brindar los beneficios necesarios a los empleados y un servicio de calidad para los clientes potenciales.

La necesidad de renovar esta empresa no es solo de contribuir al desarrollo económico, personal y familiar, sino también al desarrollo del progreso de la población, generando nuevas ideas y nuevas opciones de empleo que ayuden al desarrollo socioeconómico y sostenible, enfocado bajo los estándares de calidad.

La empresa busca crear nuevas opciones innovadoras de construcción, planificación, diseño y mantenimiento a viviendas.

## **2.1. Marco normativo**

El marco normativo es el conjunto general de normas, criterios, metodologías, lineamientos y sistemas, que establecen la forma en que deben desarrollarse las acciones para alcanzar los objetivos propuestos en el proceso de programación.

### **2.1.1. Marco legal**

#### **Comité Interinstitucional De Fomento Artesanal**

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor

fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley.

Art. 4.- Los artesanos individualmente considerados, las asociaciones, cooperativas, gremios y uniones de artesanos que tuvieren talleres independientes del establecimiento o almacén en el que se expenden sus productos, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que se otorgan en esta Ley

Para la ejecución de este proyecto la junta de defensa del artesano se rige bajo la siguiente normativa.

**Art. 283:** “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”.

La Constitución de la República del Ecuador, de Asamblea Nacional del (2008).

**Art.306** establece: “El estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con referencia de aquellas que genera mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal”

El estado propiciara las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivara aquellas q afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

**Art. 348** establece: “La educación será gratuita y el estado la financiará de manera oportuna, regular y suficiente. La distribución de los recursos destinados a la educación se regirá por criterio de equidad social, poblacional y territorial, entre otros. El estado financiará la educación especial y podrá apoyar financieramente a la educación Fisco misional, artesanal y comunitario, siempre que cumplan con los principios de gratuidad, obligatoriedad e igualdad de oportunidades, rindan cuentas de sus resultados educativos y del manejo de los recursos públicos y esté debidamente calificadas, de acuerdo con la ley. Las instituciones educativas que reciban financiamiento público no tendrán fines de lucro La falta de transferencia de recursos en las condiciones señaladas será sancionada con la destitución de la autoridad y de las servidoras y servidores públicos remisos de su obligación” (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

## **2.2. Línea de base del proyecto**

Las instituciones educativas del Ecuador priorizan la atención educativa de los estudiantes a través de diferentes programas académicos. En este sentido, la Universidad Internacional del Ecuador extensión Galápagos, concretó el plan de vinculación con la Junta Provincial de Defensa del Artesano, el mismo que es desarrollado bajo el nombre: Programa de Fortalecimiento Técnico en la elaboración y aplicación de perfiles de proyectos para los artesanos de Galápagos. El objetivo de este programa, es impactar positivamente a la comunidad en el apoyo a sus iniciativas, la generación de fortalezas propias para la organización social y comunitaria; aportando con la asistencia necesaria

para la solución de problemas y crear actitudes que favorezcan la transformación de la sociedad.

plan de negocio para la creación de una empresa de construcción de obra civil para el artesano Mario Chilan en el cantón de santa cruz, nace del interés e iniciativa de su propietario Mario Chilan quien cuenta con la suficiente experiencia ya que ha trabajado anteriormente en construcción de obra civil, por lo que implementar una empresa de construcción de obra civil propio genera buenas expectativas y fuentes de empleo. De igual manera, la experiencia del emprendedor es reconocida a nivel local, por personas que han solicitado sus servicios.

- **Ventas actuales**

El señor Mario Chilan, ofrece una gran variedad de diseños para la construcción del hogar, remodelación, ejecución, calidad, diseño, de cualquier tipo de obra de infraestructura a nivel local, acabados de fachadas de excelente calidad y garantía, enfocada al desarrollo de obras de civil, buscando adaptarse a las necesidades de sus clientes.

- **Canales de distribución**

El canal de distribución que ha empleado el señor Mario Chilan es directo, ya que los proyectos de construcción serán diseñados directamente con el usuario.

- **Análisis de Mercado**

Para tener un mejor panorama sobre la decisión a tomar para la resolución de los problemas de marketing se utilizan una poderosa herramienta de ayuda como lo son los estudios de mercado, que contribuyen a disminuir el riesgo que toda decisión lleva resuelta, pues permiten conocer mejor los antecedentes del problema.

- **Segmentación del mercado**

La segmentación de mercado es una parte fundamental de los estudios de mercado que realizan las empresas para conocer el "ecosistema empresarial" en el que se mueven. Nos sirve para dividir el mercado en partes diferenciadas que nos ayuden a establecer patrones de consumidores.

**Tabla 2 Segmentación de Mercado**

<b>Geografía</b>	<b>Cantón: Santa Cruz</b>
<b>Demografía</b>	Por familia
<b>Socioeconómicas</b>	Dirigida a personas económicamente activas de cualquier nivel socioeconómico
<b>Conductuales</b>	Dirigida a las personas que buscan alternativas nuevas en la construcción o remodelación de sus viviendas

Elaborado por: María Pinguil

## **2.3. Análisis de Oferta y Demanda**

### **2.3.1. Oferta**

“El diccionario lo determina como la acción de ofrecer un producto para su venta, especialmente cuando se ofrece a un precio más bajo de lo normal”. Por lo tanto, se entiende por oferta la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores está dispuesto a poner a disposición del mercado (clientes/consumidores) a un precio determinado. El propósito que se sigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía quiere y puede poner a disposición de los clientes/consumidores un bien o un servicio. Para realizar un mejor análisis de la oferta es necesario considerar los siguientes aspectos:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad Instalada y utilizada
- Calidad y precio de los productos
- Planes de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores.

### **Identificación de la competencia**

Teniendo en cuenta que el servicio que se propone no es nuevo dentro del mercado objetivo; sin embargo, es posible competir en el mercado porque se pretende contar con un equipo multidisciplinario que esté acorde a los requerimientos del cliente y cubrir sus necesidades.

Analizando la competencia actual dentro del mercado local existen empresas medianas y pequeñas constructoras unipersonales que cuentan con la suficiente capacidad instalada para la construcción de obras, pero sin embargo alguna de las constructoras ha perdido

sus clientes. Considerando el constante crecimiento de la población y la necesidad de contar con servicios básicos hace que cada vez se encuentre plazas de trabajo y sería bueno que dentro del medio existan empresas que puedan brindar dichos servicios.

De acuerdo a la información obtenida en el análisis de la situación actual, se han identificado algunas constructoras. A continuación, se detallan las características representativas y una comparación rápida con la constructora Chilan.

**Tabla 3.** Análisis de la oferta

Competencia	Actividad
CONSTRUCTORA GALAPAGOS LTDA.	Excavaciones, mejoramiento de suelos, obras civiles, obras habitacionales, Arriendo de Maquinarias, Urbanizaciones, Galpones industriales, Construcción de Casas de alta gama, Pavimentaciones de Asfalto y hormigón
CONSTRUCTORA GALAPAGOS CONSGACOM CIA. LTDA.	Construcción de obras de ingeniería civil relacionadas con: tuberías urbanas, construcción de conductos principales y acometidas de redes de distribución de agua sistemas de riego (canales), estaciones de bombeo, depósitos.
Otros	Construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas. Incluye remodelación,

	renovación o rehabilitación de estructuras existentes.
--	--

**Elaborado por:** María Pinguil

Como se puede apreciar, pocas constructoras ofrecen un servicio completo, se conoce además que no todas las constructoras ofrecen los servicios de que propone el señor Chilan, por lo que existe una demanda en esas áreas.

Con la propuesta del presente proyecto, se plantea que la constructora Chilan ofrecerá una gran variedad de diseños para la construcción del hogar, remodelación, ejecución, calidad, diseño, de cualquier tipo de obra de infraestructura a nivel local, acabados de fachadas de excelente calidad y garantía, enfocada al desarrollo de obras de civil, buscando adaptarse a las necesidades de sus clientes.

#### **Cuantificación de la oferta actual**

A continuación, detallo la participación de la competencia actual, para posteriormente hacer una relación y proyectar la oferta.

**Tabla 4: cuantificación de la oferta actual**  
**Elaborado por:** María Pinguil

#### **2.3.2. Demanda**

Número de integrantes por familia			3
Competencia	Competencia	Participación de familias	Total personas promedio
Constructora Galápagos Cía. Ltda.	Competencia 1	500	1500
Constructora Galápagos Congacom Cía. Ltda.	Competencia 2	350	1050
Otros	Competencia 3	295	885
<b>Total:</b>		1145	3435

De acuerdo al censo que se realizó en año 2015, la provincia de Galápagos cuenta con 25.244 personas residentes, donde 15.701 habitantes, equivalente al 62,2% de la población provincial pertenecen al cantón Santa Cruz, es ahí donde se va a partir el estudio pertinente. (INEC, 2015).

La población demandante y potencial del proyecto, son las familias de la Isla Santa Cruz, que según el censo realizado en el año 2015 son 5.254 hogares en la isla Santa Cruz

**Tabla 5** Tabla distribución de la población de Galápagos por sector

	Sector	Total, de habitantes
Cantón Santa Cruz	Santa rosa	495
	Bellavista	3.384
	Puesto ayora	11.822
	Total	<b>15.701</b>

**Fuente:** (INEC, 2015)

Para determinar el tamaño de la muestra para el desarrollar las encuestas se tomará una muestra del cantón de Santa Cruz, se consideró un universo de 15.701 habitantes, con 5.254 hogares existentes en la localidad (INEC, 2015).

#### **2.4. Identificación y caracterización de la población objetivo**

Con la finalidad de identificar a la población objetivo del proyecto en el Cantón Santa Cruz, se procede a realizar el cálculo de la muestra, tomando como muestra al número de

hogares de la localidad, realizando un formato de encuesta a las personas del lugar de estudio.

**Tabla 6** Demanda potencial, representado en número de hogares

Localidad	Hogares
Urbano	4.072
Rural	1.182
<b>Total</b>	<b>5.254</b>

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2(N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

**Simbólica**

N = Tamaño de la población

k = Nivel de confianza 1,96 (95%)

p = Probabilidad de éxito 0,5

q = Probabilidad de fracaso 0,5

e = Margen de error 0,05

n = Tamaño de la muestra

Datos para el cálculo de la muestra: n = ¿?
N = 5.254
Z = 1,96
P = 0,50
Q = 0,50
e = 0,06

Con el cálculo realizado para encontrar la muestra se estableció a realizar 254 encuestas en los hogares del cantón Santa Cruz.

### Tabulación y análisis de las encuestas

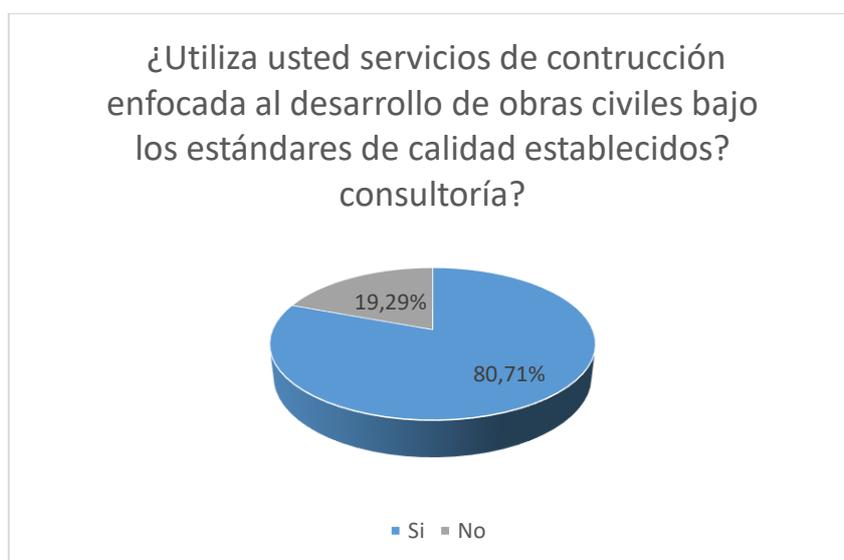
Encuesta dirigida a los habitantes de la Isla Santa Cruz provincia de Galápagos

**Pregunta 1.** ¿Utiliza los servicios de una constructora enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos?

**Tabla 7.** Utilización de servicios de construcción y consultoría.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	49	19,29%
No	205	80,71%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 1** Utilización de servicios de construcción y consultoría.  
**Elaborado por:** María Pinguil

## **Análisis**

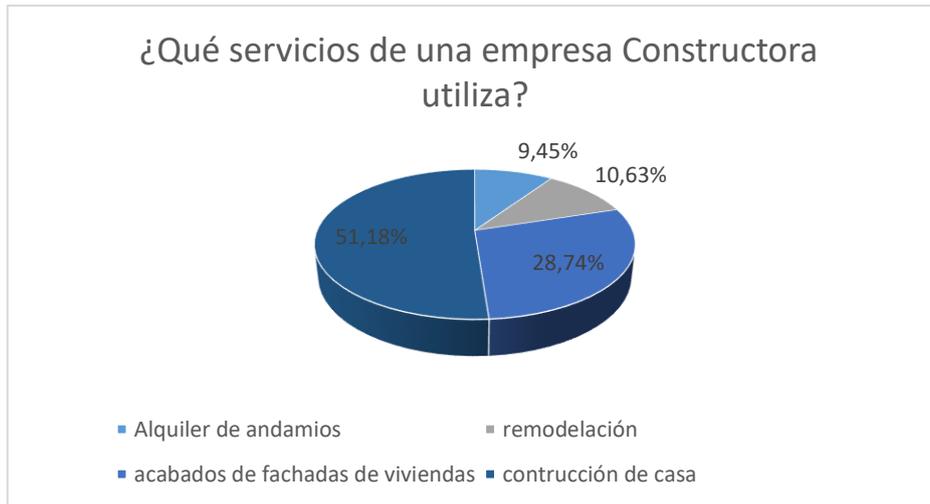
De acuerdo a la encuesta realizada el 80,71% manifiestan que, no utilizan los servicios de constructora, mientras que el 19,29% manifiesta que si utilizan estos servicios. Con la respuesta de esta pregunta nos permite conocer el mercado en el cual es posible ofrecer los servicios de una compañía constructora. De acuerdo a esto se manifiesta que para cualesquiera tipos de construcción es importante realizar un estudio previo que garantice la calidad de la obra.

**Pregunta 2.** ¿Qué servicios de una empresa constructora ha utilizado?

**Tabla 8.** Servicios de una empresa constructora

<b>Descripción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Alquiler de andamios	24	9,45%
remodelación	27	10,63%
acabados de fachadas de viviendas	73	28,74%
construcción de casa	130	51,18%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 2.** Servicios de una empresa constructora  
**Elaborado por:** María Pinguil

**Análisis**

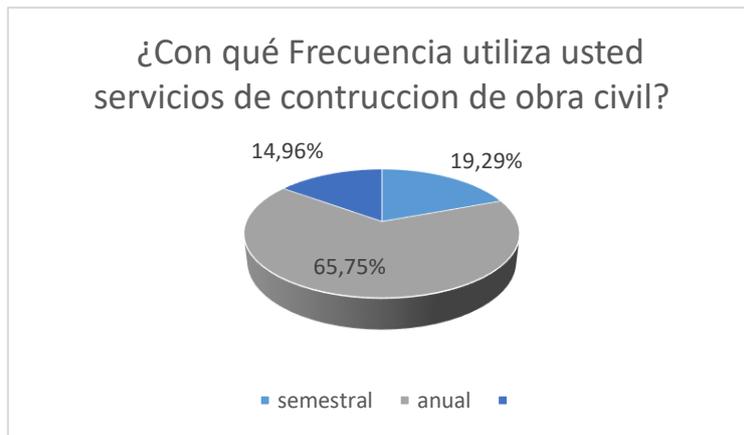
En esta pregunta el servicio que más se utiliza es el de construcción de casas con el 51,18%, seguido de la utilización de acabados de fachadas de viviendas con el 28,74%, seguido también de remodelación con el 10,63%; esto debido a que en la actualidad la mayoría de personas buscan estos servicios para sus hogares.

**Pregunta 3.** ¿Con qué Frecuencia utiliza usted servicios de construcción de obra civil?

**Tabla 9.** Frecuencia de utilización de servicios de construcción de obra civil

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
semestral	49	19,29%
anual	167	65,75%
nunca	38	14,96%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 3** Frecuencia de utilización de servicios de construcción de obra civil  
**Elaborado por:** María Pinguil

**Análisis**

El 65,75% de los encuestados manifiesta que al menos una vez al año utiliza los servicios de una empresa constructora como en los alquileres de ciertas maquinarias, el 19,29% dice utilizar de forma semestral, el solo el 14,96% nunca; esto se debe a que algunas personas no utilizan los servicios de una constructora o no cuentan con una vivienda propia. Por lo tanto, indica que ofrecer servicios a través de una empresa constructora es un trabajo que no todos los días existen contratos de servicios; ya que un trabajo de construcción puede durar varios días o meses, dependiendo de la magnitud.

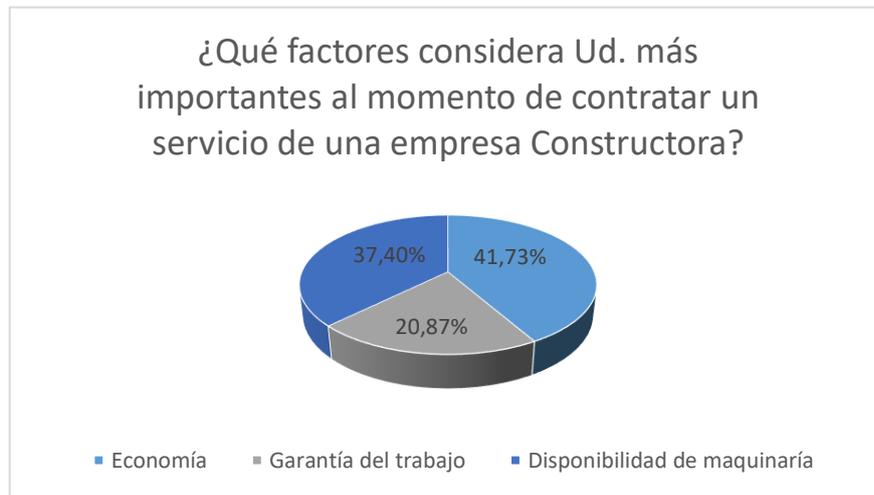
**Pregunta 4.** ¿Qué factores considera Ud. más importantes al momento de contratar un servicio de una empresa Constructora?

**Tabla 10.** Factores a considerar contratar un servicio de una empresa Constructora

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Economía	106	41,73%

Garantía del trabajo	53	20,87%
Disponibilidad de maquinaria	95	37,40%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 4** Factores a considerar contratar un servicio de una empresa Constructora  
**Elaborado por:** María Pinguil

### Análisis

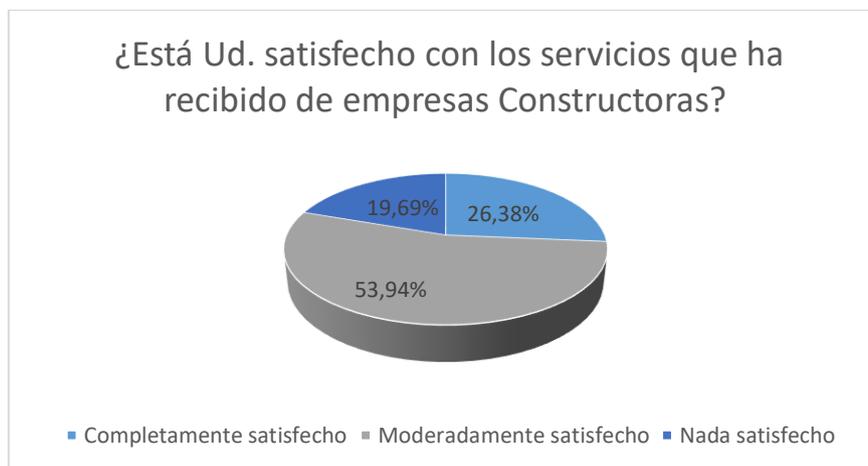
La mayor parte de la población encuestada manifiesta que al momento de contratar un servicio siempre mira la economía; esto porque los recursos de las familias son limitados; además la disponibilidad de maquinaria es un factor importante al momento de ofrecer un servicio. En el caso de las instituciones públicas y privadas a pesar que también miran la economía siempre están pendientes de la calidad y garantía del trabajo. Es importante muchas veces mirar la economía, pero con calidad, que se abarate los costos pero que se garantice la calidad del trabajo o producto terminado.

**Pregunta 5.** ¿Está Ud. satisfecho con los servicios que ha recibido de empresas Constructoras?

**Tabla 11.** Satisfacción con los servicios que ha recibido de empresas Constructoras

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Completamente satisfecho	67	26,38%
Moderadamente satisfecho	137	53,94%
Nada satisfecho	50	19,69%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 5** Satisfacción con los servicios que ha recibido de empresas Constructoras  
**Elaborado por:** María Pinguil

### Análisis

El 53,94% de la población encuestada manifiesta estar moderadamente satisfecha con el servicio brindado; el 26,38% está completamente satisfecho; mientras que el 19,69% se encuentra nada satisfecho. Este porcentaje que se encuentra nada satisfecho es el mercado

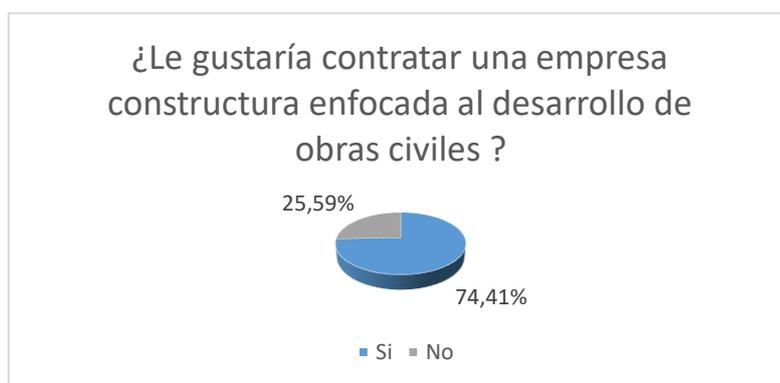
potencial al cual se pretende llegar y que constituye la demanda objetivo para la empresa constructora de obras civiles. La población que se encuentra completamente satisfecha y moderadamente satisfecha constituye un mercado al cual es posible llegar si se utilizan las mejores estrategias de mercado; y, por otro lado, si se ofrecen servicios que superen a la competencia.

**Pregunta 6.** ¿Le gustaría contratar una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles?

**Tabla 12.** Personas que contratarían una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	189	74,41%
No	65	25,59%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 6** Personas que contratarían una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles

**Elaborado por:** María Pinguil

**Análisis**

El 74,41% de los encuestados manifiesta que, si contratarían una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles, mientras que el 25,59% no les gustaría contratar; este mínimo porcentaje tal vez se deba por la falta de información de los servicios que ofrece la constructora. Por tal motivo es fundamental emitir información por los diferentes medios de comunicación.

**Pregunta 7.** ¿A través de qué medios preferiría recibir información sobre los servicios de construcción?

**Tabla 13.** Medios que preferiría recibir información sobre los servicios de construcción

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Radio	122	48%
Redes sociales	110	43%
Otros	22	9%
Total	254	100%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 7** Medios que preferiría recibir información sobre los servicios de construcción

**Elaborado por:** María Pinguil

**Análisis**

Las encuestas manifiestan que el 48% de las personas prefieren recibir información sobre los servicios de la constructora por la radio seguida del 43% por medio de las redes sociales. Por lo que es importante difundir los servicios que ofrece la empresa por todos los medios de comunicación para así ayudara a conseguir más clientes.

**Pregunta 8** ¿Le gustaría recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos cuando quiera adquirir algún servicio?

**Tabla 14.** Recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	224	88,19%
No	30	11,81%
Total	254	100,00%

**Elaborado por:** María Pinguil



**GRAFICO 8** Recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos

**Elaborado por:** María Pinguil

### **Análisis**

El 88,19% de los encuestados manifiestan que les gustaría recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos, y solo el 11,81% no les interesa. Esto nos hace una referencia cuán importante es la comunicación entre cliente y constructor, sobre todo ir hasta la comodidad de su casa.

## **3. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **3.1. Objetivo General y objetivos específicos**

#### **3.1.1. Objetivo general**

Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras de civil, buscando adaptarse a las necesidades de sus clientes, en cualquier tipo o aspectos relacionados con la construcción, elaboración, ejecución, calidad, diseño, de cualquier tipo de obra de infraestructura a nivel local.

#### **3.1.2. Objetivos Específicos**

- Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos.
- Definir la estructura organizacional para establecer la capacidad instalada del negocio
- Elaborar un estudio mercado utilizando técnicas de investigación como la entrevista, la encuesta.
- Determinar valores financieros que conllevará el negocio.

### 3.2. Indicadores de resultados

Para realizar el plan de acción que se describe en el objetivo general, resulta indispensable diseñar la siguiente matriz en la cual se estructura de la siguiente manera:

**Tabla 15.** Indicadores de resultados

Objetivos	Indicadores	Resultados
Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos	Obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos	Satisfacción del cliente
Definir la estructura organizacional para establecer la capacidad instalada del negocio	Estructura organizacional	Desarrollo de una buena estructura organizacional para la empresa.

<p>Elaborar un estudio mercado utilizando técnicas de investigación como la entrevista, la encuesta.</p>	<p>Encuesta y entrevista</p>	<p>Encuestas y entrevistas realizadas a los habitantes del Cantón Santa Cruz</p>
<p>Determinar valores financieros que conllevará el negocio</p>	<p>Estudio financiero</p>	<p>Obtención de Mayor Rentabilidad y satisfacción del cliente</p>

**Elaborado por:** María Pinguil

### 3.3. Matriz de marco lógico

**Tabla 16:** Matriz de marco lógico

RESUMEN DE OBJETIVO	INDICADORES OBJETIVAMENTE	MEDIO DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<p><b>FIN:</b> Contribuir a mejorar las condiciones de vida de las familias</p>	<p>La mayoría de los encuestados afirmaron que necesitan por lo menos una vez al mes la reparación de una vivienda o mantenimiento de un local.</p>	<p>Encuesta realizada a la población local, con un mercado objetivo que son las familias.</p>	<p>La población le interesa que la empresa constructora le brinde servicios de calidad.</p>
<p><b>Propósito (objetivo general)</b> Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras de civil, buscando adaptarse a las necesidades de sus clientes, en cualquier tipo o aspectos relacionados con la construcción, elaboración, ejecución y calidad.</p>	<p>Al finalizar el proyecto cada familia contara con una constructora que brindara un servicio de calidad y cumpliendo con cada una de sus necesidades.</p>	<p>Encuestas realizadas a los hogares del cantón Santa Cruz</p>	<p>La mayoría de las familias cuenta con un recurso económico para la construcción de sus viviendas o cualquier arreglo de un hogar.</p>
<p><b>COMPONENTES</b> <b>Objetivo específico 1:</b> Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos</p>			
<p>Crear una empresa enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos, satisfaciendo las necesidades del cliente.</p>	<p>La mayoría de personas contrataran los servicios que ofrece la empresa</p>	<p>Resultados de las encuestas de las necesidades de los clientes.</p>	<p>La mayoría de los hogares requieren una contratación de la constructora.</p>

<b>Objetivo específico 2:</b> Definir la estructura organizacional para establecer la capacidad instalada del negocio			
La constructora Chilán asignará responsabilidades para cada trabajador que se encuentre contratado en la obra	La estructura organizacional establecida tiene un 100% de aceptación por cada uno de sus trabajadores.	La asignación del representante en la documentación, al constituir el negocio. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acta de reuniones.</li> <li>• Acta de constitución</li> </ul>	La empresa contará con todos los procesos de función estructural
<b>Objetivo específico 3:</b> Elaborar un estudio de mercado utilizando técnicas de investigación como la entrevista, las encuestas.			
Analizar el estudio de mercado utilizando una encuesta para la población del cantón de Santa Cruz	Las encuestas analizadas dan a conocer que es necesario una constructora.	Encuestas realizadas a los hogares del cantón Santa Cruz, conociendo el mercado	Conocer todas las necesidades de los hogares del cantón Santa Cruz
<b>Objetivo específico 4:</b> Determinar valores financieros que conllevará el negocio.			
Analizar los valores financieros que tendrá la empresa constructora Chilán	Al finalizar el proyecto se tendrán todos los estados financieros que requiere la empresa	Estados financieros Flujo de caja	Recuperación de la inversión

**Elaborado por:** María Pinguil

## 4. VIABILIDAD Y PLAN DE SOSTENIBILIDAD

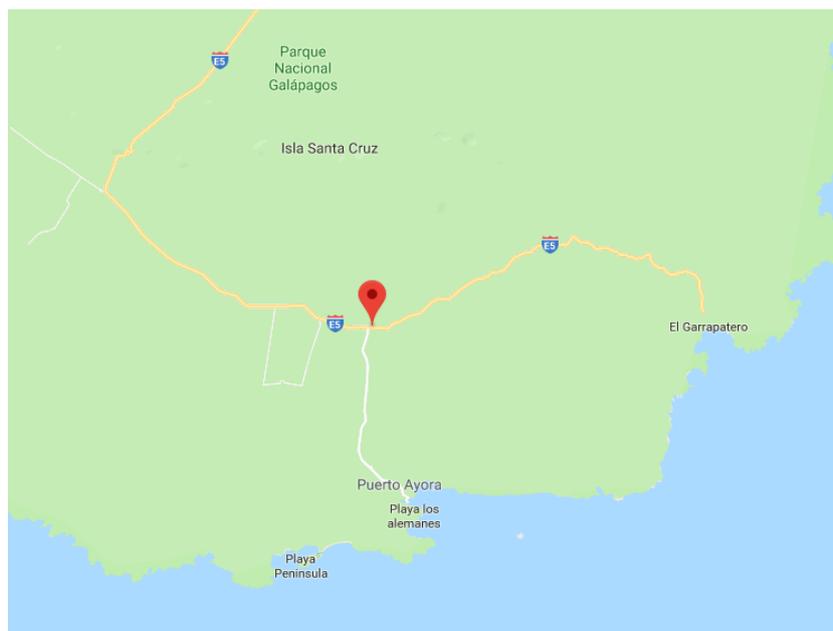
### 4.1 Viabilidad técnica

Dentro del desarrollo de plan de negocio para la implementación de la **CONSTRUCTORA CHILAN**, se realizará mediante la ejecución del estudio de mercado, permitiendo ver si el proyecto a implementarse puede ser viable o no, y de esta forma tomar decisiones y determinar la aceptación de los servicios a ofrecer.

Para la satisfacción de los clientes es necesario cumplir con sus necesidades y expectativas que fueron planteadas en el contrato de la obra.

#### 4.1.1. Descripción de la ingeniería del proyecto:

El proyecto es desarrollar un Plan de negocio para la creación de una empresa de construcción de obra civil para el artesano Mario Chilan en el cantón de santa cruz, el mismo que estará ubicado en el barrio las palmas en bellavista que estará localizado la oficina.



**GRAFICO 9.** Localización de la empresa

**Fuente:** Google Maps

#### **4.1.2. Especificaciones técnicas**

##### **Tamaño del Proyecto**

El tamaño del proyecto, depende básicamente del alcance de la empresa para producir de acuerdo a la disponibilidad de recursos humanos, tecnológicos, materiales, propiedad planta y equipo, infraestructura, maquinaria, entre otros factores que permitirán medir la capacidad máxima instalada. El presente plan de negocio será una guía para medir el alcance de la creación de una empresa dedicada a la remodelación y aplicación en el sector de la construcción de infraestructura de oficina.

#### **1. Requisitos para el funcionamiento del negocio**

- Obtener la calificación artesanal
- Obtener un RUC por parte de la representante
- Obtener el permiso de funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos
- Obtener la patente municipal

##### **1.1. Equipamiento y maquinarias**

###### **➤ Equipamiento y maquinarias**

Para la implementación de este proyecto la empresa necesita de las siguientes herramientas para brindar un mejor servicio.

Se necesita lo siguiente herramientas:

**Tabla 17** Equipo y maquinarias

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
6	Taladoras
2	Concretara
20	Andamios
3	Moladora Grande
3	Moladora Pequeña
5	Sierra Circular
3	Escalera Pequeña
1	Escalera Grande
1	Soldadora
4	Cortadora De Cerámica
2	Caja De Herramientas Completas
2	Vibrador De Hormigón
1	Compactador Tipo Plancha
6	Carretillas
15	Palas
8	Barretas
1	Elevador De Concretara

Elaborado por: María Pinguil

➤ **Requerimiento del personal**

El personal con el que contará el negocio será tanto para el área administrativa y operativa, entre los cuales se tiene:

Tabla 18: Requerimiento del personal

DESCRIPCIÓN DEL PERSONAL	CANTIDAD
Gerente	1
Contador	1
Asistente	1
Maestro Albañil	10
Ayudante Albañil	10

Elabora por: María Pinguil

## 4.2 Viabilidad económica y financiera

### 4.2.1 Inversión inicial del proyecto

Se denomina inversión inicial a la cantidad de dinero que es necesario invertir para poner en marcha un proyecto de negocio. (Negocios, 2013)

Dentro del proyecto para el plan de negocios para la creación de una empresa de construcción de obra civil la inversión estará determinada por activos fijos y capital de trabajo, con ello se estaría identificando el valor o cantidad que se requiere para para la futura implementación del negocio.

Tabla 19 Inversión Total

Inversión Total:	Valores
Activos Fijos	15.865,28
Capital de trabajo	31.309,91
<b>Total de inversión:</b>	<b>47.175,19</b>

Elaborado por: María Pinguil.

#### 4.2.2. Inversión de activos fijos

los activos fijos son constituidos como bienes de la empresa y son considerados para el proyecto la adquisición de muebles, enseres y equipos para el funcionamiento de las diferentes áreas.

**Tabla 20 Activos fijos**

<b>Cantidad</b>	<b>Activos fijos</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
	<b>Área de producción</b>		
6	Taladoras	258,04	1.548,24
2	Concretara	1.700,00	3.400,00
20	Andamios	69,00	1.380,00
3	Amoladora grande	293,86	881,58
3	Amoladora pequeña	161,16	483,48
5	Sierra circular	372,50	1.862,50
3	Escalera pequeña	135,71	407,13
1	Escalera grande	333,93	333,93
1	Soldadora	178,57	178,57
4	Cortadora de cerámica	100,00	400,00
2	Caja de herramientas completas	22,32	44,64
2	Vibrador de hormigón	247,00	494,00
1	Compactador tipo plancha	450,00	450,00
6	Carretillas	100,63	603,78
15	Palas	12,77	191,55
8	Barretas	27,86	222,88
1	Elevador de concreto	1.200,00	1.200,00
	<b>Área de administración</b>		
1	Escritorio ejecutivo	129,00	129,00
1	Silla ejecutivo	95,00	95,00

1	Mesa de reunión	200,00	200,00
1	Computadores	500,00	500,00
1	Impresora	250,00	250,00
1	Archivador	200,00	200,00
1	Cesto de basura	20,00	20,00
1	Tinta de impresora	80,00	80,00
1	Teléfono convencional	70,00	70,00
	<b>Área de ventas</b>		
1	Mueble counter	210,00	210,00
9	Sillas	29,00	29,00
	<b>Suman</b>		<b>15.865,28</b>

Elaborado por: María Pinguil

#### 4.2.3. Aporte de socios

**Tabla 21** Aporte de socios

<b>Aportes de Socios</b>	<b>Valores</b>
Aportes de Socios	27.175,19

Elaborado por: María Pinguil

#### 4.2.4. Financiamiento del proyecto

##### **Préstamo bancario**

Para cubrir el monto total de aportación la microempresa obtuvo un crédito bancario para su financiamiento.

**Tabla 22: Tabla de amortización**

<b>Beneficiario</b>	Proyecto de constructora			
<b>Institución Financiera</b>	Banco pacifico			
<b>Tipo de producto financiero</b>	Productivo Pyme			
<b>Monto</b>	20.000,00			
<b>Tasa</b>	11,83%			
<b>Plazo</b>	5 años			
<b>Periodicidad</b>	1			
<b>Número de períodos</b>	5			<b>Cuota:</b> 5.524,85
No.	Saldo	Interés	Principal	Cuota
0	20.000,00			
1	16.841,15	2.366,00	3.158,85	5.524,85
2	13.308,61	1.992,31	3.532,54	5.524,85
3	9.358,17	1.574,41	3.950,44	5.524,85
4	4.940,40	1.107,07	4.417,78	5.524,85
5	0,00	584,45	4.940,40	5.524,85
		<b>7.624,24</b>	<b>20.000,00</b>	<b>27.624,24</b>

Elaborado por: María Pinguil.

#### 4.2.5. Total, de financiamiento

**Tabla 23** Total, de financiamiento

Financiamiento	Valores	Porcentaje
Capital Propio	27.175	57,60%
Crédito Bancario	20.000	42,40%
<b>TOTAL</b>	<b>47.175</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: María Pinguil.

#### 4.2.6. Proyección de ingresos

Ponderación de ventas

La ponderación de las ventas, sirve para determinar el porcentaje de relevancia de ventas

En el proyecto de construcción, remodelación y ampliación de viviendas son los porcentajes que se muestran en la tabla siguiente:

**Tabla 24 proyección de ventas**

<b>Detalle</b>	<b>Ponderación de ventas</b>	<b>Precio</b>
Construcción de casas	20,00%	24.000,00
Remodelación de vivienda	45,00%	4.900,00
Ampliación de viviendas	35,00%	15.700,00
<b>Total:</b>	<b>100,00%</b>	

Elaborado por: María Pinguil.

#### 4.2.7. Ventas proyectadas

El proyecto de construcción, remodelación y ampliación de viviendas, tiene las siguientes estimaciones de ventas para los próximos 5 años.

Tabla 25 Presupuesto de ingresos

<b>CONCEPTO</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>DEMANDA objetivo</b>	99	101	103	105	108
<b>Número de integrantes por familia</b>	3	3	3	3	3
<b>Número de Familias</b>	33	34	34	35	36
Construcción de casas	7	7	7	7	7
Remodelación de vivienda	15	15	15	16	16
Ampliación de viviendas	12	12	12	12	13
<b>Total, ingresos</b>					
Construcción de casas	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00
Remodelación de vivienda	73.500,00	73.500,00	73.500,00	78.400,00	78.400,00
Ampliación de viviendas	188.400,00	188.400,00	188.400,00	188.400,00	204.100,00
<b>Total, ingresos por ventas</b>	<b>429.900,00</b>	<b>429.900,00</b>	<b>429.900,00</b>	<b>434.800,00</b>	<b>450.500,00</b>

Elaborado por: María Pinguil

#### 4.2.8. Proyección de costo de producción

Los costos de operación del proyecto se calcularon para los cinco años siguientes desde el año 2019 hasta el 2023.

Se realizó estimaciones de los materiales, mano de obra, beneficios sociales, arriendos, energía eléctrica, agua potable, teléfono, depreciación de activos

**Tabla 26 Proyección de Costo de operación**

<b>Concepto/años</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>Costo de operación</b>					
Materiales e insumos	42.990,00	42.990,00	42.990,00	43.480,00	45.050,00
Mano de obra	199.680,00	203.941,17	208.293,28	212.738,25	217.278,09
Beneficios sociales	73.734,46	75.307,96	76.915,03	78.556,40	80.232,79
Arriendo	1.800,00	1.838,41	1.877,64	1.917,71	1.958,64
Energía eléctrica	240,00	245,12	250,35	255,70	261,15
Agua potable	120,00	122,56	125,18	127,85	130,58
Teléfono	300,00	306,40	312,94	319,62	326,44
Mantenimiento	6.600,00	6.740,84	6.884,69	7.031,61	7.181,67
Elementos de seguridad	1.500,00	1.532,01	1.564,70	1.598,09	1.632,20
Depreciación.	1.761,53	1.761,53	1.761,53	1.511,53	1.511,53
<b>Total:</b>	<b>328.725,99</b>	<b>334.786,01</b>	<b>340.975,34</b>	<b>347.536,76</b>	<b>355.563,07</b>

Elaborado por: María Pinguil

**4.2.9. Presupuesto gastos Operacionales**

Los gastos administrativos que se van a considerar son: sueldos, beneficios sociales, un valor por gastos generales, y suministro de oficina.

Tabla 27 Presupuestos Gastos de administración

Concepto/años	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Sueldos	32.400,00	33.091,42	33.797,59	34.518,83	35.255,46
Beneficios sociales	8.773,52	8.960,75	9.151,97	9.347,27	9.546,74
Gasto arriendo Adm.	600,00	612,80	625,88	639,24	652,88
Suministros de oficina	720,00	735,36	751,06	767,09	783,45
<b>Total:</b>	<b>42.493,52</b>	<b>43.400,33</b>	<b>44.326,49</b>	<b>45.272,42</b>	<b>46.238,54</b>

Elaborado por: María Pinguil

### Gastos Financieros

Tabla 28 Presupuestos Gastos financieros

Concepto/años	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Interés	2.366,00	1.992,31	1.574,41	1.107,07	584,45
<b>Total:</b>	<b>2.366,00</b>	<b>1.992,31</b>	<b>1.574,41</b>	<b>1.107,07</b>	<b>584,45</b>
<b>Costo total de producción</b>	<b>382.698,74</b>	<b>389.486,35</b>	<b>396.382,57</b>	<b>403.625,44</b>	<b>412.302,44</b>

Elaborado por: María Pinguil

### Evaluación financiera

Tabla 29 TMAR

Fuentes de Financiamiento	Valor	Tasa %	Estructura en %	Costo Ponderado
Capital Propio	27.175,19	19,00%	58%	10,95%
Interés préstamo		11,83%	36%	4,25%
Inflación		2,13%	6%	0,14%
<b>Total:</b>	<b>27.175,19</b>	<b>32,96%</b>	<b>100%</b>	<b>15,34%</b>

Elaborado por: María Pinguil

### **Análisis:**

La tasa de rentabilidad mínima requerida que se ha de exigir de las inversiones depende de varios factores. Por una parte, ha de ser superior al costo de la financiación o costo de capital.

En el proyecto se tomó en cuenta al capital de trabajo que es el aporte de los socios con una tasa estimada de 19%, el interés del préstamo una tasa de interés activa del 11.83%.

Y la inflación promedio de los últimos cinco años de 2.13% dando como resultado que el TMAR del proyecto es de 15,34%.

### **Valor actual neta y tasa interna de retorno y periodo de recuperación**

**Tabla 30 VAN Y TIR**

<b>Años</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>Inversión inicial</b>	(27.175,19)					
<b>Ingresos</b>		429.900,00	429.900,00	429.900,00	434.800,00	489.367,55
<b>Desembolsos</b>		400.844,03	405.344,22	409.916,42	416.619,74	427.663,49
<b>Flujo de efectivo neto</b>	(27.175,19)	29.055,97	24.555,78	19.983,58	18.180,26	61.704,05
<b>VAN</b>	<b>69.999,37</b>					
<b>TIR</b>	<b>96%</b>					
<b>Periodo de recuperación</b>	698,80	días				
<b>Tiempo Real:</b>	1,00	años	11	meses	9	días

**Elaborado por: María Pinguil**

### **Análisis de VAN:**

El valor actual neto del proyecto es de 69.999,37 que es el valor presente de 5 años de caja futura, originado por una inversión de 27.175,19, llegando a ser un favorable debido que es positivo y un valor alto

### **Análisis del TIR:**

La tasa interna de retorno del proyecto es de 96%.

El Tir es aceptable debido a que es mayor que la rentabilidad requerida.

La TIR determinar cuál es la rentabilidad del proyecto y basado en el VAN sabemos si esta rentabilidad realmente está generando riqueza o destruyéndola, puesto que si está por debajo de cero quiere decir que sería inviable empezar con el proyecto, por el contrario, si el VAN es positivo es una gran herramienta para la toma de decisiones por parte del inversionista.

### **Periodo de recuperación**

El tiempo de recuperación en años, meses, y días es:

1 años 11 meses 1 días

### **Análisis:**

El periodo de recuperación del proyecto es de 1 años, 11 meses y 81 días, siendo el tiempo adecuado para la recuperación de la inversión inicial del proyecto planteado.

### **4.3 Análisis de Sostenibilidad**

Dentro del presente plan de negocios para el plan de negocios para la creación de una empresa de construcción enfocada hacia ejecución de cualquier tipo de obra civil, el análisis de sostenibilidad está enmarcado en la proyección de la operación por cinco años, tomando en cuenta las circunstancias macroeconómicas y el ámbito donde se desarrolla dicho proyecto. La financiación del plan de negocios está estructurada de la siguiente forma tendrá una aportación de parte del emprendedor, y será financiado por la banca pública (Van Ecuador).

### **4.3.1. Sostenibilidad técnica.**

#### **Estrategias de marketing mix**

El marketing mix es aquella estrategia que demanda el uso del conjunto de herramientas, es decir producto, precio, distribución y promoción en conjunto para sacar a flote las ventas semanales, mensuales y anuales del servicio, por lo que es preciso innovar como por ejemplo con el hecho de como primer punto ofrecer un servicio de calidad, haciendo énfasis en mantener los recursos tecnológicos, materiales y de talento humano con una atención adecuada al cliente y como segundo punto es preciso darle un precio competitivo

#### **1. Producto:**

Los servicios brindados por la **CONSTRUCTORA CHILAN** es de construcción y remodelación entre otros, son personalizados y de acuerdo a las necesidades del cliente, se debe analizar primero con el cliente el alcance del proyecto a realizar, para posteriormente realizar un análisis de costos de la empresa y se le hace llegar una cotización razonable al cliente, con algunas opciones a elegir, con el fin de ser atractivos y competitivos en el mercado.

#### **2. Precio**

Los servicios brindados por la **CONSTRUCTORA CHILAN** serán de la mejor calidad donde se satisfagan las necesidades de los clientes, se evaluará o analizar primero con el cliente el alcance del proyecto a realizar, para posteriormente realizar un análisis de costos de la empresa y se le hace llegar una cotización razonable al cliente, con algunas opciones a elegir, con el fin de ser atractivos y competitivos en el mercado.

### **3. Plaza**

Los servicios de CONSTRUCTORA CHILAN se brindan en sus oficinas ubicadas en bellavista en el barrio las palmas, pero para brindar un mejor servicio se visitará a los clientes en sus viviendas y/o lugares donde se requiere realizar el proyecto.

### **4. Promoción**

La constructora Chilán, promocionará sus servicios mediante la estrategia de promoción de boca a boca, ya que este es un método que usa el propietario del proyecto planteado para darse a conocer en la localidad, permitiendo la fidelidad de sus clientes.

Se promocionará también mediante las emisoras radiales, redes sociales y dando exposiciones en las ferias artesanales, ya que cada año se lleva una programación de las explicaciones de cada uno de los artesanos en distintas arias

### **5. PRESUPUESTO**

Para la implementación del plan de negocios, es necesario contar con un capital de \$47.175.19 dólares americanos, mismo que está financiado con aportación que asciende a un valor de \$15.865,28 dólares americanos de parte del emprendedor. Para cubrir con la diferencia de \$31.309.91 será canalizada por el financiamiento de Banco del pacifico; el mismo que permitirá cubrir los activos fijos y capital de trabajo.

**Tabla 31 Inversión total**

<b>Inversión Total:</b>	<b>Valores</b>
Activos Fijos	15.865,28
Capital de trabajo	31.309,91
<b>Total, de inversión:</b>	<b>47.175,19</b>

## **6. ESTRATEGIA DE EJECUCION**

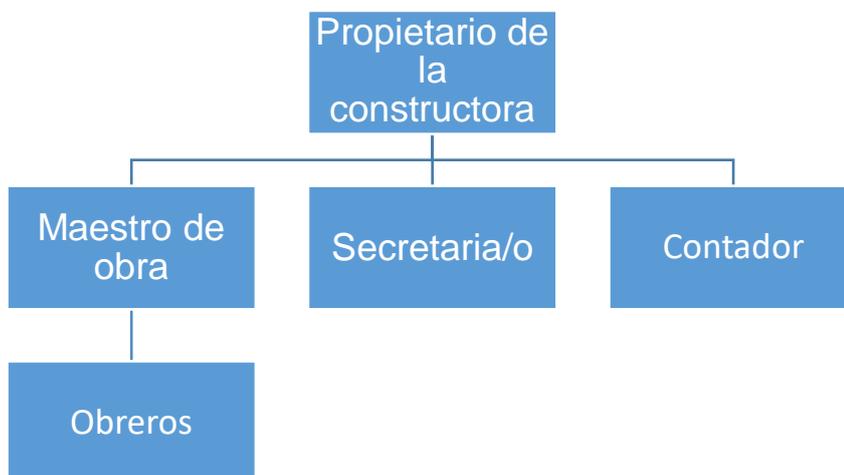
### **6.1. Estructura operativa**

Se establece la estructura operativa para formar el departamento de administración, el mismo que se encarga de planificar, organizar, dirigir y brindar servicio de calidad, con el fin de cumplir con los objetivos y metas propuestas.

La estructura organizacional contara con un área administrativa y una operativa quienes se encargarán de la contratación de los empleados y aceptación de obras a realizarse.

### **ORGANIGRAMA.**

**Tabla 32: ORGANIGRAMA**



**Elaborado por:** María Pinguil

- **Misión y visión,**

### **Misión**

El proyecto de una empresa constructora tiene como misión la ejecución de proyecto y construcciones, ofreciendo soluciones de vivienda de calidad, a un costo accesible, cumpliendo todas las normas laborales y éticas para satisfacer las necesidades del cliente.

### **Visión**

Ser considerada como la constructora de referencia en calidad y compromiso en la mente del cliente, brindando un ambiente que promueva y recompense el desarrollo de sus empleados, con el respaldo de ser una empresa sólida y respetada.

### **Valores**

La construcción debe ser el resultado de un proceso en conjunto con el cliente y la construcción, para que el servicio este de acuerdo a las necesidades del consumidor. Se pondrá en práctica los valores que día a día fue inculcado por nuestros padres y por nuestros estudios.

- **Calidad** en los productos para el bienestar de los consumidores y clientes.
- **Responsabilidad** en las prácticas empresariales, que generen valor para los socios, empleados, clientes y proveedores.

- **Integridad** en las relaciones empresariales y personales, fomentando un orden natural y respeto mutuo.
- **Pasión** y compromiso en todas las actividades que se realicen.
- **Liderazgo** en dar a conocer un nuevo método de preparar café, fomentando la producción nacional.

## 6.2. Arreglos institucionales y modalidad de ejecución

Entre las instituciones que intervienen en el proceso de legalización, constitución, regulación y financiamiento del negocio, se encuentra el SRI (Servicio de Rentas Internas), Ban Ecuador (Banca Pública), el Cuerpo de Bomberos y el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santa Cruz:

**Tabla 33.** Arreglos institucionales y modalidad de ejecución

INSTITUCIÓN	EJECUCION
Servicio de Rentas Internas (SRI)	Obtención del Registro Único de Contribuyente
Ban Ecuador (Banca Pública)	Presentación de solicitud de requerimiento crediticio Valoración de la viabilidad y aprobación del mismo
Cuerpo de Bomberos	Obtención del permiso de funcionamiento, luego de la

	valoración de la infraestructura y los procesos
Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santa Cruz	Obtención de la Patente Municipal
Junta nacional del artesano	Calificación artesanal

**Elaborado por:** María Pinguil

### 6.3. Cronograma valorado por componente y actividades

**Tabla 34.** Cronograma valorado por componente y actividades

INSTITUCIÓN	ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
Constructora Galápagos	Adecuaciones de la infraestructura	x	x	x													
Servicio de Rentas Internas SRI	Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes)				x												
Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santa Cruz	Obtener la Patente y demás documentos necesarios para la legalización del negocio					x	x	x									
Cuerpo de Bomberos	Efectuar la verificación de las instalaciones para evitar futuros incendios								x	x							
BanEcuador	Solicitar y gestionar la aprobación del crédito										x	x	x	x			
CONSTRUCTORA CHILAN	Compra e instalación de herramientas/equipamiento para talleres													x	x	x	x

Elaborado por: María Pingüil

## **7. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION**

### **7.1. Monitoreo de la ejecución**

Para la elaboración del plan de negocios de la creación de la constructora Chilan, el monitoreo de la ejecución del proyecto lo realizará el administrador (dueño), que estará verificando el buen proceso de la elaboración del proyecto, de esta manera lograr cumplir con la demanda requerida por sus clientes, además para medir su alcance mediante los siguientes lineamientos.

- Obtener toda la documentación permitida para llevar acabo el trabajo
- Contar con proveedores que ofrezcan materias de buena calidad.
- Contar con trabajadores altamente capacitados y aptos para la construcción

### **7.2. Evaluación de resultados e impactos.**

La evaluación de resultados estará alineada con los indicadores de verificación. Con el fin de establecer una buena base en el desarrollo de la aplicación de la presente propuesta, se recomienda mantener contacto directo con los clientes, que permita enriquecer los procesos y éstos logren multiplicar la preferencia al servicio ofrecido.

Es importante, además, utilizar registros financieros y operativos, para mantener un mejor control de las actividades que se desarrollen diariamente.

## Bibliografía

- 2015, i. (s.f.). Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/CPV\\_Galapagos\\_2015/Analisis\\_Galapagos%20201](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/CPV_Galapagos_2015/Analisis_Galapagos%20201)
- Anzil, F. (2009). *Proyectos de inversión*. Obtenido de Tasa de descuento: [www.econlink.com.ar](http://www.econlink.com.ar)
- Banca Facil,. (2015). Obtenido de Interés: <http://www.bancafacil.cl>
- Banco Central de Ecuador. (06 de 2018). *Inflación mensual*. Obtenido de [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia: ProQuest Ebrary.
- CreceNegocios. (2016). *CreceNegocios*. Obtenido de Pronostico de la demanda: <http://www.crecenegocios.com>
- CreceNegocios. (2018). *CreceNegocios*. Obtenido de Pronostico de la demanda: <http://www.crecenegocios.com>
- Cruceros. (2015). Galápagos.
- Galápagos Cruceros, 2. (2015). *Obtenido de Islas Galápagos:*. Obtenido de <http://www.galapagoscruceros.ec/galapagos-islas.html>
- <http://www.galapagoscruceros.ec/galapagos-islas.html>, G. C. (s.f.).
- INCE . (2015). Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/CPV\\_Galapagos\\_2015/Analisis\\_Galapagos%20201](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/CPV_Galapagos_2015/Analisis_Galapagos%20201)
- INEC. (2015). [http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/553/related\\_materials](http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/553/related_materials). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec:file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Analisis%20de%20Resultados.pdf>

Instituto Tecnológico de Sonora. (2014). *Contaduría y finanzas*. Obtenido de Planeación y evaluación financiera: <http://biblioteca.itson.mx/>

Lara Byron. (2010). En *Proyectos*. Editorial Aguila.

Lavanderia Robotina. (10 de Mayo de 2018). *Servicios a empresas*. Obtenido de [www.lavanderiarobotina.com/servicio-a-empresas/](http://www.lavanderiarobotina.com/servicio-a-empresas/)

Philip Kotler y Gary. (2014). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.

Rodriguez, C. (s.f.). <https://www.andes.info.ec/es/noticias/turismo/1/cafe-de-galapagos-sabor-y-calidad-inigualable-para-domingo-01-04-18>. .

Supercias. (10 de Julio de 2018). Obtenido de Clasificador Ciiu: [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)

## **8. ANEXOS**

### **Anexo 1. Normativa Legal**

**Calificación Artesanal:** La nueva Ley de Defensa del Artesano<sup>9</sup> concede a Artesanos

Calificados los siguientes beneficios:

#### **LABORALES:**

1. Exoneración de pago de decimotercero, decimocuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices.
2. Exoneración del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices.
3. Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas.

#### **SOCIALES:**

1. Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices.
2. Acceso a las prestaciones del seguro social.
3. Extensión del seguro social al grupo familiar.
4. No pago de fondos de reserva.

#### **TRIBUTARIOS:**

1. Facturación con tarifa 0% I.V.A.
2. Declaración semestral del I.V.A.
3. Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías.
4. Exoneración del pago del impuesto a la renta.

5. Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales.
6. Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal.

Para la obtención de la calificación de un taller artesanal, el artesano deberá solicitarla al presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

Requisitos personales:

- Que la actividad sea eminentemente artesanal.
- Que la dirección y responsabilidad del taller esté a cargo del Maestro de Taller.
- Requisitos generales y legales:
- Copia Cédula Identidad.
- Copia Certificado de votación (hasta 65 años).
- Foto carné actualizada a color.
- Tipo de sangre.
- Solicitud adquirida en la JNDA, Juntas Provinciales y Cantonales.
- Calificaciones primera vez:
- Copia de título artesanal.

## Anexos 2. Logo de la empresa y diseño de las camisetas

**GRAFICO 10: logo de la empresa**



Elaborado por: María Pinguil

**GRAFICO 11: Diseño de las camisetas**



Elaborado por: María Pinguil

### Anexo 3: formato de encuestas

#### ENCUESTA A POSIBLES CLIENTES

##### SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

**OBJETIVO:** Es buscar la aceptación de la implementación de la empresa constructora en santa cruz, ofreciendo cualquier tipo o aspectos relacionados con la construcción, elaboración, ejecución, calidad, diseño, de cualquier tipo de obra de infraestructura a nivel local

1. **¿Utiliza los servicios de una constructora enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos?**  
a) Si  b) NO
2. **¿Qué servicios de una empresa constructora ha utilizado?**  
a) Alquiler de andamios  c) Acabados de fachadas de vivienda   
b) Remodelación  d) Construcción de casa
3. **¿Con qué Frecuencia utiliza usted servicios de construcción de obra civil?**  
a) Semestral  b) Anual  c) Nunca
4. **¿Qué factores considera Ud. más importantes al momento de contratar un servicio de una empresa Constructora?**  
a) Economía  c) Disponibilidad de   
b) Garantía de trabajo  maquinarias
5. **¿Está Ud. satisfecho con los servicios que ha recibido de empresas Constructoras?**  
a) Completamente satisfecho   
b) Moderamente satisfecho   
c) Nada satisfecho
6. **¿Le gustaría contratar una empresa constructora enfocada al desarrollo de obras civiles?**  
a) Si  b) No
7. **¿A través de qué medios preferiría recibir información sobre los servicios de construcción?**  
a) Radio  c) Otros   
b) Redes sociales
8. **¿Le gustaría recibir asesoría en su casa acerca de construcción enfocada al desarrollo de obras civiles bajo los estándares de calidad establecidos cuando quiera adquirir algún servicio?**  
a) Si   
b) No

### Anexo 4: cotización me materiales

**GUERRERO ALDAS MAGALY MARIBEL**  
**2000026738001**

CUCUVE S/N Y ISLAS PLAZA  
 052526576

Usuario: ange1  
 Impreso desde: MCRIS  
 Fecha de Impresión: 12/03/2019 09:49:41  
 Page 1 of 1

**COTIZACIÓN No. 0019174**

Tipo Venta: PUNTO DE VENTA 1 Caja: CAJA ELECTRONICA 1

Cliente: 999999999999 - CONSUMIDOR FINAL

Dirección: CONSUMIDOR FINAL

Teléfono:

Fecha de Emisión: 12/03/2019 09:49:06

F. Validez: 27/03/2019 09:49:06

Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio	% Desc	P Desc	Subtotal
1-02887600384	SIERRA CIRCULAR 8. 1/4" DW384 5800RPM 13A	3.00	UNIDAD	372.50	0.00	372,50	1,117.5000
1-77990460092	SOLDADORA INVERTER 250AMP - 4900W 220V. PTK	1.00	UNIDAD	178.57	0.00	178,57	178.5700
1-84137971490	CORTADORA D/CERAMICA STAR-61 5/ESTUCHE	4.00	UNIDAD	100.00	0.00	100,00	400.0000
1-77051520523	CAJA HERRAMIENTA "24" RIMAX AZP 5239	2.00	UNIDAD	22.32	0.00	22,32	44.6400
1-74156029200	ESCALERA PROFE. EXTENSIBLE FIBRA 24-300LIBRS INCO	1.00	UNIDAD	333.93	0.00	333,93	333.9300
1-50189286951	ESCALERA F/VIDRIO T/TIJERA 1.83MTR. TC5247	3.00	UNIDAD	135.71	0.00	135,71	407.1400
1-91002810	CARRETILLA SURTEK AMARILLA	6.00	UNIDAD	100.63	0.00	100,63	603.7500
1-77029562040	PALA BELLOTA CUADRADA M/NEGRO PLAST. 5583-2 1.980G	15.00	UNIDAD	12.77	0.00	12,77	191.5200
1-77029562024	BARRETA BELLOTA 16LB. REF.5989 106216	8.00	UNIDAD	27.86	0.00	27,86	222.8600
1-88591129490	ESMERILADORA DWE4599 9"	3.00	UNIDAD	293.86	0.00	293,86	881.5800
1-88591147536	AMOLADORA DW 41/2 DWE4315-83	3.00	UNIDAD	161.16	0.00	161,16	483.4800
1-88591113332	TALADRO DWD520K 1/2" PERCUTOR 980W 0-1.2000-3.500RP	3.00	UNIDAD	258.04	0.00	258,04	774.1100

## ANEXO 5: Depreciación de activos fijos

**Tabla 35 depreciación de activos fijos**

Cantidad	Activos fijos	Valor Unitario	Valor Total	Años de depreciación	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Depreciación acumulada	Saldo en libros
	<b>Área de producción</b>										
6	Taladoras	258,04	1.548,24	10	154,82	154,82	154,82	154,82	154,82	774,12	774,12
2	Concretara	1.700,00	3.400,00	10	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	1.700,00	1.700,00
20	Andamios	69,00	1.380,00	10	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	690,00	690,00
3	Amoladora grande	293,86	881,58	10	88,16	88,16	88,16	88,16	88,16	440,79	440,79
3	Amoladora pequeña	161,16	483,48	10	48,35	48,35	48,35	48,35	48,35	241,74	241,74
5	Sierra circular	372,50	1.862,50	10	186,25	186,25	186,25	186,25	186,25	931,25	931,25
3	Escalera pequeña	135,71	407,13	10	40,71	40,71	40,71	40,71	40,71	203,57	203,57
1	Escalera grande	333,93	333,93	10	33,39	33,39	33,39	33,39	33,39	166,97	166,97
1	Soldadora	178,57	178,57	10	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	89,29	89,29
4	Cortadora de cerámica	100,00	400,00	10	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	200,00	200,00

2	Caja de herramientas completas	22,32	44,64	10	4,46	4,46	4,46	4,46	4,46	22,32	22,32
2	Vibrador de hormigón	247,00	494,00	10	49,40	49,40	49,40	49,40	49,40	247,00	247,00
1	Compactador tipo plancha	450,00	450,00	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	225,00	225,00
6	Carretillas	100,63	603,78	10	60,38	60,38	60,38	60,38	60,38	301,89	301,89
15	Palas	12,77	191,55	10	19,16	19,16	19,16	19,16	19,16	95,78	95,78
8	Barretas	27,86	222,88	10	22,29	22,29	22,29	22,29	22,29	111,44	111,44
1	Elevador de concreto	1.200,00	1.200,00	10	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	600,00	600,00
	<b>Área de administración</b>										
1	Escritorio ejecutivo	129,00	129,00	10	12,90	12,90	12,90	12,90	12,90	64,50	64,50
1	Silla ejecutiva	95,00	95,00	10	9,50	9,50	9,50	9,50	9,50	47,50	47,50
1	Mesa de reunión	200,00	200,00	10	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00	100,00
1	Computadores	500,00	500,00	3	166,67	166,67	166,67			500,00	-
1	Impresora	250,00	250,00	3	83,33	83,33	83,33			250,00	-
1	Archivador	200,00	200,00	10	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	100,00	100,00
1	Cesto de basura	20,00	20,00	10	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	10,00	10,00

1	Tinta de impresora	80,00	80,00	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	40,00	40,00
1	Teléfono convencional	70,00	70,00	10	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	35,00	35,00
	<b>Área de ventas</b>										
1	Mueble counter	210,00	210,00	10	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	105,00	105,00
9	Sillas	29,00	29,00	10	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	14,50	14,50
	<b>Suman</b>		<b>15.865,28</b>		<b>1.761,5</b> <b>3</b>	<b>1.761,5</b> <b>3</b>	<b>1.761,5</b> <b>3</b>	<b>1.511,5</b> <b>3</b>	<b>1.511,53</b>	<b>8.307,64</b>	<b>7.557,64</b>

Elaborado por: María Pinguil

## ANEXO 6: Estado de resultados

**Tabla 36 Estado de Resultados Presupuestado**

Concepto/años	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas netas	429.900,00	429.900,00	429.900,00	434.800,00	450.500,00
(-) costo de operación	328.725,99	334.786,01	340.975,34	347.536,76	355.563,07
(=) utilidad operacional	101.174,01	95.113,99	88.924,66	87.263,24	94.936,93
(-) gastos administrativos y generales	42.493,52	43.400,33	44.326,49	45.272,42	46.238,54
(-) gastos de venta	9.113,22	9.307,70	9.506,33	9.709,19	9.916,39
(-) gastos financieros	2.366,00	1.992,31	1.574,41	1.107,07	584,45
(=) utilidad antes de participación trabajadores	47.201,26	40.413,65	33.517,43	31.174,56	38.197,56
(-) participación trabajadores 15%	7.080,19	6.062,05	5.027,61	4.676,18	5.729,63
(=) utilidad antes de impuesto a la renta	40.121,07	34.351,60	28.489,81	26.498,37	32.467,92
(-) impuesto a la renta 22%	8.826,64	7.557,35	6.267,76	5.829,64	7.142,94
(=) utilidad neta	31.294,44	26.794,25	22.222,05	20.668,73	25.324,98

Elaborado por: María Pinguil

**ANEXO 7: Estado de situación financiera**

**Tabla 37 Balance de situación financiera Presupuestado.**

<b>Concepto/años</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
<b>Activo corriente</b>	<b>31.309,91</b>	<b>60.365,87</b>	<b>84.921,65</b>	<b>104.905,24</b>	<b>123.085,49</b>	<b>184.789,55</b>
Caja y bancos	31.309,91	29.055,97	24.555,78	19.983,58	18.180,26	61.704,05
<b>Activo no corriente</b>	<b>15.865,28</b>	<b>14.103,75</b>	<b>12.342,22</b>	<b>10.580,70</b>	<b>9.069,17</b>	<b>7.557,64</b>
Muebles y enseres	439,00	439,00	439,00	439,00	439,00	439,00
Muebles de oficina	224,00	224,00	224,00	224,00	224,00	224,00
Maquinaria y equipo	14.082,28	14.082,28	14.082,28	14.082,28	14.082,28	14.082,28
Equipo de computación	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
Equipos de oficina	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00	370,00
(-) depreciaciones acumuladas	-	(1.761,53)	(3.523,06)	(5.284,58)	(6.796,11)	(8.307,64)
<b>Total, activo:</b>	<b>47.175,19</b>	<b>74.469,63</b>	<b>97.263,88</b>	<b>115.485,93</b>	<b>132.154,66</b>	<b>192.347,19</b>

<b>Pasivos</b>						
Préstamo por pagar	20.000,00	16.841,15	13.308,61	9.358,17	4.940,40	-
<b>Total, pasivos</b>	<b>20.000,00</b>	<b>16.841,15</b>	<b>13.308,61</b>	<b>9.358,17</b>	<b>4.940,40</b>	<b>-</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital social pagado	27.175,19	26.334,04	57.161,01	83.905,70	106.545,53	167.022,21
Utilidad neta		<b>31.294,44</b>	<b>26.794,25</b>	<b>22.222,05</b>	<b>20.668,73</b>	<b>25.324,98</b>
<b>Total, patrimonio</b>	<b>27.175,19</b>	<b>57.628,47</b>	<b>83.955,26</b>	<b>106.127,76</b>	<b>127.214,26</b>	<b>192.347,19</b>
<b>Total, pasivo y patrimonio</b>	<b>47.175,19</b>	<b>74.469,63</b>	<b>97.263,88</b>	<b>115.485,93</b>	<b>132.154,66</b>	<b>192.347,19</b>

Elaborado por: María Pinguil

## ANEXO 8: Estado flujo de efectivo o caja

**Tabla 38 Flujo de efectivo**

Concepto/años	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
<b>A. Flujo de beneficios</b>						
1, ventas		429.900,00	429.900,00	429.900,00	434.800,00	450.500,00
2. Valor residual a. Fijos						7.557,64
3. Recuperación. Capital trabajo						31.309,91
<b>Total, flujo de beneficios</b>		429.900,00	429.900,00	429.900,00	434.800,00	489.367,55
<b>B. Flujo de costos</b>						
1. Costos operativos		326.964,46	333.024,48	339.213,81	346.025,23	354.051,55
2. Gastos adm. Y generales		42.493,52	43.400,33	44.326,49	45.272,42	46.238,54
4. Costos y gastos de ventas		9.113,22	9.307,70	9.506,33	9.709,19	9.916,39
5. Inv. Activos fijo	(15.865,28)					
6. Inv. Capital de trabajo	(31.309,91)					
<b>Total, flujo de costos</b>	<b>(47.175,19)</b>	<b>378.571,21</b>	<b>385.732,51</b>	<b>393.046,64</b>	<b>401.006,84</b>	<b>410.206,47</b>
<b>7, prestamos recibido</b>	<b>20.000,00</b>					
<b>8, pago prestamos</b>		<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>4.000,00</b>
<b>9, interés</b>		<b>2.366,00</b>	<b>1.992,31</b>	<b>1.574,41</b>	<b>1.107,07</b>	<b>584,45</b>
10. 15% trabajadores		7.080,19	6.062,05	5.027,61	4.676,18	5.729,63
11. 22% impuesto a la renta		8.826,64	7.557,35	6.267,76	5.829,64	7.142,94
<b>Flujo fondo financiero</b>	<b>(27.175,19)</b>	<b>29.055,97</b>	<b>24.555,78</b>	<b>19.983,58</b>	<b>18.180,26</b>	<b>61.704,05</b>

ANEXOS 9:

FOTOGRAFIA 1



Realización de las encuestas

Fotografía 2: entrevista con el artesano



Fotografía 3: salida de campo



