

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA JUAN MISAEL SARACHO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS.

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MATERIA: TRABAJO DE PROFESIONALIZACIÓN

MODALIDAD: PLAN DE NEGOCIOS



CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ALQUILER DE
MAQUINARIA Y EQUIPOS LIVIANOS PARA LA CONSTRUCCIÓN CIVIL

POR:

BAREA CASTRILLO JUAN PABLO
SFARCICH RAMÍREZ MARIELA

DOCENTE GUÍA:

MSc. Lic. IMER ADIN COLQUE

Trabajo de profesionalización presentado a consideración de la Universidad Autónoma “Juan Misael Saracho”, como registro para optar por el grado académico de licenciatura.

Diciembre 2012
TARIJA-BOLIVIA

MSc. Lic. Imer Adin Colque
DOCENTE GUÍA

MSc. Lic. Bernardo Muñoz Vargas
**DECANO
DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS**

MSc. Lic. Víctor Vargas Rivera
**VICE-DECANO
DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS**

MSc. Lic. Waldo Gumiel Vela
**DIRECTOR DE DEPARTAMENTO
DE ADMINISTRACIÓN Y
ADMINISTRACIÓN APLICADA**

Aprobado por:
TRIBUNAL

MSc. Lic. Luis Araos Montoya

Lic. Adrian Silisque Mamani

ADVERTENCIA

El tribunal del presente trabajo y docente guía, no se solidarizan con la forma, términos, modos y expresiones vertidas en el trabajo siendo esta única responsabilidad de los autores.

AGRADECIMIENTO

Gracias a nuestro docente guía por siempre por su ayuda en el desarrollo del presente trabajo, por enseñarnos que siempre es posible mejorar.

Y a nuestros padres por el apoyo incondicional, para alcanzar nuestros sueños.

Mariela y Juan Pablo

DEDICATORIA

A mi padre, hermanos y sobre todo a mi madre quien me motivó y jamás dejó que yo bajara los brazos, gracias mamá por el maravilloso ejemplo que me has dado.

Gracias a mi maravillosa familia por el apoyo y el amor que me han brindado incondicionalmente.

Mariela S.

DEDICATORIA

A mi padre Juan José Barea, que en paz descansa (+).

A mi madre Liliana y a mis hermanos (a) por brindarme su apoyo moral e incondicional en el cumplimiento de mis metas y confianza que han proporcionado en mi persona, durante mis estudios.

Siendo un ejemplo de vida y entrega.

Juan Pablo B.

PENSAMIENTO

*Soy dueño de mi destino, el capitán de
mi alma.*

Mandela

Agradecimiento

Dedicatoria

Pensamiento

ÍNDICE

| | |
|--------------------------------|---|
| RESUMEN EJECUTIVO | 1 |
|--------------------------------|---|

PRIMERA PARTE

PERFIL DE TRABAJO

| | |
|---|---|
| I. ANTECEDENTES | 2 |
| II. JUSTIFICACIÓN | 3 |
| III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 4 |
| IV. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | 6 |
| 4.1. Objetivo General..... | 6 |
| 4.2. Objetivos Específicos..... | 6 |
| V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | 7 |
| V. ALCANCE | 8 |
| a. Alcance temporal..... | 8 |
| b. Alcance Geográfico..... | 8 |
| c. Alcance teórico..... | 8 |

CAPITULO I

ANÁLISIS DEL CONTEXTO Y NATURALEZA DEL NEGOCIO

| | |
|---------------------------------------|----------|
| I. ANÁLISIS DEL CONTEXTO..... | 9 |
| 1.1. Macro-Entorno Económico..... | 9 |
| 1.2. Macro-Entorno Político..... | 13 |
| 1.3. Macro-Entorno Sociocultural..... | 16 |
| 1.4. Macro-Entorno Tecnológico..... | 18 |

CAPITULO II

MICRO ENTORNO

| | |
|--|-----------|
| II. ANÁLISIS DEL ENTORNO INMEDIATO DEL NEGOCIO..... | 20 |
| 2.1. Consumidores..... | 20 |
| 2.2. Competidores actuales y potenciales..... | 20 |
| 2.3. Proveedores..... | 24 |

CAPITULO III

SÍNTESIS DEL ANÁLISIS DEL ENTORNO

| | |
|---|----|
| 3.1. Oportunidades..... | 25 |
| 3.2. Amenazas..... | 26 |
| 3.3. Conclusiones del análisis del sector de la construcción..... | 28 |

FASE OPERATIVA

CAPITULO I

PLAN DE MARKETING

| | |
|---|-----------|
| 1.1. OBJETIVO DEL ÁREA DE MARKETING..... | 29 |
| 1.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS..... | 29 |
| 1.2.1. Planteamiento del Problema de Investigación..... | 29 |
| 1.2.2. Pregunta de Investigación de Mercados..... | 29 |
| 1.2.3. Planteamiento de la hipótesis..... | 30 |
| 1.2.4. Objetivos de la Investigación de Mercados..... | 30 |
| 1.2.4.1. Objetivo General..... | 30 |
| 1.2.4.2. Objetivos Específicos..... | 30 |
| 1.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN..... | 31 |
| 1.3.1. Recopilación de la información..... | 31 |
| 1.3.1.1. Determinación de la Población y el tamaño de la Muestra..... | 31 |
| 1.3.1.1.1. Determinación de la población..... | 31 |
| 1.3.1.1.2. Determinación del tamaño de la muestra..... | 34 |

| | |
|--|-----------|
| 1.3.2. Las encuestas..... | 37 |
| 1.3.3. Análisis de Resultados..... | 38 |
| 1.4. PARTICIPACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO..... | 50 |
| 1.5. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS..... | 50 |
| 1.6. MARKETING ESTRATÉGICO..... | 51 |
| 1.6.1. Mercado meta..... | 51 |
| 1.6.1.1. Segmentación del mercado..... | 51 |
| 1.6.2. Marketing mix..... | 51 |
| 1.6.2.1. Producto (Servucción)..... | 52 |
| 1.6.2.2. Precio..... | 53 |
| 1.6.2.3. Plaza..... | 54 |
| 1.6.2.4. Promoción..... | 55 |
| 1.6.3. Ventajas competitivas..... | 56 |
| 1.6.4. Presupuesto de marketing..... | 58 |
| 1.6.5. Plan de ventas anual..... | 59 |

CAPITULO II

PLAN ORGANIZACIONAL Y RECURSOS HUMANOS

| | |
|---|-----------|
| 2.1.JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA..... | 60 |
| 2.1.1. Nombre de la empresa..... | 60 |
| 2.1.2. Ubicación y tamaño..... | 60 |
| 2.2.ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL..... | 61 |
| 2.2.1. Visión..... | 61 |
| 2.2.2. Misión..... | 61 |
| 2.2.3. Valores de la empresa..... | 62 |
| 2.2.4. Objetivos estratégicos..... | 62 |

| | |
|---|----|
| 2.3.MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN..... | 64 |
| 2.4.OBJETIVO DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS..... | 65 |
| 2.5. DISEÑO ORGANIZACIONAL..... | 65 |
| 2.5.1. Estructura organizacional..... | 66 |
| 2.5.2. Manual de funciones..... | 68 |
| 2.5.3. Proceso de integración del personal..... | 68 |
| 2.6.ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS..... | 70 |
| 2.7.CAPACITACIÓN DEL PERSONAL..... | 72 |
| 2.8.PRESUPUESTO DE GASTOS DE ORGANIZACIÓN..... | 73 |

CAPITULO III

PLAN DE OPERACIONAL

| | |
|---|----|
| 3.1. OBJETIVOS DEL ÁREA OPERACIONAL..... | 74 |
| 3.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE SERVICIO (Servucción)..... | 74 |
| 3.2.1. Tipo de proceso..... | 76 |
| 3.3. CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA..... | 77 |
| 3.3.1. Equipos y maquinarias..... | 80 |
| 3.4. ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS..... | 80 |
| 3.4.1. Necesidad de mantener inventarios..... | 80 |
| 3.4.2. Proveedores negociables..... | 80 |
| 3.4.3. Sistema de compras..... | 81 |
| 3.5. CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL SERVICIO..... | 81 |
| 3.6. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA..... | 82 |
| 3.6.1. Macro localización..... | 82 |
| 3.6.2. Micro localización..... | 83 |
| 3.7. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA..... | 84 |

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| 3.8. CONTROL DE CALIDAD..... | 86 |
| 3.9. COSTOS DEL SERVICIO..... | 86 |

CAPITULO IV

PLAN FINANCIERO

| | |
|--|------------|
| 4.1. OBJETIVOS DEL ÁREA FINANCIERA..... | 89 |
| 4.1.1. Objetivo general..... | 89 |
| 4.1.2. Objetivos específicos..... | 89 |
| 4.2. COSTO TOTAL..... | 89 |
| 4.2.1. Costo total unitario por ítem..... | 92 |
| 4.2.2. Proyección de costos anuales..... | 97 |
| 4.3. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA..... | 100 |
| 4.3.1. Precio con factura..... | 101 |
| 4.4. PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS..... | 103 |
| 4.5. ESTRUCTURA FINANCIERA..... | 105 |
| 4.5.1. Capital de trabajo..... | 105 |
| 4.5.2. Requerimiento de activos fijos..... | 106 |
| 4.5.3. Estructura de inversiones..... | 108 |
| 4.5.4. Balance de apertura..... | 110 |
| 4.6. ESTADO DE RESULTADOS..... | 111 |
| 4.7. FLUJOS DE CAJA..... | 113 |
| 4.8. INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL NEGOCIO..... | 115 |
| a) VAN (Valor Actual Neto)..... | 115 |
| b) TIR (Tasa Interna de Rendimiento)..... | 116 |
| c) B/C (Índice de Beneficio Costo)..... | 116 |

| | |
|--|------------|
| d) P/R (Periodo de Recuperación..... | 117 |
| e) Distribución de las utilidades..... | 117 |
| f) Punto de equilibrio..... | 118 |
| 4.9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL NEGOCIO..... | 119 |
| 4.9.1. Análisis de sensibilidad “A”..... | 119 |
| 4.9.1.1. Disminución de los ingresos..... | 123 |
| 4.9.1.2. Estado de resultados “A”..... | 125 |
| 4.9.1.3. Flujo de caja “A”..... | 127 |
| 4.9.1.4. Indicadores de evaluación del negocio para el análisis “A”..... | 129 |
| a) VAN (Valor Actual Neto del análisis “A”)..... | 129 |
| b) TIR (Tasa Interna de Rendimiento del análisis “A”)..... | 129 |
| c) B/C (Índice de Beneficio Costo del análisis “A”)..... | 130 |
| d) P/R (Periodo de Recuperación del análisis “A”)..... | 130 |
| e) Distribución de las utilidades del análisis “A”..... | 130 |
| 4.9.2. Análisis de sensibilidad “B”..... | 131 |
| 4.9.2.1. Estado de resultados “B”..... | 132 |
| 4.9.2.2. Flujo de caja “B”..... | 135 |
| 4.9.2.3. Indicadores de evaluación del negocio para el análisis “B”..... | 136 |
| a) VAN (Valor Actual Neto del análisis “B”)..... | 136 |
| b) TIR (Tasa Interna de Rendimiento del análisis “B”)..... | 136 |
| c) B/C (Índice de Beneficio Costo del análisis “B”)..... | 137 |
| d) P/R (Periodo de Recuperación del análisis “B”)..... | 137 |
| e) Distribución de las utilidades del análisis “B”..... | 137 |
| 4.10. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO..... | 138 |

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|----------------------------------|------------|
| 5.1. CONCLUSIONES..... | 140 |
| 5.2. RECOMENDACIONES..... | 143 |

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla N° 1 | 17 |
| Indicadores demográficos y estimaciones 2011 | |
| Tabla N° 2 | 22 |
| Alquitar | |
| Tabla N° 3 | 23 |
| Constructora Los Ceibos | |
| Tabla N° 4 | 24 |
| Maquinaria y equipo liviano de construcción requerido para el negocio | |
| Tabla N° 5 | 32 |
| Población de Tarija | |
| Tabla N° 6 | 38 |
| ¿En qué intervalo de edad se encuentra? | |
| Tabla N° 7 | 39 |
| Ocupación | |
| Tabla N° 8 | 40 |
| ¿Cuántas obras de construcción realiza por año? | |
| Tabla N° 9 | 41 |
| ¿Cuál de los siguientes tipos de maquinaria y equipo liviano es el que usted requiere con mayor frecuencia? | |
| Tabla N° 10 | 42 |
| ¿Estaría dispuesto a hacer uso de un servicio alquiler de almacén para guardar sus propios equipos? | |
| Tabla N° 11 | 43 |
| ¿Está usted en condiciones de comprar maquinaria y equipo liviano cada vez que lo necesita? | |
| Tabla N° 12 | 44 |
| ¿En caso de no poseer el dinero suficiente para comprar maquinaria estaría | |

| | |
|---|----|
| dispuesto a alquilar? | |
| Tabla N° 13 | 45 |
| ¿Del total de sus ingresos por obra cuanto asignaría usted para el alquiler de maquinaria y equipo liviano mencionados anteriormente? | |
| Tabla N° 14 | 46 |
| ¿Conoce algún lugar donde alquilen maquinaria y equipo liviano? | |
| Tabla N° 15 | 47 |
| ¿Mencione el nombre del lugar? | |
| Tabla N° 16 | 48 |
| ¿Cuál de los siguientes conocimientos considera usted que es el que más requiere en este momento? | |
| Tabla N° 17 | 49 |
| ¿Estaría dispuesto a pagar por asistencia en los conocimientos anteriormente mencionados? | |
| Tabla N° 18 | 58 |
| Presupuesto de marketing | |
| Tabla N° 19 | 59 |
| Ventas mensuales | |
| Tabla N° 20 | 59 |
| Ventas anuales proyectadas para 5 años | |
| Tabla N° 21 | 71 |
| Planilla de sueldos mano de obra indirecta | |
| Tabla N° 22 | 71 |
| Planilla de sueldos mano de obra directa | |
| Tabla N° 23 | 73 |
| Presupuesto de gastos de organización | |
| Tabla N° 24 | 79 |
| Características del guinche | |
| Tabla N° 25 | 80 |
| Tipo de maquinaria y equipos | |

| | |
|--|----|
| Tabla N° 26 | 82 |
| Capacidad productiva del servicio | |
| Tabla N° 27 | 86 |
| Costo total mensual | |
| Tabla N° 28 | 87 |
| Costos fijos mensuales | |
| Tabla N° 29 | 87 |
| Costos variables mensuales | |
| Tabla N° 30 | 88 |
| Coto total unitario por ítem | |
| Tabla N° 31 | 88 |
| Proyección de los costos anuales para 5 años | |
| Tabla N° 32 | 90 |
| Costo total mensual | |
| Tabla N° 33 | 91 |
| Costos fijos mensuales | |
| Tabla N° 34 | 92 |
| Costos variables mensuales | |
| Tabla N° 35 | 93 |
| Costo total unitario por ítem | |
| Tabla N° 36 | 93 |
| Demanda de mezcladoras | |
| Tabla N° 37 | 94 |
| Demanda de guinches | |
| Tabla N° 38 | 95 |
| Demanda de andamios | |
| Tabla N° 39 | 96 |
| Depreciación de la maquinaria y equipo | |
| Tabla N° 40 | 96 |
| Calculo para el prorrateo depreciación mensual | |

| | |
|--|-----|
| Tabla N° 41 | 97 |
| Calculo del costo unitario por ítem | |
| Tabla N° 42 | 98 |
| Proyección de los costos anuales para 5 años | |
| Tabla N° 43 | 101 |
| Precio de venta unitario por ítem | |
| Tabla N° 44 | 102 |
| Precio de venta unitario por ítem con factura | |
| Tabla N° 45 | 103 |
| Ingresos proyectados para el 2013 | |
| Tabla N° 46 | 104 |
| Ingresos proyectados hasta el año 2017 | |
| Tabla N° 47 | 106 |
| Capital de trabajo para el primer año | |
| Tabla N° 48 | 107 |
| Estructura de los activos fijos maquinaria y equipos | |
| Tabla N° 49 | 107 |
| Estructura de los activos fijos muebles y enseres | |
| Tabla N° 50 | 108 |
| Total activos fijos | |
| Tabla N° 51 | 109 |
| Estructura del total de las inversiones | |
| Tabla N° 52 | 111 |
| Estado de resultados proyectado para 5 años | |
| Tabla N° 53 | 113 |
| Flujo de caja proyectado para 5 años | |
| Tabla N° 54 | 118 |
| Dividendos | |
| Tabla N° 55 | 120 |
| Planilla de sueldos mano de obra indirecta a partir del 2014 | |

| | |
|---|-----|
| Tabla N° 56 | 121 |
| Planilla de sueldos mano de obra directa a partir del 2014 | |
| Tabla N° 57 | 121 |
| Gastos de operación mensual a partir del 2014 | |
| Tabla N° 58 | 122 |
| Proyección de los costos anuales para el análisis de sensibilidad “A” | |
| Tabla N° 59 | 124 |
| Ingresos proyectados para el análisis de sensibilidad “A” | |
| Tabla N° 60 | 125 |
| Estado de resultados “A” proyectado del 2013 al 2017 | |
| Tabla N° 61 | 127 |
| Flujo de caja “A” proyectado del 2014 al 2017 | |
| Tabla N° 62 | 131 |
| Dividendos para el análisis de sensibilidad “A” | |
| Tabla N° 63 | 132 |
| Estado de resultados “B” proyectado del 2013 al 2017 | |
| Tabla N° 64 | 134 |
| Flujo de caja “B” proyectado del 2013 al 2017 | |
| Tabla N° 65 | 138 |
| Dividendos para el análisis de sensibilidad “B” | |
| Tabla N° 66 | 139 |
| Cronograma de actividades | |

ÍNDICE DE GRÁFICAS

| | |
|---|----|
| Gráfica N° 1 | 9 |
| Inflación acumulada del periodo 1990-2013 | |
| Gráfica N° 2 | 10 |
| Incremento de los metros cuadrados en construcción por ciudad | |
| Gráfica N° 3 | 11 |
| Crecimiento del PIB | |
| Gráfica N° 4 | 12 |
| Incremento del empleo generado por el sector de la construcción | |
| Gráfica N° 5 | 14 |
| Incremento de los créditos de 2005-2012 | |
| Gráfica N° 6 | 17 |
| Tasa de analfabetismo en Tarija – Bolivia | |
| Gráfica N° 7 | 38 |
| ¿En qué intervalo de edad se encuentra? | |
| Gráfica N° 8 | 39 |
| Ocupación | |
| Gráfica N° 9 | 40 |
| ¿Cuántas obras de construcción realiza por año? | |
| Gráfica N° 10 | 41 |
| ¿Cuál de los siguientes tipos de maquinaria y equipo liviano es el que usted requiere con mayor frecuencia? | |
| Gráfica N° 11 | 42 |
| ¿Estaría dispuesto a hacer uso de un servicio alquiler de almacén para guardar sus propios equipos? | |
| Gráfica N° 12 | 43 |
| ¿Está usted en condiciones de comprar maquinaria y equipo liviano cada vez que lo necesita? | |

| | |
|---|-----|
| Gráfica N° 13 | 44 |
| ¿En caso de no poseer el dinero suficiente para comprar maquinaria estaría dispuesto a alquilar? | |
| Gráfica N° 14 | 45 |
| ¿Del total de sus ingresos por obra cuanto asignaría usted para el alquiler de maquinaria y equipo liviano mencionados anteriormente? | |
| Gráfica N° 15 | 46 |
| ¿Conoce algún lugar donde alquilen maquinaria y equipo liviano? | |
| Gráfica N° 16 | 47 |
| ¿Mencione el nombre del lugar? | |
| Gráfica N° 17 | 48 |
| ¿Cuál de los siguientes conocimientos considera usted que es el que más requiere en este momento? | |
| Gráfica N° 18 | 49 |
| ¿Estaría dispuesto a pagar por asistencia en los conocimientos anteriormente mencionados? | |
| Gráfica N° 19 | 90 |
| Costos mensuales | |
| Gráfica N° 20 | 99 |
| Proyección de los costos anuales | |
| Gráfica N° 21 | 100 |
| Proyección de cada costo por año | |
| Gráfica N° 22 | 104 |
| Ingresos proyectados para 5 años | |
| Gráfica N° 23 | 112 |
| Estado de resultados proyectado para 5 años | |
| Gráfica N° 24 | 114 |
| Flujo de caja proyectado para 5 años | |
| Gráfica N° 25 | 123 |
| Proyección de los costos para el análisis de sensibilidad “A” | |

| | |
|---|-----|
| Gráfica N° 26 | 124 |
| Proyección de los ingresos para el análisis de sensibilidad “A” | |
| Gráfica N° 27 | 126 |
| Estado de resultados “A” proyectado del 2013 al 2017 | |
| Gráfica N° 28 | 128 |
| Flujo de caja “A” proyectado para 5 años | |
| Gráfica N° 29 | 133 |
| Estado de resultados “B” proyectado del 2013 al 2017 | |
| Gráfica N° 30 | 135 |
| Flujo de caja “B” proyectado para 5 años | |

ÍNDICE DE FORMULAS

| | |
|---|-----|
| Fórmula N° 1 | 33 |
| Población objeto de estudio | |
| Fórmula N° 2 | 34 |
| Determinación de la muestra | |
| Fórmula N° 3 | 35 |
| Probabilidad | |
| Fórmula N° 4 | 37 |
| n Definitiva | |
| Fórmula N° 5 | 90 |
| Costo total | |
| Fórmula N° 6 | 101 |
| Precio de venta unitario por ítem | |
| Fórmula N° 7 | 102 |
| Precio de venta unitario por ítem con factura | |
| Fórmula N° 8 | 104 |
| Estimación compuesta | |
| Fórmula N° 9 | 115 |
| VAN | |
| Fórmula N° 10 | 116 |
| TIR | |
| Fórmula N° 11 | 116 |
| B/C | |
| Fórmula N° 12 | 117 |
| P/R | |
| Fórmula N° 13 | 119 |
| Punto de equilibrio | |

ÍNDICE DE IMÁGENES

| | |
|---|----|
| Imagen N° 1 | 64 |
| Pasos para la constitución legal de una empresa | |
| Imagen N° 2 | 67 |
| Organigrama propuesto “CONSTRUE S.R.L.” | |
| Imagen N° 3 | 77 |
| Mezcladora | |
| Imagen N° 4 | 78 |
| Andamio | |
| Imagen N° 5 | 79 |
| Guinche | |
| Imagen N° 6 | 83 |
| Macro localización Bolivia | |
| Imagen N° 7 | 84 |
| Micro localización Tarija – Bolivia | |
| Imagen N° 8 | 85 |
| Distribución física de la empresa | |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---------------------------------|----|
| Figura N° 1 | 54 |
| Canal de distribución directo | |
| Figura N° 2 | 54 |
| Canal de distribución indirecto | |
| Figura N° 3 | 76 |
| Flujo grama proceso del pedido | |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|--|----|
| Anexo N° 1 | 1 |
| Entrevista con los expertos | |
| Anexo N° 2 | 3 |
| Maquinaria y equipo liviano de construcción | |
| Anexo N° 3 | 6 |
| Ficha técnica desarrollo de la idea de negocio | |
| Anexo N° 4 | 13 |
| Entrevistas a la competencia | |
| Anexo N° 5 | 17 |
| Cotización de la maquinaria y equipo liviano de construcción | |
| Anexo N° 6 | 18 |
| Segmento meta | |
| Anexo N° 7 | 19 |
| Carta para el colegio de arquitectos | |
| Anexo N° 8 | 20 |
| Respuesta del colegio de arquitectos | |
| Anexo N° 9 | 21 |
| Carta para el colegio de ingenieros civiles | |
| Anexo N° 10 | 22 |
| Respuesta del colegio de ingenieros civiles | |
| Anexo N° 11 | 23 |
| Encuesta piloto | |
| Anexo N° 12 | 25 |
| Encuesta | |
| Anexo N° 13 | 28 |
| Estimación de la demanda en el sector de la construcción | |
| Anexo N° 14 | 30 |

| | |
|---|----|
| Presupuesto de marketing | |
| Anexo N° 15 | 31 |
| Manual de funciones para la empresa CONSTRUE S.R.L. | |
| Anexo N° 16 | 43 |
| Pasos para la constitución legal de una empresa | |
| Anexo N° 17 | 49 |
| Volantes para la publicidad | |