

1. ANTECEDENTES

Dada la importancia de contar con un documento único el cual se exprese el porqué del surgimiento de un negocio y de su éxito, el presente trabajo tiene como objetivo demostrar que un plan de negocios es una herramienta útil, que bien elaborada indica que hacer y cómo hacer: lo que permite ahorrar tiempo, permite un proceso de toma de decisiones rápido.

Este plan está orientado principalmente a ser un instrumento lo cual permita a mi persona a poder acceder a siguiente del trabajo de profesionalización.

2. ANÁLISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL

Como es conocimiento general de toda la población el crecimiento económico de la región es eminente, es este el efecto que causa que las instituciones públicas, privadas, personas sociales y corrientes tienen una mayor posibilidad de adquirir diferentes y servicios. Lo cual es visto por mí como una población con alto poder adquisitivo.

Y en particular el crecimiento en sector de construcciones de obras públicas en la ciudad de Tarija, es evidente y notable ante todos. Y por ende es uno de los sectores se contribuyen de manera al significativa al desarrollo económico del país y de la región, y también son una fuente de generación de empleos directos como indirectos tanto para personas que cuentan con una profesión y para personas que no cuentan con una profesión.

El sector de la construcción fue fundamental en el crecimiento del producto interno bruto P.I.B. en el primer semestre del año, pese a los problemas de la escases de cemento, creció 9.55%.¹

Los indicadores revelan que en el país la actividad de la construcción se encuentra en permanente expansión a raíz del incremento de la demanda interna de sectores de la población, que en el pasado no podían pensar en un techo propio.

“el crecimiento de este sector tiene un efecto directo en la generación de fuentes de empleo”²

Construcción de viviendas, de edificios, condominios habitacionales, carreteras, puentes y otros son sinónimo de bonanza del sector der la construcción y con ello la generación de un gran movimiento de la economía. En materia, unas 320000 personas son beneficiarias.

La construcción crece al 10% y da empleo a 320000 personas según datos del I.N.E, en 2010, la industria del cemento y el hormigón empleo a 26765 personas y la construcción a 294569 personas, haciendo un total de 321333 personas. “son empleos directos e indirectos que genera la construcción en todas sus actividades”.³

Y también cabe hacer mención a que en los últimos años los permisos para construcción de viviendas se mantuvieron constantes hasta la presente gestión que

¹ http://www.eldiario.net/noticias/2010/2010_10/nt101007/3_02ecn.php

² <http://www.noticiasfifes.com/economía/sector-de-la-cosntrucción-crecera-en-el2011-en-12-ciento-20100928>

³ <http://www.la-razon.com/version.php?articleId=18060&editionId=618>

en promedio están 59 permisos para construir viviendas esto sin contar las construcciones realizadas por estado, gobernación y municipio.⁴

2.1. OPORTUNIDAD QUE SE PRETENDE APROVECHAR

Según el Instituto Nacional de Estadística en la presente gestión la población urbana oscila aproximadamente en 362.720 habitantes y la población para las siguientes gestiones crecerá de manera acelerada llegando a 420.637 habitantes en la gestión 2015.

El sector de la construcción en las últimas gestiones si bien no creció de manera significativa pero para este año se ha previsto que el sector crecerá en un 10% y se prevé que seguirá crecimiento continuo según el informe de la CABOCO.

3. NECESIDAD INSATISFECHA QUE SE PRETENDE ATENDER

Según charlas de manera informal con distintos dueño de casas que están el plena ejecución estos hacen alusión que si bien existen empresas constructoras que se dedican a construir estructuras físicas como: centros educativos, centros comerciales, centros de salud y otros, pero estos en ese fin no toman en cuenta la construcción de viviendas familiares ya que estas dicen que la construcción de una vivienda no es de gran significancia en cuanto a inversión y por ende los ingresos son muy bajos en comparación a los proyectos grandes como centros educativos y otros, lo mismos que pertenecen al sector público.

⁴ Fuente.- gobierno municipal e instituto nacional de estadística(INE)

La idea de negocio nace con la finalidad de satisfacer la necesidad de presentarse como una alternativa sólida y confiable para la prestación del servicio de la construcción de viviendas netamente familiares ya se a viviendas de pequeña escala (una o Dos plantas). Es este el sector al que está orientado la idea de negocio con la finalidad exclusiva de atender al sector de la construcción de viviendas familiares de pequeña escala.

3.1. SERVICIO DE LA EMPRESA.

El trabajo de la empresa consiste en la ejecución, construcción y edificación de viviendas familiares de gran y pequeña escala, de una complejidad cualquiera como: diseño de inmuebles con disponibilidad para realizar reparaciones, mantenimiento y ampliación de una vivienda cualquiera.

También se realizan trabajos de asesoría en diseño de planos de construcción y diseño de planos de construcción.

Seguimiento y control permanente de los avances de obras de forma personalizada.

Este servicio va enmarcado bajo la premisa de ejecutar obras de alta calidad, logradas en los tiempos pactados, por supuesto dentro de un esquema de precios de mercado

La modalidad de trabajo abarca desde la ejecución de obras civiles de arquitectura “llave en mano”, hasta la contratación de rubros parcializados.

Y a todo ira anexo al servicio principal el de prestar servicio pos venta como la de mantenimiento y reparación esto con la finalidad de captar mayor mercado.

3.2. VENTAJAS Y DISTINGOS COMPETITIVOS DEL SERVICIO

La empresa siempre estará enmarcada en la práctica de valores que estén enmarcados en el respeto al ser humano y a la naturaleza en su conjunto, esto con la finalidad de proporcionar un buen servicio, se presenta como una ventaja para con la construcción de viviendas familiares la cual consistirá en la construcción por etapas, es decir que en la primera fase se construirá unas habitaciones en el cual los clientes podrán permanecer durante todo el proceso de construcción del resto de la vivienda, esta idea nace con la finalidad de que al cliente no le signifique otros gastos mientras se construye su vivienda como lo puede ser el alquiler u otros gastos extras.

Y por consiguiente en la construcción de viviendas se dará la posibilidad de que el cliente sea el que diseñe su vivienda con la ayuda del personal lo cual permitirá una mejor relación entre cliente y la empresa.

También la empresa hará uso de la ventaja de servicio pos venta, el cual consistirá de realizar mantenimiento o reparación de la vivienda durante los 5 meses después de haber culminado y entregado la construcción al cliente.

3.3. IDENTIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DEL MERCADO ESPECÍFICO

3.3.1. MERCADO GEOGRÁFICO

Este presente trabajo pretende atender a un mercado que geográficamente abarca el departamento de Tarija con atención exclusiva a la provincia cercado (cercado) y a sus alrededores.

3.3.2. MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo al cual apunta la idea de negocio es a las familias que tengan las intenciones serias de construir sus viviendas en los próximos 5 años, y también las familias que tengan intenciones de ampliar o realizar trabajos de mantenimiento de sus viviendas.

3.3.3. SITUACION DEL MERCADO

El mercado de la construcción hoy en día es uno de las actividades más generadoras de empleo y que va de la mano con el crecimiento poblacional.

Tarija es uno de los departamentos que presenta un índice elevado de crecimiento poblacional ya que cada año la población tarijeña aumenta en un 15% debido a un factor como lo es la migración desde otros departamentos, esto debido a que el departamento de Tarija es un departamento que ofrece muchas oportunidades de empleo y tiene un futuro muy esperanzador para los migrantes.

En cuanto a las materias primas o los insumos principales para la construcción, este e ha visto afectada a principios del año 2011 en cuanto a sus precios y a su disponibilidad, pero en el transcurso de la gestión esta se han ido estabilizando sin presentar fluctuaciones considerables en cuanto a los precios y su disponibilidad.

4. JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

La construcción hoy en día está en la capacidad de absorber en alguna medida el desempleo resultante de la contratación de otros sectores como la minería y otros.

Actualmente el emprendimiento, estimulado en buena parte por los estamentos públicos y privados, es posibilidad abierta de autoempleo y al desarrollo de las competencias adquiridas en el proceso de formación universitaria.

También cabe hacer mención al constante crecimiento económico de la región y por ende el crecimiento de la población habitante de manera desmesurada y en grandes escalas.

Son estos factores (crecimiento económico-crecimiento poblacional) que viene observándose en los últimos años y se espera en el futuro, hacen y generan un crecimiento en la construcción de obras públicas ya sea de uso familiar o para la apertura de nuevas instituciones que necesariamente requieren de una infraestructura física para realizar sus operaciones.

Se realiza este plan de negocios es porque como autor tengo un conocimiento relativo en cuanto a este sector y lo cual me puede posibilitar realizar de mejor, manera este proyecto, el segundo motivo es que este tipo de negocios hoy en día son fuentes principales para la generación de empleos para personas de escasos recursos y se ve como oportunidad poder generar este movimiento económico lo cual tenga efecto directo en el comportamiento económico de la población y por ende de la región.

El aspecto principal donde apuntara la empresa será a satisfacer la necesidad de las personas que requieran construir su vivienda, la misma que tiene características sencillas y también no representan grandes inversiones y tampoco grandes ingresos para los que lo construyan. En este sentido la empresa orienta todos sus esfuerzos a atender este mercado.

5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

A continuación se hace mención a los objetivos que a la finalización del trabajo se puedan cumplir a cabalidad.

5.1. OBJETIVO GENERAL

Evaluar y demostrar la factibilidad y/o rentabilidad económica-financiera del plan de negocios orientado al manejo eficiente del tiempo.

5.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Identificar los factores del entorno social que influyen en el desarrollo de este plan.
- ✓ Identificar los mecanismos para la formulación de un plan de operaciones que permita usar de manera eficiente el factor tiempo lo cual permita cumplir con los compromisos de manera oportuna.
- ✓ Formular una estructura organizacional totalmente flexible ante los cambios y requerimientos del entorno.
- ✓ Identificar un plan de marketing que permita acceder de manera rápida y eficiente al cliente.
- ✓ Valuar la posibilidad económica mediante los modelos financieros.

6. MARCO DE REFERENCIA

Construcción.- el uso más habitual del término de construcción se refiere al arte o técnica de fabricar edificios e infraestructuras.

Vivienda familiar.- vivienda familiar es aquella en la que una única familia ocupa la vivienda en su totalidad, que corresponde a una sola familia, es una casa independiente de otras que encuentran alrededor.

6.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Definición de objetivos.

Se pretende definir los objetivos a lograr con el desarrollo de este proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales Y económicos.

Análisis del sector.

Se pretende realizar un estudio acerca del desarrollo tecnológico e industrial del sector; y su comportamiento.

Análisis del Mercado.

Se elaborara un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional, Definiendo el mercado objetivo, la estimación del mercado potencial, su consumo, el Perfil del cliente.

Análisis de la Competencia.

Se Identificaran los principales participantes y competidores potenciales, haciendo un análisis de las empresas que compiten. En si se procura comparar el plan de negocio con la posible competencia.

6.2. ESTRATEGIAS DE MERCADO.

Concepto del Producto o Servicio.

Se debe hacer una descripción básica, con especificaciones, características, aplicaciones y usos y bondades del producto.

Estrategias de Precio.

Hacer un análisis competitivo de precios, precio de lanzamiento, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, posible variación de precios para resistir guerra de precios. Y explicar el método mediante el cual se definió el precio.

Estrategias de Promoción.

Describir la estrategia de Promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción, Costo estimado de promoción lanzamiento y publicidad del negocio. Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio.

Estrategias de Comunicación.

Cuál será la estrategia de difusión de los productos. Se explicar

Estrategias de Servicio.

Determinar los procedimientos para otorgar Garantías y Servicio Postventa, crear mecanismos de atención a clientes.

6.3. OPERACIÓN.

Ficha Técnica del Producto o Servicio.

En este paso se Describen las características técnicas de los productos: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc.

Descripción del Proceso.

Siguiendo con el plan de negocios se Describirá en forma de secuencia cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del proceso de construcción de una vivienda.

Necesidades y Requerimientos.

En este punto se entra a analizar las materias primas e insumos que se requieren en el proceso de producción para cada unidad de producto en un tiempo estimado; así mismo la Tecnología requerida para la producción del

producto, equipos y máquinas necesarias para realizar el proceso y la mano de obra operativa especializada requerida.

6.4. INFRAESTRUCTURA.

Infraestructura.

Se debe tener en cuenta las máquinas a adquirir indicando la función de cada una de ellas en la producción y en el proceso productivo, indicando el costo unitario de adquisición de cada máquina, herramienta y mobiliario.

6.5. ORGANIZACIÓN.

Estructura organizacional

Determinar la estructura organizacional incluyendo los niveles directivo, administrativo y operativo.

6.6. ASPECTOS LEGALES.

Constitución Empresa y Aspectos Legales.

Identificar el Tipo de sociedad que se va a conformar. Determinar que Legislación vigente, normas urbana, ambiental, laboral y protección social.

6.7. COSTOS ADMINISTRATIVOS.

Gastos de Personal.

Determinar los pagos estimados por concepto de salarios (sueldo, prestaciones sociales, subsidios, parafiscales), pagos al destajo, honorarios a cancelar, una vez empiece a operar la empresa.

Gastos de Puesta en Marcha.

Relacionar y Cuantificar los gastos por concepto de arranque y puesta en operación de la empresa, tales como registros, certificados, permisos, licencias, estudios, etc.

6.8. FINANZAS.

Especificar la cuantía de los aportes de los emprendedores, especificando si se trata de recursos en efectivo o aportes en bienes y servicios. También se hace necesario definir la Tasa de rentabilidad, efectiva anual, a la cual aspiran los emprendedores del negocio.

Modelos Financieros.

Hacer proyecciones de flujos de caja, diligenciar los Balance inicial y proyectado y el Estado de Resultados.

6.9. EGRESOS.

Egresos.

Cuantificar los costos de la etapa inicial, pre operativo y puesta en marcha.

6.10. RESUMEN EJECUTIVO.

Concepto del Negocio.

Describir en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, a que actividad económica se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer.

Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor.

Identificar las ventajas más destacadas del proyecto, que permitirán asegurar el éxito y valores agregados con respecto a lo existente o la competencia.

Resumen de las Inversiones Requeridas.

Resumir las principales inversiones, aportes de los socios, recursos solicitados.

Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad.

Presentar las principales bondades financieras y sustentar la viabilidad comercial, técnica, ambiental, legal y operativa

7. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Los tipos de investigación de mercados que se utilizaron para desarrollar este plan de negocios fueron: investigación descriptiva e investigación exploratoria.

Se considerara la investigación descriptiva por que se parte del punto de analizar las características y comportamientos del mercado a partir de los datos recolectados.

Por otra parte la investigación se exploratoria se fundamentara en factores que afectan directa o indirectamente el mercado objetivo.

- ✓ **Fuentes de información:** se utilizó información primaria dado que se aplicaron encuestas directamente a las familias habitantes en la ciudad de Tarija.
- ✓ **Población objetivo y muestra:** La población objetivo a la cual va dirigida esta investigación está localizada en la ciudad de el departamento de Tarija provincia cercado.
- ✓ **Descripción del instrumento de recolección de datos:** Para esta investigación se utilizó la encuesta dado que este instrumento arroja resultados que son de fácil interpretación.

8. CRONOGRAMA DE TRABAJO

El presente trabajo se realizara en las siguientes fechas que a continuación se muestran.

- ✓ El 12 de septiembre de 2011 se hará una presentación preliminar la cual estará sujeta a revisiones por parte del tutor. Y tendrá una duración de un día.
- ✓ El 15 de septiembre de 2011 se hará la presentación final del plan de trabajo.
 - ✗ Si este plan no es aprobado se procederá a su respectiva corrección que tendrá una duración máxima de 7 días.
- ✓ Aproximadamente a partir del 20 de septiembre de 2011 se realizará el trabajo correspondiente al plan de negocios en concreto.
- ✓ Y ya a mediados del 10 al 20 de diciembre de 2011 se procederá a la defensa del trabajo realizado.

9. BIBLIOGRAFÍA

- ✚ CABOCO (cámara boliviana de la construcción)
- ✚ Nueva enciclopedia Larousse, editorial planeta, Barcelona-Madrid.
- ✚ www.definicion.org.
- ✚ www.econstrucciones.com
- ✚ Carlos Ninaja Arroyo
- ✚ www.eldiario.net.bo
- ✚ www.la-razon.com
- ✚ www.noticiasfides.com.bo
- ✚ www.wikipedia.org/wiki/cosntruci. Enciclopedia electrónica

1. NATURALEZA DEL PROYECTO

1.1. DETERMINACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO (IDEA) DE LA EMPRESA

El presente plan de negocios nace con la idea de aplicar todo el conocimiento adquirido en toda la gestión académica en la universidad. La presenta idea está enmarcada principalmente en la necesidad de autoempleo el cual permita al que lo lleva a cabo o a la realidad le permita ser su propio jefe.

Y para este fin el presente plan de negocios está orientado a la creación de una empresa constructora. La cual tendrá como fin la construcción de viviendas familiares con clasificación distinta como a continuación se puede observar:

- Construcción residencial o de vivienda.- la cual consiste en una estructura física de gran tamaño, pero está a su vez esta sub dividida por departamentos las cuales se usan como viviendas. Ya que la gran mayoría de estos proyectos son pertenecientes a privados con fines muy distintos a los públicos.
- Construcción de vivienda de pequeña escala.- estas viviendas consisten la construcción de viviendas que constan de una o dos plantas las cuales tienen como finalidad principal la vivencia de una familia en específico.

Y para esto se ve la oportunidad de poder crear una Empresa constructora.

1.2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La construcción hoy en día está en la capacidad de absorber en alguna medida el desempleo resultante de la contratación de otros sectores como la minería y otros.

Actualmente el emprendimiento, estimulado en buena parte por los estamentos públicos y privados, es posibilidad abierta de autoempleo y al desarrollo de las competencias adquiridas en el proceso de formación universitaria.

También cabe hacer mención al constante crecimiento económico de la región y por ende el crecimiento de la población habitante de manera desmesurada y en grandes escalas.

Son estos factores (crecimiento económico-crecimiento poblacional) que viene observándose en los últimos años y se espera en el futuro, hacen y generan un crecimiento en la construcción de obras públicas ya sea de uso familiar o para la apertura de nuevas instituciones que necesariamente requieren de una infraestructura física para realizar sus operaciones.

Se realiza este plan de negocios es porque como autor tengo un conocimiento relativo en cuanto a este sector y lo cual me puede posibilitar realizar de mejor, manera este proyecto, el segundo motivo es que este tipo de negocios hoy en día son fuentes principales para la generación de empleos para personas de escasos recursos y se ve como oportunidad poder generar este movimiento económico lo cual tenga efecto directo en el comportamiento económico de la población y por ende de la región.

El aspecto principal donde apuntara la empresa será a satisfacer la necesidad de las personas que requieran construir su vivienda, la misma que tiene características sencillas y también no representan grandes inversiones y tampoco grandes ingresos para los que lo construyan. En este sentido la empresa orienta todos sus esfuerzos a atender este mercado.

1.3. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.3.1. NOMBRE

El nombre que se pone a consideración es el siguiente:

A&M CONSTRUCCIONES “Ayudando A Construir Tu Futuro”

A&M. desglosando el nombre su significado engloba dos palabras o conceptos que son muy importantes en el sector de la construcción.

Como los ARQUITECTURA Y CONTRUCCION.

LOGO



1.3.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.3.3. DOMICILIO

TARIJA-CERCADO zona el campesino calle s/n numero 12

1.3.4. TAMAÑO

Mediana empresa

1.3.5. FECHA DE INICIO DE OPERACIONES

La empresa tiene previsto abrir sus puertas 9 de marzo del 2012.

1.3.6. PROPIETARIO

Carmelo Izaguirre Vidaurre

1.3.7. TIPO DE EMPRESA

De tipo unipersonal

1.4. MISIÓN

Somos una empresa constructora dedicada a la construcción de viviendas de mediana y gran complejidad con los mejores materiales posibles y con una mano de obra bien calificada, de forma que se garantice la calidad estructural de las mismas. Dando la opción al cliente de realizar su propio diseño. Con un control estricto en la calidad de nuestros productos terminados y siempre contribuyendo con responsabilidad social a desarrollo social y económico de nuestra gente en la región.

1.5. VISIÓN

Convertirnos en la mejor y más eficiente empresa Constructora en Tarija liderando el mercado por medio de la responsabilidad social, y eficiencia, cumpliendo a tiempo con todos y cada uno de los trabajos encomendados, lograr que todo nuestro personal se sienta motivado y orgulloso de pertenecer a nuestra organización, y lograr el crecimiento dando un buen servicio.

1.6. VALORES

Los valores que inspiraran el buen trabajo de la empresa serán:

CONFIABILIDAD

Darle un buen servicio de construcción a nuestros clientes; cumpliendo con tiempo, costo y calidad. Siempre con una buena planeación antes de empezar cualquier obra, dándole así al cliente, la confianza de que su proyecto se hará con la mejor eficacia y ética.

CALIDAD

Proporcionar servicios que excedan las normas de calidad exigidas por nuestros clientes, logrando además el menor costo optimización de los materiales.

SERVICIO

Formar relaciones duraderas con nuestros clientes, enfocarnos en sus necesidades y tomándolos en cuenta en todas las etapas del proyecto.

INNOVACIÓN

Desarrollar servicios y productos de calidad utilizando creatividad y tecnología, para garantizar la eficacia del inmueble en un futuro.

RESPECTO

Fomentar el respeto mutuo entre nuestro personal, nuestros clientes y nuestros proveedores, actuando con responsabilidad, ética y buenos valores para crear un ambiente sano de trabajo.

1.7. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

1.7.1. OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- ✘ Prestar un servicio acorde a las exigencias y necesidades de nuestros clientes el cual permita desde el principio un mejor posicionamiento en el mercado a efecto se debe construir en promedio mínimamente dos viviendas en la gestión 2012 en la ciudad de Tarija.

1.7.2. OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- ✘ Incrementar la capacidad del servicio haciendo énfasis de manera prioritaria en la disponibilidad de personal en todos los ámbitos para de esa forma dar un mejor servicio y poder incrementar las cantidades de 3 o más viviendas en la siguiente gestión.

1.7.3. OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- ✘ Es la apuesta diaria por la mejora de nuestro nivel profesional, tanto tecnológico como humano, para de esa forma poder abarcar

más ámbitos en cuanto a la construcción, como la de crear una urbanización para poner viviendas a la venta.

1.7.4. VENTAJAS Y DISTINGOS COMPETITIVOS

La empresa siempre estará enmarcada en la práctica de los valores antes mencionados esto con la finalidad de proporcionar un buen servicio, se presenta como una ventaja para con la construcción de viviendas familiares la cual consistirá en la construcción por etapas, es decir que en la primera fase se construirá unas habitaciones en el cual los clientes podrán permanecer durante todo el proceso de construcción del resto de la vivienda, esta idea nace con la finalidad de que al cliente no le signifique otros gastos mientras se construye su vivienda como lo puede ser el alquiler u otros gastos extras.\

Y por consiguiente en la construcción de viviendas se dará la posibilidad de que el cliente sea el que diseñe su vivienda con la ayuda del personal lo cual permitirá una mejor relación entre cliente y la empresa.

También la empresa hará uso de la ventaja de servicio pos venta, el cual consistirá de realizar mantenimiento o reparación de la vivienda durante los 5 meses después de haber culminado y entregado la construcción al cliente.

1.8. ANÁLISIS DEL ENTORNO

La actividad de la construcción en Bolivia se refiere en general a la construcción urbana, la construcción rural

En este análisis que se puede hacer para ver cómo está la situación del sector tanto vista desde diferentes puntos de vista. A continuación se realiza el respectivo análisis.

1.9. ANÁLISIS DE MACRO-ENTORNO

En el análisis de macro entorno del sector de la construcción se puede tomar una diversidad de factores los cuales son determinantes en el buen funcionamiento de dicho sector.

1.9.1. ECONÓMICO

El sector de la construcción hoy en día es uno de los sectores que aporta de manera consistente al PIB nacional. En la gestión pasada (2010) el aporte del sector al PIB fue de un 7.5% ¹ y se está en la capacidad de decir que esta entre las tres actividades que mayor aporte dan al PIB.

Según los anuncios de Economía Bolivia el 2011 se espera que la economía boliviana crezca a 4,5% según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (Abril 2011) es una cifra todavía mayor a la registrada en 2010, sin embargo todavía está por debajo del crecimiento estimado para las llamadas Economía emergentes (6,5%) aunque es superior al estimado para las economías avanzadas (2,5%).²

El comportamiento mostrado por el sector construcción indica que mantendrá este ritmo de crecimiento.

¹ Fuente.- Economía Bolivia en base a datos del INE

² Fuente.- Economía Bolivia

Es evidente que con las nuevas reformas este sector se verá afectado de manera positiva, creciendo a una tasa de 10%, por tanto, su participación dentro del PIB pasará en el año 2015 a significar RD\$2,560.8 millones, o sea, un 14.4%.³

1.9.2. POLÍTICO

El sector de la construcción en los últimos meses se visto afecta por situaciones políticas, como las situación de las cementeras el alza de los precios del sementó debido a anuncios de diversos factores como el gasolinazo, la inflación en los precios de los insumos de primera necesidad y otras situación político- sociales que afectan el normal desarrollo de las actividades.

1.9.3. LEGISLATIVO

Como es de conocimiento el sector de la construcción observe el desempleo.

Y como la captación de desempleados significa para muchas personas o empresario en contratar personal a cambio de sueldo muy bajo o también con condiciones inadecuadas para el normal desarrollo de la actividad.

Es este el caso que en el Convenio 167 de la OIT, de 1988, sobre seguridad y salud en la construcción La OIT adopta, en 1988, el Convenio 167, sobre seguridad y salud en la construcción, al considerar que el antiguo Convenio 62, de 1937, sobre las prescripciones de

³ <http://www.bibliotecasvirtuales.com/biblioteca/librostecnicosyensayos/Economia/Capitulo4.asp>

seguridad en la industria de edificación ya no era apropiado para reglamentar los riesgos de este importante sector de actividad

Los empleadores y los trabajadores por cuenta propia deberían cooperar de lleno en la aplicación de las medidas de seguridad y salud (Art.2.4.5).

En los proyectos de construcción deberían preverse los medios necesarios para asegurar que los trabajos de mantenimiento se realizan con un mínimo de riesgo (Art. 2.6.4.).

El Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA): es una asociación privada sin fines de lucro, fundada en mayo de 1993. La competencia de sus actividades se refiere a la creación del Sistema Boliviano de Normalización, Metrología, Acreditación y Certificación (SNMAC).

El IBNORCA tiene dos pilares fundamentales: la normalización técnica; y la certificación de calidad.⁴

Como conclusión podemos decir si bien la legislación se lo tiene en la constitución política del estado por intermedio de la ley general de trabajo y también por medios de *Comités Mixtos de Higiene, Seguridad Ocupacional y Bienestar (CMHSOB)*.

Todas estas leyes están orientadas a mejorar las condiciones de trabajo y principalmente por la seguridad de los empleados.

⁴ Fuente.- O.I.T. Organización Internacional Del Trabajo.

1.9.4. TECNOLÓGICO

La tecnología hoy en día avanza a pasos agigantados la cual le permite a cualquier empresa mejorar sus procedimientos o sus formas de operar.

Y es por eso que todas las empresas deben estar actualizándose de manera continua en cuanto a la adquisición misma o a la forma de operar.

Hoy día ya no usa los métodos comunes de construcción sino más bien se preocupan más por cómo hacer las cosas con su mejor uso de la materia prima. Y otros nuevos procesos y formas que a diario se aumentan en la sociedad.

1.9.5. SOCIAL

La industria de la construcción ha sido siempre considerada una actividad peligrosa, debido a la alta incidencia de los accidentes de trabajo y, sobre todo, de los accidentes de trabajo mortales, tal como se muestra en el ejemplo de algunos países, que disponen de información estadística.

El desempleo y sobre todo el subempleo generados por la falta de fuentes de trabajo permanentes y por la migración interna originada en la región andina boliviana, contribuyen a que los empleadores del sector de la construcción no den la debida atención a las condiciones de trabajo ni a las medidas de prevención.

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada por la agencia de noticias FIDES. A 600 trabajadores de la construcción en el sur del país, se ha podido delinear el siguiente perfil de este trabajador.

a) Edad y sexo del trabajador de la construcción.-

- ✘ El 53,5% de los trabajadores se encuentran entre los 20 y 35 años de edad.
- ✘ El 19,7%, entre los 20 y 24 años.
- ✘ El 20,20%, entre los 25 y 29 años.
- ✘ El 2% de la población trabajadora en la construcción son mujeres.

b) Grado de educación.-

- ✘ El 22,9 % es bachiller.
- ✘ El 29,4% dispone de algún grado de secundaria.
- ✘ Y el 44,6% dispone de algún grado de primaria.⁵

La construcción crece al 10% y da empleo a 320000 personas según datos del I.N.E, en 2010, la industria del cemento y el hormigón empleo a 26765 personas y la construcción a 294569 personas, haciendo un total de 321333 personas. “son empleos directos e indirectos que genera la construcción en todas sus actividades”.⁶

⁵ Fuente.- O.I.T. Organización Internacional del Trabajo

⁶ <http://www.la-razon.com/version.php?articleId=18060&editionId=618>

1.10. ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO

1.10.1. LOS PROVEEDORES

En cuanto a los proveedores para el sector de la construcción. Se puede decir que en la ciudad de Tarija y a sus alrededores gozan aun de un buen servicio de parte de los proveedores de los principales insumos para la construcción de una vivienda como lo son: El cemento, la arena, el fierro, la piedra y el ripio.

Si bien a inicios de la presente gestión han escaseado y sufrido incrementos en sus precios, eso no coexistió por mucho tiempo y ya para mediados del segundo trimestre de este año los precios se fueron normalizando y ya estaban al alcance de la comunidad.

Ya para estos todo se mantuvo constante aunque el cemento sufrió un leve incremento pero poco significativo debido a problemas político-privados.

1.10.2. LA COMPETENCIA

Según La Cámara De Construcción Existen, en Tarija, cerca de **24** empresas activas las mismas están asociadas a esta cámara. Y también cabe mencionar que la competencia más difícil de enfrentar son los contratistas estos por qué. Estos contratistas ofrecen sus servicios a menor costo y formas de pago menos estrictas, entonces eso significa que son muy vulnerables ante la sociedad.

1.10.3. LOS CLIENTES

El comportamiento de los clientes demandantes del servicio de la construcción ha sido moderada, esto debido con indicios de crecer esto debido a las situación político económico que vive el país. Hace alusión es presidente de la cámara de construcción.

1.10.4. LOS SUSTITUTOS

El presidente de la cámara de la construcción también hace alusión que la situación del país si bien nos mala pero esta presenta fluctuación en su comportamiento y debido a este la población susceptible ante esa situación les es difícil poder comprar una vivienda, debido a muchas razones, como lo puede ser la inflación acceso a financiamiento y la situación misma.

Si bien una gran mayoría de la población habita de manera alquilada, pero también esto no significa que no vayan a construir o comprar sus viviendas, pues si lo harán a futuro y esto depara un buen ambiente para el sector de la construcción.

1.11. DEFINICIÓN DELA ACTIVIDAD Y SERVICIO DE LA EMPRESA

El trabajo de la empresa consiste en la ejecución, construcción y edificación de viviendas de gran y pequeña escala, de una complejidad cualquiera como: diseño de inmuebles con disponibilidad para realizar reparaciones, mantenimiento y ampliación de una vivienda cualquiera.

También se realizan trabajos de asesoría en diseño de planos de construcción y diseño de planos de construcción.

Seguimiento y control permanente de los avances de obras de forma personalizada.

Este servicio va enmarcado bajo la premisa de ejecutar obras de alta calidad, logradas en los tiempos pactados, por supuesto dentro de un esquema de precios de mercado

La modalidad de trabajo abarca desde la ejecución de obras civiles de arquitectura “llave en mano”, hasta la contratación de rubros parcializados.

Y a todo ira anexo al servicio principal el de prestar servicio pos venta como la de mantenimiento y reparación esto con la finalidad de captar mayor mercado.

2. PLAN DEL ÁREA DE MARKETING

2.1. OBJETIVOS DE MARKETING

A continuación se hace mención a los objetivos de la respectiva área.

2.1.1. OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- ✘ Prestar un servicio acorde a las exigencias y necesidades de nuestros clientes el cual permita desde el principio un mejor posicionamiento en el mercado a efecto se debe construir en promedio mínimamente 1 vivienda y otra debe estar en un 60% de ejecución en la gestión 2012.

2.1.2. OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- ✘ Mejorar la calidad del servicio haciendo énfasis de manera prioritaria en la disponibilidad de personal en todos los ámbitos para de esa forma dar un mejor servicio y poder mantener o incrementar la cantidad de construcciones de 2 viviendas en la siguiente gestión.

2.1.3. OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- ✘ Permanecer en el mercado de manera objetiva y consistente el cual permita expandir el servicio en diferentes invitos como las de atender las demandas públicas o estatales.
- ✘ Mantener el máximo de construcciones a partir del 3 año de estar en el mercado
- ✘ Construir una urbanización para la posterior venta de viviendas.

2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.2.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO DEL MERCADO

2.2.2. PROBLEMA GERENCIAL

¿Es factible la introducción de una nueva empresa constructora orientada a la construcción de viviendas unifamiliares?

2.2.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El ingreso económico de las familias es el factor principal que condiciona el acceso a una vivienda propia.

2.2.4. OBJETIVOS

- ✘ Conocer cuáles son los factores de mayor influencia en la decisión de adquirir el servicio de una empresa constructora.
- ✘ Identificar el poder de los ingresos de las familias el cual nos permite deducir si estos están en las condiciones de acceder a un préstamo bancario para la construcción de una vivienda. se puedan considerar
- ✘ Realizar un estudio que permita identificar si las familias están dispuestas a pagar más por la adquisición del servicio de una empresa constructora.
- ✘ Identificar a los posibles clientes que probablemente sí adquirirán los servicios de una empresa constructora para construir sus viviendas

2.2.4.1. HIPÓTESIS:

- ✘ H1: las familias perciben ingresos que les permiten acceder a una vivienda propia mediante préstamos bancarios.

2.2.4.2. LA MUESTRA

La población objetivo a la cual va dirigido el estudio son las personas mayores de 25 años que generalmente habitan en viviendas alquiladas.

Para esto se utiliza la ecuación del muestreo aleatorio simple (M.A.S.) el cual no nos permite emitir algún juicio de valor en particular.

DONDE

- ❖ $N = \text{Total De La Población (familias)}$ 31000
- ❖ $Z = \text{Valor De La Abscisa En La Distribución Normal } 95\% = 1.96$
- ❖ $e = \text{Error}$ 8,9%
- ❖ $P = \text{Probabilidad De Éxito}$ 50%
- ❖ $Q = \text{Probabilidad De Fracaso}$ 50%
- ❖ $n = \text{Tamaño De La Muestra}$ ¿?

A continuación se presenta la presente fórmula para determinar el tamaño de muestra.

$$n_0 = \frac{(Z_{E/2})^2 * N * P * q}{(e)^2(N - 1) + (Z_{E/2})^2 P * q} n_0$$
$$= \frac{(1.96)^2 * 31000 * 0.50 * 0.50}{(0.089)^2(31000 - 1) + (1.96)^2 0.50 * 0.50} = \mathbf{121}$$

Como conocemos nuestra población en estudio se buscara reducir nuestra muestra por la siguiente estandarización.

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}} = \frac{121}{1 + \frac{121}{31000}} = 120$$

Ahora podemos decir con certeza que el tamaño de muestra al cual estará dirigido todos los esfuerzos para estudiarlo es de **120** unidades el cual a su vez estará distribuido por barrios dependiendo de la cantidad de viviendas que haya en cada barrio.

| n° | Barrios | n° de viviendas | NUMERO DE ENCUESTAS POR BARRIO $n=(N^{\circ}/N)*n$ |
|----|-----------------------|-----------------|---|
| 1 | Villa Abaroa | 1630 | 6 |
| 2 | La Pampa | 1800 | 7 |
| 3 | San Roque | 1940 | 8 |
| 4 | La Loma | 1394 | 5 |
| 5 | Molino | 785 | 3 |
| 6 | Las Panosas | 1080 | 4 |
| 7 | Villa Fátima | 1500 | 6 |
| 8 | El Tejar | 500 | 2 |
| 9 | Aranjuez | 790 | 3 |
| 10 | Mandes Marcos | 680 | 3 |
| 11 | San Gerónimo-San Luis | 2000 | 8 |
| 12 | Juan XXIII | 620 | 2 |
| 13 | Rosedal | 675 | 3 |
| 14 | Palmarcito | 500 | 2 |
| 15 | Las Vegas | 650 | 3 |
| 16 | La Florida | 420 | 2 |
| 17 | Barrio El Carmen | 540 | 2 |
| 18 | Luis Pizarro | 485 | 2 |
| 19 | Bajo Senac-San Martin | 1550 | 6 |
| 20 | Villa Bush-Salle | 500 | 2 |
| 21 | Aeropuerto | 750 | 3 |
| 22 | San Jorge | 2500 | 10 |

| | | | |
|----|---------------------|--------------|------------|
| 23 | Morros Blancos | 1850 | 7 |
| 24 | Tabladita | 450 | 2 |
| 25 | Las Barrancas | 500 | 2 |
| 26 | Barrio Lourdes | 1500 | 6 |
| 27 | Barrio 1 De Mayo | 450 | 2 |
| 28 | Barrio 3 De Mayo | 380 | 1 |
| 29 | Barrio Los Chapacos | 458 | 2 |
| 30 | Barrio Las Pascuas | 473 | 2 |
| 31 | Barrio Panamericano | 450 | 2 |
| 32 | Zona El Campesino | 1200 | 5 |
| | TOTAL | 31000 | 120 |

2.2.5. DESCRPCION DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

Para esta investigación se utilizara la encuetas dado que este instrumento arroja resultados que son de fácil recolección de información e interpretación

2.2.6. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS DATOS.

Para la tabulación de los datos se hará uso del programa tradicional estadístico como lo es SPS 19 el cual nos permite tener la información bien seleccionada y con gráficos respectivos para su posterior análisis.

2.2.7. ENCUESTA TIPO

ENCUESTA

Estamos realizando una investigación de campo con fines académicos para elaborar nuestro trabajo de graduación, focalizado a la industria de la construcción en la provincia cercado de la ciudad de Tarija, por lo cual de la forma más atenta solicitamos su valiosa colaboración para completar el siguiente cuestionario.

1. ¿La vivienda en la que habita es?

- a. ___ *Propia*
- b. ___ *Alquilada*

Si su respuesta es propia por favor pase a la pregunta 11

2. Durante los próximos 5 años Tiene intenciones de:

- a. *Construir su vivienda*
- b. *Comprar su vivienda*

Si respuesta es "comprar su vivienda".... Por favor tenga la gentileza de devolverlo... gracias

3. ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

- a. ___ *Menor a 30 años*
- b. ___ *De 31 a 40 años*
- c. ___ *De 41 a 50 años*
- d. ___ *Mas 50 años*

4. ¿Cuál es su ingreso combinado aproximado de su familia por año?

- a. ___ *Menos de 2.000 dólares*
- b. ___ *entre 2.000 a 3.999 dólares*
- c. ___ *entre 4.000 a 5999 dólares*
- d. ___ *entre 6.000 a 7.999 dólares*
- e. ___ *entre 8.000 a 9.999 dólares*
- f. ___ *más de 10.000 dólares*

5. Por favor, califique la importancia de los factores siguientes que tomarían en cuenta el momento de planificar la construcción de su vivienda.

| | <i>Nada importante</i> | <i>No Tan Importante</i> | <i>Indiferente</i> | <i>Importante</i> | <i>Muy Importante</i> |
|--------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------|
| <i>Tiempo de entrega</i> | | | | | |
| <i>Calidad</i> | | | | | |
| <i>Costo</i> | | | | | |
| <i>diseño</i> | | | | | |
| <i>acabado</i> | | | | | |

6. Considerando sus ingresos. ¿Considera usted accesible este rango de precio para la construcción de su vivienda de las siguientes características?

Casa tipo: 3 dormitorios, baño, living comedor, lavandería, área construida 80 m2.

. De 18.000 \$ a 25.000 \$

- a. *Nada accesible*
- b. *No Tan accesible*
- c. *Indiferente*
- d. *Es accesible*
- e. *Definitivamente es accesible*

7. Favor de indicar si está en acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones marcando con una X la opción de su elección.

| <i>Afirmaciones</i> | <i>En desacuerdo</i> | <i>Indiferente</i> | <i>De Acuerdo</i> |
|--|-----------------------------|---------------------------|--------------------------|
| <i>A. Las empresas constructoras cumplen con los requerimientos de calidad y seguridad.</i> | | | |
| <i>B. El costo del servicio de las empresas es muy elevado con relación a los otros constructores</i> | | | |

8. ¿Tiene conocimiento de la existencia de empresas que construyen viviendas unifamiliares?

Si
 No

9. ¿Estaría dispuesto a pagar más por obtener el servicio de una empresa constructora con disponibilidad inmediata para la construcción de su vivienda?

- a. _____ *Definitivamente no pagaría más*
- b. _____ *No pagaría más*
- c. _____ *Indiferente*
- d. _____ *Pagaría más*
- e. _____ *Definitivamente pagaría más*

Gracias por su atención.....

10. ¿Está en sus planes realizar una ampliación o mantenimiento de su vivienda en los próximos 5 años?

| <i>No lo he decidido</i> | <i>Probablemente si lo haré</i> | <i>En definitiva si lo haré</i> |
|--------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | | |

11. ¿Estaría dispuesto a pagar más por obtener el servicio de una empresa constructora que tenga disponibilidad inmediata para la ampliación o reparación de su vivienda?

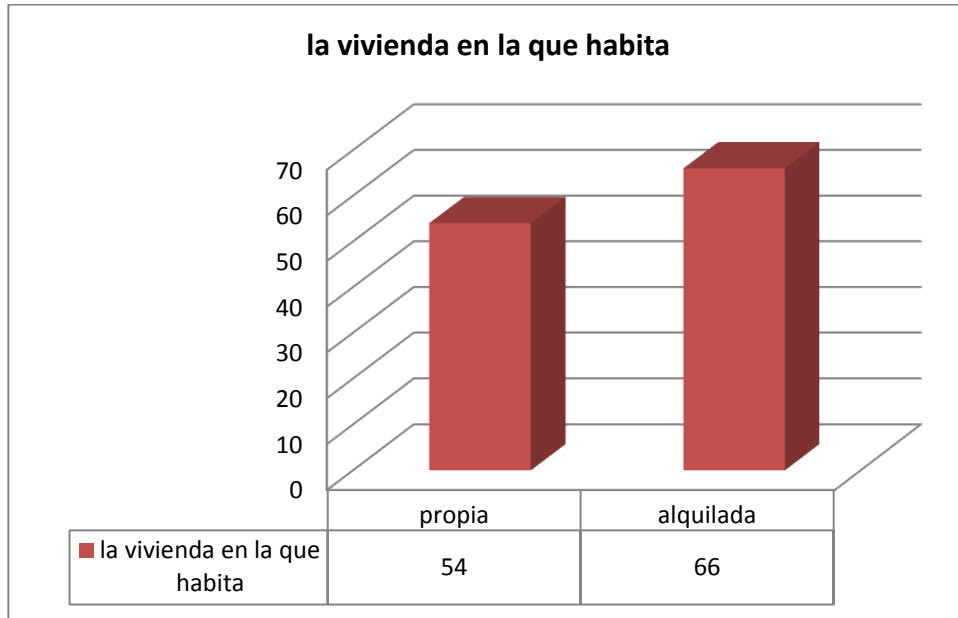
- a. _____ *Definitivamente no pagaría más*
- b. _____ *No pagaría más*
- c. _____ *Indiferente*
- d. _____ *Pagaría más*
- e. _____ *Definitivamente pagaría más*

Gracias por su atención.....

2.2.8. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

1. ¿La vivienda en la que habita es?

Grafico n°1



Como podemos observar en el presente grafico que una mayoría considerable habita en viviendas alquiladas el cual está representado por un 55%. Lo que significa que en la posterioridad la demanda por viviendas puedes ser considerable, pero también cabe mencionar que si bien estas familias para el futuro van a demandar viviendas no se sabe con certeza si estas aran construir o preferirán comprar sus viviendas.

En este sentido la siguiente pregunta está orientada a identificar de manera más precisa la probabilidad de familias que aran construir sus viviendas en los próximos 5 años.

2. Durante los próximos 5 años Tiene intenciones de:

Grafico n°2



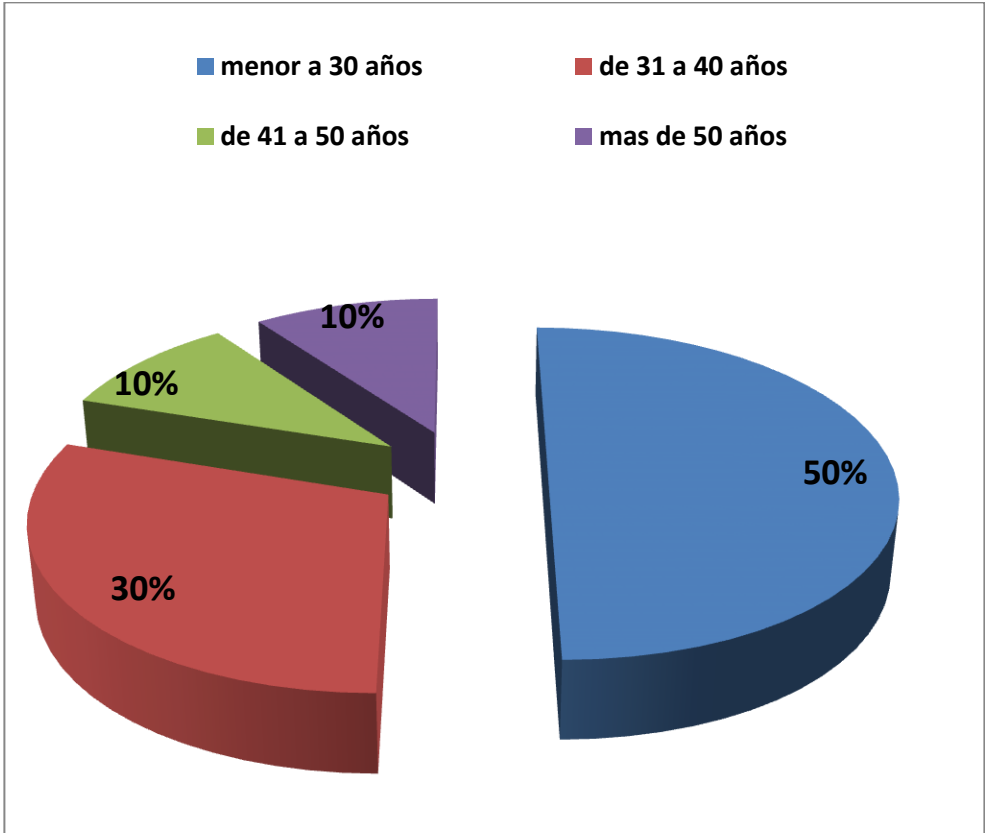
Como se puede observar en el gráfico de 66 familias que habitan de manera alquilada el 45 de las familias tienen intenciones de construir sus viviendas en los próximos 5 años venideros.

Es a este segmento de mercado al cual estará orientado todos los esfuerzos de estudio.

A CONTINUACIÓN SE REALIZARA EL ANÁLISIS DE LOS DATOS DE LA POBLACIÓN QUE HABITA DE MANERA ALQUILADA Y TIENE INTENCIONES DE CONSTRUIR SU VIVIENDA EN LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS: DONDE UN 45% DE 66 ENCUESTADOS

3. ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

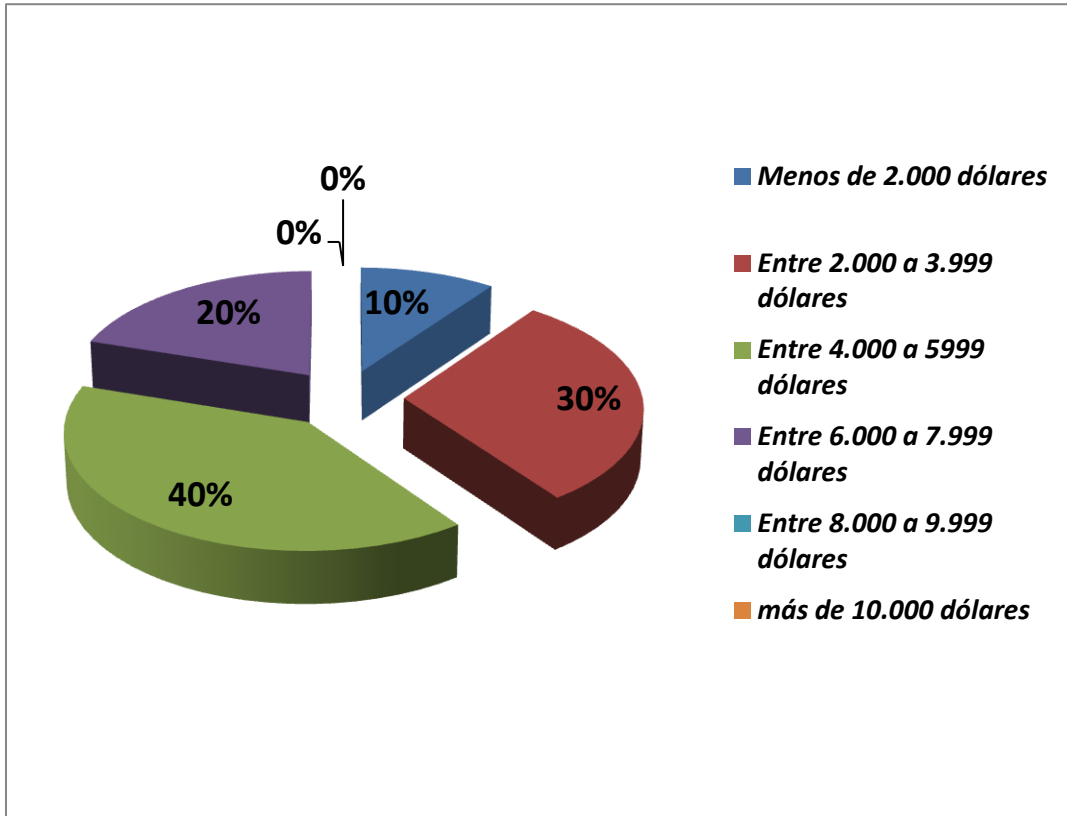
Grafico n° 3



Como podemos ver en grafico el 50% de las familias que no cuenta con una vivienda propia se encuentra entre las edades de 25 a 30 años, y un 30% se encuentran entre las edades de 31 y 40 años de edad.

4. ¿Cuál es su ingreso combinado aproximado de su familia por año?

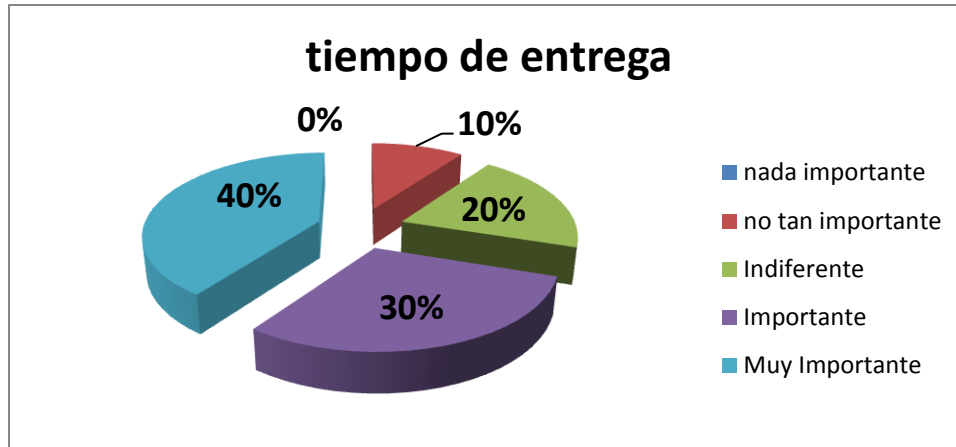
Grafico n°4



De las familias encuestadas el 40 se encuentran entre los rangos de ingresos promedio anual de 4.000\$ a 5.999\$, es decir que la estructura económica esta promediando por ingresos anuales de 4.500\$ anuales.

5. Por favor, califique la importancia de los factores siguientes que tomarían en cuenta el momento de planificar la construcción de su vivienda.

Grafico n°5



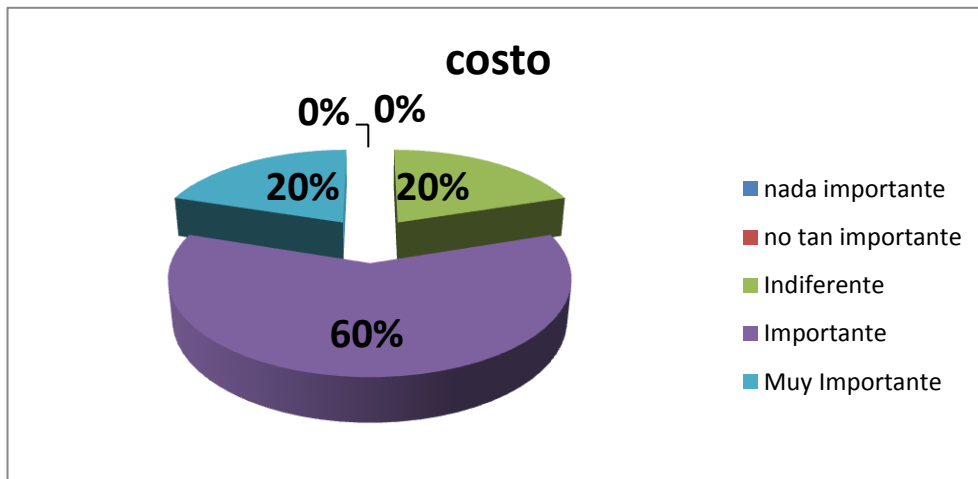
Las familias asumen que el tiempo de entrega no es muy importante un 40% de las familias lo consideran así.

Grafico n°6



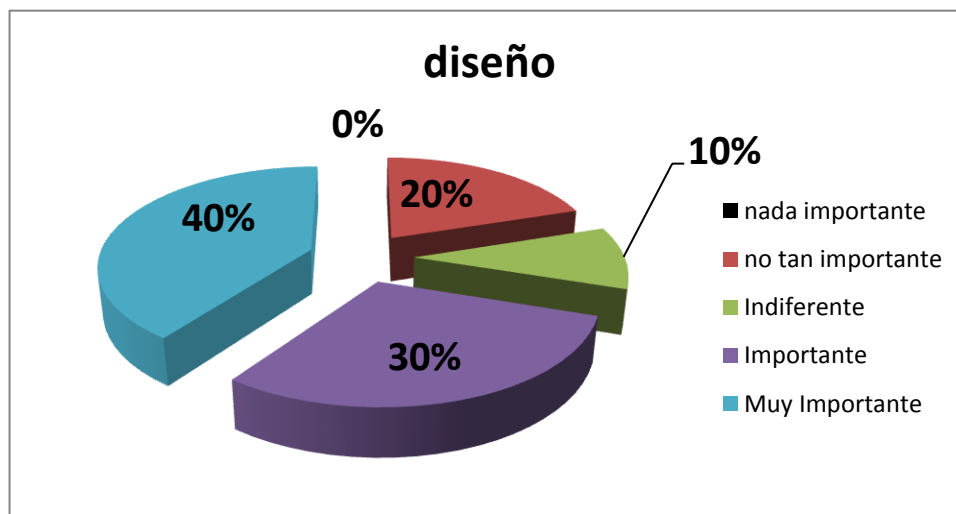
Como podemos ver en el presente grafico del 100% (30 familias), el 100% considera que la calidad de la construcción está en primer lugar y por lo tanto es muy importante al momento planificar y desarrollar la construcción de su vivienda, entonces decimos que es muy importante para las familias la calidad en la construcción de su vivienda.

Greficon^o7



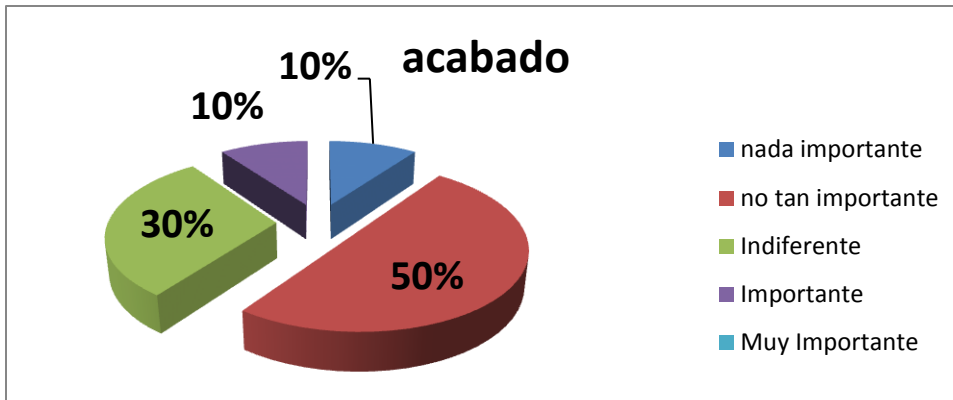
- Tambien decimos que el costo es muy importante para las familias ya que un 60% asume que si es imprtante al momento de planificar y desarrollar la cosntruccion de su vivienda.
- Y un 30% de las familias consideran que es importante pero no mucho ya que la calidad esta priemero.

Grefico n^o8



- ✘ Las familias tambien consideran que en diseño es muy importante al momento de contruir suu viviendas ya que un 40% asume así.

Greficon°9



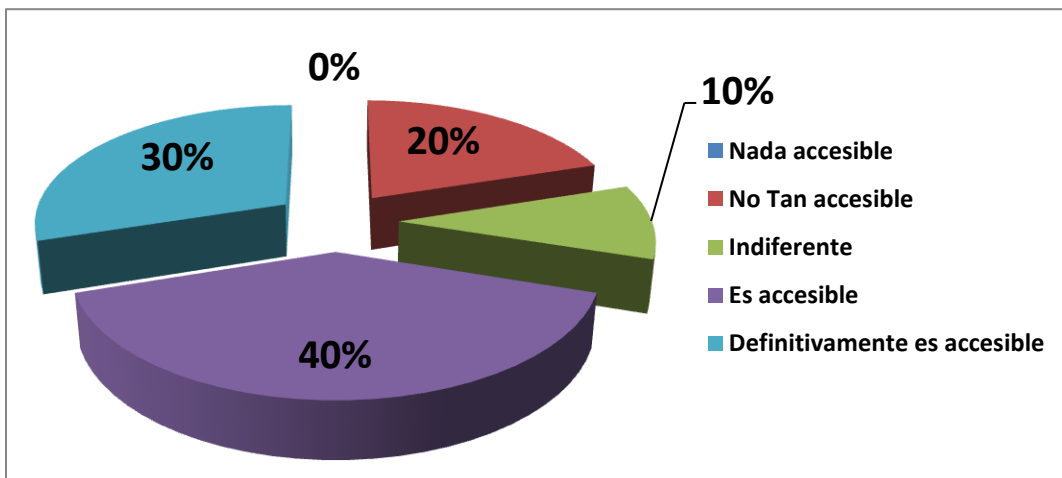
El acabado para las familias si bien no es muy importante pero tambien es un factor a tomar en cuenta ya hacen mencion que el acabo dpende del diseño de la vivienda. Y tan solo un promedio de 10% asumen que es importante

6. ¿Considera accesible usted este rango de costos para la construcción de su vivienda?

Casa tipo: 3 dormitorios, baño, living comedor, lavandería, área construida 80 m2.

De 18.000 \$ a 25.000 \$

Grafico n°10

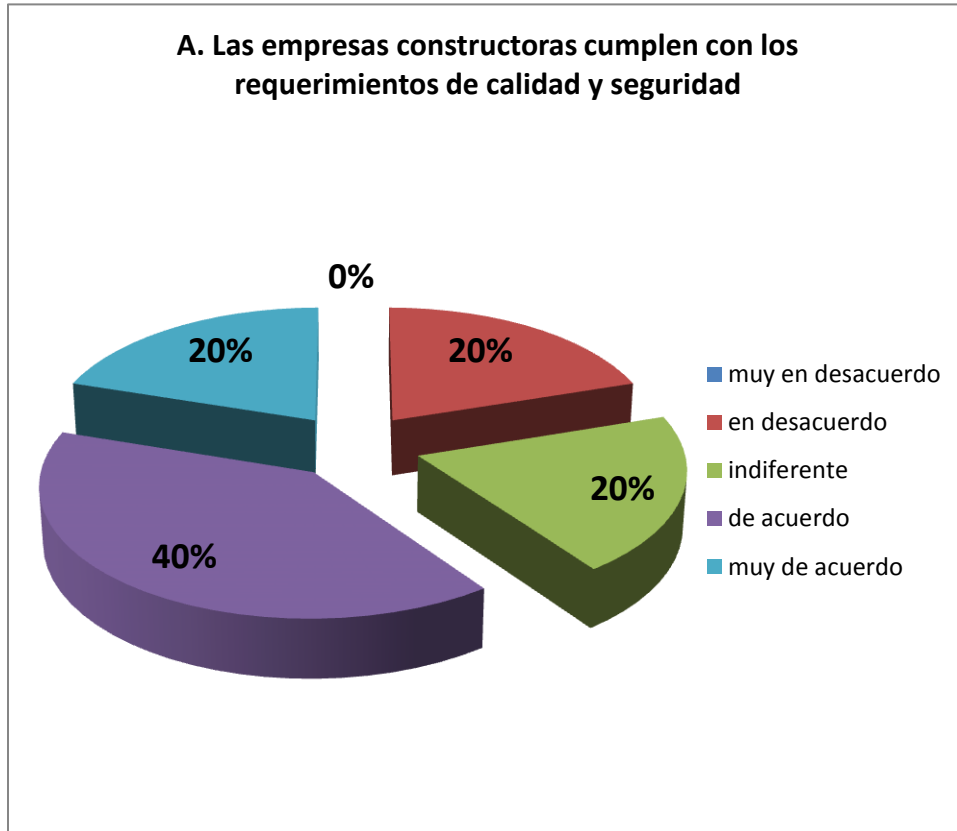


Un 40% de las familias consideran que este costo es accesible para una vivienda con esas características y para un 30% es definitivamente accesible

en estos tiempos hacer construir una vivienda sale muy costoso, y un 20% que si es muy importante consideran que no s tan accesible.

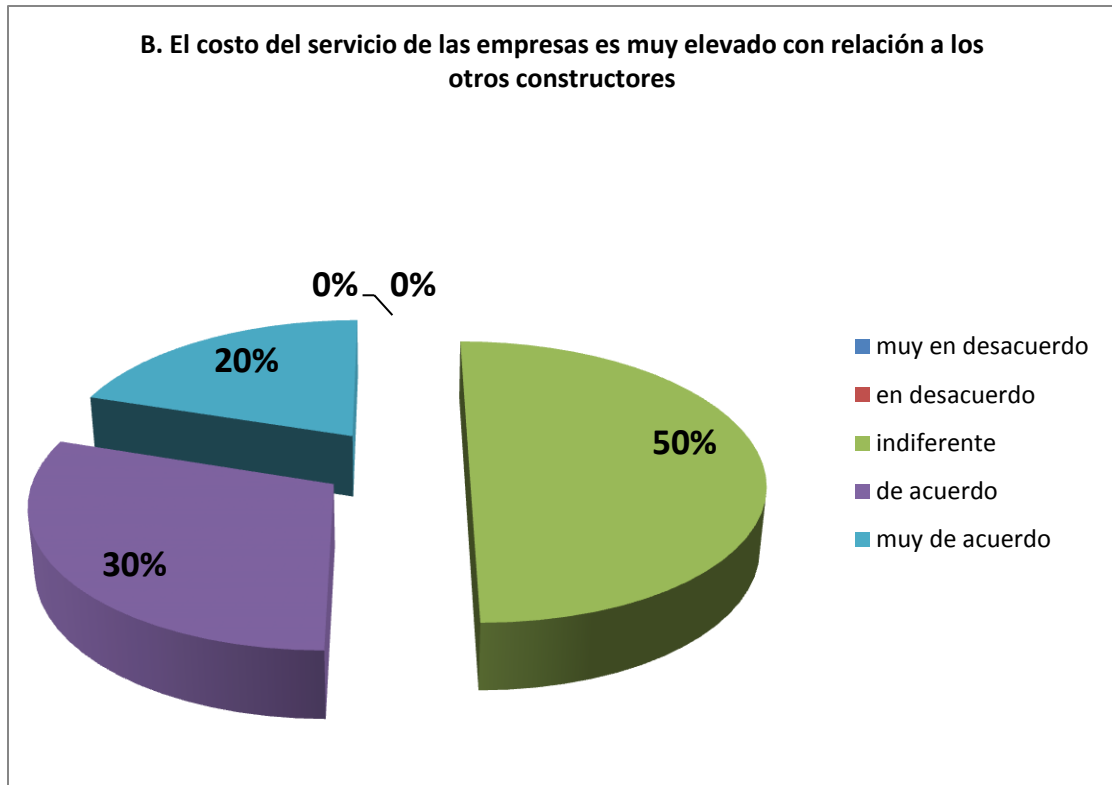
- 7. Favor de indicar si está en acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones marcando con una X la opción de su elección.**

Grafico n°11



- Como se puede observar en el grafico más del 40% de las familias están de acuerdo con la afirmación de que las constructoras cumple con sus requerimientos.
- También afirman las familias que las empresas tienen ingenieros y personas que saben y conocen y pueden realizar muy bien los mínimos detalles por más complejos que sean.

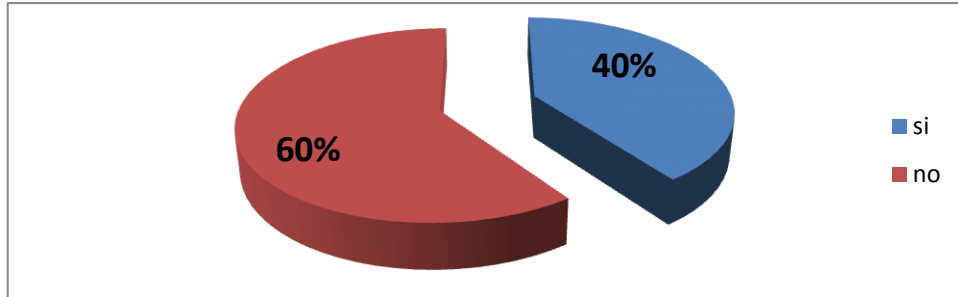
Grafico n°12



- ✘ Un 30% de las familias encuestadas asumen estar de acuerdo con las afirmaciones de que las empresas prestan sus servicios a mayor costo con relación a los otros constructores.
- ✘ Pero también más de un 50% de las familias están en indiferentes con la afirmación ya que dicen que las empresas contratan a los contratistas y más bien los contratistas cobran caro.

8. ¿Tiene conocimiento de la existencia de empresas que construyen viviendas unifamiliares?

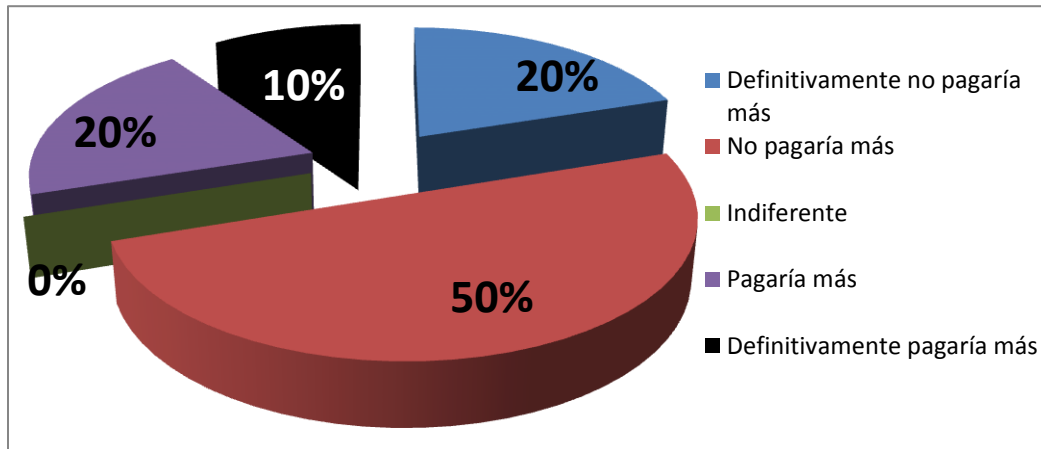
Grafico n°13



El grafico nos muestra que un 70% no tiene conocimiento que existe una empresa constructora.

9. ¿Estaría dispuesto a pagar más por obtener el servicio de una empresa constructora con disponibilidad inmediata para la construcción de su vivienda?

Grafico n°14

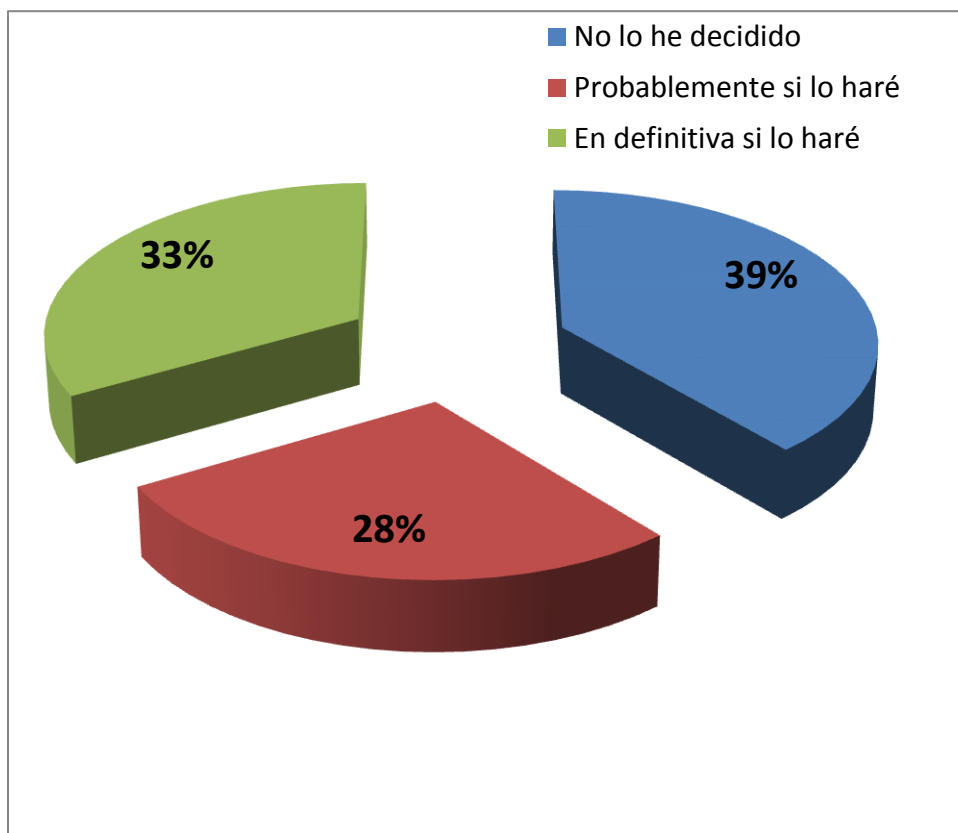


De acuerdo con el estudio realizado un 30% está dispuesto a pagar más por obtener un servicio de una empresa. Lo que significa que la empresa orientada a este nuevo mercado tendría una buena aceptación.

A CONTINUACION SE MUESTRA LAS RESPUESTAS DE LAS PERONAS QUE TIENEN UNA VIVIENDA PROPIA QUE REPRESENTAN UN 45% DE TODAS LAS FAMILIAS ENCUESTADAS.

10. ¿Está en sus planes realizar una ampliación o mantenimiento de su vivienda en los próximos 5 años?

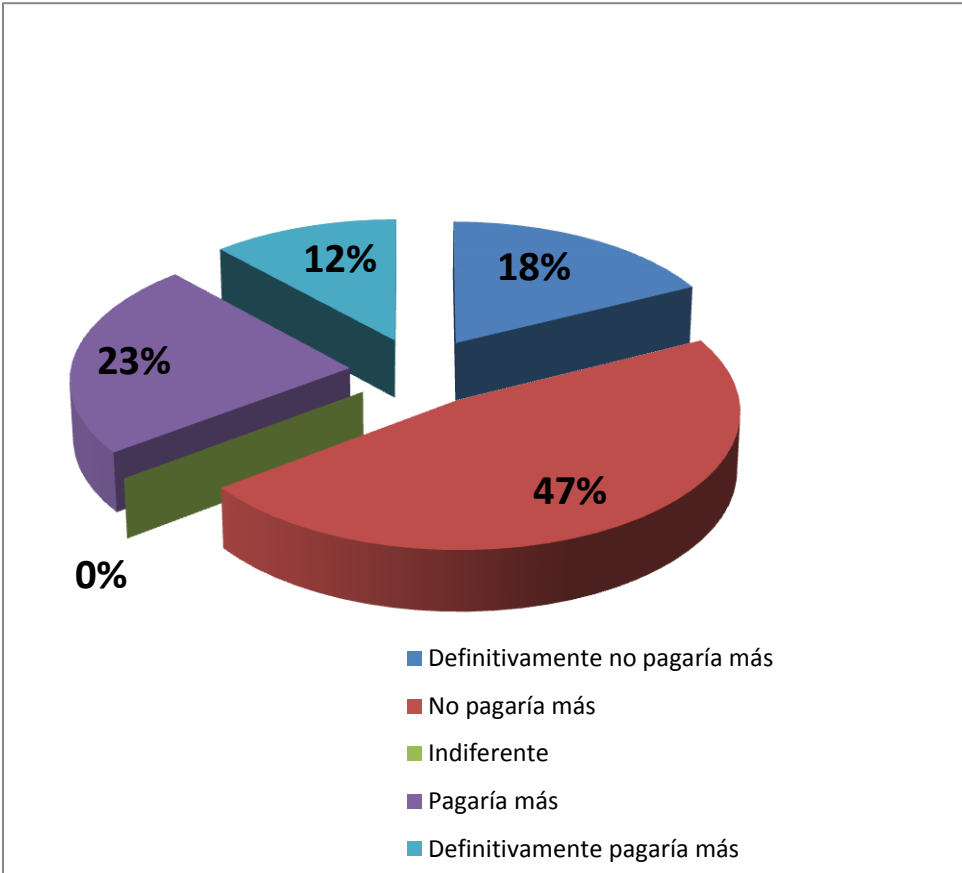
Grafico n°15



Un 33% de la población que goza con la tenencias de su vivienda asume que si en el futuro realizara una ampliación o mantenimiento de su vivienda.

11. ¿Estaría dispuesto a pagar más por obtener el servicio de una empresa constructora que tenga disponibilidad inmediata para la ampliación o reparación de su vivienda?

Grafico n°16



Se puede observar que un 47% de las familias no pagaría más por el servicio de una empresa ya consideran que el trabajo que se vaya a realizar no es de gran complejidad y no se es necesario. Pero un 30% de las familias están dispuestas a pagar más, dicen debido que hoy en día es muy difícil encontrar personal para ese tipo de trabajos.

2.3. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO

De las personas que habitan de manera alquilada un porcentaje aceptable tienen planes de construir sus viviendas en los próximos 5 años. Esto significa que durante ese periodo la demanda por el servicio de construcción de viviendas estará estable.

- ➡ La gran mayoría de la población que habita de manera alquilada está a la cabeza de personas que oscilan entre las edades de 25 y 30 años. Pero también un 30% de personas que están a la cabeza de las familias están entre las edades de 31 a 40 años.
- ➡ Realizando deducciones se pudo llegar a la conclusión que el grupo objetivo tiene la suficiente capacidad económica como para pagar la construcción de su vivienda por medio de un financiamiento bancario. Ya que sus ingresos líquidos están entre los 4.000 \$ y 6.000 \$, pues con estos ingresos pueden sobre llevar un préstamo bancario.
- ➡ El 100% de la población estudiada hace alusión que la calidad que la calidad en la construcción de su vivienda es muy importante.
- ➡ El diseño de la vivienda también es muy importante para las familias ya que este factor está en relación directa con los gustos y preferencias de los clientes.

- ➡ El acabado en una construcción es un detalle muy importante a tomar en cuenta ya que es esa la imagen que dará la vivienda de ser una vivienda de muy buena calidad
- ➡ Ante la presentación de esta vivienda tipo: *Casa tipo:*
3 dormitorios, baño, living comedor, lavandería, área construida 80 m2. De 18.000 \$ a 25.000 \$
Entonces se llegó a la conclusión que un 40% consideran que es accesible el costo para una vivienda con esas características.
- ➡ La familias están de acuerdo con las afirmación de que las empresas constructoras cumple con los requerimiento del cliente en cuanto a seguridad y calidad en proceso de construcción de sus viviendas
- ➡ La gran mayoría de las familias manejan el concepto de que adquirir el servicio de un empresa constructora es más costoso en comparación con los otros constructores.
- ➡ Si bien la gran mayoría de la personas a la hora de requerir el servicio de la construir una vivienda estos recurrirían a los contratistas. Pero también cabe mencionar que una minoría muy considerable recurría a una empresa para asegurar el futuro de su vivienda.
- ➡ La gran mayoría (70%) de las familias dicen no tener conocimiento sobre la existencia de empresas que se dedican exclusivamente a la construcción de viviendas unifamiliares.

- ➡ Un porcentaje muy aceptable (40%) de las familias estarían dispuestas a adquirir el servicio de una empresa constructora para la construcción de sus viviendas. Esto debido a que es muy difícil encontrar personal en mercado.
- ➡ De acuerdo con el estudio realizado un 30% está dispuesto a pagar más por obtener un servicio de una empresa. Lo que significa que la empresa orientada a este nuevo mercado tendría una buena aceptación.
- ➡ Las familias que cuentan con una vivienda propia un 33% asume que de aquí a 5 años realizarán una ampliación o reparación de sus viviendas. Esto puede significar que va a existir una demanda por el servicio de construcción.
- ➡ También estas familias dicen que estarían dispuestas a pagar más por obtener los servicios de una constructora. Y es de aquí que podemos decir que la demanda a para este sector es muy atractiva.

VERIFICACION DE LAS HIPOTESIS

H1: las familias perciben ingresos que les permiten acceder a una vivienda propia mediante préstamos bancarios.

Realizando las respectivas deducciones ante los ingresos de las familias. Se puede decir que los ingresos de las familias son totalmente aceptables para la obtención de un préstamo bancario.

Par mejor comprensión decimos que de acuerdo a la información del BANCO LOS ANDES, para obtener un préstamo de 20.000 dólares a 8 años plazo se requiere tener un ingreso mínimo de 2000 bolivianos mensual. También las familias pueden cubrir un préstamo a más años plazo como de 12 años con un ingreso mínimo de 1500 mensual lo cual les permite cubrir de mejor manera las mensualidades.

Entonces decimos que la hipótesis planteada anteriormente es aceptada.

2.4. ESTUDIO DE MERCADO

2.4.1. TAMAÑO DE MERCADO Y CONSUMO APARENTE

Podemos decir que el tamaño de mercado o consumo aparente en el sector de la construcción es de 65 viviendas para esta presenta gestión. Como se muestra el siguiente cuadro.

CUADRO 2.4.1

| PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN APROBADOS EN LA CIUDAD DE TARIJA HASTA LA GESTIÓN 2011 (NOVIEMBRE) | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|
| AÑOS | | | | | | | |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| 77 | 80 | 55 | 80 | 61 | 61 | 37 | 65 ¹ |

VER ANEXO N°2 TABLA N°1

Para determinar el tamaño de mercado se tomó en cuenta el informe lanzado por el gobierno municipal en base a datos del Instituto Nacional De Estadística donde se muestra que en la gestión 2011 la cantidad de permisos aprobados para la construcción ascienden a 65 permisos, pero cabe mencionar que estés solo toma en cuenta datos hasta el mes de noviembre.

2.4.2. DEMANDA POTENCIAL

Como introducción para determinar la demanda potencial durante los próximos 5 años se tomará en cuenta el análisis que hace el economista

¹ Fuente: GOBIERNOS MUNICIPALES
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

Guillermo Acosta, de la Bolsa. Que el sector creció 10% en el primer cuatrimestre del año.

En términos des-estacionalizados-. "Se trata de un aumento importante, en un marco en que la actividad en general está creciendo en promedio de un 10% en los 3 últimos tres años (2008, 2009 y 2010).

Entonces en base a estos 10% se proyectara la demanda potencial para los 5 años próximos los cuales están comprendidos de 2012 hasta el 2016.

A continuación se muestra la tabla de proyección de la demanda potencial.

CUADRO 2.4.2.

| PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| AÑOS | | | | | |
| 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 65 | 72 | 79 | 87 | 95 | 105 |

VER ANEXO N°2 TABLA N°2

En la proyección de la demanda potencial se tomó en cuenta la información de que, el sector de la construcción crecerá en un 10% ²para las siguientes gestiones. En base a esa información se pudo proyectar la demanda donde para la gestión 2012 tenemos una demanda potencial de 72, para la gestión 2013 tenemos 79 permisos que se aprobarán para construir viviendas y de esa forma para las siguientes gestiones.

² Fuente.-, agencia de noticias FIDES

2.4.3. PARTICIPACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO

El sector de la construcción es un sector con gran capacidad de generar ingresos y de poder absorber el desempleo, es este el caso principal que este sector este siendo copado por una infinidad de personas ya sea de índole particular, asociaciones o simplemente empresas.

En cuanto la competencia directa como lo son las empresas constructoras se pudo evidenciar que no existen gran cantidad de empresas constructoras. Según la “CABOCO” en Tarija existen 24 empresas constructoras que están de manera activas y existen al promediar de 45 empresas que no están activas. En la ciudad de Tarija.

Según la alcaldía municipal y la gobernación de Tarija más 70% ³de estas empresas están trabajando con estas instituciones. Lo que nos muestra que la gran mayoría de empresas están orientadas hacia proyectos que requieren grandes inversiones los mismos que pertenecen a esas instituciones o también al estado.

VER ANEXO N°2 TABLA 3

También hacemos mención a la competencia informal como los son los contratistas. Según la FEJUVE de Tarija un 45% ⁴de la población que no cuenta con una profesión se dedica al sector de la construcción. Pero se ve que hoy en día la mano de obra aún sigue faltando.

³ Fuente.- alcaldía municipal
Gobernación de Tarija

⁴ Fuente.- federación de juntas vecinales de Tarija.

2.4.4. ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA PARA POSICIONARSE EN MERCADO

2.4.4.1. PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

A&M Construcciones para el ingresar al mercado practicará ciertas estrategias las cuales le permita ingresar de manera solvente y así mismo le permita sostenerse a lo largo del tiempo.

Y para dar cumplimiento la empresa optará por las siguientes acciones:

- ✓ La empresa en su primera etapa de penetración de mercado le prestará al cliente un servicio por venta y con promociones especiales como el pintado de manera gratuita.
- ✓ La empresa ya en su segunda optará por descuentos especiales por cumplimiento de pago de parte del cliente.
- ✓ Ya a lo largo de la vida de la empresa ésta optará por distintas políticas que a lo largo del tiempo se irán formulando, esta irá dependiendo de la situación del entorno.

2.4.4.2. FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIOS

Las políticas de fijación de precios estará en base a los costos producción como los son:

- ✗ MP= MATERIA PRIMA
- ✗ MO=MANO DE OBRA
- ✗ CI= COSTOS INDIRECTOS

- ✘ margen de utilidad del 25%.

El precio que se determina a continuación es relativo es decir que va depender mucho de las características de la vivienda los que se hizo a continuación es determinar el precio para una vivienda tipo que se muestra en la final del anexo.

$$PRECIO DE VENTA = \frac{COSTO TOTAL}{(1 - \%UTILIDAD)}$$

$$PRECIO DE VENTA = \frac{303.800}{(1 - 0.25)} = 405.067Bs$$

Este precio estará siempre en relación con los precios de la competencia y siempre tratando de realizar ajustes para de esa forma no exceder en la fijación del precio final.

2.1.1. PROMOCIÓN DEL SERVICIO

La promoción del servicio de construcción en su primera fase, la cual consiste en la penetración al mercado, consistirá en emitir anuncios en espacios publicitarios por dos emisoras y una canal de tv las mismas que son las más importantes de la ciudad las cuales son:

- ✘ Radio Libertad
- ✘ Radio Fides Tarija

El contenido del anuncio es la siguiente.



“La mejor forma de invertir su dinero y de manera segura es la de construir su vivienda.”

A&M construcciones le da la oportunidad de hacer este sueño realidad.

A&M construcciones le presta el servicio de construcción de viviendas, ampliación, reparación de viviendas con garantía absoluta en cuanto a la calidad del producto y al tiempo de entrega. Y si usted no tiene la posibilidad económica, pues no se preocupe que nosotros le brindáramos toda la ayuda para financiar la construcción de su vivienda y pueda hacer su sueño realidad.

Para esto Visítenos en las oficinas que están ubicadas en la zona el campesino.

“solo usted tiene que poner el lote y enviarnos un bosquejo de la vivienda y de los resto nosotros nos encargamos. Hasta entregarle llave en mano.....”

En la siguiente tabla se presenta el costo que le va a representar a la empresa en cuanto a la emisión de publicidad.

| Tipo de publicidad | Nombre de la empresa que proporciona el servicio | Importe anual EN Bs | Forma de emisión |
|---------------------------|---|----------------------------|--------------------------------------|
| Jingle | Radio FIDES TARIJA | 1000 Bs | Intermedio de programas folklóricos. |
| Jingle | Radio Libertad | 1000 Bs | Intermedio de programas folklóricos. |

2.2. POLÍTICAS DE VENTAS DEL SERVICIO.

A&M construcciones una empresa nueva que pretende entrar al mercado de la construcción de viviendas, pretende optar o seguir una política de ventas sostenible la cual permita de una u otra forma el crecimiento de la empresa y por ende el buen desempeño en el mercado.

Para facilitar el acceso al financiamiento de los posibles clientes la empresa desarrollará alianzas estratégicas con una entidad financiera la cual les otorgará a los clientes un préstamo con interés muy favorable.

Para esto la empresa se plantea las siguientes políticas de ventas:

2.2.1. El cliente puede pagar el 30% como entrada inicial y la empresa se lo realizara la respectiva construcción. y al finalizar el saldo.

La empresa le facilitara la obtención de acceder a un préstamo de una entidad financiera la cual le aprobará el préstamo con un interés muy favorable, para que pueda pagar la construcción de su vivienda.

Esta forma de pago le permite al cliente asegurar la construcción de su vivienda con un mínimo de pago inicial, pero esto también le representa un recargo en el costo total de un 10% debido a que esta acción a la empresa le permite extraer efectivo de sus arcas para la construcción total de la vivienda y para solventar esta acción se recargara en un 10% al costo total.

2.2.2. Pago 50% al inicio de la obra y 50% al finalizar la obra.

Esta política de venta consiste en que A&M construcciones recibirá el pago a cuenta de sus servicios el 50% del total a la firma del contrato de construcción y restante 50% recibirá al cerrar el contrato de la obra.

Esta forma de pago al cliente le permite asegurar la construcción de su vivienda sin sufrir ningún incremento en el costo total. Ya para la empresa le significa llevar a cabo con total normalidad el proceso de construcción.

2.2.3. Pago total del servicio al inicio de la obra.

A&M construcciones también opta por esta política de ventas de su servicio la cual consiste en que el cliente haga efectivo el pago del total del costo de la construcción de su vivienda. Al inicio de la operaciones.

3. PLAN DE OPERACIONES

3.1.OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

3.1.1. OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- ➡ Hacer un uso eficiente de los procesos de producción ya que somos nuevos en mercado de la construcción de viviendas.
- ➡ Hacer uso de al menos del 50% de la capacidad instalada en la primera gestión.

3.1.2. OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- ➡ Hacer uso de al menos de al menos del 75% de la capacidad instalada.
- ➡ Contar con nuevos y actualizados proceso de construcción y tecnología el cual permita cumplir de manera eficiente los objetivos organizacionales.

3.1.3. OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- ➡ Elevar al máximo la productividad de la empresa.
- ➡ Implementar nueva tecnología para cumplir de manera eficiente con los requerimientos del cliente.

3.2.ESPECIFICACIÓN DEL SERVICIO

El trabajo de la empresa consiste en la ejecución, construcción y edificación de viviendas de gran y pequeña escala, de una complejidad cualquiera como: diseño de inmuebles con disponibilidad para realizar reparaciones, mantenimiento y ampliación de una vivienda cualquiera.

También se realizan trabajos de asesoría en diseño de planos de construcción y diseño de planos de construcción.

Seguimiento y control permanente de los avances de obras de forma personalizada.

Este servicio va enmarcado bajo la premisa de ejecutar obras de alta calidad, logradas en los tiempos pactados, por supuesto dentro de un esquema de precios de mercado

La modalidad de trabajo abarca desde la ejecución de obras civiles de arquitectura “llave en mano”, hasta la contratación de rubros parcializados.

Y a todo ira anexo al servicio principal el de prestar servicio pos venta como la de mantenimiento y reparación esto con la finalidad de captar mayor mercado.

3.3.DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

La modalidad de trabajo abarca desde la ejecución de obras civiles de arquitectura “llave en mano”, hasta la contratación de rubros parcializados.

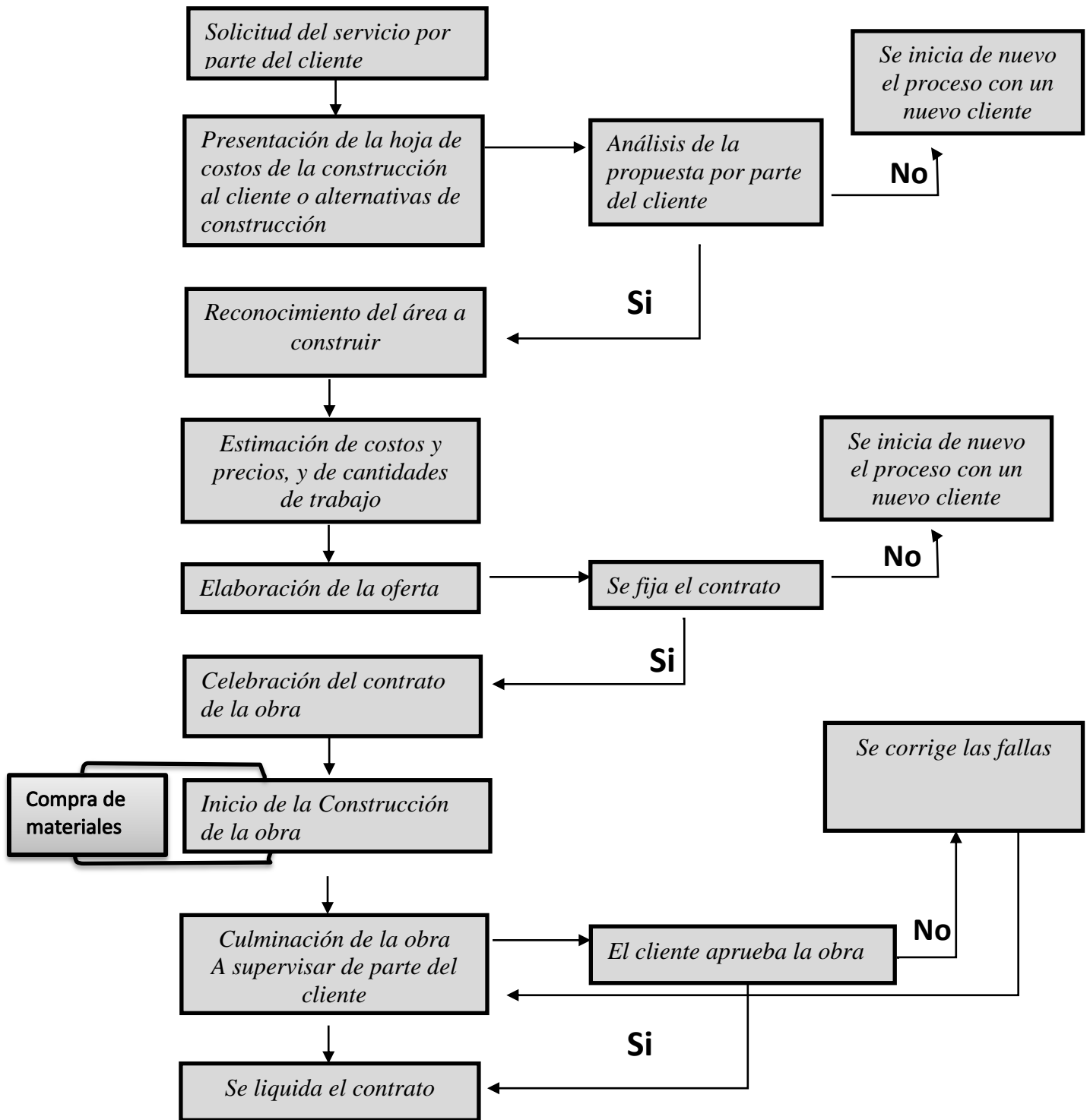
3.4.PROCESO DE VENTA DEL SERVICIO

La empresa ofrece el siguiente servicio que a continuación se detalla.

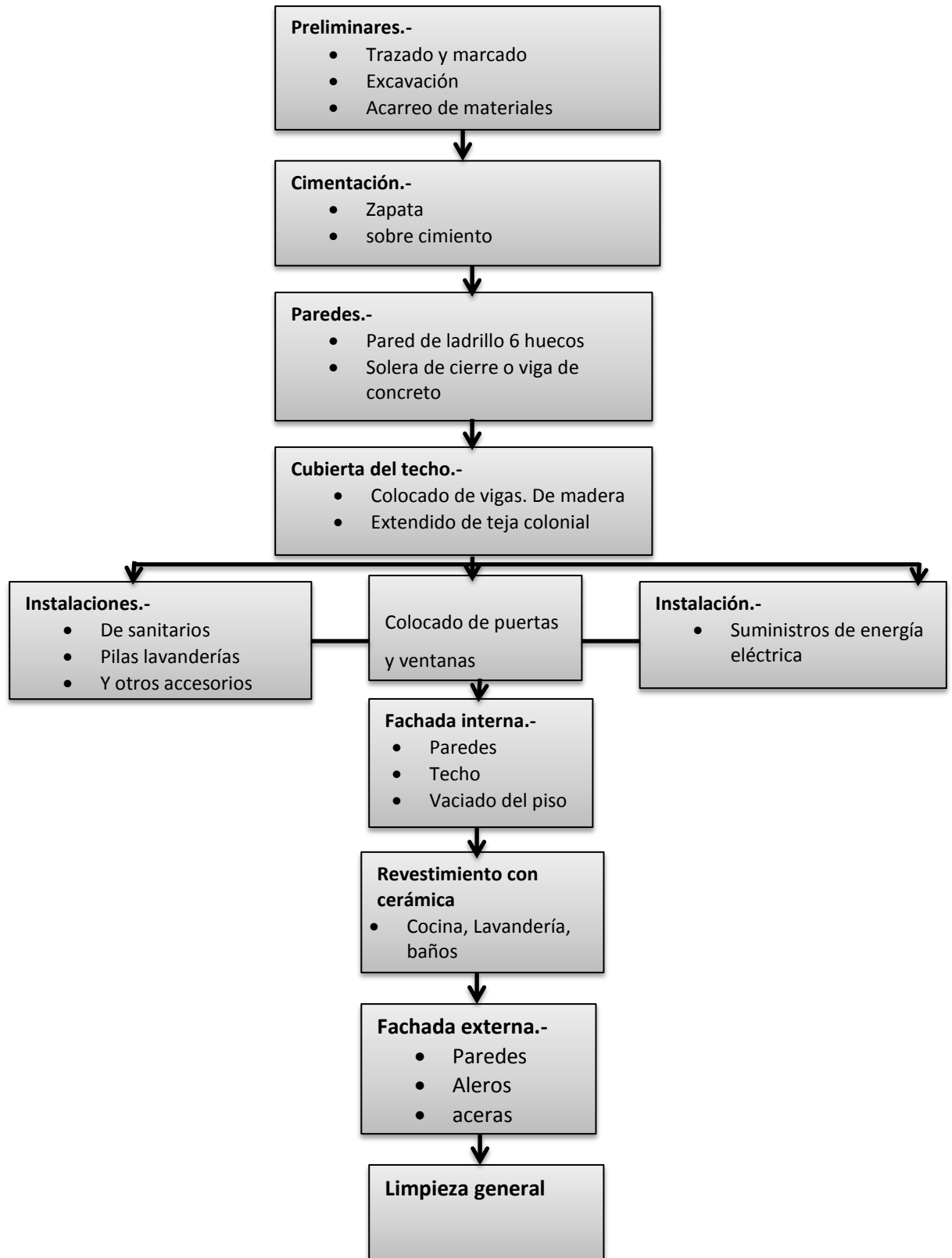
| Nº De Actividades | Descripción De Las Actividades Requeridas Para Producir El Servicio | Orden De Las Actividades |
|--------------------------|--|---------------------------------|
| 1 | Solicitud del servicio por parte del cliente | 1 |

| | | |
|---|--|----|
| 2 | Presentación de la hoja de costos de la construcción al cliente o alternativas de construcción | 2 |
| 3 | Reconocimiento del área a construir | 3 |
| 4 | Estimación de costos y precios, y de cantidades de trabajo | 4 |
| 5 | Elaboración de la oferta | 5 |
| 6 | Celebración del contrato de la obra | 6 |
| 7 | Construcción de la obra | 7 |
| 8 | Culminación de la obra | 8 |
| | Supervisión por parte del cliente | 9 |
| 9 | Se liquida el contrato | 10 |

3.5.DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO



3.5.1. FLUJO DE CONSTRUCCION DE UNA VIVIENDA BASICA



3.6.LOCALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

3.6.1. Ubicación (domicilio).- zona el campesino calle Enrique Pantoja s/n 12

3.6.2. Ventaja competitiva de la ubicación.- la ubicación física de la empresa es un factor también que coadyuva al éxito de la misma. Es este el caso que la empresa está localizada en la zona el Mercado Campesino, debido a que es una zona de gran afluencia de personas que adquieren insumos de construcción como el cemento, hierro, sanitarios, cerámicas y otros. También la empresa goza de un acceso directo a la avenida principal como lo es la circunvalación el cual va a facilitar en normal desarrollo de las actividades de la empresa.

3.6.3. Régimen de la propiedad

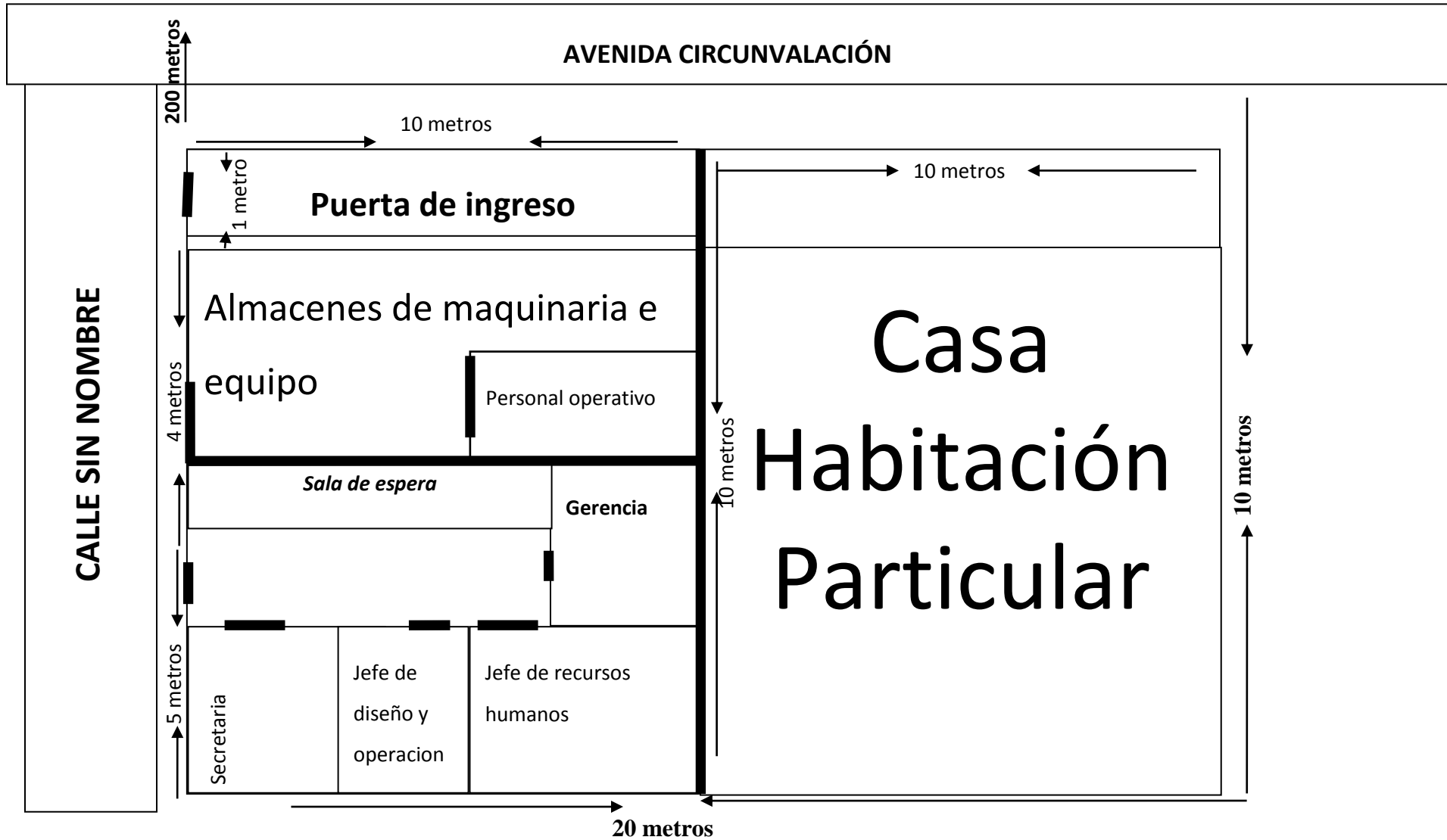
El espacio físico que la empresa utilizará para realizar todas sus actividades es de propiedad de Carmelo Izaguirre e hijos los cuales son los dueños de la empresa.

3.6.4. Distribución de la planta

Características de la propiedad:

- A.** Superficie total (m²) = 200 m²
- B.** Área de oficinas (m²) =50 m² (tres oficinas)
 - a. Secretaria
 - b. Diseño y operaciones
 - c. Gerencia
 - d. Sala de espera
 - e. Cuarto del personal operativo
- C.** Área de almacenes (m²) = 40 m²
 - a. Acopio de maquinaria e equipo
- D.** Propiedad de uso particular (m²)= 100 m²

3.7. CROQUIS DE LA EMPRESA



3.8.CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA

La construcción es un negocio que al igual que otros requiere de la utilización de tecnología para el desarrollo eficiente de sus proyectos.

La tecnología utilizada en este tipo de negocios se puede dividir en dos áreas:

- De campo
- Tecnología para uso interno en las oficinas centrales

3.8.1. TECNOLOGÍA EN LAS OFICINAS CENTRALES

En la oficinas centrales, “A&M Construcciones” cuenta con 5 computadoras distribuidas en los diferentes áreas de la empresa, cada una con su respectiva:

- ✘ Impresoras
- ✘ Escritorios
- ✘ Sus sillas
- ✘ Mesas y
- ✘ Estantes.

Para el desarrollo de sus actividades diarias. A&M construcciones cuenta con los siguientes programas

- ➡ Microsoft office 2010
- ➡ AutoCAD, diseño de planos
- ➡ Zap 200, diseño de estructuras
- ➡ Microsoft office 2010

3.8.2. TECNOLOGÍA EN EL ÁREA DE CAMPO

Para el desarrollo físico de la obra la empresa cuenta con la siguiente maquinaria y equipo.

| Detalle | Características | Cantidad |
|---------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Volqueta | De 4 Cubos medio uso | 1 |
| Mezcladora | Mediana | 2 |
| Mezcladora | Grande | 1 |
| Vibradora | | 2 |
| Grifas | | 2 |
| Sisallas | | 2 |
| Guinche | | 1 |
| Carretilla | | 5 |
| Puntales | 2.5 Metros Cada Unidad | 40 |
| Palas | | 10 |
| Picotas | | 10 |
| Ropa De Trabajo | Overol, Cascos, Botas Y Wantes. | 20 |
| Generador De Electricidad | A Diesel | 1 |
| Mangueras | Metros | 50 |
| Valdes | Metálicos | 10 |
| Cables Para Electricidad | Metros | 50 |
| Amoladora | | 2 |
| Contadora De Madera | | 1 |
| Serrucho | | 3 |
| Reglas De Hierro | Metros | 25 |

| DETALLE DE INVERSIONES | |
|---|-----------------|
| EQUIPO DE TRABAJO DE USO INTERNO | |
| Detalle | Cantidad |
| Equipo De Computación | 5 |
| Sillas | 10 |
| Escritorio | 5 |
| Mesas | 4 |
| Estantes | 4 |
| Otros | |

3.8.3. IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

La empresa en cuanto a proveedores no es tan exigente ya que solo requiere de este servicio para la compra de las maquinarias.

Para la compra de las maquinarias de trabajo de campo. Recurrirá por recomendación de otras instituciones a la empresa, **LUZAN IMPORTACIONES Y OTROS CENTROS COMERCIALES DE LA CIUDAD**

Para la compra de los equipos de computación se recurrirá a la empresa **SOLUCIONES**. Y para la compra de los demás muebles se recurrirá a la empresa **MUBBLES SAN ROQUE**.

3.9.PLAN TECNOLÓGICO

A&M construcciones tiene como política tecnología de actualización, cada tiempo que salgan nuevos programas de computación, siendo el 2010 el año base.

Para la maquinaria de campo se pretende dar un mantenimiento periódico.

3.10. CAPACIDAD INSTALADA

Según la información proporcionada por los directivos de la empresa **Arquitectura Y Construcción A&C S.R.L** hacen mención que la capacidad máxima de una empresa es la de construir como máximo 3 viviendas al año pero siempre y cuando estas sean de tamaño mediano es decir de una sola planta. Como se muestra en la imagen



A&M construcciones tiene como objetivo principal a largo plazo el de construir como máximo 3 viviendas de estas características similares.

Como antes se mencionó que la capacidad límite de la empresa será de 3 construcciones por gestión. En este sentido la empresa como política base comenzara por construir como mínimo 1 vivienda terminada y una vivienda

en un 60% de su ejecución en el primer año y para el segundo año (2013) construir 2 viviendas, luego se mantendrá constante en 3 viviendas para las gestiones 2014, 2015 y 2016.

| | Año 2012 | Año 2013 | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Capacidad máxima | 1.60 | 2 | 3 | 3 | 3 |

3.11.MATERIA PRIMA

A continuación se presenta todos los materiales de primera necesidad para construir una vivienda de las siguientes características.

Todos los materiales necesarios para la construcción del proyecto están disponibles en el mercado local.

El detalle de la materia prima que se presenta a continuación tan solo es para la construcción de una solo vivienda de las características siguientes.



| DETALLE | CARACTERÍSTICAS | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | TOTAL |
|-------------------------|-----------------|----------|-----------------|----------------|
| Cemento | bolsa | 150 | 54 | 8.100 |
| Yeso | bolsa | 100 | 15 | 1.500 |
| Ladrillo | unidad | 10.000 | 3 | 25.000 |
| Teja | unidad | 1.500 | 3 | 4.500 |
| Piedra | m3 | 6 | 300 | 1.800 |
| Ripio | m3 | 20 | 350 | 7.000 |
| Arena | m3 | 40 | 450 | 18.000 |
| Sanitarios | unidad | 5 | 1.100 | 5.500 |
| Cableado-Focos | metros-unidad | | 5.000 | 5.000 |
| Pintura | litros | 50 | 85 | 4.250 |
| Ventanas aluminio | m2 | 15 | 650 | 9.750 |
| Puertas | unidad | 12 | 1.200 | 14.400 |
| Cerámica | cajas | 150 | 105 | 15.750 |
| Pegamento | bolsa | 50 | 45 | 2.250 |
| Fierro | lance 14 m | 80 | 115 | 9.200 |
| Alambre Y Clavos | kilos | 60 | 25 | 1.500 |
| Otros (insumos menores) | | | 5.000 | 5.000 |
| TOTAL | | | | 138.500 |
| | | | | Bs |

Nota.- cabe mencionar que este detalle es por obra es decir que esta cantidad de materias se requiere para construir una vivienda.

Entonces decimos que el costo de construcción de una vivienda en cuanto a materiales de construcción. Y en base a este costo se determinara el costo de construcción de la vivienda.

Para la adquisición de materiales de construcción se recurrirá al mercado local. Ya que en la ciudad de Tarija se cuenta con proveedores permanentes.

3.12. MANO DE OBRA

Lo que A&M Construcciones debe buscar optimizar la mano de obra que se requerirá para evitar problemas, ya sea de contar con gente ociosa o que no se logren cumplir las labores por falta de la misma.

Para lo cual, **se planificó la construcción de una vivienda y la segunda en un 60% de ejecución el primer año**, entonces la mayor parte de la fuerza laborar será contratada por día, con la supervisión eficiente de los maestros de obra y la coordinación efectiva entre el supervisor y el ingeniero de proyecto. La construcción de una vivienda con las características que se ven más atrás en la imagen.

Se requiere el siguiente personal para las siguientes tareas.

En la presente tabla se muestra las actividades a realizar por parte de los obreros con más el costo que representan cada actividad realizada por los respectivos obreros.

TABLA DE COSTOS POR CONCEPTO DE PAGO A OBREROS POR LA COSNTRUCCION DE UNA VIVIENDA

| DETALLE | COSTO |
|---|--------------|
| Cimentación | 5.000 |
| Estructura (Muros, techo, Fachada y otros.) | 30.000 |
| Instalación Eléctrica | 3.500 |

| | |
|--------------------------|---------------|
| Acabados | 2.500 |
| Pintura | 3.000 |
| Herrería Y Ventanería | 2.000 |
| Carpintería Y Cerrajería | 3.000 |
| Pisos y Revestimiento | 10.000 |
| Obra Exterior | 15.000 |
| Limpieza | 1.500 |
| TOTAL | 75.500 |

Nota.- se incrementara en función a la cantidad de viviendas que se construyan.

Es decir que el costo de mano de obra por vivienda es de **73.500 Bs.**

**SUELDOS Y SALARIOS POR CONCEPTO DE PAGO A
PERSONAL DE OFICINA CENTRAL**

| Nombre | Categoría Profesional | Total Salario Mensual | total anual |
|---------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------|
| xx | Jefe De Recursos Humanos | 2.500 | 30.000 |
| xx | Jefe De Contabilidad | 2.500 | 30.000 |
| xx | Jefe De Diseño | 2.500 | 30.000 |
| xx | Jefe De Evaluación De Proyectos | 2.500 | 30.000 |
| xx | Secretaria | 1.200 | 14.400 |
| xx | Ayudante De Diseño 1 | 1.500 | 18.000 |
| xx | Ayudante De | 1.500 | 18.000 |

| | Evaluación De Proyectos 1 | | |
|------------------------------------|------------------------------|-------|---------------|
| xx | Chofer | 1.200 | 14.400 |
| xx | Encargado De Limpieza | 1.200 | 14.400 |
| xx | Albañil 1 | 1.100 | 13.200 |
| xx | Albañil 2 | 1.100 | 13.200 |
| xx | Ayudante | 1.000 | 12.000 |
| TOTAL POR GESTION | | | 237.600 |
| TOTAL COSTO PARA (120 DIAS) | | | 79.200 |
| | | | Bs. |

3.13. COSTOS INDIRECTOS

Dentro los costos indirectos se hacen mención a lo que a continuación se muestra en el cuadro

| OTROS COSTOS FIJOS | | |
|--------------------------------|----------------|-----------------|
| En bolivianos | | |
| | MENSUAL | |
| Impuestos | 1.000 | |
| Teléfono | 500 | |
| Publicidad Y Propaganda | 150 | |
| Internet | 1.000 | |
| Total | | 2.650.00 |
| TOTAL PARA (120 DIAS) | | 10.600 |

Los costos indirecto que se incurrirán durante en proceso de construcción de una vivienda (120 días)

3.14. DETERMINACION DE COSTO DE CONSTRUCCION DE UNA VIVIENDA

Para determinar el costo total de la vivienda se sigue el siguiente procedimiento.

$$CT=MP+MO+CI$$

Dónde:

- CT= COSTO TOTAL
- MP= MATERIA PRIMA
- MO=MANO DE OBRA
- CI= COSTOS INDIRECTOS

$$CT= 138.500Bs. + 75.500Bs. + 79.200 Bs. +10.600Bs. = 303.800Bs$$

Entonces decimos que la construcción de una vivienda tiene un costo total de **303.800 Bs.**

Este costo representa hasta la finalización total de la construcción de la vivienda. En base a este costo se calculará el precio de la vivienda.

3.15. TABLA DE COMPRAS

A continuación se muestra la tabla de compras. Es decir todos las maquinas, herramientas, equipos, muebles y otros los mismos con sus respectivas características y precios

| MAQUINARIA DE TRABAJO DE CAMPO EXPRESADO EN BOLIVIANOS | | | | | |
|---|---------------------------------|-----------------|---------------------------------------|--------------------|--|
| Detalle | Características | Cantidad | Importe Unitario En Bolivianos | Coste Total | |
| Volqueta De 4 Cubos | 1 Bolsa De Cemento | 1 | 75.000 | 75.000 | |
| Mezcladora | Mediana | 2 | 5.000 | 10.000 | |
| Mezcladora | Grande | 1 | 5.000 | 5.000 | |
| Bibradora | | 2 | 3.00 | 6.000 | |
| Grifas | | 2 | 2.000 | 4.000 | |
| Sisallas | | 2 | 2.000 | 4.000 | |
| Guinche | | 1 | 1.500 | 1.500 | |
| Carretilla | | 5 | 2.000 | 10.000 | |
| Puntales | 2.5 Metros Cada Unidad | 40 | 25 | 1.000 | |
| Palas | | 10 | 45 | 450 | |
| Picotas | | 10 | 40 | 400 | |
| Ropa De Trabajo | Overol, Cascos, Botas Y Wantes. | 20 | 350 | 7.000 | |
| Generador De Electricidad | A Diesel | 1 | 3.500 | 3.500 | |
| Mangueras | Metros | 50 | 15 | 750 | |
| Valdes | Metálicos | 10 | 25 | 250 | |
| Cables Para Electricidad | Metros | 50 | 5 | 250 | |
| Amoladora | | 2 | 250 | 500 | |
| Contadora De Madera | | 1 | 2.000 | 2.000 | |
| SERRUCHO | | 3 | 25 | 75 | |
| Reglas De Hierro | Metros | 25 | 25 | 625 | |
| Total Inversión En Maquinaria De Trabajo De Campo | | | | 132.300 | |

| DETALLE DE INVERSIONES | | | |
|--|-----------------|-----------------------|------------------|
| EQUIPO DE TRABAJO DE USO INTERNO | | | |
| Detalle | Cantidad | Costo Unitario | Sub Total |
| Equipo De Computación | 5 | 2.450,00 | 12.250,00 |
| Sillas | 10 | 60,00 | 600,00 |
| Escritorio | 5 | 550,00 | 2.750,00 |
| Mesas | 4 | 350,00 | 1.400,00 |
| Estantes | 4 | 400,00 | 1.600,00 |
| Otros | | | 2.000,00 |
| Muebles Y Enseres | | | 8.350,00 |
| Total Inversiones En Equipo De Trabajo De Uso Interno | | | 20.600,00 |

3.16. PROGRAMACIÓN DE OPERACIONES

La construcción de una vivienda de las siguientes características:

Para la empresa construir una vivienda de estas características le tomara un periodo de tiempo promedio de 120 días calendario.

4. PLAN ORGANIZACIONAL

4.1. OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN

A continuación A&M construcciones se plantea los siguientes objetivos

4.1.1. OBJETIVO A CORTO PLAZO

- ➔ Consolidar un equipo de trabajo interno muy bien calificado y con ansias de crecer en su vida profesional y de formar parte de un proyecto nuevo y que a su vez se sientan comprometidos con la empresa.
- ➔ Contar con un equipo de trabajo de campo bien fortalecido y que se sientan comprometidos con ale empresa

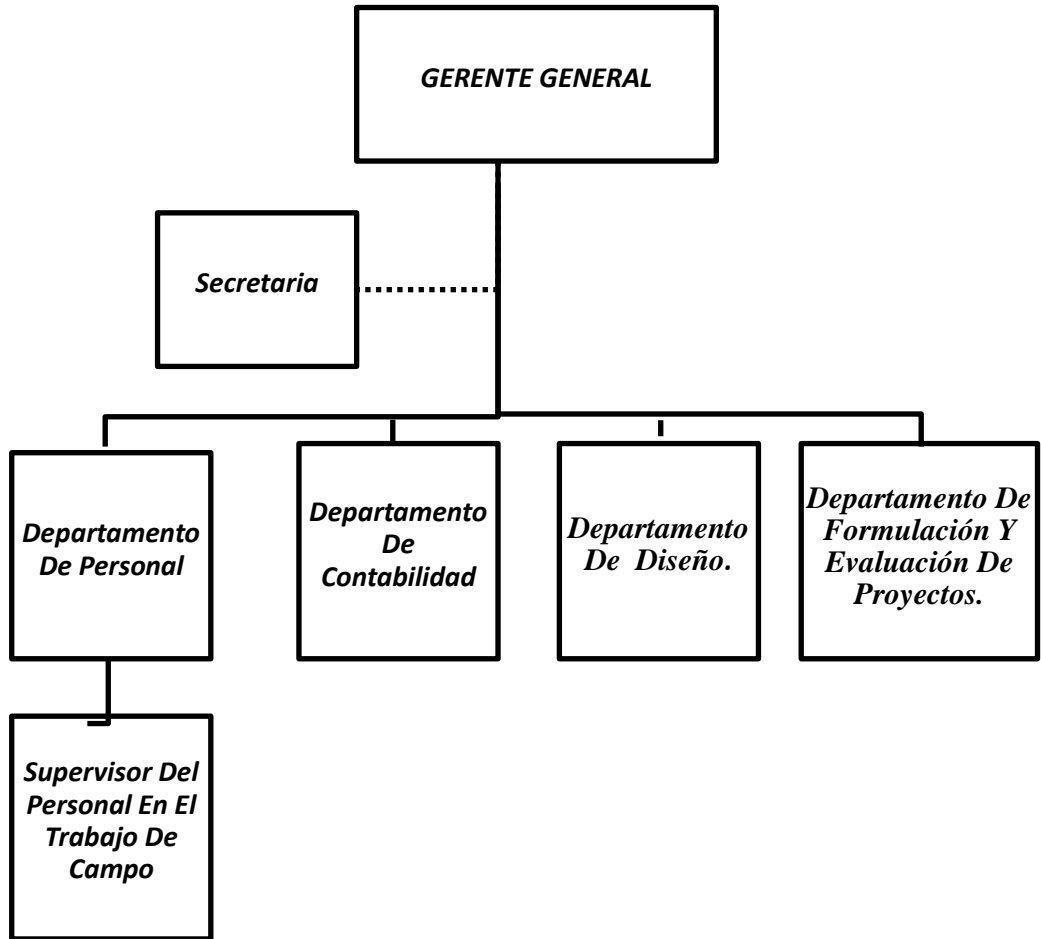
4.1.2. OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- ➔ Capacitar al personal interno de manera periódica o a lo mejor cuando se pretenda actualizar los programas de trabajo.
- ➔ Capacitar al personal interno en el campo de relaciones interpersonales para que el clima de la empresa sea de los mejores.
- ➔ Charlas de relaciones personales en el equipo de trabajo de campo para que este desempeñe su trabajo de mejor forma.

4.1.3. OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- ➔ Mantener la capacitación en todos los niveles de la empresa.
- ➔ Dar incentivos al cumplimiento eficiente de las tareas que sean realizadas en todos los niveles.
- ➔ Crear alianzas estratégicas con otras empresas ya sea del mismo rubro o de cualquier otro rubro pero que estén tengan una relación alguna en proceso de prestación del servicio.

4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.3. FUNCIONES ESPECÍFICAS DE LAS RESPECTIVAS ÁREAS

A&M construcciones contara con 8 empleados fijos de trabajo interno, y tres personas de trabajo de campo para prestar el servicio de pos venta p ya debido al tipo de actividad que realiza, la mayoría de los empleados son contratados de manera temporal para cada proyecto

Y el resto de los empleados de campo se determinaran al momento de iniciar el proyecto.

Las funciones de la empresa están distribuidas de la siguiente forma.

4.3.1. GERENTE GENERAL.

Nivel Educativo.- licenciado en administración de empresas

Descripción del puesto

Es responsable por los resultados de la empresa y sus operaciones y el desempeño organizacional, junto con los demás jefes funcionales. Planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos, administrativos y operacionales de la organización.

Sus principales funciones son:

- ✘ Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.

- ✘ Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- ✘ Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- ✘ Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.

Jefe Inmediato:

No tiene porque es gerente y dueño de la empresa.

Supervisa a:

Departamento de recursos humanos, departamento de contabilidad, departamento de diseño y departamento de formulación y evaluación de proyectos.

4.3.2. DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

Nivel Educativo.- licenciado en administración de empresas

Descripción del puesto

Es el que Interioriza la cultura Organizacional del personal, teniendo como base el compromiso, calidad, innovación, creatividad, motivación,

integración y productividad del potencial humano. Para lograr los objetivos trazados, brindándoles un adecuado ambiente de trabajo y el logro de su desarrollo personal.

Sus principales funciones son:

- ✘ Ejecutar, cumplir, coordinar y controlar la política laboral interna.
- ✘ Evaluar la necesidad de solicitud de las Áreas Operativas para la creación de un puesto.
- ✘ Evaluar el desempeño del personal.
- ✘ Formular la propuesta del plan anual de capacitación del potencial humano.
- ✘ Realizar el control de asistencia y puntualidad del personal, así como el cumplimiento del rol y horario de trabajo.
- ✘ Orientar al usuario que acude a personal con buen trato y calidez.

Jefe Inmediato:

- ✘ Gerente general

Supervisa a:

- ✘ Supervisor del personal de trabajo de campo.

4.3.3. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD.

Nivel Educativo:- Lic. Contador público o técnico medio en contabilidad

Descripción del puesto

Esta encargada de preparar los estados financieros, y la información requerida por la ley de la administración tributaria.

Sus principales funciones son:

- ✘ Mantener la información contable actualizada.
- ✘ Registrar las provisiones de entrega a rendir.
- ✘ Preparar la liquidación de impuestos.
- ✘ Realizar asientos en el libro diario.
- ✘ Preparar los estados financieros.
- ✘ Encargado del diseño de los planos de construcción.
- ✘ Persona que tiene bajo su responsabilidad la elaboración de los programas de trabajo de cada proyecto y supervisar su cumplimiento.

- ✘ Elabora resúmenes semanales del avance de cada una de las obras que se esté realizando.

Jefe Inmediato:

- ✘ Gerente general

4.3.4. DEPARTAMENTO DE DISEÑO

Nivel Educativo:.- Arquitecto o Ingeniero Civil

Descripción del puesto

Es el departamento encargado de realizar todos los planos de construcción, de dar asesoramiento a los clientes en proceso de diseño de sus viviendas.

Sus principales funciones son:

- ✘ Diseñar y realizar los respectivos planos de las viviendas
- ✘ Prestar apoyo en el proceso de diseño de las viviendas de los clientes.

Jefe Inmediato:

- ✘ Gerente general

4.3.5. DEPARTAMENTO DE FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

Nivel Educativo:.- ingeniero civil o arquitecto con conocimiento en evaluación y formulación de proyectos.

Descripción del puesto

Este departamento es el que está encargado de formular y evaluar los proyectos. Su función principal es la de ver qué tipo de proyectos son rentables para la empresa y de brindar un asesoramiento al gerente general en la toma de decisiones.

Sus principales funciones son:

- ✘ Formular los proyectos
- ✘ Evalúan los proyectos
- ✘ Prestan asesoramiento directo al gerente general.

Jefe Inmediato:

- ✘ Gerente general

4.3.6. SUPERVISOR DEL PERSONAL EN EL TRABAJO DE CAMPO.

Nivel Educativo.- Conocimiento en dirección de personal

Descripción del puesto

Esta área es un apoyo y un lazo de conexión entre el departamento de recursos humanos y el personal de campo.

Sus principales funciones son:

Apoyar a Logística al departamento de recursos humanos

- ✘ Están bajo su responsabilidad el manejo y control del personal de campo.
- ✘ Ejecutan los programas de trabajo.
- ✘ Elaboran reporte del proyecto a su cargo,
- ✘ Ordenan compra de materiales.
- ✘ Control de inventarios de materia prima y
- ✘ La organización del personal de campo.
- ✘ Reportar la asistencia de los empleados de campo al departamento de recursos humanos.

Jefe Inmediato:

- ✘ Departamento de recursos humanos.

4.3.7. SECRETARIA

Nivel Educativo: Cursado secretariado ejecutivo

Descripción del puesto

Encargada de la atención a las personas que requieran el servicio, queja por parte de los cliente y presentar una información general a cerca de lo que la empresa hace y sus ventajas de la misma.

Sus principales funciones son:

- ✘ Velar por el orden seguridad y privacidad de los documentos de la empresa.
- ✘ Preparar la documentación y los informes que correspondan.
- ✘ Decepcionar las llamadas telefónicas y correos electrónicos e informar al gerente o al departamento que es necesario.
- ✘ Archivar la documentación de la empresa.

Jefe Inmediato:

- ✘ Gerente general

4.4. SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

A&M construcciones toma la administración de Recursos Humanos, como un propósito para garantizar la eficiencia y la eficacia de la participación del personal en el éxito de la empresa, para esto se requiere considerar por los menos los siguientes elementos.

A&M construcciones y Las personas que trabajan en ella están relacionadas en una interacción compleja y continua.

4.4.1. RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

La empresa A&M construcciones una vez formalizado todas su existencia en el mercado llevara a cabo el proceso de reclutamiento de personal

El proceso de reclutamiento de personal para A&M construcciones estará subdividida en dos partes, las cuales son:

- ✘ Reclutamiento de personal para área de campo
- ✘ Este proceso será de simple aplicación ya que las personas que deseen trabajar podrán entrar a trabajar a la empresa de manera temporal como mínimo 3 meses.

- ✘ El proceso estará bajo la responsabilidad del jefe de recursos humanos y del supervisor el cual informara de la falta o demasía de personal operario.
- ✘ Reclutamiento para personal de permanencia fija en la empresa
- ✘ La empresa realizara todo en el proceso mencionado a continuación para poder captar personal de permanencia temporal en la empresa

4.4.1.1. RECLUTAMIENTO INTERNO

Recurrirá a este proceso de reclutamiento interno cuando ya haya formalizado sus actividades o cuando ya esté por un tiempo determinado y con personal trabajando. Este proceso Se dará al presentarse determinada vacante, la empresa llenara mediante la reubicación de sus empleados, los cuales pueden ser ascendidos de la siguiente forma:

- ✘ Transferencia de personal
- ✘ Ascensos de personal

Para A&M construcciones este tipo de reclutamiento le representa Las siguientes ventajas:

- ✘ Es más económico

- ✘ Es más rápido
- ✘ Presenta mayor índice de validez y seguridad para la empresa.
- ✘ Es una poderosa fuente de motivación para los empleados
- ✘ Desarrolla un sano espíritu de competencia entre el personal

4.4.1.2. RECLUTAMIENTO EXTERNO

Para el inicio de las operaciones de la empresa seguirá un proceso de reclutamiento externo. Este acto le permitirá a la empresa captar personal del mercado externo, para su posterior selección. Decimos externo cuando al existir determinada vacante, la empresa intenta llenarla con personas extrañas.

Para el proceso de reclutamiento externo de personal para la empresa se seguirá en siguiente proceso:

- ✘ Archivo conformado por candidatos que se presentan de maneras espontáneas o provenientes de otros reclutamientos.
- ✘ Carteles o avisos en la puerta de la empresa.
- ✘ Contactos con asociaciones gremiales.

- ✘ Contactos con universidades, centros de capacitación u otros centros de estudio.
- ✘ Anuncios en diarios, revistas, etc.

El reclutamiento externo le ofrece a la empresa las siguientes ventajas:

- ✘ El ingreso de nuevos elementos a la empresa-una importación de ideas nuevas y diferentes.
- ✘ Nos Permitirá mantener actualizados con respecto al ambiente externo y a la par de lo que ocurre en otras empresas.
- ✘ Nos permitirá Renovar y enriquecer nuestros recursos humanos de nuestra empresa.
- ✘ Nos permitirá Aprovechar las inversiones en preparación y en desarrollo de personal efectuadas por otras empresas.

La empresa no optara por agencias de tipo externo ya que esto significa practicar cierto tipo de normas y reglamento que de una u otra forma afectan o prorrogan el proceso de reclutamiento.

4.4.2. SELECCIÓN DE PERSONAL

Este proceso se llevará a cabo sólo para captar personal de nivel intermedio es decir que no se tomara en cuenta la contratación del personal de campo como lo pueden ser los albañiles y ayudantes o peones. El Objetivo específico que persigue la A&M construcciones con la selección de personal es:

- ✘ Escoger y clasificar los candidatos más adecuados para satisfacer las necesidades de la empresa.

La selección de recursos humanos podemos definirlo como la escogencia del individuo adecuado para el cargo adecuado, o en un sentido más amplio, escoger entre los candidatos reclutados a los más adecuados, para ocupar los cargos existentes en la empresa, tratando de mantener o aumentar la eficiencia y el rendimiento del personal.

Para A&M construcciones La selección de personal busca solucionar dos problemas fundamentales:

- ✘ Adecuación del hombre al cargo,
- ✘ Eficiencia del hombre en el cargo

Para la selección de personal la empresa tomara como base los siguientes aspectos:

4.4.2.1. REFERENCIAS

Los que a la empresa le permitirá las referencias, es que se tiene una información que otras empresas o fuentes nos proporcionan, las cuales pueden ser de muy buen augurio o viceversa estés dos casos le permitirá al encargado de selección de personal tomar una buena decisión.

Y este caso nos permite:

- ✘ Contactar con la opinión de alguien que le conozca bien respecto a sus posibilidades de triunfar en el puesto.

4.4.2.2. LA ENTREVISTA

La entrevista los llevara a cabo jefe de personal y el informe de resultados de la misma serán elevados al gerente, el mismo que examinara y evaluara de manera general y emitirá una orden de contrato o no.

El objetivo que la empresa persigue con la entrevista es:

- ✘ La de evaluar la interacción social del postulante.
- ✘ El comportamiento del candidato donde interactúa el carácter individual y la situación que se dé.
- ✘ Las opiniones sobre los demás.

4.4.3. PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL PERSONAL.

Esta tarea estará a cargo del jefe de personal. La cual consiste en un proceso que procede de la selección del personal.

Para esto la empresa toma en cuenta dos aspectos.

- ✘ La contratación eventual y
- ✘ la contratación fija.

4.4.3.1. LA CONTRATACIÓN EVENTUAL.

Este proceso estará bajo responsabilidad del jefe de personal.

Esta contratación consiste en contratar personal de manera eventual y su proceso de cancelación de su salario es también de manera quincenal.

Este tipo de contratación se ara para contratar personal operativo, es decir personal que está relacionado directamente con el trabajo físico en la edificación de la vivienda.

4.4.3.2. LA CONTRATACIÓN FIJA.

Esta contratación consiste en contratar personal que trabaja de manera fija durante un tiempo determinado avalado por un contrato

pero este contrato a su vez está sujeto a modificaciones según las partes estén de acuerdo.

Este proceso lo llevara a cabo el jefe de personal previa consulta al gerente general.

Este tipo contratación se realizara con el personal de nivel intermedio ya que este personal es indispensable durante la vida de la empresa.

4.4.4. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE PERSONAL

La evaluación es un proceso para estimular o juzgar el valor, la excelencia las cualidades de alguna persona y A&M construcciones pretende tomar en serio este aspecto ya que se considera que la evaluación periódica es muy importante.

Y los objetivos que la empresa perseguirá con la evaluación son:

- ✘ permitirá la medición del potencial humano.
- ✘ Permitirá a la empresa tomar acciones ante posibles eventualidades que vayan a interrumpir el normal desarrollo de la empresa
- ✘ Identificar las necesidades de capacitación de su personal.

- ✘ permitirá proponer medidas y disposiciones orientadas a mejorar el accionar del personal.
- ✘ Dar la posibilidad que el empleado Adquiera condiciones para hacer su propia autoevaluación y autocrítica para su autodesarrollo y autocontrol.
- ✘ Le permitirá a la empresa identificar los empleados que necesitan cambio y/o perfeccionamiento en determinadas áreas de actividad y seleccionar los empleados que tienen condiciones de promoción o transferencias.
- ✘ Puede dar mayor dinámica a su política de recursos humanos, ofreciendo oportunidades a los empleados, estimulando la productividad y mejorando las relaciones humanas en el trabajo

Pero cabe mencionar que el proceso de evaluación se aplicara al personal que trabaja de manera definitiva en la empresa.

4.4.4.1. MÉTODO DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

El sistema de evaluación del desempeño que aplicara la empresa consiste en la observación por parte del jefe de recursos humanos y de manera eventual por parte de gerente general y de esa manera este elevara un informe para para analizar el comportamiento del personal.

Para después tomar acciones correctivas las cuales le permita a la empresa conservar un personal de excelencia y a efecto un buen desempeño de la empresa.

4.4.5. SISTEMAS DE COMPENSACIÓN

PLANILLA DE SALARIOS
PERSONAL FIJO

NOMBRE DE LA EMPRESA.....

teléfono. _____ Período/ _____ Fecha _____

| NOMBRE | CATEGORÍA PROFESIO- NAL | DIAS TRABA- JADOS | TOTAL SALARIO MENSUAL | DESCUEN- TOS | AGUINAL- DO | TOTAL PRI- MER AÑO |
|--------------|----------------------------|----------------------|--------------------------|-----------------|----------------|-----------------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | |

PLANILLA DE SALARIOS

PERSONAL TRABAJO DE CAMPO

Para el pago a los trabajadores de campo la cancelación se realizara de manera quincenal, como se ve a continuación.

NOMBRE DE LA EMPRESA.....

Teléfono..... Período/ Fecha.....

| Nombre | Categoría | Días Trabajados | Salario Base Quincenal (Unitario) | Salario Base Mensual (Unitario) | Horas Extras (Quincenal) | Costes Por Horas Extras (Mensual) | Total Coste Horas Extras (Mensual) | Total Coste Salario Mensual | Total Primer Año |
|----------------|-----------|-----------------|-----------------------------------|---------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|-----------------------------|------------------|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| TOTALES | | | | | | | | | |

4.4.6. CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAL

La capacitación del personal en la empresa es un proceso que se lleva a cabo de manera periódica a las áreas intermedias o donde se requiera más. Pero esto será a efecto de la evaluación previa que a partir de esos resultados se tomara ciertas acciones. Y proceso de capacitación estará más enmarcado en cuanto al uso de los programas informáticos los cuales son actualizados de manera casi continua y es por eso que la empresa y el personal estarán actualizados y realizar de manera más eficiente su trabajo. Este proceso de capacitación de personal estará a cargo del jefe de personal el cual vera la necesidad de contratar los servicios de un experto en cuanto al tema en el que se pretende capacitar.

4.4.7. DESARROLLO DE POLÍTICAS DE SEGURIDAD

El sector de la construcción si bien es un sector que genera empleo de manera permanente, pero también a su vez este sector es muy vulnerable en cuanto a la seguridad.

Gran parte de los riesgos que surgen con los trabajos de construcción son el resultado de una mala planificación de los mismos. Por eso puede afirmarse que una obra bien organizada es, en general, una obra segura, y también, y en un sentido más amplio, que una obra bien gestionada (es

decir, bien planificada, organizada, dirigida y controlada) es asimismo una obra segura ¹

Es en este sentido la empresa contara con la respectiva indumentaria de seguridad como overol, botas y casco. Se cree que estos insumos pueden permitir que muchos accidentes no ocurran y si ocurrirían sería menor grado el daño. Esto para los trabajadores de campo ya que son estos lo que corren mayores riesgos.

Coordinación La coordinación de la prevención entre empresa y sus trabajadores se puede evitar la inseguridad.

4.4.8. DESARROLLO O MOTIVACIÓN

La empresa mediante su área de personal tiene como política principal la motivación del personal con el objetivo de que los empleados se sientan comprometidos con la empresa y se pueda mantener un clima agradable.

Y para esto la empresa optara por una parte el incremento de sus ingresos por el logro anticipado los objetivos.

También la empresa motivara a sus empleados mediante felicitaciones por parte del gerente, también mediante ascensos y promociones.

¹ Fuente.- (López-Valcárcel 1996a).

4.5. MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

Puesto que la empresa pertenecerá a una familia es decir que el dueño será una solo persona. La cual va estar a cargo de la dirección de la empresa. Y por consiguiente el propietario que es Carmelo Izaguirre tendrá por completo toda la dirección de la empresa puesto es el quien aporta el capital.

Es este el motivo se propone un empresa de tipo unipersonal

Consideraciones de una empresa unipersonal

- ✘ Pertenece a una solo persona
- ✘ Es el dueño absoluto de la empresa
- ✘ Se constituye: legalizan su funcionamiento ante la adm tributaria.
- ✘ Adquiere su personería jurídica cuando se inscribe al registro de comercio.
- ✘ El capital se fija de acuerdo al criterio del dueño.
- ✘ Una sola cuenta capital que representa el dueño.
- ✘ No existen distribución de utilidades.

TRAMITES PARA LA APERTURA DE UNA EMPRESA UNIPERSONAL
PERSONAS NATURALES (INCLUYE EMPRESAS UNIPERSONALES)

1. Formulario De Empadronamiento 4591-1, debidamente llenado.
2. Documento de identidad del titular (original y fotocopia)
3. Factura o pre-factura de la luz que acredite el domicilio donde realizara su actividad y el du su residencia habitual (fotocopia y original)

GUIA DE TRAMITES DE ACTIVIDADES ECONOMICAS HONORABLES
HALCALDIA MUNICIPAL

1. Debe apersonarse a la ventanilla única de tramites de licencia de funcionamiento
2. Recabar y llenar el formulario único de declaración jurada en inspección.
3. Una vez que cuente con su documento, presentarlo en un folder. Incluyendo los siguientes documento
 - a. Fotocopia de C.I.
 - b. Fotocopia de NIT.
 - c. Balance de apertura.

REGISTRÓ DE COMERCIO DE BOLIVIA

1. Formulario N° 0020/03 de solicitud de matrícula de comercio con carácter de declaración jurada, debidamente llenado y firmado por el comerciante individual o propietario o representante legal de la empresa.

2. Presentar el balance de apertura firmado por propietario o el representante legal y el profesional que interviene, acompañando la respectiva solvencia profesional original otorgada por el colegio de contadores o auditores.
3. Cedula de identidad original de comerciante individual o propietario (únicamente para verificación) y fotocopia simple de la misma firmada por el titular.

CÁMARA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIO DE TARIJA

“CAINCOTAR”

REQUISITOS EMPRESA UNIPERSONAL

Procedimiento

- Recabar información de secretaria el formulario 001/05 y proceder al llenado de los datos que en el mismo se solicita.
- Acompañado de los siguientes documentos legales en fotocopias
 1. Formulario 001/05
 2. Fotocopia de cedula de identidad
 3. Balance de apertura
 4. Padrón municipal o licencia de funcionamiento
 5. Número de identificación tributaria (NIT)

REGISTRO EN LA AFP

REQUISITOS

1. Llenar el formulario de inscripción del empleador (FIE) que será proporcionado por AFP.
2. Fotocopia del N° NIT:
3. Fotocopia del documento de identidad del representante legal.

MINISTERIO DE TRABAJO

1. Solicitud dirigida al ministerio de trabajo
2. Planillas de sueldos y salarios de los trabajadores
3. Contratos de trabajo un original y dos copias
4. 1 archivadores rápidos con más su fastener amarillo
5. Un libro de asistencia
6. Un libro de accidentes (actas)
7. Fotocopia de reglamento interno.
8. Fotocopia de balance de apertura o d el a ultima gestión
9. Fotocopia de licencia de funcionamiento
10. Formulario de afiliación a AFPS
11. Fotocopia del NIT
12. Registro de empleadores
13. Kardex nacional de empresas
14. Formulario de planilla trimestral
15. Declaración jurada
16. Inscripción
17. N° de cuanta banco de crédito 501-506336-3-95
18. Nombre del ministerio de trabajo.

5. PLAN FINANCIERO-ECONÓMICO

5.1. OBJETIVOS GENERAL

Determinar serie de indicadores que servirán como base para el análisis y evaluación del proyecto.

5.1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ➔ Determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.
- ➔ Obtener un VAN mayor a la inversión
- ➔ Lograr que la TIR sea mayor al 10%

5.2. SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA

5.2.1. CONTABILIDAD DE LA EMPRESA

La contabilidad de la empresa está bajo la responsabilidad del jefe de contabilidad, es cual es llevado electrónicamente por el contador, en un software diseñado para contabilidad, el cual, en su contenido tiene las herramientas necesarias y suficientes para obtener, organizar y registrar las operaciones financiero-contables que se dan dentro la empresa.

5.2.2. CATÁLOGO DE CUENTAS

El catálogo de cuentas que utilizara la empresa, está organizado de la siguiente manera:

En catálogo de cuentas de Balance General como del estado de resultados, de la manera siguiente:

× **ACTIVO**

× *Activo disponible*

- Caja
- Banco

× *Activos fijo tangible*

- Muebles y enseres
- Vehículo
- Equipo de computación
- Maquinaria y equipo

× *Cargos diferidos*

- Gastos de organización
- Gastos de acondicionamiento

× **PASIVO**

× *Pasivo corriente*

× *Pasivo no corriente*

- Préstamo bancario

× *Cuentas complementarias del activo*

- Depreciación acumulada de muebles y enseres
- Depreciación acumulada vehículo
- Depreciación acumulada de equipo de computación
- Depreciación acumulada de maquinaria y equipo

× *Capital contable*

- Capital único
- Utilidad neta de la gestión

× *Otros gastos*

- Gastos varios
- Ajuste por inflación

× **INGRESOS**

× *Ingresos operacionales*

- Ventas

× *Otros ingresos*

5.2.3. SOFTWARE A UTILIZAR

La empresa para el manejo de toda la información, documentación y todos los datos que tienen que ser debidamente almacenados, para uso de paquete informáticos el cual, en sus contenidos tienen las herramientas necesarias y suficientes para obtener, organizar y registrar.

A continuación se hace mención a los programas o paquetes informáticos que se usarán en la empresa.

- × Microsoft Excel
- × El Microsoft Word
- × Microsoft office 2010
- × AutoCAD, diseño de planos
- × Zap 200, diseño de estructuras

5.3. INVERSIÓN

5.3.1. INVERSIONES FIJAS

Maquinaria y equipo de trabajo de campo.- se compone de activo fijo principalmente, el cual está integrado por la maquinaria y equipo los cuales son necesarios para realizar todos los trabajos de campo y que son usados por los trabajadores. Toda esta maquinaria y equipo tienen un valor de **57.300 Bs.**

Medio de transporte.- para realizar todos los trabajos de campo se requiere un servicio de transporte y para este fin se contara con una volqueta de 4 cubos de medio uso la cual tiene un valor de Bs 75.000 Bs.

Equipo de computación.- el cual está integrado por 5 equipos de computación los mismos que cuentan con su respectiva impresora. Las cuales tienen un valor de 12.250 bs.

Muebles y enseres.- son los considerados mobiliarios de oficina básica para que la empresa empiece sus actividades como ser: sillas, mesas, estantes y escritorios y otros. se estima que estos tienen un valor de 8.350,00 bs.

5.3.2. INVERSIONES DIFERIDAS

Gastos de organización.- para abrir un empresa legalmente constituida se debe realizar pagos a distintas organizaciones como ser: FUNDEEMPRESAS, H.A.M. también se requiere pagar honorarios a profesionales para representar la documentación legal que se necesite. Para ello se estima una inversión de 260 bs.

Acondicionamiento del lugar.- también para abrir una empresa se requiere contar un espacio físico el cual debe estar acorde a los requerimientos de inversores y es por esto que se recurre a ciertas modificaciones y arreglos y para este fin se estima una inversión de 1.000 bs.

Material de escritorio.- para realizar todo el trabajo de oficina se requiere un sin fin de insumos como papel, archivos y otros. y para esto se estima una inversión de 500,00 bs.

A continuación se presenta en detalle las inversiones fijas en bolivianos. Que la empresa realizara para iniciar sus operaciones.

DETALLE DE INVERSIONES CUADRO N° 5.3.2.

| DETALLE | VALOR | VIDA ÚTIL | % DE AMORTI. | DEPRECI. | ACU_MULADO | VALOR RESIDUAL |
|---------------------------|--------------------|------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|
| Vehículo | 75.000 Bs. | 5 | 20% | 15.000 Bs. | 75.000 Bs. | 0 Bs. |
| Maquinaria Y Equipo | 57.300 Bs. | 10 | 10% | 5.730 Bs. | 57.300 Bs. | 286500 Bs. |
| Equipo De Computación | 12.250 Bs. | 4 | 25% | 3.063 Bs. | 12.250 Bs. | 0 Bs. |
| Muebles Y Enseres | 8.350 Bs. | 10 | 10% | 835 Bs. | 8.350 Bs. | 4175 Bs. |
| Inversión Diferida | 1.760 Bs. | | | 24627,5 Bs. | 152900 Bs. | 290675 Bs. |
| CAPITAL DE TRABAJO | 195.550 Bs. | | | | | |
| TOTAL INVERSIONES | 504.210 Bs. | | | | | |

5.4. FINANCIAMIENTO

El financiamiento para la apertura de A&M Construcciones será aportada el 100% por parte del dueño. Por lo tanto como los recursos económicos y financieros son propios lo cuales pertenecen a al propietario.

5.5. ANÁLISIS DE INGRESOS

5.5.1. INGRESOS

Los ingresos de la empresa se darán por dos partes los cuales son ingresos por parte de la construcción de viviendas y por otra parte los ingresos por parte de los servicios anexos como mantenimiento de viviendas, diseño de planos, supervisión de obras y otros.

5.5.2. INGRESOS POR CONCEPTO DE LA COSNTRUCCION DE VIVIENDAS

A continuación podemos observar la tabla del ingreso por concepto de construcción de **una vivienda concluida y una en un 60% de ejecución.**

CAUDRO N° 5.5.2.

| DETALLE | AÑO 2012 |
|--------------------------------|-----------------|
| Cantidad Viviendas A Construir | 1.60 |
| Costo Unitario | Bs 405.067 |
| TOTAL INGRESO | 648.107 |

5.5.3. PROYECCION DE INGRESOS POR CONCEPTO DE LA CONSTRUCCION DE VIVIENDAS

En análisis de los ingresos por concepto de la construcción de viviendas. Se toma un precio base de 405.067 por construcción bs. Lo que se muestra es que el precio base, a partir de este precio se realizara las variaciones respectivas dependiendo de las características de la vivienda a construir.

Nota.- para la evaluación financiera el precio va a ser constante durante 5 años.

Y a continuación se realiza una inferencia en base a los dos cuadros anteriores

CUADRO N° 5.5.3.

| TOTAL INGRESOS EXPRESADO EN BOLIVIANOS PARA LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS | | | | | |
|--|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|
| | AÑOS | | | | |
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Cantidad viviendas a construir | 1,6 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| Costo unitario | 405.067 | 405.067 | 405.067 | 405.067 | 405.067 |
| TOTAL INGRESO | 648.107 | 810.133 | 1.215.200 | 1.215.200 | 1.215.200 |

Nota.- en la fila de cantidad de viviendas a construir en la gestión 2012 se muestra el numero 1.6 este significa que se construirá una vivienda y la siguiente estará en un 60% de su ejecución.

5.5.4. OTROS INGRESOS

Dentro el marco de los otros ingresos están los que son: diseño de planos, asesoramiento en diseño de planos, mantenimiento a viviendas y otros. Según los expertos en la construcción estos ingresos son la 4ta parte del ingreso. Si bien son mínimos pero de una u otra forma ayudan a palear el desarrollo de la empresa.

DETALLE DE OTROS INGRESOS

Según expertos de la construcción hacen mención que los diseños de planos, asesoramiento en diseño d planos, y otras actividad des representan una tercera parte de los ingresos por la actividad principal.

PROYECCIÓN DE OTROS INGRESOS

CUADRO N° 5.5.4.

| DETALLE | AÑOS | | | | |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| OTROS INGRESOS | 213.036 | 270.044 | 405.067 | 405.067 | 405.067 |

5.5.5. PROYECCION DE INGRESOS TOTALES

A continuación se muestra en detalle los ingresos proyectados de la nueva empresa.

CUADRO N° 5.5.5.

| DETALLE | AÑOS | | | | |
|----------------|----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Ingresos | 648.107 | 810.133 | 1.215.200 | 1.215.200 | 1.215.200 |
| Otros Ingresos | 213.036 | 270.044 | 405.067 | 405.067 | 405.067 |
| TOTAL | 864.142 | 1.80.178 | 1.620.267 | 1.620.267 | 1.620.267 |

5.6. ANÁLISIS DE COSTOS

Después de haber analizado los ingresos, se deben analizar los costos de operación en las que va incurrir la empresa, estos son los costos fijos y costos variables.

5.6.1. COSTOS FIJOS

Dentro la clasificación de los costos fijos está las planillas de sueldos de los empleados fijos, impuestos municipales, teléfono, publicidad y propaganda e internet.

Nota.- cabe mencionar que el pago por la publicidad y propaganda ser ara mediante un contrato con duración de 5 años.

A continuación se presenta la tabla de los ingresos que

percibirán los empleados de la oficina central.

CUADRO N° 5.6.2.

| NOMBRE | CATEGORÍA PROFESIONAL | TOTAL SALARIO MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|---------------|---------------------------------------|------------------------------|--------------------|
| xx | Jefe De Recursos Humanos | 2.500 | 30.000 |
| xx | Jefe De Contabilidad | 2.500 | 30.000 |
| xx | Jefe De Diseño | 2.500 | 30.000 |
| xx | Jefe De Evaluación De Proyectos | 2.500 | 30.000 |
| xx | Secretaria | 1.200 | 14.400 |
| xx | Ayudante De Diseño 1 | 1.500 | 18.000 |
| xx | Ayudante De Evaluación De Proyectos 1 | 1.500 | 18.000 |
| xx | Chofer | 1.200 | 14.400 |
| xx | Encargado De Limpieza | 1.200 | 14.400 |
| xx | Albañil 1 | 1.100 | 13.200 |
| xx | Albañil 2 | 1.100 | 13.200 |
| xx | Ayudante | 1.000 | 12.000 |
| TOTAL | | | 237.600 |

Otros costos se muestran la siguiente tabla:

CUADRO N° 5.6.

| OTROS COSTOS FIJOS | | POR MES |
|---------------------------|-------|----------------|
| Impuestos | 1.000 | |
| Teléfono | 500 | |
| Publicidad y propaganda | 150 | |
| Internet | 1.000 | |
| Total | | 2.650 |

5.6.1.1.PROYECCIÓN DE LOS COSTOS FIJOS

CUADRO N° 5.6.2.1.

| DETALLE | AÑOS | | | | |
|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Sueldos y salarios | 237.600 | 237.600 | 237.600 | 237.600 | 237.600 |
| Otros costos | 31.800 | 31.800 | 31.800 | 31.800 | 31.800 |
| TOTAL | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 |

5.6.2. COSTOS VARIABLES

En los costos variables se tomó en cuenta los siguientes detalles para la gestión 2012.

CUADRO 5.6.3.

| CANTIDAD A CONSTRUIR | 1 VIVIENDA Y OTRA EN UN 60% DE EJECUCIÓN |
|-----------------------|--|
| AÑO | 2012 |
| Materia prima | Bs 221.600 |
| Trabajadores de campo | Bs 120.800 |
| TOTAL | BS 342.400 |

5.6.2.1. PROYECCIÓN DE COSTOS VARIABLES

En base al cuadro anterior se proyecta los costos variables para los próximos 5 años.

CUADRO N° 5.6.3.1.

| Cantidad a construir | 1.6 | 2 | 3 | 3 | 3 |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| AÑOS | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Material de construcc. | 221.600 | 277.000 | 415.500 | 415.500 | 415.500 |
| Trabajadores de campo | 120.800 | 151.000 | 226.500 | 226.500 | 226.500 |
| TOTAL | 342.400 | 428.000 | 642.000 | 642.000 | 642.000 |

5.6.3. PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES

A continuación se presenta la proyección de los costos totales.

CUADRO N° 5.6.4.

| DETALLE | AÑOS | | | | |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Costos fijos | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 |
| Costos variables | 342.400 | 428.000 | 642.000 | 642.000 | 642.000 |
| Otros costos | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| TOTAL | 613.800 | 699.400 | 913.400 | 913.400 | 913.400 |

5.7. ESTADO DE RESULTADOS

Nota.- El presente estado de resultado esta expresado en bolivianos

CUADRO N° 5.6.50

| <u>ESTADO DE RESULTADOS</u> | | | | | |
|---|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| “EMPRESA A&M CONSTRUCCIONES” | | | | | |
| (EXPRESADO EN BOLIVIANOS) | | | | | |
| DETALLE | Año 2012 | Año 2013 | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 |
| Ingresos Totales | 864.142 | 1.080.178 | 1.620.267 | 1.620.267 | 1.620.267 |
| Ingresos Por Ventas | 648.107 | 810.133 | 1.215.200 | 1.215.200 | 1.215.200 |
| Otros Ingresos | 216.036 | 270.044 | 405.067 | 405.067 | 405.067 |
| Costos Totales | 644.845 | 730.445 | 944.445 | 944.445 | 944.445 |
| Costos Variables | 342.400 | 428.000 | 642.000 | 642.000 | 642.000 |
| Costos Fijos | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 |
| Otros Costos | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| Depre.Act.Fijos | 31.045 | 31.045 | 31.045 | 31.045 | 31.045 |
| Utilidad Neta Antes De Impuestos | 219.297 | 349.733 | 675.822 | 675.822 | 675.822 |
| IUE 25% | 54.824 | 87.433 | 168.955 | 168.955 | 168.955 |
| UTILIDAD NETA | 164.473 | 262.300 | 506.866 | 506.866 | 506.866 |

5.8. FLUJO DE CAJA

CUADRO N° 5.6.6.

| <u>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</u> EMPRESA “A&M Construcciones” (Valido Para 5 Años) (Expresado En Bolivianos) | | | | | | |
|---|------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| AÑO | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| PRODUCCIÓN | | 1,6 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| precios | | 405.067 | 405.067 | 405.067 | 405.067 | 405.067 |
| | | | | | | |
| INGRESOS | | 864.142 | 1.728.284 | 1.728.284 | 1.728.284 | 1.728.284 |
| Ingresos por servicio principal | | 648.107 | 810.133 | 1.215.200 | 1.215.200 | 1.215.200 |
| Otros ingresos | | 216.036 | 270.044 | 405.067 | 405.067 | 405.067 |
| | | | | | | |
| COSTOS | | 644.845 | 730.445 | 944.445 | 944.445 | 944.445 |
| Cos.Varia. | | 342.400 | 428.000 | 642.000 | 642.000 | 642.000 |
| Cos.Fijos | | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 | 269.400 |
| Otros Costos | | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| Depre.Acti.Fijos | | 31.045 | 31.045 | 31.045 | 31.045 | 31.045 |
| UTILIDAD GRABABLE | | 219.297 | 997.839 | 783.839 | 783.839 | 783.839 |
| IUE (25%) | | 54.824 | 249.460 | 195.960 | 195.960 | 195.960 |
| | | | | | | |
| UTILIDAD NETA | | 164.473 | 748.380 | 587.880 | 587.880 | 587.880 |
| Depre.Act.Fijos | | 31.045 | 31.045 | 31.045 | 31.045 | 31.045 |
| Valor Residual | | | | | | 4.175 |
| Capital de Trab. | 306.900 | -42.800 | -107.000 | - | - | - 563.700 |
| Total Inver. | 159.400 | | | | | |
| FLUJO NETO | - 466.300 | 152.718 | 672.425 | 618.925 | 618.925 | 1.186.800 |

5.9. PERIODO DE RECUPERACIÓN

CUADRO N° 5.6.7.

| DETALLE | AÑO 2011 | AÑO 2012 | AÑO 2013 | AÑO 2014 | AÑO 2015 | AÑO 2016 |
|--------------------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|-----------|
| FLUJO NETO | - 466.300 | 152.718 | 672.425 | 618.925 | 618.925 | 1.186.800 |
| Periodo De Recupe. | | - 313.582 | 358.843 | 977.767 | 1.596.692 | 2.783.491 |

PERIODO DE RECUPERACIÓN

$$\text{PERIODO DE RECUPERACIÓN} = 1 + \frac{313.582}{672.425} = 1.47$$

El tiempo en que se tarda recuperar toda la inversión será de 1 año, un mes y 18 días.

La recuperación total de toda la inversión ocurrirá a mediados de del primer trimestre del año 2013

5.10. CALCULO DEL VAN Y LA TIR

Nota.- En bolivianos

CUADRO 5.6.9.

| FLUJOS DE FONDO CÁLCULO DE VAN; TIR | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| AÑOS | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| | -466.300 | 152.718 | 672.425 | 618.925 | 618.925 | 1.186.800 |
| 14,9% | | | | | | |
| | VAN= 1.333.065 | | | | | |
| | TIR= 87,8% | | | | | |

Como podemos observar que nuestro objetivos se está cumpliendo ya que el valor actual neto es mayor a la inversión eso significa que el proyecto si está generando utilidades.

Y la TIR está por encima de los 10% lo que demuestra que se está cumpliendo con el objetivo antes planteado.

5.11. BALANCE GENERAL

A continuación podemos observar el balance general

CUADRO N° 5.7.

| A&M COSNTRUCCIONES BALANCE DE APETURA PRACTICADO AL 25 DE NOBIEMBRE DE 2011 (EN BOLIVIANOS) | | | | |
|--|---------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|
| <u>ACTIVO</u> | | | <u>PASIVO</u> | |
| Activo Corriente | | | | |
| Caja | 184.140 | | | |
| Banco | 122.760 | <u>306.900</u> | | |
| <i>Activo Fijo Tangible</i> | | | <i>Patrimonio</i> | |
| Vehículo | 75.000 | | capital | <u>466.300</u> |
| Maquinaria Y Equipo | 57.300 | | | |
| Equipo De Computación | 12.250 | | | |
| Muebles Y Enseres | 8.350 | | | |
| Inversión Diferida | 6.500 | <u>159.400</u> | | |
| | | | | |
| TOTAL ACTIVO | | <u>466.300</u> | | <u>466.300</u> |