

**[Enero-
Junio
2018]**



**Gabriel Hernández
Gutiérrez**

REPORTE FINAL PARA ACREDITAR
RESIDENCIA PROFESIONAL DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN
GESTIÓN EMPRESARIAL

**[PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
CONSTRUCTORA]**

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga

L.A.E Gerardo Pozo Vázquez
Nombre del asesor externo

L.L.H. Itzel Adriana Lazarín Beltrán
Nombre del asesor interno

Mayo, 2018

CAPÍTULO 1. PRELIMINARES

AGRADECIMIENTOS

Especiales para:

Mis padres porque durante toda mi vida me han ofrecido su amor, consejo, interés, motivación y apoyo. Siempre han compartido mis sueños y metas, sin importar las dificultades o las limitaciones que surgieran. Gran parte de lo que soy se lo debo a ustedes y mis éxitos son suyos. Y aunque nunca podré regresarles todas las bondades que me han dado, les brindaré todo el soporte y cariño que mi cuerpo y alma puedan ofrecer.

Mi esposa Rosy que es el motor de mi vida, siempre me brinda su apoyo incondicional y me motiva para dar lo mejor de mí.

Mis hermanos por el apoyo, motivación y cariño que me han dado, así como por su ejemplo. Igualmente, por todas las risas, gustos y tiempo compartidos y por la familia que somos, sé que siempre podré contar con ustedes.

Mis asesores

L.A.E Gerardo Pozo Vázquez, L.L.H. Itzel Adriana Lazarín Beltrán por su apoyo para la revisión de la presente investigación y por ser quienes han tenido una relación más directa con el presente trabajo.

Al Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga y a la Ingeniería en Gestión Empresarial, por ser pilares de mi formación tanto académica como humana y por brindarme la oportunidad de seguir creciendo.

RESUMEN

El presente trabajo nos muestra un plan de negocios el cual está basado en la creación de una empresa constructora, la cual se desarrollará en el estado de Aguascalientes, en el municipio de Pabellón de Arteaga, teniendo como estrategia la arquitectura sostenible, pero, sobre todo, creando planes que cumplan los requisitos para que esta empresa pueda ser creada y se mantenga en la competencia con las demás empresas, el proyecto cuenta con planes como el plan de administración, plan de recursos humanos, plan de mercadotecnia, plan de operación y plan de finanzas, los cuales serán la clave para poner en marcha nuestro proyecto además de esto se busca mejorar los obstáculos que se dan por no tener una buena administración los cuales hacen que muchas de las empresas constructoras terminen por desaparecer por el simple hecho de que varias de ellas no saben aplicar los principios administrativos y en casos algunas de ellas ni siquiera hacen uso de la administración.

Es por eso que se necesita tener una cultura empresarial para hacer uso de métodos que superen este tipo de obstáculos y que consideren adecuadamente los riesgos que la empresa constructora corre. Es por eso que nuestro plan de negocios está cuidadosamente diseñado para analizar anticipadamente los diversos métodos de valuación aplicables a cualquier compañía constructora, las técnicas se examinan de acuerdo con el objetivo de crear la mejor versión de una empresa constructora para que se adapten mejor a las condiciones del sector de la construcción, que sean aplicables de acuerdo a la información que generalmente se tiene en una empresa constructora.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: PRELIMINARES

Agradecimientos.....	I
Resumen.....	II
Índice.....	III

CAPÍTULO 2: GENERALIDADES DEL PROYECTO.

2.1 Introducción.....	6
2.2 Descripción de la empresa.....	7
2.3 Problemas.....	8
2.4 Objetivos.....	8
2.4.1 Objetivos específicos.....	8
2.5 Justificación.....	9

CAPITULO 3: MARCO TEÓRICO.

3.1 Antecedentes históricos.....	10
3.2 Concepto de planeación y planeación estratégica.....	12
3.3 Evaluación de proyectos.....	13
3.4 Análisis y definición de un plan de negocios.....	14
3.4.1 Análisis.....	14
3.4.2 Definición o concepto.....	14
3.5 La administración de proyectos en la construcción.....	15
3.6 Objetivos de la administración de proyectos.....	15
3.7 Plan de calidad.....	16
3.8 Productividad.....	16

CAPÍTULO 4: DESARROLLO.

4.1 La arquitectura sostenible.....	17
4.2 Análisis de mercado.....	18
4.3 Opciones o alternativas para la construcción sostenible.....	19

CAPÍTULO 5: RESULTADOS.

5.1 Plan de mercadotecnia.....	21-24
5.2 Plan financiero.....	27-37
5.3 Plan de administración.....	38-45
5.4 Plan de operaciones.....	46-65
5.5 Plan de recursos humanos.....	66-87

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.

6.1 Conclusión.....	90
---------------------	----

CAPITULO 7: COMPETENCIAS DESARROLLADAS Y/O APLICADAS.

7.1 competencias.....	91
-----------------------	----

CAPITULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN.

8.1Bibliografía.....	92
----------------------	----

CAPÍTULO 9. ANEXOS

Tablas.

9.1 Tabla 1. Segmentación en mercados de consumo.....	50
9.2 Tabla 2. Productos y servicios.....	50
9.3 Tabla 3. Principales clientes y su ubicación.....	51
9.4 Tabla 4. Análisis de competitividad.....	52
9.5 Tabla 5. De presupuesto de unidades producidas.....	73
9.6 Tabla 6.Activos Fijos.....	74
9.7 Tabla 7. Presupuesto de materia prima.....	74
9.8 Tabla Presupuesto mano de obra.....	75
9.9 Tabla Presupuesto ventas.....	75
9.10 Tabla Gastos de fabricación.....	75
9.11 Tabla Presupuesto de gastos de operación.....	76
9.12 Tabla Balance General 2018 Base cero.....	76
9.13 Tabla Flujo de Efectivo 2018.....	77

9.14 Tabla Balance General al 31 de Diciembre de 2018.....	77
9.15 Tabla Flujo de Efectivo 2018.....	78
9.16 Tabla Estado de Pérdidas y ganancias 2018.....	78
9.17 Tabla Balance General 2019.....	79
9.18 Tabla Flujo de Efectivo 2019.....	79
9.19 Tabla Estado de Pérdidas y ganancias 2019.....	80
9.20 Tabla Balance General 2020.....	81
9.21 Tabla Flujo de Efectivo 2020.....	81
9.22 Tabla Estado de Pérdidas y ganancias 2020.....	82
9.23 Tabla Balance General 2021.....	83
9.24 Tabla Flujo de Efectivo 2021.....	83
9.25 Tabla Estado de Pérdidas y ganancias 2021.....	84
9.26 Tabla Balance general 2022.....	85
9.27 Tabla Flujo de Efectivo 2022.....	85
9.28 Tabla Estado de Pérdidas y ganancias 2022.....	87
9.29 Tabla Razones del Capital de Trabajo.....	88
9.30 Tabla Razones de Apalancamiento.....	88
9.31 Tabla Razones de Rentabilidad.....	89

Figuras.

Figura 1 diagrama de flujo.....	44
Figura 2. Servicios especializados para remodelar.....	57
Figura 3 servicios de personal especializados para casas.....	58
Figura 4 la importancia del precio.....	59
Figura 5 la importancia de la calidad.....	59
Figura 6 servicios de especialistas cercanos.....	60
Figura 7 edades de contrato para un servicio.....	61
Figura 8 servicios a contratar.	62
Figura 9 gustos de contrato.....	63
Figura 10 Decisión para la supervisión.....	64
Figura 11 tiempos de entrega.....	65

CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

El presente plan de negocios tiene como objetivo fundamental la creación en papel de una empresa constructora, para operar dentro del estado de Aguascalientes, por lo que mediante varias investigaciones que se realizaron en cada una de las etapas del proyecto permitieron conocer y estudiar la competencia, costos de montaje de la empresa, inversión inicial, personal requerido para trabajar en la empresa y finalmente verificar su viabilidad financiera y mercadológica, para hacer realidad el proyecto.

La razón principal para la creación del presente documento se basa en los problemas observados en las empresas constructoras que actualmente se encuentran operando en el estado de Aguascalientes y en el municipio de Pabellón de Arteaga que es nuestro mercado meta, debido a que en su mayoría desconocen o no aplican sistemas de control interno, así como las políticas que ayudan a lograr sus objetivos de una manera más eficiente y esto sucede regularmente, porque la dirección de muchas empresas no se involucran en los procesos administrativos si no que solo lo hacen en la parte técnica del desarrollo de los proyectos o contratos logrados ocasionando con esto que en otras áreas o funciones de la empresa se pierda su efectividad en el desarrollo de las actividades para las que fueron creadas.

Cabe anotar que no solo este análisis garantiza el éxito sino muchos factores adicionales, los cuales serán vistos y desarrollados en el presente documento. Al finalizar el estudio podremos saber la viabilidad del negocio y qué aspectos son críticos de éxito a los cuales debemos realizar un seguimiento para así evitar inconvenientes, minimizar riesgos y aumentar la probabilidad de mantener la empresa a lo largo del tiempo.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

El Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga es el más joven de los Tecnológicos en el estado de Aguascalientes, se localiza en el municipio de Pabellón de Arteaga, en la parte central del estado, a treinta kilómetros de la capital.

Cerca de 80% de su territorio es plano, favoreciendo el desarrollo de actividades agrícolas y ganaderas, de ahí su lema “Tierra Siempre Fértil”.

Una de las ventajas competitivas del Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga es el capital intelectual, el cual es altamente competitivo y comprometido con el sistema. La mayoría labora en la industria y comparte su experiencia con los alumnos.

Misión

Brindar un servicio de educación superior de calidad comprometido con la generación, difusión y conservación del conocimiento científico, tecnológico y humanista, a través de programas educativos que permitan un desarrollo sustentable, conservando los principios universales en beneficio de la humanidad.

Visión

Ser una institución de educación superior reconocida a nivel nacional e internacional, líder en la formación integral de profesionistas de calidad y excelencia, que promueve el desarrollo armónico del entorno.

PROBLEMAS

Las empresas constructoras se enfrentan a diversos contratiempos como el trato con proveedores que provoca un desorden financiero y daña la imagen de la empresa. Además, la mayoría sufre de pérdidas por no fijar precios adecuadamente y, finalmente, las repercusiones se reflejan en el mal uso del tiempo para la entrega de los trabajos solicitados.

OBJETIVOS

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa constructora enfocada hacia la arquitectura sostenible.

Objetivos específicos

1. Buscar las diferentes opciones para elegir la más acorde con alternativas para la construcción sustentable.
2. Recopilar y seleccionar la información necesaria, para el desarrollo del plan de negocios.
3. Desarrollar el plan de negocios para crear una empresa constructora enfocada en la arquitectura sostenible.

JUSTIFICACIÓN

El desconocer las técnicas de la administración orilla a muchas empresas constructoras a un desequilibrio y a problemas de coordinación que tarde o temprano conducen a éstas a la bancarrota. Es por ello que el presente trabajo da solución al problema del mal manejo administrativo ya que es de suma importancia para que esta de frutos y se mantenga competente en el mercado.

Debido a lo anterior, este trabajo responde a la necesidad de establecer que una administración eficaz permite a la empresa constructora la posibilidad de obtener resultados de máxima eficiencia, por medio de la coordinación de las personas, cosas y en general todos los sistemas que la conforman.

Además nos permitirá adentrarnos a los conceptos más importantes que forman la administración, desarrollando así la habilidad de mantener la empresa en un buen nivel de competencia mercantil.

CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos

Las primeras empresas constructoras que iniciaron actividades en México fueron la Byrne Brothers, especialista en carreteras y White en irrigación, durante los años de 1925-1940 inicia la industria de la construcción nacional con las pequeñas inversiones del gobierno en obras públicas y se aprovechan las enseñanzas adquiridas de los extranjeros.

El gobierno federal, en el periodo de los años 1940-1950, comienza a invertir sumas importantes en obras públicas incrementando cada año las partidas presupuestales correspondientes, igualmente los gobiernos estatales incrementaron sus inversiones en obras de beneficio público y también la iniciativa privada aumentó sus inversiones en obras de carácter privado.

Durante el periodo de 1950 -1968, el 26 de noviembre de 1952, se funda la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (C.N.I.C.), con respecto a la ejecución de obras, figuran importantes cifras en el presupuesto del gobierno federal, de los gobiernos de los estados y de la iniciativa privada. Para 1968, es inminente la intensificación de las obras gracias a la ejecución de las instalaciones olímpicas y a la programación de grandes obras para la capital del país, como la construcción del tren subterráneo (metro); pero para 1970-1981 la industria de la construcción tuvo un crecimiento que acompaña al ciclo económico, lo que le permitió tener durante esta década tasas de desarrollo superior al Producto Interno Bruto (PIB) nacional, el resultado de este crecimiento ha sido un incremento en su contribución al PIB de 5.3% a 5.7% en 1981.

Con la implementación de la política de desarrollo industrial se favoreció la migración campo-ciudad esta acción obligó al gobierno a decretar en el año de 1958 la Ley de Fraccionamientos la cual estableció la siguiente tipología habitacional:

- Popular con obras de urbanización progresivas.
- Residencial y residencial campestre con obras de urbanización terminadas.

La normatividad legal estuvo influenciada por las teorías del urbanismo desarrolladas en Europa obligando a los fraccionadores a otorgar áreas de donación para zonas verdes, el concepto tradicional de la vivienda mexicana se modificó para dar paso al concepto de una edificación habitacional la cual debe contener áreas verdes empastadas, prever

lugares de estacionamiento dentro del lote y al interior de la construcción se divide el espacio generando diferentes tipos: recámaras, baño, cocina, comedor, estancia, sala para la T. V., cuarto de servicio, entre otros.

Detrás de la industria de la construcción se resguardan un sin fin de personas que trabajan día a día con dedicación y pasión para hacer de nuestro mundo un lugar funcional y estético. Hablo de arquitectos, constructores, diseñadores, ingenieros civiles, decoradores, entre otros, que -junto con su equipo- hacen posible que cientos de miles de personas vivan y convivan en las grandes ciudades.

De este modo, la construcción satisface las necesidades de los diferentes sectores de una población, al proveer de vías de acceso, vivienda, lugares de esparcimiento y lugares de trabajo; cuidando también que estos espacios sean agradables y, sobre todo, funcionales.

Asimismo, la construcción hace posible que las familias puedan disfrutar de agua potable, luz eléctrica, entre otros servicios que –de la mano del gobierno- elevan la calidad de vida de los mexicanos. Actualmente algunas de las empresas más importantes y más sobresalientes son:

1. Homex / Sinaloa.
2. Casas GEO.
3. Urbi Desarrollos Urbanos .
4. CICSA.
5. Casas Javer / Nuevo Leon
6. CICSA Infraestructura.
7. Davivir.

En los años 80 y 90, con el fin de resolver el problema que caracterizaba a las empresas constructoras, por conseguir contratos entre la infraestructura y los servicios públicos propiedad del gobierno, se logra una alianza entre los sectores público y privado en beneficio de los usuarios conforme a sus capacidades y funciones reales.

Esto dio lugar a proyectos importantes en México para construir hospitales, carreteras, cárceles, estadios deportivos y otros proyectos más logrando así resolver el problema que caracterizaba las caracterizaba.

La construcción tuvo un débil 2017: entre enero y noviembre, se contrajo 1.7% respecto al mismo periodo del año anterior. Y para este año, la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) estima una situación similar, con una contracción de hasta 2%.

El sector seguirá mostrando signos de debilidad y se verá impactado por la incertidumbre global, por el periodo electoral en México y por los mayores precios de los insumos.

Conceptos de planeación y planeación estratégica.

Según Leonard D. Goodstein la planeación es el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado, para el logro de los mismos antes de emprender la acción, asimismo, define la planeación estratégica, como “el proceso por el cual los miembros guía de una organización prevé su futuro y desarrollan los procedimientos y operaciones necesarias para alcanzarlo”. (García Sánchez & Valencia Velazco, 2007, pág. 11)

Según Gerardo M. expresa que Planear es un procedimiento que permite distinguir lo importante de lo urgente, se trata de separar aquello que nos apremia de lo que realmente importa y que debe apoyarse en técnicas metodológicas. Para él la planeación es de sentido común, un ejercicio que busca analizar el presente y trata de generar posibles escenarios futuros, para lograr el de mayor provecho, para él este es el principio de la planeación estratégica, “no sólo prever el camino sino anticiparse a su rumbo y de ser posible, cambiarlo”. (Rodríguez, 2011, pág. 41)

Evaluación de proyectos

La evaluación aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. El ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no sólo es obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital. (Baca Urbina, 2013, pág. 3)

Por lo tanto, la realidad política, social y cultural de la entidad en donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán, para realizar la evaluación adecuada, sin importar la metodología implementada. Los criterios y la evaluación son, por lo tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.

Análisis y definición de un plan de negocios

2.5.1 Análisis de un plan de negocios

El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

Definición o concepto.

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.

Como tal, el plan de negocios tiene un uso interno, desde el punto de vista de gestión y planificación y, otro externo, como herramienta de promoción y comunicación de la idea del negocio, bien sea para venderla, bien para obtener financiamiento.

El plan de negocios, en este sentido, sirve de brújula para el emprendedor, pues le permite tener un mejor entendimiento del negocio, al mismo tiempo que lo obliga a investigar, reflexionar y visualizar todos los factores, tanto internos como externos que incidirán en la marcha de su negocio.

La administración de proyectos en la construcción.

Es un sistema integrado que contempla la planeación, coordinación y control de un proyecto de construcción de principio a fin. La Administración de Proyectos de Construcción es un sistema de actividades que resuelven los objetivos ya establecidos del plan de trabajo, a través de la utilización de recursos en las distintas fases del proyecto.

En este sistema, el Gerente de la Construcción o CM por sus siglas en inglés (Construcción Manager), es quien se encarga de vigilar, programar, coordinar el proyecto de construcción y, a menudo, toma decisiones que comúnmente toma el contratista, arquitecto o ingeniero.

Para la operatividad del proyecto es necesario emplear subcontratistas y proveedor.

Objetivos de la administración de proyectos.

Especificación de los objetivos del proyecto y los planes que incluyen la delimitación del ámbito, la presupuestación, programación, el establecimiento de requisitos de desempeño y la selección de los participantes del proyecto.

Maximizar la eficiencia de los recursos, a través de la contratación de mano de obra, materiales y equipo.

Implementación de diversas operaciones a través de la coordinación y control de la planificación, diseño, estimación, contratación y construcción
Desarrollo de las comunicaciones y mecanismos eficaces para resolución de conflictos.

Plan de calidad

Variable que se considera dependiente de la calidad y la productividad, según el instituto mexicano de normalización y certificación, un plan de calidad es un documento que establece las prácticas relevantes específicas de calidad, los recursos y secuencia de actividades pertenecientes a un producto, proyecto o contrato particular. Un plan de calidad generalmente hace referencia a las partes aplicables al caso específico del manual de calidad.

Según el alcance del plan, se puede calificar de “plan de aseguramiento de calidad” o “plan de administración de la calidad”, la planeación es un proceso que supone la elaboración y evaluación de cada parte de un conjunto interrelacionado de decisiones antes de que se inicie la acción (Rodríguez, 2011, pág. 37)

Productividad.

Variable considerada independiente que junto con la calidad, pudieran ser el resultado de un buen plan de calidad, el propósito de la productividad es medir el grado de eficiencia de la organización evaluando los insumos invertidos contra el producto recibido, determinando los costos directos, de manufactura e indirectos.

Para (Rodríguez, 2011) la productividad de las empresas constructoras pequeñas, establece tres enfoques a la productividad:

1. Productividad de los Recursos Humanos.
2. Productividad financiera.
3. Productividad de infraestructura.

CAPÍTULO 4 DESARROLLO.

LA ARQUITECTURA SOSTENIBLE.

Una vivienda de calidad es una necesidad que debe cumplirse sin comprometer los ecosistemas existentes, los entes implicados en una construcción deben asumir una postura ética con respecto a los orígenes de los materiales utilizados, la forma de su uso y su reutilización o reciclaje, tal aspecto reduce la proporción de los residuos generados, mejorando la calidad de vida de los usuarios, sin comprometer el medio ambiente.

Se le ha relacionado mucho a la sustentabilidad sólo con el ámbito ambiental y realmente la sustentabilidad comprende tres grandes rubros: la parte del medio ambiente, la parte económica y la social. Por lo tanto, podríamos decir que la arquitectura sustentable es aquella que no agrede al medio ambiente, es económicamente accesible a cualquier persona y, socialmente, es una arquitectura que va con la cultura y tipo de sociedad de cada lugar en donde se pretende realizar.

Muchas veces los programas de los gobiernos, en general, solamente se basan en la parte ambiental y resulta que las viviendas sustentables son más caras o no están alineadas con la parte cultural y social de donde se realizan. Basta con ver el esquema de globalización de las viviendas, ni cultural ni socialmente, las ciudades son diferentes al igual que los materiales presentes en cada región. Hay mucho aún en la parte teórica sobre la arquitectura sustentable.

ANÁLISIS DE MERCADO.

Respecto a la oferta y al servicio, se puede evidenciar que en las mismas es necesario tanto para los proyectos presentes como los futuros abordar varias etapas entre las que se encuentran:

1. Análisis y estudio de mercado.
2. Planificación del producto.
3. Marketing del producto: publicidad, difusión, promoción.
4. Producción del producto.
5. Mantenimiento constante de la relación con el cliente durante la etapa completa de compra.
6. Entrega del producto.
7. Fidelización del cliente.

Actualmente, hay una alta demanda en el mercado de viviendas para los diferentes estratos sociales; el cliente cuenta con una amplia variedad de opciones que le dan la posibilidad de diferenciar ofertas en cuanto a precio, ubicación, condiciones de compra, materiales, calidad, planes de financiación, entre otros. La oferta del producto debe ser lo suficientemente sólida y fiable, ya que desde el momento en que el cliente se interesa por la oferta de la constructora, se encuentra quizás a tan sólo un paso de cerrar la compra, por lo que el servicio y la atención, deben ser diferenciadores, con lo que así la constructora tendría tres factores diferenciadores, además de las otras opciones, con las que podría cautivar al cliente; si las mismas son acertadas, la compra tendrá una alta probabilidad de concretarse.

Luego de analizar la información de los clientes actuales, se puede evidenciar que estos se encuentran entre estratos sociales 3, 4 y 5, De éstos, el 3 corresponden a estratos bajos que albergan a los usuarios con menores recursos, los cuales son beneficiarios de subsidios en los servicios públicos domiciliarios; el estrato 4 no es beneficiario de subsidios, ni de recursos económicos mayores, el estrato 5 corresponden a estratos altos que albergan a los usuarios con mayores recursos económicos.

Por lo que esto nos permite enfocar mucho más nuestros productos y la oferta de los mismos a este nicho. Los proyectos de construcción actuales, están dirigidos a familias pequeñas y personas independientes, como una constante se ha evidenciado que las

unidades de vivienda van a ser habitadas en 68% por personas entre los 25 y los 36 años y la mayoría de ellos con estudios profesionales.

OPCIONES O ALTERNATIVAS PARA LA CONSTRUCCIÓN SUSTENTABLE.

Desde siempre las casas están hechas de bloques fundamentales, en algunos casos ladrillos, vigas de acero y concreto. Los tiempos cambian y, poco a poco, nuevas propuestas llegan al mercado. Por ejemplo, se construye con paneles prefabricados; hay propuestas que utilizan el bambú, otros proponen el uso de contenedores o hasta el desarrollo de materiales completamente nuevos como el concreto transparente para dar solución a las nuevas necesidades edificativas, o para impulsar nuevas propuestas en cuanto al mismo tema.

Uno de los materiales más innovadores a nivel global, debido a la tecnología aplicada para su producción y las prestaciones que ofrece es orgullosamente mexicano. Se trata del “Concreto Traslúcido” sobre el que existen dos variantes. El primero, hecho con materiales poliméricos y agregados pétreos comunes, fue desarrollado por Joel Sosa y Sergio Omar Galván, estudiantes de la Universidad Autónoma Metropolitana y es un material que resulta 30% más ligero que el concreto común y permite el paso de hasta 80% de la luz natural o artificial. Actualmente se encuentran en proceso de patentes y se espera que pronto el material esté disponible en todo el mundo.

El otro se llama LiTraCon (Light Transmitting Concrete), el cual fue inventado por el arquitecto Húngaro Áron Losonczy y está hecho con base en concreto y fibra óptica. Es un material que tiene muchas ventajas, pues puede ser reforzado y emplearse en paredes iluminadas con el mismo, e incluso permite la eliminación de cables en algunas instalaciones.

CAPÍTULO 5: RESULTADOS.

La información revisada y el análisis de la problemática condujeron a la creación de un plan de negocios en el cual se estará estableciendo de manera muy detallada, la importancia de los cinco planes que aquí se presentan los cuales nos dirán en que nos beneficia cada uno de los planes desde el plan de mercadotecnia hasta el plan de recursos humanos los cuales son indispensables para este plan de negocios enfocado en la creación de una empresa constructora.

PLAN DE ADMINISTRACIÓN.

Datos generales

Estarán conformados por la información que se presenta a continuación:

- 1) Tamaño.- Micro
- 2) Giro de la empresa.- Producto y Servicio
- 3) Ubicación.- Pabeloón de Arteaga
- 4) Domicilio.- Felipe Cosio #817
- 5) Número de empleados 25
- 6) Capacidad instalada.- Para remodelar 7 casas y y construir totalmente 4 casas habitación
- 7) Fecha de constitución.- Julio 2018
- 8) Nombre del representante legal o propietario.- Gabriel Hernández Gutiérrez.

Resumen ejecutivo

Comprende:

- 1) Breve descripción del origen de la empresa
- 2) Breve descripción del empresario
- 3) Problema(s) referido(s) por el empresario
- 4) Administración
- 5) Recursos humanos
- 6) Mercado
- 7) Producción
- 8) Finanzas

Presentación de la empresa

Información General de la Empresa

La empresa constructora se establece como PYME en base al número de empleados y fiscalmente como persona física con actividad empresarial

Los logros obtenidos hasta el momento son:

Entender y hacer conciencia de cómo debe operar Administrativamente una empresa, negocio u organización.

Comprender que el Recurso Humano es la base fundamental de todo negocio, sin la eficacia y eficiencia del hombre, de nada sirve contar con una infraestructura de primer nivel, puesto que a final de cuentas las personas son las que maniobran esta infraestructura física por lo tanto es de suma importancia la integración de talentos y el trabajo en equipo.

En cuanto a la Mercadotecnia, nos permite lograr mayor resultados como el crecimiento de ventas, reconocimiento de marcas en todo el mercado y alcance de distribución, puesto que la mercadotecnia satisface el gusto y el deseo de los cliente, elemento principal para la captación de prospectos, mientras que el producto satisface la necesidad, ambos permiten la captación y permanencia de los clientes.

La Operación, es la parte fundamental en la calidad de nuestros servicios, detalla todas las acciones a nivel técnico y organizativo, determina como debe de llevarse a acabo el proceso de construcción, sea por reparación, mantenimiento o edificación y da como resultado la satisfacción o insatisfacción de nuestra clientela, por lo que toma relevancia la calidad con que se trabaje.

Finanzas. Es la actividad que establecerá la manera en cómo manejar los recursos monetarios, de tal suerte que a través de ella se verifique y supervise la posibilidad de mejorar o no la obtención de utilidades, representa la base de la actividad económica de cualquier organización.

En lo que se refiere a la relación inter empresas, en nuestro caso no se presentará, puesto que no existe, de momento, ninguna empresa de la familia que tiene relación con nuestra idea de negocio.

Función directiva

Como se trata de una persona física, el dueño será quien tenga a su cargo la dirección de la empresa, esta capacitado para hacerlo ya que esta por teminar su carrera en Ingeniería en Gestión empresarial, donde ha adquirido los conocimientos teoricos que lo fortalecen, faltandole solo la parte práctica en la que ya ha incursionado.

Planeación general y estratégica

La toma de decisiones estara a cargo del dueño del negocio, quien será el responsable de determinar el rumbo, desarrollo y crecimeintos del negocio, por lo tanto tendra que decidir que hacer, como hacerlo, cuando hacerlo, etc., con la finalidad de alcanzar sus objetivos y metas empresariales.

Misión.

Satisfacer las necesidades de remodelaciones y construcción individual de casas habitación, con trabajos de calidad realizados por personal calificado y capacitado para satisfacer los gustos, deseos y necesidades de nuestro segmento de mercado en Pabellón de Arteaga y los lugares circunvecinos.

Visión.

Ser la mejor opción en remodelación y construcción individual de casas habitación en el mercado de Pabellón de Arteaga y sus lugares circunvecinos, reconocidos por nuestra excelente calidad, precios competitivos y personal calificado, ademas de ser una empresa generadora de empleos.

Filosofía.

Los valores con los que se regira el comportamiento de nuestros colaboradores dentro y fuera de la empresa son:

- ✓ Aceptación
- ✓ Valoración
- ✓ Reconocimiento
- ✓ Respeto
- ✓ Honrradez
- ✓ Honestidad
- ✓ Trabajo en equipo

Objetivos y Metas

Cuantitativa

Realizar 5 remodelación y construir 2 casa anualmente

Cualitativa

Trabajar siempre por encima del punto de equilibrio

Políticas generales

1. Todo el personal deberá portar su uniforme limpio y presentable
2. Todo el personal debera ocupar su equipo de seguridad
3. Todo el personal debera comportarse, confome a nuestra filosofia y valores
4. Nadie podra trabajar con aliento alcohólico o bajo la influencia de algun enerbante o droga.
5. Todo el personal deberá cuidar la imagen y el prestigio de la empresa
6. Quien viole alguna de esta politicas generales, causara baja sin justificación alguna, siendo liquidado conforme a lo establecido en las leyes respectivas y su reglamentos.

PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

Objetivo y meta

Mantener una plantilla de personal de 15 gentes: 1 directivo, 2 mandos medios y 12 operarios

Políticas

- 1) Solo se darán 10 minutos de tolerancia en la hora de entrada, después de ese tiempo y hasta los 20 minutos, se considerara retardo, a los 21 minutos se considerara falta.
- 2) 3 retardos en un mes implican una falta
- 3) 4 faltas en un mes, provocara recisión de contrato
- 4) Los incentivos solo aplican para el personal operario
- 5) Nadie puede ingerir enervantes, drogas o bebidas alcohólicas dentro de las instalaciones de la empresa

Planeación de recursos humanos

Se refiere a las relaciones humanas internas que tendremos, en nuestra empresa pequeña habrá la posibilidad de tener contactos personales muy estrechos, podremos atender necesidades individuales con una dirección más humana y flexible, por lo tanto en cada obra tomaremos en consideración:

Cantidad de gente requerida.

1. Preparación necesaria.
2. Momento en que se necesita.
3. Cuántos se necesitan.
4. A que nivel se van a seleccionar
5. Qué requisitos exige cada puesto
6. Qué posibilidades de desarrollo
7. Promoción existente.

8. Qué nivel de estudio deben tener.
9. Cómo seleccionar a los más aptos

Bienestar del trabajador.

- ✓ Salario adecuado.
- ✓ Incentivos.
- ✓ Atmósfera de trabajo.

Evaluación del trabajador.

- ✓ Control de calidad del trabajo.
- ✓ Control de cantidad de trabajo.
- ✓ Retardos.
- ✓ Faltas.

Organización de recursos humanos

Esta parte estará asignada al contador, quien trabajará de manera staff, por lo mismo dependerá directamente del dueño del negocio

Dirección del área de recursos humanos

Nuestra función ejecutiva de guiar y vigilar a los subordinados del área, será la capacidad de influir en las personas, de ejercer un liderazgo efectivo para que las personas se motiven, formen equipos de trabajo, se comuniquen, y contribuyan en los objetivos y las metas del área y del grupo de trabajo.

Control del recurso humano

Los controles que usaremos para el manejo de nuestros colaboradores serán los siguientes:

- a) LA SELECCIÓN DE PERSONAL
- b) LA CONTRATACIÓN DE PERSONAL Prestaciones, IMSS, etc.
- c) EL AMBIENTE LABORAL Sueldos, salarios, Formas de pago, etc.
- d) EL AMBIENTE LABORAL Sueldos, salarios, Formas de pago, etc.
- e) LA EVALUACIÓN DEL TRABAJADOR
- f) LA SALIDA DEL TRABAJADOR.

Selección de personal

Para el proceso de selección de personal incluirá:

SOLICITUD DE EMPLEO

Se utilizara la típica solicitud de empleo.

La solicitud de empleo proporciona información de suma relevancia como lo son:

1. Datos personales
2. Estados de salud y hábitos personales
3. Datos familiares
4. Escolaridad y conocimientos generales
5. Empleo actual y anteriores
6. Referencias personales
7. Datos generales y económicos, etc.

ENTREVISTA

Será llevada por el dueño y el supervisor de obra que se llevará a cabo por medio de preguntas las cuales serán directas y que buscaremos nos proporcione la capacidad que tiene y que tan grande es su interés de trabajar en nuestra empresa porque nos eligió a nosotros y no a otras empresas etc.

La entrevista es el primer contacto que se establecerá, nos permitirá corroborar la información que contiene la solicitud de empleo, por lo mismo el entrevistador debe conocer bien el puesto que se va a cubrir y tener en cuenta los siguientes puntos:

Antecedente del candidato:

Contar con información suficiente del candidato para orientar la plática hacia los puntos de interés, evitando divagar

Trato adecuado:

Se debe actuar con amabilidad y cortesía para despertar la confianza del entrevistado, ayudarlo a expresarse con franqueza, evitar antes de la entrevista una antesala mayor a 30 min.

Apreciación objetiva:

Entender el punto de vista del entrevistado y valorar sus cualidades, sin que influya la creencia y prejuicios del entrevistado.

Al concluir la entrevista se valora la conveniencia de contratarlo a través de un resumen que contenga:

Relación con los demás:

Capacidad que tiene el candidato para relacionarse con los demás sin agresividad ni temor.

Experiencia en el puesto a desempeñar:

Practica real que tiene para el puesto a ocupar y no los años de antigüedad en el cargo.

Potencial de desarrollo:

Cualidades para desempeñar exitosamente el puesto (constancia, espíritu de superación, iniciativa, entusiasmo, etc.)

De acuerdo con el nivel del puesto que se va a cubrir, dependerá el número y profundidad las entrevistas que se realicen

EXÁMENES

Aunque existen diferentes tipos de exámenes solo utilizaremos el examen de conocimientos e Investigado a los candidatos a través de teléfono, visitas, est.

Contratación

Este es un proceso simple si se toman en cuenta los detalles legales que implica, o bien muy complejo y preocupante cuando éstos se pasan por alto. Por lo mismo consideraremos todas las acciones a realizar en cada una de las siguientes áreas:

- A).-Formas de contratación, cláusulas especiales como: confidencialidad, traslados, patentes y otras.
- B).- Duración de los contratos, derechos y obligaciones que contraen el empleador y el trabajador, entre otros
- C).- Relaciones sindicales.
- D).- Requisitos y prestaciones de ley.

Contrato por tiempo indefinido. Será solo para mandos medios

El trabajador adquiere su base o planta desde el momento en que empieza a laborar y sus efectos no terminan en una fecha determinada, sin embargo para evitar la base a un

trabajador incapaz, es posible celebrarlo bajo el establecimiento de que el trabajador deberá pasar por un periodo de prueba, al término de la cual se podrá dar por concluida la relación laboral si se considera que no satisface los requisitos del puesto.

Contrato por tiempo fijo o por obra determinada, será para todo el personal operario

Se presenta cuando el trabajador es contratado por un periodo definido, o por un trabajo específico a realizar, si al término del contrato subsiste las condiciones que le dieron origen (trabajo estipulado y sueldo convenido) entonces se prorroga el contrato por el tiempo que permanezcan las condiciones.

Inducción.

Una vez que se toma la decisión de contratarlo, es importante que el nuevo empleado reciba una orientación adecuada acerca de la empresa y de su área de trabajo para que su integración sea más rápida.

Deberá ser presentado al resto de los empleados, enseñarle la localización de las instalaciones y las características de su trabajo específico, así como explicarle las operaciones totales de la empresa, además de sus políticas para que sepa qué es lo que se espera de él.

La inducción es un factor de gran importancia para la empresa, por lo cual es necesario determinar:

- ✓ Las personas que se encargarán de realizarla.
- ✓ El material de apoyo que se utilizará en el proceso.
- ✓ El momento en que se llevará a cabo.

En un crecimiento y prácticamente cuando pasemos de persona física a persona moral, tomaremos en consideración los siguientes aspectos para el área de recursos humanos

Análisis de puestos.

El análisis del puesto significa exactamente analizar los trabajos que se deberán llevar a cabo de acuerdo con las actividades necesarias para que los objetivos y metas de la empresa puedan ser alcanzados. Resulta pertinente escribir el análisis del puesto, para así establecer los parámetros de desempeño.

Este análisis incluye la recopilación de todos los hechos que guardan alguna relación con el trabajo a desempeñar y así satisfacer las características del perfil laboral.

Descripción de puestos

A partir del análisis del puesto se puede obtener su descripción correspondiente a las responsabilidades del trabajo a los requerimientos de educación, habilidades, experiencia, y la descripción de cualquier condición laboral poco usual. La descripción del puesto proporciona un parámetro para medir qué tanto coincide un candidato con el trabajo a desempeñar.

Perfil del puesto vacante

Se describe las características del puesto vacante, para evitar considerar aspectos que no interesan y atender los que si son indispensables, los datos que regularmente debe contener son:

1. Puesto solicitado
2. Sueldo mensual (mínimo y máximo)
3. Departamento en que se requiere
4. Causa de la vacante
5. Tareas o funciones a desempeñar
6. Conocimiento y experiencia requerida

7. Esfuerzo físico (caminar, cargar, doblar turno, otros)
8. Otros conocimientos especiales
9. Se reportara con; Supervisara a.
10. Responsabilidad (dinero, equipo, etc.)
11. Candidatos de la empresa
12. Otros candidatos

Planes y programas de capacitación

Consiste en establecer si la empresa tendrá o no la oportunidad para capacitar a sus colaboradores, si el personal tendrá la oportunidad o no de acceder a cursos o talleres que se ofrezcan dentro o fuera de la localidad.

En caso de poder acceder, cuáles serían los planes y programas que se tendrían para la capacitación de personal.

Capacitación y adiestramiento.

Obligación

Proporcionar a los trabajadores, capacitación y adiestramiento que les permita elevar su nivel de vida y productividad. Formular planes y programas con la intervención de patrón y trabajadores registrados ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social para su aprobación.

Sanción por incumplimiento.

Multa por el equivalente de 3 a 315 días de salario mínimo general vigente. De no subsanar la irregularidad dentro del plazo que se conceda para ello se duplicará la multa, sin perjuicio de que la propia Secretaría adopte las medidas pertinentes para que el patrón cumpla con esta obligación (art. 994, fracc. IV).

Recomendaciones

Los patrones podrán convenir con sus trabajadores que la capacitación o adiestramiento sea proporcionada dentro o fuera de la empresa, por conducto de terceros autorizados, o bien, mediante adhesión a los sistemas generales que se establezcan y que se registren en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Conclusiones

Las empresas están obligadas a establecer planes y programas de capacitación que respondan al diagnóstico de necesidades de la organización y monitorear su aplicación práctica en los procesos laborales.

Expediente laboral

Consiste en establecer los principales documentos que debe contener y conservar la empresa, para dar cumplimiento a sus obligaciones en materia laboral, y que servirán como medios de prueba en un conflicto.

La verificación periódica de la documentación mínima exigida por la legislación laboral (Artículo 784 del Código laboral), evitará molestias innecesarias en lo futuro para la empresa, a menos de acudir a probables juicios laborales con los medios probatorios idóneos que desvirtúen lo asentado en las demandas laborales por los trabajadores.

Aspectos laborales

Consiste en establecer los principales aspectos laborales, tales como:

Salario

Se entiende como la cantidad de dinero que recibe una persona por su trabajo y que no puede ser menor al mínimo establecido en la zona.

Sistemas de pago

1. DESTAJO.- Pago por lo trabajado
2. TIEMPO.- Pago por asistencia al trabajo
3. MIXTO.- Combinación de ambos

Seguridad social.

Es la protección que recibe el trabajador y su familia, conforme a la Ley del I.M.S.S.:

1. Asistencia medica
2. Ayuda para gastos de matrimonio
3. Maternidad 42 días antes y 42 días después del parto.
4. Ayuda en especie, al nacer el hijo
5. Canastilla para el recién nacido
6. Asistencia para pensionados
7. Hospitalización, prótesis etc.

Jornada de trabajo.

Art. 58 Jornada de trabajo es el tiempo durante el cual el trabajador está a disposición del patrón para prestar su trabajo.

Art. 60 Jornada diurna es la comprendida entre las seis y las veinte horas.

Jornada nocturna es la comprendida entre las veinte y las seis horas.

Jornada mixta es la que comprende periodos de tiempo de las jornadas diurna y nocturna, siempre que el periodo nocturno sea menor de tres horas y media, pues si comprende tres y media o más, se reputara jornada nocturna.

Art. 61 la duración máxima de la jornada será: ocho horas la diurna, siete la nocturna y siete horas y media la mixta.

Clima laboral.

El "clima laboral" es el medio ambiente humano y físico en que se desarrolla el trabajo cotidiano. Influye en la satisfacción y por lo tanto en la productividad.

Está relacionado con el "saber hacer" del directivo, y con sus sistemas de gestión, la que proporciona o no el terreno adecuado para un buen clima laboral, y forma parte de sus políticas de personal y de recursos humanos la mejora de este ambiente con el uso de técnicas precisas. Factores a evaluar:

1. Independencia
2. Condiciones físicas.
3. Liderazgo
4. Relaciones laborales
5. Organización
6. Reconocimiento
7. Remuneraciones
8. Igualdad
9. Otros

Incentivos.

1. Consiste en determinar cuáles serán los pagos adicionales al salario, pueden ser fijos o variables
2. Son aplicable en mayor medida al personal directo, y menos al indirecto y mandos medios
3. Son complemento a un programa de mejora continua del proceso del producto de la empresa
4. Buscan incrementar productividad con los mismos o menores recursos (sin compromiso de inversión)
5. Establecen metas de cantidad y calidad de producto y proceso
6. La mayor parte de las veces no forman parte del contrato colectivo de trabajo, a menos de no registrarse ante las autoridades del trabajo.

Terminación laboral.

La renuncia es un acto unilateral del trabajador, a través del cual expresa su voluntad – por escrito o verbalmente- de separarse de la empresa, el cual produce entre otros efectos:

1. Terminación de la relación laboral.
2. Pago del finiquito (partes proporcionales de prestaciones devengadas).

Para que una renuncia pueda tener plena validez no es necesario que se realice por escrito, ya que basta con que el trabajador manifieste su voluntad para su existencia; no obstante, para que la renuncia surta efectos legales, será necesario acreditarla a través del testimonio de personas presenciado los hechos, lo cual resulta extremadamente riesgoso y definitivamente no es recomendable.

Rotación de personal.

Consiste en establecer los instrumentos o herramientas que prevean anticipadamente el que hacer para evitar la constante salida y entrada de personal, esto tiene mucho que ver con:

1. Salarios
2. Sistemas de pago
3. Formas de contratación
4. Seguridad social
5. Sindicatos
6. Etc.

Sin embargo es conveniente hacer un cuestionario de salida, para determinar las verdaderas causas.

Cuestionario para conocer las causas de la rotación de personal

Mucho te agradecería nos dieras tu opinión sobre el trato que recibiste por parte de la empresa y su personal durante el tiempo que permaneciste en ella.

La información que aquí nos brindes es de vital importancia para trabajar en un programa de mejora y retroalimentación para todos los involucrados.

Puesto: _____

Principales actividades desempeñadas: _____

Motivos de Separación: _____

Opinión de su jefe Inmediato: _____

Opinión de la empresa: _____

PLAN DE OPERACIONES.

Objetivo y Metas

Levar a cabo el mantenimiento de 5 casas y la construcción de 2 casas habitación, anualmente.

Políticas

- 1.- Los costos de venta, se determinara analíticamente
- 2.- Los costos que cada mes resulten más perjudiciales, serán analizados para establecer políticas y estrategias de optimización.
- 3.- Se deberá elegir al proveedor que ofrezca el producto o la materia prima al menor precio pero mejor o igual calidad que los demás

PLANEACIÓN DE LOS TRABAJOS DE CONSTRUCCIÓN

Este se refiere a planificar a todo aquello que ésta involucrado en las operaciones en las que los recursos humanos y materiales dan lugar a la construcción, a través del empleo de maquinaria y otros equipos, que incluyen:

Acceso de empleados.

- ✓ Transporte de materia prima.- Esto se realizará a traves de la proveduría

Cuanto se va a producir.

- ✓ Ventas reales.- 5 remodelaciones y 2 casas habitación
- ✓ Ventas estimadas.- 4 remodelaciones y 1 casa habitación
- ✓ Pedidos a futuro. 10 remodelaciones y 4 casas habitación

Tamaño de la planta.

- ✓ Cuanto se va a construir.- 5 remodelaciones y 2 casas
- ✓ Utilización de la maquinaria.- 100% propia y se contratara la que sea necesaria para llevar acabo los trabajos de construcción

Clases de equipo.

- ✓ Necesidades de materia prima.- Toda la que comprende el giro de construcción que es muy variable
- ✓ Existencia de materias primas.- No se tienen problemas de abasto, puesto que existe muchos negocios de este tipo en el mercado
- ✓ Disponibilidad de proveedores.- Ya se tiene contacto con varios proveedores, que incluso estan dispuestos a proporcionar crédito

Disponibilidad de inventarios.

- ✓ Almacenamiento de producto.- Se tiene un pequeño predio que nos permite almacenar la materia prima considerada en el inventario
- ✓ Estimación de necesidades.- Se estiman de acuerdo a los trabajos contratados con los clientes

Estimación de mano de obra.

- ✓ Personal capacitado.- Se tiene conocimiento del giro, por lo mismo el dueño sabe donde conseguir personal capacitado temporalmente.
- ✓ Personal por capacitar.- Solo se capacitará a los mandos medios para que estén en condiciones de supervisar al personal a su cargo
- ✓ Reclutamiento de personal.- Ya se tiene relación con muchísimas personas que prestan sus servicios en el giro, con la ventaja que ya conocen las condiciones con que se trabaja en el medio.
- ✓ Selección de personal.- la principal política que se debe cumplir es el contratar personal que tenga el conocimiento de lo que va a hacer, pero principalmente que tenga disposición y este de acuerdo en cumplir con nuestra filosofía de trabajo

Proceso de producción.

- ✓ Disposición de la maquinaria y equipo.- Se tiene suficiente maquinaria y equipo para realizar los trabajos de construcción que pretendemos llevar a cabo, sin embargo si nos hace falta algo, tenemos muchas fuentes donde conseguirlo rentado, por lo que no estimamos tener problemas de maquinaria y equipo
- ✓ Funciones del personal.- Todo trabajo se llevara a cabo, en base a la administración de proyectos, por lo que antes de comenzar una obra, primero se planeara y organizara el recurso humano, material y financiero necesario para realizarlo y se delegaran de manera eficaz y eficiente las funciones, para evitar tiempos muertos.

ORGANIZACIÓN



DIRECCIÓN

Se aplicará de modo que el elemento humano realice habilidades para conseguir que lleve a cabo sus actividades encaminadas al logro de objetivos, se les considerara eficiente cuando mantengan una atención equilibrada al logro de propósitos, a la solución de problemas y al aprovechamiento de los colaboradores, incluye liderazgo situacional.

CONTROL

Los controles que más usaremos son:

1. Control de Procesos.
2. Control de Inventarios de Materia Prima
3. Control de Materiales.
4. Control de Costos de Materia prima
5. Control de Costos de Mano de Obra
6. Control de Costos de Gastos de construcción
7. Control de tiempos
8. Control de máximos y mínimos o de stock.

ANTECEDENTES

Descripción de las Instalaciones

La importancia de una buena distribución de la maquinaria y el equipo dentro y fuera de los edificios, se destaca porque determinara el alto grado de eficiencia de la operación, dado que afecta el tiempo y la longitud de los desplazamientos de materiales y operativos, así como las inversiones para la obra civil y equipo de transporte. El propósito de los planos en la distribución, es establecer la adecuada relación entre el espacio, la inversión y los costos de producción y/o venta.

Descripción Técnica del Producto

Características Generales:

La construcción es realizada mediante varios materiales los cuales son: ladrillo, cuñas, bovedillas, blok, tabicón, arena, grava, cemento, cal, mortero, yeso, vitropizo, azulejo, canteras, armex, varillas, alambre, domos, estructuras metálicas, etc.

Programa Permanente de Aseguramiento de calidad

Todo proceso de calidad debe orientar y provocar que el personal de la empresa sienta satisfacción y motivación de tal manera que:

- ✓ Desarrolle a los empleados para que sepan, puedan y quieran hacer bien su trabajo.

- ✓ Desarrolle y diseñe una estructura y un ambiente de trabajo que provoque que los empleados mejoren continuamente su trabajo.
- ✓ La motivación, la capacitación y el reconocimiento son las reglas de oro para lograrlo.

LA MEJORA CONTINUA.

UTILIZAREMOS LAS SIGUIENTES REGLAS BÁSICAS:

- ✓ No se puede mejorar nada que no se haya-CONTROLADO
- ✓ No se puede controlar nada que no se haya-MEDIDO
- ✓ No se puede medir nada que no se haya-DEFINIDO
- ✓ No se puede definir nada que no se haya-IDENTIFICADO

ASPECTOS PRODUCTIVOS

Proceso de Construcción

La adecuada selección del proceso que se usara en la realización de los servicios, se requiere obligatoriamente la siguiente información:

- a) Disponibilidad de la tecnología requerida
- b) Grado de calidad del producto deseado
- c) Monto de la inversión necesaria
- d) Monto de los costos de construcción
- e) Necesidades de mano de obra
- f) Características de la materia prima
- g) Subproductos o desechos derivados del proceso de construcción
- h) Disponibilidad y necesidad de otros materiales

Definición de Procedimientos

En esta parte se realizara una descripción detallada y ordenada que define el alcance de una o varias tareas dentro de un proceso. Estas se ejecutan por varias personas y pueden expresarse en documentos que describen su secuencia o en diagrama de flujo.

Características de los Procedimientos

- ✓ Describen las responsabilidades a nivel operativo.
- ✓ Son utilizados para describir el detalle operativo de los procesos.
- ✓ A su nivel de detalle permite diferenciar las actividades que agregan valor y las que no.
- ✓ Para definir un procedimiento, se deben describir: objetivo, alcance, referencias y el desarrollo descriptivo de su secuencia (diagrama de flujo).
- ✓ Involucra al menos a dos personas.
- ✓ Su operatividad se evidencia con base en registros.

Capacidad de la empresa

Tiene como propósito definir cuál es el tamaño adecuado de la empresa, es decir el tamaño que asegure la más alta rentabilidad o ganancia. Los factores que nos determinaran el tamaño son:

1. Características del mercado de consumo.
2. Características del mercado de abasto
3. Economía de escala
4. Disponibilidad de recursos financieros
5. Características de la mano de obra
6. Características de la tecnología
7. Factores de política económica

Maquinaria y Equipo

De manera paralela a la descripción del proceso de construcción, especificaremos las funciones y características principales de la maquinaria y equipo, como lo son:

1. Tipo de maquinaria y equipo
2. Su capacidad productiva
3. Su rendimiento en unidades
4. Tiempo de duración
5. Origen; si es nacional de importación
6. Antigüedad.
7. Mantenimiento preventivo
8. Mantenimiento correctivo
9. Etc.

Control de inventarios

Las mercancías y materiales que participan en nuestro giro son:

1. Inventarios de Materias Primas.
2. Inventarios de Construcción en Procesos.
3. Inventario de Construcción Terminada.
4. Inventario de Materiales y Suministros

El control de inventarios nos servirá en la toma de decisiones, que es de gran importancia para el crecimiento o fracaso de las empresas.

Clasificación de inventarios.

1. Sistema de Inventario Perpetuo.

Se mantiene un registro continuo para cada artículo del inventario; por lo tanto muestran el inventario disponible todo el tiempo.

2. Sistema de Inventario Periódico

Es el conteo físico del inventario disponible cada determinado tiempo.

PROVEEDORES

Consiste en saber con anticipación quienes serán las personas físicas o morales que satisfagan las necesidades de materia prima o materiales, por lo tanto nos es necesario determinar:

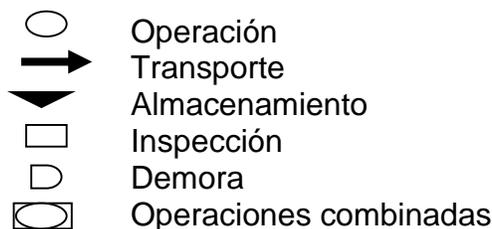
1. Ubicación geográfica
2. Capacidad de respuesta
3. Oportunidad de entrega
4. Condiciones de compra
5. Moralidad
6. etc.

MANUAL DE PROCESOS

Una vez definido el proceso de producción a utilizar, elaboraremos una descripción escrita por etapas y un gráfico conocido como:

Diagrama de Flujo

Símbolos Universales de las Actividades de Producción, Cada uno representa una acción diferente:



EJEMPLO: sobre una Pared

PROCESO

1. excavación
2. nivelación
3. cimientos
4. cadena
5. pegar ladrillo
6. colar castillos

7. colar cadena
8. nivelación

NOTA: Se deben incluir la explicación o los pasos que se siguen en cada uno de los procesos.

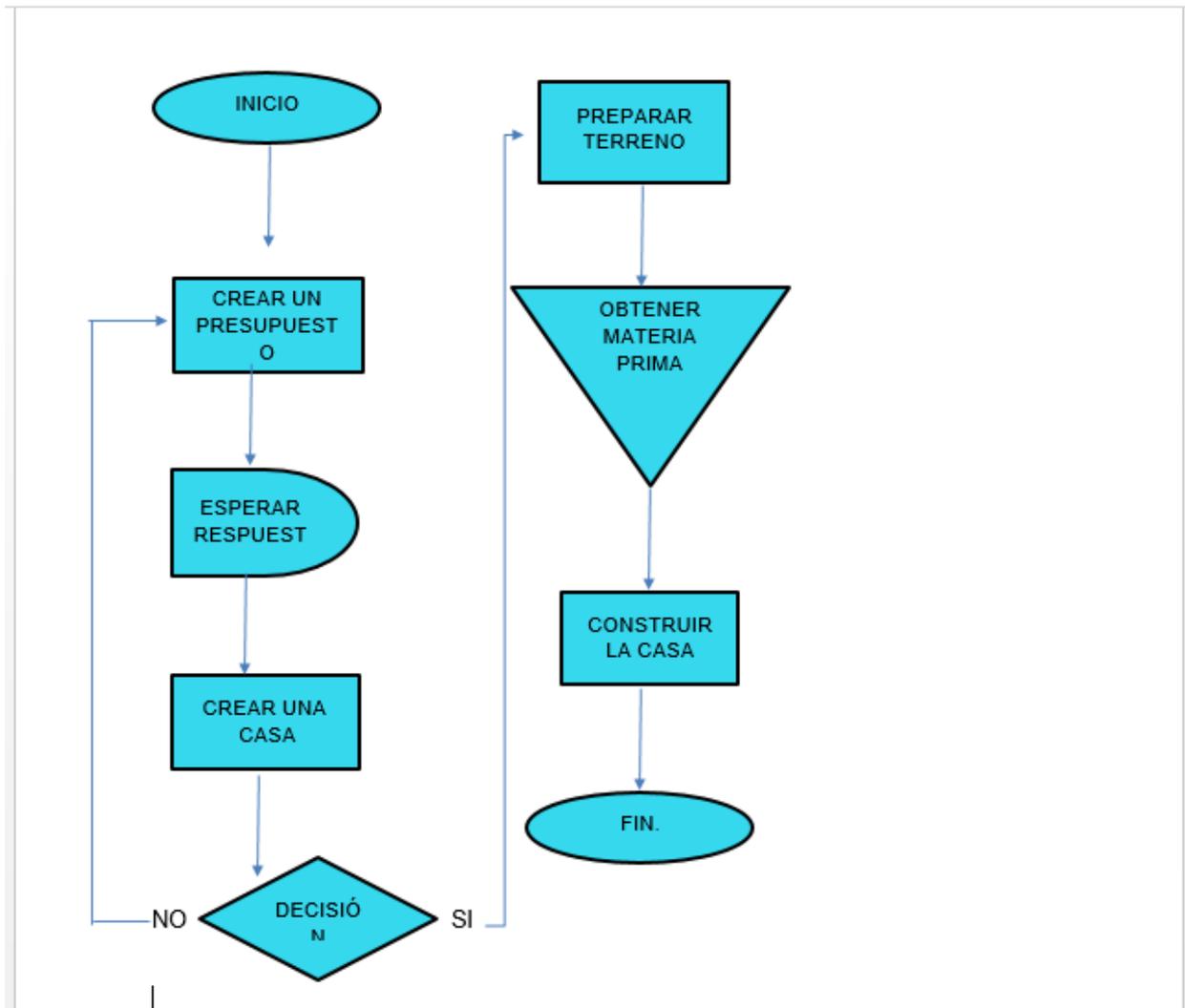
EJEMPLO: crear una casa (primera fase)

PROCESO

1. escarbar las divisiones de la casa hasta llegar a nivel de tepetate.
2. Colocar todas las tuberías del drenaje.
3. Sacar niveles para delimitar la altura de los cimientos
4. Colocar la piedra para crear los cimientos dejando los espacios para colocar los castillos
5. Colar cadenas y zapatas.
6. Colocar el desplante de ladrillo para así comenzar con el pegado del ladrillo hasta llegar a nivel de cadena.
7. Sacar nuevamente niveles para saber la altura de la casa y así donde tendrá las corrientes el techo.
8. Colocar las viguetas.
9. Comenzar a techar la casa.
10. Colocar el enmanguerado para la colocación de la luz.
11. Cubrir todo el perímetro del techo para poder colar el

Diagrama de Flujo

Se muestra un diagrama de flujo con los procesos de la creación de una casa. En el cual se presenta el proceso de producción que sólo toma en cuenta una clase de acciones.



ESTRUCTURA DE COSTOS

Consiste en determinar % de los costos de venta que se van a generar para saber cuál va a ser su estructura:

- ✓ Materia prima: 30%
- ✓ Mano de obra: 60%
- ✓ Gastos de Construcción: 10%

MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES

Se enlista y describe cuáles serán las materias primas y los materiales que se usarán, de donde provienen, su facilidad para obtenerlos, cuales son los canales a través de los cuáles se obtienen, etc.

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa puede estar localizada donde sea, sin embargo cuando ya se tiene contratados los trabajos, consideraremos los siguientes aspectos

1. Características del mercado.
2. Fuentes de abastecimiento de materias primas.
3. Disponibilidad y características de la mano de obra.
4. Disponibilidad de energía eléctrica y combustible.
5. Fuente de suministro de agua.
6. Facilidades para el desahogo de desechos.
7. Disposiciones legales, fiscales y de política económica.
8. Servicios Públicos.

PLAN DE MERCADOTECNIA.

Su misión es la de satisfacer las necesidades que los clientes demanden, sus principales funciones:

- ✓ Prospeccionar, captar y mantener clientes
- ✓ Llevar los bienes y servicios del productor al consumidor
- ✓ Uso de las Cuatro "P" (Producto, Plaza, Promoción y Precio).

Objetivo, meta y políticas

OBJETIVO: Realizar 5 remodelaciones y construir 2 casa completas.

Meta: Anual

Políticas

Son los cursos generales que orientan la acción para la consecución de los objetivos, es decir, son guías y cursos de acción que sirven para formular e interpretar los objetivos, a través de ellas se emiten decisiones que deben de emprenderse para alcanzar los objetivos.

- ✓ Hacer intensos los trabajos de promoción en la zona y en la plaza.
- ✓ Abrir una página web para dar a conocer los productos, con esto generamos una buena imagen de la organización, manifestaremos seriedad y confianza.
- ✓ Mantener la cadena de satisfacción, estableciendo precios iguales o mejores a los que ofrece la competencia y que el usuario esté dispuesto a pagar.
- ✓ Hacer que todas las áreas de la empresa estén unidas en el mismo objetivo de marketing, con la finalidad de hacer más eficiente nuestra labor.

- ✓ Cuidar y mantener nuestra imagen, presencia y las actitudes de nuestros colaboradores, los escritos que emitimos, los sobres que enviamos, nuestra identificación en logos y papelería, nuestros anuncios exteriores, porque sabemos que nadie va a solicitar los servicios de una empresa con mala imagen.

Planeación de mercadotecnia y ventas

La planeación de las ventas se realiza cuando se determinan los siguientes aspectos:

Que vamos a vender.

- ✓ Productos y Servicios
- Donde lo vamos a vender.
- ✓ Estado de Aguascalientes y lugares circunvecinos

Qué tipo de Promoción realizaremos.

- ✓ La publicidad se hará vía internet y de boca a boca.

Como se va a vender.

- ✓ Por metro cuadrado, lineal y por contrato...
- ✓ Cada cliente o prospecto requerirá del producto y/o servicio.

Que calidad ofrecemos.

- ✓ La más alta calidad posible con respecto a nuestros competidores.

Que capacidad instalada tenemos.

- ✓ Para realizar 5 remodelaciones y 2 casas completas cada año.

Promedio de entrega de producto/servicio

- ✓ Un mes por remodelación
- ✓ 3 meses y medio por casa

Esta información nos da la oportunidad de alcanzar las ventas y en el tiempo que tenemos considerado. Para lograr el grado de eficiencia, vamos a registrar por escrito los planes que se vayan elaborando.

La organización

Esta actividad va a estar ligada al Director General, con el tiempo y en un crecimiento, se creará el departamento de Ventas y Relaciones Públicas, por lo tanto la estructura de esta área estará implícita en el organigrama general en la parte de Dirección General.

Dirección

El conjunto de habilidades que utilizaremos para conseguir que el elemento humano lleve a cabo sus actividades encaminadas al logro de objetivos, se considera eficiente cuando:

- ✓ Mantengamos una atención equilibrada al logro de objetivos y propósitos,
- ✓ A la solución de problemas
- ✓ Al aprovechamiento de las capacidades y cualidades de nuestros colaboradores.

Dirección

Practicaremos una dirección por convicción, en la que nuestros colaboradores estén convencidos de la importancia que tiene su labor.

A demás se busca crear equipos de trabajo que vayan en busca de un objetivo común, que es el de la propia empresa.

Control

Controles que se usan en el área de mercado:

- ✓ Control de ventas
- ✓ Control de ventas de contado
- ✓ Control de ventas crédito
- ✓ Control de gasto de venta
- ✓ Control de precios etc.

Descripción del Producto

Los principales productos y servicios que se realizan son:

- 1) Remodelaciones
- 2) Construcción de Casas habitacionales.

Sus componentes son:

- ✓ Arena y grava
- ✓ piedra
- ✓ cemento
- ✓ mortero
- ✓ ladrillo
- ✓ fierro
- ✓ etc.

El segmento de mercado

Para segmentar el mercado identificaremos a un subgrupo de gente o empresas que compartan una o más características que provoquen necesidades de productos similares, por lo tanto usaremos las siguientes características:

Segmentación en mercados de consumo			
Geográfica	Demográfica	Psicográfica	Conductual
Nacionalidad Región Tamaño de la ciudad Densidad poblacional Clima	Edad Sexo Ingresos Ocupación Tamaño de la familia Nivel de estudios	Estilo de vida Personalidad Actitudes	Beneficios esperados Ocasión de compra Tasa de uso Grado de lealtad Lugar de compra

Tabla1. Segmentación en mercados de consumo.

Se trata de penetrar en un mercado con las siguientes características:

- Dirigido a: hombres y mujeres
- Clase; Baja a Media Alta
- Edad: Entre 20-70años
- Ocupación: Desde Obrero hasta Mandos Medios
- Nivel de estudio: Prepa a Licenciatura incluso en algunos casos Maestría.

Negocio principal

PRODUCTOS Y SERVICIOS.	% SOBRE VENTAS
Casas completas	2
Remodelaciones.	5

Tabla 2. Productos y servicios.

Principales clientes y ubicación geográfica

	Geográfico	Demográfico	Social
Cliente Potencial.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Colonias cercanas al municipio de Pabellón de Arteaga. ➤ Municipio de San Francisco de los Romo ➤ Municipio de Rincón de Romos ➤ Municipio de San José de Gracia ➤ Municipio de Aguascalientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estratos 3 y 4 recamaras principalmente. ➤ Familias de hasta 4 personas. ➤ Personas independientes. ➤ Adultos entre los 20 y los 70 años 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inversionistas. ➤ Familias. ➤ Estudiantes universitarios. ➤ Personas solas. ➤ Madres jefas de familia. ➤ Profesionales.

Tabla 3. Principales clientes y su ubicación.

Penetración en el mercado.

Para penetrar en el mercado, utilizaremos estrategias de publicidad y propaganda, utilizando dípticos, trípticos, tarjetas de presentación y anuncios llamativos en el exterior de las oficinas y en las obras que tengamos a nuestro cargo, incluso abriremos nuestra página de internet.

Análisis de Competitividad: Calidad, Precio, Oportunidad

Competencia.	Slogan.	Ubicación.	Precio.	Tiempo de entrega.	Valor por metro cuadrado.
Simbras el profe Mario.	No registra.	Pabellón de Arteaga.	Más alto.	Igual.	\$5,500.00
Losanos.	No registra.	Pabellón de Arteaga.	Mas alto.	Más tiempo.	\$5,771.00
A.R.Q. Javier Hernández.	Arte + diseño.	Pabellón de Arteaga.	Mas alto.	Más tiempo.	\$5,840.00

Tabla 4. Análisis de competitividad.

Políticas de ventas

1.- Se realizarán ventas solo de contado de la siguiente manera:

- a) CONTADO: Se le venderá a toda persona física y moral que requiera de Nuestros productos y/o servicio, siempre y cuando sus necesidades requeridas no interrumpen trabajos en proceso.

2.- El otorgamiento de descuentos solo aplicará en los siguientes casos:

- a) Descuento de un 10% sobre el precio total a clientes que cubran con anticipación los trabajos demandados.

3.- Si se trabaja conforme al avance de obra no habrá descuentos

Estrategias de mercadotecnia

Para llevar a cabo las estrategias de mercadotecnia utilizaremos los siguientes pasos que culminan en un plan de mercadotecnia

- 1) Identificaremos la oportunidad de negocio

- 2) Definiremos el Segmento de Mercado Meta
- 3) Analizaremos el comportamiento del consumidor
- 4) Determinaremos la Propuesta de Valor
- 5) Haremos uso de las 4 P's de la Mercadotecnia

Formulación de Estrategias

Conforme a la demanda, determinaremos que tipo de estrategia utilizar:

1. Orientada al producto.
2. Orientada a las ventas.
3. Orienta al Marketing.

Canales de comercialización

El canal de comercialización será corto y podrá presentarse de 2 maneras:

PRODUCTOR - CONSUMIDOR FINAL

PRODUCTOR – INTERMEDIARIO – CONSUMIDOR FINAL

Aspectos jurídico-administrativos

Se refiere a situaciones Jurídico - Administrativas que se puedan presentar:

1. Contratos Comerciales
2. Contratos de venta
3. Contratos de compra
4. Contratos de arrendamiento
5. Contratos o convenios por pedidos
6. Contratos o convenios de entregas
7. Etc.

Análisis sectorial

La evaluación de los riesgos sectoriales difiere según la región. Europa Occidental sigue viendo como la actividad se contrae. Norte América es optimista sobre su expansión, con empresas que se benefician de un fuerte crecimiento. Los países emergentes de Asia se enfrentan a una desaceleración en la actividad empresarial, especialmente en China.

Situación del Sector en México

En 2017 el sector de la construcción en México ha registrado una caída, comparado con el año anterior.

Pero es verdad que los datos que maneja la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción son sólo hasta el mes de septiembre y es posible que en la última recta del año y después de los dos sismos fuertes por los que el país ha pasado en Septiembre del 2017, en estos últimos meses del año veamos una subida con respecto a los meses anteriores.

La caída del sector de la construcción en México se debe, en gran parte, a la disminución de más de un 11% en la realización de obra de ingeniería civil y a la desaceleración del sector de la edificación, que sólo creció un 0,5%. Es esto último lo que, en los últimos años, lleva impulsando el sector de la construcción, ya que cada día hay más obras y trabajos auxiliares para la edificación, pero la construcción de vivienda y de edificios comerciales, industriales y de servicios contrarresta los números.

Estudio de mercado

1.- Objetivo

Determinar si la idea de negocio es mercadológicamente viable, o aceptable en el segmento de mercado en el que pretendemos incursionar.

2.- Necesidades y Fuentes de Información

FUENTES PRIMARIAS.-Consisten en investigación de campo a través de encuestas,

3.- Diseño de Recopilación y Tratamiento Estadístico de los Datos

Si se obtuvo información por medio de encuestas, donde en principio se diseñó un cuestionarios estudiado que arrojó la información necesaria y suficiente para determinar la viabilidad mercadológica de nuestra idea de negocio.

Encuesta de mercado.

1.- ¿Utiliza los servicios de especialistas para remodelar su casa?

➤ Si () no ()

2.- ¿Utiliza los servicios de personal especializado para construir su casa?

➤ Si () no ()

3.- ¿Es importante para usted el precio?

➤ Si () no ()

4.- ¿Le importa más la calidad que el precio?

➤ Si () no ()

5.- ¿Contrataría los servicios de un especialista que estuviera cerca de este municipio de pabellón de Arteaga?

- Si () no

6.- ¿A qué edad contrataría usted los servicios de un especialista que estuviera cercano si lo requiriera?

- De los 5 a los 19 años ()

- De los 20 a los 70 años ()

7.- ¿Qué servicios contratarías más?

- Construcción de casa ()

- Remodelación de casa ()

8.- ¿Cómo te gustaría contratar a servicios especializados para la construcción o remodelación de casas?

- De contado ()

- Avance de obra ()

- Al terminar la obra ()

9.- ¿Qué haría al contratar el servicio especializado para la construcción?

- Supervisar la obra ()

- Confiar en el constructor ()

10.- ¿Para elegir al prestador de servicios tomas en consideración el tiempo y forma de entrega pactados?

➤ Si () no ()

¿Utiliza los servicios de especialistas para remodelar su casa?		
Respuestas	frecuencia	%
Si	83	83.00%
No	17	17.00%
Total	100	100.00%

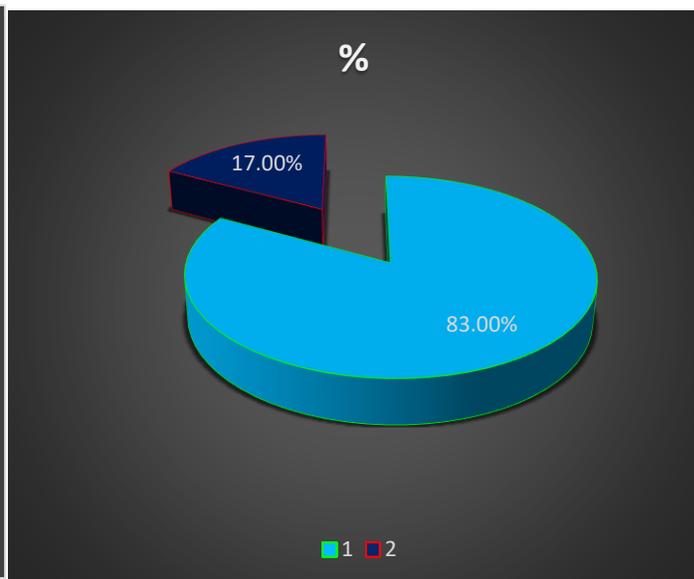
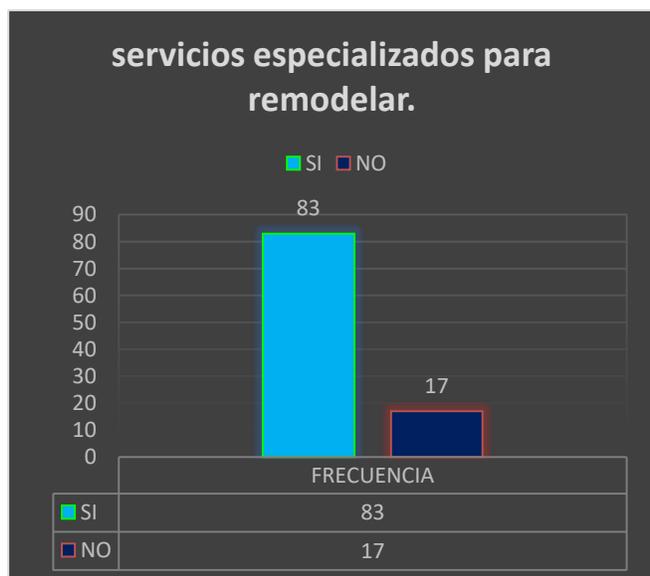


Figura 2. Servicios especializados para remodelar.

¿Utiliza los servicios de personal especializado para construir su casa?

Respuestas	frecuencia	%
Si	77	77.00%
No	23	3/13
Total	100	100.00%



Figura 3 servicios de personal especializados para casas.

¿Es importante para usted el precio?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	90	90.00%
NO	10	10.00%
TOTAL	100	100.00%

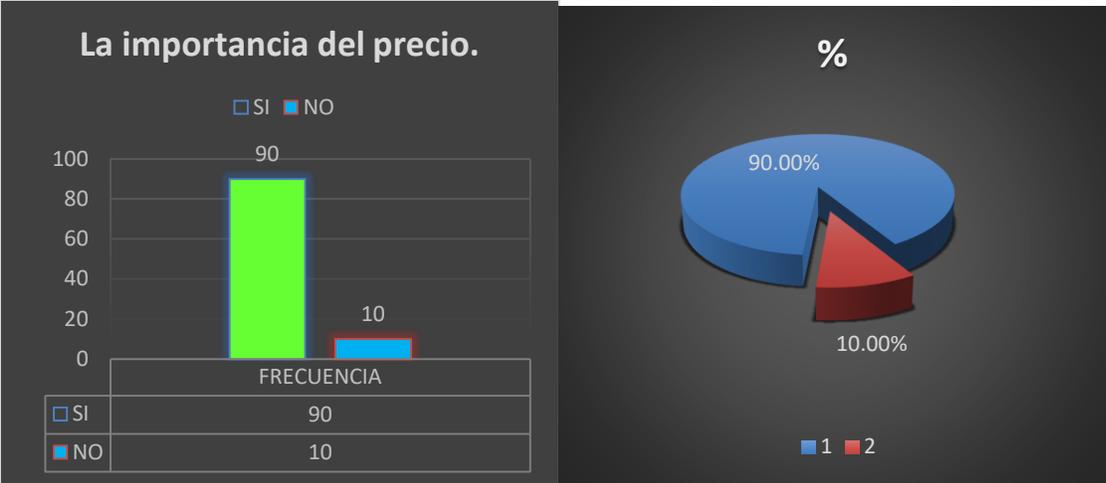


Figura 4 la importancia del precio.

¿Le importa más la calidad que el precio?		
PREGUNTA	FRECUENCIA	%
SI	79	79.00%
NO	21	21.00%
TOTAL	100	100.00%

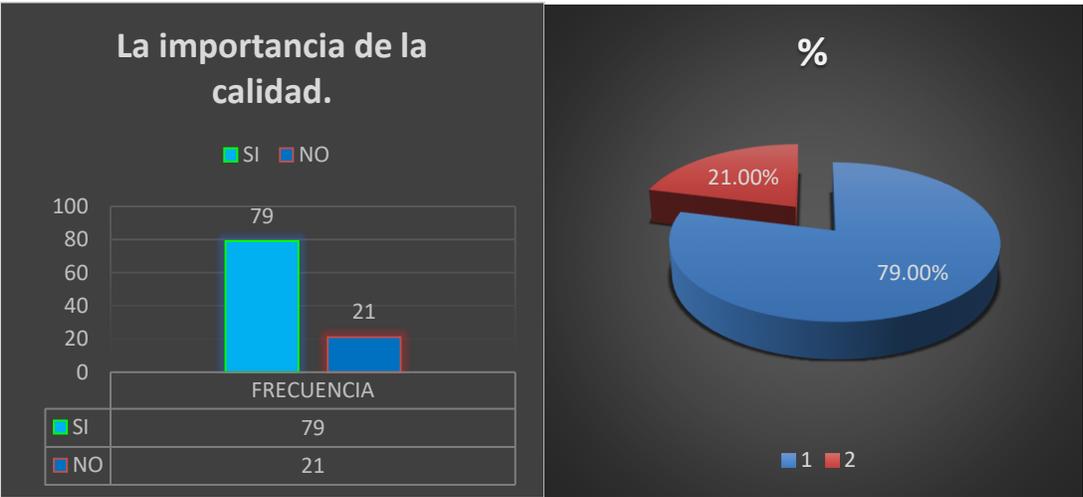


Figura 5 la importancia de la calidad.

¿Contrataría los servicios de un especialista que estuviera cerca de este municipio de pabellón de Arteaga?

PREGUNTA	FRECUENCIA	%
SI	85	85.00%
NO	15	15.00%
TOTAL	100	100.00%

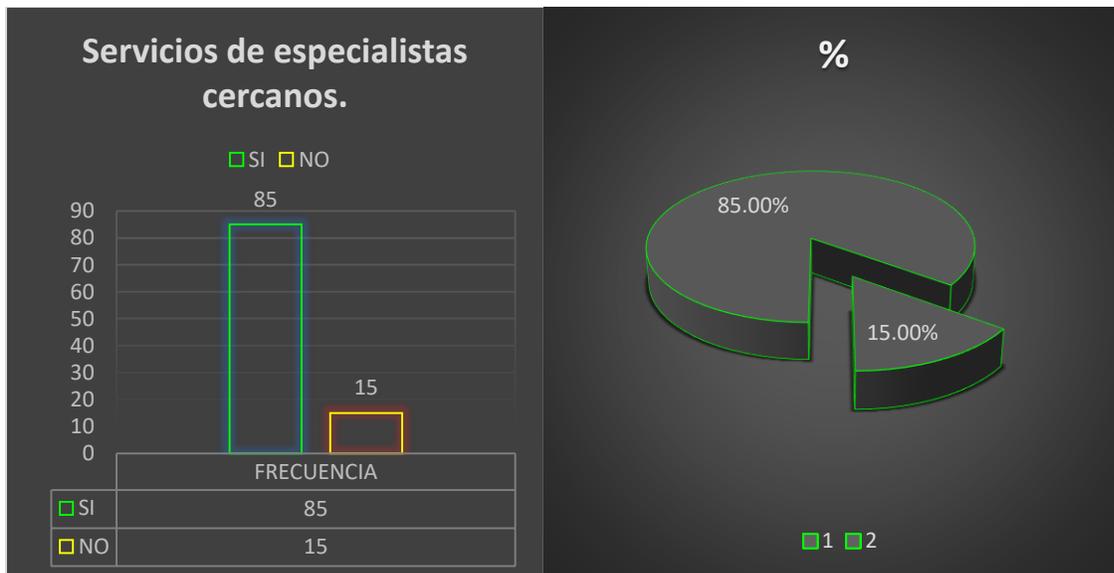


Figura 6 servicios de especialistas cercanos.

¿A qué edad contrataría usted los servicios de un especialista que estuviera cercano si lo requiriera?

PREGUNTA	FRECUENCIA	%
5 A 19 AÑOS	7	7.00%
20 A 70 AÑOS	93	93.00%
TOTAL	100	100.00%

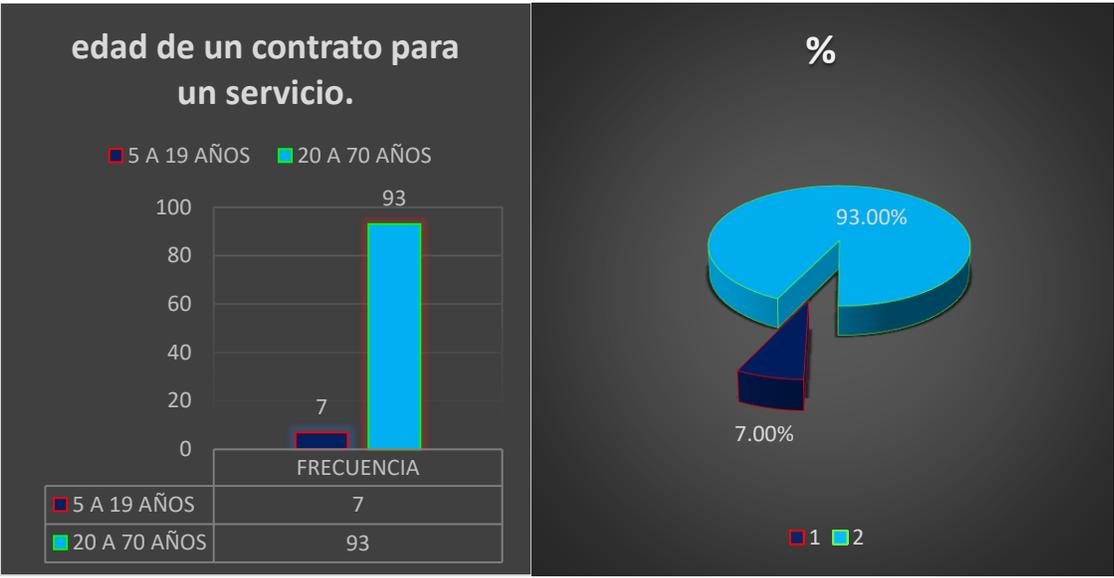


Figura 7. Edad de contrato para un servicio

¿Qué servicios contratarías más?

PREGUNTA	FRECUENCIA	%
CONSTRUCCIÓN DE CASAS.	40	40.00%
REMODELACIÓN DE CASAS.	60	60.00%
TOTAL	100	100.00%

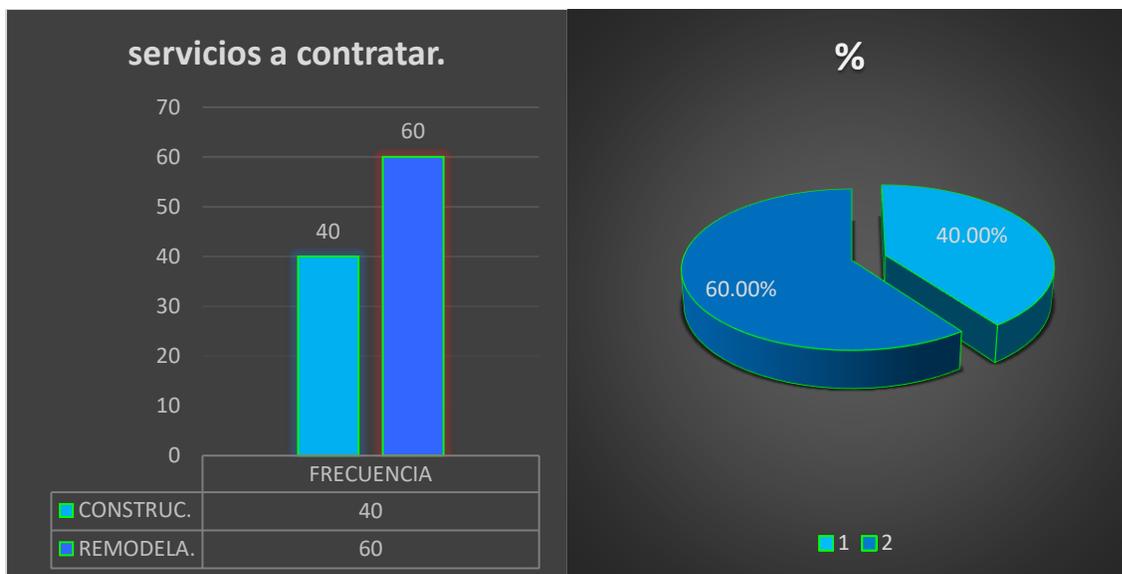


Figura 8 servicios a contratar.

¿Cómo te gustaría contratar a servicios especializados para la construcción o remodelación de casas?		
PREGUNTA	FRECUENCIA	%
DE CONTADO	2	2.00%
AVANCE DE OBRA	22	22.00%
TERMINO DE OBRA	7	7.00%
POR METRO	38	38.00%
POR DIA	31	31.00%
TOTAL	100	100.00%

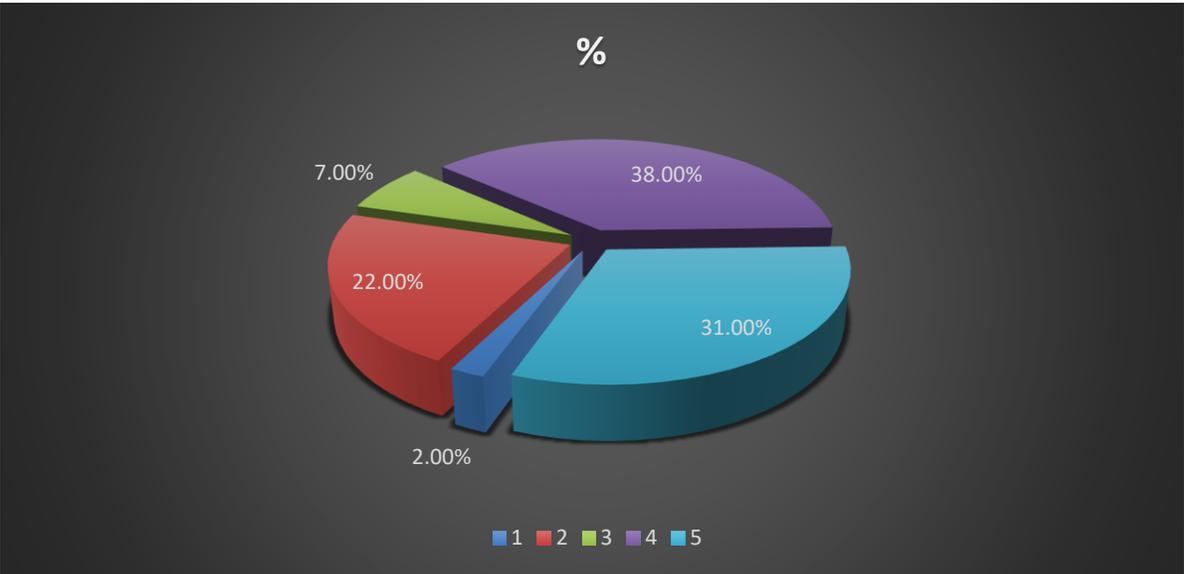


Figura 9 gustos de contrato.

¿Qué haría al contratar el servicio especializado para la construcción?		
PREGUNTA	FRECUENCIA	%
SUPERVISO OBRA	45	45.00%
CONFIÓ EN EL CONSTRUCTOR	55	55.00%

TOTAL	100	100.00%
-------	-----	---------

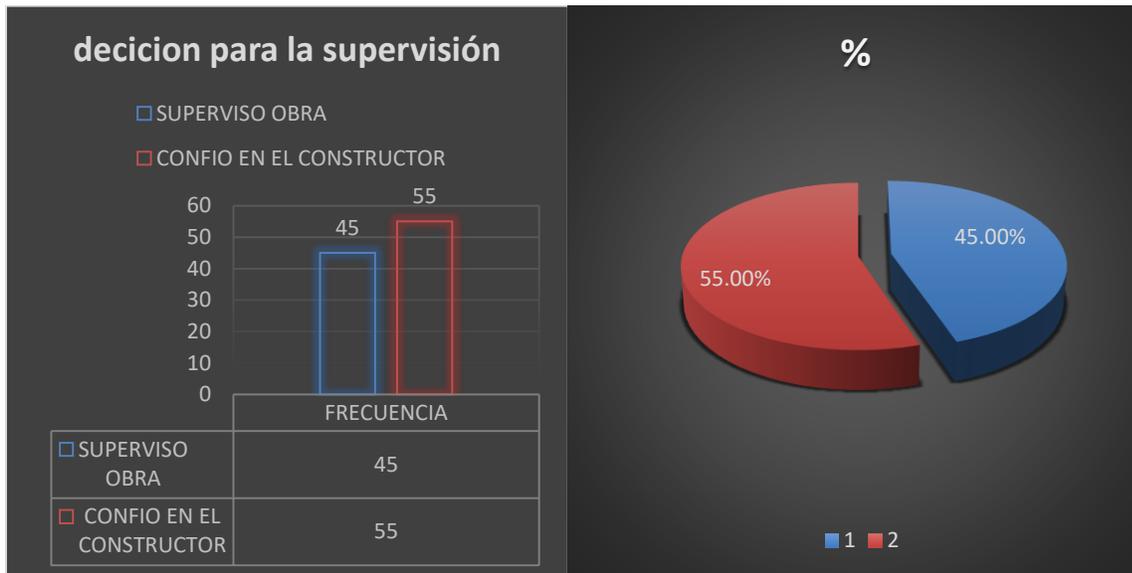


Figura 10 Decisión para la supervisión.

¿Para elegir al prestador de servicios tomas en consideración el tiempo y forma de entrega pactados?		
PREGUNTA	FRECUENCIA	%
SI	89	89.00%
NO	11	11.00%
TOTAL	100	100.00%

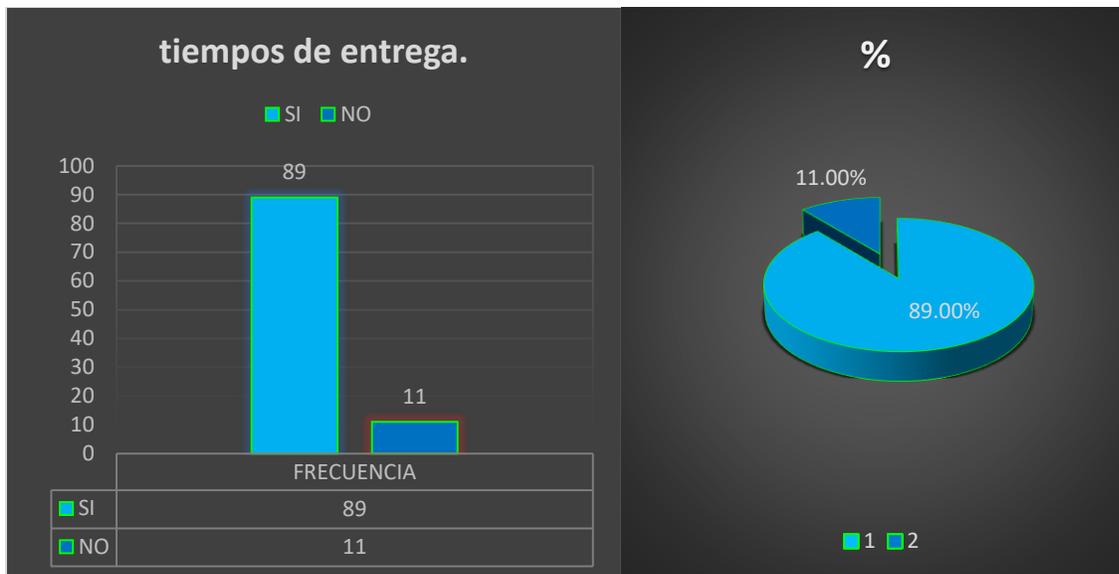


Figura 11 tiempos de entrega.

Se demuestra con gráficas los resultados obtenidos después de haber realizado un total de 100 encuestas las cuales nos arrojan un resultado favorable para que nuestra idea de negocio sea rentable y pueda ir creciendo en el mercado.

4.- Procesamiento y Análisis de los Datos

Con toda la información necesaria, proveniente de la fuente, se procedió a su procesamiento y análisis como se observa en las gráficas anteriores. Los datos recopilados se convirtieron en información útil para la toma de decisiones, por lo que un adecuado procesamiento de datos resulta vital para cumplir este objetivo.

5.- Conclusión.

En virtud a que nuestra idea de negocios si es demandable en el segmento de mercado que pretendemos incursionar, como lo demuestra nuestro estudio de mercado, consideramos que mercadológicamente es viable

PLAN FINANCIERO.

Objetivo:

Mantener un saldo en caja y bancos de \$ 5,000.00 y capital de trabajo suficiente para operar 15 días.

Meta

Diario

Políticas

- 1.- Solo se contratarán líneas de crédito que apoyen el capital de trabajo y la tesorería.
- 2.- Los créditos contractuales solo se usarán para inversiones a largo plazo, ampliaciones o crecimiento.
- 3.- Se evitarán apalancamientos que provoquen sobre inventarios

Planeación del área de finanzas

Nos permitirá lograr y satisfacer las necesidades de dinero que tendrá la empresa en el período planeado, incluye:

Necesidades de dinero para lograr el objetivo.

1. Restricciones financieras.- Por ser persona física, me será difícil ser sujeto de crédito de bancos, sin embargo hare uso de otras fuentes, como caja de ahorro, uniones de crédito, etc.

2. Dimensión de la empresa.- En los primeros años seremos una empresa micro, sin embargo tenemos la intención que a un mediano plazo llegaremos cuando menos a ser una pequeña empresa, incluso que operemos ya como sociedad.
3. Necesidades de ampliación.- En la medida de nuestro crecimiento, creceremos no solo en infraestructura física, si no también en cuanto a recursos humanos o personal.

Obtención de recursos externos.

1. De la banca.- Haremos uso de bancos, solo cuando seamos para ellos sujetos de crédito.
2. De entidades de fomento.- Si las otras empresas auxiliares del crédito hacen uso de los fondos de fomento, claro que trataremos de aprovecharlos.
3. De proveedores.- Este será el instrumento financiero que más uso haremos, ya que al ver nuestra oportunidad de pago, obviamente para ellos siempre seremos sujetos de crédito, por lo mismo cuidaremos mantener siempre buenas relaciones con ellos.

Volumen óptimo de composición de activo y pasivo.

1. Solvencia.- Semana con semana, tomaremos las decisiones y de ser necesario estableceremos las políticas necesarias para que siempre tengamos la capacidad de pago suficiente para cubrir nuestros compromisos, principalmente con proveedores y con nuestro personal
2. Liquidez.- A través del uso del flujo de efectivo, del control de inventarios, de cuentas por pagar y de cuentas por cobrar, anticiparemos y se tomarán las decisiones pertinentes para que haya efectivo suficiente para enfrentar nuestros compromisos a corto plazo
3. Capital de trabajo.- Cuidaremos que nuestros activos circulantes, siempre sean mayores a nuestros pasivos circulante o de corto plazo
4. Ciclo financiero.- Mantendremos una recuperación de efectivo más ágil y rápida, que el tiempo que tengamos para cubrir nuestros compromisos a corto plazo
5. Apalancamiento.- Nuestra principal fuente, serán los recursos propios o capital y nuestros proveedores

Obtención de utilidades.

1. Rentabilidad sobre ventas.- Siempre buscaremos variar nuestros margenes de utilidad, pero nunca trabajaremos por debajo de nuestro punto de equilibrio.
2. Rentabilidad sobre activos.- Nuestra inversiones en activos, serán acorde a nuestras necesidades y a las posibilidades de explotación de nuestros bienes, para evitar tene activos oseosos.
3. Rentabilidad sobre capital.- Nuestra inversión de recursos propios, debera mantener margenes de utilidad conveniente, por lo mismo no participaremos en trabajos que nos dejen poco margen de utilidad.

Gestiones de crédito.

1. Obtención oportuna de dinero.- Estableceremos politicas claras de cobro con los clientes, si no se anticipan avances de obra, no nos comprometeremos a realizar ningun trabajo.
2. Montos adecuados.- Estableceremos politicas de actuación, en las que se quede muy claro, que nos se comprara nada de lo que no se vaya a usar, por lo mismo cada crédito que se pida, solo sera para cubrir la necesidad que se tenga.
3. Plazos adecuados.- Nuestra politicas de pago, estarán a corde con pagar uno o dos días después de que cobremos, evitando destinara el dinero a otra actividad no planeada o imprevista, y a acumular deudas que deterioren nuestra imagen crediticia.
4. Tasas de interés convenientes.- Ates de pedir algun crédito que genere intereses, cotizaremos con las diferentes fuentes de financiamiento a las que seamos sujetos de crédito, la tasa de interes más convenientes a nuestros fines empresariales.
5. Garantías.- Al corto y mediano plazo no haremos uso de creditos contractuales ya que carecemos de garantías adicionales.

ORGANIZACIÓN DEL ÁREA DE FINANZAS

La estructura que permita alcanzar fácilmente nuestros objetivos del área sera a traves de un staff, es decir mediante un despacho contable.

DIRECCIÓN DEL ÁREA DE FINANZAS

Para realizar de una manera adecuada las direcciones del área de finanzas cuando nuestro negocio pase de ser una persona física a Moral, deberemos tener equilibradamente las cargas de trabajo, autoridad y responsabilidad es decir, establecer líneas de subordinación y dominio, aclarando quien obedece a quien y a quien pueden dar órdenes los responsables.

Tipos de Dirección

CONTROL DEL ÁREA DE FINANZAS

Para recabar de manera condensada la información que arroje el área de finanzas y nos sirva para apoyar la toma de decisiones, utilizaremos los siguientes controles:

1. Cantidad de dinero
2. Formas de realizar tareas o procesos en el área
3. Costos y gastos de la empresa y del área
4. Uso del tiempo
5. Origen de recursos financieros
6. Aplicación de recursos financieros
7. Cuentas por pagar y por cobrar
8. Inventarios
9. En si todo lo que se trate de dinero

ESTUDIO FINANCIERO

¿PARA QUE ES EL ESTUDIO FINANCIERO?

Es una metodología la cual nos ayuda a encontrar el objetivo que es determinar la cantidad de dinero requerido para poner en marcha un negocio, estimando los recursos que se necesitaran tanto para la instalación (inversión fija y diferida) así como para el funcionamiento de la empresa (capital de trabajo).

Elementos del estudio financiero

INVERSIÓN FIJA

- ✓ Terrenos
- ✓ Edificios
- ✓ Mobiliario
- ✓ Vehículos
- ✓ Etc.

INVERSIÓN DIFERIDA

- ✓ Gastos de instalación
- ✓ Seguros
- ✓ Rentas pagadas por anticipado
- ✓ etc.

CAPITAL DE TRABAJO

- ✓ Materia prima
- ✓ Caja y bancos
- ✓ Proveedores
- ✓ etc.

La suma de la Inversión Fija y del Capital de Trabajo, representa la Inversión Total que se requiere.

Premisas y/o presupuestos

El presupuesto nos ayudara de forma muy concreta a ver la cuantificación de las operaciones futuras, y que tiene como objetivo mostrar si la inversión se compensa con la utilidad para demostrar si es factible o no llevar a cabo nuestro plan de negocio.

Presupuesto de inversión y reinversión

ACTIVO FIJO O INVERSIÓN FIJA

Son las inversiones que se realizan para adquirir aquellos bienes que se utilizan de manera productiva.

DEPRECIABLES

- ✓ Edificios
- ✓ Maquinaria
- ✓ Equipo

NO DEPRECIABLES

- ✓ Terrenos

ACTIVO DIFERIDO O DE INVERSIÓN DIFERIDA

Serán las inversiones que se realizarán en bienes y servicios intangibles ya que estos son indispensables para la iniciación, por otro lado este no interviene directamente en la producción y son amortizables.

AMORTIZABLES FÍSICAMENTE

- ✓ Elaboración de estudios
- ✓ Gastos de instalación
- ✓ Patentes

AMORTIZABLES, DE VENGABLES

- ✓ Pagos anticipados
- ✓ Rentas

CAPITAL DE TRABAJO

Serán las inversiones indispensables para efectuar las actividades de producción y venta; puesto que se recuperan a corto plazo y no están sujetos a depreciaciones y amortizaciones.

- ✓ Compras de materias primas o mercancías.
- ✓ Pago de mano de obra, o sueldos

Establecidos los montos de cada tipo de inversión, será necesario estructurar un programa indicando las necesidades de capital y el calendario con el cual deberán emplearse.

Presupuesto de financiamiento

En esta parte se estiman los recursos que se requieren para poder llegar a un común acuerdo con los inversionistas:

RECURSOS PROPIOS: Se obtienen por la capacidad que tiene el negocio para generar dinero

APORTACIONES DE SOCIOS: Recurso aportados por los dueños y por los que recibirán una parte de las utilidades generadas por la empresa.

PRESTAMOS BANCARIOS: Recursos que se obtienen de bancos u organismos creados para ese fin, como Uniones de Crédito, Cajas de Ahorro, etc.

CRÉDITO DE PROVEEDORES: Representan el plazo que se otorga para pagar la materia prima o mercancías, según la política de crédito establecida por cada proveedor.

Presupuesto de ingresos

Se conforma por los siguientes aspectos:

a).- PRESUPUESTO DE UNIDADES PRODUCIDAS: Muestra las unidades a producir; además de señalar las existencias iniciales y finales de cada producto o artículo, se prepara anualmente y depende de la capacidad instalada del negocio.

ETAPA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DIARIA
Máximo	1.20 %
Mínimo	1.00 %

Tabla 5. De presupuesto de unidades producidas.

PRESUPUESTO DE ACTIVOS.

ACTIVOS FIJOS

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA			
		C. UNITARIO	
2	ESCRITORIO	2000	4000
1	RECIBIDOR	3000	3000
4	SILLAS	500	2000
	TOTAL		9000

EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN			
4	REGLA	250	1000
17	LÁPIZ	20	340
2	CORTADOR	1500	3000
6	PINZAS	200	1200
3	MARTILLO	200	600
3	MARRO	250	750
4	CINCEL	80	320
3	CUCHARA	800	2400
4	CINTA DE MEDIR	180	720
4	PALAS	250	1000
4	PLOMADA	190	760
2	HILO	80	160
3	TALACHE	250	750
3	ARNERO	400	1200
3	CARRETILLA	1300	3900
3	CAJÓN MEZCLERO	300	900
3	LLANA	250	750
5	FLOTA	250	1250
		TOTAL	21000

EQUIPO DE TRANSPORTE			
1	CAMIONETA	50000	50000

MAQUINARIA Y EQUIPO			
2	PULIDORA	2500	5000
2	TALADRO	2000	4000
2	SIERRA	3000	6000
1	MEZCLADORA	30000	30000
		TOTAL	45000

EQUIPO DE COMPUTO			
2	COMPUTADORA	2000	4000
1	IMPRESORA	1500	1500
1	COPIADORA	1500	1500
		TOTAL	7000

Tabla 6. Presupuesto De Activos.

Presupuesto de materia prima.

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA				
CONCEPTO	CANTIDAD	METROS	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ARENA	12	MTS	\$ 93.00	\$ 1,116.00
GRAVA	5	MTS	\$ 81.00	\$ 405.00
CEMENTO	1	TONELADAS	\$ 802.00	\$ 802.00
MORTERO	1.5	TONELADAS	\$ 700.00	\$ 1,050.00
ARMEX	12	PIEZAS	\$ 120.00	\$ 1,440.00
VARILLAS	20	PIEZAS	\$ 75.00	\$ 1,500.00
LADRILLO	1,250	PIEZAS	\$ 0.80	\$ 1,000.00
CUÑAS	500	PIEZAS	\$ 0.60	\$ 300.00
ALAMBRE R.	40	Kg.	\$ 0.10	\$ 4.00
VIGUETAS	6	PIEZAS	\$ 120.00	\$ 720.00
TOTAL				\$ 8,337.00

Tabla 7. Presupuesto de materia prima.

Una vez predeterminadas las ventas y las unidades a producir, este presupuesto tiene como finalidad mostrar el costo de los materiales utilizados en la producción, comercialización o servicio. La utilidad de este presupuesto radica en la elaboración del programa de adquisiciones, con el que se evitan gastos por inventario excesivo o cancelaciones de pedidos por inventarios insuficientes.

Presupuesto de mano de obra.

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA					
TRABAJADOR	CANTIDAD	PAGO POR DÍA	DÍAS	INGRESO	PAGO MENSUAL
MAESTRO ALBAÑIL	1	\$200.00	6	\$1,200.00	\$4,800.00
PEÓN	1	160	6	960	\$3,840.00
TOTAL					\$8,640.00

Tabla 8. Presupuesto de mano de obra.

Tiene como propósito agrupar toda la Mano de Obra o personal utilizado en la producción, del servicio, según sea el caso, y conocer su costo, que se determina con el

número de personas que se requiere para que la empresa constructora, tomando en consideración sus percepciones.

Mano de Obra-DIRECTA

- ✓ Salario de Obreros

Mano de Obra-INDIRECTA

- ✓ Salario de Personal de Oficina

Presupuesto de ventas.

PRESUPUESTO DE VENTA			
	Unidad	cantidad	uso mensual
HERRAMIENTA	20	975	19500
TRANSPORTE	1	5000	5000
MANTENIMIENTO DE EQUIPO	1	500	500
			\$ 25,000.00

Tabla 9. Presupuesto de ventas.

GASTOS DE FABRICA: Para este concepto se estima un 0.5% sobre ventas = \$ 125.00
--

Tabla 10. Gastos de Fabricación.

Presupuesto de gastos de operación.

GASTOS DE OPERACIÓN				
	PORCIENTOS	VENTAS	CONTADOR	GASTO TOTAL
Administración	15%	25,000.00	1,250.00	5,000.00
Venta	4%	25,000.00		1,000.00
				6,000.00

Tabla 11. Presupuesto de gastos de operación.

BALANCE GENERAL

BASE CERO AL 31 DE JULIO DEL 2018

ACTIVO			PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>			<u>CIRCULANTE</u>	
CAJA Y BANCOS	\$0.0		PROVEEDORES	\$3,000.0
INVENTARIOS	\$4,275.0		ACREEDORES DIVERSOS	\$500.0
TOTAL CIRCULANTE	\$4,275.0		TOTAL CAPITAL	\$3,500.0
<u>FIJO</u>			<u>CAPITAL</u>	
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$9,000.0		CAPITAL SOCIAL	\$132,775.0
EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN	\$21,000.0		UTILIDADES DE E.J. ANT.	\$0.0
TRANSPORTE	\$50,000.0		UTILIDAD DEL E.J. ACT.	
MAQUINARIA	\$45,000.0		TOTAL CAPITAL	\$132,775.0
EQ DE COMPUTO	\$7,000.0			
TOTAL FIJO	\$132,000.0			
TOTAL ACTIVO	\$136,275.0		PASIVVO + CAPITAL	\$136,275.0

FLUJO DE EFECTIVO 2018

	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	0.00	1,898.00	3,796.00	5,694.00	7,592.00	0.00
INGRESOS						
Ventas	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	125,000.00
TOTAL INGRESOS	25,000.00	26,898.00	28,796.00	30,694.00	32,592.00	125,000.00
EGRESOS						
COSTOS DE VENTA	17,102.00	17,102.00	17,102.00	17,102.00	17,102.00	85,510.00
Gastos de Administración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	25,000.00
Gastos de venta	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	5,000.00
GASTOS DE OPERACIÓN	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	30,000.00
TOTAL EGRESOS	23,102.00	23,102.00	23,102.00	23,102.00	23,102.00	115,510.00
SALDO FINAL CAJA Y BANCOS	1,898.00	3,796.00	5,694.00	7,592.00	9,490.00	9,490.00

Tabla 12. Balance general Balance Cero.

Tabla 13. Flujo de efectivo 2018

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**

ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>		<u>CIRCULANTE</u>	
CAJA Y BANCOS	\$9,490.0	PROVEEDORES	\$3,000.0
INVENTARIOS	\$4,275.0	ACREEDORES DIVERSOS	\$500.0
TOTAL CIRCULANTE	\$13,765.0	TOTAL CAPITAL	\$3,500.0
<u>FIJO</u>		<u>CAPITAL</u>	
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$9,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$132,775.0
EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN	\$21,000.0	UTILIDADES DE EJ. ANT.	\$0.0
TRANSPORTE	\$50,000.0	UTILIDAD DEL EJ. ACT.	\$9,490.0
MAQUINARIA	\$45,000.0	TOTAL CAPITAL	\$142,265.0
EQ DE COMPUTO	\$7,000.0		
TOTAL FIJO	\$132,000.0		
TOTAL ACTIVO	\$145,765.0	PASIVO + CAPITAL	\$145,765.0

Tabla 14. Balance General
al 31 de diciembre

FLUJO DE EFECTIVO 2018

	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	0.00	10,538.00	21,076.00	31,614.00	42,152.00	0.00
INGRESOS						
Ventas	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	125,000.00
Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS	25,000.00	35,538.00	46,076.00	56,614.00	67,152.00	125,000.00
EGRESOS						
Materia prima	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	41,685.00
Mano de Obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de fabrica	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	625.00
COSTOS DE VENTA	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	42,310.00
Gastos de Administración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	25,000.00
Gastos de venta	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	5,000.00
GASTOS DE OPERACION	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	30,000.00
Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL EGRESOS	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	72,310.00
SALDO FINAL CAJA Y BANCOS	10,538.00	21,076.00	31,614.00	42,152.00	52,690.00	52,690.00

Tabla 15. Flujo de Efectivo.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1 DE AGOSTO AL 31 DE DIC. 2018

VENTAS	\$125,000.0
COSTO DE VENTAS	\$85,510.0
UTILIDAD BRUTA	\$39,490.0
GASTOS DE OPERACIÓN	\$30,000.0
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$9,490.0

Tabla 16. Estado de Pérdidas y Ganancias

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019**

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
CAJA Y BANCOS	\$32,266.0	PROVEEDORES	\$3,000.0
INVENTARIOS	\$4,275.0	ACREEDORES DIVERSOS	\$500.0
TOTAL CIRCULANTE	\$36,541.0	TOTAL CAPITAL	\$3,500.0
FIJO		CAPITAL	
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$9,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$132,775.0
EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN	\$21,000.0	UTILIDADES DE EJ. ANT.	\$9,490.0
TRASPORTE	\$50,000.0	UTILIDAD DEL EJ. ACT.	\$22,776.0
MAQUINARIA	\$45,000.0	TOTAL CAPITAL	\$165,041.0
EQ DE COMPUTO	\$7,000.0		
TOTAL FIJO	\$132,000.0		
TOTAL ACTIVO	\$168,541.0	PASIVVO + CAPITAL	\$168,541.0

Tabla 17 Balance General 2019

FLUJO DE EFECTIVO 2019													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	52,690.00	63,228.00	73,766.00	84,304.00	94,842.00	105,380.00	115,918.00	126,456.00	136,994.00	147,532.00	158,070.00	168,608.00	52,690.00
INGRESOS													
Ventas	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	300,000.00
Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS	77,690.00	88,228.00	98,766.00	109,304.00	119,842.00	130,380.00	140,918.00	151,456.00	161,994.00	172,532.00	183,070.00	193,608.00	352,690.00
EGRESOS													
Materia prima	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	100,044.00
Mano de Obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de fabrica	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	1,500.00
COSTO DE VENTAS	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	101,544.00
Gastos de Administración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Gastos de venta	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
GASTO DE OPERACIÓN	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL EGRESOS	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	173,544.00

Tabla 18. Flujo de Efectivo 2019

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DIC. 2019**

VENTAS	300,000.00
COSTO DE VENTAS	205,224.00
UTILIDAD BRUTA	94,776.00
GASTOS DE OPERACIÓN	72,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	22,776.00

Tabla 19. Estado de Pérdidas y Ganancias 2019

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>		<u>CIRCULANTE</u>	
CAJA Y BANCOS	55,042.00	PROVEEDORES	3,000.00
INVENTARIOS	4,275.00	ACREEDORES DIVERSOS	500.00
TOTAL CIRCULANTE	59,317.00	TOTAL CIRCULANTE	3,500.00
<u>FIJO</u>		<u>FIJO</u>	
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$9,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$132,775.0
EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN	\$21,000.0	UTILIDADES DE EJ. ANT.	\$32,266.0
TRANSPORTE	\$50,000.0	UTILIDAD DEL EJ. ACT.	\$22,776.0
MAQUINARIA	\$45,000.0	TOTAL CAPITAL	\$187,817.0
EQ DE COMPUTO	\$7,000.0		
TOTAL FIJO	\$132,000.0		
TOTAL ACTIVO	\$191,317.0	PASIVVO + CAPITAL	\$191,317.0

Tabla 20. Balance General 2020.

FLUJO DE EFECTIVO 2020													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	179,146.00	189,684.00	200,222.00	210,760.00	221,298.00	231,836.00	242,374.00	252,912.00	263,450.00	273,988.00	284,526.00	295,064.00	179,146.00
INGRESOS													
Ventas	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	300,000.00
Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS	204,146.00	214,684.00	225,222.00	235,760.00	246,298.00	256,836.00	267,374.00	277,912.00	288,450.00	298,988.00	309,526.00	320,064.00	479,146.00
EGRESOS													
Materia prima	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	100,044.00
Mano de Obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de fabrica	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	1,500.00
COSTO DE VENTAS	8,462.00	101,544.00											
Gastos de Administración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Gastos de venta	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
GASTOS DE OPERACIÓN	6,000.00	72,000.00											
Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	0.00												
TOTAL EGRESOS	14,462.00	173,544.00											
SALDO FINAL CAJA Y BANCOS	189,684.00	200,222.00	210,760.00	221,298.00	231,836.00	242,374.00	252,912.00	263,450.00	273,988.00	284,526.00	295,064.00	305,602.00	305,602.00

Tabla 21. Flujo de Efectivo 2020

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DIC. 2020**

VENTAS	300,000.00
COSTO DE VENTAS	205,224.00
UTILIDAD BRUTA	94,776.00
GASTOS DE OPERACIÓN	72,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	22,776.00

Tabla 22 Estado de Pérdidas y Ganancias 2020

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021**

ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>		<u>CIRCULANTE</u>	
CAJA Y BANCOS	77,818.00	PROVEEDORES	3,000.00
INVENTARIOS	4,275.00	ACREEDORES DIVERSOS	500.00
TOTAL CIRCULANTE	82,093.00	TOTAL CIRCULANTE	3,500.00
<u>FIJO</u>		<u>FIJO</u>	
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$9,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$132,775.0
EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN	\$21,000.0	UTILIDADES DE EJ. ANT.	\$41,756.0
TRASPORTE	\$50,000.0	UTILIDAD DEL EJ. ACT.	\$36,062.0
MAQUINARIA	\$45,000.0	TOTAL CAPITAL	\$210,593.0
EQ DE COMPUTO	\$7,000.0		
TOTAL FIJO	\$132,000.0		
TOTAL ACTIVO	\$214,093.0	PASIVVO + CAPITAL	\$214,093.0

Tabla 23. Balance General
2021

FLUJO DE EFECTIVO 2021														
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL	
87														
88														
89	SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	305,602.00	316,140.00	326,678.00	337,216.00	347,754.00	358,292.00	368,830.00	379,368.00	389,906.00	400,444.00	410,982.00	421,520.00	305,602.00
90														
91	INGRESOS													
92	Ventas	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	300,000.00
93	Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
94	Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
95	TOTAL INGRESOS	330,602.00	341,140.00	351,678.00	362,216.00	372,754.00	383,292.00	393,830.00	404,368.00	414,906.00	425,444.00	435,982.00	446,520.00	605,602.00
96														
97	EGRESOS													
98	Materia prima	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	100,044.00
99	Mano de Obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
100	Gastos de fabrica	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	1,500.00
101	COSTO DE VENTAS	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	101,544.00
102	Gastos de Administración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
103	Gastos de venta	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
104	GASTOS DE OPERACIÓN	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
105	Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
106	Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
107	OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
108														
109	TOTAL EGRESOS	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	173,544.00
110														
111	SALDO FINAL CAJA Y BANCOS	316,140.00	326,678.00	337,216.00	347,754.00	358,292.00	368,830.00	379,368.00	389,906.00	400,444.00	410,982.00	421,520.00	432,058.00	432,058.00

Tabla 24. Flujo de Efectivo
2021

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DIC. 2021**

VENTAS	300,000.00
COSTO DE VENTAS	205,224.00
UTILIDAD BRUTA	94,776.00
GASTOS DE OPERACIÓN	72,000.00
UTILIDAD NETA	22,776.00

Tabla 25. Estado de Pérdidas y Ganancias 2021

**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**

ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>		<u>CIRCULANTE</u>	
CAJA Y BANCOS	100,594.00	PROVEEDORES	3,000.00
INVENTARIOS	4,275.00	ACREEDORES DIVERSOS	500.00
TOTAL CIRCULANTE	104,869.00	TOTAL CIRCULANTE	3,500.00
<u>FIJO</u>		<u>FIJO</u>	
MOB. Y EQ. DE OFICINA	\$9,000.0	CAPITAL SOCIAL	\$132,775.0
EQUIPO DE CONSTRUCCIÓN	\$21,000.0	UTILIDADES DE EJ. ANT.	\$64,532.0
TRANSPORTE	\$50,000.0	UTILIDAD DEL EJ. ACT.	\$36,062.0
MAQUINARIA	\$45,000.0	TOTAL CAPITAL	\$233,369.0
EQ DE COMPUTO	\$7,000.0		
TOTAL FIJO	\$132,000.0		
TOTAL ACTIVO	\$236,869.0	PASIVVO + CAPITAL	\$236,869.0

Tabla 26.
Balance
General 2022

FLUJO DE EFECTIVO 2022														
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL	
113														
114														
115														
116	SALDO INICIAL CAJA Y BANCOS	432,058.00	442,596.00	453,134.00	463,672.00	474,210.00	484,748.00	495,286.00	505,824.00	516,362.00	526,900.00	537,438.00	547,976.00	432,058.00
117														
118	INGRESOS													
119	Ventas	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	300,000.00
120	Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
121	Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
122	TOTAL INGRESOS	457,058.00	467,596.00	478,134.00	488,672.00	499,210.00	509,748.00	520,286.00	530,824.00	541,362.00	551,900.00	562,438.00	572,976.00	732,058.00
123														
124	EGRESOS													
125	Materia prima	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	8,337.00	100,044.00
126	Mano de Obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
127	Gastos de fabrica	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	1,500.00
128	COSTO DE VENTAS	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	8,462.00	101,544.00
129	Gastos de Administración	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	60,000.00
130	Gastos de venta	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
131	GASTOS DE OPERACIÓN	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
132	Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
133	Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
134	OTROS GASTOS Y PRODUCTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
135														
136	TOTAL EGRESOS	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	173,544.00
137														
138	SALDO FINAL CAJA Y BANCOS	442,596.00	453,134.00	463,672.00	474,210.00	484,748.00	495,286.00	505,824.00	516,362.00	526,900.00	537,438.00	547,976.00	558,514.00	558,514.00

Tabla 27. Flujo de Efectivo 2022

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DIC. 2022**

VENTAS	300,000.00
COSTO DE VENTAS	205,224.00
UTILIDAD BRUTA	94,776.00
GASTOS DE OPERACIÓN	72,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	22,776.00

Tabla 28. Estado de Pérdidas y Ganancias 2021

INDICADORES FINANCIEROS.

RAZONES DE CAPITAL DE TRABAJO				
	2018	2022	AUMENTO	DISMINUCIÓN
SOLVENCIA	3.93	29.96	26.03	0
LIQUIDEZ	2.71	28.74	26.03	0
CAPITAL DE TRABAJO	10,265	101,369	91,104	0
COSTOS Y GASTOS DIARIOS	770	760	0	10
CAPACIDAD DEL CAP. DE TRABAJO	13 DÍAS	133 DÍAS	120 DÍAS	0
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	8 DÍAS	8 DÍAS	0	0
ROT. DE CUENTAS POR COBRAR	0DÍAS	0 DÍAS	0	0
REC. DE LA INVERSIÓN	8 DÍAS	8 DÍAS	0	0
ROT.CTAS POR PAGAR	6 DÍAS	6 DÍAS	0	0
CICLO FINANCIERO	2 DÍAS	2 DÍAS	0	0
PUNTO DE EQUILIBRIO	93,750	225,000	131,250	0
% PUNTO DE EQ.	75%	75%	0	0

Tabla 29. Razones del capital de trabajo

Como se puede observar, en los cinco años proyectados se mejora la capacidad de pago o solvencia y también la liquidez, el capital de trabajo se mantiene positivo y con capacidad para cubrir 133 días al quinto año. No obstante que el ciclo financiero es positivo, es decir mis activos circulantes no se transforman en dinero antes del vencimiento de mis obligaciones, solo hay un desfase de 2 días, que pueden ser cubiertos con el margen de utilidad, es decir, la recuperación de la inversión se hace a precio de venta, mientras que los compromisos se pagan a precio de costo, entre uno y otro hay un margen de utilidad satisfactorio. Por otro lado el punto de equilibrio se localiza al 75% de las ventas, sin embargo como se trabaja sobre avance de obra, por cada peso invertido en ella, a los 75 centavos estamos a mano, es decir no perdemos ni ganamos.

RAZONES DE APALANCAMIENTO				
	2018	2022	AUMENTO	DISMINUCIÓN
APALANCAMIENTO	0.02	0.01	0	0.01
PART. EN ACTIVOS	0.02	0.01	0	0.01
COBERTURA	40.65	66.68	26.03	0

Tabla 30. Razones de apalancamiento.

En ningún año se corre el riesgo de quiebra, pues los recursos propios o capitales participan muy significativamente a tal grado que en el quinto año nos podemos endrogar 65 veces lo que debemos.

RAZONES DE RENTABILIDAD				
	2018	2022	AUMENTO	DISMINUCIÓN
RENT. S/ACTIVOS	0.07	0.1	0	0.06
RENT. S/INVERSIÓN	0.07	0.17	0.1	0
RENT. S/VENTAS	0.08	0.08	0	0

Tabla 31. Razones de rentabilidad.

Para el quinto año nuestros activos, sobre todos los circulantes, básicamente caja y bancos, estarán muy sobrados, lo cual nos permitirá hacer inversiones en activos fijos que nos fortalezcan nuestra infraestructura física, por ende nuestra capacidad instalada, además los recursos invertidos en capital, reditúan buenos dividendos, por cada peso que se invierte, se obtienen 17 centavos. No obstante que el porcentaje de utilidad que se obtiene en cada peso trabajado es de 8 centavos, es bueno, si ponemos en consideración el volumen y el aspecto nominal.

CONCLUSIÓN

Los indicadores financieros son favorables en todos los sentidos, por lo tanto consideramos que nuestra idea de negocio es financieramente viable

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.

Durante la elaboración de este trabajo se logró aplicar gran parte de conocimientos adquiridos en la carrera de gestión empresarial, y se tuvo en cuenta lo aprendido en materias como: plan de negocios, administración, mercadotecnia, producción, fundamentos de la investigación, costos empresariales, desarrollo sustentable, desarrollo humano, contabilidad orientada a los negocios, entre otras. Se logró desarrollar objetivos específicos, para cumplir con el objetivo general. Para lo anterior se logró identificar la importancia del medio ambiente en la elaboración de un proyecto de construcción

El plan de negocio para la creación de una empresa constructora se escogió con el fin, de aportar a la sociedad de los municipios de Aguascalientes, con el desarrollo de proyectos de infraestructura, generación de empleo y vivienda, y ayuda al medio ambiental; es decir aportes económicos, sociales y ambientales que servirán de ejemplo para nuevas empresas.

CAPITULO 7: COMPETENCIAS.

1. Aplique el Plan de Negocios el cual es es un muy necesario al Iniciar un Negocio pues en él se describen las actividades y planeación de una Empresa para su funcionamiento, así como todos los aspectos relacionados con el Negocio, los objetivos, características, análisis financiero y estrategias para llevar por buen camino el proceso productivo, también se menciona en él la inversión que se requiere y cuáles son las ganancias que se espera obtener en determinado período.
2. Utilice la administración porque de ella adquirí las habilidades para coordinar el funcionamiento de una organización ya que es una materia en la que vas a adquirir conocimientos de economía, de manejo de recursos humanos entre otros.
3. seleccione desarrollo Humano ya que se refiere al proceso mediante el cual se diseñan posibilidades para que una comunidad de habitantes tenga opciones y ofertas en pro de la mejora educativa, laboral, material, recreativa y cultural.
4. aplique las finanzas, estas entendidas en su sentido más amplio como la suma de los servicios que ofrecen los bancos y los mercados financieros, representan un instrumento fundamental para el funcionamiento de la economía.
5. Utilice Fundamentos de la investigación, ya que esta pretende fortalecer las competencias de la investigación de los estudiantes para que su aprendizaje de todas las otras materias les resulte aún más integral y significativo.

CAPITULO 8: FUENTES DE INFORMACIÓN.

Referencias

Bibliografía

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos: septima edición* . Mexico : F.T.S.A de C.V.

García Sánchez, E., & Valencia Velazco, M. L. (2007). *Planeacion Estrategica: teoria y practica*. Mexico D.F.: Trillas.

García, J. C. (29 de junio de 2007). *SlideShare*. Obtenido de SlideShare:
<https://es.slideshare.net/yonygongalez/tesis-creacion-empresa-inmobiliaria-y-de-construccion-tassaragarciajuan>

Rodríguez, M. A. (9 de mayo de 2011). *eprints.u.a.n.l.mx*. Obtenido de eprints.u.a.n.l.mx: <http://eprints.uanl.mx/2457/1/1080049440.pdf>

Santander. (25 de agosto de 2009). *gia-de-plan-de-negocios*. Obtenido de gia-de-plan-de-negocios: <http://www.upp.edu.mx/front/wp-content/uploads/2015/09/Guia-de-Plan-de-Negocios.pdf>