



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y
EQUIPOS EN LA EMPRESA UNIPERSONAL T.O.R.A- PIURA**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

REYES ARCA, TOMAS OSWALDO

ASESOR ESPECIALISTA

FLORES CORDOVA, VÍCTOR

PIURA- PERÚ

2013

PRESENTACIÓN

De acuerdo con el CAPÍTULO II del ARTÍCULO 15° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo – Piura y el de la escuela profesional Administración de Empresas, de optar el grado de Licenciado en Administración

Se realizó la ceremonia pública de sustentación de la tesis titulada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPOS EN LA EMPRESA UNIPERSONAL T.O.R.A -PIURA

Tesis aprobada por el jurado integrado por el Dr. Bayona Espinoza Ricardo y Ing. Víctor Flores Córdova, el 13 de Agosto del 2013. Autor: Tomas Oswaldo Reyes Arca. Asesor Metodológico Dr. Bayona Espinoza, Ricardo, Ing. Víctor Flores Córdova.

SECRETARIO

VOCAL

PRESIDENTE

"Tómate el tiempo para recordar el pasado,
para que puedas sacarle provecho a tus experiencias y usarlas para invertir en tu futuro."

JimRohn

DEDICATORIA

DIOS....El guía siempre mi camino El esfuerzo y la dedicación que he puesto en esta tesis, va con mucho cariño a mis padres cuyo afecto representan mi fuente de inspiración, sobre todo amor, ternura y comprensión de mi pareja y/o compañera incondicional, por sus sabios consejos han sido fundamentales en todos estos.

TOMAS OSWALDO REYES ARCA

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor Metodológico Dr. Ricardo Bayona Espinoza y a los asesores especialista Mg. Víctor Flores, por su dedicación y apoyo incondicional.

A la Universidad César Vallejo y en especial a mi Directora de Escuela Mg. Nélida Rodríguez de Peña, y a todos mis maestros quienes siempre estuvieron presentes con sus ideas y su apoyo fue de suma importancia para la culminación de mi carrera profesional.

A los Administradores, a pesar de los avatares de la empleabilidad, siguen el camino de su su vocación, formación y convicción de adorar la divina carrera de administración en busca de generar la calidad de vida en todo ser humano.

PRESENTACIÓN

Yo, Tomas Oswaldo Reyes Arca con DNI 46741360, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo , facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Tomas Oswaldo Reyes Arca

Nombres y Apellidos del Tesísta

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPOS
EN LA EMPRESA UNIPERSONAL T.O.R.A- PIURA”**

ÍNDICE

CARÁTULA

PÁGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado

Dedicatoria

Agradecimiento

Declaración de autenticidad

Presentación

Índice

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN

Antecedentes y Fundamentación científica, técnica o Humanística

Justificación

Problema

Hipótesis

Objetivos

II. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Variables

2.2 Operacionalización de variables

2.3 Metodología

2.4 Tipo de estudio

2.5 Diseño

2.6 Población, muestra y muestreo

2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.8 Métodos de análisis de datos

2.9 Aspectos Éticos

- III. RESULTADOS**
- IV. DISCUSIÓN**
- V. CONCLUSIONES**
- VI. RECOMENDACIONES**
- VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**
- VIII. ANEXOS**

RESUMEN

En la investigación se empleó el método deductivo, el tipo de estudio es cuali-cuantitativo explicativo, el diseño es no experimental y la recolección de datos es transversal.

Se elaboró dos Guías Documentales: La primera a Empresas constructoras existentes en Piura, para analizar la Demanda. La segunda a Empresas que venden Agregados en la ciudad para determinar la oferta, así como los condicionamientos del mismo. Este tipo de estudio dentro de las Organizaciones facilita los medios necesarios para identificar y resolver mejor los problemas, y desarrollar alternativas de solución.

Por tal efecto en el Desarrollo del Plan, resulta viable y rentable, por lo cual se acepta la Hipótesis General y se rechaza la H.E.3 , ya que la empresa no cuenta con Capacidad de cubrir la totalidad de la Inversión en Maquinaria y Equipo Requerida.

Palabras clave:

Empeabilidad:

Maquinarias:

Plan de Negocios:

ABSTRACT

In the investigation the deductive method was employed, the type of study is qualitative and quantitative eplcativo, design is not experimental and data collection is transverse.

Two guides was elaborated Documentaries: The first to existing construction companies in Piura, to analyze the Demanda.La second to Companies that sell Aggregates in the city to determine the bid, as well as the conditioning of mismo.Este type of study within Organizations provides the means to identify and better solve problems and develop alternative solutions.

For this purpose in the Development Plan viable and profitable, which is accepted General Hypothesis and HE3 is rejected because the company does not have full capacity to cover for the Investment in Machinery and Equipment Required.

Keywords:

I. INTRODUCCIÓN

Perú es uno de los países más dinámicos de Latinoamérica en la presente década y ha conseguido mantener la estabilidad de las principales variables macroeconómicas, lo cual ha impulsado la confianza de la comunidad internacional. Además, el efecto de la crisis económica internacional ha sido más reducido que en el resto de países de la zona y las perspectivas de crecimiento económico para los próximos años son muy favorables.

La tasa promedio de crecimiento para el periodo 2008 – 2010 se situó en el 6,8%, superada solo por unas décimas por Panamá. En este contexto, la inflación se ha mantenido bajo control en todo momento y las finanzas públicas han arrojado un saldo superavitario, reduciendo el peso de la deuda pública. Por su parte, el sector exterior ha mostrado cifras equilibradas y el tipo de cambio del Nuevo Sol ha registrado un comportamiento estable con una ligera tendencia a la depreciación. Como consecuencia de ello y de las mejoras introducidas en los mercados, las principales agencias de calificación crediticia han otorgado el grado de inversión a Perú.

El sector de la construcción en Perú es una de las actividades económicas más importantes del país. A lo largo de los años ha sido una unidad de medición del bienestar económico nacional. Según cifras del INEI nos dice que en Enero de 2011, el sector construcción creció en 16,21%, reflejado en el incremento del consumo interno de cemento en 15,16% y el avance físico de obras en 80,83%. El sector de la construcción tiene un efecto multiplicador: se generan cuatro puestos de trabajo en otros sectores por cada puesto en la construcción y se pagan tres dólares en sueldos en otros sectores por cada dólar gastado en remuneraciones para la construcción.

Además de su capacidad de generar empleo por ser intensivo en mano de obra, la evolución de este sector está estrechamente ligada al desempeño de diversas industrias. A ello se debe su relevancia en la evolución de otros sectores y de las principales variables macroeconómicas.

Nuestra ciudad está pasando por una etapa de crecimiento, con la llegada de grandes inversiones de toda índole, lo que genera construcciones de grandes edificaciones, haciéndolo atractivo para empresas constructoras que operan en la Región, y a la vez generando trabajo, para dicha realización de obras y/o proyectos se tiene que postular

para la realización de la construcción en donde se elige al mejor postor que cuente con todos los requisitos exigidos.

El empresario es una persona que tiene un estilo de vida muy particular y aunque muchos crean lo contrario, no es una persona que se arriesgue en forma irresponsable, y menos aún que tome decisiones sin haber hecho un análisis previo. Ciertamente, el empresario es una persona que arriesga y toma decisiones, pero antes de poner en marcha su empresa, recoge, procesa y analiza información que le permita evaluar la viabilidad económica, social y ambiental de cualquier oportunidad de negocio. Este proceso de recopilación y análisis de información que permita evaluar si vale la pena o no acometer una determinada actividad empresarial se presenta en lo que denominamos un plan de negocios.

Los empresarios suelen tener muchos contactos personales, que son utilizados para buscar nuevas oportunidades de negocios. El tener contacto con los potenciales clientes y proveedores, con su propia red de amigos, con potenciales socios o prestamistas, con cámaras de comercio, con oficinas de patentes y marcas, con consultores gerenciales, con agencias de desarrollo, con agencias de transferencia tecnológica, suele brindarle al empresario la oportunidad de tener un lugar dónde buscar nuevas ideas de negocios.

Otra importante fuente de inspiración para los empresarios son las lecturas. Los empresarios suelen leer libros, periódicos, revistas especializadas, informes legales sobre patentes y tesis doctorales, además de leer los avisos clasificados que son de su interés. El Internet es otra extraordinaria fuente de inspiración para el empresario.

Es necesario conocer el historial, el nivel de conocimientos y la experiencia del empresario o grupo empresarial fundador en determinado sector de la industria, para evaluar la capacidad de este empresario de descubrir y explotar con éxito una idea de negocio

Existen muchos y variados esquemas de Planes de Negocios, así como técnicas para su formulación. Lo importante es que el Plan de Negocios que elaboraremos tenga un

sentido lógico y la coherencia necesaria al relacionar cada uno de los aspectos que lo conforman.

La formulación del plan de negocios es una de las etapas más difíciles para un empresario de la micro y pequeña empresa, porque el día a día no le permite enfocarse en la elaboración de este plan. Recordemos que el empresario está más orientado a tomar decisiones y actuar, antes que a escribir informes o planes. Sin embargo, es recomendable que le dedique el tiempo suficiente para tener su plan de negocios, porque gracias a él disminuirá el riesgo de su inversión y le permitirá prever algunas contingencias que pueden afectar el desarrollo y la rentabilidad de su negocio en el futuro cercano.

Luego de identificar una oportunidad y decidir explotarla, así como de elaborar una idea y proponer un modelo de negocio, para luego formular un plan de negocios, el siguiente paso es buscar y conseguir los recursos necesarios para poner en marcha la actividad empresarial. En esta etapa, el empresario mostrará toda su capacidad para identificar las fuentes de suministro de los recursos y además su capacidad para negociar buenas condiciones para su adquisición.

Una de las mayores preocupaciones del empresario que recién comienza su actividad empresarial, suele ser la falta de dinero. Ciertamente, el capital financiero es indispensable para la puesta en marcha de una empresa, pero pensar en el dinero como primera prioridad es un típico error del empresario de la micro y pequeña empresa. Para los bancos o cualquier otra institución financiera, si la idea de negocio es buena, el modelo de negocio es viable y el equipoempresarialfundador confiable, honesto e íntegro, otorgar un préstamo en esas circunstancias es totalmente válido. En todo caso, no se olvide de la posibilidad de conseguir financiamiento directo de los proveedores o de los potenciales socios. Además, los parientes y amigos suelen ser la primera fuente de financiación de los empresarios que por primera vez inician una experiencia empresarial.

De lo que realmente hay escasez, es de equipos empresariales y gerenciales buenos. El mayor reto del empresario es conseguir personas que crean en su idea, que compartan el modelo de negocio planteado y que estén dispuestas a trabajar en una empresa cuya marca todavía no está posicionada en el mercado y a la que hay que dedicarle muchas

horas de trabajo en ambientes aún desordenados y caóticos. Por otro lado, en la etapa inicial de un negocio no se pueden pagar sueldos que sean competitivos en el mercado, por lo que los empleados deben tener fe en la empresa y los posibles accionistas confiar en la capacidad de dirección del empresario para alcanzar el éxito y obtener una rentabilidad atractiva por su inversión.

Dado el desarrollo tecnológico a nivel mundial, el recurso material no es un problema grave.

Lo más difícil es conseguir personas capaces de operar con eficiencia las nuevas maquinarias y tecnologías. La tecnología puede ser cara, pero finalmente podría ser financiada; mientras que el recurso humano si bien puede ser capacitado, no hay forma de asegurar que permanecerá para siempre en la empresa. Por el contrario, muchas personas en las que se invierte importantes sumas de dinero para capacitarlas, terminan yéndose a la competencia por un salario mayor.

En este sentido, el recurso humano calificado es uno de los más escasos y difíciles de conseguir y retener.

Existen estudios realizados referentes a las empresas Constructoras y la viabilidad y rentabilidad que generan las mismas, las cuales quedan como antecedentes para contribuir a investigaciones futuras, una de ellas es la de López (2002), en su investigación titulada *Plan de Negocios para una empresa constructora Especializada en Construcción de Obras Públicas*, tuvo como objetivo determinar la situación actual de la empresa, como conclusión se determinó que el plan se considera rentable ya que existe gran demanda del mercado del mantenimiento de la red vial y representa una oportunidad de crecimiento para la empresa con una tendencia de crecimiento positivo.

Así como el estudio anterior, en donde se determinó la viabilidad del Plan, existe la realización de otra clase de Plan de Negocios cuya realización tienen la finalidad de servir como herramienta para el inversionista para conocer qué tan rentable es su puesta en marcha, un ejemplo claro es la tesis de Luna (2008) quien presentó la investigación titulada *Plan de Negocio para la creación de una empresa agroindustrial destinada a la transformación de fresa en pulpa en Bogotá*. Su objetivo fue desarrollar dicho plan para la creación de una empresa que resuelva la problemática de desperdicio por el proceso de comercialización de la fresa Chandler, por medio de un proceso agroindustrial de

transformación de la fruta en pulpa, para la realización del estudio se utilizó encuesta, para determinar el potencial del mercado, empleando una muestra piloto de 17 hoteles, esta investigación estuvo dirigida a hoteles que prestan servicio de restaurantes que se encuentran ubicados en la zona norte de Bogotá. La investigación concluyó que existe mercado, pero se necesita de dos operarios que tengan conocimiento en extracción de fruta, así mismo el resultado de la encuesta realizada arrojó de 12 a 15 kilos de fruta semanalmente. El presente plan de negocios irá hasta la estructuración del proyecto. Para ello, necesitará de un análisis de mercado, un análisis Técnico, un análisis Organizacional, un análisis del impacto económico social y ambiental y un estudio de factibilidad financiera.

Por lo consecuente los Planes de Negocios son aplicados para Empresas iniciales como Empresas en Marcha, este es el caso de la empresa T.O.R.A que es una empresa en marcha, la cual aplica un Plan de Negocios para evaluar la viabilidad de invertir, y el desarrollo del Plan servirá como base para determinar la factibilidad de la inversión.

Un ejemplo es el desarrollo de un Plan de Negocios para una empresa en marcha es el caso de la investigación impartida por Canales (2009), es su Propuesta titulada Plan de Negocio para Implementar y Comercializar un sistema de franquicias de un restaurant Turístico de comida criolla de la Ciudad de Piura, cuyo objetivo fue orientar en forma eficaz la comercialización de un sistema de franquicias de un Restaurant turístico de comida criolla en la ciudad de Piura, tomando como modelo o prototipo al Restaurant Caracol Azul, en la cual se constituirá en el producto a ofrecer a los diversos segmentos de mercado que se encuentran interesados. El presente Plan de negocios reúne toda la información necesaria para valorar el negocio de franquicias del restaurant "Caracol Azul" y establece los parámetros generales para ponerlos en marcha, por tal cual presentan indicadores de aceptación del proyecto y favorece su viabilidad. La investigación tubo carácter descriptivo, ya que se busca describir la situación del mercado para determinar la demanda insatisfecha lo cual se convertirá en una oportunidad de negocio a cualquier inversionista. Se llegó a la conclusión que es factible ya que presentan indicadores de aceptación del proyecto y favorece su viabilidad.

Antes de inducirnos a la realización del Plan de Negocios debemos tener claro el concepto del mismo, que es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención. Cuán “amigable” Contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado.

De igual manera este concepto enfocado desde la perspectiva de varios autores de las cuales tenemos a W. A **Sahlman (1984)**, quién nos dice que el Plan, es un mapa que permite proyectar el funcionamiento de una empresa. Por lo general, es utilizado a menudo como una carta de navegación, contiene un resumen ejecutivo de las áreas representativas de la empresa, abarcando desde el mercado potencial hasta su viabilidad. Si comparamos un plan de negocio con un barco, el plan de negocio es el mapa que le permite al capitán navegar por los lugares más confiables y conocer previamente el lugar al que va a navegar. (p.27)

Por Otro lado **Rodrigo Varela (2000)**, en su libro “innovación empresarial” define el plan de negocios como un documento que permite evaluar una oportunidad de negocio y a la misma vez reducir riesgos para la toma de decisiones. La estructura básica del plan de negocios intenta responder cinco preguntas básicas para todo empresario. (p.45)

Sin embargo la teoría que se toma como referencia y la más acertada que se tomó en cuenta para el desarrollo del Plan de Negocios es la de Karen **Weinberger Villarán (2009)**, quien manifiesta que en su libro “El Plan de Negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio” afirma como concepto fundamental que El Plan de Negocios es una herramienta muy útil para conseguir la adhesión de elementos clave del negocio: inversionistas, proveedores, equipo de *management*, que se toma como punto de referencia para futuros planes de nuevos proyectos que aparezcan a medida que el negocio evoluciona, entender mejor su producto o servicio para determinar cuáles son sus metas y objetivos y anticipar posibles problemas y fallas y asegurar el futuro de la empresa. Sin embargo lo que la autora desea es dar a conocer que el Plan de Negocios sirve para responder cinco preguntas que son fundamentales entre las respuestas

tenemos, Conocer la idea de Negocio, Saber quiénes dirigirán la Empresa, Conocer los mecanismos y estrategias que se van a utilizar para lograr la Visión, la Misión y los Objetivos; Además de conocer cuáles son los Recursos Materiales, Humanos, Financieros y de Información, necesarios para llevar a cabo las actividades que nos permitan alcanzar objetivos planteados.

Por lo consecuente la autora plantea que el plan de negocios es una herramienta de comunicación, que permite enunciar en forma clara y precisa la visión del empresario, las oportunidades existentes en el entorno, los objetivos y las estrategias planteadas, los procesos para el desarrollo de las actividades programadas, los resultados económicos y financieros esperados y las expectativas de crecimiento de la empresa. Esta herramienta es muy útil tanto para nuevas empresas, como para empresas ya existentes que desean incorporar a su actividad nuevos negocios.

Todo empresario hace un plan de negocios, aunque no todos lo hacen con el mismo nivel de detalle y profundidad en el análisis. Algunos empresarios desarrollan un plan de negocios en una mesa de cafetería, escribiendo en una servilleta los ingresos estimados, la inversión requerida y la utilidad esperada, mientras describen verbalmente los objetivos que quieren alcanzar y las estrategias que emplearán para conseguir los recursos que les permitirán lograr los objetivos trazados. Otros empresarios contratan los servicios de empresas de investigación de mercados y consultores externos, para que les ayuden a elaborar un plan de negocios, que contenga la información relevante, y un profundo análisis de las oportunidades y de la viabilidad del negocio.

Sobre todo hace énfasis que realizar un plan de negocios no es una tarea sencilla. Implica un gran esfuerzo adicional por parte del empresario y muchas horas de trabajo de todo un equipo de personas. Pero este esfuerzo podría determinar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una iniciativa empresarial y sin lugar a dudas prepara a la empresa para ingresar a competir con mayores posibilidades de crecimiento y desarrollo. Por lo general, lo complejo que puede ser un plan de negocios es directamente proporcional a la complejidad de la empresa, e inversamente proporcional al conocimiento y experiencia que tenga el empresario de la empresa y de la industria en la que se encuentre.

Con la finalidad de ayudar al empresario a aumentar la probabilidad de crecimiento y éxito de su empresa, el presente libro se ha estructurado de la siguiente manera: en el primer capítulo, se hace referencia a las características esenciales de los empresarios de la micro y pequeña empresa que han sido exitosos en el Perú. En el segundo capítulo, se presenta el proceso emprendedor de los empresarios de la micro y pequeña empresa en el país, para mostrar que las empresas exitosas surgen como resultado de un análisis que luego se plasma en un plan de negocios. En el tercer y cuarto capítulo, se presentan las características y estructura de los planes de negocios, sea para una nueva unidad de negocio de una empresa en marcha, o para una nueva iniciativa empresarial.

Sin embargo, es común escuchar que los empresarios no hacen planes de negocios y que por el contrario actúan sobre la base de su gran intuición y capacidad para hacer negocios. Esta afirmación no es del todo cierta, pues los empresarios toman decisiones meditadas y analizadas en función a sus conocimientos y experiencias, aunque ello no haya sido formalmente plasmado en un papel.

La autora también hace referencia de la puesta en marcha de los planes de negocios y nos dice: La decisión de poner en marcha el plan de negocios no es una tarea fácil, pues si bien el empresario tiene mucho entusiasmo, optimismo y ganas de trabajar, también se requiere de gran coraje y mucha dedicación. Por ello, es importante lograr el equilibrio entre el entusiasmo y la cantidad real de recursos disponibles, reconociendo que toda empresa tiene una curva de aprendizaje única. En este momento, la capacidad de gestión del empresario se somete a prueba para el cumplimiento de los objetivos planteados y el manejo de contingencias o situaciones no previstas.

Por ejemplo, para abrir una empresa de comercialización de joyas, probablemente el momento más adecuado sería cerca de alguna fecha importante como el día de San Valentín, el Día de la madre o las fiestas navideñas; pero, si la empresa se dedicara a la producción de joyas, el empresario deberá asegurarse de que sus joyas sean producidas con la debida anticipación, para que haya tiempo de ofrecerlas a las tiendas para las fechas más importantes.

Por otro lado, también es importante controlar que la empresa se esté desarrollando de acuerdo con los planes establecidos y que los objetivos se estén cumpliendo con el

adecuado uso de los recursos. La puesta en marcha de un plan de negocios, pone en juego la capacidad gerencial del empresario, quien deberá controlar que las actividades se desarrollen de acuerdo con lo planificado, que la estructura organizacional y los procesos sean los adecuados, que la calidad y disponibilidad de los recursos humanos, materiales y financieros sean óptimos, que el estilo de dirección motive a los trabajadores y contribuya con el logro de los objetivos planteados y sobre todo, estará atento a cualquier cambio en el entorno que pudiera representar una amenaza para la empresa. El empresario debe estar preparado para administrar y liderar su empresa, o en todo caso, tener la capacidad de atraer a administradores que sean capaces de dirigir la organización y llevarla al éxito planeado.

El desarrollo de dichos planes trae intereses de por medio uno de ellos es determinar si es rentable la adquisición de Maquinaria y Equipo para la empresa unipersonal T.O.R.A, o si es más factible seguir sub contratando maquinaria y de esta manera poder tomar decisiones de acuerdo a los resultados.

La empresa T.O.R.A, es una empresa unipersonal dedicada a la venta de agregados para construcción, tiene 3 años en el mercado piurano interviniendo en la realización de grandes proyectos y/o obras, dicha empresa no cuenta actualmente con maquinaria propia, por tal motivo tiene que alquilar a empresas dedicadas a este rubro, haciendo que se genere una problemática para la empresa ya que esto incurre en altos costos que se tiene que asumir para el alquiler de maquinaria.

Para determinar si la empresa tiene capacidad para la obtención de Maquinaria y Equipos se aplicó un Plan de Negocios, el cual tuvo como Objetivo General, llegar a determinar los niveles de viabilidad y rentabilidad en la inversión de Maquinaria y Equipos en la empresa Unipersonal T.O.R.A, por lo consecuente existieron objetivos específicos de los cuales tenemos, determinar los condicionamientos del mercado, en cuanto a la cuantificación y perfil de la demanda y de la oferta, para estimar los volúmenes y las proyecciones en el Plan, determinar el nivel de rentabilidad y factibilidad del Plan a través de indicadores de liquidez y por ultimo determinar si la Empresa T.O.R.A tiene la capacidad para la Adquisición de Maquinaria y Equipo.

Además de los objetivos, se plantearon hipótesis relativas para el plan entre la cual tenemos a la general que implica que la inversión en Maquinaria y Equipo para la Empresa Unipersonal T.O.R.A, si es viable y rentable, así también se plantearon hipótesis específicas de las cuales tenemos a la primera que nos afirma que los condicionamientos del mercado se dan en relación a la demanda de trabajo existente, la segunda afirma que la rentabilidad económica se determinara de acuerdo al requerimiento de Maquinaria y Equipo en el Trabajo, la tercera implica que la empresa T.O.R.A tiene la capacidad para obtener Maquinaria y Equipo cuando sean requeridos, la cuarta nos dice que la Empresa T.O.R.A, se encuentra en una buena situación para poder obtener maquinaria.

II. MARCO METODOLÓGICO

2.1 VARIABLES

- ❖ **Variable Dependiente**
 - Inversión en Maquinaria y Equipo
- ❖ **Variable Independiente:**
 - **Plan de Negocios**
 - Factores e Indicadores
 - Análisis Situacional de la Empresa T.O.R.A
 - Condicionantes del mercado
 - Viabilidad y rentabilidad de inversión

2.2 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
PLAN DE NEGOCIOS	"El Plan de Negocios es una herramienta de uso interno que permite evaluar la viabilidad de un Negocio "	Se determinara a través de los Volúmenes de Venta en Agregados, por parte de las Empresas Constructoras existentes en Piura (demandantes), así como de las Empresas Sub Contratas que venden Agregados (Ofertantes)	Condicionamiento del Mercado	Demanda	Ordinal
				Oferta	Nominal
		Se conocerá a través de un Análisis Financiero, el cual brindara las herramientas para determinar la Viabilidad y Rentabilidad de la Inversión	Viabilidad y Rentabilidad de Inversión	VAN	Nominal
				TIR	
Determinará en que Situación se encuentra la Empresa (Capacidad Directiva, Recursos Financieros, Humanos, Materiales), así como saber con qué clientes cuenta y analizar su competencia para llegar al análisis FODA	Análisis Situacional	FODA	Ordinal		

Variables	Dimensiones	Indicadores	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
PLAN DE NEGOCIOS	Condicionamiento del Mercado	Demanda	Cuestionario	Guía de Análisis Documental
		Oferta	Cuestionario	Guía de Análisis Documental
	Viabilidad y Rentabilidad de Inversión	VAN	Análisis Documental	Guía de Análisis Documental
		TIR	Análisis Documental	Guía de Análisis Documental
	Análisis Situacional de la Empresa T.O.R.A	Fortalezas	Análisis Documental	Guía de Análisis Documental
		Oportunidades	Análisis Documental	
		Debilidades		
		Amenazas		

2.3 METODOLOGÍA

El método que se empleó en la investigación fue el método Deductivo, pues el protocolo de investigación va de lo General a lo particular.

2.4 TIPOS DE ESTUDIO

Debido al campo elegido, la investigación tiene un enfoque cuali - cuantitativo explicativo, ya que tenemos que analizar con certeza las hipótesis formuladas para aportar evidencias con respecto a la investigación.

Es cuantitativa por que examina los datos de manera científica, o más específicamente en forma numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística, *para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento. Hernández (2006, P.6)*. Por el contrario, el diseño de los estudios cualitativos busca explicar las razones de los diferentes aspectos del comportamiento de la demanda y la oferta. En otras palabras, investiga el por qué y el cómo se tomó una decisión, en contraste con la investigación cuantitativa, ya que *“Es una teoría derivada de datos recopilados de manera sistemática y analizados por medio de un proceso de investigación. Corbin y Strauss (1990)*.

2.5 DISEÑO

Por lo consiguiente el tipo de diseño es no experimental, ya que no se va a manipular deliberadamente las variables; éstas se van a observar e indagar sobre los fenómenos en el contexto natural y establecer una relación causal. En la recolección de datos es transversal, debido a que la investigación se va a realizar en un tiempo único para así dar como conclusión la influencia de las variables en el tema de investigación.

2.6 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

La Población será: Las empresas Constructoras formales existentes en el mercado Piurano, las cuales requerirán la Sub-contratación del Servicio que son 41. (Según datos vertidos por la Cámara de Comercio Piura).

Las empresas formales e registradas, dedicadas a la venta de Agregados existentes en el mercado Piura que son 35.. (Según datos vertidos por la Cámara de Comercio Piura).

En lo que se refiere a la muestra se tomó como unidad de análisis aquel sector de las empresas Constructoras como las empresas del rubro de venta de agregados.

2.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica utilizada para el trabajo de investigación será un Cuestionario y dos Análisis documentales. Empleadas a EMPRESAS CONSTRUCTORAS EXISTENTES EN EL MERCADO PIURANO, para analizar la demanda, enfocándose a preguntas de los volúmenes de pedidos mensuales, semanales, diarios que realizan a empresas que venden agregados, así como el tipo de material que estas requieren.

Para las empresas que ofrecen el servicio de venta de agregados, para determinar la Oferta del mercado, así como los condicionamientos del mismo a través de los pedidos que estos perciben por parte de las constructoras, así como el tipo de materiales que demandan las mismas y con qué tipo de maquinaria cuentan.

Dichas técnicas fueron aplicadas a través de una entrevista personal donde el interesado dialogo con los dueños y/o representantes legales tanto de las Empresas constructoras como de las Empresas que venden Agregados, el tiempo que se empleó en el lapso de 15 minutos por entrevista

Por lo consecuente se realizará un Análisis Situacional de la Empresa T.O.RA, donde intervienen el análisis interno y Externo de la Empresa, además se determinara cuál es la situación de la empresa.

2.8 MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS

En el análisis de datos arrojan métodos estadísticos de los cuales tenemos

-Para la Demanda con un nivel de Confiabilidad de 97.6% y un margen de error del 2.4%

-Para la Oferta con un nivel de Confiabilidad de 95% y un margen de error del 5%.

(Nota: los datos vertidos del nivel de confianza y margen de error son resultados de las pruebas de fiabilidad arrojados por el programa programa estadístico IBM SPSS *Statistics* versión 19).

II. RESULTADOS:

1.1 Descripción de Resultados Para Determinar la DEMANDA.

TABLA Nº 1

PREGUNTA N#1: Nombre de la Empresa

NOMBRE DE LA EMPRESA		
	Frecuencia	Porcentaje
AGLOMERADOS NUMANCIA	1	2.4
ALEMAN ALEMAN CESAR INGENIERO	1	2.4
ARIAS MEDINA ADOLFO ADALBERTO	1	2.4
Asel ingeniero SRL	1	2.4
BARRANTES Y CIA SRL	1	2.4
BELUPU AGURTO JORGE ING	1	2.4
BURNEO SEMINARIO ARMANDO RAUL	1	2.4
Castillo Ruiz José Humberto	1	2.4
CHAVEZ SANCHEZ JUAN ESTUARDO	1	2.4
CONSTRUCTOR SANTA VERONICA SRL	1	2.4
Constructora Jese SRL	1	2.4
Constructora la Única SAC	1	2.4
CONSTRUCTORA RODEMA SAC	1	2.4
Constructora San Jacinto	1	2.4
CORPORATION Sol Radiante del Norte SAC	1	2.4
DEPOSITO SAN ANTONIO SAC	1	2.4
DEPOSITOS SANTA BEATRIZ SAC	1	2.4
E&E INGENIERO Y CONSTRUCCION	1	2.4
Encalada Pazos Arturo Ing.	1	2.4
EPS Grau SA	1	2.4
ESCABE EJECUTORES & CONST. ASO	1	2.4
FAMERCON SRL	1	2.4
FORTALEZA SRL SERVICIOS GENERA	1	2.4
G Y M CONS. SERV .GENERALES	1	2.4
Hegasa SAC	1	2.4
ING.CONST.LORENA S.A.C	1	2.4
INMOBILIARIA CONSTRUCTORA SERVICIOS SAN CARLOS SAC	1	2.4
JR EJECUTORES Y CONSULTORES SAC	1	2.4
MOSCOL CONTRATISTA GENERALES SAC	1	2.4
NorkaCorporetion SAC	1	2.4
PEREZ Y CASTRO ING CIVIL SRL	1	2.4
Petroleros del Perú SA	1	2.4
PROYECTO ESPECIAL CHIRA PIURA	1	2.4

PROYECTOS DE NORTE SA	1	2.4
SANCHEZ CAMPOS CONTRATISTAS GENERALES	1	2.4
SANDRA INGENERIA Y CONST. EIRL	1	2.4
SANTA LUCIA SAC	1	2.4
SEAMPACA Y CIA SAC	1	2.4
SUAREZ CONST.EQUIP.SRL	1	2.4
TRONCOS CONSTRUCCIONES SRL	1	2.4
YAKSETIG GUERRERO SA CONTRAT. GRLS	1	2.4
Total	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **Existen 41 empresas constructoras legalmente inscritas en la ciudad de Piura**

TABLA Nº 2

PREGUNTA Nº 2.-Tiempo en el Mercado

CUANTOS AÑOS TIENE EN EL MERCADO		
	Frecuencia	Porcentaje
10 Años	2	4.8
11 Años	3	7.1
12 Años	1	2.4
13 Años	3	7.1
14 Años	1	2.4
15 Años	2	4.8
16 Años	1	2.4
18 Años	2	4.8
20 Años	1	2.4
27 Años	1	2.4
3 Años	2	4.8
4 Años	5	14.3
5 Años	4	9.5
6 Años	5	11.9
7 Años	1	2.4
8 Años	5	11.9
9 Años	1	2.4
Total	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura
 Autor: Oswaldo Reyes Arca



- El promedio de tiempo en el mercado está dentro de una escala entre 3 a 27 años.

TABLA Nº 3

PREGUNTA Nº 3 ¿Demanda servicios de Agregados?

DEMANDA DE SERVICIOS DE AGREGADOS	Frecuencia	Porcentaje
Si	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca



- **Todas las empresas constructoras demandan agregados, los cuales son empleados en sus obras**

TABLA Nº 4

PREGUNTA Nº 4 ¿Con qué proveedores trabaja?

Empresas Constructoras	EMP.que venden Agregados	Frecuencia	Porcentaje
Constructora San Jacinto	ARAINGENIEROS SAC	1	2.4
Constructora la Única SAC	Cesar Zapata Chaparro	1	2.4
Hegasa SAC	Diestu EIRL	1	2.4
NorkaCorporetion SAC	EMP.TRANSP.SETUR SRL	1	2.4
Petroleros del Perú SA	GAM	1	2.4
Asel ingeniero SRL	GIAFA SAC	1	2.4
EPS Grau SA	GREENPERU EIRL	1	2.4
BARRANTES Y CIA SRL	GRUPO SANTA MARIA	1	2.4
Constructora Jese SRL	Gustavo EIRL	1	2.4
BELUPU AGURTO JORGE ING	GUSTAVO EIRL	1	2.4
DEPOSITO SAN ANTONIO SAC	Hector Ortiz	1	2.4
FAMERCON SRL	HERPUCON	1	2.4
FORTALEZA SRL SERVICIOS GENERA	ING.ADOLFO ARIAS MEDINA	1	2.4
AGLOMERADOS NUMANCIA	ING.IVAN DELCARPIO	1	2.4
DEPOSITOS SANTA BEATRIZ SAC	JD & J	1	2.4
CONSTRUCTOR SANTA VERONICA SRL	LADRILLERA NACIONAL SAC	1	2.4
E&E INGENIERO Y CONSTRUCCION	Leo Peñafiel	1	2.4
PEREZ Y CASTRO ING CIVIL SRL	LEO PEÑAFIEL	1	2.4
ALEMAN ALEMAN CESAR INGENIERO	MACKENZIE SAC	1	2.4
ARIAS MEDINA ADOLFO ADALBERTO	NERUSA	1	2.4
BURNEO SEMINARIO ARMANDO RAUL	P Y V CONTRATISTA EIRL	1	2.4
CORPORATION Sol Radiante del Norte SAC	PYV CONTRATISTAS EIRL	1	2.4
CHAVEZ SANCHEZ JUAN ESTUARDO	SAN JORGE EIRL	1	2.4
Castillo Ruiz José Humberto	SERVAN	1	2.4
CONSTRUCTORA RODEMA SAC	SERVAN SRL	1	2.4
G Y M CONS. SERV .GENERALES	SR DE LOS MILAGROS Y CAUTIVO	1	2.4
PROYECTOS DE NORTE SA	STEVEN S.A	1	2.4
SANTA LUCIA SAC	STEVEN SA	1	2.4
SEAMPACA Y CIA SAC	TECHIN	2	4.9
ESCABE EJECUTORES & CONST. ASO	Teodoro Palacios Peña	1	2.4
Encalada Pazos Arturo Ing.	GRAÑA Y MONTERO	1	2.4
SANDRA INGENERIA Y CONST. EIRL	TRACTOPART´S SRL	1	2.4

TRONCOS CONSTRUCCIONES SRL	TRANSDIR	1	2.4
SUAREZ CONST.EQUIP.SRL	TRANSPORTE DE AGREGADOS JUNCO	1	2.4
PROYECTO ESPECIAL CHIRA PIURA	TRANSPORTE Y SERVICIOS YANINA	1	2.4
MOSCOL CONTRATISTA GENERALES SAC	VISEN SRL	1	2.4
ING.CONST.LORENA S.A.C	VULCANO	1	2.4
JR EJECUTORES Y CONSULTORES SAC	VVO Construcciones y Proyectos	1	2.4
SANCHEZ CAMPOS CONTRATISTAS GENERALES	YAGUEZA	1	2.4
YAKSETIG GUERRERO SA CONTRAT. GRLS	YAGUZA	1	2.4
INMOBILIARIA CONSTRUCTORA SERVICIOS SAN CARLOS SAC	EMP. TRNSP. SETUR SRL	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **Según el resultado las empresas constructoras tienen dentro de sus clientes a empresas que venden agregados.**

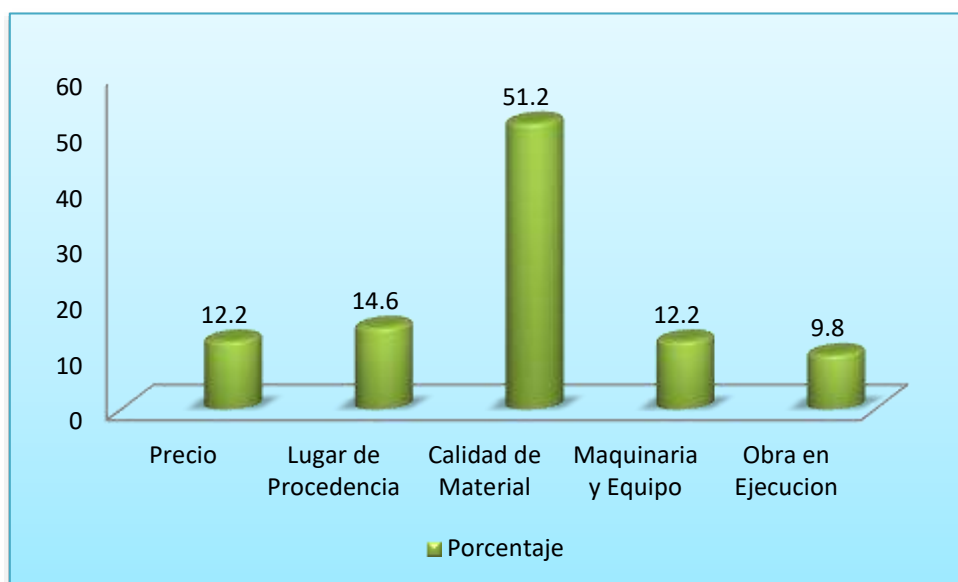
TABLA Nº 5

PREGUNTA Nº 5 ¿Antes de sub contratar los servicios de empresas que venden agregados considera:

QUE CONSIDERA AL SUB CONTRATAR AGREGADOS	Frecuencia	Porcentaje
Precio	5	12.2
Lugar de Procedencia	6	14.6
Calidad de Material	21	51.2
Maquinaria y Equipo	5	12.2
Obra en Ejecución	4	9.8
Total	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca



- **El porcentaje del cual las empresas constructoras consideran antes de sub contratar el servicio es el de Calidad de material (52%), seguido de Lugar de Procedencia (14.6%), Precio (12.2%) al igual que Maquinaria y Equipo, por último obra en ejecucion con (9.8%).**

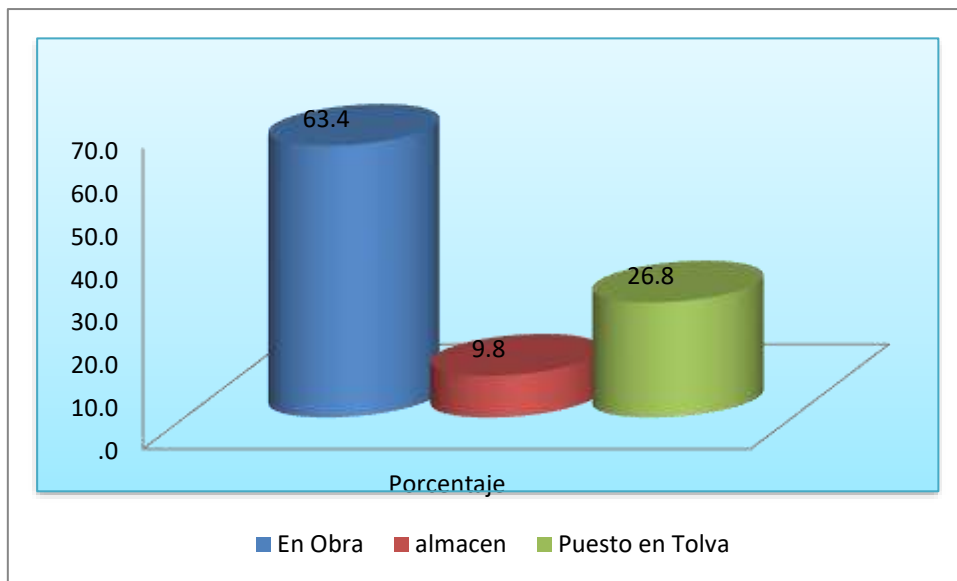
TABLA Nº 6

PREGUNTA Nº 6 ¿En qué condiciones demanda Agregados?

CONDICIONES QUE DEMANDAN AGREGADOS	Frecuencia	Porcentaje
En Obra	26	63.4
Almacén	4	9.8
Puesto en Tolva	11	26.8
Total	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca



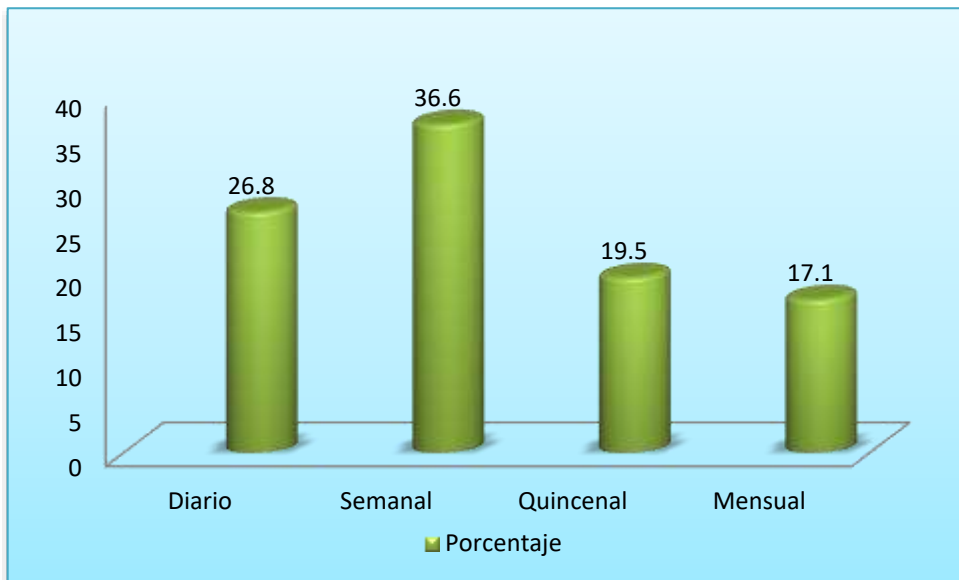
- **El porcentaje de las condiciones en la cual las empresas constructoras demandan agregados es en Obra (63.4%), Puesto en Tolva (26.8%) y Almacén (9.8%)**

TABLA Nº 7

PREGUNTA Nº 7 ¿Cuál es la condición de pago que le ofrecen?

CONDICION DE PAGO	Frecuencia	Porcentaje
Diario	11	26.8
Semanal	15	36.6
Quincenal	8	19.5
Mensual	7	17.1
Total	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca



- El porcentaje en las condiciones de pago que utiliza las empresas son: Semanal (36.6%), seguidamente Diario (26.8%), luego Quincenal (19.5%) y por último Mensual con (17.1%).

TABLA 8 PREGUNTA N° 8 ¿Cuál es el Volumen promedio anual de Agregados que compra Aproximadamente?

AGREGADOS	100-150 m3		200-220 m3		250-270m3		280-300m3		320-350m3	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
HORMIGÓN	1	2.44	4	9.76	7	17.07	6	14.63	5	12.20
AFIRMADO	15	36.58	6	14.63	4	9.76	4	9.76	9	21.95
PIEDRA CHANCADA	18	43.9	2	4.88	5	12.2	5	12.2	8	19.51
CONFITILLO	1	2.44	12	29.27	10	24.39	4	9.76	6	14.63
ARENA GRUESA	1	2.44	9	21.95	4	9.76	2	4.88	4	9.76
ARENA FINA	1	2.44	2	4.88	6	14.63	7	17.07	3	7.32
OVER	3	7.32	3	7.32	3	7.32	7	17.07	3	7.32
ROCA	0	0	3	7.32	1	2.44	3	7.32	1	2.44
CAOLINES	0	0	0	0	1	2.44	1	2.44	1	2.44
OCRES	1	2.44	0	0	0	0	2	4.88	1	2.44
TOTAL	41	100%	41	100%	41	100%	41	100%	41	100%

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca

-En el cuadro nos muestra el volumen promedio de Agregados que compran las empresas Constructoras anualmente (expresado en miles), en las frecuencias se considera el número de veces que cada empresa opto por adquirir cada clase de Agregados; el porcentaje se calculó en base del número de preferencias multiplicadas por el 100% divididas entre el número de empresas constructoras dando el porcentaje promedio que se detalla en el siguiente apartado:

- ✓ **100-150:** El volumen promedio mayor fue Afirmado (36.58%), mientras que el menor fue Hormigón al igual que Arena Gruesa, Confitillo, Arena Fina y Ocres.
- ✓ **200-220:** El volumen promedio mayor fue Confitillo (29.27%), mientras que el menor fue para Piedra Chancada y Arena Fina.
- ✓ **250-270:** El volumen promedio mayor fue Confitillo (24.39%), mientras que el menor fue para Roca y Caolines.
- ✓ **280-300:** El volumen promedio mayor fue Arena Fina (17.07%), al igual que Over; mientras que el menor fue para Roca y Caolines.
- ✓ **320-350:** El volumen promedio mayor fue Afirmado (21.95%), mientras que el menor fue para Roca, Caolines y Ocres.

TABLA Nº 9

PREGUNTA Nº 9 ¿Qué proyección de demanda en agregados tiene para el próximo año?

PROYECCIÓN DE DEMANDA	Frecuencia	Porcentaje
22000	1	2.4
28000	1	2.4
30000	1	2.4
31000	1	2.4
33000	1	2.4
34000	1	2.4
35000	1	2.4
36000	1	2.4
37000	1	2.4
39000	2	4.9
41000	1	2.4
42000	1	2.4
44000	1	2.4
47000	2	4.9
48000	2	4.9
49000	1	2.4
50000	2	4.9
53000	2	4.9
54000	1	2.4
56000	2	4.9
58000	3	7.3
60000	1	2.4
62000	1	2.4
66000	1	2.4
67000	1	2.4
71000	1	2.4
74000	1	2.4
75000	1	2.4
76000	2	4.9
85000	1	2.4
87000	1	2.4
89000	1	2.4
Total	41	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **El cuadro arroja las proyecciones en cuanto a volumen de demanda en agregados en 1 año la cual va de la menor que es 22000 hasta 89000 m3.**

1.2 Descripción de Resultados Para Determinar la OFERTA.

TABLA Nº 1

PREGUNTA Nº1. ¿Quiénes son sus clientes?

Empresas con las que trabajan		
Arias Medina, Barrantes y Cia SRL, Constructora San Jacinto	1	8.6
Asel Ingenieros S.R.L, Farmecon S.R.L	1	11.4
Barrantes y Cia S.R.L	1	14.3
Castillo Ruiz ING, Deposito Santa Beatriz, E.P.S Grau S.A	1	17.1
Chávez Sánchez, Escabe Ejecutores, Castillo Ruiz ING	1	20.0
Constructora JESE SRL	1	22.9
Constructora Jesse, Constructora La Única, Belupu ING	1	25.7
Constructora La Unica, Deposito San Antonio	1	28.6
Constructora Rodema, Constructora San Jacinto, Farmecon S.R.L	1	31.4
Deposito Santa Beatriz, Santa Lucia, Seampaca y CIA S.A.C	1	34.3
E.P.S GRAU S.A, Rodema S.A.C	1	37.1
Encalada ING, Alemanan ING, Asel ING	1	40.0
Farmecon S.R.L, Constructora	1	42.9
Fortaleza S.R.L, Farmecon S.R.L, Escabe Ejecutores & Consultores	1	45.7
G y M Construcciones, Deposito Santa Beatriz S.A.C, Arias Adolfo	1	48.6
G y M Construcciones, Proyecto Chira Piura, Jr. Ejecutores y Consultores SAC	1	51.4
ING. Lorena S.A.C, Burneo Seminario	1	54.3
Moscol Contratistas Generales, Sandra E.I.R.L, SEAMPACA	1	57.1
Moscol S.AC, Santa Lucia S.A.C, Jr. Ejecutores SAC	1	60.0
Norka Contratistas, Proyecto Chira Piura	1	62.9
Pérez ING, Lorena S.A.C, San Carlos S.A.C	1	65.7
Proyecto Chira Piura, Lorena S.A.C, Perez y Castro S.R.L	1	68.6
Proyecto Del Norte, Hegasa S.A.C	1	71.4
Proyectos del Norte S.A, Seampaca y CIA S.A.C	1	74.3
Rodema S.A.C, Constructora Jesse SRL, Constructora San Jacinto	1	77.1
Sandra Construcciones EIRL, Constructora San Jacinto, E.P.S GRAU S.A	1	80.0
Santa Lucia S.A.C, Fortaleza S.R.L	1	82.9
Santa Lucia S.A.C, NorkaCorporetion	1	85.7
Sol Radiante S.A.C, Deposito San Antonio, FARMECON SRL	1	88.6
Suarez Construcciones S.R.L, Yasetig Guerrero S.A	1	91.4
Troncos Construcciones	1	94.3
YAKSETIG GUERRERO S.A, Troncos Construcciones S.RL	1	97.1
Yasektig Guerrero S.A, Petroleros del Peru S.A, Sandra EIRL, Troncos S.R.L	1	100.0
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

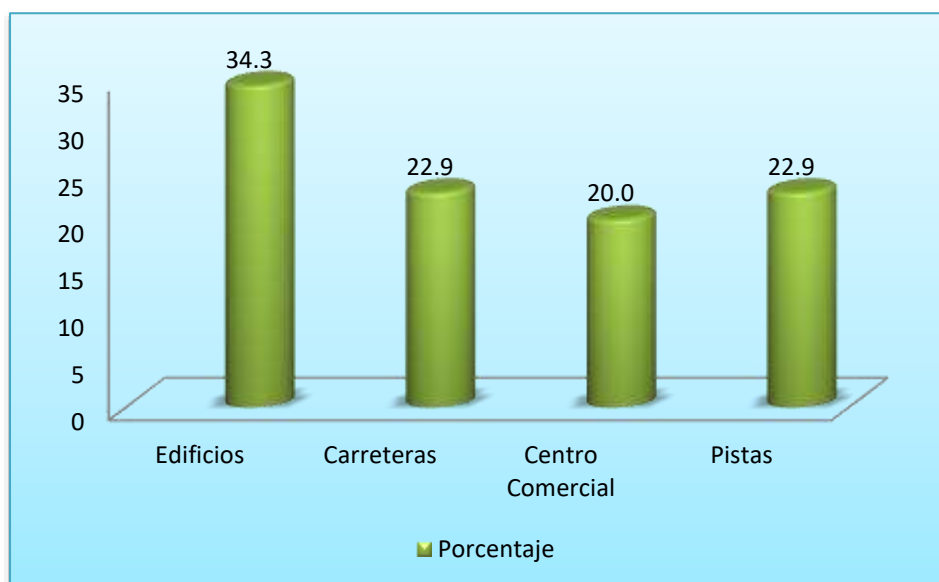
- **El cuadro muestra los principales clientes que tienen las empresas que venden Agregados en la Ciudad de Piura.**

TABLA Nº 2

PREGUNTA Nº 2.- ¿Qué actividades constructivas realizan?

Actividades que realizan	Frecuencia	Porcentaje
Edificios	12	34.3
Carreteras	8	22.9
Centro Comercial	7	20.0
Pistas	8	22.9
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca



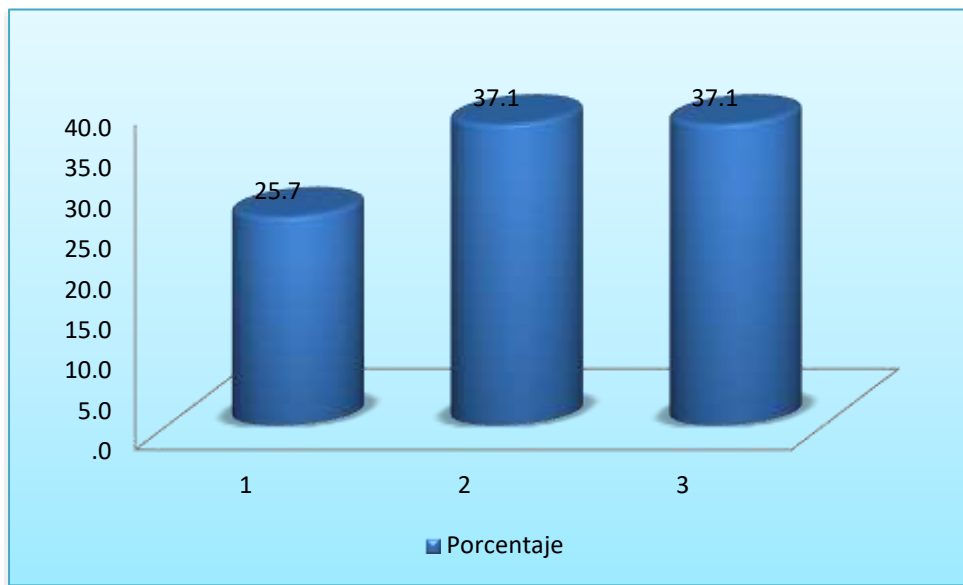
- El porcentaje arroja que mayormente las actividades constructivas realizadas por las Empresas Constructoras es la de Edificios (34.3%), seguidamente Carreteras (22.9%), al igual que Pistas (22.9%) y por último Centros Comerciales con (20%).

TABLA Nº 3

PREGUNTA Nº 3.-¿Cuál es el volumen que demandan semanalmente sus clientes?

Volumen que demandan sus clientes	Frecuencia	Porcentaje
600 m3	9	25.7
700 m3	13	37.1
800 m3	13	37.1
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca



- **El porcentaje de demanda Semanalmente de Agregados para las Empresas Constructoras es de 800 m3, que representa el (37.1%), al igual que 700 m3; por último 600 m3 con (25.7%)**

TABLA Nº 4

PREGUNTA Nº 4. ¿En algún momento no ha tenido la capacidad de satisfacer dichas demandas?

Ha tenido la Capacidad de satisfacer las demandas	Frecuencia	Porcentaje
No	23	65.7
No siempre he cumplido	1	2.9
No, nunca	1	2.9
Si	5	14.3
Si algunas veces	1	8.7
Si, a veces	1	2.9
Si, casi siempre	1	2.9
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

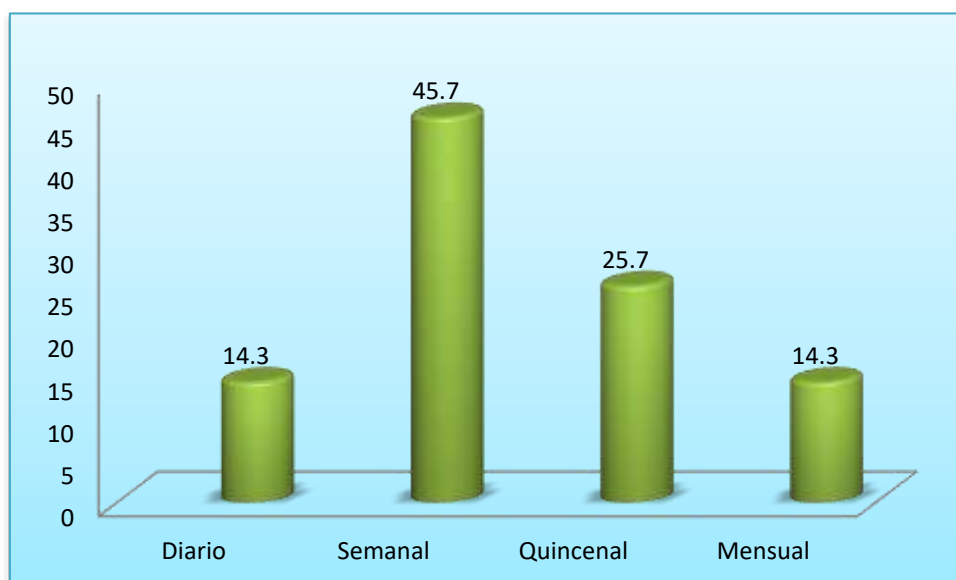
- **El cuadro nos muestra las respuestas que nos brindaron los representantes de las Empresas que venden Agregados; para lo cual la mayoría No tuvieron problemas al Satisfacer la demanda del cliente (71.5%) ; mientras el (28.8%) de Empresas arrojaron que Si han tenido problemas para satisfacer las demandas de los clientes.**

TABLA Nº 5

PREGUNTA Nº 5. ¿Cuál es la modalidad de cobro que aplica a sus clientes?

Modalidad de Cobro	Frecuencia	Porcentaje
Diario	5	14.3
Semanal	16	45.7
Quincenal	9	25.7
Mensual	5	14.3
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca



- **El porcentaje para la modalidad de Cobro que utilizan las Empresas que venden Agregados son Semanal (45.7%), seguido de Quincenal (25.7%), luego Diario (14.3%), al igual que Mensual. Siendo la Modalidad Semanal la que mayor utilizan dichas empresas.**

TABLA N° 6

PREGUNTA 6.- En sus canteras ¿Qué tipo de Material poseen?

AGREGADOS	FRECUENCIA	%
HORMIGON	20	57.14
ARENA FINA	14	40.00
ARENA GRUESA	17	48.57
CONFITILLO	17	48.57
ARCILLA	7	20.00
PIEDRA CHANCADA	9	25.71
PIEDRA PILCA	11	31.43
AFIRMADO	17	48.57

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **En el cuadro muestra el tipo de Material (Agregados) que poseen en cada cantera las Empresas que venden Agregados, los resultados están dados en referencia al número de respuestas brindadas por los entrevistados, el porcentaje se obtuvo multiplicando el número de respuestas x el 100% dividido entre el número de empresas de venta de agregados existentes (35), deducimos que el material que más poseen las canteras es el Hormigón con 20 respuestas que representa el 57.14%**

Nota: la variación porcentual supera el 100% ya que existen empresas que dentro de sus canteras poseen más de 3 a 4 tipos de Agregados, como lo referido anteriormente se ha tomado el número de respuestas y se ha calculado el porcentaje.

TABLA N° 7

PREGUNTA 7.- ¿Cuál es el Área que tienen sus canteras y cuantos metros cúbicos tienen?

Área de Canteras	Frecuencia	Porcentaje
6 Hectáreas	1	2.9
8 Hectáreas	1	2.9
9 Hectáreas	1	2.9
10 Hectáreas	1	2.9
11 Hectáreas	1	2.9
12 Hectáreas	1	2.9
15 Hectáreas	1	2.9
19 Hectáreas	2	5.7
20 Hectáreas	1	2.9
20 Hectáreas	1	2.9
23 Hectáreas	1	2.9
23 Hectáreas	1	2.9
28 Hectáreas	1	2.9
35 Hectáreas	2	5.7
37 Hectáreas	2	5.7
40 Hectáreas	1	2.9
45 Hectáreas	2	5.7
49 Hectáreas	2	5.7
56 Hectáreas	1	2.9
60 Hectáreas	1	2.9
65 Hectáreas	1	2.9
67 Hectáreas	1	2.9
85 Hectáreas	1	2.9
90 Hectáreas	1	2.9
100 Hectáreas	1	2.9
101 Hectáreas	1	2.9
103 Hectáreas	1	2.9
112 Hectáreas	1	2.9
117 Hectáreas	1	2.9
120 Hectáreas	1	2.9
Total	35	100

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
 Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **El cuadro muestra el área en hectáreas que poseen las empresas que venden agregados va en una escala de la menor que es de 6 Hectáreas, hasta la mayor expansión con 120 Hectáreas.**

TABLA Nº 8
PREGUNTA Nº 8.- En qué situación se encuentra su Cantera? En cuanto a la reserva de materiales?

Situación de su Cantera	Frecuencia	Porcentaje
Buenas Condiciones	1	51.5
Condiciones Favorables	7	22.9
En óptimas condiciones	1	25.8
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
 Autor: Oswaldo Reyes Arca

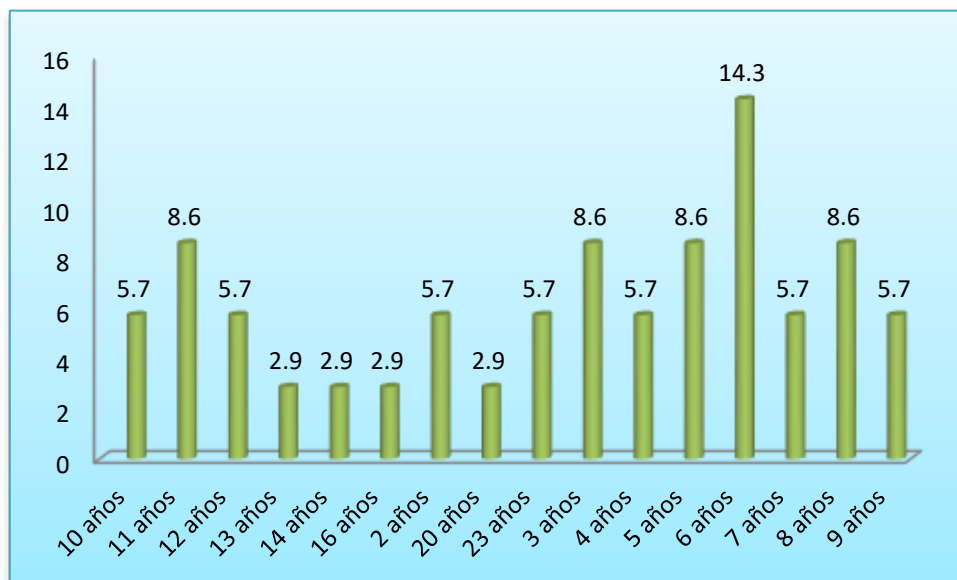
- **En el cuadro nos muestra la Situación actual de las canteras de las Empresas que venden Agregados, los resultados arrojan que su mayoría están en Buenas condiciones con (51.5%), mientras que Condiciones Favorables (22.9%), y por último en Óptima Condiciones (25.8%). Estos resultados según las respuestas de los entrevistados, pero en general respondiendo favorablemente a la Situación de su cantera.**

TABLA Nº 9

PREGUNTA Nº 9.- ¿En cuánto tiempo considera que se agotaría el material existente?

Agotamiento de Agregados	Frecuencia	Porcentaje
2 años	2	5.7
3 años	3	8.6
4 años	2	5.7
5 años	3	8.6
6 años	5	14.3
7 años	2	5.7
8 años	3	8.6
9 años	2	5.7
10 años	2	5.7
11 años	3	8.6
12 años	2	5.7
13 años	1	2.9
14 años	1	2.9
16 años	1	2.9
20 años	1	2.9
23 años	2	5.7
Total	35	100

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
 Autor: Oswaldo Reyes Arca



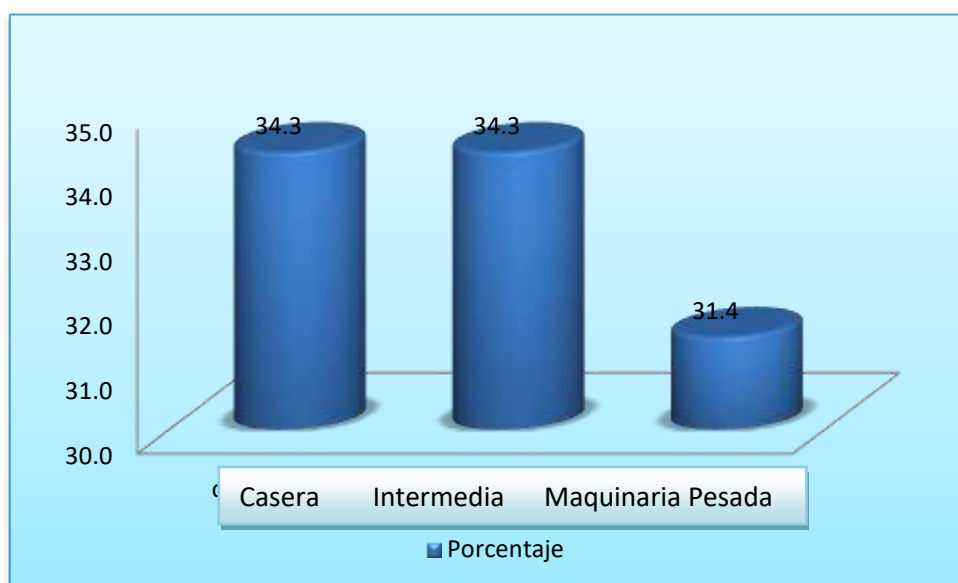
- El porcentaje en cuanto al tiempo que se agotaría el material existente es del menor tiempo con 2 años (5.7%), mientras que el mayor tiempo es de 23 años con (5.7%).

TABLA Nº 10

PREGUNTA Nº 10.- ¿Qué tecnología posee?

Tipo de Tecnología	Frecuencia	Porcentaje
Casera	12	34.3
Intermedia	12	34.3
Maquinaria Pesada	11	31.4
Total	35	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca



- **El resultado arrojado en cuanto a la Tecnología que poseen las Empresas que venden Agregados es la Casera con (34.3%); al igual que la Intermedia, y por último la Maquinaria Pesada con (31.4%).**

TABLA N° 11

PREGUNTA N° 11.- ¿Con cuánta Maquinaria cuenta?

MAQUINARIA	FRECUENCIA	%
TRACTOR ORUGA	12	34.29
VOLQUETE	22	62.86
RETRO-EXCAVADORA	9	25.71
CARGADOR FRONTAL	19	54.29
EXCAVADORA	6	17.14
CISTERNA	8	22.86

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **En el cuadro muestra el tipo de Maquinaria que poseen las Empresas que venden Agregados, los resultados están dados en referencia al número de respuestas brindadas por los entrevistados, el porcentaje se obtuvo multiplicando el número de respuestas x el 100% dividido entre el número de empresas de venta de agregados existentes (35), deducimos que la Maquinaria que es más requerida es el Volquete con 22 respuestas que representa el 62.86%, y dentro de la que menos poseen es la Excavadora que representa el 17.14%.**

Nota: la variación porcentual supera el 100% ya que existen empresas que poseen más de 3 a 4 tipos de Maquinaria, como lo referido anteriormente se ha tomado el número de respuestas y se ha calculado el porcentaje.

TABLA N° 12

PREGUNTA N° 12.-¿Compro maquinaria nueva? ¿Hace qué tiempo?

Compro Maquinaria	Frecuencia	Porcentaje
No Opinan	1	2.9
No	25	74.3
Si, hace 3 meses	1	2.9
Si, hace 5 meses	1	8.7
Si, hace 7 meses	1	2.9
Si, hace 6 meses	1	2.9
Si, Hace 1 año	1	2.9
Si, hace 2 años	1	2.9
Total	35	100

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **La mayoría No opto por la compra de Maquinaria Nueva (74.3%), mientras que los demás si compraron (23.2%), en una escala de tiempo de 3 meses a 2 años, mientras un (5.8%) no opinaron con respecto a esta pregunta.**

TABLA Nº 13

PREGUNTA Nº 13.- ¿Cuál es el estado o condición actual de dicha Maquinaria?

Condición de la Maquinaria	Frecuencia	Porcentaje
No cuentan con Maquinaria	4	22.8
Buenas Condiciones	4	14.3
Condiciones Favorables	1	2.9
En reparación	1	5.8
Inoperativos	1	2.9
Integras Condiciones	1	2.9
Mantenimiento	3	11.5
Operativas	7	28.6
Óptimas condiciones	2	8.6
Total	35	100

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
 Autor: Oswaldo Reyes Arca

- **En cuanto al estado o condición actual de la Maquinaria arrojó el mayor porcentaje fue para “Operativa” con (28.6%), mientras que el menor porcentaje fue para “Inoperativas” (2.9%), al igual que “Condiciones favorables” e Integras Condiciones”**

Nota: Los casilleros en blanco que aparecen al principio del cuadro pertenecen a las respuestas no contestadas por los entrevistados ya que no contaban con maquinaria lo cual no podían indicar el estado que esta se encontraba.

CRUCES DE LOS RESULTADOS (OFERTA-DEMANDA)

Empresas	100-150 m3	200-220 m3	250-270 m3	280-300 m3	320-350 m3
Constructora San Jacinto	Confitillo	Afirmado	Piedra Chancada	Hormigón	Arena Gruesa
Constructora la Única SAC	Arena Fina	Afirmado	Confitillo	Piedra Chancada	Hormigón
Hegasa SAC	Afirmado	Arena Gruesa	Piedra Chancada	Confitillo	Hormigón
NorkaCorporetion SAC	Piedra Chancada	Arena Gruesa	Afirmado	Confitillo	Over
Petroleros del Perú SA	Arena Gruesa	Afirmado	Piedra Chancada	Arena Fina	Hormigón
Asel ingeniero SRL	Afirmado	Arena Fina	Confitillo	Arena Gruesa	Roca
EPS Grau SA	Afirmado	Confitillo	Hormigón	Piedra Chancada	Arena Gruesa
BARRANTES Y CIA SRL	Afirmado	Piedra Chancada	Confitillo	Arena Gruesa	Arena Fina
Constructora Jese SRL	Afirmado	Confitillo	Hormigón	Arena Fina	Over
BELUPU AGURTO JORGE ING	Afirmado	Arena Gruesa	Hormigón	Confitillo	Arena Fina
DEPOSITO SAN ANTONIO SAC	Piedra Chancada	Confitillo	Arena Gruesa	Arena Fina	Over
FAMERCON SRL	Piedra Chancada	Confitillo	Arena Fina	Roca	Ocres
FORTALEZA SRL SERVICIOS GENERA	Afirmado	Hormigón	Arena Gruesa	Over	Caolines
AGLOMERADOS NUMANCIA	Piedra Chancada	Arena Gruesa	Confitillo	Hormigón	Afirmado
DEPOSITOS SANTA BEATRIZ SAC	Over	Roca	Afirmado	Piedra Chancada	Confitillo
CONSTRUCTOR SANTA VERONICA SRL	Over	Roca	Confitillo	Over	Afirmado
E&E INGENIERO Y CONSTRUCCION	Piedra Chancada	Arena Gruesa	Confitillo	Arena Fina	Afirmado
PEREZ Y CASTRO ING CIVIL SRL	Afirmado	Confitillo	Over	Roca	Confitillo
ALEMAN ALEMAN CESAR INGENIERO	Afirmado	Hormigón	Roca	Ocres	Confitillo
ARIAS MEDINA ADOLFO ADALBERTO	Afirmado	Arena Gruesa	Caolines	Ocres	Hormigón
BURNEO SEMINARIO ARMANDO RAUL	Piedra Chancada	Hormigón	Arena Fina	Over	Confitillo

CORPORATION Sol Radiante del Norte SAC	Piedra Chancada	Over	Arena Fina	Roca	Piedra Chancada
CHAVEZ SANCHEZ JUAN ESTUARDO	Afirmado	Over	Arena Gruesa	Arena Fina	Piedra Chancada
Castillo Ruiz José Humberto	Afirmado	Confitillo	Arena Fina	Over	Afirmado
CONSTRUCTORA RODEMA SAC	Piedra Chancada	Piedra Chancada	Hormigón	Over	Piedra Chancada
G Y M CONS. SERV .GENERALES	Afirmado	Arena Gruesa	Hormigón	Caolines	Confitillo
PROYECTOS DE NORTE SA	Piedra Chancada	Confitillo	Afirmado	Over	Afirmado
SANTA LUCIA SAC	Piedra Chancada	Confitillo	Confitillo	Afirmado	Piedra Chancada
SEAMPACA Y CIA SAC	Piedra Chancada	Confitillo	Arena Gruesa	Arena Fina	Confitillo
ESCABE EJECUTORES & CONST. ASO	Piedra Chancada	Afirmado	Arena Fina	Over	Arena Gruesa
Encalada Pazos Arturo Ing.	Piedra Chancada	Roca	Afirmado	Piedra Chancada	Afirmado
SANDRA INGENERIA Y CONST. EIRL	Piedra Chancada	Arena Fina	Piedra Chancada	Afirmado	Piedra Chancada
TRONCOS CONSTRUCCIONES SRL	Piedra Chancada	Afirmado	Confitillo	Hormigón	Arena Gruesa
SUAREZ CONST.EQUIP.SRL	Ocres	Hormigón	Piedra Chancada	Afirmado	Afirmado
PROYECTO ESPECIAL CHIRA PIURA	Hormigón	Arena Gruesa	Over	Piedra Chancada	Piedra Chancada
MOSCOL CONTRATISTA GENERALES SAC	Piedra Chancada	Afirmado	Hormigón	Confitillo	Arena Fina
ING.CONST.LORENA S.A.C	Afirmado	Confitillo	Hormigón	Arena Fina	Piedra Chancada
JR EJECUTORES Y CONSULTORES SAC	Piedra Chancada	Over	Confitillo	Hormigón	Afirmado
SANCHEZ CAMPOS CONTRATISTAS GENERALES	Afirmado	Confitillo	Over	Hormigón	Piedra Chancada
YAKSETIG GUERRERO SA CONTRAT. GRSL	Piedra Chancada	Confitillo	Arena Fina	Afirmado	Hormigón

INMOBILIARIA CONSTRUCTORA SERVICIOS SAN CARLOS SAC	Over	Arena Gruesa	Confitillo	Hormigón	Afirmado
---	------	--------------	------------	----------	----------

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

Comentario:

En el cuadro se determinó que cada constructora compra diferentes volúmenes de Agregados anualmente, se determina de la siguiente manera:

- ✓ 100-150: El Agregado que más compran es el de Piedra Chancada
- ✓ 200-220: El Agregado que más compran es Arena Gruesa
- ✓ 250-270: El Agregado que más compran es Confitillo
- ✓ 280-300: El Agregado que más compran es Arena Fina al igual que el Over
- ✓ 320-350: El Agregado que más compran es Afirmado, además que lo demandan en mayor proporción.

Esto se debe considerar ya que tendríamos que tener dichos materiales a disposición para poder abastecer a las Empresas Constructoras.

NOMBRE DE EMPRESAS	Proyección de Demanda a 1 año
AGLOMERADOS NUMANCIA	60000
ALEMAN ALEMAN CESAR INGENIERO	35000
ARIAS MEDINA ADOLFO ADALBERTO	48000
Asel ingeniero SRL	50000
BARRANTES Y CIA SRL	89000
BELUPU AGURTO JORGE ING	36000
BURNEO SEMINARIO ARMANDO RAUL	58000
Castillo Ruiz José Humberto	22000
CHAVEZ SANCHEZ JUAN ESTUARDO	28000
CONSTRUCTOR SANTA VERONICA SRL	49000
Constructora Jese SRL	37000
Constructora la Única SAC	71000
CONSTRUCTORA RODEMA SAC	58000
Constructora San Jacinto	41000
CORPORATION Sol Radiante del Norte SAC	50000
DEPOSITO SAN ANTONIO SAC	53000
DEPOSITOS SANTA BEATRIZ SAC	39000
E&E INGENIERO Y CONSTRUCCION	58000
Encalada Pazos Arturo Ing.	34000
EPS Grau SA	76000
ESCABE EJECUTORES & CONST. ASO	44000
FAMERCON SRL	30000
FORTALEZA SRL SERVICIOS GENERA	85000
G Y M CONS. SERV .GENERALES	75000
Hegasa SAC	33000
ING.CONST.LORENA S.A.C	48000
INMOBILIARIA CONSTRUCTORA SERVICIOS SAN CARLOS SAC	66000
JR EJECUTORES Y CONSULTORES SAC	76000
MOSCOL CONTRATISTA GENERALES SAC	87000

NorkaCorporetion SAC	54000
PEREZ Y CASTRO ING CIVIL SRL	74000
Petroleros del Perú SA	39000
PROYECTO ESPECIAL CHIRA PIURA	56000
PROYECTOS DE NORTE SA	47000
SANCHEZ CAMPOS CONTRATISTAS GENERALES	56000
SANDRA INGENERIA Y CONST. EIRL	67000
SANTA LUCIA SAC	47000
SEAMPACA Y CIA SAC	31000
SUAREZ CONST.EQUIP.SRL	62000
TRONCOS CONSTRUCCIONES SRL	42000
YAKSETIG GUERRERO SA CONTRAT. GRLS	53000

Fuente: Cuestionario aplicado dueños y/o representantes legales de las empresas constructoras existentes en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

Comentario:

En el cuadro se muestran las proyecciones en un periodo de 1 año, siendo la Empresa constructora Barrantes y CIA SRL, la que mayor volumen de demanda en Agregados posee, la misma resulta atractiva para la Empresa ya que podríamos ser sus proveedores ofreciéndoles nuestros Agregados teniendo en cuenta la información antes recopilada.

EMPRESAS	Hormigón	Arena Fina	Arena Gruesa	Confitillo	Arcilla	Piedra Chancada	Piedra Pilca	Afirmado
ARAINGENIEROS SAC	X	0	0	0	X	0	0	0
Cesar Zapata Chaparro	0	X	0	X	0	0	0	X
Diestu EIRL	0	X	X	0	0	X	0	0
EMP.TRANSP.SETUR SRL	X	X	X	0	0	0	0	X
GAM	0	0	0	X	0	X	X	0
GIAFA SAC	X	X	X	0	0	0	0	0
GREENPERU EIRL	0	0	0	X	X	X	X	0
GRUPO SANTA MARIA	X	X	X	0	0	0	0	X
RAR E.I.R.L	X	0	0	X	0	0	0	X
GUSTAVO EIRL	0	X	X	0	0	0	0	0
Héctor Ortiz	X	0	0	0	0	0	0	0
HERPUCON	X	0	0	X	X	0	0	0
ING.ADOLFO ARIAS MEDINA	0	0	0	X	0	X	X	0
ING.IVAN DELCARPIO	X	0	0	X	0	0	0	X
JD & J	0	0	0	0	0	0	0	X
LADRILLERA NACIONAL SAC	X	0	X	0	0	0	X	X
VULCANO	X	X	X	X	X	0		X
LEO PEÑAFIEL	0	X	X	0	0	0	X	0
MACKENZIE SAC	0	X	X	X	0	X	X	0
NERUSA	X	0	0	X	0	0	0	X
SAN JORGE EIRL	0	0	0	0	X	X	X	0
YAGUEZA	X	0	0	X	0	0	0	X
P Y V CONTRATISTA EIRL	X	0	0	X	0	0	0	X
VISEN SRL	0	0	X	0	0	X	X	0
SERVAN SRL	X	0	X	X	0	0	0	X
SR DE LOS MILAGROS Y CAUTIVO	X	0	0	X	0	0	0	X
STEVEN S.A	0	X	X	0	0	X	X	0
VVO Construcciones y Proyectos	X	X	X		X	0	0	X
TECHIN	0	X	X	0	0	0	X	0

Teodoro Palacios Peña	X	0	0	X	0	0	0	X
GRAÑA Y MONTERO	0	X	X	0	0	0	0	0
TRACTOPART´S SRL	X	0	X	0	0	0	0	0
TRANSDIR	0	0	0	X	X	0	0	X
TRANSPORTE DE AGREGADOS JUNCO	X	X	X	0	0	X	X	0
TRANSPORTE Y SERVICIOS YANINA	X	0	0	X	0	0	0	X

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca

Comentario:

En el cuadro nos muestra, acerca del material que poseen las Empresas que venden agregados siendo el Hormigon el material que mas poseen dichas canteras; y el que menos poseen es la Piedra Chancada , siendo una ventaja competitiva ya que al no tener la Piedra Chancada podriamos ofrecer dicho Agregado que es indispensable a las Empresas Constructoras y este material es el que exigen estas empresas como ya lo vimos anteriormente.

EMPRESAS		MAQUINARIA CON LA QUE CUENTAN			
ARAINGENIEROS SAC	Tractor Oruga			Cargador Frontal	Cisterna
Cesar Zapata Chaparro		Volquete		Cargador Frontal	
Diestu EIRL					
EMP.TRANSP.SETUR SRL	Tractor Oruga	Volquete		Cargador Frontal	Excavadora
GAM		Volquete			
GIAFA SAC	Tractor Oruga			Cargador Frontal	
GREENPERU EIRL	Tractor Oruga	Volquete	Retro.- Excavadora	Cargador Frontal	Cisterna
GRUPO SANTA MARIA					
RAR E.I.R.L	Tractor Oruga	Volquete			
GUSTAVO EIRL				Cargador Frontal	
Hector Ortiz		Volquete			Cisterna
HERPUCON	Tractor Oruga	Volquete	Retro.- Excavadora	Cargador Frontal	Excavadora
ING.ADOLFO ARIAS MEDINA		Volquete		Cargador Frontal	
ING.IVAN DELCARPIO		Volquete		Cargador Frontal	
JD & J				Cargador Frontal	
LADRILLERA NACIONAL SAC	Tractor Oruga		Retro.- Excavadora		Cisterna
VULCANO	Tractor Oruga	Volquete	Retro.- Excavadora	Cargador Frontal	
LEO PEÑAFIEL		Volquete			

MACKENZIE SAC						
NERUSA			Volquete		Cargador Frontal	
SAN JORGE E.I.R.L						
YAGUEZA	Tractor Oruga		Volquete			
P Y V CONTRATISTA EIRL	Tractor Oruga		Volquete	Retro.- Excavadora	Cargador Frontal	Cisterna
VISEN SRL			Volquete	Retro.- Excavadora	Cargador Frontal	Excavadora
SERVAN SRL			Volquete		Cargador Frontal	
SR DE LOS MILAGROS Y CAUTIVO			Volquete	Retro.- Excavadora		Excavadora
STEVEN S.A						
VVO Construcciones y Proyectos				Retro.- Excavadora		Excavadora
TECHIN						
Teodoro Palacios Peña			Volquete		Cargador Frontal	
GRAÑA Y MONTERO	Tractor Oruga		Volquete		Cargador Frontal	Cisterna
TRACTOPART'S SRL	Tractor Oruga			Retro.- Excavadora		Excavadora
TRANSDIR			Volquete		Cargador Frontal	Cisterna
TRANSPORTE DE AGREGADOS JUNCO						
TRANSPORTE Y SERVICIOS YANINA			Volquete		Cargador Frontal	Cisterna

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura

Autor: Oswaldo Reyes Arca

Comentario:

El cuadro nos muestra el tipo de Maquinaria que poseen las Empresas que venden Agregados, siendo el Volquete la Maquinaria que mayormente poseen dichas empresas; el resultado del cuadro nos muestra que es indispensable poseer maquinaria ya que esto facilita la extracción del material para su posterior venta, además que como sabemos existen otras empresas que nos pueden sacar ventaja al poseer su propia maquinaria, ya que nuestra empresa se presta a riesgos al no encontrar maquinaria para alquilar haciendo que se genere perdidas.

	600 m3	%	700 m3	%	800 m3	%
Arias Medina, Barrantes y Cia SRL, Constructora San Jacinto					X	2.86
Alemán Cesar Ingeniero, Constructora la Única, Farmecon S.R.L, Hegasa S.A.C			X	2.86		
Farmecon S.R.L, Constructora			X	2.86		
Constructora La Única, Deposito San Antonio					X	2.86
Troncos Construcciones	X	2.86				
Proyecto Del Norte, Hegasa S.A.C					X	2.86
Suarez Construcciones S.R.L, Yasetig Guerrero S.A			X	2.86		
Santa Lucia S.A.C, NorkaCorporetion					X	2.86
E.P.S GRAU S.A, Rodema S.A.C			X	2.86		
Constructora JESE SRL	X	2.86				
Asel Ingenieros S.R.L, Farmecon S.R.L			X	2.86		
Deposito Santa Beatriz, Santa Lucia, Seampaca y CIA S.A.C					X	2.86
ING. Lorena S.A.C, Burneo Seminario					X	2.86
G y M Construcciones, Proyecto Chira Piura, Jr. Ejecutores y Consultores SAC			X	2.86		
Sandra Construcciones EIRL, Constructora San Jacinto, E.P.S GRAU S.A	X	2.86				
Rodema S.A.C, Constructora Jesse SRL, Constructora San Jacinto			X	2.86		
Sol Radiante S.A.C, Deposito San Antonio, FARMECON SRL			X	2.86		
Moscol Contratistas Generales, Sandra E.I.R.L, SEAMPACA					X	2.86
YAKSETIG GUERRERO S.A, Troncos Construcciones S.RL					X	2.86
Norka Contratistas, Proyecto Chira Piura	X	2.86				
Pérez ING, Lorena S.A.C, San Carlos S.A.C			X	2.86		
Castillo Ruiz ING, Deposito Santa Beatriz, E.P.S Grau S.A					X	2.86
Fortaleza S.R.L, Farmecon S.R.L, Escabe Ejecutores & Consultores					X	2.86
Encalada ING, Alemanan ING, Asel ING	X	2.86				
Moscol S.AC, Santa Lucia S.A.C, Jr. Ejecutores SAC					X	2.86
Constructora Rodema, Constructora San Jacinto, Farmecon S.R.L			X	2.86		
G y M Construcciones, Deposito Santa Beatriz S.A.C, Arias Adolfo	X	2.86				
Proyectos del Norte S.A, Seampaca y CIA S.A.C	X	2.86				
Santa Lucia S.A.C, Fortaleza S.R.L			X	2.86		
Barrantes y Cia S.R.L					X	2.86

Chávez Sánchez, Escabe Ejecutores, Castillo Ruiz ING	X	2.86				
Aglomerados Numancia, Arias Medina, Constructora San Jacinto	X	2.86				
Yasektig Guerrero S.A, Petroleros del Perú S.A, Sandra EIRL, Troncos S.R.L			X	2.86		
Proyecto Chira Piura, Lorena S.A.C, Pérez y Castro S.R.L					X	2.86
Constructora Jesse, Constructora La Única, Belupu ING			X	2.86		
TOTAL	9	25.7	13	37.1	13	37.1

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

Comentario:

En el cuadro nos muestra el volumen que demandan las Empresas constructoras, teniendo 13 de dichas empresas que demandan 700 m³, al igual que 800 m³; esto nos sirve como referencia para tener una idea de capacidad en la atención de los pedidos, ya que manejaremos cifras iguales a las ya expresadas en los resultados, sin embargo no podemos descuidar a los pedidos pequeños ya que el pedido es referencial ya que esto puede incrementar de acuerdo a la obra que estén desarrollando las Empresas Constructoras.

Nombre de Empresas	Área de Canteras	Condiciones	Tiempo de Agotamiento
ARAINGENIEROS SAC	49 Hectáreas	En óptimas condiciones	5 años
Cesar Zapata Chaparro	60 Hectáreas	Buenas Condiciones	6 años
Diestu EIRL	19 Hectáreas	Buenas Condiciones	4 años
EMP.TRANSP.SETUR SRL	20 Hectáreas	Óptimas Condiciones	10 años
GAM	9 Hectáreas	Buenas Condiciones	3 años
GIAFA SAC	10 Hectáreas	Buenas Condiciones	2 años
GREENPERU EIRL	40 Hectáreas	Óptimas Condiciones	3 años
GRUPO SANTA MARIA	8 Hectáreas	Condiciones Favorables	10 años
RAR E.I.R.L	23 Hectáreas	Buenas Condiciones	5 años
GUSTAVO EIRL	6 Hectáreas	Condiciones Favorables	2 años
Héctor Ortiz	12 Hectáreas	Buenas Condiciones	3 años
HERPUCON	90 Hectáreas	Óptimas Condiciones	12 años
ING.ADOLFO ARIAS MEDINA	28 Hectáreas	Buenas Condiciones	6 años
ING.IVAN DELCARPIO	11 Hectáreas	Buenas Condiciones	8 años
JD & J	15 Hectáreas	Óptimas Condiciones	7 años
LADRILLERA NACIONAL SAC	23 Hectáreas	Condiciones Favorables	14 años
VULCANO	45 Hectáreas	Óptimas	23 años
LEO PEÑAFIEL	112 Hectáreas	Buenas Condiciones	6 años
MACKENZIE SAC	85 Hectáreas	Buenas Condiciones	4 años
NERUSA	37 Hectáreas	Condiciones Favorables	6 años
P Y V CONTRATISTA EIRL	49 Hectáreas	Buenas Condiciones	7 años
YAGUEZA	101 Hectáreas	Buenas Condiciones	9 años
SAN JORGE EIRL	37 Hectáreas	Buenas Condiciones	16 años
VISEN SRL	67 Hectáreas	Óptimas Condiciones	20 años
SERVAN SRL	56 Hectáreas	Condiciones Favorables	11 años
SR DE LOS MILAGROS Y CAUTIVO	120 hectáreas	Condiciones Favorables	8 años
STEVEN S.A	100 hectáreas	Óptimas Condiciones	13 años
VVO Construcciones y Proyectos	20 hectáreas	Buenas Condiciones	12 años
TECHIN	19 hectáreas	Condiciones Favorables	6 años
Teodoro Palacios Peña	35 hectáreas	Buenas Condiciones	8 años
TORA	45 hectáreas	Buenas Condiciones	23 años
TRACTOPART'S SRL	65 hectáreas	Buenas Condiciones	9 años
TRANSDIR	35 hectáreas	Buenas Condiciones	11 años
TRANSPORTE DE AGREGADOS JUNCO	117 hectáreas	Óptimas Condiciones	5 años
TRANSPORTE Y SERVICIOS YANINA	103 hectáreas	Condiciones Favorables	11 años

Fuente: Cuestionario aplicado a empresas que venden agregados en Piura
Autor: Oswaldo Reyes Arca

-En el cuadro de resultado nos muestra que la cantera con más Área es la de la Empresa Señor de los Milagros y Señor Cautivo siendo de 120 Hectáreas.

-En cuanto a las condiciones actuales de las canteras, la mayoría expreso que las mismas se encuentran en buenas condiciones.

-En cuanto al tiempo de Agotamiento del Material (Agregados), el menor tiempo es para la empresa Gustavo E.I.R.L con 2 años, y la de mayor tiempo es la de la empresa VULCANO con 23 años, se debe tomar en cuenta el tiempo de Agotamiento del material de la empresa Gustavo y tratar de conseguir o atraer a sus actuales clientes, mientras que para la empresa VULCANO se debe averiguar los precios que ofrecen el Material y tratar de manejar tarifas más bajas a lo ofrecidos.

CONDICIONAMIENTOS DEL MERCADO:

Los Condicionamientos del mercado se dan en relación a los resultados vertidos tanto para la (OFERTA como para la DEMANDA).

DEMANDA:

-El 100% de la totalidad de Empresas constructoras demandan servicios de Agregados.

-El 51.2% de dichas empresas considera la Calidad del Material antes de Sub contratar los Servicios.

-El 61.4% demanda material que se transporta hasta la Obra en ejecución.

-Con respecto al Volumen promedio de pedidos de Material anual que solicitan las Empresas se dan en relación ha: (expresado en miles)

- Afirmado: 100- 150 m3 con el 36.58%
- Confitillo: 200-220 m3 con el 29.27%
- Confitillo: 250-270 m3 con el 24.39 %
- Arena Gruesa y Fina: 280- 300 m3 con el 17.07%
- Afirmado: 320 – 350 m3 con el 21.95%

OFERTA:

El 34.3% de las Empresas Constructoras que sub contratan servicios de venta de Agregados se dedican a la Construcción de Edificaciones.

El 37.1% demandan entre 700 a 800 m3 de Material semanalmente. Con respecto a Empresas que venden Agregados el 57.14% poseen Hormigón en sus canteras, además de Afirmado, Confitillo, Arena Gruesa respectivamente.

La cantera de mayor expansión es de 120 hectáreas y las mismas se encuentran en buenas condiciones (51.5%), pero sin embargo algunas les quedan 3 años para poder retirar material.

Con respecto a la Maquinaria que poseen Volquetes (62.86%), Cargador Frontal (54.29%) y Tractor Oruga (34.29%), maquinaria que son indispensables para la extracción de Material.

El 74.3% de estas Empresas no compro Maquinaria en los últimos años, en cuanto a su condición o estado actual se encuentran “operativas” con el 28.6%.

COMENTARIO

En cuanto a la Demanda, existe demanda insatisfecha, el volumen de pedido

deriva de la Obra que estén realizando, de la misma manera el material que requieran, en cuanto a lo que consideran al Sub contratar Agregados es la Calidad del Material, con respecto a las condiciones en la cual demandan agregados prefieren puesto en obra, por tal motivo se necesitaría volquetes para transportar el material. En cuanto el Volumen anual podemos apreciar que los materiales que más requieren son Afirmado, Confitillo, Arena fina, los cuales seria prioridad poseerlos en las canteras.

En cuanto a la Oferta, la mayoría de sus clientes se dedican a edificaciones y demandan entre 700 y 800 m³ respectivamente. La mayoría de estos poseen canteras en Óptimas condiciones y tienen los agregados que se requieren, la máxima expansión territorial es de 120 hectáreas y el tiempo estimado que consideran que se agotaría el material es de 23 años, sin embargo se debe considerar que el 62.8% de estas empresas poseen Volquetes, 34.29% Tractor Oruga, 54.29% Cargador Frontal, lo cual son indispensables para la extracción y transporte de Agregados a las Obras de las Empresas constructoras, por el contrario el 74.3% de estas empresas que poseen maquinaria no compraron maquinaria nueva, lo que sería una ventaja para T.O.R.A.

NIVEL DE RENTABILIDAD Y FACTIBILIDAD DEL PLAN

Para determinar la Rentabilidad y Rentabilidad del plan nos enfocamos a las ventas que tiene la Empresa, la cual actualmente cuenta con 4 clientes como son: Graña y Montero, Arias Medina, Yakseting Guerrero y Herpucon, para lo cual enfocamos las ventas en Cantidad de Agregados y Tipo de Material.

Cliente: Graña Y Montero					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado Preparado	S/. 25.00	600 M3	S/. 15,000.00	S/.60,000.00	S/. 720,000.00
PiedraChancada	S/. 80.00	90 M3	S/. 7,200.00	S/. 28,800.00	S/. 345,600.00
Hormigón	S/. 35.00	100 M3	S/. 3,500.00	S/. 14,000.00	S/. 168,000.00
TOTAL			S/. 25,700.00	S/. 102,800.00	S/. 1,233,600.00

Cliente: Arias Medina					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado Preparado	S/. 25.00	150 M3	S/. 3,750.00	S/. 15,000.00	S/. 180,000.00
Arena Fina	S/. 25.00	80 M3	S/. 2,000.00	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00
Arena Gruesa	S/. 39.00	120 M3	S/. 4,680.00	S/. 18,720.00	S/.224,640.00
TOTAL			S/. 10,430.00	S/. 41,720.00	S/. 500,640.00

Cliente: Yakseting Guerrero S.A Contra. Generales

Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado sin Preparar	S/. 20.00	600 M3	S/. 12,000.00	S/. 48,000.00	S/. 576,000.00
Hormigón	S/. 40.00	120 M3	S/. 4,800.00	S/. 19,200.00	S/. 230,400.00
Confitillo de ¼	S/. 75.00	80 M3	S/. 6,000.00	S/. 24,000.00	S/. 288,000.00
TOTAL			S/. 22,800.00	S/. 91,200.00	S/. 1,094,400.00

Ciente: HERPUCON					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado Preparado	S/. 25.00	500 M3	S/. 12,500.00	S/. 50,000.00	S/. 600,000.00
Confitillo de ½	S/. 65.00	105 M3	S/. 6,825.00	S/. 27,300.00	S/. 327,600.00
TOTAL			S/. 19,325.00	S/. 77,300.00	S/. 927,600.00

COMENTARIO:

Podemos apreciar que la rentabilidad que se obtiene al vender Agregados es positiva, sin embargo a la utilidad generada se le resta el alquiler de maquinaria que más adelante explicaremos en los Egresos, por lo tanto si contáramos con Maquinaria Propia se generaría más Utilidad para la Empresa.

I. ANALISIS SITUACIONAL (METODO CANVAS)

<p>Socios Clave</p> <p>Los socios de la Empresa T.O.R.A son las constructoras y los proveedores son los depósitos, los grifos y las tiendas del rubro de ventas de repuestos.</p>	<p>Actividades Claves</p> <p>La empresa tiene como actividad principal la venta de agregados para la construcción.</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Venta de agregados que son utilizados para la construcciones y /o proyectos de cualquier índole, contribuyendo el crecimiento y desarrollo de la ciudad</p>	<p>Relaciones con Clientes</p> <p>Los clientes esperan un servicio de buena calidad en cuento agregados que le faciliten la construcción y buenos resultados.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Los clientes de T.O.R.A son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-G y M 2.- Arias Medina 3.- Yaksetig Guerrero 4.- Herpucon
	<p>Recursos Clave</p> <p>La comunicación es el recurso clave, ya que es el enlace para la recepción de los pedidos, el volumen y el periodo de tiempo de entrega.</p>		<p>Canales</p> <p>Los clientes prefieren que los agregados sean llevados a la obra en ejecución, a través de volquetes de carga.</p>	

Estructuras de Costos

Los costos de la empresa T.O.R.A se dan en relación a :

- 1.- Pagos de planilla
- 2.- Alquiler de maquinaria
- 3.- Compra de combustibles
- 4.- Compra de Insumos
- 5.- Gastos Varios

Fuentes de Ingresos

Precios de Agregados:

- a) Arena Fina S/ 25.00
- b) Arena Gruesa S/39.00
- c) Confitillo S/65.00
- d) Hormigón S/40.00
- e) Piedra S/ 45.00
- f) Piedra Chancada S/ 85.00
- g) Over S/ 89.00
- h) Afirmado S/ 29.00

II. ANÁLISIS INTERNO

2.1 LA EMPRESA:

La Empresa T.O.R.A, es una empresa unipersonal (Persona Natural con Negocio), tiene 3 años en el mercado su actividad principal es ofrecer el servicio de la venta de Agregados de Construcción en su gran variedad existente.

El mercado Objetivo al cual se dirige T.O.R.A son las empresas constructoras existentes en Piura, las cuales son 41 (según la Cámara de Comercio- Piura).

La actividad a la cual está destinada dicha empresa resulta atractiva debido al auge que se está dando con respecto a la construcción en nuestra ciudad, ya que cada vez existen más proyectos y/o obras a desarrollarse contribuyendo al crecimiento de nuestra ciudad.

La ventaja competitiva de la empresa es que posee canteras propias, en las cuales se encuentran Materiales (Agregados), en buenas condiciones, además de estar con certificación de los laboratorios de la Universidad Nacional, SENCICO, en los cuales intervienen procesos de análisis granulométrico, análisis químico, que arrojan las condiciones favorables para la explotación de dichos Agregados.

Otra de las ventajas que posee la empresa T.O.R.A es la ubicación de las canteras ya que se encuentran cerca de la ciudad, generando atracción para las empresas constructoras ya que como se sabe a más es la lejanía más se incurre en costes de transporte y movilización de Equipos.

2.2 CAPACIDAD DIRECTIVA:

2.2.1 Planear:

Para determinar la Capacidad directiva se realizó la guía de observación, se pudo encontrar una buena planeación, empezando que se tienen metas claras, cumplimiento de la toma de decisiones y además poseen un plan para alcanzar metas, lo cual contribuye al buen análisis estratégico en la empresa.

Lo que falta es que no tienen los proyectos a futuro definidos, pues esto debe influir a que es impredecible tener una visión de los pedidos a futuro.

En cuanto al cumplimiento de requerimientos, se debe principalmente al tiempo de demora de proveer ya sea con insumos, combustible, materiales de oficina al personal, lo que contribuye a la lentitud del desempeño laboral.

MATRIZ DE OBSERVACIÓN					
INDICADORES	PESO	FORTALEZA	DEBILIDAD	CLASIFICACIÓN	PONDERADO
Metas claras	0.20	X		3	0.60
Proyectos a futuros definidos	0.15		X	2	0.30
Ejecución en la toma de decisiones	0.15	X		2	0.30
Cumplimiento de los Requerimientos	0.20		X	3	0.60
Implementación de planes de acción para alcanzar metas	0.30	X		2	0.60
	1.00				2.40

Fuente: Guía de observación realizada en la Empresa T.O.R.A

Con una ponderación de 2.40 en una escala del 1 al 4, teniendo como punto medio 2.5. La planeación indica que predominan son las FORTALEZAS, con indicadores que consideran que tienen metas claras, Ejecución en la toma de decisiones, Implementación de planes de acción

2.2.2 Organización

La empresa posee un organigrama que a nuestro juicio es línea funcional el cual se sustenta con el Manual de Organización de Funciones (MOF), además la empresa posee personal capacitado para el desempeño de las labores las cuales emplean:

- Trabajo de campo: se da en la cantera, en la cual se extraen los agregados para su posterior venta, aquí intervienen el Departamento Operativo, en el cual está el Jefe de Operaciones (encargado de la supervisión de la sustracción de material), y los peones (que son los encargados de sacar la merma existente en el material, así como el control de los volúmenes extraídos).

- En oficina: aquí interviene el Departamento Administrativo (en las cuales se ordenan los pedidos, se realiza la facturación, así como se brinda la información acerca de los precios del material en cuestión, se archivan documentos, se reciben requerimientos e se realizan órdenes de compra y se realiza cobranza) Contable (se encarga de ver toda la documentación correspondiente a la SUNAT como son la declaraciones mensuales, anuales, elaborar planillas y administrar cuentas).

2.2.2.1 Organigrama (De la Empresa)



1.2.3 Organización:

MATRIZ DE OBSERVACIÓN					
INDICADORES	PESO	FORTALEZ A	DEBILIDA D	CLASIFICACIÓ N	PONDERAD O
Organigrama Claro	0.15	x		2	0.30
eficiente manual de organizaciones y funciones	0.16	x		4	0.64
Definición de las funciones	0.25		X	3	0.50
correcto uso de los recursos de la empresa	0.20		X	2	0.40
funcionamiento de las políticas de la empresa	0.24		X	2	0.48
TOTAL	1.00				2.32

Fuente: Guía de observación realizada en la Empresa T.O.R.A

- Con una ponderación de 2.32 en una escala de 1 al 4, tomando como punto medio de 2.50. La organización indican que predominan las debilidades con los indicadores como la definición de las funciones, correcto usos de los recursos de la empresa y por último el cumplimiento de las políticas de la empresa, teniendo como mayor ponderación el indicador de definición de las funciones con 0.64 correspondientes a las debilidades.

2.2.4 Dirección:

En la guía de observación se determinó que la empresa posee una buena dirección partiendo del trabajo en equipo, luego tiene eficiencia en la toma de decisiones de liderazgo, pero sobre todo lo más importante es la buena comunicación que existe.

En la parte que carece de eficiencia es que no posee una capacitación constante, ya que el rubro del negocio no lo acredita para tal, pero es importante tener al personal capacitado, pues influye al desempeño laboral.

MATRIZ DE OBSERVACIÓN					
INDICADORES	PESO	FORTALEZ A	DEBILIDA D	CLASIFICACIÓ N	PONDERAD O
Trabajo en equipo efectivo	0.15	X		2	0.30
Eficiencia en la toma de decisiones	0.15	X		3	0.45
Capacitación constante	0.18		X	1	0.18
eficiente clima laboral	0.16		X	1	0.16
Liderazgo	0.16	X		3	0.48
Buena comunicación laboral	0.20	X		4	0.80
TOTAL	1.00				2.37

Fuente: Guía de observación realizada en la Empresa T.O.R.A

- Con una ponderación de 2.37. la dirección indica que predomina las fortalezas con los indicadores de trabajo en equipo, eficiencia en la toma de decisiones, capacitación constante, eficiente clima laboral, liderazgo, buena comunicación laboral, teniendo como mayor ponderación el indicador Buena Comunicación Laboral con 0.80 correspondientes a las debilidades.

2.2.5 Control:

Dentro del control encontramos que la empresa posee un sistema de supervisión al personal, además de poseer un control de entrada y salida lo que permite tener una mayor supervisión en la empresa en cuanto al cumplimiento del horario laboral.

En lo que está careciendo es en hacer cumplir con el reglamento interno ya que se presentan algunos inconvenientes en la labor diaria que violan las normas establecidas, y por lo consecuente también se carece de mecanismos de evaluación de personal ya sea como exámenes médicos y psicológicos periódicos, lo que nos permitiría conocer en qué situación se encuentra el personal de la empresa.

MATRIZ DE OBSERVACIÓN					
INDICADORES	PESO	FORTALEZ A	DEBILIDA D	CLASIFICACIÓ N	PONDERAD O
Dispone el sistema de supervisión al personal	0.18	X		3	0.54
Dispone sistema de entrada y salida del personal	0.18	X		3	0.54
Cumplimiento del reglamento interno	0.21		X	2	0.42
Existencia de mecanismos de evaluación laboral	0.23		X	1	0.23
Promueve y exigen el cumplimiento del horario laboral.	0.20	X		3	0.60
TOTAL	1.00				2.33

Fuente: Guía de observación realizada en la Empresa T.O.R.A

- Con una ponderación de 2.33. El control indica que predominan las debilidades como las fortalezas, con indicadores como: disponer el sistema de supervisión al personal, dispone sistema de entrada y salida del personal, Promueve y exige el cumplimiento del horario laboral, teniendo con mayor ponderación en indicador de promover y exigir el cumplimiento del horario laboral (0.60).

II. RECURSOS HUMANOS (PERSONAL)

La empresa T.O.R.A, cuenta con el siguiente personal en la empresa:

Nº	Nombres y Apellidos	Cargo
1	Tomas Oswaldo Reyes Arca	Gerente General
2	Alejandro Oswaldo Reyes Valdiviezo	Jefe Operaciones
3	Cesar Vega Palacios	Administrador
4	Carlos Lovera Palomino	Contador
5	Hernán Eusebio Reyes Valdiviezo	Aux. Contable
6	Gerardo Vargas Otero	Aux. Administrativo
7	Jacky Salazar Gamboa	Secretaria
8	Fernando Rufino Ruiz	Guardián
9	Carlos Yapapasca Abad	Encargado de Cantera
10	Herry Imán Tume	Peón

Del total de trabajadores sólo 8 están en planilla, y el resto trabajan por recibos por honorarios. Los que se encuentran en planilla gozan de los beneficios de tener un seguro, tener CTS, así como ratificaciones de acuerdo a los periodos establecidos, así como contar con una empresa de aportaciones (AFP). Los que se encuentran en Recibos por Honorarios, no reciben beneficios pero al estar en la parte operativa (cantera) se les reconoce los pasajes, así como el almuerzo diario

III. **RECURSOS MATERIALES**

La empresa T.O.R.A cuenta con los siguientes recursos.

Para extracción de Material

01 Cantera: distrito poblado Curumuy, límite entre Piura- Sullana con un área de 200 Ha.

01 Cantera: Distrito de Tambo grande, provincia de Piura con una área de 180 Ha.

Para el transporte de personal/ petróleo e insumos

- Camioneta doble cabina Mazda blanca año 2010
- Camioneta doble cabina Nissan roja (transporte) año 1985

Para el uso en canteras

- ✓ 10 Lampas
- ✓ 15 picos
- ✓ 10 barretas
- ✓ 09 combas
- ✓ 05 winchas
- ✓ 04 zarandas con malla
- ✓ 02 cajas c/u conteniendo un juego de herramientas
- ✓ 06 linternas
- ✓ 06 cilindros
- ✓ 02 bombas manuales
- ✓ 10 galoneras

Para el uso de campamento

- 02 carpas
- 04 colchones
- 03 frazadas
- 02 camas
- 01 camarote

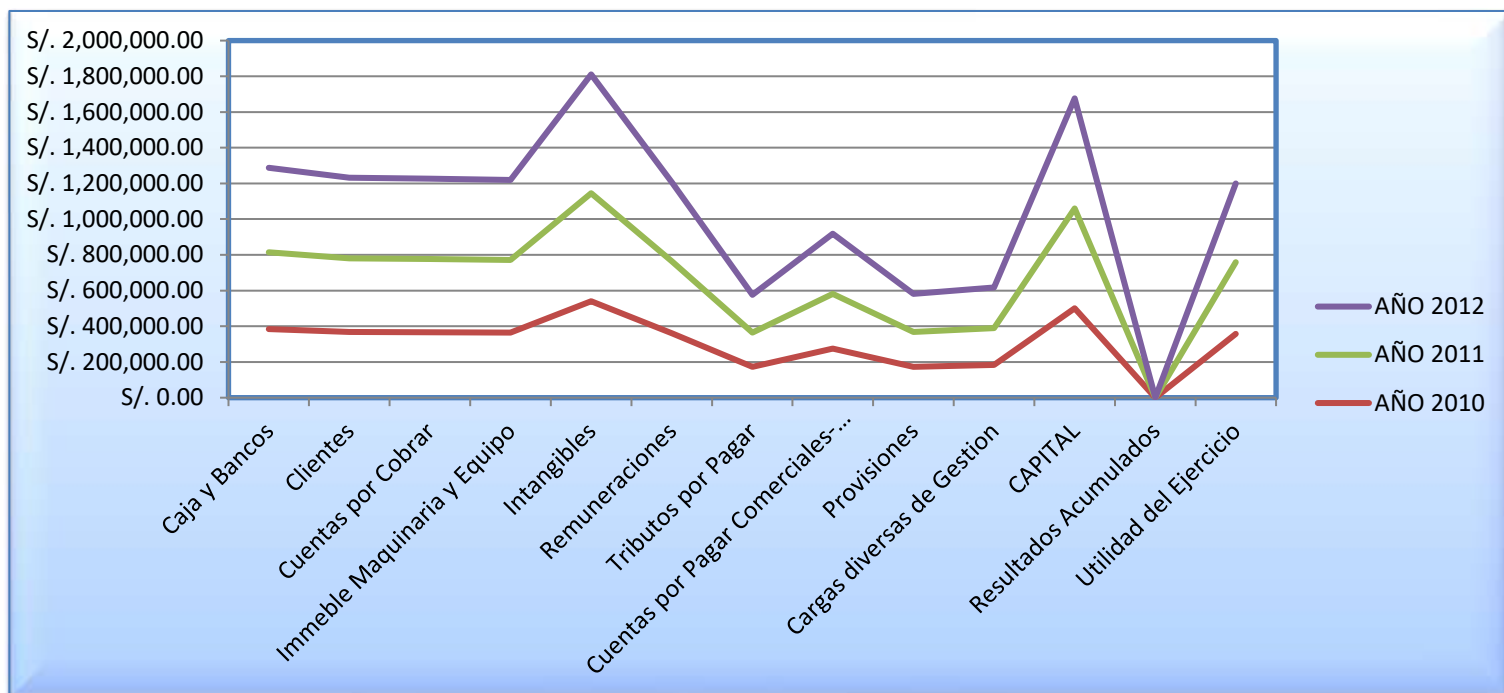
Bienes tangibles de Oficina:

- 02 Escritorio
 - 02 computadoras
 - Material de oficina
 - 01 impresora
 - 01 estante para archivo
- ❖ Los Recursos Materiales de la Empresa T.O.R.A, se encuentran operativos en una oficina que sirve para la emisión de facturas, cheques, requerimientos, etc. Estos recursos son empleados más en campo debido al giro de la empresa.

IV. Recursos Financieros

BALANCE GENERAL EXPRESADO EN NUEVOS SOLES						
ACTIVO	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	S/. 383,909.00	18.99%	S/. 419,978.00	18.62%	S/. 472,775.00	19.21%
Clientes	S/. 367,777.00	18.19%	S/. 401,910.24	17.82%	S/. 463,101.00	18.82%
Cuentas por Cobrar	S/. 366,105.00	18.11%	S/. 411,037.60	18.23%	S/. 431,041.00	17.52%
Total Activo Corriente	S/. 1,117,791.00	55.29%	S/. 1,232,925.84	54.67%	S/. 1,366,917.00	55.55%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmueble Maquinaria y Equipo	S/. 363,740.00	17.99%	S/. 307,388.00	13.63%	S/. 438,127.68	17.81%
Intangibles	S/. 540,180.00	26.72%	S/. 715,001.60	31.70%	S/. 655,501.76	26.64%
Total Activo No Corriente	S/. 903,920.00	44.71%	S/. 1,022,389.60	45.33%	S/. 1,093,629.44	44.45%
TOTAL ACTIVO	S/. 2,021,711.00	100%	S/. 2,255,315.44	100%	S/. 2,460,546.44	100%
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Remuneraciones	S/. 360,200.00	17.82%	S/. 379,124.00	16.81%	S/. 403,126.10	16.38%
Tributos por Pagar	S/. 172,000.00	8.51%	S/. 175,789.54	7.79%	S/. 171,263.70	6.96%
Cuentas por Pagar Comerciales- terceros	S/. 274,166.00	13.56%	S/. 307,215.50	13.62%	S/. 291,322.42	11.84%
Provisiones	S/. 173,261.00	8.57%	S/. 189,052.32	8.38%	S/. 213,457.55	8.68%
Cargas diversas de Gestión	S/. 184,190.00	9.11%	S/. 206,292.80	9.14%	S/. 186,281.78	7.57%
Total Pasivo Corriente	S/. 1,163,817.00	57.57%	S/. 1,257,474.16	55.74%	S/. 1,265,451.55	51.43%
PASIVO NO CORRIENTE						
Total Pasivo No Corriente	S/. 0.00		S/. 0.00		S/. 0.00	
TOTAL PASIVO	S/. 1,163,817.00		S/. 1,257,474.16		S/. 1,265,451.55	
PATRIMONIO NETO						
CAPITAL	S/. 500,000.00	24.73%	S/. 560,000.00	24.83%	S/. 581,169.48	23.62%
Resultados Acumulados	S/. 0.00		S/. 0.00		S/. 0.00	
Utilidad del Ejercicio	S/. 357,894.00	17.70%	S/. 437,841.28	19.43%	S/. 613,925.41	24.95%
Total Patrimonio Neto	S/. 857,894.00	42.43%	S/. 997,841.28	44.26%	S/. 1,195,094.89	48.57%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 2,021,711.00	100.00%	S/. 2,255,315.44	100%	S/. 2,460,546.44	100%

Gráfica BALANCE



Fuente: El autor

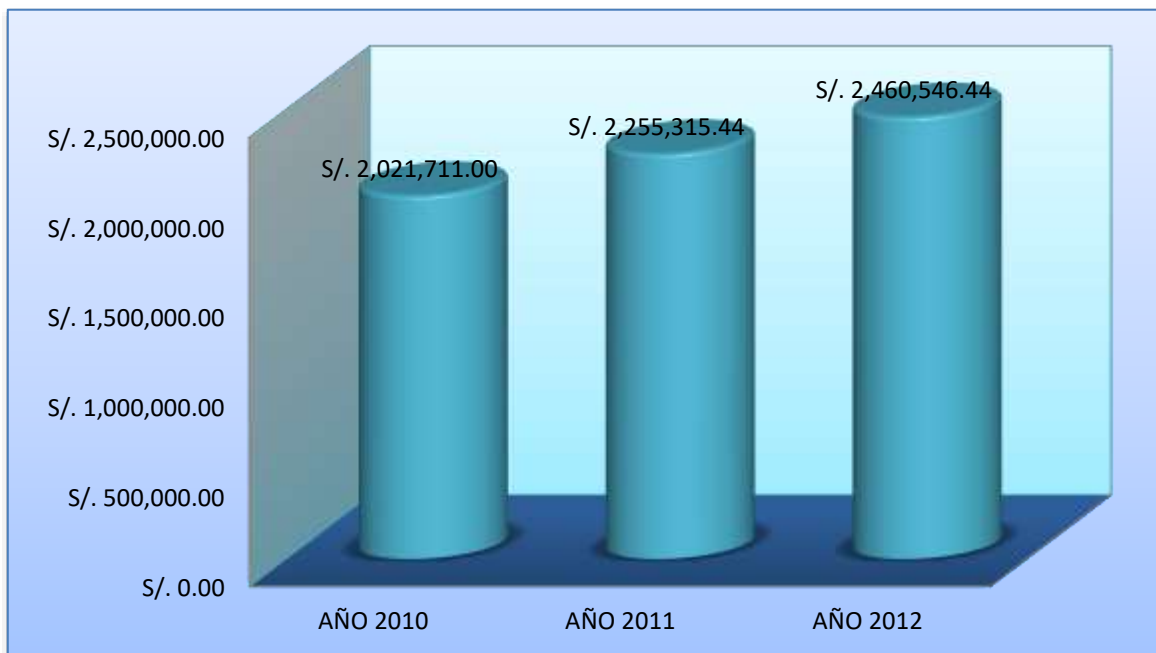
5.1 ANALISIS DE LOS ACTIVOS:

En el análisis Vertical del Balance expresado en porcentajes, se puede determinar que esta pasa por una etapa de variación en la mayoría de casos favorables y otros desfavorables, observando en la cuenta “Intangibles” en el año 2010, tubo 26.72% del total del total de activo, siendo uno de los porcentajes más altos. Para las cuentas “Caja y Bancos, Clientes y Cuentas por Cobrar”, arrojan porcentajes similares del total activo.

Sin embargo podemos decir que para el año 2011 dichos porcentajes varían; para la cuenta Caja y Bancos se tiene 18.62%, en cuanto a Clientes 17.82% teniendo menor porcentaje que el año anterior, de igual manera para Cuenta por Cobrar aumento a 18.23% , esto con respuesta a que disminuyeron los pedidos por parte de los clientes y estos no pagaron en efectivo, generando que disminuya la liquidez.

Para el año 2012, los porcentajes varían, teniendo en Caja y Bancos un 19.21%, para Clientes 18.82% siendo porcentajes mayor con respecto al año anterior; en Cuentas por Cobrar disminuyo a 17.52%, esto con respecto a que aumentaron los pedidos por parte de los Clientes, los mismos pagaron en efectivo por lo que hubo incremento en la Cuenta Caja y Bancos.

GRAFICÁ Nº 1 EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS



Fuente: Elaboración propia.

5.1.1 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO Nº 01:

A través del gráfico 01, podemos visualizar el incremento que se ha ido dando en los años analizados en el año 2010 al 2012, se visualiza que para el año 2010 los activos fueron de 2,021,711.00, el más bajo de los años considerados, subiendo en el siguiente año (2,255,315.44), ya que incrementó Caja y Bancos, a pesar que disminuyó los Clientes.

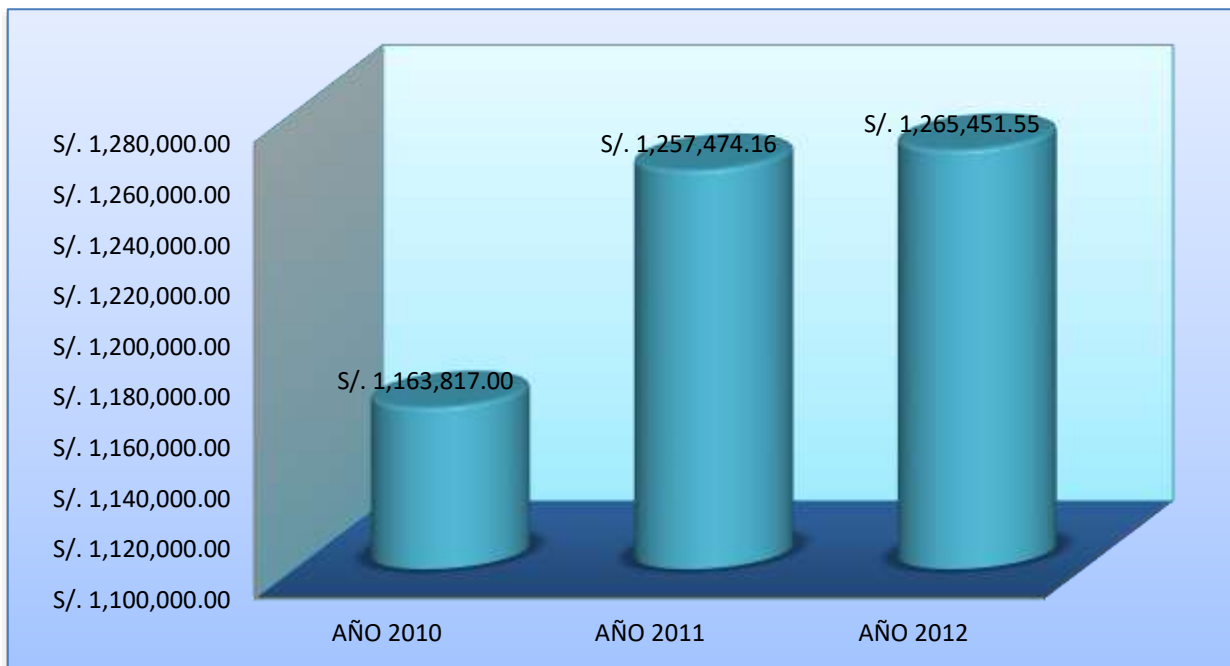
Con respecto al año 2012, sus activos siguen creciendo tanto para Caja y Bancos, al igual que clientes, por lo consecuente la Cuenta por Cobrar disminuyo lo que es satisfactorio y bueno para la empresa, ya que debido a esto indican que los clientes pagan a tiempo lo que genera incremento en la Cuenta Caja y Bancos.

5.2 ANÁLISIS DE LOS PASIVOS:

Se puede observar en el análisis del Balance en los Pasivos que para el año 2010 en la cuenta Remuneraciones tenemos un 17.82%, siendo el porcentaje mas alto debido a los sueldos de los trabajadores existentes en la Empresa, en cuanto a las cuentas por Pagar diversas tiene un porcentaje de 13.56% del total del Pasivo y Patrimonio lo que indica que la empresa tiene una deuda con alguno de sus proveedores. Finalmente la cuenta Capital tuvo un 24.76% del total del Pasivo y Patrimonio.

Para el año 2011, en la Cuenta Tributo por pagar el porcentaje disminuyo (6.96%), con respecto al año anterior, esto como consecuencia que existieron mayores compras que ventas y disminuyeron el monto total del pago de impuestos, de otro lado las Cuentas por Pagar Comerciales disminuyo, ya que se pagaron algunas facturas pendientes dando como consecuencia la disminución de la Cuenta Capital (23.62%) menor con respecto al año anterior.

GRÁFICO Nº 02: Evolución del Pasivo



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico Nº 02, podemos observar que las variaciones que se muestran de los en análisis son notorias, se visualiza para el año 2010 el total del Pasivo fue 1, 163,817.00 para el año siguiente aumenta a 1, 257,474.16, en estos años disminuyeron las

remuneraciones, los tributos por pagar pero se mantenían las deudas con los proveedores.

Para el año 2012 aumenta el Pasivo a 1, 265,451.55, a pesar de pagar menos impuestos que años anteriores, se pagó algunas facturas pendientes.

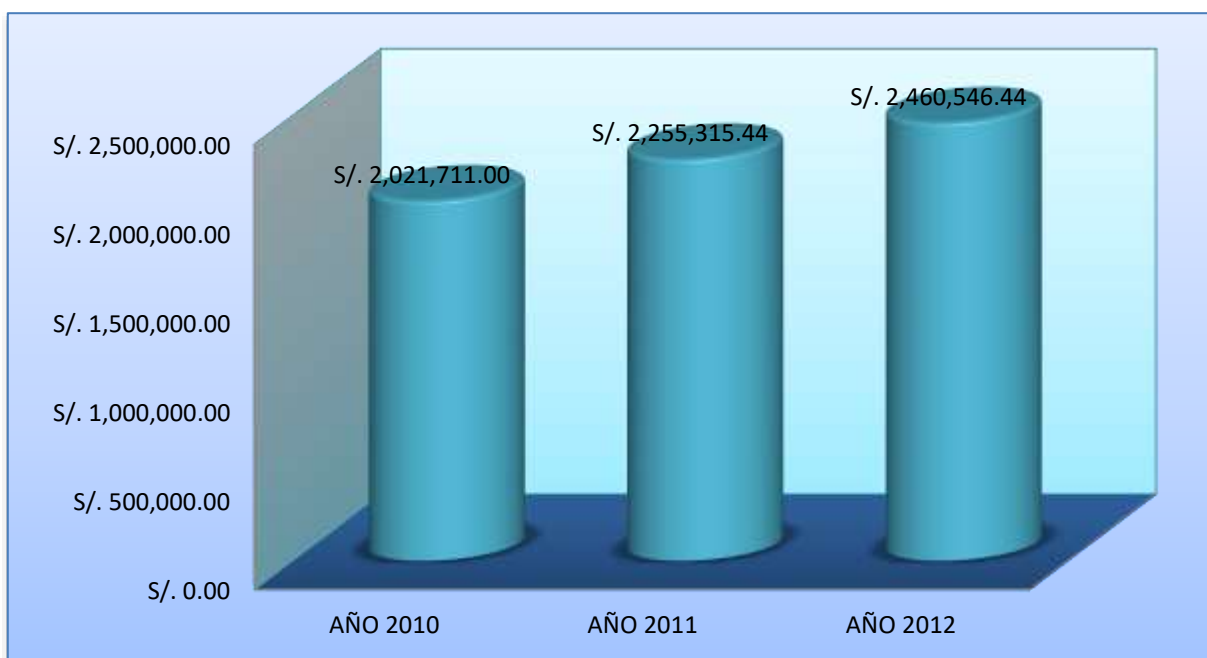
5.3 ANÁLISIS DEL PATRIMONIO:

En el análisis del Balance se puede apreciar la evolución del Patrimonio del periodo 2010 al 2012, observando que año tras año las variaciones se han ido dando creciendo en un promedio del 5%.

Podemos observar que para el 2010 tenemos 857,894.00, aumentando para el año 2011 en 997,841.28, ya que aumento su Capital y su Utilidad del Ejercicio.

Para el año 2012, su Patrimonio sigue aumentando ya que la Utilidad del Ejercicio incremento considerablemente, elevando de tal forma el total de su Patrimonio.

GRÁFICO N°03: Evolución del Patrimonio



Fuente: Elaboración propia.

5.4 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS (EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%
VENTAS NETAS	S/. 1,180,000.00		S/. 1,421,600.00		S/. 1,583,760.00	
Total Ingresos	S/. 1,180,000.00	100%	S/. 1,421,600.00	100%	S/. 1,583,760.00	100.00%
Costo de Ventas	S/. 738,200.00	62.56%	S/. 866,784.00	60.97%	S/. 819,462.40	51.74%
UTILIDAD BRUTA	S/. 441,800.00	37.44%	S/. 554,816.00	39.03%	S/. 764,297.60	48.26%
Gastos Operacionales						
Gastos de Administración	S/. 33,261.00	2.81%	S/. 38,252.32	2.69%	S/. 45,977.55	2.90%
Gastos de Ventas	S/. 0.00					
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 408,539.00	34.44%	S/. 516,563.68	36.34%	S/. 503,320.05	45.35%
OTROS INGRESOS						
Otros Ingresos	S/. 12,000.00	1.02%	S/. 11,440.00	0.80%	S/. 12,784.00	0.81%
Otros Gastos	S/. 22,000.00	1.86%	S/. 34,640.00	2.44%	S/. 57,104.00	3.61%
Resultado antes de Participación e Impuesto a la Renta	S/. 398,539.00	33.60%	S/. 493,363.68	34.70%	S/. 674,000.05	42.55%
Participaciones	S/. 0.00		S/. 0.00		S/. 0.00	
Impuesto a la Renta	S/. 40,645.00	3.44%	S/. 55,522.40	3.91%	S/. 60,074.64	3.79%
RESULTADO DEL EJERCICIO	S/. 357,894.00	30.16%	S/. 437,841.28	30.79%	S/. 613,925.41	38.76%

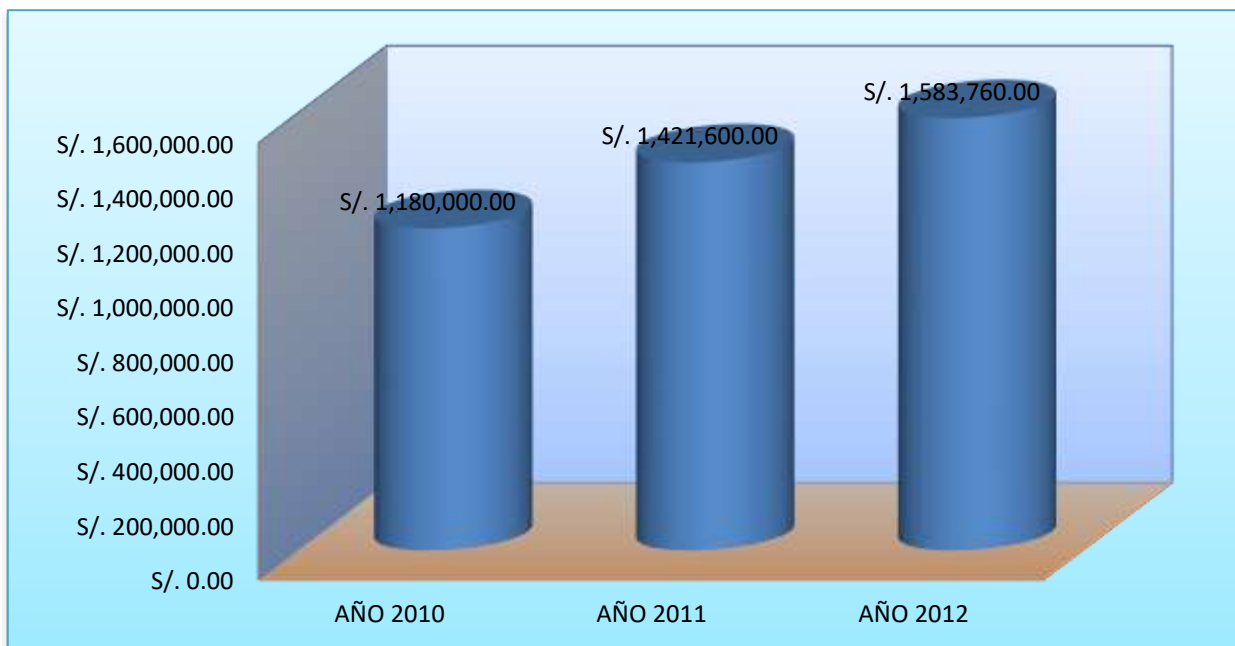
5.4.1 ANÁLISIS DEL ESTADO DE GANACIAS Y PÉRDIDAS:

En el Cuadro N° 03, se muestra el análisis vertical del estado de Ganancias y Pérdidas, esto con el fin de mostrar la Situación financiera obtenida en cuanto respecta al periodo del 2010 al 2012, podemos decir que por cada sol vendido por medio de venta de Agregados en el año 2010 se obtuvo un 30.16%, esto es ocasionado por los costos de venta que son muy elevados ya que tienen un 62.56% del total de ingresos por servicios neto, con respecto a los Gastos Administrativos no afecta en mucho ya que posee un 2.81% ya que realmente el giro del negocio pertenece a trabajo de campo que al de Oficina.

Para el año 2011, obtuvimos un 30.79% debido a que los ingresos aumentaron significativamente, pero el costo de ventas permaneció aun elevado.

Para el año 2012, por cada sol vendido se obtuvo un 38.76%, debido a que aumentaron los ingresos, disminuyeron significativamente los costos de venta, los Gastos Administrativos aumentaron pero significativamente.

GRÁFICO N°04: Evolución de las Ventas



Fuente: Elaboración propia.

5.4.1.1 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO N° 04

En el gráfico N° 04, se puede observar la variación que existe en las ventas de la Empresa T.O.R.A del año 2010 al 2012 que resulta favorable.

En el año 2011 las ventas fueron 1, 180,000.00 y el más alto corresponde al 2012 con 1, 583,760.00, esto con respecto al éxito en las Venta de Agregados.

GRÁFICO N°05: Evolución de la Utilidad Operativa



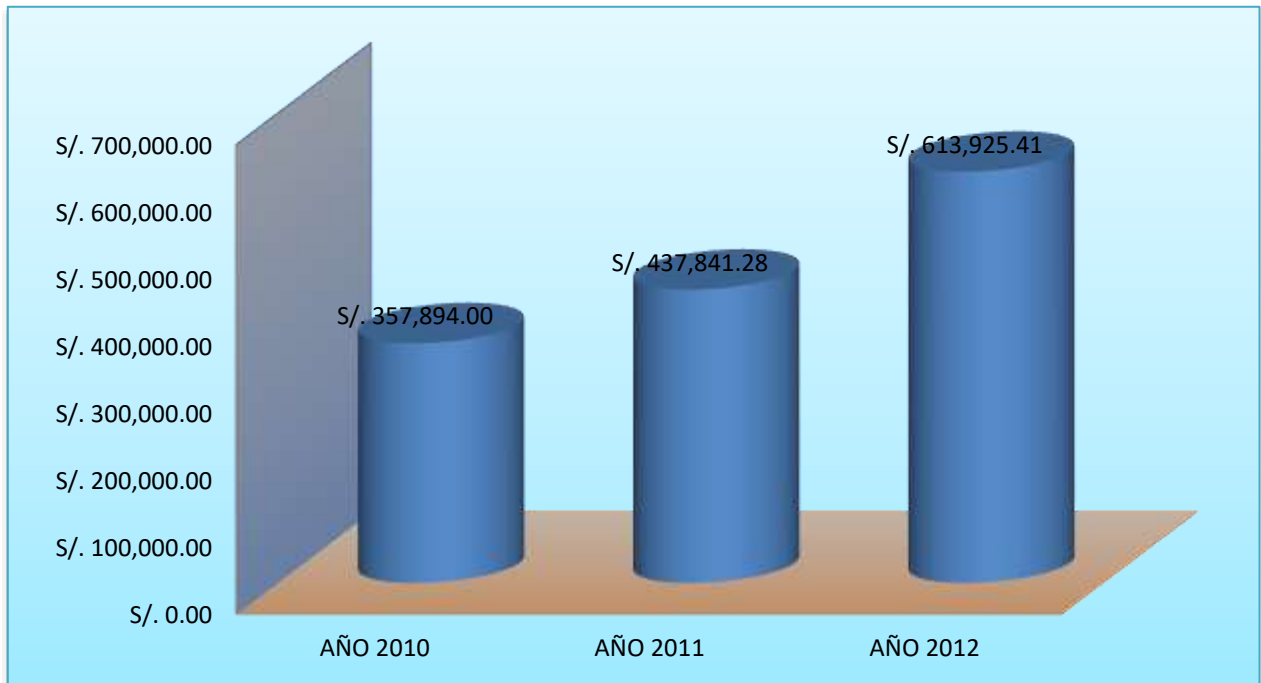
Fuente: Elaboración propia.

5.4.1.2 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO N° 05

En la gráfica N° 05, podemos ver la evolución en la Utilidad Operativa, en donde encontramos que en los años en análisis unos se encuentran en aumento y otro en disminución, afectando considerablemente los Gastos de Administración que se ha incrementado en el año 2012

En el año 2010 se obtiene una Utilidad de 408,539.00 (34.44%), para el año 2011 aumenta a 516,563.68 (36.34%) y finalmente en el 2012 disminuye a 503,320.05, debido a que las ventas disminuyeron pero no considerablemente y aumentaron algunos gastos.

GRÁFICO N°06: Evolución de la Utilidad Neta



Fuente: Elaboración propia

5.4.1.3 INTERPRETACIÓN DEL GRÁFICO N° 6:

En el gráfico N° 6 podemos observar una evolución notoria año tras año siendo positivo para la empresa.

Para el año 2010 la Utilidad neta es de 357,894.00 (30.16%), para el siguiente año aumento a 437,841.00 (30.79%), pero el mejor año fue el 2012 donde aumentó considerablemente a 613,925.41 (38.76%), esto como resultado de las ventas, lo que implicó que aumentara la Utilidad Neta.

V. MATRIZ E.F.I

FACTORES	PESO	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
FORTALEZAS			
Implementación de planes de acción para alcanzar metas	0.0728	4	0.2912
Organigrama claro	0.0698	3	0.2094
Eficiente manual de Organización de Funciones	0.0789	3	0.2367
Buena comunicación laboral	0.0764	3	0.2292
Eficiencia en el Sistema de Supervisión Laboral	0.0812	3	0.2436
Abundante Materiales	0.0657	3	0.1971
Fluidez en sus estados financieros	0.0687	4	0.2748
<i>Total Fortalezas</i>	0.5135		1.682
DEBILIDADES			
Falta de cumplimiento de los Requerimientos	0.0682	2	0.1364
Mal uso de las políticas de la Empresa	0.0633	1	0.0633
Carencia de Capacitación al Personal	0.0678	1	0.0678
Carencia de mecanismos de Evaluación laboral	0.0677	1	0.0677
Aumento en Cuentas por Cobrar- Terceros	0.0712	2	0.1424
Carencia de Maquinaria Pesada	0.0601	1	0.0601
Incumplimiento del Reglamento Interno	0.0882	1	0.0882
<i>Total Debilidades</i>	0.4865		0.6259
TOTAL	1,00		2.3079

Fuente: Elaboración propia

- El ponderado de la matriz E.F.I. fue de 2.3079 dentro de una escala del uno al cuatro, posicionando la empresa en debilidad media, debido principalmente a la carencia de en mecanismos administrativos de la empresa.

VI. ANÁLISIS EXTERNO

7.1 COMPETENCIA

Dentro de la competencia existente en el mercado, es decir empresas que venden Agregados en la ciudad de Piura tenemos 35 formales las cuales se detallan a continuación:

EMPRESAS
ARAINGENIEROS SAC
Cesar Zapata Chaparro
Diestu EIRL
EMP.TRANSF.SETUR SRL
GAM
GIAFA SAC
GREENPERU EIRL
GRUPO SANTA MARIA
RAR E.I.R.L
GUSTAVO EIRL
Héctor Ortiz
HERPUCON
ING.ADOLFO ARIAS MEDINA
ING.IVAN DELCARPIO
JD & J
LADRILLERA NACIONAL SAC
VULCANO
LEO PEÑAFIEL
MACKENZIE SAC
NERUSA
SAN JORGE EIRL
YAGUEZA
P Y V CONTRATISTA EIRL
VISEN SRL
SERVAN SRL
SR DE LOS MILAGROS Y CAUTIVO
STEVEN S.A
VVO Construcciones y Proyectos
TECHIN
Teodoro Palacios Peña
GRAÑA Y MONTERO
TRACTOPART´S SRL
TRANSDIR
TRANSPORTE DE AGREGADOS
JUNCO
TRANSPORTE Y SERVICIOS
YANINA

Las características de estas empresas, las cuales fueron extraídas de los resultados de los instrumentos aplicados son:

- De las actividades que realizan sus clientes Edificios (34.3%), Carreteras (22.9%), Pistas (22.9%), Centros Comerciales (20%).
- Del volumen que demandan semanalmente 800 m³ representado por el (37.1%), al igual que 700 m³
- De la modalidad de cobro, el (45.77%) de empresas utilizan la modalidad Semanal.
- Del tipo de material que poseen sus canteras es el Hormigón que representa el 57.14%.
- Del área que de extensión de sus canteras la de mayor expansión es la de 120 Ha.
- De la maquinaria que poseen dichas empresas la de mayor porcentaje es el Volquete (62.86%).

7.2 CLIENTES

Entre los clientes se encuentran las Empresas Constructoras existentes en la ciudad de Piura que son 41, las cuales son las siguientes:

Nº	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL
1	AGLOMERADOS NUMANCIA
2	ALEMAN CESAR INGENIERO
3	ARIAS MEDINA ADOLFO ADALBERTO
4	ASEL INGENIERO S.R.L
5	BARRANTES Y CIA S.R.L
6	BELUPU AGURTO JORGE ING
7	BURNEO SEMINARIO ARMANDO RAUL
8	CASTILLO RUIZ JOSE HUMBERTO
9	CONSTRUCTORA LA UNICA S.A.C
10	CONSTRUCTORA RODEMA S.A.C
11	CONSTRUCTORA SANTA VERONICA S.R.L
12	CONSTRUCTORA JESE SRL
13	CONSTRUCTORA SAN JACINTO
14	CORPORACION "SOL RADIANTE DEL NORTE" S.A.C
15	CHAVEZ SANCHEZ JUAN ESTUARDO
16	DEPOSITO SAN ANTONIO S.A.C
17	DEPOSITO SANTA BEATRIZ S.A.C
18	E&E INGENIERO Y CONSTRUCCION E.I.R.L
19	E.P.S GRAU S.A
20	ENCALADA PAZOS ARTURO INGENIERO
21	ESCABE EJECUTORES & CONSULTORES ASOCIADOS
22	FAMERCON S.R.L
23	FORTALEZA S.R.L SERVICIOS GENERALES
24	G Y M CONSTRUCTORES Y SERVICIOS GENERALES
25	HEGASA S.A.C
26	INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES LORENA S.A.C
27	INMOBILIARIA CONSTRUCTORA SAN CARLOS S.A.C
28	JR EJECUTORES Y CONSULTORES SAC
29	MOSCOL CONTRATISTAS GENERALES SAC
30	NORKA CORPORETION SAC
31	PEREZ Y CASTRO ING. CIVIL S.R.L
32	PETROLEROS DEL PERU S.A
33	PROYECTO ESPECIAL CHIRA PIURA
34	PROYECTOS DEL NORTE
35	SANCHEZ CAMPOS CONTRATISTAS GENERALES
36	SANTA LUCIA S.A.C
37	SANDRA INGENIERIA Y CONSTRUCCION EIRL
38	SEAMPACA Y CIA S.A.C
39	SUAREZ CONSTRUCTORES Y EQUIPAMIENTO S.R.L
40	TRONCOS CONSTRUCCIONES S.R.L
41	YAKSETIG GUERRERO S.A CONTRAT. GRSL

Las características de estas constructoras han sido extraídas de los resultados del instrumento aplicado:

- La que consideran al contratar los servicios de las Empresas que venden Agregados es la calidad de Material.
- La condición en la cual demandan Agregados es el Obra
- La modalidad de pago que brindan es la Semanal
- El volumen promedio anual se da en relación a:
 - Entre 100-150 (miles m3) Afirmado
 - Entre 200-220 (miles m3) Confitillo
 - Entre 250-270 (miles m3) Confitillo
 - Entre 280-300 (miles m3) Arena Fina
 - Entre 320-350 (miles m3) Afirmado

- Las proyecciones de demanda por 1 año va de la menor 22000 hasta 89 000 m3

ACTUALES CLIENTES DE T.O.R.A

N	EMPRESAS	MATERIAL/ AGREGADOS	VOLUMEN DE PEDIDO SEMANAL
1	G Y M	Afirmado, Piedra Chancada, Hormigón	700 m3
2	ARIAS MEDINA	Afirmado, Arena Fina, Arena Gruesa	800 m3
3	YAKSETIG GUERRERO	Afirmado, Hormigón, Confitillo	600 m3
4	HERPUCON	Afirmado, Confitillo	800 m3

7.3 PROVEDORES

1. Depósito PAKANAMU
2. Depósito SAN ANTONIO
3. Grifo “ San José”
4. Repuestos Merino
5. AUTOBACK

VII. MATRIZ E.F.E

FACTORES	PESO	CLASIFICACION	VALOR PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Existencias de demanda abundante	0.0879	4	0.3516
Bajo porcentaje de empresas que poseen maquinaria pesada	0.0765	4	0.3060
Cercanía de canteras a la ciudad	0.0964	3	0.2892
Contar con clientes importantes	0.0832	3	0.2496
Disponibilidad de fuentes de financiamiento	0.0828	3	0.2484
Tendencia de crecimiento de Obras y/o Proyectos	0.0834	3	0.2502
<i>Total Oportunidades</i>	0.5102		1.695
AMENAZAS			
Abundancia de empresas informales	0.0830	2	0.1660
No contar con Maquinaria para atender pedidos	0.0823	2	0.1646
Incremento de empresas que reducen precios	0.0733	1	0.0733
No acceder al aumento de líneas de crédito	0.0764	2	0.1528
Cambio en la modalidad de pago por parte de la competencia	0.0894	2	0.1788
Carencia de un local propio	0.0854	1	0.0854
<i>Total Amenazas</i>	0.4068		0.8209
TOTAL	1,00		2.5159

Fuente: Elaboración propia

El ponderado de la matriz E.F.E. es de 2.5159.

	<u>FORTALEZA</u>	<u>DEBILIDAD</u>
F O D A	1. Implementación de planes de acción para lanzar 2. Organigrama claro. 3. Eficiente manual de Organizaciones de funciones. 4. Buena comunicación Laboral. 5. Eficiencia en el sistema de supervisión laboral. 6. Abundante Materiales.	1. Falta de cumplimiento de requerimientos. 2. Mal uso de política de la empresa. 3. Carencia de mecanismos de evaluación laboral. 4. Carencia de mecanismos de evaluación laboral. 5. Aumento de cuentas por cobrar. 6. Carencia de Maquinaria Pesada. 7. Incumplimiento del Reglamento Interno.
<u>OPORTUNIDADES</u>	<u>ESTRATEGIAS FO</u>	<u>ESTRATEGIAS FA</u>
1. Existencia de demanda abundante 2. Bajo porcentaje de empresas que poseen maquinaria pesada 3. Cercanía de canteras a la ciudad 4. Contar con clientes importantes 5. Disponibilidad de fuentes de financiamiento 6. Tendencia de crecimiento de Obras y/o Proyectos	Generar Mayores Ingresos	Adoptar estrategias para que las empresas constructoras nos elijan por la calidad del servicio.

VIII. FODA

<u>AMENAZA</u>	<u>ESTRATEGIAS DO</u>	<u>ESTRATEGIAS DA</u>
<p>1. Abundancia de empresas Informales</p> <p>2.No contar con Maquinaria para atender pedidos</p> <p>3.Incremento de empresas que reducen precios</p> <p>4.No acceder al aumento de líneas de crédito</p> <p>5.Cambio en la modalidad de pago por parte de la competencia</p> <p>6.Carencia de un local propio</p>	<p>Obtener información de las empresas constructoras que ejecuten los proyectos y/o obras en nuestra ciudad.</p>	<p>Suplir necesidades de los trabajadores para mejorar el desempeño laboral y reflejarlo en la calidad del servicio.</p>

CAPACIDAD PARA LA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Según los resultados vertidos en el Análisis Situacional aplicado a la Empresa T.O.R.A, determina que esta empresa no tiene Capacidad para cubrir en totalidad la compra de Maquinaria y Equipos nuevos, por lo que tendría que solicitar un préstamo Bancario para hacer efectiva la compra.

IX. PROPUESTA ESTRATÉGICA

9. VISIÓN:

Contribuir con el desarrollo y expansión de la ciudad, aportando materia prima de calidad que contribuya con la con la realización de grandes proyectos y/o obras que se desarrollan en nuestra ciudad.

9.1 MISIÓN:

Llegar a ser una empresa reconocida, obteniendo el mayor número de Empresas constructoras como clientes potenciales y generar más utilidad para la empresa.

9.2 OBJETIVOS GENERAL:

- Adquirir Maquinaria y Equipos propios para incrementar el Volumen de venta de Agregados.

9.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:

- Encontrar posibilidades de expansión.
- Brindar materia Prima de Calidad.
- Obtener participación en las Obras y/o Proyecto que realizan las Empresas Constructoras.
- Contribuir con el desarrollo y crecimiento de la Ciudad.

9.4 VALORES:

- | | |
|---------------|-----------------|
| ❖ Compromiso | ❖ Democracia |
| ❖ Respeto | ❖ Productividad |
| ❖ Puntualidad | ❖ Honradez |
| ❖ Solidaridad | |

X. MARCO LEGAL

La empresa T.O.R.A es una empresa unipersonal, para el inicio de sus actividades se inscribió en SUNAT como persona natural con Negocio, en el Régimen General, haciendo que se emitan facturas para el fin de la empresa, por lo consecuente no está registra en SUNARP, por lo que se requiere su registro, los pasos serán los siguientes:

- a) **Búsqueda y reserva del nombre:** Lo primero que se debe hacer es verificar en la Sunarp que no exista en el mercado un nombre (razón social) igual o similar al que le queremos poner a nuestra empresa. Al buscar los nombres existentes, debemos asegurarnos de que éstos no se parezcan ni suenen igual al que vamos a usar. Una vez realizada la búsqueda y confirmado el hecho de que no existen nombres iguales o similares al que vamos a usar, debemos reservar nuestra razón social para que otra empresa no pueda inscribirse con ese nombre, siendo efectiva la reserva por un plazo de 30 días.

- b) **Elaboración de la minuta:** La minuta es un documento en el cual el miembro o los miembros de la futura empresa manifiestan su voluntad de constituir la, y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos. La minuta consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a ésta. Es recomendable elaborar la minuta con la ayuda de un abogado de confianza, el cual podrá cobrar entre S/.200 y S/.300 por su servicio. En la minuta deben figurar:
 - Los datos generales del miembro o miembros: Nombres y apellidos, edad y número de DNI.
 - El giro de la empresa: A qué se va a dedicar.
 - El tipo de empresa: Puede ser una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), una Sociedad Anónima (SA), o una Sociedad Anónima Cerrada (SAC).
 - El tiempo de duración de la empresa: Si va a funcionar por un plazo fijo o indeterminado.
 - Cuándo va a iniciar sus actividades comerciales la empresa.
 - Dónde va a funcionar (domicilio comercial).
 - Cuál es la denominación o razón social de la empresa.
 - Dónde van a funcionar las agencias o sucursales, si es que las hubieran.
 - Quién va a administrar o representar a la empresa.

- Los aportes de cada miembro. Los cuales pueden ser: Bienes dinerarios (dinero y sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, letras de cambios, etc.) y/o bienes no dinerarios (inmuebles o muebles tales como escritorios, sillas, etc.)
- Otros acuerdos que establezcan los miembros de la empresa.
- El capital social o patrimonio social de la empresa.

C) **Elevar la minuta a escritura pública:** Consiste en acudir a una notaría y llevarle la minuta a un notario público para que la revise y la eleve a Escritura Pública. El precio de esto es S/. 150 aproximadamente. Los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

- Constancia o comprobante de depósito del capital social aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
 - Inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
 - Certificado de búsqueda y reserva del nombre emitido por la Sunarp.
- Una vez elevada la minuta, esta debe ser firmada y sellada por el notario.

D) **Elevar la escritura pública en la Sunarp:** Una vez que hemos obtenido la Escritura Pública, debemos llevarla a la Sunarp, en donde se realizarán los trámites necesarios para inscribir la empresa. El costo de estos trámites es S/. 90. La empresa existe a partir de este paso.

Si no queremos realizar todos estos trámites por nuestra cuenta, podemos acudir a una notaría, que cobrará entre S/.500 y S/.700 por realizar cada uno de los pasos anteriores. Otra opción es ir a la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), que por S/. 380 nos ofrecerá sus servicios para formalizar nuestra empresa. En ambos casos están incluidas las tasas.

- ❖ La empresa T.O.R.A, se encuentra en el Régimen General, para lo cual paga Impuesto a la Renta (2%), IGV, posteriormente para el pago de estos tributos posee una cuenta de detracción que es una tasa de retención (12%) por parte de nuestros clientes para ser depositados en una cuenta (Banco de la Nación) únicamente para el pago de impuestos y/o seguros de los trabajadores pertenecientes a planilla.

XI. PLAN DE MARKETING

Los clientes perciben que los principales atributos que desean antes de sub contratar servicios son:

- Material de Buena Calidad
- Precios cómodos

La mayoría de nuestros competidores son informales y no cuentan con certificación del material en sus canteras, y generalmente el volumen de pedido a estas empresas es inferior por lo que repercute en el precio, que es otro cuando se maneja con una empresa formal y el precio varía de acuerdo al volumen de material solicitado.

11.1 Objetivos de marketing

- La certificación de nuestro material permitirá aumentar nuestras ventas en un 20%.
- Lograr mejorar los niveles de satisfacción de nuestros clientes.
- Aumentar en un 10% nuestra participación de mercado
- Reconocimiento de nuestra taller Empresa por parte de las Constructoras existentes

12.2 Descripción del servicio

Venta de Agregados para Construcciones de toda índole, dentro de los materiales los cuales vendemos tenemos:

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1. Afirmado | 6. Confitillo |
| 2. Arena Fina | 7. OVER |
| 3. Arena Gruesa | 8. ROCA |
| 4. Hormigón | 9. CAULINES |
| 5. Piedra Chancada | 10. IMPERMIABLES |

12.3 Estrategia de Precio:

Es sumamente importante definir los precios de los servicios y además establecer las políticas de fijación de precios. La lista de precio se fijara en función a la estructura de costos que implica extraer agregados para la empresa, en estos incurren los costos de alquiler de maquinaria pesada, movilización, combustible y operadores y mano de obra. Para la estrategia de precio se consideró bajar en un 10% con respecto a los precios de la competencia, incluyendo movilización para así captar la percepción de los clientes y los resultados económicos esperados. Recuerde que las ventas representan los ingresos de la empresa. A continuación se detallan la lista de los precios con el porcentaje de descuento:

12.3.1 PRECIOS DE MATERIAL AGREGADOS

MATERIAL	UNIDAD	PRECIO
Arena Fina	M3	25.00
Arena Gruesa	M3	39.00
Arena Relleno	M3	12.00
Confitillo ½	M3	65.00
Confitillo ¼	M3	75.00
Confitillo ¾	M3	60.00
Hormigón	M3	40.00
Piedra Pilca de ½	M3	45.00
Roca	M3	60.00
Afirmado Preparado	M3	29.00
Afirmado sin Preparar	M3	25.00
Piedra Chancada	M3	85.00
OVER	M3	89.00
OCRES	M3	67.00
Impermeables	M3	56.00

Nota: Todos los materiales son puestos en obra en el ámbito de las ciudades de Piura y castilla, precios no incluyen IGV.

12.4 Estrategia de Calidad Alta:

- Nuestro precio es flexible, y asequible para cualquier cliente; el costo de los servicios no es similar a los de la competencia. Estos precios van de acuerdo a los costes que involucren las horas máquina, los operadores, el combustible utilizado, y el modo de despacho.
- Nuestra empresa cuenta con certificación adecuada, por los laboratorios de SENCICO y laboratorio de la Universidad Nacional, lo que otorga la garantía necesaria para tener conocimiento de la calidad del material, además cuenta con personal idóneo, responsable que permite lograr la puntualidad en la entrega de servicios.

12.5 Estrategia de distribución o plaza

Para la distribución o entrega del Material la empresa cuenta con las siguientes modalidades:

- Puesto en Obra: Implica el traslado del material por parte de nuestra empresa hacia la obra donde se requiere el material en cuestión.
- Puesto en Tolva: Implica que el cliente traiga su Maquinaria propia a la cantera y se le vacía el material a los Volquetes de los clientes, claramente este proceso tiene implicancia en la reducción del precio.

12.6 Estrategia de promoción

- Una de las estrategias promocionales que se emplearía, es contar próximamente con un promotor el cual se dirija a las Obras y/o proyectos que se están realizando para hacer conocer a la empresa y posteriormente brindarles una carta de presentación de la empresa donde se expongan la lista de precios, así como los beneficios con los que contamos y nos diferencia de otras empresas.
- Los clientes que demanden mayores volúmenes de Agregados se les hará un rebaja en el precio siempre y cuando no disminuya los pedidos y cumplan con los pagos.

- Para que los clientes no duden de la calidad del material se les entregaran muestras en saco para su posterior análisis acerca de las condiciones del material.

12.7 Estrategia de servicio al cliente o postventa

- Para brindar mejor servicio a los clientes se implantará la filosofía de "entregar el producto o servicio en el tiempo que el cliente lo necesite, considerando el tiempo de llenado y traslado del Volquete al punto final".
- Se requerirá una base de datos de las empresas constructoras existentes, a quienes se les harán visitas y se les realizará un seguimiento que permita captarlos y convertirlos en nuestros clientes.

12.8 Estrategia de penetración en el mercado

Estamos convencidos de que para el desarrollo de nuestra empresa en un entorno competitivo y en contante desarrollo, precisamos de estrategias inteligentes y soportes espectaculares con los cuales se tomaran plan de acción inmediatos. Solo de esta forma abriremos una brecha importante y suficiente en el mercado acelerando el proceso de crecimiento dentro del sector.

- Lograr un 30% de participación en el sector en un periodo de 1 año
- Mejorar la publicidad a través de:
 - ✓ Tarjetas de presentación
- Adquisición de nuevas maquinarias para mejorar el servicio y/o producción:
 - ✓ Equipos
 - ✓ Cargador Frontal
 - ✓ Volquetes
- Precios adecuados a la calidad del servicio

Las estrategias estarán basadas en:

12.9 **Estrategia de captación de nuevos clientes:**

El objetivo primordial es que el cliente nos dé la oportunidad de conocer nuestros servicios, y como segunda opción vender.

12.10 **Fidelización de clientes**

La idea principal es presentar al cliente los beneficios tangibles (cifras), la calidad de nuestros servicios.

XIII PLAN DE INVERSIÓN

Rubros	Unidades	Cantidad	precio unitario	Monto
I. Inversión fija				S/. 1,500,000.00
1.1 inversión fija tangible				S/. 1,499,460.00
Terrenos	m ²	0	S/. -	S/. -
Edificios	m ²	0	S/. -	S/. -
Vehículos(camioneta)	Global	2	S/. -	S/. 113,383.59
maquinaria y equipo	Global	1	S/. 1,386,076.41	S/. 1,386,076.41
1.2 inversión fija intangible				S/. 540.00
gastos de Registro	Global	1	S/. 540.00	S/. 540.00
II.Capital de trabajo				S/. 120,550.00
caja y banco	Global	1	S/. 100,000.00	S/. 100,000.00
Planillas	Global	1	S/.	S/. 20,550.00

MAQUINARIA Y EQUIPO	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Monto
	Palas cuadradas	10	13.75	137.54
	Picotas con mango	5	18.17	90.87
	Lámparas	4	32.00	128.00
	Cascos	8	65.00	520.00
	Sarandas	2	2000.00	4000.00
	Cargador Frontal	1	500600.00	500600.00
	Volquete de 18 TN	2	377000.00	754000.00
	Retro excavadora	1	126100.00	126100.00
	Cilindros	5	100.00	500.00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO				S/.1,386076.41

GASTO DE REGISTRO	Descripción	Precio unitario	Monto
	Elaboración de Minuta	300.00	300.00
	Elevar Minuta a Escritura Publica	150.00	150.00
	Elevar Minuta a Escritura Publica en Registros	90.00	90.00
	TOTAL		540.00

PLANILLAS	Descripción	CARGO	Monto
	Tomas Oswaldo Reyes Arca	Gerente General	S/5000.00
	Alejandro Oswaldo Reyes Valdivieso	Jefe Operaciones	S/3500.00
	Cesar Vega Palacios	Administrador	S/3000.00
	Carlos Lovera Palomino	Contador	S/3000.00
	Hernán Eusebio Reyes Valdivieso	Aux. Contable	s/1200.00
	Gerardo Vargas Otero	Aux. Administrativo	S/1200.00
	Jacky Salazar Gamboa	Secretaria	s/1000.00
	Fernando Rufino Ruiz	Guardián	S/900.00
	Carlos Yapapasca Abad	Encargado de Cantera	s/1000.00
	Herry Imán Tume	Peón	s/750.00
TOTAL PLANILLAS			S/20,550.00

VEHÍCULOS	Descripción	Monto
	Camioneta doble cabina Nissan -2010	63,183.59
	Camioneta Cabina Simple Toyota- 2006	50,200.00
	TOTAL	113,383.59
TOTAL		

XIV. PLAN DE FINANCIACIÓN

La financiación se realizó a partir de financiamiento bancario 60% y con capital propio del negocio 40%.

La financiación requerida para la inversión es de S/. 1, 500,000.00 nuevos soles.

FINANACIADO

60%

S/. 900,000.00



Simulador de Cuotas de Crédito

Producto	CREDITO HIPOTECARIO REGULAR
Moneda	NUEVOS SOLES
Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA)	11.850000
Tipo de Seguro de Desgravamen	INDIVIDUAL
Monto a Financiar	900000.00
Valor del Bien	1500000.00
Tipo de Cuota	ORDINARIA
Plazo en Meses	48
Tasa de Interes Compensatoria (TEA)	10.100000000000
Tasa Seguro de Desgravamen	0.049000000000
Tasa de Bien	0.300000000000
Comisión (*)	0
Monto de la Cuota Ordinaria	23371.06
Monto de la Cuota Extraordinaria	0

Fecha de Vencimiento	Saldo Inicial	Amortización	Intereses	Seguro Desgravamen	Seguro Bien	Comisión (*)	Monto C
31/07/2013	900000.00000000	15309.64000000	7245.42000000	441.00000000	375.00000000	0	23371.060
31/08/2013	884690.36000000	15187.55000000	7360.56000000	447.95000000	375.00000000	0	23371.060
30/09/2013	869502.81000000	15570.09000000	6999.91000000	426.06000000	375.00000000	0	23371.060
31/10/2013	853932.72000000	15459.03000000	7104.66000000	432.37000000	375.00000000	0	23371.060
30/11/2013	838473.69000000	15835.10000000	6750.11000000	410.85000000	375.00000000	0	23371.060
31/12/2013	822638.59000000	15735.23000000	6844.30000000	416.53000000	375.00000000	0	23371.060
31/01/2014	806903.36000000	15874.12000000	6713.38000000	408.56000000	375.00000000	0	23371.060
28/02/2014	791029.24000000	16692.28000000	5942.02000000	361.76000000	375.00000000	0	23371.060
31/03/2014	774336.96000000	16161.56000000	6442.43000000	392.07000000	375.00000000	0	23371.060

14.1 PLAN FINANCIERO (ALQUILANDO MAQUINARIA)

Análisis de Ingresos y Costos

14.1.1 Ingresos

Los ingresos de la empresa T.O.RA se dan generalmente de acuerdo a las ventas que genera a sus clientes:

Ciente: Graña Y Montero					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado Preparado	S/. 25.00	600 M3	S/. 15,000.00	S/.60,000.00	S/. 720,000.00
PiedraChancada	S/. 80.00	90 M3	S/. 7,200.00	S/. 28,800.00	S/. 345,600.00
Hormigón	S/. 35.00	100 M3	S/. 3,500.00	S/. 14,000.00	S/. 168,000.00
TOTAL			S/. 25,700.00	S/. 102,800.00	S/. 1,233,600.00

Ciente: Arias Medina					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado Preparado	S/. 25.00	150 M3	S/. 3,750.00	S/. 15,000.00	S/. 180,000.00
Arena Fina	S/. 25.00	80 M3	S/. 2,000.00	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00
Arena Gruesa	S/. 39.00	120 M3	S/. 4,680.00	S/. 18,720.00	S/.224,640.00
TOTAL			S/. 10,430.00	S/. 41,720.00	S/. 500,640.00

Cliente: Yakseting Guerrero S.A Contra. Generales					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado sin Preparar	S/. 20.00	600 M3	S/. 12,000.00	S/. 48,000.00	S/. 576,000.00
Hormigón	S/. 40.00	120 M3	S/. 4,800.00	S/. 19,200.00	S/. 230,400.00
Confitillo de ¼	S/. 75.00	80 M3	S/. 6,000.00	S/. 24,000.00	S/. 288,000.00
TOTAL			S/. 22,800.00	S/. 91,200.00	S/. 1,094,400.00

Cliente: HERPUCON					
Agregados	Precio	Cant. De pedido semanal	Total Semanal	Total Mensual	Total Anual
Afirmado Preparado	S/. 25.00	500 M3	S/. 12,500.00	S/. 50,000.00	S/. 600,000.00
Confitillo de ½	S/. 65.00	105 M3	S/. 6,825.00	S/. 27,300.00	S/. 327,600.00
TOTAL			S/. 19,325.00	S/. 77,300.00	S/. 927,600.00

ANÁLISIS DE LOS INGRESOS	
FACTURACIÓN	SUB- TOTAL
Graña y Montero S.A	S/. 1.233.600.00
Arias Medina S.A	S/. 500.640.00
Yakseting Guerrero S.A CONTRATISTAS GENERALES	S/. 1.094.400.00
Herpucon S.R.L	S/. 927.600.00
TOTAL DE INGRESOS.	S/. 3.756.240

Ingresos Totales: S/. 3.756.240.

14.1 Egresos:

Los egresos de la empresa T.O.R.A, se dan en relación a alquiler de Maquinaria, gastos de combustible, y Gastos Varios

GASTOS: SUELDOS		
PUESTOS	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
Gerente General	S/. 5,000.00	S/. 60,000.00
Jefe Operaciones	S/. 3,500.00	S/. 42,000.00
Administrador	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00
Contador	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00
Aux. Contable	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00
Aux. Administrativo	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00
Secretaria	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00
Guardián	S/. 900.00	S/. 10,800.00
Encargado de Cantera	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00
Peón	S/. 750.00	S/. 9,000.00
TOTAL		S/. 246,600.00

ALQUILER DE MAQUINARIA				
Tipo de Maquinaria	Precio x Hora	Horas Semanales	Horas Mensuales	Horas Anuales
Cargador Frontal	S/. 170.00	S/. 9,520.00	S/. 38,080.00	S/. 456,960.00
Excavadora	S/. 230.00	S/. 12,880.00	S/. 51,520.00	S/. 618,240.00
Volquete	S/. 150.00	S/. 8,400.00	S/. 33,600.00	S/. 403,200.00
Cisterna de Agua	S/. 100.00	S/. 5,600.00	S/. 22,400.00	S/. 268,800.00
TOTAL		S/. 36,400.00	S/. 145,600.00	S/. 1,747,200.00

Nota: Las horas diarias que se requieren para las Maquinas son de 8 horas por cada una

GASTOS DE ALQUILER DE MAQUINARIA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	S/	MENSUAL	ANUAL
-----------------	--------------------	-----------	----------------	--------------

2	Cargadores Frontal	S/. 38,080.00	S/. 76,160.00	S/. 913,920.00
1	Excavadoras	S/. 51,520.00	S/. 51,520.00	S/. 618,240.00
10	Volquetes	S/. 8,400.00	S/. 84,000.00	S/. 1,008,000.00
2	Cisternas de Agua	S/. 22,400.00	S/. 44,800.00	S/. 537,600.00
TOTAL			S/. 256,480.00	S/. 3,077,760.00

COMBUSTIBLE			
Descripción	Semanal	Mensual	Anual
Camioneta Mazda	S/. 490.00	S/. 1,960.00	S/. 23,520.00
Camioneta Nissan	S/. 350.00	S/. 1,400.00	S/. 16,800.00
TOTAL	S/. 840.00	S/. 3,360.00	S/. 40,320.00

GASTOS VARIOS			
Concepto	S/. Semanal	S/. Mensual	S/. Anual
Hidrolina	05 Baldes de 5 galones de Hidrolina, a razón de S/. 220 por balde (s/. 1,000)	S/. 4,400.00	S/. 52,800.00
Peajes	S/.230.40 Semanales a Razón de S/. 9.60 x Camioneta (2 idas- 2 vueltas)	S/. 921.60.00	S/. 11,059.20
Almuerzos	S/. 294 Semanales a Razón de S/.7.00 x Almuerzo para 6 trabajadores de Cantera	S/. 1,176.00	S/. 14,112.00
TOTAL		S/. 6,497.60	S/. 77,971.20

ANÁLISIS DE LOS EGRESOS	
FACTURACIÓN	SUB- TOTAL
Sueldos	S/. 246.600
Alquiler de Maquinaria	S/. 3.077.760.00
Combustible	S/. 40.320.00
Varios	S/. 77.971.00
TOTAL	S/. 3.442.651.20

Total de egresos: **S/. 3.442.651.20**

CUADRO COMPARATIVO DE INGRESOS Y EGRESOS (ALQUILANDO MAQUINARIA)

FACTURACIÓN	SUB- TOTAL	FACTURACIÓN	SUB- TOTAL
Graña y Montero S.A	S/. 1.233.600.00	Sueldos	S/. 246.600
Arias Medina S.A	S/. 500.640.00	Alquiler de Maquinaria	S/. 3.077.760.00
Yakseting Guerrero S.A Contratistas Generales	S/. 1.094.400.00	Combustible	S/. 40.320.00
Herpucon S.R.L	S/. 927.600.00	Varios	S/. 77.971.00
TOTAL DE INGRESOS	S/. 3.756.240	TOTAL DE EGRESOS	S/. 3.442.651.20

Interpretación:

En la tabla cuadro comparativo de ingresos y egresos, nos muestra que los ingresos en S/.3.756.240 son mayores a los egresos en S/. 3.442.651.20. Donde la diferencia de ambos me da como resultado S/. 313.588.80, un superávit económico alto.

GASTOS AL POSEER MAQUINARIA PROPIA

1. ALMACÉN- TALLER:

Local de 1,500 m2 **S/. 760,950.00**

1.1 Gastos de Construcción:

-Cerco Perimétrico	S/. 45,000.00
-Oficina (6 x 6 mtrs)	S/. 25,000.00
-Baños	S/. 12,000.00
-Portón de Fierro	S/. 7,000.00
-Loza de Concreto	S/. 30,000.00
-Garita de Vigilancia	S/. 3,000.00
TOTAL	S/. 122,000.00

2. OPERARIOS:

Cantidad	Maquinaria a Operar	S/. Mensuales	S/. Anuales
01	Cargador Frontal	S/. 1,300	S/. 15,600
02	Volquetes	S/. 2,400	S/. 28,800
01	Retroexcavadora	S/. 1,500	S/. 18,000
TOTAL		S/. 5,200	S/. 62,400

3. EQUIPOS:

RELACIÓN	S/.
Compresora de Aire	S/. 4,000.00
Desenllantadora	S/. 2,500.00
Esmeril	S/. 350.00
Engrasadora de Balde	S/. 600.00
Herramientas en General	S/. 800.00
Equipos de Seguridad	S/. 1,416.00
TOTAL	S/. 9,666.00

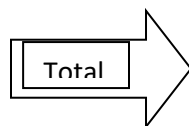
3.1 Equipos de Seguridad:

Cascos: S/. 348.00

Botas: S/. 480.00

Guantes: S/. 108.00

Overol: S/. 480.00



S/.1,416.00

4. Gastos de Registro y Seguro:

- Tarjeta de Circulación: S/. 300.00
 - Tarjeta de Mercancía: S/. 250.00
 - SOAT : S/. 800.00
- S/. 1,350.00**

5. COMBUSTIBLE:

Cargador Frontal: 5 galones x hora x 8 horas diarias= 40 galones diarios x S/.13.70= S/.548.00

Volquete: 5 galones x hora x 8 horas diarias= 40 galones diarios x S/.13.70= S/.548.00x 2=S/. 1096

Retro Excavadora: 5 galones x hora x 8 horas diarias= 40 galones diarios x S/.13.70= S/.548.00

DIARIO	MENSUAL	ANUAL
S/. 548.00	S/. 16,440	S/. 197,280.00
S/. 1,096.00	S/. 32,880	S/. 394,560.00
S/. 548.00	S/. 16,440	S/. 197,280.00
TOTAL		S/. 789,120.00

6. Gastos de Inversión:

Amortización: S/. 900,000.00

Interés: S/. 192,118.09

Seguro de Desgramen: S/. 11,692.77

Seguro del Bien: S/. 18,000.00

TOTAL S/. 1'121,810.86

TOTAL GASTOS: S/. 2'868,712.86 + 364,891.20 (Gastos correspondientes a Sueldos, Gastos varios, Combustible de Camionetas) = **3'233,604.06**

CUADRO COMPARATIVO

ALQUILANDO MAQUINARIA		TENIENDO MAQUINARIA	
INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS	EGRESOS
S/. 3,756,240.00	S/.3,442,651.70	S/. 3,756,240.00	S/.3,233,604.06
UTILIDAD	S/. 313,588.80	UTILIDAD	S/.522,635.94

INTERPRETACIÓN:

En la tabla cuadro comparativo de ingresos y egresos, nos muestra que los ingresos que la Utilidad percibida al Alquilar Maquinaria es de S/. 313,588.80; por otro lado la Utilidad percibida al poseer Maquinaria y Equipos propios es de S/.522,635.94, la cual es mayor, aduciendo la rentabilidad que se obtendría si se invierte en Maquinaria y Equipos Propios.

PROYECCIÓN
DE INGRESOS
EN 5 AÑOS

Ingreso Anual	Cliente: Yakseting Guerrero S.A Contr. Generales				
Agregados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Afirmado sin Preparar	S/. 622,080.00	S/. 671,846.40	S/. 725,594.11	S/. 783,641.64	S/. 846,332.97
Hormigón	S/. 253,440.00	S/. 278,784.00	S/. 306,662.40	S/. 337,328.64	S/. 371,061.50
Confitillo de ¼	S/.316,800.00	S/. 348,480.00	S/.383,328.00	S/. 421,660.80	S/. 463,826.88
TOTAL	S/. 1,192,320.00	S/. 1,299,110.40	S/. 1,415,584.51	S/.1,542,631.08	S/. 1,681,221.35

IngresoAnual	Cliente: HERPUCON				
Agregados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Afirmado Preparado	S/. 660,000.00	S/. 726,000.00	S/. 798,600.00	S/. 878,460.00	S/. 966,306.00
Confitillo de ½	S/. 353,808.00	S/. 382,112.64	S/. 412,681.65	S/. 445,696.18	S/.481,351.87
TOTAL	S/. 1,013,808.00	S/. 1,108,112.64	S/.1,211,281.65	S/.1,324,156.18	S/. 1,447,657.87

Ingreso Anual	Cliente: Graña y Montero				
Agregados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Afirmado Preparado	S/. 792,000.00	S/. 871,200.00	S/. 958,320.00	S/. 1,054,152.00	S/. 1,159,567.20
PiedraChancada	S/. 373,248.00	S/. 403,108.00	S/. 435,357.00	S/. 470,186.00	S/. 507,800.00
Hormigón	S/. 184,800.00	S/. 203,280.00	S/. 223,608.00	S/. 245,968.80	S/. 270,565.68
TOTAL	S/. 1,350,048.00	S/. 1,477,588.00	S/.1,617,285.00	S/. 1,770,306.80	S/. 1,937,932.88

IngresoAnual	Cliente: Arias Medina
--------------	-----------------------

Agregados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Afirmado					S/.
Preparado	S/. 198,000.00	S/. 217,800.00	S/. 239,580.00	S/. 263,538.00	289,891.80
Arena Fina	S/. 103,680.00	S/. 111,974.40	S/. 120,932.35	S/. 130,606.94	141,055.50
Arena Gruesa	S/. 242,611.20	S/. 262,020.10	S/. 282,981.71	S/. 305,620.25	330,069.87
TOTAL	S/. 544,291.20	S/. 591,794.50	S/. 643,494.06	S/. 699,765.19	761,017.17

RESUMEN:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS				S/.	
	S/. 4,100,467.20	S/. 4,476,605.54	S/. 4,887,645.22	5,336,859.25	S/. 5,827,829.27

PROYECCIONES DE GASTOS A 5 AÑOS

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	S/. 246,600.00	S/. 258,930.00	S/. 271,876.50	S/. 285,470.33	S/. 299,743.85
Alquiler de Maquinaria	S/. 3,077,760.00	S/. 3,385,536.00	S/. 3,724,089.60	S/. 4,096,498.56	S/. 4,506,148.42
Combustible	S/. 40,320.00	S/. 44,352.00	S/. 48,787.20	S/. 53,665.92	S/. 59,032.51
GastosVarios	S/. 77,971.20	S/. 85,768.32	S/. 94,345.15	S/. 103,779.67	S/. 114,157.64
TOTAL	S/. 3,442,651.20	S/. 3,774,586.32	S/. 4,139,098.45	S/. 4,539,414.48	S/. 4,979,082.42

XV. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		S/. 4,100,467.20	S/. 4,476,605.54	S/. 4,887,645.22	S/. 5,336,859.25	S/. 5,827,829.27
Egresos	1,500,000.00	S/. 3,442,651.20	S/. 3,774,586.32	S/. 4,139,098.45	S/. 4,539,414.48	S/. 4,979,082.42
De Administración		S/. 52,030.00	S/. 57,233.00	S/. 62,956.30	S/. 69,251.93	S/. 76,177.12
Depreciación		S/. 12,600.00	S/. 13,230.00	S/. 13,891.50	S/. 14,586.08	S/. 15,315.38
Utilidad Operativa	-1,500,000.00	S/. 593,186.00	S/. 631,556.22	S/. 671,698.97	S/. 713,606.76	S/. 757,254.35
Gastos Financieros		S/. 0.00	S/00.00	S/00.00	S/00.00	S/00.00
Impuesto a la Renta		S/. 91,000.00	S/. 100,100.00	S/. 110,110.00	S/. 121,121.00	S/. 133,233.10
FLUJO ECONOMICO		S/. 502,186.00	S/. 531,456.22	S/. 561,588.97	S/. 592,485.76	S/. 624,021.25
Amortizaciones		S/. 93,096.64	S/. 201,588.04	S/. 223,563.01	S/. 247,820.64	S/. 113,931.67
Intereses		S/. 42,304.96	S/. 70,098.32	S/. 49,384.07	S/. 26,518.13	S/. 3,812.61
FLUJO FINANCIERO		S/. 409,089.36	S/. 259,769.86	S/. 288,641.89	S/. 318,146.99	S/. 506,276.97

XVI. CÁLCULO DEL VANE: S/. 850,000.00

CÁLCULO DEL VANF: S/. 445,000.00

XVII. CÁLCULO DE TIRE: 48.06%

CÁLCULO DEL TIRF: 15.44%

XVI. ANÁLISIS DEL VANE Y TIRE:

Al evaluar los flujos futuros proyectados determinados en el flujo de caja, tenemos que el Valor Actual Neto es de S/. 850,000.00, por lo tanto se concluye que la inversión es factible, ya que si la inversión es propia es decir no solicitamos crédito alguno, los flujos anuales por los cinco años será el monto indicado.

Si decidimos solicitar un crédito a una entidad financiera tendremos un Valor Actual Neto Financiero que asciende a S/. 445,000.00 después de pagar el crédito, lo cual también observamos que es una inversión rentable.

Con respecto a la tasa Interna de Retorno determinada analizamos que:

- Tasa Interna de Retorno Económica es 48.06%, esto quiere decir que el proyecto genera una rentabilidad de 48.06% anual.
- Tasa Interna de Retorno Financiera TIRF es 15.44% y el Costo de Capital es de 09.48%, entonces tenemos que la TIRF es mayor que el Costo de Capital. Esto quiere decir que si solicitamos un crédito para financiar este proyecto adicionalmente de pagar el interés a la entidad financiera este proyecto todavía nos arroja un 15.44% de rentabilidad anual.
- La Tasa de Descuento considerada:

Total Financiamiento: S/. 1, 500.000.00 (TCEA): 11.85%

Financiamiento Bancario: 60% (TEA): 10.10%

Aporte Propio : 40%

Tasa de Rendimiento Exigida	13.10 %
TEA Pasiva más alta del Mercado	10.10%
Riesgo	03.00%

Para hallar la tasa de rendimiento exigida, se utilizaron los datos de la Entidad Bancaria Interbank, de los cuales indican que el porcentaje de Riesgo de inversionista es el 3%, incrementado recientemente (2%); y la TEA es de 10.10%, obteniendo que el porcentaje de Rentabilidad esperado por el inversionista es de 13.10%.

Costo Promedio de Capital:

$$CPPK=(\%APORTE\ PROPIO*\%RENTABILIDAD\ ESPERADA)+(\%FINANC*\%TEA*0,7)$$

$$CPPK= (0,40*0,131) + (0,60*0,101*0,7)$$

$$CPPK= 0,09482 =9,482\%$$

Obteniendo que el costo promedio ponderado de capital es 9,48%; lo que contribuye a la Rentabilidad del Plan de Negocios, ya que al ser la TIR mayor al porcentaje indicado.

XVII. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

- **H.G:** Se Acepta, ya que a través del desarrollo del Plan se ha demostrado que es viable y rentable invertir en Maquinaria y Equipo para la Empresa T.O.R.A, según la Rentabilidad demostrada en el Flujo de Caja Proyectado y los Resultados del VANE Y TIRE.

- **H.E.1:** Se Acepta, ya que está demostrado que los condicionamientos del mercado se dan en relación a la demanda de Trabajo existente, esto con relación a los resultados vertidos en la Tabla N° 3, Tabla N° 6, Tabla N° 8 y 9, con respecto a la Demanda y la Tabla N° 3 con respecto a la Oferta.

- **H.E.2:** Se acepta, ya que la rentabilidad Económica se determina de acuerdo al requerimiento de Maquinaria y Equipo en el Trabajo, con referencia en los resultados vertidos en la Tabla 5, con respecto a la Demanda; Tabla N° 10, 11,12 y 13, las mismas que nos hablan a cerca de los requerimientos de Maquinaria requerida, el tipo de tecnología, el tiempo de renovación y el estado de las mismas.

- **H.E.3:** Se rechaza, ya que la empresa T.O.R.A actualmente no tiene la capacidad para cubrir en su totalidad de la inversión, por lo tanto tiene que incurrir financiamiento externo, esto según demostrado en el Estado de Ganancias y Pérdidas de los últimos 3 años.

XVIII DISCUSIÓN

18.1. Con respecto al objetivo general:

Esta determinado la viabilidad y rentabilidad en inversión de Maquinaria y Equipo, ya que en el Plan se refleja que estos son de suma importancia para la extracción de la materia prima (Agregados) ya que influyen directamente en costes que asume la empresa por no contar con Maquinaria y Equipos propios.

18.1.1 Con respecto a los Objetivos Específicos:

-Está determinado que los condicionamientos del Mercado se dan en relación:

- El requerimiento de requerimiento de Agregados por parte de las empresas constructoras de acuerdo a la obra que se encuentren.,
- Volumen de venta, atención de pedidos, tipo de material y cercanía de las canteras

-En lo que respecta a rentabilidad y factibilidad del plan, está demostrado que el plan de negocios genera rentabilidad ya que proyectando en un plazo no menor de 5 años las cifras en la utilidad generan rentabilidad para la empresa.

En cuanto al análisis Situacional, la empresa T.O.R.A no tiene capacidad para Adquirir Maquinaria y Equipo, por lo que tendría que solicitar un préstamo Bancario para poder cubrir el (60%) de la Inversión requerida.

V. CONCLUSIONES

- Existe el (28.2%) de demanda insatisfecha, expresado según los resultados de la Tabla N° 4, ya que son pocas las Empresas que cuentan con Maquinaria e implica que no pueden ofrecer un Servicio Completo y la empresa debería enfocarse a la demanda insatisfecha para aumentar sus volúmenes de venta.
- Existe demanda por parte de las constructoras existentes en la ciudad de Piura, debido a la variedad de obras que se están realizando en la ciudad, con respecto a los resultados vertidos en la Tabla N°3, arrojando un 100% de Empresas Constructoras que demandan agregados, además de saber que existen pocas empresas que venden Agregados que cuentan Maquinaria propia.
- La rentabilidad que obtendría la empresa para el Primer Año sería de S/. 409,089.36 lo que demuestra la Viabilidad del Plan.
- La empresa T.O.R.A tiene capacidad para disponer de un 40% del financiamiento y un 60% de financiamiento externo, para la inversión en maquinaria y equipo.
- La realización del Plan implica que la Empresa T.O.R.A, pueda inscribirse ante Registros Públicos, ya que al ser empresa Unipersonal está en desventaja frente a la competencia, las mismas que ya están registradas, hecho que influye en la elección de la Sub Contrata.
- El análisis del flujo de caja proyectado a 5 años arroja un VANE (850,000.00) y TIRE,(48.06%) positivos los cuales contribuyen a la factibilidad y rentabilidad del Plan.
- Los niveles de Rentabilidad y Viabilidad del Plan en cuanto a inversión en Maquinaria y Equipos, son positivos, ya que si se invierte en los mismos se generara más Utilidad, puesto que sub contratar servicios de Alquiler genera altos costos que se evitarían si la Empresa contara con Maquinaria y Equipos adecuados, estos resultados según el Cuadro comparativo entre Alquiler de Maquinaria y Inversión en la mismas.

VI. RECOMENDACIONES:

- Según el desarrollo del plan la empresa T.O.R.A es viable invertir en maquinarias, por lo tanto se recomienda la misma ya que al tener maquinaria se evitarían altos costes como son el alquileres de Maquinaria, por lo consecuente resulta beneficioso para la empresa tal como está demostrado en el análisis Financiero.
- Se recomienda aplicar mecanismos de control y supervisión al personal así como hacer competir el reglamento interno de la empresa.
- Se recomienda aumentar el volumen de venta de agregados, esto da la mano con la obtención de mismos clientes con la finalidad de obtener más ventas y rentabilidad para la empresa.
- En vista de conocer el tiempo de agotamiento de material de las canteras la competencia, se recomienda buscar una cantera cercana a la ciudad para hacer el denuncia minero respectivo.
- Se recomienda la inspección de la empresa en Registros Públicos, así como encuentran socios, la cuales puedan aportar capital para mejorar el servicio que brinda la empresa.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- BECERRA MARSANO, Ana María y Emilio García. Planteamiento estratégico para micro y pequeñas empresas. Lima, Centro de investigación de la Universidad del Pacífico. 1era edición, enero 2008.
- BORELLO, Antonio. El plan de Negocios: De herramienta de evaluación de una inversión a la elaboración de un plan estratégico y operativo, 2000.
- GINOCCHIO, Balcázar, Negocios, oportunidades y emprendimientos. Manual para el desarrollo local, innovación, competitividad y planes de negocio, 2006.
- FRIEND, Graham y Stefan Zehle, como diseñar un plan de negocios. Buenos Aires, 2008.
- MICHAEL Y BLACK & PORTER. Administración – México 2006.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DE EMPLEO, ¿Cómo elaborar mi plan de negocio?
- PROINVERSIÓN. Mypequeña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa – Lima 2006.
- PROMER, Jaime Harris y Pablo bulo. Manual de diseño y elaboración de planes de negocios para micro y mediamos empresarios. Santiago de Chile, 2003.
- Abascal rojas francisco. Como se hace un plan estratégico: teoría del marketing estratégico. 4ª Edición. Editorial (2004).
- ÁGUEDA ESTEBAN, Jesús de Madariaga, Principios de marketing. 3ª edición. Editorial ESIC, (2008)
- BORELLO, ANTONIO. El plan de negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo. McGraw-Hill, (2000).
- KAREN WEINBERGER VILLARÁN. Plan de negocios “herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio”. Mype competitiva. Media corp. Perú, (2010).

- Artículo publicado en la revista de Harvard BussinesReview, escrito por William, A. Sahlman, (2007).
- Publicación del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, Cartilla N° 4 edición 290, (2007).
- Libro:“innovación empresarial” Rodrigo Valera, (2008).
- Páginas Web:
 - www.wikipedia.com
 - www.revistavirtualpro.com/revista/index
 - www.up.edu.pe
 - http://www.interbank.com.pe/personas/creditos/sim_credito_out.asp

ANEXOS

I. Guías Documentales

1.1-Para determinar la demanda.

1.- Nombre de la Empresa

.....

2.- Tiempo en el Mercado

.....

3.- ¿Demanda servicios de Agregados?

a) Si

b) No

4.- ¿Con que proveedores trabaja?

.....

5.- ¿Antes de sub contratar los servicios de empresas que venden agregados considera:

a) Precio

b) Lugar de Procedencia

c) Calidad de Material

d) Maquinaria y Equipo

e)Obra en ejecución

f) Otros

Especificar

6.- En qué condiciones demanda Agregados?

a) En Obra

b) Almacén

c) Puesto en Tolva

d) Otros

7.- ¿Cuál es la condición de pago que le ofrecen?

a) Diario

b) Semanal

c) Quincenal

d) Mensual

8.- ¿Cuál es el volumen promedio anual de agregados que compra aproximadamente?

Cantidad en miles	100-150	200-220	250-270	280-300	320-350
Agregados					
Hormigón					
Afirmado					
Piedra chancada					
confitillo					
Arena gruesa					
Arena fina					
OVER					
Roca					
caolines					
Ocres					
Impermeables					
Expresado en Miles					

9.- ¿Que proyección de demanda en agregados tiene para el próximo año?

.....

1.2 GUÍAS DOCUMENTALES

1.2.2.- Para determinar la Oferta:

1) ¿Quiénes son sus clientes?

.....

2) que actividades constructivas realizan sus clientes en su labor.

- a) Edificios
- b) Carreteras
- c) Centro Comercial
- d) Pistas
- e) Otros

Especificar

3) ¿Cuánto volumen promedio demandan sus clientes en agregados semanalmente?

- a) 600 m³ b) 700 m³ c) 800m³ d) otros
Especificar

4) ¿En algún momento no ha tenido la capacidad de satisfacer dichas demandas?

.....

5)Cuál es la modalidad de cobro que aplica a sus clientes?

- a) Diario
- b) Semanal
- c) Quincenal
- d) Mensual

6) ¿En sus canteras que tipo de material poseen? (marcar varias)

- a) Hormigón
- b) Arena fina
- c) Arena gruesa
- d) Confitillo
- e) Arcilla
- f) Piedra chancada
- g) Piedra Pilca
- h) Afirmado

7) ¿Cuál es el Área que tienen sus canteras y cuantos metros cúbicos tienen?

.....

8) En qué situación se encuentra su Cantera? En cuanto a la reserva de materiales?

.....

9) En cuanto tiempo considera que se agotaría el material existente?

.....

10) ¿Qué tecnología posee?

- a) Casera
- b) Intermedia
- c) Maquinaria pesada

11) ¿Con cuanta Maquinaria cuenta? (Marcar con una "X")

MAQUINARIAS	
a) Tractor Oruga	
c) Volquete	
e) Retro-Excavadora	
g) Cargador frontal	
i) Excavadora	
k) Cisterna	

12) ¿Compro maquinaria nueva? ¿Hace que tiempo?

.....

13) ¿Cuál es el estado o condición actual de dicha Maquinaria?

.....

B.- Para determinar el Balance Oferta – Demanda:

¿Quiénes son mis clientes?

¿Cuáles son sus características?

¿Qué hace mi servicio diferente?

¿Cuál ha sido mi volumen de venta de agregados con respecto al año anterior?

B7.- Para determinar el estudio financiero

1.- ¿Cuáles son los costos fijos?

2.- ¿Cuáles son los costos variables?

3.- ¿Cómo se distribuyen los ingresos y egresos?

Los indicadores de rentabilidad:

a) VAN,E

- b) TIR,E
- c) Punto de equilibrio

II. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Pregunta general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnica
¿Será viable y rentable la inversión en maquinarias y equipos en la empresa Unipersonal T.O.R.A según el plan de negocio?	Determinar los niveles de viabilidad y rentabilidad en la inversión de Maquinaria y Equipos en la empresa Unipersonal T.O.R.A.	La inversión en Maquinaria y Equipo para la Empresa Unipersonal T.O.R.A, si es viable y rentable.	Inversión en Maquinaria y Equipo	“El Plan de Negocios es una herramienta de uso interno que permite evaluar la viabilidad de un Negocio”	La realización del plan de negocios tiene la finalidad de conocer si es rentable invertir en la obtención de Maquinaria y Equipos o si es más factible seguir sub contratando maquinaria.			
Problema específico 1	Objetivo específica 1	Hipótesis específico1	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnica

¿De qué manera los condicionamientos del mercado declaran la viabilidad para la inversión en maquinaria y equipos en la empresa unipersonal T.O.R.A?	Determinar los condicionamientos del mercado, en cuanto a la cuantificación y perfil de la demanda y de la oferta, para estimar los volúmenes y las proyecciones en el Plan.	Los condicionamientos del mercado se dan en relación a la demanda de trabajo existente.	Condiciones del mercado	“Los Condicionantes del mercado están en relación a la Oferta y la Demanda”.	La realización del plan de negocios tiene la finalidad de conocer si es rentable invertir en la obtención de Maquinaria y Equipos o si es más factible seguir subcontratando maquinaria.	Demanda	Volumen	Cuestionario
Problema específico 2	Objetivo específico 2	Hipótesis específico 2	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnica

<p>¿De qué manera los condicionamientos del mercado declaran la viabilidad para la inversión en maquinaria y equipos en la empresa unipersonal T.O.R.A?</p>	<p>Determinar los condicionamientos del mercado, en cuanto a la cuantificación y perfil de la demanda y de la oferta, para estimar los volúmenes y las proyecciones en el Plan</p>	<p>Los condicionamientos del mercado se dan en relación a la demanda de trabajo existente.</p>	<p>Condicionantes del mercado</p>	<p>“Los Condicionantes del mercado están en relación a la Oferta y la Demanda</p>	<p>La realización del plan de negocios tiene la finalidad de conocer si es rentable invertir en la obtención de Maquinaria y Equipos o si es más factible seguir subcontratando maquinaria.</p>	<p>Oferta</p>	<p>Volumen</p>	<p>Cuestionario</p>
<p>Problema específico 3</p>	<p>Objetivo específica 3</p>	<p>Hipótesis específico 3</p>	<p>Variables</p>	<p>Definición conceptual</p>	<p>Definición operacional</p>	<p>Dimensiones</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Técnica</p>

<p>¿Cuál será el nivel de rentabilidad económica y financiera para la inversión de maquinarias y equipos para la empresa T.O.R.A?</p>	<p>Determinar el nivel de rentabilidad y factibilidad en la venta de agregados</p>	<p>La rentabilidad económica se determinara de acuerdo al requerimiento de Maquinaria y Equipo en el Trabajo.</p>	<p>Viabilidad y rentabilidad de inversión</p>	<p>“Es el determinante en el cual reflejara si el Plan de Negocios genera o no la Rentabilidad y/o Viabilidad esperada”</p>	<p>La realización del plan de negocios tiene la finalidad de conocer si es rentable invertir en la obtención de Maquinaria y Equipos o si es más factible seguir sub contratandomaquinaria.</p>	<p>Rentabilidad</p>	<p>VAN TIR PUNTO EQUILIBRIO</p>	<p>Análisis documental</p>
<p>Problema específico 4</p>	<p>Objetivo específica 4</p>	<p>Hipótesis específico 4</p>	<p>Variables</p>	<p>Definición conceptual</p>	<p>Definición operacional</p>	<p>Dimensiones</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Técnica</p>

<p>¿Cuál es la Situación Actual de la Empresa T.O.R.A?</p>	<p>Determinar si la Empresa T.O.R.A tiene la capacidad para la Adquisición de Maquinaria y Equipo.</p>	<p>La empresa T.O.R.A tiene la capacidad para obtener Maquinaria y Equipo cuando sean requeridos.</p>	<p>Análisis Situacional de la Empresa T.O.R.A</p>	<p>“El Análisis situacional implica, hacer un análisis general de la situación de la Empresa, de cuáles son los aspectos fuertes y débiles de la misma”</p>	<p>La realización del plan de negocios tiene la finalidad de conocer si es rentable invertir en la obtención de Maquinaria y Equipos o si es más factible seguir sub contratando maquinaria.</p>	<p>FODA</p>	<p>Fortalezas</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Debilidades</p>	<p>Amenazas</p>	<p>Análisis documental</p>
--	--	---	---	---	--	-------------	-------------------	---	-----------------	----------------------------

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL Y ESPECIFICOS	OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	HIPÓTESIS GENERAL Y ESPECIFICAS	VARIABLES E INDICADORES	DISEÑO DE INVESTIGACION	MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	POBLACION Y MUESTRA DE ESTUDIO
<p>PLAN DE NEGOCIOS PARA LA INVERSION EN MAQUINARIAY EQUIPOS EN LA EMPRESA UNIPERSONAL T.O.R.A- PIURA 2012-2013</p>	<p>Pregunta General:</p> <p>¿Será viable y rentable la inversión en maquinarias y equipos para la empresa Unipersonal T.O.R.A según el plan de negocio?</p> <p>Preguntas Específicas:</p> <p>P.E 1 ¿De qué manera los condicionamientos del mercado declaran la viabilidad para la inversión en maquinaria y equipos para la empresa unipersonal T.O.R.A?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>-Determinar los niveles de viabilidad en la inversión de Maquinaria y Equipos para la empresa Unipersonal T.O.R.A.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>-Determinar los condicionamientos del mercado</p> <p>-Determinar el nivel de</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>La inversión en Maquinaria y Equipo para la Empresa Unipersonal T.O.R.A, si es viable y rentable.</p> <p>HIPOTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>H.E.1: Los condicionamientos del mercado se dan en relación a la demanda de trabajo existente.</p> <p>H.E.2: La rentabilidad económica se</p>	<p>Variable Dependiente</p> <p>Inversión en Maquinaria y Equipo</p> <p>Variable Independiente:</p> <p>Plan de Negocios</p> <p>Condicionantes del mercado</p> <p>-Viabilidad y rentabilidad de</p>	<p>Tiene un enfoque cualitativo - cuantitativo explicativo</p> <p>El tipo de diseño es no experimental, ya que no se va a manipular deliberadamente las variables.</p> <p>La investigación es de corte transversal, debido a que los datos serán tomados e interpretados en un momento específico</p>	<p>El método utilizado en la investigación es el Deductivo, pues el protocolo de redacción va de lo General a lo particular.</p> <p>La técnica utilizada para el trabajo de investigación será la "Encuesta" enfocándose a las EMPRESAS CONSTRUCTORAS EXISTENTES EN EL MERCADO PIURANO, para</p>	<p>La Población serán las empresas Constructoras existentes en el mercado Piura las cuales requerirán la Sub-contratación del Servicio. La muestra se calcula utilizando criterios estadísticos del muestreo aleatorio</p>

	<p>P.E 2 ¿Cuál será el nivel de rentabilidad económica y financiera para la inversión de maquinarias y equipos para la empresa T.O.R.A?</p> <p>P.E 3. ¿Cuál es la Situación Actual de la Empresa T.O.R.A?</p>	<p>rentabilidad y factibilidad en la venta de agregados</p> <p>-Determinar si la Empresa T.O.R.A tiene la capacidad para la Adquisición de Maquinaria y Equipo</p>	<p>determinara de acuerdo al requerimiento de Maquinaria y Equipo en el Trabajo.</p> <p>H.E.3: La empresa T.O.R.A tiene la capacidad para obtener Maquinaria y Equipo cuando sean requeridos.</p>	<p>inversión</p> <p>-Análisis Situacional de la Empresa T.O.R.A</p>		<p>analizar la oferta del mercado, así como los condicionamientos del mismo</p>	<p>simple</p>
--	---	--	---	---	--	---	---------------

IV. MATRIZ DE CONSISTENCIA