

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA FORMACIÓN DE LA
EMPRESA MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN CMN, UBICADA
EN EL CARMEN PROVINCIA DE MANABÍ SECTOR ATENAS
CONSIDERANDO LA BASE DE LA ESTRUCTURA MODELO
CANVAS**

Catalina del Rocío León Vega

Directora

Ing. Karina Falconí Ausay MBA.

Proyecto Integrador de Grado para optar por el título de Tecnólogo Superior
en Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 18 marzo de 2024

DEDICATORIA

Queridos padres e hijos,

En el sendero de la vida, ustedes son mis faros y mi guía. A través de sus enseñanzas, amor incondicional y apoyo inquebrantable, han iluminado mi camino y han dado sentido a mi existencia. A ustedes les debo todo lo que soy y todo lo que espero ser.

A mis padres, gracias por ser los pilares de fortaleza y sabiduría en los momentos difíciles, por su amor infinito que siempre me ha dado seguridad y por enseñarme el valor del sacrificio y la perseverancia.

A mis hijos, ustedes son mi mayor tesoro y mi mayor inspiración. Cada día me enseñan nuevas lecciones sobre el amor, la alegría y la esperanza. Verlos crecer y desarrollarse es el mayor regalo que la vida me ha otorgado.

Que nuestras vidas sigan entrelazadas en un vínculo de amor, respeto y gratitud. Que cada paso que demos esté lleno de amor y complicidad, y que juntos sigamos construyendo recuerdos inolvidables.

Con todo mi amor y admiración,

Catalina del Rocío León Vega

AGRADECIMIENTO

Queridos padres,

En este momento de reflexión y gratitud, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a Dios y a ustedes, mis queridos padres.

Primero, a Dios, por su inmenso amor y bondad que se manifiesta en cada aspecto de mi vida. Por su guía constante, por las bendiciones que derrama sobre nosotros y por las lecciones que nos enseña a través de los desafíos y las alegrías.

Y a ustedes, mis amados padres, quiero expresar mi eterna gratitud. Gracias por darme la vida, por vuestro amor incondicional que ha sido mi refugio en los momentos difíciles, por vuestro sacrificio y dedicación que han allanado mi camino hacia el éxito y la felicidad.

Vuestra presencia ha sido una luz en mi camino, guiándome con sabiduría y amor. Cada sacrificio que han hecho por mí no ha pasado desapercibido, y cada consejo que me han dado ha sido un tesoro invaluable que ha moldeado mi carácter y mi forma de ver el mundo.

Que Dios continúe bendiciéndonos con su amor infinito y que nuestras vidas estén siempre llenas de amor, paz y alegría.

Con amor y gratitud eterna,

Catalina del Rocío León Vega

AUTORIA

Yo, Catalina del Rocío León Vega autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Catalina del Rocío León Vega

D.M. Quito, 18 de marzo 2024

Ing. Karina Falconí Ausay, MBA.

Directora de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Karina Falconí Ausay, MBA.

D.M. Quito, 18 de marzo 2024

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: Yo Catalina del Rocío León Vega, bajo la dirección de la MBA. Karina del Rocío Falconí Ausay declaro ser la autora del trabajo de fin de carrera con el tema **“Proyecto de factibilidad para la formación de la empresa materiales de construcción CMN, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas considerando la base de la estructura modelo CANVAS”**, como requisito fundamental para optar por el título de Tecnólogo en Administración, a su vez autorizo a la biblioteca del Tecnológico Superior Universitario Internacional ITI, para que pueda registrar en el repositorio digital y difunda esta investigación con fines netamente académicos, pues como política del Tecnológico Superior Universitario Internacional ITI, los trabajos de fin de carrera se aplican, materializan y difunden en beneficio de la comunidad.

SEGUNDA: Los comparecientes MBA. Karina del Rocío Falconí Ausay, en calidad de directora del trabajo fin de carrera y la Sra. Catalina del Rocío León Vega como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos del trabajo fin de carrera y conceden la autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna. El Tecnológico Superior Universitario Internacional ITI no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

TERCERA: Las partes declaradas aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derechos.

Ing. Karina Falconí Ausay, MBA

Catalina del Rocío León Vega

D.M. Quito, 18 de marzo 2024

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|---|----|
| DEDICATORIA | 2 |
| AGRADECIMIENTO..... | 3 |
| AUTORIA..... | 4 |
| CERTIFICACIÓN | 5 |
| ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA..... | 6 |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS | 7 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 11 |
| ÍNDICE DE FIGURAS..... | 12 |
| RESUMEN..... | 13 |
| CAPÍTULO I..... | 14 |
| 1.1. Nombre del proyecto..... | 14 |
| 1.2. Antecedentes..... | 14 |
| 1.3. Formulación del Problema..... | 16 |
| 1.4. Idea a defender..... | 16 |
| 1.5. Objeto de estudio y campo de acción..... | 16 |
| 1.5.1. Objeto de estudio | 16 |
| 1.5.2. Campo de acción..... | 17 |
| 1.6. Justificación | 17 |
| 1.7. Objetivos..... | 19 |
| 1.7.1. Objetivo General..... | 19 |
| 1.7.2. Objetivo Específico | 19 |
| CAPÍTULO II | 20 |
| FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA..... | 20 |
| 2.1. Materiales de la construcción | 20 |
| 2.1.1Historia de la construcción..... | 20 |
| 2.1.1.1Prehistoria y Antigüedad..... | 20 |
| 2.1.1.2. La Antigua Grecia y Roma..... | 21 |
| 2.1.1.3. Edad Media | 21 |
| 2.1.1.4. Renacimiento y Barroco | 21 |

| | |
|--|----|
| 2.1.1.5. Revolución Industrial..... | 21 |
| 2.1.1.6. Siglo XX..... | 22 |
| 2.1.1.7. Siglo XXI..... | 22 |
| 2.1.2. Clasificación de los materiales de construcción | 22 |
| 2.1.2.1. Materiales Pétreos | 23 |
| 2.1.2.2. Materiales Cerámicos..... | 23 |
| 2.1.2.3. Metales | 23 |
| 2.1.2.4. Materiales de Madera | 23 |
| 2.1.2.5. Materiales Compuestos | 24 |
| 2.1.2.6. Materiales Asfálticos | 24 |
| 2.1.2.7. Materiales Aislantes | 24 |
| 2.1.2.8. Materiales Sintéticos..... | 24 |
| 2.1.2.9. Materiales para Revestimientos..... | 24 |
| 2.1.2.10. Materiales Innovadores..... | 24 |
| 2.1.3. Modelo CANVAS..... | 25 |
| 2.3.1. Historia y Desarrollo del Modelo CANVAS..... | 25 |
| 2.1.2.1.1. Orígenes | 25 |
| 2.1.2.1.2. Desarrollo del Modelo..... | 26 |
| 2.1.2.1.3. Características del BMC..... | 26 |
| 2.1.2.1.4. Popularidad y Adopción | 26 |
| 2.1.2.1.5. Adaptaciones y Evolución..... | 27 |
| 2.1.2.1.6. Impacto Global | 27 |
| 2.1.2.2. Etapas del Modelo CANVAS | 27 |
| 2.1.2.2.1. Segmentos de Clientes | 28 |
| 2.1.2.2.2. Propuesta de Valor..... | 28 |
| 2.1.2.2.3. Canales de Distribución..... | 28 |
| 2.1.2.2.4. Relaciones con Clientes | 28 |
| 2.1.2.2.5. Fuentes de Ingresos | 28 |
| 2.1.2.2.6. Recursos Clave | 29 |
| 2.1.2.2.7. Actividades Clave | 29 |
| 2.1.2.2.8. Socios Clave..... | 29 |
| 2.1.2.2.9. Estructura de Costos | 29 |
| 2.1.2.3. Áreas de aplicación del modelo CANVAS | 30 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.2.3.1. Emprendimiento y Startups | 30 |
| 2.1.2.3.2. Innovación Empresarial | 30 |
| 2.1.2.3.3. Planificación Estratégica..... | 30 |
| 2.1.2.3.4. Desarrollo de Productos y Servicios | 31 |
| 2.1.2.3.5. Análisis de Competencia | 31 |
| 2.1.2.3.6. Gestión de Proyectos | 31 |
| 2.1.2.3.7. Educación Empresarial | 31 |
| 2.1.2.3.8. Desarrollo de Carrera y Personas | 31 |
| 2.1.2.3.9. Iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)..... | 32 |
| 2.1.2.3.10. Transformación Digital | 32 |
| 2.1.2.3.11. Organizaciones sin Fines de Lucro | 32 |
| 2.2. Antecedentes históricos..... | 32 |
| 2.4. Fundamentación Conceptual | 35 |
| 2.5. Fundamentación Legal..... | 36 |
| 2.6. Fundamentación Técnica y/o Tecnológica..... | 37 |
| 2.7. Síntesis del capítulo | 37 |
| CAPÍTULO III..... | 39 |
| INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA | 39 |
| 3.1. Antecedentes diagnósticos | 39 |
| 3.2.1. Exploratoria..... | 40 |
| 3.2.2. Descriptiva | 40 |
| 3.3. Metodología de investigación | 41 |
| 3.3.1. Cuantitativa | 41 |
| 3.3.2. Deductivo | 41 |
| 3.3.3 Analítico - Sistémico | 42 |
| 3.4. Técnicas e instrumentos de investigación | 42 |
| 3.4.1. Observación | 42 |
| 3.4.2. Encuesta | 43 |
| 3.5. Plan de muestreo | 44 |
| 3.5.1. Muestreo Probabilístico | 44 |
| 3.5.2. Muestra..... | 44 |
| 3.6. Indicadores..... | 46 |
| 3.6.1. Información primaria | 46 |

| | |
|---|-----------|
| Presentación gráfica de resultados y Análisis de resultados | 46 |
| Síntesis del capítulo..... | 59 |
| CAPÍTULO IV | 60 |
| PROPUESTA | 60 |
| 4.1. Tema | 60 |
| 4.2. Datos informativos | 60 |
| 4.3. Antecedentes de la Propuesta | 61 |
| 4.4. Justificación | 62 |
| 4.5. Objetivos | 64 |
| 4.5.1. Objetivo General | 64 |
| 4.5.2. Objetivos Específicos | 64 |
| 4.6. Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS..... | 64 |
| 4.6.1. Segmentación de clientes..... | 64 |
| 4.6.1.1. Demográfica | 65 |
| 4.6.1.2. Geográfica | 65 |
| 4.6.1.3. Conductual | 66 |
| 4.6.1.4. Psicográfica | 66 |
| 4.6.2. Propuesta de valor | 67 |
| 4.6.3. Canales de distribución | 68 |
| 4.6.4. Relación con los clientes | 70 |
| 4.6.5. Fuente de ingresos | 72 |
| 4.6.6. Recursos claves | 72 |
| 4.6.6.1. Inversión Inicial | 72 |
| 4.6.6.2. Activos Fijos..... | 73 |
| 4.6.6.3. Capital de Trabajo | 73 |
| 4.6.6.4. Inversión Total..... | 74 |
| CAPITULO V | 92 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 92 |
| 5.1. Conclusiones | 92 |
| 5.2. Recomendaciones | 94 |
| Anexos..... | 96 |
| Anexo 1: Árbol de problema | 96 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---------------|----|
| Tabla 1..... | 46 |
| Tabla 2..... | 48 |
| Tabla 3..... | 49 |
| Tabla 4..... | 50 |
| Tabla 5..... | 52 |
| Tabla 6..... | 53 |
| Tabla 7..... | 54 |
| Tabla 8..... | 55 |
| Tabla 9..... | 57 |
| Tabla 10..... | 58 |
| Tabla 11..... | 73 |
| Tabla 12..... | 74 |
| Tabla 13..... | 75 |
| Tabla 14..... | 75 |
| Tabla 15..... | 76 |
| Tabla 16..... | 77 |
| Tabla 17..... | 77 |
| Tabla 18..... | 78 |
| Tabla 19..... | 84 |
| Tabla 20..... | 85 |
| Tabla 21..... | 86 |
| Tabla 22..... | 86 |
| Tabla 23..... | 87 |
| Tabla 24..... | 87 |
| Tabla 25..... | 87 |
| Tabla 26..... | 87 |
| Tabla 27..... | 88 |
| Tabla 28..... | 89 |
| Tabla 29..... | 90 |
| Tabla 30..... | 91 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|-----------------|----|
| Figura 1 | 47 |
| Figura 2 | 48 |
| Figura 3 | 49 |
| Figura 4 | 51 |
| Figura 5 | 52 |
| Figura 6 | 53 |
| Figura 7 | 55 |
| Figura 8 | 56 |
| Figura 9 | 57 |
| Figura 10 | 58 |
| Figura 11 | 60 |
| Figura 12 | 86 |
| Figura 13 | 88 |

“Proyecto de factibilidad para la formación de la empresa materiales de construcción CMN, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas considerando la base de la estructura modelo CANVAS”

Catalina del Rocío León Vega

D.M. Quito 18 de marzo 2024

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo formar la empresa de materiales de construcción “CMN” ubicada en El Carmen, provincia de Manabí, sector Atenas, considerando la base de la estructura modelo CANVAS. Se aplicó una investigación exploratoria y descriptiva, la metodología de la investigación fue cuantitativa, deductiva y analítico-sintético. Se aplicó técnicas de investigación como la observación y la encuesta. La población y muestra se basó en 1293 habitantes del sector Atenas, permitiendo realizar un muestreo probabilístico. Como conclusión se obtuvo que, si es viable la creación de la empresa de materiales de construcción en el sector Atenas, de la ciudad El Carmen, provincia de Manabí. Uno de los principales resultados fue que el uso de materiales de construcción y maquinaria pesada varía según las necesidades y características de cada sector económico y productivo. Comprender cómo estos recursos se aplican en diferentes áreas es fundamental para optimizar su utilización, mejorar la eficiencia y contribuir al desarrollo económico y social de una región o país.

CAPÍTULO I

1.1.Nombre del proyecto

Proyecto Integrador para la Formación de la Empresa Materiales de Construcción “CMN”, ubicada en el Carmen Provincia de Manabí sector Atenas considerando la base de la estructura Modelo Canvas.

1.2.Antecedentes

El Carmen que se encuentra situado en la provincia de Manabí, Ecuador, alberga una población diversa y dinámica. Con una mezcla de tradiciones culturales y un entorno acogedor, la ciudad ha experimentado un crecimiento demográfico constante en los últimos años. Su población se compone de comunidades vibrantes que participan activamente en festividades locales y actividades sociales, reflejando la riqueza cultural de la región.

Desde el punto de vista económico, El Carmen destaca por su actividad agrícola, comercial y ganadera. La ciudad se erige como un centro importante para la producción agrícola y ganadera, contribuyendo significativamente a la economía local y regional. Además, su ubicación le favorece a la actividad turística, proporcionando una fuente adicional de ingresos para la comunidad. Estas actividades económicas han contribuido al desarrollo sostenible de El

Carmen, consolidando su posición como un importante enclave en la provincia de Manabí.

El cantón El Carmen, presenta una división entre parroquias urbanas y rurales que contribuyen a su diversidad. Las parroquias urbanas, como El Carmen y 4 de Diciembre, y sus alrededores, sirven como el núcleo central con actividades comerciales, culturales y administrativas. Aquí, la población refleja la vida urbana, participando en festividades y eventos que caracterizan la identidad local.

Por otro lado, las parroquias rurales, como: San Pedro de Suma, Wilfrido Loor Moreira (Maicito), Santa María, El Paraíso-La 14, aportan una dimensión más tranquila y agrícola al cantón. Estas zonas rurales se dedican principalmente a actividades agrícolas, contribuyendo significativamente a la economía regional a través de la producción de alimentos. La combinación de parroquias urbanas y rurales en El Carmen crea un mosaico único que refleja tanto la vitalidad de la vida urbana como la serenidad de las áreas rurales, proporcionando una rica experiencia cultural y económica en el cantón.

En este contexto, y viendo el crecimiento de El Carmen, se ve la necesidad de crear una empresa de MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN “CMN”, que proporcione a sus habitantes todo tipo de materiales como: arena, ripio, subbase, cemento, entre otros, como también el servicio de alquiler de maquinaria pesada como: gallineta, tractor y volquetas. Todos estos servicios a precios cómodos para ingresar al mercado y competir con otras empresas existentes.

1.3. Formulación del Problema

En la ciudad de El Carmen, provincia de Manabí, la población va creciendo de manera exponencial, y con ello es necesario la creación de nueva infraestructura para albergar a los nuevos ciudadanos, por ello, hace falta una empresa que se dedique a la venta de materiales de construcción y alquiler de maquinaria pesada en El Carmen, provincia de Manabí.

1.4. Idea a defender

Mediante la creación de una empresa que se dedique a la venta de materiales de construcción y alquiler de maquinaria pesada, se espera mejorar la producción en las diferentes áreas y aumentar la economía en El Carmen, provincia de Manabí, y así alcanzar el objetivo planteado.

1.5. Objeto de estudio y campo de acción

1.5.1. Objeto de estudio

La creación de la empresa de materiales de construcción “CMN” ubicada en El Carmen, provincia de Manabí, beneficiará a todas las parroquias sean estas urbanas o rurales y servirá de ejemplo para futuros emprendedores.

1.5.2. Campo de acción

La falta de conocimiento sobre materiales de construcción y alquiler de maquinaria pesada afecta a la población de El Carmen, provincia de Manabí, por eso se ha realizado la propuesta de crear una empresa de materiales de construcción “CMN”, que ayude a mejorar la economía de El Carmen y todas sus parroquias urbanas y rurales, en el periodo 2024 – 2026.

1.6. Justificación

La creación de la empresa de materiales de construcción “CMN” ubicada en El Carmen, provincia de Manabí, juega un papel crucial en el desarrollo y crecimiento de la comunidad y la economía en general. A continuación, se presentan algunas justificaciones sobre la importancia de este tipo de empresas:

Desarrollo de la Infraestructura: Las empresas de materiales de construcción suministran los elementos esenciales para la construcción de edificaciones e infraestructuras. Su presencia es fundamental para el desarrollo urbano y rural, contribuyendo a la creación de viviendas, carreteras, puentes, y otros proyectos que mejoran la calidad de vida de la población.

Generación de Empleo: Estas empresas no solo proporcionan los materiales necesarios para la construcción, sino que también generan empleo a nivel local, desde empleados en áreas de ventas hasta personal logístico y de

almacenamiento, la creación de puestos de trabajo contribuye directamente al bienestar económico de la comunidad.

Estímulo a la Economía Local: Al impulsar la construcción, estas empresas estimulan la economía local. Los constructores y contratistas locales adquieren materiales de estas tiendas, lo que genera ingresos para la comunidad y apoya a otras empresas locales en la cadena de suministro.

Apoyo a la Industria de la Construcción: La industria de la construcción es un motor importante para el crecimiento económico. Una empresa que suministra materiales es esencial para sostener esta industria, facilitando la ejecución de proyectos de construcción residencial, comercial e infraestructural.

Innovación y Variedad de Productos: Las empresas de materiales de construcción suelen ofrecer una amplia gama de productos, desde materiales básicos como cemento y ladrillos hasta opciones más especializadas. Esto fomenta la innovación en la construcción y proporciona a los clientes opciones para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de sus proyectos.

En resumen, una empresa que se dedica a la venta de materiales de construcción es esencial para el progreso de las comunidades, impulsando el desarrollo económico y contribuyendo al bienestar general al facilitar la construcción de infraestructuras esenciales.

1.7.Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Constituir la empresa de materiales de construcción “CMN”, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas considerando la base de la estructura modelo CANVAS, durante el año 2024.

1.7.2. Objetivo Específico

- ✓ Determinar el mercado objetivo al cual va estar enfocado la empresa de materiales de construcción.
- ✓ Definir estrategias de ventas que permitan llegar al punto de equilibrio del proyecto, con la finalidad de obtener la rentabilidad esperada.
- ✓ Establecer la situación financiera de la empresa, dando a conocer que es viable el proyecto integrador en base a la estructura del modelo CANVAS.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Materiales de la construcción

Para González de la Fuente et al., (2024), los materiales de construcción son elementos utilizados en la industria de la construcción para la fabricación de estructuras y edificaciones. Estos materiales pueden ser naturales, como la madera y la piedra, o artificiales, como el concreto y el acero. Su elección depende de las características y requerimientos específicos de cada proyecto, como resistencia, durabilidad y estética. Los materiales de construcción son esenciales para garantizar la seguridad y durabilidad de las estructuras construidas.

2.1.1 Historia de la construcción

Según Sánchez (2018), la historia de la construcción es vasta y abarca miles de años, desde las primitivas estructuras de las civilizaciones antiguas hasta las complejas obras arquitectónicas modernas.

2.1.1.1 Prehistoria y Antigüedad.

En los albores de la humanidad, las construcciones eran simples refugios y estructuras de barro y piedra. Las civilizaciones antiguas, como la egipcia y la mesopotámica, desarrollaron técnicas más avanzadas de construcción con el uso de ladrillos de arcilla y piedra (Sánchez, 2018).

2.1.12. La Antigua Grecia y Roma

Estas civilizaciones fueron pioneras en la arquitectura monumental, construyendo templos, anfiteatros y acueductos. Los arquitectos griegos introdujeron principios como el orden dórico, jónico y corintio (Sánchez, 2018).

2.1.1.3. Edad Media

Durante este período, las construcciones estuvieron fuertemente influenciadas por la arquitectura románica y gótica, con catedrales imponentes y castillos defensivos (Sánchez, 2018).

2.1.1.4. Renacimiento y Barroco

El Renacimiento trajo un renacer del interés en la arquitectura clásica, mientras que el Barroco se caracterizó por la ornamentación exuberante y las formas dramáticas (Sánchez, 2018).

2.1.1.5. Revolución Industrial

A fines del siglo XVIII y principios del XIX, la Revolución Industrial marcó un cambio significativo en la construcción. El uso de máquinas, nuevos materiales y métodos de construcción más eficientes transformaron el panorama arquitectónico (Sánchez, 2018).

2.1.1.6. Siglo XX

La arquitectura moderna surgió con un enfoque en la funcionalidad, la simplicidad y el uso de nuevos materiales como el acero y el hormigón armado. Movimientos como el modernismo y la arquitectura posmoderna influyeron en la diversidad de estilos (Sánchez, 2020).

2.1.1.7. Siglo XXI.

La construcción contemporánea se centra en la sostenibilidad, la eficiencia energética y el diseño innovador. Tecnologías como la realidad virtual, la inteligencia artificial y la prefabricación están transformando la industria (Sánchez, 2020).

A lo largo de la historia, la construcción ha sido un reflejo de la evolución cultural, tecnológica y económica de la humanidad. Desde las pirámides egipcias hasta los rascacielos modernos, la historia de la construcción es un testimonio del ingenio humano y la capacidad de crear estructuras impresionantes (Sánchez, 2020).

2.1.2. Clasificación de los materiales de construcción

Para Miravete (2021), los materiales de construcción son elementos fundamentales utilizados en la edificación de estructuras y obras civiles. Estos

materiales pueden ser naturales o procesados y desempeñan un papel crucial en la durabilidad, resistencia y estética de las construcciones.

2.1.2.1. Materiales Pétreos

Concreto y Cemento: Ampliamente utilizados para cimientos, muros y pavimentos.

Piedra Natural: Utilizada en revestimientos, pavimentos y construcción de muros.

2.1.2.2. Materiales Cerámicos

Ladrillos y Bloques: Fundamentales para muros y divisiones.

Tejas y Baldosas: Se emplean en cubiertas y pavimentos.

2.1.2.3. Metales

Acero: Esencial para estructuras metálicas y refuerzo de concreto.

Aluminio: Ligero y resistente, utilizado en ventanas y estructuras ligeras.

2.1.2.4. Materiales de Madera

Madera Aserrada: Utilizada en estructuras, revestimientos y carpintería.

Tableros de Madera: Aglomerados, contrachapados y OSB son comunes.

2.1.2.5. Materiales Compuestos

Fibra de Vidrio y Plásticos Reforzados con Fibras: Se utilizan en aplicaciones específicas para incrementar resistencia y durabilidad.

2.1.2.6. Materiales Asfálticos

Asfalto y Betún: Utilizados en pavimentación de carreteras y techos.

2.1.2.7. Materiales Aislantes

Lana de Vidrio y Poliestireno Expandido: Contribuyen a la eficiencia energética y aislamiento térmico.

2.1.2.8. Materiales Sintéticos

Polímeros y Plásticos: Se usan en tuberías, revestimientos y elementos decorativos.

2.1.2.9. Materiales para Revestimientos

Azulejos, Mármol y Granito: Aportan estética y durabilidad en revestimientos de pisos y paredes.

2.1.2.10. Materiales Innovadores

Hormigón de Alto Rendimiento (HAR): Con propiedades mejoradas.

Materiales Reciclados: Como ladrillos o paneles fabricados con materiales recuperados.

La elección de materiales de construcción depende de factores como la función estructural, estética, durabilidad, costos y consideraciones ambientales. La evolución tecnológica y la conciencia ambiental han llevado al desarrollo de nuevos materiales y prácticas constructivas sostenibles (Cuitiño et al., 2021).

2.1.3. Modelo CANVAS

Canvas (2020), El modelo Canvas, en el contexto de negocios, se refiere comúnmente al Business Model Canvas (BMC), creado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur. Es una herramienta visual que ayuda a describir, diseñar, desafiar e innovar modelos de negocio.

2.3.1. Historia y Desarrollo del Modelo CANVAS

Alexander Osterwalder, un doctor en gestión de la información, junto con Yves Pigneur, comenzó a trabajar en la idea del Business Model Canvas a principios de la década de 2000. Su objetivo era desarrollar una herramienta que facilitara la comprensión y el diseño de modelos de negocio de manera visual y colaborativa (Canvas, 2020).

2.1.2.1.1. Orígenes

Cárdenas (2023), Alexander Osterwalder, un doctor en gestión de la información, junto con Yves Pigneur, comenzó a trabajar en la idea del Business

Model Canvas a principios de la década de 2000. Su objetivo era desarrollar una herramienta que facilitara la comprensión y el diseño de modelos de negocio de manera visual y colaborativa.

2.1.2.1.2. Desarrollo del Modelo

Después de varios años de investigación y desarrollo, Osterwalder y Pigneur publicaron el libro "Business Model Generation" en 2010. El BMC se destacó como una herramienta visual compuesta por nueve bloques que representan los aspectos clave de un modelo de negocio (Cárdenas, 2023).

2.1.2.1.3. Características del BMC

Moya et al., (2020), la simplicidad y la visualización son características distintivas del Business Model Canvas. Cada bloque del lienzo aborda un componente específico del modelo de negocio, y el uso de post-its facilita la iteración y la colaboración en equipo.

2.1.2.1.4. Popularidad y Adopción

El BMC ganó rápidamente popularidad en el mundo empresarial y emprendedor. Se convirtió en una herramienta esencial para startups, grandes empresas y organizaciones que buscan innovar o comprender sus modelos de negocio de manera más efectiva (Moya et al., 2020).

2.1.2.1.5. Adaptaciones y Evolución

A lo largo de los años, el modelo ha evolucionado y se ha adaptado para satisfacer las necesidades específicas de diferentes sectores y tipos de negocios. Además, se han desarrollado herramientas y metodologías complementarias, como el "Value Proposition Canvas", que se enfoca en la propuesta de valor (Moya et al., 2020).

2.1.2.1.6. Impacto Global

El Business Model Canvas ha tenido un impacto global significativo y se utiliza en una variedad de contextos, desde startups hasta empresas consolidadas. Ha contribuido a cambiar la forma en que las personas piensan y diseñan modelos de negocio.

El BMC ha demostrado ser una herramienta valiosa para emprendedores y líderes empresariales, proporcionando una manera efectiva y accesible de visualizar y comunicar la lógica detrás de los modelos de negocio. Su popularidad y éxito continúan en la actualidad (Sáez, 2022).

2.1.2.2. Etapas del Modelo CANVAS

El Modelo Canvas, es una herramienta de planificación empresarial, consta de 9 etapas: Segmentos de Cliente, Propuesta de Valor, Canales, Relación con Clientes, Fuentes de Ingresos, Recursos Clave, Actividades Clave, Socios

Clave y Estructura de Costos, facilitando la conceptualización y desarrollo estratégico de negocios (Puga, 2023).

2.1.2.2.1. Segmentos de Clientes

Identifica los grupos de personas o empresas a las que la empresa busca servir.

2.1.2.2.2. Propuesta de Valor

Describe los productos o servicios que la empresa ofrece y cómo resuelven los problemas o satisfacen las necesidades de los clientes.

2.1.2.2.3. Canales de Distribución

Especifica cómo la empresa entrega su propuesta de valor a los clientes. Pueden ser canales físicos, digitales, o una combinación de ambos.

2.1.2.2.4. Relaciones con Clientes

Indica cómo la empresa establece y mantiene relaciones con sus clientes a lo largo del tiempo.

2.1.2.2.5. Fuentes de Ingresos

Detalla las formas en que la empresa genera ingresos a través de la venta de productos, servicios u otras fuentes.

2.1.2.2.6. Recursos Clave

Enumera los activos fundamentales necesarios para operar y hacer que el modelo de negocio funcione.

2.1.2.2.7. Actividades Clave

Identifica las acciones más importantes que la empresa debe llevar a cabo para hacer que el modelo de negocio sea exitoso.

2.1.2.2.8. Socios Clave

Describe las alianzas estratégicas y colaboraciones que son esenciales para el funcionamiento del negocio como Holcim Ecuador S.A. y Adelca S.A Ecuador.

2.1.2.2.9. Estructura de Costos

Muestra los costos más relevantes asociados con la operación del modelo de negocio.

El Business Model Canvas es un método ágil y visual que permite a los emprendedores y líderes empresariales entender y comunicar claramente cómo sus organizaciones crean, entregan y capturan valor. Este modelo puede ser usado en el lanzamiento de nuevos negocios, así como para analizar y mejorar modelos de negocio existentes. Cada uno de los nueve bloques del Canvas está interconectado y puede ser adaptado a medida que evoluciona la empresa (Puga, 2023).

2.1.2.3. Áreas de aplicación del modelo CANVAS

Blas (2023), el Business Model Canvas (BMC) es una herramienta versátil que puede aplicarse en una variedad de áreas y sectores. Su enfoque visual y estructurado facilita la comprensión y el diseño de modelos de negocio. A continuación, se presenta, algunas de las áreas de aplicación del modelo Canvas:

2.1.2.3.1. Emprendimiento y Startups

El BMC es muy utilizado por emprendedores y startups para visualizar y diseñar sus modelos de negocio antes de lanzar un nuevo proyecto.

2.1.2.3.2. Innovación Empresarial

Las empresas establecidas pueden utilizar el BMC para explorar nuevas oportunidades de negocio, innovar en modelos existentes y adaptarse a cambios en el mercado.

2.1.2.3.3. Planificación Estratégica

Es una herramienta eficaz para la planificación estratégica, ya que permite a los líderes empresariales analizar y ajustar su enfoque a medida que cambian las condiciones del mercado.

2.1.2.3.4. Desarrollo de Productos y Servicios

Ayuda en la conceptualización y diseño de nuevos productos o servicios al identificar cómo se crearán, entregarán y capturarán valor.

2.1.2.3.5. Análisis de Competencia

Permite comparar y contrastar los modelos de negocio de diferentes empresas, lo que ayuda a comprender mejor la ventaja competitiva de cada una.

2.1.2.3.6. Gestión de Proyectos

Puede utilizarse para gestionar proyectos específicos dentro de una organización, especialmente aquellos que involucran cambios en los procesos o la introducción de nuevas líneas de negocio.

2.1.2.3.7. Educación Empresarial

Se utiliza en programas educativos y de formación empresarial para enseñar a estudiantes y profesionales cómo diseñar y analizar modelos de negocio.

2.1.2.3.8. Desarrollo de Carrera y Personas

A nivel individual, el BMC puede ser empleado para planificar y gestionar el desarrollo de carreras profesionales, identificando oportunidades y áreas de enfoque.

2.1.2.3.9. Iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

Puede ayudar a las empresas a diseñar modelos de negocio sostenibles y socialmente responsables, considerando aspectos medioambientales y sociales.

2.1.2.3.10. Transformación Digital

En el contexto de la transformación digital, el BMC puede ser útil para redefinir modelos de negocio y adaptarse a las nuevas tecnologías y tendencias.

2.1.2.3.11. Organizaciones sin Fines de Lucro

Las organizaciones sin fines de lucro también pueden beneficiarse al utilizar el BMC para planificar sus operaciones, identificar fuentes de ingresos y mejorar su eficiencia.

Estas son solo algunas de las áreas donde el Business Model Canvas puede ser aplicado con éxito. Su flexibilidad y simplicidad lo hacen adecuado para una amplia gama de situaciones empresariales y contextos organizativos (Canvas, 2020).

2.2. Antecedentes históricos

La historia de la construcción en la provincia de Manabí, Ecuador, está marcada por una serie de eventos y factores que han influido en el desarrollo de la infraestructura y la arquitectura en la región.

Influencia Precolombina: Antes de la llegada de los colonizadores europeos, la región de Manabí estaba habitada por diversas culturas indígenas con sus propias técnicas de construcción y arquitectura.

Colonización Española: La llegada de los españoles en el siglo XVI trajo consigo la introducción de nuevos estilos arquitectónicos y técnicas de construcción, especialmente en la construcción de iglesias y edificaciones coloniales.

Desarrollo Urbano: A medida que la región experimentó un crecimiento demográfico y económico, se produjo un desarrollo urbano que implicó la construcción de infraestructuras clave, como carreteras, puentes y edificios gubernamentales.

Eventos Naturales: Manabí ha experimentado eventos sísmicos significativos a lo largo de su historia. Los terremotos y desastres naturales han tenido un impacto en la construcción y la reconstrucción de la región.

Siglo XX y XXI: El desarrollo de la construcción en Manabí en los últimos siglos ha estado vinculado al progreso económico, la urbanización y la modernización. Proyectos de infraestructura, viviendas y edificaciones comerciales han marcado la evolución de la provincia.

El crecimiento poblacional de El Carmen puede estar influenciado

por tasas de natalidad, mortalidad, migración interna y externa, así como por factores socioeconómicos, la presencia de oportunidades laborales, la actividad económica y el desarrollo empresarial pueden atraer a personas de otras áreas, contribuyendo al crecimiento poblacional, el acceso a servicios básicos como educación, salud, transporte y vivienda puede afectar el atractivo de una región para la residencia y, por ende, su crecimiento poblacional.

En este contexto, la ciudad de El Carmen, está en constante crecimiento, dando alternativas para la creación de empresas que aporten al desarrollo de todo tipo de infraestructura.

2.3. Análisis de la zona de estudio

El Carmen es una ciudad ubicada en la provincia de Manabí, en la costa oeste de Ecuador. Es conocida por su rica historia, cultura y belleza natural. Aquí hay algunos aspectos destacados sobre El Carmen:

Ubicación y Geografía: El Carmen se encuentra en la región costera de Ecuador, en la provincia de Manabí. La ciudad se sitúa cerca del océano Pacífico y disfruta de un clima tropical.

Cultura y Tradiciones: La cultura en El Carmen está fuertemente influenciada por sus raíces indígenas y afroecuatorianas. La música, la danza y las festividades locales reflejan la diversidad cultural de la región.

Economía: La economía de El Carmen está impulsada en gran medida por la agricultura y la ganadería. La región es conocida por la producción de productos agrícolas como plátanos, cacao y café.

Atracciones Turísticas: La ciudad y sus alrededores ofrecen diversas atracciones turísticas, que van desde hermosos paisajes hasta parques naturales. La posibilidad de explorar la flora y fauna local y disfrutar de la cocina tradicional ecuatoriana son aspectos que atraen a visitantes.

Festividades Locales: El Carmen celebra diversas festividades a lo largo del año. Estas pueden incluir eventos religiosos, fiestas tradicionales y celebraciones locales que destacan la identidad cultural de la comunidad.

2.4. Fundamentación Conceptual

Los materiales de construcción son sustancias utilizadas en la edificación de estructuras. Pueden ser naturales, como piedra y madera, o sintéticos, como el hormigón y el acero. La selección adecuada de estos materiales es esencial para garantizar la resistencia, durabilidad y funcionalidad de las construcciones.

El Modelo Canvas es una herramienta de planificación estratégica empresarial que proporciona una visión panorámica de un proyecto o negocio en una sola página. Compuesto por nueve bloques, aborda aspectos clave como propuesta de valor, segmentos de cliente, canales y estructura de costos para facilitar la conceptualización y desarrollo efectivo.

2.5. Fundamentación Legal

La implementación del Modelo Canvas en Ecuador se fundamenta en un marco legal que promueve la eficiencia empresarial y la competitividad. La Constitución de la República del Ecuador del 2008, en su Artículo 283, establece el derecho a la libre empresa, fomentando la iniciativa privada y el desarrollo económico. La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, promulgada en 2019, respalda la adopción de herramientas como el Modelo Canvas al incentivar la innovación y la mejora continua en los negocios. Además, las leyes relacionadas con la protección del consumidor y la propiedad intelectual respaldan la necesidad de una planificación estratégica transparente y centrada en el cliente, como propone el Modelo Canvas. En resumen, la implementación de este modelo en Ecuador se alinea con el marco legal que favorece la actividad empresarial, la innovación y el respeto a los derechos de los consumidores.

2.6. Fundamentación Técnica y/o Tecnológica

La aplicación del Modelo Canvas en una empresa de venta de materiales de construcción se fundamenta en aspectos técnicos y tecnológicos cruciales para la eficiencia y la adaptabilidad en el sector. Desde el punto de vista técnico, el modelo destaca la importancia de identificar y optimizar los procesos logísticos, el manejo de inventarios y la gestión de recursos para garantizar la disponibilidad oportuna de los productos. Tecnológicamente, se enfoca en la implementación de plataformas digitales para mejorar la visibilidad de productos, facilitar transacciones en línea y gestionar la relación con los clientes. La integración de tecnologías de la información optimiza la toma de decisiones, promoviendo la agilidad empresarial y la respuesta efectiva a las demandas del mercado de la construcción. Este enfoque técnico y tecnológico del Modelo Canvas impulsa la competitividad y la sostenibilidad a medida que la empresa evoluciona en el entorno dinámico de la industria de materiales de construcción.

2.7. Síntesis del capítulo

El Modelo Canvas aplicado a una empresa de materiales de construcción proporciona una representación visual y concisa de su estrategia empresarial. Identifica los elementos clave como la propuesta de valor (variedad y calidad de los materiales), segmentos de clientes, canales de distribución eficientes, relaciones con clientes, fuentes de ingresos, recursos esenciales (almacenamiento, logística), actividades clave, socios estratégicos y estructura de costos,

permitiendo una planificación estratégica integral y la adaptación ágil a las dinámicas del mercado de la construcción.

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA

3.1. Antecedentes diagnósticos

El Carmen es una ciudad ecuatoriana de la provincia de Manabí. Con una rica historia cultural y tradiciones arraigadas, destaca por su arquitectura colonial, festivales vibrantes y la hospitalidad de sus habitantes. Su economía se sustenta en la agricultura y ganadería, siendo un destino turístico emergente.

La ciudad de El Carmen crece a pasos agigantados, su economía crece en base a la llegada de nuevos ciudadanos, que requieren de una vivienda, y de algún terreno donde puedan pasar con sus familias. Es ahí, donde se ve la necesidad de crear una empresa de materiales de construcción que solvete las necesidades de todos los ciudadanos y encuentren los materiales de construcción para crear una vivienda.

El sector Atenas, es un barrio central de la ciudad de El Carmen, siendo un punto estratégico para crear la empresa de materiales de construcción CMN. En el barrio Atenas habitan 1220 personas, existe 210 viviendas, y 90 solares vacíos (GAD-MEC, 2022).

3.2. Tipos de investigación

3.2.1. Exploratoria

La investigación exploratoria es un tipo de estudio preliminar que busca comprender un fenómeno o problema sin establecer conclusiones definitivas. Utiliza métodos flexibles y se centra en la recopilación de información para orientar investigaciones más profundas, ayudando a formular hipótesis y diseñar estudios más específicos (López et al., 2020).

En la presente investigación se realizó un estudio preliminar en el Sector Atenas de la ciudad El Carmen, esto ayudó para tener una idea más clara del lugar donde se crearía la empresa de materiales de construcción CMN. A través de esta investigación se pudo evidenciar la carencia de ferreterías o empresas que se dediquen a la venta de materiales de construcción.

3.2.2. Descriptiva

La investigación descriptiva se enfoca en describir y analizar características, comportamientos o fenómenos. Utiliza métodos sistemáticos para recopilar datos cuantitativos o cualitativos, proporcionando una visión detallada de la realidad. Su objetivo principal es representar de manera precisa y comprensible las características esenciales de un tema de estudio (Valle et al., 2022).

En esta investigación se utilizó la descriptiva para recopilar datos de las empresas e instituciones del sector Atenas, además, sirvió para ver las necesidades de las familias del sector y los tipos de materiales utilizados con mayor frecuencia.

3.3. Metodología de investigación

3.3.1. Cuantitativa

Según Jiménez (2020), “La importancia del modelo cuantitativo radica en la aplicación de una postura divergente, manteniendo la objetividad en los fenómenos observados y traducidos en datos numéricos” (p.1). En este contexto, se ostenta, “en la investigación cuantitativa, los datos para responder las preguntas son números”. (Cárdenas, 2018, p.3).

En esta investigación se empleó una encuesta a escala de Likert para recolectar información sobre la creación de una empresa de materiales de construcción CMN, en el sector Atenas de El Carmen, la información recolectada se procesó y realizó gráficos estadísticos para tomar decisiones.

3.3.2. Deductivo

Urzola (2020), señala que el “método deductivo se inicia discutiendo conceptos, y se va transitando hacia la experiencia” (p. 38). El método deductivo parte de premisas generales para llegar a conclusiones específicas. Se basa en la lógica formal y se utiliza en la investigación científica y el razonamiento lógico.

De esta manera, en la creación de la empresa de materiales de construcción CMN, el método deductivo se empleó al establecer premisas generales sobre el mercado, la demanda y la competencia. Luego, se derivan estrategias específicas para la producción, distribución y comercialización basadas en estas premisas, utilizando la lógica y el razonamiento deductivo.

3.3.3 Analítico - Sistémico

Según Guamán et al., (2021), afirma que, el método analítico-sistémico descompone un problema en partes más pequeñas para comprender su funcionamiento y relaciones. Luego, integra estas partes en un sistema coherente para analizar su interacción y efectos globales. Se emplea en diversas disciplinas, desde la ciencia hasta la gestión empresarial.

Dentro de este marco, en la creación de la empresa de materiales de construcción CMN, el método analítico-sistémico se utilizó para descomponer el mercado, la cadena de suministro y los procesos de producción en elementos individuales. Luego, se integran estos elementos en un sistema coherente para comprender su interacción y optimizar la operación global de la empresa.

3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

3.4.1. Observación

Para Vega et al. (2021), la observación en la investigación es el proceso de recopilar datos mediante la visualización directa de eventos, comportamientos o

fenómenos en su entorno natural. Se utiliza para obtener información detallada, objetiva y no manipulada sobre el objeto de estudio, enriqueciendo el conocimiento científico.

Dentro de esta perspectiva, la técnica de observación en la creación de la empresa de materiales de construcción CMN implicó estudiar de manera directa el mercado, los procesos de producción y la demanda de los clientes. Esto proporcionó información precisa para diseñar estrategias de negocio efectivas, mejorar productos y servicios, y satisfacer las necesidades del mercado.

3.4.2. Encuesta

La encuesta es una herramienta de investigación que recopila datos mediante preguntas estructuradas. Utilizada en diversos campos, desde la sociología hasta el marketing, permite obtener información sobre opiniones, actitudes o comportamientos de una muestra representativa, facilitando el análisis y la toma de decisiones fundamentadas (Ávila et al., 2020).

La técnica de la encuesta en la creación de la empresa de materiales de construcción CMN se utilizó para recopilar información sobre las necesidades y preferencias del mercado, la satisfacción del cliente, y para identificar tendencias y oportunidades competitivas, facilitando la toma de decisiones estratégicas y el diseño de productos y servicios.

3.5. Plan de muestreo

3.5.1. Muestreo Probabilístico

Según Velasco y Martínez (2017), el “muestreo probabilístico y no probabilístico es cual son de gran ayuda para realizar exitosamente o bien adecuadamente una selección de una muestra para realizar una investigación, dicha investigación puede ser para un estudio muy grande, así como para uno chico” (p. 2).

En esta investigación, se aplicó el muestreo probabilístico en la creación de la empresa de materiales de construcción CMN, seleccionando muestras representativas de los habitantes del sector Atenas y de la ciudad de El Carmen, mediante métodos como el muestreo aleatorio simple o estratificado. Esto permite tomar decisiones fundamentadas sobre la demanda del mercado y la calidad de los materiales a ofrecer.

3.5.2. Muestra

Según datos del departamento de estadística de la Ilustre Municipalidad de El Carmen (2022), en el sector Atenas de la ciudad de El Carmen, existen 1220 habitantes mayores de edad y 3200 menores de edad.

Mucha et al. (2020), señalan:

“La determinación de la población y la muestra, parte del tipo de investigación que se aplica para enfrentarse a la realidad

problemática, por ello es importante dar una mirada al enfoque de los tipos de investigación, según la naturaleza de las variables” (p. 2).

En este contexto, “se hace necesario el cálculo de la muestra para estimar la proporción poblacional” (Mucha et al., 2020, p. 52).

Fórmula

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{1220 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (1220 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1171,688}{4,0079}$$

$$n = 292,34$$

3.6. Indicadores

La encuesta se aplicó a 293 personas del sector Atenas de la ciudad El Carmen, para la recolección de datos, la encuesta se envió por correo electrónico y redes sociales, los datos se tabularon en el programa de Microsoft Excel, cuyos resultados se muestran a continuación.

3.6.1. Información primaria

Presentación gráfica de resultados y Análisis de resultados

Una presentación gráfica de resultados es una representación visual de datos que comunica hallazgos de manera efectiva. Utiliza gráficos, tablas y diagramas para resumir información compleja de manera clara y concisa. Esto facilita la comprensión de tendencias, comparaciones y conclusiones importantes, lo que ayuda a la toma de decisiones informadas en diversos contextos, desde la investigación científica hasta la gestión empresarial.

Tabla 1

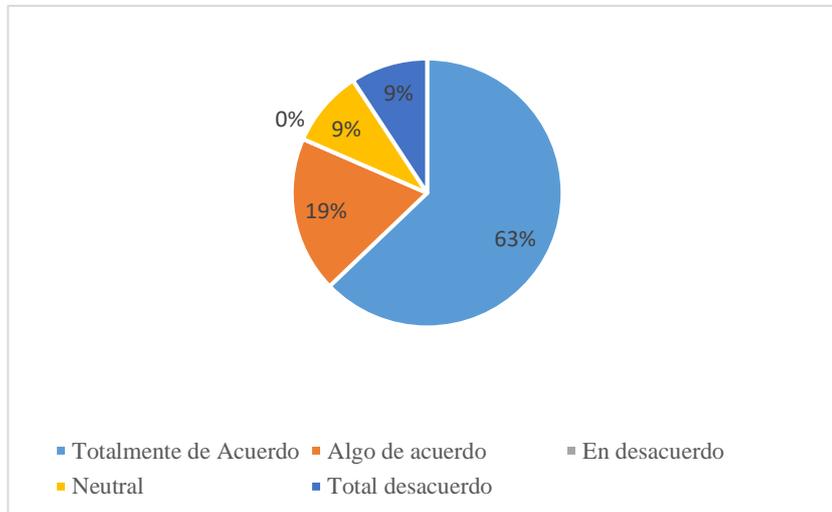
La ciudad de El Carmen (Barrio Atenas) necesita una nueva empresa de materiales de construcción.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|---|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La ciudad de El Carmen (Barrio Atenas) necesita una nueva empresa de materiales de construcción. | 184 | 55 | 0 | 27 | 27 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 1

Pregunta de encuesta: La ciudad de El Carmen (Barrio Atenas) necesita una nueva empresa de materiales de construcción



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio Atenas, para ver si El Carmen necesita una nueva empresa de materiales de construcción.

Análisis de resultados

Del 100% de los encuestados, el 63% está totalmente de acuerdo en que la ciudad de El Carmen (Barrio Atenas) si necesita una nueva empresa de materiales de construcción, mientras que el 19% señala que están algo de acuerdo, un 9% dan un voto neutral, y otro 9% señala un total desacuerdo. Evidenciándose la necesidad de tener una nueva empresa de materiales de construcción.

Tabla 2

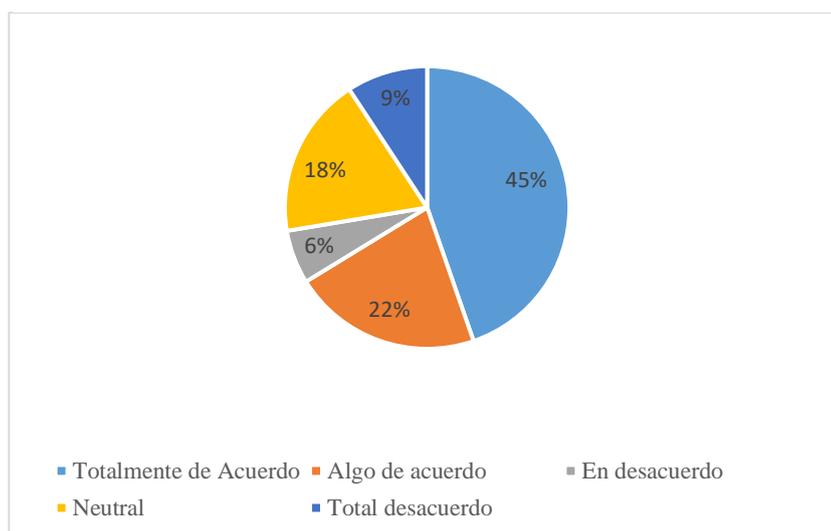
Existe una demanda insatisfecha de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas).

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|--|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| Existe una demanda insatisfecha de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas). | 131 | 63 | 18 | 54 | 27 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024).

Figura 2

Pregunta de encuesta: Existe una demanda insatisfecha de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas).



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio Atenas, para ver si existe demanda insatisfecha de materiales de construcción.

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, el 45% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que si existe una demanda insatisfecha de materiales de construcción en la ciudad de El Carmen (Barrio Atenas), un 22% esta algo de acuerdo, mientras que un 18% de encuestados, voto de manera neutral, un 9% muestra un total desacuerdo, y tan solo el 6% está en desacuerdo.

Tabla 3

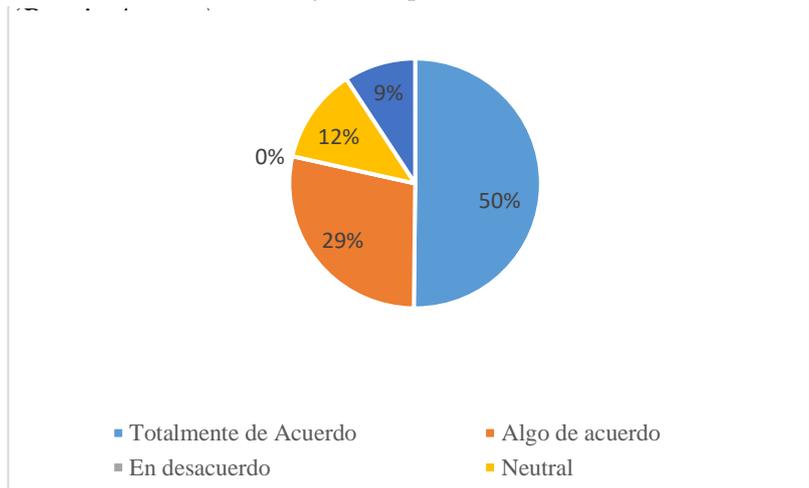
La creación de una empresa de materiales de construcción sería beneficiosa para el desarrollo económico de El Carmen (Barrio Atenas).

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|--|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La creación de una empresa de materiales de construcción sería beneficiosa para el desarrollo económico de El Carmen (Barrio Atenas). | 147 | 83 | 0 | 36 | 27 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 3

Pregunta de la encuesta: La creación de una empresa de materiales de construcción sería beneficiosa para el desarrollo económico de El Carmen



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio Atenas, para ver si la creación de una empresa de construcción sería beneficiosa para el desarrollo económico de El Carmen.

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, el 50% de los encuestados señala que la creación de una empresa de materiales de construcción si beneficia al desarrollo económico de El Carmen (barrio Atenas), un 29% está algo de acuerdo, por otra parte, un 12% se muestra de forma neutral, y un 9% está en total desacuerdo.

Tabla 4

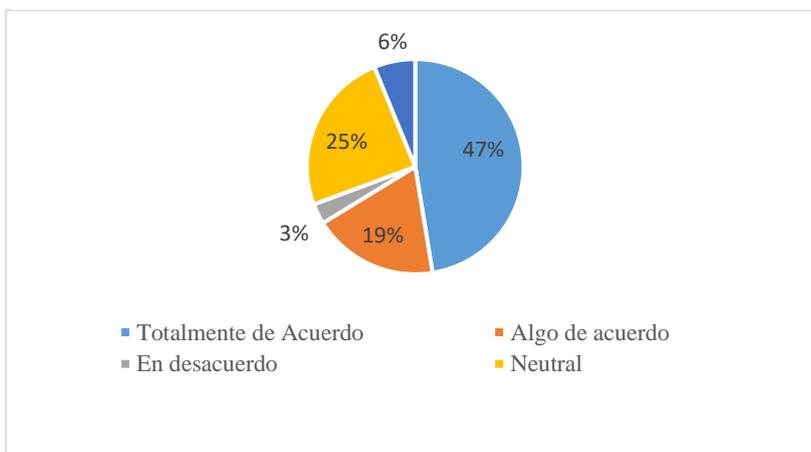
La competencia actual en el sector de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas) es suficientemente baja para permitir la entrada de una nueva empresa.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|---|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La competencia actual en el sector de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas) es suficientemente baja para permitir la entrada de una nueva empresa. | 139 | 55 | 9 | 72 | 18 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 4

Pregunta de encuesta: La competencia actual en el sector de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas) es suficientemente baja para permitir la entrada de una nueva empresa.



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio Atenas, para ver si la competencia actual en el sector de materiales de construcción en El Carmen (Barrio Atenas) es suficientemente baja para permitir la entrada de una nueva empresa.

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, el 47% de los encuestados, señala que la competencia actual en el sector de materiales de construcción en suficientemente baja, permitiendo la entrada de otra empresa, un 25% se muestra neutral, y un 19% esta algo de acuerdo, por otra parte, un 6% está en total desacuerdo, y un 3% en desacuerdo.

Tabla 5

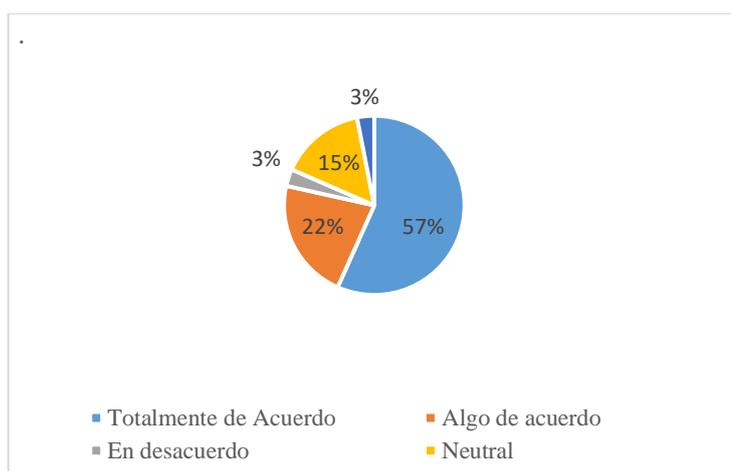
La ubicación propuesta para la empresa de materiales de construcción El Carmen (Barrio Atenas) es estratégica y accesible.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|---|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La ubicación propuesta para la empresa de materiales de construcción El Carmen (Barrio Atenas) es estratégica y accesible. | 166 | 64 | 9 | 45 | 9 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 5

Pregunta de encuesta: La ubicación propuesta para la empresa de materiales de construcción El Carmen (Barrio Atenas) es estratégica y accesible



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio Atenas, para ver si la ubicación propuesta para la empresa de materiales de construcción El Carmen (Barrio Atenas) es estratégica y accesible

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, el 57% de los encuestados señala, que están totalmente de acuerdo en que la ubicación propuesta para la empresa de materiales de construcción es estratégica y accesible, un 22% están algo de acuerdo, mientras que un 15% se muestra neutral, por otra parte, un 3% está en desacuerdo, y otro 3% está en total desacuerdo.

Tabla 6

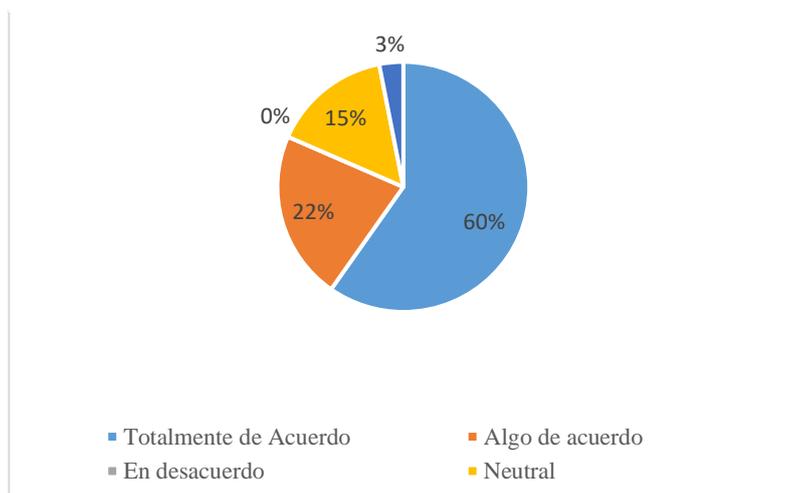
La comunidad local estaría dispuesta a apoyar una nueva empresa de materiales de construcción.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|---|-----------------------|-----------------|---------------|---------|------------------|
| La comunidad local estaría dispuesta a apoyar una nueva empresa de materiales de construcción. | 175 | 64 | 0 | 45 | 9 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 6

Pregunta de encuesta: La comunidad local estaría dispuesta a apoyar una nueva empresa de materiales de construcción.



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio Atenas, para ver si la comunidad local estaría dispuesta a apoyar una nueva empresa de materiales de construcción.

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, el 60% de los encuestados señala que la comunidad si estuviera dispuesta en apoyar la creación de una nueva empresa de materiales de construcción, un 22% está algo de acuerdo, mientras que un 15% se muestra de forma neutral, y un 3% está en total desacuerdo.

Tabla 7

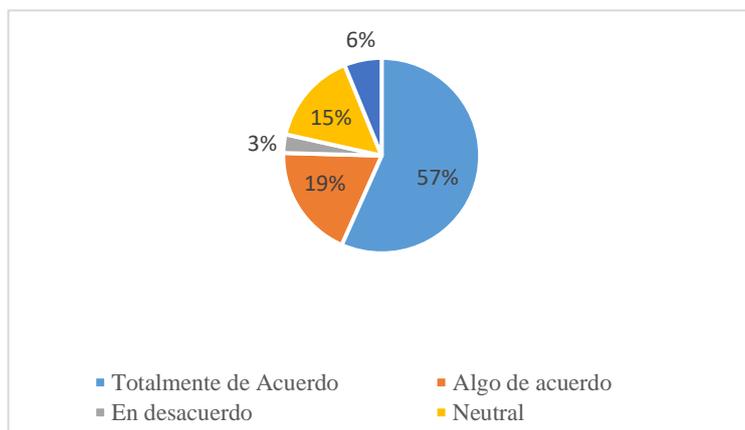
La infraestructura actual en El Carmen es adecuada para el establecimiento y operación de una empresa de materiales de construcción.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|---|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La infraestructura actual en El Carmen es adecuada para el establecimiento y operación de una empresa de materiales de construcción. | 166 | 55 | 9 | 45 | 18 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 7

Pregunta de encuesta: La infraestructura actual en El Carmen es adecuada para el establecimiento y operación de una empresa de materiales de construcción.



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del barrio Atenas, para ver si la infraestructura actual en El Carmen es adecuada para el establecimiento y operación de una empresa de materiales de construcción.

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, el 57% de los encuestados señala que la infraestructura actual en El Carmen es adecuada para el establecimiento y operación de una empresa de materiales de construcción, un 19% indica que esta algo de acuerdo, por otra parte, un 15% se muestra de forma neutral, un 6% señala que esta en total desacuerdo, y un 3% está en desacuerdo.

Tabla 8

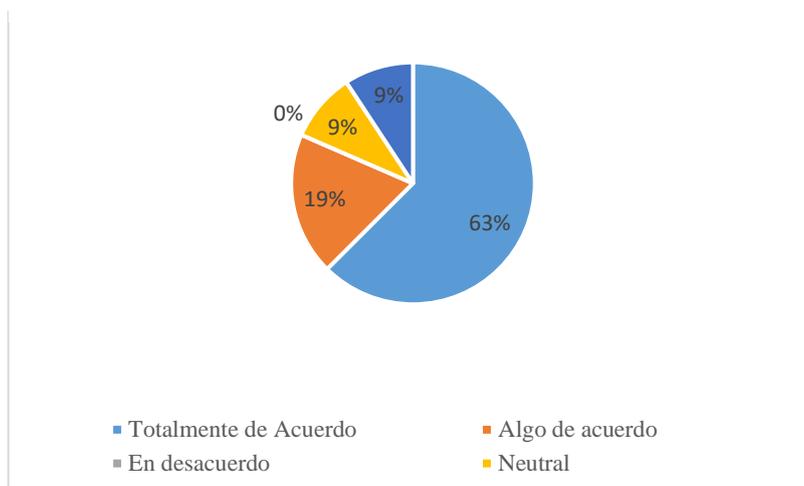
La creación de esta empresa contribuirá al desarrollo de empleo en El Carmen

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|--|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La creación de esta empresa contribuirá al desarrollo de empleo en El Carmen. | 183 | 56 | 0 | 27 | 27 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 8

Pregunta de encuesta: La creación de esta empresa contribuirá al desarrollo de empleo en El Carmen.



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del barrio Atenas, para ver si la creación de esta empresa contribuirá al desarrollo de empleo en El Carmen.

Análisis de resultados

De la investigación realizada del 100%, un 63% de los encuestados, señala que la creación de la empresa de materiales de construcción generará empleo en El Carmen, un 19% está algo de acuerdo, por otra parte, un 9% se muestra neutral y otro 9% está en total desacuerdo.

Tabla 9

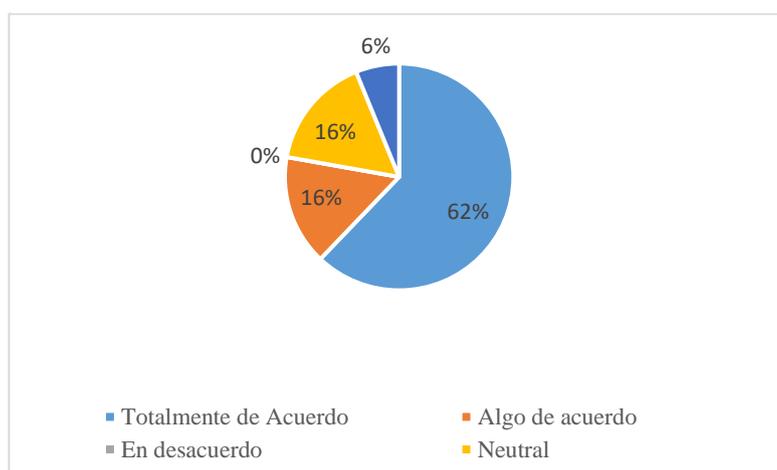
La creación de una empresa de materiales de construcción en El Carmen sería un proyecto viable y sostenible a largo plazo.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|---|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La creación de una empresa de materiales de construcción en El Carmen sería un proyecto viable y sostenible a largo plazo. | 182 | 46 | 0 | 47 | 18 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 9

Pregunta de encuesta: La creación de una empresa de materiales de construcción en El Carmen sería un proyecto viable y sostenible a largo plazo.



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del barrio Atenas, para ver si la creación de una empresa de materiales de construcción en El Carmen sería un proyecto viable y sostenible a largo plazo.

Análisis de resultados

El 62 % de los encuestados señala que la creación de la empresa de materiales de construcción si es un proyecto viable y sostenible en el tiempo, un 16 % está de acuerdo, y otro 16 % se presenta neutralmente, por otra parte, un 6 % está en total desacuerdo.

Tabla 10

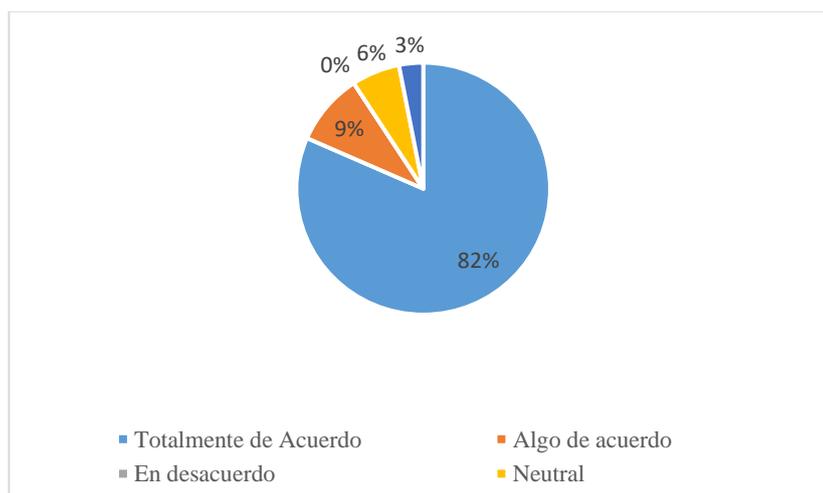
La empresa de materiales de construcción debe tener gran variedad y calidad en sus productos.

| | Totalmente de Acuerdo | Algo de acuerdo | En desacuerdo | Neutral | Total desacuerdo |
|--|------------------------------|------------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| La empresa de materiales de construcción debe tener gran variedad y calidad en sus productos. | 239 | 27 | 0 | 18 | 9 |

Nota: Resultados de la encuesta aplicada a los 293 habitantes del sector Atenas ciudad El Carmen (2024)

Figura 10

Pregunta de encuesta: La empresa de materiales de construcción debe tener gran variedad y calidad en sus productos.



Nota: Resultados de la encuesta realizada a los habitantes del barrio Atenas, para ver si la empresa de materiales de construcción debe tener gran variedad y calidad en sus productos.

Análisis de resultados

El 82% de los encuestados señala que la empresa de materiales de construcción debe tener gran variedad y calidad en sus productos, un 9% de acuerdo, por otra parte, un 6% neutral y un 3% manifiesta un total desacuerdo.

Síntesis del capítulo

Una vez aplicada la encuesta a los habitantes del sector Atenas de la ciudad de El Carmen, se recolectó la información para luego procesarla en gráficos estadísticos, donde se obtuvo los siguientes resultados.

1. Es viable la creación de la empresa de materiales de construcción CMN, por ubicarse en un lugar estratégico, existiendo la demanda por parte de los habitantes.
2. La infraestructura existente en la ciudad El Carmen y sus sectores aledaños, da cabida para la creación de una nueva empresa de materiales de construcción.
3. Al crear la empresa, materiales de construcción CMN, generará plazas de empleo y por ende ayudará al crecimiento económico local, como nacional.
4. La empresa, materiales de construcción CMN, debe constar con gran variedad de materiales y que sean de buena calidad.
5. La creación de la empresa, materiales de construcción en un proyecto viable y sostenible a largo plazo.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1. Tema

Proyecto integrador para la creación de la empresa Materiales de Construcción “CMN”, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas considerando la base de la estructura modelo CANVAS.

4.2. Datos informativos

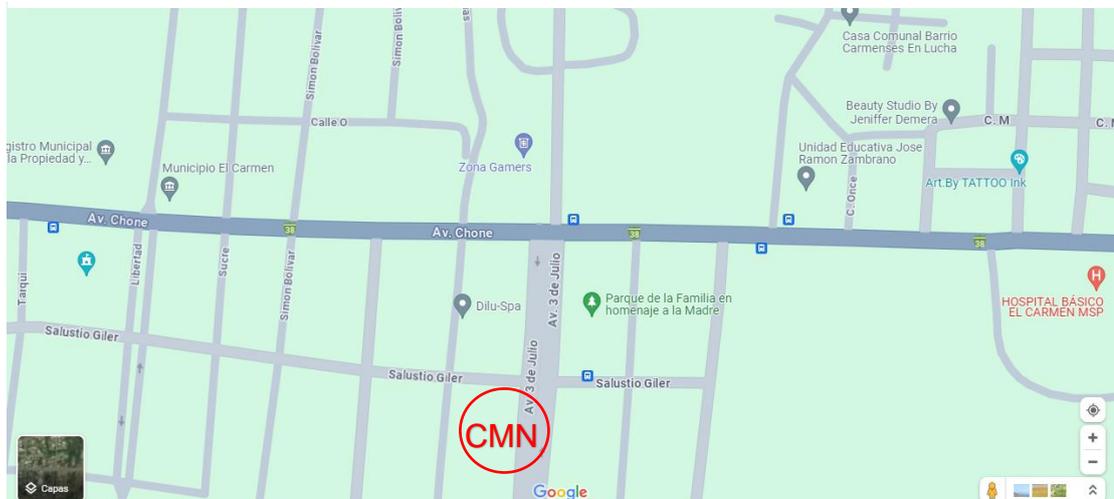
Empresa: Materiales de Construcción “CMN”

Beneficiarios: Propietario, empleados y toda la comunidad

Ubicación: Provincia: Manabí, Cantón: El Carmen, Sector Atenas

Figura 11

Ubicación de la empresa de materiales de construcción “CMN”



Nota: Captura de pantalla de Google Maps, donde estará ubicada la empresa “CMN”

4.3. Antecedentes de la Propuesta

El Carmen es un cantón ubicado en la provincia de Manabí, en Ecuador. Su economía está influenciada por diversos sectores, siendo la agricultura y la ganadería dos de los principales motores económicos de la región.

Agricultura: El cultivo de productos como el cacao, banano, café, maíz y arroz son importantes para la economía local. El clima favorable y la tierra fértil favorecen el crecimiento de estos cultivos.

Ganadería: La cría de ganado vacuno, porcino y avícola también es una actividad económica significativa en El Carmen. La producción de carne y productos lácteos abastece tanto al mercado local como a otros mercados cercanos.

Comercio: El comercio local, tanto minorista como mayorista, es un componente importante de la economía del cantón. Los mercados locales y las tiendas ofrecen una variedad de productos tanto para residentes como para visitantes.

Turismo: Aunque no es tan desarrollado como en otras zonas costeras de Ecuador, el turismo tiene un potencial significativo en El Carmen. Sus paisajes naturales y actividades culturales pueden atraer a visitantes nacionales e internacionales, lo que genera ingresos adicionales para la comunidad.

Infraestructura y servicios: El desarrollo de infraestructura básica como carreteras, servicios de agua y electricidad es fundamental para el crecimiento económico sostenible del cantón. Además, la mejora en servicios como educación y salud contribuye al bienestar general de la población y al desarrollo humano.

Con los antecedentes expuestos anteriormente, se evidencia el potencial que tiene el cantón El Carmen, en el aspecto económico, el mismo que permite el crecimiento de infraestructura física. Siendo las cosas así, el crear la empresa de materiales de construcción sería viable. Se debe manifestar, además, que el sector Atenas, donde se implementará la empresa “CMN” es un lugar estratégico, para la circulación del servicio de transporte público y privado.

4.4. Justificación

Crear una empresa de materiales de construcción en El Carmen, Manabí, podría ser una decisión estratégica por varias razones:

Demanda creciente: Con el crecimiento de la población y el desarrollo urbano en la región, hay una demanda creciente de materiales de construcción. Esto se debe a la construcción de viviendas, edificios comerciales, infraestructuras y proyectos de desarrollo en general.

Ubicación estratégica: El Carmen está en la provincia de Manabí, dando acceso a una amplia zona de influencia. Además, está cerca de otros centros urbanos y áreas en desarrollo, lo que amplía el potencial de mercado.

Escasez de proveedores locales: Es posible que actualmente haya una escasez de proveedores locales de materiales de construcción en El Carmen y sus

alrededores. Esto crea una oportunidad para llenar ese vacío en el mercado y establecer una empresa que satisfaga esa demanda insatisfecha.

Crecimiento del sector de la construcción: El sector de la construcción es un motor importante para el crecimiento económico en muchas regiones. Con proyectos de infraestructura pública y privada en marcha o planificados, la demanda de materiales de construcción seguirá siendo alta en el futuro previsible.

Generación de empleo local: La creación de una empresa de materiales de construcción en El Carmen no solo satisfaría una necesidad del mercado, sino que también generaría empleo local, lo que contribuiría al desarrollo económico y social de la comunidad.

Posibilidad de diversificación: Además de la venta de materiales de construcción, la empresa podría diversificar sus operaciones ofreciendo servicios complementarios, como el transporte de materiales o la asesoría técnica, lo que aumentaría su potencial de ingresos y su impacto en la economía local.

En este orden de ideas, establecer una empresa de materiales de construcción en El Carmen, Manabí, se justifica por la creciente demanda de la región, su ubicación estratégica, la escasez de proveedores locales, el crecimiento del sector de la construcción y la oportunidad de generar empleo y contribuir al desarrollo económico local.

4.5. Objetivos

4.5.1. Objetivo General

Crear la empresa Materiales de Construcción “CMN”, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas considerando la base de la estructura modelo CANVAS, durante el año 2024.

4.5.2. Objetivos Específicos

- Conocer la segmentación de mercado de la empresa Materiales de Construcción “CMN”, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas.
- Definir los socios claves que tendrá la empresa Materiales de Construcción “CMN”, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas.
- Manejar la parte financiera con gestión de riesgos, de la empresa Materiales de Construcción “CMN”, ubicada en El Carmen provincia de Manabí sector Atenas.

4.6. Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS

4.6.1. Segmentación de clientes

La segmentación de clientes para la empresa de materiales de construcción “CMN” en el cantón El Carmen, Manabí, se realizará considerando diversos criterios demográficos, geográficos, conductuales y psicográficos.

4.6.1.1. Demográfica

Edad: Se segmentará a clientes por grupos de edad donde se ofrecerá productos y servicios adecuados a las necesidades específicas de cada grupo. Por ejemplo, materiales de construcción para jóvenes que están construyendo su primer hogar, o para personas mayores que buscan remodelar o renovar sus propiedades.

4.6.1.2. Geográfica

Zona residencial: Se segmentará a clientes según la ubicación dentro del cantón El Carmen, para entender las necesidades específicas de cada área. Por ejemplo, los residentes en zonas urbanas pueden tener necesidades distintas a los residentes en zonas rurales.

Proximidad a proyectos de construcción: Se identificará a clientes que estén cerca de proyectos de construcción en curso o planificados para ofrecer servicios de entrega rápida o promociones especiales.

4.6.1.3. Conductual

Frecuencia de compra: Se segmentará a clientes según su frecuencia de compra de materiales de construcción para identificar clientes habituales que podrían beneficiarse de programas de fidelización o descuentos por volumen.

Tipo de proyecto: Se segmentará a clientes que estén involucrados en proyectos de construcción residencial, mientras que otros pueden estar trabajando en proyectos comerciales o de infraestructura. Segmentarlos por tipo de proyecto permitirá ofrecer productos y servicios específicos para cada segmento.

4.6.1.4. Psicográfica

Estilo de vida: Se segmentará a clientes según su estilo de vida y valores para entender sus preferencias y necesidades en términos de materiales de construcción. Por ejemplo, clientes preocupados por la sostenibilidad podrían estar interesados en materiales ecológicos.

Actitudes hacia la construcción: Se segmentará a clientes con actitudes y preferencias específicas hacia la construcción y el diseño de sus propiedades. Segmentarlos según las actitudes puede permitir ofrecer productos y servicios que se alineen con sus expectativas.

4.6.2. Propuesta de valor

En la empresa de materiales de construcción “CMN” en El Carmen, Manabí, se compromete en ofrecer la mejor calidad y variedad de productos, acompañados de un servicio excepcional y asesoramiento experto para hacer realidad los proyectos de construcción. La propuesta de valor se basa en los siguientes pilares:

Calidad de los materiales: Se ofrecerá productos de construcción de la más alta calidad, seleccionados cuidadosamente para garantizar la durabilidad y seguridad de los proyectos.

Amplia variedad de productos: Contar con un amplio catálogo de materiales de construcción que cubran todas las necesidades, desde cimientos hasta acabados. Ya sea que los clientes estén construyendo una vivienda, un edificio comercial o una obra pública, teniendo todo lo que necesitas en un solo lugar.

Precios competitivos: Existe el compromiso de ofrecer precios competitivos en todos los productos, para que los clientes realicen sus proyectos de construcción sin comprometer su presupuesto.

Asesoramiento experto: Se contará con un equipo de expertos en construcción, mediante el asesoramiento en cada paso del proceso, desde la

selección de materiales hasta la planificación y ejecución del proyecto. Estando comprometidos a brindarles la orientación y el apoyo que necesitan para obtener resultados excepcionales.

Entrega rápida y confiable: Se cumple con los plazos de construcción, así como comprometerse a ofrecer una entrega rápida y confiable de todos los materiales

Compromiso con la comunidad: Contribuir al desarrollo y crecimiento. Además de ofrecer empleo local, se está comprometido con prácticas comerciales éticas y sostenibles que beneficien a la comunidad.

4.6.3. Canales de distribución

Para la empresa de materiales de construcción “CMN” en el cantón El Carmen, Manabí, es importante establecer canales de distribución efectivos que permitan llegar a los clientes de manera conveniente y eficiente.

Tienda física en ubicación estratégica: La empresa de materiales de construcción “CMN” estará ubicada en el sector Atenas, una dirección céntrica y de fácil acceso en El Carmen que permitirá atraer a clientes locales y aquellos que pasan por la zona. La empresa contará con un amplio espacio de exhibición para mostrar los diferentes materiales de construcción disponibles.

Venta directa en obra: Se establecerá un equipo de ventas capacitado para realizar ventas directas en obra, para llegar a clientes que están llevando a cabo proyectos de construcción en el cantón El Carmen y sus alrededores. Esto implicará tener vehículos adecuados para transportar los materiales y llegar hasta las obras.

Distribuidores y mayoristas: Se trabajará con distribuidores y mayoristas en la región para llegar a un público más amplio y a expandir su alcance a áreas que podrían ser difíciles de alcanzar de otra manera. Establecer acuerdos con estos intermediarios permitirá llegar a clientes en diferentes partes del cantón y facilitará la entrega de grandes volúmenes de materiales.

Venta online y entrega a domicilio: Se implementará un canal de venta online donde los clientes puedan realizar pedidos de materiales de construcción y programar entregas a domicilio para llegar a clientes que prefieren comprar desde la comodidad de sus hogares o lugares de trabajo.

Alianzas con contratistas y constructores: Se establecerá alianzas estratégicas con contratistas y constructores locales, ya que estos profesionales suelen ser clientes recurrentes y pueden recomendar sus productos a los clientes.

Participación en ferias y eventos locales: Se participará en ferias de construcción y eventos relacionados en El Carmen y la provincia de Manabí

brindará la oportunidad de promocionar los productos, establecer contactos comerciales y generar interés en la empresa entre clientes potenciales.

4.6.4. Relación con los clientes

La empresa de materiales de construcción “CMN” tratará a sus clientes en base a los siguientes protocolos.

Escucha activa: Se prestará atención a las necesidades y preocupaciones del cliente. Escucha con empatía y muestra interés genuino en resolver sus problemas.

Comunicación clara y concisa: Se utilizará un lenguaje sencillo y se evitará jergas técnicas que el cliente pueda no entender. Ser claro en las explicaciones y se proporcionará información de manera precisa.

Sé amable y cortés: Se mantendrá una actitud positiva y profesional en todo momento. Saludar al cliente con una sonrisa y demostrar respeto hacia ellos.

Resuelve problemas de manera proactiva: Se anticipará las necesidades del cliente y se ofrecerá soluciones antes de que surjan problemas. Si surge algún inconveniente, se abordará de manera rápida y eficiente.

Personaliza la experiencia del cliente: Se trata a cada cliente de manera única y personalizada. Conocer sus preferencias y hábitos de compra para ofrecerle productos o servicios que se adapten a sus necesidades.

Ser paciente y comprensivo: Si algún cliente está frustrado o molesto. Se mantendrá la calma y se trata de resolver la situación de manera tranquila y profesional.

Agradecer y solicitar retroalimentación: Se agradecerá al cliente por su compra y se pedirá su opinión sobre su experiencia. La retroalimentación positiva ayudará a mejorar y la negativa brindará la oportunidad de corregir errores.

La empresa de materiales de construcción “CMN” atenderá todos los días de la semana, principalmente los domingos, para que los clientes puedan hacer sus compras y dejen todo listo para la nueva semana, considerando que de lunes a sábado pasan en sus trabajos y el domingo podrían hacer sus compras con normalidad.

En este contexto, la empresa de materiales de construcción “CMN” contará con todos los materiales de construcción en diferentes marcas y precios, además de mantener un gran stock en sus productos, de esta manera los clientes no tendrán que buscar ni desplazarse a otras empresas similares.

4.6.5. Fuente de ingresos

La cantidad de dinero que se cobrará por un producto o servicio se la realizará en dólares, teniendo en cuenta la cadena de distribución. Se permitirá este pago con tarjetas de crédito, cheques o créditos a 30 días con un interés de mora del 3%. El precio de los productos o servicios va acorde a la calidad y buen servicio a un precio justo.

Los ingresos para la empresa de materiales de construcción “CMN” se adquirirán de la siguiente forma: Un 33% de las ventas que se realicen directamente en la ciudad de El Carmen, un 33% de los servicios que se presten y un 34% de los convenios que se hagan con instituciones o empresas.

4.6.6. Recursos claves

4.6.6.1. Inversión Inicial

Según Fernández (2020), la inversión inicial, es la cantidad de dinero destinada al inicio de un proyecto o negocio para cubrir gastos iniciales y operativos. Es crucial para el éxito, determinando la viabilidad y el alcance del emprendimiento. Su gestión eficiente maximiza el potencial de retorno financiero.

4.6.6.2. Activos Fijos

El activo fijo representa los bienes tangibles que una empresa posee y utiliza en sus operaciones a largo plazo, como terrenos, edificios y maquinaria. Estos activos no se destinan a la venta inmediata y se deprecian con el tiempo, pero son fundamentales para la generación de ingresos (Fernández, 2020). La empresa de materiales de construcción “CMN” contarán con los siguientes activos fijos, dando un total de \$111.500.

Tabla 11

Activos Fijos

| ACTIVOS FIJOS | Total |
|--------------------------------|----------------|
| Edificio | 95.000 |
| Vehículo | 12.000 |
| Equipos Ind./ seguridad | 1.000 |
| Equipos de Computación | 2.000 |
| Muebles – enseres | 1.500 |
| TOTAL | 111.500 |

Nota: Activos fijos con el que se cuenta actualmente, para la empresa de materiales de construcción “CMN”

4.6.6.3. Capital de Trabajo

Para Castillo y Camejo (2021), el capital de trabajo es la cantidad de recursos financieros disponibles para cubrir los costos operativos diarios de una empresa. Se calcula restando los pasivos corrientes de los activos corrientes y es vital para mantener la liquidez y la continuidad operativa de la empresa a corto plazo.

La empresa de materiales de construcción “CMN” contará con un capital de trabajo de \$53.600,08.

Tabla 12

Capital de trabajo

| CAPITAL DE TRABAJO | 3 meses | 12 meses |
|--|------------------|------------------|
| Sueldos | 4.375,02 | 17.500,08 |
| Beneficios legales del trabajador | 700,00 | 2.800,00 |
| Servicios Básicos | 450,00 | 1.800,00 |
| Material oficina | 150,00 | 600,00 |
| Material limpieza | 75,00 | 300,00 |
| Gastos documentos, permisos | 125,00 | 500,00 |
| Publicidad | 150,00 | 600,00 |
| Adquisición productos | 5.499,00 | 21.995,99 |
| Gastos financieros | 1.876,00 | 7.504,01 |
| TOTAL, INVERSIÓN | 13.400,02 | 53.600,08 |

Nota: Capital de trabajo que se requiere para el funcionamiento de la empresa

materiales de construcción “CMN”

4.6.6.4. Inversión Total

La inversión total es la suma de todos los recursos financieros que se destinan a un proyecto, negocio o activo. Incluye tanto la inversión inicial como los gastos adicionales a lo largo del tiempo. Evaluar y controlar la inversión total es crucial para garantizar la rentabilidad y el éxito a largo plazo del proyecto o empresa (Rebollar et al., 2020).

La empresa de materiales de construcción “CMN” contará con una inversión total de \$165.100,08.

Tabla 13*Inversión Total*

| TOTAL, INVERSIÓN | Total |
|------------------------------------|-------------------|
| Activo Fijo | 111.500,00 |
| Capital de Trabajo 12 meses | 53.600,08 |
| TOTAL, INVERSIÓN | 165.100,08 |

Nota: Total de inversión para iniciar con la empresa materiales de construcción “CMN”

4.6.6.5. Sueldos

El sueldo de un trabajador es la remuneración económica que recibe a cambio de su labor en una empresa u organización. Generalmente se establece en un acuerdo contractual y puede variar según factores como la experiencia, el nivel educativo y el cargo ocupado (Arnaudo, 2022).

La empresa de materiales de construcción “CMN” en sueldos pagará un valor de \$17.500,08 al año.

Tabla 14*Sueldos*

| PERSONAL | SUELDOS | ANUAL | IESS EMP. | IESS EMPRESA | GASTO SUELDOS ANUAL |
|----------------------------|-----------------|------------------|------------------|---------------------|----------------------------|
| Jefe Administrativo | 500,00 | 6.000,00 | 567,00 | 729,00 | 6.162,00 |
| Cajero vendedor | 460,00 | 5.520,00 | 521,64 | 670,68 | 5.669,04 |
| Bodeguero | 460,00 | 5.520,00 | 521,64 | 670,68 | 5.669,04 |
| TOTAL | 1.420,00 | 17.040,00 | 1.610,28 | 2.070,36 | 17.500,08 |

Nota: Tabla de sueldos que debe cubrir la empresa de materiales de construcción “CMN”

4.6.6.6. Beneficios Legales

Los beneficios legales de un trabajador son las compensaciones adicionales que recibe aparte de su salario, establecidas por la legislación laboral. Pueden incluir vacaciones pagadas, días festivos remunerados, licencia por enfermedad, seguro de salud y seguridad social, entre otros. Estos beneficios son obligatorios según las leyes laborales y contribuyen al bienestar y la seguridad del trabajador (Delgado et al., 2020).

La empresa de materiales de construcción “CMN” pagará por beneficios legales el valor de \$2.800,00.

Tabla 15

Beneficios legales

| PERSONAL | SUELDOS | DÉCIMO 4° | DÉCIMO 3° | TOTAL, DÉCIMOS |
|----------------------------|-----------------|------------------|------------------|-----------------------|
| Jefe Administrativo | 500,00 | 460,00 | 500,00 | 960,00 |
| Cajero vendedor | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 920,00 |
| Bodeguero | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 920,00 |
| TOTAL | 1.420,00 | 1.380,00 | 1.420,00 | 2.800,00 |

Nota: Tabla de los beneficios legales que la empresa de materiales de

construcción “CMN” debe pagar a sus empleados

4.6.6.7. Remuneración total de trabajadores

La empresa de materiales de construcción “CMN” señala, que el valor total de las remuneraciones más los beneficios que por ley les corresponden a los trabajadores es de \$20.300,08 demostrado en la siguiente tabla.

Tabla 16*Remuneración Total*

| PERSONAL | SUELDOS | TOTAL, DÉCIMOS | TOTAL, ANUAL |
|----------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|
| Jefe Administrativo | 6.162,00 | 960,00 | 7.122,00 |
| Cajero vendedor | 5.669,04 | 920,00 | 6.589,04 |
| Bodeguero | 5.669,04 | 920,00 | 6.589,04 |
| TOTAL | 17.500,08 | 2.800,00 | 20.300,08 |

Nota: Tabla de remuneración total que la empresa de materiales de construcción

“CMN” debe pagar a sus empleados

4.6.6.8. Estructura de capital

En cuanto al capital de trabajo de la empresa materiales de construcción “CMN”, el 68% es capital propio que se invertirá, siendo este un total de \$111.500,00, y el capital financiado el 32% que equivale a 53.600,00.

Tabla 17*Estructura de capital*

| | | Estructura | Costo | TD | |
|------------------------|-------------------|-------------------|--------------|--------------|-------------|
| Capital Propio | 111.500,00 | 68% | 13% | 8,8% | |
| Capital Financiado | 53.600,08 | 32% | 14% | 4,5% | |
| TOTAL INVERSIÓN | 165.100,08 | 100% | | 13,3% | TMAR |

Nota: Tabla de la estructura del capital

La tasa de descuento en el capital propio es de 8,8% y del capital financiado es de 4,5%. El 13% es tasa pasiva + riesgo país, el 14% es la tasa activa del banco.

TMAR (Tasa mínima de rendimiento)

La tasa mínima de rendimiento es el porcentaje de retorno financiero necesario para justificar una inversión o proyecto, teniendo en cuenta el riesgo y el costo de capital. Sirve como criterio para evaluar la viabilidad de una inversión, asegurando que los beneficios esperados superen este umbral mínimo para ser considerados rentables (Garcia et al., 2021).

La tasa mínima de rendimiento de la empresa materiales de construcción “CMN” es de 13.3%, siendo la sumatoria de la tasa de descuento del capital propio y financiado.

Tabla 18

Tabla de amortización de capital (monto 53,600.08, tasa del 14%, 5 años)

| PERIODO | DIVIDENDO | PAGO INTERES | PAGO CAPITAL | SALDO |
|---------|-----------|--------------|--------------|-----------|
| 0 | - | - | - | 53.600,08 |
| 1 | 15612,82 | 7.504,01 | 8.108,81 | 45.491,27 |
| 2 | 15612,82 | 6.368,78 | 9.244,04 | 36.247,23 |
| 3 | 15612,82 | 5.074,61 | 10.538,21 | 25.709,02 |
| 4 | 15612,82 | 3.599,26 | 12.013,56 | 13.695,46 |
| 5 | 15612,82 | 1.917,36 | 13.695,46 | 0,00 |

Nota: Tabla de amortización de capital.- INTERES ANUAL = 7.504,01

INTERES SEMESTRAL = 3.752,01

4.6.7 Actividades claves

La empresa de materiales de construcción “CMN” tendrá como actividades claves:

- Tienda física en ubicación estratégica, donde se tendrá en exhibición materiales, productos, herramientas de diferentes tipos y marcas. Un stop completo de productos.
- Venta directa en obra, se ofrecerá los materiales, productos y herramientas directamente en las obras que están en ejecución.
- Distribuidores y mayoristas, se trabajará con distribuidores y mayoristas, para que hagan la entrega de forma directa a los interesados.
- Venta online y entrega a domicilio, se promocionará los materiales, productos y herramientas vía online, y los productos se entregarán a domicilio, sin necesidad que el cliente acuda a las instalaciones de la empresa.
- Alianzas con contratistas y constructores, se trabajará directamente con contratistas y constructores, donde tendrán beneficios por ser clientes estelares, de la empresa.
- Participación en ferias y eventos locales, la empresa estará presente en ferias y eventos relacionados a la construcción donde se ofrecerán materiales, productos y herramientas, dándose a conocer la empresa.

4.6.8. Servicios o Asociaciones claves

4.6.8.1. Joint Venture – Holcim Ecuador S.A.

Se establecerá un Joint Venture con Holcim Ecuador S.A., donde se debe seguir los siguientes pasos:

Investigación: Comprende la misión, visión, valores y áreas de interés de Holcim Ecuador. Se identificará cómo la empresa de materiales de construcción “CMN” puede complementar sus operaciones.

Contacto inicial: Se establecerá comunicación con representantes de Holcim Ecuador para expresar el interés en una colaboración y discutir posibles áreas de cooperación.

Evaluación de la viabilidad: Se analizará detalladamente cómo la asociación beneficiará a ambas partes, considerando recursos, capacidades y objetivos comerciales.

Negociación: Se definirá los términos y condiciones del Joint Venture, incluyendo la participación accionaria, responsabilidades financieras y operativas, así como la estructura de gobernanza.

Acuerdo formal: Se redactará un acuerdo legal que establezca los términos y condiciones de la colaboración, asegurándose de cumplir con las regulaciones locales y los requisitos legales.

Implementación: Una vez que se haya firmado el acuerdo, se comenzará a implementar el Joint Venture según lo acordado, asegurándose de mantener una comunicación abierta y una colaboración efectiva con Holcim Ecuador.

Monitoreo y ajustes: Se supervisará el progreso del Joint Venture y se realizará ajustes según sea necesario para garantizar el éxito continuo de la colaboración.

4.6.8.2. Joint Venture – ADELCA Ecuador S.A.

Se establecerá un Joint Venture con Adelca Ecuador S.A., donde se debe seguir los siguientes pasos:

Investigación: Comprende la misión, visión, valores y áreas de interés de Adelca Ecuador. Se identificará cómo la empresa de materiales de construcción “CMN” puede complementar sus operaciones.

Contacto inicial: Se establecerá comunicación con representantes de Adelca Ecuador para expresar el interés en una colaboración y discutir posibles áreas de cooperación.

Evaluación de la viabilidad: Se analizará detalladamente cómo la asociación beneficiará a ambas partes, considerando recursos, capacidades y objetivos comerciales.

Negociación: Se definirá los términos y condiciones del Joint Venture, incluyendo la participación accionaria, responsabilidades financieras y operativas, así como la estructura de gobernanza.

Acuerdo formal: Se redactará un acuerdo legal que establezca los términos y condiciones de la colaboración, asegurándose de cumplir con las regulaciones locales y los requisitos legales.

Implementación: Una vez que se haya firmado el acuerdo, se comenzará a implementar el Joint Venture según lo acordado, asegurándose de mantener una comunicación abierta y una colaboración efectiva con Adelca Ecuador.

Monitoreo y ajustes: Se supervisará el progreso del Joint Venture y se realizará ajustes según sea necesario para garantizar el éxito continuo de la colaboración.

4.6.8.3. Stakeholders

Para establecer relaciones con empresarios locales y considerarlos como stakeholders, se seguirá los siguientes pasos:

Investigación: Se investigará el entorno empresarial local para identificar a los empresarios relevantes del sector o industria. Se examinará sus actividades comerciales, intereses y necesidades.

Identificación de intereses comunes: Se identificará áreas en las que los intereses comerciales puedan coincidir con los de los empresarios locales. Esto puede incluir oportunidades de colaboración, desarrollo conjunto de proyectos o participación en iniciativas comunitarias.

Establecimiento de contacto: Se iniciará el contacto con los empresarios locales a través de reuniones, eventos de networking o mediante referencias de contactos mutuos. Se trabajará con transparencia sobre las intenciones y se buscará establecer una relación genuina basada en la confianza y el beneficio mutuo.

Comunicación efectiva: Se mantendrá una comunicación abierta y fluida con los empresarios locales, compartiendo información relevante sobre las actividades empresariales y buscando su retroalimentación. Se escuchará activamente sus preocupaciones y necesidades, y se buscará soluciones colaborativas.

Construcción de relaciones a largo plazo: Se cultivará relaciones sólidas y duraderas con los empresarios locales, basadas en la confianza, el respeto y la reciprocidad. Se buscará oportunidades para colaborar en proyectos comerciales o iniciativas de responsabilidad social corporativa que beneficien a ambas partes y a la comunidad en general.

Gestión de expectativas: Se gestionará las expectativas de los empresarios locales de manera realista y transparente, asegurando el cumplimiento con los compromisos adquiridos y de mantener una comunicación abierta en todo momento.

4.6.9. Estructura de costos

4.6.9.1. Punto de equilibrio

Según Altamirano y García (2022), el punto de equilibrio financiero es el nivel de ventas en el que los ingresos totales de una empresa igualan sus costos totales, lo que resulta en cero beneficios ni pérdidas. Es crucial para determinar la viabilidad y estabilidad financiera de un negocio, ya que indica el nivel de actividad necesario para cubrir todos los gastos y comenzar a generar utilidades.

A continuación, se presenta la tabla de Costos Fijos de la empresa de materiales de construcción “CMN”.

Tabla 19

Costos Fijos

| Costos Fijos | Total |
|------------------------------------|-----------------|
| Sueldos | 1.691,67 |
| Servicios Básicos | 150,00 |
| Material oficina | 50,00 |
| Material limpieza | 25,00 |
| Gastos documentos, permisos | 41,67 |
| Publicidad | 50,00 |
| Adquisición productos | 1.832,99 |
| Gastos financieros | 625,33 |
| TOTAL | 4.466,67 |

Nota: Tabla de Costos Fijos mensuales, que la empresa debe generar, para pagar sus obligaciones.

4.6.9.2. Margen de contribución

El margen de contribución del presente proyecto se lo estableció en base a los productos estrella de la empresa de materiales de construcción “CMN”.

El margen de contribución es la cantidad de ingresos que quedan después de deducir los costos variables de los ingresos totales. Es un indicador clave para calcular la rentabilidad de un producto o servicio, ya que muestra cuánto contribuye cada unidad vendida a cubrir los costos fijos y generar beneficios (Cárdenas et al., 2020).

PRIMER PRODUCTO ESTRELLA DE LA EMPRESA “CMN”

Tabla 20

Margen de contribución sacos de cemento.

| Sacos de cemento | | |
|-------------------------|-------------|-------------------------------|
| precio | 7,80 | |
| costo | 6,30 | |
| Ganancia | 1,50 | MARGEN DE CONTRIBUCIÓN |

Nota: Tabla con los márgenes de contribución de los productos estrella de la empresa materiales de construcción “CMN” (Sacos de cemento).

Tabla 21

PE = Costo Fijo / Margen de contribución / Sacos de cemento

| | |
|-----|---|
| PE= | 1.489 |
| | 1.489 Sacos de cemento 49,6 diario |

Nota: Tabla con los márgenes de contribución de los productos estrella de la empresa materiales de construcción “CMN” (Sacos de cemento).

Tabla 22

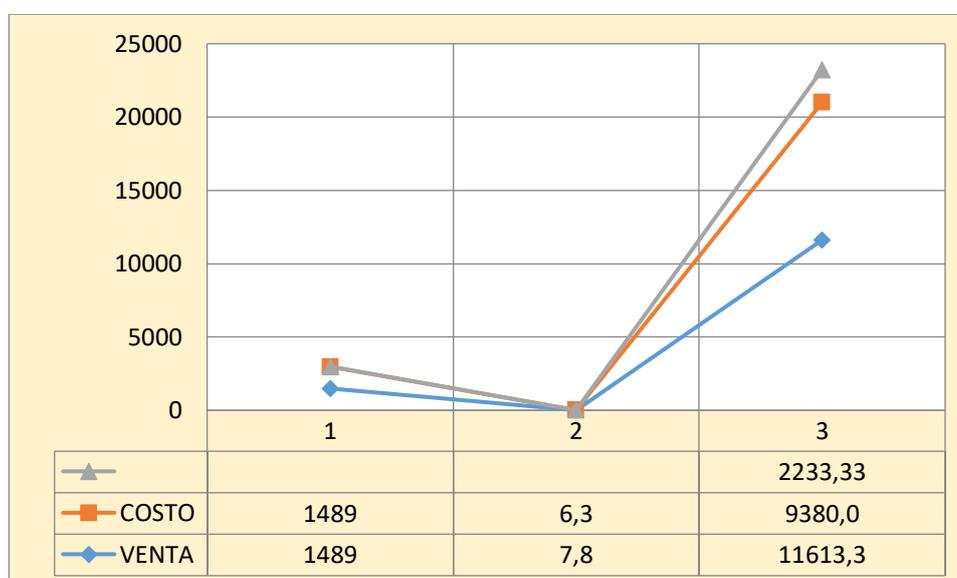
Punto de Equilibrio sacos de cemento

| | | | |
|----------------------------|-------|------|-------------|
| VENTA | 1.489 | 7,80 | 11.613,30 |
| COSTO | 1.489 | 6,30 | 9.380,00 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | 0,00 |

Nota: Tabla con los márgenes de contribución de los productos estrella de la empresa materiales de construcción “CMN” (Sacos de cemento).

Figura 12

Punto de equilibrio venta sacos de cemento



Nota: Punto de equilibrio en la venta de sacos de cemento de la empresa “CMN”

Tabla 23*Ventas proyectadas sacos de cemento*

| ventas proyectadas | | | | |
|---------------------------|-------|-----------|------------|--------|
| | 2.000 | 15.600,00 | 187.200,00 | ventas |
| | 2.000 | 12.600,00 | 151.200,00 | costo |

Nota: Tabla con las ventas proyectadas de sacos de cemento de la empresa materiales de construcción “CMN”

SEGUNDO PRODUCTO ESTRELLA DE LA EMPRESA “CMN”

Tabla 24*Margen de contribución quintales de hierro.*

| | |
|-----------------|------------------------------------|
| precio | 38,00 |
| costo | 32,00 |
| Ganancia | 6,00 MARGEN DE CONTRIBUCIÓN |

Nota: Tabla con los márgenes de contribución de los productos estrella de la empresa materiales de construcción “CMN” (quintales de hierro).

Tabla 25*PE = Costo Fijo / Margen de contribución / Quintales de hierro*

| | |
|-----|---|
| PE= | 372 |
| | 372 Quintales de hierro 12,4 diario |

Nota: Tabla con los márgenes de contribución de los productos estrella de la empresa materiales de construcción “CMN” (Quintales de hierro).

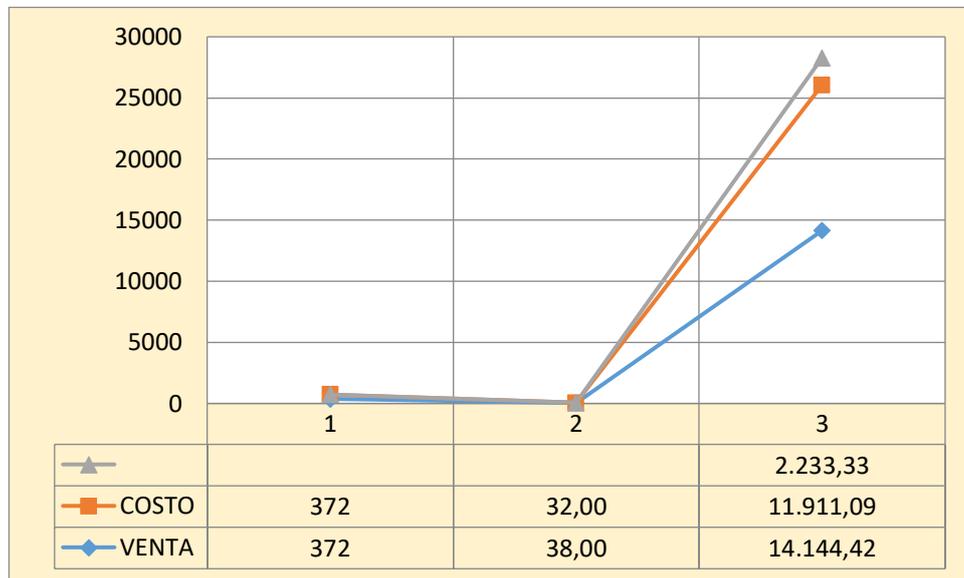
Tabla 26*Punto de Equilibrio quintales de hierro*

| | | | |
|----------------------------|-----|-------|-----------------|
| VENTA | 372 | 38,00 | 14.144,42 |
| COSTO | 372 | 32,00 | 11.911,09 |
| | | | 2.233,33 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | 0,00 |

Nota: Tabla con los márgenes de contribución de los productos estrella de la empresa materiales de construcción “CMN” (quintales de hierro).

Figura 13

Punto de equilibrio venta quintales de hierro



Nota: Punto de equilibrio en la venta de quintales de hierro de la empresa “CMN”

Tabla 27

Ventas proyectadas quintales de hierro

| ventas proyectadas | | | |
|---------------------------|-----------|------------|--------|
| 450 | 17.100,00 | 205.200,00 | ventas |
| 450 | 14.400,00 | 172.800,00 | costo |

Nota: Tabla con las ventas proyectadas de quintales de hierro de la empresa materiales de construcción “CMN”

4.6.9.3. Flujo de Ventas

El flujo de ventas es el proceso de llevar a los clientes potenciales a través de etapas definidas para convertirlos en clientes satisfechos, maximizando así las ventas y la rentabilidad.

Tabla 28

Flujo de ventas

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| VENTAS | 392.400,00 | | 416.378,00 | 428.910,90 | |
| | 0 | 404.211,24 | 0 | 8 | 441.821,20 |
| COSTO DE VENTAS | 324.000,00 | | 343.798,30 | 354.146,60 | |
| | 0 | 333.752,40 | 5 | 8 | 364.806,49 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | 68.400,00 | 70.458,84 | 72.579,65 | 74.764,30 | 77.014,70 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 17.500,08 | 18.026,83 | 18.569,44 | 19.128,38 | 19.704,14 |
| SERVICIOS BASICOS | 1.800,00 | 1.854,18 | 1.909,99 | 1.967,48 | 2.026,70 |
| MATERIAL OFIC. | 600,00 | 618,06 | 636,66 | 655,83 | 675,57 |
| ALQUILER LIMPIEZA | 300,00 | 309,03 | 318,33 | 327,91 | 337,78 |
| GASTOS DOCUMENTOS,PERMISOS | 500,00 | 515,05 | 530,55 | 546,52 | 562,97 |
| DEPRECIACIONES | 3.316,60 | 3.316,60 | 3.316,60 | 3.316,60 | 3.316,60 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 44.383,32 | 45.819,09 | 47.298,07 | 48.821,57 | 50.390,93 |
| GASTOS FINANCIEROS | 7.504,01 | 6.368,78 | 5.074,61 | 3.599,26 | 1.917,36 |
| UTILIDAD ANTES DE | | | | | |

| | | | | | |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| IMPUESTOS | 36.879,31 | 39.450,31 | 42.223,46 | 45.222,31 | 48.473,57 |
| BASE IMPOSITIVA | 9.219,83 | 9.862,58 | 10.555,87 | 11.305,58 | 12.118,39 |
| UTILIDAD NETA | 27.659,48 | 29.587,73 | 31.667,60 | 33.916,73 | 36.355,18 |

Nota: Tabla con los flujos de ventas de la empresa materiales de construcción

“CMN”

4.6.9.4. Flujo de Caja

El flujo de caja es un registro de entrada y salida de efectivo de una empresa durante un período específico, esencial para gestionar la liquidez y la viabilidad financiera.

Tabla 29

Flujo de Caja

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| UTILIDAD OPERATIVA | 44.383,32 | 45.819,09 | 47.298,07 | 48.821,57 | 50.390,93 |
| DEPRECIACION | 3.316,60 | 3.316,60 | 3.316,60 | 3.316,60 | 3.316,60 |
| - BASE IMPOSITIVA | 9.219,83 | 9.862,58 | 10.555,87 | 11.305,58 | 12.118,39 |
| - GASTOS FINANCIEROS | 7.504,01 | 6.368,78 | 5.074,61 | 3.599,26 | 1.917,36 |
| - PAGO CAPITAL | 8.108,81 | 9.244,04 | 10.538,21 | 12.013,56 | 13.695,46 |
| + VALOR DE SALVAMENTO | | | | | |
| + CAPITAL DE TRABAJO | | | | | |
| - REPOSICION DE ACTIVOS | | | | | |
| = FLUJO NETO DE CAJA | 22.867,27 | 23.660,29 | 24.445,99 | 25.219,77 | 25.976,32 |

Nota: Tabla con los flujos de caja de la empresa materiales de construcción

“CMN”

Tabla 30*Cálculo del VAN TIR y TMAR*

| | | |
|------|--|----------|
| VAN | 31.888,13 | 7.512,84 |
| TIR | 34,64% | |
| TMAR | 13,32% | |
| | VAN mayor a 0 es bueno / factibilidad | |
| | TIR mayor a TD es bueno / factibilidad | |

Nota: Tabla con los valores del VAN, TIR y TMAR de la empresa materiales de construcción “CMN”

Como se puede evidenciar el VAN de la empresa materiales de construcción tiene un valor de 31.888,13 su TIR es del 34,64% y su TMAR corresponde al 13,32%.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Una comprensión teórica sólida sobre los materiales de construcción y la maquinaria pesada es esencial para el éxito en el sector de la construcción. Esto permite tomar decisiones informadas sobre la selección de materiales, la planificación de proyectos y el uso adecuado de la maquinaria, lo que a su vez contribuye a la calidad, la eficiencia y la seguridad en la ejecución de obras de construcción.
- El uso de materiales de construcción y maquinaria pesada varía según las necesidades y características de cada sector económico y productivo. Comprender cómo estos recursos se aplican en diferentes áreas es fundamental para optimizar su utilización, mejorar la eficiencia y contribuir al desarrollo económico y social de una región o país. Además, promover prácticas sostenibles en la selección y uso de materiales y maquinaria puede tener un impacto positivo en el medio ambiente y en la calidad de vida de las comunidades.
- Formular propuestas y proyectos sobre el uso de materiales de construcción y maquinaria pesada para mejorar la economía local y nacional es una estrategia integral que puede impulsar el crecimiento económico, mejorar la calidad de vida de la población y promover la sostenibilidad a largo plazo. Es crucial el diseño e implementación de políticas y medidas que fomenten la innovación, la inversión y la

colaboración entre los sectores público y privado para maximizar los beneficios de estas iniciativas.

- Conocer la segmentación de mercado de la empresa Materiales de Construcción "CMN" en El Carmen, provincia de Manabí, sector Atenas, es esencial para identificar oportunidades de crecimiento, mejorar la satisfacción del cliente y mantener una ventaja competitiva en el sector de la construcción. Al comprender las necesidades y preferencias de sus clientes, "CMN" puede desarrollar estrategias de marketing y ventas más efectivas, fortalecer relaciones con los clientes y consolidar su posición en el mercado local y regional.
- Definir los socios clave para la empresa Materiales de Construcción "CMN" en El Carmen, provincia de Manabí, sector Atenas, es esencial para establecer una red de apoyo sólida que impulse el crecimiento y la competitividad del negocio. Al establecer relaciones estratégicas con proveedores, contratistas, instituciones financieras, entidades gubernamentales y empresas de transporte, "CMN" puede aprovechar nuevas oportunidades de negocio, mejorar la eficiencia operativa y consolidar su posición como un jugador clave en el mercado de materiales de construcción local y regional.
- Manejar la parte financiera con una gestión eficaz de riesgos es fundamental para garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa Materiales de Construcción "CMN". Al adoptar un enfoque proactivo hacia la identificación, evaluación y mitigación de riesgos financieros, "CMN" puede fortalecer su posición en el mercado, proteger

sus activos y maximizar el valor para todas las partes interesadas, asegurando así su éxito a largo plazo en el sector de materiales de construcción.

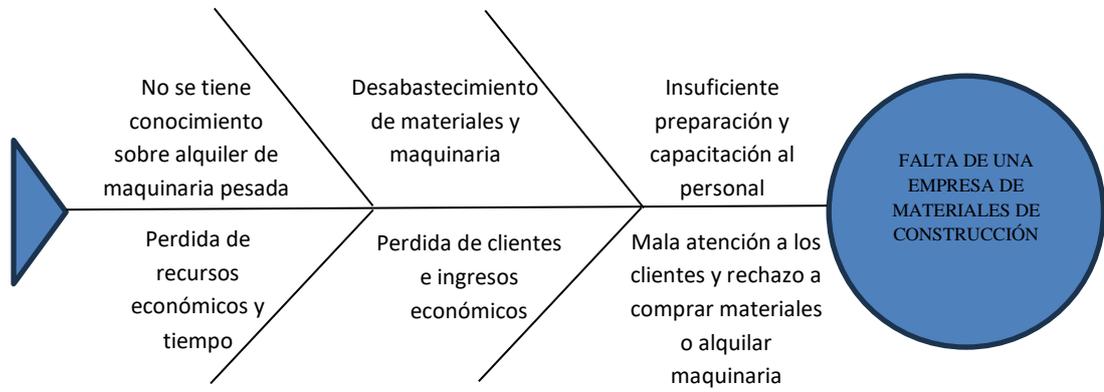
5.2. Recomendaciones

- La diversificación de productos y servicios: "CMN" podría considerar ampliar su gama de productos y servicios para satisfacer las necesidades cambiantes del mercado y captar nuevas oportunidades de negocio. Esto podría incluir la introducción de materiales de construcción sostenibles, productos especializados para proyectos específicos o servicios de consultoría técnica para clientes.
- Mejorar la logística y la cadena de suministro: Optimizar la logística y la cadena de suministro puede ayudar a "CMN" a reducir costos, mejorar la eficiencia operativa y garantizar una entrega oportuna de materiales a los clientes. Esto podría implicar la implementación de tecnologías de seguimiento y gestión de inventario, la negociación de mejores términos con proveedores o la inversión en flotas de transporte propias.
- Inversión en tecnología y automatización: La adopción de tecnología y procesos de automatización puede mejorar la productividad, la calidad y la seguridad en las operaciones de "CMN". Esto podría incluir la implementación de sistemas de gestión empresarial (ERP) para optimizar la planificación de recursos, el uso de maquinaria pesada avanzada y la incorporación de tecnologías de construcción digital como el modelado de información de construcción (BIM).

- Enfoque en la sostenibilidad y responsabilidad social: "CMN" podría diferenciarse en el mercado mediante un enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa. Esto podría incluir la promoción de materiales de construcción ecoamigables, la reducción del desperdicio de materiales y energía en las operaciones, así como la participación en iniciativas comunitarias y proyectos de desarrollo sostenible en la región.

Anexos

Anexo 1: Árbol de problema



Anexo 2: Informe Turnitin



Identificación de reporte de similitud: oid:11830:342017685

NOMBRE DEL TRABAJO

PROYECTO INTEGRADOR CATALINA LEÓN.pdf

AUTOR

CATALINA LEON

RECuento de palabras

16979 Words

RECuento de caracteres

105820 Characters

RECuento de páginas

98 Pages

Tamaño del archivo

1.2MB

Fecha de entrega

Mar 23, 2024 7:55 PM GMT-5

Fecha del informe

Mar 23, 2024 7:56 PM GMT-5**● 10% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Fuentes excluidas manualmente

Activar Wi
Ve a Configu

Referencias bibliográficas

- Altamirano, J. G. A., & García, J. L. C. (2022). Metodología para mejorar la rentabilidad basada en el punto de equilibrio: propuesta para una empresa en el sector construcción de Perú. *Revista de análisis económico y financiero*, 5(1), 9-20.
- Arnaudo, M., & Gonzalez, S. (2022). Nuevos modos de organización del trabajo: Las reconfiguraciones de los Call Center en el periodo 2020-2022. *Revista Disputas*, 2(2), 67-76.
- Avila, H. F., González, M. M., & Licea, S. M. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿ métodos o técnicas de indagación empírica?. *Didasc@ lia: didáctica y educación ISSN 2224-2643*, 11(3), 62-79.
- Blas Chura, M. (2023). Modelo canvas y su influencia en la rentabilidad de los comerciantes del mercado Bellavista, periodo 2023.
- Canvas, M., Práctico, C., & de Baza, C. A. D. E. C. (2020). Modelo canvas.
- Cárdenas, J. (2018). Investigación cuantitativa.
- Cárdenas Pilataxi, A. A. (2023). Modelo de negocio CANVAS para la creación de FHALPAPAN QUITO.
- Cárdenas Arias, B. E., Guamán Ochoa, M. M., Siguenza-Guzman, L., & Segarra, L. (2020). Integración de información de costos para la toma de decisiones en industrias de ensamblaje. *Revista Economía y Política*, (31), 134-156.
- Castillo Padrón, Y., & Camejo Monasterio, O. M. (2021). La administración del capital de trabajo: un reto empresarial.

- Cuitiño Rosales, M. G., Rotondaro, R., & Esteves Miramont, A. (2020). Análisis comparativo de aspectos térmicos y resistencias mecánicas de los materiales y los elementos de la construcción con tierra.
- Delgado Kuffó, A. M., Carreño Arteaga, N. P., & Zambrano Zambrano, M. I. (2020). Los beneficios tributarios y su incidencia en la reactivación económica de Manabí, Ecuador, luego del terremoto del 16 de abril de 2016. *Economía y Desarrollo*, 163(1).
- Fernández, C. L. (2020). *Proyecto de inversión* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas).
- García-Zertuche, M. F., Sandoval-Rangel, A., Robledo-Torres, V., Benavides-Mendoza, A., Robledo-Olivo, A., & Cabrera-de la Fuente, M. (2021). Rentabilidad y rendimiento agronómico de lechuga acuapónica. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, (26), 119-130.
- González-de-la-Fuente, A., López-León, L. D., Volpi-León, V., Correa-Castro, Y. P., Lizárraga-Mendiola, L., & Castañeda-Robles, I. E. (2024). Utilización de residuos mineros en concreto permeable como alternativa de construcción sostenible. *Pädi Boletín Científico de Ciencias Básicas e Ingenierías del ICBI*.
- Guamán Chacha, K. A., Hernández Ramos, E. L., & Lloay Sánchez, S. I. (2021). El proyecto de investigación: la metodología de la investigación científica o jurídica. *Conrado*, 17(81), 163-168.
- Jiménez, L. (2020). Impacto de la investigación cuantitativa en la actualidad. *Convergence Tech*, 4(IV), 59-68.
- López-Navarrete, A. J., Cabrera-Méndez, M., Díez-Somavilla, R., & Calduch-Losa, Á. (2021). Fórmula para medir el engagement del espectador en

YouTube: investigación exploratoria sobre los principales youtubers españoles. *Revista mediterránea de comunicación*, 12(1), 143-156.

Moya Pantosin, G. J., & Sabando Moreira, A. L. (2020). Modelo CANVAS para servicio de transporte en moto conducido por mujeres para mujeres.

Miravete, A. M. (2021). *Los nuevos materiales en la construcción*. Reverté.

Mucha-Hospinal, L. F., Chamorro-Mejía, R., Oseda-Lazo, M. E., & Alania-Contreras, R. D. (2021). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Desafíos (Huánuco)*, 12(1), 50-57.

Puga, Y. G. (2023). EL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS O MODELO CANVAS: HERRAMIENTA PARA EMPRENDEDORES. *Revista FAECO Sapiens*, 6(1), 347-363.

Ramos Samillan, C. A. (2023). Proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén comercializadora al por mayor y al por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023.

Rebollar, S., Posadas, R. R., Rebollar, E., Hernández, J., & González, F. D. J. (2020). Aportes a indicadores de evaluación privada de proyectos de inversión. *Revista Mexicana de agronegocios*, 46(1345-2020-1180), 444-461.

Sánchez, B. (2018), X Congreso Nacional y II Congreso Internacional Hispanoamericano de Historia de la Construcción. 3 Vols. Pag. 1197, Ed. Juan de Herrera

Sánchez, B. (2020), Las Construcciones Históricas, Pag. 249, Ed. Universidad del Paisbasco

Sáez López, J. S. (2022). Creación de un nuevo modelo de negocio con impacto social-HIPPO ONG.

Urzola, M. (2020). Métodos inductivo, deductivo y teoría de la pedagogía crítica. *Revista Crítica Transdisciplinar*, 3(1), 36-42.

Valle, A., Manrique, L., & Revilla, D. (2022). La investigación descriptiva con enfoque cualitativo en educación.

Vega, A. M. D. C. G., Arellano, L. E. V., & García, J. M. R. (2021). La Observación en el Estudio de las Organizaciones. *A prática na Investigação Qualitativa: Experiências de Grupos de Investigação//La práctica en*, 19(4).

Velasco, M. L. Y. P., & Martínez, M. (2017). Muestreo probabilístico y no probabilístico. *Licenciatura en*, 3.