



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

EGRESADO

OCTUBRE 2019– MARZO 2020

PROYECTO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

MODALIDAD:

EMPRENDIMIENTO

PRUEBA PRÁCTICA

ING. COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

SERVICIO DE OBREROS DE ALQUILER EN LA CIUDAD DE BABAHOYO

ESTUDIANTE:

PALMA RONQUILLO ROBINSON EFRAÍN

TUTOR:

ING. LORENA ISABEL MUÑOZ OVIEDO

AÑO: 2020

Introducción

En el presente trabajo veremos una investigación elaborada lo cual origino la idea de montar una empresa que preste servicios para realizar arreglos de todo tipo de infraestructura en los domicilios e instituciones lo cual determino que existe una creciente demanda de los servicios por esta razón se pudo observar que muchos no cuentan con el tiempo necesario ni con la experiencia para realizar estos tipos trabajo en el hogar, tampoco existe una empresa que preste todos estos servicios en la misma.

Se pudo analizar que hay muchas mujeres solteras que se encargarán de realizar todo en casa debido que no cuentan con la presencia masculina para poder ejecutar cualquier ocupación inevitable por esta razón existen muchas mujeres que no les gusta depender de un hombre para salir adelante, por esta razón surgió la idea de crear una empresa bautizada como obreros en alquiler que beneficiara a todos los habitantes de la ciudad de Babahoyo logrando cubrir un 80% los trabajos de infraestructura que se presenten en los hogares o en cualquier institución.

Incluso la economía de nuestro país está en declive y un sueldo básico no es suficiente para poder cubrir con todos los gastos del hogar, por esta razón en muchas ocasiones se ven obligados a laborar conjuntamente para lograr cubrir con los gastos del domicilio, conociendo que cada vez la suma de desempleados es superior.

Por esta razón obreros en alquiler implementa un crecimiento en la demanda de nuevas vacantes de trabajo favoreciendo a profesionales con experiencia y profesionales con conocimientos empíricos, consiguiendo ayudar a personas mayores de 40 años que les resulta muy complicado encontrar un empleo a su vez prometiendo un trabajo 100% garantizado.

CAPITULO I

Idea del Negocio

Descripción de la idea de negocio

Servicio de obreros en alquiler es una empresa que suministrara servicios para ejecutar arreglos de todo en infraestructura en el hogar o institución esta idea nació al ver que existe una creciente demanda de estos servicios como lo son albañilería, plomería, carpintería, servicio técnico en celulares y computadoras cambio de fusibles entre otros porque como se sabe muchas viviendas por motivos de trabajo no cuentan con el tiempo suficiente para efectuar las actividades del domicilio, o no cuentan con la experiencia para poder realizar los oficios laborales.

Se pudo analizar que existen muchas mujeres solteras que se encargarán de realizar todo en casa debido que no cuentan con la presencia masculina para efectuar cualquier ocupación inevitable, e intentan resolverlo ellas misma por esta razón es que muchas mujeres no les gusta depender de un hombre para salir adelante.

Aunque a pesar que la economía está en declive muchos hogares se vieron en la obligación de trabajar conjuntamente para poder cubrir con los gastos generados del hogar con esto se fundamenta la teoría que el tiempo y conocimiento siempre será un factor importante que impedirá la realización de cualquier índole que sea el trabajo con respecto a infraestructura del hogar o cualquier institución.

Debido a estas circunstancias presentadas surgió la idea de crear una empresa que preste servicios de obreros alquilados para poder cubrir en un 80% las actividades diarias con

respecto a infraestructuras en los hogares e instituciones con esto logrando obtener un incremento de nuevas vacantes de empleo favoreciendo a personas profesionales con experiencia y profesionales con conocimientos empíricos.

Permitiendo con esto ayudar a personas mayores de 40 años que les resulta muy complicado encontrar empleo, debido que para muchas empresas ellos ya cumplieron su ciclo laboral. Entonces me ¿pregunte esas familias que se disponen a hacer? Este fue uno de los motivos principales que impulso en la creación de obreros en alquiler para poder ayudar de cierta manera a toda una comunidad prometiendo a su vez un trabajo 100% garantizado.

Considerando que en la actualidad no existe una empresa que posea varios servicios con respecto a infraestructura en los hogares siendo así una satisfacción grande saber que se podrá servir tanto a las personas que recibirán los servicios como aquellos que lo ofrecerán, aunque no todos son ingenieros, ni arquitectos, conocen muy bien estos oficios lo cual podrán ejecutar un trabajo satisfactorio buscando siempre tener al cliente contento.

Permitiendo ofrecer un servicio del tipo de obrero en casa para arreglar en su totalidad cualquier infraestructura que se dañe en el hogar y poder cubrir cualquier necesidad que se presente debido que la mayoría de servicios que ofrecemos son porque la gente no tiene mucho tiempo o porque las mujeres no tienen el conocimiento adecuado para realizar los trabajos, no porque sus maridos no puedan hacerlo “si te pones a mirar, son trabajos que el marido tiene que hacer en casa si hay algún daño la mujer a quien llama al esposo, si se dañó el bombillo mijo arréglole, que la puerta se va a caer mijo repárela y píntela, mejor dicho ese debería ser el curso prematrimonial para los hombres.

Por esta razón es un negocio que contara con los siguientes servicios: Albañilería, Pintura, Reparaciones de Plomería, Cambios de Fusibles, Reparaciones de Celulares y Computadoras, Mecánica, Remodelaciones, Mudanza entre otros.

El objetivo de la empresa es crecer financieramente y económicamente para poder posesionarnos en el mercado brindando servicios de calidad 100% garantizados.

Fundamentación teórica de la idea de negocio

Debido a esfuerzos que se realizan en la empresa de obreros en alquiler a fin de cumplir los objetivos planteados y hacer realidad los diversos propósitos que se indican dentro de la planificación. Este proceso exige respetar una serie de pasos que son fijados en un primer momento, para lo cual se elaboró una planificación empleando diferentes herramientas y expresiones.

Existen varios tipos de planificación, pero todos ellos responden a una misma cláusula, formas, métodos y acciones que son ideados con el fin de alcanzar ciertas metas de forma ordenada y eficiente.

Cabe recalcar que el aspecto político y las planificaciones sirven para establecer métodos de lucha en torno a un problema, formas en las que se intentará resolver determinada problemática, en qué tiempo se realizará y qué cosas se esperan al finalizar el tiempo establecido.

Obreros en alquiler ha pensado en una planificación que sirve para obtener información y aplicarla en torno a los recursos con los que cuenta a fin de alcanzar las metas, también pactadas al planificar la acción, y posteriormente realizar los procedimientos que se hayan escogido mirando siempre hacia el fin, intentando controlar el proceso a fin de caminar siempre hacia las prioridades establecidas apoyándose en las fortalezas de la organización.

Determinado este puede poner en riesgo la planificación, tales como hechos inesperados que proceden de entidades ajenas a la organización, la resistencia de adaptación a los cambios por parte de empleados o clientes, o la falta de información que pueda hacer que el plan se venga abajo o implementar el plan de maneras inapropiadas.

La planificación social es un proceso que servirá para organizar determinadas ideas con el fin de resolver un conflicto social definido por lo que, un plan será llevado a la acción para mejorar un cierto aspecto en la sociedad. Que Consiste en la utilización de nuevos métodos de preparación que se basan en indicadores geográficos y demográficos y tienen como objetivo principal apoyarse de nuevas teorías para modificar un aspecto específico de un elemento del sistema social.

Por lo tanto cuenta con tres elementos fundamentales:

- Súper-estructura (el conjunto de ideas y valores)
- Estructura Social (formas de las relaciones, prácticas sociales, tipos de gobierno, acciones comunitarias, etc.)
- Infra-estructura Material (geografía, tecnología, economía y demografía de dicha sociedad).

Analizando a fondo estos tres elementos es posible establecer una planificación social que de un resultado positivo y mejore la calidad de vida de los que forman parte de esa sociedad.

Además, la economía y el mundo en general están en constante cambio, no solo por las crisis financieras, sino por diferentes factores que impactan directamente en las economías de los países, lo que ha llevado a que la cultura del emprendimiento se convierta en una alternativa

para el fortalecimiento de la economía regional y nacional.

El emprendimiento puede darse de dos maneras:

- **Por necesidad:** Cuando se ejecuta una idea de negocio de forma que se detecte un hueco en el mercado. Se puede decir que este tipo de emprendimiento es una aventura empresarial que se lleva a cabo por aquellos que buscan solucionar algún tipo de dificultad financiera o salir del desempleo.
- **Por oportunidad:** Es cuando se materializa una idea en una empresa con potencial de crecimiento, ya que nace luego de la observación del mercado y la propuesta de soluciones a problemas que se están presentando.

En Colombia, se impulsa la generación del emprendimiento por oportunidad y un gran paso para esto es precisamente la consolidación de las Redes de emprendimiento y las mesas de trabajo. Estas últimas trabajan actualmente en la discusión del documento de política de emprendimiento para el año 2018, así como en la caracterización de la participación de las Universidades e Instituciones de Educación Superior en temas de emprendimiento.

La empresa de obreros en alquiler tendrá la disposición que se tomará en cuenta la aportación de los empleados para que se sientan parte de la misma para así poder tener un buen clima laboral y un ambiente muy deseado y que esto marque una diferencia de las demás empresas.

Según (Govea) menciona que:

El clima laboral consiste en un conjunto de características que rodea a los empleados en el medio ambiente organizacional y que marca una diferencia significativa de una empresa

a otra para convertirse en un reflejo del comportamiento de la misma organización, dentro de este se integran diversos factores entre los que destacan: Que es externo al individuo, lo rodea y existe en la realidad organizacional.

Esta empresa es una sociedad que está muy coordinada y trabaja en conjunto con todo el personal para poder así cumplir con las metas establecidas y cada uno desempeña muy bien su actividad, para obtener muy buenos resultados.

Según (Amorós) pretende que:

Podamos definir que la organización es una unidad social coordinada de forma consciente, conformado por personas, y que funciona con una base de relativa continuidad para llegar a sus metas trazadas. Pero para que exista una organización no basta con el conjunto de personas; ni siquiera es suficiente que todas ellas posean un propósito en común. Lo realmente decisivo es que dichas personas se organicen o coordinen sus actividades, ordenando la acción conjunta hacia el logro de unos resultados que, aunque sea por razones diversas, estimen todas ellas que les interesa conseguir.

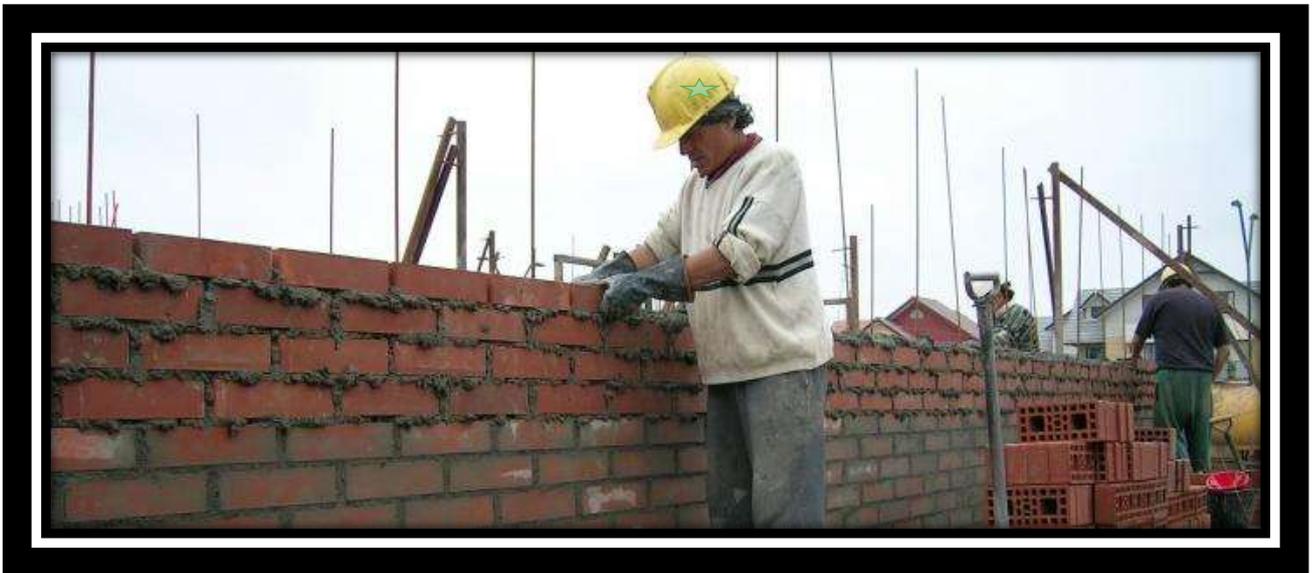


Servicios de electricidad

Servicio de plomería



Servicio de Albañilería



Servicio de Reparación de Celulares y Computadoras



Población y Muestra

La población de las personas económicamente activas de la ciudad de Babahoyo.

N (PEA)= 50000

Calculo de la Muestra

$$\frac{z^2(P)(Q)(N)}{e^2(N - 1) + z^2(P)(Q)}$$

$$\frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(50000)}{(0,05)^2(50000 - 1) + 1.96^2(0,5)(0,5)} = 381$$

Debido que la población es muy grande el tamaño adecuado de la muestra es de 381 personas.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Encuestas: Se diseñará la encuesta correspondiente para su aplicación en la ciudad de Babahoyo, Provincia de Los Ríos.

TIPO DE MUESTREO

El tipo de muestreo que se aplicará es el probabilístico, en donde todas las personas tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la investigación.

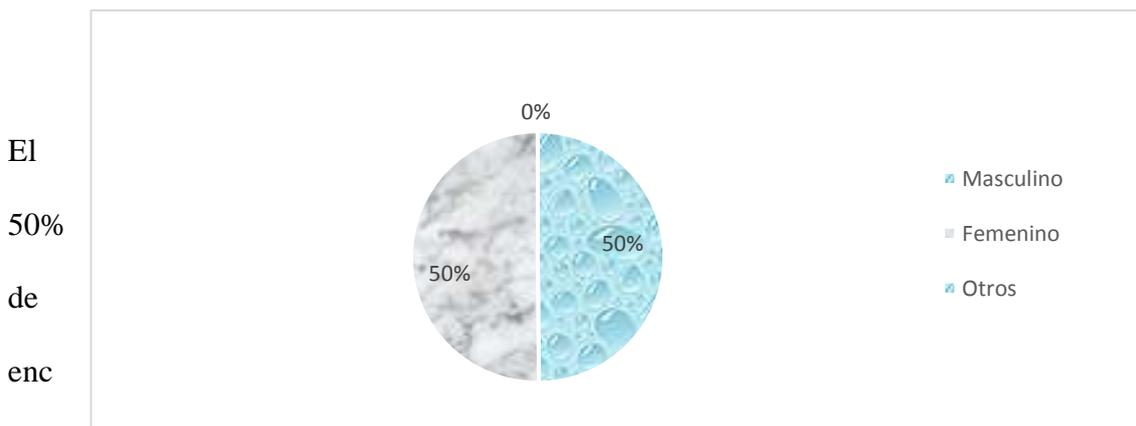
Estudio de mercado

El estudio de mercado que se va a realizar es para determinar si, el negocio quiere, necesita o cree en el servicio que va a ofrecer la empresa. Y cuál será el impacto que tendrá en la ciudad de Babahoyo. Es por ello que la empresa de obreros en alquiler realizara el estudio de mercado " que consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización"

Análisis e Interpretación de Datos

PREGUNTA 1

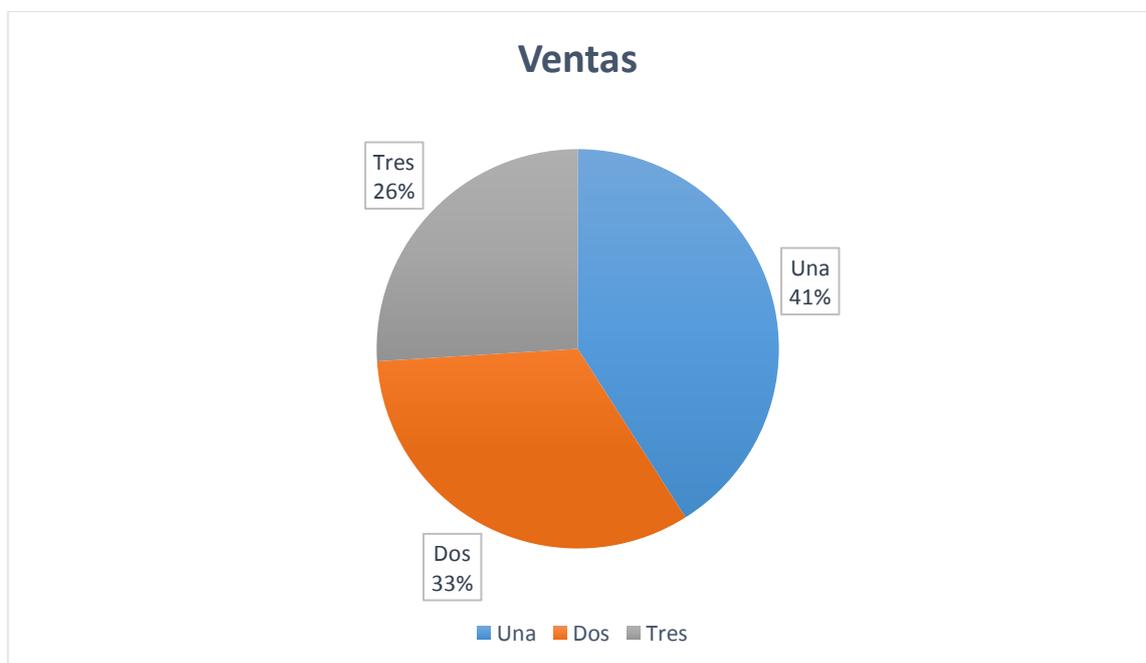
¿Indique su género?		
1	Masculino	190
2	Femenino	191
3	Otros	0
	TOTAL	381



uestados son de género masculino y el 50% restante del total de encuestados son de género femenino.

PREGUNTA 2

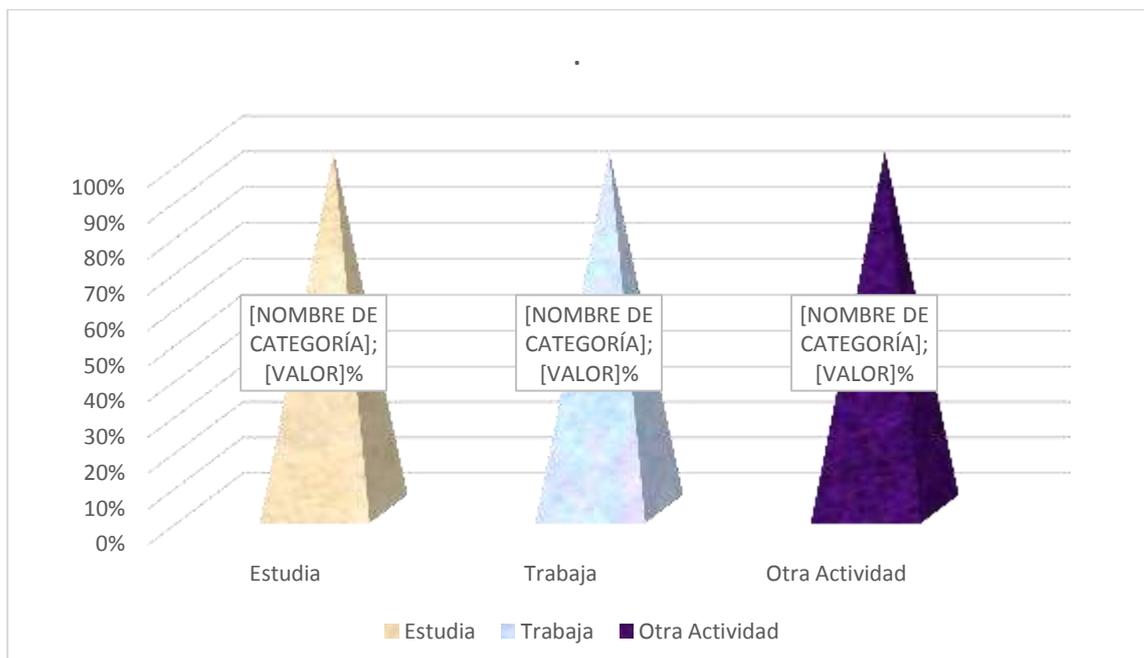
¿Cuántas personas viven en su hogar?		
1	Una	156
2	Dos	125
3	Tres o mas	100
	TOTAL	381



El 41% de encuestados viven en su hogar una sola persona. El 33% se ubica en el rango de dos personas que viven en su hogar. El 26% de los encuestados está dado por tres o más personas del total de las encuestas aplicadas.

PREGUNTA 3

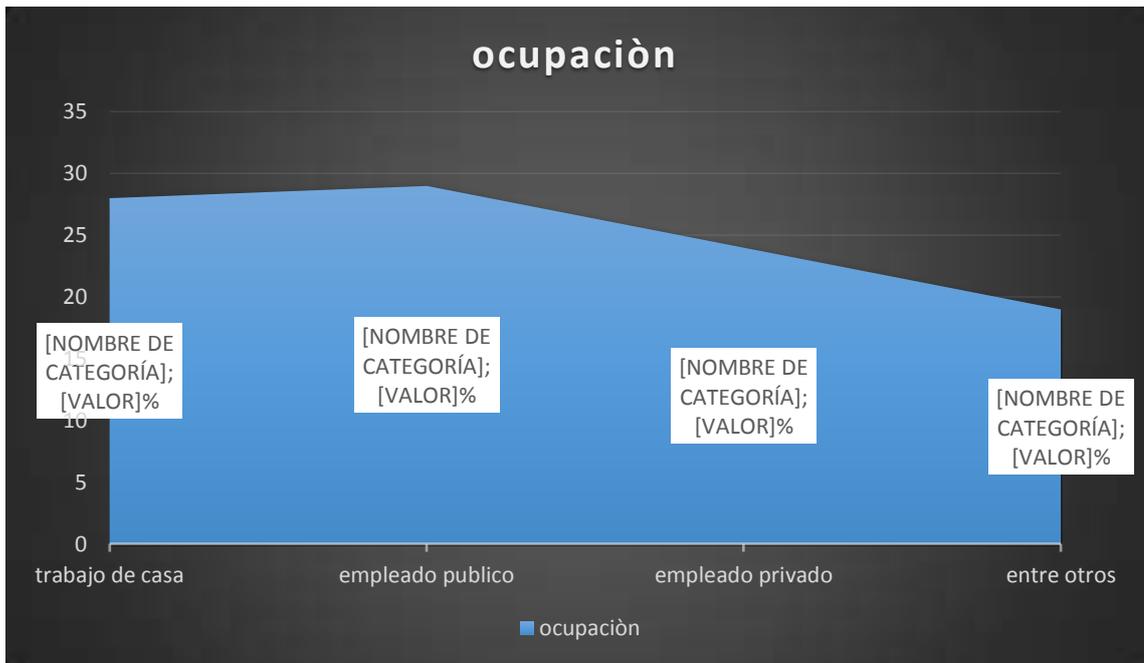
¿A qué se dedica Ud.?		
1	Estudia	162
2	Trabaja	109
3	Otra Actividad	110
	TOTAL	381



El 43% de encuestados indicaron que son estudiantes. El 29% mencionaron que realizan labores como empleados. El 29% indicaron que tiene otras ocupaciones.

PREGUNTA 4

¿Si Ud. trabaja cuál es su ocupación?		
1	Trabajo de casa	107
2	Empleado publico	111
3	Empleado privado	92
4	Entre Otros	71
	TOTAL	381

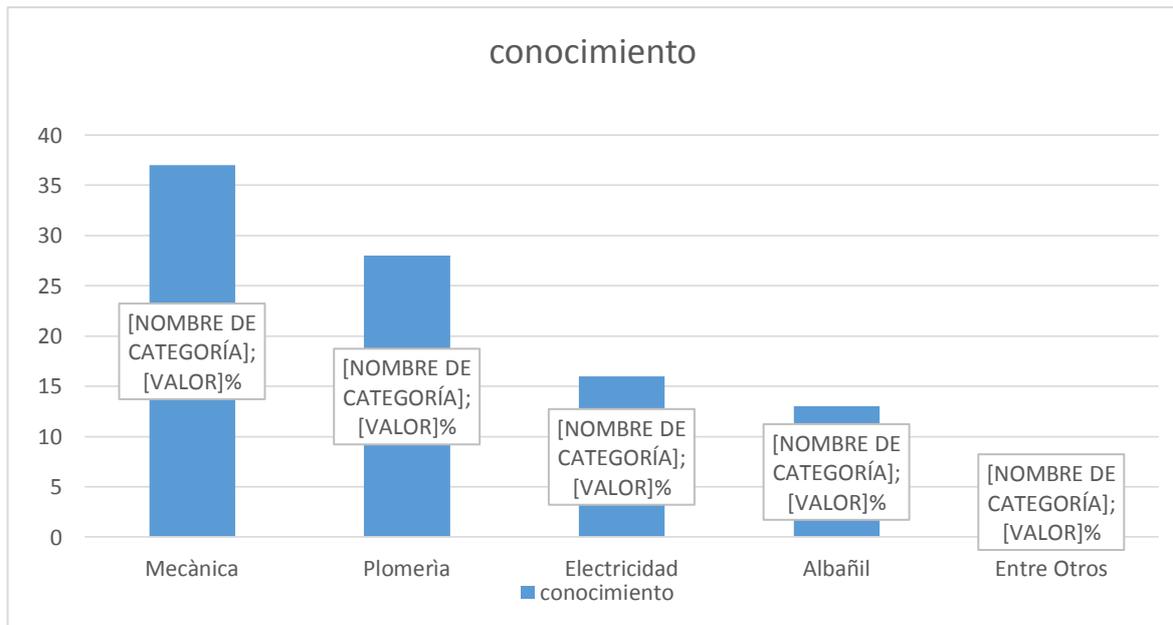


El 28% de encuestados manifestaron que trabajan desde casa. El 29% mencionaron que son empleados públicos. El 24% indicaron que son empleados públicos. El 19% señalaron que su ocupación es otras labores.

PREGUNTA 5

¿Posee algún conocimiento sobre alguno de estos oficios?		
1	Mecánica	140
2	Plomería	105
3	Electricidad	60
4	Albañil	50

5	Ente Otros	26
	TOTAL	381

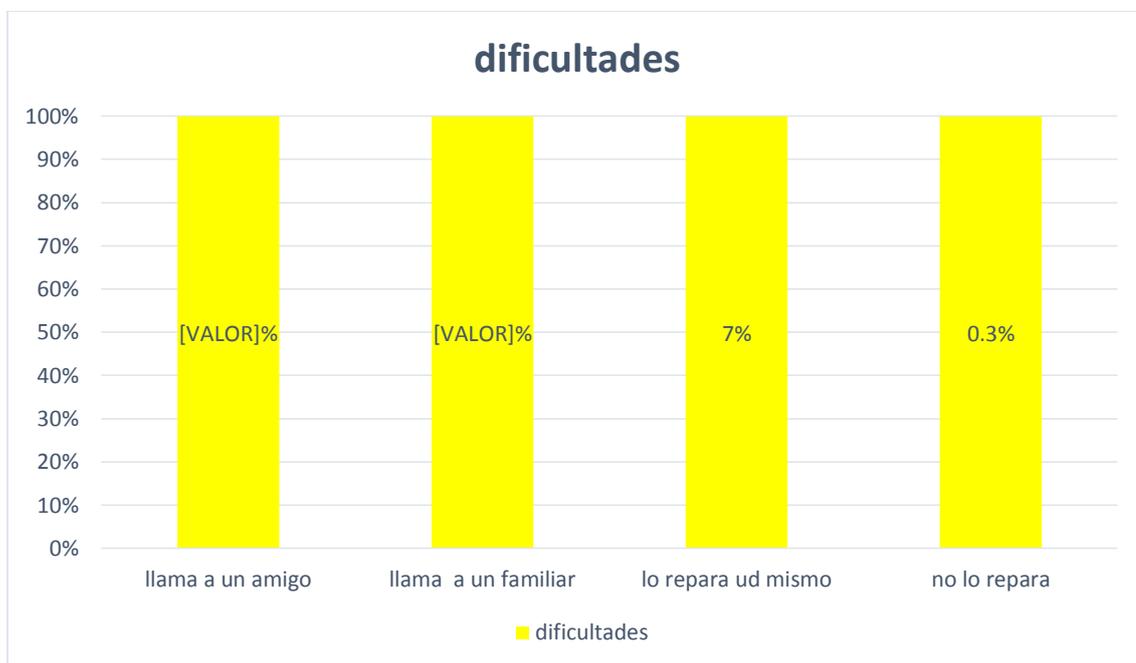


El 37% de las personas encuestadas indicaron que no tienen conocimientos sobre mecánica. El 28% de los encuestados mencionaron que no conocen nada sobre plomería y el 16% restante manifestaron que no saben de electricidad. 13% Por lo tanto los individuos no saben de albañilería y el 7% no saben de otros conocimientos de trabajo.

PREGUNTA 6

¿En caso que se le presente una dificultad en el hogar UD. como lo repara?		
1	Llama a un amigo	55
2	Llama a un familiar	399

3	Lo repara Ud. mismo	26
4	No lo repara	1
	TOTAL	381



El 14% de los encuestados respondieron que llaman a un amigo para resolver esta dificultad que el 79% indicaron que llaman a un familiar para que lo resuelva. Y el 7% lo reparan ellos mismo. Y un 0.3% no lo repara. Esta es una de las razones que muchas personas tienen muchas dificultades con estos tipos de inconvenientes.

PREGUNTA 7

¿Qué tan seguido ocurren daños sobre infraestructura en su hogar?		
1	1-7 a la	361

	semana	
2	3-4 a la semana	11
3	5 en adelante	10
	TOTAL	381

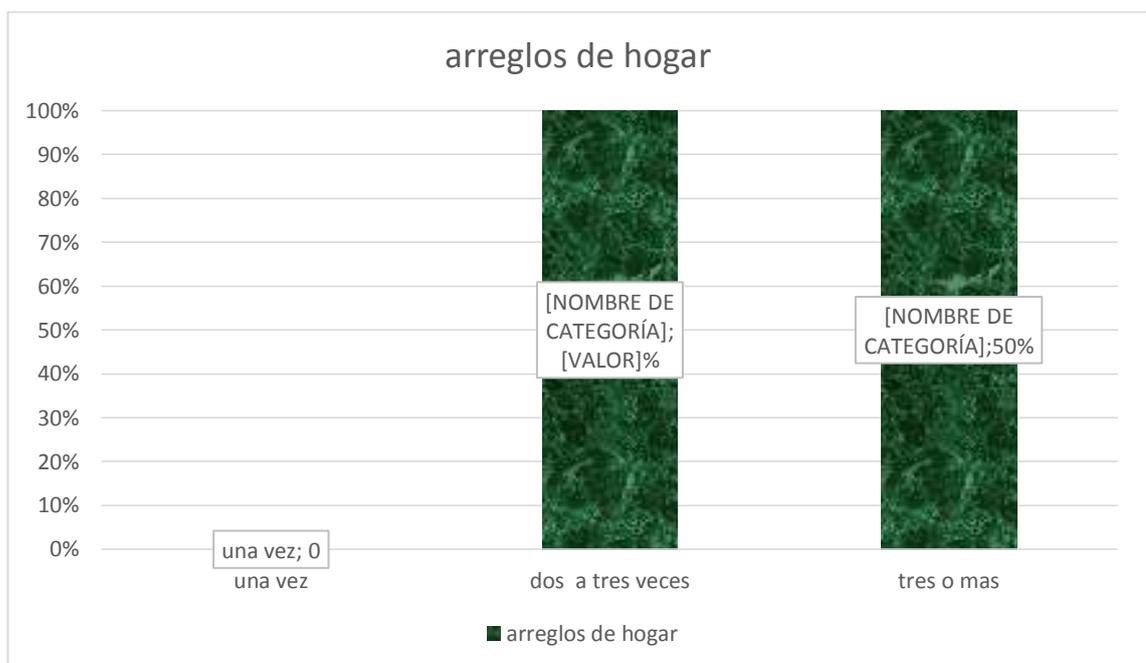


El 95% de los encuestados manifestaron que de 1 a 7 veces por semana se daña algo en su hogar. Que el 3% considera que se daña algo en su hogar de tres a cuatro veces por semana y otro 3% de cinco veces en adelante.

PREGUNTA 8

¿Alguna vez ha ejecutado un arreglo

para el hogar ?		
1	Una vez	0
2	Dos a tres veces	190
3	Tres o mas	191
	TOTAL	381

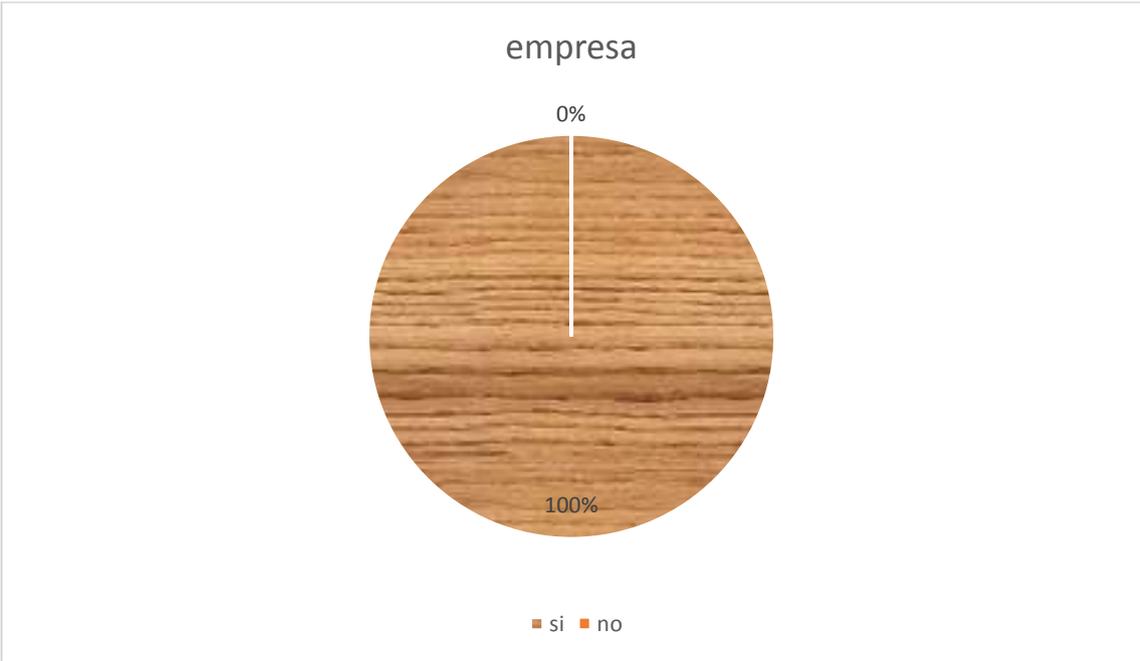


El 50% de los encuestado, respondieron que de dos a tres veces realizan las tareas del hogar y el otro 50% de tres en adelante. Por lo tanto, es una gran oportunidad para que el negocio tenga acogida ya que sería el único que realice estas actividades en la ciudad de Babahoyo.

PREGUNTA 9

¿Ha Ud. Le gustaría que exista una empresa de obreros en alquiler?

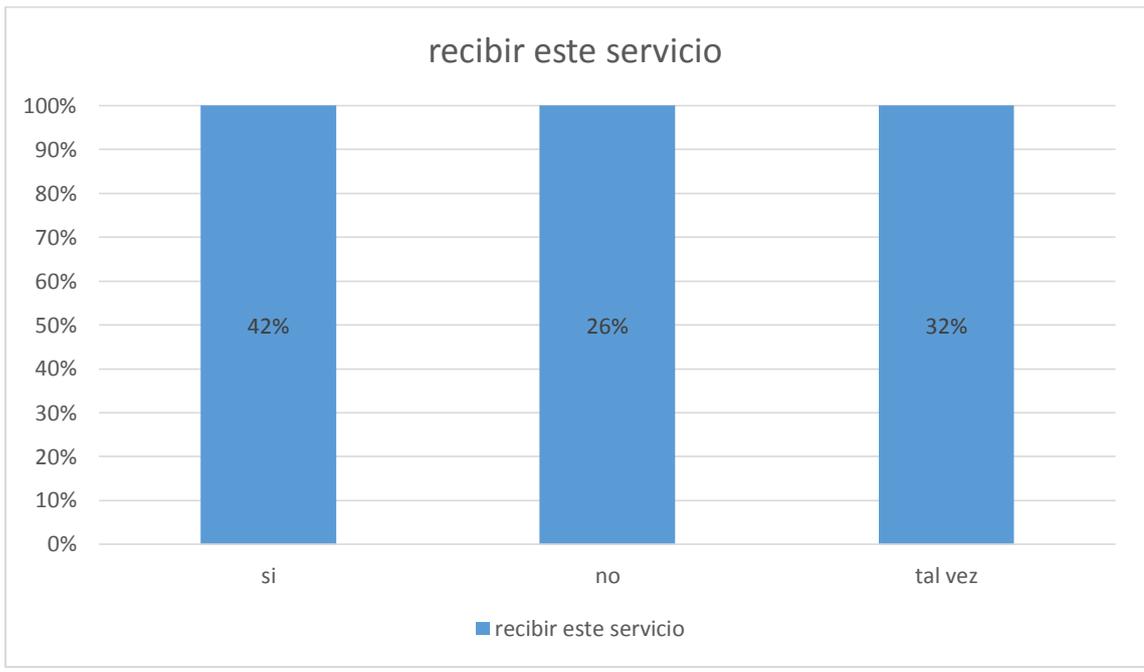
1	Si	380
2	No	1
	TOTAL	381



El 100% de encuestados manifestaron que so le gustaría que exista una empresa que se dedique a esta clase de servicios.

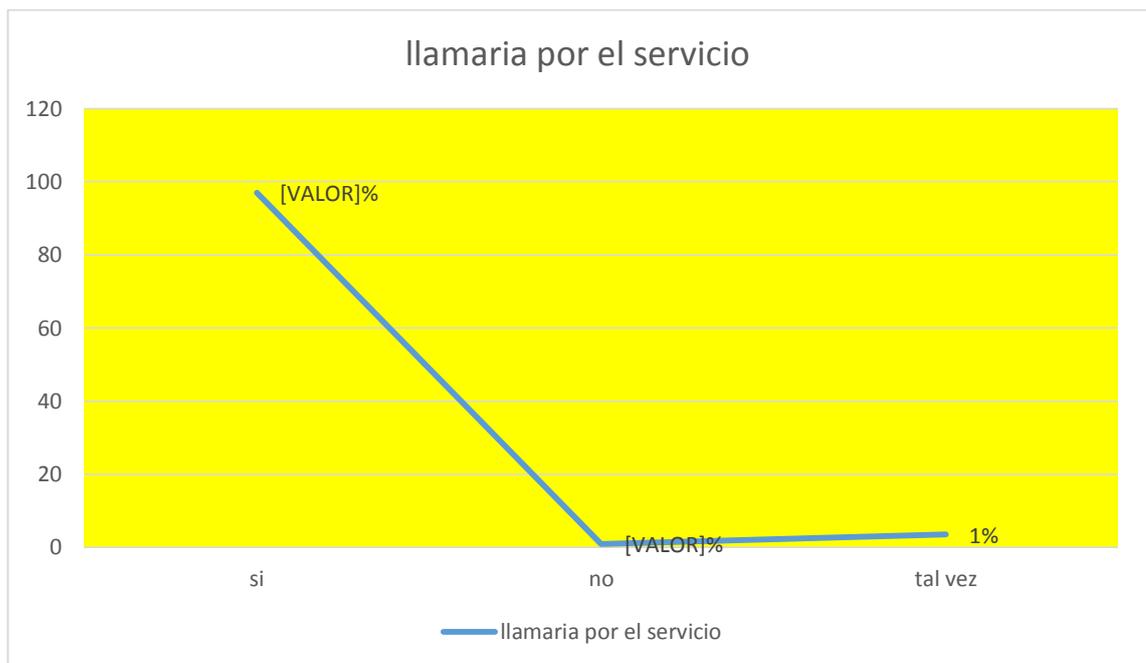
PREGUNTA 10

¿Estaría UD. de acuerdo recibiendo un servicio de obreros en alquiler ?		
1	si	160
2	no	99
3	Tal vez	122
	TOTAL	381



El 42% de encuestados manifestaron que si recibían este servicio. El 26% mencionaron que no lo recibirían. El 32% afirman que tal vez si lo recibirán.

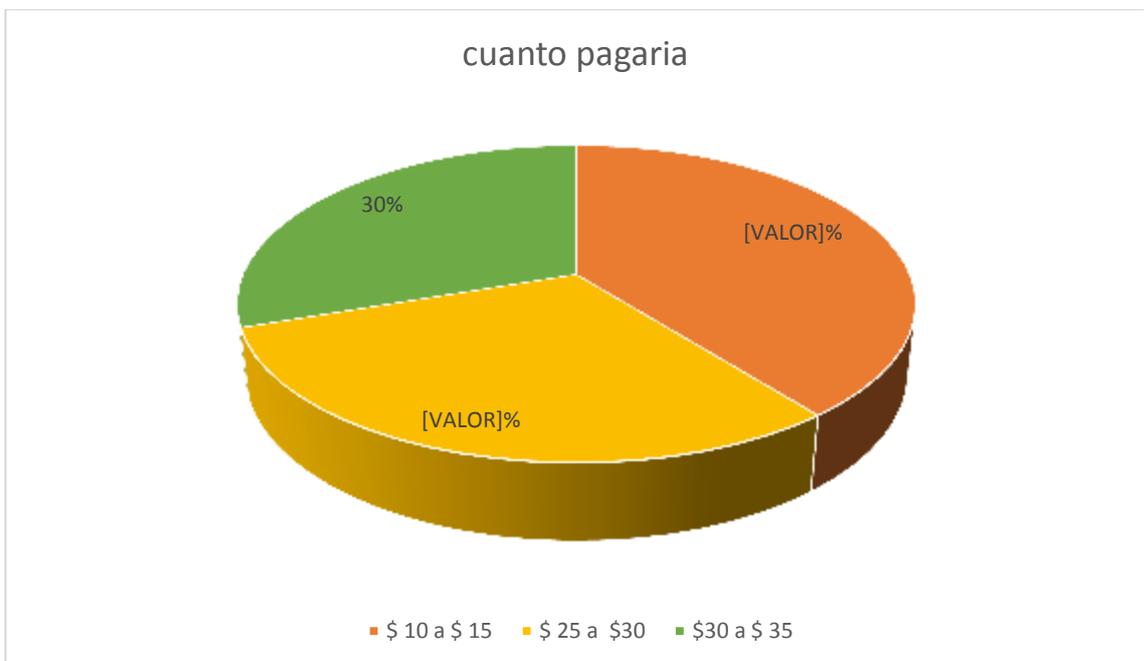
¿UD. Llamaría para adquirir el servicio de OBREROS EN ALQUILER?		
1	Si	371
2	No	5
3	Tal vez	5
	TOTAL	381



El 97% de los encuestados manifestaron que si llamarían para adquirir este servicio en la ciudad de Babahoyo mientras que el 1% mencionaron que no les gustaría que se implemente una empresa de este tipo en la ciudad y no llamarían.

PREGUNTA 12

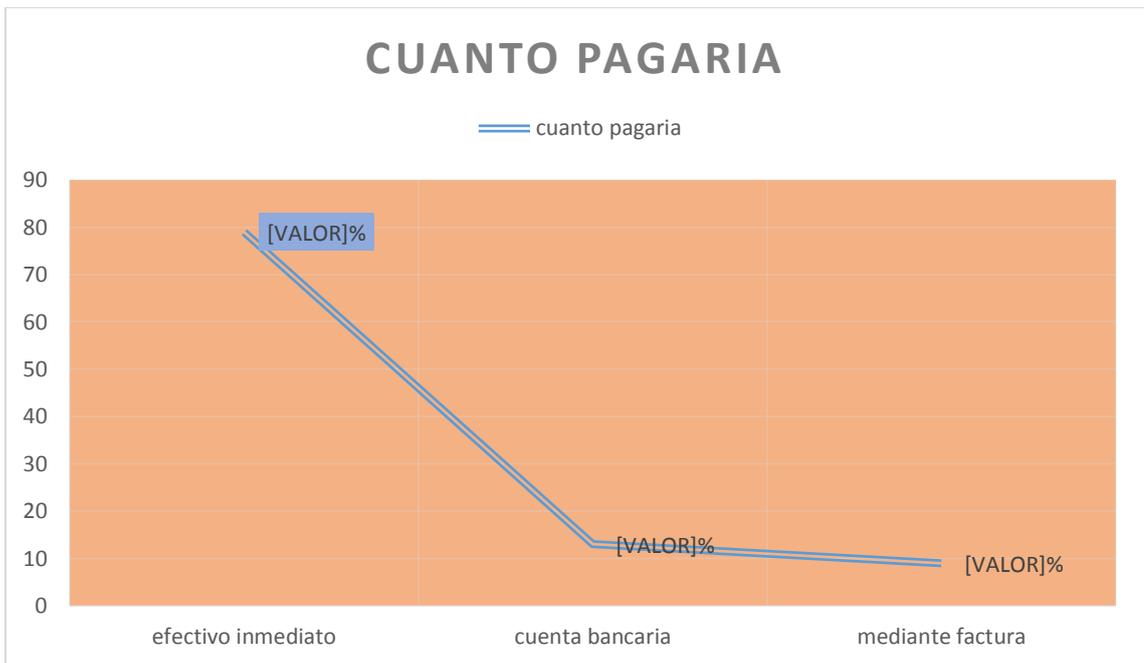
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por alguno de estos servicios como plomería, mecánica, electricidad, servicios técnicos entre otros?		
1	De \$ 10 a \$ 15	150
2	De \$25 a \$ 30	115
3	De \$ 30 a \$ 35	116
	TOTAL	381



El 39% de encuestados consideran que la calidad en el servicio es la característica más importante que debe tener la empresa y pagarían esta cantidad de 10 a 15 dólares. El 30% indicaron que estarían dispuesto a pagar 25 o 30 dólar según el servicio. El 30% señalaron que si pagarían esta cantidad por un buen servicio.

PREGUNTA 13

¿Cómo UD. pagaría por el servicio?		
1	Efectivo inmediato	300
2	Cuenta bancaria	48
3	Mediante factura	33
	TOTAL	381



El 79% de los encuestados manifestaron que se les aría más fácil pagar inmediatamente mientras que el 13% consideran que ellos pagarían mediante recargo a su cuenta. Y un 9% ellos eligieron pagar con facturas u otros medios.

PREGUNTA 14

¿En caso de adquirir factura UD. En qué tiempo podría cancelarlo?		
1	Cinco días	140
2	Diez días	170
3	Quince días	71
	TOTAL	381

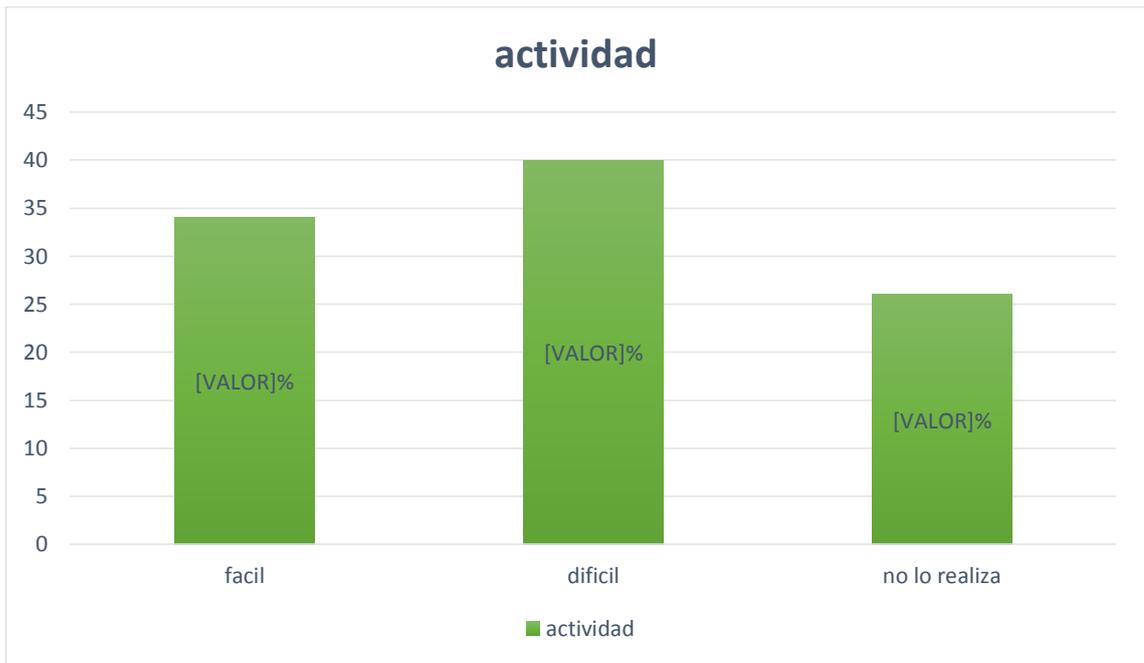


El

37% de personas encuestadas consideran que en ese tiempo podrían cancelar el servicio. El 45% mencionaron que podrían pagar en más días por cualquier inconveniente. El 19% manifestaron que en esos días que son los que reciben la quincena.

PREGUNTA 15

¿UD. Cree que resulta complicado realizar alguna actividad de plomería, carpintería, mecánica, albañil, entre otros?		
1	Fácil	130
2	Difícil	152
3	No lo realiza	99
	TOTAL	381



El 34% de personas encuestadas dijo que se les resulta fácil realizar alguna de estas actividades. El 40% menciono que se le vuelve difícil realizarlo. El 26% mencionaron que no lo realizan por falta de conocimientos u otra perspectiva.

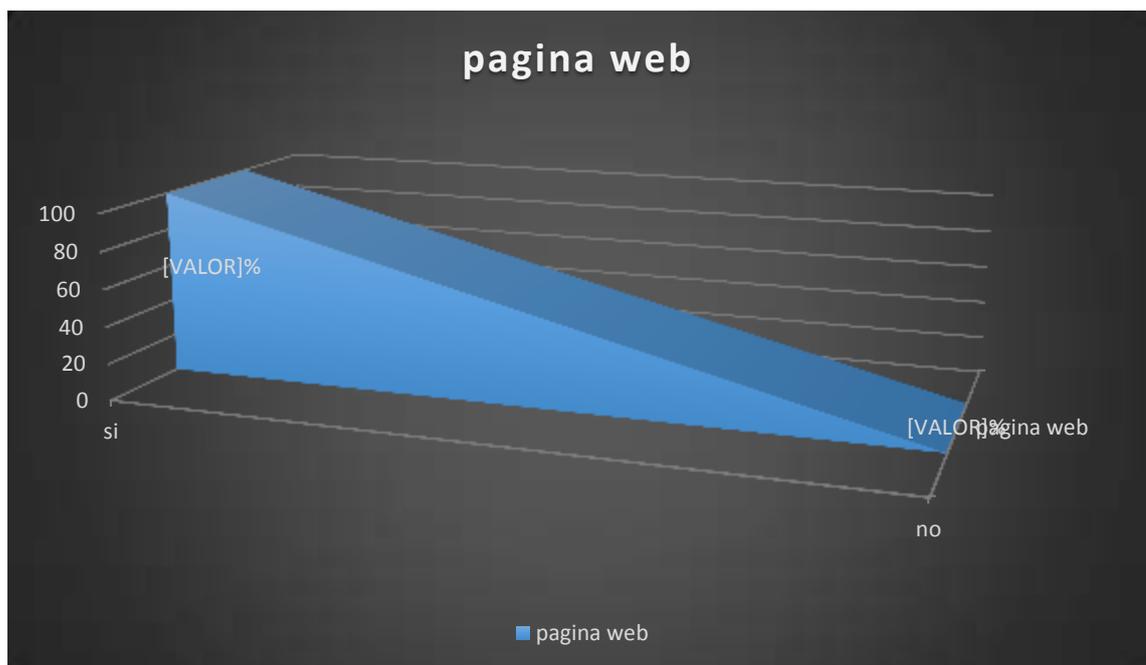
¿Si UD. Adquiriera los servicios de obreros en alquiler como le gustaría recibir el servicio?		
1	Inmediato	190
2	Retrasado	0
3	Con fecha	191
	TOTAL	381



El 50% de personas encuestadas mencionaron que les gusta un servicio inmediato. Y el otro 50 % señalaron que un servicio con fecha es más comfortable.

PREGUNTA 17

¿Le gustaría que exista una página web de obreros en alquiler?		
1	Si	381
2	No	0
	TOTAL	381



El 100% de personas encuestadas mencionaron que si sería muy útil y recomendable que exista una página web para estar informados y poder hacer consultas.

PREGUNTA 18

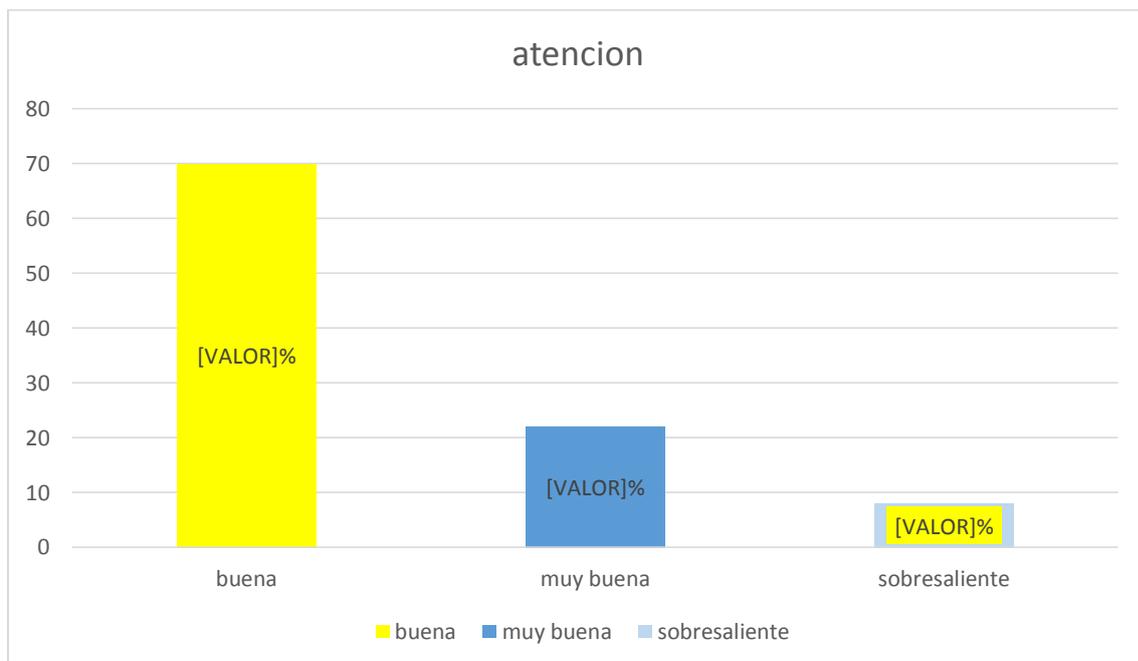
¿Cuál sería para Ud. la forma más fácil de adquirir el servicio de obreros en alquiler?		
1	llamada	150
2	Página web	81
3	Directamente con la empresa	150
	TOTAL	381



El 39% de encuestados manifestaron que más fácil les resulta llamar para adquirir el servicio. El 21% indicaron que adquirirán el servicio por medio de páginas web. El 39% mencionaron que lo harían directamente con la empresa.

PREGUNTA 19

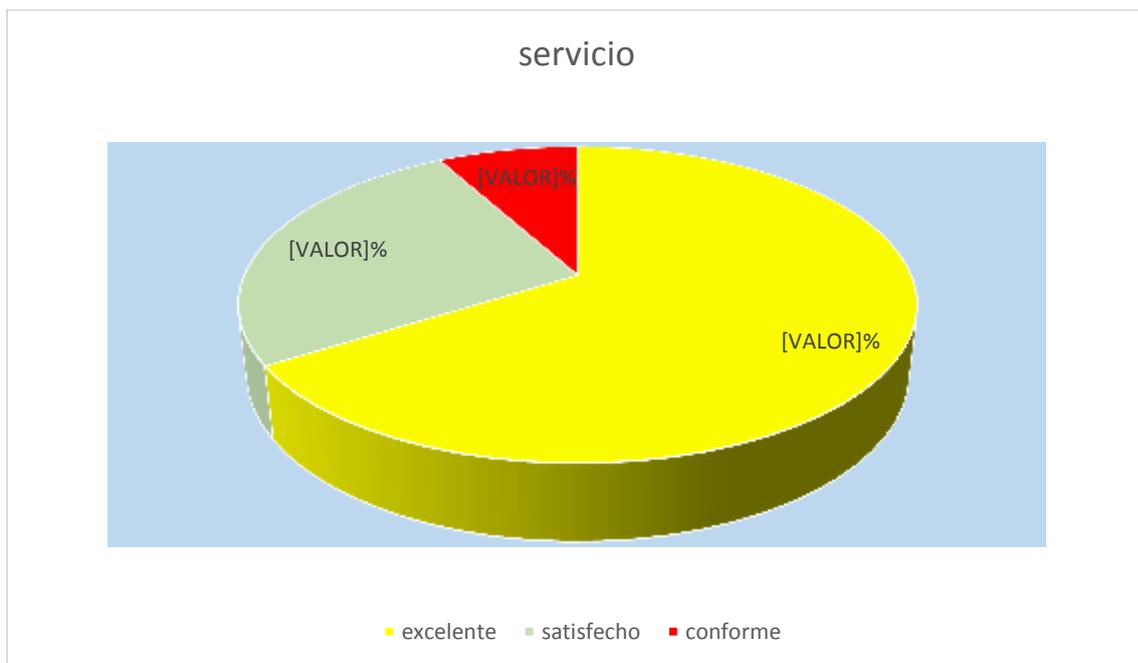
¿Cómo le gustaría que fuera la atención de los obreros en alquiler ?		
1	Buena	266
2	Muy buena	85
3	Sobresaliente	30
	TOTAL	381



El 70% de encuestados manifestaron que estarían conforme con recibir una buena atención. El 22% respondió que les encantaría siempre recibir una muy buena atención. El 8% indicaron que una atención sobresaliente estaría conforme.

PREGUNTA 20

¿Cómo UD.se sentiría al recibir un servicio de obreros en alquiler.?		
1	Excelente	250
2	Satisfecho	100
3	conforme	31
	TOTAL	381



El 66% de personas encuestadas manifestaron que recibir un servicio excelente es lo correcto. El 26% indicaron que con recibir un servicio y quedar satisfecho. El 8% mencionaron les gustaría quedar conforme con el trabajo realizado.

Análisis de la competencia

En la actualidad fácilmente se puede observar que cada vez es más complicado hacerse hueco en un mercado determinado. No importa si se habla de una pequeña, mediana o gran empresa, el acecho de la competencia es cada vez más recia. Este hecho hace que las nuevas empresas o los propios emprendedores busquen formas de diferenciarse de sus competidores intentando innovar y evolucionar para conseguir darse a conocer y afianzarse en el mercado.

Por esta razón obreros en alquiler primero estudio a sus competidores identificando y analizando la forma en que trabajan, para poder visualizar cuáles son sus fortalezas y debilidades canalizando sus estrategias de marketing, quiénes son sus clientes y muchos otros factores que entran dentro del análisis de la competencia.

CAPITULO II

Diseño Organizacional del Emprendimiento

Descripción del emprendimiento

Cabe recalcar que la empresa de servicios de obreros en alquiler tiene como objetivo principal satisfacer las necesidades que se presenten en los hogares y ejecutar todo tipo de ocupación para la ayuda doméstica, que surgen cuando las familias tienen algún tipo de problemas como plomería, electricidad, albañilería, mecánica, servicio técnico entre otros debido a que en el mercado no existe una empresa que preste estos tipos de servicios para las soluciones que se presenten ya sean en algún domicilio o institución.

Logrando destacar una numerosa demanda de servicios que existen en la actualidad en los domicilio o instituciones debido que existen muchos hogares que al menos tienen dos acondicionadores de aire por ello el servicio en reparación crece mucho cada vez, en lo que respecta a las instalaciones eléctricas de muchas empresas, y hogares están crece constantemente, los mantenimientos de lámparas, cambios de bombillos y reinstalaciones eléctricas, también las instalaciones de aguas en domicilios, edificios y otras instituciones.

Por lo tanto las tuberías necesitaran que se les aplique un mantenimiento minucioso o como puede ser también los cambios por roturas o taponado, todos sabemos que no es novedad que existen muchas personas que no tienen conocimiento en muchos oficios comentando lo que respecta a la mecánica y la demanda de vehículos es muy grande y existe un sin número de personas con un vehículo por lo menos y la mayoría no tiene la capacidad de detectar fallas en el motor y mucho menos cambiar una llanta porque no dominan estas actividades.

Hoy en día la tecnología es un factor importante debido que en su mayoría cuentan con celular o computadora y en su momento ocurre un daño resulta muchas veces complicado

llevar hasta un servicio técnico por ello la empresa de obreros en alquiler pensó que mejor que los técnicos puedan realizar su arreglo revisión o mantenimiento en la puerta de su casa garantizando un trabajo impecable contando a su vez con la presencia del dueño del equipo evitando quejas o malos comentarios.

Detallando brevemente que las competencias a pesar de ofrecer un servicio de calidad tienen un detalle que el trabajo lo realizan con demora o en muchos casos no asumen los riesgos que puedan surgir llegando a ocasionar conflicto con los clientes imposibilitando que puedan crecer en el mercado y mucho menos mantenerse es por esta razón que obreros en alquiler mantendrá una cláusula que protegerá cada arreglo de cualquier índole que se realizare proporcionando la confianza del cliente para poder engancharlo y enamorarlo de manera permanente logrando la fidelidad y admiración de la futura clientela.

Aprovechando los resultados obtenidos se visualizó la oportunidad de crear una empresa que mantenga muchas ocupaciones en la misma facilitando la adquisición de cualquier servicio que fuere la necesidad destacando que la economía está en déficit y los empleos son cada vez más escasos por ello la empresa está dirigida a las familias y personas que no encuentren trabajo, analizando su posición económica obreros en alquiler brindara nuevas ofertas de empleo.

Razón Social

- Nombre de la Empresa: “Servicio de Obreros en Alquiler en la ciudad de Babahoyo”

Logo tipo

OBREROS ALQUILADOS

Isologo



- **Slogan:** “No pienses más tenemos la solución a tus necesidades domesticas”
- **Horario de atención:** De lunes a viernes de 08:00 am a 06:00 pm
Sábado a domingo de 08:00 am a 02:00pm
- **Actividad:** Prestar servicios sobre infraestructura a domicilios e instituciones
- **Servicios a ofrecer:** albañilería, electricidad, plomería, servicio técnico de celulares y computadoras, pintura, cambio de fusible, mudanza entre otros.

Fundamentación Gerencial del Emprendimiento

Misión

Ofrecer una amplia gama de servicios para los diferentes tipos de infraestructura en hogares e instituciones a precios cómodos y accesibles que la mayoría pueda adquirirlos.

Visión

Ser una empresa líder y reconocida en el mercado para poder llegar a cada uno de los rincones de la ciudad de Babahoyo ofreciendo un servicio 100% garantizado.

Valores

Resolución: Ser capaces de resolver eficazmente los problemas de los clientes.

Compromiso: Lograr los objetivos del cliente en partes de la empresa.

Excelencia: Buscar la perfección del servicio.

Calidad: Dar al cliente la mejor calidad sobre los servicios.

Cercanía: Ser accesible a los clientes y empleados.

Innovación: Cambiar, evolucionar, hacer cosas nuevas ofrecer nuevos servicios y adoptar nuevos procesos de presentación.

Políticas

Los principios fundamentales de obreros en alquiler son calidad ante todo y satisfacción total del cliente.

La meta principal es lograr que cada uno de los colaboradores realice correctamente sus actividades desde el inicio, por lo tanto.

- El objetivo primordial es satisfacer al 100% las expectativas que el cliente tendrá de nuestro servicio.
- Todas nuestras materias primas se miden bajo normas de calidad establecidas y cada proveedor debe cumplir con las normas de calidad.

- Las relaciones con nuestros clientes y proveedores se caracterizan por la cooperación y comunicación abierta, estamos comprometidos a responder de manera entusiasta y profesional a cualquier necesidad expresada por ellos.

Objetivos Empresariales

- ser la empresa líder del mercado.
- incrementar las ventas.
- aumentar los ingresos.
- obtener una mayor rentabilidad.
- ser una marca reconocida en el mercado.
- aumentar el número de vendedores.
- permiten enfocar esfuerzos hacia una misma dirección.
- sirven de guía para la formulación de estrategias.
- sirven de guía para la asignación de recursos.
- generan coordinación, organización y control.
- permiten evaluar resultados al comparar los resultados obtenidos con los objetivos propuestos y, de ese modo, medir la eficacia o productividad de la empresa, de cada área, de cada grupo o de cada trabajador.
- aumentar el número de activos.
- sobrevivir.

PROBLEMAS

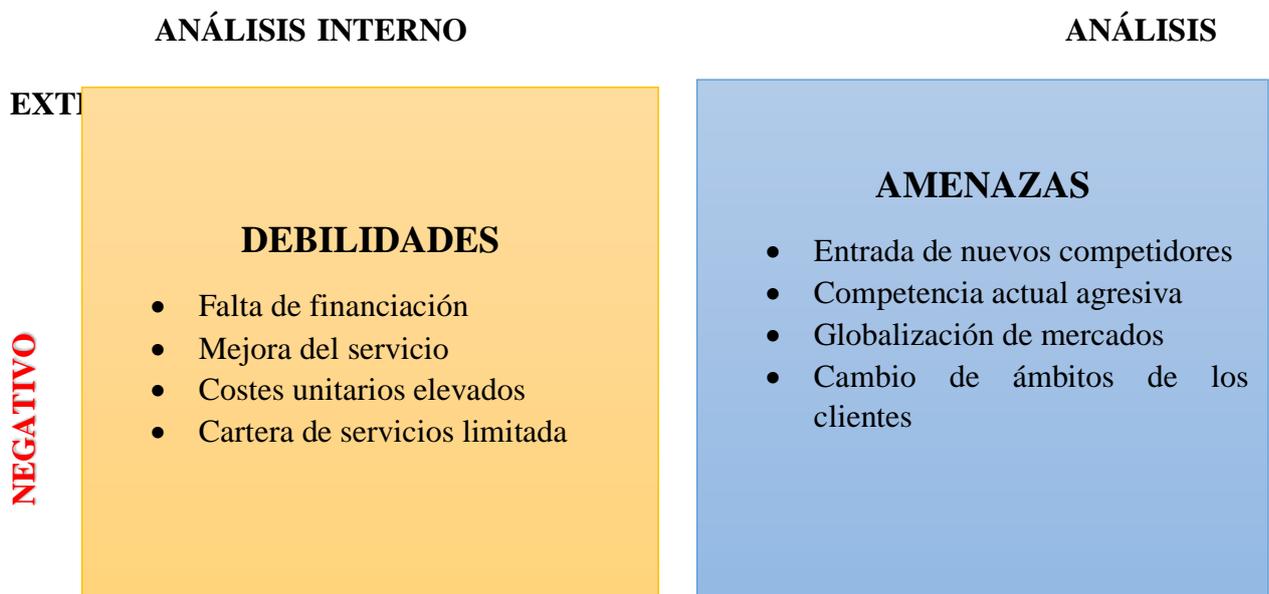
Los posibles problemas que se presenten al momento de ingresar nuestro servicio a ofrecer en el mercado es: la aceptación que tenga el servicio por parte de los consumidores.

OPORTUNIDADES

En la ciudad de Babahoyo no hay otro lugar donde ofrezcan el servicio de obreros alquilados debido a que será la única empresa que mantenga varios servicios de hogar, se ha determinado que la mayoría de personas que les gustaría un servicio como los antes mencionados. Básicamente la empresa se dedicará especialmente a prestar estas clases de servicios a los hogares u oficinas.

Cabe recalcar que el enfoque que estamos realizando hacia los servicios que se ofrecerán nos genera una gran ventaja competitiva en el mercado por ser la primera empresa en prestar estas clases de servicios “Obreros en Alquiler” ante los demás competidores que solo realizan servicios en empresas individuales, por lo que podría lograr que el servicio se posicione en la mente del consumidor y sea fiel así a este servicio.

FODA



POSITIVO

FORTALEZAS

- Reconocimiento de marca
- Equipo profesional con amplia experiencia
- Alta fidelización con los clientes
- Red de distribución asentada

OPORTUNIDADES

- Tendencia favorable en el mercado
- Aparición de nuevos segmentos
- Rápida evolución tecnológica
- Posibilidad de establecer alianzas estratégicas

Hoy en día las personas buscan nuevos métodos de realizar los problemas sobre necesidades que se presentan en el hogar tratan de encontrar una manera que cumpla con las necesidades que a ellos se les presente es decir nuevos y más rápidos métodos que realicen los inconvenientes de arreglos de hogar que se presenten en un tiempo optimo y eficaz, y el cliente acuda con seguridad a nuestro servicio.

Es por eso que la empresa ha determinado elaborar una empresa que preste estos servicios donde la atención sea muy agradable y al momento de realizar un servicio se lo cumplirá en el tiempo requerido. La Empresa tiene como meta brindar un servicio de calidad. Por tal motivo, se encuentra constantemente en capacitaciones en nuestra labor, pensando siempre en ofrecer lo mejor para nuestros clientes.

Queremos de esta manera demostrar que podemos superar las expectativas, llegando a cumplir con el fin propuesto, esto significa, que, brindar un servicio de calidad, nos permite crecer como empresa.

Estructura Organizacional y Funcional

Estructura

La estructura de la organización corresponderá a las dimensiones de un negocio pequeño y conforme al estudio de localización, será instalada en la AV 10 de agosto y Bolívar - Babahoyo es una zona comercial muy importante, sobre la Av. principal 10 de agosto, siendo una ubicación estratégicamente ideal porque estará en un punto centro cerca de los clientes potenciales debido a que es una zona muy transitada y atractiva.

El local cuenta con una construcción de 24 m². La estructura organizativa estará compuesta de un área de contabilidad (contador), un área de secretariado de 2 x 3 m. para la recepción de los trabajos a realizar, área administrativa y espacio para comodidad de los clientes al momento de ser atendidos de 4 x 4m.

Tipo de empresa

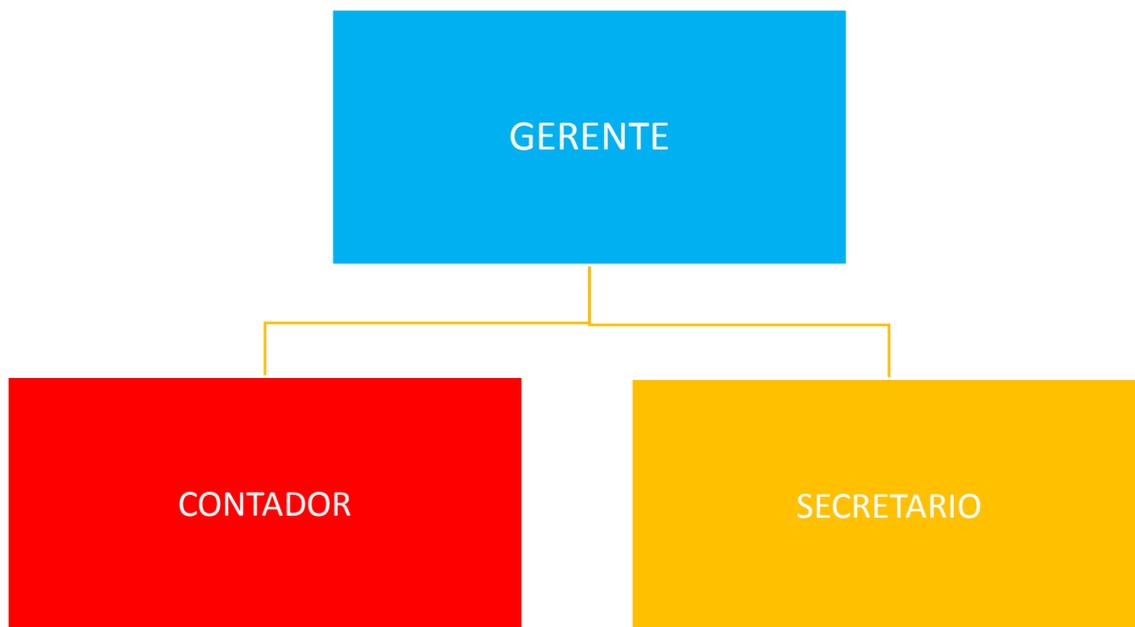
La empresa de servicios de obreros alquilados será creada como una empresa unipersonal, atendiendo la magnitud del negocio y la conformación del capital por el propietario, adecuándose a los requerimientos legales establecidos, realizará actividades en el mercado de carácter lucrativo y en territorio nacional.

Organigrama

Se originó crear o darle vida a un posible servicio teniendo en cuenta su calidad y presentación. En efecto, se decidió incursionar en el campo de elaborar un buen servicio con profesionales, ya que actualmente en el mercado no hay una empresa que preste varios servicios en una sola con esas características, lo cual se decidió elaborar este servicio y por conocer su desenvolvimiento en el mercado.

Esta idea nace, como una iniciativa empresarial sabiendo que una empresa es un conjunto organizado de recursos físicos, humanos, tecnológicos y financieros que se orienta hacia la consecución de uno o varios objetivos previamente establecidos.

Estructura Organizacional y Funcional



Análisis y Diseños de Puestos

El análisis de puestos consiste en la obtención, evaluación y organización de información sobre los puestos de la organización. Se debe aclarar que esta función tiene como meta el análisis de cada puesto de trabajo y no de las personas que lo desempeñan. Las principales actividades vinculadas con esta información son:

- Compensar en forma equitativa a los empleados
- Ubicar a los empleados en los puestos adecuados
- Determinar niveles realistas de desempeño
- Crear planes para capacitación y desarrollo
- Identificar candidatos adecuados a las vacantes

- Planear las necesidades de capacitación de RR.HH.
- Propiciar condiciones que mejoren el entorno laboral
- Evaluar la manera en que los cambios en el entorno afecten el desempeño de los empleados

DISEÑO DE PUESTOS

Los puestos constituyen el vínculo entre los individuos y la organización, para ello los especialistas en personal deben no solo obtener y mantener una fuerza de trabajo idónea sino también poseer una comprensión profunda de los diseños de puestos. El diseño del puesto requiere elementos organizativos relacionados con la eficiencia, ambientales (habilidades, disponibilidad de los empleados y entorno social) y conductales (autonomía y responsabilidad, variedad, identificación y significado de la tarea y retroalimentación), considerados por el diseñador para crear ocupaciones que sean productivas y satisfactorias. Cuando hay serias deficiencias en el diseño, se presentan fenómenos como rotación del personal, ausentismo, quejas, protestas, etc. Debe destacarse que las funciones del diseño de puestos repercuten en toda la organización.

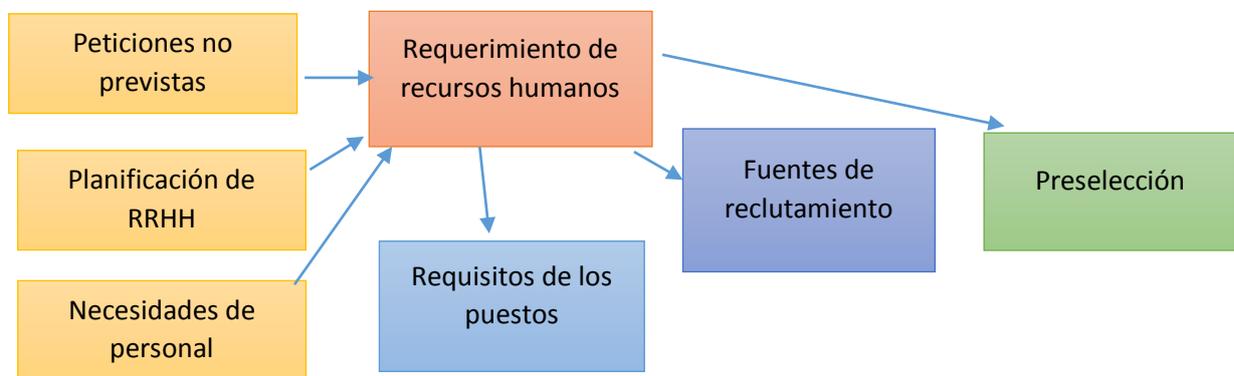
Lo más difícil es encontrar un punto de equilibrio entre los elementos conductales y la eficiencia. Para lograrlo se deben tener en cuenta los siguientes elementos:

- **La productividad y la especialización:** A medida que un puesto se hace más especializado, sube también la productividad, hasta que elementos conductales como el tedio hacen que se suspendan los avances de productividad.
- **La satisfacción y la especialización:** Cuando se alcanza un alto nivel de especialización, la satisfacción tiende a disminuir debido a la falta de autonomía, variedad e identificación con la tarea, incluso la productividad puede ascender solo

si las ventajas de la especialización sobrepasan las desventajas de la falta de satisfacción.

- **Aprendizaje y especialización:** Cuando un trabajo es altamente especializado disminuye la necesidad de aprender, es decir que se requiere menos tiempo para aprender a desempeñar un trabajo especializado.
- **Rotación y especialización:** Aunque un trabajo súper especializado se aprende en menor tiempo, los niveles de satisfacción son bajos, esto puede conducir a una alta tasa de rotación.

Proceso de Reclutamiento



Proceso de selección

1. Análisis de las necesidades de la empresa

Por lo tanto, obreros en alquiler tendrá muy claro cuáles son las necesidades del personal, para poder ejecutar un análisis cada cierto tiempo lo cual será muy beneficioso para la compañía.

2. Reclutamiento del personal

Una vez que se haya detectado las necesidades del personal, el próximo paso es comenzar la búsqueda. Debido que se contara con el reclutamiento pasivo, que

consiste en esperar que los CV lleguen a la empresa, pero el reclutamiento activo será de mucha importancia porque se usaran herramientas para seleccionar al personal.

3. Recepción de vacantes

Si optas por un reclutamiento pasivo, debes esperar a recibir los CV de los candidatos tanto de manera online como offline. Si eliges llevar a cabo un reclutamiento activo puedes hacer una búsqueda en bases de datos como la de pofinempleo.

4. Trabajos de preselección

Una vez haya buscado los candidatos o haya recibido las candidaturas, se realizará una preselección. Desde el departamento de RRHH que tendrá que crear unos filtros, fijar unos objetivos y tener claros los perfiles a contratar.

5. Pruebas

Los candidatos deberán pasar una serie de pruebas con el objetivo de comprobar que reúnen las habilidades y competencias necesarias para el puesto que hay que cubrir. Estas pruebas pueden estar formadas por test psicotécnicos, u otro tipo de técnicas.

6. Entrevistas

Son un procedimiento necesario que hay que llevar a cabo para conocer mejor a los candidatos. Este es uno de los pasos más importantes del proceso.

7. Decisiones después de las valoraciones

Al finalizar las entrevistas, es necesario hacer las valoraciones oportunas de todos los candidatos. Tomar notas o rellenar algún tipo de ficha será de gran utilidad en este punto.

8. Informar y contratar al candidato elegido

Una vez que se haya hecho la selección, se informará a la persona que hayas escogido. Si sigue interesada en el empleo que le ofreces, concertarás una cita para informarle de

los aspectos legales y conductuales relativos a su nuevo puesto y se pedirá que firme su nuevo contrato.

9. Incorporación del empleo

Es importante acompañarles en este proceso presentarles a sus compañeros de los distintos departamentos. Además, se deberá informar acerca de las normas y de la cultura de la empresa.

10. Seguimiento del trabajador

Por último, se realizará el seguimiento a los trabajadores, y estar pendiente a cualquier necesidad que puedan presentarse.

CAPITULO III

Modelo de Negocio Mediante la Metodología Canvas

Segmento del mercado

La segmentación de mercados es usada por las empresas para separar el público-objetivo con el cual desea trabajar. Considerada como un fenómeno de mercado, la técnica consta de definir la estrategia de mercadotecnia mediante la identificación del mercado objetivo.

Segmentar este mercado significa dividirlo para que los consumidores sean agrupados acordes a una serie de características, necesidades o preferencias. Es importante que un segmento cuente con personas de factores homogéneos y estos dependen del objetivo de la segmentación.

Esta separación en grupos de consumidores permite que la empresa pueda identificar y privilegiar uno o varios segmentos de acuerdo con una gama de objetivos o servicios.

El proceso de segmentación requiere que sean identificados los criterios que afectan o inciden en las decisiones de compra. Existen diversos criterios de segmentación: sociales, geográficos, demográficos, económicos, sociales, estilo de vida y muchos otros.

Normalmente, en una segmentación de mercado es necesario abordar varios de los criterios para orientar mejor las acciones de marketing a seguir. Cuantos más aspectos sean usados para caracterizar un público, más fácil será elaborar una estrategia de marketing.

Un segmento de mercado es un grupo de consumidores, en su mayoría homogéneo, ya sea por determinadas características o por sus necesidades, los cuales son identificados como un mercado que presenta deseos o hábitos de compra parecidas y que potencialmente responderían similar a la estrategia desarrollada por el mix de marketing.

“La vida en las organizaciones depende de la manera en que las personas perciben su entorno mediato en inmediato, toman decisiones y adoptan comportamientos”
(CHIAVENATO, 2009, PAG pág. 214)

El servicio de obreros alquilados va dirigido al grupo de personas que estarán dispuestos a adquirir el servicio de electricidad, albañilería, plomería, cambio de bombillo, servicio técnico, entre otros ya que estará destinado a los domicilios e instituciones aplicará un servicio en tiempo real, y un precio accesible, utilizando un canal adecuado para cubrir las necesidades de este mercado final. Empleando la publicidad, como una técnica de promoción que utilizaremos, para dirigir al mismo público al adquirir el servicio ya que está encaminado a un público muy joven.

Personalmente pienso que antes de difundir nuestro mensaje podríamos realizar una invitación ya sea por los medios como lo son las redes sociales ya que en este medio debemos especificar “quien es”, “como es”, y “donde esta” ya que esto ayudara a diseñar una estrategia y contando un mensaje que sea muy atractivo y efectivo, porque no solo tenemos que tener claro lo que vamos a decir, sino que también a quien y en donde se lo decimos.

¿Por qué debemos segmentar?

Es a través de la segmentación de mercados que podremos identificar el segmento a atender y establecer las estrategias para lograrlo. Tengamos en cuenta que en la actualidad existen consumidores con gustos y necesidades diferentes, por lo que no podemos llegarles a todos.

Por tal razón, es importante crear segmentos en la que incluyamos a consumidores con características similares. Estos segmentos deben elaborarse en función de nuestro servicio para que puedan ser correctos.

Geográfica. - La empresa de obreros en alquiler se encontrará ubicada en la AV. 10 de agosto y Bolívar que es el centro de la ciudad de Babahoyo en donde es la avenida principal divididos con base a la ubicación de clientes, ya sea por ciudades, municipios, estados o países, esta segmentación es tanto medible como accesible.

Demográfica. - se toma en cuenta la variable demográfica de interés, ya sea el género, edad, cantidad de ingreso o cualquier otro aspecto que responda a la oferta que desees atender.

Psicográfica: esta segmentación responde a una división psicológica, la cual permite identificar los gustos y preferencias del cliente.

Productos y servicios como propuesta de valor

Propuesta de valor de Oxxo

Me ha parecido interesante que servicio de obreros en alquiler tendrá 24 horas de Oxxo. Es la séptima cadena de este tipo de servicio más grande en América Latina. A pesar de que su

home es una maraña de servicios porque poseerá varios servicios, en un mismo lugar y poder contar con ellos para cualquier cosa y a cualquier hora.

El valor que transmite Oxxo es el siguiente:

- Abren las 24 horas del día, los 365 días al año.
- Cualquier cosa que necesites en tu día a día te lo pueden ofrecer.
- Ahorras dinero adquiriendo cualquiera de sus servicios.

Servicios a ofrecer

Servicios de Plomería
Servicios de Electricidad
Servicios de Mecánica
Servicios de Albañilería
Cambio de Bombillo
Servicio técnico
Remodelaciones

Canales de comercialización

El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes del mismo: fabricante, intermediario y consumidor. Según sean las etapas de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal. La estructuración de los diferentes canales será la siguiente:

Canal		Recorrido		Consumidor	
Directo	Fabricante		----->		Consumidor

Corto	Fabricante	----->		Detallista ----->	Consumidor
Largo	Fabricante	----->	Mayorista --->	Detallista ----->	Consumidor
Doble	Fabricante	Agente exclusivo	Mayorista --->	Detallista ----->	Consumidor

Obreros en alquiler planteo la necesidad de elegir el canal para la comercialización de sus servicios el cual será el canal directo que poseerá la empresa lo cual tendrá una serie de preguntas que indicará que será el más adecuado en razón a su operatividad y rentabilidad.

- ¿Qué control quiero efectuar sobre mis productos?
- ¿Deseo llegar a todos los rincones del país?
- ¿Quiero intervenir sobre la fijación final del precio?
- ¿Voy a intervenir en todas las actividades promocionales?
- ¿Tengo gran Capacidad financiera?
- ¿Dispongo de un gran equipo comercial?
- ¿Me interesa introducirme en otros países directamente?
- ¿Cómo es mi infraestructura logística?
- ¿Qué nivel de información deseo?
- ¿Deseo estar en el mercado los 365 días y las 24 horas?

Medios a utilizar

Televisión
Radio
Redes sociales
Distribución de volantes

Relación con los clientes

- Factor tiempo es el que indicara en qué fase de interacción estaremos con el cliente, debido que el esfuerzo tiene que ser mayor para conseguir fidelizar al usuario. Su experiencia será determinante para conseguir mantener esa relación que toda empresa quiere conseguir, no obstante, para llegar a este punto, la relación entre ambas partes tiene que haber madurado lo suficiente como para establecer un vínculo estrecho.
- Actualmente, los consumidores tienen más información al alcance de su mano, son fuertes, inteligentes y autosuficientes lo que representa un gran reto para las compañías que buscan satisfacer sus expectativas y ganar su confianza. Por lo cual obreros alquilados a considerado crear 5 aspectos para poder construir una relación sólida con sus consumidores.
- **Adelántate a los problemas**

Construir una relación leal y a largo plazo requiere de comunicación constante, esta empresa requerirá construir mecanismos de comunicación que permita conocer la opinión de sus consumidores.

- **Tus clientes son tus mejores promotores**

Mantener a los clientes felices puede resultar la forma más efectiva de captar nuevos clientes, lo que se conoce como un efecto positivo de la economía ya que al sentirse valorados y cuidados no dudaran en recomendar tu servicio.

- **Contacta a tus clientes en donde estén**

Cuando se presenta un problema con respecto a algún servicio, llamar por teléfono y escuchar a una operadora resulta molesto. Hoy en día los clientes necesitan sentir que pueden contactarte de forma inmediata respondiendo cualquier duda q se presente ofreciendo un buen servicio.

- **Empodera a tu equipo**

Hoy en día los consumidores tienen mayor acceso a respuesta en internet, por esta razón es fundamental otorgarle todas las Herramientas como WhatsApp, Facebook etc. para que se comuniquen con el cliente al mismo nivel y logren una interacción más humana.

- **Brinda respuestas de manera inmediata**

La cualidad que los clientes valoran es la velocidad y eficiencia con la que atienden sus demandas, a tal grado que un 70% de ellos espera que el sitio web incorpore un mecanismo de autoservicio que responda sus dudas de forma inmediata.

Fuentes ingreso

Cuota por uso

Principalmente obreros en alquiler usa esta fuente de ingreso porque esta es la que se utiliza para la adquisición de un servicio, porque no compras el producto ya que realizas un pago para ejecutar lo requerido en este caso la empresa podrá si amerita el caso cobrar un poco más si el trabajo a realizar aumenta.

Generalmente la principal fuente de ingresos de una empresa son sus clientes, sin embargo, debido a que el mundo de los negocios está cambiando constantemente, sobre todo como resultado de la integración de nuevas tecnologías en las relaciones entre

empresas y clientes, la competencia cada vez es más fuerte en consecuencia, los clientes pueden elegir a sus proveedores o cambiarlos mediante un simple clic.

Los criterios de selección de los clientes son principalmente financieros y hacen referencia a la capacidad de respuesta de la empresa, pero también puramente afectivos (necesidad del reconocimiento, de escuchar, etc.). En un mundo cada más competitivo, las empresas que quieren aumentar sus ganancias tienen por lo tanto varias alternativas:

Aumentar el margen para cada cliente; aumentar la cantidad de clientes; prolongar el ciclo de vida del cliente, es decir, la lealtad del cliente.

Para la creación de esta empresa de servicios para el hogar en infraestructura el ingreso que se va a utilizar será grande ya que saldrá de un préstamo por parte de una tía del exterior lo cual será mi mayor inversora para poder crear un negocio de este tipo el monto que van a utilizar será mitad y mitad esto se da debido a que cuentan con los recursos necesarios para poder financiar ellos mismos.

Activos para el funcionamiento del negocio

Los activos que mantendrá obreros en alquiler serán todos bienes, recursos, derechos y valores con los que cuenta la empresa, es decir, todo aquello que suma a su favor. Pueden ser bienes inmuebles, construcciones, infraestructuras, máquinas, vehículos, equipos tecnológicos o sistemas informáticos, pero también derechos de cobro por servicios prestados a terceros.

En esta categoría también procede incluir aquellas inversiones, títulos o bonos cuyos beneficios se proyectan a medio o largo plazo. Aunque sus ventajas no son inmediatas ni se traduce en liquidez, son elementos patrimoniales en potencia.

Lo contrario del activo es el pasivo, es decir, aquellos elementos por los que la empresa está obligada a responder ante terceros: deudas, préstamos, créditos, compromisos salariales, impuestos, y cargas fiscales, entre otros ejemplos.

Los activos se dividen en dos tipos: activos no corrientes y activos corrientes. El primer grupo habla de aquellos bienes que permanecen en poder de la empresa durante al menos un año; el segundo, de los que se mantienen menos de ese plazo.

Aquí se mostrarán el listado de los activos que se van a requerir para poder lograr que la empresa pueda funcionar y operar en el mercado:

ACTIVO FIJO				
	cantidad	Especificaciones técnicas	Precio	
<i>Maquinaria y Equipos, Muebles enseres y equipos de oficina y computación</i>			PRECIO TOTAL	
			Mercado UNITARIO	
kit destornilladores	2	Baku	50	100
Escaleras	2		100	200
Boqui Toqui	6	Motorola	35	210
Internet	1	interdatos	100	100
Multimetro	2		30	60
Sillas de Espera	4		38	152
Overol	5		12	60
Cajas de Herramientas	2	Stalin	90	180
ESCOBAS,TRAPEADORES	3	Gv	20	60
Sillas Ergonomicas	2		80	160
Extintor	2		80	160
letrero	2		50	100
vitrina pequeñas	2		250	500
Vitrina grande	2		380	760
repuestos tv,celular,refrigeradora	10		100	1000
Archivadores	10		33	330
Facturador	3		1,00	3
BOTAS Y GUANTES	6		30	180
Compresor	2	Gv	350	700
Moto	1	Yamaha	500	500

Sanitarios	2		38	76
Lava manos	2		19	38
Aire acondicionado	1	Lg	400	400
Equipo de computo	2	Pentium	300	1200
Teléfonos	1	Samsung	55	55
ESPATULA,BROCHAS	2		12	24
Escritorio	2	Deco art	28	56
Caja registradora	2	Axt	78	156
Silla de Escritorio	3	Deco art	40	120
TERRENO	1		8000	8000
Edificio	1		500	500
Vehículo	1	Mazda	10000	10000
TOTAL				26140

Actividades del negocio

Servicios de obreros en alquiler es una empresa que se dedicara a prestar servicios a los hogares u oficinas en lo que respecta a los problemas que se presenten y sean de difícil acceso de resolver o ya sea falta de conocimientos de los mismo como son los arreglos de tuberías, cambio de bombillos, mecánica, electricidad, pintura, albañilería y servicio técnico todos estos servicios son los que la empresa realizara a nivel de la ciudad de Babahoyo ya que los servicios que se ofrecerán son servicios garantizados porque el personal que forma parte de la institución son técnicos especializados en la rama que está asignado su labor .

Esta es una empresa que realiza sus trabajos con motivación y entusiasmo al realizar sus actividades y se comprometen al 100% con el trabajo que realizan a lograr que los clientes queden satisfechos con el trabajo realizado aquí se mostrara con evidencia el trabajo de la empresa.

“El compromiso se fortalece con la edad de un individuo, los años con la organización, el sentido de seguridad laboral y la participación en la toma de decisiones” (GRIFFIN, 2011 PAG,485)

7 Actividades clave para la construcción de tu negocio

- Lista de contactos
- Agendar citas
- Hacer presentaciones
- Seguimiento
- Celebrar tu éxito y el de tus afiliados
- Liderar con el ejemplo
- Establecer con el ejemplo

Actividades a realizar





SERVICIO TÉCNICO DE CELULARES

- Liberaciones
- Flasheos
- Banda Negativa
- Desbloqueo de Patron
- Desbloqueo de Cuenta de Google
- Cambio de Display
- Cambio de Pines

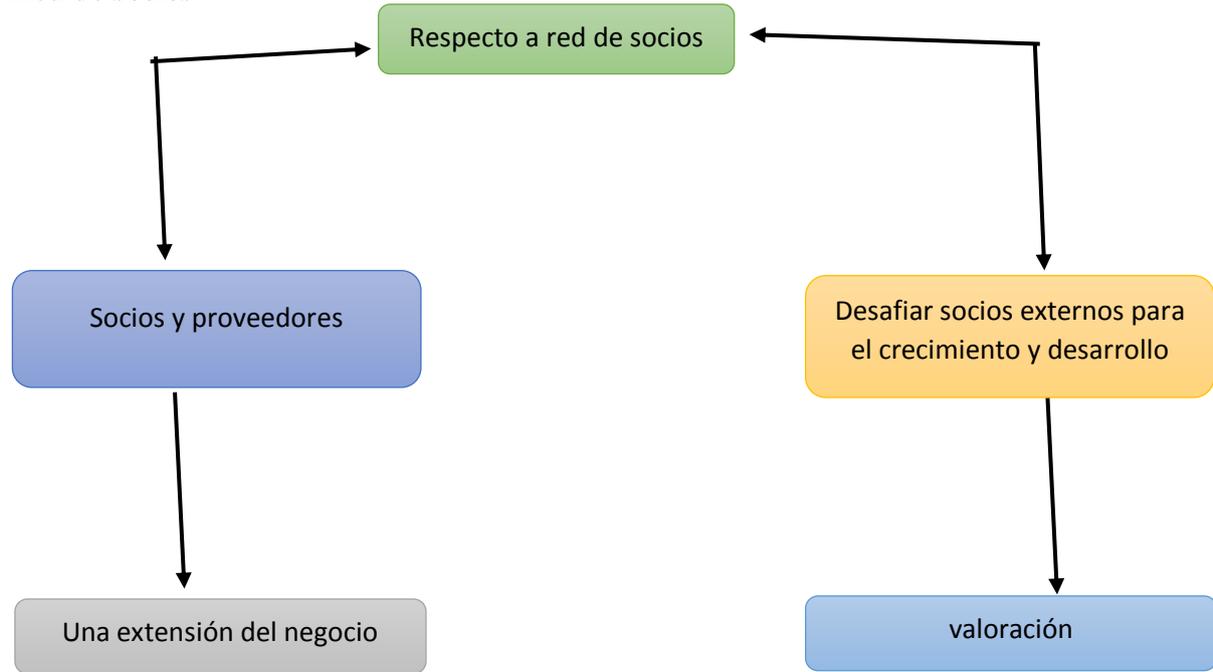
★

DISPLAY ORIGINAL SAMSUNG SAMSUNG J7 PRIME

SE COMPRA CELULARES CON DISPLAY DAÑADOS J1, J2, J4, J7

contacto por Whatsapp 099 695 6325 SE PONE NICAS

Red de socios



Los 8 pasos que usara obreros en alquiler pata definir los asociados clave del modelo de negocio Canvas

- Quienes son los socios claves Canvas
- Cuáles son nuestros proveedores claves
- Que recursos clave obtendremos de los socios
- Qué actividad clave realizan los socios
- Que puede motivar a estas asociaciones
- Como lograr la optimización y economía con los socios Canvas
- Como reducir los riesgos e incertidumbre
- Como acceder a ciertos recursos y actividades

Estructura de Costos

Compra de materia prima para la instalación de equipos y otros materiales esenciales como bombillos, materiales de trabajo, y fusibles entre otros.

DETALLE	
COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Servicios básicos	Publicidad
Sueldos del personal	Materia Prima
Equipos de oficina	Impuestos
Muebles y enseres	Energía eléctrica
Local comercial	

Maquinaria y Equipo

Presupuesto de costo de producción

Concepto	Valor anual
Materia prima	18950,38
Otros materiales	54
Energía eléctrica	120
Agua	150
Mantenimiento	400
Mano de Obra directa	41,54545455
Imprevistos 5%	949,5964537
Total	20665,52553

OTROS MATERIALES.

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
ESCOBAS	5	Unidades	2	10
BACTERICIDA	12	Unidades	3	36

CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA

CNS. MENS. \$	CNS ANUAL

ENERGIA ELECTRICA	10	120
COSTO UNITARIO		0,045454545

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA.			
	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
GERENTE	1	600	7200
CONTADOR	1	380	4560
SECRETARIA	1	240	2880
CAJERO	1	240	2880
SUP. DE SERVICIOS	2	240	5760
ELECTRICISTA	3	400	14400
SERVICIO TECNICO	6	240	17280
ALBAÑIL	4	380	18240
PLOMERO	4	380	18240
REMODELACION	4	380	18240

CAPITULO IV

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO

Factibilidad Técnica

Para la creación de una empresa que preste estos servicios se comenzó como:

Servicios de electricidad: Es un profesional que realiza instalaciones y reparaciones relacionadas con la electricidad, especialmente en máquinas e iluminación .Dentro de esta profesión existen varias especialidades en virtud del tipo de trabajo que deban realizar, como por ejemplo instalar y mantener redes de alta tensión, realizar instalaciones eléctricas en

residencias o locales comerciales (incluidas oficinas y talleres), alumbrado público o la reparación de averías eléctricas de la maquinaria y electrodomésticos.



Servicio de plomería: Llamada también fontanería o gasfitería es la actividad relacionada con la instalación de redes de abastecimiento de agua potable y evacuación de aguas residuales, así como las instalaciones de calefacción en edificaciones y otras construcciones.



Servicios de albañilería: experto en construcciones ya sea con ladrillo o bloque y el mortero o argamasa, siendo éstos los elementos estructurales encargados de resistir todas las cargas que afecten la construcción. Esto se logra mediante la disposición de los elementos de la estructura de modo que las fuerzas actuantes sean preferentemente de compresión.



Servicios de mecánica: Es una rama de la física que estudia el movimiento de los cuerpos y conjuntos de elementos que forman un motor o cualquier sistema que requiera armonía y sincronía en la ejecución de una tarea o reparaciones de máquina, cambio de llantas o algún cambio de aceite.



Servicios de remodelaciones: Se realiza todo tipo de remodelaciones de casas barbicure, mesones, contra pisos, tumbados lo cual serán capaces de realizar cualquier tipo de arreglos en hogares e instituciones.



Servicios Técnico

Se realiza todo tipo de reparación e instalación de celulares, tv, refrigerador entre otros:

Cualquier tipo de arreglo se dará la respectiva solución logrando satisfacer sus inquietudes.

SERVICIO TÉCNICO DE CELULARES

Liberaciones
Flasheos
Banda Negativa
Desbloqueo de Patron
Desbloqueo de Cuenta de Google
Cambio de Display
Cambio de Pines

contacto por WhatsApp 099 693 6325

SE COMPRA CELULARES CON DISPLAY DAÑADOS J1, J2, J4, J7.

SE PONE MICAS !

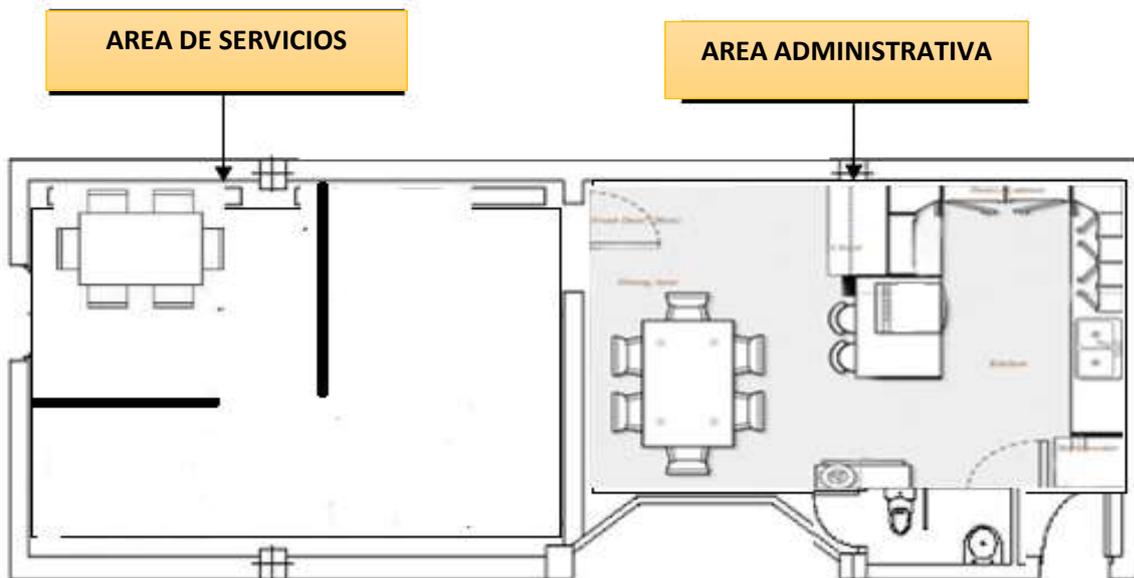
Todos y cada uno de los servicios ya mencionados se encuentran disponibles y están accesibles para poder funcionar en el mercado.

Ubicación de la empresa

La Ubicación de la empresa “Obreros en Alquiler” será entre 10 de agosto y Bolívar de la ciudad de Babahoyo en el mapa se puede visualizar su ubicación.



DISEÑO DEL LOCAL



“Obreros Alquilados” es una empresa constituida como sociedad anónima dedicada a prestar servicios a los hogares para comercializar en la ciudad de Babahoyo.

“Obreros Alquilados” nace de la necesidad de satisfacer e incursionar al mercado ofreciendo servicios para el hogar, innovando al sector educativo como colegios y universidades y diferentes puntos con el fin de cubrir la demanda existente en lo antes ya mencionado.

La idea es generar impacto al mercado y satisfacción al consumidor utilizando diferentes estrategias de publicidad y reconocimiento del servicio como crear una página Web donde se encontrará información acerca de la empresa, características de los servicios etc.

Aspectos legales

A continuación, se mostrará los aspectos que poseerá obreros en alquiler:

- **Estructura legal del negocio.** - Este será un punto muy importante lo cual es recomendable ser asesorado por un abogado.
- **Registró de derechos intelectuales.** - Proteger el nombre comercial, logotipo, patentes y marcas estos puntos deben ser prioritarios para todo empresario que aspira tener una compañía estable en el mercado.
- **Tener en cuenta las obligaciones fiscales que nacen del registro y creación de la empresa.** - A partir de este punto se debe emitir facturas, presentar las cuentas y pagar los impuestos.

- **Redactar contratos conforme a la actividad e intereses.** - buscar y contar con un experto en redacción y supervisión de contratos que protegerá los intereses en relación con los clientes, colaboradores y empleados.
- **Obtener todas las patentes y licencias necesarias.** - verificar el registro de la empresa, el país de incorporación de tu empresa exige permiso o licencias adicionales, dependiendo del tipo de empresa y las leyes vigentes.

Factibilidad Financiera

Un análisis detallado muestra que el proyecto si resulta factible con todas las estimaciones que se han presentado utilizando un financiamiento de 2000 lo cual será aporte propio para poder dar inicio y funcionamiento a la empresa y se mostrará a continuación:

Recursos Financieros

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		2000
Aporte Propio	100%	2000

INVERSION DEL PROYECTO

maquinaria y Equipo	2920
muebles y enseres	2509
equip compu	1200
Equipo de oficina	411
terreno	8000
edificio	500
vehiculo	10000
TOTAL	25540

TABLA DE AMORTIZACIÓN

		2000,00
		11,83%
		5,00
		552,48

NOMINA	NUMERO	SUELDO POR MES	HRAS. SUPLE Y EXTRAS
GERENTE	1	600	0
CONTADOR	1	240	0
SECRETARIA	1	240	0
CAJERO	1	240	0
SUP. DE SERVICIOS	1	240	0
ELECTRICISTA	3	380	0
SERVICIO TECNICO	6	240	0
ALBAÑIL	4	380	0
PLOMERO	4	360	0
REMODELACION	4	380	0
TOTAL	26	3300	0

SUELDO ANUAL	13 SUELDO	BONO ESCOLAR	UTILIDAD
7200	600	60	90
2880	240	24	36
2880	240	24	36
2880	240	24	36
2880	240	24	36
13680	380	38	57
17280	240	24	36
18240	380	38	57
17280	360	36	54
18240	380	38	57
103440	3300	330	495

FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	APORTES AL IESS	TOTAL DE PRESTACIONES
-------------------	------------	-----------------	-----------------------

0	0	802,8	1552,8
0	0	321,12	621,12
0	0	321,12	621,12
0	0	321,12	621,12
0	0	321,12	621,12
0	0	1525,32	2000,32
0	0	1926,72	2226,72
0	0	2033,76	2508,76
0	0	1926,72	2376,72
0	0	2033,76	2508,76
0	0	11533,56	15658,56

Presupuesto de costo de producción

Concepto	Valor anual
Materia prima	18950,38
Otros materiales	54
Energía eléctrica	120
Agua	150
Mantenimiento	400
Mano de Obra directa	41,54545455
Imprevistos 5%	949,5964537
Total	20665,52553

INGRESOS TOTALES

Servicios\Años	2015	2016	2017	2018	2019
ALBAÑILERIA	4050,00	5940,00	7425,00	7425,00	5940,00
Plomeria	4050,00	5670,00	7128,00	7128,00	5670,00
Mecanica	3037,50	4320,00	6750,00	6750,00	4320,00

Remodelacion	3780,00	6480,00	8127,00	8127,00	6480,00
PINTURA	1080,00	1579,50	2227,50	2227,50	1579,50
SERVICIO TECNICO	5062,50	7290,00	8910,00	8910,00	7290,00
CAMBIO FUSIBLE	810,00	1147,50	1701,00	1701,00	1147,50
MUDANZA	7290,00	9652,50	13162,50	13162,50	9652,50
CAMBIO DE BOMBILLO	810,00	1620,00	1377,00	1377,00	1620,00
ELECTRICISTA	2835,00	4320,00	6075,00	6075,00	4320,00
TOTAL	32805,00	48019,50	62883,00	62883,00	48019,50

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS FIJOS		PASIVO	
Maquinaria y Equipo	2920	Capital Social	42588,54
Muebles y enseres	2329	Reservas	
Equipo de oficina	411		
Equipo de computo	1200	Préstamo a Largo Plazo	2000,00
Terreno	10000	Préstamo a Corto Plazo	
Vehiculo	8000		

Edificio	250		
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	25110	Proveedores	
ACTIVOS INTANGIBLES		Otros Acreedores	
Gastos de investigación del proyecto	80		
Gasto de elaboración de proyecto	80		
Gastos de constitución	100		
Arriendo Prepagado	250		
Publicidad Prepagada	50		
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	560		
Otros activos			
Disponible	18.918,54		
TOTAL DE ACTIVOS	44588,54	TOTAL DE PASIVO	44588,54

ESTADO DE RESULTADO					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas (Ingresos)	32805,00	48019,50	62883,00	62883,00	48019,50
Ventas de activos					3825,8
Otros ingresos					
INGRESOS TOTALES	32805	48019,5	62883	62883	51845,3
EGRESOS					
Costo de producción	2392,72	3502,425	4586,53237	4586,53237	3502,425
Gastos administrativos	15840,00	23186,3704	30363,2593	30363,2593	23186,3704

Gastos de oficina	914,5	1338,6323	1752,97984	1752,97984	1338,6323
Gastos de venta	52,5	76,8487654	100,635802	100,635802	76,8487654
Gastos generales	360	526,962963	690,074074	690,074074	526,962963
Gastos Financieros	236,60	199,23	157,44	110,71	0,00
Arriendo de Local	0	0	0	0	0
Comida de empleados	1200	1756,54321	2300,24691	2300,24691	1756,54321
Depreciación	1165,16	1165,16	1165,16	1965,16	765,16
Amortización de intangibles	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
Amortización de la deuda	315,88	353,25	353,25	395,04	441,78
Otros Egresos (computadora de reemplazo)				1200	
EGRESOS TOTALES	22529,36	32157,4274	41521,5831	43516,6393	31646,7202
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	10275,64	15862,0726	21361,4169	19366,3607	20198,5798
15% de participación a trabajadores	1541,35	2379,31089	3204,21254	2904,9541	3029,78697
UTILIDAD DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN	8734,29	13482,7617	18157,2044	16461,4066	17168,7929
25% de Impuesto a la renta	2183,57	3370,69043	4539,3011	4115,35164	4292,19821
UTILIDAD NETA	6550,72	10112,0713	13617,9033	12346,0549	12876,5946

FLUJO DE CAJA						
INGRESOS	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		32805	48020	62883	62883	48020
Valor de desecho						3825,8
Préstamo	2000,00					
INGRESOS TOTALES	2000	32805	48019,5	62883	62883	51845,3
EGRESOS						
Costo de producción		2392,72	3502,425	4586,5323 7	4586,5323 7	3502,425
Gastos administrativos		15840	23186,370 4	30363,259 3	30363,259 3	23186,370 4
Gastos de oficina		914,5	1338,6323	1752,9798 4	1752,9798 4	1338,6323
Gastos de venta		52,5	76,848765 4	100,63580 2	100,63580 2	76,848765 4
Gastos generales		360	526,96296 3	690,07407 4	690,07407 4	526,96296 3
Gastos Financieros		236,6	199,23083 2	157,44089 1	110,70720 1	0

Arriendo de Local		0	0	0	0	0
Comida de empleados		1200	1756,5432	2300,2469	2300,2469	1756,5432
Depreciación		1165,16	1165,16	1165,16	1965,16	765,16
Amortización de intangibles		52	52	52	52	52
Amortización de la deuda		315,884767	353,25393	353,25393	395,04387	441,77756
Otros Egresos						
EGRESOS TOTALES		22529,3613	32157,427	41521,583	42316,639	31646,720
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		10275,6386	15862,072	21361,416	20566,360	20198,579
15% De participación a trabajadores		1541,34580	2379,3108	3204,2125	3084,9541	3029,7869
UTILIDAD DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN		8734,29288	13482,761	18157,204	17481,406	17168,792
25% De impuesto a la renta		2183,57322	3370,6904	4539,3011	4370,3516	4292,1982
UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTO A LA RENTA		6550,71966	10112,071	13617,903	13111,054	12876,594
Depreciación (+)		1165,16	1165,16	1165,16	1965,16	765,16
Amortización de intangibles (+)		52	52	52	52	52
Inversión inicial	- 29132,5 4					
Inversión de reemplazo					-1200	
FLUJO DE CAJA	- 27132,5 4	7767,88	11329,23	14835,06	13928,21	13693,75

Valor actual Neto = VAN= 28851,55

Tasa interna de retorno (Tir)= 31,48%

Beneficio / costos = 1,06

PRI = Periodo de Recuperación de la Inversión

Numero de periodos al año	Valor de flujo de caja	$(1+i)^{-n}$	valor de flujo de caja * $(1+i)^{-n}$	Saldo del PRI
0	-27132,54	1	0	24181
1	7767,879665	0,970873786	7541,63074	16639,3693
2	11329,2313	0,942595909	10678,8871	5960,48218
3	14835,06329	0,915141659	13576,1844	- 7615,70225
4	13928,21493	0,888487048	12375,0386	- 19990,7408
5	13693,75464	0,862608784	11812,353	- 31803,0939

RBC

Como se puede observar la RBC es mayor que 1, el proyecto se acepta porque se recuperara la inversión en dos años nueve meses, once días y 22 horas para ser exacto.

Años	Meses	Días	Horas
2 años	9 meses	11 días	22 horas

Factibilidad operativa

La disposición de este servicio “obreros en alquiler” se ejecutará solo en su local, utilizando un canal de distribución directo, sin intermediarios, el cual se ubicará en la ciudad de Babahoyo, en la AV. 10 de agosto y Bolívar.

Se valdrá de publicidad y promoción de venta, para ello se identificará con una buena imagen que justifique el precio y que ayude a permanecer en la mente del consumidor, la necesidad en el mercado de un servicio innovador y poco comercializado en la ciudad.

Además de que este servicio cuente con un sabor agradable e inigualable se puede hablar del talento humano de esta microempresa en el cual; nos referimos a todas aquellas personas que con su desempeño y esfuerzo permitirán que el negocio se desarrolle de

forma eficientemente en sus actividades productivas y económicas dando así una seguridad a nuestros clientes en el momento de elegir nuestro servicio.

La mano de obra juega un papel muy importante, ya que se cuenta con personal capacitado para realizar estas clases de servicios en hogares e instituciones, los cuales deberán cumplir con las reglas de higiene y sanidad, durante la ejecución y comercialización del servicio.

Factibilidad Ambiental

Por medio de la aplicación del Sistema de Gestión Ambiental en la microempresa se hace necesario crear un grupo de personas que inspeccionen regularmente las condiciones ambientales y el manejo de los desechos. Este grupo debe depender directamente del Gerente General, asegurando así, el reconocimiento formal, de todas las áreas y personal de la organización, asegurando el cumplimiento de estos reglamentos y políticas de calidad.

“Servicio de Obreros en Alquiler” se enfoca en realizar un manejo eficiente de los desechos para garantizar la disminución en el impacto al medio ambiente.

Se comunicará a toda la comunidad la intención por mejorar su relación con el medio ambiente, se mantendrá información actualizada de todos los documentos medios ambientales que sean de utilidad para los fines que se ha propuesto.

La empresa estimulará al personal para que las basuras que se eliminen tengan un proceso previo que asegure su reciclaje o la venta del material para generar ingresos adicionales.

Factibilidad Social

La empresa contribuirá al ámbito social en cuanto a las características necesarias de los trabajadores ya que como es una microempresa, las personas en el área de producción, en cuanto a los técnicos especializados, para realizar esta clase de servicio en cada especialidad podrán ser personas de mayor edad, egresadas, permitiendo poder generar empleo a ese mercado laboral.

Cabe recalcar que esto generara que habrá muchas vacantes para estudiantes que necesiten hacer las practicas, contribuyendo al mercado laboral y el aprendizaje para los futuros empleados de la zona y generando cierto tipo de empleos especializados para que las personas desempleadas puedan adquirir experiencia, con contratos definidos y así mantener fresca la empresa a partir de la generación de responsabilidad social.

CONCLUSION

Para concluir la empresa “obreros en alquiler” se realizó un estudio minucioso para detectar los inconvenientes para el funcionamiento correcto en sus funciones, en el cual para obtener la información se utilizó el método de recolección de datos, dirigida por una parte a los colaboradores de la sociedad y al administrador de la misma.

El avance respectivo del emprendimiento se pudo deducir que las nuevas vacantes de empleo y el personal elegido serán capacitado constantemente para realizar un buen

servicio por su propia percepción, llegando al punto de reconocer la razón por la que deben ser mejorados. Posteriormente resulto que para el cumplimiento de los objetivos de la empresa es imprescindible que se mantenga un buen ambiente de trabajo y una percepción favorable, debido que dispone de oportunidades de ascenso tanto por crecimiento, como por reconocimiento el personal debe estar motivado, para mejorar cualquier inconveniente, tomar en cuenta la opinión de los clientes y que ellos tengan una buena imagen de la empresa.

Por consiguiente, se puede concluir que este emprendimiento es necesario, que se cumplan con todos los parámetros que mantiene la empresa para tener un correcto y adecuado funcionamiento de todos los servicios que se van a ofrecer y los clientes estén satisfechos con el servicio requerido.

RECOMENDACIÓN

- Obreros en alquiler ofrecerá un servicio 100% confiable y lograr posesionar en la mente de los clientes de forma clara y confiable para poder lograr un mejor rendimiento de los servicios contratados y poder maximizar la rentabilidad del negocio.
- Por lo tanto, obreros alquilados pretende ser una empresa líder en el mercado logrando poder ser diferenciado de la competencia.

- Facilitará y maximizará el incremento en la demanda de nuevos empleos logrando un incremento en la economía del país.

RESUMEN

Motivo por el cual surge la idea de crear este emprendimiento fue al ver que hay demasiados universitarios con un título y no pueden ejercer su carrera por motivos que no cuentan con un empleo debido que cada vez existen más requisitos y se les dificulta poder acceder o personas que cuentan con conocimiento empíricos, pero no

pueden ejercer su sabiduría por no contar con un título o ya sea porque son mayores y no los contratan porque para muchas empresas ellos ya cumplieron su ciclo laboral.

Mediante una investigación exhaustiva se pudo constatar que existe una fuerte demanda de los trabajos como son Plomería, electricidad, mecánica, servicio técnico, albañilería, remodelaciones entre otros, para poder llevar a cabo esta investigación se ejecutó una encuesta realizando un estudio de mercado para poder constatar qué impacto tendrá este emprendimiento en el mercado en la ciudad de Babahoyo.

Para concluir obrero en alquiler tiene una propuesta innovadora y llamativa que se basa en poder elevar la tasa de empleo, favoreciendo a todas los universitarios y personas que no cuentan con un empleo y a su vez mejorar la calidad de vida de las familias en especial de todas las mujeres que son ellas las encargadas de sustentar sus hogares.

Palabras clave

Innovación. - La innovación consiste en utilizar conocimiento para construir un nuevo camino que lleve a una determinada meta.

Producción. - es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministros de bienes y servicios.

Factibilidad técnica. - Es una evaluación que demuestre que el negocio puede ponerse en marcha y mantenerse, mostrando evidencias de que se ha planeado cuidadosamente, contemplado los problemas que involucra y mantenerlo en funcionamiento.

Factibilidad financiera. - sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados en el plan de negocios. se debe elaborar una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se esperara que produzca el proyecto.

Factibilidad Social. - determinar el grado de aceptación y apoyo de la sociedad civil.

Bibliografía

ADMINISTRACIÓN [Libro] / aut. GRIFFIN RICKY W.. - TEXAS : CENGAGE WARMING TM, 2011. - DÉCIMA.

ADMINISTRACIÓN CONTEMPORÁNEA [Libro] / aut. JONES GARETH R. y GEORGE JENNIFER M.. - MÉXICO : MC GRAW HILL, 2010. - SEXTA.

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS: UN ENFOQUE TEÓRICO- PRÁCTICO [Libro] / aut. MOYANO JOSÉ [y otros]. - MADRID : PEARSON EDUCATION, 2011.

ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS [Libro] / aut. CHIAVENATO IDALBERTO. - MÉXICO : MC GRAW HILL, 2011. - NOVENA.

ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS [Libro] / aut. R. WAYNE MONDY SPHR. - MÉXICO : PEARSON EDUCATION, 2010. - ONCEAVA.

ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS. ENFOQUE LATINOAMERICANO [Libro] / aut. DESSLER GARY y VARELA RICARDO . - MÉXICO : PEARSON EDUCATION, 2011. - QUINTA.

ADMINISTRACIÓN INTEGRAL. HACIA UN ENFOQUE DE PROCESOS [Libro] / aut. BACA et al.. - MÉXICO : GRUPO EDITORIAL PATRIA, 2014.

ADMINISTRACIÓN POR CALIDAD [Libro] / aut. ALDANETA ET. AL. - COLOMBIA : ALFAOMEGA, 2010.

ADMINISTRACIÓN. TEORÍA, PROCESO, ÁREAS FUNCIONALES Y ESTRATEGIAS PARA LA COMPETITIVIDAD [Libro] / aut. RODRIGUEZ HERNÁNDEZ SERGIO JORGE. - MÉXICO : MC GRAW HILL, 2012. - SEGUNDA.

ADMINISTRACIÓN. GESTIÓN ORGANIZACIONAL, ENFOQUES Y PROCESO ADMINISTRATIVO [Libro] / aut. MÜNCH LOURDES. - MÉXICO : PEARSON EDUCATION, 2010.

clima laboral [Libro] / aut. Govea Mayra Elena García.

COMPORTAMIENTO [Libro] / aut. CHIAVENATO. - [s.l.] : PAG, 2009, PAG.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL [Libro] / aut. FRANKLIN ENRIQUE B y KRIEGER MARIO. - MÉXICO : PEARSON EDUCATION, 2012.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL [Libro] / aut. ROBBINS STEPHEN P. y JUDGE TIMOTHY A.. - MÉXICO : PEARSON EDUCATION, 2013. - DECIMOQUINTA.

COMPROMISO [Libro] / aut. GRIFFIN. - 2011 PAG,485.

ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN. UN ENFOQUE INTERNACIONAL Y DE INNOVACIÓN [Libro] / aut. KOONTZ HAROLD y WEHRICH HEINZ. - MÉXICO : MC GRAW HILL, 2013.

en busca del desarrollo de ventajas competitivas [Libro] / aut. Amorós Eduardo.

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN. TEORÍA GENERAL Y PROCESO ADMINISTRATIVO [Libro] / aut. AMARU MAXIMILIANO ANTONIO CESAR. - MÉXICO : PEARSON EDUCATION, 2009.