



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019 – FEBRERO 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

“Nivel de ventas en la Agencia Corporación Viviendas del Hogar de Cristo en la Sucursal
Babahoyo”

EGRESADO:

Darío Stalin García Coloma

TUTORA:

Ing. Gabriela Alexandra Castro López, MAE.

AÑO:

2019- 2020

INTRODUCCIÓN

Este caso de estudio se efectuó en la entidad cuyo nombre es Corporación Viviendas del Hogar de Cristo – sucursal Babahoyo, esta organización sin fines de lucro, se dedica a las ventas de viviendas de madera y caña, además ofrece créditos para la obtención de casas viables para sus clientes.

La Corporación Viviendas del Hogar de Cristo, inició sus actividades comerciales en el año 1971 en el Ecuador. Es actualmente la única empresa que brinda este tipo de producto de diversos modelos, a nivel nacional dispone de 10 puntos de atención activos, distribuidos en distintas ciudades que son: Guayaquil, Playas, Yaguachi, Machala, Portoviejo, Babahoyo, Quevedo, Esmeraldas y Quininde, las cuales están ubicadas estratégicamente y generan ventas promediales de 100.000 viviendas al año.

Este estudio se efectuó con el fin de conocer las causas o adversidades de por qué en estos últimos años, las ventas han disminuido y determinar las repercusiones que esto traería en el decrecimiento de esta sucursal. Podemos concordar que el caso de estudio es de género administrativo y de gerencia de ventas, este documento está enfocado en el lineamiento de investigación: “Producción y Competitividad”.

Para la realización del proceso de este contenido de la investigación, se utilizó la metodología de investigación descriptiva, conjuntamente con el método deductivo.

Por medio de una encuesta, dirigida y aplicada a la jefa de la sucursal y sus colaboradores de la Corporación Viviendas del Hogar de Cristo; sucursal Babahoyo, se adquirió información perteneciente a esta empresa, su producción vendida, su administración y la atención dirigida hacia sus clientes. Se realizó una entrevista a sus usuarios para conocer el estado de satisfacción y sobre su opinión que mantienen sobre esta organización.

Adicionalmente se efectuó un determinado estudio a los balances de esta prestigiosa institución, sobre los ingresos de las ventas a través de proyecciones equivalentes a la situación y predicciones, con el fin de alegar de manera adecuada la verdad en el entorno al rendimiento sobre las ventas de la sucursal.

DESARROLLO

La organización Corporación Viviendas del Hogar de Cristo; sucursal Babahoyo ubicada en las calles Humberto Campi y 9 de Octubre esquina; en la ciudad de Babahoyo, dedicada a la venta de viviendas de madera y caña, es la pionera en la venta este tipo de producto prefabricado en el Ecuador, dispone de planta de producción y/o fabricación en la ciudad de Guayaquil.

Esta organización nació en 1971. En esos tiempos Guayaquil era una de las ciudades con más alto déficit de vivienda en el mundo y entonces los jesuitas; Francisco García y Josse Van der Rest, de Ecuador y Chile correspondientemente, sistematizaron el inicio del Hogar de Cristo en esta ciudad; inspirados en la obra fundada en 1944 por el padre Alberto Hurtado en Chile.

Esta entidad está constituida como una fundación y está obligada a llevar contabilidad con RUC N° 0991501959001, de situación activa su representante legal es el padre Eduardo Vega Lozano. La sucursal Viviendas del Hogar de Cristo de Babahoyo, lleva funcionando 22 años en este cantón. Cuenta en la actualidad con 5 empleados (1 vendedora, 1 asistente de oficina y cajera, 2 recaudadores o auxiliares y 1 gerente administrativo). No tiene estructurado su organigrama, puesto que de acuerdo a la gerente de agencia es solo ventas y recaudación de cartera.

En el año 1997 comienza la actividad de la sucursal en el cantón Babahoyo; dando viviendas accesibles para las personas que necesiten una morada con cómodas cuotas y al alcance de ellas. Hogar de Cristo en labor social está dirigida a todas aquellas personas, en la región litoral o costa del país, en brindar viviendas de madera y caña.

Las normas de crédito de la Agencia de Viviendas del Hogar de Cristo, se originan directamente de la matriz, localizada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, que es quien dirige a todas las 10 agencias del Hogar de Cristo, en todo el litoral del Ecuador. Actualmente para que un cliente disponga de un crédito, se toman en cuenta los siguientes requisitos:

- Precio de vivienda.
- Entrada de la vivienda.
- Garante.
- Copia de cédula de ciudadanía
- Copia de papeleta de votación
- Rol de pago, Ruc o Rise
- Documentación del terreno donde se va ubicar la vivienda
- No encontrarse reportado en central de riesgo.

Esta agencia ejecuta ventas al contado y a crédito a sus compradores, manejan un método de crédito tipo comercial, donde se puede acceder a la información de los postulantes al crédito, además la entidad solicita como requisito previo garante y entrada.

“El crédito comercial consiste en el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a sus clientes, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro”. (Ucha, 2014)

Se puede indicar que en las normas de crédito de la organización; direccionada a sus clientes no existe límite del monto del crédito.

“La política de crédito de una empresa, da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste”. (Molina, 2016)

Como análisis de lo citado, se puede concebir que todo crédito se lo efectúa con las normas crediticias, estas deben especificar siempre el plazo, las garantías sobre el bien adquirido, la responsabilidad de la transacción o adquisición y cobranza, entre otros aspectos de un crédito.

La Sucursal de Viviendas del Hogar de Cristo implementa ciertas estrategias de ventas y exhibiciones de promociones de las viviendas en determinados meses.

“Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas”. (López, 2015)

En las tácticas de ventas se concretan las acciones que contribuyen al crecimiento de la organización; para que ésta alcance una adecuada rentabilidad y cumpla con los objetivos de los indicadores de las ventas de la empresa.

Viviendas del Hogar de Cristo, dispone de un plan de marketing establecido principalmente en la publicidad a nivel nacional, bajo el eslogan “Hogar de Cristo más que una Casa un Hogar”.

“El Plan de marketing es un documento que elaboran las empresas a la hora de planificar un trabajo, proyecto o negocio en particular”. (Galán, 2019)

Un plan de marketing contienen diversos puntos estratégicos que son importantes, entre ellos tenemos: objetivos de ventas, presupuesto destinados para publicidad, talento humano y/o personal (fuerza de ventas, mercado objetivo, estrategias de ventas, políticas de marketing, etc.)

En cuanto a la publicidad de la empresa, no disponen de anuncios publicitarios por TV, ni se maneja en la empresa publicidad o través de redes sociales.

“La publicidad es una forma de comunicación impersonal de largo alcance porque utiliza medios masivos de comunicación, y cuyas características que la distinguen de los otros elementos del mix de promoción”. (Álvarez A. , 2015)

Las malas publicidades no generan beneficio a la organización, al contrario crean confusión entre la atención de los clientes.

Los colaboradores de la sucursal del Hogar de Cristo, son debidamente capacitados en todos los aspectos porque deben conocer las políticas de la organización, las características de cada modelo y tipo de viviendas, las políticas crediticias, precios, ofertas, descuentos y promociones.

“La capacitación servirá para que todos los colaboradores de la empresa cuenten con las competencias específicas y genéricas necesarias para desempeñarse de manera eficiente dentro la empresa”. (UNIVERSIDAD ESAN, 2017).

La contribución de la capacitación radica en contar con personal o vendedores preparados, para afrontar los desafíos que constantemente tienen las organizaciones comerciales.

Los clientes son lo más importante de esta organización y para toda empresa comercial, de allí se deriva que esta entidad, disponen de una cartera de 5000 mil clientes.

La gestión de la cartera de clientes en la Sucursal; Viviendas del Hogar de Cristo, está a cargo de la jefa y de sus recaudadores, además es de mucha importancia ya que la organización no permite acceder a personas no autorizada este documento.

En Viviendas del Hogar de Cristo se generan mensualmente metas de ventas a través de su sistema de administración y de ventas.

“El crecimiento de tu negocio depende de los resultados que logras y esto tiene que ver con las metas de ventas. La clave está en una planificación en la que debes definir los objetivos que quieres alcanzar o, mejor aún, superar”. (Anselmo1, 2015)

Es decir, el pronóstico de ventas es lo que se puede vender a futuro, los productos de una empresa, durante un tiempo determinado, por lo cual este pronóstico se efectúa mensual, trimestral, semestral y anual.

El pronóstico del 2019 fue de 45 casas mensuales; 540 casas anuales, en la entrevista aplicada a la jefa de la Sucursal y a sus colaboradores, se conoció que las ventas han bajado en relación con otros periodos, manifiesta que de acuerdo al pronóstico realizado para el 2019, se venderían 45 viviendas mensuales pero en realidad se vendieron mensualmente 35 casas.

Tabla 1.

Ventas en promedio de la sucursal 2017 – 2019.

DESCRIPCIÓN	2017	2018	2019	DIFERENCIAL	TASA DE CRECIMIENTO
VENTAS EN PROMEDIOS MENSUALMENTE	45	40	35	7 a 8 Mensuales	33.33 %
VENTAS ANUALES EN PROMEDIO	540	480	420	180 Anuales	33.33 %

*Datos proporcionados en promedio por la Jefa de sucursal Corporación Viviendas del Hogar de Cristo – Babahoyo.

Elaborado por: Dario Stalin García Coloma.

Como se puede verificar en la Tabla 1 referente a las ventas de la sucursal Viviendas del Hogar de Cristo – Babahoyo, las ventas anuales han disminuido un 33.33%

entre el año 2017 a 2019. Dando un equivalente diferencial de 180 viviendas en relación del 2017, hasta el presente año lo que se determina el margen de utilidad en pérdida en relación con los años anteriores.

Según datos obtenidos durante la investigación se puede mencionar algunas causas, por las cuales las ventas han decaído en los últimos años en la Agencia Viviendas del Hogar de Cristo – Babahoyo, la corporación no cuenta con un plan de marketing estructurado en el cantón Babahoyo, para que permita captar la atención de nuevos clientes.

Otro factor que ha influido a la disminución de las ventas, es el precio el mismo que ha aumentado estos años por la escasez de materia prima.

“La decisión de fijar el precio a un producto tiene una importancia crucial en su éxito a corto plazo”. (Tuca, 2018)

“El concepto de competencia es un derivado lógico de los mercados libres, en donde el poder de decisión del intercambio recae en los consumidores y en las valoraciones que estos efectúan de los productos que les interesan”. (García, 2017)

En el caso de Viviendas del Hogar de Cristo; a pesar de no tener competencia específica puesto que es la única que ofrece este tipo de producto sus ventas han decaído por el personal que labora, debido a que no han puesto empeño en atraer nuevos clientes para el crecimiento de esta sucursal.

Incluso no existe un plan de capacitación para el personal de esta organización y ellos dicen que no han recibido una capacitación, desde que han entrado a trabajar ya hace varios años.

“Generalmente, se considera que la promoción de ventas consiste en un conjunto de incentivos, fundamentalmente a corto plazo, y por tanto, instrumentos diseñados para estimular rápidamente la compra de determinados productos o servicios por los consumidores o los comerciantes”. (Guzmán, 2013)

“La Fidelización es una estrategia del marketing la cual permite que las empresas consigan clientes fieles a sus marcas, es importante señalar que la fidelización no es lo mismo que retener al cliente”. (concepto definicion, 2019)

De acuerdo a la información obtenida en la entrevista aplicada a los clientes, el 40% manifestó que los precios son cómodos pero no accesibles, por otra parte el 50%; de los clientes considera que los precios de las viviendas son muy buenos, ya que un alquiler hoy en día está con un costo elevado, el último grupo de clientes representa 10% simplemente consideran que los precios son elevados.

El 50% de los clientes manifiestan que para comprar una vivienda del Hogar de Cristo se basa en su decisión de compra, en el criterio de brindarle un lugar seguro a sus familias, mientras que otro 35% basan sus compras en el precio, y un 15% en el en la necesidad de un techo para vivir.

CONCLUSIONES

- ✓ A pesar de no tener competencia directa el nivel de las ventas del Hogar de Cristo está disminuyendo, esta empresa está perdiendo mercado en la ciudad de Babahoyo y que los clientes tienen criterios divididos en torno a la adquisición de una vivienda digna para su familia, la tendencia de las ventas en los últimos tres años de la sucursal de viviendas del Hogar de Cristo – Babahoyo es inestable, está caracterizada por una tendencia hacia el decrecimiento de las ventas.
- ✓ Viviendas del Hogar de Cristo – Sucursal Babahoyo no ha implementado un plan de capacitación que permita mejorar el desempeño laboral de sus empleados, lo que ocasiona que no lleguen a las metas establecidas, por otra parte no ha realizado estudios de mercado para conocer por qué la demanda de viviendas en esta organización está disminuyendo considerablemente sus márgenes de ventas.
- ✓ La matriz de esta organización cuenta con un plan de marketing el mismo que se implementó solo en la ciudad de Guayaquil. La sucursal de Babahoyo no cuenta con un plan de marketing eficiente, que mediante estrategias modernas permita dar a conocer este producto y sus beneficios, a la ciudadanía del cantón de Babahoyo.

Bibliografía

- Álvarez, A. (15 de Marzo de 2015). *www.marketingplay.es*. Obtenido de www.marketingplay.es: <http://www.marketingplay.es/marketing-y-publicidad/>
- Anselmo1. (1 de Enero de 2015). *destinonegocio.com/ec*. Obtenido de destinonegocio.com/ec: <https://destinonegocio.com/ec/negocio-por-internet-ec/como-definir-las-metas-de-ventas-de-tu-negocio/>
- conceptodefinicion. (19 de Julio de 2019). *conceptodefinicion*. Obtenido de [conceptodefinicion](https://conceptodefinicion.de): <https://conceptodefinicion.de/fidelizacion/>. Consultado el 21 de enero del 2020
- Galán, J. S. (10 de Junio de 2019). *economipedia.com*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/plan-de-marketing.html>
- García, I. (19 de Septiembre de 2017). *economiasimple.net*. Obtenido de [economiasimple.net](https://www.economiasimple.net): <https://www.economiasimple.net/glosario/competencia>
- Guzmán, S. (01 de 05 de 2013). *www.liderazgoymercadeo.com*. Obtenido de www.liderazgoymercadeo.com: <http://www.liderazgoymercadeo.com>
- López, J. M. (27 de noviembre de 2015). *Semrush*. Obtenido de [Semrush](https://es.semrush.com): <https://es.semrush.com/blog/estrategia-ventas-superar-competencia/>
- Molina, A. d. (1 de 12 de 2016). *conexionesan*. Obtenido de [conexionesan](https://www.esan.edu.pe): <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/>
- Tuca, A. (5 de Julio de 2018). *IMF BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de [IMF BUSINESS SCHOOL](https://blogs.imf-formacion.com): <https://blogs.imf-formacion.com/blog/marketing/estrategias-fijacion-de-precios/>
- Ucha, F. (01 de Septiembre de 2014). *Definición ABC*. Obtenido de [Definición ABC](https://www.definicionabc.com): <https://www.definicionabc.com/economia/credito-comercial.php>
- UNIVERSIDAD ESAN. (14 de Julio de 2017). *¿Cuál es el impacto de la capacitación del personal en la organización?* (Universidad ESAN) Recuperado el 26 de Noviembre de 2019, de [ESAN](https://www.esan.edu.pe): <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/07/cual-es-el-impacto-de-la-capacitacion-del-personal-en-la-organizacion/>

ANEXOS

ANEXO N° 1

RUC DE LA CORPORACIÓN VIVIENDAS DEL HOGAR DE CRISTO

RUC	Razón social	
0991501959001	CORPORACION VIVIENDAS DEL HOGAR DE CRISTO	
Estado contribuyente en el RUC	Nombre comercial	
ACTIVO		
Representante legal		
Nombre:	VEGA LOZANO EDUARDO	
Cédula/RUC:	0931460398	
Actividad económica principal	ACTIVIDADES DE ASISTENCIA SOCIAL	
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente	
SOCIEDAD	SOCIEDADES Y ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES SIN FINES DE LUCRO	
Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
ESPECIAL	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
06/10/1971	22/11/2019	Activar Windows Vea Configuración para activar

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 17 registros

No. establecimiento ↕	Nombre comercial ↕	Ubicación de establecimiento ↕	Estado del establecimiento ↕
002		ESMERALDAS / ESMERALDAS / BARTOLOME RUIZ (CESAR FRANCO CARRION) / SUCRE S/N Y MANABI	ABIERTO
003		LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / HUMBERTO CAMPI S/N Y MALECON	ABIERTO
004		LOS RIOS / QUEVEDO / VENUS DEL RIO QUEVEDO / S/N	ABIERTO
005		SANTA ELENA / LA LIBERTAD / LA LIBERTAD / AV. 20 S/N Y CALLE 35 - CALLE 33	ABIERTO
006		EL ORO / MACHALA / MACHALA / CIRCUNVALACION SUR S/N	ABIERTO
007		GUAYAS / DAULE / DAULE / PADRE AGUIRRE SOLAR 18 Y SOLEDAD	ABIERTO
008		GUAYAS / SAN JACINTO DE YAGUACHI / SAN JACINTO DE YAGUACHI / CALDERON S/N Y GARAYCOA Y ALVARADO	CERRADO

Activar Windows

ANEXO N° 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACION FINANZAS E INFORMÁTICA

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

DIRIGIDO A LA JEFA DE AGENCIA Y AL PERSONAL DE LA CORPORACIÓN VIVIENDAS DEL HOGAR DE CRISTO – BABAHOYO

1) ¿Cuántos años lleva esta organización funcionando en el cantón Babahoyo?

2) ¿Qué tipos de ventas se realizan en la Sucursal?

3) En cuanto a las políticas de crédito de esta institución: ¿Cómo puede obtener un cliente un crédito?

4) ¿Qué tipo de estrategias de ventas maneja la Corporación VHC?

5) ¿Dispone la de un plan de marketing?

6) ¿existe un plan de capacitación anual en la empresa?

7) ¿De cuánto aproximadamente es la cartera de clientes que maneja esta Organización?

8) ¿Dispone la corporación de políticas de cobranzas? ¿Esplique cómo se las ejecuta?

9) ¿La organización está cumpliendo la meta establecidas en cuanto a las ventas y a los objetivos?

ANEXO N° 3



UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO

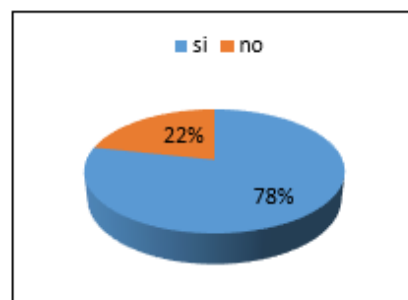
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

CUESTIONARIO DE ENCUESTAS

Dirigida a los Clientes de Corporación Viviendas del Hogar de Cristo

1.- ¿Conoce usted las casas de madera y caña que ofrece Hogar de Cristo?

Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Si	78	78%
b)	No	22	22%
Total		100	100%



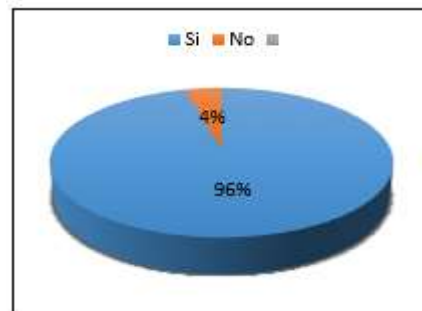
2) ¿Cómo calificaría la atención por parte de los vendedores de esta empresa?

Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Redes Sociales	0	0%
b)	Publicidad	15	15%
c)	Recomendadas	85	85%
Total		100	100%



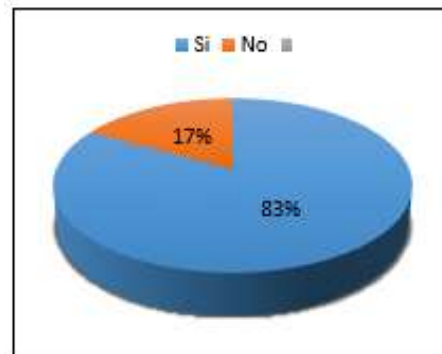
3.- ¿Es accesible el valor a pagar de las viviendas?

Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Si	96	96%
b)	No	4	4%
Total		100	100%



4.- ¿Usted cree que estas viviendas si cubren las necesidades requeridas por nuestra población urbana y suburbana de la ciudad?

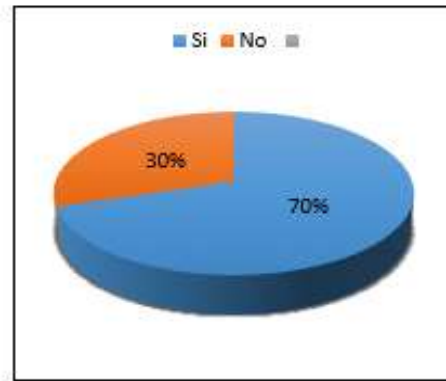
Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Si	87	87%
b)	No	13	13%
Total		100	100%



5.- ¿Cree usted que los ciudadanos que no cuentan con casa propia estarían interesados en adquirir una casa de Hogar de Cristo?

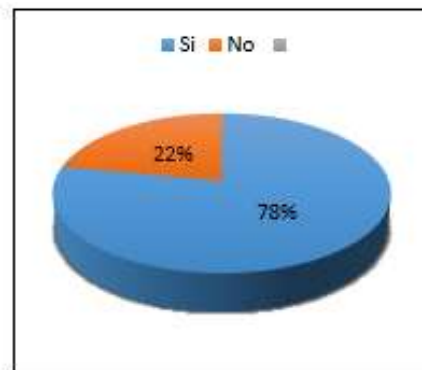
Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Si	70	70%
b)	No	30	30%

Total		100	100%



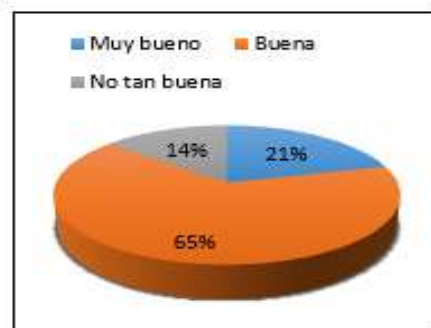
6.- Las personas que ya adquirieron estas viviendas. ¿Se encuentran satisfechas con las mismas?

Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Si	78	78%
b)	No	22	22%
Total		100	100%



7.- ¿Qué le parecen este tipo de viviendas?

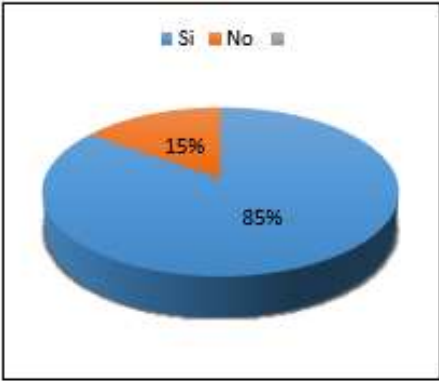
Ítem	Descripción	Frecuencia	%
a)	Muy bueno	21	21%
b)	Buena	65	65%
c)	No tan buena	14	14%
Total		100	100%



8.- ¿Considera importante la implementación de una campaña de publicidad para dar a conocer las Viviendas de Hogar de Cristo?

Ítem	Descripción	Frecuencia	%
------	-------------	------------	---

a)	Si	85	85%
b)	No	15	15%
Total		100	100%



ANEXO N° 4

FOTOS DE LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y DE LA EMPRESA



Ilustración 1. Agencia de la Corporación Viviendas del Hogar de Cristo – Babahoyo

ANEXO N° 5

DATOS DE LAS VENTAS EN LOS AÑOS ANTERIORES PROPORCIONADOS POR LA EMPRESA



MESES 2017	CASAS VENDIDAS	TOTAL VENTAS	CONTADO	ENTRADA	CREDITOS USUARIOS
Enero	45	33236,00		2300,00	30936,00
Febrero	30	17700,00		1200,00	16500,00
Marzo	35	25137,00		1700,00	23437,00
Abril	46	33893,00		2350,00	31543,00
Mayo	34	21515,00		1550,00	19965,00
Junio	38	23241,00		1650,00	21591,00
Julio	48	42069,48	557,48	3338,00	38174,00
Agosto	39	29887,00		2150,00	27737,00
Septiembre	40	31912,00		2100,00	28122,00
Octubre	50	46096,00	1690,00	3150,00	41455,00
Noviembre	55	52760,00	1491,00	3650,00	49110,00
Diciembre	60	65204,00		4600,00	60604,00
TOTAL	520	422650,48	3738,48	29738,00	389174,00

MESES 2018	CASAS VENDIDAS	TOTAL VENTAS	CONTADO	ENTRADA	CREDITOS USUARIOS
Enero	33	26464,00		1650,00	24814,00
Febrero	32	24233,00		1600,00	22633,00
Marzo	36	30349,00		2050,00	28299,00
Abril	46	32382,00		2150,00	30232,00
Mayo	38	18533,45	2091,45	1220,00	15222,00
Junio	38	29931,00		2100,00	27831,00
Julio	48	42841,00		3200,00	39641,00
Agosto	33	26411,00		1850,00	24561,00
Septiembre	46	39918,00		2900,00	37018,00
Octubre	41	35513,00		2500,00	33013,00
Noviembre	47	41059,00	2480,00	2770,00	35809,00
Diciembre	42	26606,00		1850,00	24756,00
TOTAL	480	374240,45	4571,45	25840,00	343829,00

Nombre y Cargo:
Calle 14, Avenida
Independencia, P.O. Box
1000, Lima, Perú

Tel: (51) 1 476 2000
Fax: (51) 1 476 2000

Cuenta Corriente:
Banco de Crédito del Perú

E-mail:
info@hogardecristo.org.pe

www.hogardecristo.org.pe

Ing. Viviana Vera Bohórquez
Jefe de Proceso

Director General: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez
 Gerente General: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez
 Gerente de Operación: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez
 Gerente de Marketing: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez
 Gerente de Finanzas: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez
 Gerente de Recursos Humanos: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez
 Gerente de Tecnología: Sr. Juan Carlos
 Rodríguez



Vivienda

Trabajo

Salud

MESES 2019	CASAS VENDIDAS	TOTAL VENTAS	CONTADO	ENTRADA	CREDITOS USUARIOS
Enero	46	37551,00		2600,00	34951,00
Febrero	25	18428,00		1300,00	17128,00
Marzo	31	22516,00		1600,00	20916,00
Abril	24	16014,00	1690,00	1181,80	13142,20
Mayo	43	33240,00		3150,50	30089,50
Junio	36	29291,00		2786,00	26505,00
Julio	27	19581,00		1868,00	17713,00
Agosto	25	19486,00		1907,50	17578,50
Septiembre	36	29290,00	1690,00	1800,00	25800,00
Octubre	46	37006,00		2650,00	34356,00
Noviembre	43	34046,00		2450,00	31596,00
Diciembre	38	30730,00		2016,00	28714,00
TOTAL	420	327179,00	3380,00	25309,80	298489,20

Indicador


 Ing. Viviana Vera Bohórquez
 Jefe de Proceso

Proyectos y Ventas

Hogar de Cristo
 Calle 12, Avenida
 Amador, San Salvador
 90000, El Salvador
Tel: (503) 2222-1111
Fax: (503) 2222-1111
Correo: info@hogardecristo.org.ec
 Contacto: Hogar de Cristo

E-mail:
informacion@hogardecristo.org.ec
www.hogardecristo.org.ec

Director Ejecutivo: Sr. Carlos A. ...
 Gerente General: Sr. ...
 Gerente de Operación: Sr. ...
 Gerente de Marketing: Sr. ...
 Gerente de Finanzas: Sr. ...
 Gerente de Recursos Humanos: Sr. ...
 Gerente de Tecnología: Sr. ...

ANEXO N°6
VISITA AL LOCAL COMERCIAL

