



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO

DISEÑO DE UN PLAN DE REINGENIERÍA ADMINISTRATIVA PARA LA COMPAÑÍA RUNESA S.A. COMO APORTE A SU CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO MILAGREÑO DURANTE EL PERIODO 2013 – 2014.

AUTORES:

ARREAGA LEÓN SILVANA STEFANIE

VILLEGAS CORREA ARTURO ELIAS

TUTOR:

ECON. WALTER FRANCO VERA, Magíster.

Milagro, 21 de Octubre del 2013

CEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por la Srta. Arreaga León Silvana y Sr. Villegas Correa Arturo, para optar al título de Ingenieros comerciales y que acepto tutoriar los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, 21 de Octubre del 2013

Econ. Walter Franco Vera, Msc.

Firma del tutor

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los autores de esta investigación declaran ante el Consejo Directivo de la Universidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que esta referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título ó Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, 21 de Octubre del 2013

ARREAGA LEÓN SILVANA

VILLEGAS CORREA ARTURO

Firma del egresado (a)

CI: 0924881618

Firma del egresado (a)

CI: 0925712440

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERO COMERCIAL otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedicamos a nuestros padres, quienes con esfuerzo y sacrificio han cedido en nosotros, brindándonos siempre el apoyo incondicional, creyendo firmemente en nuestros propósitos y siempre con el anhelo y la esperanza de vernos triunfar en el difícil pero satisfactorio camino de la vida.

A ellos, dedicamos nuestro esfuerzo y trabajo profesional.

Gracias.

Silvana Arreaga y Arturo Villegas

AGRADECIMIENTO

Nuestro eterno agradecimiento a nuestro Padre Celestial, nuestro Dios todo poderoso, quien nos ha brindado la oportunidad de estar aquí en el mundo terrenal, poniéndonos las pruebas necesarias para poderlas superar siempre confiados en su inmensa misericordia y grandes bendiciones.

A nuestros Padres por su inmenso amor y apoyo incondicional.

A la Universidad Estatal de Milagro UNEMI, institución que nos ha preparado como profesionales para enfrentar los retos y desafíos de la vida.

A todas aquellas personas que de una u otra manera estuvieron con nosotros apoyándonos y dándonos esas palabras de aliento para no desfallecer en la lucha.

A todos nuestro eterno agradecimiento.

Silvana Arreaga y Arturo Villegas

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Msc. Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue Implementación de un plan de reingeniería administrativa para la compañía Runesa s.a. como aporte a su crecimiento y posicionamiento en el mercado milagreño durante el periodo 2013 – 2014, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 21 de Octubre del 2013

Arreaga León Silvana

Villegas Correa Arturo

Firma del egresado (a)

Firma del egresado (a)

CI: 0924881618

CI: 0925712440

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	2
1.1 Planteamiento de problema	2
1.2 Objetivos	5
1.3 Justificación	6
CAPÍTULO II	
MARCO REFERENCIAL	8
2.1 Marco Teórico	8
2.2 Marco legal	83
2.3 Marco conceptual	96
2.4 Hipótesis y variables	102
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	107
3.1 Tipo y diseño de investigación	107
3.2 La población y la muestra	109
3.3 Los métodos y las técnicas	111
3.4 Propuesta de procesamiento estadístico de la información	114
CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	115
4.1 Análisis de la situación actual	115
4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas	116
4.3 Resultados	143
4.4 Verificación de hipótesis	145

CAPÍTULO V

PROPUESTA	1147
5.1 Tema	147
5.2 Justificación	147
5.3 Fundamentación	148
5.4 Objetivos	152
5.5 Ubicación	153
5.6 Estudio de factibilidad	154
5.7 Descripción de la propuesta	166
CONCLUSIONES	188
RECOMENDACIONES	188
BIBLIOGRAFÍA	190
ANEXOS	193

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	
Benchmarking	56
Tabla 2	
PIB por País de América	62
Tabla 3	
Operacionalización de las variables	104
Tabla 4	
Calculo de la población finita	110
Tabla 5	
¿Cómo califica usted el servicio que ofrecen las empresas de venta de material pétreo en la Ciudad de Milagro?	116
Tabla 6	
¿Cómo considera usted el estado de las volquetas que distribuyen el material?	117
Tabla 7	
¿Qué tipo de material pétreo es el que usted más solicita?	118
Tabla 8	
¿El material requerido por usted ha sido entregado a tiempo?	119
Tabla 9	
¿Considera usted que el precio que cancela por el material pétreo es aceptable?	120
Tabla 10	
¿Considera usted que los choferes de los volquetes cuentan con los conocimientos necesarios del negocio?	121
Tabla 11	
¿Cuándo ha existido alguna inconformidad con la entrega del material, los distribuidores han sido flexibles frente a algún reclamo?	122
Tabla 12	
¿Cuál es el medio por el cual usted conoce acerca de la venta del material pétreo?	123
Tabla 13	
¿Cuál es el medio que usted utilizo para obtener el material pétreo?	124

Tabla 14	
¿Cuándo usted necesita una cantidad alta de material con quien realiza la negociación?	125
Tabla 15	
¿Cómo realiza usted las formas de pago?	126
Tabla 16	
¿Pide factura al momento de realizar la compra de material pétreo?	128
Tabla 17	
¿Sabía usted que las facturas por concepto de compra de material pétreo es deducible de Impuesto a la Renta?	129
Tabla 18	
¿Recomendaría usted el servicio de venta de materiales utilizado?	130
Tabla 19	
¿Cuán importante es que las empresas cuenten con procesos administrativos definidos?	131
Tabla 20	
¿Cree usted que es necesario que las organizaciones posean conocimiento de su área para lograr liderazgo en el mercado?	132
Tabla 21	
¿Las empresas líderes en el mercado poseen mayores ingresos económicos y rentabilidad?	133
Tabla 22	
¿Los distribuidores de materiales de construcción debería tener conocimiento del tipo y calidad de sus productos?	134
Tabla 23	
¿El desconocimiento de los productos que distribuyen los empresarios limita su capacidad negociadora?	135
Tabla 24	
¿Cree usted que es necesario establecer control para la transportación y entrega de los materiales de construcción?	136

Tabla 25	
¿Retrasos continuos en la entrega de los materiales de construcción influye en la retención del cliente?	137
Tabla 26	
¿Cuán importante es para los distribuidores de material de construcción conocer sobre temas logística y transportación?	138
Tabla 27	
¿Cree usted que los contratos en obras de construcción podrían perderse por aspectos referentes al desconocimiento del negocio por parte de los distribuidores?	139
Tabla 28	
¿Con qué frecuencia las empresas que carecen de estructura organizacional presentan problemas en toda su organización?	140
Tabla 29	
¿Es necesario que las empresas cuenten dentro de su organización con profesionales en áreas administrativas, comerciales, financieras y otras?	141
Tabla 30	
¿En qué medida es importante que las empresas dedicadas a la distribución de material de construcción posean estructura organizacional?	142
Tabla 31	
Verificación de las hipótesis	145
Tabla 32	
Foda	155
Tabla 33	
Foco de las acciones ofensivas.	156
Tabla 34	
Foco de las acciones defensivas.	157
Tabla 35	
Estratégicas FOFAS DOFA	158
Tabla 36	
Fuerzas de Porter	159

Tabla 37	
Manual de funciones Runesa s.a.	163
Tabla 38	
Análisis interno de la compañía	166
Tabla 39	
Estrategias de reingeniería	167
Tabla 40	
Procesos actuales productivos y no productivos	168
Tabla 41	
Nuevas áreas o departamentos para la empresa	169
Tabla 42	
Contratación del personal para labores específicas	170
Tabla 43	
Estudio financiero considerando las inversiones	171
Tabla 44	
Precio de los materiales pétreos	172
Tabla 45	
Activos fijos RUNESA S.A.	179
Tabla 46	
Financiamiento del proyecto Runesa s.a	180
Tabla 47	
Balance general Runesa s.a	181
Tabla 48	
Estado de Pérdidas y Ganancias Runesa S.A.	182
Tabla 49	
Flujo de Efectivo Runesa S.A.	183
Tabla 50	
Razones financieras	184
Tabla 51	
Cronograma de actividades Runesa S.A.	187

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	
Árido rodado	28
Figura 2	
Árido chancado	29
Figura 3	
Arena	29
Figura 4	
Gravilla $\frac{3}{4}$ "	30
Figura 5	
Grava 2 A 5	30
Figura 6	
Grava gruesa	31
Figura 7	
Fotografía al momento de la extracción en Mina	32
Figura 8	
Carga de un falucho en una planta de extracción desde cauce de río.	32
Figura 9	
Extracción desde pozos seco	33
Figura 10	
Extracción de áridos desde canteras	33
Figura 11	
Explotación a cielo abierto	34
Figura 12	
Ancho de un banco de cantera y distribución de espacio para maquinas.	35
Figura 13	
Voladura de rocas	36
Figura 14	
Bulldozer	37

Figura 15	
Cargadora Frontal, Latacunga.	38
Figura 16	
Vehículos, maquinarias y equipos utilizados en la producción y transporte de materiales pétreos.	39
Figura 17	
Planta de Trituración y selección de los materiales.	39
Figura 18	
Trituradora de mandíbula	40
Figura 19	
Trituradora de impacto	41
Figura 20	
Inflación al 2013	59
Figura 21	
Inflación mensual	59
Figura 22	
Riesgo País	60
Figura 23	
Panorama general de la inversión del 2012	61
Figura 24	
Crecimiento del PIB por Industria	64
Figura 25	
Tasa de desempleo	66
Figura 26	
Canteras de Imbabura	76
Figura 27	
Operación de carga en el frente, donde se produce grandes cantidades de ruido molesto.	77
Figura 28	
Abandono y recuperación del terreno explotado.	82
Figura 29	

Cómo califica usted el servicio que ofrecen las empresas de venta de material pétreo en la Ciudad de Milagro?	117
Figura 30	
¿Cómo considera usted el estado de las volquetas que distribuyen el material?	118
Figura 31	
¿Qué tipo de material pétreo es el que usted más solicita?	119
Figura 32	
¿El material requerido por usted ha sido entregado a tiempo?	120
Figura 33	
¿Considera usted que el precio que cancela por el material pétreo es aceptable?	121
Figura 34	
¿Considera usted que los choferes de los volquetes cuentan con los conocimientos necesarios del negocio?	122
Figura 35	
¿Cuándo ha existido alguna inconformidad con la entrega del material, los distribuidores han sido flexibles frente a algún reclamo?	123
Figura 36	
¿Cuál es el medio por el cual usted conoce acerca de la venta del material pétreo?	124
Figura 37	
¿Cuál es el medio que usted utilizo para obtener el material pétreo?	125
Figura 38	
¿Cuándo usted necesita una cantidad alta de material con quien realiza la negociación?	126
Figura 39	
¿Cómo realiza usted las formas de pago?	127
Figura 40	
¿Pide factura al momento de realizar la compra de material pétreo?	128
Figura 41	
¿Sabía usted que las facturas por concepto de compra de material pétreo es deducible de Impuesto a la Renta?	129
Figura 42	

¿Recomendaría usted el servicio de venta de materiales utilizado? 130

Figura 43

¿Cuán importante es que las empresas cuenten con procesos administrativos definidos? 131

Figura 44

¿Cree usted que es necesario que las organizaciones posean conocimiento de su área para lograr liderazgo en el mercado? 132

Figura 45

¿Las empresas líderes en el mercado poseen mayores ingresos económicos y rentabilidad? 133

Figura 46

¿Los distribuidores de materiales de construcción deberían tener conocimiento del tipo y calidad de sus productos? 134

Figura 47

¿El desconocimiento de los productos que distribuyen los empresarios limita su capacidad negociadora? 135

Figura 48

¿Cree usted que es necesario establecer control para la transportación y entrega de los materiales de construcción? 136

Figura 49

¿Retrasos continuos en la entrega de los materiales de construcción influye en la retención del cliente? 137

Figura 50

¿Cuán importante es para los distribuidores de material de construcción conocer sobre temas logística y transportación? 138

Figura 51

¿Cree usted que los contratos en obras de construcción podrían perderse por aspectos referentes al desconocimiento del negocio por parte de los distribuidores? 139

Figura 52	
¿Con qué frecuencia las empresas que carecen de estructura organizacional presentan problemas en toda su organización?	141
Figura 53	
¿Es necesario que las empresas cuenten dentro de su organización con profesionales en áreas administrativas, comerciales, financieras y otras?	142
Figura 54	
¿En qué medida es importante que las empresas dedicadas a la distribución de material de construcción posean estructura organizacional?	143
Figura 55	
Mapa de la ubicación de la empresa Runesa S.A.	154
Figura 56	
Logotipo empresa RUNESA S.A.	154
Figura 57	
Organigrama de la empresa RUNESA S.A.	162
Figura 58	
Análisis interno de la compañía	166
Figura 59	
Estrategias de reingeniería.	167
Figura 60	
Procesos actuales productivos y no productivos	168
Figura 61	
Nuevas áreas o departamentos para la empresa	169
Figura 62	
Contratación del personal para labores específicas	170
Figura 63	
Estudio financiero considerando las inversiones	171
Figura 64	
Distribución de la oficina Runesa s.a.	174
Figura 65	
Piedra Bola en gaviones	177

Figura 66	
Volquetes transportando material	176
Figura 67	
Publicación en medio de prensa	177
Figura 68	
Tarjetas de presentación Runesa s.a.	178

RESUMEN

El presente trabajo se desarrolla en el interior de la compañía Runesa s.a., una empresa milagreña dedicada a la comercialización de material pétreo, es decir, material para la construcción tanto de hogares como de obras de ingeniería civiles (carreteras, puentes, hospitales y otras dependencias). La gran actividad económica que el Ecuador experimenta en el actual régimen de Gobierno es causada por la decisión de incrementar las obras y construcciones que el País requiere, al mismo tiempo esta actividad genera trabajo para muchos sectores, mejora el ingreso y la calidad de vida, por ello, muchas familias tienden a construir o mejorar sus viviendas. La gran demanda de materiales para construcción genera al mismo tiempo la expectativa de aprovechar el negocio de la distribución de material pétreo, así Runesa s.a. tiene algunos años en el mercado dedicado a esta actividad comercial, sin embargo la alta demanda obliga a que la empresa Runesa s.a se modernice en las gestiones administrativas y operativas, que la empresa sea más eficiente en sus actividades comerciales, que ofrezca a sus clientes mejor calidad de atención, con precios competitivos y entrega oportuna de sus productos. Por todos estos antecedentes, es que se hace necesario implementar en la empresa Runesa s.a. una reingeniería en su estructura organizacional al mismo tiempo se diseña un presupuesto para adquirir bienes que servirán para que la organización logre sus objetivos establecidos, es decir, aumente la rentabilidad del negocio y pueda posicionarse en el mercado como una de las mejores empresas dedicadas a la comercialización de materiales de construcción. Para lograr este propósito se ha recurrido a los métodos y técnicas de investigación que sigue la Universidad Estatal de Milagro UNEMI, mediante estas directrices se ha logrado establecer los principales problemas que influyen directamente en la empresa, también se establecen las hipótesis necesarias para contrarrestar tales problemas, estos supuestos fueron verificados mediante el uso de las encuestas. Finalmente, tabulados los datos obtenidos de esta última actividad, se procede a presentar la propuesta, la misma que pretende solucionar los problemas y consolidar la organización dentro del mercado local.

PALABRAS CLAVE: Comercialización, material pétreo, ingreso, calidad de vida, estructura organizacional, organización, mercado.

ABSTRACT

The present work is developed within the company Runesa s.a., a company dedicated to the marketing milagreña stone material, i.e., material for the construction of both households and civil engineering works (roads, bridges, hospitals and other units). The major economic activity that Ecuador experienced in the current government regime is caused by the decision to increase the building and construction that the country requires, at the same time, this activity creates jobs for many sectors, improving income and quality of life, and therefore, many families tend to build or improve their homes. The high demand for construction materials generated at the expected time commitment exploit the distribution business of stonework and Runesa s.a. has a few years on the market dedicated to this trade, however the high demand forces the company to modernize Runesa s.a. with administrative and operational, the company more efficient in their business, which offers its customers better quality of care, competitive prices and timely delivery of their products. For all this background, it is necessary to implement the company Runesa s.a. reengineering in its organizational structure while designing a budget to purchase goods that will assist the organization to achieve its objectives, i.e., increase profitability and to position itself in the market as one of the best companies in the building material marketing. To achieve this purpose, has used the research methods and techniques that followed State University UNEMI Miracle by these guidelines has established the main problems that directly affect the company, also set the hypotheses are needed to counteract such problems these assumptions were verified by using surveys. Finally, tabulated data from this last activity proceeds to present the proposal, which aims to solve the same problems and consolidate to organization within the local market.

KEYWORDS: Marketing, stonework, income, quality of life, organizational structure, organization, market.

INTRODUCCIÓN

El sector de la construcción es una de los más dinámicos que existen en la actualidad, su actividad mueve miles de dólares diarios, además beneficia a los sectores vinculados con esta actividad, es también factor positivo en la disminución de la tasa de desempleo nacional.

En el cantón Milagro, el efecto es igual, el requerimiento de viviendas, obras y otros son necesarios para lograr bienestar en los habitantes, por ello el sector de la construcción ocupa una posición privilegiada en el aparato productivo de una región.

La empresa Runesa s.a. es una organización legalmente constituida que se dedica a la comercialización de material pétreo, esto es materiales de origen rocoso tales como lastre, arena, cascajo, además otros de origen arcilloso como la tierra.

Esta empresa en la actualidad experimenta una situación que urge ser atendida, es la alta demanda del material por parte de sus clientes y la poca capacidad tanto administrativa, operativa y financiera que atraviesa actualmente.

De estas deficiencias se aprovechan otras empresas que se dedican a la misma actividad, por lo tanto, Runesa S. A. y sus directivos están convencidos que la organización requiere realizar cambios en su estructura organizacional y operativa que aseguren el liderazgo y un posicionamiento en el mercado. Por ende se pretende realizar estrategias que permitan a la empresa lograr sus objetivos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

En la última década, en la ciudad de Milagro, el área de la construcción ha ido incrementando debido al crecimiento económico que se ha obtenido. Tomando como referencia el crecimiento migratorio, obteniendo de estas las remesas extranjeras a nuestra ciudad, las mismas que han sido dirigidas la mayor parte para el área de la construcción.

De esta misma manera el presupuesto anual por parte del estado al G.A.D. ha aumentado, destinando el 45% al área de construcción de parques, mantenimiento de calles, nuevas vías, entre otras, existiendo los equipamientos necesarios para la construcción de dichas obras no cumplen con los requisitos básicos

Hay empresas que no tienen una estructura administrativa, analizando esta problemática se ha seleccionado a la compañía RUNESA S.A. para realizar el campo de estudio, RUNESA S.A. fue constituida el 12 de enero del 2009 en este mismo año fue inscrita en la ciudad de Guayaquil, posteriormente el 29 de Agosto del mismo año se realizó el cambio de domicilio social de la compañía del Cantón Guayaquil, provincia del Guayas hacia el Cantón Milagro, provincia del Guayas.

Después de tres años de creación el propietario de la Compañía Sr. Rufino Arreaga cedió sus acciones a su hija lo que generó una restructuración en los mandos jerárquicos de la Compañía.

RUNESA S.A. es una empresa cuya actividad principal es la extracción y aprovechamiento de los recursos naturales para la construcción, actualmente cuenta con dos accionistas, tres empleados fijos y cinco por servicios eventuales.

La Empresa RUNESA S.A. presenta un sinnúmero de problemas en el área de administración de recursos debido a que no cuenta con una estructura organizacional definida para la ejecución de sus actividades.

Cabe indicar que Runesa s.a. cuenta con un escaso número de bienes muebles dentro de la oficina, al mismo tiempo requiere de incrementar un vehículo para mejorar la renta del negocio, es decir requiere de inversión para brindar a sus clientes actuales y potenciales, las comodidades que requiere al mismo tiempo brindar eficiencia y puntualidad en la entrega de productos.

También se puede evidenciar el ineficiente control administrativo y poco conocimiento de liderazgo en el mercado lo que genera un bajo crecimiento económico de la compañía.

Por otra parte, existe poco conocimiento del material que se distribuye y esto genera una baja capacidad de negociación de los colaboradores de RUNESA.S.A.

Es necesario mencionar que los ineficientes sistemas de control en la transportación y entrega del material trae como consecuencia la pérdida de los clientes.

Por último, La escasa capacitación en temas de logística y abastecimiento genera un alto grado de descoordinación en los procesos de contratación de las obras.

PRONÓSTICO

En caso de no proceder a la creación de una adecuada estructura organizacional, la compañía no podría ofrecer sus servicios satisfaciendo las necesidades de sus

clientes, haciéndose menos competitiva y a su vez reduciendo cada vez más sus ingresos e incluso se podría llegar a la disolución definitiva de la compañía.

También cabe mencionar que la compañía en cuestión al no contar con personal idóneo para realizar las labores específicas tanto de comercialización como de logística, estaría destinada a perder paulatinamente los clientes actuales y difícilmente captaría clientes nuevos.

CONTROL DE PRONÓSTICO

Es importante que RUNESA A.S. adopte de manera urgente y en el corto plazo implemente dentro de su esquema estructuras la creación y competencia de las áreas vitales para cualquier organización comercial que requiera posicionamiento en el mercado y adoptar modelos eficientes de operación que satisfagan necesidades y al mismo tiempo brindes mayor rentabilidad a la organización.

En vista de la problemática se busca capacitar al personal y a su vez a la preparación de los empresarios que se encuentran frente a la compañía para poder diseñar una estructura organizacional, la misma que permite reformar los procesos que ayudarían a la compañía a mantenerse en el mercado por muchos años.

1.1.2 Delimitación del Problema

País:	Ecuador
Provincia:	Guayas
Cantón:	Milagro
Sector:	Extractivita y Comercial
Actividad:	Construcción.
Productos:	Material pétreo (lastre, arena, tierra, cascajo, piedra bola entre otros.)

1.1.3 Formulación del Problema

¿Cómo incide la inexistencia de Manejo y Control Administrativo en la compañía RUNESA S.A., para lograr posicionamiento en el mercado y aumentar su rentabilidad en el cantón Milagro?

1.1.4 Sistematización del problema

¿De qué manera incide el escaso liderazgo en el mercado, dentro de la compañía RUNESA S.A. en el margen de ganancia?

¿Por qué razón existe al desconocimiento del producto que distribuye RUNESA S.A. a sus clientes?

¿Qué ocasiona que se realice la transportación y entrega del material solicitado de manera impuntual a los clientes?

¿De qué manera incide el bajo nivel de capacitación del personal de la compañía RUNESA S.A. para desempeñar funciones específicas?

¿Cómo incide el desconocimiento de las técnicas de logística y de abastecimiento para el cumplimiento eficiente del trabajo por parte de los choferes de las volquetas?

1.1.5 Determinación del tema

Evaluación interna de los procesos administrativos y operativos de la Compañía RUNESA S.A. en el periodo 2009 – 2013.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar cualitativa y cuantitativamente los efectos de la inexistencia del control administrativo en la Compañía RUNESA S.A. a través de una evaluación financiera, organizacional y operativa en la empresa, para proponer soluciones a corto plazo que le permita posicionamiento en el mercado y aumento de la rentabilidad.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar de qué manera incide el escaso liderazgo en el mercado, dentro de la compañía RUNESA S.A. en el margen de ganancia
- Establecer por qué razón existe al desconocimiento del producto que distribuye RUNESA S.A. a sus clientes
- Analizar qué ocasiona que se realice la transportación y entrega del material solicitado de manera impuntual a los clientes.
- Indagar de qué manera incide el bajo nivel de capacitación del personal de la compañía RUNESA S.A. para desempeñar funciones específicas
- Determinar cómo incide el desconocimiento de las técnicas de logística y de abastecimiento para el cumplimiento eficiente del trabajo por parte de los choferes de las volquetas

1.3 JUSTIFICACION

Es importante esta investigación ya que nos servirá como modelo para que las empresas puedan establecer estructuras organizativas que vayan de la mano con el mercado.

Al ser la estructura organizacional parte esencial en las operaciones de las empresas, resultan fundamental para implementar, planificar y controlar de manera eficientes los procesos que se realicen, y a su vez obtener la información de las actividades que se presentan en la ejecución de las mismas.

Tomando como referencia todas las investigaciones que hemos realizado a fondo, e intercambiando ideas, y con la ayuda realizada por expertos en el tema hemos determinado que las bases fundamentales en toda empresa, es el buen manejo de una estructura organizacional, partiendo de los altos mandos, con el apoyo del equipo de trabajo y la complementación de los clientes, de esta manera lograremos un servicio eficiente y eficaz, satisfacer los requerimientos de los clientes, tener más

oportunidades de trabajo, conseguir liderazgo en el mercado, y poder apreciar favorablemente el desarrollo económico y financiero de la compañía.

Por los motivos expuestos anteriormente se escogió el tema de evaluación interna de los procesos administrativos y operativos de la Compañía RUNESA S.A. de la ciudad de Milagro, provincia del Guayas, ya que ayudará a la Compañía a mejorar su funcionamiento y a su vez el buen manejo de los recursos con la finalidad de lograr el posicionamiento en el mercado e incrementar sus utilidades.

Mediante el diseño adecuado de una estructura organizacional, aportaremos positivamente al crecimiento de la compañía, cuyos resultados son aplicables si se cuenta con los recursos necesarios y por sobre todo el conocimiento.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEÓRICO.

2.1.1. Antecedentes históricos.

Los registros históricos de la industria minera de nuestro país se remontan de la época pre colonial e incluso pre incásica. La primera explotación que se conoce radica en las crecientes de obsidiana de Mullumica en la Cordillera Real, su producción tuvo un grado de expansión importante hacia la presente costa del Ecuador e inclusive hacia la región colombiana, en el período que comprende los 9000 años A.C. y los 1500 años D.C.

En el ámbito no metálico se ha llevado a cabo la explotación de calizas y arcillas para la fabricación de cemento en cuatro Fábricas existentes en nuestro país. Se recalca también la extracción de arcillas, caolín, feldespatos y pequeñas cantidades de sílice, para la empresa de la cerámica así como los materiales pétreos.

Es notable que en años recientes se evidencie un alto porcentaje de participación en la industria de la minería específicamente en la zona de Intag, se tiene como ejemplo el proyecto Junín.

El árido es un producto de la naturaleza que se nos ofrece en distintas formas y sitios. El ser humano siempre ha empleado esta materia prima para diversos usos habitualmente relacionadas con el sector de la construcción. Desde la prehistoria

hay ejemplos de su aplicación en el empleo de bloques para edificar casas orientadas a proteger de los embates del clima. En el continente americano también los incas y aztecas levantaron puentes, caminos, edificios y santuarios con grandes partes de rocas y áridos pequeños.

Desde la época de la Revolución Industrial, hasta la actualidad, se han descubierto importantes avances tecnológicos y se han inventado inmensidad de procesamiento y materiales para la construcción, no obstante no se ha encontrado aun un material que reemplace los agregados pétreos ni en la economía de su producción ni en la docilidad para trabajar. Hoy en día han variado ampliamente las aplicaciones de estos para compensar las progresivas necesidades de la raza humana. Hoy en día la utilización del árido es excepcionalmente masiva a nivel mundial, formando en regiones la desaparición de los yacimientos aprovechables.

En Chile esta actividad ha presentado una tendencia evolutiva, impulsada especialmente por la demanda que exige el mercado, con una necesidad creciente de este recurso natural desde el sector construcción. En ellos está inmersa toda la arquitectura del país mediante de sus obras públicas y privadas y por ello son de gran influencia en el adelanto de las ciudades de todo Chile.

2.1.2. Antecedentes referenciales

En esta sección del presente proyecto investigativo se mencionarán los resúmenes ejecutivos de varios trabajos investigativos de otras instituciones de estudio superior y cuyos contenidos hacen referencia a la problemática que se está planteando en el presente estudio.

Autor: Ortega Cevallos, Pablo Vicente¹

¹ORTEGA CEVALLOS, Pablo Vicente:
[https://bibliotecautpl.utpl.edu.ec/abnetopac/abnetcl.exe/O7432/ID73ae3c5a/NT13,2012.](https://bibliotecautpl.utpl.edu.ec/abnetopac/abnetcl.exe/O7432/ID73ae3c5a/NT13,2012)

Título: Diseño para la explotación de la cantera de arcilla, barrio Cera- cantón Loja 111 / Pablo Vicente Ortega Cevallos.

Editorial: Loja, 2012.

Descripción física: 89 p.

Notas: Institución: UTPL. Grado: INGENIERO EN GEOLOGÍA Y MINAS. Director: Guanín Vásquez Juan Carlos. Nota: ING. 124 CD. Modalidad: Clásica. La investigación y desarrollo de la minería es una de las más importantes fuentes de ingreso y de progreso sostenido de un pueblo, un país y el mundo entero. La Cantera de arcilla de la Asociación de Artesanas Divino Niño se encuentra ubicada en el barrio Cera, parroquia Taquil, cantón Loja; al nor-occidente de la ciudad de Loja y a una distancia aproximada de 22 Km de la misma. Considerando que la explotación que se realiza en este sector no cuenta con un manejo técnico ambiental o sustentable, la Universidad Técnica Particular de Loja a través de sus pre-profesionales ha dispuesto diseñar proyectos en beneficio de la comunidad; en este caso del barrio Cera. En este estudio se realizó el diseño para la explotación del yacimiento de arcilla del barrio Cera y se calculó sus reservas; efectuándose de esta manera el reconocimiento del área de estudio, con el respectivo levantamiento topográfico y geológico, la ubicación y caracterización de afloramientos en base a los formatos de estudio, ubicación de los puntos de muestreo mediante GPS, y la descripción y caracterización de la estratigrafía de cada una de las calicatas aperturadas. Mediante el análisis de resultados se determina que el sistema de explotación idóneo es el Método de Cantera.

Materias: Canteras

Cera - Loja

Cantera de arcilla

Yacimiento de arcilla- Explotación

Geología y Minas - Tesis

Ecuador

Tesis

Título: "Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de productos ferreteros y materiales pétreos, ubicada en Guamaní al Sur de Quito, Provincia de Pichincha"²

Autor: Jami Hidalgo, Nancy Marlene

Palabras clave: Comercialización
Ferreterías
Pétreos

Fecha de publicación: feb-2012

Citación: Tesis (Ingeniero Comercial con Especialización en Contabilidad y Auditoría), Universidad Politécnica Salesiana, Carrera Contabilidad y Auditoría; Quito, Ecuador.

Resumen: La presente investigación está dirigida a la creación de una EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS FERRETEROS Y MATERIALES PÉTREOS UBICADA EN GUAMANI AL SUR DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA cuyo objetivo fundamental es instituir un nuevo concepto en la venta de productos para la construcción en el mercado a través de una adecuada gestión empresarial.

This research is aimed at the creation of a company HARDWARE PRODUCT DISTRIBUTOR AND MATERIALS STONE LOCATED IN SOUTH OF QUITO Guamaní Province PICHINCHA whose main objective is to introduce a new concept in selling building products in the market through proper business management.

URI: <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/1839>

Título : **Propuesta del plan de manejo minero ambiental para la explotación y aprovechamiento del recurso**

² UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA,
<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/1839>,2012.

pétreo en la Isla San Cristóbal-Galápagos³

- Autor : Medrano Moya, Víctor
Quimbiulco Pazmiño, Henry Darío
- Palabras clave : INGENIERÍA GEOGRÁFICA
GESTIÓN AMBIENTAL
PETRÓLEO
MINERÍA
MEDIO AMBIENTE
- Fecha de publicación : 7-jun-2008
- Editorial : SANGOLQUÍ / ESPE / 2008
- Citación : Quimbiulco Pazmiño, Henry Darío (2008). Propuesta del plan de manejo minero ambiental para la explotación y aprovechamiento del recurso pétreo en la Isla San Cristóbal-Galápagos. Facultad de Ingeniería Geográfica y del Medio Ambiente. ESPE. Sede SANGOLQUÍ
- Resumen : En la Isla San Cristóbal, el aumento de la población es uno de los factores que desarrolla mayor presión sobre los Recursos Naturales lo que implica el desgaste acelerado de estos recursos, como es el caso de los materiales pétreos, que bajo la consigna de dar bienestar a la población con obras civiles prioritarias se explotan sin técnica, ni control estos recursos. La explotación de este recurso hace preveer que las minas actuales se agoten en un plazo mediano por lo que es necesario encontrar nuevos sitios óptimos para la explotación, tomando en cuenta factores ambientales, socioeconómicos y la calidad del recurso pétreo, para optimizar las actividades mineras y darles un manejo adecuado. En este proyecto de tesis se realiza un

³ REPOSITORIO DIGITAL ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL EJERCITO:
<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/839>.

Estudio de Impacto Ambiental en el cual realizamos el levantamiento de la Línea Base Ambiental del Medio Físico, Biótico, Socioeconómico y del Recurso Minero para determinar los Impactos potenciales que pueden ocurrir con la explotación minera, además con la herramienta SIG realizar un modelamiento para la selección del sitio o los sitios óptimos para la explotación. En el Plan de Manejo se desarrolla programas de prevención y mitigación, contingencias, rehabilitación, abandono y monitoreo

URI : <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/839>

Aparece en las colecciones: Tesis - Carrera de Ingeniería Geográfica y del Medio Ambiente

Título : **Estudio para la creación de un fábrica de prefabricados de hormigón, en la Provincia de Pichincha⁴**

Autor : Crespo, Guido
Aulestia Estrella, Giulia Alejandra
Larrea Martínez, Marcelo Javier

Palabras clave : ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD
PROCESOS DE PRODUCCIÓN
COMERCIALIZACIÓN
MAQUINARIA

Fecha de publicación : 9-jul-2010

Editorial : SANGOLQUÍ / ESPE / 2010

Citación : Aulestia Estrella, Giulia Alejandra. Larrea Martínez, Marcelo Javier (2010). Estudio para la creación de un fábrica de

⁴ REPOSITORIO DIGITAL ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL EJERCITO:
<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/751>.

prefabricados de hormigón, en la Provincia de Pichincha. Facultad de Ingeniería Geográfica y del Medio Ambiente. ESPE. Sede SANGOLQUÍ

Resumen :

El proceso de selección fue minucioso, estudiando variables como: conciencia social, rentabilidad, cuidado de medio ambiente, inclusión, entre otras. Seleccionaron a los 300 mejores proyectos, los cuales se presentarían ante un jurado conformado por altos mandos de la Cervecería Nacional, docentes de la Universidad Santiago de Guayaquil y una psicóloga industrial. De este grupo de 300 participantes, preseleccionaron a 150, los cuales entrarían a un proceso de capacitación y evaluación. Las calificaciones rendidas en el periodo de 8 fines de semanas, serían el 30% de la calificación total. Terminado este proceso de capacitaciones, se establecieron fecha para exponer los proyectos nuevamente frente a un jurado conformado por la Cervecería Nacional, Industria Privada, Ministerio público, Universidad Católica de Guayaquil y un psicólogo industrial. El 29 de abril del 2010, fue la premiación de los 40 mejores proyecto, otorgando créditos 0% interés, 6 meses de gracia y asesorías durante unos años, para desarrollar de forma correcta las actividades de la nueva empresa. El presente estudio de mercado, nos permite establecer el estatus del mercado de productos prefabricados en la provincia de Pichincha. Analizando las diversas variables que afectan de forma directa o indirecta, a las actividades de la empresa. Para comenzar las operaciones de la empresa a finales de julio del 2010.

URI :

<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/751>

Título:

Diagnóstico Ambiental de la actividad minera de materiales pétreos

en las canteras del sector de CALDERÓN, provincia de PICHINCHA⁵

Autor: Reina Jiménez, Luis Ernesto

Palabras clave: EVALUACION DE IMPACTOS AMBIENTALES
SALUD Y SEGURIDAD OCUPACIONAL

Fecha de publicación: 22-abr-2013

Editorial: QUITO/EPN/2013

Resumen:

Dentro del presente proyecto se ha considerado un marco legal general relacionado al control ambiental y un marco legal específico de minería para la explotación de materiales pétreos; además se ha considerado a las instituciones públicas encargadas del control, manejo, regulación y sanción de los temas mineros en DMQ. Este documento también describe la parroquia rural de Calderón, dentro de sus aspectos demográficos, culturales, sociales, políticos, bióticos, físicos, organizacionales, entre otros, para una mejor comprensión del sector norte del DMQ. A través de recorridos y visitas de campo se ha logrado identificar los impactos: ambientales (afectación a la vegetación, desplazamiento de fauna, deterioro del paisaje, emisiones de ruido y polvo, cambio de uso de suelo, erosión, modificación de dinámica hídrica, inestabilidad de taludes), sociales (invasiones, insalubridad, enfermedades, conflictos de intereses, riesgos de trabajadores y comunidad) y, económicos (devaluación de predios, riesgo de contacto con OCP, deterioro vial,

⁵REINA JIMÉNEZ, Luis Ernesto: <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/6169>, 2013.

demanda de servicios, etc.) Adicionalmente han sido evaluados de manera cuantitativa y cualitativa a partir de una matriz de interacción o causa-efecto, y como resultado de la Evaluación de Impactos Ambientales de las canteras, se propone un Plan de Manejo Ambiental, conformado por diferentes programas los cuales buscan aportar con el mejoramiento del desenvolvimiento técnico-ambiental de la actividad en el sector

URI: <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/6169>

Aparece en las colecciones: Tesis Ingenieria Civil y Ambiental (ICA)

Título : “IMPACTOS SOCIALES Y AMBIENTALES EN EL SITIO CALICHANA PERTENECIENTE A LA PARROQUIA BUENAVISTA DEL CANTÓN PASAJE, POR LAS CONCESIONES DE MATERIAL PÉTREO AÑO 2009 - 2010”⁶

Autor : HERRERA ROBLES, ESTEBAN JOVANY
LOAIZA SÁNCHEZ, DANNY SIMÓN, LCDO.

Palabras clave : IMPACTOS SOCIALES
AMBIENTALES
SITIO CALICHANA
CONCESIONES
MATERIAL PÉTREO

Fecha de publicación : 6-mar-2013

Resumen : La importancia del presente proyecto titulado “Impactos Sociales y

⁶ HERRERA ROBLES, Esteban Jovany, LOAIZA SÁNCHEZ, Danny Simón, <http://hdl.handle.net/123456789/1265>, 2010.

Ambientales en el Sitio Calichana, perteneciente a la parroquia Buenavista del cantón Pasaje”, por las concesiones de material pétreo es de gran relevancia en la actualidad debido a que permanentemente, se está contaminando el medio ambiente por las actividades depredadoras del hombre que irrespetan ese bien preciado que es la naturaleza, se contaminan sus ríos, se talan bosques que sirven como hábitat de diferentes especies naturales, se destruye la capa agrícola, entre otros, generando serios problemas para las presentes y futuras generaciones. Se está destruyendo el medio ambiente por las actividades depredadoras del hombre que irrespetan ese bien preciado que es la naturaleza, se contaminan sus ríos, se talan bosques, que sirven como hábitat de diferentes especies naturales, entre otros, generando serios problemas para las futuras generaciones. Además el tema está relacionado con mi carrera profesional, y dispongo de tiempo y recursos necesarios, para desarrollar la investigación propuesta. Espero que este proyecto finalmente sea aprobado en las instancias académicas de la facultad de Ciencias Sociales.

URI : <http://hdl.handle.net/123456789/1265>

**Aparece en
las
colecciones:** Escuela de Sociología

Compañía HIDALGO E HIDALGO

"El ejemplo de trabajo, tenacidad y perseverancia de nuestro fundador, el Ingeniero Julio Hidalgo González, nos ha provisto de esa fuerza intangible que nos proyecta hacia el futuro para seguir siendo la primera empresa constructora del país"

Ing. Juan Francisco Hidalgo Barahona

Este convencimiento profundo nos induce a pensar que todo aquello que crea, edifica y construye, no solo en el plano de las ideas, sino también de los hechos materiales, es lo auténticamente natural. La certeza sobre la aplicación del conocimiento, la razón y la prudencia en la solución de los problemas del hombre, es lo que en esencia inspiró al Ingeniero Julio Hidalgo González (+), a fundar en 1969 la empresa que llevaría por nombre HIDALGO e HIDALGO S.A., sociedad orgullosamente constituida por capital Ecuatoriano y que se dedicaría a la realización de obras de infraestructura para contribuir al bienestar y mejoramiento económico de los habitantes de nuestro país.

Marcando en el tiempo un indiscutible liderazgo, emprende sus actividades con alto sentido de responsabilidad respecto al desarrollo del país, generando una organización eficiente en la que, bajo la inspiración y guía de su Fundador y la dirección inteligente y visionaria de su hijo, ingeniero Juan Francisco Hidalgo Barahona, laboran más de 3500 personas, de las cuales alrededor de 100 son profesionales y técnicos de reconocida solvencia.

Extendemos a los visitantes de nuestro sitio la bienvenida a conocer sumariamente, el camino del desarrollo recorrido por HIDALGO e HIDALGO S.A. en estos 38 años de vida, por el que fluye parte importante de la sabiduría económica del Ecuador, que enriquece la vida de sus hijos.⁷

Tecnología

HIDALGO e HIDALGO S.A., comprendiendo la importancia de este asunto como factor de desarrollo empresarial, ha orientado importantes esfuerzos hacia la adquisición de tecnología para las diferentes áreas de sus proyectos, recurriendo además a consultorías específicas de apoyo, tanto a nivel de preinversión como de

⁷ <http://www.hehconstructores.com.ec/corporativa1.htm>

ejecución de obra, instrumentando gabinetes, instalaciones de obra, métodos, sistemas. y equipos de construcción asistidos por rigurosos programas de capacitación.

En el transcurso del año 2001, Bureau Veritas Quality International nos otorgó la certificación ISO 9001: 2000, ANVASQ Q 9001: 2000. para la CONSTRUCCION DE PROYECTOS DE RIEGO Y DRENAJE CON CANALES REVESTIDOS DE HORMIGÓN SOBRE TERRAPLENES Y/O TERRENO NATURAL. Además fuimos ganadores del PRIMER LUGAR EN CALIDAD Y PRESTIGIO otorgado por el Instituto de Calidad y Prestigio, S.A. de C.V. de México en encuesta realizada entre el público consumidor.

Los programas que al momento se ejecutan son:

- ✓ Sistema de administración de carreteras para concesiones.
- ✓ Sistema de Gerencia de mantenimiento vial.
- ✓ Reciclaje de pavimentos en frío y en sitio, con equipos de alto rendimiento.
- ✓ Producción de micro pavimentos.
- ✓ Utilización de asfaltos modificados
- ✓ Producción y colocación de hormigón hidráulico con sistemas auto deslizantes
- ✓ Perforación y soportes para tunelería.
- ✓ Producción de hormigón compactado con rodillo.
- ✓ Producción de mezclas de suelo - cemento.

Procesos acompañados de planes de aseguramiento y control de la calidad, en proceso de certificación, monitoreados en obra y operación; constituyen una eficaz ayuda para los mandos de la empresa y para los clientes; ofreciéndoles una rápida respuesta frente a necesidades durante la programación y ejecución de obras.⁸

AGROINDUSTRIA

Como parte de un esquema que pretende la diversificación de productos exportables no tradicionales, HIDALGO e HIDALGO S.A., ha incursionado exitosamente en el sector agroindustrial a través de edificaciones e infraestructuras desarrolladas e

⁸ <http://www.hehconstructores.com.ec/tecnologia.htm>

implementadas bajo las normas y estándares de calidad que rigen todos y cada uno de los proyectos en los incursiona.

Las infraestructuras de cultivo de flores para exportación, así como las naves industriales, fueron desarrolladas conforme a las exigencias de la técnica moderna.

En el sector camaronero, por su importancia para el país y el potencial desarrollo que comporta, ha representado un campo de incursión para HIDALGO e HIDALGO S.A. utilizando técnicas especializadas en la detección de riesgos, como el de la mancha blanca, así como para el crecimiento y desarrollo de un camarón sano y muy apetecido en el mercado internacional.⁹

Desde 1990 la Constructora JOSANC S.A. se ha destacado por la importancia de sus proyectos. La empresa ha tenido una larga trayectoria con clientes satisfechos por su calidad, técnica constructiva, seriedad y cumplimiento de sus obras. Ha sido pionera e innovadora en diseño y detalles que han marcado la diferencia.

JOSE SANTOS C. un profesional de notable experiencia y profundo conocimiento en estructuras y cálculo, ha hecho de JOSANC S.A. una de las empresas mejor reconocidas de Esmeraldas y del País.

La empresa se ha desarrollado formando un gran equipo con aporte de gente joven, abierta y creativa con capacidad de satisfacer a clientes clásicos y modernos, ofreciendo una variedad de proyectos para diferentes niveles socioeconómicos con lo mejor en diseño, planificación, construcción, y acabados de primera.

JOSANC es una empresa pionera de la ciudad de Esmeraldas, en el sentido que es formada y constituida por un ciudadano Esmeraldeño, lo que dinamiza y abarata costos, eliminando intermediario.¹⁰

Misión:

⁹ <http://www.hehconstructores.com.ec/agroindustria.htm>

¹⁰ <http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion>

Realizar trabajos que excedan las expectativas de nuestros clientes para lograr promovernos y consolidarnos como una empresa líder en el mercado de la construcción. Fomentar siempre el desarrollo del personal dentro de la organización, mejorando su calidad de vida.

Visión:

Ser la empresa líder en asesoramiento para la construcción de obras civiles en la ciudad y Provincia de Esmeraldas, realizando nuestro trabajo con alta calidad satisfaciendo las necesidades del cliente a través del mejoramiento, eficacia y profesionalismo continuo.¹¹

ARENERA ANROPEVI CIA. LTDA.

Somos una Empresa dedicada a la explotación, distribución y transporte de material Pétreo, el cual lo hacemos con Moderna Maquinaria para satisfacer a nuestros clientes para ello también contamos con una moderna flota de camiones de las siguientes capacidades 11m³ ,14 m³ , 20 m³ ,22 m³, y para la selección y clasificación contamos con 3 Modernas Plantas.

Ventajas que destacan Tiempo de Permanencia ligada directamente a la experiencia en el Mercado nos hace líderes en el Área de explotación y comercialización de Material Pétreo.

Somos propietarios de concesiones Mineras lo que hace seguro la entrega de material.

Historia

30 años en el mercado de Distribución de Material Pétreo

Misión

Entrega puntual del material a nuestros clientes.

¹¹ <http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion>

Visión

Tratar de satisfacer las necesidades de nuestros clientes por medio de un control de calidad.¹²

2.1.3 Fundamentación

Fundamentación científica y técnica

Orígenes del suelo

El suelo es el proceso constituido, biológicamente activo, que se despliega en la superficie de los terrenos brotados por la influencia de la intemperie y de los seres vivos. Constituye una frágil capa de materiales no consolidados orgánicos e inorgánicos, que envuelve la mayor parte de la superficie y que ha pasado por transformaciones debido a las consecuencias ambientales del clima (temperatura y agua), las secuelas que dejan los macro y microorganismos, la topografía, el tipo de material rocoso y el tiempo cronológico. (ALMOROX, BERMUDEZ, & RAFAELLI, 2010) (ESPAÑA, 2010)

Pero para se realice esta transformación, es primordial un largo y complejo proceso de desintegración de las rocas, en el cual se ven envueltos agentes físicos, químicos y biológicos. La influencia de estos estimula la desintegración de los minerales que, mezclados con los restos de animales y plantas en forma de materia orgánica, producen el suelo. (HERNÁNDEZ & IRÁN, 2010) (AIRA TOUZÓN, 2008)

El suelo puede crearse y desarrollarse por las bondades de la mayor parte de los materiales rocosos, siempre que duren en una posición fija, el periodo suficiente para lograr que se cumplan las anteriores etapas.

La conformación de un suelo es: la distribución o proporciones que muestran los diversos volúmenes de las partículas sólidas que lo constituyen, y son:

- Materiales finos (arcillas y limos), de gran cantidad en relación a su volumen.
- Materiales medios, formados por arena.

¹² <http://anropevi.com/quienessomos.htm>

- Materiales gruesos, entre los que se encuentran pedazos de la roca madre, aún sin degradar, de tamaño variable, o áridos gruesos.

Tipos de Rocas

Este factor hace referencia a los diversos materiales rocosos y minerales que constituirán al suelo. En general las rocas que forman el suelo se clasifican en rocas ígneas, rocas sedimentarias y rocas metamórficas. (ESPAÑA, 2010)

Las rocas ígneas se originan cuando lava, se enfría y se solidifica bajo la superficie como rocas intrusivas o plutónicas, o en la superficie como rocas extrusivas o volcánicas. Comúnmente las rocas ígneas, en unión con las metamórficas, son más convenientes que las sedimentarias. Por esta razón se aplican con más frecuencia en el sector de la construcción.

Las rocas ígneas componen alrededor del 95 % de la parte superior de la superficie terrestre, pero su gran abundancia es encubierta en la superficie de la Tierra, por una capa relativamente fina pero rica en rocas sedimentarias y metamórficas.

Se denominan rocas metamórficas a aquellas que están formadas por la presión y las altas temperaturas. Proviene indistintamente de la transformación de rocas ígneas y de rocas sedimentarias por proceso tardío de metamorfismo. A medida que estas rocas sufren altas presiones y altas temperaturas, de los componentes químicos existentes emergen gradualmente nuevos minerales que se cristalizan para crear la nueva roca.

Los áridos

Los áridos son pequeñas piezas granulares de material pétreo y su tamaño puede variar. Este material surge de la desintegración de las distintas rocas de la superficie terrestre, ya sea de manera natural o artificial. En este último caso operan los procesos de chancado aplicados en las plantas de áridos pertinentes.

Por lo general, la arena y la grava se obtienen directamente de los lechos o las riberas de los ríos, en cuyo caso prevalecen los elementos redondeados, mientras

que las rocas mayores tienen que ser procesadas antes de poder mezclarlas como agregados. El material que es procesado, pertenece especialmente a minerales de caliza, granito, dolomita, basalto, arenisca, cuarzo y cuarcita.

Clasificación de los Áridos

❖ Según sus fuentes

La primera clasificación que se le asigna a los áridos posee una estrecha relación con los orígenes desde donde son desenterrados, tomando en cuenta este factor tendremos áridos que provienen de:

a) Fuentes renovables

Son aquellas que constantemente son reabastecidas por materiales pétreos provenientes de otros lugares o procesos.

- **Por escurrimiento de agua:** Se evidencian en los ríos en épocas de lluvias y deshielos y en los lagos y mares, fruto de corrientes internas de agua y la gestión de las olas. La frecuencia de estos fenómenos es primordialmente alta (al lo menos una vez al año en circunstancias normales).
- **Por avances de glaciares:** El reabastecimiento de estos depósitos tienen una frecuencia a muy largo plazo (siglos) y no tienen importancia en el periodo de la vida humana.
- **Por acción del viento:** La renovación, producto del viento es casi constante pero indiscutiblemente se da solo en depósitos arenosos y de muy escasa utilidad como árido.
- **Por gravedad y sismos:** Estos fenómenos provocan nuevos depósitos en los yacimientos situados a los pies de los taludes de cerros y montañas y en los conos que se crean en la salida de estrechas gargantas rocosas hacia áreas francas e inclinadas.

b) Fuentes no renovables

Representan las canteras y los yacimientos sedimentarios situados fuera de los cauces actuales (pozos).

❖ Según el modo de extracción

Esta clasificación esencialmente está hecha a razón de la tecnología utilizada, la demanda del sector y de la calidad del material necesitada.

a) Extracción Artesanal

Se define por el inexistente uso de la tecnología en la extracción, aquí los trabajadores efectúan solo una clasificación del material pétreo a partir de su granulometría. Esta acción se desarrolla primordialmente en términos donde la demanda no justifica la inversión en maquinaria y equipos sofisticados. Esta clase de explotación se realiza especialmente en riveras de ríos y casi siempre de manera ilegal. (AIRA TOUZÓN, 2008)

b) Extracción Mecanizada

Hace referencia a la explotación fabril del material, muy aparte de su origen o ubicación. La característica primordial de esta clase de extracción es que se lleva a cabo con el apoyo de maquinaria y equipos que pretenden obtener alta producción en periodos reducidos.

En la extracción industrializada de áridos se pueden diferenciar dos tipos de explotación, y se realizan en base a la existencia o no de agua en el área de la extracción, de esta manera tenemos la extracción industrializada superficial y extracción industrializada bajo la superficie del agua.

❖ **Según su uso**

a) Como producto final o aplicación directa

Son los usos que se le otorgan a los áridos, tal como se manifiestan después de su extracción y procesamiento.

Aquí hallamos por ejemplo, el uso en defensas de los ríos, terraplenes, pedraplenes, carpetas de rodadura, bases y sub-bases granulares, balasto, drenes, mampostería de piedra, rellenos estructurales.

b) Como materia prima

Hace referencia a la utilización de los áridos como parte integral de una mezcla con otros productos, dando como resultado un material completamente distinto.

Aquí podemos observar su uso en hormigones, morteros, mezclas asfálticas, bases granulares tratadas; teniendo los pétreos en cada uno de los casos, particularidades especiales significativos para la obtención de un buen producto final.

Clasificación de los áridos según su forma y textura superficial

Estas características son de gran importancia por la conducta que asumen en las mezclas o cuando proceden independientemente, ya que afectan directamente a las estructuras que constituyen. Según algunos análisis, se menciona que la forma de la partícula es controlada por dos bondades relativamente independientes, redondez y esfericidad.

a) Redondez

Es una cualidad que depende de la agudeza relativa de las aristas y vértices del grano. La redondez es función de dos contextos de la roca original: la resistencia mecánica y resistencia a la abrasión y de la cantidad y tipo de procesos de desgaste que han intervenido en la partícula.

Es casi imposible efectuar estas mediciones por lo que es común usar términos como:

- ✓ **Angular:** Leve rasgo de desgaste a lo largo de la extensión de las partículas.
- ✓ **Sub angular:** Manifiesto de un poco de desgaste en las caras y aristas. Las caras se hacen insensibles.
- ✓ **Sub redondeado:** Existe un gran desgaste. El área de las caras disminuye notablemente.
- ✓ **Redondeada:** Hay fuerte desgaste. Casi no se evidencian las caras originales.
- ✓ **Muy redondeada:** No existen caras originales.

b) Esfericidad

Es el nivel de aproximación de la forma de la partícula a una esfera. Su nivel de esfericidad es deber de la naturaleza y estructura de la roca original. Depende además de la correlación entre el área superficial y el área de la partícula, los largos relativos de sus ejes principales, la velocidad de acomodo y la razón entre el volumen real de la partícula y el volumen de la esfera circunscrita.

De acuerdo a estos conceptos, se precisan los siguientes tipos de partícula:

- ✓ **Partícula cúbica:** Cuando las extensiones de sus tres lados son muy parecidas o iguales.
- ✓ **Partícula alongada (aguja):** Cuando sus dos de sus ejes principales son muchos más largos que el tercero.
- ✓ **Partícula aplanada (escama):** Cuando dos de sus ejes principales son mucho más largos que el tercero.
- ✓ **Partícula lajeada (laja):** Cuando la mayor dimensión de la partícula es varias veces mayor que su dimensión menor.

c) Textura superficial

Es el nivel relativo de lisura de las caras y superficies de los átomos. Depende del pulimiento que ha conmovido a la partícula y el tipo de rigidez que evidencia. El grado de lisura es fruto de la naturaleza, estructura y textura de la roca original.

Concretamente depende esta propiedad del endurecimiento de la roca, tipo y tamaño de las partículas, estructura y textura de los poros. Las diversas texturas se detallan a continuación:

Árido de canto rodado. Los átomos no tienen caras frescas ni rugosas. Todo el perímetro de la superficie es liso. Se localizan en depósitos sedimentarios del tipo fluvial o marítimo con arrastre característicamente largo o abrasivo.

Figura 1

Árido rodado



Fuente: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2011/bmfciu.76e/doc/bmfciu.76e.pdf>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Árido chancado: las partículas tienen caras frescas y muy rugosas, a razón de las fracturas producidas por los impactos en las chancadoras.

Figura 2

Árido chancado



Fuente: <http://aridossantiago.blogspot.com/2011/08/gravilla-chancada-bajo-34.html>
Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Clasificación de los áridos según el tamaño de sus granos

- a) **Arena.**- La arena es un conjunto de pequeños átomos de rocas disgregadas. Su tamaño oscila de los 0,063 a 5 Mm. de diámetro. Las partes menores de denominan arcillas o limos. Estas asimismo se clasifican en finas, medias y gruesas.

Figura 3

Arena



Fuente: http://www.alguibama.org/Proyectos/Realizados/centro_social/construccion_centro_E.htm
Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

- b) Gravilla.-** Son átomos rocosos cuyo tamaño varía desde los 5 a los 20 Mm. de diámetro. Se crean por desintegración natural o por trituración de la roca.

Figura 4
Gravilla ¾"



Fuente: <http://nehuengroup.cl/>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

- c) Grava.-** Son átomos rocosos cuyo tamaño oscila desde los 20 a los 40 Mm. de diámetro. Se crean por quebrantamiento natural o por trituración de la roca.

Figura 5
Grava 2 A 5



Fuente: <http://www.jetsl.cat/es/buscador/gravilla-redonda-25/>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

d) Grava gruesa.- Estos áridos pertenecen esencialmente a las especificaciones alemanas. De diámetro mayor a 50 mm. Este material no se encuentra frecuentemente en nuestro país en forma natural y debe ser creado artificialmente a través de un sistema fabril de clasificación.

Figura 6
Grava gruesa



Fuente: http://es.123rf.com/photo_12295280_grava-gruesa-para-trabajos-de-hormigon-de-fondo.html

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Clasificación de los áridos según el lugar de extracción

Los planes de extracción se pueden clasificar en cuatro compendios dependiendo del sitio del yacimiento.

a) Extracción en bancos areneros

Se retira el material fino desde un río valiéndose de la fuerza de arrastre de este, el que se deposita en estos bancos de forma artificial.

Figura 7

Fotografía al momento de la extracción en Mina



Fuente:

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6155/1/37148_1.pdf

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

b) Extracción en cauces de ríos

Concierno a la explotación del material desde cauces y riveras de ríos donde se colocan los pétreos debido al arrastre que produce el escurrimiento del agua.

Figura 8

Carga de un falucho en una planta de extracción desde cauce de río.



Fuente: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmficis7181g/doc/bmficis7181g.pdf>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

c) Extracción en pozos secos

La obtención de áridos desde pozos es la que se efectúa fuera de un cauce, como resultado de un relleno aluvial en el valle (material sedimentario).

Figura 9

Extracción desde pozos seco



Fuente.- <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmfcis7181g/doc/bmfcis7181g.pdf>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

d) Extracción en canteras

La obtención de áridos desde canteras se refiere a la explotación de las formaciones rocosas. Aquí los materiales se obtienen desde cerros a través del uso de explosivos.

Figura 10

Extracción de áridos desde canteras



Fuente.- <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmfcis7181g/doc/bmfcis7181g.pdf>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

PROCESO PARA LA EXTRACCIÓN DE MATERIALES PÉTREOS

Destape y remoción de la capa vegetal

Como parte del proceso de explotación de la cantera y en concordancia con sus normas técnicas que lo regulan así como de la seguridad minera se lo establecerá mediante la creación de bancos, debido a las irregularidades que presenta como característica el suelo de dicha cantera, con ello se procede a programar las acciones del destape de la capa vegetal en sitios determinados para su manejo posterior en la fase de reforestación del suelo.

No obstante cuando dichos materiales son de fácil extracción y se hallan en una zona amplia y plana se lo despliega a través de la explotación a un solo nivel, se parte en seguida con el desprendimiento de la capa vegetal.

Explotación por pisos a cielo abierto

Figura 11

Explotación a cielo abierto



Fuente: <http://www.defendiendoregaliasguajira.blogspot.com/>

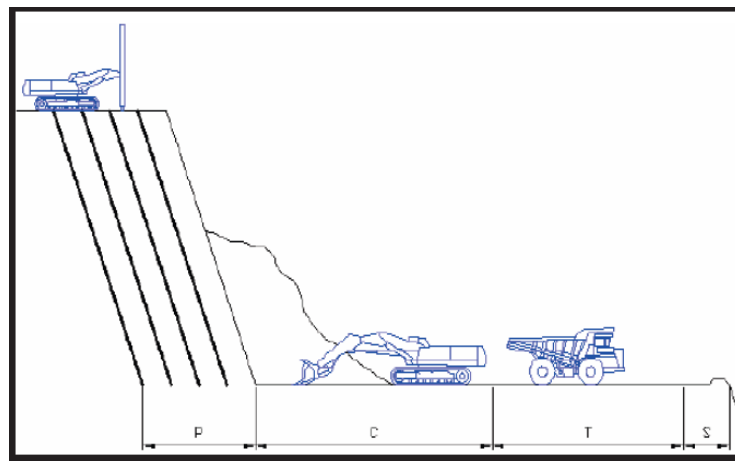
Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Esta clase de explotación de canteras se lo realiza en aquellas zonas con una morfología rugosa y con múltiples variaciones de altura, fundamentalmente en macizos rocosos o quebradas.

Las terrazas o bancos son trazados en forma descendente o a su vez de manera ascendente, los espacios de la zona se lo establecen en función del equipo e infraestructura que se tenga que emplear para que no entorpezca su movilización.

Figura 12

Ancho de un banco de cantera y distribución de espacio para maquinas.



Fuente: Tesis Ernesto Reina, <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/6169>.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Trabajos de extracción del material

En tercera instancia se observan los trabajos de extracción del material el cual se lo lleva a cabo mediante las maquinas de remoción, pero de presentarse una zona de trabajo muy difícil para la explotación se concurre a la utilización de explosivos, y en yacimientos de tipo industrial de donde se obtienen las rocas ornamentales se emplea el uso de la maquinaria de tipo cortante o hilo helicoidal.

Figura 13
Voladura de rocas



Fuente.- http://www.mch.cl/revistas/index_neo.php?id=1618

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Control de explotación

Topográficos

Uno de los requisitos fundamentales para comenzar las actividades de explotación se encuentran los planos topográficos de la cantera los cuales se tienen que actualizar mínimo, unas dos veces por año, dependiendo del progreso en la explotación, estos mapas contienen escalas que van de 1: 1000, 1: 500, 1: 200, son realizados por los ingenieros o topógrafos que contienen información geológica puntualizada. (GONZÁLES CABEZAS, 2010 España)

Avance de la explotación

En el cumplimiento de las actividades de extracción del material se debe tener un control diario, semanal y mensual de la producción obtenida en la cantera, sea esta en metros cúbicos o en toneladas, así mismo tanto de la venta, como del almacenamiento o stock, reservas explotables de la cantera, volúmenes de materiales en bruto, triturado y seleccionado.

Elaboración de los reportes de producción

Cuando la cantera entra en un tiempo de producción máximo es importante certificar la existencia de las materias primas de forma actualizada para la planificación de las reservas, que comúnmente se debe dar una vez al año.

Equipos y herramientas para la explotación de materiales pétreos

Con el avance de la tecnología la maquinaria utilizada para la obtención y explotación de material pétreo ha ayudado considerablemente en las tareas que usualmente se las realizaba casi con la única intervención de la mano de obra, por ende también se ha logrado aumentar la producción en metros cúbicos diarios, se ha dado un alto aprovechamiento de la materia prima y lo más substancial la disminución del costo de producción.

TRACTOR O BULLDOZER

Son algunos los usos que se le otorgan a este tipo de tractor ya que se consuman las tareas de limpieza y remoción de la capa vegetal, desbroce, composición de terrazas o bancos, apertura de caminos para el arrastre de material que se va a transformar.

Figura 14
Bulldozer



Fuente: <http://www.arqhys.com/construccion/bulldozer.html>.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Cargadora frontal

Su utilización será aplicada en el despacho del material por razones de venta o almacenamiento para la bodega de Ibarra así como el suministro a las correas transportadoras del material en bruto que proveerán a la planta de trituración y clasificación del material.

Figura 15

Cargadora Frontal, Latacunga.



Fuente.- <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmfcis7181g/doc/bmfcis7181g.pdf>.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Volquetas

La forma de transportación en las canteras o tajos abiertos se las hace mediante el uso de volquetas, tal como lo hace RUNESA S.A.

Figura 16

Vehículos, maquinarias y equipos utilizados en la producción y transporte de materiales pétreos.



Fuente.- Tesis Ernesto Reina, <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/6169>.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Plantas de trituración

Dados los las multiples ventajas que proporcionan las maquinarias con una acertada tecnología se obtiene un proceso productivo eficaz con las plantas trituradoras que eliminan una cierta parte del proceso de trituración es decir que anteriormente se requería de: alimentadora, trituradora primaria, trituradora secundaria, cribas y bandas o correas transportadoras, en la actualidad gracias a los beneficios de la tecnología se puede optimizar mediante las trituradoras que a continuación se presentan con mejor uso en la industria minera.

Figura 17

Planta de Trituración y selección de los materiales.



Fuente: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2011/bmfciu.76e/doc/bmfciu.76e.pdf>.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Trituradora de mandíbulas

La trituradora de mandíbulas es considerablemente utilizada en la industria minera y en el reciclaje, canteras y de manejo de materiales. Existen varias clases de trituradoras de mandíbula. La trituradora de mandíbula es apropiada para la enseñanza primaria y secundaria de trituración con un consumo bajo de energía y de mantenimiento viable.

Figura 18

Trituradora de mandíbula



Fuente:<http://www.viarural.com.ar/viarural.com.ar/insumosagropecuarios/agricolas/maquinariavial/terex/demolicion-trituracion/trituradoras-pegson-1180-premiertrak.htm>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Trituradora de impacto

Esta trituradora se emplea principalmente en la trituración de bloques grandes y medianos, materiales pequeños como roca o piedra. La trituradora de impacto puede triturar el material con tamaño máximo de la trituración menos de 500m m y la intensidad menos de 360 MP.

El material final posee formas cúbicas y son equipos excelentes para el campo de la construcción, de la carretera, del agua y de la construcción de la electricidad.

Figura 19
Trituradora de impacto



Fuente.-<http://www.trituradoras-machacadora.mx/blog/trituradora-por-impacto-terek-terex-pegson-planta-impacto-trituracion.html>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

FUNDAMENTACIÓN METODOLÓGICA

Mejoramiento continuo

Lograr el mejoramiento de un proceso, quiere decir cambiarlo para hacerlo aún más eficaz, eficiente y adaptable, qué cambiar y cómo cambiar esta sujeto al enfoque específico del empresario y del proceso.¹³

La gestión de la calidad integral demanda de un proceso constante, que será denominado Mejoramiento Continuo, en el cual la perfección nunca se alcanza pero siempre se busca.

El Mejoramiento Continuo es un proceso que delinea muy bien lo que es la esencia de la calidad, es decir muestra exactamente lo que las empresas necesitan hacer si desean ser competitivas a través del tiempo.

¹³ HARRINGTON, H. James. (1993). Mejoramiento de los procesos de la empresa. Editorial Mc. Graw Hill Interamericana, S.A. México. Pág. 214

LA IMPORTANCIA DEL MEJORAMIENTO CONTINUO

Lo importante de esta estrategia gerencial reside en que con su aplicación puede ayudar a transformar las debilidades y consolidar las fortalezas de la empresa.

Mediante el mejoramiento continuo se consigue ser más productivos y competitivos en el sector al cual pertenece dicha empresa, por otra parte las organizaciones deben examinar los procesos que se han utilizado, de tal forma que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o repararse; como consecuencia de la utilización de esta estrategia puede ser que las empresas crezcan dentro de su industria hasta lograr ser líderes en el mercado.

Ventajas del mejoramiento continuo

- El esfuerzo reside en ámbitos organizativos y de sistemas puntuales.
- Alcanzan mejoras en un corto plazo y efectos visibles.
- Si existe reducción de productos defectuosos, trae como resultado una disminución en los costos, como consecuencia de un consumo mínimo de materias primas.
- Aumenta la productividad y direcciona a la organización hacia la competitividad, lo cual es de gran importancia para las presentes organizaciones.
- Aporta a la adaptación de los procedimientos a los avances tecnológicos.
- Permite excluir procesos repetitivos.

Desventajas del mejoramiento continuo

- Cuando el mejoramiento se agrupa en un área específica de la organización, se pierde la perspectiva de la interdependencia que hay entre todos los colaboradores de la compañía.
- Demanda de un cambio radical en toda la organización, ya que para alcanzar el éxito es necesario la intervención de todos los integrantes de la organización y a todo nivel.

- Evidenciado de que los gerentes en la pequeña y mediana empresa son muy conservadores, el Mejoramiento Continuo se hace un proceso a largo plazo.
- Hay que realizar inversiones significativas.

¿Por qué mejorar?

Los clientes son las agentes más importantes dentro de una empresa y por lo ende el personal debe trabajar con el único propósito de satisfacer las necesidades y deseos de ellos. Son el eje principal de la organización, es decir, es la razón de ser de ésta, por lo tanto merecen el mejor trato y toda la atención necesaria.

El motivo por el cual los clientes prefieren productos del extranjero, es la actitud de servicio de los empresarios ante los reclamos por errores que se comentan: ellos reconocen sus errores como algo muy normal y se excusan ante el cliente, para ellos el cliente siempre tiene la razón.

El proceso de mejoramiento

La búsqueda de la excelencia constituye un proceso que se fundamenta en tomar un nuevo reto cada día. Dicho proceso debe ser creciente y paulatino. Debe concentrar todas las actividades que se ejecuten en la empresa en todas las jerarquías.

El proceso de mejoramiento es un medio efectivo para producir cambios positivos que van a permitir economizar dinero tanto para la empresa como para los clientes, ya que los errores de calidad significan dinero.

De igual forma este proceso involucra la inversión en nuevas maquinaria y equipos de alta tecnología más eficaces, el mejoramiento de la calidad del servicio a los clientes, el aumento en los niveles de desempeño del recurso humano por medio del aprendizaje continuo, y la inversión en investigación y desarrollo que consienta a la empresa estar al día con las nuevas tecnologías.

Actividades básicas de mejoramiento

De acuerdo a una investigación en los procesos de mejoramiento llevados a la práctica en diversas empresas en Estados Unidos, Según Harrington (1987), existen diez acciones de mejoramiento que deberían formar parte de toda empresa, sea grande o pequeña:

Compromiso de la alta dirección:

El proceso de mejoramiento debe comenzar desde los principales dirigentes de la empresa y debe ir en aumento en función del grado de compromiso que éstos alcancen, es decir, en el compromiso que pongan por superarse y por ser cada día mejor.

Consejo directivo del mejoramiento:

Está formado por un grupo de directivos de primer nivel, quienes analizarán el proceso de mejoramiento productivo y trataran de adaptarlo a las necesidades de la empresa.

Participación total de la administración:

El departamento de administración es un equipo de agentes responsables de la implantación del proceso de mejoramiento. Eso involucra la intervención activa de todos los ejecutivos y supervisores de la organización. Cada directivo debe participar en un curso de capacitación que le permita conocer nuevos esquemas de la compañía y los métodos de mejoramiento respectivos.

Participación de los empleados:

Una vez que el conjunto de administradores esté capacitado en el proceso, se ejecutarán las condiciones para involucrar a los integrantes de la empresa.

Esto lo lleva a cabo el gerente o Directivo superior de cada departamento, quien es responsable de instruir a sus dependientes, utilizando las técnicas que él aprendió.

Participación individual:

Es primordial desarrollar sistemas que ofrezcan a todos los individuos los canales para que contribuyan, sean evaluados y se les reconozcan sus contribuciones personales en beneficio del mejoramiento.

Equipos de mejoramiento de los sistemas (equipos de control de los procesos):

Toda acción que se repite una y otra vez es un proceso que puede controlarse.

Para esto se realizan diagramas de flujo de los procesos, después se le provee de mediciones, controles y bucles de retroalimentación. Para la aplicación de este proceso se debe contar con un solo sujeto responsable del funcionamiento completo de dicho proceso.

Actividades con participación de los proveedores:

Todo proceso exitoso de mejoramiento debe llevar en cuenta a las aportaciones de los proveedores.

Aseguramiento de calidad:

Los recursos para el aseguramiento de calidad, que aportan a la solución de problemas concernientes a los productos, deben reorientarse hacia el control de los sistemas que contribuyen a mejorar las operaciones y así impedir que se presenten problemas.

Planes de calidad a corto plazo y estrategias de Calidad a largo plazo:

Cada empresa debe establecer una estrategia de calidad a largo plazo. Luego debe asegurarse de que todo el equipo administrativo comprenda la estrategia de tal forma que sus colaboradores puedan realizar planes a corto plazo detallados, que

aseguren que las actividades de los grupos coincidan y respalden la estrategia a largo plazo.

Sistema de reconocimientos:

El proceso de mejoramiento busca cambiar la manera de pensar de las personas acerca de los errores. Para ello existen dos formas de reforzar la aplicación de los cambios anhelados: sancionar a todos los que no consigan hacer bien su trabajo todo el tiempo, o recompensar a todos los colaboradores y grupos cuando logren una meta o realicen una importante contribución al proceso de mejoramiento.

Necesidades de mejoramiento

Los Directivos de las empresas son los esenciales responsables de un avanzado éxito en la organización o al contrario del fracaso de la misma, es por esto que los socios delegan toda responsabilidad y confianza al presidente, teniendo en cuenta su capacidad y un buen desenvolvimiento como administrador, capaz de resolver cualquier tipo de problema que se pueda presentar y lograr favorablemente el éxito de la empresa. En la actualidad, para muchas empresas la palabra calidad simboliza un factor muy substancial para el logro de los objetivos planteados. Es necesaria la realización de un análisis completo y minucioso de la empresa, para tomar la decisión de establecer un estudio de necesidades, si así la compañía lo requiere.

Es importante indicar, que para que un proceso de mejoramiento tenga éxito, va a depender directamente del alto grado de respaldo dado por el equipo que conforma la dirección de la compañía, para esto el Gerente está en el deber de requerir las opiniones de cada uno de sus empleados que conforman el equipo de administración y de los jefes departamentales de la empresa.

Los empleados deben comprender que el Gerente tiene pensado llevar a cabo la implantación de un proceso que favorezca a toda la empresa y además, pueda facilitar a los empleados con mejores herramientas para el buen ejercicio de sus

trabajos. Se debe tener claro, que en cualquier circunstancia, la calidad de servicio de la empresa es responsabilidad de la directiva.

Antes de la última decisión de establecer un proceso de mejoramiento, es necesario calcular un aproximado de los ahorros permisibles. Se comienza realizando un examen minucioso de los porcentajes correspondientes a costos de mala calidad, además, de los ahorros en costos; el proceso de mejoramiento involucra un aumento en la productividad, disminución de ausentismo y mejoramiento de autoestima. Es primordial recalcar que una producción de mejor calidad va a mostrar la conquista de una mayor proporción del mercado.

Para alcanzar las cifras de estos ahorros, en el transcurso de los primeros años, la compañía tendrá que invertir un mínimo porcentaje del costo del producto, para llevar a cabo el proceso de mejoramiento; posterior a esta inversión, el costo por el mantenimiento del programa resultará insignificante.

Por otra parte, para comprobar el funcionamiento eficaz del proceso de mejoramiento no sólo es necesario contar con el respaldo de la presidencia, sino con la intervención activa de ella. El Gerente debe medir particularmente el grado de avance y recompensar a todas aquellas personas que de una u otra forma aporten notablemente y efectuar observaciones a quienes no contribuyan con el éxito de dicho proceso.

Una forma muy eficaz de comprobar si el equipo de administradores, en general atribuye la necesidad de mejora, consiste en llevar a cabo un tanteo de opiniones entre ellos. La elaboración del tanteo va a ayudar a revelar cómo el grupo gerencial considera a la empresa y cuánto piensan que debe mejorar. Se pueden elaborar diversas interrogantes:

¿Qué tan buena es la cooperación de las personas?

¿Qué tan buena es la cooperación de los departamentos?

¿Qué tanto preocupa a la gerencia la calidad de trabajo?, entre otras.

No obstante, pueden incluirse temas como: la comunicación, la organización y la productividad; tomando en consideración que el valor del tanteo va a depender únicamente de la honestidad en las respuestas por parte de los integrantes.

Política de calidad

La clave del éxito del proceso de mejoramiento es la delineación de una adecuada política de calidad, que pueda detallar con precisión lo esperado de los trabajadores; así como también de los productos o servicios que sean ofrecidos a los clientes. Dicha política requiere de la debida autorización del gerente.

La política de calidad debe ser compuesta con el objetivo de que pueda ser aplicada a las actividades de cualquier empleado, de la misma manera podrá aplicarse a la calidad de los productos o servicios que la empresa brinda.

También resulta conveniente establecer claramente los estándares de calidad, y así poder abarcar todos los aspectos que están en función al sistema de calidad. Para proceder al establecimiento de esta política, es preciso que los trabajadores posean los conocimientos requeridos para saber de las demandas de los clientes, y de esta forma poder brindarles excelentes productos o servicios que satisfagan o excedan sus expectativas.

EL MÉTODO DE BENCHMARKING COMO UNA ALTERNATIVA PARA MEJORAR LOS PROCESOS.

El benchmarking es un proceso sistemático y continuo para valorar los productos, servicios y la dinámica del trabajo de las empresas que figuran ser representantes de las mejores técnicas, con el objetivo de efectuar mejoras en los procedimientos de las compañías.

El método de benchmarking se puede definir como un proceso estructurado. La estructura de este método llamado benchmarking suele producirse por la ejecución de un mecanismo de proceso, es decir poco a poco. Por ejemplo: las imágenes que

se producen en mi mente cuando pienso en procesos estructurados o en los mecanismos que ellos crean son continuidades de cajones y flechas – usualmente demasiadas como para recordarlas. No obstante, un proceso estructurado no debe sumar dificultades a una idea simple. Y esta estructura no debe interferir en el transcurso del proceso; por ejemplo, suprimir la fase número once de un proceso de catorce fases no hace que el proceso fracase necesariamente. En conclusión, un modelo de proceso no lleva menos de dos décadas de existencia.

POR QUÉ EL USO DE UN MODELO DE PROCESO

Los modelos de proceso tienen dos características básicas que los hacen ventajosos cuando se utilizan adecuadamente. Ellos proveen de una estructura y un lenguaje común. (MANAGEMENT, 2010)

Estructura

Como todos sabemos, antes de llevar a cabo la construcción de una casa, usted debe poseer una idea efectiva de cómo será cuando esta ya esté terminada. Usted debe saber cómo va a funcionar posterior a su construcción y la estructura esta relacionada con el uso planeado. Una vez que se termine la estructura de la casa, hay diferentes maneras de terminar la casa, con la finalidad de que esta refleje las preferencias, los gustos y el uso que le den sus dueños.

Aunque la estructura de dos casas puede ser muy parecida en cuanto a su fachada y su función, los bienes terminados, en este caso las casas, pueden cambiar considerablemente. Mientras se suplan las necesidades del dueño, verdaderamente no interesa cómo sea el acabado de la casa.

Similar a la estructura de una casa, es un modelo de proceso ya que este proporciona la base de referencia para su operación. Sobre dicha base, se hacen posibles todas las clases de variaciones, y el proceso se puede delinear a la medida para que se acomode a las demandas específicas de las personas, los grupos y las empresas que lo utilizan.

Cualquier clase de modelo de proceso de benchmarking debe suministrar una estructura apropiada para la proyección exitosa y la ejecución de la investigación de benchmarking. Además, debe ser lo bastante flexible como para alentar a la gente a transformar el proceso para que se acomode a sus necesidades y a las demandas del proyecto.

Un lenguaje común

Afortunadamente, los modelos facilitan mapas de acción y de comportamiento que cualquier empleado de la empresa puede manejar. Esos mapas detallan resultados lógicos de las actividades que, si se continúan, causan el resultado esperado, en este caso, una efectiva investigación de benchmarking.

Una vez que estos métodos sean determinados dentro de una empresa y la gente tenga experiencia con el proceso de benchmarking, sirven para diversas funciones. El modelo puede aportar para entender cualquier terminología que se necesite para la aplicación del proceso. Por ejemplo, el término reciclaje se emplea al final de algunos modelos de procesos de benchmarking para referirse al concepto de mejoramiento continuo y estimular el eslabonamiento de las acciones del benchmarking. La palabra reciclaje, por lo general, puede provocar varias imágenes en la mente de diferentes personas, pero ubicando la palabra en el contexto de un modelo de benchmarking le ayuda a la gente a interpretar el concepto requerido de la palabra.

Metas o fines

- Hallar y comprender las acciones que les ayudarán a conseguir nuevos estándares de desempeño.
- Conferir poder a sus colaboradores para que avancen hacia el cambio en las experiencias de trabajo existentes.
- Basar sus objetivos en una orientación externa.

- Congregar a toda la organización en los objetivos de negocios trascendentales.

Desarrollo de un proceso genérico de benchmarking

Requisitos para un modelo exitoso de benchmarking

Surgen cuatro líneas de conducta generales:

1. Seguir una sencilla sucesión de actividades:

Conserve el modelo de proceso lo más básico posible. No le añada pasos al proceso por apego a la “superioridad numérica”. Catorce pasos no son precisamente mejores que seis. Si bien cada una de estas empresas tenía modelos de procesos con un número inestable de pasos o fases, un estudio básico de sus modelos lanzó resultados no muy extraordinarios. La mayoría de las conductas y funciones propuestas por estos modelos eran prácticamente intercambiables.

El mensaje primordial aquí no se trata de los términos o ciclos o fases o de la cantidad de ciclos o fases sino de la claridad. Tal vez la mejor forma de calcular el nivel de claridad de un modelo de proceso es la destreza de las personas para explicárselo a otras personas, incluyendo la habilidad de explicar por qué es importante cada paso del proceso para el beneficiario. Otro aspecto del contexto de claridad, es la pericia del que escucha para entender el proceso y transformarlo en gestión.

2. Ponga importante énfasis en la planificación y en la empresa.

El segundo requisito es un importante énfasis en la planificación y la empresa de las actividades que se efectúan antes de cualquier efectivo contacto con el socio de Benchmarking. Los diferentes clases de actividades contenidas en esta parte del proceso consideran un claro entendimiento de las demandas del “cliente” del

benchmarking (cliente se refiere al usuario eventual de los datos de benchmarking), consecución de recursos convenientes (por ejemplo, de tiempo, de personal, financiamiento) para que el equipo de benchmarking pueda consumir su objetivo, elección de miembros del equipo de benchmarking e instrucciones a ese equipo, utilización de instrumentos y técnicas para una planificación eficaz del proyecto, desarrollo de instrumentos específicos para recopilar información antes de la verdadera recolección de datos, e implantación de protocolos apropiados que especifiquen conductas esperadas con los socios del benchmarking.

Las compañías de benchmarking hacen mucho énfasis en que estas acciones de planificación y organización no son prerrequisitos sino más bien segmentos integrales de los procesos de benchmarking. Indican que muchas personas nuevas en este proceso están ávidas por llegar al núcleo de él, es decir, congregarse a los socios y reunir los datos. No obstante, la mayoría de fracasos de benchmarking no se ocasiona por falta de colaboración de los socios del benchmarking sino por un incorrecto nivel de planificación de quienes lo realizaron.

Este énfasis en organización y planificación es notorio prácticamente en todos los modelos terminados del proceso de Benchmarking.

3. Emplee benchmarking enfocado en el cliente.

El benchmarking es un proceso que, como producto, provee información. Las organizaciones que lo aplican con éxito consideran el producto de información de benchmarking como cualquier otro tipo de producto. El producto tiene que suplir las necesidades del cliente para que sea admitido y probado. En este contexto todo producto de benchmarking tiene un cliente o un grupo de clientes. En algunos casos el cliente es la persona o el equipo que realmente efectúa el análisis de benchmarking. Pero cada cliente tiene un conjunto de requerimientos o expectativas acerca de los datos que necesita.

Un proceso de benchmarking orientado al cliente coloca un fuerte énfasis en establecer contacto con los clientes de benchmarking y en emplear algún tipo de proceso formal para determinar las demandas específicas de los clientes, acerca del proceso, del protocolo y de la información misma.

Es primordial que este contacto se establezca muy prontamente. Una de las ventajas clave del proceso basado en el cliente es que facilita dirección y crea un cúmulo de expectativas acerca de la manera en que la información se debe recopilar, notificar y utilizar.

Esta dirección les ayuda a quienes lo hacen a impedir que se malgasten sus esfuerzos (y los esfuerzos de sus socios) durante el período de investigación.

4. Conviértalo en un proceso genérico.

Esto significa que el proceso de benchmarking debe ser coherente en una empresa. Aunque debe haber alguna forma práctica en todo proceso para adecuar cierto nivel de diferenciación (recuerde el ejemplo de la estructura de la casa), no hay necesidad de un modelo especial de benchmarking para cada área, división o segmento de una empresa.

Muchas compañías se quejan de guerras internas de métodos. Cuando distintas partes de la empresa prueban desarrollar su propia versión “mejorada” del proceso, acostumbran a crear barreras entre sí, sin darse cuenta, el resultado es una disyunción de un lenguaje común organizacional de benchmarking.

Las empresas harían bien en considerar el desarrollo de un método común de proceso antes que se pierda el control de la situación.

Sin una orientación o alineación específica a cargo de una función corporativa o de alguna clase de comité interno, los colaboradores que se encargarán personalmente de empezar proceso por sí mismos.

Aunque esta iniciativa les consiente a los individuos, a los departamentos y a las divisiones o segmentos empezar el proceso, al término de este habrá falta de coordinación y posiblemente confusión entre los empleados y los socios del benchmarking. Las compañías que han pasado por esta experiencia (o están pasando) invitan enfáticamente a las empresas que son nuevas en el proceso del benchmarking a que desarrollen un modelo de proceso que sea coherente y genérico.

Además, las acciones de comunicación interna sobre el método de benchmarking, el apoyo para capacitación y facilitación y el manejo de bases de datos electrónica también deben ser controladas cada vez que se pueda.

TIPOS DE BENCHMARKING

POR SUJETO

Interno

Competitivo o externo

Funcional

POR METAS

Desempeño

Estratégico

Procesos

TIPOS DE BENCHMARKING POR SUJETO

INTERNO:

Sobre operaciones de negocios semejantes que se realizan en múltiples eslabones jerárquicos, departamentos o áreas especialmente en empresas.

COMPETITIVO:

Encaminado hacia los productos, servicios y mecanismos de trabajo de los competidores directos como las trasnacionales.

FUNCIONAL O GENÉRICO:

Dirigido a funciones y procesos comunes para muchas organizaciones, sin importar el sector de la economía a la que pertenezcan. Las empresas comparadas pueden o no ser competidores directos.

TIPOS DE BENCHMARKING POR METAS

DE DESEMPEÑO:

Identificación de quién se desenvuelve mejor, con base en evaluaciones de productividad. Conciernen todos los estudios cimentados en investigaciones, y los datos proceden tanto de competidores como de líderes funcionales.

ESTRATÉGICO:

Estableciendo convenios de benchmarking con un número limitado de organizaciones no competidoras en un intento por determinar las tendencias significativas capaces de suministrar una mayor apreciación de las oportunidades de mejoramiento potencial.

DE PROCESOS:

Significa investigar sobre los mejores procedimientos por medio de estudios personales y consideraciones de procesos comerciales clave, sin importar quienes sean los candidatos para las mejores prácticas.

Tabla 1
BENCHMARKING

Benchmarking es:	Benchmarking no es:
<ul style="list-style-type: none"> • Un proceso continuo 	<ul style="list-style-type: none"> • Un evento de un solo tiempo
<ul style="list-style-type: none"> • Un proceso de investigación que proporciona información valiosa 	<ul style="list-style-type: none"> • Un proceso de investigación que proporcione simples respuestas
<ul style="list-style-type: none"> • Un proceso de aprendizaje de los otros: una búsqueda pragmática de ideas 	<ul style="list-style-type: none"> • Copiar o imitar
<ul style="list-style-type: none"> • Un consumidor de tiempo, proceso de labor intensivo que requiere disciplina 	<ul style="list-style-type: none"> • Fácil y rápido
<ul style="list-style-type: none"> • Una herramienta viable que proporciona información útil para mejorar prácticamente cualquier actividad de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> • Una palabra rara o una novedad

Fuente: http://depa.fquim.unam.mx/amyd/archivero/TRABAJO7_2848.pdf

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

El modelo del proceso de Benchmarking de cinco etapas

Determinar a qué prácticas se le va a aplicar el benchmarking.

1. La primera etapa del proceso es identificar a los clientes

Para la información del benchmarking y sus requerimientos y determinar las prácticas específicas a los cuales se les va a hacer benchmarking. Definido esto, se procede a identificar y a asegurar los recursos necesarios (por ejemplo tiempo, presupuesto, personal) para llevar a cabo una exitosa investigación.

2. Formar un equipo de benchmarking.

Aunque el benchmarking puede ser manejado por individuos, la mayor parte de las aplicaciones de benchmarking son acciones ejercidas en equipo. El proceso de seleccionar, orientar y dirigir un equipo es la segunda fase importante del proceso de benchmarking. Los roles y los compromisos específicos se les otorgan a los elementos que conforman el equipo. Se emplean herramientas de administración de proyectos para asegurar que las labores de benchmarking sean claras para todas las personas involucradas y para que las etapas clave del proyecto sean identificadas.

3. Identificar a los socios del benchmarking.

La fase del proceso es identificar fuentes de información que se manejarán para reunir la información de benchmarking. Estas fuentes son empleados de compañías en que se emplea el benchmarking, asesores, analistas, entidades gubernamentales, literatura de administración y management, informes de otras organizaciones y bases de datos computarizadas por nombrar algunas. También se incluye en esta fase el proceso de caracterización de las mejores prácticas sectoriales y empresariales.

4. Recopilar y analizar la información de benchmarking.

Durante este ciclo del proceso, se escogen los métodos específicos de recopilación de la información. Es importante que los encargados de esta actividad sean peritos en el tema. Se congregan los socios del benchmarking, y se reúne la información de acuerdo con el protocolo determinado, y luego se sintetiza para hacer el análisis. La información se examina de acuerdo con las demandas del cliente original, y se determinan recomendaciones para la ejecución.

5. Actuar.

Estafase del proceso está influenciada por las demandas del cliente original y por los usos de la información de benchmarking. La actividad que se hace puede fluctuar entre producir un solo informe o producir un conjunto de recomendaciones para la instauración real del cambio, basado, al menos en parte, en la información resumida durante la investigación de benchmarking. Se incluyen cualesquiera fases siguientes o actividades adecuadas de seguimiento, incluyendo la continuación del proceso de benchmarking.

FUNDAMENTACIÓN SOCIO-ECONÓMICA

“El análisis externo está constituido por un conjunto de fuerzas y circunstancias que existen fuera de la organización y que potencialmente influyen en su desempeño”.¹⁴

Macro Ambiente

Dentro del macro ambiente se analizarán los siguientes factores:

- Factor Económico
- Factor Tecnológico
- Factor Político
- Factor Social

Factor Económico

El análisis económico se conforma de:

- Inflación.
- Tasas de interés.
- PIB.

Inflación. La inflación anual (febrero, 2013/ febrero/2012)

¹⁴ HITT Michael. Administración. Pearson Educación. México. 2006

La inflación, en economía, es el incremento generalizado de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado es el resultado del cálculo del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de clase media y baja, formada a través de una encuesta en los hogares.

Figura 20

Inflación al 2013



Fuente: BCE, http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflación.

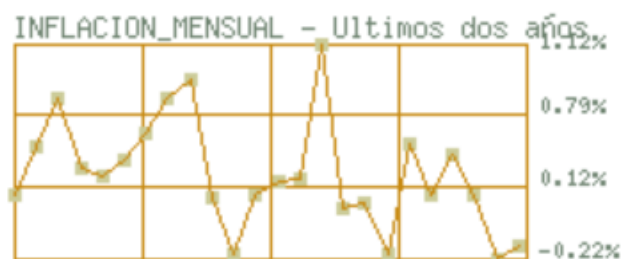
Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Máximo= 6.12% Marzo 31/2012

Mínimo = 2.68% Junio 30/2013

Figura 21

Inflación mensual



Fuente: BCE, http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_mensual

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Máximo

1.12 % Septiembre 30/2012

Mínimo=

-0.22% Mayo 31/2013

Inflación actual

0.18% Febrero 28/2013

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) ha publicado que la inflación en junio se ubicó en -0,14%. Durante el mismo mes del año pasado, el porcentaje fue de 0,18% .

Ecuador, que tiene su economía dolarizada hace más de una década, cerró 2012 con una inflación acumulada de 4,16 % inferior a la de 2011 cuando el índice se ubicó en 5,41 % y la inflación mensual de diciembre pasado se situó en -0,19 %, frente al 0,14 % de noviembre último y al índice de 0,40 % del diciembre de 2011.

Riesgo país

El Riesgo País refleja el nivel de seguridad o inseguridad que le otorgan los financistas internacionales a una nación, pero referente a la compra de bonos que emite el Estado.

Figura 22

Riesgo País



Fuente: BCE, http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Máximo

Junio 11/2013 654.00

Mínimo

Junio 10/2013 623.00

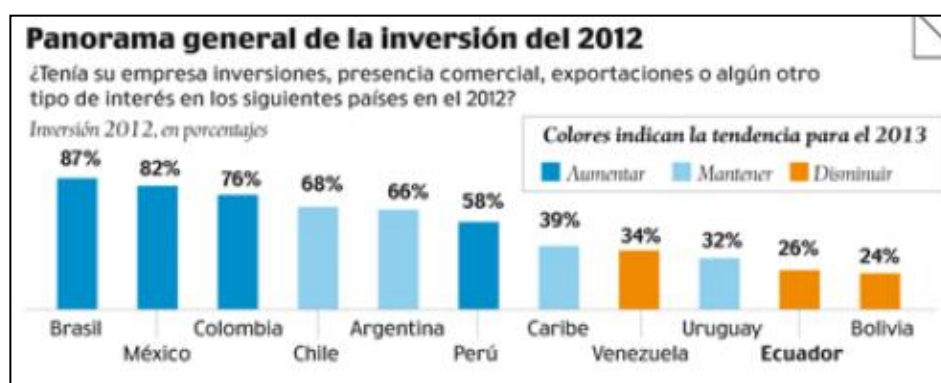
Rafael Fuentes Candau, subdirector de Política Comercial con Iberoamérica del Ministerio de Economía y Competitividad, aunque no muestra cifras, asegura que las empresas extranjeras conservan su interés por continuar en Ecuador y están reinvertiendo sus utilidades.

Las empresas como Zara, Mango o las atuneras, que actúan en función de la demanda.

- 1) Las que ofertan trabajos de ingeniería y consultoría al sector privado.
- 2) Y un tercer segmento, que busca ejecutar proyectos de obra pública. "La información que tenemos es que algunas empresas españolas están desplazándose a Ecuador para tratar de explotar esas oportunidades de negocio. Buscan sobre todo infraestructuras en el sector de la energía, construcción residencial, de hospitales y escuelas, aunque las empresas locales tienen preferencia."¹⁵

Figura 23

Panorama general de la inversión del 2012



Fuente: http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Ecuador-grandes-oportunidades-alto-riesgo_0_886711376.html

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

¹⁵ http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Ecuador-grandes-oportunidades-alto-riesgo_0_886711376.html

Lo más recomendable es tener un Riesgo País bajo y los 710 puntos que ahora mismo tenemos significan que en este año el país no ha mejorado ni ha empeorado sin embargo los 710 puntos son muy elevados y afectarían la credibilidad de los bonos del Estado si en el futuro el país necesitaría acudir a esa fuente de inversión. Los cambios tributarios han sido uno de los factores que probablemente incidieron en que no mejore el Riesgo País. Algunos analistas económicos afirman que si comparamos la región Europea e incluso el mismo Estados Unidos, la calificación ecuatoriana y en general de América Latina es positiva debido a que en la región, pese a la crisis internacional, se ha logrado crecer al menos en ciertos porcentajes en este año, mientras que en otros lugares no ha pasado esto, lo que ha favorecido a tener calificaciones más bajas que otros.

PIB (Producto Interno Bruto)

Es una medida agregada que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período (normalmente, un año). La siguiente es una tabla con las previsiones de la Cepal para la variación porcentual del Producto Interno Bruto (PIB) de cada país en el 2012 y 2013:

Tabla 2
PIB por País de América

País	2012 (Junio)	2012 (Nueva)	2013
Argentina	3.5	20	3.5
Bolivia	5.2	5.0	4.5
Brasil	2.7	1.6	4.0
Chile	4.9	5.0	4.8
Colombia	4.5	4.5	4.5
Costa Rica	5.0	5.0	4.0
Cuba	3.0	3.0	3.0
Ecuador	4.5	4.5	4.5
El Salvador	2.0	2.0	2.0
Guatemala	3.5	3.5	3.5
Haití	6.0	6.0	7.5
Honduras	3.2	3.2	3.0
México	4.0	4.0	4.0

Fuente: CEPAL, (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) 2012-2013.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Ecuador ha sido más rico, en 2011 su Producto Interno Bruto (PIB) corriente aumentó 16%, de \$67 426 millones a \$ 78 188 millones y el PIB per cápita anual de \$4 680 a \$5 427, aún, muy distante de Colombia, Perú, Chile y los desarrollados. El nuevo PIB, a su vez, cambia su relación con las diversas variables.

El país ha crecido económicamente más del 4 por ciento en el último trimestre del 2013. En los últimos años, el aumento en los ingresos del petróleo y el crecimiento de la recaudación tributaria le han permitido al Gobierno aumentar el gasto social en sectores decisivos. El sector de la construcción fue uno de los que más aportaron a la expansión entre enero y marzo del 2012, con un 13 por ciento interanual, según datos del Banco Central. El nivel de inversión pública representa entre un 11 y 12 por ciento del PIB, es decir unos \$ 27.000 millones.

Las nuevas relaciones que se aplican a todas las variables, reflejan que la expansión del Estado a través de la duplicación del gasto y casi total absorción de las instituciones políticas y económicas, ofrece pobres resultados incompatibles con la abundancia de recursos y el entorno internacional favorable. La elección entre pobreza y prosperidad, pasa por continuar con la profundización del modelo o la concreción de otro en el que el mercado funcione en armonía con las satisfacciones sociales.

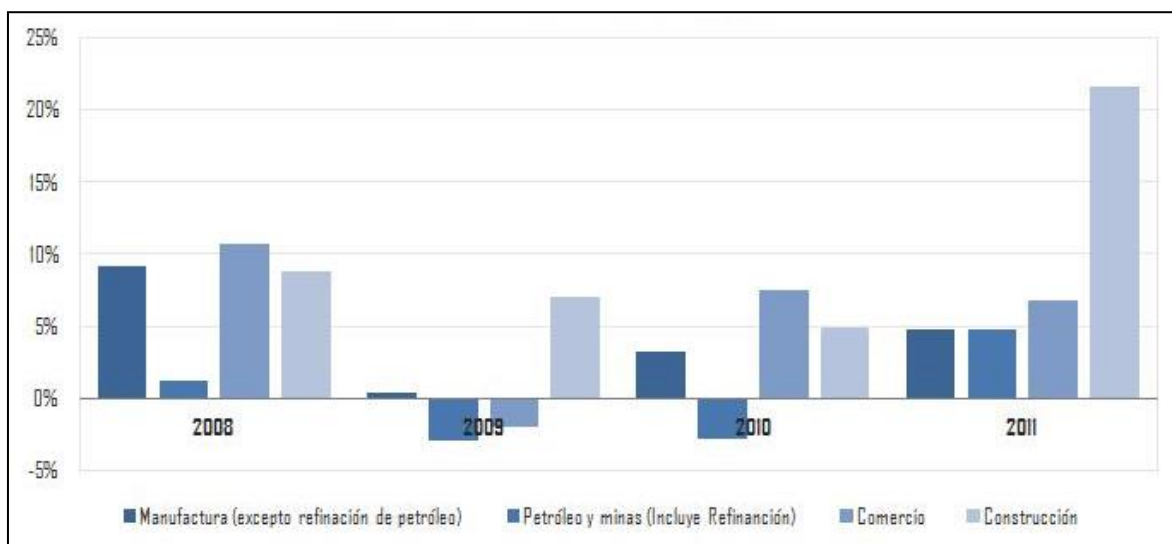
Participación del sector de la construcción en el PIB del Ecuador.

El sector de la construcción en el Ecuador durante los últimos años ha tenido claras señales de crecimiento, la misma que se ha visto apoyada fuertemente por la relativa estabilidad económica que trajo consigo la dolarización así como la ampliación de líneas de crédito por la Banca Privada, y desarrollo de proyectos viales y de vivienda por parte del Estado Ecuatoriano.

Es evidente que el comportamiento y evolución de la construcción en un país, es un indicador clave para poder medir la tendencia de su economía, es así que cuando ésta última pasa por momentos difíciles, el sector de la construcción se debilita por la escasez de inversión y tal es así que cuando la economía está en épocas de crecimiento la industria de la construcción es una de los más beneficiadas.

Tabla 3.- Participación por sectores productivos en el PIB del Ecuador al 2011

Figura 24
Crecimiento del PIB por Industria



Fuente.- <http://www.miradoreconomico.com/2012/11/analisis-de-las-diferentes-industrias-de-la-economia-ecuatoriana/>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Factor Tecnológico

La implementación de las nuevas tecnologías en la actualidad se ha convertido en una necesidad. En el sector empresarial, para seguir siendo rentables y eficientes, hay que estar innovando constantemente.

Una buena inversión tecnológica ofrece grandes beneficios para las organizaciones, ya que esto les da la oportunidad de enfocarse en sus procesos más importantes, desarrollando por ende la competitividad de la compañía. En la actualidad el mercado pone a disposición una amplia gama de equipos para la producción y distribución de materiales pétreos. RUNESA S.A. para proveer a sus clientes de este producto emplea máquinas tales como: retroexcavadoras, gallinetas, moto niveladoras, rodillos y volquetes sencillas o mulas las mismas que procesan el

material pétreo en las condiciones ideales hasta el momento de entregarlo al comprador.

Los avances tecnológicos en el mercado son una **oportunidad alta**.

FACTOR POLÍTICO

Según la previsión de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el 2013 Ecuador ha tenido un crecimiento estimado del 3,5%. Esta es una cifra menor a la registrada en años anteriores ya que el crecimiento en el 2011 se situó en el 8% y el año 2012 en 4,8%.

Sin embargo muchos analistas aseguran que por la coyuntura política el 2013 no sería un buen año para el país en lo económico ya que consideran que con la continuación del gobierno actual por los siguientes cuatro años la inversión extranjera no fluirá porque esa ha sido la tónica en el presente Gobierno es decir que no ha dado la suficiente confianza para atraer capital extranjero y permitir que se constituyan más empresas. La inversión es un riesgo, desde el momento en que uno pone un capital para conformar una empresa no sabe si le va a ir bien o mal, pero si a eso se suma que no hay las suficientes garantías por parte de un Gobierno, entonces la inversión se restringe.

“El actual gobierno se ha caracterizado por continuos procesos electorales que resultaron en una nueva Constitución Política y en el establecimiento de una Asamblea Nacional formada mayoritariamente por militantes de Alianza País, el partido oficialista, quienes se han encargado de aprobar las leyes enviadas por el ejecutivo, como la Ley Minera, eliminación de la tercerización laboral, impuesto a la salida de divisas, restricciones a las importaciones, como forma de combatir el problema de la Balanza Comercial no petrolera que es negativa, hechos que han generado ciertos problemas con sectores de la oposición y que afectan a la empresa, por lo cual constituye una **AMENAZA MEDIA**.”¹⁶

¹⁶ VILLACRESES, Roberto. (Septiembre 11, 2009). Medidas Económicas en el Gobierno de Rafael Correa: Evaluación y Perspectivas para el futuro. (Noviembre 17, 2009) De http://www.ieep.org.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=1725&Itemid=9

FACTOR SOCIAL

Tasa de desempleo

“El desempleo es la falta de trabajo. Un desempleado es aquel sujeto que forma parte de la población activa (se encuentra en edad de trabajar) y que busca empleo sin conseguirlo. Esta situación se traduce en la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona”.¹⁷

Debido a la crisis económica, el país ha atravesado por una situación de desempleo, de disminución de la actividad productiva, incluso, de crear nuevas empresas y acceder al crédito.

Figura 25

Tasa de desempleo



Fuente: BCE, http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Máximo= 9.09% Marzo 31/2010

Mínimo= 4.60% Septiembre 30/2012

INDICE DE DESEMPLEO ACTUAL

4.64% Marzo 31/2013

¹⁷ VILLACRESES, Roberto. (Septiembre 11, 2009). Medidas Económicas en el Gobierno de Rafael Correa: Evaluación y Perspectivas para el futuro. (Noviembre 17, 2009) De http://www.ieep.org.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=1725&Itemid=9

El gráfico nos indica que el máximo repunte de desempleo se registro en marzo el 2010, y que el mínimo hasta la actualidad fue de 4.60% a septiembre del 2012. A pesar del incremento de la tasa de desempleo al 31 de diciembre del 2012 (5.00%) según el INEC el 2012 fue positivo para la economía del país ya que el año pasado cerró con 2,3 millones de personas en situación de ocupación plena.

El incremento de desempleo se convierte en una **oportunidad alta**.

Generación de empleo

El sector de la construcción por sus propias características es considerada en todos los razonamientos como una industria protagónica generadora de mano de obra, especialmente no calificada (jornaleros) y situada dentro de la escala ocupacional más baja, es así que se puede determinar las siguientes clases de personal que se utiliza en las construcciones; el maestro mayor, albañil, oficial y peón en promedio, cada uno gana en base al trabajo que puede desempeñar, el ingreso mensual fluctúa entre \$ 185 para el sector de la microempresa.

La inversión en el sector de la Construcción presenta un papel fundamental en la inversión total del país, puesto que esta industria suple necesidades de nuevas viviendas familiares, conjuntos habitacionales, adecuaciones, ampliaciones y en su mayoría obras viales y civiles generalmente relacionadas con las obras públicas que se canalizan a través del Estado.

Remesas

“Las remesas de inmigrantes constituyen a escala global una importante fuente de financiación externa para los países receptores y en muchos países en desarrollo, estos flujos superan la suma de las inversiones extranjeras directas y de la ayuda externa al desarrollo que reciben.

En el Ecuador las remesas han facilitado la proliferación de pequeños y medianos negocios y como consecuencia también se han creado posibilidades de empleo.

Además estas han servido para construir el sector de la vivienda, dicha inversión ha creado efectos positivos, como por ejemplo; ha contribuido al fortalecimiento del área laboral especialmente al sector de la construcción. Además, la inversión en la vivienda no solo ha permitido el funcionamiento continuo de carpinterías, metálicas, y compañías de transporte, sino también a beneficiado a profesionales como arquitectos, ingenieros, técnicos municipales, electricistas etc.

Nuestra Economía se ha mantenido por las remesas de los trabajadores emigrantes. Sin embargo, el ingreso por las remesas que los emigrantes ecuatorianos envían al país cayó un 27 por ciento en el primer trimestre de 2009 y alcanzó un monto de 554,5 millones de dólares. Las remesas representan el 14,4 por ciento de los ingresos en divisas de la cuenta corriente de la balanza de pagos de Ecuador".¹⁸

De acuerdo a los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador (BCE) las remesas extranjeras del año 2007 al 2012 tienen un promedio de 317.63 USD. De las cuales la mayor parte de estas remesas han sido dirigidas al sector de la construcción.

La reducción de las remesas representaría una **amenaza media**.

Fundamentación empresarial

Definición de Empresa

"Aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios"¹⁹

Clasificación

Las empresas se clasifican de acuerdo a la actividad que realicen:

¹⁸ adn.es/Economía. (Mayo 20, 2009). Ingreso por remesas de emigrantes ecuatorianos cae 27% en primer trimestre. (Octubre 28, 2009). De <http://www.adn.es/economia/20090520/NWS-3016-Ingreso-ecuatorianosemigrantes-trimestre-remesas.html>

¹⁹ Andrade, Simón: Diccionario de Economía, p.293.

Empresas del sector primario.- producidas por las actividades económicas relacionadas a transformar los recursos naturales en materia prima para dar origen a otro producto. Generalmente, estos productos primarios son usados como materia prima en las industrias.

Empresas del sector secundario.-Es el compendio de varias actividades que establecen la transformación de los alimentos y de las materias primas mediante múltiples acciones y procesos productivos. Generalmente incluyen en este sector la industria de la siderurgia, de las mecánicas, la industria química, textil y también la elaboración de bienes de consumo como el hardware.

Empresas del sector terciario.- Este sector económico reúne todas aquellas actividades económicas anteriormente indicadas, los cuales no producen bienes materiales de manera directa, a su vez son servicios que se ofertan para compensar las múltiples necesidades de la sociedad. Se diferencian de los bienes anteriores que son tangibles, es decir, este sector denominado terciario comprende a los bienes intangibles.

Constituyen entonces a aquellos sectores tales como el comercio, el transporte, las comunicaciones, las finanzas ,el turismo, la hotelería, la cultura, los espectáculos, los servicios públicos, facilitados por el estado o también por el sector público.

Clasificación alternativa

Industriales

Producción de bienes por medio de la metamorfosis de la materia prima. Las industrias se clasifican en:

Extractivas.- Es denominada así cuando las empresas se dedican a la explotación de recursos naturales renovable o no renovable. Por ejemplo: el sector pesquero, las empresas madereras, las mineras, las petroleras, etc.

Manufactureras.- Son aquellas que transforman la materia prima en un bien terminado, y a su vez pueden ser de consumo final. Ejemplo: las prendas de vestir,

los muebles, los alimentos, los aparatos eléctricos y otros. Y los de producción. Como la maquinaria ligera, los productos químicos, etc.

Comerciales.- Son aquellas empresas intermediarias es decir actúan el fabricante y el comprador y su destino final es la compra y venta de productos terminados. Se pueden clasificarse en:

- Los Mayoristas que venden al por mayor.
- Los Minoristas que venden al menudeo.
- Los Comisionistas que venden lo que no es suyo y dan a consignación.

Servicios

Son todas aquellas organizaciones o empresas que brindan sus servicios a la comunidad, estas pueden ser:

- El Transporte
- El Turismo
- Las Instituciones financieras
- Los Servicios públicos (energía, agua, telecomunicaciones)
- Los Servicios privados tales como asesoría y ventas, publicidad, administrativo, etc.
- La Educación, las finanzas, la salud

Según el origen de su capital

La Empresa privada: Cuando el capital está en manos de socios particulares.

La Empresa de autogestión: Cuando los mismos propietarios son los empleados.

La Empresa pública: Cuando el capital y su control está manejado por del Estado.

La Empresa mixta: Cuando el capital y/o el control son manejados tanto por el estado como por el sector privado.

Según su forma jurídica

Las Empresas individuales: Estas se denominan así cuando sólo pertenece a una persona. La cual puede hacer uso de sus bienes como pago en caso de deuda con terceros o sea, con responsabilidad ilimitada, o también hasta con el monto de la aportación para su constitución. Esta es la forma más natural de iniciar un negocio y pueden ser empresas pequeñas o también llamadas de carácter familiar.

Las Empresas societarias: Estas son conformadas por varias personas. Dentro de esta clasificación están:

- La sociedad anónima
- La sociedad colectiva
- La sociedad comanditaria
- La sociedad de responsabilidad limitada
- La sociedad por acciones simplificada SAS.

Según su tamaño

No hay un consenso entre los analistas a la hora de definir si una empresa es grande o pequeña, ya que no existe un motivo único para evaluar el tamaño de una empresa.

Los principales indicadores que caracterizan a las empresas son:

- El volumen neto de las ventas
- El capital propio de la empresa
- El número de empleados
- Los beneficios, otros.

El criterio más usado que define el tamaño de las empresas suele ser el número de empleados:

- La micro-empresa posee 10 o menos empleados.
- La pequeña empresa es cuando posee un número que oscila entre 11 y 49 empleados.
- La mediana empresa cuenta con un número aproximado entre 50 y 250 empleados.
- La gran empresa es cuando tiene más de 250 empleados y/o trabajadores.

RUNESA S.A. se ha establecido bajo la figura de una sociedad anónima que tiene por característica conformarse con un mínimo de dos y una máximo de quince socios.

Esta empresa responderá únicamente por las obligaciones sociales, ya sean créditos a largo plazo por conceptos de reestructuración, contratación y capacitación de personal.

Como fuentes de financiamiento podríamos citar al Banco de Fomento BNF ó la Corporación Financiera Ecuatoriana CFN.

Constitución de una Sociedad Anónima

Requisitos:

El nombre

Esta empresa debe ser constituida por una razón social o también de una denominación de fantasía. Esta deberá estar certificada por la Superintendencia de Compañías, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las superintendencias de compañías.

El “principio de propiedad” se refiere a que el nombre de la compañía es de su dominio de propiedad y no puede ser tomado por ninguna otra empresa.

El principio de inconfundibilidad o peculiaridad significa que el nombre de la empresa debe ser visiblemente diferenciado de cualquier otra sociedad o institución que esté sujeta al control de la Superintendencia de Compañías.

La solicitud de aprobación

La presentación de la constitución de la empresa a la Superintendencia de Compañías, se la elaborará con 3 copias debidamente certificadas de la escritura de constitución de la compañía, añadiendo la solicitud correspondiente, misma que tiene que ser realizada por el abogado, solicitando la aprobación de la constitución según el Art. 136 de la Ley de Compañías.

Los socios

Necesitan poseer la capacidad civil para contratar y no podrán realizarlo entre padres e hijos no emancipados, tampoco entre cónyuges según el Art. 99 de la ley de Compañías, y el primer inciso del Artículo 92 también de la Ley de Compañías.

Los números mínimos y máximos de los socios

Se menciona que la empresa se constituirá con 2 socios como mínimo, en base al primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, el mismo que fue reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada y publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, según el Art. 95 de la Ley de Compañías.

Las participaciones

Hace referencia a las aportaciones del capital que no necesariamente tienen que ser iguales, acumulativas o indivisibles. La compañía concederá a cada uno de los socios un certificado de aportación en el que establece necesariamente su carácter de negociable y el número de las integrantes que por su aporte le conciernan.

El objeto social de la sociedad anónima podrá poseer como intención la ejecución de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles aprobada por la Ley hecha de operaciones de banca, de seguro, de capitalización de ahorro según el artículo 94 de la Ley de Compañías

RUNESA S.A.

La Compañía RUNESA S.A. fue creada el 12 de enero del 2009, en este mismo año fue inscrita en la Ciudad de Guayaquil, posteriormente el 29 de Agosto del mismo año se realizó el cambio de domicilio social de la compañía de la Ciudad de Guayaquil, hacia el Cantón Milagro, provincia del Guayas, lo cual fue decidido por una Junta Universal Extraordinaria de Accionistas. En la cual se decidió que la Compañía tendrá su domicilio principal en la Ciudad de Milagro, República del Ecuador, pero podrá establecer sucursales o agencias dentro del País o fuera de él.

Después de cuatro años de creación, el propietario de la Compañía el Señor Rufino Arreaga cedió sus acciones a su hija, lo que generó una reestructuración en los mandos jerárquicos, cambiando de propietario.

RUNESA S.A. es una empresa cuya actividad principal es la extracción, y aprovechamiento de los recursos naturales para construcción, (yacimientos de materiales pétreos), del cual aplica procesos como clasificación y trituración; así como también el transporte del producto en proceso y terminado como: piedra bola, piedra base, lastre, arena, cascajo, tierra, entre otros.

Adicionalmente se dedica a la renta de maquinarias pesadas, como lo son: retroexcavadoras, gallinetas, moto niveladoras, rodillos y volquetes sencillas o mulas.

El propietario de la empresa trabaja directamente con sus clientes y con el proceso que sufren los materiales que distribuye la misma. Cabe recalcar que esta compañía trabaja directamente con los Gobiernos Autónomos Descentralizados.

FUNDAMENTACIÓN AMBIENTAL

Un problema importante y no estimado en las extracciones de áridos es el inconcebible daño que sufre el suelo y el entorno natural que se explota, y la poca conciencia que existe en los sujetos y empresas que manejan la industria. En algunos países existe una normativa que resguarda el medio ambiente, pero tanto en ellos como en Chile existe una escasa o nula fiscalización y análisis al respecto.

Antes de dar inicio a un proyecto de extracción de áridos, sea en cauces de ríos o en pozos, se debe hacer un minucioso análisis del diseño de ésta, teniendo en cuenta cada una de sus etapas, desde su planificación hasta su fecha de operación, y además reflexionar primordialmente sobre el plan de abandono de esta planta. Cuando una planta no consiente las medidas de gestión que protejan el medio donde está realizando sus funciones, se genera una serie de errores, para algunos son insignificantes, pero resultan altamente dañinos.

El factor más destacado, en cuanto a los daños sobre el medio ambiente, está relacionado con la alteración o modificación del hábitat natural de la zona en la etapa de explotación, debido al impacto visual y a la pérdida de la capa vegetal y de la fauna. No obstante, con una adecuada gestión y aplicación de las medidas correctivas existentes, este impacto estará adecuadamente controlado durante la ejecución de la explotación y será reformado durante la etapa de reparación de los terrenos.

En los yacimientos de extracción, procesamiento, acopio de áridos y los canales de transporte, es de responsabilidad del generador el tratamiento de toda clase de residuos. El control ambiental que se demanda hace referencia a la selección y separación de los distintos tipos de residuos existentes y que constan en la normativa ambiental y a la determinación del grado de contaminación que pueden generar su despojo y descargas, lo que implica definir un adecuado manejo.

“En Imbabura hay un promedio de 30 canteras identificadas, de ellas, el 50 % está en proceso de normalización. Unas mil 200 personas estarían afectadas por la explotación minera. Dos empresas estarían trabajando en el sector.”²⁰

Segundo Fuentes, director zonal del Ministerio del Ambiente, advierte que la institución es responsable del proceso de licenciamientos y normas ambientales. En el caso de las canteras que hay en Imbabura a excepción de Lafarge y Secal que tienen licencia, la mayoría está en ese proceso.

Existe la recomendación para el cierre técnico de algunas canteras, pero el proceso es lento. Es necesario recalcar la existencia de un acuerdo interinstitucional entre Arcom, Ministerio Ambiente, Senagua, Secretaría de Riesgos y Municipios, para el análisis de este tema de una forma integral.

Figura 26

Canteras de Imbabura



Fuente:http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101475097/-1/Revive_problema_tica_de_las_canteras_en_la_urbe_.html#.UdaWJazUat8

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

²⁰ Diario LA HORA:, http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101475097/-1/Revive_problema_tica_de_las_canteras_en_la_urbe_.html#.UdpdUqzUat8, 2013.

Las principales consecuencias negativas producidas en las canteras de extracción y procesamiento de áridos son especialmente el ruido, las vibraciones, las emisiones de partículas, los efluentes líquidos, los residuos mineros e industriales, el impacto visual, el daño a la biodiversidad, etc.

Ruido

La mayor cantidad de los procedimientos que tienen lugar en las canteras y yacimientos secos son generadores de ruido, y muy pocos en los cauces de los ríos. Esto se genera desde la fase inicial del trabajo hasta la última fase que es la de abandono y restauración, pasando por la extracción, la carga, el transporte, el tratamiento y la expedición de materiales.

El ruido puede ser de índole permanente o casi permanente o bien intermitente que es el que se genera por operaciones concretas como las voladuras, el arranque frecuente de los motores, la carga del material, la descarga en las tolvas de las máquinas de trituración, etc. Cuando este ruido no se produce en ciclos periódicos, o cuando el intervalo de tiempo entre periodo y periodo es largo, se le denomina ruido esporádico.

Figura 27

Operación de carga en el frente, donde se produce grandes cantidades de ruido molesto.



Fuente: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmficis7181g/doc/bmficis7181g.pdf>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Los daños que la generación de ruido puede producir en el medio ambiente, son:

- e) Producir molestias de mayor o menor intensidad a terceros
- f) Afectar negativamente a la fauna
- g) Mermar la calidad de su entorno natural
- h) Degradar la calidad de vida de las personas aledañas

La naturaleza del proceso de obtención de áridos, consiste en la trituración y clasificación de rocas, por lo que resulta difícil reducir significativamente los niveles de ruido implantando medidas correctoras. No obstante, un gran compendio de empresas de extracción de áridos solo emite ruido en horas diurnas. Además, las explotaciones suelen estar a gran distancia de las posibles zonas perturbadas, por lo que las molestias originadas a terceros por la actividad habitualmente no son excesivas.

Medición del ruido

Se tiene que medir el impacto por ruido que genera la planta sobre el entorno ambiental y, especialmente, sobre posibles afectados. La toma de datos se realiza por medio de equipos medidores (sonómetros, sonómetros integradores - promediadores) situados:

- i) En el límite de la explotación para establecer el impacto sobre el ecosistema.
- j) En lugares del exterior de la explotación (en una zona habitada, en una industria próxima, etc.)
- k) Para estudiar las potenciales molestias a terceros.

Los resultados de las mediciones deben señalarse en un libro registro y no ha de olvidarse tener en cuenta los efectos acumulativos de otras fuentes de ruido externas a la explotación, para establecer cuál es la emisión real de la operación.

Vibraciones

Las vibraciones pueden tener una influencia sobre el medio ambiente se producen, habitualmente por las voladuras que han de realizarse en las canteras de rocas masivas para fracturar las rocas in situ y, así extraer los materiales útiles.

Además de las generadas por las voladuras, también pueden producirse vibraciones en:

- l)** Los martillos hidráulicos móviles aplicados en el arranque mecánico y en la rotura de grandes bloques.

- m)** Las instalaciones de trituración, molienda, clasificación y en las cintas transportadoras y equipos de alimentación, aunque pueden disminuirse, en gran medida, con cimentaciones y apoyos apropiadamente concebidos.

Las distancias que habitualmente existen entre estos equipos y el exterior de las explotaciones hacen que estas vibraciones no tengan notabilidad alguna desde el punto de vista de afección al medio ambiente. Como consecuencia de las voladuras, se originan dos fenómenos, que siempre están vigentes en este trabajo, y que pueden incidir negativamente en el medio:

- n)** Las vibraciones terrestres, debido a que el explosivo está confinado en el barreno, y como resultado de la detonación, se crea una gran cantidad de gases a alta presión y temperatura, causando vibraciones al terreno. La transmisión de estas vibraciones depende básicamente del tipo de terreno y de la carga disparada.

- o)** La onda aérea ocasionada por el escape de gases y la asignación del cordón detonante.

La voladura en cantera es causante de molestias para los lugareños, aunque más desde una perspectiva más psicológica que física. Muy raramente provocan daños estructurales en edificaciones o afecciones medioambientales.

Emisiones a la atmósfera

Los diferentes procesos que tienen lugar en las explotaciones de áridos suelen producir la emisión de partículas de polvo a la atmósfera. El término polvo se emplea hacia las partículas sólidas, inanimadas y no solubles en agua que se producen a partir de la separación de materiales rocosos o de los suelos. La excesiva emisión de polvo puede crear riesgos para la salud de los empleados, afecciones al medio ambiente, problemas en la producción, así como también el deterioro de la imagen de la empresa.

La sedimentación del polvo sobre el suelo, la flora, los edificios, los tejados, etc. puede ocasionar los siguientes efectos en el medio ambiente:

- Puede mermar en la calidad del paisaje.
 - Producir molestias leves a terceros.
 - Dificultar el crecimiento de las plantas.
- p)** Mermar la calidad y la cantidad de algunos cultivos como viñas, frutales, etc. y alterar la buena apariencia de los vegetales y las frutas.
- q)** Mancillar las vías públicas.

Por otra parte, el polvo en suspensión puede:

- r)** Afectar en la visibilidad de las carreteras y caminos próximos a la explotación, afectando a la seguridad vial de los conductores.
- s)** Contribuir en la aparición de brumas, lo que también afecta a la visibilidad en el medio.
- t)** Llegar a contaminar las aguas superficiales y las subterráneas por el arrastre de polvo acumulado.

Sin dejar de lado los daños a la salud de los trabajadores y a la propia calidad de los productos. La emisión de elementos contaminantes, como agregados de azufre, óxidos de nitrógeno o monóxido de carbono, se debe a los carros, a los motores de

combustión interna, generadores, etc. En cualquier caso, desde el punto de vista industrial, se trata de un problema menor, en comparación con otras industrias, pero que debe tomarse en cuenta.

Por otro lado, en esta industria no se producen emisiones relacionadas con metales y sus aleaciones, ni con el amianto NO₂ (partículas, fibras).

Biodiversidad

La industria extractiva de los áridos se encuentra sumergida en un proceso incesante de desarrollo y de mejora de las prácticas orientadas a compatibilizar las actividades productivas con la defensa del terreno importante.

Las propias alteraciones del terreno causadas por el avance de las explotaciones favorecen cuando la gestión es adecuada, la aparición de hábitats nuevos y variados.

Impacto visual

El impacto visual figura como uno de los más grandes desafíos a los que deben enfrentarse las empresas extractoras de áridos, no solo por la propia naturaleza subjetiva de este impacto que lo hace difícil de cuantificar, sino por la dificultad para emplear medidas correctivas en aquellas explotaciones donde no se ha estimado el tema en la etapa del diseño.

Este impacto es más evidente en las canteras, por la ubicación de los yacimientos y por la clase de explotación que se realiza en los pozos secos.

Restauración

La reconstrucción o rehabilitación de los terrenos intervenidos es la última fase del proceso productivo, y corresponde a la integración de los aspectos medioambientales en el proceso minero desde su misma planificación.

Figura 28

Abandono y recuperación del terreno explotado.



Fuente.- <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmfcis7181g/doc/bmfcis7181g.pdf>.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Transporte externo

El transporte externo de los productos, es altamente dependiente de las propiedades de la infraestructura del país, por lo que el 99% del transporte se realiza por carretera, este es el caso de los áridos. Por otro lado, como éstos son muy pesados y es preciso trasladar grandes volúmenes, suele llegarse a una situación en la que el coste del transporte sobrepasa al valor del material y de su producción.

Las principales consecuencias medioambientales producidas por el transporte por carretera son el ruido, las vibraciones transmitidas al suelo, el polvo, la emisión de gases, los efectos visuales, los accidentes y los riesgos para la seguridad. Dado que la dimensión de estos efectos es inversamente proporcional a la distancia de transporte, la cercanía de las explotaciones a los centros de consumo tiene positivos beneficios medioambientales que deben considerarse.

2.2 MARCO LEGAL

Según su forma jurídica

Las Empresas individuales: Estas se denominan así cuando sólo pertenece a una persona. La cual puede hacer uso de sus bienes como pago en caso de deuda con

terceros o sea, con responsabilidad ilimitada, o también hasta con el monto de la aportación para su constitución. Esta es la forma más natural de iniciar un negocio y pueden ser empresas pequeñas o también llamadas de carácter familiar.

Las Empresas societarias: Estas son conformadas por varias personas. Dentro de esta clasificación están:

- La sociedad anónima
- La sociedad colectiva
- La sociedad comanditaria
- La sociedad de responsabilidad limitada
- La sociedad por acciones simplificada SAS.

Según su tamaño

No hay un consenso entre los analistas a la hora de definir si una empresa es grande o pequeña, ya que no existe un motivo único para evaluar el tamaño de una empresa.

Los principales indicadores que caracterizan a las empresas son:

- El volumen neto de las ventas
- El capital propio de la empresa
- El número de empleados
- Los beneficios, otros.

El criterio más usado que define el tamaño de las empresas suele ser el número de empleados:

- Micro-empresa posee 10 o menos empleados.
- La pequeña empresa es cuando posee un número que oscila entre 11 y 49 empleados.
- La mediana empresa cuenta con un número aproximado entre 50 y 250 empleados.

- La gran empresa es cuando tiene más de 250 empleados y/o trabajadores.

RUNESA S.A. se ha establecido bajo la figura de una sociedad anónima que tiene por característica conformarse con un mínimo de dos y una máximo de quince socios.

Esta empresa responderá únicamente por las obligaciones sociales, ya sean créditos a largo plazo por conceptos de reestructuración, contratación y capacitación de personal.

Como fuentes de financiamiento podríamos citar al Banco de Fomento BNF ó la Corporación Financiera Ecuatoriana CFN.

La actividad minera sustentable, de utilidad pública e interés nacional prioritario, está regulada por las disposiciones establecidas en la Constitución Política del Ecuador.

Capítulo segundo

Biodiversidad y recursos naturales

Sección primera

Naturaleza y ambiente

Art. 395.- La Constitución reconoce los siguientes principios ambientales:

1. El Estado garantizará un modelo sustentable de desarrollo, ambientalmente equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural, que conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras.
2. Las políticas de gestión ambiental se aplicarán de manera transversal y serán de obligatorio cumplimiento por parte del Estado en todos sus niveles y por todas las personas naturales o jurídicas en el territorio nacional.
3. El Estado garantizará la participación activa y permanente de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades afectadas, en la planificación, ejecución y control de toda actividad que genere impactos ambientales.

4. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales en materia ambiental, éstas se aplicarán en el sentido más favorable a la protección de la naturaleza.

Art. 396.- El Estado adoptará las políticas y medidas oportunas que eviten los impactos ambientales negativos, cuando exista certidumbre de daño. En caso de duda sobre el impacto ambiental de alguna acción u omisión, aunque no exista evidencia científica del daño, el Estado adoptará medidas protectoras eficaces y oportunas.

La responsabilidad por daños ambientales es objetiva. Todo daño al ambiente, además de las sanciones correspondientes, implicará también la obligación de restaurar integralmente los ecosistemas e indemnizar a las personas y comunidades afectadas. Cada uno de los actores de los procesos de producción, distribución, comercialización y uso de bienes o servicios asumirá la responsabilidad directa de prevenir cualquier impacto ambiental, de mitigar y reparar los daños que ha causado, y de mantener un sistema de control ambiental permanente.

Las acciones legales para perseguir y sancionar por daños ambientales serán imprescriptibles.

Sección segunda

Biodiversidad

Art. 400.- El Estado ejercerá la soberanía sobre la biodiversidad, cuya administración y gestión se realizará con responsabilidad intergeneracional.

Se declara de interés público la conservación de la biodiversidad y todos sus componentes, en particular la biodiversidad agrícola y silvestre y el patrimonio genético del país.

Art. 401.- Se declara al Ecuador libre de cultivos y semillas transgénicas.

Excepcionalmente, y sólo en caso de interés nacional debidamente fundamentado por la Presidencia de la República y aprobado por la Asamblea Nacional, se podrán

introducir semillas y cultivos genéticamente modificados. El Estado regulará bajo estrictas normas de bioseguridad, el uso y el desarrollo de la biotecnología moderna y sus productos, así como su experimentación, uso y comercialización. Se prohíbe la aplicación de biotecnologías riesgosas o experimentales.

Art. 402.- Se prohíbe el otorgamiento de derechos, incluidos los de propiedad intelectual, sobre productos derivados o sintetizados, obtenidos a partir del conocimiento colectivo asociado a la biodiversidad nacional.

Sección cuarta

Recursos naturales

Art. 408.- Son de propiedad inalienable, imprescriptible e inembargable del Estado los recursos naturales no renovables y, en general, los productos del subsuelo, yacimientos minerales y de hidrocarburos, sustancias cuya naturaleza sea distinta de la del suelo, incluso los que se encuentren en las áreas cubiertas por las aguas del mar territorial y las zonas marítimas; así como la biodiversidad y su patrimonio genético y el espectro radioeléctrico. Estos bienes sólo podrán ser explotados en estricto cumplimiento de los principios ambientales establecidos en la Constitución.

El Estado participará en los beneficios del aprovechamiento de estos recursos, en un monto que no será inferior a los de la empresa que los explota.

El Estado garantizará que los mecanismos de producción, consumo y uso de los recursos naturales y la energía preserven y recuperen los ciclos naturales y permitan condiciones de vida con dignidad.

Sección quinta

Suelo

Art. 409.- Es de interés público y prioridad nacional la conservación del suelo, en especial su capa fértil. Se establecerá un marco normativo para su protección y uso sustentable que prevenga su degradación, en particular la provocada por la

contaminación, la desertificación y la erosión. En áreas afectadas por procesos de degradación y desertificación, el Estado desarrollará y estimulará proyectos de forestación, reforestación y revegetación que eviten el monocultivo y utilicen, de manera preferente, especies nativas y adaptadas a la zona.

Art. 410.- El Estado brindará a los agricultores y a las comunidades rurales apoyo para la conservación y restauración de los suelos, así como para el desarrollo de prácticas agrícolas que los protejan y promuevan la soberanía alimentaria.

RUC (Registro Único del contribuyente)

RUC para sociedades

El término sociedad comprende a todas las instituciones del sector público, a las personas jurídicas bajo control de las Superintendencias de Compañías y de Bancos, las organizaciones sin fines de lucro, los fideicomisos mercantiles, las sociedades de hecho y cualquier patrimonio independiente del de sus miembros.

La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. Recuerde que en el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica.

Requisitos de Inscripción para Sociedades bajo control de la Superintendencia de Compañías

Para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa deberán presentar los siguientes requisitos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente (extranjeros residentes Visa 10 y No residentes Visa 12).
- Los ecuatorianos, presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE). Para la inscripción de la organización, deberán presentar los siguientes requisitos:
- Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil

Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Super. de Compañías

- Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica, presentarán el original y entregarán una copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres (3) meses anteriores a la fecha de inscripción; o,
- Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción, legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato; o,
- Pago del impuesto predial, puede corresponder al año actual o al anterior a la fecha de inscripción.
- Si la inscripción es posterior a los 30 días de iniciada la actividad económica, deberá presentar:
- Copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa respectiva, con el código 8075 correspondiente a Multas RUC.

Actualización en el RUC

Las sociedades que deseen actualizar la información de identificación, ubicación, actividad económica o de cualquier tipo que conste en el RUC, deberán presentar los siguientes requisitos:

- Original de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte del Representante Legal.
- Original del certificado de votación hasta un año posterior a los comicios electorales.

- Original y entregar una copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar el contribuyente, guardando relación con los requisitos de inscripción.
- Si la actualización es posterior a los 30 días de producido el cambio, deberá presentar:
- Copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa respectiva, con el código 8075 correspondiente a Multas RUC.

Patente de comercio.

Tasa de habilitación.

SOLICITUD DE APROBACIÓN EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS:

Se anexa con la solicitud que debe tener firma de abogado, cuatro copias certificadas de la escritura de constitución, con una copia del certificado de votación del abogado patrocinador, en la que se solicita se apruebe la constitución de la compañía (Art.136 de la Ley de Compañías).

- a. Aprobación mediante resolución expedida por la Superintendencia de Compañías.
- b. Protocolización de la resolución aprobatoria.
- c. Publicación en un diario de la localidad del extracto de la escritura.
- d. Inscripción en el Registro Mercantil.
- e. Designación de los administradores de la compañía por la Junta General que se reunirá inmediatamente.
- f. Inscripción en el Registro Mercantil de los nombramientos de los administradores. Esta inscripción deberá ser dentro de 30 días posteriores a su designación, y la fecha de inscripción será la del inicio de sus funciones.
- g. Obtención del Registro de Sociedades de la compañía en la Superintendencia de Compañías, anexando copia de la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil, original del nombramiento.

h. Del representante legal, original de la publicación del extracto, y formulario 01 conteniendo todos los datos de la compañía.

i. Autorización de la Superintendencia de Compañías para retirar fondos de la cuenta de integración de capital.

j. Obtención del RUC en el Servicio de Rentas, anexando original del registro de sociedades, copia de cualquier planilla en la que aparezca la dirección donde funcionará la compañía, copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal; copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal y carta de autorización de la persona que va a realizar el trámite.

CERTIFICACIÓN DE NOMBRE.- Verificar en la Superintendencia de Compañía si nuestra razón social ya está siendo utilizada; en caso de no ser así entonces establecerla.

REQUISITOS PARA PERSONAS JURÍDICAS

Copia de Acta de Constitución inscrita en el registro mercantil y debidamente notariada.

- Copia de Constitución con resolución de aprobación de los organismos pertinentes.
- Copia de Acta de designación de representante legal inscrito en el registro mercantil y copia de cédula.

EMISIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. La emisión del RUC requiere los siguientes requisitos:

Copia de la Cédula de Identidad

- Acercarse a las oficinas del SRI

- Proporcionar datos informativos como la dirección, teléfono.
- Tipo de negocio o actividad a la que se dedica
- Firma y retira el RUC
- Este trámite no tiene ningún costo monetario.

SOLICITUD DE MATRÍCULA DE COMERCIO (DE ACUERDO AL JUZGADO)

Demanda dirigida al Juez de lo Civil, solicitando se faculte el interesado a ejercer ciertas actividades comerciales, productivas o de servicio con determinadas especificaciones. Se debe presentar por cuadruplicado la siguiente documentación:

- a. Demanda firmada por comerciantes y abogado patrocinador.
- b. Comprobante de pago de tasa respectiva en entidad bancaria (corresponde al 1% de la cuantía del capital).

PAGO DE TASA DE MATRÍCULA DE COMERCIO.

- Certificación de documentos.
- Inscripción en el Registro Mercantil.
- Certificado de seguridad emitido por el Cuerpo de Bombero.
- Obtención de la Patente del comerciante.
- Permiso de funcionamiento o tasa de habilitación (una vez realizada la inspección).

PERMISOS

Todo negocio sin importar su finalidad debe cumplir con lo que dispone la ley en los ámbitos legales, tributarios, sanitarios, etc., para que sus operaciones sean reconocidas por las autoridades y especialmente por los clientes. Entre estos puntos procedemos a desglosar los parámetros a cumplirse para su funcionamiento.

- Permisos al Municipio
- Permisos de Bomberos
- Certificados Sanitarios
- Elaboración de Facturas
- Patentes
- Afiliación a Cámaras

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO MUNICIPALES

Requisitos para otorgar permiso de construcción para obra mayor.

- Carpeta de construcción y solicitud indicando la obra a realizar.
- Recibo de pago de Tasas por Servicios de Agua Potable
- Autorización para instalación de guía de agua potable (construcciones nuevas)
- Certificado de no adeudar al Municipio
- Copia del predio 2009.
- Copia de la Escritura Registrada y Catastrada
- Copia de Cédula

- 3 Juegos de Planos a escala conveniente según formato INEN con espacio para sellos municipales, firmados por los respectivos profesionales y propietario.
- Detalle de Cisterna y Cámara Séptica, de ser el caso.
- Ingresar en secretaria de alcaldía toda la documentación (primer piso alto)

Este permiso o documento se lo obtienen en el Municipio en este caso en la ciudad de Milagro, cumpliendo los siguientes requisitos:

- Copia del RUC
- Copia Nombramiento Representante Legal
- Cédula y Papeleta de Votación Representante Legal.
- Planilla de Luz.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Es un documento que da la mencionada entidad del estado una vez que el personal del Cuerpo de Bomberos haya inspeccionado el local, en la cual básicamente se revisa la instalación y se asegura que tengan medios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

- Copia del RUC.
- Copia Nombramiento Representante Legal.
- Cédula y Papeleta de Votación Representante Legal.
- Planilla de Luz.
- Pago de tasa o permiso, de acuerdo a la Actividad económica.

AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO

Para la afiliación a la Cámara de Comercio se requiere el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Copia del RUC
- Copia Nombramiento Representante Legal
- Cédula y Papeleta de Votación Representante Legal.
- Planilla de Luz.
- Pago de suscripción en relación al Capital social.
- Pago trimestral de las cuotas de aportación o contribución.

PERMISOS MUNICIPALES

Patentes municipales

El impuesto de patentes municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.

¿Cómo obtener?

A partir del 2 de enero de cada año en la Administración Zonal respectiva:

Existen tres clases de personería:

- Patente personas naturales
- Patente Jurídica nueva (empresa en constitución)
- Patente jurídica antigua.(1.5x1000 a los activos totales Administración Sur)

Patentes personas naturales

En caso de inscripción para obtener la patente por primera vez:

- Presentar formulario de la declaración del RUC (001) original y copia,
- Ministerio de Finanzas, y Formulario de inscripción que se adquiere en recaudaciones.
- Presentar la planilla de mejoras emitidas por el departamento de Salud Pública o Control Sanitario, para las actividades comerciales que requiera el permiso de funcionamiento.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- Copia de carta de pago de impuesto predial.

Patente jurídica nueva

Es el requisito a constituir una empresa en cuyo caso se necesita:

- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del
- representante legal.
- Dirección donde funciona la misma.

Patente jurídica antigua

Para obtener este documento se debe cancelar las obligaciones del 2 al 31 de enero de cada año.

Para declarar el impuesto del 1.5 x 1000, sobre los activos totales:

- Los balances y declaraciones en original y copia presentados en la Superintendencia de Compañías y/o Ministerio de Finanzas.

- La declaración del impuesto del 1.5 x 1000, sobre activos totales presentada al Municipio. El formulario correspondiente puede adquirirlo en Recaudaciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) actualizado.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal.
- Copia del carnet del contador, actualizado.
- Copia de la Carta de pago del 1.5 x 1000, del año anterior.

¿Cuánto demora el trámite?

Este documento es despachado de inmediato.

Todo documento deberá ser original o copia.

Ley de Régimen Municipal: Art. 381 al 386.

Código Municipal III. 33 al III. 46 (R.O. 310 del 98-05-05) Capitulo III, Tit I, Libro III.

PERMISOS CUERPO DE BOMBEROS

Requisitos para obtener permisos de funcionamiento de locales comerciales

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

ABRASIVO.- Un abrasivo es una sustancia que tiene como finalidad actuar sobre otros materiales con diferentes clases de esfuerzo mecánico

ARENA.- Es un compendio de partículas pequeñas disgregadas de las rocas y amontonadas en las orillas de los mares, los ríos o en capas de los terrenos de acarreo.

ÁRIDOS.- Es llamado árido al material granulado que se utiliza como materia prima en el sector de la construcción.

ARISTAS.- En teoría de grafos, una *arista* corresponde a una relación entre dos vértices de un grafo

BALANZA COMERCIAL.- La balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país.

BALASTO.- El balasto es derivado de la extracción de rocas de cantera, seguida de machaqueo, cribado y clasificación, con o sin posterior tratamiento industrial que implique una modificación térmica o de otro tipo.

BIENES.- Son aquellas cosas que se adquieren en el mercado pero pagando por ellas un precio.

BONOS.- Un bono es un instrumento financiero de deuda que es utilizado tanto por entidades privadas como gubernamentales con el propósito de buscar financiamiento

CADENA DE VALOR.- Es un modelo teórico que permite detallar el desarrollo de las actividades de una organización empresarial ofreciendo valor al cliente final.

CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS.- Consiste en señalar las características de los procesos en una organización, y está encaminada a ser la primera fase para adoptar un enfoque basado en procesos, en el ámbito de un sistema de gestión de la calidad, analizando sobre cuáles son los procesos que deben configurar el sistema, es decir, qué procesos deben tomar en cuenta para la estructura de procesos del sistema.

CIMENTACIONES.- Conjunto de elementos estructurales cuya misión es transmitir las cargas de la edificación o elementos apoyados a este al suelo

CLIENTE.- Comprenden todas las instituciones externas, departamentos, direcciones, unidades, áreas, cargos, otros procesos hacia el cual va encaminado el resultado de dicho proceso.

COMPENDIO.- es el nombre que recibe una breve pero detallada y precisa compilación de un área determinada del conocimiento humano

CONCRECIÓN.- En geología se denomina concreción a la acumulación en el seno de una roca de sustancias transportadas en disolución por el agua.

DERIVADOS.- Los que son origen de otro elemento principal.

DRENES.- Es cualquier dispositivo que facilita la salida de líquidos o exudados al exterior del organismo.

- El comportamiento de cada mecanismo tiene un efecto sobre el comportamiento del conjunto.

ESLABONAMIENTO.- Se refiere a Los eslabonamientos de una cadena productiva interactúan entre sí dentro de una relación constituida por proveedores, productores y otras actividades de la producción de bienes y servicios de dicha cadena.

ESTÁNDAR.- En el campo técnico la estandarización es el proceso por el cuál se establecen unas normas comúnmente aceptadas que permiten la cooperación de diferentes empresas o instituciones sin menoscabar su posibilidad de competir.

ESTRATEGIA.- Conjunto de habilidades necesarias para conseguir un objetivo. Valora las condiciones necesarias para el éxito.

GALLINETAS.- Retroexcavadora

HORMIGÓN.- Es una composición de grava, arena, agua y cemento, que fragua y se endurece, es muy resistente a la compresión, su densidad es variable, se adhiere al hierro, resultando así el hormigón armado.

HORÓMETRO.- Un Horómetro es un dispositivo que registra el número de horas en que un motor o un equipo, generalmente eléctrico o mecánico

IDEFO.- Metodología para establecer de manera estructurada y jerarquizada las actividades que constituyen un sistema o empresa y los objetos o datos que soportan la interrelación de esas actividades.

IN SITU.- *in situ* es una expresión latina que significa “en el sitio” o “en el lugar”.

INDICADORES DE GESTIÓN.- Se lo puede definir como una tabla de instrumentos que señala, en un determinado momento, la conducta de las diversas gestiones efectuadas en pro del progreso organizacional.

- La conducta de sus elementos y sus efectos sobre el conjunto son interdependientes.

MACRO PROCESO.- Conjunto de procesos que se encuentran interrelacionados.

MANCILLAR.- Daño ambiental.

MANUAL DE PROCESOS.- Es una herramienta administrativa que permite observar con claridad todo lo que conlleva un proceso, es decir, contiene: el nombre del macro proceso, proceso, subproceso, objetivos, códigos, nombre del autor, fecha, las actividades, entradas, salidas, controles, recursos o mecanismos y los respectivos indicadores.

MATERIALES PÉTREOS.- Estos se obtienen de las rocas y se utilizan sin transformar para la construcción y ornamentación, se extraen de canteras o yacimientos y se pueden hallar en grandes bloques o losas, como el mármol y el granito, o en fragmentos y gránulos, como la arena y la grava.

NORMAS DE CONTROL.- Figura como los requisitos legales que son utilizados por el proceso, contiene todas las leyes, reglamentos, normas, instructivos, y estatutos.

OBRA CIVIL.- Es un grupo de actividades en las cuales se altera el aspecto, estructura o forma de un edificio o parte de el.

PRERREQUISITOS.- Una condición previa que se debe cumplir antes de emprender una acción.

PROCESO.- Actividad o grupo de actividades que utilizan un método organizacional (entrada), le añaden valor a este (generan una transformación) y proveen un producto (resultado) para un cliente interno o externo.

PROCESOS DE APOYO.- Son aquellos que dan soporte a los procesos operativos, relacionados comúnmente con recursos (personales y materiales) y mediciones.

PROCESOS OPERATIVOS.- Son aquellos procesos relacionados directamente con la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.

PRODUCTIVIDAD.- la relación entre la producción obtenida por un sistema de fabricación de bienes o servicios y los recursos utilizados para obtenerla .

PROTOSCOLOS.- Uno o un conjunto de procedimientos destinados a estandarizar un comportamiento humano u sistémico artificial frente a una situación específica.

PROVEEDOR.- Constituyen todas las instituciones externas, departamentos, direcciones, unidades, áreas, cargos que dan al proceso el insumo para intentar a desarrollar las actividades.

RECURSOS O MECANISMOS.- Son aquellos materiales, infraestructura, equipos, dinero, o personal utilizado por el proceso.

REMESAS.- Las remesas son fondos que los emigrantes envían a su país de origen, normalmente a sus familiares

RIPIO.- Conjunto de piedras, ladrillos y materiales de desecho que se aprovechan para rellenar huecos.

RIPIO.- Se denomina ripio al casquijo utilizado para pavimentar carreteras y caminos con el objeto de hacerlos más transitables

SALIDA.- Es el resultado del proceso, este puede ser un documento, una necesidad un equipo, etc., que es producido por dicho proceso y que puede ser utilizado como entrada para los procesos de otra dependencia, institución externa o cargo a su vez como entrada para otro proceso.

Se utiliza como aglomerante para la edificación de cimientos, estructuras y vigas.

SEDIMENTACIÓN.- La sedimentación es el proceso por el cual el sedimento en movimiento se deposita.

- Si se forman subgrupos de elementos, cada uno tienen un efecto sobre el comportamiento del conjunto, y ninguno tiene efecto independiente sobre él.

SIDERURGIA.- técnica del tratamiento del mineral de hierro para obtener diferentes tipos de éste.

SISTEMA.- Es un conjunto de dos o más componentes que satisfacen las siguientes tres circunstancias:

TERCERIZACIÓN.- O subcontratación es el proceso económico en el cual una empresa mueve o destina los recursos orientados a cumplir ciertas tareas hacia una empresa externa por medio de un contrato.

VALOR AGREGADO SOCIAL.- Costos de producción utilizados para la conservación de la naturaleza que no acrecientan el valor de uso para el cliente individual pero sí para la sociedad, al no atentar contra la naturaleza.

VALOR AGREGADO.- Es la percepción que posee el cliente sobre la capacidad de un producto o servicio de compensar su necesidad.

VALOR DE USO.- Valor que el mercado estima en un producto por la utilización que puede atribuirle.

VOLADURA.- es la acción de fracturar o fragmentar la roca, el suelo duro

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

Sí en la empresa RUNESA S.A, existiera una estructura organizacional definida para la ejecución de sus actividades, evitaría un sinnúmero de problemas en las áreas de administración y en el área comercial.

2.4.2 Hipótesis particulares

El alto crecimiento económico de la compañía se generará por el eficiente control en la administración de recursos y un notable conocimiento de liderazgo en el mercado.

La constante captación de clientes se obtendría gracias a los eficientes sistemas de control en la transportación y entrega del material.

La constante capacidad de negociación que posean los colaboradores de RUNESA.S.A. Se deberá al alto nivel de conocimiento que obtengan sobre el material que se distribuye.

El eficiente grado de coordinación de la compañía RUNESA S.A en los procesos de contratación de las obras, se deberá a una permanente capacitación en temas de logística y abastecimiento.

La capacitación del personal y de los empresarios que se encuentran el frente de la compañía y el diseño de una estructura organizacional efectiva, permitirá reformar los procesos que ayudarán a la empresa a lograr mayores utilidades y posicionamiento en el mercado.

2.4.3 Declaración de las variables

VD

Las áreas de administración y comercial

Liderazgo en el mercado

Sistemas de control

Conocimiento

Capacitación

Utilidades y posicionamiento en el mercado.

VI

Estructura Organizacional

Administración de recursos

Captación de clientes

Capacidad de negociación

Coordinación

Capacitación

Tabla 3
Operacionalización de las variables

HIPÓTESIS	VARIABLES	CONCEPTOS	TIPO	INDICADORES	TÉCNICA E INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
RUNESA S.A. Evitaría un sin número de problemas en las áreas de administración y en el área comercial.	Las áreas de administración y comercial	Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos	VD	Recursos económicos. - Colocación del producto y/o servicio.	Balance general. -Índices Económicos
Notable conocimiento de liderazgo en el mercado.	Liderazgo en el mercado.	Son compañías que lideran en su industria con productos superiores y ventaja competitiva.	VD	Reconocimiento de marca. -Preferencia de los consumidores.	Cantidad de Contratos. -Encuesta a los clientes del sector.
Eficientes sistemas de control en la transportación y entrega del material.	Sistemas de control	Un "Sistema de Control" es un método que se caracteriza por la presencia de una serie de mecanismos que permiten influir en el funcionamiento de la empresa.	VD	Optimización del tiempo de entrega. Volumen de uso del transporte.	-Hojas de ruta -Registros de control codificados y fechados.
Alto nivel de conocimiento que obtengan sobre el material que se distribuye.	Conocimiento	El conocimiento es un conjunto de información almacenada a través de la experiencia o el aprendizaje.	VD	Dominio del tema. -Dominio del sector. -Dominio del servicio.	-Capacitación -Personal con experiencia en el sector.

<p>Permanente capacitación en temas de logística y abastecimiento.</p>	<p>Capacitación</p>	<p>La capacitación es un proceso constante de enseñanza-aprendizaje, a través del cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los empleados de una empresa.</p>	<p>VD</p>	<p>Facilidad para cerrar un contrato. -Habilidad para llevar a cabo una negociación.</p>	<p>-Certificado de capacitación. -Pruebas de conocimiento direccionadas al sector. -Entrevistas al personal nuevo.</p>
<p>Mayores utilidades y posicionamiento en el mercado.</p>	<p>Utilidades y posicionamiento en el mercado.</p>	<p>Las utilidades muestran el nivel de rentabilidad de una compañía. El posicionamiento en el mercado de un producto y/o servicio es la forma en la que los clientes reconocen un producto a raíz de sus características primordiales.</p>	<p>VD</p>	<p>Imagen de la empresa. -Volumen de clientes.</p>	<p>-Estado de Pérdidas y Ganancias. -Cartera de clientes</p>
<p>Una estructura organizacional definida para la ejecución de sus actividades.</p>	<p>Estructura Organizacional</p>	<p>Proceso de planear organizar y controlar el uso de recursos para lograr los objetivos organizacionales.</p>	<p>VI</p>	<p>Delegación de responsabilidades -Distribución de tareas. -Coordinación de departamentos.</p>	<p>-Organigrama -Manual de Funciones.</p>
<p>Eficiente control en la administración de</p>	<p>Administración de recursos.</p>	<p>Es el proceso administrativo aplicado</p>	<p>VI</p>	<p>Índice de liquidez. -Índices de Rentabilidad.</p>	

recursos.		al acercamiento y conservación del esfuerzo, las experiencias, la salud, los conocimientos, las destrezas, etc.,			-Cifras del Spread entre Gastos e Ingresos. -Flujo de caja.
Constante captación de clientes.	Captación de clientes.	Cuando las empresas formulan distintas estrategias de marketing para atraer a la clientela.	VI	Volumen de contratos. -Regreso de clientes antiguos.	-Contrato de Clientes nuevos. -Base de datos.
Alta capacidad de negociación que posean los colaboradores de RUNESA.S.A	Capacidad de negociación	La capacidad de negociación significa la destreza que posee una persona para crear un ambiente propicio para cerrar un negocio.	VI	Poder de convencimiento. -Mayor credibilidad. -Habilidad para obtener contratos duraderos. -Volumen de clientes satisfechos.	-Contratos cerrados. -Facturas y documentos.
Alto grado de coordinación que alcance la compañía RUNESA S.A.	Coordinación	En su sentido general, la coordinación consiste en la acción de conectar medios, esfuerzos, etc., para una acción común	VI	Servicio eficaz y eficiente. -Puntualidad en entrega de material -Optimización de recursos.	- Efectivos procesos y cierre de negocios con firma de aprobación.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

Investigación Aplicada.- También conocida como práctica empírica, busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren, depende de los avances y resultados de la investigación básica, lo que le interesa al investigador, son las consecuencias prácticas.

Se aplica en todo el proyecto ya que el tema está relacionado con estudios para la creación de una estructura organizacional en la COMPAÑÍA RUNSA S.A.

Investigación Descriptiva.- Consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

Es aplicable en el levantamiento de información, debido a que vamos a describir la situación real que vive la compañía por la carencia de conocimientos, ya que no existen departamentos que sepan dirigir bien sus funciones. Con esta investigación podemos conocer los factores externos que nos afectan y que no nos dejan crecer como empresa.

Investigación Bibliográfica.- Es el proceso de recolección de información para la construcción de un objeto de investigación o de un proyecto de tesis, la investigación

bibliográfica ocupa un lugar importante, ya que garantiza la calidad de los fundamentos teóricos de la investigación.

Este tipo de investigación es aplicable para obtener información sobre un determinado tema o problema. ¿Qué hay que consultar, y como hacerlo?

Investigación Documental.- Se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos y sonoros como fuentes de información. Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrados en la forma de manuscritos e impresos, por lo que se le asocia normalmente con la investigación archivística y bibliográfica. El concepto de documento, sin embargo, es más amplio. Cubre, por ejemplo: películas, diapositivas, planos y discos.

Con esta investigación lograremos recopilar información mediante textos referentes al cumplimiento de las leyes, reglamentos y normas que toda compañía necesita para su funcionamiento.

Investigación Explicativa.- Es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Existen diseños experimentales y no experimentales, La investigación explicativa busca el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto.

Con esta investigación lograremos explicar los factores externos que afectarían a la compañía, así origen a las hipótesis que encontraremos con la intervención de dos o más variables, tales como la pérdida de ingresos por no tener una estructura organizacional bien definida que nos ayudaría a fortalecer la compañía.

Investigación Correlacional.- este tipo de estudio descriptivo tiene como finalidad determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma

directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno.

Esta investigación nos permitirá determinar la relación entre la causa y el efecto que dan origen a cada una de nuestras variables dependientes e independientes de la problematización.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la Población

Nuestra investigación está basada por los 8 colaboradores de la compañía RUNESA S.A. de la Ciudad de Milagro, ubicada en la Ciudadela William Reyes, encontrándose esta en una edad promedio de 22 a 60 años de ambos sexos.

La población se centra en la parte interna de la compañía, partiendo de los altos mandos y con el apoyo de los colaboradores, contando con la capacidad adquisitiva.

3.2.2 Delimitación de la población

La población estará conformada por:

Procedencia: Trabajadores de la Compañía RUNESA S.A. de la ciudad de Milagro en la ciudadela William Reyes.

Grado de Experiencia: Conocimientos básicos para la transportación de materiales pétreos, así como también la buena utilización de los recursos necesarios para la construcción de carreteras y todo lo referente a mantenimientos del equipo camionero.

Áreas de trabajos: Administrativas, transportación, transformación de los recursos naturales, operadores de maquinarias.

Tipo de Actividad: Trabajadores

3.2.3 Tipo de muestra

En el proyecto se ha determinado que se va a realizar el tipo de muestra probabilística, el proceso de selección de la muestra se lo realizará mediante un cálculo estadístico, en el cual se espera tener un margen de error mínimo de un 5%.

Según el Censo de Población y vivienda del año 2010 en la Ciudad de Milagro existen 83.393 mujeres y 83.241 hombres en total la ciudad se compone de 166.634 ciudadanos.

La PEA (Población económicamente activa) del año 2010 es de 65.526 es decir el 39.32% de la población total. Del cual se dividen en 44.914 hombres 20612 mujeres

Aplicada la formula # 2 del reglamento para elaboración del diseño del proyecto y tesis resulta en un valor de 382 habitantes los cuales deben ser encuestados.

3.2.4 Tamaño de la Muestra

Tomaremos como referencia la población finita, en base a lo que se ha obtenido con las investigaciones realizadas.

Tabla 4

Calculo de la población finita

SIGNOS	DATOS
n	Tamaño de la muestra
N	Tamaño de la población
p	Posibilidad de que ocurra un evento, $p=0.5$
q	Posibilidad de que no ocurra un evento, $q=0.5$
E	Error, se considera el 5%; $E=0.05$
Z	Nivel de confianza, 95%, $Z=1.96$

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1) E^2}{Z^2} + pq}$$

$$\frac{65526(0.5)(0.5)}{(65526-1)(0.05)^2 + (0.5)(0.5)} = \frac{65526 \times 0.25}{65525 \times 0.0025 + 0.25} = \frac{16381,5}{163.813 + 0.25} = \frac{16381,5}{42.65 + 0,25} = \frac{16382}{42.90} = 382$$

3.2.5 Procesos de Selección

Los procesos de selección en este proyecto serán los colaboradores de la compañía Runesa S.A.

3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

3.3.1 Método Hipotético-Deductivo²¹

El método hipotético-deductivo es el procedimiento o camino que sigue el investigador para hacer de su actividad una práctica científica. El método hipotético-deductivo tiene varios pasos esenciales: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia. Este método obliga al científico a combinar la reflexión racional o momento racional (la formación de hipótesis y la deducción) con la observación de la realidad o momento empírico (la observación y la verificación).

²¹ (Ollate, <http://www.e-torredebabel.com/Psicologia/Vocabulario/Metodo-Hipotetico-Deductivo.htm>)

3.3.2 Método Analítico Sintético²²

Método filosófico dualista por medio del cual se llega a la verdad de las cosas, primero se separan los elementos que intervienen en la realización de un fenómeno determinado, después se reúnen los elementos que tienen relación lógica entre sí (como en un rompecabezas) hasta completar y demostrar la verdad del conocimiento. Hay quienes lo manejan como métodos independientes.

El método analítico se refiere al análisis de las cosas o de los fenómenos; la palabra análisis, del griego análisis...descomposición, significa examinar, descomponer o estudiar minuciosamente una cosa. Por tanto el método analítico comienza con el todo de un fenómeno y lo revisa parte por parte (descomposición o separación del todo), comprendiendo su funcionamiento y su relación intrínseca, complementándose con la parte sintética.

El método sintético se refiere a la síntesis de las cosas o de los fenómenos; la palabra síntesis, del griego synthesis, significa composición de un todo mediante la unión de sus partes, el método sintético, por lo tanto, es aquel que procede de lo simple a lo complejo, donde las partes simples que se separaron en el análisis, una vez revesadas, ahora son integradas por la síntesis (entiéndase todos los datos, hechos o elementos que intervienen en un fenómeno), definiendo qué relación tienen entre sí y de qué manera afectan la realización del fenómeno en cuestión, así, hasta completar nuevamente el todo.

Este método nos lleva, por ende, de las causas a los efectos y de los principios a las conclusiones.

²² (Raul, <http://niveldostic.blogspot.com/2009/06/metodo-analitico-sintetico.html>, 2009)

3.3.3 Método Inductivo - Deductivo²³

Cuando la filosofía se centró en el problema del conocimiento, es decir, en la tarea de obtener conocimientos fiables acerca de la realidad, se empezó a prestar atención a la cuestión del método. Esta preocupación por lo metodológico condujo a la afirmación de que había dos tipos de métodos.

El primero de ellos es el método inductivo. El filósofo inglés Francis Bacon (1561-1626) fue quien lo estudió minuciosamente proponiéndolo para todas las ciencias. El método inductivo intenta ordenar la observación tratando de extraer conclusiones de carácter universal desde la acumulación de datos particulares. Así, Bacon proponía un camino que condujera desde cientos y miles de casos individuales observados hasta el enunciado de grandes leyes y teorías de carácter general, por lo que el conocimiento tendría una estructura de pirámide: una amplia base cimentada en la observación pura hasta la cúspide, en donde colocaríamos las conclusiones de carácter general y teórico.

En el método inductivo los pasos que hay que dar son:

- Observación y registro de los hechos.
- Análisis y clasificación de los hechos.
- Derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos.

3.3.4 Técnicas e Instrumentos

Encuesta

- **Cuestionario:**

Se procederá a realizar encuestas a los colaboradores internos de la compañía, de acuerdo con las actividades que realizan cada uno de ellos y a su vez la respectiva presentación del estudio que se va a realizar.

²³ (Desconocido, http://educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio//1000/1248/html/41_el_mtodo_inductivo_y_el_mtodo_deductivo.html)

Observación

- **Personal Directo:**

Se realizara esta técnica ya que debemos tener presente los métodos e instrumentos que será utilizado para la investigación y los procesos estructurales que tienen falencias y que originaron su estudio.

Entrevista

- **Entrevista Individual:**

Se procederá a realizar una entrevista a cada uno de los trabajadores de la compañía y a los propietarios de la misma, para poder determinar los procesos estructurales y los controles administrativos que manejan, que nos ayudaran a mejorar la estabilidad de la compañía.

3.4. PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACIÓN

Una vez realizado la recolección de datos e información que nos ayudan en el proyecto, mediante las respectivas herramientas, técnicas de investigación en este caso como la encuesta, la observación y la entrevista directa. Se procesara los datos mediante métodos estadísticos como diagramas y barras por la cual podemos analizar y evaluar de una manera más efectiva la información, con esto poder dar las respectivas recomendaciones e indicaciones que ayudaran a la factibilidad del proyecto.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En la actualidad en el cantón Milagro, existe alta demanda por la adquisición de materiales de construcción, esto se debe a la gran cantidad de obras nuevas y remodelaciones que existen en el cantón.

En Milagro, existen más de un centenar de empresas de distintos tamaños dedicadas a la comercialización y distribución de materiales de construcción, esto incluye los distribuidores autorizados de Disensa, las ferreterías y otras casas comerciales.

En lo concerniente a la comercialización de material pétreo son muy pocas las personas que se dedican a esta actividad, dentro del llamado material pétreo constan las piedras, arenas, cascajo, piedra bola y otros elementos indispensables en los cimientos de las construcción.

Esta actividad requiere de un capital significativo para empezar a operar, ya que se necesita de dinero para comprar los terrenos de donde se extraerá el material, así mismo la adquisición de maquinaria pesada para la extracción y transporte del mismo.

Sin embargo, existe cierto grado de malestar por parte de los constructores cuando solicitan el material, y este no es de la calidad que se han solicitado, en otros casos

no es el volumen requerido o también existe retraso en la entrega del mismo, con cierto mal trato al cliente.

Por tal motivo los investigadores del presente trabajo, han plantea un cuestionario en base a situaciones cotidianas, el cual se lo realizará a las personas que de una u otra manera tienen mucha relación con el sector de la construcción.

Según el Censo de Población y vivienda del año 2010 elaborado por el Instituto Ecuatoriano de estadísticas y Censos INEC, en el cantón Milagro existen 83.393 mujeres y 83.241 hombres en total la ciudad se compone de 166.634 ciudadanos.

La Población económicamente activa, PEA del año 2010 es de 65.526 es decir el 39.32% de la población total, es decir personas con mayoría de edad y en capacidad de trabajar. De este total se dividen en 44.914 hombres 20612 mujeres

Aplicada la formula # 2 del reglamento para elaboración del diseño del proyecto y tesis resulta en un valor de 382 habitantes los cuales deben ser encuestados.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

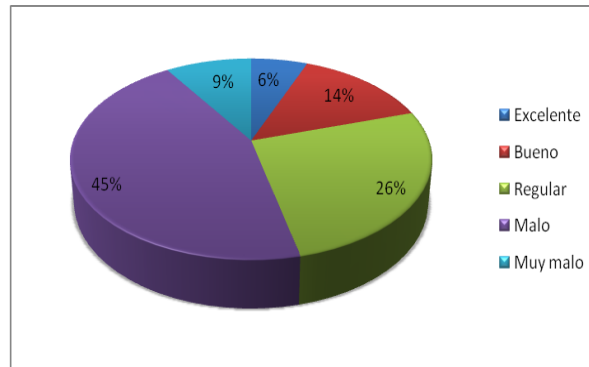
Pregunta #1: ¿Cómo califica usted el servicio que ofrecen las empresas de venta de material pétreo en la Ciudad de Milagro?

Tabla 5

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Excelente	23	6,02
Bueno	54	14,14
Regular	100	26,18
Malo	170	44,50
Muy malo	35	9,16
TOTAL	382	100

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 29



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

Más del 40% de los encuestados consideran que el servicio que ofrecen las empresas de venta de material pétreo en la Ciudad de Milagro es malo, 26% consideran que es regular, escasamente un 6% de los consultados consideran que este servicio es excelente y apenas el 14% lo consideran bueno.

Esta apreciación de los usuarios y personas relacionadas con la actividad de la construcción refleja la opinión de quienes habitualmente requieren estos bienes y servicios los mismos que esperan que la situación se revierta de manera positiva, es decir con mejor calidad y atención en el servicio que prestan.

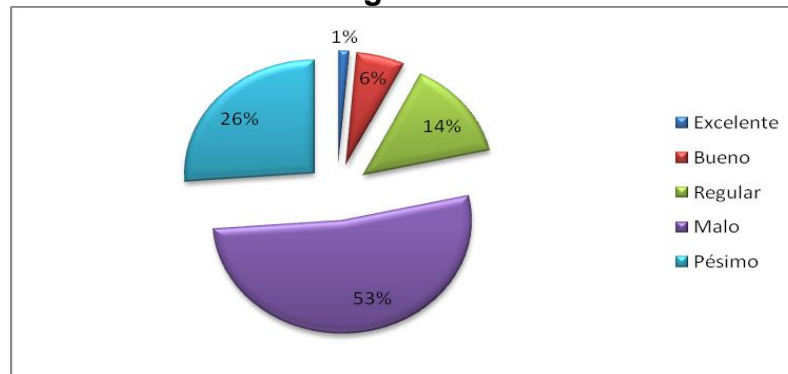
Pregunta #2: ¿Cómo considera usted el estado de las volquetas que distribuyen el material?

Tabla 6

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Excelente	5	1,31
Bueno	23	6,02
Regular	54	14,14
Malo	200	52,36
Pésimo	100	26,18
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 30



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

Más del 78% de las personas encuestadas consideran que el estado de las volquetas que distribuyen el material pétreo se encuentra entre mal y regular estado, 26% piensan que están en pésimo estado las volquetas, apenas un 7% de personas consultadas manifiestan que es aceptable y excelente el estado de estos vehículos pesados de carga.

Muchos accidentes y en algunos casos mortales han sucedido en el cantón Milagro y en muchas otras partes del Ecuador y el Mundo, la principal causa es el mal estado de estos vehículos, especialmente el sistema de dirección y los frenos, por ende es importante que esta flota de volquetas se renove.

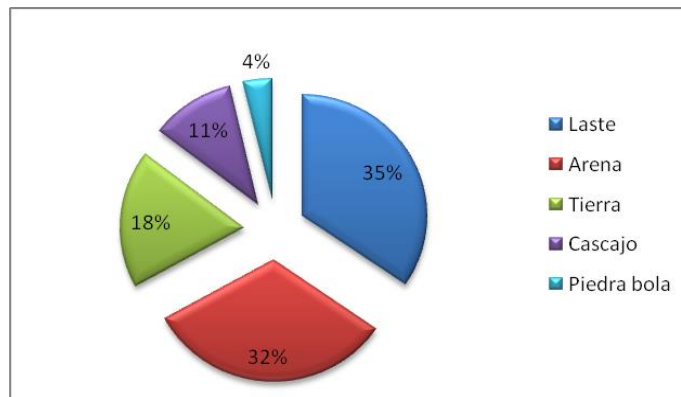
Pregunta #3: ¿Qué tipo de material pétreo es el que usted más solicita?

Tabla 7

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Laste	132	34,55
Arena	124	32,46
Tierra	70	18,32
Cascajo	42	10,99
Piedra bola	14	3,66
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 31



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

Todas las personas encuestadas consideran que se requiere de todos los materiales mencionados en la encuesta, sin embargo en el orden de importancia y uso manifiestan las siguientes opiniones: Lastre 34%, Arena 32%, tierra 18%, cascajo 10% y piedra bola casi el 4%.

Los dos últimos materiales antes mencionados se usan generalmente en trabajos de gran magnitud y en obras municipales o de gobierno seccional más que de viviendas, úes corresponden a las carreteras, puentes, gaviones y otras obras civiles.

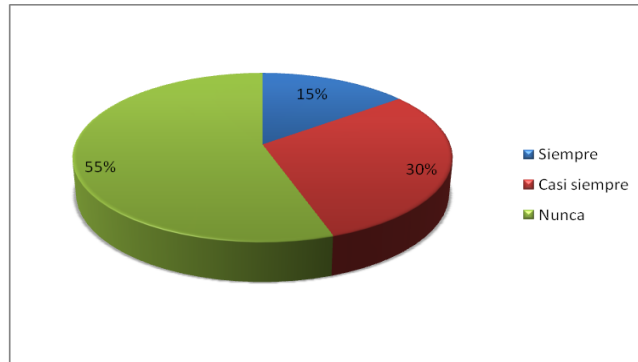
Pregunta #4: ¿El material requerido por usted ha sido entregado a tiempo?

Tabla 8

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	56	14,66
Casi siempre	115	30,10
Nunca	211	55,24
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 32



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

55% de las personas consultadas manifiestan que nunca le ha llegado a tiempo el material pétreo que han requerido para sus obras, 30% manifiestan que casi siempre llega el material a tiempo y apenas el 14% comentan que siempre llega a tiempo el material solicitado.

En términos generales más de la mitad de los encuestados sostienen que el material solicitado nunca llega a tiempo, es decir que se retrasa con varias horas o varios minutos, sin embargo cabe mencionar que si llega en ese día. Lo molesto de esta situación es que en ocasiones la obra se detiene por falta de material y eso implica el pago de los obreros de manera completa en perjuicio de los contratistas o dueños de la obra.

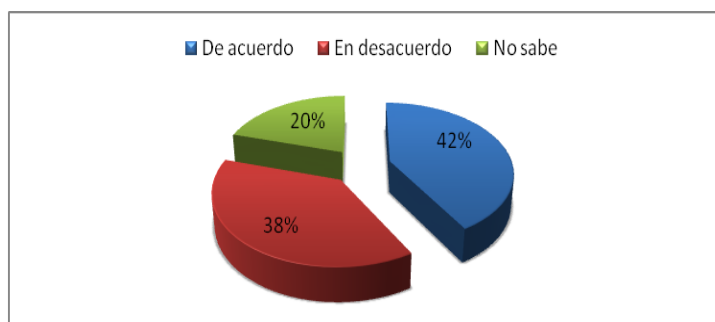
Pregunta #5: ¿Considera usted que el precio que cancela por el material pétreo es aceptable?

Tabla 9

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
De acuerdo	159	41,62
En desacuerdo	145	37,96
No sabe	78	20,42
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 33



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

41% de las personas encuestadas manifiestan que están de acuerdo con el precio de la volquetada de material pétreo que solicitan, Casi el 38% están en desacuerdo y un 20% desconoce cuál es el precio referencial del material que contrata.

Generalmente el precio de los materiales pétreos en algunos casos se haya estandarizado, en otros varía muy poco de un proveedor a otro. Lo importante es que el comprador tiene la opción de buscar el precio que más le convenga a su presupuesto. Adicionalmente se menciona que quienes generalmente ayudan en la ubicación de los distribuidores son los mismo al bañiles, o capataces, o ingenieros que están a cargo de la obra, sin embargo quien se encarga de negociar el precio con los distribuidores en el mismo dueño de la obra.

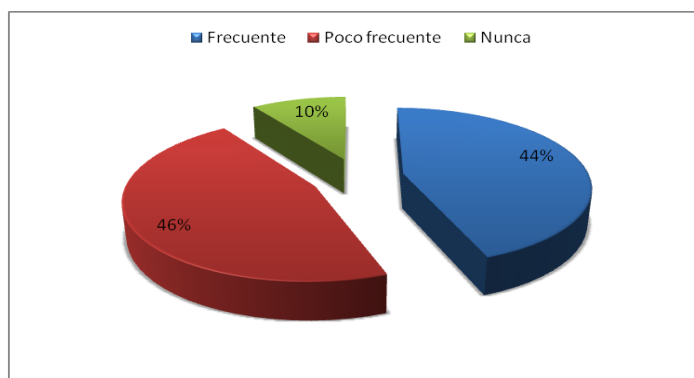
Pregunta #6: ¿Considera usted que los choferes de los volquetes cuentan con los conocimientos necesarios del negocio?

Tabla 10

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Frecuente	169	44,24
Poco frecuente	176	46,07
Nunca	37	9,69
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 34



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

46% de las personas consultadas consideran que no muy frecuentemente los choferes de las volquetas poseen un conocimiento pleno del negocio, 44% si consideran que los choferes saben mucho del negocio y apenas 9 consideran que no sabn nada.

En todo caso son porcentajes altos los que manifiestan que los choferes de las volquetas tiene conocimiento de muchas de las actividades consernientes al negocio, por lo menos los aspectos más importantes.

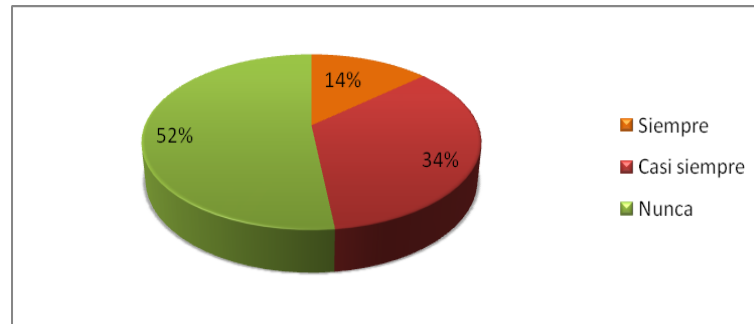
Pregunta #7: ¿Cuándo ha existido alguna inconformidad con la entrega del material, los distribuidores han sido flexibles frente a algún reclamo?

Tabla 11

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	52	13,61
Casi siempre	132	34,55
Nunca	198	51,83
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 35



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

El 51% de los consultados manifiestan que cuándo ha existido alguna inconformidad con la entrega del material, los distribuidores nunca han sido flexibles frente a algún reclamo, 34% manifiestan que casi siempre y 13% de ellos siempre han sido flexibles.

En realidad esto es un problema de comunicación y de costos, ya que al no recibir correctamente el pedido en calidad, tipo y volumen de material repercute en una pérdida de tiempo y dinero. Si el material equivocado no se ha desembarcado en la obra o construcción es más barato que cuando ya está desembarcado, pues resulta en costo y molestia volver a llenar la volqueta con el material.

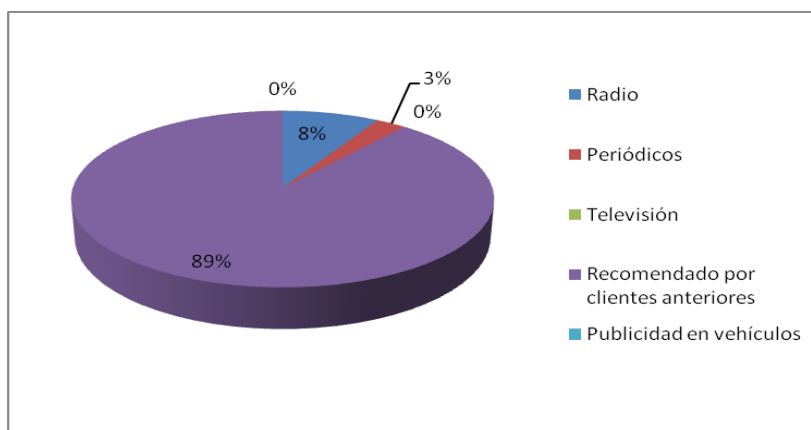
Pregunta #8: ¿Cuál es el medio por el cual usted conoce acerca de la venta del material pétreo?

Tabla 12

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Radio	32	8,38
Periódicos	10	2,62
Televisión	0	0,00
Recomendado por clientes anteriores	340	89,01
Publicidad en vehículos	0	0,00
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 36



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

89% de las personas consultadas manifiestan que el medio por el cual conoce acerca de la venta del material pétreo son los mismos clientes anteriores, apenas 8% se han enterado por la radio y 2% por los periódicos.

Generalmente las personas que están a cargo de las obras, poseen conocimiento actualizado de quienes son los proveedores de materiales pétreos, a estas personas se les puede llamar como clientes anteriores o clientes fijos.

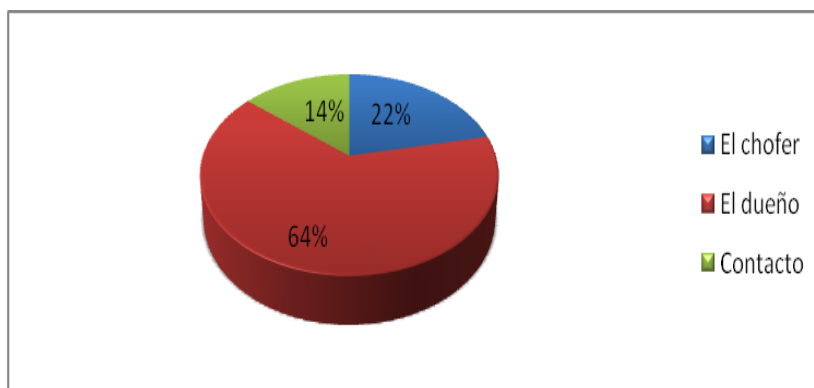
Pregunta #9: ¿Cuál es el medio que usted utilizo para obtener el material pétreo?

Tabla 13

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
El chofer	83	21,73
El dueño	245	64,14
Contacto	54	14,14
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 37



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

64% de las personas consultadas manifiestan que el medio que utilizó para obtener el material pétreo fueron los mismos dueños de las distribuidores de material pétreo, pues es con ellos que se realiza la comercialización. 21% comentan que se obtuvo el material pétreo mediante los choferes, en algunos casos los choferes gozan de confianza por parte de los dueños y esto les faculta para realizar las tareas y comercializaciones en ausencia del principal.

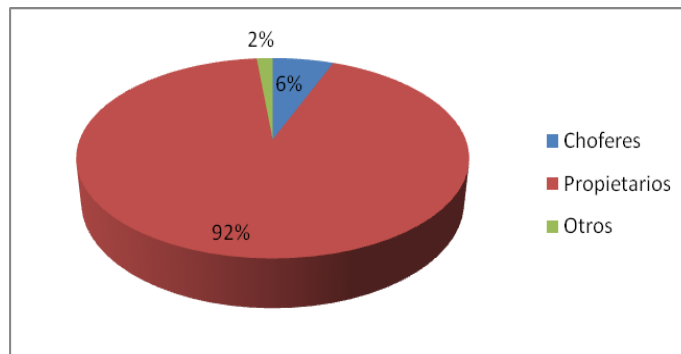
Pregunta #10: ¿Cuándo usted necesita una cantidad alta de material con quien realiza la negociación?

Tabla 14

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Choferes	23	6,02
Propietarios	353	92,41
Otros	6	1,57
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 38



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

92% de las personas consultadas manifiestan que cuando se necesita una cantidad alta de material la negociación se la hace con los propietarios de las distribuidoras del material pétreo, menos del 7% lo hacen por medio de los choferes y otros.

Esta situación es comprensible, pues generalmente en el Ecuador como en otras partes del mundo, siempre ha existido la negociación y hasta cierto punto el regateo. Se trata de conseguir lo que se requiere a un precio más bajo del referente, esta comercialización se enmarca en la conveniencia de ambas partes en lo que se podría llamar el punto de equilibrio en oferta y demanda.

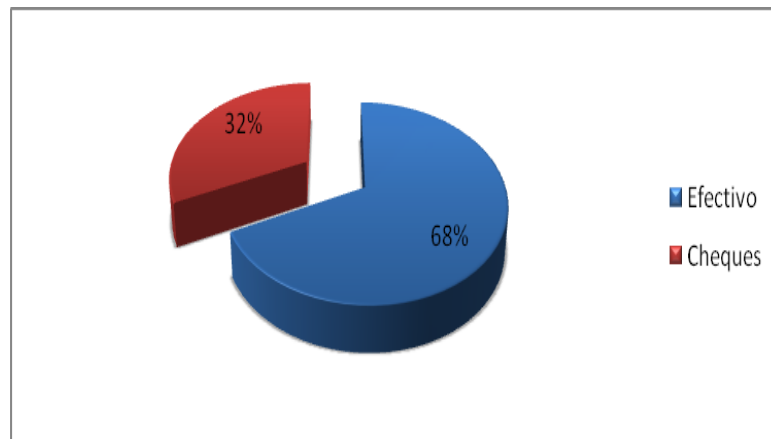
Pregunta #11: ¿Cómo realiza usted las formas de pago?

Tabla 15

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Efectivo	260	68,06
Cheques	122	31,94
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 39



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

Más de la mitad de las personas consultadas (68%) manifiestan que al momento de pagar por el material pétreo lo hacen de contado o en efectivo, mientras que el 31% de las personas utilizan el pago con cheque.

Hay que considerar varios aspectos, entre ellos dos de los más importantes: que para las obras pequeñas, generalmente los propietarios cancelan en efectivo el material pétreo, rara vez lo hacen el cheque. Para las obras grandes tipo edificios, condominios u otras estructuras si se acostumbra el pago con cheque pues los dueños de las obras generalmente son personas jurídicas.

El segundo punto es la consideración del dueño o distribuidor del material pétreo, hay algunos que aceptan los pagos con cheques y otros sólo trabajan en efectivo, eso depende también del tamaño de la empresa que podría ser unipersonal o una organización bien estructurada.

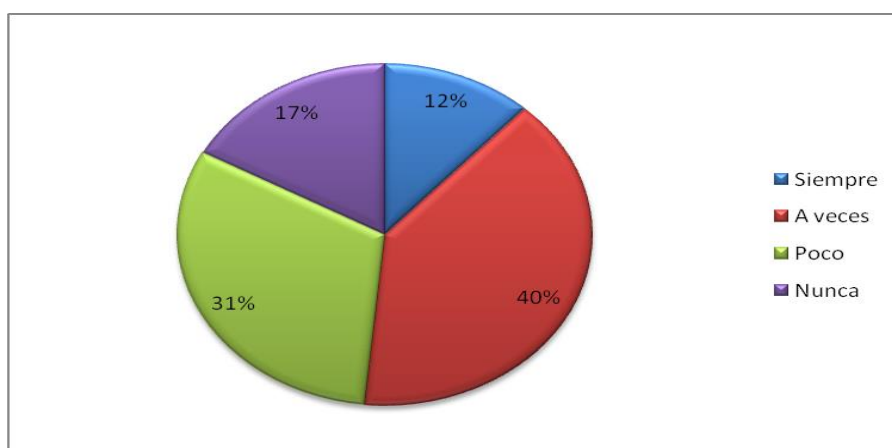
Pregunta #12: ¿Pide factura al momento de realizar la compra de material pétreo?

Tabla 16

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	45	11,78
A veces	152	39,79
Poco	120	31,41
Nunca	65	17,02
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 40



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

Casi el 40% de las personas encuestadas a veces piden factura al momento de realizar la compra de material pétreo, 31% de ellos pocas veces lo hacen, 17% de ellos nunca lo hacen y sólo una 11% de los encuestados siempre piden factura por la adquisición del material pétreo.

Aquí radica un aspectos importante, la relevancia que tiene la factura al momento de hacer las compras de bienes y servicios, para algunas personas no es necesarios pues no llevan contabilidad, son personas naturales que lo que desean es concluir

con su obra proyectada, mientras que para otras personas es importante, ya que sí llevan un registro y control de sus gastos pues deben llevar contabilidad, especialmente en las organizaciones y personas jurídicas.

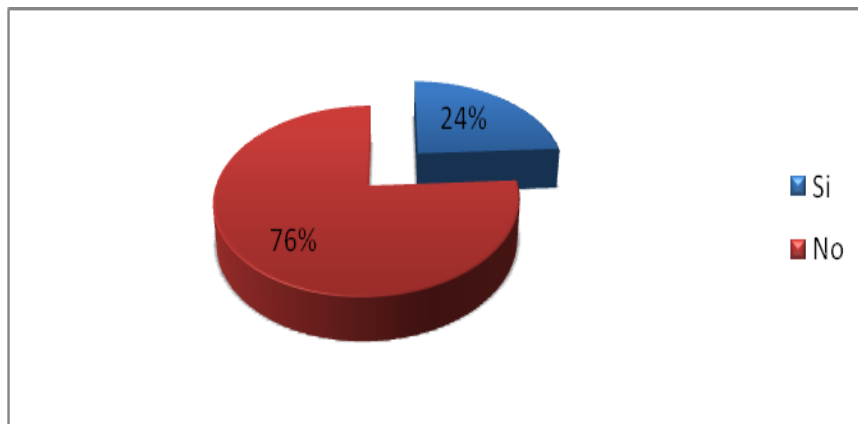
Pregunta #13: ¿Sabía usted que las facturas por concepto de compra de material pétreo es deducible de Impuesto a la Renta?

Tabla 17

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Si	92	24,08
No	290	75,92
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 41



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

Casi el 76 % de las personas encuestadas manifiestan que no sabían que las facturas por concepto de compra de material pétreo son deducibles de Impuesto a la Renta, el 24% restante de los consultados si lo sabían.

Lo que se refiere en este análisis tiene mucho que ver con la cultura tributaria, en la actualidad, muchas personas conocen del tema pero no todas lo dominan. Como esta mencionado en el anterior análisis, la situación radica en la obligatoriedad de llevar contabilidad a las personas que sobrepasen la base imponible y a las personas jurídicas obligadas a llevar contabilidad.

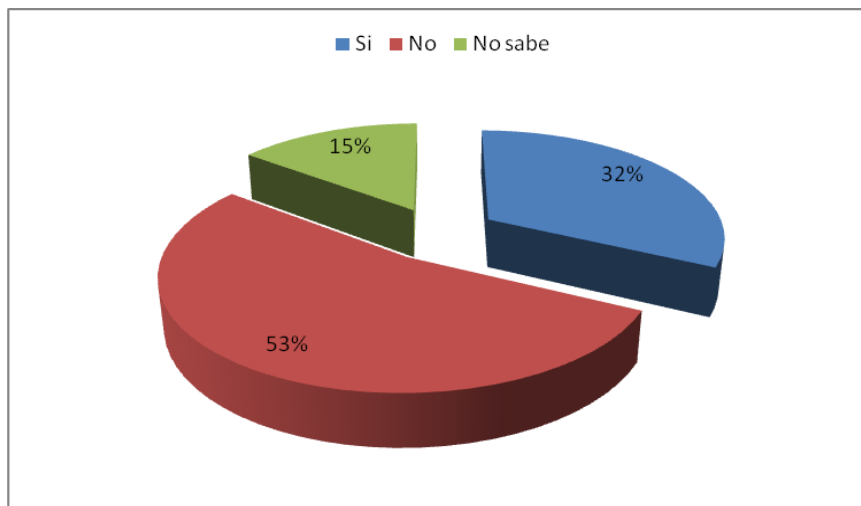
Pregunta #14: ¿Recomendaría usted el servicio de venta de materiales utilizado?

Tabla 18

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Si	123	32,20
No	203	53,14
No sabe	56	14,66
TOTAL	382	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 42



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

53% de las personas consultadas manifiestan que no recomendaría usted el servicio de venta de materiales utilizado, 325 de los consultados si lo harían y 14% no sabe si lo harán o no lo harán.

Esta pregunta guarda mucha relación con la pregunta # 1, es por ello que no se atreven a recomendar a nadie por el temor a quedar mal. Esta situación es una constante en nuestra organización y no cambiará hasta que existan distribuidores de material pétreo que se especialicen en brindar un buen servicio de atención al cliente, capacitación constante a sus trabajadores, una oportuna entrega de los bienes y un precio razonable de los productos.

ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DE LA EMPRESA RUNESA.

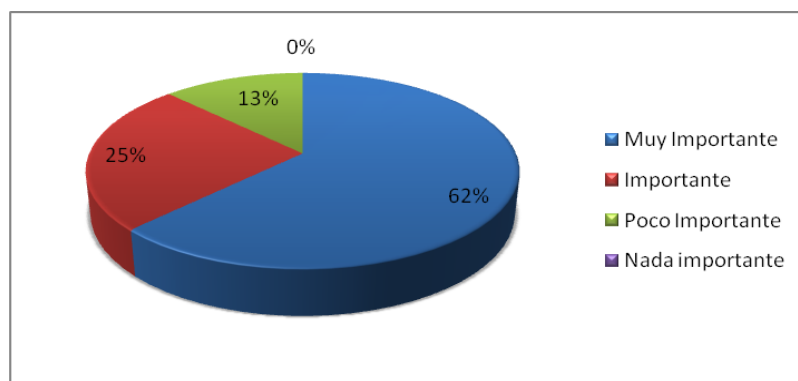
Pregunta #1: ¿Cuán importante es que las empresas cuenten con procesos administrativos definidos?

Tabla 19

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Muy Importante	5	62,50
Importante	2	25,00
Poco Importante	1	12,50
Nada importante	0	0,00
TOTAL	8	100

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 43



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis:

62% de las personas encuestadas están de acuerdo que es importante que las empresas cuenten con procesos administrativos definidos, 25% de los encuestados consideran que es importante, menos del 12 % de los consultados consideran que es poco importante.

Se estima que toda organización para ser exitosa necesariamente debe poseer procesos administrativos definidos, esta necesidad es aún más imperiosa al momento de la expansión de la organización donde el tamaño de la empresa se incrementa.

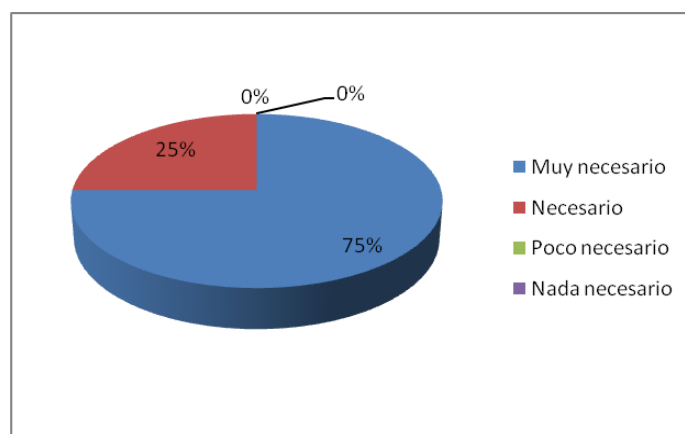
Pregunta #2: ¿Cree usted que es necesario que las organizaciones posean conocimiento de su área para lograr liderazgo en el mercado?

Tabla 20

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Muy necesario	6	75,00
Necesario	2	25,00
Poco necesario	0	0,00
Nada necesario	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 44



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

El 100% de los encuestados consideran que es necesario y muy necesario que las organizaciones posean conocimiento de su área para lograr liderazgo en el mercado.

Para la mayoría de los inversores, es necesario tener conocimiento del tipo de negocio al cual desean acceder o invertir, ciertamente no todos saben todos los pormenores del negocio, pero sí es posible asesorarse o investigar acerca del tema, en todo caso si es necesario a criterio de los investigadores poseer conocimiento del negocio para alcanzar liderazgo en el mercado en el menor tiempo posible según los establecido en los objetivos de la organización.

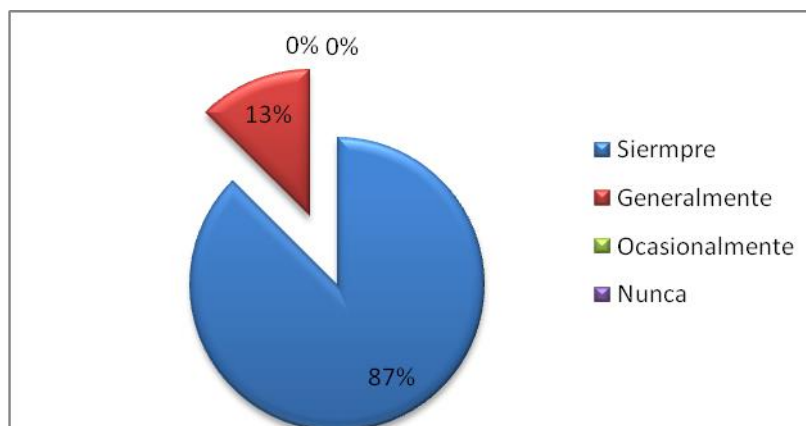
Pregunta #3: ¿Las empresas líderes en el mercado poseen mayores ingresos económicos y rentabilidad?

Tabla 21

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	7	87,50
Generalmente	1	12,50
Ocasionalmente	0	0,00
Nunca	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 45



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

87% de los encuestados están de acuerdo con que las empresas líderes en el mercado poseen mayores ingresos económicos y rentabilidad, 12% de los consultados manifiestan que generalmente.

Ser líderes en el mercado significa que una organización se ha posicionado gracias al esfuerzo y a la calidad de atención y a sus productos. Todas cualidades son las que los clientes persiven a la hora de adquirir un bien o servicio.

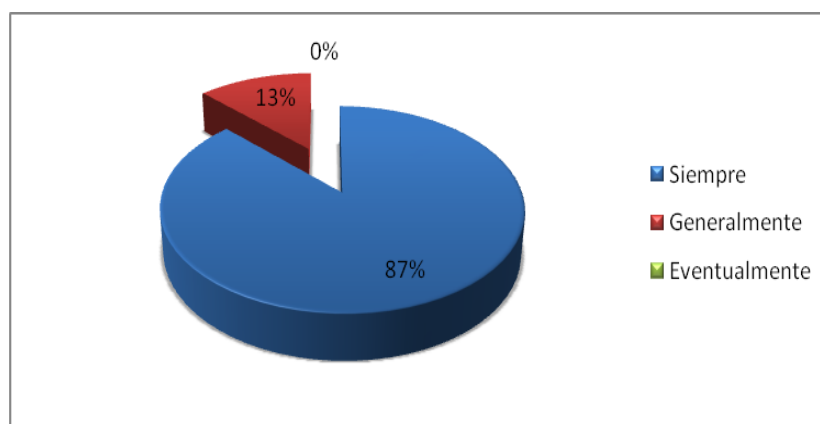
Pregunta #4: ¿Los distribuidores de materiales de construcción debería tener conocimiento del tipo y calidad de sus productos?

Tabla 22

4.- ¿Los distribuidores de materiales de construcción debería tener conocimiento del tipo y calidad de sus productos?		
OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	7	87,50
Generalmente	1	12,50
Eventualmente	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 46



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

El 100% de los encuestados están de acuerdo que las empresas o las organizaciones dedicadas a la comercialización de algún bien o servicio debería tener conocimiento del tipo y calidad de sus productos.

Es de vital importancia saber con mucha exactitud que tipo de producto se está comercializando, cuáles son sus características, sus bondades, sus usos y aplicaciones, la garantía el manejo, etc. esto desde el punto de vista del cliente es importante ya que inspira seguridad al momento de elegir un bien, y en el futuro se puede asegurar un cliente frecuente, lo contrario, el no saber las características del producto implica la pérdida progresiva de clientes y por ende el fracaso de la empresa.

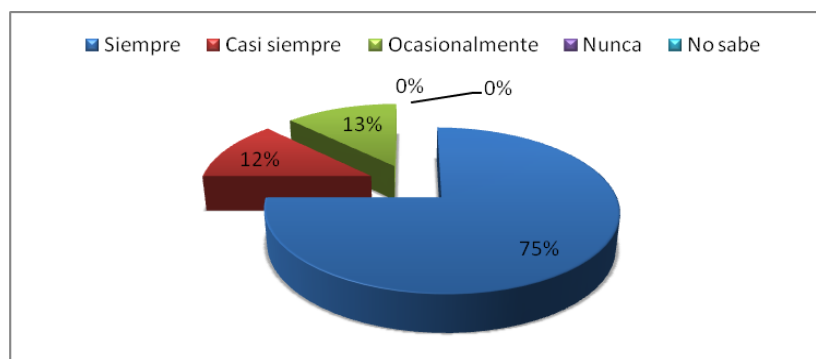
Pregunta #5: ¿El desconocimiento de los productos que distribuyen los empresarios limita su capacidad negociadora?

Tabla 23

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	6	75,00
Casi siempre	1	12,50
Ocasionalmente	1	12,50
Nunca	0	0,00
No sabe	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 47



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

Casi el 87% de las personas encuestadas están de acuerdo que el desconocimiento de los productos que distribuyen los empresarios limita su capacidad negociadora, esta pregunta guarda mucha relación con la pregunta anterior donde se analizó que el desconocimiento de las características del bien potencializa las pérdidas del cliente.

En el caso de querer captar un nuevo cliente o estar a punto de firmar una negociación, el desconocimiento de lo que se comercializa crea un ambiente de inseguridad que no es aceptable por el cliente, por ende muchas negociaciones pueden perderse.

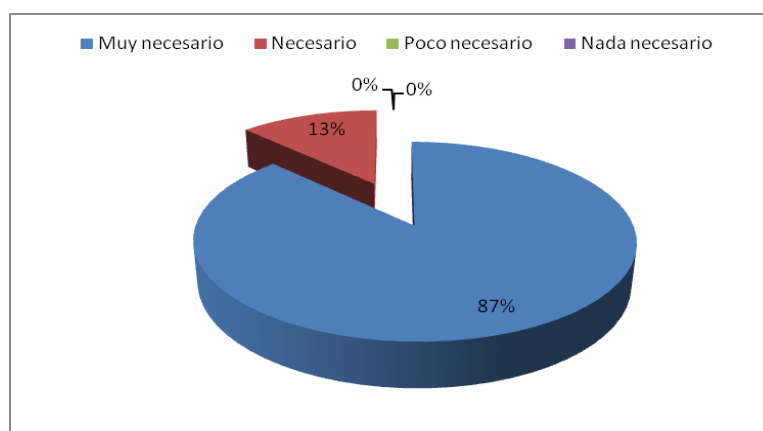
Pregunta #6: ¿Cree usted que es necesario establecer control para la transportación y entrega de los materiales de construcción?

Tabla 24

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Muy necesario	7	87,50
Necesario	1	12,50
Poco necesario	0	0,00
Nada necesario	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 48



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Analisis

El 100% de las personas consultadas han sabido manifestar que es muy necesario y necesario establecer control para la transportación y entrega de los materiales de construcción. El tema de transporte de materiales es un aspecto que involucra varios factores, entre ellos el factor humano, ya que se requiere de vehículos en buen estado para salvaguardar la integridad de los colaboradores o choferes, también el recurso económico es importante pues la adquisición y el mantenimiento de los vehículos es bastante caro.

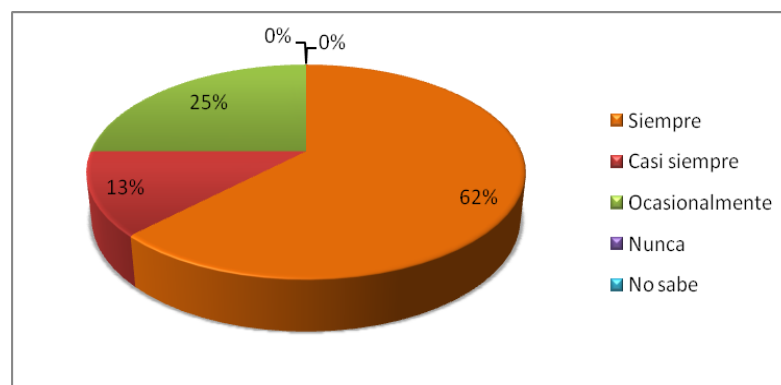
Pregunta #7: ¿Retrasos continuos en la entrega de los materiales de construcción influye en la retención del cliente?

Tabla 25

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Siempre	5	62,50
Casi siempre	1	12,50
Ocasionalmente	2	25,00
Nunca	0	0,00
No sabe	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 49



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

El 70% de las personas encuestas manifiestan que el retrasos continuos en la entrega de los materiales de construcción influye siempre y casi siempre en la retención del cliente, 255 de los encuestados manifiestan que influye ocasionalmente.

Esta situación tiene mucho que ver con la consideración que los proveedores deben tener con sus clientes además del tiempo que se pierde y el dinero que esta situación puede generar

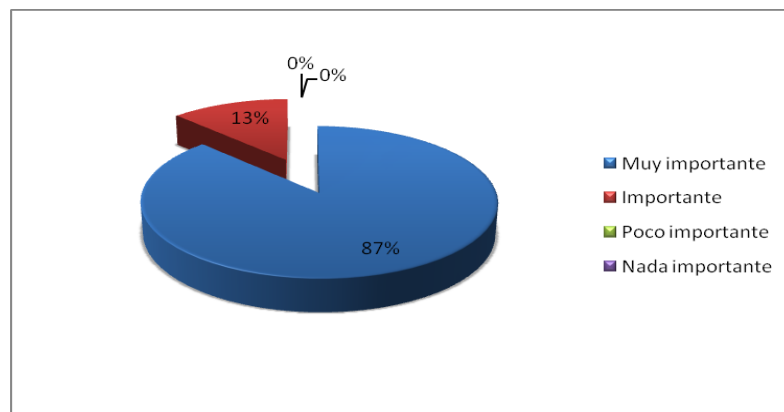
Pregunta #8: ¿Cuán importante es para los distribuidores de material de construcción conocer sobre temas logística y transportación?

Tabla 26

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Muy importante	7	87,50
Importante	1	12,50
Poco importante	0	0,00
Nada importante	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 50



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

Es bastante importante para los distribuidores el conocer sobre temas logística y transportación, el 100% de los consultados así lo manifiestan.

Este tema es trascendental pues de ello radica gran parte del éxito del negocio, pues una entrega oportuna con el menor retraso posible, con el mayor ahorro permitido conlleva a mejorar la rentabilidad del negocio.

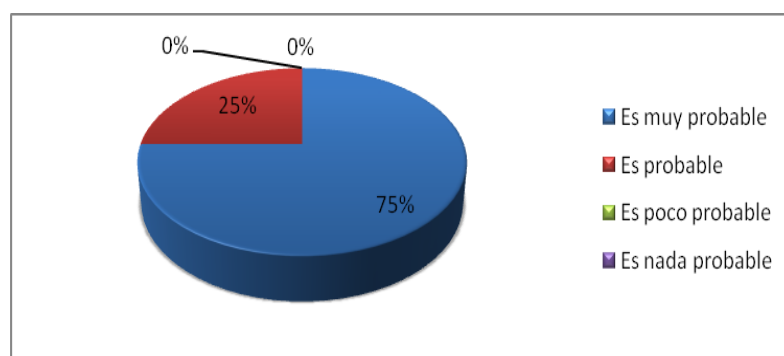
Pregunta #9: ¿Cree usted que los contratos en obras de construcción podrían perderse por aspectos referentes al desconocimiento del negocio por parte de los distribuidores?

Tabla 27

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Es muy probable	6	75,00
Es probable	2	25,00
Es poco probable	0	0,00
Es nada probable	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 51



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

75% de los consultados consideran que es muy probable que los contratos en obras de construcción pudieran perderse por aspectos referentes al desconocimiento del negocio por parte de los distribuidores, 25% de ellos manifiestan que también es probable que sucediera esta situación.

Anteriormente se ha mencionado que el dominio de las características y métodos de negociación son la base para tener éxito en las gestiones comerciales de la organización, caso contrario se empieza a perder todo, es decir desde el posicionamiento ganado hasta las rentabilidad en las operaciones comerciales. Para grupos o individuos que recién ingresan en el área es aun mas difícil sobrellevar esta situación adversa si se desconoce de lo que se trata el negocio en el que pretende ingresar.

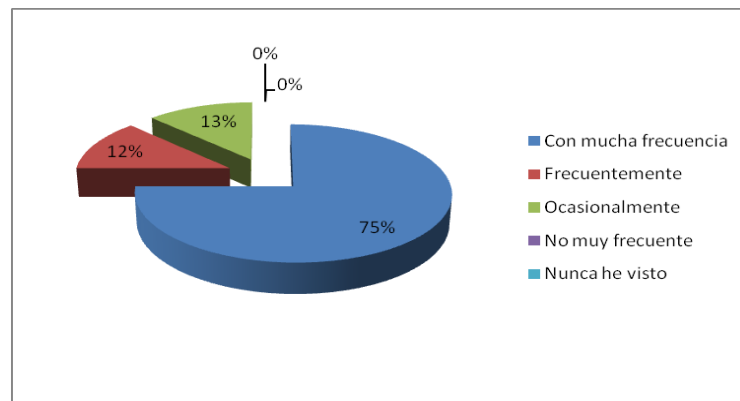
Pregunta #10: ¿Con qué frecuencia las empresas que carecen de estructura organizacional presentan problemas en toda su organización?

Tabla 28

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Con mucha frecuencia	6	75,00
Frecuentemente	1	12,50
Ocasionalmente	1	12,50
No muy frecuente	0	0,00
Nunca he visto	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 52



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

Más del 75% de los encuestados manifiestan que con mucha frecuencia las empresas que carecen de estructura organizacional presentan problemas en toda su estructura de negocios, 12,5% manifiestan que generalmente ocurre este efecto, 12,5% de los encuestados opinan que ocurre ocasionalmente.

Es necesario que las empresas incorporen estrategias para la creación e implementación de adecuadas estructuras organizacionales que brinden seguridad y armonía en los procesos de la empresa.

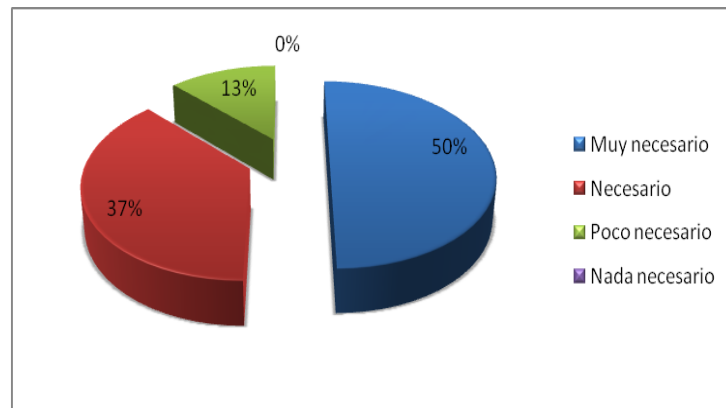
Pregunta #11: ¿Es necesario que las empresas cuenten dentro de su organización con profesionales en áreas administrativas, comerciales, financieras y otras?

Tabla 29

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Muy necesario	4	50,00
Necesario	3	37,50
Poco necesario	1	12,50
Nada necesario	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 53



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

87,5% de las personas consultadas están de acuerdo que es necesario que las empresas cuenten dentro de su organización con profesionales en áreas administrativas, comerciales, financieras y en otras áreas, apenas 12,5% creen que es poco necesario.

Los profesionales con experiencia en labores específicas son los individuos idóneos para llevar adelante las organización, sin embargo es necesario hacer una eficiente selección del talento humano considerando el perfil del candidato que se requiere, las funciones que se deben desempeñar y evaluado la hoja de vida del candidato para determinar si se adapta al requerimiento.

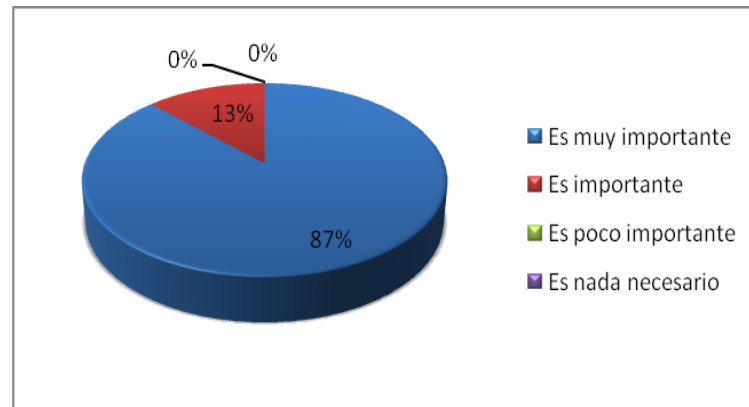
Pregunta #12: ¿En qué medida es importante que las empresas dedicadas a la distribución de material de construcción posean estructura organizacional?

Tabla 30

OPCIONES	CANTIDAD	PORCENTAJE %
Es muy importante	7	87,50
Es importante	1	12,50
Es poco importante	0	0,00
Es nada necesario	0	0,00
TOTAL	8	100,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 54



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Análisis

El 100% de las personas consultadas están de acuerdo que es muy importante e importante que las empresas dedicadas a la distribución de material de construcción posean estructura organizacional.

Por esta razón los investigadores del presente trabajo consideran que la empresa Runesa s.a debe incorporar el personal o talento humano necesario para mejorar los procesos administrativos dentro de la empresa, así también las operaciones financieras, operativas, logísticas y demás departamento necesarios en la organización.

4.3 RESULTADOS

En el presente capítulo de la investigación científica, se han podido comprobar fehacientemente las hipótesis que los investigadores han planteado.

La investigación referente a la empresa Runesa s.a. y su actividad extractivita y comercial es muy interesante a más de ser un tema novedoso para la población milagreña.

Muchas personas sólo adquieren el material pétreo para sus construcciones, pero pocos analizan que hay detrás de la actividad, que procesos se tienen que desarrollar para cumplir a cabalidad con el pedido de los clientes.

Aunque la empresa lleva algunos años trabajando y cumpliendo con sus clientes, también presenta ciertas situaciones de índole negativo que le impiden crecer y posicionar el mercado. Dentro de las múltiples falencias, quizá la más acentuada es la referente a la inexistencia de una eficiente estructura organizacional.

Es decir, la empresa adolece de ciertos miembros en el equipo que son necesarios para cumplir eficazmente los procesos tanto administrativos como operativos y financieros. Además la mayoría de los colaboradores no poseen la capacitación adecuada para ofertar un excelente proceso de atención al cliente y en muchos casos se han perdido grandes ventas por un mal manejo de las negociaciones.

Otro problema que también se ha consultado tiene referencia a la importancia de saber los pormenores sobre la logística y transportación del material pétreo, esta área es una limitante en las operaciones de la empresa, además genera altos costos de inversión que tienen que cubrirse con los ingresos por venta.

Todos estos aspectos y otros han sido validados por las encuestas y expuestos en las tabulaciones respectivas, queda entonces que los investigadores propongan alternativas de soluciones que minimicen los problemas y ofrezca a la empresa poderse consolidar en el mercado y aumentar su rentabilidad.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 31
Verificación de las hipótesis

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
<p>La empresa RUNESA S.A, al poseer una estructura organizacional definida para la ejecución de sus actividades, evitaría un sinnúmero de problemas en las áreas de administración y en el área comercial.</p>	<p>¿En qué medida es importante que las empresas dedicadas a la distribución de material de construcción posean estructura organizacional? ¿Con qué frecuencia las empresas que carecen de estructura organizacional presentan problemas en toda su organización?</p> <p>Si se confirma la hipótesis. Los resultados de las encuestas exponen que es necesario que las empresas dedicadas a la distribución de material pétreo debería poseer una estructura organizacional definida y eficaz, el no poseerla se traduce en continuos problemas dentro de la organización.</p>
<p>El alto crecimiento económico de la compañía se generará por el eficiente control en la administración de recursos y un notable conocimiento de liderazgo en el mercado.</p>	<p>¿Las empresas líderes en el mercado poseen mayores ingresos económicos y rentabilidad?</p> <p>Si se confirma la hipótesis. Por lo general las empresas bien posicionadas en el mercado son las que mejor proceso organizacional aplican y cumplen con todos los objetivos pre establecidos.</p>
<p>La constante captación de clientes se obtendría gracias a los eficientes sistemas de control en la transportación y entrega del material.</p>	<p>¿Cree usted que es necesarios establecer control para la transportación y entrega de los materiales de construcción?</p> <p>Si se confirma la hipótesis. Mas del 80% de las personas consultadas opinan que si es necesarios, ya que es la base del negocio formal.</p>

<p>La constante capacidad de negociación que posean los colaboradores de RUNESA.S.A. Se deberá al alto nivel de conocimiento que obtengan sobre el material que se distribuye.</p>	<p>¿El desconocimiento de los productos que distribuyen los empresarios limita su capacidad negociadora?</p> <p>Sí se confirma la hipótesis</p> <p>Muchas personas están de acuerdo que el desconocimiento del tipo, precio y demás características de los productos que se distribuyen afecta la capacidad negociadora.</p>
<p>El eficiente grado de coordinación de la compañía RUNESA S.A en los procesos de contratación de las obras, se deberá a una permanente capacitación en temas de logística y abastecimiento.</p>	<p>¿Cuán importante es para los distribuidores de material de construcción conocer sobre temas logística y transportación?</p> <p>Sí se confirma la hipótesis</p> <p>Los colaboradores de la empresa a quienes se les consultó, manifiestan que es uno de los aspectos más importantes del negocio, pues el poder llevar el pedido al cliente de manera eficiente en el menor tiempo posible y con el menor costo asegura más fletes y mayor rentabilidad.</p>
<p>La capacitación del personal y de los empresarios que se encuentran el frente de la compañía y el diseño de una estructura organizacional efectiva, permitirá reformar los procesos que ayudarán a la empresa a lograr mayores utilidades y posicionamiento en el mercado.</p>	<p>¿Es necesario que las empresas cuenten dentro de su organización con profesionales en áreas administrativas, comerciales, financieras y en otras áreas?</p> <p>Si se confirma la hipótesis.</p> <p>Si es importante que las empresas y ésta en especial cuente con personas con gran capacidad, conocimiento y experiencia que puedan aportar positivamente a lograr los objetivos de la organización, de esta manera todos salen beneficiados.</p>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Implementación de un Plan de Reingeniería Administrativa para la compañía Runesa s.a. como aporte a su crecimiento y posicionamiento en el mercado milagreño durante el periodo 2013 – 2014.

5.2 JUSTIFICACIÓN

En el cantón Milagro, provincia del Guayas, se haya ubicada una organización u empresa dedicada a la extracción y comercialización de materiales pétreos orientados generalmente a la construcción. La actividad económica a la cual se dedica la compañía Runesa s.a. genera ingresos significativos para los accionistas de la misma, sin embargo, debido al aumento en la demanda de sus productos, la organización evidencia algunos problemas derivados de la falta de una estructura organizacional defina, lo que impide que ésta pueda crecer y posicionarse en el mercado local. Por tal razón es importante implementar un proceso de reingeniería administrativa que permita lograr los objetivos planteados por parte de los principales de la misma. Objetivos que deben cumplirse en el corto plazo a fin de solventar los problemas y generar mayor ingreso o rentabilidad mediante la comercialización de los productos hacia los clientes con calidad y calidez en el servicio.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

PLAN DE REINGENIERÍA

Es necesarios aplicar diferentes métodos y estrategias que permitan mejorar el giro de los negocios en la actualidad, esta decisión se origina en base al mejoramiento de otras empresas que bien pudieran llamarse competencia y que de una u otra manera comercializan similares productos. Es por ello que surge la necesidad de cambiar lo que habitualmente se hace (trabajos cotidianos) a través de un proceso de reingeniería.

La reingeniería hace referencia a implementar nuevos procesos y dejar a un lado los procesos tradicionales aplicados desde los inicios de la organización, incluso reinventar nuevos productos y servicios.

Lo que se pretende es crear o implementar nuevos y eficientes procesos dentro de la organización, así mismo, nuevos departamentos, evaluar el desempeño de los colaboradores y prescindir de los servicios de quienes no cumplen a cabalidad con su labor, estructurarse internamente y contratar personas que si cumplan con el perfil requerido.

La reingeniería es también analizar lo que esta creado y diseñar nuevas metodología, sólo conservar lo que se estime como funcional o eficiente, lo demás debe descartarse sin pena ni contemplaciones. Se debe recordar que del eficiente desempeño que tenga la nueva organización, dependerá la estabilidad de todos los colaboradores e incluso de los accionistas de la misma.

La reingeniería también exige que se implementen capacitaciones permanentes en relación a las labores específicas y principalmente orientadas al servicio al cliente, quien deberá ser tratado con calidad y calidez, de manera rápida y oportuna, siendo este un buen referente de la nueva organización.

La comunicación verbal, corporal, escrita, digital, por frecuencias, etc. es otro de los aspectos en los que hay que implementar métodos eficaces, es importante que todos los colaboradores estén comprometidos con la organización y conozcan de los aspectos más importantes tales como la estructura interna, de las labores de cada

compañero, de las características de los bienes que se elaboran y de la hegemonía de jefes y sub alternos.

El poder rediseñar una organización quiere decir eliminar o desechar los antiguos métodos y empezar con nuevos métodos, analizar objetivamente el pasado como una base de partida únicamente.

Para iniciar una reingeniería dentro de una organización se debe partir del análisis de los objetivos y metas trazado por la empresa, determinar en qué medida estas premisas se están cumpliendo.

Se debe hacer un análisis interno de la institución, esto se logra mediante la implementación del método FODA que permite determinar los aspectos internos y externos de la empresa, los aspectos positivos y negativos que imperan y poder. Todos estos estudios tienen la finalidad de establecer estrategias que serán aprovechadas a favor de la organización.

El proceso de reingeniería o el Plan de reingeniería para la Empresa Runesa s.a. requiere realizar un análisis dentro de sus departamentos fundamentales, generalmente para otras empresas, también son los mismos. Áreas departamentales o departamentos de vital importancia son el administrativo, operativo, financiero y comercial o de servicios.

1.- Reingeniería Administrativa

El plan de reingeniería administrativa logrará que la organización maneje de manera más eficiente los aspectos relacionados con la toma de decisiones, la alta gerencia, las negociaciones grandes o de gran volumen. También se encargará del bienestar de los colaboradores, de su correcta contratación y rendimientos. En la administración se implementarán los cambios que deban efectuarse en las demás dependencias, ya que evaluará constantemente los rendimientos y resultados que las demás áreas de la organización le proporcionen mediante informes periódicos.

Dentro del área administrativa deben estar inmersas actividades relacionadas con El talento humano, Marketing y publicidad, aspectos legales, cumplimientos de los

reglamentos y estatutos de la organización, la organización estructural, etc. Para ello se mencionan varias estrategias a seguir:

a) Plan de concientización.- Los colaboradores de la organización deben entender y comprender que los cambios que se realicen tienen la única finalidad de brindar el bien común, que se pretende que la organización tome el camino que más favorezca a sus intereses para la cual fue creada y que el proceso de adaptación va a causar incomodidades en principio, luego de la adaptación los procesos serán más fluidos y menos engorrosos.

b) Implementación de un plan de cultura de cambio

Es importante que los colaboradores estén inmersos en los procesos de cambio, para ellos es aconsejable la capacitación permanente, las reuniones de trabajo y confraternidad, los paseos, los talleres, integraciones, celebraciones de onomásticos, aniversarios de la empresa, etc.

Se deberá dar a conocer a los colaboradores sobre los principios institucionales, los objetivos, las metas, la misión, la visión. En términos generales deberá existir compromiso de parte de los trabajadores para con la empresa (FERNÁNDEZ SANCHEZ, 2010).

c) Implementación de departamentos

Será importante implementar los departamentos que sean necesarios para conseguir el objetivo principal de la organización, es tal sentido, se podría implementar departamentos tales como Marketing y publicidad, Talento humano, Atención al cliente en el área comercial.

d) Implementación de la estructura organizacional

Importante en el diseño de la estructura organizacional de la organización, principalmente la reestructuración de departamental plasmada en un eficiente organigrama de funciones, además de la elaboración o aplicación del reglamento interno que mencionará deberes, derechos y obligaciones de los colaboradores, algo parecido se refiere a la elaboración del Manual de funciones, el cual determina de

manera muy concreta cuales son las labores específicas de cada trabajador, definiendo el perfil del aspirante y su experiencia profesional.

2.- La reingeniería Operativa

La reingeniería operativa se relaciona a los procesos de una organización o empresa en general.

Toda actividad que desempeñe un departamento o la organización en su conjunto con la finalidad de obtener u bien o servicio se entienden como proceso.

En la reingeniería, se deberán analizar y extraer los procesos más eficientes y descartar los no productivos, en esta nueva etapa los procesos deberán ser más eficientes pues de ahora en adelante serán exclusivos de cada área o sección departamental, de tal manera que su ejecución y control estará a cargo de profesionales con experiencia y conocimiento en su área.

Reingeniería de Servicios

En la reingeniería de servicios el principal objetivo es lograr mantener los clientes actuales y captar clientes potenciales. Proporcionándoles servicios eficientes de calidad, con atención en ciertos casos personalizadas, asesoría técnica y una gran vocación de servicio. Runesa s.a. deberá consolidar una estrategia de servicios permanentes que aseguren la satisfacción de los clientes. A su vez los clientes satisfechos forman parte del proceso de publicidad indirecta, ya que son ellos los que funcionan como nexo entre nuevos clientes o referentes de la forma como fueron atendidos en su momento.

La principal estrategia de Runesa s.a. estará basada en el seguimiento de los clientes, mediante elaboración de base de datos permanentes que permitan establecer en la mente de los consumidores la marca de la empresa que le atendió.

Se debe estar claro en un aspecto, el producto que Runesa s.a. ofrece a sus clientes, no será adquirido periódicamente por el mismo cliente, es por eso que la empresa deberá ser eficiente en la atención al cliente desde el inicio de las relaciones comerciales.

Reingeniería Financiera

Parecería que la consigna es gastar menos y ganar más. Esa es realmente la aspiración de toda organización comercial, entonces, si se cumplen con las otras estrategias anteriormente mencionadas, no debería haber objeción en aumentar la rentabilidad de la empresa.

Debe la empresa tener presente la diferencia entre costos y gastos, generalmente los gastos son desembolsos no recuperables, en ellos entran los sueldos y salarios, los beneficios de ley, los servicios básicos, así como los alquileres y publicidad. Mientras que los costos corresponden también a desembolsos que inciden directamente en la producción o giro del negocio. (GIL ESTALLO, 2010)

En ambos desembolsos tanto costos como gastos, se deberá realizar un estricto seguimiento y control de los valores, evitando el derroche del dinero, más bien la optimización del recurso donde la inversión sea justificable.

Los ingresos de las empresas resultan de la comercialización eficiente de los productos, es decir, de una buena negociación, estableciendo precios adecuados que impliquen ganancia a la empresa y sean convenientes para el consumidor. Los precios deberán ser competitivos en el mercado. Cuando el precio es muy parecido, siempre las estrategias comerciales marcan la diferencia, es decir el valor agregado que se le brinde al cliente.

5.4 OBJETIVOS

Objetivo General de la Propuesta

Mejorar la estructura organizacional de la empresa Runesa s.a. mediante la implementación de la reingeniería administrativa, con la finalidad de posicionar a la organización como líder en el mercado de materiales de construcción.

Objetivos específicos

- Realizar un análisis interno de la compañía, con la finalidad de verificar el cumplimiento de los postulados de la organización.
- Definir las estrategias de reingeniería que se implementarán, mediante la investigación y comparación de otros modelos funcionales.
- Mantener vigentes procesos actuales productivos y descartar los no productivos, con la finalidad de obtener una base de procesos eficientes.
- Amoblar la oficina de la empresa, mediante la adquisición de bienes muebles.
- Contratar el personal para desempeñar la labores específicas de la empresa, mediante la implementación del proceso de selección de personal más adecuado.
- Establecer un estudio financiero que contemple las inversiones necesarias que tenga que ejecutar la empresa, con la finalidad de contar con instalaciones funcionales para las labores.

5.5 UBICACIÓN

La empresa Runesa s.a. está ubicada en la ciudad de Milagro, provincia del Guayas. En la ciudadela William Reyes, calle Teniente Valencia número 318 y Mayaicu, frente a la Universidad Estatal de Milagro.

La empresa cuenta con una infraestructura de 50 metros cuadrados, una construcción de una sola planta con subdivisiones internas para los diferentes departamentos de labores.

Figura 55

Mapa de la ubicación de la empresa Runesa S.A.



Fuente: Google Earth

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Razón Social

RUNESA S.A.

Logotipo

Figura 56

Logotipo empresa RUNESA S.A.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Slogan

Su mejor socio en la construcción.

Tabla 32

Foda

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Personal con conocimiento del negocio	Bajo rendimiento económico
Disponibilidad de recursos económicos	Desconocimiento de las técnicas de negociación
Maquinarias y equipos propios	Deficiencia en la comunicación y coordinación de actividades
Ubicación estratégica de la oficina administrativa	Dificultad para contratar personal idóneo para nuevas áreas de labores.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Mercado en constante demanda de producto	Restricciones gubernamentales
Convenios con grandes corporaciones.	Catástrofe natural
Sector público requiere de material para sus obras.	Ingreso de competidores
Crecimiento y posicionamiento en el mercado local.	Recesión

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 33

Foco de las acciones ofensivas.

Áreas de Iniciativa Estratégica Ofensiva

	O P O R T U N I D A D E S	Convenios con grandes corporaciones.	Crecimiento y posicionamiento en el mercado local.	Mercado en constante demanda de producto	Sector público requiere de material para sus obras.	TOTAL
FORTALEZAS						
Personal con conocimiento del negocio	9	9	9	9	36	
Disponibilidad de recursos económicos	9	3	9	3	24	
Maquinarias y equipos propios	9	3	3	9	24	
Ubicación estratégica de la oficina administrativa	0	0	1	1	20	
TOTAL	36	24	22	22		

FOCO DE ACC

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 34

Foco de las acciones defensivas.

Áreas de Iniciativa Estratégica Defensiva

Alta:9 Media:3 Baja:1 Nula:0

	D E B I L I D A D E S	Bajo rendimiento económico	Desconocimiento de las técnicas de negociación	Deficiencia en la comunicación y coordinación de actividades	Dificultad para contratar personal idóneo para nuevas áreas de labores.	TOTAL
AMENAZAS						
Catástrofe natural		9	3	1	1	14
Restricciones gubernamentales		9	1	1	1	12
Ingreso de competidores		9	1	1	1	12
TOTAL		27	5	3	3	

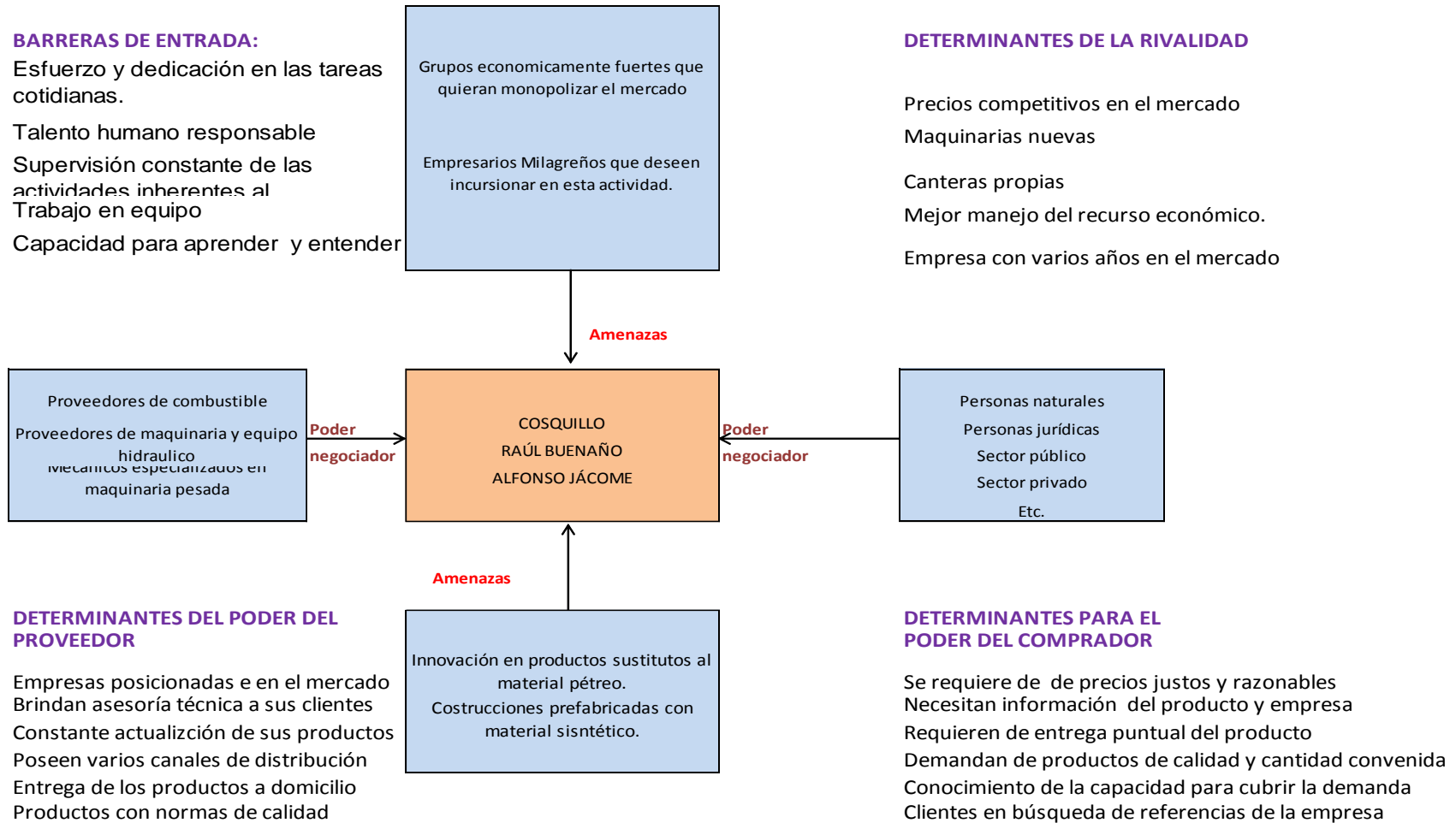
Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 35
Estratégicas FOFA DOFA

ESTRATEGIAS FO-FA-DO-DA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Mercado en constante demanda de producto	Restricciones gubernamentales
	Convenios con grandes corporaciones.	Catástrofe natural
	Sector público requiere de material para sus obras.	Ingreso de competidores
	Crecimiento y posicionamiento en el mercado local.	Recesión.
FORTALEZAS	FO	FA
Personal con conocimiento del negocio	1.- Planificar estrategias para aprovechar la alta demanda en el mercado de la construcción.	1.- Manejar las buenas relaciones que pudieran darse a lo largo de tiempo, para poder sacar provecho a esa coyuntura en caso de restricciones gubernamentales.
Disponibilidad de recursos económicos	2.- Delinear políticas para convenios con grandes grupos y corporaciones.	2.- Diseñar un plan B y hasta un plan C en caso de eventuales catástrofes ambientales o naturales.
Maquinarias y equipos propios	3.- Contratar el personal idóneo para ocupar puestos estratégicos requeridos por la empresa.	3.- Diseñar estrategias para minimizar el impacto por posible entrada de competidores al mercado.
Ubicación estratégica de la oficina administrativa	4.- Establecer precios y promociones para captar clientes potenciales y mantener la fidelidad y lealtad de los actuales.	4.- Diseñar un plan de contingencias utilizando el talento de los colaboradores y el recurso de la empresa frente a situaciones que pudieran darse.
DEBILIDADES	DO	DA
Bajo rendimiento económico	1.- Ajustar costos y gastos dentro de la empresa.	1.- Contrate pólizas de seguros, de amplia cobertura en caso de siniestros y situaciones que tengan relación con adversidades de la naturaleza.
Deficiencia en la comunicación y coordinación de actividades	2.- Mejorar la estructuración interna de la empresa a fin de dar una mejor imagen a los potenciales clientes.	2.- Cuidar los recursos económicos, reducir los gastos al máximo, aprovechar cada potencial cliente.
Dificultad para contratar personal idóneo para nuevas áreas de labores.	3.- Establecer el perfil del candidato que requiere la empresa y solicitar por medio de la prensa la convocatoria.	3.- En caso de reducción de personal, se debe considerar la permanencia de miembros cuyas actividades sean vitales para la organización.
Desconocimiento de las técnicas de negociación	4.- Establecer o contratar capacitaciones permanentes en temas relacionados con la comercialización, logística y transporte.	4.- Mantenga siempre una actitud positiva, imagen corporativa, mucho profesionalismo.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 36
Fuerzas de Porter



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Visión de la compañía Runesa s.a.

Ser reconocida como la mayor empresa en la extracción y distribución de material pétreo a nivel local, capaces de ofertar volúmenes de producto al mejor precio del mercado, obteniendo reconocimientos de calidad a través de normas internacionales que abalicen los procesos de la empresa para lograr el posicionamiento en el mercado en el corto plazo.

Misión

Laborar con mucho esfuerzo y ahínco en las labores cotidianas de la empresa, brindando un servicio de calidad y calidez a nuestros clientes, ofertando productos al mejor precio con rapidez y cantidad.

Principios:

Responsabilidad Ambiental.- Runesa s.a. se compromete a respetar los estándares de calidad tratando de crear el menor impacto ambiental, acatando las regulaciones del Ministerio de ambiente y de otras instituciones regulatorias.

Ética profesional.- Garantizar la distribución de productos de calidad, al mejor precio y puntualidad, mediante el trabajo de profesionales calificados y con experiencia.

Honestidad.- Runesa s.a será una empresa con colaboradores comprometidos con su trabajo, siendo muy transparentes en las negociaciones y conciliaciones de cuentas.

Respeto.- La empresa se compromete a acatar las sugerencias y comentarios de los clientes y proveedores, de tal manera que se pueda consolidar como una gran organización gracias al apoyo y lealtad de sus clientes.

Cordialidad.- Runesa s.a se compromete a proporcionar un trato preferencial a todas las personas que de manera directa o indirecta estén inmersos en la relación con la empresa, así tanto los colaboradores, como los clientes y proveedores tendrán la máxima consideración en atención y cordialidad en el trato.

Lealtad.- A los clientes y proveedores, a realizar tratos de manera frontal siempre y cuando convengan a los intereses de la empresa. Con mucha transparencia en las negociaciones.

Estructura Organizacional:

Runesa s.a es una empresa estructurada como una sociedad anónima la cual está conformada por los accionistas, además es una empresa de carácter y origen familiar.

Runesa s.a se constituyó el 12 de Enero del 2009, mediante Escritura Pública autorizada e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Guayaquil.

El precursor de la empresa es el Sr. Rufino Cipriano Arreaga Acosta, quien en el año 2009 es nombrado Gerente General de la empresa por un lapso de cinco años, siendo sus deberes y obligaciones las que consten en los estatutos de la compañía, que entre otras manifiesta que le corresponde representar legal, judicial y extra judicialmente y de manera individual a la empresa en cuestión.

Acciones

Las acciones de RUNESA S.A. se encuentran reglamentadas por la legislación de la República del Ecuador.

La Sociedad conserva una sola clase de acciones que otorgan a sus titulares los mismos derechos y privilegios. En ese sentido, cada acción de RUNESA S.A., da derecho a un voto.

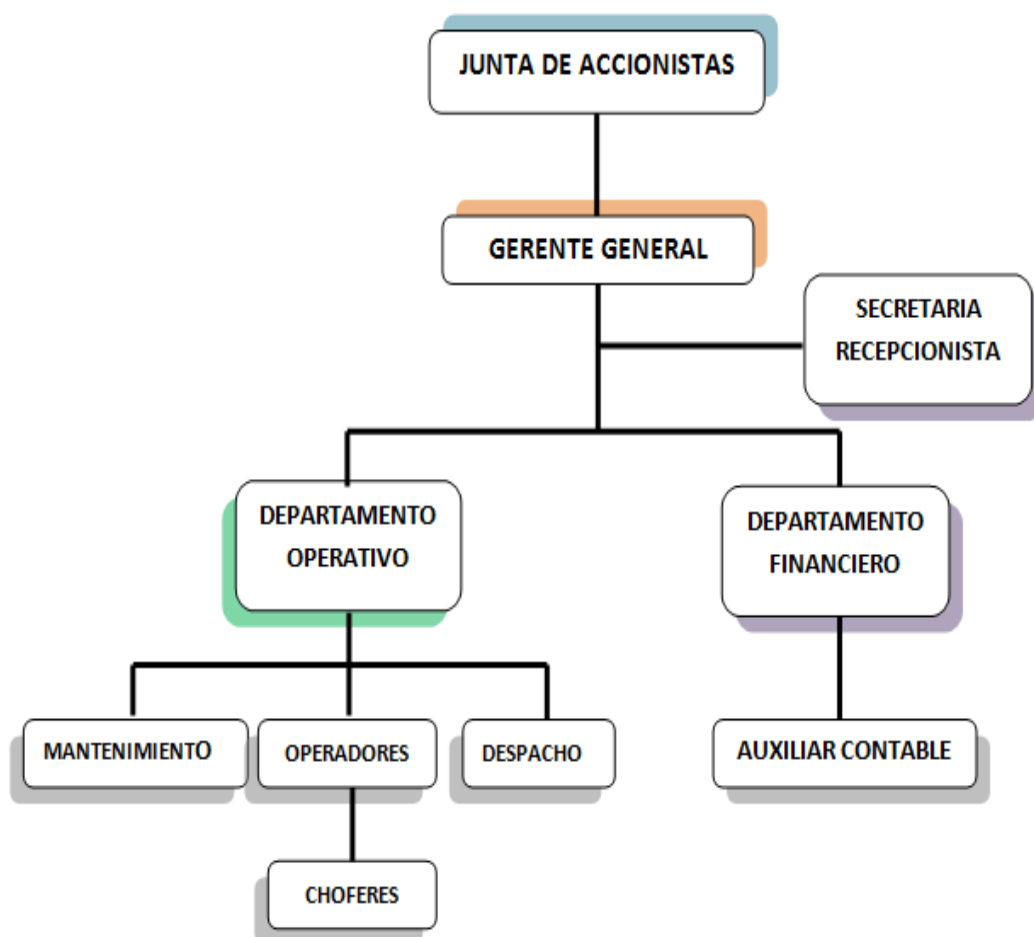
Las acciones emitidas por RUNESA S.A. Poseen el mismo valor nominal y son alícuotas del capital social, guardando relación con el mismo.

Todas las acciones de la empresa RUNESA S.A. son de tipo nominativas y constarán dentro de un registro asignado especialmente para ello en la Sociedad, el mismo que será manejado por el Administrador General, el cual podrá delegar esta función a una institución especializada.

Por debajo de la junta de accionistas se delega como así consta en los Estatutos de la empresa al Gerente General y sus colaboradores de acuerdo al rango hegemónico que le competen.

Figura 57

Organigrama de la empresa RUNESA S.A.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 37

MANUAL DE FUNCIONES RUNESA S.A.

PERFIL DEL POSTULANTE	FUNCIONES ESPECÍFICAS
<p style="text-align: center;">GERENTE GENRAL</p> <p>Edad: Mayor de 30 años Sexo: Indistinto Formación Académica: Título profesional en Administración de empresas, economista o carreras administrativas afines. Experiencia: 3 años o más administrando negocios de materiales de construcción o similares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Representa Legal, judicial, extra judicial e individualmente a la empresa. Dirige y supervisa la administración de la organización. •Se encarga de cumplir y hacer cumplir los estatutos. •Planifica y obtiene los objetivos y metas trazadas. •Firma conjuntamente con Jefe Financiero los pagos y desembolsos •Evalúa periódicamente el rendimiento colectivo de la empresa. •Crear y mantener buenas relaciones con cliente actuales y potenciales. •Coordinar y planificar conjuntamente con jefe financiero y Jefe operativo.
<p style="text-align: center;">JEFE FINANCIERO</p> <p>Edad: Mayor de 30 años Sexo: Indistinto Formación Académica: Título profesional en Ingeniería en CPA, economista o carreras administrativas afines. Experiencia: 2 años o en cargos similares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Presupuestar gastos e inversiones conjuntamente con Gerente General. •Manejo coordinado del recurso económico de la empresa •Pendiente del cobro por ventas y pago de haberes a proveedores. •Mantener a la empresa al día con los tramites tributarios •Aprobar roles de pago conjuntamente con el Gerente General. •Firmar conjuntamente con Generante General cheques. •Aprobar pago de bonos, anticipos y beneficios de ley. •Coordinar con auxiliar contable la elaboración periódica de talonarios tales como Factureros, Retenciones, Notas de Venta, Vale de caja, Liquidaciones de compras, Guías de remisión, etc.
<p style="text-align: center;">JEFE OPERATIVO</p> <p>Edad: Mayor de 30 años Sexo: Indistinto Formación Académica: Título profesional en Ingeniería industrial, ingeniería mecánica, o afines al cargo. Experiencia: 2 años o más en cargos similares. 1 año de experiencia en logística y transporte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Coordinar conjuntamente con Gerente General y jefe financiero los gastos e inversiones que se deban realizar. •Mantener en optimas condiciones los activos de la empresa. •Controlar el desempeño del personal a su cargo •Pendiente de la integridad de los colaboradores y el estado de salud de los mismos. •Comunicación directa con el despachador de productos. •Pendiente del la eficiente logística y transporte de productos a su destino. •Evitar irregularidades en el despacho.

<p style="text-align: center;">ASISTENTE RECEPCIONISTA</p> <p>Edad: Mayor de 20 años Sexo: Femenino preferiblemente Formación Académica: Título en secretariado ejecutivo, ingeniería comercial, ingeniería en marketing, turismo o carreras afines. Experiencia: 1 años o más en cargos similares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Apoyo permanente a la Gerencia General •Control del personal, entrada , salida, asistencia y reportes de los mismos. •Coordinar con Departamento Operativo y Departamento financiero las disposiciones de Gerencia. •Atención al cliente, ventas, call center. •Recepción de documentos. •Requerimiento y distribución de insumos de oficina. •Coordinar citas
<p style="text-align: center;">AUXILIAR CONTABLE</p> <p>Edad: Mayor de 18 años Sexo: Indistinto Formación Académica: Título en Ingeniería en CPA o estudiante de ultimo nivel de Ingeniería en CPA . Experiencia: Haber realizado pasantías en otras empresas, mínimo 6 meses de experiencia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Acatar disposiciones de su jefe inmediato •Elaborar documentaciones en general y roles previamente autorizados por Jefe financiero. •Manejo de caja chica •Pendiente de las fechas para obligaciones tributarias, seguro social, etc. •Archivar y llevar ordenado cronológicamente toda información referente al departamento financiero. (cuentas por cobrar, cuentas por pagar, cheque, facturas, otros documentos)
<p style="text-align: center;">RESPONSABLE DEL ÁREA DE MANTENIMIENTO</p> <p>Edad: Mayor de 18 años Sexo: Masculino preferentemente Formación Académica: Título profesional en Ingeniería industrial, ingeniería mecánica, o estudiante de ultimo años. Experiencia: 3 año o mas en mantenimiento de maquinarias pesadas, conocimientos de electricidad, hidráulica, mecánica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Responsable del optimo funcionamiento de las maquinarias pesadas y todo aquel vehículo de la empresa. •Orden y limpieza en las instalaciones tanto de oficina como de campamento. •Solicitar oportunamente materiales y repuestos necesarios. •Responsable del vehículo que se le asigne para su trabajo (camioneta). •Pendiente del los chequeos periódicos de la maquinaria, cambio de aceite, agua, baterías. •Control del combustible, pendiente de las irregularidades que pudieran suscitarse.

<p>RESPONSABLE DEL ÁREA DE DESPACHO Edad: Mayor de 18 años Sexo: Masculino preferentemente Formación Académica: De preferencia Bachiller polivalente con conocimiento en mecánica, estudiante egresado o en ultimo nivel de Universidad en carreras administrativas o mecánicas. Experiencia: 1 año o más en cargos como bodeguero, despachador, asistente administrativo o cargos similares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Comunicar al Jefe operativo de los pormenores de su área. •Informe diario de fletes. •Responsable del ingreso y egreso de vehículos a la mina. •Responsable de la salida en volumen y características de material pétreo. •Control de fletes •Control de las maquinarias pesadas y sus operadores y choferes.
<p>OPERADORES DE MAQUINARIAS DE EXTRACCIÓN Edad: Mayor de 25 años Sexo: Masculino Formación Académica: De preferencia Bachiller polivalente con conocimiento en mecánica, estudiante egresado o en ultimo nivel de universidad en carreras mecánicas. Experiencia: 3 año o más como operador de maquinarias pesadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Operar y cuidar las maquinaria a su cargo •Pendiente de su funcionamiento y mantenimiento periódico •Extremar su trabajo cuando fuere necesarios y bajo disposición de jefe inmediato. •Extraer el material pétreo •Pendiente con la salud y la integridad propia y de sus compañeros. •No permitir ingreso al perímetro de personas para evitar accidentes. •Utilizar accesorios y elementos de seguridad. •Primeros auxilios y extintores listos.
<p>OPERADORES DE VOLQUETES Edad: Mayor de 25 años Sexo: Masculino Formación Académica: De preferencia Bachiller polivalente con conocimiento en mecánica, estudiante egresado o en ultimo nivel de universidad en carreras mecánicas. Experiencia: 3 año o más como operador de maquinarias pesadas. Licencia profesional tipo C o Tipo E que le faculte para conducir volquetes de gran tamaño.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Receptar la carga y transportarla al destino establecido por el despachador. •Publicitar a la empresa de los productos que se comercializan •Conducir los volquetes con precaución y seguridad •Pendiente de la presión de aire en las llantas y los sistemas de freno y dirección. •Chequeo constante del normal funcionamiento del volquete y todos sus accesorios.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

Tabla 38

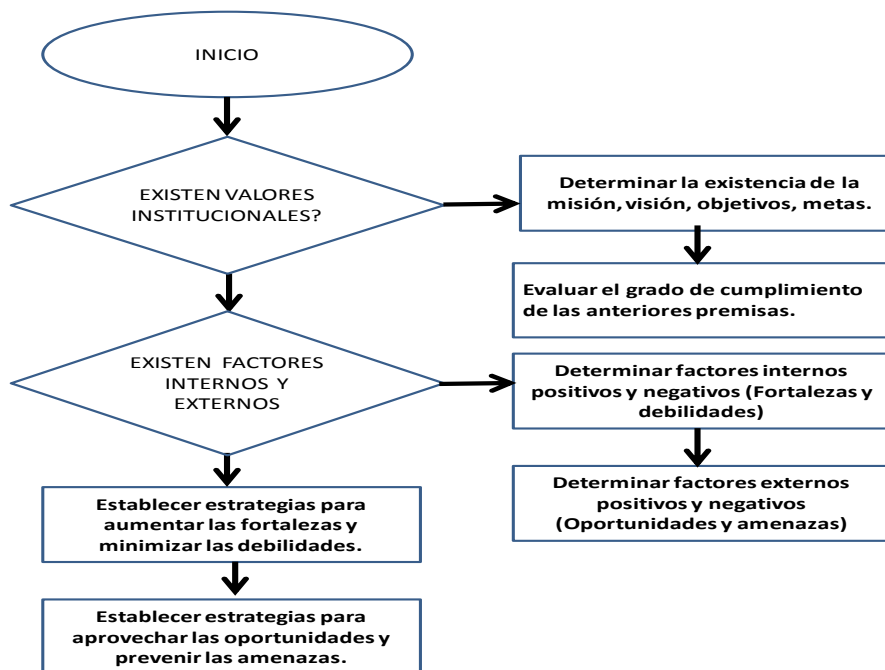
Análisis interno de la compañía

PASOS	PROCESO
1ro	Determinar la existencia de la misión, visión, objetivos, metas.
2do	Evaluar el grado de cumplimiento de las anteriores premisas.
3ro	Determinar factores internos positivos y negativos (Fortalezas y debilidades)
4to	Determinar factores externos positivos y negativos (Oportunidades y amenazas)
5to	Establecer estrategias para aumentar las fortalezas y minimizar las debilidades.
6to	Establecer estrategias para aprovechar las oportunidades y prevenir las amenazas.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 58

Análisis interno de la compañía



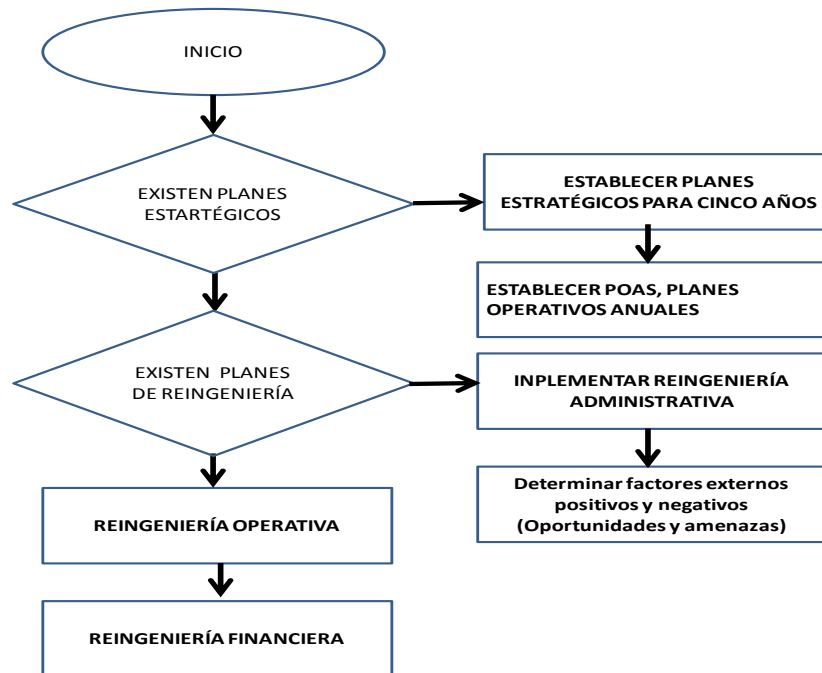
Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 39
Estrategias de reingeniería.

PASOS	PROCESO
1ro	Establecer plan estratégico para tres o cinco años.
2do	Establecer planes operativos anuales POA que ayuden a conseguir los resultados del Plan estratégico.
3ro	Implementar reingeniería administrativa, principalmente la estructura organizacional (organigrama, manual de funciones).
4to	Implementar reingeniería operativa.
5to	Implementar reingeniería financiera.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 59
Estrategias de reingeniería.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 40

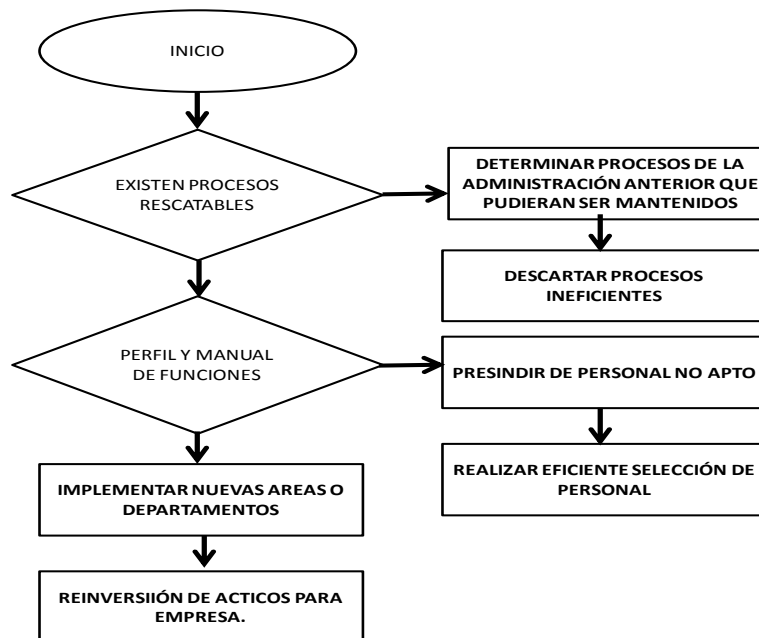
Procesos actuales productivos y no productivos.

PASOS	PROCESO
1ro	Determinar dentro de la anterior organización los procesos de las distintas áreas que pudiesen considerarse eficientes para ser mantenidos en la nueva reestructuración de la empresa RUNESA S.A.
2do	Descartar los procesos no eficientes que conllevan gastos incensarios y pérdida de tiempo.
3ro	Prescindir del personal con calificación baja, que no aporta eficientemente a la productividad de la empresa.
4to	Dentro de la estructura organizacional (organigrama) determinar las nuevas áreas o departamentos que deban implementarse.
5to	Realizar un eficiente proceso de selección de personal
6to	Realizar proceso de reinversión de activos para la empresa.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 60

Procesos actuales productivos y no productivos



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 41

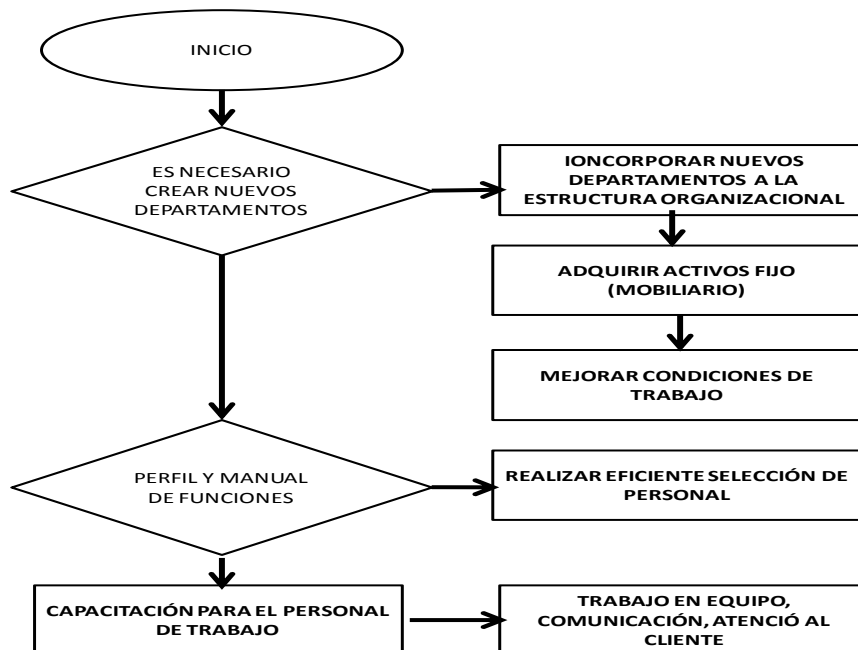
Nuevas áreas o departamentos para la empresa.

PASOS	PROCESO
1ro	Incorporar apegados a la nueva estructura organizacional (organigrama) los distintos departamentos o áreas que se requieren.
2do	Invertir en la adquisición de activos tales como mobiliarios, materiales, útiles y equipos de oficina.
3ro	Crear ambiente y condiciones idóneas para trabajar.
4to	Capacitación inicial y permanente a los nuevos colaboradores de los departamentos, aleccionar sobre la estructura de la empresa, su reglamento y manual de funciones.
5to	Inculcar el trabajo en equipo, la comunicación inter departamental, la atención al cliente y servicio de calidad.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 61

Nuevas áreas o departamentos para la empresa.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 42

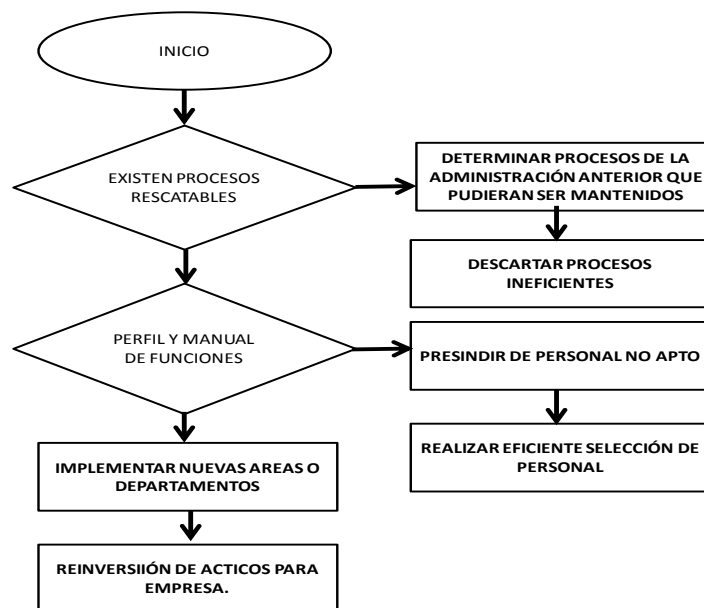
Contratación del personal para labores específicas.

PASOS	PROCESO
1ro	Determinar la cantidad y preparación del nuevo personal que se requiera para ocupar los cargos o labores específicas dentro de la compañía.
2do	Ofertar vacantes de trabajo por medio de los medios de difusión local, especialmente prensa y radio.
3ro	Realizar una eficiente selección del personal apegados al perfil que requiere la empresa.
4to	Aplique pruebas de conocimiento, destrezas, técnica, psicométricas, entrevistas para determinar los mejores postulantes.
5to	Ofrezca las mejores condiciones de trabajo y sueldos justos incluyendo afiliación al IESS y beneficios de ley, incluyendo utilidades.
6to	El nuevo personal deberá estar comprometido con los objetivos y metas de la compañía RUNESA S.A.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 62

Contratación del personal para labores específicas



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 43

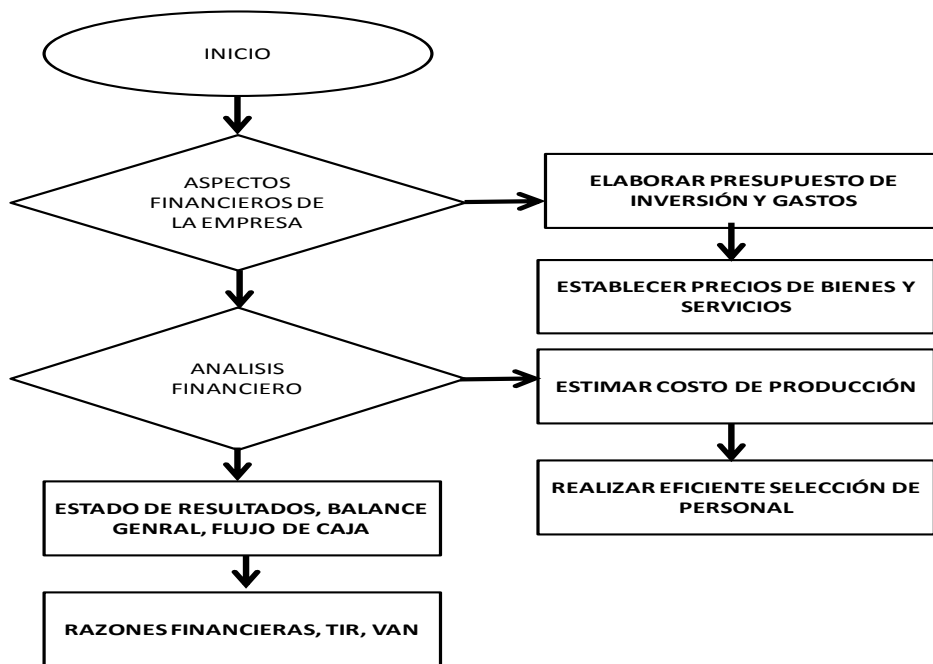
Estudio financiero considerando las inversiones.

PASOS	PROCESO
1ro	Elaborar presupuesto de inversión y gastos para la empresa RUNESA S.A
2do	Establecer precios de los bienes y servicios que comercialice la empresa.
3ro	Estime costos de producción.
4to	Gestiones la adquisición de un préstamo como capital de operaciones.
5to	Proyecte estado de resultados, balance general, flujo de caja entre otros.
6to	Establezca TIR (Tasa interna de retorno) y VAN (Valor actual neto) de la empresa.

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 63

Estudio financiero considerando las inversiones



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

5.7.2 Las cuatro “Ps” del marketing mix aplicado a la empresa Runesa S.A.

La actual herramienta de la mercadotecnia permite en a las personas naturales o jurídicas obtener mayores ingresos, ajustando mejor sus gastos y ofertando a los consumidores sus productos, despertando en ellos la necesidad de comprar.

El marketing mix incluye entre los principales factores determinantes de la comercialización al precio, la plaza, el producto y la promoción como principales íconos del proceso, las 4 ps del marketing mix, no son las únicas, pero sí las mas usadas.

Precio.- “El precio es el valor económico que se adjudica a un producto o servicio e implica el desembolso que un individuo habrá de efectuar para obtenerlo.”²⁴

Runesa s.a. es una empresa dedicada a la comercialización de material pétreo utilizado en la construcción. Estos productos se obtienen de canteras mediante un proceso mecánico de extracción y traslado.

Los productos y precios referenciales de material pétreo más utilizados en la industria de la construcción son los siguientes:

Tabla 44

Precio de los materiales pétreos

MATERIAL PÉTREO	VALOR POR VOLQUETADA
Lastre	\$ 56,00
Cascajo	\$ 60,00
Piedra Bola	\$ 150,00
Arena	\$ 56,00
Tierra	\$ 40,00

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

²⁴MANES, Juan Manuel : “El precio de la educación: una variable dura”, 62

Estos precios expuestos en la tabla anterior, son los utilizados en la localidad, es el precio que el constructor debe cancelar, la forma de hacerlo generalmente es contra entrega, es decir, el material puesto en la obra es cancelado de inmediato. Sin embargo existen negociaciones mayores donde se otorga crédito por el pago, cuando el volumen de venta es mayor y generalmente se trata de obras licitadas por el GADM o Gobiernos Autónomos Municipal de Milagro.

A primera vista, el negocio de la comercialización de material pétreo es bastante lucrativo, sin embargo en el análisis financiero se determina que existen costos de operación y gastos generales que deben ser cubiertos, además de pagos por créditos bancarios y tributos fiscales. Sin embargo queda una margen considerable de ganancia que es justa aspiración de los inversores de ente tipo de proyectos. Cuando el riesgo es alto la rentabilidad se espera debe también ser alta, y en este tipo de negocios los riesgos son altos.

Plaza.- La oficina administrativa de Runesa s.a. está ubicada en el km. 1,5 de la vía Milagro – Virgen de Fátima, en la Ciudadela William Reyes, frente a la Universidad Estatal de Milagro.

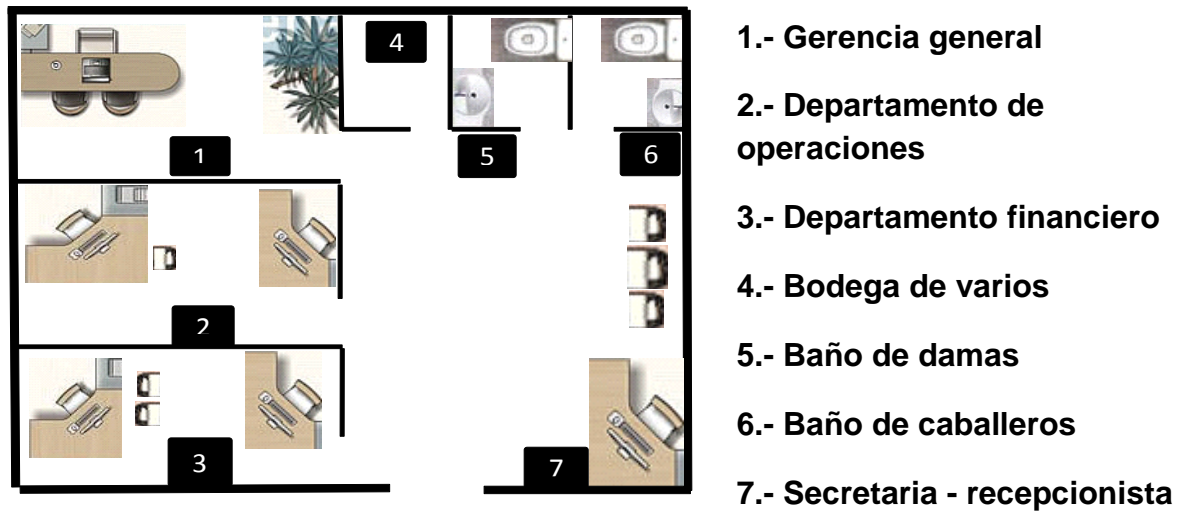
Consiste de una construcción de cemento de una planta, con bases para construcción de un primer piso alto. La dimensión del solar es 10 metros de frente por 18 metros de fondo. La dimensión de la construcción es 6 metros de frente por 12 metros de fondo.

Exteriormente consiste en un parqueadero para 6 vehículos, además de un zaguán que sirve como bodega exterior para guardar repuestos de vehículos pesados.

En el interior de la oficina se haya distintos departamentos tales como, Gerencia General, Departamento de operaciones, Departamento financiero, Counter de recepción, baños, bodega y área de recepción.

Figura 64

Distribución de la oficina Runesa s.a.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

La nueva distribución de la oficina permitirá apreciar el modernismo y la agilidad que la empresa pretende brindar a los clientes. Esta estrategia también otorgará un mejor control tanto administrativo, financiero y operativo a la organización.

Producto.- Runesa s.a. empresa dedicada a la comercialización de material pétreo orientado a la construcción tanto de edificaciones como de carreteras, puentes y demás obras civiles ofrece a sus cliente una gama de productos con precios bastante competitivos para el mercado local.

Entre los productos que la empresa comercializa están los siguientes:

- Lastre
- Cascajo
- Piedra Bola
- Arena
- Tierra

Lastre, arena y tierra son los productos más solicitados en la construcción, especialmente en las edificaciones, el primer material solicitado es el lastre ya que se requiere para construir las riostras, los pintones y las columnas que son la base de la edificación.

Luego se solicita la tierra ya que esta debe ir dentro de los cajones que están conformados por las riostras, en ocasiones se utiliza la misma tierra de la construcción, pero siempre se solicita tierra nueva, pues es necesario pisonear y compactar el sitio donde estará asentado el piso de la edificación.

Para suelos muy pantanosos o con nivel freático alto que captan bastante agua, se requiere cascajo para evitar futuras complicaciones con los cajones de concreto.

La piedra bola se requiere en trabajos de carreteras, gaviones para puentes y otras construcciones de gran magnitud como edificios y grandes construcciones.

Figura 65

Piedra Bola en gaviones



Fuente: <http://spanish.alibaba.com/product-gs/pvc-coated-gabion-box-wire-mesh-344156532.html>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 66

Volquetes transportando material



Fuente: <http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/152300019539c5d9-d6ac-43c5-ae09-b01b8fb5fb95>

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Promoción.- Runesa s.a publicitará sus servicios mediante todos los medios de difusión en la localidad, entre ellos está la prensa escrita, radio, televisión y páginas sociales a través de internet.

- a) **Prensa escrita.-** Mediante publicaciones mensuales en el semanario “la Verdad”, medio de comunicación que circula todos los sábados. Las publicaciones tendrán un tamaño de 10 cm por 5 cm, a un costo de \$20 más iva.

Publicaciones a color, Se requiere publicitar la empresa y sus servicios durante todo el año, para lo cual se espera poder hacer un convenio y obtener mejor precio en el pago de la publicación.

Figura 67
Publicación en medio de prensa



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

- b) **Radio.-** Se requieren los servicios de las 3 de las emisoras más escuchadas de la localidad, como son: La voz de Milagro, Sistemas de emisoras Atalaya y Radio Vega Mega. La publicidad de la empresa será el horarios estelares donde se estima existe el mayor rating de sintonía.
- c) **Televisión.-** La publicidad por televisión será esporádica, más bien se pretende hacer un canje publicitarios, es decir, Runesa s.a. ofrecerá sus productos a cambio de publicidad
- d) **Redes Sociales.-** Es importante el uso de las redes sociales, ya que son mucho más económicas y su nivel de aceptación es alto, para ello es necesario creas cuentas en Facebook, Twitter.

Además de crear la página web de la empresa, donde se podrán hacer partícipe a la comunidad de los tipos de productos y cantidad de precios que Runesa s.a. ofrece. Esta página también permitirá la comercialización de los productos en línea, bajo el sistema de cancelación por tarjeta de crédito.

Figura 68

Tarjetas de presentación Runesa s.a.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

5.7.3 Recursos, análisis financiero

Tabla 45
Activos fijos RUNESA S.A.

RUNESA S.A ACTIVOS FIJOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
6	ESCRITORIOS	120,00	720,00
6	SILLAS EJECUTIVAS	60,00	360,00
3	SILLAS DE ESPERA	25,00	75,00
3	ARCHIVADORES	60,00	180,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1.335,00
	EQUIPOS DE OFICINA		
1	CALCULADORAS/SUMADORAS	50,00	50,00
1	MESAS DE TRABAJO	150,00	150,00
3	TELEFONOS	50,00	150,00
1	DISPOSITIVO MOVIL INTERNET PREPAGO	77,28	77,28
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		427,28
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
5	COMPUTADORAS	350,00	1.750,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	120,00	120,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		1.870,00
	VEHICULOS		
1	VOLQUETES/MULA	95.000,00	95.000,00
	TOTAL VEHICULOS		95.000,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		98.632,28

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 46

Financiamiento del proyecto RUNESA S.A.

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	1.335,00
EQUIPO DE COMPUTACION	1.870,00
VEHICULO	95.000,00
EQUIPO DE OFICINA	427,28
TOTAL DE LA INVERSION	98.632,28

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		98.632,28
Financiado	42%	41.425,56
Aporte Propio	58%	57.206,72
		98.632,28

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	11,50%	0,12
		0,12

PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	41.425,56	4.763,94

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 47

Balance General Runesa S.A.

RUNESA S.A.					
BALANCE GENERAL					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA -BANCOS	51.932,15	105.919,68	159.386,96	216.339,88	276.708,33
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	51.932,15	105.919,68	159.386,96	216.339,88	276.708,33
ACTIVOS FIJOS					
DEPRECIAC. ACUMULADA	98.632,28	98.632,28	98.632,28	98.632,28	98.632,28
TOTAL DE ACTIVO FIJO	19.793,33	39.586,66	59.379,98	78.556,21	97.732,44
TOTAL DE ACTIVOS	78.838,95	59.045,62	39.252,30	20.076,07	899,84
TOTAL DE ACTIVOS	130.771,10	164.965,30	198.639,25	236.415,95	277.608,17
PASIVO					
CORRIENTE					
PRESTAMO	33.140,45	24.855,33	16.570,22	8.285,11	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	6.063,59	8.466,87	9.219,16	10.094,49	10.909,25
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	7.902,88	11.035,15	12.015,64	13.156,49	14.218,39
TOTAL PASIVO	47.106,91	44.357,35	37.805,03	31.536,09	25.127,63
PATRIMONIO					
APORTE CAPITAL	57.206,72	57.206,72	57.206,72	57.206,72	57.206,72
UTILIDAD DEL EJERCICIO	26.457,46	36.943,76	40.226,28	44.045,63	47.600,68
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES		26.457,46	63.401,23	103.627,51	147.673,14
TOTAL PATRIMONIO	83.664,19	120.607,95	160.834,23	204.879,86	252.480,54
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	130.771,10	164.965,30	198.639,25	236.415,95	277.608,17

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 48

Estado de Pérdidas y Ganancias Runesa S.A.

RUNESA S.A.						
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS	231.600,00	243.180,00	255.339,00	268.105,95	281.511,25	1.279.736,20
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	49.200,00	51.660,00	54.243,00	56.955,15	59.802,91	271.861,06
UTILIDAD BRUTA	182.400,00	191.520,00	201.096,00	211.150,80	221.708,34	1.007.875,14
COSTOS INDIRECTOS	137.212,13	131.263,07	136.776,56	141.948,62	148.027,24	695.227,60
UTILIDAD OPERACIONAL	45.187,87	60.256,93	64.319,45	69.202,18	73.681,10	312.647,54
(-) GASTOS FINANCIEROS	4.763,94	3.811,15	2.858,36	1.905,58	952,79	14.291,82
UTILIDAD ANTES PART. IMP	40.423,93	56.445,78	61.461,08	67.296,61	72.728,32	298.355,72
PARTICIPACION EMPLEADOS	6.063,59	8.466,87	9.219,16	10.094,49	10.909,25	44.753,36
UTILIDAD ANTES DE IMPTO	34.360,34	47.978,91	52.241,92	57.202,12	61.819,07	253.602,36
IMPUESTO RENTA	7.902,88	11.035,15	12.015,64	13.156,49	14.218,39	108.153,95
UTILIDAD NETA	26.457,46	36.943,76	40.226,28	44.045,63	47.600,68	190.201,77

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 49
Flujo de Efectivo Runesa S.A.

RUNESA S.A.							
FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS							
VENTAS	-	231.600,00	243.180,00	255.339,00	268.105,95	281.511,25	1.279.736,20
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		231.600,00	243.180,00	255.339,00	268.105,95	281.511,25	1.279.736,20
EGRESOS OPERATIVOS							
INVERSION INICIAL	98.632,28	-	-	-	-	-	
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	114.630,00	108.601,50	114.031,58	119.733,15	125.719,81	582.716,04
GASTO DE VENTAS	-	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	6.000,00
GASTOS GENERALES	-	1.588,80	1.668,24	1.751,65	1.839,23	1.931,20	8.779,12
COSTOS DE PRODUCCIÓN	-	49.200,00	51.660,00	54.243,00	56.955,15	59.802,91	271.861,06
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	6.063,59	8.466,87	9.219,16	10.094,49	10909,24746
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	7.902,88	11.035,15	12.015,64	13.156,49	14218,38586
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	98.632,28	166.618,80	177.096,21	190.728,24	200.962,34	211.904,89	947.310,49
FLUJO OPERATIVO	-98.632,28	64.981,20	66.083,79	64.610,76	67.143,61	69.606,35	332.425,71
INGRESOS NO OPERATIVOS							
APORTE DE ACCIONISTAS	0						
PRESTAMO BANCARIO	41.425,56	-	-	-	-	-	
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	41.425,56	-	-	-	-	-	
EGRESOS NO OPERATIVOS							
INVERSIONES							
PAGO DE CAPITAL	-	8.285,11	8.285,11	8.285,11	8.285,11	8.285,11	41.425,56
PAGO DE INTERESES	-	4.763,94	3.811,15	2.858,36	1.905,58	952,79	14.291,82
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	13.049,05	12.096,26	11.143,47	10.190,69	9.237,90	55.717,37
FLUJO NETO NO OPERATIVO	41.425,56	-13.049,05	-12.096,26	-11.143,47	-10.190,69	-9.237,90	-55.717,37
FLUJO NETO	-57.206,72	51.932,15	53.987,53	53.467,28	56.952,92	60.368,45	276.708,33
SALDO INICIAL	57.206,72	-	51.932,15	105.919,68	159.386,96	216.339,88	533.578,66
FLUJO ACUMULADO	-	51.932,15	105.919,68	159.386,96	216.339,88	276.708,33	

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla 50
Razones Financieras

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-98.632,28	64.981,20	66.083,79	64.610,76	67.143,61	69.606,35

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	11,00%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	332.425,71
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	98.632,28
TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	67,41%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		244.957,09
VAN	POSITIVO	146.324,81
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	1,67
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	67,41
TASA INTERNA DE RETORNO		60,340166%

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	231600,00
COSTO DIRECTO	49.200,00
COSTO INDIRECTO	137212,13
FLUJO NETO	51932,15
PAGO DE DIVIDENDOS	8285,11
GASTOS FINANCIEROS	4763,94
GASTOS PERSONAL	114630,00
ACTIVOS FIJOS NETOS	78.838,95

PUNTO DE EQUILIBRIO	
EN DOLARES	174223,29
EN PORCENTAJE	75,23%

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	53467,28
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	7,27
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	51,55%
INDICE DE EMPLEO		1,45

DATOS	
ACTIVO CORRIENTE	51.932,15
ACTIVOS TOTALES	130.771,10
UTILIDAD NETA	26.457,46

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,6029	60,29%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,2023	20,23%

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	332.425,71
GASTOS FINANCIEROS	14.291,82
INVERSION INICIAL	98.632,28
UTILIDAD NETA	190.201,77
VALOR DEL CREDITO	41.425,56
VENTAS	1.279.736,20
COSTO DE VENTA	967.088,66
TOTAL DEL ACTIVO	899,84

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

5.7.4 Impacto

Impacto socio económico

Runesa s.a contribuye positivamente al entorno social, especialmente el socio económico, sus acciones y labores proporcionan ingresos de manera directa a sus colaboradores, y de manera indirecta proporciona el material necesario para que las obras empiecen y no se paralicen, esto genera el requerimiento de mano de obra, así disminuye el desempleo y se fortalece el sector de la construcción, por ende el aparato productivo del cantón Milagro también resulta beneficiado.

Cuanto mayor sea la obra o las obras en construcción, mayor circulación de dinero habrá en el medio, esto se debe a la demanda de accesorios para el hogar, pinturas, material eléctrico, etc. En cuanto a la mano de obra se requieren albañiles, ayudantes, electricistas, pintores, jardinero y otros.

Esta industria es muy dinámica y beneficia a muchos sectores que proporcionan bienes y servicios para la construcción. En mega proyectos o proyectos de gran magnitud, el requerimiento es aún mayor.

Impacto ambiental

El impacto ambiental es tal vez uno de los mayores problemas con que Runesa s.a. y otras empresas dedicadas a esta actividad pudieran enfrentar, sin embargo hay que mencionarlas pues se pretende trabajar de manera responsable con el ambiente.

La primera actividad que afecta al entorno es la actividad extractivista, ya que de manera directa se está alterando la naturaleza del sitio donde se extrae el material, por ellos la extracción de la mayoría de sa en canteras, montañas o precipitaciones donde su extracción no afecte la armonía de la naturaleza.

La extracción de arena, si pudiera afectar el medio acuícola, ya que se requiere extraes arena de las orillas de los ríos, esta actividad levanta sedimento que muchas veces contiene materia orgánica cuya concentración influye en le bienestar de los seres vivos tanto para plancton y peces, como para las personas que de alguna manera requieren el agua de los ríos.

5.7.5 Cronograma

Tabla 51

Cronograma de actividades Runesa S.A.

ACTIVIDAD	MESES			
	SEP	OCT	NOV	DIC
Análisis interno de la compañía	■			
Estrategias de reingeniería		■		
Procesos actuales productivos y no productivos		■		
Nuevas áreas o departamentos para la empresa		■		
Estudio financiero considerando las inversiones	■	■		
Solicitud del crédito bancario			■	
Adquisición de materiales y equipos				■
Contratación del personal para labores específicas				■
Implementación de la organización				■
Puesta en marcha.				■

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

CONCLUSIONES

- Que el sector y la industria de la construcción es una actividad constante, que no detiene a pesar de incremento del incremento de los insumos, sólo se desacelera.
- Que el requerimiento por obras de construcción para lograr el bienestar de las poblaciones es necesarios y hasta cierto punto vital, pues su presencia contribuye positivamente al desarrollo de los pueblos, ejemplo de ellos son los conjuntos habitacionales, los puentes edificios, carreteras, etc.
- Que entre los principales materiales que se requieren para iniciar las obras están los materiales pétreos.
- Que existe deficiencia en cuanto al servicio que algunas de las empresas comercializadoras de material pétreo ofrece a la ciudadanía, esto resulta en una pésima atención, cobros excesivos por flete de material, impuntualidad en la entrega del material
- Que es necesario implementar políticas de buen trato y atención a los clientes actuales y potenciales.

RECOMENDACIONES

- Es necesario que la empresa Runesa s.a invierta en lograr las mejorar que requiere su estructura interna, para lo cual debe establecer estrategias muy eficientes en el área organizacional.
- La compañía Runesa s.a. requiere implementar de manera urgente una reingeniería en sus distintas áreas o departamentos, con la finalidad de convenirse en una empresa eficiente, así podrá lograr liderazgo y posicionamiento en el mercado.

- Runesa s.a. al mejorar su estructura interna y diseñar estrategias que permitan que sus operaciones sean más eficientes, estará en capacidad de hacer negociaciones de mayor magnitud, incluso ser parte de los concursos, licitaciones, estar en las páginas de compras públicas, etc. Es decir todo un abanico de oportunidades se pueden abrir si esta organización implementa las acciones de cambio necesarias.
- Es necesario implementar en la empresa un eficiente plan publicitario que permita dar a conocer a la comunidad, personas naturales y jurídicas los beneficios que la empresa brindará, de esta manera se logrará captar clientes potenciales y mantener los clientes actuales.
- Es necesario enfatizar que un cliente bien atendido será la mejor publicidad que se pueda desarrollar, por ende se debe poner énfasis a las políticas de servicio y atención al cliente.

BIBLIOGRAFÍA²⁵

AIRA TOUZÓN, N. (2008). Pátinas oscuras sobre rocas gramínicas. Santiago, Chile: USC.

ALMOROX, A., BERMUDEZ, L., & RAFAELLI. (2010). Degradación de los suelos por erosión hídrica. Murcia: Editum.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, 2012-2013

CRESPO, GUIDO AULESTIA ESTRELLA, GIULIA ALEJANDRA LARREA MARTÍNEZ, MARCELO JAVIER: Estudio para la creación de un fábrica de prefabricados de hormigón, en la Provincia de Pichincha, SANGOLQUÍ, 2010.

ESPAÑA, I. G. (2010). Patrimonio geológico: Los ríos en roca de la península ibérica. España : Ministerio de ciencia e innovación.

FERNÁNDEZ SANCHEZ, E. (2010). Administración de empresas, un enfoque interdisciplinar. España: Paraninfo.

GIL ESTALLO, M. (2010). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Madrid: Esic.

GONZÁLES CABEZAS, A. (2010 España). Topografía y replanteos. Editorial Club Universitario.

HARRINGTON, H. James: Mejoramiento de los procesos de la empresa, Editorial Mc. Graw Hill Interamericana, S.A. México 1993

HERNÁNDEZ, A., & IRÁN, J. (2010). Fundamento de la estructura de los suelos tropicales. México: Tepic, Nayarit.

HITT Michael: Administración. Pearson Educación. México. 2006

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS INEC: Índices de desempleo 2010- 2012

JAMI HIDALGO, Nancy Marlene: Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de productos ferreteros y materiales pétreos, ubicada en Guamaní al Sur de Quito, Provincia de Pichincha, Quito, 2012.

MANAGEMENT, B. P. (2010). 2010 El libro del BPM. Madrod: Print Marketing SL.

MARTÍNEZ CALLE, Angélica: Diseño para la creación de un área de stock de materiales pétreos de construcción en la ciudad del Coca, Universidad Tecnológica Equinoccial, 2008.

MEDRANO MOYA, Víctor, QUIMBIULCO PAZMIÑO, Henry Darío: Propuesta del plan de manejo minero ambiental para la explotación y aprovechamiento del recurso pétreo en la Isla San Cristóbal-Galápagos, SANGOLQUÍ.2008.

MOP, MINVU, CChC: Información extraída del texto *"Industria del Árido en Chile"*.

ORTEGA CEVALLOS, Pablo Vicente: Diseño para la explotación de la cantera de arcilla, barrio Cera- cantón Loja 111 / Pablo Vicente Ortega Cevallos, Loja, 2012.

Procesamiento de Áridos, Universidad Austral de Chile, Valdivia, 2009.

VERA RODRIGUEZ, Ana Lucía: levantamiento, análisis y mejoramiento de procesos del área de agregados de la empresa NAVCONSER CÍA. LTDA, escuela politécnica del ejército, año 2010.

VILLACRESES, Roberto: Medidas Económicas en el Gobierno de Rafael Correa: Evaluación y Perspectivas para el futuro. Noviembre 17, 2009.

LINKOGRAFÍA

Elcomercio.com,http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Ecuador-grandes-oportunidades-alto-riesgo_0_886711376.html

<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmficis7181g/doc/bmficis7181g.pdf>.

<Http://www.hehconstructores.com.ec/agroindustria.htm>

[Http://www.mch.cl/revistas/index_neo.php?Id=1618](http://www.mch.cl/revistas/index_neo.php?Id=1618)

[Http://www.defendiendoregaliasguajira.blogspot.com/](http://www.defendiendoregaliasguajira.blogspot.com/)

Diario HOY: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ambato-la-ciudad-de-mayor-inflacion-585203.html>

Repositorio Digital Politécnico, Repositorio Politécnico Nacional:<http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/6169>

Repositorio Académico de la Universidad Técnica de Machala:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/jspui/handle/123456789/1265>

[Http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmfcis7181g/doc/bmfcis7181g.pdf.](http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2009/bmfcis7181g/doc/bmfcis7181g.pdf)

[Http://www.hehconstructores.com.ec/agroindustria.htm](http://www.hehconstructores.com.ec/agroindustria.htm)

[Http://www.mch.cl/revistas/index_neo.php?Id=1618](http://www.mch.cl/revistas/index_neo.php?Id=1618)

[Http://www.defendiendoregaliasguajira.blogspot.com/](http://www.defendiendoregaliasguajira.blogspot.com/)

Diario HOY: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ambato-la-ciudad-de-mayor-inflacion-585203.html>

[Http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion](http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion)

[Http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion](http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion)

[Http://anropevi.com/quienessomos.htm](http://anropevi.com/quienessomos.htm)

[Http://anropevi.com/quienessomos.htm](http://anropevi.com/quienessomos.htm)

[Http://www.adn.es/economia/20090520/NWS-3016-Ingreso ecuatorianos emigrantes- trimestre-remesas.html](http://www.adn.es/economia/20090520/NWS-3016-Ingreso-ecuatorianos-emigrantes-trimestre-remesas.html)

[Http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion](http://www.guimun.com/ecuador/secciones/1817/constructora-josanc-sa/informacion)

[Http://www.hehconstructores.com.ec/agroindustria.htm](http://www.hehconstructores.com.ec/agroindustria.htm)

[Http://www.hehconstructores.com.ec/corporativa.htm](http://www.hehconstructores.com.ec/corporativa.htm)

[Http://www.hehconstructores.com.ec/tecnologia.htm](http://www.hehconstructores.com.ec/tecnologia.htm)

[Http://www.ieep.org.ec/index.php?Option=com_content&task=view&id=1725&Itemid](http://www.ieep.org.ec/index.php?Option=com_content&task=view&id=1725&Itemid)

ANEXOS

ENCUESTA RUNESA S.A.

1. ¿En qué nivel la implementación de los procesos administrativos dentro de una organización mejoran sus procesos?

- Alto
- -Medio
- Bajo
- No influye

2. ¿Cuán importante resulta para las organizaciones poseer conocimientos sobre los procesos administrativos?

- Muy importante
- Poco importante
- No es importante

3. ¿En qué medida considera usted que el crecimiento económico de una organización es depende de una eficiente control administrativo?

- Alto
- Medio
- Bajo

4. ¿Qué importancia le da a la eficiencia y puntualidad de las organizaciones en el momento de captar clientes y su lealtad?

- Muy importante
 - Importante
 - Poco importante
 - Nada importante
5. ¿ Cree usted que es necesario el conocimiento del material que se distribuye para el cierre de una negociación?
- Muy necesario
 - Necesario
 - Poco necesario
 - No es necesario
6. ¿Considera usted que la capacitación del personal que labora en las empresas dedicadas a la construcción contribuirán a la coordinación de sus actividades?
- Frecuentemente
 - Poco frecuente
 - Nada Frecuente
7. ¿Qué importancia le otorga al diseño de una estructura organizacional efectiva como causa del mejoramiento continuo de una organización?
- Muy importante
 - Poco importante
 - Nada importante
8. Piensa usted que la implementación de un proceso de mejora continua influye de forma efectiva en la calidad del servicio de una organización?

- Bastante influencia
 - Mediana influencia
 - Poca influencia
 - Ninguna influencia
- 9.** ¿Considera importante la presencia de empresas que se dediquen a la extracción y comercialización de material pétreo para las construcciones?
- Muy importante
 - Poco importante
 - Nada importante
- 10.** ¿Cree usted que las empresas dedicadas a la extracción de materiales pétreos afectan al ecosistema?
- Mucho
 - Poco
 - Nada
- 11.** ¿Qué tan complicado cree usted que son la obtención de permisos de funcionamiento de una empresa extractora de materiales pétreos?
- Muy complicado
 - Poco complicado
 - Complicado
 - Desconozco
- 12.** Considera usted que el costo del material pétreo para los clientes se reducirían si estas compañías mejoran sus procesos?
- Mucho

Poco

Nada

ENTREVISTA

1. ¿Cuánto conoce acerca de los proveedores de materiales de construcción que se encuentran ubicados en el cantón Milagro?
2. ¿Considera usted que estos proveedores brindan un servicio satisfactorio con óptima atención al cliente y calidad en sus productos?
3. ¿Las empresas que se dedican a la extracción y distribución de material pétreo, mediante su labor cotidiana afectan o destruyen el entorno natural?
4. ¿Para conseguir los permisos de funcionamiento para las empresas dedicadas a la extracción de material pétreo, a que instituciones hay que acudir?
5. ¿Considera usted que es importante que las empresas dedicadas a la actividad de construcción implementen procesos organizacionales para brindar mejor calidad de sus servicios?
6. ¿Cuánto ha influido la economía mundial, específicamente las remesas de los migrantes en la actividad inmobiliario?
7. ¿En qué áreas del conocimiento cree usted que los principales y colaboradores de las empresas dedicadas a la construcción y proveedores de materiales deben perfeccionarse?
8. ¿Cuántas empresas de este tipo conoce de su existencia en la Ciudad de Milagro?
9. ¿Qué opinión le merece la promulgación y aprobación de la ley minera y de aguas en el avance de las empresas de extracción de material petreo?

Detalle de Gastos RUNESA S.A

RUNESA S.A. DETALLE DE GASTOS																		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE GENERAL	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05	10.210,25
1	JEFE FINANCIERO	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
1	JEFE OPERATIVO	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
1	ASISTENTE RECEPCIONISTA	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	AUXILIAR CONTABLE	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	MANTENIMIENTO	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5.400,00	5.670,00	5.953,50	6.251,18	6.563,73
1	DESPACHADOR	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00				
1	OPERADOR	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
5	CHOFERES DE VOLQUETE	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	36.000,00	37.800,00	39.690,00	41.674,50	43.758,23
	VACACIONES	277,08																
	APORTE PATRONAL	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	850,50	10.206,00	10.716,30	11.252,12	11.814,72	12.405,46
	DECIMO CUARTO				6.424,00									6.424,00	6.745,20	7.082,46	7.436,58	7.808,41
	DECIMO TERCERO												7.000,00	7.000,00	7.350,00	7.717,50	8.103,38	8.508,54
	FONDOS DE RESERVA													7.000,00	7.000,00	7.350,00	7.717,50	8.103,38
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	8.127,58	7.850,50	7.850,50	14.274,50	7.850,50	7.850,50	7.850,50	7.850,50	7.850,50	7.850,50	7.850,50	14.850,50	114.630,00	108.601,50	114.031,58	119.733,15	125.719,81
GASTOS DE GENERALES		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	ENERGIA ELECTRICA	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	540,00	567,00	595,35	625,12	656,37
	TELEFONO	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51
	SERVICIOS DE INTERNET	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	268,80	282,24	296,35	311,17	326,73
	UTILES DE OFICINA	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13	133,50	133,50	133,50	133,50	133,50
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	51,43	617,10	617,10	617,10	-	-
	DEPRECIACION DE VEHICULO	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	3.166,67	38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	3,56	42,73	42,73	42,73	42,73	42,73
	TOTAL GASTOS GENERALES	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	3.365,18	40.382,13	40.461,57	40.544,98	40.015,46	40.107,42
GASTO DE VENTAS		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS		11.592,76	11.315,68	11.315,68	17.739,68	11.315,68	11.315,68	11.315,68	11.315,68	11.315,68	11.315,68	11.315,68	18.315,68	156.212,13	150.263,07	155.776,56	160.948,62	167.027,24

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Costo de Producción Runesa S.A.

COSTO DE PRODUCCIÓN																		
DETALLE	PRECIO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMBUSTIBLE	\$440 POR UNIDAD	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	26400	27720	29106	30561	32089
ACEITE	\$100 POR UNIDAD	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200	1260	1323	1389	1459
LLANTAS	\$600 CADA LLANTA	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	37800	39690	41675	43758
TOTAL		5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	5300	63600	66780	70119	73625	77306

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Depreciación de Activos Fijos Runesa S.A.

DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS RUNESA S.A.				
DESCRIPCIÓN	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	1.335,00	10%	11,13	133,50
EQUIPO DE COMPUTACION	1.870,00	33%	51,43	617,10
VEHICULO	190.000,00	20%	3.166,67	38.000,00
EQUIPO DE OFICINA	427,28	10%	3,56	42,73
TOTAL	193.632,28		3.232,78	38.793,33

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Tabla de amortización Runesa S.A.

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				81.325,56
1	16.265,11	8.945,81	25.210,92	65.060,45
2	16.265,11	7.156,65	23.421,76	48.795,33
3	16.265,11	5.367,49	21.632,60	32.530,22
4	16.265,11	3.578,32	19.843,44	16.265,11
5	16.265,11	1.789,16	18.054,27	-
	81.325,56	26.837,43	108.162,99	

Presupuesto de ingresos Runesa S.A.

ACUAMIL S.A.																			
PRESUPUESTO DE INGRESOS																			
INGRESOS POR VENTA	UNIDADES	P.U.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Lastre	25,00	56,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	16.800,00	17.640,00	18.522,00	19.448,10	20.420,51
Carcajo	25,00	60,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	18.900,00	19.845,00	20.837,25	21.879,11
Piedra Bola	10,00	150,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	18.900,00	19.845,00	20.837,25	21.879,11
Arena	25,00	56,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	16.800,00	17.640,00	18.522,00	19.448,10	20.420,51
Tierra	450,00	40,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	216.000,00	226.800,00	238.140,00	250.047,00	262.549,35
TOTAL DE INGRESOS			23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	23.800,00	285.600,00	299.880,00	314.874,00	330.617,70	347.148,59

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Punto de Equilibrio Runesa S.A.

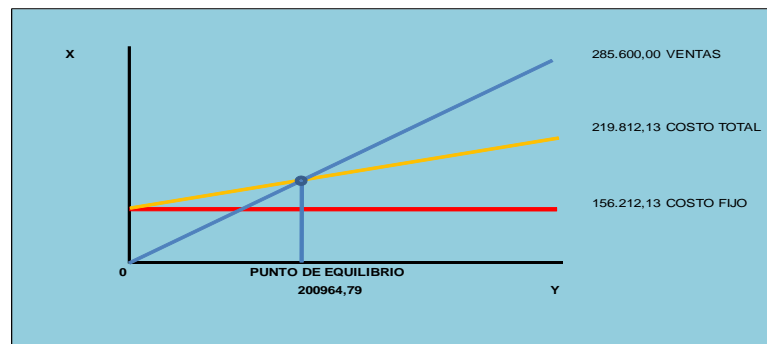
DATOS	
ventas	285.600,00
costo fijos	156.212,13
Costos variables	63.600,00

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{156212,13}{0,77731}$$

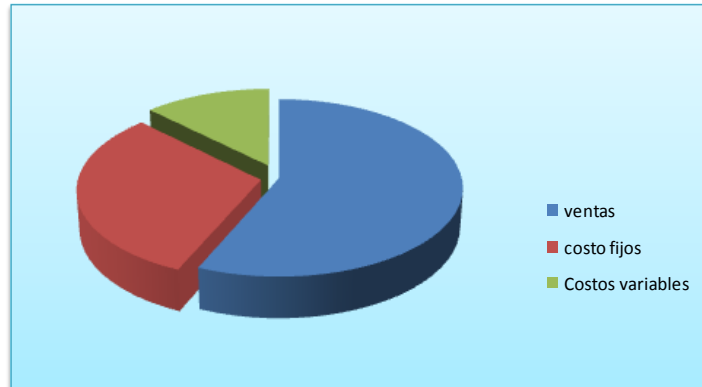
$$PE = 200964,79$$

Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

Figura 38.- Gráfico Punto de equilibrio Runesa S.A.



Análisis de Costos Runesa S.A.



Responsables: Arreaga Silvana y Villegas Arturo

FOTOS DE CAMPO



ARENA NATURAL (Sin Triturar)



ARENA DE RIO



GRAVA TRITURADA DE ¾" A ¼"



PIEDRA BOLA



TIERRA PARA JARDÍN



TIERRA PARA JARDÍN CON ARENA



MATERIAL PARA RELLENO (desalojo)



CASCAJO



RETROEXCAVADORAS



FLETES





