

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“PROYECTO PARA UN DESPACHO DE ARQUITECTURA”***

**Autor: Stephanie Rubio Chávez**

Tesis presentada para obtener el título de:  
**Licenciado en Arquitectura**

Nombre del asesor:  
**Mtra. Deyanira Eunice Castellón Rivera**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





**UNIVERSIDAD  
VASCO DE QUIROGA**

**FACULTAD DE ARQUITECTURA**

TÍTULO:  
**PROYECTO PARA UN DESPACHO DE  
ARQUITECTURA**

**TESINA**

Para obtener el título de:  
**LICENCIADO EN ARQUITECTURA**

Presenta:  
**STEPHANIE RUBIO CHÁVEZ**

ASESOR DE TESIS:  
**MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA**

CLAVE 16PSU0026V

ACUERDO No. LIC100841



**MORELIA, MICH., OCTUBRE 2021**

## AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios porque cada día bendice mi vida con la hermosa oportunidad de estar y disfrutar a lado de las personas que más me aman y a las que más amo en la vida; mi familia. Gracias a mi familia por apoyarme en cada proyecto y cada decisión que tomo, por compartir conmigo el desarrollo satisfactorio de esta tesina. Gracias infinitas a mis papás, a mis hermanos, a mi esposo y a mi pequeño hijo por creer en mí, en mis sueños y en mis expectativas. Definitivamente no ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a su amor y a su inmenso apoyo, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Mi gratitud se extiende hacia mi Universidad, en especial a la carrera de Arquitectura, así como a mi asesora de tesis y a todos y cada uno de los docentes quienes con su apoyo y enseñanzas constituyen la base de mi vida profesional.

“Porque nunca es tarde, y el tiempo solo se acaba cuando la vida se termina. Y hasta ese momento, siempre existe una posibilidad para todo.”

-Autor desconocido.

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	vii
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	x
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	xi
<b>OBJETIVOS</b> .....	xii
<b>CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA ARQUITECTURA</b> .....	13
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ARQUITECTURA .....	13
1.2 CARACTERÍSTICAS DE UN DESPACHO DE ARQUITECTURA .....	17
1.3 CLASIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS .....	17
1.4 USOS Y APLICACIONES DE UN DESPACHO DE ARQUITECTURA .....	18
1.5 ANTECEDENTES GENERALES DE LA IDEA DE NEGOCIO .....	19
<b>CAPÍTULO 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b> .....	21
2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO .....	21
2.1.1 Mercado potencial .....	21
2.1.2 Mercado meta .....	23
2.2 COMPETENCIA .....	23
2.2.1 Directa .....	24
2.2.2 Indirecta .....	25
2.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	26
2.3.1 Tipo y alcance de investigación .....	26
2.3.2 Diseño de la investigación .....	27
2.3.3 Recopilación de datos .....	29
2.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	29
<b>CAPÍTULO 3. PLANEACIÓN ESTRATEGICA</b> .....	34
3.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA .....	34
3.2 FILOSOFÍA DE LA EMPRESA .....	35
3.2.1 Misión .....	35
3.2.2 Visión .....	36
3.2.3 Valores .....	36
3.2.4 Objetivos .....	37
3.2.5 Políticas .....	37
3.3 FUNDAMENTO ADMINISTRATIVO .....	38
3.3.1 Organigrama .....	39
3.3.2 Descripción de puestos .....	39
3.4 IMAGEN DE LA EMPRESA .....	41
3.4.1 Logotipo .....	42
3.4.2 Eslogan .....	43
3.5 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	43
3.5.1 Microlocalización .....	43
3.5.2 Macrolocalización .....	44

3.6 ANALISIS FODA .....	45
3.6.1 Análisis interno .....	45
3.6.2 Análisis externo .....	46
3.6.3 Análisis estratégico .....	47
<b>CAPÍTULO 4. PLAN DE PRODUCCIÓN .....</b>	<b>49</b>
4.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA .....	49
4.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto .....	50
4.1.2 Economía del proyecto .....	50
4.2 EQUIPOS Y SUMINISTROS .....	51
4.2.1 Equipos .....	51
4.2.2 Suministros .....	53
4.3 PROCESO DEL SERVICIO .....	54
4.4 DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO .....	56
4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	57
4.5.1 Cronograma de ejecución de proyecto .....	58
4.5.2 Cronograma de actividades del plan de negocios .....	58
4.6 MRP PARA SERVICIOS .....	59
4.7 CUMPLIMIENTO DE NORMAS .....	59
<b>CAPÍTULO 5. PLANIFICACION Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA .....</b>	<b>61</b>
5.1 ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO .....	61
5.1.1 Permisos .....	62
5.1.2 Inversión fija .....	63
5.2 PLANEACIÓN FINANCIERA .....	64
5.2.1 Costos fijos .....	64
5.2.2 Costos variables .....	65
5.3 DETERMINACIÓN DEL PRECIO .....	66
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	69
5.5 BALANCE GENERAL Y TASA INTERNA DE RETORNO .....	70
5.6 INTERPRETACIÓN FINANCIERA DE LOS RESULTADOS .....	71
<b>CAPÍTULO 6. ASPECTOS JURÍDICOS DE REGISTRO .....</b>	<b>72</b>
6.1 ACTA CONSTITUTIVA .....	73
6.2 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES .....	73
6.3 LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO .....	74
<b>CAPÍTULO 7. FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>75</b>
7.1 GENERALIDADES DEL FINANCIAMIENTO A MIPYMES .....	75
7.2 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO .....	76
7.3 REQUISITOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO .....	77
7.4 TIPOS DE FINANCIAMIENTO .....	78
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>80</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>82</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>86</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Nombre, edad y ubicación de entrevistados.....	28
Tabla 2. Semejanzas y diferencias. ....	33
Tabla 3. Análisis estratégico. ....	48
Tabla 4. Demanda anual.....	50
Tabla 5. Equipos.....	52
Tabla 6. Suministros .....	53
Tabla 7. Cronograma de ejecución de proyecto.....	58
Tabla 8. Cronograma de actividades de plan de negocios.....	58
Tabla 9. Leyes y aplicaciones.....	60
Tabla 10. Desglose inversión total. ....	62
Tabla 11. Trámites y permisos.....	63
Tabla 12. Gastos preoperativos. ....	63
Tabla 13. Inversión fija.....	64
Tabla 14. Costos fijos. ....	65
Tabla 15. Costos variables.....	66
Tabla 16. Remodelación fachada.....	67
Tabla 17. Proyecto ejecutivo.....	67
Tabla 18. Local comercial/oficina. ....	68
Tabla 19. Casa habitación. ....	68
Tabla 20. Punto de equilibrio. ....	69
Tabla 21. Balance general. ....	70
Tabla 22. TIR VAN PR.....	71

## RESUMEN

Tomando en cuenta que en la ciudad de Lázaro Cárdenas no existe un lugar donde el cliente pueda acudir y encontrar los servicios más prescindibles en cuanto a diseño y construcción; desde una asesoría hasta el diseño, proyección y construcción; tomando en cuenta un tema el cual es de suma importancia y en poco tiempo será prácticamente obligatorio, como lo es la implementación de ecotecnias satisfaciendo las necesidades del cliente pensando en reducir al máximo el impacto ambiental ofreciendo un servicio integral, es decir buscando cumplir con todas las necesidades del cliente sin necesidad que tenga que estar buscando por separado cada servicio.

En la actualidad hay infinidad de ecotecnias las cuales los costos a primera instancia parecen ser elevados, pero con el paso del tiempo se verán amortizados por el ahorro que se verá reflejado en los recibos de luz y agua. Por lo anterior y en base a la investigación de mercado realizada, determinando puntos susceptibles de mejora y estudiando la percepción que tiene el cliente sobre la empresa así como las posibles estrategias de marketing, se determina viable la elaboración del proyecto para un Despacho de Arquitectura cuyo nombre es *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño*.

Los servicios que destacan en el despacho son la elaboración de proyecto arquitectónico, desarrollo de proyectos ejecutivos, remodelaciones, diseño de interiores, implementación de ecotecnias, visualización 3D, supervisión de obra, desarrollos habitacionales, diseño de exteriores y toda la tramitología que estos conlleven. Debido a la cercanía que hay entre las diversas localidades que conforman el municipio de Lázaro Cárdenas y algunos municipios del estado de Guerrero como lo son la Unión de Isidoro Montes de Oca, El Naranjito, Petacalco, Zihuatanejo, Ixtapa siendo estos últimos, lugares turísticos permite la expansión del servicio sin inconveniente alguno.

## INTRODUCCIÓN

Puesto que la ocupación de la autora de este trabajo se mueve en torno al mundo de la arquitectura, parece interesante a priori plantear un tema que relacione de manera más o menos directa la materia impartida en este Diplomado de Emprendedores de Negocios con el amplio campo de la arquitectura; los procesos y servicios arquitectónicos con la obtención de los conocimientos necesarios para diseñar un plan de negocios para un Despacho de Arquitectura. Con este trabajo se pretende analizar las necesidades existentes en la ciudad de Lázaro Cárdenas, Michoacán con respecto a la arquitectura en el tema de la construcción, remodelación e implementación de ecotecnias, considerando que la preservación del medio ambiente es un tema que en la actualidad aqueja e importa a todos.

Estudiando que tan viable resulta ser el posicionarse en el mercado un Despacho de Arquitectura el cual funcione como una empresa completamente integral tomando como prioridad los puntos mencionados anteriormente; entendiendo el Despacho de Arquitectura como una empresa, de tamaño variable en función de su facturación, volumen de trabajo y número de empleados, con necesidades concretas, y que necesita ser dirigido y gestionado como cualquier otro negocio, para obtener el máximo rendimiento, aumentar los beneficios, disminuir los gastos, conseguir la realización profesional y como objetivo último, ganar el reconocimiento y valoración de los clientes.

Para ello, se definirá de manera concreta el diseño de la investigación de mercados, con la intención de determinar puntos susceptibles de mejora, estudiar el posicionamiento, posibles estrategias de marketing y los estados financieros particulares de una empresa que ofrece fundamentalmente servicios profesionales. Dicho proyecto dará inicio con un solo inversionista, quedando abierta la posibilidad de invitar a uno o más nuevos socios con la finalidad de crecimiento del negocio.

En el capítulo uno se habla sobre que es la Arquitectura y sus antecedentes históricos, como es que surge y la evolución que ha vivido; posteriormente se



profundiza en los más reconocidos estilos arquitectónicos conociendo sus principales características, temporalidad y materiales. Describe las principales actividades de un Despacho de Arquitectura, así como también se da a conocer los servicios con los que cuenta *SR Arquitectura & Diseño*.

En el capítulo dos se podrá observar el resultado del análisis de mercado realizado, así como también se verá determinado el mercado meta y mercado potencial; mediante la investigación de mercados aplicada ayudará a conocer a los consumidores en gustos, características y preferencias; así mismo se podrá estudiar el tamaño del mercado que se desea cubrir; por lo que con la información recabada se estimarán los precios de los servicios encontrando un punto de equilibrio donde se vea beneficiado el cliente y la empresa misma.

En el capítulo tres se aborda los antecedentes generales de la empresa explicando de manera detallada como surge la idea, el nombre y en que consiste el servicio que se brinda, también se verá como está estructurada la filosofía de la empresa, dando a conocer la misión, visión, valores, objetivos y políticas, así como la importancia de cada uno de ellos; se habla sobre el fundamento administrativo y la imagen de la empresa; su ubicación y se presenta el análisis FODA.

En el capítulo cuatro se habla sobre la conformación del plan de producción en función de las previsiones de ventas; se describen las fases, etapas y actividades de cada proceso, además de conocer también los suministros y equipos requeridos. El área de producción del *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* tiene un objetivo específico; atender las necesidades de los clientes de la forma más eficiente y menos costosa, dentro de los estándares de calidad.

En el capítulo cinco se aborda el análisis financiero del proyecto, se determinan los precios y se presenta el punto de equilibrio el cual es el número mínimo de unidades de un producto que una empresa o negocio requiere vender para que el beneficio en ese momento sea cero; así como el balance general de la empresa, este proceso es de suma importancia porque muestra lo que se posee, lo

que se debe y el patrimonio del propietario y sus socios. La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones.

En el capítulo seis se aborda todo lo relacionado con la constitución legal de la empresa; la cual se traduce en los documentos validados ante instancias públicas, por los cuales las partes involucradas, en su mayoría; emprendedores, accionistas o empresarios; cuentan con obligaciones y derechos formalizados con personalidad independiente y con plena capacidad para actuar y contratar con base en sus bienes y patrimonios. Este punto es medular al momento de desarrollar una actividad económica de forma legal.

En el capítulo siete se podrá conocer las principales fuentes de financiamiento así como los requisitos necesarios para la solicitud de un crédito empresarial. Contar con financiamiento es fundamental para todo negocio, tanto para el inicio como para que pueda mantenerse en funcionamiento; ya que la falta de financiamiento puede provocar que un negocio se hunda en deudas. Sin embargo, existen diferentes vías para financiar un negocio que dependen de la solvencia de los dueños y el plan comercial que hayan trazado.

Al finalizar esta investigación se analiza cómo se lograron los objetivos al plantear las conclusiones, señalando en éstas los aspectos más importantes que se deben llevar a cabo para lograr el plan de negocios del proyecto de implementación de la empresa Despacho de Arquitectura *SR Arquitectura & Diseño*, cumpliendo con todos los requisitos para alcanzar un proyecto exitoso. Toda esta investigación posee un sustento teórico, el cual está conformado por libros, documentos, artículos e información que se encuentra relacionada en la bibliografía, de modo que pueda ser consultada por cualquiera que desee profundizar en el tema. Por último en los anexos se muestran evidencias de los documentos que se requieren para formalizar la empresa.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se puede observar que en la Ciudad de Lázaro Cárdenas la mayoría de Arquitectos y Despachos de Arquitectura existentes enfocan más sus servicios en la construcción de casa habitación; en los últimos tres años aproximadamente se ha visto el crecimiento de la ciudad en cuanto a la construcción de cotos y/o conjuntos habitacionales. Puede observarse que existen varias empresas que ofrecen el servicio de la venta y colocación de tablaroca el cual es un material que juega un papel importante en estos tiempos ya que es utilizado para la división de espacios, elaboración de nichos y arcos, así como la elaboración en detalles decorativos pero muchas veces no se tiene la asesoría ni el apoyo de un profesional.

Debido a ello es que se planteó la necesidad de un Despacho de Arquitectura enfocado a la remodelación de espacios o construcciones ya existentes así como el diseño de interiores y exteriores con el plus de la implementación de ecotecnias; las cuales ya son un bien casi obligatorio que deben de implementarse en la construcción ya que debe de tomarse el compromiso de disminuir el impacto negativo de la actividad humana sobre el medio ambiente.

El problema es que muchas veces los clientes no llevan a cabo la contratación de un profesional, en este caso un Arquitecto, quien los asesore desde el inicio y lleve todo el proceso de diseño y ejecución; por lo que el resultado que tienen muchas veces o la mayoría de las veces no es favorable ya que no se tomaron en cuenta varios factores, entre ellos, uno de los más importantes es el conocimiento que tiene un Arquitecto tanto de costos, diseño, materiales, espacios, impacto ambiental; por mencionar algunos.

Este planteamiento lleva a la pregunta de investigación, que servirá de eje para lograr el desarrollo de este proyecto ¿Será factible y rentable abrir un despacho de consultoría, diseño y asesoría en decoración arquitectónica en Lázaro Cárdenas?

## JUSTIFICACIÓN

Pensando en el beneficio que sería tener en la ciudad de Lázaro Cárdenas un lugar a donde el cliente pueda acudir para la solicitud de una asesoría hasta el diseño, proyección y construcción; sin dejar atrás un tema de suma importancia como lo es la implementación de ecotecnias satisfaciendo las necesidades del cliente pensando en reducir al máximo el impacto ambiental ofreciendo un servicio integral es decir buscando cumplir con todas las necesidades del cliente sin necesidad que tenga que estar buscando por separado cada servicio.

El Despacho de Arquitectura *SR Arquitectura & Diseño* se encarga de diseñar los espacios, proyectar los diseños y dirigir los trabajos para ejecutar la obra enfocado a cubrir las necesidades del cliente como lo son la remodelación de espacios tanto en lo constructivo como en el diseño interior y/o exterior; así como la implementación de ecotecnias, las cuales son instrumentos desarrollados para aprovechar eficientemente los recursos naturales y materiales, permitiendo la elaboración de productos y servicios, así como el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y materiales diversos para la vida diaria (Meléndez, 2016).

En la actualidad hay infinidad de ecotecnias las cuales los costos a primera instancia parecen ser elevados, pero con el paso del tiempo se verán amortizados por el ahorro que se verá reflejado en los recibos de luz y agua; algunas de las ecotecnias que pueden mencionarse son: celdas solares, biodigestores, sistemas de captación de aguas pluviales, estufas solares, compostas, techos verdes, calentadores solares, por mencionar algunos.

Tomando en cuenta que la preservación del medio ambiente es un tema que en la actualidad aqueja e importa a todos; con la implementación de estas nuevas tecnologías en los servicios de diseño y construcción se buscará contribuir de manera significativa en la utilización más eficiente de los recursos naturales, energías limpias o renovables, mejorar la salud de las personas, un mejor manejo de los desechos y el ahorro de agua, energía eléctrica y en algunos casos hasta el gas.

---

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios para el proyecto de un Despacho de Arquitectura en Lázaro Cárdenas.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Identificar el mercado meta a través de una investigación de mercado en Lázaro Cárdenas Michoacán
- ❖ Diseñar un diagrama de procesos
- ❖ Analizar la rentabilidad y viabilidad de un Despacho de Arquitectura
- ❖ Llevar a cabo una planeación estratégica que lleve a cabo los principios de la empresa
- ❖ Identificar todos los aspectos jurídicos para un Despacho de Arquitectura
- ❖ Identificar las fuentes de financiamiento que permitan un proceso de rentabilidad

## **CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA ARQUITECTURA**

En este capítulo se habla sobre que es la Arquitectura y sus antecedentes históricos, como es que surge y la evolución que ha vivido; posteriormente se profundiza en los más reconocidos estilos arquitectónicos conociendo sus principales características, temporalidad y materiales. Describe las principales actividades de un Despacho de Arquitectura, así como también se da a conocer los servicios con los que cuenta *SR Arquitectura & Diseño*.

¿Qué es la arquitectura? La arquitectura es el arte y la técnica de concebir, diseñar y construir edificaciones que funcionen como hábitat para el ser humano, ya sean viviendas, lugares de trabajo, de recreación o memoriales. El término proviene del griego antiguo, formado por los vocablos *arch- jefe, autoridad y techné creación, construcción*, de donde se desprende que es el arte de la construcción (Raffino, 2020).

### **1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ARQUITECTURA**

Discrepan investigadores y críticos sobre cuál sea el origen y la esencia misma de la arquitectura: el menhir, la cueva o la cabaña, entendidos como símbolos del arte, el cobijo y la racionalidad construida. El menhir es el monumento más primitivo, más sencillo, más lejano a toda utilización o elaboración. Es la arquitectura como símbolo, como signo, como significación; una arquitectura no habitable, pero intrínsecamente cargada de capacidad comunicativa.

La cueva constituye el principio opuesto. Es la arquitectura como cobijo. Es la necesidad de habitar, de cobijarse, de guarecerse de un mundo agresivo; es el reflejo del eterno retorno al claustro materno; pues ciertamente los primeros hábitats humanos han sido las cavernas que la naturaleza ofrecía como sitio de refugio contra animales e inclemencias del tiempo. En una dualidad a menudo conflictiva, el cobijo y la comunicación han llenado toda la búsqueda arquitectónica del hombre y, tanto en sus planteamientos como en sus soluciones, han determinado los límites de la arquitectura (Alonso, 2012).

A lo largo de la historia se han desarrollado diferentes estilos arquitectónicos con los que representar los valores y las aspiraciones de una determinada etapa histórica; mencionando algunos de los más destacados a partir de las culturas griega, romana, románica, gótica, renacentista, barroco, rococó, neoclásico, modernista y art decó, los cuales se describen enseguida destacando sus aspectos más relevantes.

*Griego.* El estilo griego clásico surgió en el año 600 a. C. y éste se mantuvo hasta aproximadamente el año 146 a. C. Los griegos mayormente utilizaban la piedra caliza y el mármol para sus construcciones y sus diseños se caracterizaban por el uso de columnas y capiteles. Las columnas funcionaban como los pilares y los capiteles eran los remates de esas columnas. En el estilo griego clásico predominaban 3 órdenes arquitectónicos:

- ❖ Dórico
- ❖ Jónico
- ❖ Corintio

El dórico era el más sencillo, el jónico tenía más detalles, tanto en la base como en el capitel, y el corintio era el más elaborado, con ornamentos que eran verdaderas esculturas. Puede citarse como ejemplos del estilo griego clásico el Templo de Zeus y el Partenón.

*Romano.* El estilo romano clásico dominó entre el año 509 a. C. y el siglo IV d. C. En sus construcciones imperaban los arcos que además de darles fortaleza a los edificios, tenían una finalidad estética. Dentro del estilo romano puede encontrarse el toscano más sencillo y el compuesto que le daba toques florales a los capiteles. Como ejemplo de estas construcciones está el famoso Coliseo Romano.

*Románico.* El estilo románico surgió durante la Edad Media, y sus construcciones predominaron entre el año 1000 y 1140. Este estilo está caracterizado por su sencillez. Las construcciones cuentan con grandes muros y arcos semicirculares y también hacen uso de los pilares. Una característica típica de este estilo son las bóvedas de arista, que son los espacios utilizados para cubrir lugares

cuadrangulares entre cuatro arcos. En la actualidad existen diversos ejemplos con este estilo, como la Torre de Pisa, la Abadía de Vézelay y basílicas como la de San Ambrosio en Milán y la de Santa María del Capitolio, en Colonia, Alemania.

*Gótico.* El estilo gótico floreció al final de la Edad Media en Francia, aproximadamente entre los años 1140 y 1520. Gran parte de las construcciones góticas pertenecen a la Iglesia católica. Se caracterizan por el arco de ojiva con su típica punta, que permitía repartir mejor el peso de los techos y las bóvedas con nervios diagonales. En las construcciones góticas se buscaba transmitir la sensación de amplitud y altura. Asimismo, muchas de estas construcciones se complementaron con hermosos vitrales. Como representantes de este estilo están las catedrales de Notre-Dame y de Reims en Francia y la de Burgos en España.

*Renacentista.* El Renacimiento trajo un gran impacto en todos los sectores del arte y se reflejó fuertemente en la arquitectura. Se inició en Italia, pero se proyectó rápidamente por toda Europa, donde tuvo su apogeo entre los años 1425 y 1600. La simetría fue la característica principal del estilo renacentista, como también las cúpulas clásicas y los arcos de medio punto, que llegaron para substituir a los arcos de ojiva que sobresalían en el estilo gótico. Algunas construcciones representativas del estilo renacentista son la Basílica de San Lorenzo en Florencia, el Palacio de Fontainebleau en Francia y El Escorial en España.

*Barroco.* El estilo barroco tuvo origen aproximadamente en 1600 y se mantuvo en alta hasta 1800. Las características que resaltan en este estilo son la ostentación y el derroche. La iluminación también tuvo un papel importante en este estilo, ya que las sombras ayudaban a componer el diseño. Puede citarse como bellos ejemplos del estilo barroco el Palacio de Versalles en Francia y la Catedral de Zacatecas en este país.

*Rococó.* El rococó tuvo inicio en Francia y se hizo evidente entre el año 1720 y 1789. Surgió con el objetivo de dar contraste al estilo barroco. Eliminaba la ostentación y le daba lugar a las curvas, las formas asimétricas, los colores suaves y los diseños



más elegantes y complejos. Como ejemplos del estilo rococó se señala el Palacio de Catalina, residencia de verano de los zares de Rusia, y el Palacio Nacional de Queluz, en Portugal.

*Neoclásico.* El estilo neoclásico surge aproximadamente en el año 1715 y su apogeo culmina en 1820, aproximadamente. El neoclásico se destaca por su simplicidad, donde sobresalen las líneas amplias y elegantes, así como las proporciones perfectas. La simetría era otra de sus características principales, así como la amplitud de sus edificios. Puede mencionarse como ejemplos de este estilo arquitectónico el Museo del Prado en Madrid, El Arco del Triunfo en París y la Casa Blanca en Washington.

*Modernista.* El estilo modernista se hace presente entre los años 1885 y 1910. En este periodo se restauró el romanticismo y hubo una producción en masa de bellos y sencillos edificios. El hierro forjado y los cristales predominaban en sus construcciones, revalorizándose el trabajo artesanal. La simetría le da lugar a la irregularidad y lo ondulado y se busca inspiración en las formas de la naturaleza. Un representante de este estilo es el español Antonio Gaudí, que con su irreverencia sorprendió al mundo a través de sus edificaciones. Ejemplos como obras representativas de este estilo, el Parque Güell, la Casa Batló y la Casa Milá.

*Art déco.* Este estilo se originó en Francia a inicios de 1920 del siglo XX. Sus líneas rectas, patrones geométricos y colores alegres definen este estilo arquitectónico. El art déco está muy presente en el barrio de Colonia Condesa en Ciudad de México, donde se mezcla con los colores ardientes y los patrones geométricos que también caracterizan a la cultura azteca. Alrededor del Parque México puede encontrarse bellos ejemplos de art déco (Universidad ETAC, 2020). La arquitectura como arte y técnica de diseñar, proyectar y construir edificios, se ha ido modificando a través de la historia y ha dejado esos legados tan importantes para toda la humanidad.

## 1.2 CARACTERÍSTICAS DE UN DESPACHO DE ARQUITECTURA

Un Despacho de Arquitectura en México es el lugar donde se realiza un trabajo profesional de planeación, coordinación, dirección, ejecución y control del diseño arquitectónico y todo lo relacionado con la construcción de las obras. El despacho de Arquitectura es el encargado de diseñar, proyectar y dirigir; trabaja en conjunto con profesionales de la construcción como Arquitectos, Ingenieros, Contratistas, Maestros de Obra, entre otros, que proponen soluciones a la problemáticas y condiciones de los proyectos.

En este proyecto de investigación se busca diseñar un plan de negocios para el proyecto de un Despacho de Arquitectura, denominado *SR Arquitectura & Diseño*, que tiene como punto fuerte la remodelación de espacios tanto en lo constructivo como en el diseño interior y exterior de la misma manera la implementación de ecotecnias tomando como obligación disminuir el impacto negativo de la actividad humana sobre el medio ambiente mejorando el estilo de vida y a su vez se generan ambientes agradables y armónicos.

## 1.3 CLASIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS

En este tema se hace una descripción de los servicios que ofrecerá el Despacho *SR Arquitectura & Diseño*

- ❖ *Proyecto arquitectónico.* Anteproyecto, proyecto arquitectónico, y proyecto ejecutivo de cualquier tipología, sea una vivienda unifamiliar, vivienda plurifamiliar, naves industriales, hospitales, auditorios, bibliotecas, escuelas, corporativos, por mencionar algunos.
- ❖ *Desarrollo de proyectos ejecutivos.* Profundización de proyectos arquitectónicos a nivel ejecutivo.
- ❖ *Remodelaciones.* Diseño y ejecución de proyecto arquitectónico sobre obras construidas, con la finalidad de satisfacer las necesidades y aspiraciones del cliente.
- ❖ *Diseño de interiores.* Diseño de todo tipo de espacios interiores con la finalidad de satisfacer las necesidades y aspiraciones del cliente.

- ❖ *Ecotecnias.* Implementar tecnologías las cuales están desarrolladas para aprovechar eficientemente los recursos naturales y materiales de modo que podamos garantizar un aprovechamiento sostenible de los mismos.
- ❖ *Visualización 3d.* Producción de imágenes fotorrealistas, modelado en 3D en diversas plataformas, y recorridos virtuales de cualquier tipo de proyecto arquitectónico.
- ❖ *Supervisión de obra.* Supervisión externa de cualquier tipo de obra en construcción o por construirse con la finalidad de verificar su correcta ejecución y la calidad de los procesos y materiales empleados en la misma.
- ❖ *Desarrollos habitacionales.* Planificación, ejecución y construcción de desarrollos habitacionales a pequeña, mediana y gran escala.
- ❖ *Trámites.* Obtención y realización de la información requerida por parte de las dependencias gubernamentales para poder conseguir el permiso solicitado como lo son los levantamientos, firmas, avalúos, planos de instalaciones, entre otros.
- ❖ *Diseño de exterior.* Soluciones creativas e innovadoras sobre cualquier espacio exterior centradas en las necesidades y requerimientos del cliente.

#### **1.4 USOS Y APLICACIONES DE UN DESPACHO DE ARQUITECTURA**

La contratación de un Despacho de Arquitectura siempre tendrá grandes beneficios ya que no solo se obtendrá originalidad, exclusividad y personalización del diseño sino que además se estaría poniendo en las manos de un conocedor quien tiene un nivel de estudios superiores, una profunda formación técnica, artística y social; que adaptará las ideas y visión del espacio a las necesidades del cliente; gestionará licencias, permisos y seguros si fueran necesarios, las ayudas o subvenciones para vivienda que estén vigentes en ese momento; diseñará y construirá bajo todas las leyes de calidad, sostenibilidad, seguridad, entre otras.

Se tiene un amplio conocimiento en el mercado de la construcción, por lo que nadie mejor para aconsejarle sobre materiales, acabados, soluciones constructivas y decorativas por lo que revisará y supervisará todos los materiales y su colocación en obra; evitando posibles futuros problemas y en su caso el mal uso de algunos materiales.

Llevar un control del presupuesto, planificación de la obra y la definición del proyecto son claves para evitar desviaciones de presupuesto como ocurre en la mayoría de los casos cuando no se contrata un profesional.

El invertir inicialmente en la contratación de un Arquitecto para mucha gente les resulta innecesario o simplemente piensan que estarían economizando, lo que desconocen es que es una inversión a largo plazo ya que un proyecto bien diseñado y materializado será más sostenible por lo tanto requerirá de menos mantenimiento y adoptando la eco tecnología se estaría contribuyendo a un ahorro energético y financiero bastante considerable.

### **1.5 ANTECEDENTES GENERALES DE LA IDEA DE NEGOCIO**

Derivado de los estudios en la carrera de Arquitectura y tomando en cuenta las necesidades de los habitantes de Lázaro Cárdenas, como es el que exista una empresa integral con conocimientos en construcción, diseño, remodelación y ecotecnia así como las propias de poder aplicar los conocimientos, habilidades y aptitudes viéndolas reflejadas en un proyecto o diseño, sin dejar atrás la importancia económica que tiene la construcción por sí misma ya que los bienes inmuebles siempre tenderán a aumentar su valor y por consiguiente invertir en la construcción de una casa habitación o edificio son acciones que protegerán siempre tu futuro.

La industria de la construcción incluye indistintamente a todos aquellos prestadores de servicios en un bien en común; desde el arquitecto hasta los albañiles, herreros, cerrajeros, carpinteros, pintores, jardineros; por lo tanto en el momento en el que se decide construir, se pone a trabajar ese engrane de servicios incentivando la economía de la ciudad generando empleos y oportunidades; es por esto que la Arquitectura siempre va a requerir del trabajo en equipo.

La Arquitectura siempre será tan flexible en diseños y presupuestos como el cliente lo requiera, no hay límites; es por todo esto que surge la idea de emprender poniendo en marcha la idea de un negocio; en este caso un Despacho de Arquitectura llevando como nombre y firma *SR Arquitectura & Diseño* en donde se observan las

iniciales del nombre *Stephanie* y primer apellido *Rubio* de la propietaria, posteriormente indicando cual es el punto fuerte de la empresa *Arquitectura & Diseño*; en donde los proyectos y diseños arquitectónicos serán de autoría propia.

## **CAPÍTULO 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

En el siguiente capítulo se podrá observar el resultado del análisis de mercado realizado, así como también se verá determinado el mercado meta y mercado potencial; mediante la investigación de mercados aplicada ayudará a conocer a los consumidores en gustos, características y preferencias; así mismo se podrá estudiar el tamaño del mercado que se desea cubrir; por lo que con la información recabada se estimarán los precios de los servicios encontrando un punto de equilibrio donde se vea beneficiado el cliente y la empresa misma.

### **2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO**

El análisis de mercado es un examen sistemático de un mercado y sus condiciones. Esto incluye:

- ❖ La situación competitiva.
- ❖ El público objetivo y sus necesidades.
- ❖ Las tendencias y los acontecimientos que podrían influir en el mercado en el futuro.

El objetivo es proporcionar una idea de la forma en que el público objetivo podría reaccionar a los nuevos productos y servicios o a los cambios que se planean hacer. Al ser una sub-área de la investigación de mercados, tanto los métodos cualitativos como los métodos cuantitativos son adecuados para un análisis de mercado (Qualtrics, 2021). Este tipo de investigación permite conocer de manera más profunda a los clientes actuales y potenciales, indagando de una forma más profunda en sus gustos y preferencias, así mismo se puede conocer su ubicación, posición social, ocupación, por mencionar algunos; lo cual lleva a aumentar ventas, mantener al cliente satisfecho y mejorar siempre para lograr la preferencia.

#### **2.1.1 Mercado potencial**

El mercado potencial es la parte del mercado que se puede capturar en el futuro. Incluye a todas las personas que hoy no le están comprando a la empresa, pero que

potencialmente podrían convertirse en clientes. Es posible que estas personas compren nuevos productos que la empresa no haya fabricado todavía, o pueden comprar productos que la compañía mejorará o mercadeará con mayor eficacia más adelante (Corvo., 2018). De esta forma se determina que el mercado potencial del Despacho de Arquitectura SR es el municipio de Lázaro Cárdenas Michoacán y algunos de los municipios del estado de Guerrero.

### **2.1.1.1 Descripción**

Existe la posibilidad de que haya demanda del servicio debido a la cercanía que hay entre las diversas localidades que conforman el municipio de Lázaro Cárdenas y algunos municipios del estado de Guerrero como lo son la Unión de Isidoro Montes de Oca, El Naranjito, Petacalco, Zihuatanejo, Ixtapa siendo estos últimos, lugares turísticos donde pudiera situarse la necesidad del servicio de construcción, remodelación y ecotecnias; habiendo factibilidad del traslado al área y llevar a cabo la entrevista con el cliente.

### **2.1.1.2 Segmentación y volumen aproximado del segmento**

La segmentación de mercados es un proceso imprescindible para que una empresa conozca de manera pormenorizada a todos sus públicos y pueda dirigir acciones más específicas para cada grupo, de manera que se incremente la efectividad de las acciones desarrolladas. Y es que en el mercado existe una amplia gama de consumidores, cada uno con necesidades y características bastante diferentes, que quieren consumir o disfrutar de un bien o servicio muy concreto (Montero, 2017).

Para definir los segmentos se necesita conocer datos tales como:

- ❖ Edad: De 30 a 60 años y mas
- ❖ Sexo: Indistinto
- ❖ Nivel socioeconómico: Medio, medio alto y alto
- ❖ Ocupación: Profesionistas, jubilados, entre otros

- ❖ Ubicación: Cd. Lázaro Cárdenas Michoacán y al rededores

### **2.1.2 Mercado meta**

El concepto de mercado meta hace referencia al destinatario ideal de un servicio o producto. Por lo tanto, se trata del sector de población al que se dirige un bien y al que podrá dirigir una organización sus esfuerzos de mercadotecnia. Definir el mercado meta es una de las razones por las cuales se realiza la segmentación de mercado, ya que es necesario saber a quién dirigirse. El mercado meta es importante ya que resulta prácticamente imposible captar la atención de todos los clientes del mercado, ya que se trataría de un grupo muy amplio de personas y habría mucha dispersión en cuanto a costumbres y necesidades de compra (García, 2018).

De esta forma se determina que el mercado meta del Despacho de Arquitectura SR es la ciudad de Lázaro Cárdenas Michoacán y algunas localidades aledañas. El sector de la población a la cual el servicio de construcción, remodelación y ecotecnias será dirigido es la ciudad de Lázaro Cárdenas, siendo el lugar donde se ubicará el Despacho de Arquitectura; y localidades aledañas como lo son La Mira, Buenos Aires, Las Guacamayas y La Orilla orientando los esfuerzos, estrategias de venta y marketing a un segmento específico, ayudando a determinar la rentabilidad de la idea del negocio. Las personas a la cual se dirige es a la población que se encuentran en la edad de 30 años a 60 años y más, con un nivel socioeconómico de medio a alto.

### **2.2 COMPETENCIA**

La competencia es la empresa o conjunto de empresas que producen o venden productos similares o sustitutos a los que una empresa produce o vende en el mismo mercado. La competencia puede ser directa cuando se trata de empresas que producen o venden productos similares a los de uno, o indirecta cuando se trata de empresas que producen o venden productos sustitutos a los de uno (K, 2020). En el mundo competitivo de hoy en donde las empresas lanzan nuevos productos al mercado cada vez con mayor frecuencia, y en donde cada vez aparecen más empresas competidoras, se hace prácticamente una obligación realizar el análisis de



la competencia. Derivado de lo anterior se detalla el resultado de las distintas competencias con las que se enfrenta el Despacho de Arquitectura SR.

### **2.2.1 Directa**

La competencia directa dentro de un mercado es el conjunto de empresas que producen productos que pueden resultar productos similares o iguales. Sin duda, la competencia directa se produce cuando las empresas compiten dentro de un mismo mercado, esto quiere decir que tratan de vender sus productos a los mismos clientes. También, las empresas actúan en competencia directa cuando ofrecen alternativas de productos que son muy similares al momento de cubrir una necesidad o un deseo de los consumidores (Quiroa, 2020). A continuación se hablará sobre las competencias directas con las cuales rivaliza el Despacho de Arquitectura SR.

En base al análisis de la competencia que se viene desarrollando y las derivaciones obtenidas; proyecta que las empresas con las que se comparte el mismo público objetivo y satisfacen las mismas necesidades de los clientes y usuarios, son los propios despachos, estudios de arquitectura y constructoras; puesto que el servicio integral que ofrece el *Despacho de Arquitectura SR* está ajustado en precio con relación a la buena calidad y la gama de servicios que ofrece, por lo consiguiente aquellos despachos que ofrecen precios bajos, lo más probable es que los servicios ofertados estén muy por debajo del equilibrio.

La ventaja competitiva del *Despacho de Arquitectura SR* es que es una empresa integral teniendo como punto fuerte el tema de la remodelación y la implementación de ecotecnias, con lo cual se busca profundizar en un campo determinado y ganar clientes potenciales. Ofrecer un servicio profesional, completo y a un precio competitivo es prioridad; el cliente debe quedar satisfecho con la atención y con el servicio ofrecido, dispuesto a contratar al Despacho de Arquitectura SR para posteriores trabajos sin dejar atrás lo importante que es la gestión de los tiempos y el cumplimiento de los plazos.

### 2.2.2 Indirecta

Se genera competencia indirecta cuando en un mercado las empresas compiten produciendo productos sustitutos para cubrir una misma necesidad de los clientes. Básicamente, las empresas que compiten en forma indirecta se enfocan más en conocer cómo una misma necesidad puede ser satisfecha por diferentes productos. Lo cual hace que las empresas puedan ampliar más el conocimiento de su entorno competitivo (Quiroa, Competencia indirecta, 2020). A continuación se analizará cuáles son las competencias indirectas para el Despacho de Arquitectura SR.

Los albañiles, tiendas de materiales, tiendas de pinturas e impermeabilizantes, tiendas de venta e instalación de paneles solares podrán fungir como competencias indirectas ya que logran satisfacer parte de la necesidad del cliente; es por esto que para el Despacho de Arquitectura SR es fundamental la innovación y la continua actualización para ofrecer un servicio integral de calidad y contar con las últimas tecnologías, tanto para proyectar como en instalaciones, teniendo muy presente el respeto por la naturaleza en las intervenciones realizadas.

En la materia arquitectónica o constructiva no existe un índice que sirva como punto de partida para determinar el precio por lo que en la actualidad no encontrarán un precio fijo a cobrar por proyecto, y por lo tanto, los arquitectos tienden a cobrar un determinado porcentaje. El arquitecto debe tomar en cuenta todos los costos que se incurren por cada servicio: costos directos, costos indirectos, impuestos y, claro, lo que ganará por sus servicios, la utilidad.

Por lo tanto, es vital que antes de definir un precio por el proyecto o diseño, el arquitecto analice los gastos y costos extras que deberá soportar para sacarlo adelante. Además, vale la pena destacar que estos gastos también deberán ser comentados con el cliente, para que este entienda que el monto que pagará como honorarios para el arquitecto no es una ganancia neta para él, pues se deberán cubrir costos y pagos.

## 2.3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación empresarial es un proceso de adquisición de información detallada de todas las áreas de negocio para maximizar las ventas y los beneficios de la organización. Este estudio ayuda a las empresas a determinar qué productos y servicios son los más rentables o los más demandados. En palabras sencillas, puede afirmarse como la adquisición de información o conocimientos con fines profesionales o comerciales para determinar las oportunidades y objetivos de un negocio (QuestionPro , 2021). Para la elaboración del plan de negocios, se requiere determinar una metodología a seguir, la cual será la guía que servirá para cumplir con los objetivos planteados; en este tema se describirá la manera en la que se fue construyendo el instrumento de medición para la investigación.

### 2.3.1 Tipo y alcance de investigación

La investigación cualitativa considera que la realidad se modifica constantemente, y que el investigador, al interpretar la realidad, obtendrá resultados subjetivos. A diferencia de la investigación cuantitativa, que basa sus resultados en datos numéricos, la investigación cualitativa se realiza a través de diferentes tipos de datos, tales como entrevistas, observación, documentos, imágenes, audios, entre otros (Hernández, Fernández, & Mendoza, 2014). En las últimas décadas, numerosos investigadores han apuntado a un método mixto, que integra ambos enfoques, argumentando que al probar una teoría a través de dos métodos pueden obtenerse resultados más confiables. Este enfoque aún es polémico, pero su desarrollo ha sido importante en los últimos años.

Refiriéndose a características de la investigación mixta; no solamente a aspectos meramente cuantitativos, véanse en el número de trabajadores, volumen de trabajo, número de viviendas; sino también a aspectos cualitativos, los cuales incluso a veces sujetos a la interpretación del mismo usuario, estos son el tipo de servicio que se desarrolla, el tipo de proyecto, la estructura del trabajo, por así mencionar algunos; datos los cuales se obtendrán mediante la entrevista. El alcance de la investigación será descriptivo ya que se pretende estudiar e identificar qué es lo que busca y necesita un determinado segmento de la población lo cual ayuda a entender la

naturaleza del mercado en la arquitectura, siendo este el objeto del estudio; dado que los datos recopilados son tanto cualitativos como cuantitativos, se tiene una comprensión holística sobre el tema de investigación.

### **2.3.2 Diseño de la investigación**

La investigación de mercados sirve para suministrar información exacta que permita disminuir la incertidumbre en la toma de decisiones de mercadotecnia, porque se pasa del enfoque intuitivo y subjetivo a un enfoque sistemático, analítico y objetivo (Elicer, 2013). El diseño de investigación funge como un plan de estudios el cual va a servir como guía para saber cómo recopilar datos para posteriormente analizarlos. A continuación se ira desplegando el proceso del diseño de la investigación que se ha elegido.

#### ***2.3.2.1 Población y muestra de investigación***

En base a la selección del mercado meta realizado, la población a la cual está dirigida la investigación de mercado es a las personas que se encuentran en la edad de 30 años a 60 años y más, con un nivel socioeconómico de medio a alto sin importar si son hombres o mujeres. Teniendo Lázaro Cárdenas un total de 196,003 habitantes según el censo 2020 realizado por INEGI, habiendo 55, 731 viviendas particulares habitadas de las cuales puede señalarse que con respecto a los servicios que cuentan, un poco menos de la mitad podrían tener la necesidad de solicitar los servicios de un despacho de arquitectura en cuento a remodelación y/o implementación de ecotecnias además de tener en cuenta que en 10 años hubo un incremento de 9,247 viviendas (INEGI, 2020).

La muestra será calculada de manera aleatoria, no probabilística y seleccionada de acuerdo al tema de investigación, bien como su nombre lo indica está basada en el azar ya que no se conoce la probabilidad con la que se puede seleccionar a cada individuo por lo que todos los elementos tienen la misma probabilidad de resultar elegidos. En la siguiente tabla se puede observar el nombre, la edad y la ubicación de las seis personas entrevistadas.

Tabla 1. Nombre, edad y ubicación de entrevistados.

Nombre	Edad	Ubicación
María Juárez Saavedra	44 años	Lázaro Cárdenas Col. La Marina
Laura Pérez Bello	34 años	Lázaro Cárdenas Col. 600 casas
Héctor Camacho Martínez	72 años	Lázaro Cárdenas Col. Magisterial
Eva Rivas Vega	37 años	Lázaro Cárdenas Col. Puerta del Mar
Karla Valentino Balanzar	31 años	Zihuatanejo, Guerrero
Fernanda Zavala Sotelo	56 años	Lázaro Cárdenas Col. La orilla

### **2.3.2.2 Técnicas de investigación**

Se ha optado por utilizar por técnica la entrevista, ya que como una buena conversación implica hacer las preguntas correctas para saber más; del mismo modo, en la investigación de mercados, es vital hacer preguntas adecuadas para obtener información correcta (QuestionPro, 2021). Realizar un cuestionario o entrevistas cara a cara con preguntas abiertas suelen generar mejores respuestas. Las preguntas abiertas en una investigación de mercado, le permite al encuestado responder de manera profunda y sin inhibiciones, lo cual ayudará a recabar la información requerida.

### **2.3.2.3 Herramienta para la obtención de datos**

Esta entrevista tiene como propósito conocer su percepción sobre la creación de una empresa de asesoría, remodelación y construcciones arquitectónicas. A continuación se presenta el cuestionario aplicado a las personas entrevistadas.

Su nombre es:

Su edad es:

1.- ¿Le gustaría que hubiera en Lázaro Cárdenas una empresa donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción, ecotecnia y todos los procesos que cada una de ellas conlleva?

2.- Si usted tuviera que construir o remodelar su casa u oficina ¿contrariaría los servicios de un Despacho de Arquitectura?

3.- ¿Está interesado en remodelar algún espacio de su casa u oficina próximamente?

- 4.- Si usted estuviera interesado en construir una casa, ¿qué tan importante es el precio?
- 5.- Al remodelar algún espacio de su casa, ¿qué es lo que usted busca?
- 6.- Mencione una o más ecotecnias que considere importantes para hacer una casa sustentable
- 7.- ¿Considera importante la implementación de la eco-tecnología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente?
- 8.- ¿Qué razones tendría usted para no contratar los servicios de un Despacho de Arquitectura?
- 9.- ¿Ha contratado a un Arquitecto? ¿Cuál fue su experiencia?

Muchas gracias por su colaboración.

### **2.3.3 Recopilación de datos**

La recopilación de datos se realizó mediante entrevista en base a un cuestionario de nueve preguntas abiertas la cual fue aplicada mediante video-llamada realizando citas con los entrevistados, ya que debido a la pandemia por la que se está pasando, fue más factible utilizar este medio sin la necesidad de tener algún tipo de contacto físico; las seis entrevistas se llevaron a cabo de manera satisfactoria y sin ningún inconveniente; todos los entrevistados mostraron disponibilidad, apoyo y entusiasmo a dicho proyecto.

### **2.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

A continuación se presenta el análisis de los datos obtenidos en las entrevistas realizadas, expresando lo que cada uno de los entrevistados reflejan.

El nombre del entrevistado número uno es María Juárez Saavedra de 44 años de edad quien dice que si le gustaría que hubiera una empresa en Lázaro Cárdenas

donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias; si tuviera que construir su casa u oficina por supuesto que contrataría los servicios de un despacho de arquitectura; comenta que si está interesada en remodelar algún espacio de su casa próximamente por ejemplo la cocina; el precio es muy importante para ella ya que es bien sabido que si quieres materiales de calidad se tiene que gastar.

Al remodelar un espacio en su casa busca que sea contemporáneo y tecnológico; para hacer una casa sustentable dice que se necesitaría de pintura natural, paneles solares y ahorradores de energía; considera importante la implementación de la ecotecnología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente; la única razón por la que no contraría los servicios de un Despacho de Arquitectura sería por que no cuenta con el dinero suficiente y que por el momento no ha contratado a ningún Arquitecto.

El nombre del entrevistado número dos es Laura Pérez Bello de 34 años de edad quien comenta que si le gustaría que hubiera una empresa en Lázaro Cárdenas donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias; si tuviera que construir su casa u oficina sería de mucho apoyo contratar los servicios de un despacho de arquitectura; comenta que si está interesada en remodelar algún espacio de su casa próximamente, desea techar su patio y ampliar la habitación principal.

El precio es muy importante para ella ya que así puede saber cuánto puede gastar; al remodelar un espacio en su casa busca que sea más cómoda; para hacer una casa sustentable dice que usaría un calentador solar, focos led y paneles solares; considera importante la implementación de la ecotecnología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente; la razón por la que no contraría los servicios de un Despacho de Arquitectura sería por que no cumpla con sus expectativas y que por el momento no ha contratado a ningún Arquitecto.

El nombre del entrevistado número tres es Héctor Camacho Martínez, de 72 años de edad quien expresa que si le gustaría que hubiera una empresa en Lázaro

Cárdenas donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias; si tuviera que construir su casa u oficina sería un gran apoyo ponerse en manos de un Arquitecto; comenta que si está interesado en remodelar algún espacio de su casa próximamente, quiere remodelar su terraza y jardín; el precio es importante para él, pero mientras se cumpla con lo que el sueña no hay mucho problema; al remodelar un espacio en su casa busca que sea como la casa de sus sueños.

Para hacer una casa sustentable dice que usaría paneles solares, aprovecharía el agua de la lluvia con filtros artesanales; considera muy importante la implementación de la ecotecnología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente; la razón por la que no contraria los servicios de un Despacho de Arquitectura sería porque no tenga dinero y que si ha contratado a un Arquitecto para la construcción de una casita en Morelia y su experiencia fue excelente, por lo que volvería a contratarlo.

El nombre del entrevistado número cuatro es Eva Rivas Vega, de 37 años de edad, quien dice que si le gustaría que hubiera una empresa en Lázaro Cárdenas donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias; si tuviera que construir su casa u oficina si contrataría los servicios de un despacho de arquitectura; comenta que si está interesada en remodelar algún espacio de su casa próximamente; el precio es muy importante para ella; al remodelar un espacio en su casa busca acondicionarla para que sea más cómoda y que visualmente sea un espacio muy agradable.

Para hacer una casa sustentable dice que usaría la hidroponía y la captación de agua pluvial; considera importante la implementación de la ecotecnología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente; la razón por la que no contraria los servicios de un Despacho de Arquitectura sería por los costos estratosféricos y si ha contratado los servicios de un Arquitecto pero su experiencia fue regular ya que presentaba un proyecto de remodelación con un alto costo y no era un proyecto viable para ella por su presupuesto.



El nombre del entrevistado número cinco es Karla Valentino Balanzar de 31 años de edad quien expresa que si le gustaría que hubiera una empresa en Lázaro Cárdenas donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias; si tuviera que construir su casa u oficina sería de mucho apoyo contratar los servicios de un despacho de arquitectura ya que no sabría ni por dónde empezar; comenta que no está interesada en remodelar algún espacio de su casa próximamente, desea más bien construir su casa; el precio es muy importante para ella ya que su presupuesto es justo.

Al remodelar un espacio en su casa busca que sea más cómoda y bonita; para hacer una casa sustentable dice que usaría un boiler solar, y paneles solares; considera importante la implementación de la ecotecnología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente por eso ella tiene un pequeño huerto en su casa; la razón por la que no contraría los servicios de un Despacho de Arquitectura sería porque no le alcance el dinero y que por el momento no ha contratado a ningún Arquitecto.

El nombre del entrevistado número seis es Fernanda Zavala Sotelo de 56 años de edad quien dice que si le gustaría que hubiera una empresa en Lázaro Cárdenas donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias; si tuviera que construir su casa u oficina si contrataría los servicios de un despacho de arquitectura ya le pueden guiar en lo que ella quiere; comenta que no está interesada en remodelar algún espacio de su casa próximamente, pero quisiera en unos años construir una cabañita en la playa; el precio es muy importante para ella ya que así sabe cuánto debe de juntar para hacer lo que necesita.

Al remodelar un espacio en su casa busca que sea a su gusto en tamaño y decoración; para hacer una casa sustentable dice que usaría paneles solares y materiales ecológicos; considera importante la implementación de la ecotenología en la construcción y diseño para la preservación del medio ambiente; la razón por la que no contraría los servicios de un Despacho de Arquitectura sería porque no le convenza

lo que le está presentando y que por el momento no ha contratado a ningún Arquitecto pero si va hacerlo.

A continuación se muestra la tabla 2 con las semejanzas y diferencias de la información que arrojó el análisis cualitativo de las personas entrevistadas.

Tabla 2. Semejanzas y diferencias.

Semejanzas	Diferencias
Les gustaría que hubiera una empresa en Lázaro Cárdenas donde pudiera encontrar asesoría sobre remodelación, construcción y ecotecnias	Lo que buscan al remodelar su casa son temas variados
Si tuvieran que construir su casa u oficina contratarían los servicios de un despacho de arquitectura	Las ecotecnias que mencionan para que una casa sea sustentable son variadas
Si están interesados en remodelar algún espacio de su casa próximamente	
El precio es muy importante	
Paneles solares, boiler solar y captación de agua son ecotecnias que consideran importantes para hacer una casa sustentable	
Al remodelar algun espacio de su casa coinciden en que buscan comodidad	
Consideran importante la implemmentacion de la ecotecnología en la contrucción y diseño para la preservación del medio ambiente	
No contarian a un un Despacho de Arquitectura por cuestión de dinero	
No han contratado los sercios de un Arquitecto	

## **CAPÍTULO 3. PLANEACIÓN ESTRATEGICA**

La planeación estratégica, básicamente centra gran parte de sus esfuerzos en identificar aquellos factores que más influyen en el éxito competitivo de una organización. La planificación estratégica se expresa por la capacidad de generar valor para todos los actores tanto internos como externos, lo que permite competir en sectores nuevos y adecuarse a los mercados; logrado subsistir en condiciones adversas y generar en base a todos los estudios estadísticos un plan de continuidad de negocio, el cual garantice la vida de las organizaciones en el tiempo, a pesar de las circunstancias que se están atravesando; es decir, la planeación estratégica realizada de manera correcta y a conciencia es la base fundamental del crecimiento empresarial (Gutiérrez, 2021).

Por lo que en este capítulo se aborda los antecedentes generales de la empresa explicando de manera detallada como surge la idea, el nombre y en que consiste el servicio que se brinda, también se verá como está estructurada la filosofía de la empresa, dando a conocer la misión, visión, valores, objetivos y políticas, así como la importancia de cada uno de ellos; se habla sobre el fundamento administrativo y la imagen de la empresa; su ubicación y se presenta el análisis FODA.

### **3.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA**

Realizando los estudios correspondientes los cuales arrojan lo pertinente y beneficioso que sería tener en la ciudad de Lázaro Cárdenas un lugar en donde el cliente pueda acudir para la solicitud desde una asesoría hasta el diseño, proyección, construcción y remodelación de su casa, oficina, espacio, por así mencionar algunos ejemplos; sin dejar atrás un tema de suma importancia como lo es la implementación de ecotecnias buscando con esto la reducción del impacto ambiental y ser más amigables con el ecosistema; todo esto sin que el cliente tenga la necesidad de estar buscando por separado cada servicio.

Tomando en cuenta que la arquitectura siempre será tan flexible en diseños y presupuestos como el cliente lo requiera, no hay límites; es por todo esto que surge la

idea de emprender poniendo en marcha la idea de un negocio; en este caso un Despacho de Arquitectura llevando como nombre y firma *SR Arquitectura & Diseño* en donde se observan las iniciales del nombre *Stephanie* y primer apellido *Rubio* de la propietaria, posteriormente indicando cual es el punto fuerte de la empresa *Arquitectura & Diseño*; en donde los proyectos y diseños arquitectónicos serán de autoría propia.

La empresa iniciará con capital propio de un solo socio, dejando abierta la posibilidad de crecimiento y la invitación a uno o más nuevos socios. Los servicios que destacan en el despacho son la elaboración de proyecto arquitectónico, desarrollo de proyectos ejecutivos, remodelaciones, diseño de interiores, implementación de ecotecnias, visualización 3D, supervisión de obra, desarrollos habitacionales, diseño de exteriores y toda la tramitología que estos conlleven.

## **3.2 FILOSOFÍA DE LA EMPRESA**

Si bien es cierto que cualquier empresa puede vender un producto u ofrecer un servicio, lo que la hace diferente frente a las demás en su segmento son sus valores y filosofía de empresa. La filosofía empresarial es básicamente una síntesis de su ambiente o cultura en un grupo de valores fundamentales que tienen como propósito informar a todo el mundo acerca de sus prácticas empresariales. En consecuencia, tener una filosofía de empresa es una excelente forma de guiar a los empleados en el duro camino de la toma de decisiones, al mismo tiempo que también puede ser una poderosa herramienta de marca, haciendo que el lugar de trabajo sea mucho más agradable (Riquelme, 2020). A continuación se presentará la misión, visión, valores, objetivos y políticas del *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño*.

### **3.2.1 Misión**

La misión de una empresa es una declaración o manifestación duradera de la razón de ser o el propósito de una empresa. Establecer la misión de una empresa permite orientar las decisiones, acciones y conductas de todos sus miembros en función de ésta y así, por ejemplo, lograr que se establezcan objetivos, formulen estrategias y ejecuten tareas bajo una misma luz, y de manera coherente y organizada

(K., 2020). La misión de la empresa es: *Somos una empresa comprometida con el medio ambiente, enfocada en la creación de diversos proyectos y a la remodelación de espacios cumpliendo con la satisfacción total de nuestros clientes.*

### 3.2.2 Visión

La visión de una empresa es aquella que describe el objetivo que esta espera lograr en el futuro. Es la expectativa de lo que se quiere llegar a conseguir en el futuro. Una de las funciones que cumple la visión, es la de guiar y motivar a los empleados y equipo de trabajo de la empresa. La visión tiene una connotación más soñadora, puesto que es aquello que quiere llegar a ser, para lo que tendrá que pensar a lo grande, es por eso que es más genérica y menos concreta que la misión (Bertrand, 2021). La visión de la empresa es: *Convertirnos en una empresa que nos marque en la búsqueda de los clientes como la mejor propuesta dando soluciones personalizadas en arquitectura y diseño. Trabajamos para ser un despacho de arquitectura integral que inspire a los clientes a ser cada vez más amigables con el medio ambiente.*

### 3.2.3 Valores

Los valores corporativos son las costumbres, actuaciones, pensamientos, comportamientos y conceptos que una empresa asume como principios de conducta. Son los principios que marcan su cultura empresarial, determinan su personalidad y marcan la forma de hacer las cosas dentro de la organización. La gestión empresarial basada en valores es una manera de actuar bajo un prisma ético que demuestra que existe otra forma de dirigir, actuar y convivir dentro de las organizaciones (Randstad, 2018). Los valores que distinguen al *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* son:

- ❖ *Sustentabilidad*: Respeto por el medio ambiente y su entorno, comprometiéndonos a utilizar materiales amigables e implementar ecotecnias.
- ❖ *Innovación*: Estamos comprometidos con los resultados y la formación continua de nuestro equipo en la búsqueda de la satisfacción y calidad del servicio, y poder así ofrecer las mejores y más innovadoras soluciones.

- ❖ *Calidad*: Nuestros proyectos y diseños cumplen los estándares de calidad; satisfaciendo, incluso superando las expectativas del cliente.
- ❖ *Confianza*: Es primordial la aplicación de la ética profesional, eficacia y disciplina.
- ❖ *Responsabilidad*: Vigilamos el cumplimiento de las obligaciones y nos comprometemos en todos los aspectos en los proyectos de nuestros clientes.

### 3.2.4 Objetivos

Los objetivos de una empresa u objetivos corporativos son las metas que esa organización quiere alcanzar mediante la actividad económica que está realizando. Estos objetivos han de ser múltiples y deben estar bien definidos para lograr el éxito, ya que de estos va a depender el futuro de la empresa y su supervivencia (Jauregui, 2021). Los objetivos fijados en el *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* son:

- ❖ La empresa está al servicio de los clientes, comprometida con la sociedad, el medio ambiente y todos los que forman la empresa.
- ❖ Ofrecer siempre precios accesibles a los clientes.
- ❖ Brindar a los empleados de la empresa un entorno amigable y cómodo para sus labores cotidianas.
- ❖ Tener un comportamiento ético tanto entre trabajadores como con los clientes.
- ❖ La empresa cumplirá todos los requisitos acordados con los clientes.

### 3.2.5 Políticas

Las políticas de empresa son declaraciones de los principios generales que una organización se compromete a respetar y hacer cumplir. En este tipo de documentos se especifican las reglas y directrices que rigen el funcionamiento de la empresa, estableciendo cual es la mejor manera de comportarse de los trabajadores, cómo se relacionarán de forma apropiada con potenciales clientes y se fija cómo se elaborarán el resto de documentos (Montagud, 2021). Las políticas establecidas en el *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* son:

- ❖ Cumplir con la normativa medioambiental vigente y promover el uso de ecotecnias.
- ❖ Es indispensable se porte el equipo de seguridad completo dependiendo la actividad realizada.
- ❖ Ningún trabajador deberá, ni durante la vigencia de la relación laboral, ni una vez finalizada, difundir información confidencial de la empresa o de los clientes.
- ❖ Evitar el desperdicio en el uso de materiales.
- ❖ El cliente se compromete a autorizar el proyecto, los cambios realizados y los costos que esto pueda llegar a generar.
- ❖ Se requiere de un anticipo para todo inicio de obra, el cual se definirá de acuerdo al presupuesto.

### **3.3 FUNDAMENTO ADMINISTRATIVO**

La administración es el proceso de trabajar con las personas y con los recursos para alcanzar los objetivos de la empresa de forma eficaz y eficiente; la importancia de la administración está en que imparte efectividad a los esfuerzos humanos; ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas; se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad. Las principales funciones de la administración son: planificar, organizar, dirigir y controlar (Celaya, 2018).

Dentro de los llamados criterios sociales, la evaluación de estrategia de Recursos Humanos es fundamental, ya que hace referencia a la manera en la que se gestiona uno de los activos no materiales más importante en una empresa; el capital humano. El concepto de capital humano se refiere a la capacidad productiva de una empresa, basándose en la formación de sus colaboradores y en su experiencia en el trabajo. Contar con colaboradores comprometidos y de alta calidad tanto humana como profesional es la única ventaja competitiva permanente que tiene una empresa. Todo lo demás, ya sean equipos, tecnología, inmuebles pueden ser comprados, no así un equipo integral; este debe ser creado (Vida Cámara, 2019). A continuación se presenta el organigrama de la empresa, así como la descripción de sus puestos.

### 3.3.1 Organigrama

Los organigramas son representaciones gráficas de las estructuras organizacionales de la empresa. Los organigramas se basan en esquemas que muestran fácilmente cuál es la estructura de la compañía y los niveles jerárquicos que existen en ella. La creación de un organigrama en la empresa es fundamental para un correcto y eficiente funcionamiento de la organización empresarial. Esto permite saber a cada una de los empleados, cuáles son sus funciones, quiénes son sus mandos y el grado de responsabilidad que tiene cada uno de ellos (Sánchez, 2012). A continuación, en la figura 1 se muestra el organigrama del *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño*.

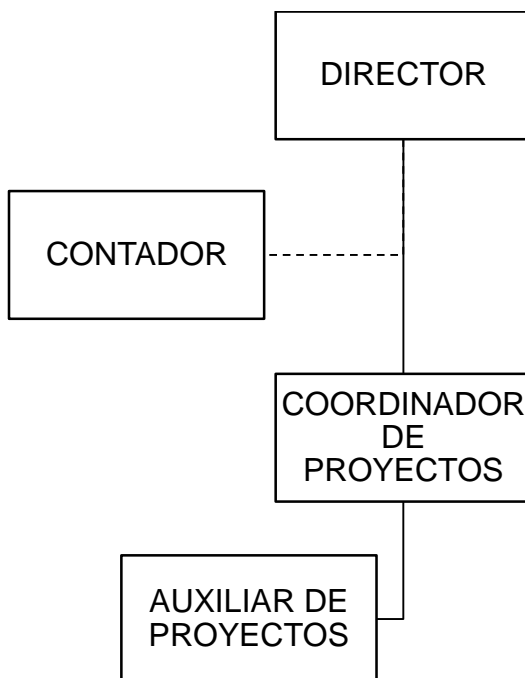


Figura 1. Organigrama de la empresa.

### 3.3.2 Descripción de puestos

A continuación se detallan los puestos que serán ocupados en la empresa.

*Puesto: Director*



Descripción general: Cuantificaciones y generadores de obra, llevar un control preciso de la fuerza de trabajo, coordinación de la ejecución de los trabajos para dar cumplimiento al programa de obra, verificar que la entrega de los materiales cumplan en tiempo y calidad, realizar semanalmente avance de obra, gráficos, estimación de subcontratistas, revisar o aprobar los cambios de diseño del proyecto, consultar o negociar con los clientes para preparar las especificaciones del proyecto, solicitar el pago de las estimaciones de los subcontratistas, elaboración de renders, trabajo bajo presión, con carácter y don de mando para control de personal.

Requisitos: Experiencia laboral indispensable 5 años en puestos similares, paquetería Office, Autocad, Sketchup, Archicad, Project o similar, Photoshop, renderización. Académicos: Arquitecto titulado, ingles intermedio.

*Puesto: Coordinador de proyectos*

Descripción general: Comunicación efectiva, liderazgo, trabajo en equipo, virtud para trabajo en equipo, habilidades gráficas y de diseño conceptual, definición y consecución de objetivos de los proyectos arquitectónicos, planificación y control de procesos en el área de arquitectura, elaboración de renders, hacer requisición de material, cuantificaciones y generadores de obra, toma de decisiones, identificación de errores y adopción de soluciones en su área, asignación de tareas de su equipo de trabajo, resistencia a la presión de trabajar bajo exigencias extremas, organización, tolerancia a la frustración. Depende del Director.

Requisitos: Experiencia laboral indispensable 3 años, paquetería Office, Autocad, Sketchup, Archicad, Project o similar, Photoshop, renderización. Académicos: Arquitecto titulado, deseable ingles intermedio.

*Puesto: Auxiliar de proyectos*

Descripción general: Visitas a obra, elaboración de planos arquitectónicos, unifilares eléctricos, hidráulicos y sanitarios, interiorismo, propuestas de diseños, elaboración de renders, elaboración y presentación de cotizaciones, alto sentido de

responsabilidad, ordenado, trabajo en equipo, trabajo bajo presión. Depende del Coordinador de proyectos.

Requisitos: Experiencia laboral estudiante de arquitectura con o sin experiencia, paquetería Office, Autocad, Sketchup, Archicad, Photoshop, renderización. Académicos: Pasante de arquitectura, recién egresado o carrera trunca.

*Puesto: Contador*

Descripción general: Comunicación efectiva, trabajo en equipo, proactivo, buen trato y servicio al cliente, nóminas, manejo de efectivo, cálculo de impuestos, manejo del Sistema Único de Autodeterminación, paquetes contables, informes de cumplimiento de facturación, informes anuales de contabilidad, registros en libros mayores, administración de los estados financieros y extractos bancarios, dominio en sistemas de planificación de recursos empresariales. Depende del Director.

Requisitos: Experiencia laboral de 3 años como contador, servicios profesionales independientes. Académicos: Contador titulado

### **3.4 IMAGEN DE LA EMPRESA**

La imagen corporativa o la imagen de marca, es el conjunto de creencias, actitudes y percepciones que tienen los públicos sobre una empresa o marca. Es decir, es la forma en que ese público interpreta el conjunto de señales procedentes de los productos, servicios y comunicaciones, emitidas por la marca. Esas percepciones y asociaciones que se hacen de la marca en base a sus atributos, beneficios y actitudes, van a servir para generar un vínculo favorable o no, hacia ella, ya sea de actitud o de comportamiento.

A través de la imagen corporativa, se busca conseguir que el público objetivo se identifique con los valores y la filosofía de la empresa. Por eso hay que ofrecerle al consumidor experiencias inolvidables, para provocar que hablen de la misma, que sean imprescindibles los servicios ofrecidos y que lleguen a sentir orgullo de elegir y de ser

usuarios de los productos de la empresa (Gallegos, 2021). En breve se da a conocer el logotipo, eslogan y ubicación del *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño*.

### 3.4.1 Logotipo

El logotipo, también conocido como logo, es un elemento gráfico que representa e identifica a la marca de una empresa, organización, producto o negocio. De esta manera, debe estar relacionado con la marca en cuestión, para que los consumidores logren hacer la asociación entre ambos en su mente. La principal función que debe cumplir un logotipo es la de brindar una identidad visual a la marca que lo esté usando. Asimismo, el objetivo de esto radica en que las personas puedan tener una referencia visual de la marca para asimilarla fácilmente (Enciclopedia Económica, 2019).

En el logotipo del *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* se puede apreciar como fondo la textura del concreto, uno de los materiales más empleados en el ámbito de la construcción; los pilares de colores representan el tema de la arquitectura, los colores representan la base para la creación de diversas combinaciones así como sucede en el diseño y la arquitectura; se comienza con bosquejos sobre las ideas primarias los cuales se combinan y unen para formar un proyecto arquitectónico. En la figura 2 se muestra el logotipo el cual representará al *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño*.



Figura 2. Logotipo de la empresa.

### 3.4.2 Eslogan

Un slogan o eslogan es una frase que identifica a un producto o servicio. Esta frase compone uno de los elementos más poderosos del marketing pues motiva, de manera efectiva, a la recordación de la marca y a su diferenciación de la competencia. Para que los consumidores lo repitan una y otra vez necesita ser una frase sencilla que se relacione con la empresa, ya sea directamente mencionando los beneficios o cualidades del producto, o indirectamente mediante alguna técnica emocional o transmitiendo la personalidad de la marca (Entrepreneur, 2021). El eslogan con el cual se identifica la empresa es: *Somos uno con la tierra.*

## 3.5 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La ubicación de una oficina física es probablemente una de las decisiones que se rigen, en su gran mayoría, por el precio del local o la cuota del alquiler. Sin embargo, tomar este factor como principal guía para decidir cuál será la ubicación física de la empresa, puede en gran medida afectar su éxito. La buena ubicación de las oficinas administrativas de un determinado negocio define la clientela a la que va dirigido, su imagen profesional y su duración.

Una adecuada ubicación en un prestigioso entorno puede darle a la empresa de nueva creación la imagen exclusiva que necesita para atraer importantes clientes y reconocidos proveedores. Además, el espacio con el que cuente internamente debe permitir distribuir los recursos que los empleados utilizarán, de manera que vaya acorde al tipo de negocio que se desarrollará (Point Bussines Center, 2020). Derivado al estudio realizado se optó por elegir un local ubicado al interior de una plaza comercial sobre una de las avenidas más concurridas de la ciudad.

### 3.5.1 Microlocalización

La microlocalización de un proyecto o empresa es la ubicación específica, dentro de una zona macro de mayor alcance, en donde se asentará definitivamente una empresa o proyecto (Corvo, 2021). Como se observa en la figura 3 el *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* se encuentra en la ya conocida Plaza

Tabachines local número 18, ubicado en la colonia Centro sobre una de las avenidas más importantes de la ciudad, la Avenida Melchor Ocampo; frente al IMSS y a espaldas del parque familiar Erandeni.

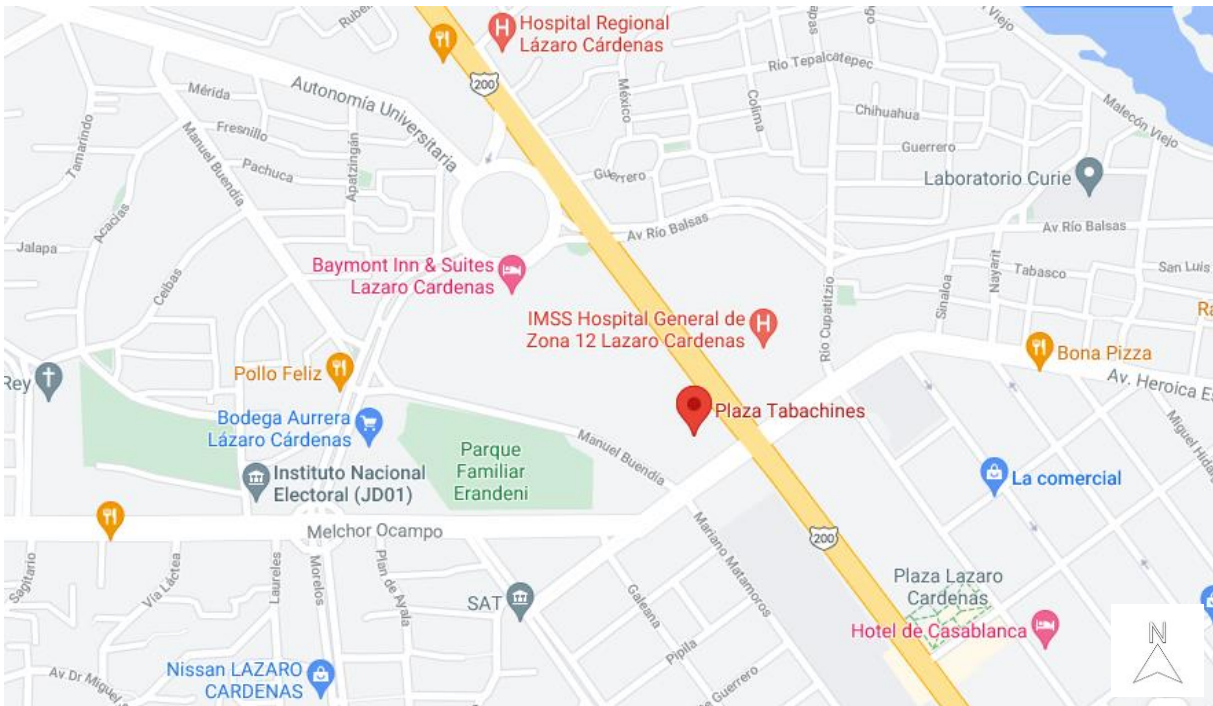


Figura 3. Microlocalización.

### 3.5.2 Macrolocalización

La macrolocalización de un proyecto o empresa consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio; describe la zona geográfica general en la que se va a encontrar un proyecto (Corvo, 2021). Debido a la cercanía que hay entre las diversas localidades que conforman el municipio de Lázaro Cárdenas y algunos municipios del estado de Guerrero visibles en la figura 4 como lo son la Unión de Isidoro Montes de Oca, El Naranjito, Petacalco, Zihuatanejo, Ixtapa siendo estos últimos, lugares turísticos donde pudiera situarse la necesidad del servicio de construcción, remodelación y ecotecnias.

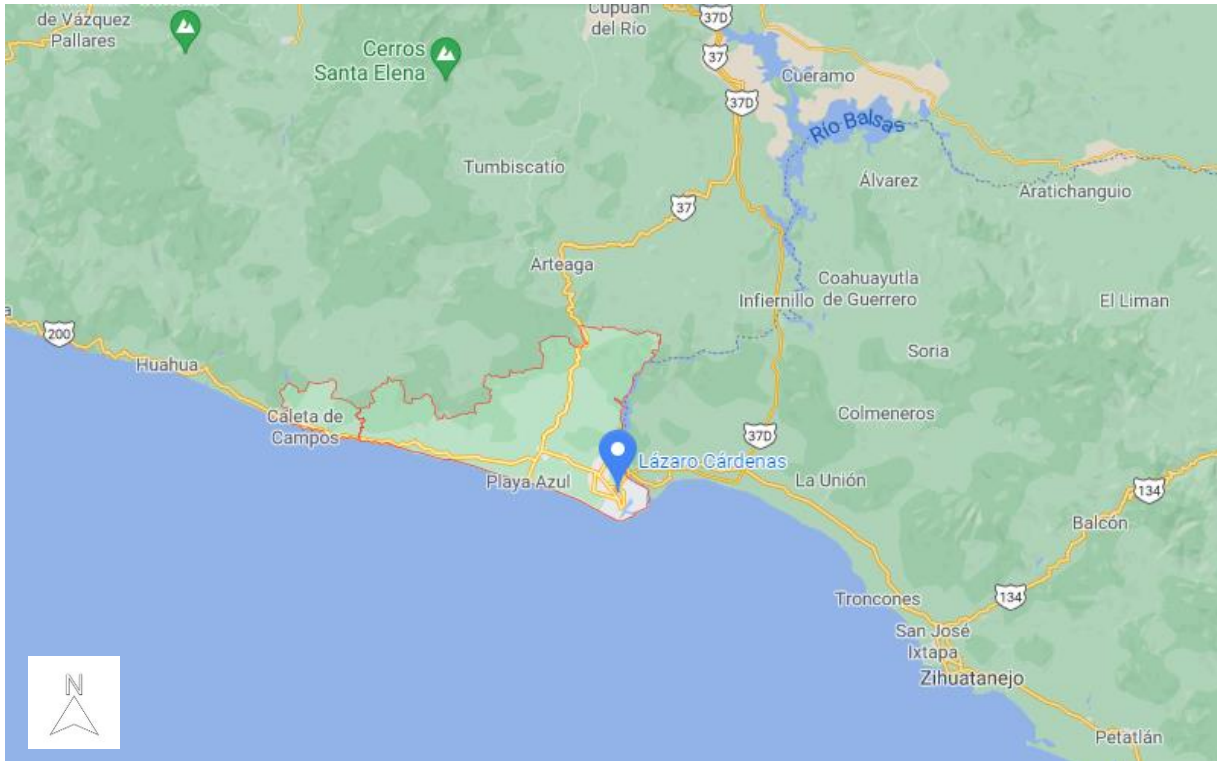


Figura 4. Macrolocalización.

### 3.6 ANALISIS FODA

El análisis FODA, también conocido como análisis DAFO, evalúa la situación actual de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con el propósito de planificar una estrategia a futuro. Esta fue propuesta por el consultor de gestión estadounidense, Albert S. Humprey, en la década de los 70 a partir de un estudio del Instituto de Investigaciones de Stanford, que tenía como objetivo revelar las fallas de las organizaciones corporativas. El estudio de la matriz FODA permite visualizar los puntos débiles y transformarlos en fortalezas y oportunidades, identificar los problemas que permitan cumplir los objetivos y potenciar los puntos fuertes de la empresa u organización que se requiera analizar (Gestión, 2018). A continuación se verá desglosado el análisis FODA de la empresa.

#### 3.6.1 Análisis interno

Los elementos internos que deberán ser estudiados son las fortalezas y las debilidades de la empresa. Es importante conocer los recursos y habilidades con los

que cuenta la empresa para así poder diferenciarse de la competencia. Asimismo es importante saber que elementos ponen en riesgo la trayectoria de la compañía, ya que si las debilidades no son resueltas, el camino de la empresa puede no estar conducido al éxito (Diccionario de Marketing, 2016). A continuación se describirán las fortalezas y debilidades de la empresa.

Fortalezas	Debilidades
❖ Conocimiento del tema	❖ No se cuenta con local propio
❖ Despacho de arquitectura integral	❖ Al ser arquitecto falta de conocimientos sobre administración y marketing
❖ Calidad del medio ambiente	❖ Falta de contactos
❖ Personal especializado	
❖ Calidad en el servicio	
❖ Visión conjunta en equipo	
❖ Creatividad	

### 3.6.2 Análisis externo

El análisis externo hace referencia al entorno de la empresa, a todo lo que le rodea. Por ello es necesario saber detectar las oportunidades que el mercado ofrece para así poder tomar ventaja respecto a los competidores. Del mismo modo es importante identificar las amenazas. No obstante, si una amenaza es reconocida con suficiente antelación será más asequible subsanarla (Diccionario de Marketing, 2016). A continuación se describirán las oportunidades y amenazas de la empresa.

#### Oportunidades

- ❖ Creación de nuevos empleos
- ❖ Precios competitivos
- ❖ Necesidad del servicio
- ❖ La construcción no se devalúa
- ❖ Sector dinámico y emprendedor

- ❖ Enfoque de nuevos mercados
- ❖ Crecimiento de construcción
- ❖ Internet, aplicaciones y programas de arquitectura y diseño

#### Amenazas

- ❖ Condiciones climatológicas
- ❖ Competencia engañosa
- ❖ Abaratamiento
- ❖ Situación económica
- ❖ Poca valoración social

### **3.6.3 Análisis estratégico**

El análisis estratégico es el proceso que se lleva a cabo para investigar sobre el entorno de negocios dentro del cual opera una organización y el estudio de la propia organización, con el fin de formular una estrategia para la toma de decisiones y el cumplimiento de los objetivos. Para mejorar, las empresas deben de realizar periódicamente un análisis estratégico el cual servirá para determinar las cosas que se deben mejorar y aquellas que marchan de maravilla (QuestionPro, 2021). En la tabla 3 se muestra el análisis estratégico de la empresa.



Tabla 3. Análisis estratégico.

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Conocimiento del tema</li> <li>❖ Despacho de arquitectura integral</li> <li>❖ Cuidado del medio ambiente</li> <li>❖ Personal especializado</li> <li>❖ Calidad en el servicio</li> <li>❖ Visión conjunta en equipo</li> <li>❖ Creatividad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ No se cuenta con local propio</li> <li>❖ Al ser Arquitecto falta de conocimientos sobre administración y marketing</li> <li>❖ Falta de contactos</li> </ul>
OPORTUNIDADES	FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Creación de nuevos empleos</li> <li>❖ Precios competidores</li> <li>❖ Necesidad del servicio</li> <li>❖ La construcción no se devalúa</li> <li>❖ Sector dinámico y emprendedor</li> <li>❖ Crecimiento de construcción</li> <li>❖ Internet, aplicaciones y programas de arquitectura y diseño</li> </ul>	<p>Conocer el tema, trabajar en equipo y contar con personal especializado siempre inspirara confianza y calidad hacia los clientes, contar con las herramientas tecnologías necesarias servirá de apoyo para transmitir la idea de los diseños, al preocuparnos por el medio ambiente nos da un extra con la sociedad y los mismos clientes.</p>	<p>Al contar con precios competidores se atraerá al mayor número de clientes por lo que el capital aumentara de tal forma que se pueda contar con un local propio, utilizar las nuevas tecnologías y las ventajas que nos ofrecen al poder tomar cursos en línea sobre administración de empresas y marketing.</p>
AMENAZAS	FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Condiciones climatológicas</li> <li>❖ Competencia en aumento</li> <li>❖ Abaratamiento</li> <li>❖ Situación económica</li> <li>❖ Poca valoración social</li> </ul>	<p>Dar una buena información y hacer conciencia en clientes sobre los beneficios tanto al medio ambiente como en lo económico sobre la implementación de ecotecnias, teniendo el plus que en la misma empresa se pueden contratar múltiples servicios.</p>	<p>Posicionarnos como uno de los mejores despachos brindando el mejor de los servicios con precios competidores y justos, estar en capacitación y actualización continua, ofrecer asesorías de calidad a los clientes.</p>

## CAPÍTULO 4. PLAN DE PRODUCCIÓN

El plan de producción tiene como objetivo describir las operaciones de la empresa, es decir, el proceso de fabricación del producto o de prestación del servicio, así como los recursos humanos, materiales y tecnológicos necesarios para el funcionamiento de dichas operaciones. En este sentido, se analizarán las infraestructuras e instalaciones, el equipamiento, los requerimientos técnicos de los productos y características de los servicios, el proceso productivo y de prestación del servicio, los costes, los planes y programas de producción, así como las políticas de mantenimiento, seguridad y prevención laboral (Cámara Santa Cruz de Tenerife, 2019).

El área de producción del *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño* tiene un objeto claro; atender las necesidades de los clientes de la forma más eficiente y menos costosa, dentro de los estándares de calidad. Por lo que en este capítulo se conformará el plan de producción en función de las previsiones de ventas. Se describirán las fases, etapas y actividades de cada proceso, además de conocer también los suministros y equipos requeridos.

### 4.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA

Los tamaños de empresas o magnitudes de las empresas son indicadores que miden el número de empleados en el sector manufacturero. Una empresa se define como una entidad legal que posee el derecho de realizar negocios por cuenta propia, como realizar contratos, poseer bienes, tener responsabilidades y crear cuentas bancarias. No siempre es obvio saber cómo se debe medir el tamaño de una empresa. Existen disponibles varios indicadores diferentes, no todos adecuados para medir el tamaño de todos los tipos de negocios.

Por ejemplo, medir el tamaño de una empresa en función de la cantidad de beneficios que obtiene supone que se trata de una empresa con fines de lucro. Por otro lado, medir el valor de una empresa en el mercado supone que sus acciones se

negocian en el mercado de valores, lo que no es en absoluto cierto para todas las empresas (Corvo, 2019).

#### 4.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto

Los Factores que determinan o condicionan el tamaño de una planta que se implementará con la propuesta del proyecto, es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño y la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos estos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas, y las alternativas de tamaño entre las cuáles se puede escoger, se van reduciendo a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados (Universidad Santo Tomas, 2021). En la tabla 4 se representa de qué manera se determina el tamaño del proyecto, con una demanda anual de aproximadamente de 26 servicios divididos en tres cuatrimestres pronosticados para el primer año.

Tabla 4. Demanda anual.

Cuatrimestre	Nº servicios
Enero-Abril	8
Mayo-Agosto	8
Septiembre-Diciembre	10

#### 4.1.2 Economía del proyecto

Se ha determinado que la inversión necesaria de un proyecto para dar 26 servicios al año, con un total de inversión de suministros la cantidad de \$201,845.00 pesos y en equipos la cantidad de \$717,404.00 pesos. Lo anterior genera una inversión inicial estimada de la suma de ambas cantidades de \$920,249.00 pesos.

## 4.2 EQUIPOS Y SUMINISTROS

Los recursos materiales son todos los insumos, materias primas, herramientas, máquinas, equipos y todo elemento físico que se requieren para realizar el proceso de producción de una empresa. El suministro es la dotación de un bien, el cual debe pasar por todo un proceso para ir desde el productor hasta el consumidor o beneficiario final. En este punto, debe recordarse que la cadena de suministro se define como el grupo de actividades, instalaciones y medios de distribución necesarios para concretar un proceso de venta.

Es decir, abarca la adquisición y transformación de los insumos o materia prima, y hasta la entrega del bien final al consumidor (Westreicher, 2020). Por otra parte, la maquinaria y equipo son los factores que utiliza una empresa principalmente para realizar el proceso de extracción o de la elaboración de productos. También pueden ser utilizadas para el transporte de personas, insumos, materias primas y mercaderías dentro de la misma empresa o para realizar su traslado interno (Quiroa, 2020). A continuación se desglosan los equipos y suministros necesarios así como sus costos anuales para el *Despacho de Arquitectura SR Arquitectura & Diseño*.

### 4.2.1 Equipos

En la tabla 5 se muestran los equipos necesarios para emprender el Despacho de Arquitectura; los cuales fueron divididos en los rubros considerados los más importantes como lo son vehículos, herramienta de obra civil, herramienta obra eléctrica, herramienta obra plomería y oficina.

Tabla 5. Equipos.

EQUIPO	MARCA	CAPACIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
<b>VEHICULOS</b>					
Camioneta Estaquitas 2020	Nissan	1.5 Ton 80,000 km	1	\$375,000.00	\$375,000.00
<b>HERRAMIENTA OBRA CIVIL</b>					
Carretilla 4.5 ft	Trupper	Manual	6	\$ 1,350.00	\$ 8,100.00
Palas	Trupper	Manual	10	\$ 230.00	\$ 2,300.00
Zapapico 5 lbs	Trupper	Manual	10	\$ 385.00	\$ 3,850.00
Barreta 1.75 mt	Trupper	Manual	5	\$ 850.00	\$ 4,250.00
Niveleta 3 gotas 48"	Trupper	Manual	2	\$ 460.00	\$ 920.00
Arco Segueta	Trupper	Manual	2	\$ 180.00	\$ 360.00
<b>EQUIPO OBRA CIVIL</b>					
Vibro Compactadora	Cipsa	5.5 HP	1	\$ 66,900.00	\$ 66,900.00
Revolvedora de Concreto	Cipsa	1 Saco / 9 HP	1	\$ 34,000.00	\$ 34,000.00
Vibrador p/Concreto	Cipsa	5.5 HP	1	\$ 19,000.00	\$ 19,000.00
Cortadora de Disco 14"	Bosch	2400 w / 3800 rpm	1	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00
Pulidora de 8"	Bosch	2200 w / 6500 rpm	1	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00
Minipulidora de 4"	Bosch	850 w / 11000 rpm	1	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00
Sierra Circular de 8"	Bosch	2200 w / 6500 rpm	1	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00
Cortadora de Azulejo de 60 cm	Trupper	Manual	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
<b>HERRAMIENTA OBRA ELECTRICIDAD</b>					
Jgo 6 Desarmadores	Trupper	Manual	2	\$ 590.00	\$ 1,180.00
Jgo 11 Llaves Mixtas	Trupper	Manual	2	\$ 815.00	\$ 1,630.00
Pinzas Electricista 9"	Klein Tools	Manual	2	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
Cuchilla Curva	Trupper	Manual	2	\$ 350.00	\$ 700.00
Guia acerada p/cableado	Klein Tools	Manual	2	\$ 585.00	\$ 1,170.00
<b>EQUIPO OBRA ELÉCTRICA</b>					
Generador Eléctrico	Coleman	6.5 HP 10,000 w	1	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00
Distanciómetro Lasser X3	Leica	150 mt	1	\$ 6,830.00	\$ 6,830.00
Multímetro Probador	Klein Tools	0-1000 AMP / 0-220 V	1	\$ 1,750.00	\$ 1,750.00
Rotomartillo	Bosch	1/2" / 800 w / 3000 rpm	1	\$ 4,250.00	\$ 4,250.00
Taladro 1/2	Bosch	1/2 HP / 550 w	1	\$ 1,350.00	\$ 1,350.00
Pinzas Hidraulicas 1/0 - 750 MCM	Burndy	Neumatica	1	\$ 5,750.00	\$ 5,750.00
Tarraja de 1/2" a 2" Diam	Ridgid	1/2" a 2" diam	1	\$ 16,450.00	\$ 16,450.00
<b>HERRAMIENTA OBRA PLOMERIA</b>					
Jgo 6 Desarmadores	Trupper	Manual	2	\$ 590.00	\$ 1,180.00
Jgo 3 Llaves Perica	Urrea	Manual	2	\$ 1,150.00	\$ 2,300.00
Jgo 3 Llaves Stillson 8", 10", 12"	Ridgid	Manual	2	\$ 2,850.00	\$ 5,700.00
<b>EQUIPO OBRA PLOMERIA</b>					
Maq Termofusión TuboPlus	Rotoplas	600 w / 20 mm - 32 mm diam	1	\$ 1,650.00	\$ 1,650.00
Maq Termofusión TuboPlus	Rotoplas	600 w / 40 mm - 63 mm diam	1	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00
Cortadora de Tubo Cobre	Ridgid	1/8" a 2" diam	1	\$ 4,120.00	\$ 4,120.00
Avellanadora de Tubo Cobre	Urrea	1/8" a 3/4" diam	1	\$ 5,480.00	\$ 5,480.00
<b>OFICINA</b>					
Plotter gran formato	Cannon	2400 x 1200 dpi	1	\$ 16,102.00	\$ 16,102.00
Laptop Idea Pad	Lenovo	15.6 pulg. / 2tb / 8gb RAM	1	\$ 11,600.00	\$ 11,600.00
Impresora multifuncional	Brother	Laser / Blanco y negro	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Computadora de escritorio	Lenovo	Intel CORE i5 / 24 pulg./ 1 tb / 16gb RAM	3	\$ 22,494.00	\$ 67,482.00
				<b>SUMA</b>	<b>\$717,404.00</b>

## 4.2.2 Suministros

En la tabla 6 se muestran los suministros necesarios para emprender el Despacho de Arquitectura; los cuales fueron divididos en los rubros considerados los más importantes como lo son material obra civil, material obra eléctrica y material obra hidráulica.

Tabla 6. Suministros

SUMINISTRO	DESCRIPCION DEL SUMINISTRO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CONSUMO ANUAL	COSTO ANUAL
<b>MATERIAL OBRA CIVIL</b>						
Varilla Corrugada	3/8" diam	1	Ton	\$28,700.00	1	\$28,700.00
Varilla Corrugada	5/8" diam	1	Ton	\$28,700.00	1	\$28,700.00
Varilla Corrugada	1/2" diam	1	Ton	\$28,700.00	1	\$14,350.00
Varilla Corrugada	3/4" diam	1	Ton	\$28,700.00	1	\$14,350.00
Alambrón	1/4" diam	250	Kg	\$ 32.00	250	\$ 8,000.00
Alambre Recocido	# 12	250	Kg	\$ 22.00	250	\$ 5,500.00
Ladrillo Rojo	de Barro 7x14x28	3	Mill	\$ 3,500.00	3	\$ 8,750.00
Tabicón Gris	de Concreto 10x14x20	3	Mill	\$ 6,500.00	3	\$16,250.00
Cemento Gris	Portland / Tolteca	3	Ton	\$ 4,950.00	3	\$14,850.00
Disco de corte 10"		10	Pza	\$ 65.00	10	\$ 650.00
Disco de corte 4"		10	Pza	\$ 35.00	10	\$ 350.00
Disco p/sierra circular 8"		10	Pza	\$ 85.00	10	\$ 850.00
<b>MATERIAL OBRA ELÉCTRICA</b>						
Registro Prefabricado	Concreto 80x60x80 cm	4	Pza	\$ 1,750.00	4	\$ 7,000.00
Base Socket 5-100	5 terminales 100 amp	2	Pza	\$ 1,750.00	2	\$ 3,500.00
Tubo conduit galv	1 1/2" diam 38 mm SP 3mt	2	Pza	\$ 475.00	2	\$ 950.00
Tubo conduit galv	3/4" diam 19 mm SP 3mt	2	Pza	\$ 265.00	2	\$ 530.00
Poliflex corrugado	Naranja 3/4" diam 19 mm	100	mt	\$ 9.00	100	\$ 900.00
Poliflex corrugado	Naranja 1/2" diam 13 mm	100	mt	\$ 7.20	100	\$ 720.00
Cable de cobre	tipo THHW-LS cal # 8	100	mt	\$ 23.25	100	\$ 2,325.00
Cable de cobre	tipo THHW-LS cal # 10	200	mt	\$ 18.50	200	\$ 3,700.00
Cable de cobre	tipo THHW-LS cal # 12	400	mt	\$ 11.85	400	\$ 4,740.00
Contacto duplex QZ	Polarizado 110 v 10 amp	20	Pza	\$ 45.00	20	\$ 900.00
Apagador sencillo QZ	110 v 10 amp	20	Pza	\$ 25.00	20	\$ 500.00
Placa 1 Ventana QZ	p/apagador con chasis	20	Pza	\$ 35.00	20	\$ 700.00
Placa 2 Ventana QZ	p/contacto con chasis	20	Pza	\$ 35.00	20	\$ 700.00
Caja cuadrada PVC	10x10 cm	10	Pza	\$ 15.00	10	\$ 150.00
Caja chalupa PVC	10x5 cm	20	Pza	\$ 10.00	20	\$ 200.00

Tabla 6.a Continuación suministros.

MATERIAL OBRA HIDRÁULICA						
Registro Prefabricado	Concreto 60x60x80 cm	6	Pza	\$ 1,500.00	4	\$ 6,000.00
Tubo Sanitario PVC	6" diam 150 mm SP 6mt	4	Pza	\$ 395.00	4	\$ 1,580.00
Tubo Sanitario PVC	4" diam 100 mm SP 6mt	4	Pza	\$ 325.00	4	\$ 1,300.00
Tubo Sanitario PVC	2" diam 50 mm SP 6mt	4	Pza	\$ 270.00	4	\$ 1,080.00
Tuboplus clase 16	1/2" diam 20 mm SP 4mt	4	Pza	\$ 150.00	4	\$ 600.00
Tuboplus clase 16	3/4" diam 25 mm SP 4mt	4	Pza	\$ 250.00	4	\$ 1,000.00
Tuboplus clase 16	1" diam 32 mm SP 4mt	4	Pza	\$ 425.00	4	\$ 1,700.00
Tuboplus clase 16	1 1/2" diam 50 mm SP 4mt	4	Pza	\$ 640.00	4	\$ 2,560.00
Lavabo Pedestal		2	Pza	\$ 1,750.00	2	\$ 3,500.00
Accesorios Lavabo		2	Pza	\$ 985.00	2	\$ 1,970.00
WC c/ tapa		2	Pza	\$ 2,250.00	2	\$ 4,500.00
Accesorios WC		2	Pza	\$ 1,350.00	2	\$ 2,700.00
Tarja p/cocina		1	Pza	\$ 2,690.00	1	\$ 2,690.00
Llave cuello gancho y cespól		1	Pza	\$ 1,850.00	1	\$ 1,850.00
					<b>SUMA</b>	<b>\$201,845.00</b>

### 4.3 PROCESO DEL SERVICIO

Los procesos internos son uno de los mejores sistemas de organización empresarial para lograr magníficos índices de calidad, productividad y excelencia. Un proceso de servicio al cliente es el conjunto de operaciones que una empresa lleva a cabo con todo su personal, integrando diferentes departamentos para garantizar una experiencia sólida y satisfactoria a cada cliente. Desde conocer y ayudar a los clientes en sus necesidades, una comunicación fluida, respuestas rápidas y efectivas a sus solicitudes; hasta detectar sus necesidades para proponer acciones de mejora.

La confianza de tus clientes debe renovarse continuamente y con cada compra, solicitud de información, reclamo o consulta. Con un proceso de servicio al cliente, los empleados sabrán automáticamente qué hacer. Se les estará proporcionando un conjunto definitivo de flujos de trabajo de soporte y patrones establecidos para la toma de decisiones. De esta manera, los clientes recibirán un servicio completamente coherente (GB Advisors, 2020). En este caso el *Despacho de Arquitectura SR* tendrá sus procesos divididos de la siguiente manera:

- ❖ *Proceso análisis de la solicitud petición del cliente:* en el cual se estudian las necesidades del cliente. El tipo de servicio a realizar; tales como construcción, remodelación, proyecto arquitectónico, implementación de ecotecnias, por mencionar algunos.

- ❖ *Proceso de producción:* en el cual se comienza los trabajos de diseño, elaboración de planos, presupuestos y renders.
- ❖ *Proceso de anticipo y compras:* en el cual recibe el anticipo y se procede a la compra de los materiales requeridos.
- ❖ *Proceso entrega del servicio:* este es el momento se le entrega al cliente la obra y/o servicio concluido.
- ❖ *Proceso postventa:* en la que se atenderán a las posibles dudas, sugerencias, quejas o aplicación de garantía que puedan existir una vez entregada la obra y/o servicio.

A continuación se presenta en la figura 5 el diagrama de procesos de la empresa.

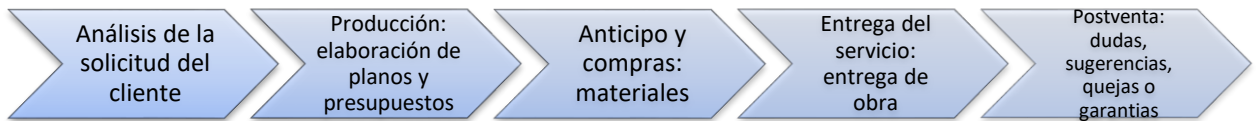


Figura 5. Diagrama de procesos.



A continuación se presenta en la figura 6 el diagrama de flujo de la empresa.

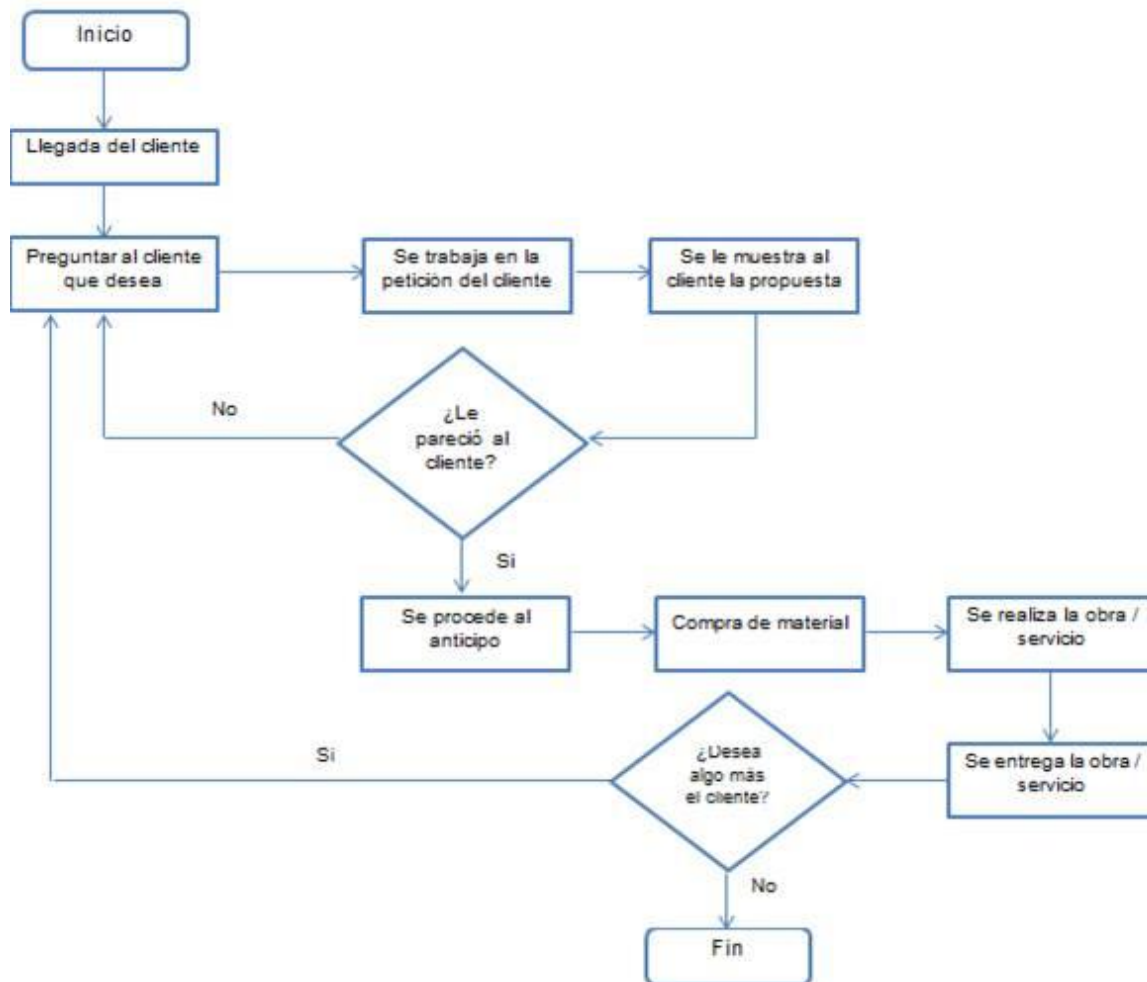


Figura 6. Diagrama de flujo.

#### 4.4 DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO

La distribución de planta es un concepto que se relaciona con la disposición de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, las áreas de almacenamiento, los pasillos y los espacios comunes dentro de una instalación productiva propuesta o ya existente. La finalidad fundamental de la distribución en planta consiste en organizar estos elementos de manera que se asegure la fluidez del flujo de trabajo, materiales, personas e información a través del sistema productivo.

Así mismo, las decisiones de distribución en planta pueden afectar significativamente la eficiencia con que los operarios desempeñan sus tareas, la velocidad a la que se pueden elaborar los productos, la dificultad de automatizar el sistema, y la capacidad de respuesta del sistema productivo ante los cambios en el diseño de los productos, en la gama de productos elaborada o en el volumen de la demanda (Cedillo, 2015). Por lo anterior la planta de la oficina del Despacho de Arquitectura SR como se muestra en la figura 7 cuenta con un vestíbulo, una pequeña recepción, tres oficinas, un baño de servicio y un almacén.



Figura 7. Planta arquitectónica.

#### 4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Un cronograma de actividades es una gráfica en la que se muestran todas las tareas que componen el proyecto. Además, indica cuándo comienzan o finalizan las mismas. Este sistema tiene numerosos beneficios. En primer lugar, distribuye el tiempo eficazmente y asigna los recursos de manera óptima. Por otra parte, controla el desarrollo de todas y cada una de las tareas y permite el seguimiento del progreso del proyecto (López, Cómo realizar el cronograma de actividades de tu proyecto

empresarial, 2018). A continuación se presentan los cronogramas de ejecución del proyecto y actividades del plan de negocios.

#### 4.5.1 Cronograma de ejecución de proyecto

En la siguiente tabla 7 se muestra el cronograma de ejecución de proyecto.

Tabla 7. Cronograma de ejecución de proyecto.

Cronograma por proyecto	P/R	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	2021	
		22/02 al 12/03	15/03 al 26/03	14/04 al 26/04	28/04 al 17/05	21/05 al 02/06	04/06 al 16/06	21/06 al 02/07	03/07 al 10/07
Módulo I. De la Idea al Modelo de Negocios	P								
	R								
Modulo II. Conquista de Mercados	P								
	R								
Modulo III. Planeación estratégica	P								
	R								
Módulo IV. Plan de producción	P								
	R								
Módulo V. Planeación y Administración Financiera	P								
	R								
Módulo VI. Aspectos jurídicos de registro	P								
	R								
Módulo VII. Obtención de recursos	P								
	R								

Revisión final del proyecto

#### 4.5.2 Cronograma de actividades del plan de negocios

En la siguiente tabla 8 se muestra el cronograma de actividades del plan de negocios.

Tabla 8. Cronograma de actividades de plan de negocios.

Actividades a realizar Modulo IV	P/R	Abril / Mayo							
		28	30	3	5	7	12	14	17
4.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA	P								
	R								
4.2 SUMINISTROS Y EQUIPOS	P								
	R								
4.3 PROCESO DEL SERVICIO	P								
	R								
4.4 DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO	P								
	R								
4.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	P								
	R								
4.6 PLANIFICADOR DE REQUERIMIENTOS DE MATERIAL	P								
	R								
4.7 CUMPLIMIENTO DE NORMAS	P								
	R								

Revisión final

#### **4.6 MRP PARA SERVICIOS**

Los sistemas MRP son plataformas diseñadas para apoyar a las empresas a gestionar sus inventarios en sus distintas etapas productivas. Este planificador de las necesidades de material es un método de gestión de stocks que organiza los inventarios y al mismo tiempo, proyecta la producción; en otras palabras, ayudan a conocer y dirigir de manera detallada el stock de materiales que necesita la compañía para mantener una producción continua y eficaz, y así hacer llegar en tiempo y forma sus productos a los clientes (Visual Mexico, 2021). Por lo anterior, en el caso del *Despacho de Arquitectura SR* el inventario de los materiales depende practicante en su totalidad del tipo de proyecto y de la magnitud del mismo; por lo que se cuenta con un stock básico.

#### **4.7 CUMPLIMIENTO DE NORMAS**

El cumplimiento normativo es una función de las empresas para garantizar que se respeten las normas y se cumplan las leyes vigentes. Esta función se encarga de asesorar, vigilar y monitorizar los riesgos de posibles incumplimientos legales en la empresa. El cumplimiento normativo busca el respeto escrupuloso a la ley y a los códigos de la propia empresa. Para garantizar que no se infrinjan las normas, un departamento de cumplimiento normativo se encargará de evitar que se cometan delitos en el seno de la empresa. El equipo de cumplimiento normativo deberá diseñar unas políticas y procedimientos que deberán respetarse en el día a día de la empresa para impedir actuaciones delictivas y sanciones legales por infringir la ley.

El cumplimiento debe ser parte de la cultura de la organización. No solo será responsabilidad de los miembros del equipo de cumplimiento, también deberá ser interiorizado por los empleados de la empresa (López, 2017). En la tabla 9 se hace mención de las leyes y normas las cuales servirán como guía para orientar las acciones que se deben aplicar tanto para el ámbito de la construcción así como las utilizadas para el trabajador y patrón; las cuales ayudan a eliminar errores y facilitan el logro de objetivos.

Tabla 9. Leyes y aplicaciones.

Ley	Aplicaciones
Ley Federal de Obras Públicas y servicios relacionados con las mismas	Regula el gasto y las contrataciones de la obra pública que se realicen, en beneficio de la colectividad y todas las actividades relativas a su planeación, programación, presupuesto ejecución, conservación, mantenimiento, demolición y control.
Ley de Obras Públicas del Estado	Para los efectos de esta Ley, se consideran obras públicas los trabajos que tengan por objeto construir, instalar, ampliar, adecuar, remodelar, restaurar, conservar, mantener y modificar.
Reglamento de construcción municipal	Tienen la función de proteger a la sociedad contra la falla o mal funcionamiento de las edificaciones.
Normas de instalaciones eléctricas, sanitarias e hidráulicas	Asegurar el buen funcionamiento y su seguridad estructural, así como establecer recomendaciones en cuanto a los métodos y procedimientos de diseño y construcción, sugerir valores de los parámetros que intervienen en el diseño y proporcionar al diseñador y al constructor o instalador bases que faciliten su trabajo de ingeniería dentro de la práctica recomendada internacionalmente.
Ley Federal del Trabajo	Establece lo necesario para determinar las relaciones patrón-trabajador, así como los procedimientos que deben seguirse si alguna de estas partes no cumpliera con sus obligaciones.
Ley del Seguro Social	Garantizar el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia, y los servicios sociales para el bienestar individual y colectivo, así como el otorgamiento de una pensión.

## **CAPÍTULO 5. PLANIFICACION Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

La planeación financiera, busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La planeación financiera, por lo tanto, se encarga de aportar una estructura acorde a la base de negocio de la empresa, a través de la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros. En otras palabras, la planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones (Gardey, 2013). Por lo anterior, en este capítulo se abordará el análisis financiero del proyecto, se determinarán los precios y se presentará el punto de equilibrio así como el balance general de la empresa.

### **5.1 ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO**

El análisis financiero es el análisis, generalmente a través de técnicas, métodos o herramientas especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. Este puede ser realizado por dueños, accionistas y directivos de una empresa, por ejemplo, con el fin de conocer la situación financiera de la empresa, saber cómo ha obtenido su dinero y cómo lo ha gastado, evaluar la gestión y los resultados obtenidos, y determinar la distribución de las utilidades o los dividendos (Horizontum, 2021).

Pero también puede ser realizado por miembros externos a la empresa tales como inversionistas para decidir si comprar o vender acciones de la empresa, los acreedores para saber si concederle créditos o préstamos a la empresa y funcionarios de gobierno para controlar y supervisar la empresa. El total de la inversión como se muestra en la tabla 10, se generará de un solo inversionista, quien es el propietario de la empresa; obteniendo los recursos a través de la adquisición de un préstamo financiero; quedando abierta la posibilidad de invitar a uno o más nuevos socios con la finalidad de crecimiento del negocio.

Tabla 10. Desglose inversión total.

CONCEPTO	COSTO INVERSIÓN
Permisos	\$ 14,717.51
Gastos pre-operativos	\$ 26,147.00
Inversión fija	\$ 742,504.00
TOTAL	\$ 783,368.51

### 5.1.1 Permisos

Para iniciar una actividad empresarial, el siguiente paso es realizar una serie de trámites de constitución de empresas. Aunque dependiendo de la figura jurídica elegida los trámites varían, en general cualquier proceso de creación por parte de las personas jurídicas necesita de una inscripción en el registro mercantil, una visita a un notario para hacer una escritura pública o un número de identificación fiscal. Toda esta estrategia de elección de forma jurídica y trámites de constitución que definen las características de la empresa, deberá quedar definida antes de su creación a través del plan jurídico-mercantil.

Ahí es donde se incluirán todas las decisiones relacionadas con la figura jurídica, administrativa, los nombres y marcas, y los tipos de contratos de los trabajadores (Becerra, 2013). El establecimiento o constitución de un negocio o empresa requiere el cumplimiento de ciertos requisitos y trámites legales ante autoridades gubernamentales, privadas y sociales. A continuación, en la tabla 11 se mencionan los trámites y permisos que deben realizarse para la creación de la empresa.

Tabla 11. Trámites y permisos.

CONCEPTO	COSTO
Licencia de funcionamiento	Sin costo
Permiso departamento de ecología y medio ambiente	\$ 1,478.00
Registro Federal de contribuyentes	Sin costo
Acta constitutiva	\$ 12,000.00
Dictamen de protección civil	\$ 1,239.51
Registro ante el IMSS	Sin costo
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14,717.51</b>

Los gastos preoperativos, también llamados gastos de constitución, de preapertura o de organización, son aquellos que se realizan antes del inicio de operaciones de una empresa, o antes del lanzamiento de una nueva iniciativa de una empresa ya existente. En ocasiones suele pensarse que estos gastos preoperativos son realmente inversiones, pero esto es incorrecto, debido a que estos gastos de constitución se limitan a aquel período en el cual la empresa en cuestión aún no ha empezado a producir (Rodríguez, 2020). Por lo anterior, en la tabla 12 se enlistan los gastos preoperativos de la empresa.

Tabla 12. Gastos preoperativos.

CONCEPTO	COSTO
Servicio internet/telefonía	\$ 1,499.00
Servicio de luz	\$ 3,000.00
Servicio de agua	\$ 1,648.00
Renta local	\$ 10,000.00
Depósito renta local	\$ 10,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26,147.00</b>

### 5.1.2 Inversión fija

La inversión fija o capital fijo engloba todos los activos de la empresa que no se deterioran, caducan o vencen en un plazo menor al año; deben permanecer en balance durante más de un ciclo económico. Este capital tiene como misión principal sostener en el tiempo la actividad principal de la empresa, ya que la ausencia



del mismo podría dificultar o incluso imposibilitar su correcto funcionamiento. Así pues, dependiendo del capital fijo que se analice y el sector al que se dirijan, este tendrá una mayor o menor relevancia en la actividad ordinaria de la empresa (Llamas, 2020). En la tabla 13 se muestran los conceptos que conforman la inversión fija de la empresa.

Tabla 13. Inversión fija.

UNIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO INICIAL
3	Equipo de computo	\$ 22,494.00	\$ 67,482.00
1	Laptop	\$ 11,600.00	\$ 11,600.00
1	Plotter	\$ 16,102.00	\$ 16,102.00
1	Multifuncional	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
3	Escritorio	\$ 3,500.00	\$ 10,500.00
2	Sofá	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00
4	Silla ejecutiva	\$ 1,500.00	\$ 6,000.00
	Herramientas	\$ 16,865.00	\$ 34,370.00
	Maquinaria	\$ 575,100.00	\$ 581,850.00
1	Productos baño	\$ 600.00	\$ 600.00
	TOTAL	\$ 657,761.00	\$ 742,504.00

## 5.2 PLANEACIÓN FINANCIERA

La planificación financiera en una empresa es la elaboración de un plan financiero integral. Este plan debe ser detallado, organizado y adaptado a la situación de cada empresa. Un plan financiero integral tiene que fijar unos objetivos financieros; para ello se tendrán en cuenta plazos de cumplimiento, costos y recursos necesarios (Gestión, 2021). La planeación tiene como objetivo establecer las metas que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, a esas vías se les denominan estrategias o tácticas (Morales & Antonio, 2014). A continuación se habla sobre los costos fijos y costos variables del Despacho de Arquitectura SR.

### 5.2.1 Costos fijos

Los costos fijos representan los gastos que no varían y que son imprescindibles para el funcionamiento básico de una empresa; siempre se tienen que asumir o pagar, independientemente del nivel de producción de tu negocio. Son los gastos que tendrás

que realizar por el simple hecho de tener tu negocio, con total independencia si estás produciendo o no; son muy importantes porque permite calcular las necesidades de financiación de una empresa, sea para iniciar un negocio o cuando esté en pleno funcionamiento. Los costos fijos también son conocidos como costos indirectos porque no tienen relación directa con la producción de tu empresa (Prestamype, 2021). En la tabla 14 se muestran los gastos considerados como costos fijos así como su costo mensual y anual.

Tabla 14. Costos fijos.

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Luz	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00
Agua	\$ 263.00	\$ 3,156.00
Renta	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
Internet/telefonía	\$ 399.00	\$ 4,788.00
Salario	\$ 35,000.00	\$ 420,000.00
Pago contador	\$ 800.00	\$ 9,600.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 49,462.00</b>	<b>\$ 593,544.00</b>

### 5.2.2 Costos variables

Los costos variables son los costos que varían acorde al nivel de producción de tu empresa; es decir, el costo se puede incrementar o disminuir dependiendo de la evolución productiva; están directamente relacionados con la productividad de la empresa, mientras más sea el nivel de producción de tu empresa, más costos variables tendrás; si el nivel de productividad de tu empresa baja, el costo variable también disminuirá (Prestamype, 2021). En la siguiente tabla 15 se muestran los gastos considerados como costos variables así como su costo mensual y anual de algunos de los servicios brindados en el Despacho de Arquitectura SR.

Tabla 15. Costos variables.

<b>PROYECTO EJECUTIVO</b>		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Insumos directos	\$ 45,000.00	\$ 540,000.00
Suministros	\$ 149,293.80	\$ 201,845.00
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>\$ 194,293.80</b>	<b>\$ 741,845.00</b>
<b>REMDELACIÓN FACHADA</b>		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Insumos directos	\$ 107,500.00	\$1,290,000.00
Suministros	\$ 149,293.80	\$ 201,845.00
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>\$ 256,793.80</b>	<b>\$1,491,845.00</b>
<b>LOCAL COMERCIAL/OFICINA</b>		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Insumos directos	\$ 101,656.50	\$1,219,872.00
Suministros	\$ 149,293.80	\$ 201,845.00
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>\$ 250,950.30</b>	<b>\$1,421,717.00</b>
<b>CASA HABITACIÓN</b>		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Insumos directos	\$ 720,000.00	\$8,640,000.00
Suministros	\$ 149,293.80	\$ 201,845.00
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>\$ 869,293.80</b>	<b>\$8,841,845.00</b>

### 5.3 DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Las ventas de un negocio conllevan una transacción, es decir, se da un producto o servicio a cambio de algo. Normalmente, consiste en un valor monetario que se denomina precio de venta; este tipo de precio es aquel que determina el costo que tiene en el mercado un producto o servicio, por lo que para poder consumir dichos bienes y servicios habrá que pagar ese precio de venta (Varela, 2019). En las siguientes tablas se muestran estimaciones de precio de venta de algunos de los servicios con los que contará la empresa. Los costos de ejecución de obras son estimados ya que cada proyecto es completamente diferente debido a las dimensiones, materiales a exigencia del cliente, tipo y calidad de acabados.

Tabla 16. Remodelación fachada.

<b>REMODELACION FACHADA</b>	60 dias	\$	275,000.00	50%	
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>					<b>\$ 137,500.00</b>
<b>Concepto</b>			<b>2 meses / 60 dias</b>	<b>1 Mes / 30 dias</b>	
1 Gastos por Materiales		\$	215,000.00	\$	107,500.00
2 Gastos por Mano de Obra		\$	45,000.00	\$	22,500.00
3 Gastos por Maquinaria		\$	15,000.00	\$	7,500.00
4 Costo Directo	<b>suma</b>	<b>\$</b>	<b>275,000.00</b>	<b>\$</b>	<b>137,500.00</b>
5 Costo Indirectos			18%	\$	49,500.00
6 Margen de Utilidad			12%	\$	38,940.00
7 Precio de Venta			<b>T O T A L</b>	<b>\$</b>	<b>363,440.00</b>
<b>Partidas</b>			<b>Material</b>	<b>Mano Obra</b>	<b>Maquinaria</b>
Obra Civil		\$	175,000.00	\$	25,000.00
Obra Eléctrica		\$	25,000.00	\$	10,000.00
Obra Hidráulica Sanitaria		\$	15,000.00	\$	10,000.00
	<b>suma</b>	<b>\$</b>	<b>215,000.00</b>	<b>\$</b>	<b>45,000.00</b>
				<b>\$</b>	<b>15,000.00</b>
					<b>\$275,000.00</b>

Tabla 17. Proyecto ejecutivo.

<b>PROYECTO EJECUTIVO</b>	30 dias	\$	199,000.00	100%	
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>					<b>\$ 262,998.40</b>
<b>Concepto</b>			<b>1 Mes / 30 dias</b>	<b>1 Mes / 30 dias</b>	
1 Gastos por Materiales		\$	45,000.00	\$	45,000.00
2 Gastos por Mano de Obra		\$	130,000.00	\$	130,000.00
3 Gastos por Equipo		\$	24,000.00	\$	24,000.00
4 Costo Directo	<b>suma</b>	<b>\$</b>	<b>199,000.00</b>	<b>\$</b>	<b>199,000.00</b>
5 Costo Indirectos			18%	\$	35,820.00
6 Margen de Utilidad			12%	\$	28,178.40
7 Precio de Venta			<b>T O T A L</b>	<b>\$</b>	<b>262,998.40</b>

Tabla 18. Local comercial/oficina.

<b>LOCAL COMERCIAL / OFICINA</b>	90 días	\$	435,000.00	33.33%
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>			<b>\$ 144,985.50</b>	
<b>Concepto</b>		<b>3 meses / 90 días</b>	<b>1 Mes / 30 días</b>	
1 Gastos por Materiales		\$ 305,000.00	\$ 101,656.50	
2 Gastos por Mano de Obra		\$ 100,000.00	\$ 33,330.00	
3 Gastos por Maquinaria		\$ 30,000.00	\$ 9,999.00	
4 Costo Directo	<b>suma</b>	<b>\$ 435,000.00</b>	<b>\$ 144,985.50</b>	
5 Costo Indirectos		18%	\$ 78,300.00	
6 Margen de Utilidad		12%	\$ 61,596.00	
7 Precio de Venta		<b>T O T A L</b>	<b>\$ 574,896.00</b>	

<b>Partidas</b>	Material	Mano Obra	Maquinaria	
Obra Civil	\$ 245,000.00	\$ 60,000.00	\$ 16,000.00	
Obra Eléctrica	\$ 36,000.00	\$ 22,000.00	\$ 8,000.00	
Obra Hidráulica Sanitaria	\$ 24,000.00	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	
<b>suma</b>	<b>\$ 305,000.00</b>	<b>\$ 100,000.00</b>	<b>\$ 30,000.00</b>	<b>\$ 435,000.00</b>

Tabla 19. Casa habitación.

<b>CASA HABITACION T MEDIA</b>	150 días	\$	995,000.00	20.00%
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>			<b>\$ 199,000.00</b>	
<b>Concepto</b>		<b>5 meses / 15 días</b>	<b>1 Mes / 30 días</b>	
1 Gastos por Materiales		\$ 720,000.00	\$ 144,000.00	
2 Gastos por Mano de Obra		\$ 220,000.00	\$ 44,000.00	
3 Gastos por Maquinaria		\$ 55,000.00	\$ 11,000.00	
4 Costo Directo	<b>suma</b>	<b>\$ 995,000.00</b>	<b>\$ 199,000.00</b>	
5 Costo Indirectos		18%	\$ 179,100.00	
6 Margen de Utilidad		12%	\$ 140,892.00	
7 Precio de Venta		<b>T O T A L</b>	<b>\$ 1,314,992.00</b>	

<b>Partidas</b>	Material	Mano Obra	Maquinaria	
Obra Civil	\$ 560,000.00	\$ 150,000.00	\$ 30,000.00	
Obra Eléctrica	90,000.00	\$ 40,000.00	\$ 15,000.00	
Obra Hidráulica Sanitaria	70,000.00	\$ 30,000.00	\$ 10,000.00	
<b>suma</b>	<b>\$ 720,000.00</b>	<b>\$ 220,000.00</b>	<b>\$ 55,000.00</b>	<b>\$ 995,000.00</b>

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Las empresas nacen con el objetivo de generar valor por medio de una actividad económica; es habitual que el camino sea complicado y antes de llegar a una deseada rentabilidad, los números y balances sean rojos. Tiempo después, si los esfuerzos se hicieron en la dirección correcta, llegará de manera inevitable al umbral marcado por el punto de equilibrio; también conocido como el punto muerto o umbral de rentabilidad el cual es el número mínimo de unidades de un producto que una empresa o negocio requiere vender para que el beneficio en ese momento sea cero. Es decir, es el punto en el que los costos totales igualan a los ingresos totales por venta (Rivera, 2020). A continuación en la tabla 20 se mostrara el punto de equilibrio de los siguientes servicios.

Tabla 20. Punto de equilibrio.

PEQ= Punto de equilibrio
CF= Costos fijos
CV= Cosos variables
PV= Precio variable

### PROYECTO EJECUTIVO

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CV}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{262,998.40 - 194,293.80}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{68,704.60} \quad \text{PEQ} = 8.64$$

### REMODELACIÓN FACHADA

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CV}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{363,440 - 256,793.80}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{106,646.20} \quad \text{PEQ} = 5.56$$

### LOCAL COMERCIAL/OFICINA

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CV}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{574,896 - 250,950.30}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{323,945.70} \quad \text{PEQ} = 1.83$$

### CASA HABITACIÓN

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CV}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{1,314,992 - 869,293.80}$$

$$PEQ = \frac{593,544}{445,698.20} \quad \text{PEQ} = 1.33$$

## 5.5 BALANCE GENERAL Y TASA INTERNA DE RETORNO

Un balance general es el resultado del estado financiero de una empresa en determinado período, este proceso es de suma importancia porque muestra lo que se posee, lo que se debe y el patrimonio del propietario y sus socios, es decir, la inversión de cada una de las partes involucradas en el negocio (Hernandez, 2020). Por Valor Actual Neto VAN de una inversión se entiende la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad TIR a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto VAN de una inversión sea igual a cero; este método considera que una inversión es aconsejable si la TIR resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor. El periodo de recuperación es el periodo de tiempo o número de años que necesita una inversión para que el valor actualizado de los flujos netos de caja, iguallen al capital invertido (Federico, 2021). A continuación en la tabla 21 se muestra el balance general de la empresa.

Tabla 21. Balance general.

<b>DESPACHO DE ARQUITECTURA SR</b>			
<i>BALANCE GENERAL</i>			
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>PASIVO CIRCULANTE</b>	
BANCOS	\$250,000.00	PROVEDORES	\$443,065.00
ALMACÉN	\$201,845.00	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$14,717.51
<b>TOTAL</b>	<b>\$451,845.00</b>	ACREDORES DIVERSOS	\$27,282.49
		IMPUESTOS POR PAGAR	\$50,000.00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$535,065.00</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>PASIVO FIJO</b>	
EDIFICIO (LOCAL COMERCIAL)		ACREDORES HIPOTECARIOS	\$400,000.00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$447,000.00	<b>TOTAL</b>	<b>\$400,000.00</b>
MAQUINARIA	\$241,220.00		
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$120,000.00		
<b>TOTAL</b>	<b>\$808,220.00</b>		
		<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
		CAPITAL SOCIAL	\$250,000.00
		UTILIDAD RETENIDA	\$75,000.00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$325,000.00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>	<b>\$1,260,065.00</b>	<b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>\$1,260,065.00</b>

A continuación se muestra la Tasa Interna de Rentabilidad, el Valor Actual Neto y el periodo de recuperación.

Tabla 22. TIR VAN PR.

AÑOS	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE FONDO	-\$920,249.00	\$300,000.00	\$300,000.00	\$300,000.00	\$300,000.00	\$300,000.00
SALDO ACTUALIZADO 10%	-\$920,249.00	\$272,727.27	\$247,933.88	\$225,394.44	\$204,904.04	\$186,276.40
SALDO ACTUALIZADO ACUMULADO	-\$920,249.00	-\$647,521.73	-\$399,587.84	-\$174,193.40	\$30,710.63	\$216,987.03
<b>TASA</b>	10%					
<b>VNA</b>	\$1,137,236.03					
<b>VAN</b>	\$216,987.03					
<b>TIR</b>	19%					
<b>PR</b>	3.85					

## 5.6 INTERPRETACIÓN FINANCIERA DE LOS RESULTADOS

El proyecto para el Despacho de Arquitectura SR requiere de una inversión fija de \$920,249.00, el cual genera por cinco años flujos de \$300,000.00 considerando una tasa del 10% anual. Este proyecto recupera la inversión inicial, paga la tasa del 10% y además tiene un excedente de \$216,987.03, lo que quiere decir que este proyecto estaría agregando valor. Se puede observar que la Tasa Interna de Retorno del 19% es mayor a la tasa que se le está solicitando al proyecto; por lo consiguiente indica que se están generando ganancias; las cuales determinan que en un poco menos de cuatro años se estaría recuperando la inversión inicial.



## CAPÍTULO 6. ASPECTOS JURÍDICOS DE REGISTRO

En este capítulo se aborda todo lo relacionado con la constitución legal de la empresa; la cual se traduce en los documentos validados ante instancias públicas, por los cuales las partes involucradas, en su mayoría; emprendedores, accionistas o empresarios; cuentan con obligaciones y derechos formalizados con personalidad independiente y con plena capacidad para actuar y contratar con base en sus bienes y patrimonios. En ese sentido, los integrantes deben de contemplar la posibilidad de implementar una forma jurídica empresarial que es la modalidad legal que un profesional o sociedad escoge para llevar a cabo una actividad económica o en su caso, comercial.

Al decidirse por una forma jurídica, una organización adquiere derechos y obligaciones, así como responsabilidades frente a terceros y demás involucrados. Este punto es medular al momento de desarrollar una actividad económica de forma legal (Infoautonomos, 2021). En este caso se ha optado por realizar actividad empresarial sin la constitución de una empresa en donde los servicios son prestados bajo el nombre del propietario; el cual asume toda la carga y responsabilidad fiscal, legal y social. A continuación se enlistan los pasos a seguir para llevar a cabo dicho registro.

1. Revisar qué tipo de Régimen resulta conveniente.
2. Es importante hacer el trámite para obtener el RFC. Lo único que se necesita para poder sacar el RFC es la CURP, Clave Única de Registro de Población y llenar el formulario electrónico de inscripción con los datos que solicitan.
3. Hacer una cita vía el Portal del SAT para poder realizar el trámite de la *e.firma* o contraseña. Si no se termina el trámite con esta cita no se podrá empezar con las actividades empresariales.
4. Acudir a la cita con los documentos necesarios requeridos al momento de hacer la cita. Es indispensable llevar una USB ya que será ahí donde guarden la *e.firma*, certificado y clave.
5. Elegir un proveedor de facturación electrónica. Puede utilizarse el servicio gratuito del SAT.

## 6.1 ACTA CONSTITUTIVA

El Acta Constitutiva es un documento indispensable para registrar la empresa ante la ley, que se pueda operar y que esta pueda ejercer sus derechos y obligaciones; protegerse, pagar impuestos o facturar. El principal objetivo de tener un acta constitutiva es proteger a los socios, a sus inversionistas y a la empresa misma, ya que los estatutos limitan su responsabilidad y protegen su patrimonio. La Ley General de Sociedades Mercantiles LGMS señala que los requisitos necesarios con los que se debe contar para crear un Acta Constitutiva, sin importar el tipo de sociedad que se elija son los siguientes (Méndez, 2019):

- ❖ Actividades en las que se enfocará la empresa y sus alcances; o lo que es lo mismo, el objeto social.
- ❖ El nombre, domicilio, nacionalidad de los fundadores que constituyen la sociedad, así como de los representantes legales de la empresa.
- ❖ Aportación de los socios.
- ❖ Tipo de Sociedad Mercantil que representará a tu empresa.
- ❖ La aprobación de razón o denominación social *nombre de la empresa* en la Secretaría de Economía.
- ❖ Domicilio de la sociedad.
- ❖ Duración de la sociedad y bajo qué casos podría ser disuelta; así como las reglas para liquidar la sociedad.
- ❖ Datos de las personas que formarán el consejo de administración; presidente, secretario, tesorero, vocal o vocales y suplentes de cada cargo y/o quién desempeñará el papel de comisario.

## 6.2 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

El Registro Federal de Contribuyentes o mejor conocido como RFC, es la clave que otorga el gobierno mexicano a todas las personas físicas o morales que tengan actividad económica en el país. De esta forma, el Sistema de Administración Tributaria SAT lleva un padrón; de acuerdo con las actividades económicas que se llevan a cabo. En suma, es un registro para que todos los contribuyentes puedan pagar sus

impuestos con más facilidad (Geovictoria, 2021). Por tanto, la inscripción se puede solicitar con o sin obligaciones fiscales; esta solicitud se presenta por medio del portal de SAT siguiendo los siguientes puntos (Ver anexo 1):

- ❖ Ingresar al sitio oficial del SAT.
- ❖ Ir la opción de Trámites del RFC.
- ❖ Presionar con el cursor la opción de *Obtén tu RFC con la Clave Única de Registro de Población*.
- ❖ Escribir la CURP en el recuadro donde lo indica.
- ❖ Capturar un código para la verificación y seguridad del trámite.
- ❖ Corroborar que los datos que se han proporcionado sean correctos.
- ❖ Capturar información sobre el domicilio y correo electrónico del solicitante.

### **6.3 LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

Solicitar una licencia municipal significa pedir permiso para que la empresa pueda realizar, en determinado distrito, las operaciones necesarias como negocio. Es importante se solicite este permiso; porque eso significa que el municipio evaluará si el negocio es viable en la zona que se ha elegido y se garantizará la legalidad y seguridad del negocio (Gobierno de México, 2021). Los documentos necesarios para llevar a cabo dicho trámite son los siguientes (Ver anexo 2):

- ❖ Acta constitutiva
- ❖ Identificación oficial
- ❖ Registro Federal de Contribuyentes
- ❖ Comprobante de domicilio
- ❖ Croquis de ubicación
- ❖ Comprobante de pago

## **CAPÍTULO 7. FINANCIAMIENTO**

Contar con financiamiento es fundamental para todo negocio, tanto para el inicio como para que pueda mantenerse en funcionamiento; ya que la falta de financiamiento puede provocar que un negocio se hunda en deudas. Sin embargo, existen diferentes vías para financiar un negocio que dependen de la solvencia de los dueños y el plan comercial que hayan trazado. De esta manera, algunas de las formas más comunes de financiar un negocio es a través de inversiones, ahorros o solicitar un préstamo bancario.

El capital inicial de una empresa se destina al lanzamiento de la misma; cuando se encuentre funcionando necesitará recursos para pagar salarios, servicios, seguros y otros gastos necesarios para la compañía. El dinero para solventar todos esos gastos, de una empresa nueva que aún no cuenta con ganancias significativas, proviene de una financiación empresarial (Digitalisthub, 2021). Por todo lo anterior, en este capítulo se podrán conocer las principales fuentes de financiamiento así como los requisitos que son de índole importancia para la solicitud de un crédito empresarial.

### **7.1 GENERALIDADES DEL FINANCIAMIENTO A MIPYMES**

El Financiamiento para PyMES, si se adquiere y se utiliza dentro de una estrategia financiera, será el combustible que el negocio necesita para cumplir sus metas; le ayudará a soportar necesidades de capital de trabajo a corto plazo. Datos del INEGI señalan que el 97% de las empresas en México son PyME y que éstas generan el 79% del empleo y el 52% del PIB. A pesar de ser la columna de la economía en México, de cada 100 que se crean, sólo 10 llegarán a los 2 años de vida. La única razón para que se mantenga el porcentaje tan alto de Pymes existentes es que también la tasa de rotación es muy alta.

Las razones de la alta tasa de mortandad de las Pymes son varias, pero en su mayoría es por no contar con suficiente cultura financiera. Lo que provoca que no tengan instrumentos que les permita enfrentar baches financieros. La falta de liquidez se convierte en un problema cuando se terminan los ahorros familiares, los

financiamientos de familiares y amigos o cuando el crédito con proveedores llega al tope (Briz, 2019). Por lo anterior la importancia del financiamiento a las PyMES se engloba en los siguientes puntos:

- ❖ *Aseguramiento de liquidez y continuidad de la empresa.* Hoy en día es más complicado mantenerse en el mercado con toda la competencia existente. Es necesario contar con algún tipo de financiamiento que permita crear una buena estrategia de negocio para mantenerse firmes ante la competencia.
- ❖ *Acceso a mejores precios a la hora de comprar insumos y materia prima.* Generalmente cuando se adquiere una gran cantidad de insumos para tener un inventario amplio, es mucho más sencillo hacerlo por mayoreo. Sin embargo, detrás de esto es necesario realizar una gran inversión.
- ❖ *Acceso a descuentos con proveedores por pagos en una sola exhibición.* Esta es una buena forma de negociar con quienes serán los nuevos proveedores.
- ❖ *Estar listos para aprovechar oportunidades de compra.* Las pymes en cualquier momento necesitarán realizar nuevas adquisiciones ya sea de equipo técnico o incluso la contratación de más personal. Contar con un fondo de inversión se vuelve una necesidad primaria.
- ❖ *Quedar blindado ante imprevistos y necesidades.* Las pymes son uno de los blancos fáciles ante ciertos incidentes e incertidumbre macroeconómica. Muchas veces no cuentan con la seguridad necesaria o con los protocolos suficientes para mantener todas sus operaciones seguras.

## 7.2 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO

El Financiamiento es la aportación de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva, así como, para poder emprender, y también invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación, cuyo costo está representado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización (León & Luisa, 2018). Se clasifican las fuentes de financiamiento de las MIPyME Latinoamericanas, en diez categorías:

- ❖ Recursos propios incluyendo reinversión de utilidades

- ❖ Bancos privados
- ❖ Proveedores
- ❖ Bancos públicos
- ❖ Clientes extranjeros
- ❖ Programas públicos de apoyo a la innovación individuales
- ❖ Clientes nacionales
- ❖ Programas públicos de apoyo a la innovación asociativos
- ❖ Fundaciones
- ❖ Otros

### **7.3 REQUISITOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO**

Los créditos para negocios son cantidades de dinero que alguna institución financiera otorga para capital de trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios o proveedores, remodelación, por así mencionar algunos; a diferencia de un crédito personal, el crédito Pyme está diseñado para solventar los gastos que una empresa puede tener de acuerdo a las necesidades que surgen. Las tasas de interés en un crédito para negocios varían, pero en definitiva está diseñado para adquirir un compromiso financiero que no represente un riesgo posterior (Konfio, 2021). En la Institución Financiera BBVA Bancomer los requisitos para solicitar un crédito PyME como Persona Física con Actividad Empresarial son los siguientes:

- ❖ Tener al menos 25 años de edad y máximo 74 años con 11 meses
- ❖ La empresa debe tener 4 años de antigüedad; si ya es cliente de BBVA solo 2 años
- ❖ Contar con buen historial crediticio
- ❖ Identificación oficial vigente (INE/IFE o tu pasaporte)
- ❖ Constancia de situación fiscal ante el SAT
- ❖ Estados de cuenta de los últimos 12 meses

## 7.4 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Las pequeñas y medianas empresas frecuentemente se autofinancian con el dinero que el empresario ha invertido inicialmente, el cual en muchas ocasiones proviene de sus ahorros. Sin embargo, si no se cuenta con mucho dinero es complicado iniciar una empresa o el proceso de crecimiento puede ser lento, pues no se tienen los recursos para hacer inversiones en bienes que produzcan más valor para el negocio. Todos los tipos de financiamiento para pymes aumentan las posibilidades de que la empresa tenga éxito y aseguran que haya un flujo de caja adecuado para que el negocio funcione de manera eficiente y pueda crecer (BBVA, 2021). A continuación, se detallan diferentes fuentes de financiamiento para pymes:

- ❖ *Familiares, amigos y otros.* Esta forma de financiación busca captar dinero de las personas que están más próximas. Se trata de obtener recursos de los que confían en ti y generalmente se usa cuando se está iniciando y aún no se tiene un historial crediticio el cual permita obtener un crédito.
- ❖ *Financiamiento colectivo.* Consiste en levantar fondos de pequeños inversionistas que tienen conocimientos iniciales para poder invertir un pequeño monto de capital. Generalmente todo se hace a través de plataformas digitales que hacen campañas de levantamiento de capital mediante cantidades de dinero que no son muy altas, o incluso hasta donaciones. Una de las ventajas es que debido a la promoción que se hace en este tipo de financiamiento recibes notoriedad.
- ❖ *Capital semilla o inversionistas ángeles.* Se trata de inversores experimentados que tienen mucha experiencia en el desarrollo de empresas y que buscan proyectos con mucho potencial de crecimiento para invertir. En estos casos también se suele apoyar con asesorías, consejos y contactos.
- ❖ *Venture Capital.* Son fondos liderados por inversores de mucha experiencia que invierten en empresas innovadoras que demuestran tener o que tendrán un rápido crecimiento. La ventaja es que se puede obtener financiamiento por una importante cantidad de dinero.

- ❖ *Financiamiento de gobierno.* Dinero que proviene del sector público y que se destina a incentivar el emprendimiento. Mucho de ese dinero es a fondo perdido, pero la competencia por este tipo de incentivos es mucha. La cantidad que se puede recibir no suele ser muy alta.
- ❖ *Incubadoras y aceleradoras.* Son empresas u organizaciones que ayudan a los emprendedores en las primeras etapas de la creación de su empresa. Te aportan dinero, infraestructura y conocimientos.
- ❖ *Bancos.* Es la opción más tradicional, pero la más confiable, puesto que se puede obtener créditos de instituciones financieras que cuentan con diferentes opciones de financiamiento para empresas de cualquier tamaño. Son esquemas de deuda y la ventaja es que se puede obtener justo el dinero que requieres para empezar o impulsar tu empresa de acuerdo con los planes y necesidades que se tengan.

En el caso del Despacho de Arquitectura SR se optó por utilizar recursos propios incluyendo reinversión de utilidades, crédito de banco privado y programas públicos de apoyo a la innovación individuales.



## CONCLUSIONES

Derivado a la investigación realizada se pudo determinar de manera satisfactoria el mercado meta al cual estaría enfocado la empresa; obteniendo como resultado la ciudad de Lázaro Cárdenas, Michoacán y algunas localidades aledañas; orientando los esfuerzos, estrategias de venta y marketing a un segmento específico, ayudando a determinar la rentabilidad de la idea del negocio. Las personas a la cual se dirige es a la población que se encuentran en la edad de 30 años a 60 años y más, con un nivel socioeconómico de medio a alto.

Con el diseño del programa de proceso del servicio al cliente, los empleados saben automáticamente qué hacer y qué pasos seguir para llevar a cabo de manera sistemática y correcta el servicio que se llevará a cabo; se les proporciona un conjunto definitivo de flujos de trabajo de soporte y patrones establecidos para la toma de decisiones. De esta manera, los clientes recibirán un servicio completamente coherente; sin dejar atrás la importancia que conlleva el realizar todo este proceso de principio a fin apegándose a las políticas y valores que representan formalmente a la empresa.

La contratación de un Despacho de Arquitectura siempre tendrá grandes beneficios, ya que no solo se obtendrá originalidad, exclusividad y personalización del diseño, sino que además se estaría poniendo en las manos de un conocedor, quien tiene un nivel de estudios superiores, una profunda formación técnica, artística y social; que adaptará las ideas y visión del espacio a las necesidades del cliente. Hay que tomar en cuenta que los bienes inmuebles tenderán a aumentar su valor y por consiguiente invertir en la construcción de una casa habitación o edificio son acciones que protegerán siempre tu futuro

En cuanto a aspectos jurídicos se refiere, se optó por realizar actividad empresarial sin la constitución de una empresa en donde los servicios son prestados bajo el nombre del propietario; el cual asume toda la carga y responsabilidad fiscal, legal y social. Así mismo el Despacho da inicio con capital de un solo inversionista

dejando abierta la posibilidad de que se sumen más socios. Hablando sobre el tema de financiamiento el Despacho de Arquitectura SR tomó la decisión de utilizar recursos propios incluyendo reinversión de utilidades, crédito de banco privado y programas públicos de apoyo a la innovación individuales.

Uno de los grandes errores que se pueden cometer es considerar la contratación de un arquitecto como un costo adicional al proyecto, cuando en realidad debería ser vista como una inversión a largo plazo. Muchas veces para evitar los honorarios de un arquitecto, prefieren contratar a un maestro de obras, sin saber que esa decisión podría resultar más cara de lo previsto; las consecuencias de malos diseños repercuten en gastos imprevistos generando a su vez tiempos extra en la ejecución de la obra, lo cual representa un incremento al presupuesto establecido.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, J. R. (2012). *Introducción a la historia de la arquitectura: De los orígenes al siglo XXI*. Barcelona: Reverté, S.A.
- BBVA. (2021). *Tipos de financiamiento para pymes*. Recuperado el 24 de Junio de 2021, de [www.bbva.mx: https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/financiamiento-para-pymes.html](https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/financiamiento-para-pymes.html)
- Becerra, V. (22 de Febrero de 2013). *El proceso de constitución de una empresa*. Recuperado el 30 de Mayo de 2021, de [www.emprendepyme.net: https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/constitucion-de-una-empresa](https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/constitucion-de-una-empresa)
- Bertrand, T. (2021). *Misión, visión y valores de una empresa*. Recuperado el 21 de Abril de 2021, de [serviciosdigitalmarketing.com: https://serviciosdigitalmarketing.com/mision-vision-y-valores-de-una-empresa-definicion-y-ejemplos/](https://serviciosdigitalmarketing.com/mision-vision-y-valores-de-una-empresa-definicion-y-ejemplos/)
- Briz, Ó. (14 de Agosto de 2019). *Financiamiento para PyMES: todo lo que debes saber*. Recuperado el 27 de Junio de 2021, de [edu.cualli.mx: https://edu.cualli.mx/financiamiento-para-pymes-todo-lo-que-debes-saber.html](https://edu.cualli.mx/financiamiento-para-pymes-todo-lo-que-debes-saber.html)
- Cámara Santa Cruz de Tenerife. (2019). *Producción y Operaciones*. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de [https://www.camaratenerife.com: https://www.camaratenerife.com/servicios/emprendimiento/creacion-empresas/asesorate/plan-de-viabilidad/produccion-y-operaciones](https://www.camaratenerife.com/servicios/emprendimiento/creacion-empresas/asesorate/plan-de-viabilidad/produccion-y-operaciones)
- Cedillo, C. C. (9 de Julio de 2015). *Análisis de distribución en planta para una empresa de pinturas*. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de [www.gestiopolis.com: https://www.gestiopolis.com/analisis-de-distribucion-en-planta-para-una-empresa-de-pinturas/](https://www.gestiopolis.com/analisis-de-distribucion-en-planta-para-una-empresa-de-pinturas/)
- Celaya, R. Y. (02 de Diciembre de 2018). *La importancia de la Administración de Empresas*. Recuperado el 24 de Abril de 2020, de [www.emprendices.co: https://www.emprendices.co/la-importancia-de-la-administracion-de-empresas/](https://www.emprendices.co/la-importancia-de-la-administracion-de-empresas/)
- Corvo, H. (13 de Julio de 2019). *Tamaños de empresas: clasificación y características*. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de [www.lifeder.com: https://www.lifeder.com/tamano-de-empresas/](https://www.lifeder.com/tamano-de-empresas/)
- Corvo, H. (28 de Abril de 2021). *Macrolocalización*. Recuperado el 29 de Abril de 2021, de [www.lifeder.com: https://www.lifeder.com/macrolocalizacion-proyecto-empresa/](https://www.lifeder.com/macrolocalizacion-proyecto-empresa/)
- Corvo, H. (28 de Abril de 2021). *Microlocalización*. Recuperado el 29 de Abril de 2021, de [www.lifeder.com: https://www.lifeder.com/microlocalizacion-proyecto-empresa/](https://www.lifeder.com/microlocalizacion-proyecto-empresa/)
- Corvo., H. (6 de Diciembre de 2018). *Mercado potencial: características, como calcularlo, ejemplos*. Recuperado el 28 de Marzo de 2021, de [www.lifeder.com: https://www.lifeder.com/mercado-potencial/](https://www.lifeder.com/mercado-potencial/)
- Diccionario de Marketing. (13 de Noviembre de 2016). *Análisis DAFO*. Recuperado el 27 de Abril de 2021, de [dircomfidencial.com: https://dircomfidencial.com/diccionario/analisis-dafo-20161113-1643/](https://dircomfidencial.com/diccionario/analisis-dafo-20161113-1643/)
- Digitalisthub. (2021). *¿Por qué es importante el financiamiento para empresas?* Recuperado el 23 de Junio de 2021, de [digitalisthub.com: https://digitalisthub.com/por-que-es-importante-el-financiamiento-para-empresas/](https://digitalisthub.com/por-que-es-importante-el-financiamiento-para-empresas/)
- Eliecer, J. (2013). *Investigación de mercados*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Enciclopedia Económica. (2019). *Logotipo*. Recuperado el 23 de Abril de 2021, de [enciclopediaeconomica.com: https://enciclopediaeconomica.com/logotipo/](https://enciclopediaeconomica.com/logotipo/)
- Entrepreneur. (2021). *10 eslóganes inolvidables*. Recuperado el 23 de Abril de 2021, de [www.entrepreneur.com: https://www.entrepreneur.com/article/268810](https://www.entrepreneur.com/article/268810)

- Federico. (2021). *Métodos de Análisis de Inversiones - TIR VAN*. Recuperado el 06 de Junio de 2021, de [www.zonaeconomica.com](http://www.zonaeconomica.com):  
<https://www.zonaeconomica.com/inversion/metodos>
- Gallegos, A. (2021). *¿Qué es la imagen corporativa y para qué sirve?* Recuperado el 23 de Abril de 2021, de [neoattack.com](http://neoattack.com): <https://neoattack.com/que-es-la-imagen-corporativa/>
- García, I. (8 de Enero de 2018). *¿Qué es el mercado meta?* Recuperado el 29 de Marzo de 2021, de [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net): <https://www.emprendepyme.net/que-es-el-mercado-meta.html>
- Gardey, A. (2013). *Planeación financiera*. Recuperado el 22 de Mayo de 2021, de <https://definicion.de/planeacion-financiera/>.
- GB Advisors. (1 de Abril de 2020). *Proceso de servicio al cliente: ¿Qué es y por qué lo necesita tu empresa?* Recuperado el 15 de Mayo de 2021, de [www.gb-advisors.com](http://www.gb-advisors.com):  
<https://www.gb-advisors.com/es/proceso-de-servicio-al-cliente-que-es-y-por-que-lo-necesita-tu-empresa/#:~:text=Un%20proceso%20de%20servicio%20al,y%20satisfactoria%20a%20cada%20cliente.>
- Geovictoria. (2021). *¿Qué es el RFC?: Todo sobre el Registro Federal de Contribuyentes*. Recuperado el 15 de Junio de 2021, de [www.geovictoria.com](http://www.geovictoria.com):  
<https://www.geovictoria.com/mx/que-es-el-rfc/>
- Gestión. (29 de Octubre de 2018). *¿Cómo realizar un análisis FODA para una empresa?* Recuperado el 27 de Abril de 2021, de [gestion.pe](http://gestion.pe):  
<https://gestion.pe/economia/empresas/foda-realizar-analisis-fortalezas-debilidades-oportunidades-amenazas-empresa-matriz-dafo-nnda-244598-noticia/?ref=gesr>
- Gestión. (2021). *Aprende a diseñar la planificación financiera de tu empresa para hacerla crecer y evitar riesgos*. Recuperado el 23 de Mayo de 2021, de [www.gestion.org](http://www.gestion.org):  
<https://www.gestion.org/objetivos-de-una-empresa/>
- Gobierno de México. (2021). *Licencia de funcionamiento*. Recuperado el 15 de Junio de 2021, de [www.gob.mx](http://www.gob.mx): <https://www.gob.mx/tramites/ficha/licencia-de-funcionamiento/Entidades7553>
- Gutiérrez, R. A. (2021). *Planeación Estratégica Corporativa para Pymes*. Recuperado el 21 de Abril de 2021, de [revistaempresarial.com](http://revistaempresarial.com):  
<https://revistaempresarial.com/empresas/planeacion-estrategica-corporativa-para-pymes/>
- Hernandez, M. S. (29 de Febrero de 2020). *Qué es y cómo hacer el balance general de tu empresa*. Recuperado el 06 de Junio de 2021, de [quickbooks.intuit.com](http://quickbooks.intuit.com):  
<https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/controla-tu-negocio/hacer-balance-general-de-empresa/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Mendoza, C. (2014). *Investigación cuantitativa, cualitativa y mixta*. Recuperado el 05 de Abril de 2021, de [recursos.uco.mx](http://recursos.uco.mx):  
<https://recursos.uco.mx/tesis/investigacion.php>
- Horizontum. (06 de Mayo de 2021). *¿Qué es el análisis financiero de una empresa?* Recuperado el 22 de Mayo de 2021, de [www.horizontum.mx](http://www.horizontum.mx):  
<https://www.horizontum.mx/analisis-financiero/>
- INEGI. (2020). *Banco de indicadores*. Recuperado el 15 de Abril de 2021, de [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx):  
<https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?ag=16052#divFV1003000001>
- Infoautonomos. (2021). *Cómo dar de alta una empresa en México*. Recuperado el 14 de Junio de 2021, de <https://www.infoautonomos.mx>:  
<https://www.infoautonomos.mx/como-emprender/como-dar-de-alta-empresa-mexico/>
- Jauregui, A. (26 de Marzo de 2021). *Objetivos de una empresa*. Recuperado el 24 de Abril de 2021, de [www.lifeder.com](http://www.lifeder.com): <https://www.lifeder.com/objetivos-empresa/>

- K, A. (30 de Marzo de 2020). *¿Qué es el análisis de la competencia y cómo hacer uno?* Recuperado el 29 de Marzo de 2021, de [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com):  
<https://www.crecenegocios.com/analisis-de-la-competencia/>
- K., A. (11 de Junio de 2020). *¿Qué es la misión de una empresa?* Recuperado el 21 de Abril de 2021, de [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com): <https://www.crecenegocios.com/mision-de-una-empresa/>
- Konfio. (2021). *Tres opciones de crédito para Pyme en México*. Recuperado el 26 de Junio de 2021, de [konfio.mx](http://konfio.mx): <https://konfio.mx/tips/creditos/opciones-de-credito-pyme/>
- León, E. L., & Luisa, S. M. (27 de Febrero de 2018). *Fuentes de Financiamiento para las MIPYME en México*. Recuperado el 27 de Junio de 2021, de [www.uv.mx](http://www.uv.mx):  
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf>
- Llamas, J. (02 de Mayo de 2020). *Capital fijo*. Recuperado el 02 de Junio de 2021, de [economipedia.com](http://economipedia.com): <https://economipedia.com/definiciones/capital-fijo.html>
- López, D. (4 de Marzo de 2017). *Cumplimiento normativo*. Recuperado el 16 de Mayo de 2021, de [economipedia.com](http://economipedia.com): <https://economipedia.com/definiciones/cumplimiento-normativo.html>
- López, D. (27 de Noviembre de 2018). *Cómo realizar el cronograma de actividades de tu proyecto empresarial*. Recuperado el 15 de Mayo de 2021, de [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net): <https://www.emprendepyme.net/como-realizar-el-cronograma-de-actividades-de-tu-proyecto-empresarial.html>
- Meléndez, L. (2016). *Eco/tecnicas Guía práctica para comunidades Indígenas*. Obtenido de [www.gob.mx](http://www.gob.mx): <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/173389/ecotecnicas-comunidades-indigenas-2016.pdf>
- Méndez, D. (29 de Abril de 2019). *Acta Constitutiva requisitos*. Recuperado el 14 de Junio de 2021, de [easylex.com](http://easylex.com): <https://easylex.com/acta-constitutiva-requisitos/>
- Montagud, N. (2021). *Políticas de empresa: qué son, tipos y características*. Recuperado el 21 de Abril de 2021, de [psicologiyamente.com](http://psicologiyamente.com):  
<https://psicologiyamente.com/organizaciones/politicas-de-empresa>
- Montero, M. (15 de Noviembre de 2017). *Beneficios de la segmentación de mercados*. Recuperado el 29 de Marzo de 2021, de [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net):  
<https://www.emprendepyme.net/beneficios-de-la-segmentacion-de-mercados.html>
- Morales, A., & Antonio, M. J. (2014). *Planeación financiera*. México: Editorial Patria. Recuperado el 02 de Mayo de 2021
- Point Bussines Center. (25 de Enero de 2020). *La ubicación física de tu negocio es importante*. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de [point.com.sv](http://point.com.sv):  
<https://point.com.sv/la-ubicacion-fisica-de-tu-negocio-es-importante/>
- Prestamype. (2021). *¿Qué son los costos fijos y variables?* Recuperado el 23 de Mayo de 2021, de [www.prestamype.com](http://www.prestamype.com): <https://www.prestamype.com/articulos/que-son-los-costos-fijos-y-variables-diferencias-y-ejemplos>
- Qualtrics. (2021). *Análisis de mercado: definición, métodos y ejemplos*. Recuperado el 25 de Marzo de 2021, de [www.qualtrics.com](http://www.qualtrics.com): <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/investigacion/analisis-de-mercado/>
- QuestionPro . (2021). *¿Qué es la investigación empresarial?* Recuperado el 04 de Abril de 2021, de [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com): <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-empresarial/#:~:text=Hay%20varios%20tipos%20de%20m%C3%A9todos,que%20permiten%20comprender%20al%20consumidor.>
- QuestionPro. (2021). *¿Qué es el análisis estratégico?* Recuperado el 23 de Abril de 2021, de [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com): <https://www.questionpro.com/es/analisis-estrategico.html>
- QuestionPro. (2021). *Tipos de preguntas para investigación de mercado*. Recuperado el 9 de Abril de 2021, de [www.questionpro.com](http://www.questionpro.com): <https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-preguntas-para-investigacion-de-mercado/>

- Quiroa, M. (02 de Mayo de 2020). *Competencia directa*. Recuperado el 03 de Abril de 2021, de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/competencia-directa.html>
- Quiroa, M. (3 de Mayo de 2020). *Competencia indirecta*. Recuperado el 03 de Abril de 2021, de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/competencia-indirecta.html>
- Quiroa, M. (07 de Mayo de 2020). *Recursos materiales*. Recuperado el 14 de Mayo de 2021, de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/recursos-materiales.html>
- Raffino, M. E. (22 de Junio de 2020). *Arquitectura*. Recuperado el 03 de Marzo de 2021, de concepto.de: <https://concepto.de/arquitectura-2/>
- Randstad. (28 de Agosto de 2018). *¿Cómo definir los valores de tu empresa?* Recuperado el 22 de Abril de 2021, de [www.randstad.cl](http://www.randstad.cl): [https://www.randstad.cl/tendencias360/archivo/como-definir-los-valores-de-tu-empresa\\_2792/](https://www.randstad.cl/tendencias360/archivo/como-definir-los-valores-de-tu-empresa_2792/)
- Riquelme, M. (9 de Julio de 2020). *Filosofía de la Empresa (definición y como crearla)*. Recuperado el 26 de Abril de 2021, de [www.webyempresas.com](http://www.webyempresas.com): <https://www.webyempresas.com/filosofia-de-la-empresa/>
- Rivera, J. A. (20 de Febrero de 2020). *¿Qué es el punto de equilibrio financiero?* Recuperado el 31 de Mayo de 2021, de [www.eleconomista.com.mx](http://www.eleconomista.com.mx): <https://www.eleconomista.com.mx/economia/que-es-el-punto-de-equilibrio-financiero-20200220-0077.html>
- Rodríguez, D. (10 de Abril de 2020). *¿Qué son los Gastos Preoperativos? con ejemplos*. Recuperado el 26 de Mayo de 2021, de [www.lifeder.com](http://www.lifeder.com): <https://www.lifeder.com/gastos-preoperativos/>
- Sánchez, L. (10 de Diciembre de 2012). *El organigrama en la empresa*. Recuperado el 26 de Abril de 2021, de [www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net): <https://www.emprendepyme.net/el-organigrama-en-la-empresa.html>
- Universidad ETAC. (21 de Octubre de 2020). *10 estilos arquitectonicos que debes conocer*. Recuperado el 08 de Marzo de 2021, de [etac.edu.mx](http://etac.edu.mx): <https://etac.edu.mx/blog-etac/index.php/estilos-arquitectonicos/>
- Universidad Santo Tomas. (2021). *Tamaño del proyecto*. Recuperado el 14 de Mayo de 2021, de [soda.ustadistancia.edu.co](http://soda.ustadistancia.edu.co): [http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20%28Segundo%20Momento%29/tamao\\_del\\_proyecto.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20%28Segundo%20Momento%29/tamao_del_proyecto.html)
- Varela, R. (27 de Agosto de 2019). *Precio de venta*. Recuperado el 26 de Mayo de 2021, de [numdea.com](http://numdea.com): <https://numdea.com/precio-de-venta.html>
- Vida Cámara. (2019). *¿Cuál es la importancia del capital humano en una empresa?* Recuperado el 27 de Abril de 2021, de [www.vidacamara.cl](http://www.vidacamara.cl): <https://www.vidacamara.cl/noticias/somos-sostenibles/cual-es-la-importancia-del-capital-humano-en-una-empresa>
- Visual Mexico. (2021). *Sistemas MRP. Optimiza la productividad empresarial*. Recuperado el 15 de Mayo de 2021, de [visualmexico.com.mx](http://visualmexico.com.mx): <https://visualmexico.com.mx/sistemas-mrp/>
- Westreicher, G. (10 de Marzo de 2020). *Suministro*. Recuperado el 14 de Mayo de 2021, de [economipedia.com](http://economipedia.com): <https://economipedia.com/definiciones/suministro.html>

## ANEXOS

### ANEXO 1. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.

**CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL**





**HACIENDA**  
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO



**SAT**  
SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA



RUC8900703T11  
Registro Federal de Contribuyentes

STEPHANIE RUBIO CHAVEZ  
Nombre, denominación o razón social

RFC: 21060183785  
VALIDA TU INFORMACIÓN FISCAL

**CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL**

Lugar y Fecha de Emisión  
**LAZARO CARDENAS , MICHOACAN DE OCAMPO A 12 DE JUNIO DE 2021**



RUC8900703T11

**Datos de Identificación del Contribuyente:**

RFC:	RUC8900703T11
CURP:	RUC8900703MJC8HT08
Nombre (s):	STEPHANIE
Primer Apellido:	RUBIO
Segundo Apellido:	CHAVEZ
Fecha inicio de operaciones:	17 DE DICIEMBRE DE 2020
Estatus en el padrón:	ACTIVO
Fecha de último cambio de estado:	24 DE MAYO DE 2018
Nombre Comercial:	

**Datos de Ubicación:**

Código Postal: 60958	Tipo de Vialidad: CALLE
Nombre de Vialidad: ANTONIO MONTES DE OCA	Número Exterior: 260
Número Interior:	Nombre de la Colonia: MAGISTERIAL
Nombre de la Localidad: LAZARO CARDENAS	Nombre del Municipio o Demarcación Territorial: LAZARO CARDENAS
Nombre de la Entidad Federativa: MICHOACAN DE OCAMPO	Entre Calle: OCTAVIO PAZ

Página [1] de [3]



**GOBIERNO DE MÉXICO**



**COFEMER**  
de México

**Contacto**  
Av. Hidalgo 77, col. Guerrero, c.p. 06300, Ciudad de México.  
Atención telefónica: 627 22 728 desde la Ciudad de México,  
o al (55) 627 22 728 del resto del país.  
Desde Estados Unidos y Canadá: 1 877 44 89 728.  
denuncia@gov.mx



Y Calle: JOSE VASCONCELOS

Correo Electrónico: stefy\_rubio@hotmail.com

Tel. Móvil Lada: 520

Número: 4432376875

**Actividades Económicas:**

Orden	Actividad Económica	Porcentaje	Fecha Inicio	Fecha Fin
1	Trabajos especializados para la construcción	60	17/12/2020	
2	Instalaciones y equipamiento en construcciones	40	17/12/2020	

**Regímenes:**

Regimen	Fecha Inicio	Fecha Fin
Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales	17/12/2020	

**Obligaciones:**

Descripción de la Obligación	Descripción Vencimiento	Fecha Inicio	Fecha Fin
Declaración anual de ISR. Personas Físicas.	A más tardar el 30 de abril del ejercicio siguiente.	17/12/2020	
Declaración de proveedores de IVA.	A más tardar el último día del mes inmediato posterior al periodo que corresponda.	17/12/2020	
Pago provisional mensual de ISR por servicios profesionales. Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales	A más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al periodo que corresponda.	17/12/2020	
Pago definitivo mensual de IVA.	A más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al periodo que corresponda.	17/12/2020	

Sus datos personales son incorporados y protegidos en los sistemas del SAT, de conformidad con los Lineamientos de Protección de Datos Personales y con diversas disposiciones fiscales y legales sobre confidencialidad y protección de datos, a fin de ejercer las facultades conferidas a la autoridad fiscal.

Si desea modificar o corregir sus datos personales, puede acudir a cualquier Módulo de Servicios Tributarios y/o a través de la dirección <http://sat.gob.mx>

"La corrupción tiene consecuencias ¡denúnciala! Si conoces algún posible acto de corrupción o delito presenta una queja o denuncia a través de: [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx), [denuncias@sat.gob.mx](mailto:denuncias@sat.gob.mx), desde México: 01 (55) 8852 2222, desde el extranjero: 1 844 26 73 803, SAT móvil o [www.gob.mx/sfp](http://www.gob.mx/sfp)".


Cadena Original Sello:  
Sello Digital:

[[20210512]RUC.9712168T4]CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL[20000108888800000051]  
q6Sv43pXMPPb6Pr0xmU+6QGbcX4ufYr7sIZ8ye8Ny5R6p4meq4y3IT7QHr0qPIA(AHS)ocw7DTbxCLz2Xn  
IqzoQqK7dhwWjB2aZk62znHeZ5MZJTaNVPo7qDGAWRRy1024JGwpe6z10h0a8nMjF6R88BEJA20Y=



 <p><b>GOBIERNO DE MÉXICO</b></p>	 <p><b>COFOMER</b> de México</p>	<p><b>Contacto</b> Av Hidalgo 77, col Guerrero, cp. 96300, Ciudad de México Atención telefónica: 817 22 728 8040 o Ciudad de México o al (55) 427 22 728 del resto del país Desde Estados Unidos y Canadá 1 877 44 55 728 <a href="http://denuncias.gob.mx">denuncias.gob.mx</a></p>
--	---	--



**ANEXO 2. LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.**



**LÁZARO CÁRDENAS**  
H. AYUNTAMIENTO / 2018-2021

## SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ESTABLECIMIENTOS Y PUESTOS COMERCIALES

Nueva  Resello  Renovación  Cambios  Giro: Blanco

Razón Social o nombre del negocio: Despacho de Arquitectura SR Arquitectura y Diseño

Propietario: Stephanie Rubio Chávez

Domicilio del negocio: Plaza Tabachines Loc. 18

Entre calles: Av. Melchor Ocampo y: Av. Heroica Escuela Naval

Colonia: Centro Localidad: Lázaro Cárdenas

Referencias: Frente al IMSS, a espaldas del parque familiar Erandeni

Actividad del negocio: Despacho de Arquitectura

Nº. Empleados: 3 Teléfono: 4432376675 Horario:       de: 10:00 a: 14:00  
      de: 16:00 a: 19:00

Capital invertido aproximado: \$920,249.00 e-mail: stefy\_rubio@hotmail.com

**REQUISITOS NEGOCIO BAJO RIESGO.**

- \* Original y copia de esta solicitud.
- \* Copia de identificación oficial (INE, cédula profesional, pasaporte).
- \* Original licencia de funcionamiento anterior.
- \* Copia de recibo del pago de agua actualizado.
- \* Copia de recibo del pago de predial actualizado.
- \* Constancia de Situación Fiscal Actualizada.
- \* Copia del dictamen de protección civil y copia del recibo de pago del mismo.
- \* Copia del acta constitutiva y copia del poder del representante legal (**personas morales**).

**NEGOCIOS MEDIANO Y ALTO RIESGO**

- \* Todos los anteriores.
- \* Licencia sanitaria.
- \* Dictamen de ecología y Copia del recibo de pago.
- \* Otro trámite o permiso según giro.

**GOBIERNO DE ESPERANZA**

Stephanie Rubio Chávez

SOLICITANTE

RECIBÍÓ

AUTORIZÓ

[www.lazaro-cardenas.gob.mx](http://www.lazaro-cardenas.gob.mx)



**LÁZARO  
CÁRDENAS**  
H. AYUNTAMIENTO / 2018-2021



## SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ESTABLECIMIENTOS Y PUESTOS COMERCIALES

### INSTRUCCIONES DE LLENADO

1. Indique con una X si su licencia es nueva, resello o renovación.
2. Indique el giro de su establecimiento marcando con una X.
3. Escriba el nombre comercial o razón social de su establecimiento.
4. Indique el nombre completo del propietario o razón social del establecimiento, según sea persona física o moral.
5. Indique la calle, andador o avenida, y número de su establecimiento.
6. Describa entre que calles se encuentra ubicado su establecimiento.
7. Indique la colonia y localidad en dónde se encuentra su negocio.
8. Describa alguna referencia de ubicación para localizar fácilmente su establecimiento.
9. Indique la actividad comercial que se realiza en su establecimiento.
10. Escriba el número de empleados con el que cuenta su establecimiento, así como su número de teléfono y horario de funcionamiento de su negocio marcando los días con una X y escribiendo su horario.
11. Indique con número la cantidad del capital invertido que requirió para iniciar su negocio o el monto invertido en el último año.

### CROQUIS DE LOCALIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

**AVISO DE PRIVACIDAD:** Nos comprometemos a que los datos personales aquí descritos serán tratados bajo medidas de seguridad, siempre garantizando su confidencialidad.

**GOBIERNO  
DE ESPERANZA**

CONTACTO:  
Coordinación Fomento Económico y Turístico, (753) 54 03300 Ext. 131 y 321  
fomento.economicolzc@gmail.com

[www.lazaro-cardenas.gob.mx](http://www.lazaro-cardenas.gob.mx)