

CAPITULO III

3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

3.1 Fin Social

El fin social de la empresa es muy amplio, dentro de su escritura pública de constitución se encuentran los siguientes ítems:

- a) Construcción, diseño, planificación, fiscalización de urbanizaciones, programas de vivienda, de edificios y obras civiles de ingeniería sean públicas o privadas.
- b) Participar en todo tipo de concursos, licitaciones para construir, planificar, fiscalizar todo tipo de obra civil y/o arquitectónica pública o privada.
- c) Realizar estudios y todo tipo de cálculos técnicos para obras de construcción propias o de terceros, así como cálculos de tipo estructural, de instalaciones hidrosanitarias, eléctricas, telefónicas, etc.
- d) Fabricación, importación y exportación de elementos para la construcción.
- e) Adquirir, importar o arrendar maquinaria y equipo liviano o pesado para la construcción.
- f) Administración y arrendamiento de edificios o bienes inmuebles declarados en propiedad horizontal.
- g) Importación y exportación de químicos para la construcción como pinturas, acelerantes, etcétera.

3.2 Misión

“Misión es la definición específica de lo que la empresa es, de lo que la empresa hace (a qué se dedica) y de a quién sirve con su funcionamiento. Representa la razón de ser de la empresa; orienta toda la planificación y todo el funcionamiento de la misma; y se redacta estableciendo:

- a) La actividad empresarial fundamental
- b) El concepto de producto genérico que ofrece

c) El concepto de tipos de cliente a los que pretende atender “¹

Jack Fleitman, autor del libro "Negocios Exitosos", define la misión de la siguiente manera: “La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general”

MISIÓN A.V. ARQUITECTOS:

Empresa Orgullosamente Ecuatoriana, cuya misión es la construcción y promoción de bienes inmuebles que posean una excelente calidad de acabados y que permita agilidad en el desarrollo de obras, conservando y mejorando las especificaciones técnicas, con el fin de satisfacer las necesidades de solución de vivienda de nuestros clientes, en una forma fácil, ágil y transparente, garantizando al mismo tiempo, precios acordes a los ingresos y necesidades de los clientes, y seguridad en beneficios para sus accionistas.

3.3 Visión.

“Descripción de un escenario altamente deseado por la dirección general de una organización. Capacidad de ver más allá del tiempo y el espacio, para construir en la mente un estado futuro deseable, que permita tener una claridad sobre lo que se quiere hacer y a dónde se quiere llegar en una organización.”²

VISIÓN A.V. ARQUITECTOS:

Ser una de las mejores constructoras en el ámbito nacional, caracterizándose siempre por una excelencia en la construcción de inmuebles que posean una calidad total en el proceso de desarrollo constructivo, que permita la consolidación de zonas de desarrollo de la ciudad, en todos los estratos socio económicos que demanden soluciones de vivienda, y sea reconocida por su calidad, capacidad, seguridad y cumplimiento, basándose en el respeto de las normas para la conservación del medio ambiente.

¹ www.wikipedia.org

² www.definicion.org

3.4 Objetivos.

“Logros que se pretenden conseguir en una empresa, y cuya medida de consecución sirve para valorar el rendimiento alcanzado.”³

“Son los propósitos hacia los cuales las empresas encaminan sus energías y recursos. Los objetivos aceptados por las empresas aparecen en los documentos oficiales: estatutos, actas de asambleas, informes anuales, etc.”⁴

- Buscar el mejoramiento continuo de la empresa.
- Participar en el desarrollo urbanístico de la ciudad de Quito ofreciendo soluciones arquitectónicas con la aplicación de técnicas constructivas alternativas y de vanguardia, permitiendo obtener edificaciones de estilo propio con racionalización de costos y tiempo.
- Ofrecer tranquilidad y seguridad a los clientes que adquieran una vivienda.

3.5 Políticas

“La política es el proceso y actividad orientada, ideológicamente, a la toma de decisiones de un grupo para la consecución de unos objetivos.”⁵

Las políticas de A.V. Arquitectos son:

- Mejoramiento continuo acorde a las exigencias del mercado.
- Ofrecer seguridad, comodidad y tranquilidad a nuestros clientes
- Buscar el máximo grado de satisfacción del cliente a un precio justo
- Servicio garantizado por un producto de calidad.

³ www.esmas.com

⁴ <http://clases.ugb.edu.sv/mod/glossary>

⁵ www.wikipedia.org

- Seriedad y credibilidad en las fechas de entrega de las viviendas.

3.6 Principios

“Los principios son reglas o normas de conducta que orientan la acción. Se trata de normas de carácter general en una organización, son declaraciones propias de la empresa que apoyan su necesidad de desarrollo.”⁶

Los principios de la Compañía son:

- Ser la mejor alternativa para nuestros clientes.
- Hacer de nuestros trabajadores, nuestro mayor valor.
- Conseguir que nuestros clientes y proveedores, nos vean como sus aliados en la protección de sus intereses.
- Compromiso de rentabilidad con nuestros accionistas.
- Contribuir al desarrollo del Ecuador.
- Cumplir rigurosamente con nuestro lema: **"EN EL PLAZO CONTRATADO, AL PRECIO CONVENIDO, CON SEGURIDAD"**

3.7 Valores

“Los valores son características morales positivas de la empresa. El concepto de valores se trató, principalmente, en la antigua Grecia como algo general y sin divisiones, pero la especialización de los estudios en general ha creado diferentes tipos de valores, y han relacionado estos con diferentes disciplinas y ciencias. Es una entidad intrínseca y social al mismo tiempo.”⁷

⁶ www.wikipedia.org

⁷ www.wikipedia.org

Los valores de A.V. Arquitectos son:

Responsabilidad

Cumplir a tiempo con los compromisos adquiridos con sus clientes y proveedores.

Calidad

Hacer las cosas bien para entregar a sus clientes viviendas bajo los mejores términos de calidad, eficiencia, costo y financiamiento.

Compromiso

El compromiso es directo con el cliente al ofrecerle una vivienda acorde a su nivel social y entregársela en el plazo pactado.

Profesionalismo

La construcción de cada proyecto es ejecutada por personal altamente calificado en la rama del diseño y la construcción, lo que permite entregar un producto que cumple con todos los requerimientos técnicos.

Orientados a conseguir resultados positivos

Al ir de la mano con la mejora continua, la empresa es esfuerzo por conseguir mejores mecanismos que le ayuden a ser competitiva, y a la vez conseguir resultados positivos para que la organización sea más rentable.

Confiable

El servicio es garantizado ya que el cliente solo adquiere un producto de calidad previamente evaluado tanto en su desarrollo constructivo como en su diseño y costos.

Puntualidad

La empresa actúa de manera seria siendo puntual con las fechas de entrega de vivienda y así obtiene credibilidad por parte de su clientela.

3.8 Estrategias

“Principios y rutas fundamentales que orientarán el proceso administrativo para alcanzar los objetivos a los que se desea llegar. Una estrategia muestra cómo una institución pretende llegar a esos objetivos. Se pueden distinguir tres tipos de estrategias, de corto, mediano y largo plazos según el horizonte temporal. Término utilizado para identificar las operaciones fundamentales tácticas del aparato económico. Su adaptación a esquemas de planeación obedece a la necesidad de dirigir la conducta adecuada de los agentes económicos, en situaciones diferentes y hasta opuestas. En otras palabras constituye la ruta a seguir por las grandes líneas de acción contenidas en las políticas nacionales para alcanzar los propósitos, objetivos y metas planteados en el corto, mediano y largo plazos.”⁸

ESTRATEGIA DE VENTAJA COMPETITIVA

Concentración	Incrementar su posición en el mercado, mediante la oferta de programas inmobiliarios para todos los estratos sociales, no solo en la capital de la República sino también a nivel nacional, para dar cabida a satisfacer las necesidades cambiantes de la población, dando respuesta a más alternativas en el mercado.
---------------	--

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO INTENSIVO

Desarrollo del Mercado	Aprovechar la experiencia y conocimiento con que cuenta esta empresa, complementándolo con un buen plan de adquisición de materias primas, que le permita optimizar sus recursos monetarios, mediante nuevas opciones de administración para sus proyectos.
------------------------	---

ESTRATEGIA COMPETITIVA

Del Especialista	Aplicación de la técnica de muros portantes para lograr una optimización de recursos materiales en cada proyecto en ejecución.
------------------	--

⁸ www.definicion.org

DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA CORPORATIVA

La estrategia corporativa se concentra en mostrar una organización especializada en aumentar sus ingresos mediante la optimización de sus recursos materiales, técnicos y humanos con mecanismos eficaces de administración y financiamiento, con la ayuda de su experiencia y conocimiento en el sector de la construcción, que le permita crecer y satisfacer los requerimientos de los consumidores con más y mejores alternativas.

3.9 MAPA ESTRATÉGICO

“Los mapas estratégicos son una manera de proporcionar una visión macro de la estrategia de una organización, y proveen un lenguaje para describir la estrategia, antes de elegir las métricas para evaluar su performance.”⁹

⁹ www.wikipedia.org

Gráfico III.G1. Mapa Estratégico A.V. Arquitectos Cía. Ltda.

