



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE
INGENIERIA COMERCIAL**

**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA INMOBILIARIA EN EL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”**

AUTOR: TOAPANTA CHANCUSI PAOLA BELEN

DIRECTOR: ING. FARID MANTILLA. MBA/MSC/DSG

CODIRECTOR: ECO. JUAN CARLOS ERAZO. MBA

SANGOLQUÍ

2015

CERTIFICACIÓN

Se certifica que el Proyecto de Tesis titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA INMOBILIARIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO”, ha sido desarrollado por la Srta. Paola Belén Toapanta Chancusi, el mismo que fue guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.



ING. FARID MANTILLA
DIRECTOR



ECO. JUAN CARLOS ERAZO
CODIRECTOR

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD.

Yo, PAOLA BELEN TOAPANTA CHANCUSI, declaro que el presente Proyecto de Tesis denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA INMOBILIARIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO” ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del proyecto de tesis en mención.



Paola Belén Toapanta Chancusi.

AUTORIZACIÓN.

Yo, PAOLA BELEN TOAPANTA CHANCUSI, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE la publicación en la Biblioteca Virtual de la Institución el Proyecto de Tesis titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA INMOBILIARIA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.



Paola Belén Toapanta Chancusi

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional. A mi familia pilar fundamental de mi vida: a mi madre y a mi hermano por contar siempre con su cariño y apoyo incondicional, para que sepan que en esta vida todo se puede conseguir con esfuerzo y con ganas de seguir soñando.

Dios los bendiga siempre hermosa familia.

Paola.

AGRADECIMIENTO.

Le agradezco a Dios por haberme guiado y acompañado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes y experiencias.

Le doy gracias a mis padres por haberme inculcado grandes valores y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación

A mis hermanos por su paciencia y comprensión porque siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, gracias por ayudarme a culminar uno más de mis sueños

A mis abuelitos que siempre estuvieron apoyándome, a un gran amigo e incondicional compañero mi amor eterno.

A la UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS “ESPE” por darme la oportunidad de estudiar y formarme como un verdadero profesional.

A mi Director Ing. Farid Mantilla y Codirector Eco. Juan Carlos Erazo; por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos y experiencia han logrado que pueda terminar mis estudios con éxito.

A todas las personas que de una u otra manera han colaborado en mi desarrollo personal y profesional con palabras de apoyo, ayuda técnica, motivación y cariño.

Gracias infinitas.

INDICES

INDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO	ii
AUTORIA DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACION	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE DE CONTENIDOS	vii
INDICE DE CUADROS	xii
INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE GRAFICAS	xvii
RESUMEN.....	xix
ABSTRACT.....	xx
CAPITULO I LA EMPRESA Y ORGANIZACION	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Giro del Negocio.....	3
1.3. Reseña Histórica	4
1.4. Estructura Organizacional.....	12
1.5. Direccionamiento Estratégico.....	12
1.5.1. Misión	13
1.5.2. Visión	13
1.5.3. Objetivos	14
1.5.4. Valores Empresariales.....	16
1.5.5. Estrategias empresariales	16
1.6. Base legal.....	17
1.6.1. Nombre o razón social, Logotipo y slogan.	18

1.6.2. Tipos de empresas	21
CAPITULO II ESTUDIO DE MERCADO	23
2.1. Problema	23
2.2. Necesidad	23
2.3. Justificación.....	24
2.4. Marco teórico	25
2.5. Propósito de la implementación del proyecto	33
2.6. Definición del problema.....	33
2.7. Objetivo general	34
2.8. Objetivos específicos.....	34
2.9. Hipótesis	35
2.10. Ética del investigador	35
2.11. Identificación del servicio	35
2.12. Características del servicio	36
2.12.1. Servicios sustitutos y/o complementarios.....	39
2.13. Metodología de la investigación.....	40
2.13.1 Tipos de investigación	40
2.13.2. Técnicas de investigación	41
2.13.3. Técnicas de muestreo.....	41
2.13.4. Tipos de información	43
2.13.4.1. Fuentes de datos primarias	43
2.13.4.2. Fuentes de datos secundarias	43
2.13.5. Segmentación del mercado	43
2.13.6. Segmento objetivo	45
2.13.7. Diseño del formulario de recolección de datos.....	45
2.13.8. Prueba piloto	48
2.13.9. Determinación del tamaño de la muestra.....	49

2.14. Análisis de datos.....	52
2.14.1. Procesamiento de datos e interpretación.....	52
2.14.2. Análisis univariado	52
2.14.3. Análisis bivariado	70
2.14.3.1. ANOVA	70
2.14.3.2. Cruce de variables (CROSSTAB).....	72
2.14.3.3. Correlación.....	73
2.14.3.4. Chi cuadrado	74
2.15. Análisis de la oferta	75
2.15.1. Clasificación de la oferta	75
2.15.2. Factores que afectan a la oferta.....	77
2.15.3. Oferta actual.....	83
2.15.4. Proyección de la oferta	85
2.16. Análisis de la demanda.....	85
2.16.1. Clasificación de la demanda	86
2.16.2. Factores que afectan a la demanda	87
2.16.3. Demanda actual.....	89
2.16.4. Determinación de la demanda insatisfecha.....	89
CAPÍTULO III ESTUDIO TÉCNICO	91
3.1. Tamaño del proyecto	91
3.1.1. Factores determinantes del tamaño del proyecto	91
3.1.1.1. Disponibilidad de recursos financieros	91
3.1.1.2. Disponibilidad de mano de obra.....	92
3.1.1.3. Disponibilidad de materiales e insumos	93
3.1.1.4. Disponibilidad de servicios básicos	99
3.1.1.5. Disponibilidad de la tecnología.....	102
3.2. Localización del proyecto.	103

3.2.1. Macro localización.....	103
3.2.2. Micro localización	104
3.3. Ingeniería del Proyecto.....	106
3.3.1. Cadena de valor	106
3.3.2. Mapa de procesos.....	108
3.3.3. Diagrama de flujo	109
3.3.4. Distribución de la planta	111
CAPITULO IV ESTUDIO FINANCIERO	113
4.1. Presupuesto.....	113
4.1.1. Presupuestos de inversión.....	113
4.1.1.1. Activos Fijos	113
4.1.1.1.1. Activos fijos tangibles	114
4.1.1.1.2. Activos fijos intangibles	116
4.1.1.1.3. Total inversión en activos fijos.....	116
4.1.1.2. Depreciación	117
4.1.1.3. Mano de obra.....	118
4.1.2. Presupuesto de Operación.....	119
4.1.2.1. Presupuesto de Ingresos	119
4.1.2.2. Presupuesto de Egresos	122
4.2. Origen y aplicación de recursos	124
4.2.1. Estructura de financiamiento	125
4.3. Estados financieros proyectados.....	127
4.3.1. Estado de resultados.....	127
4.3.2. Flujo de efectivo	128
4.4. Evaluación Financiera	129
4.4.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)	129
4.4.2. Valor Actual Neto (VAN).....	131

4.4.3. Tasa Interna De Retorno (TIR).....	132
4.4.4. Relación Costo/Beneficio	134
4.4.6. Punto De Equilibrio	137
4.4.7. Capital de trabajo	139
4.4.8. Análisis de escenarios.....	140
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	141
5.1. Conclusiones.....	141
5.2. Recomendaciones	142
BIBLIOGRAFIA	¡Error! Marcador no definido.
ANEXOS	147
□ ANEXO A - ENCUESTA REALIZADA.....	147
□ ANEXO B - GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	148
□ ANEXO C - FOTOGRAFÍAS DE REALIZACIÓN DE ENCUESTA.....	150

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Clasificación de la empresa.....	18
Cuadro 2: Significado Logotipo de la empresa	19
Cuadro 3: Características de vivienda.....	38
Cuadro 4: Tipos de investigación.....	40
Cuadro 5: Técnicas de muestreo probabilístico.....	42
Cuadro 6: Técnicas de muestreo no probabilístico.....	42
Cuadro 7: Indicadores geográficos.....	44
Cuadro 8: Indicadores demográficos.....	44
Cuadro 9: Formulario de recolección de datos.....	46
Cuadro 10: Tipo de oferta.....	75
Cuadro 11: Factores que afectan a la oferta.....	77
Cuadro 12: Clasificación de la demanda.....	86
Cuadro 13: Simbología diagrama de flujo.....	109
Cuadro 14: Clasificación del activo fijo.....	114

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Sectores que aportan el crecimiento del PIB Año 2013.....	25
Tabla 2: Precios en el mercado inmobiliarios de Quito Valor por metro cuadrado..	26
Tabla 3: Necesidades de Vivienda en la Provincia de Pichincha.....	27
Tabla 4: Probabilidad de éxito o fracaso.....	50
Tabla 5: Análisis univariado tabla de frecuencia del genero.....	53
Tabla 6: Análisis univariado tabla de frecuencia de la edad	54
Tabla 7: Análisis univariado tabla de frecuencia del estado civil.....	55
Tabla 8: Análisis univariado tabla de frecuencia de la ocupación.....	56
Tabla 9: Análisis univariado tabla de frecuencia Ingreso Promedio Mensual.....	57
Tabla 10: Análisis univariado tabla de frecuencia Posee vivienda propia.....	58
Tabla 11: Análisis univariado tabla de frecuencia programa de vivienda.....	59
Tabla 12: Análisis univariado tabla de frecuencia adquirir una vivienda.....	60
Tabla 13: Análisis univariado tabla de frecuencia adquirir la vivienda acudiría....	61
Tabla 14: Análisis univariado tabla de frecuencia medio de comunicación recibir..	62
Tabla 15: Análisis univariado tabla de frecuencia Qué tipo de vivienda busca	64
Tabla 16: Análisis univariado tabla de frecuenciaCuál sería su forma de pago.....	65
Tabla 17: Análisis univariado tabla de frecuencia preferencia.....	66
Tabla 18: Análisis univariado tabla de frecuencia características de vivienda.....	67
Tabla 19: Análisis univariado tabla de frecuencia tipo de servicio	69
Tabla 20: Análisis bivariado ANOVA 1.....	70
Tabla 21: Análisis bivariado ANOVA 2	71

Tabla 22: Cruce de variables (CROSSTAB)	72
Tabla 23: Correlación	73
Tabla 24: Chi- cuadrado.....	74
Tabla 25: Proyección de la oferta.....	85
Tabla 26: Proyección de la demanda.....	85
Tabla 27: Demanda insatisfecha de Viviendas terminadas	90
Tabla 28: Demanda insatisfecha de Construcción de viviendas.....	90
Tabla 29: Demanda insatisfecha de Remodelación y ampliación.....	90
Tabla 30: Demanda insatisfecha de Venta de terrenos.....	90
Tabla 31: Mano de obra directa.....	93
Tabla 32: Personal administrativo financiero.....	93
Tabla 33: Bienes inmuebles.....	94
Tabla 34: Vehículos.....	95
Tabla 35: Muebles y enseres.....	95
Tabla 36: Maquinaria y equipos.....	96
Tabla 37: Maquinaria y equipos.....	97
Tabla 38: Insumos de limpieza.....	97
Tabla 39: Insumos de oficina.....	98
Tabla 40: Insumos de operarios.....	98
Tabla 41: Cobertura de agua potable y alcantarillado.....	99
Tabla 42: Método de factores ponderados-micro localización.....	105
Tabla 43: Activos fijos.....	114
Tabla 44: Activos tangibles terrenos y construcciones.....	115

Tabla 45: Activos tangibles Vehículos.....	115
Tabla 46: Activos tangibles Maquinaria y equipo.....	115
Tabla 47: Activos tangibles Muebles y enseres.....	115
Tabla 48: Activos tangibles Equipos de computación.....	116
Tabla 49: Inversión activos fijos intangibles.....	116
Tabla 50: Total inversión activos fijos.....	116
Tabla 51: Depreciación.....	117
Tabla 52: Pago Mano de obra.....	118
Tabla 53: Total inversión mano de obra.....	119
Tabla 54: Precio Unitario de Unidad habitacional.....	120
Tabla 55: Ingresos del primer año de funcionamiento.....	120
Tabla 56: Presupuesto de Ingresos Viviendas por construir	120
Tabla 57: Presupuesto de ingresos.....	122
Tabla 58: Presupuesto de egresos.....	123
Tabla 59: Origen de recursos.....	124
Tabla 60: Origen de recursos.....	125
Tabla 61: Tabla de amortización.....	126
Tabla 62: Estado de resultados sin financiamiento.....	127
Tabla 63: Estado de resultados con financiamiento.....	128
Tabla 64: Flujo de caja sin financiamiento.....	128
Tabla 65: Flujo de caja con financiamiento.....	129
Tabla 66: TMAR sin financiamiento.....	130
Tabla 67: TMAR con financiamiento.....	130

Tabla 68: VAN sin financiamiento.....	131
Tabla 69: VAN con financiamiento.....	132
Tabla 70: TIR sin financiamiento.....	133
Tabla 71: TIR con financiamiento.....	133
Tabla 72: Relación costo/beneficio sin financiamiento.....	134
Tabla 73: Relación costo/beneficio con financiamiento.....	135
Tabla 74: Período de recuperación sin financiamiento.....	136
Tabla 75: Período de recuperación con financiamiento.....	137
Tabla 76: Punto de equilibrio.....	138
Tabla 77: Capital de trabajo.....	139
Tabla 78: Análisis de escenarios.....	140

INDICE DE GRAFICAS

Grafico 1: Cartera hipotecaria anual.....	6
Grafico 2: Valor Promedio de la Vivienda.....	7
Grafico 3: Índice de precios de la construcción.....	11
Grafico 4: Adquirir una vivienda en la ciudad de Quito.....	50
Grafica 5: Análisis univariado tabla de frecuencia del genero.....	53
Grafica 6: Análisis univariado tabla de frecuencia de la edad.....	54
Grafica 7: Análisis univariado tabla de frecuencia del estado civil.....	55
Grafica 8: Análisis univariado tabla de frecuencia de la ocupación.....	56
Grafica 9: Análisis univariado tabla de frecuencia Ingreso Promedio Mensual.....	57
Grafica 10: Análisis univariado tabla de frecuencia Posee vivienda propia.....	58
Grafica 11: Análisis univariado tabla de frecuencia programa de vivienda.....	59
Grafica 12: Análisis univariado tabla de frecuencia adquirir una vivienda.....	60
Grafica 13: Análisis univariado tabla de frecuencia.....	61
Grafica 14: Análisis univariado tabla de frecuencia de comunicación.....	62
Grafica 15: Análisis univariado tabla de frecuencia Qué tipo de vivienda.....	64
Grafica 16: Análisis univariado tabla de Cuál sería su forma de pago.....	65
Grafica 17: Análisis univariado tabla de frecuencia de mayor preferenci.....	66
Grafica 18: Análisis univariado tabla de frecuencia De las características.....	67
Grafica 19: Análisis univariado tabla de frecuencia Servicio adicional.....	69
Grafica 20: Análisis bivariado ANOVA 1.....	71
Grafica 21: Análisis bivariado ANOVA 2.....	72
Grafica 22: Cruce de variables (CROSSTAB)	72

Grafica 23: Correlación.....	73
Grafica 24: Chi- cuadrado.....	74
Grafico 25: Proyectos de empresas constructoras 2011.....	84
Grafica 26: Mapa provincia Pichincha.....	103
Grafica 27: Macro localización del proyecto.....	104
Grafica 28: Micro localización del proyecto.....	105
Grafica 29: Micro localización del proyecto.....	106
Grafica 30: Cadena de valor.....	107
Grafica 31: Mapa de procesos.....	108
Grafica 32: Diagrama de flujo.....	110
Grafica 33: Diseño patio trasero.....	111
Grafica 34: Diseño zonas de recepción y clasificación.....	112
Grafica 35: Diseño zonas exhibición y almacenamiento.....	112
Grafica 36: Origen de recursos.....	125
Grafica 37: Punto de equilibrio.....	138

RESUMEN

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora inmobiliaria en la Ciudad de Quito, tiene por finalidad ofrecer un servicio de calidad en lo que a vivienda se refiere. En la ciudad de Quito cada proyecto tiene solo entre 15 y 20 unidades que le permiten tener una disponibilidad de 8.872 viviendas, lo cual con la implementación de la constructora inmobiliaria permite llegar a cubrir necesidades habitacionales del sector, pues el incremento de la vivienda familiar, los centros de educación superior y el avance del sector comercial, ha hecho que la ciudad se amplíe y se busque abastecer el requerimiento de vivienda. Se ha determinado que gran parte de la población busca obtener una vivienda cuyo costo sea accesible y cuyos planes de financiamiento estén acordes a sus ingresos, ya se ha visto como organismos se han agrupado y han lotizado terrenos en la zona urbana de la ciudad, el objetivo a través de este proyecto es construir, vender y así darles la oportunidad de vivir en un espacio que cuente con todos los servicios y las comodidades que demanda una sociedad como la que estamos viviendo, que ofrezca un hábitat más que vivienda comfortable. Este proyecto busca cubrir no solo la protección a través de la vivienda, sino relacionar a las personas con el ambiente que les rodea es decir en el ámbito físico, social e intercultural, relacionar al medio con el ser humano de manera objetiva para que cumpla su rol sistemático en la sociedad en la que se vive pero no como un ente más sino como una persona que convive perfectamente con su hábitat.

PALABRAS CLAVE:

- ESTUDIO
- FACTIBILIDAD
- CONSTRUCTORA INMOBILIARIA
- QUITO
- VILLAFLORES

ABSTRACT

The feasibility study for the creation of a real estate construction company in the city of Quito, is intended to provide a quality service as far as housing is concerned. In the city of Quito each project has only 15 to 20 units that allow you to have an availability of 8,872 homes, which with the implementation of the housing construction allows eventually cover housing needs of the sector, because the increase of the family home, institutions of higher education and the advancement of the commercial sector, has made the city look I expanded and housing supply requirement. It has been determined that much of the population seeks a home costing accessible and whose financing plans are commensurate with their income, as has been seen as organisms are grouped and have cut apart land in the urban area of the city, goal through this project is to build, sell and thus give them the opportunity to live in an area that has all the services and amenities that demand a society such as we are experiencing, that provides a habitat more comfortable home. This project seeks to cover not only protection through the housing but connect people with the environment around them that is in the physical, social and intercultural level, relate to the environment with humans objectively to fulfill its systematic role in the society in which they live but not as an entity more but as a person living well with their habitat.

KEYWORDS:

- STUDY
- FEASIBILITY
- CONSTRUCTION REAL ESTATE
- QUITO
- VILLAFLORA

CAPITULO I

LA EMPRESA Y ORGANIZACION

1.1.Antecedentes

La adquisición de una vivienda en adecuadas condiciones es considerado como uno los Derechos fundamentales en el desarrollo social y económico de los individuos de cualquier sociedad en el mundo; llegando esta a ser una preocupación prioritaria de los gobiernos los cuales deben diseñar programas que generen una cantidad de ideas solucionables referente al tema de habitad, llegando a si a que impidan el crecimiento de la problemática del mismo, llegando a aportar en el desarrollo de la capacidad de las ciudades para responder a los desafíos planteados por el crecimiento urbano y mejoren las condiciones de vida de la población de bajos recursos.

Las diferentes actividades que se llevan a cabo en el sector de la construcción son en las zonas habitadas, pero lo que generan sea el producto o el valor de estas actividades están relacionados con los ingresos de la población. En el año 2000, el 72% de obras de construcción se las iniciaba en las economías de mercado desarrolladas, en donde los países de escasos recursos invertían en la construcción 50 dólares o un valor menor por persona, mientras que los países de mejores recursos de Europa dedicaban a la construcción un promedio de 2.400 dólares norteamericanos; países como Japón invierten 4.948 dólares.

Los diferentes cambios económicos en la estructura de un país como una transición de una economía de escasos ingresos a una de ingresos medianos, da como resultado una infraestructura básica. Como es el caso del Oriente Medio después de la subida de los precios del petróleo en el año de 1973, y los nuevos países industrializados como Asia en los decenios de 1960 y 1970. En cambio en otras regiones en desarrollo, como África subsahariana, tiene una economía estancada o en declive.

Teniendo una relevante importancia y derecho en el sector de la construcción, la vivienda y la infraestructura; en los países de escasos recursos sigue manifestándose complicado cubrir su costo.

En países como Europa el desarrollo referente al sector de la construcción, tiene ventaja frente a los países latinoamericanos los cuales son generadores de la materia prima necesaria para la construcción, tienen tecnología de punta y invierten altamente en la actividad.

La principal característica de este continente es que a través de la actividad son generadores de empleo en la mano de obra calificada, semicalificada y no calificada, dando trabajo a personas de menor conocimiento de diferentes partes del mundo; logrando responder a los adelantos impuestos por el crecimiento urbano y a la vez mejorando las condiciones de vida de la población.

En América Latina y el Caribe la persistente pobreza ha estado siempre acompañada de viviendas precarias, ciudades sin la infraestructura necesaria, salud y educación muy pobre. Estos países tienen una de las tasas de urbanización más altas del mundo. Las Naciones Unidas prevén que en 2020 el porcentaje de su población que habitará en áreas urbanas superará el de los países desarrollados, convirtiéndose en la región más urbanizada con casi el 80% de sus 600 millones de habitantes viviendo en ciudades.

Existen organismos internacionales que han mostrado preocupación en la resolución de la problemática habitacional y responder a los desafíos impuestos por el crecimiento urbano; para mejorar las condiciones de vida de la población especialmente la de bajos recursos. Las entidades han sido actores contundentes en el proceso del financiamiento para la construcción de apartamentos y vivienda, especialmente de interés social.

1.2.Giro del Negocio

El Presente proyecto se enfoca en una Constructora Inmobiliaria en la ciudad de Quito, que busca lograr el desarrollo social de la comunidad y económico de los socios. Con esta perspectiva, se desea generar una idea concreta, en donde obtenga un valor agregado, para destacar el extenso potencial de una constructora y empresas afines para el desarrollo de la sociedad con visión de progreso y mejorar calidad de vida, con esto pues podremos generar un beneficio, no solo para él sociedad sino también para realzar la producción económica en el Ecuador.

Principalmente este proyecto va enfocado a mejorar la economía en el sector de la construcción en la ciudad de Quito, la cual ha logrado abrir espacio y tiene una posición económica aceptable.

Hoy en día el sector de la construcción es uno de los sectores más dinamizadores, por lo cual los socios al tener conocimiento dentro de este sector buscan generar un proyecto en donde están muy interesados tanto por ofrecer servicios de calidad y así generar una rentabilidad para la Compañía así como también una buena oportunidad para que los socios puedan proyectarse a planes de mejoramiento continuo para así satisfacer las necesidades de la sociedad.

El crecimiento poblacional local, el cual se ha generado ha debido a diferentes factores entre los primordiales el crecimiento poblacional por parte de las diferentes familias y las poblaciones de otras provincias las cuales han migrado a la gran capital del Ecuador llegando a radicarse en la misma por diversas actividades.

Razones por la cual la población de Quito se ha visto en la necesidad de comprar una vivienda en diferentes formas tales como: recursos propios, arrendados, en anticreses, gratuita, por servicios entre otras forma de adquisición.

Y en donde algunas compañías constructoras han descuidado en cierta manera aspectos de trascendental importancia en su gestión llegando así a perder la credibilidad del diferentes sectores poblacionales que adquirieron sus servicios concluyendo que la mala de gestión de algunas constructoras lo cual hace sentir inseguridad al momento de adquirir una vivienda.

Como una propuesta de solución, se hace necesario realizar un estudio de factibilidad para la creación de una constructora inmobiliaria dentro del Distrito Metropolitano de Quito, con la cual se pretende crear dinamismo en la economía de los socios, así como también de la ciudad.

Surgiendo así la generación de empleos al propiciar el crecimiento de la pequeña y mediana empresa.

1.3. Reseña Histórica

La construcción es uno de las principales actividades de la evolución económica que se da en un país. El movimiento de este sector, revela la aceleración de la inversión, y esta a su vez, el crecimiento de la economía en general de un país.

El sector de la construcción en el Ecuador ha cumplido una cantidad de acontecimientos en el desarrollo de factores económicos, sociales y culturales, que han generado por sucesos a nivel externo como interno.

El sector de la construcción es el más dinamizador de la economía, puesto que genera encadenamientos con gran parte de las ramas industriales y comerciales de un país, en consecuencia su efecto multiplicador es amplio. El Estado participa en esta actividad a través de la inversión en obras de infraestructura básica como vialidad,

recreación, áreas deportivas y educación básica; mientras que el sector privado participa especialmente en la educación y de vivienda.

Este sector aporta cada vez más al PIB ecuatoriano, durante el período 2000-2010, su participación promedio alcanzó el 9%. Desde la dolarización, el boom de la actividad de construcción se dio por la recuperación de los créditos a largo plazo y el importante ingreso de remesas que se destinaron en su mayor parte a financiar al sector de la vivienda especialmente entre 2000 y 2007. (Revista , 2010)

A su vez, su expansión se evidencia en el aumento del número de compañías del sector de la construcción; según datos de la Superintendencia de Compañías, en 10 años las empresas dedicadas a la construcción se incrementaron en 104%; en el año 2000 existían 1.761 compañías y para el 2010 sobrepasaron las 3.500. En el mismo periodo, las empresas dedicadas a actividades inmobiliarias aumentaron en 87%, de 10.600 a 19.800 empresas, por lo que representan el 31% del total de empresas ecuatorianas. (Revista , 2010)

La construcción es además, un indicador clave de la evolución de la economía pues en épocas de bonanza es uno de los sectores más dinámicos, mientras que en épocas de crisis presenta desaceleraciones importantes. De acuerdo a su evolución en la última década, se observa una variación anual promedio de 9%; el doble de la observada para el PIB total entre 2000 y 2010, la cual fue de 4,7%. (Revista , 2010)

Sin embargo, se puede observar una desaceleración en el año 2007 (0,1%), seguida de una sorprendente recuperación para el 2008 (14%) y una caída a alrededor de 5% entre 2009 y 2010. (Revista , 2010)

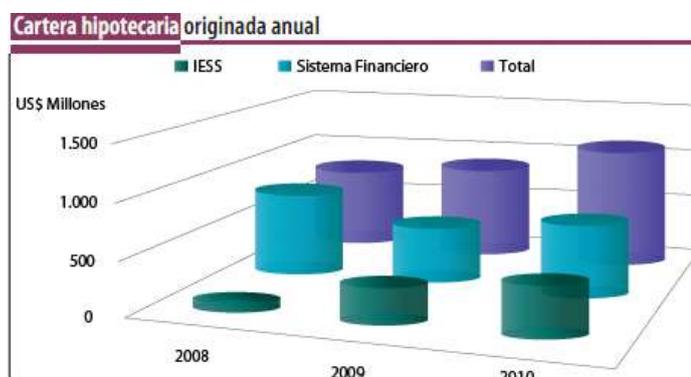
El dinamismo del sector ha generado importantes ingresos para las empresas dedicadas a actividades inmobiliarias, entre 2007 y 2009 los ingresos se

incrementaron en un 26%, según la Superintendencia de Compañías, a pesar de que en el primer semestre de 2009 la venta de viviendas cayó en un 40% en comparación con el mismo periodo del 2008. Así, el buen momento del sector de la construcción se refleja en el Índice de Confianza Empresarial del BCE, pues ha presentado una tendencia creciente desde el último trimestre de 2009 y se mantiene hasta abril 2011, ubicándose un 16% sobre su tendencia de crecimiento. (Revista , 2010)

Según el INEC, el 38% de los ecuatorianos están bajo el umbral de la pobreza, el 7% de la población está desempleada y alrededor del 50% están subempleados. En este contexto, las posibilidades de acceder a vivienda propia han sido escasas para la mayoría de la población. (Revista , 2010)

IESS y Bancos Privados.

El auge de compra de vivienda desde 2007, se podría explicar por una intervención agresiva del gobierno con lo cual se abrió un nicho de mercado que había permanecido desatendido, la clase media y popular. En consecuencia, se evidenció un aumento de la cartera de créditos hipotecarios otorgados tanto por el sistema Financiero que presentaron una variación de 5% en el periodo 2006-2007 a 12% entre 2007-2008; como por el IESS que en el año 2008 otorgó US\$24 millones, logrando una mínima participación de 3% en el mercado hipotecario. (Revista , 2010)

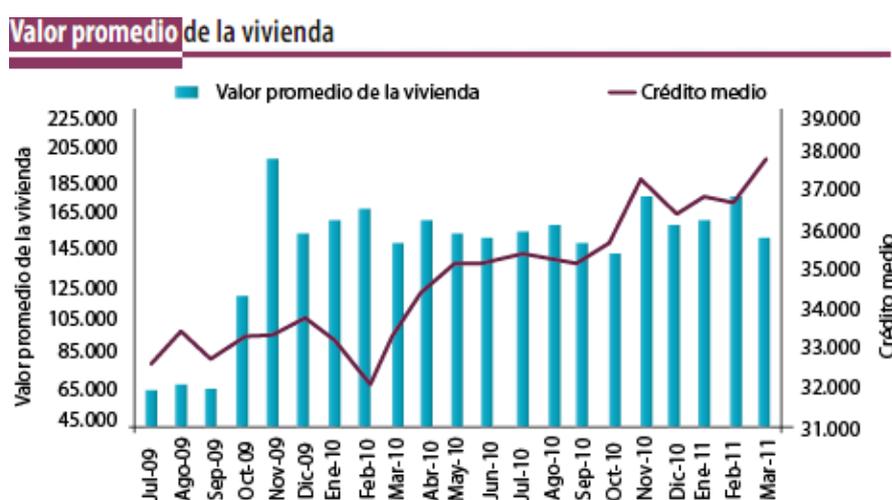


Grafica N. 1 Cartera hipotecaria anual
Fuente Market Watch.

Pero, entre 2009 y 2010, el IESS presentó un importante crecimiento en su participación en créditos hipotecarios, alcanzando el 37% y 39% respectivamente con montos totales otorgados que superan los US\$300 millones y una tasa promedio de morosidad del 0,7%, frente al 1,5% para el sistema Financiero. De acuerdo con autoridades del IESS, la baja tasa de morosidad se debe a que la institución otorga créditos a afiliados y jubilados en función de su capacidad de endeudamiento y del avalúo del inmueble; y principalmente, el cobro de las cuotas se realiza directamente a través del rol de pagos, por lo que la tasa de default es mínima. (Revista , 2010)

Entre 2008 y 2010, en la banca privada el número de operaciones por crédito hipotecario disminuyó -22%, pero los montos promedio por operación aumentaron un 12%, de US\$31.000 a US\$35.000, lo cual corresponde a una mayor capacidad para adquirir viviendas de mayor precio. (Revista , 2010)

En ese mismo periodo, en el IESS, el número de operaciones presentó un aumento sorprendente de 1.113 a 15.000 y el monto promedio otorgado pasó de US\$21.000 a casi US\$30.000, evidenciando las mejores condiciones de tasas y plazos. Pero, la banca privada aún mantiene más del 60% del mercado hipotecario. (Revista , 2010)



Grafica N. 2 Valor Promedio de la Vivienda

Fuente Market Watch.

Se entiende por burbuja inmobiliaria a un fenómeno económico que significó que en la mayoría de los países industrializados se registrara un incremento continuo de los precios de los bienes inmuebles muy por encima del incremento de los precios en general. (Revista , 2010)

¿Qué sucedió en EEUU y qué sucede en Ecuador?

Los informes de la FED y la OCDE reflejaron un incremento del precio de los bienes inmuebles desde mediados del siglo XIX en prácticamente todos los países industrializados; entre los principales países afectados estaban Dinamarca, Australia, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Gran Bretaña y EEUU. (Revista , 2010)

Ese incremento de los precios de los inmuebles en los países industrializados y especialmente EEUU, se derivó tanto de factores especulativos como del otorgamiento de créditos hipotecarios sin garantías debido a las bajísimas tasas de interés (inferiores al 1%). Estos créditos, tradicionalmente requerían de un pago de 20% pero en 2006 el monto del enganche era de sólo 3% y la comprobación de ingresos se volvió opcional. (Revista , 2010)

Así, una gran cantidad de los préstamos hipotecarios fueron para refinanciar un crédito anterior o a comprar una segunda propiedad, tratando así de tomar ventaja del aumento en el valor de las casas para revender las propiedades y obtener una ganancia rápida. El mercado inmobiliario fue el bum de una alta especulación, por ello cuando explotó la burbuja, los norteamericanos compraban y vendían propiedades a valores muy altos del valor real.

Entonces, en una comparación inicial, mientras actualmente en EEUU la entrada para la adquisición de vivienda nueva oscila entre el 5% y 10%, con tasas de interés

del 5% y a plazos de 15 a 30 años, en Ecuador, el porcentaje de entrada es en promedio 30%, con tasas entre el 8% y 12%, con plazos máximos de 15 años. (Revista , 2010).

Analicemos las condiciones del país, según el reporte de Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales de abril 2011 del BCE, el precio promedio de la vivienda presenta una leve variación entre marzo 2010 y marzo 2011. Además, las tasas de interés para el sector vivienda se mantienen estables; la tasa referencial del sector bajó del 10,87% al 10,56% entre abril 2010 y abril 2011. (Revista , 2010)

En el reporte del BCE también se observa que en 2010, sólo el 4% de los créditos entregados por el sistema financiero nacional fueron para el sector vivienda, situación que se ha mantenido prácticamente sin variaciones desde hace 2 años cuando era el 5%. Entre las cooperativas representó el 6%; mientras que en las mutualistas tuvo una participación de 51%; su principal línea de negocio es el financiamiento de vivienda en Quito. Así, la cartera total de crédito hipotecario se concentra en dos bancos y una mutualista (Pichincha, Pacífico y Mutualista Pichincha) que tienen en conjunto una participación de mercado 52%.

Por otro lado, de acuerdo con la última información disponible de las inversiones y aportaciones del IESS, los créditos y las inversiones inmobiliarias representan el 27% del total invertido por la institución, del cual el 11% corresponde a los créditos hipotecarios considerados como inversión privativa, la cual realiza el IESS directamente con sus afiliados y a su vez, la cartera concentra el 86% de las operaciones entre afiliados cuyas edades oscilan entre 30 y 60 años de edad; personas con una extensa historia laboral e ingresos suficientes para cubrir sus obligaciones. Mientras que las inversiones en el sector público (bonos y certificados de inversión y de depósito a plazo) representan el 55% del total invertido.

Con respecto a los precios del m², según datos de Market Watch, se ha incrementado entre 2005 y 2010 en un 47% en Quito; 65% en Guayaquil y 52% en Cuenca. Tomando en cuenta las tres ciudades más representativas del sector, el precio promedio del m² ha variado de US\$473 en 2005 a US\$731 en 2010. La Asociación de Promotores de Vivienda del Ecuador estima que el incremento se debe a los ajustes por los incrementos de los precios de materiales que representan el 60% de los costos directos, la mano de obra que es el 30% de los costos y la tasa de inflación general de la economía.

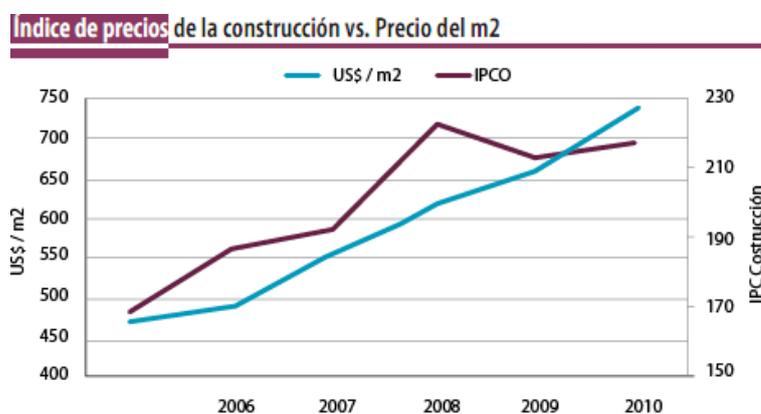
Comparando la evolución con el IPC de la Construcción, se observa que entre 2009 y 2010 el incremento del precio del m² fue mayor al incremento del IPC del sector; pero para que hubiese algún riesgo visible se necesitaría que esa tendencia sea sostenible por algunos años y que al mismo tiempo la cantidad de créditos otorgados siga siendo elevada. (Revista , 2010)

En base a la información presentada, se puede afirmar que hasta el momento, los números indican que el mercado inmobiliario de Ecuador se mantiene sano. Así, ni dar préstamos hipotecarios sin entrada, ni aumentar la oferta en un 50% son argumentos para pensar directamente en una burbuja inmobiliaria, pero sí para pedir cautela y rendición de cuentas al BIESS, institución entre cuyos retos están presentar informes detallados y claros sobre su cartera desagregada; contar con una planificación plurianual para eliminar la incertidumbre y permitir que la oferta inmobiliaria cubra los cambios esperados en la demanda, y sobre todo prestar mucha atención a las cifras del sector inmobiliario y actuar de manera prudente y técnica ante futuros indicios reales de una burbuja inmobiliaria.

Abarcar el 33% del mercado, prestar sin entrada y a una tasa variable tiene sus riesgos, especialmente si las tasas de interés suben y los valores de las viviendas bajan, lo cual generaría un alto nivel de morosidad que desestabilizaría al sector Financiero en particular y al país en general. Y como siempre, el riesgo es a largo plazo, si la entrega de créditos llega a politizarse se comenzará a pedir cada vez

menos garantías y se podrían comenzar a entregar créditos a personas que no deberían ser sujetos de crédito.

Pero incluso en ese caso, una posible crisis en Ecuador difiere de la crisis inmobiliaria en EEUU porque aquí el problema sería del IESS y allá fue un problema de todo el sistema financiero. Pero claro, si el problema es del IESS entonces significa que algún rato el problema puede ser también de todos los ecuatorianos, pues es nuestro dinero, nuestros ahorros, nuestra salud, nuestra jubilación... ojo con pensar que aquí el único que perdería sería el Gobierno en caso de crisis.

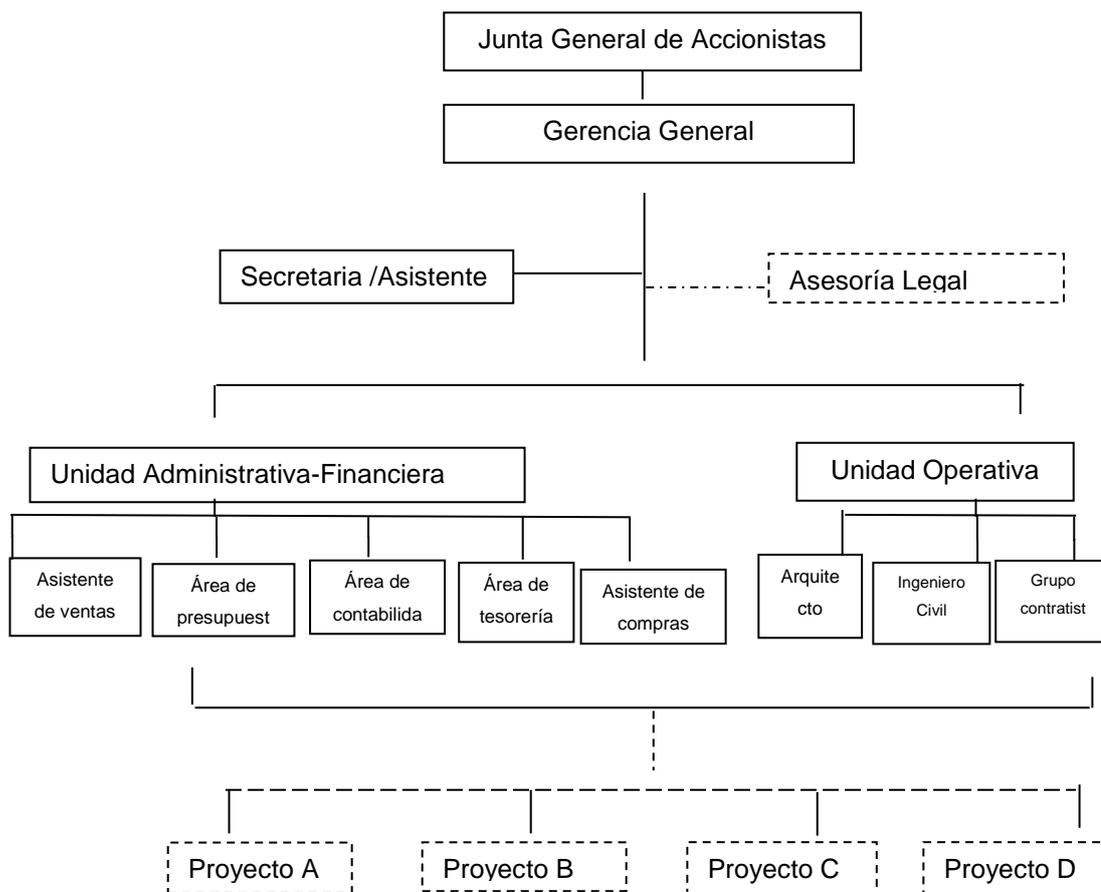


Grafica N. 3 Índice de precios de la construcción
Fuente Market Watch.

Por último, recordemos siempre que en épocas de alta liquidez como la actual, hay que ver más allá y anticipar los periodos de vacas flacas. Por lo pronto los datos nos cuentan una historia que no pinta mal. En el fondo, lo que más nos preocuparía es que se pretenda reemplazar la actividad bancaria privada por la pública, pues eso genera una dependencia total de lo público y genera otro tipo de riesgos mucho más graves. Hasta ahora lo que vemos es que hay cierta dosis de competencia entre Financieros privados y públicos, lo cual es adecuado, mientras las condiciones y el tablero de juego sea equilibrado y recto.

Lo malo es que en algunos casos, las reglas del juego no son tan equilibradas como parece, porque al BIESS no le rigen las mismas normas que a los bancos, entre otras cosas.

1.4. Estructura Organizacional



1.5. Direccionamiento Estratégico

Según el Ingeniero Francis Salazar Pico, en su libro, “Todo lo que se debe conocer y aplicar” indica:

“El direccionamiento estratégico se fundamenta en la obtención de un criterio común en la empresa, que permita unificar criterios y prosperar, a su vez permite aprovechar las oportunidades futuras apoyándose en el razonamiento y la experiencia.”

1.5.1. Misión

Es la definición de la razón de existencia y la naturaleza de un negocio

“La misión es una expresión del propósito de la organización: lo que desea lograr en el entorno más amplio. Actúa como una mano invisible que guía al personal de la organización”

Misión

Somos una importante empresa direccionada en el sector de la construcción dispuestos a entregar viviendas a la satisfacción del cliente y ofreciendo servicios relacionados, en el Distrito Metropolitano de Quito y su entorno, haciendo realidad las ideas de los clientes, comprometiéndonos a construir o vender cada vivienda acordada con profesionalidad, calidad y ética empresarial con el fin de dar seguridad, comodidad y armonía tanto al cliente como a los colaboradores de la empresa.

1.5.2. Visión

“Futuro relevante remoto donde la empresa se desarrolla en las mejores condiciones posibles de acuerdo a los sueños y esperanzas del propietario o director ejecutivo”.

Visión 2018

Para el año 2018 ser una empresa líder en el mercado de la construcción e inmobiliaria residencial del Distrito Metropolitano de Quito, ofreciendo viviendas residenciales al gusto del cliente, con características de innovación, calidad, y seguridad, así como servicios relacionados con la construcción y venta ; los mismos que han sido obtenidos con trabajo ético profesional, eficiente y responsable de la unidad organizacional, desarrollando un entorno de crecimiento rentable y sostenido para el cliente, proveedores y colaboradores de la empresa.

1.5.3. Objetivos

Los objetivos corporativos son el resultado del proceso de diagnóstico ejecutado a través del análisis en que se concluye en la priorización de ejes de gestión estratégica en los que se debe tomar acción de acuerdo a las prioridades de la empresa.

- Los objetivos representan un compromiso de alcanzar metas específicas de performance en un cierto tiempo.
- ¿Qué tan alcanzables deben ser los objetivos? El propósito estratégico

Es el que muestra una compañía cuando aspira de un modo inflexible a un objeto estratégico y concentra todo su esfuerzo en el logro de ese objetivo.

- Los objetivos representan un compromiso de alcanzar metas específicas de performance en un cierto tiempo

Corto alcance: ¡pronto! Sirve de escalones

Largo alcance: de tres a cinco años a empezar ahora

Financieros vs. Estratégicos ¿Cuál debe prevalecer?

- El proceso de fijación de objetivos debe ser arriba hacia abajo

Organizaciones

Por línea de negocios

Funcionales

Individuales

Es la manifestación y la obligación gerencial de producir resultados, cambiar las acciones y obligaciones de la organización y permitiendo evaluar resultados, en toda la evolución de la empresas.

- Orientados hacia el mejoramiento
- Compactos-frases concretas
- Posicional en función de las metas
- Desafiantes pero factibles

- Orientados tanto a corto como largo plazo

Objetivo Perspectiva del Cliente

- Ofrecer un producto completo desde la construcción de la vivienda hasta la gestión necesarias para su desarrollo y legalidad, que tengan incorporados características de calidad, diseños actuales, que se ajuste a la necesidad del cliente, que permita la satisfacción del cliente en cuanto al producto, y comodidad en cuanto a tiempo.

Objetivo Perspectiva Aprendizaje y crecimiento

- Crear un clima laboral agradable a todos los integrantes de la organización mediante difusión de la base filosófica de la empresa y la comunicación informal.
- Establecer la cultura de servicio al cliente para mediante la capacitación, superación del personal, que permita reflejar seguridad, profesionalismo y credibilidad.

Objetivo Perspectiva Interna

- Implementar un manual de procesos que desarrolle de las actividades de cada área de la empresa en un 99%, mediante un mecanismo de control y evaluación del desempeño, para detectar debilidades, corregirlas y mejorarlas.
- Construir materiales de calidad, mediante la selección de materiales que cumplan las normas técnicas, acorde a los requerimientos mínimos aprobados por NEC.

Objetivo Perspectiva Financiera

- Crear una empresa constructora solvente y rentable, con proyecciones de crecimiento.

- Disminuir los costos de producción en un 4%, a través de buenas relaciones con proveedores, que permita reducir el costo de los materiales de construcción, y obtener una mayor rentabilidad.
- Financiar al cliente el 30% del valor total de la construcción, para crear preferencia sobre la competencia.

1.5.4. Valores Empresariales

Sabemos lo importante que es realizar los proyectos a tiempo, por eso haremos con eficiencia y garantizar la satisfacción de nuestros clientes es la meta establecida:

- Seguridad: Garantizar que el servicio que presta la empresa
- Calidad: Ser eficientes y eficaces en la provisión y acceso a los servicios que se prestan,
- Calidez: Ofrecer al cliente interno y externo de la empresa y sus servidores a través de la aplicación de procesos de capacitación, reconocimiento y mejora continua
- Integridad y Transparencia: Guiar el accionar de la empresa y sus servidores dentro del marco de la ética, honestidad, confianza y transparencia.
- Compromiso: Actuar con lealtad protegiendo los intereses de la empresa contribuyendo al logro de los objetivos empresariales.

1.5.5. Estrategias empresariales

- Centrados en el sólido crecimiento de nuestra empresa de construcción con criterios de prudencia y selección en la contratación; y a través de nuestra Estrategia de mercado respeto a la legalidad vigente, integridad ética y transparencia en nuestras relaciones con el mercado.
- Estrategia de servicio será diferentes los modelos y diseños de construcción en cuanto a materiales y planificación, innovadores, como el uso de gypsum, (yeso moldeable para paredes o techos). Y diseños innovadores en los que no se use estructuras convencionales sino espacios abiertos como llenos y vacíos, y poseen mayores áreas de iluminación, comúnmente denominados lofts inmobiliarios (el lofts es sinónimo de adaptación y reciclaje). Está

entrando en auge por su fluidez y flexibilidad capaz de adaptarse a cualquier cambio.

- La estructura empresarial de tipo piramidal, con una cúspide compuesta por un número restringido de grandes constructoras, un grupo más o menos amplio de medianas, una amplia base de microempresas y un importante la selección del personal que trabaje para la empresa.

1.6.Base legal

Una situación especial, pues las leyes suelen interpretarse como un conjunto de restricciones al que hacer de las empresas, en tanto su formulación, desde los planteamientos de los constituyentes, obedece más a las necesidades de encauzar el delineamiento de un proyecto, en este caso, del desarrollo económico y social del país.

La empresa se ve como un lugar formativo de los trabajadores, es el medio para aprender o perfeccionar técnicas y procesos que permiten la elaboración de bienes y el otorgamiento de servicios. De conformidad con las leyes, es en la empresa donde se encuentra el mejor apoyo de los trabajadores, pues aparte de recibir su sueldo, tienen acceso a otros medios como la seguridad social, que se ha ido formando gracias al concurso de las empresas, los propios trabajadores y el gobierno.

Dentro del proceso de formación de un negocio, la constitución legal de la empresa constituye un paso esencial. Solo así el emprendedor lograra que su compañía sea considerada legalmente establecida por el gobierno y pueda funcionar en forma regular.

La constitución de la empresa puede ser como persona física, sociedad anónima o como sociedad de responsabilidad limitada. Cualquiera que sea la forma de constitución que el emprendedor decida para su empresa, deberá seguir una serie de trámites legales.

La empresa desde el perspectiva jurídica, debe establecerse en forma indirecta por el emprendedor o empresario siendo este el dueño de la misma, quien es la persona física o jurídica que, de forma habitual y no ocasional, ejercita en nombre propio una

actividad productiva dirigida al mercado, es decir, aquel que realiza una actividad empresarial'.

Para el adecuado funcionamiento y puesta en marcha de la empresa se debe fijar la base legal de acuerdo a las disposiciones emitidas por:

- El código de Trabajo en lo que se refiere a personal.
- Superintendencia de Compañías (Registro Mercantil y de la Propiedad).
- Las leyes y reglamentos por los Municipios conformados en el Distrito Metropolitano de Quito, en lo que se refiere a construcciones,
- La ley de Régimen Tributario Interno- Servicios de Rentas Internas (SRI), en lo que se refiere a obligaciones tributarias

1.6.1. Nombre o razón social, Logotipo y slogan.

Razón social

Cuadro N.1
Clasificación de la empresa

Clasificación	Subclasificación	Concepto	Aplicación
Por su actividad o giro	Industriales	Manufactureras	Transforma materias primas en viviendas terminadas
Sector económico al que pertenecen	Secundarias	Transformación de materias primas en productos terminados	Materiales de construcción en viviendas listas para habitar
Origen de Capital	Privadas	El capital proviene de particulares	Socios: capital propio y financiado
Función social	Con ánimo de lucro	Con el propósito de explotar y ganar más dinero	Capital dividido en acciones de los aportes de los socios
Constitución jurídica	Compañía	Limitada	
Ámbito de actividad	Local	Opera dentro de un municipio ciudad o pueblo	Cantón Quito
Pago de impuestos	Jurídica	Es la empresa y no el dueño quien asume todas las obligaciones	Compañía Limitada
CIU CONSTRUCCION	F. 4100.1 Construcción de edificios residenciales	Construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas, viviendas para ancianos. Casas para beneficencia orfanatos, cárceles, cuarteles, conventos, casas religiosas. Incluye remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes.	
F4390			

Otras actividades
especializadas de
construcción.

T&CH. Cía. Ltda.

Significa: Construyendo e innovando para su
comodidad

Logotipo

Representación gráfica de la marca de la empresa, su función de expresar el mensaje de la esencia de la empresa, es decir dar fuerza y hacer un lado la competencia, y para lograrlo se requiere del uso de colores y que se afirme a los ojos del espectador final le de esta interpretación. El logotipo es la base de la identidad visual de la marca y una herramienta poderosa para llegar a la mente del consumidor. Un logotipo está compuesto por 3 partes importantes:

- El icono: Símbolo visual gráfico
- El nombre: Representación fonética de la marca.
- La fuente: una fuente original hará que el logotipo sea más auténtico y memorable.

El logo se diseñó utilizando herramientas básicas, que permiten actuar sobre las sensaciones de los clientes, la idea es comunicar el profesionalismo, con los que trabaja la empresa, así como la estabilidad y seriedad de la misma, a través del idealismo de una casa moderna que cumpla las necesidades.

El diseño del icono o símbolo del logo es muy importante, es por ello que la forma y colores son cuidadosamente seleccionados, puesto que los mismos colaboraran a la buena imagen de la empresa en el mercado, y al posicionamiento en la mente de los consumidores. A continuación se indica el significado de los colores utilizados en el logo:

Cuadro N.2
Significado Logotipo de la empresa

Color	Significado
Rojo	Acción, Aventura, Agresividad, Sangre, Peligro, Energía, Emoción, Amor, Pasión, Fuerza, Vigor
Verde	Frescura, Medio ambiente, Armonía, Salud, Curación, Inexperiencia, Dinero, Naturaleza, Renovación, Tranquilidad
Negro	Autoridad, Clásico, Conservador, Distintivo, Formalidad, Misterio, Secreto, Seriedad, Tradición

Logo de la empresa:



Slogan.

Proviene del gaélico que es grito de guerra. Se entiende como frase que identifica en el contexto comercial, y como expresión repetitiva de una idea o de un propósito publicitario para resumirlo y representarlo en un dicho. Es una herramienta poderosa del marketing, pues ayuda al posicionamiento en la mente del consumidor y diferenciación de la competencia.

El slogan de la empresa Constructora -Inmobiliaria “**T&CH**” se ha enfocado en la importancia de la vivienda en el desarrollo del ser humano, y la percepción que espera recibir el cliente.

La vivienda establece un crecimiento y evolución en lo urbano para el país y es un factor de fortaleza y estabilidad a quien la posea y para los suyos; por lo que la empresa desea cubrir y lograr el cumplimiento de los sueños y alcances de cada cliente mediante la construcción de viviendas, conforme la visualización y gusto de cada cliente, con valores agregados de confianza, seguridad y responsabilidad. Además del aporte social creando fuentes de trabajo, estabilidad laboral y crecimiento de cada uno de sus colaboradores. El lema de la empresa será:

“Construyendo e innovando para su comodidad”

1.6.2. Tipos de empresas

Compañía limitada.

La Compañía de Responsabilidad Limitada se encuentra regulada en nuestro país, en la sección V de la Ley de Compañías, específicamente, en su Art. 92, define a la Compañía de Responsabilidad Limitada como: “es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de su aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura”. (Castro Orellana , 2014)

Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. (Castro Orellana , 2014)

- ***Características fundamentales de la compañía de Responsabilidad limitada***

- a) Monto mínimo para constituir US \$ 400
- b) El capital debe estar pagado al constituir la compañía, o en un aumento de capital, mínimo el 50% y el saldo en un año.
- c) Número de socios para constituir mínimo 2 máximo 15. Luego de constituida no puede subsistir con un sólo socio.
- d) El capital está dividido en participaciones.
- e) Para transferir las participaciones se requiere el consentimiento unánime de todos los socios.
- f) La transferencia de las participaciones es formal a través de escritura pública.
- g) El nombre puede estar constituido por una razón social.

- h) Tanto el quórum de instalación de la Junta de Socios como el de votación se los establece sobre la base del capital que tenga cada socio al margen si el mismo está o no íntegramente pagado.
- i) Es facultativo la existencia del Comisario.
- j) Las convocatorias a Junta de Socios pueden hacerse mediante comunicación escrita dirigida a cada socio o por la prensa o por cualquier otro mecanismo según lo disponga el estatuto.
- k) El Fondo de Reserva es el 5% de las utilidades anuales hasta completar el 20% del capital.
- l) No puede establecerse un capital autorizado.
- m) Existen únicamente dos convocatorias de la Junta General para resolver sobre reformas al estatuto.
- n) No pueden ser socios los bancos, las compañías de seguros, capitalización y ahorro, las compañías anónimas extranjeras, las corporaciones eclesiásticas, los religiosos, los clérigos, los quebrados que no hayan obtenido rehabilitación y los funcionarios públicos de alto nivel señalados en el Art. 266 del Código Penal.
- o) Se puede excluir a un socio por causas legales previo trámite judicial.
- p) No se puede disminuir el capital para devolver el mismo a los socios.
- q) Los administradores pueden ser removidos únicamente por causas legales.
- r) Las participaciones no son embargables.
- s) El derecho preferente que tienen los socios para aumentar el capital lo será salvo que el estatuto o las resoluciones de la Junta de Socios dispongan lo contrario.
- t) Las participaciones son de un solo tipo.
- u) Pueden pedir convocatoria a Junta un número de socios que representen el 10% del capital.
- v) Debe autorizar el gravamen o la venta de los bienes inmuebles de la compañía.

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

“Según el Censo de población del 2010, 65% vive en centros urbanos y el 35% en el medio rural, lo que significa que ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, absorben un alto porcentaje del crecimiento poblacional.” (Acosta, 2014)

2.1. Problema

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa Constructora Inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito

2.2. Necesidad

La población del Distrito Metropolitano de Quito se ha visto en la necesidad de llegar a adquirir una vivienda en los diferentes enfoques anteriormente mencionados, por lo cual buscan propuestas confiables y realizables para la implementación de su proyecto para la realización de sus diferentes actividades.

Debido a lo anteriormente expuesto se genera que el Distrito Metropolitano de Quito la población buscara un lugar en donde se pueda llegar a crear construir y comercializar diferentes espacios arquitectónicos en donde se llegar a priorizar y realizar el mismo conforme a las múltiples necesidades de los clientes.

2.3. Justificación

“Con un crecimiento del 8,6% en el 2013, la construcción volvió a ubicarse como uno de los sectores de mayor dinamismo de la economía.” (Lideres, Revista;, 2013)

El desarrollo del negocio de la construcción e inmobiliaria en el Ecuador determina que Quito y Guayaquil son las principales ciudades donde existe un mercado importante, volviéndolas más cotizadas y por ende generando un mercado competitivo en donde cada compañía constructora e inmobiliaria debe ir evolucionando a un ritmo favorable y con las circunstancias que la sociedad va requiriendo de acuerdo a su desarrollo, tanto en su entorno interno como externo, generando así una adecuada administración, llegando a ofertar un servicio de calidad a los clientes demandantes del mismo y así justificar la adecuada gestión de inversión realizada tanto por el vendedor como el comprador los cuales hacen más dinamizante al sector de la construcción.

Es decir que hoy en día que para que las empresas sean más competitivas lealmente en el mercado deben realizar una adecuada planificación de su desarrollo desde su creación, factibilidad, posicionamiento en el mismo desde los diferentes escenarios que se puedan presentar y el análisis adecuado del mismo, mediante el uso de herramientas que impulsen su desarrollo como planes estratégicos, sistemas de control, manuales de procesos, investigaciones de mercado.

La inadecuada gestión de algunas empresas en este campo laboral ha impulsado a que se cree una empresa que sea impulsadora, reflejo de una adecuada gestión y estabilidad en el mercado llegando así a captar la confiabilidad de sus inversionistas , clientes que deseen tener solvencia y seguridad al creer y realizar sus metas.

En el momento en que se proyectan este tipo de ideas a la sociedad, podemos brindar a la comunidad una infraestructura adecuada a su entorno, que motive el interés en el desarrollo local.

2.4. Marco teórico

Se debe realizar un proceso de investigación. Para ello se debe adquirir y posteriormente realizar un análisis de información, respecto a los clientes y el mercado.

Tabla N.1
Sectores que aportan el crecimiento del PIB Año 2013

Sector	Contribuciones de las industrias a la variación anual del PIB	Tasas de Variación anual del PIB
Construcción	0,87	8,6%
Petróleo y Minas	0,51	5,2%
Agricultura	0,43	6,1%
Manufactura	0,43	3,6%
Transporte	0,39	5,9%
Enseñanza, servicios sociales y salud	0,36	4,3%
Comercio	0,34	3,3 %
Actividades Profesionales	0,32	5,3%
Correo y Comunicaciones	0,27	8,0%
Gobierno General	0,24	4,1%
Otros Servicios	0,15	2,1%
Alojamiento y Servicio de comida	0,13	6,3%
Electricidad y Agua	0,09	4,4%
Acuicultura y pesca de camarón	0,04	7,4%
Pesca (excepto camarón)	0,04	6,3%
Servicios Financieros	0,02	0,9%
Servicio Domestico	0,00	0,7%
Total		100%

Fuente: Industria de la construcción y servicios

Con un crecimiento del 8,6% en el 2013, la construcción volvió a ubicarse como uno de los sectores de mayor dinamismo denominando como la columna vertebral de la economía. (Lideres, Revista;, 2013)

“Ecuador vive una etapa de crecimiento constante en los últimos dos años. En Quito, basta recorrer las principales vías y avenidas del norte y sur de la ciudad, así como de los valles de Cumbayá y Los Chillos, para encontrar proyectos de viviendas y terrenos en venta. Los anuncios de departamentos y casas de 90, 100, 120 m² o más, se ofertan en vallas, anuncios de prensa, páginas web, etc. Según datos de la Cámara de la Construcción de Quito, el sector inmobiliario en la capital creció un 10% en el 2011 en comparación con el 2010.” (Revista, Lideres;, 2011)

Los otros 128,5 millones fueron para construcción de vivienda, reparación, remodelación, sustitución de hipoteca o compra de terrenos. El Biess incluso sobrepasó en el 2011 a la banca privada en la colocación de créditos hipotecarios.

Tabla N.2
Precios en el mercado inmobiliarios de Quito-Valor por metro cuadrado

Sector	Año		
	2008	2009	2010
Norte	706	727	868
Centro Norte	996	1043	1272
Centro	670	686	N/A
Sur	456	595	574
Cumbayá	793	789	880
Los Chillos	534	584	615
Calderón	444	484	519
Pomasqui	482	511	563
Promedio	635,125	677,375	661,375

Fuente:Biess

“El sector de la construcción, uno de los sectores más dinamizadores de la economía y como tal es considerado como motor activo de la misma, genera encadenamientos con gran parte de las ramas industriales, comerciales y de servicios de un país.” (Naranjo, 2010)

La construcción es, además, un indicador clave de la evolución y crecimiento de la economía; así, cuando la economía está en recesión, el sector de la construcción es uno de los más afectados y, por el contrario, en épocas de bonanza económica, la construcción se constituye en uno de los sectores más dinámicos y activos. (Naranjo, 2010)

A partir del año 2000 la construcción registró una significativa recuperación como consecuencia principalmente de:

- La estabilidad generada por el nuevo sistema monetario.
- Existencia de una demanda represada de vivienda.
- Desconfianza en el sistema financiero y preferencia por las inversiones inmobiliarias, que si bien representan activos menos líquidos, tienen menor riesgo y otorgan mayor seguridad económica.
- El incremento significativo de las remesas de inmigrantes destinadas, en gran parte, a la adquisición de vivienda (Calderón, 2009).
- Muchos ahorros provisionales (jubilaciones, cesantías, etc.) se destinaron a inversiones inmobiliarias.

Tabla N.3
Necesidades de Vivienda en la Provincia de Pichincha

Tipo de la vivienda	Casos	%	Acumulado
Casa/Villa	285,022	47.95	47.95
Departamento en casa o edificio	228,503	38.44	86.40
Cuarto(s) en casa de inquilinato	58,528	9.85	96.24
Mediagua	18,850	3.17	99.42
Rancho	147	0.02	99.44
Covacha	769	0.13	99.57
Choza	169	0.03	99.60
Otra vivienda particular	2,133	0.36	99.96
Hotel, pensión, residencial u hostel	76	0.01	99.97
Cuartel Militar o de Policía/Bomberos	14	0.00	99.97
Centro de rehabilitación social/Cárcel	10	0.00	99.97
Centro de acogida y protección para niños y niñas, mujeres e indigentes	12	0.00	99.98
Hospital, clínica, etc.	12	0.00	99.98
Convento o institución religiosa	58	0.01	99.99
Asilo de ancianos u orfanato	2	0.00	99.99
Otra vivienda colectiva	56	0.01	100.00
Sin Vivienda	13	0.00	100.00
Total	594,374	100.00	100.00

Fuente: Inec.

Elementos claves para el negocio de la construcción:

Unos de los aspectos más importantes es saber manejar correctamente los recursos con los que cuenta un constructor, estos recursos son humanos, financieros, físicos, informativos y tecnológicos.

Recurso humano, se debe tener la capacidad y habilidad de gestionar con empleados y contratistas.

Recurso financiero, que puede provenir de diferentes fuentes como bancos e inversionistas privados.

Recursos físicos se refieren a todos los materiales que se quedarán en la vivienda, y las herramientas y equipos requeridos para su instalación.

Recursos informativos y tecnológicos que permiten competir sabiamente dentro del mercado y que consisten en la recolección, análisis y propagación de una amplia gama de información que se relacione con el manejo, desarrollo y comercialización de la construcción.

Pasos básicos en el negocio de la construcción

Ubicación: Todo negocio de construcción comienza con la ubicación del terreno donde se desarrollará la obra, cabe anotar que el incremento de precios, en el sector de la construcción se le atribuye a la escasez de terrenos disponibles para la construcción, este caso se da especialmente en la zona urbana de Quito y también en los valles aledaños; desde el inicio de la dolarización se han registrado notables incrementos en el precio del metro cuadrado de los terrenos.

De acuerdo a estudios (Villena, 2010) en el norte de Quito las casas están siendo reemplazadas por los edificios y en el sur, donde todavía hay muchos espacios, se concentran los proyectos inmobiliarios dirigidos a la clase popular, por esta razón el sector norte de la capital, se ha consolidado como la zona de mayor preferencia para

los constructores y compradores, aquí se concentran el 58% de los proyectos inmobiliarios.

Un dato relevante al respecto es que el Sector de la Carolina, según el Municipio de Quito, es la zona con la más alta plusvalía del norte de Quito. Un metro cuadrado de construcción puede costar entre mil quinientos a dos mil dólares, ya que esta zona es considerada como el centro financiero de la ciudad. Otra zona importante de preferencia de los compradores se encuentra en los Valles de Cumbayá y Tumbaco.

A pesar del crecimiento sostenido de la construcción de viviendas, el sector registra aún déficit respecto a la gran demanda de los consumidores.

Profesionales. La construcción es un negocio que necesita de profesionales y personal con conocimientos y entrenamiento especializado: En un proyecto de construcción se necesita contar con personal especializado, como por ejemplo un arquitecto para que determine las limitaciones y potenciales de un terreno. De acuerdo a nuestro constructor: “El arquitecto evalúa y nos da una idea real de lo que allí se puede desarrollar, el ingeniero es el calculista del proyecto, un residente de obra y los maestros albañiles que son los que ejecutarán la obra, estos últimos deben ser permanentemente motivados y estimulados para cumplir con el presupuesto y los tiempos establecidos”.

El plan de negocios y la búsqueda de financiamiento. Luego viene la parte de los números. Es necesario hacer todo el presupuesto de la obra. “Ver cuánto cuesta el terreno, cuánto cuesta la construcción y en cuánto se puede vender cada unidad o ver en cuánto se puede alquilar los departamentos, esto depende de la necesidad de los dueños de la construcción. Se busca el financiamiento bancario y se determina la parte que deberá cubrirse con la búsqueda de los inversionistas del proyecto”, afirma nuestro constructor.

La construcción es una actividad que demanda altos niveles de apalancamiento. Son varios los mecanismos a través de los cuales el sector obtiene financiamiento de acuerdo a la obra a realizarse: financiamiento de organismos internacionales para obras de infraestructura pública; crédito bancario para vivienda o edificaciones; operaciones de fideicomiso; y, crédito directo otorgado por los constructores. Uno de los factores favorables para el crecimiento del sector ha sido el otorgamiento de un mayor monto de crédito, especialmente por parte de los bancos privados. Cada vez ha sido mayor la participación del crédito otorgado para vivienda dentro de la cartera total del sistema bancario. La estabilidad monetaria ha permitido que el sistema bancario considere atractivo el financiamiento de esta actividad. (Naranjo, 2010)

Otro mecanismo de financiamiento que ha tenido gran auge en los últimos años, especialmente para llevar a cabo proyectos de construcción de edificaciones, es la constitución de fideicomisos. Por lo general, los dueños de los terrenos ceden en fideicomiso su propiedad, lo que garantiza que no se perderá el capital de riesgo inicial.

Por último, existe una notable tendencia a que los promotores de proyectos financien la venta directa de los mismos. Este mecanismo brinda al comprador una mayor facilidad de acceso; sin embargo, el plazo del crédito es menor en comparación a los otorgados por instituciones financieras. (El Comercio, 2009).

La producción. “Deberá estar en manos del contratista de la obra, que puede ser el mismo constructor o una tercera persona o empresa sub-contratada, con tal que esta persona o empresa esté preparada y posea las licencias exigidas por la ciudad para levantar la estructura de la obra”.

En este punto es necesario analizar los costos de producción comparándolos con cada partida del presupuesto: “Se puede realizar licitaciones para contratar diferentes compañías que realicen los diferentes aspectos de la construcción hasta completar la

obra o hacerlo con un contratista de obra único. Resulta más económico usar compañías específicas para los diferentes aspectos de la obra en lugar de otorgarle la obra completa a un contratista, pero aquello demanda más trabajo para el constructor”.

Estimar los costos y proyecciones de entrega de forma realista. “En esta rama de negocios es necesario tener el máximo control posible sobre el tiempo por lo que se necesita hacer un cronograma y determinar cuándo comienza y cuándo termina la obra”.

La mejor forma de realizar el seguimiento para que se cumplan todos los tiempos de la obra es mediante la presencia y el control del avance del proyecto con un cronograma bastante detallado, por ejemplo utilizando el programa Microsoft Project.

El tiempo promedio estimado de una obra normal es de 18 meses (claro, depende de la magnitud), entre los principales problemas con los que se debe lidiar hacen referencia a la abundancia de trámites, controles, impuestos y demás trabas administrativas, por eso es recomendable empezar éstos al inicio de la obra.

Un constructor exitoso debe tener y desarrollar excelentes funciones gerenciales que consisten en planificación, organización, liderazgo y control; funciones que trabajan en conjunto para formar un sistema gerencial completo.

La planificación es el comienzo de cualquier negocio, ya que permite determinar con anterioridad el crecimiento y las actividades futuras del negocio por medio del establecimiento de metas y las acciones que se llevarán a cabo para cumplirlas. Esta es la base de toda empresa.

Dentro de la etapa de planificación también se deben desarrollar ciertos documentos que ayudan a llevar registros de importante información y decisiones relativas a la construcción.

Entre estos se encuentran: planes estratégicos, estrategias competitivas, planes de mercadeo, planes financieros, planes operacionales, presupuestos, estados de venta, estimados de costos y calendarios de proyectos.

La organización. El estar bien organizado permitirá al constructor trabajar efectivamente con los diferentes equipos que formarán su negocio, ya sean sus empleados, los contratistas comerciales, proveedores, prestamistas, asesores de negocios y todos aquellos que ponen a funcionar todas sus habilidades, conocimientos y recursos en el buen funcionamiento de la empresa.

El estar bien organizado incluye las siguientes funciones: ensamblaje de todos los recursos humanos, físicos e informativos; identificación de funciones específicas propias y para el resto del equipo que conlleven al cumplimiento de las metas empresariales; y, delegación de responsabilidades según se necesite para completar esas funciones y coordinar el trabajo de los distintos individuos y unidades. Para estar bien organizado es indispensable utilizar la tecnología, ya que permite tener todos los documentos actualizados y siempre a la orden (Instituto Español de Comercio Exterior, 2007).

Como líder se debe ser capaz de comunicar efectivamente las metas del proyecto en el que se trabaja en un momento dado, y motivar a los empleados y a cualquier equipo de trabajo externo a esforzarse para alcanzarlas.

2.5. Propósito de la implementación del proyecto

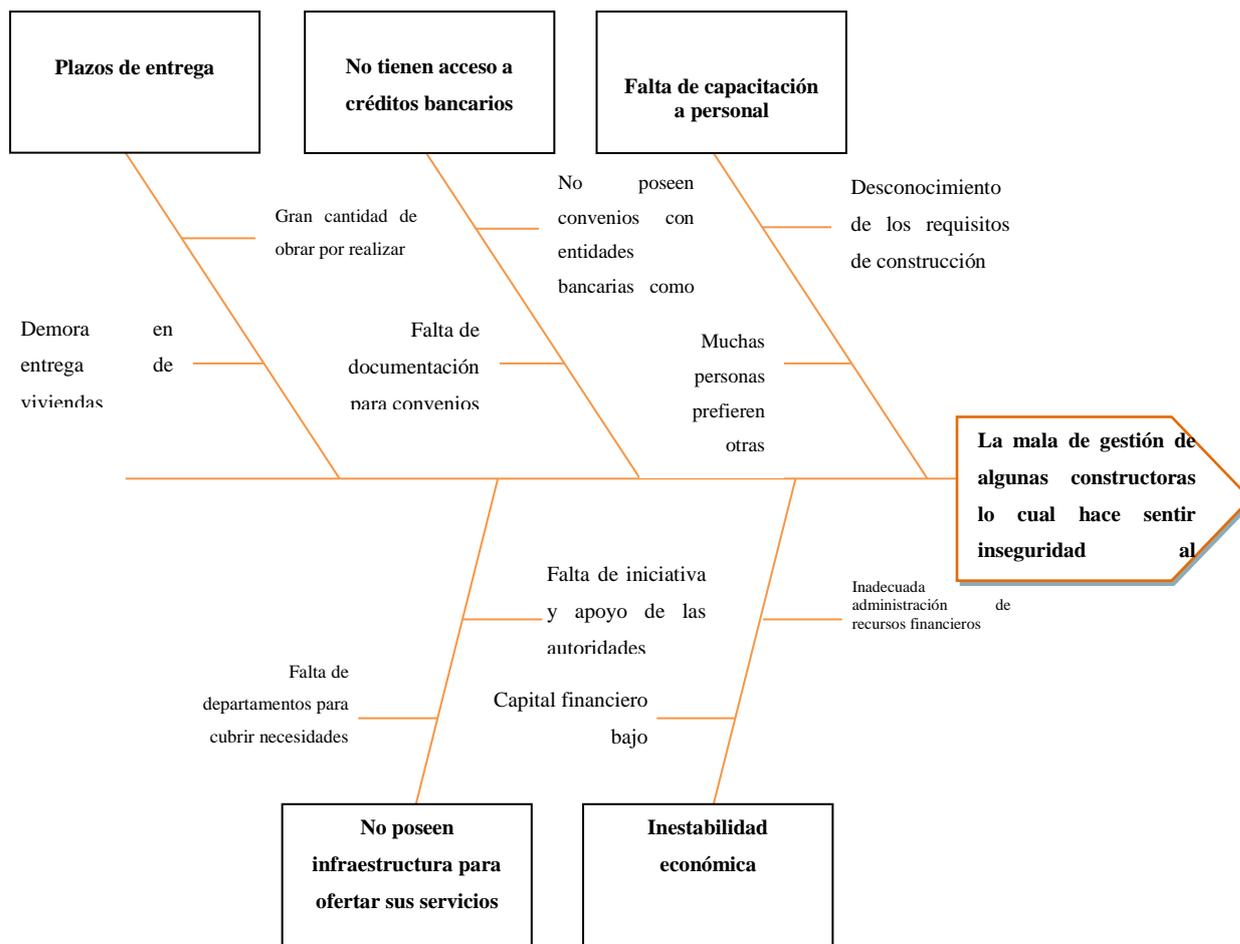
En este proyecto, se busca comprobar la viabilidad y factibilidad para la implementación de una empresa que se desenvuelva en el sector de la construcción e inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito.

La toma de decisiones a nivel gerencial y clarificativo que debe ser tomando en cuenta al actor principal que es el cliente a quien se debe brindar un servicio de calidad en el momento que este lo requiera, con un equipo de trabajo efectivo y procesos adecuados para su apropiado desenvolvimiento en el mercado y posterior posicionamiento.

La percepción es crear una empresa constructora que agilizar y efectivizar el proceso de inversión por parte de quienes quieren construir, así como facilitar los trámites al cliente de acceder adquirir una vivienda adecuado a sus propósitos.

2.6. Definición del problema

El mercado de la empresa será el de la vivienda, tanto en la oferta como en la demanda, a través de los servicios de impulsores de construcción, servicios inmobiliarios, asesoramiento financiero, legal y servicios complementarios. Es decir, partícipes de este sector económico, mercado local se trata de la necesidad de vivienda para la población de Quito, que no será satisfecha en su gran porcentaje por la consultoría propuesta, sino por el mercado inmobiliario, con el asesoramiento y orientación de la empresa que se propone.



2.7. Objetivo general

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa Constructora Inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.8. Objetivos específicos

- Establecer la demanda y las necesidades de la misma en la investigación de mercados.
- Determinar el estudio técnico y la implantación de la planta productiva la localización, tamaño e infraestructura en la ingeniería del proyecto.

- Identificar todos los requisitos de carácter legal, que se necesitan para la creación de una empresa constructora e inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito.
- Analizar la viabilidad financiera de la implementación del proyecto mediante la evaluación económica.

2.9. Hipótesis

La viabilidad para emprender un proyecto de una empresa constructora e inmobiliaria en el Quito, ¿Permitirá la el crecimiento de la ciudad con la creación de casas o edificios de apartamentos en la parte urbana para su, venta y así generar un aprovechamiento económico para las diferentes zonas urbanas de la ciudad?

2.10. Ética del investigador

Todos los datos obtenidos en la investigación serán reales y exclusivamente para el desarrollo de la presente tesis.

2.11. Identificación del servicio

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa Constructora e Inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito

Durante los últimos años el Distrito Metropolitano de Quito ha tenido un importante desarrollo en el área de la construcción e inmobiliaria de la mano de su expansión en sus diferentes espacios urbanos debido al aumento poblacional local, el cual se ha generado a debido a diferente factores entre los primordiales el crecimiento poblacional por parte de las diferentes familias y las poblaciones de otras

provincias las cuales han migrado a la gran capital del Ecuador llegando a radicarse en la misma por diversas actividades.

Razones por la cual la población del D.M.Q. ha tenido la necesidad de adquirir una vivienda de diversas formas tales como: propios recursos, arrendada, en anticreses, gratuita, por servicios entre otras.

Y en donde algunas compañías constructoras han descuidado en cierta manera aspectos de trascendental importancia en su gestión llegando así a perder la credibilidad de los diferentes sectores poblacionales que adquirieron sus servicios concluyendo que debido a la mala de gestión de algunas constructoras, lo cual hace sentir inseguridad al momento de adquirir una vivienda de forma segura.

Y es así que la propuesta es llegar a ofrecer un servicio para llegar a satisfacer una necesidad básica que es un refugio, mediante el uso de un techo denominado vivienda la cual contará con modernos acabados acorde a las peticiones que demanda los cambios que vive la sociedad actualmente.

La población del D.M.Q. se ha visto en la necesidad de llegar a adquirir una vivienda en los diferentes enfoques anteriormente mencionados, por lo cual buscan propuestas confiables y realizables para la implementación de su proyecto para la realización de sus diferentes actividades, en donde la población buscara un lugar en donde se pueda llegar a crear, construir y comercializar diferentes espacios arquitectónicos en donde se llegar a priorizar y realizar el mismo conforme a las múltiples necesidades de la misma.

Los productos y servicios que se ofrecerán se lo complementara con la asesoría financiero y sus respectivos trámites legales correspondientes.

2.12. Características del servicio

El planteamiento principal del presente proyecto es proporcionar toda la información necesaria, con la finalidad de generar en los clientes la satisfacción de contar con servicios de vivienda.

El adecuado asesoramiento para realizar los cambios en cada una de las etapas de la construcción o proceso de venta de ser el caso, son fundamentales, de tal forma que al funcionar cada etapa de manera eficiente y sinérgica el desarrollo y por ende la satisfacción del cliente al adquirir nuestros servicios será evidente.

Agilizar y fomentar el buen funcionamiento en todos los procesos de desarrollo será primordial en la eficiencia del factor tiempo.

El producto que se ofrece va complementado de valores agregados como son el asesoramiento financiero y los trámites legales relacionados con la compra del inmueble.

Generar un servicio postventa en donde el comprador quede totalmente satisfecho después de hacer la compra, y con la certeza de que realizó un gran negocio de su vida.

Servicios que ofrece el proyecto:

- Asesoramiento de manera directa y oportuna.
- Brindar diferentes opciones dentro de la intermediación de la inmobiliaria.
- Dar apoyo en el ámbito financiero y obtención del mismo.
- Seguimiento postventa
- Proporcionar planes de ampliación

- Construir con materiales de calidad y a la vanguardia de la construcción
- Brindarle las condiciones más adecuadas en la oferta
- Dar a conocer las diferentes alternativas para su mejor elección.
- Trabajar con diversas líneas de crédito en las distintas entidades financieras.
- Optimizar recursos y tiempo.
- Facilitar tasas preferenciales.

Cuadro N.3
Características de vivienda

Características	Tipos de vivienda	
	Promedio de vivienda popular	Promedio de vivienda tipo medio-alto
Costo por metro cuadrado:	224.19	554.12
Área de Construcción:	36 m2 (Una Planta)	195 m2 (Dos Plantas).
Estructura:	Hormigón Armado, Sistema tradicional	Hormigón Armado. Sismo resistente. Sistema tradicional.
Paredes:	Bloques de Arcilla cara lisa 10*20*40 cm	Bloques de Arcilla diferente espesor enlucidos.
Cubierta:	Tipo Eternit.	Estructura metálica. Eternit.
Puertas:	Exteriores de Playwood pintadas con Esmalte.	Exteriores macizas, madera de cedro.
Ventanas :	Perfilería de Aluminio, Celosías de Vidrio Claro 4 mm.	Perfilería de Aluminio, y Vidrio Bronce de 4 mm.
Lavamanos: Meson lavaplatos:	Blanco Tipo Económico. Enlucidos.	
Sanitarios:		Tipo Edesa color de primera
Inst. Sanitaria:	Tubería PVC pagables	Tubería PVC roscable Inst. Agua caliente Baños y lavandería Inst. Lavarropa.
Tumbado:		Planta baja enlucido y champeado. Planta alta yeso con suspensión metálica.
Pisos:		Hormigón simple, revestimiento cerámica corriente alfombra en dormitorio.
Inst. Eléctrica:	Sobrepuestas.	Tubería PVC conduit, placas y piezas corrientes tipo ticino, instalación de aire acondicionado en dormitorio y área social, instalación para cocina, lavadora y secadora.
Paredes Medianeras:	Revocadas	
Revestim. Paredes:	Con sellante acrílico (Protecol) Estructura champeada y/o pintada.	
No se considera	Costo de proyecto, permiso de construcción y gasto notarial.	Impuestos, estudios de suelos, Costos financieros, Diseño de Arquitectura e Ingenierías.

Fuente: Cámara de la industria de la construcción

Clasificación por su uso y efecto de los servicios

La constructora e inmobiliaria tiene por meta realizar una exitosa intermediación entre compradores y vendedores los cuales pueden ser institucionales, comerciales o residenciales en un mercado amplio, dentro de los parámetros o cláusulas de los diferentes acuerdos que se establezcan y detallen en dicho contrato entre los intermediarios como pueden ser: el precio, la comisión, los lineamientos de ingeniería o arquitectónicos, la creatividad en el diseño, la negociación, el plazo, las cláusulas de rigor, la modalidad de pago y las firmas de las dos partes de ser el caso el contratante y el contratista para un proceso de construcción e inmobiliaria a ser puesto en marcha, para que de este modo tenga la validez necesaria y la garantía de ambas partes.

En el momento en el que se firma un contrato, el representante legal de la empresa se compromete a proteger, promover, publicitar y obtener la mejor propuesta para el negocio con el fin de precautar los intereses de sus clientes en el caso de ser puesto en marcha el servicio inmobiliario.

2.12.1. Servicios sustitutos y/o complementarios

La constructora inmobiliaria referente a los servicios sustitutos en la intermediación a la venta directa que realizan entre compradores y vendedores, considerara los siguientes servicios complementarios:

- Utilización de varios medios uno de los más utilizados son los masivos como: anuncios en línea por la web 2.0 publicación en Internet o a través de una página web mediante un hosting publicitario
- Publicidad en la prensa escrita
- Publicidad en la televisión
- Publicidad en sectores estratégicos del DMQ.

2.13. Metodología de la investigación

Uso de cada uno de los procedimientos y técnicas que ayudan a llevar a cabo todo el proceso de investigación de mercados.

Para el presente proyecto utilizare la investigación descriptiva para lo cual se utilizara la como herramienta la encuesta y aplicación de las diferentes técnicas de muestreo.

2.13.1 Tipos de investigación

A continuación se describen los tipos de investigación que plantea el Ingeniero Farid Mantilla en su libro “Un enfoque a la Investigación de Mercados”.

Cuadro N.4
Tipos de investigación

Por las finalidades perseguidas	Investigación Básica	Contribuye a la ampliación del conocimiento científico, creando nuevas teorías o modificando las ya existentes.
	Investigación aplicada	Es la utilización de los conocimientos en la práctica,
Por la clase de medios utilizados para obtener los datos	Investigación documental	Se fundamenta en fuentes de carácter documental
	Investigación de campo	El investigador trabaja en el ambiente natural en que conviven las personas y las fuentes consultadas, de las que obtendrán los datos más relevantes a ser analizados.
	Investigación experimental	Manipulación de una variable experimental no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causa se produce una situación o acontecimiento particular.
Por el nivel de conocimientos que se adquieren	Investigación exploratoria	Destaca los principales aspectos de un problema con el fin de encontrar bases para elaborar posteriores investigaciones.
	Investigación descriptiva	Describe detalladamente las características del objeto de investigación.
	Investigación explicativa	Intenta explicar el porqué de las causas del fenómeno investigado

Fuente: Un Enfoque a la investigación de mercados, Ing. Farid Mantilla.

Para este proyecto se utilizarán los siguientes tipos de investigación:

- Aplicada
- Documental
- De campo
- Descriptiva

2.13.2. Técnicas de investigación

Son aquellas que ayudan al investigador a relacionarse con el objeto de estudio, recopilando información real sobre el fenómeno a estudiar.

Incluye la técnica de observación, que consiste en observar atentamente al objeto y registrar la información para su análisis posterior.

Para este proyecto se realizará una observación directa, es decir, habrá un contacto personal con el hecho a investigar.

Dentro de esta técnica se encuentra también la encuesta, que se utilizará para obtener datos de las opiniones de varias personas que son imprescindibles en este proyecto.

2.13.3. Técnicas de muestreo

Muestreo probabilístico.- Consiste en tomar una muestra de la población para realizar la investigación.

El muestreo probabilístico es una técnica de muestreo en virtud de la cual las muestras son recogidas en un proceso que brinda a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionados.

Cuadro N° 5**Técnicas de muestreo probabilístico**

Aleatorio simple	Elegido el tamaño de la muestra, los elementos que la compongan se han de elegir aleatoriamente entre los N elementos de la población.
Estratificado	Se divide la población total en clases homogéneas, llamadas estratos, luego, la muestra se escoge aleatoriamente en número proporcional al de los componentes de cada clase o estrato.
Sistemático	Se ordenan previamente los individuos de la población; después se elige uno de ellos al azar, a continuación, a intervalos constantes, se eligen todos los demás hasta completar la muestra.
Sistemático replicado	Cuando el tamaño de la muestra es muy grande, es necesario replicar en dos, tres, cuatro réplicas para que la misma tenga mayor sustentabilidad para el análisis.
Por conglomerados	En lugar de seleccionar a todos los sujetos de la población, el investigador realiza varios pasos para reunir su muestra del total de individuos.

Fuente: Un Enfoque a la investigación de mercados, Ing. Farid Mantilla.

Muestreo no probabilístico.- Las muestras se recogen en un proceso que no brinda a todos los individuos de la población iguales oportunidades de ser seleccionados.

Cuadro N.6**Técnicas de muestreo no probabilístico**

Por cuotas	También denominado en ocasiones "accidental". Se asienta generalmente sobre la base de un buen conocimiento de los estratos de la población y/o de los individuos más "representativos" o "adecuados" para los fines de la investigación. Mantiene, por tanto, semejanzas con el muestreo aleatorio estratificado, pero no tiene el carácter de aleatoriedad de aquél.
Intencional o de conveniencia	Este tipo de muestreo se caracteriza por un esfuerzo deliberado de obtener muestras "representativas" mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos. Es muy frecuente su utilización en sondeos preelectorales de zonas que en anteriores votaciones han marcado tendencias de voto.
Bola de nieve	Se localiza a algunos individuos, los cuales conducen a otros, y estos a otros, y así hasta conseguir una muestra suficiente. Este tipo se emplea muy frecuentemente cuando se hacen estudios con poblaciones "marginales", delincuentes, sectas, determinados tipos de enfermos, etc.

Fuente: <https://explorable.com/es/muestreo-probabilistico>

En este estudio se utilizará un muestreo probabilístico en donde las muestras se recogen en un proceso que brinda a cualquier individuo de la población total la misma oportunidad de ser escogido.

Para el presente proyecto, se utilizara el muestreo estratificado, en donde se dividirá a la población total por estratos razonables de la principal variable será la

actividad a la que se dedican las personas y se tomará en cuenta a aquellas que tienen la necesidad de adquirir o vender una vivienda.

2.13.4. Tipos de información

En el presente proyecto se utilizarán fuentes primarias y secundarias.

2.13.4.1. Fuentes de datos primarias

Son documentos como libros, periódicos, normas técnicas, documentos oficiales de instituciones públicas, que contienen información nueva y original.

2.13.4.2. Fuentes de datos secundarias

Están constituidas por enciclopedias, libros, artículos y otros que interpretan otros trabajos, es decir, las fuentes primarias; mismas que serán de utilidad para realizar el análisis univariado a través del comparativo de investigaciones anteriores con la actual.

2.13.5. Segmentación del mercado

Según el Ingeniero Farid Mantilla Vargas, en su libro, “Un enfoque a la investigación de mercado” indica:

“Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es que los miembros de cada grupo sean semejantes con respecto a los factores que repercuten en la demanda. Un elemento decisivo

del éxito de una compañía es la capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.”

Los fundamentos comunes para segmentar el mercado son:

- **Segmentación Geográfica**

Estas variables consisten en la subdivisión de los mercados en segmentos con base en su ubicación (regiones, estados, ciudades y pueblos donde vive y trabaja la gente), lo que se ha considerado para el mundo de viviendas en el Distrito Metropolitano de Quito, se segmenta la muestra de la siguiente manera:

Cuadro N.7
Indicadores geográficos

Variables Geográficas	Especificaciones
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Ciudad	Quito
Densidad	Urbana
Barrio	Residencial

- **Segmentación Demográfica**

Se utiliza con mucha frecuencia pues casi siempre está muy relacionada con la demandar y es relativamente fácil de medir.

Cuadro N.8
Indicadores demográficos

Variables Demográficas	Especificaciones
Nacionalidad	Ecuatoriana
Edad	De 25 a 45 años
Clase	Media-Alta
Educación	Primaria, secundaria, universitaria, etc.
Tamaño de familia	Familia tipo (4 miembros)
Sexo	Masculino y femenino
Estado civil	Soltero-Casado
Nivel de Ingresos	De 600 en adelante

Hoy en día observamos el evidente crecimiento poblacional masivo del cantón Quito, en el mercado de bienes raíces, los cuales han construido edificaciones, conjuntos residenciales, instituciones educativas, y programas de vivienda, el sector productivo y comercial se ha desarrollado más en los últimos años, debido al crecimiento poblacional local el cual se ha generado a debido a diferentes factores entre los primordiales el crecimiento poblacional por parte de las diferentes familias y las poblaciones de otras provincias las cuales han migrado a la gran capital del Ecuador llegando a radicarse en la misma por diversas actividades. (Carrión, 2001)

Por la necesidad de cubrir el mercado meta de la construcción e inmobiliario, este proyecto busca surgir a futuro e implementar programas de vivienda que abastezcan a estas necesidades ofreciendo viviendas de varios tipos de acuerdo a rangos salariales es decir viviendas para las clases populares, medias y clases medias altas.

2.13.6. Segmento objetivo

Este proyecto va dirigido a las personas de una edad entre 25 a 50 años que habitan en la ciudad de Quito.

2.13.7. Diseño del formulario de recolección de datos

La encuesta es una técnica que permite obtener datos de personas en las cuales el investigador posee interés, para lo cual se utiliza una lista de preguntas escritas que son entregadas a los objetos de estudio con el fin de que las respondan.

Una encuesta debe cumplir ciertas características en su diseño, entre las cuales tenemos:

- Debe tener relación con el objetivo del estudio

- Se deben utilizar las medidas de escala (ordinal, nominal, de intervalo y de razón)
- El número de preguntas varía entre 10 y 12
- Se debe realizar una prueba piloto, la cual ayuda a determinar la estructura del cuestionario e identificar si las preguntas son claras, concisas y entendibles. Contiene una pregunta filtro y se realiza a máximo 15 personas.

A continuación se observa la matriz del cuestionario, en donde se detallan las preguntas a realizar, la medida de escala utilizada en cada una de ellas, el objetivo con el que se relaciona y se describen las alternativas de respuesta.

Posteriormente se puede visualizar el Formulario de Recolección de Datos que se aplicará en la prueba piloto.

Cuadro N.12
Formulario de recolección de datos

	PREGUNTA	ALTERNATIVA DE RESPUESTA 1	MEDIDA DE ESCALA	OBJETIVO AL QUE PERTENECE
D A T O S I F O R M A T I V O S	Su edad está comprendida entre	De 20-30 años De 31-40 años De 41-50 años	De Razón	Objetivo General y Objetivo Específico 1
	Genero	Femenino Masculino	Nominal	Objetivo General y Objetivo Específico 1
	Estado civil	Soltero Casado Divorciado Viudo Unión Libre	Nominal	Objetivo General y Objetivo Específico 1
	Ocupación	Estudiante Empleado Público Empleado Privado Ama de casa Negocio propio	Nominal	Objetivo General y Objetivo Específico 1
	Ingreso promedio mensual	Menos de 340usd 341 - 680 usd 681 - 1020 usd Mas de 1021	De Razón	Objetivo General y Objetivo Específico 1 y 4
1	¿Posee vivienda propia?	Si - No	Ordinal	Objetivo Específico 1, 2 y 4

CONTINUA



2	¿Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda?	Si - No	Ordinal	Objetivo General y Objetivos Específicos
3	¿Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito? Si su respuesta es sí continúe con la pregunta 4 y si es no agradezco su colaboración a finalizado la encuesta	Si, construir una vivienda Si, comprar un vivienda No, adquiriría una vivienda	Ordinal	Objetivo Especifico 2 y 3
4	¿Para adquirir la vivienda usted acudiría a?	Constructora- Inmobiliaria Profesional Independiente Otros	Nominal	Objetivo Especifico 2 y 3
5	¿Por qué medio de comunicación preferiría recibir información sobre construcciones y venta de viviendas?	Televisión Radio Internet Prensa escrita Volantes Vallas publicitarias Teléfono Otros	Nominal	Objetivo General y Objetivo Especifico 1
6	¿Qué tipo de vivienda busca usted?	Vivienda familiar Vivienda comercio Otros	Nominal	Objetivo General y Objetivo Especifico 2
7	¿Cuál sería su forma de pago?	De contado Financiamiento BIESS Recursos propios y financiamiento Financiamiento con instituciones financieras	Nominal	Objetivo General y Objetivo Especifico 3
8	Califique del 1 al 6 el sector donde preferiría adquirir su vivienda, siendo 1 de menor preferencia y 6 de mayor preferencia	Norte de Quito Sur de Quito Centro de Quito Valle de los Chillos Valle de Tumbaco Cumbaya	Nominal	Objetivo General y Objetivo Especifico 4
9	De las características que se enlistan a continuación señale la más importante que usted considera usted al momento de elegir una vivienda	Seguridad Fácil acceso de transporte Alta plusvalía Facilidad de pago Cercanía área urbana	Nominal	Objetivo General y Objetivo Especifico 3
10	Qué tipo de servicio adicional le gustaría obtener	Asesoría para mantenimiento de vivienda Proyectos ampliatorios Opciones para implementar acabados a futuro Formar un club de membresía Asesoría sobre un seguro de vivienda	Nominal	Objetivo General y Objetivo Especifico 2

AnexoA. Encuesta

2.13.8. Prueba piloto

La prueba piloto sirve para determinar la naturaleza del encuestado, así como verificar que el método de investigación empleado es el adecuado, determinando si las preguntas y respuestas obtenidas satisfacen, los objetivos del estudio de mercado.

En este estudio utilizamos la teoría *de la probabilidad objetiva relativa o a posteriori*: donde los eventos no son igualmente posibles, se realiza un experimento. Donde definimos:

p= Evento de que una persona de 25 años o mayor, que estaría dispuesto y tienen la capacidad de construir una vivienda en la ciudad de Quito.

$$P(p) = \frac{m}{n}$$

q= Evento de que una persona de 25 años o mayor que, no estaría dispuesto construir una vivienda en la ciudad de Quito.

$$P(q) = \frac{m}{n}$$

m= Número de casos favorables

n= Número de casos desfavorables

El cuestionario preliminar se aplicara a un grupo de 10 personas de manera que represente la población universo.

Por lo tanto:

#de casos favorables #de casos desfavorables

$$p = \frac{\text{#de casos favorables}}{\text{#de encuestas}} \quad q = \frac{\text{#de casos desfavorables}}{\text{#de encuestas}}$$

2.13.9. Determinación del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 P Q N}{e^2 N + z^2 P Q}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

z= Nivel de confianza

P= Probabilidad a favor

Q= Probabilidad en contra

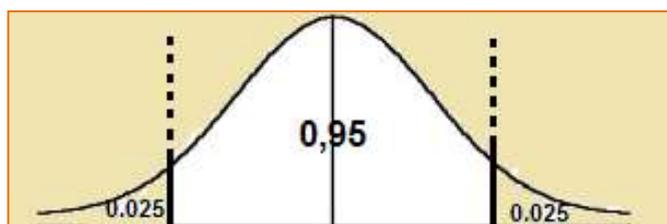
N= Población

e= Error muestral

Según el Ingeniero Farid Mantilla en su libro “Un enfoque a la Investigación de Mercados”, deben seguirse los siguientes pasos para determinar el tamaño de la muestra:

1. Determinar el nivel de confianza

Para el presente estudio se utilizará un nivel de confianza del **95%**. El valor de $Z=1.96$, para el 95% de confiabilidad.



2. *Estimar las características del fenómeno investigado.*

Utilizando una pregunta filtro en la prueba piloto se pudo determinar la probabilidad de ocurrencia del evento (p) y la probabilidad de no ocurrencia (q).

3. ¿Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito?

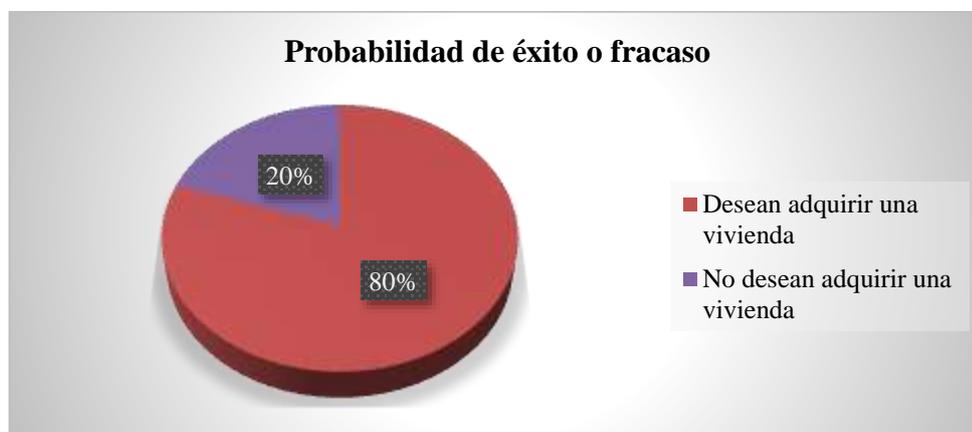
Sí _____ No _____

Si su respuesta es sí continúe con la pregunta 4 y si es no agradezco su colaboración ha finalizado la encuesta.

Se aplicaron 10 encuestas, las mismas que arrojan los siguientes datos:

Tabla N. 4
Probabilidad de éxito o fracaso

Desean adquirir una vivienda	No desean adquirir una vivienda
80%	20%



Grafica N. 4 Adquirir una vivienda en la ciudad de Quito

Fuente: Prueba piloto

$p = 80\%$ de las personas desean construir o comprar una vivienda en la ciudad de Quito

$q = 20\%$ de los ciudadanos encuestados resolvieron no adquirir una vivienda en la ciudad de Quito.

3. *Determinar el grado de error máximo aceptable*

Se utilizará un error de 5%, debido a que es el más utilizado en el campo de la investigación.

4. *Aplicación de la fórmula del tamaño de la muestra de acuerdo con el tipo de población finita.*

5. *Cálculo de la fórmula:*

$$n = \frac{z^2 P Q N}{e^2 N + z^2 P Q}$$

En donde:

En el progreso del proyecto se utilizó un nivel de confianza de 95% correspondiente a un valor normal estándar de la Z de 1,96 y un error permisible(e) del 5%, la población de 2.503.262 es la proyección según datos la SENPLADES para el año 2014 y se estima que de esta población el 30% está dentro de la edad de 25 a 45 años, los valores de P y Q se obtiene de la prueba piloto, y usando la fórmula se tiene:

- Población (P) = 2.503.262* 0,30 % = 750978,60
- Nivel de confianza = 95 = 1.96
- P= 0,80
- Q= 0,20
- Error muestral = 5%

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,80 \times 0,20 \times 750978,60}{0,05^2 \times 750978,60 + 1,96^2 \times 0,80 \times 0,20}$$

$$n = 246 \text{ encuestas}$$

La técnica muestra aleatoria sencilla tiene varias ventajas dignas de tomarse en cuenta, la técnica se interpreta fácilmente y los resultados de la información obtenida de la encuesta se pueden generalizar a la población meta definida con un margen pre especificado de error, este método garantiza que cada unidad muestral

tenga igual oportunidad de ser seleccionada, sin importar el tamaño real de la muestra.

El presente proyecto se realizará 246 encuestas.

2.14. Análisis de datos

Posteriormente realizadas las encuestas se procede al análisis e interpretación de los resultados obtenidos.

2.14.1. Procesamiento de datos e interpretación

Para el procesamiento de los datos obtenidos a través de la aplicación de encuestas se utilizó el programa SPSS Statistics y se aplicó un análisis univariado y bivariado.

2.14.2. Análisis univariado

Se realizó un estudio de los datos obtenidos en las encuestas, aplicando un análisis ejecutivo y un análisis comparativo con el objetivo de determinar el comportamiento de cada variable en el proyecto.

Análisis Univariado

Dato General: Género

Tabla N. 5
Genero Encuestado

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Válido	Masculino	121	49,2	49,2	49,2
	femenino	125	50,8	50,8	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

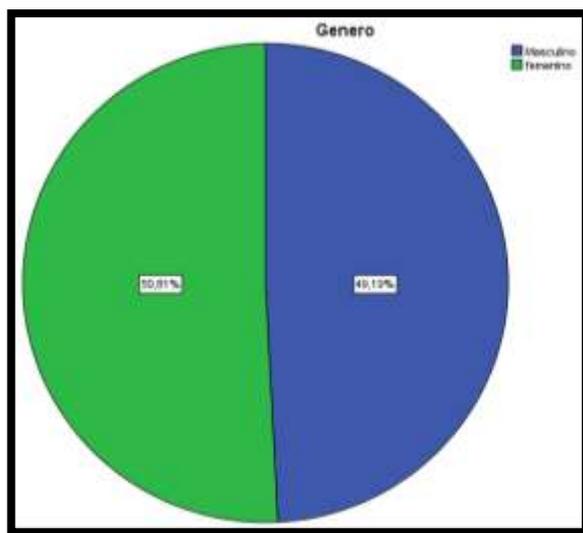


Gráfico N. 5 Género Encuestado

Fuente: Investigación de campo

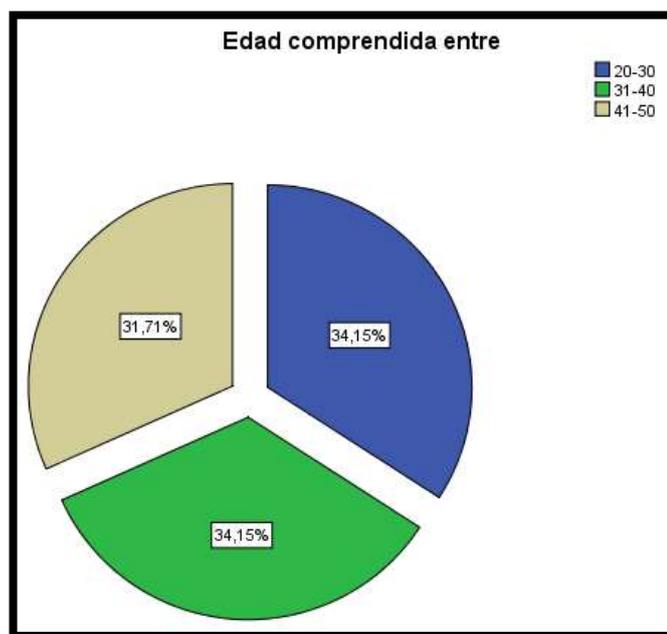
Análisis Ejecutivo: Al analizar el dato general correspondiente al género, se observa que el mayor porcentaje corresponde a las mujeres y una cercana proporción a los hombres, en donde se puede evidenciar que ambos géneros se aproximan debido a que hoy en día se vuelve una necesidad fundamental tanto para mujeres como para hombres por adquirir una vivienda

Análisis Comparativo: Según el Censo de Población y Vivienda del 2010, el DMQ tiene casi 400.000 habitantes más que en el 2001. Los 2'239.191 habitantes de Quito representan el 86,9% de la población de la provincia de Pichincha y el 15,5% de la población total del país. Se estima que para el año 2022, la población del DMQ será de casi 2,8 millones de habitantes en el DMQ, de los cuales el 68,7% residirá en el área urbana. Por lo cual se puede observar que el crecimiento 893.716 del género masculino será mayor comparado con el género femenino 948.485

Dato General: Edad**Tabla N. 6**
Edad comprendida entre

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Válido	20-30	84	34,1	34,1	34,1
	31-40	84	34,1	34,1	68,3
	41-50	78	31,7	31,7	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

**Gráfico N. 6 Edad**

Fuente: Investigación de campo

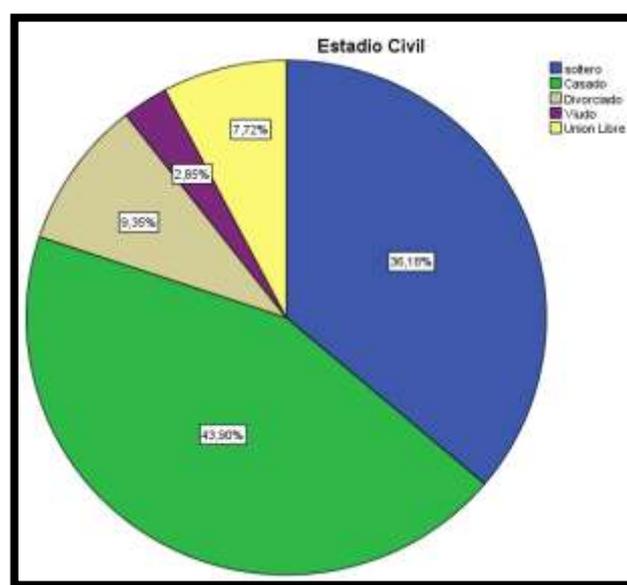
Análisis Ejecutivo: Se puede observar en el gráfico, la edad de los ciudadanos se encuentra en un rango de 20 a 30 años en un 34,15%, con mayor concentración en las edades de 31 a 40 años, lo cual representa el 34,15% y un grupo en las edades de 41 a 50 años del total de ciudadanos encuestados.

Análisis Comparativo: Según el instituto de la ciudad Según el Censo de Población y Vivienda 2010, la población ecuatoriana asciende a 14,5 millones, de los cuales 1,3 son personas mayores a 60 años, es decir, el 9,3% de la población total del país. En el Distrito Metropolitano de Quito, este grupo etario alcanza las 205.639 personas -9,2% de los 2,2 millones de habitantes de la capital-, lo que significa que 9 de cada 100 habitantes de la ciudad de Quito son adultos mayores a 60 años (AM).

Dato General: Estado civil**Tabla N. 7**
Estadio Civil

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Válid o	Soltero	89	36,2	36,2	36,2
	Casado	108	43,9	43,9	80,1
	Divorciado	23	9,3	9,3	89,4
	Viudo	7	2,8	2,8	92,3
	Unión Libre	19	7,7	7,7	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

**Gráfico N. 7 Estadio Civil**

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: El análisis de la pregunta dato general referente a estado civil de los encuestados, se observa que 108 personas están casadas, lo cual representa el 43,9% siendo este mayor porcentaje de la muestra. El 36,2% de los ciudadanos encuestados se encuentran solteros, el 9,3% son divorciados, y representando el menor número el 7,7% viven en unión libre.

Análisis Comparativo: Cabe recalcar que en la ciudad de Quito existe un menor índice de estado de unión libre a diferencia de otras grandes ciudades, debido a que poseen otras creencias y marcados aspectos culturales.

Dato General: Ocupación

Tabla N. 8
Ocupación

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Vál.	Estudiante	37	15,0	15,0	15,0
	Empleado Publico	71	28,9	28,9	43,9
	Empleado Privado	54	22,0	22,0	65,9
	Ama de Casa	17	6,9	6,9	72,8
	Negocio Propio	67	27,2	27,2	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

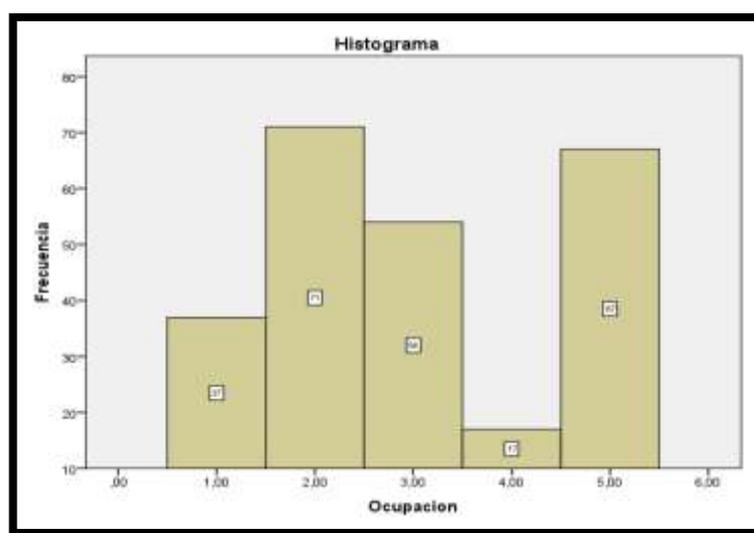


Gráfico N. 8 Ocupación

Fuente: Investigación de campo

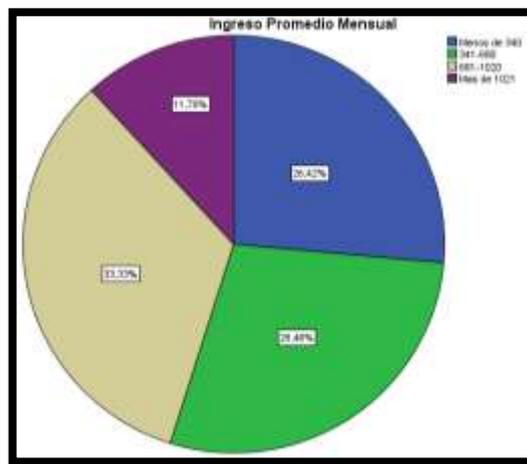
Análisis Ejecutivo: En el gráfico anterior se puede observar que de un total de 246 encuestados, 71 ciudadanos son empleados públicos representando el 28,9%, siendo el mayor porcentaje de los encuestados; 67 manifestaron que poseen un negocio propio, 54 son empleados de empresas privadas, 37 manifestaron ser estudiantes y 17 personas representan a las amas de casa.

Análisis Comparativo: Según, el Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC-, asume la elaboración de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo –ENEMDU del Ecuador para los meses de marzo y septiembre a nivel nacional urbano en 6,500 hogares aproximadamente; y, en los meses de junio y diciembre a nivel urbano y rural en 21,300 hogares, con lo cual el Banco Central del Ecuador –BCE – y el INEC unificaron las cifras de empleo, homogenizando metodologías.

Dato General: Ingreso promedio mensual**Tabla N. 9**
Ingreso Promedio Mensual

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Vál.	Menos de 340	65	26,4	26,4	26,4
	341-680	70	28,5	28,5	54,9
	681-1020	82	33,3	33,3	88,2
	Más de 1021	29	11,8	11,8	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

**Gráfico N. 9 Ingreso Promedio Mensual**

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: En el gráfico anterior se puede observar que de un total de 246 encuestados, el 33,33% de los ciudadanos perciben un sueldo entre 681-1020 USD siendo este considerado un valor representativo, seguido por un 28,48% que reciben un sueldo de 341-680, quienes reciben un sueldo menor a 340 representan el 26,42% y un grupo menor percibe más de 1021 representado por un 11,79%.

Análisis Comparativo: Según, el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) abrió las puertas a los afiliados y jubilados y comenzó a otorgar préstamos hipotecarios, prendarios y quirografarios. Estos servicios han permitido que muchas personas afiliadas al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) opten por ir al BIESS a solicitar un préstamo hipotecario para comprar su futura casa y/o departamento. Las razones por las que los afiliados acuden a esta entidad son para obtener mayores beneficios como un monto más alto, una tasa de interés más conveniente y un plazo mayor (25 años), que otras Instituciones Financieras privadas no ofrecen.

Pregunta 1.- ¿Posee vivienda propia?

Tabla N. 10
Posee vivienda propia

		Frecuencia	Porcentaje	% válido	% acumulado
Vál.	Si	90	36,6	36,6	36,6
	No	156	63,4	63,4	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

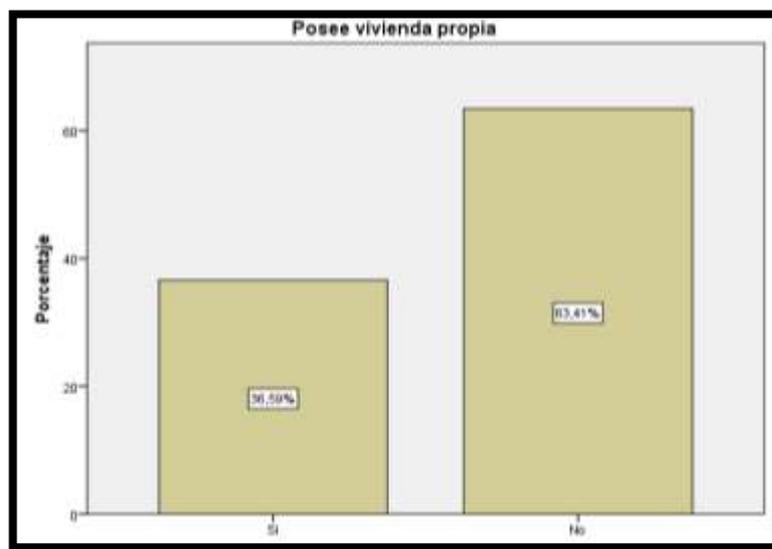


Gráfico N. 10 Posee vivienda propia

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: De la investigación desarrollada en la pregunta N.1, las respuestas de ésta pregunta fueron las siguientes: el 63,41% de los encuestados posee vivienda propia, y el 36,59% no posee vivienda propia, los cuales se convierten en mercado potencial que se pretende alcanzar, sin descartar aquellos que aun teniendo vivienda propia están interesados en adquirir como tema de inversión.

Análisis Comparativo: Según una publicación en la página web del INEC al año 2014, la ciudad de Quito cuenta con 688 proyectos con unidades disponibles, éste número de proyectos presenta una tendencia decreciente a partir del año 2012 a una tasa promedio anual de 8% anual. Por otro lado la evolución de los proyectos 100% vendidos refleja una tendencia creciente a una tasa del 55%. Del total de proyectos de vivienda en stock a febrero del 2014, el 57% corresponden a proyectos en construcción, el 42% a proyectos en planos y el 1% a proyectos.

Pregunta 2.- ¿Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda?

Tabla N. 11

Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Vál.	Si	208	84,6	84,6	84,6
	No	38	15,4	15,4	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo



Gráfico N. 11 Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: De la investigación desarrollada en la pregunta N.2, las respuestas de ésta pregunta fueron las siguientes: el 84,6% de los encuestados le gustaría adquirir una Vivienda siendo estos una representación de 208 personas del total encuestados y el 15,45% no posee vivienda propia, los cuales se convierten en mercado objetivo que se pretende alcanzar, sin descartar aquellos que aun teniendo vivienda propia están interesados en adquirir como tema de inversión.

Análisis Comparativo: Según una publicación en la página web de proyectos de vivienda, La mayoría de los proyectos en la ciudad de Quito, tanto los iniciados como los proyectos en marcha en el año 2012 y 2013 se encuentran en la zona Centro Norte de Quito, que comprende la zona que va desde la Av. El Inca hasta la Av. Patria, existe un fuerte crecimiento también en los proyectos localizados en el valle de los Chillos y en la zona Norte de Quito que se extiende desde el Inca hasta Carcelén

Pregunta 3.- ¿Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito?

Tabla N. 12
Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito

		Frecu	Porcentaje	% válido	% acumulado
Vál.	Si construir una vivienda	105	42,7	42,7	42,7
	Si comprar una vivienda	119	48,4	48,4	91,1
	No adquiriría una vivienda	22	8,9	8,9	100,0
	Total	246	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de campo

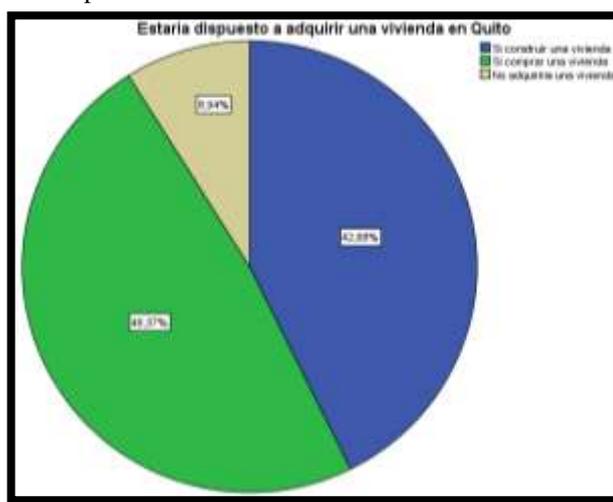


Gráfico N. 12 Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: En Quito el 42,68% de los encuestados está dispuesto a construir una vivienda, el 48,37% está dispuesta a comprar una vivienda con todos los acabados y listas para habitar, y el 8,94% no adquiriría una vivienda ya sea porque ya poseen una, o porque los recursos financieros no lo permiten, o simplemente no desean en Quito.

Análisis Comparativo: Siendo que la vivienda es una bien inmueble que se adquiere a través de un gran esfuerzo y en una etapa estable económicamente de la vida del individuo, el porcentaje de aceptación a construir o comprar una vivienda es del 88%, lo cual nos indica que si bien existe un mercado para la construcción, también existe un mercado para la venta de viviendas ya construidas. Dichos resultados nos da un indicio de una estrategia futura para la empresa constructora referente a venta de casas construidas.

Pregunta 4.- ¿Para adquirir la vivienda usted acudiría a?

Tabla N. 13
Para adquirir la vivienda acudiría a

		Fre cu	%	% válido	% acumulado
Válido	Constructora Inmobiliaria	129	52,4	56,8	56,8
	Profesional Independiente	66	26,8	29,1	85,9
	Otros	32	13,0	14,1	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdido	Sistema	19	7,7		
Total		246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

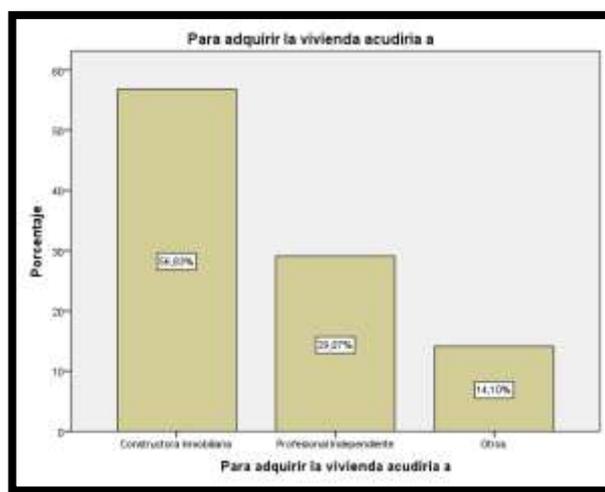


Gráfico N. 13 Para adquirir la vivienda acudiría a

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: Referente a los resultados de a quien considerar el momento de adquirir una vivienda propia, sobre los servicios y productos ofrecidos por sus proveedores fueron: quienes la adquirieron por medio de una constructora inmobiliaria representa el 56,83%, un profesional independiente representa un 29,07%, y otros representa el 14,10% siendo así una constructora inmobiliaria la mejor alternativa al momento de adquirir una vivienda.

Análisis Comparativo: Según una publicación de la página web del fascículo provincial de pichincha Contrario a la tendencia de la oferta de proyectos de vivienda que presentó una tendencia decreciente. La oferta de unidades de vivienda refleja una tendencia creciente, la misma que, hasta el año 2012 tuvo un comportamiento de crecimiento moderado de 19% anual (2010-2012). Sin embargo, en el año 2013, la

oferta creció a una tasa superior (36%), totalizando 22.063 unidades disponibles; valor que supera en 5.862 unidades a las del año anterior (2012).

Este incremento inusual en la oferta se explica principalmente por el apareamiento de un nuevo proyecto: Ciudad Jardín, localizado en el Sur de Quito, que incrementó la oferta con 5.200 unidades. Sin éste proyecto, la oferta de unidades de vivienda disponibles se mantendrían aproximadamente 17.000 unidades para el año 2013 con un crecimiento del 5%

Pregunta 5.- ¿Por qué medio de comunicación preferiría recibir información sobre construcciones y ventas de viviendas?

Tabla N. 14
Porque medio de comunicación preferiría recibir información

		Frecu	%	% válido	% acumulado
Válido	Televisión	59	24,0	26,0	26,0
	Radio	1	,4	,4	26,4
	Internet	77	31,3	33,9	60,4
	Prensa Escrita	18	7,3	7,9	68,3
	Volantes	13	5,3	5,7	74,0
	Vallas Publicitarias	6	2,4	2,6	76,7
	Teléfono	48	19,5	21,1	97,8
	Otros	5	2,0	2,2	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdidos	Sistema	19	7,7		
Total		246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

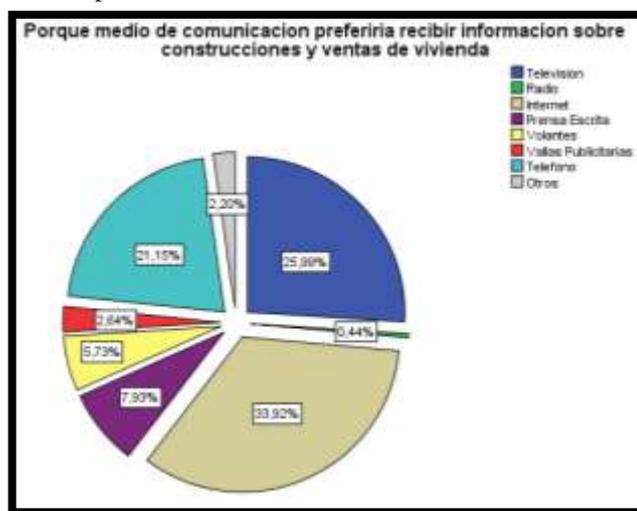


Gráfico N. 14 Porque medio de comunicación preferiría recibir información
Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: Referente a los resultados de a quien considerar el momento de utilizar un medio de comunicación para adquirir información y gracias a las nuevas tecnologías y sus avances en cuanto a medios de comunicación se obtuvo que

33,92% prefiere recibir publicidad e información sobre viviendas por el internet, el 25,99% por televisión ya que es un medio ágil e instantáneo de respuesta referente a sus anuncios publicitarios., referente a los otros porcentajes son mínimos pero muy atractivos a la hora de posicionar el nombre de una empresa y conocimiento de sus productos.

Análisis Comparativo: En la ciudad de Quito el 33,92% de la población utiliza internet, es por eso que es el medio de comunicación más escogido por la población encuestada. La consolidación del resultado obtenido de esta pregunta, ayudará a desarrollar el área de marketing de la empresa, cuyos esfuerzos se orientará al medio de publicidad más directo para el consumidor con el fin de encontrar posesionarse en la mente del consumidor, creando confianza, estabilidad, seguridad y comodidad. Con el apoyo investigación de campo realizada se consigue la determinación de la demanda en forma de unidades habitacionales que requieren el segmento objetivo con capacidad adquisitiva o de endeudamiento, y se localizan en Quito

Pregunta 6.- ¿Qué tipo de vivienda busca usted?

Tabla N. 15
Qué tipo de vivienda busca usted

		Frecu	%	% válido	% acumulado
Válido	Vivienda Familiar	170	69,1	74,9	74,9
	Vivienda Comercio	51	20,7	22,5	97,4
	Otros	6	2,4	2,6	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdidos	Sistema	19	7,7		
Total		246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

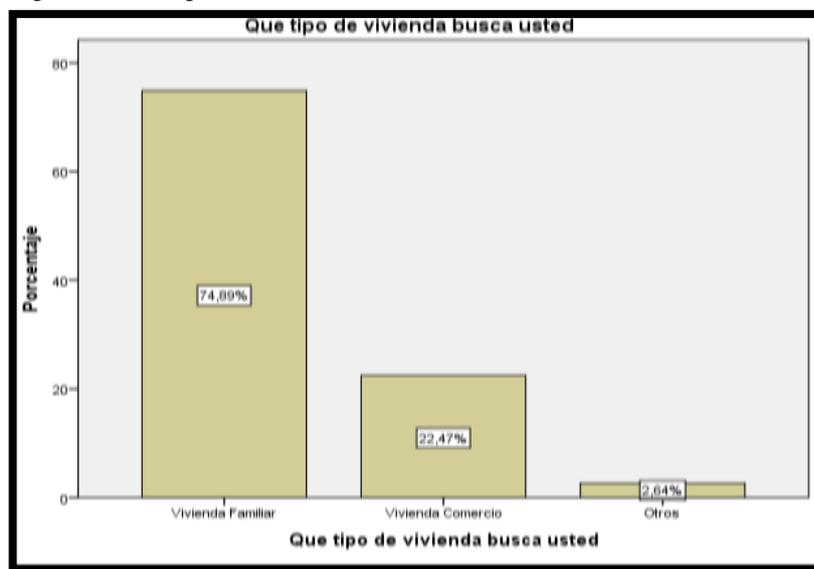


Gráfico N. 15 Qué tipo de vivienda busca usted

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: Las viviendas como espacio donde se puede refugiar se puede presentar en dos tipos: Las viviendas familiares y vivienda comercio. La vivienda familiar es aquella casa cerrada del mundo exterior, con su propio terreno, cerramiento, tomas de agua, luz. Este tipo de viviendas tienen el 74,89% de preferencia por los encuestados, quienes prefieren vivir con su familia.

Análisis Comparativo: La vivienda comercio es aquella que sirve para poder establecer un negocio tanto independiente o familiar, en muchos casos no tienen un cerramiento, puesto que las casas son abiertas, comparten los lugares de entretenimiento, la guardianía, la seguridad entre otras cosas. Este tipo de viviendas tiene el 22,47% de preferencia por los encuestados, ya que prefieren ser más sociables y aseguran que es más seguro.

Pregunta 7.- ¿Cuál sería su forma de pago?

Tabla N. 16
Cuál sería su forma de pago

		Frecu	%	% válido	% acumulado
Válido	De contado	7	2,8	3,1	3,1
	Financiamiento BIESS	103	41,9	45,4	48,5
	Recursos Propios y Financiamiento	71	28,9	31,3	79,7
	Financiamiento con Instituciones Financieras	46	18,7	20,3	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdido	Sistema	19	7,7		
Total		246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

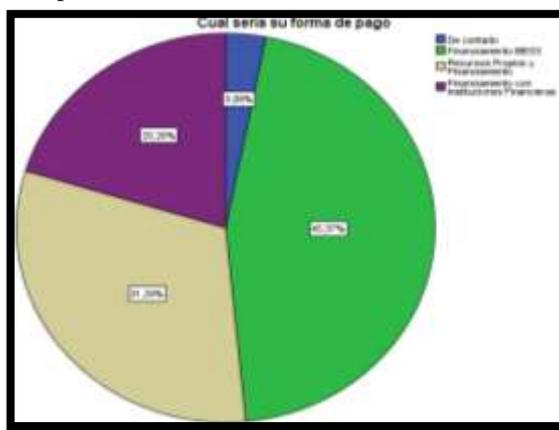


Gráfico N. 16 Cuál sería su forma de pago

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: Una de las formas de pago como lo es el financiamiento con el BIESS es la característica que más relevancia tiene sobre lo que el cliente desea de una empresa constructora inmobiliaria, y con un 45,37% el plan de financiamiento que la empresa pueda ayudar a administrar al cliente.

Análisis Comparativo: Herramientas financieros (préstamos, créditos) con los que el cliente va a cubrir los gastos de la construcción que inicia, el plan debe de incluir como se va a pagar, el tiempo y forma de los mismos. Así involucra las facilidades económicas, de acuerdo a cada cliente para obtener la construcción de la vivienda. En segundo lugar con un 31,38 % se encuentra el financiamiento y la utilización de los recursos propios, que no son más que los precios justos acorde al mercado de construcción que la empresa ofrezca. En tercer y cuarto lugar están con un 20,26% y 3,08%, el pago de contado y financiamiento con otras instituciones financieras.

Pregunta 8.- Califique del 1 al 6 el sector donde preferiría adquirir su vivienda, siendo 1 de menor preferencia y 6 de mayor preferencia.

Tabla N. 17

Califique del 1 al 6 donde preferiría adquirir su vivienda

		Frecu	%	% válido	% acumulado
Válido	Norte de Quito	43	17,5	18,9	18,9
	Sur de Quito	82	33,3	36,1	55,1
	Centro de Quito	15	6,1	6,6	61,7
	Valle de los Chillos	52	21,1	22,9	84,6
	Valle de Tumbaco	19	7,7	8,4	93,0
	Cumba ya	16	6,5	7,0	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdi	Sistema	19	7,7		
	Total	246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

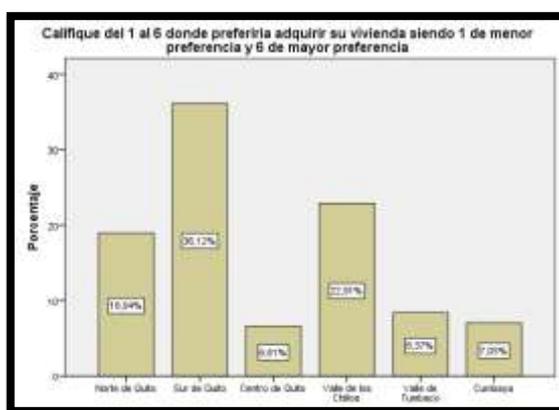


Gráfico N. 17 Califique del 1 al 6 donde preferiría adquirir su vivienda

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: La muestra del lugar donde construir o comprar una vivienda en Quito, indica que el 36,12% preferencialmente lo desea hacer en el sur de Quito, seguido por el 22,91% en el Valle de los chillos y otro sector apremiante para adquirir una vivienda es el norte de Quito lo cual nos permite conocer el lugar donde se encuentra el mercado objetivo.

Análisis Comparativo: Según un estudio realizado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, En cuanto a las unidades vendidas, al año en Ecuador se vende cerca de 5.519 unidades, este valor representa el 25% del total ofertado, quedando un 75% de unidades disponibles en stock para el año siguiente.

Por otro lado, el Municipio de Quito es un actor importante que aporta al incremento de la oferta de viviendas; a la fecha contribuye con 2.648 unidades de

vivienda que corresponde al 12% del total de unidades de vivienda ofertadas en Quito. Estas 2.648 unidades de vivienda están distribuidas en 7 proyectos, 5 de los cuales se encuentran en la zona Centro, uno en la zona Norte y otro en la zona Sur, todos ellos proyectos de interés social que se encuentran en un rango de precios menor a los USD \$25.000, todos estos proyectos se iniciaron ya en el año 2014

Pregunta 9.- De las características que se enlistan a continuación señale la más importante que considera usted al momento de elegir una vivienda

Tabla N. 18

De las características que se enlistan a continuación señale la más importante

		Fre	%	% válido	% acumulado
Válid	Seguridad	65	26,4	28,6	28,6
	Fácil acceso de transporte	40	16,3	17,6	46,3
	Alta Plusvalía	21	8,5	9,3	55,5
	Facilidad de Pago	74	30,1	32,6	88,1
	Cercanía Área Urbana	27	11,0	11,9	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdi dos	Sistema	19	7,7		
Total		246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

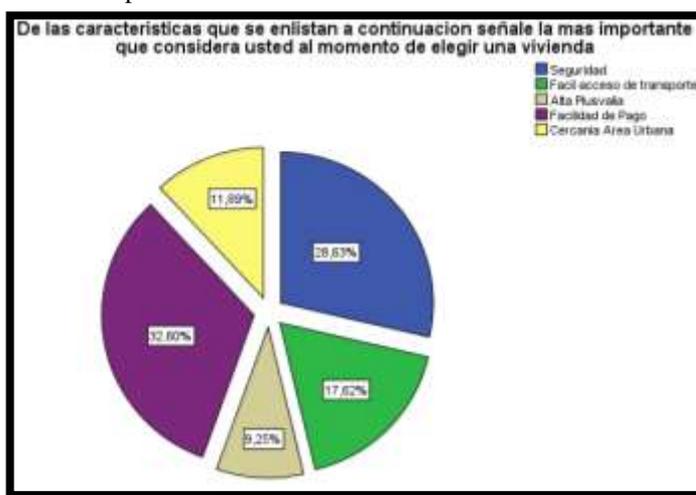


Gráfico N. 18 De las características que se enlistan a continuación señale la más importante

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: El análisis de las características principales tiene de diferencia entre sí. La población encuestada ha respondido que lo más importante la facilidad de pago con un 32,60%, considerándose todas aquellas características la seguridad con un 28,63%, la facilidad de transporte con un 17,62%, la cercanía al área urbana es importante para 11,89% y un factor que no deja de ser importante es la alta plusvalía así gracias al presente proyecto podemos conocer las preferencias del consumidor y tratar así de impactar a nuestros potenciales clientes con servicios

de calidad. Llegando a ofrecer un plan que contenga todas aquellas cosas que puede ofrecer para la construcción, tramitación, búsqueda, venta, etc.

Análisis Comparativo: Según una publicación realizada por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, la oferta y demanda del mercado de vivienda en el Ecuador y la prospectiva de vivienda de interés social a febrero del 2014, siendo ésta la décima octava medición de un monitoreo periódico que, desde al año 2006 ha recopilado la información del sector en las principales ciudades del país, pero con mayor énfasis en las dos ciudades polo del desarrollo urbano: Quito y Guayaquil, las mismas que, en orden de importancia presentan el mayor número de unidades disponibles en el país, si bien existen proyectos y unidades de vivienda disponibles en las demás ciudades del país, el número ofertado es significativamente menor en comparación al mercado creciente que se ha generado en las dos ciudades antes mencionadas.

Pregunta 10.- ¿Qué tipo de servicio adicional le gustaría obtener?

Tabla N. 19
Qué tipo de servicio adicional le gustaría obtener

		Fre	%	% válido	% acumulado
Válido	Asesoría para mantenimiento de vivienda	52	21,1	22,9	22,9
	Proyectos Ampliatorios	76	30,9	33,5	56,4
	Opciones para implementar acabados a futuro	53	21,5	23,3	79,7
	Formar un club de membrecía	9	3,7	4,0	83,7
	Asesoría sobre un seguro de vivienda	37	15,0	16,3	100,0
	Total	227	92,3	100,0	
Perdi	Sistema	19	7,7		
Total		246	100,0		

Fuente: Investigación de campo

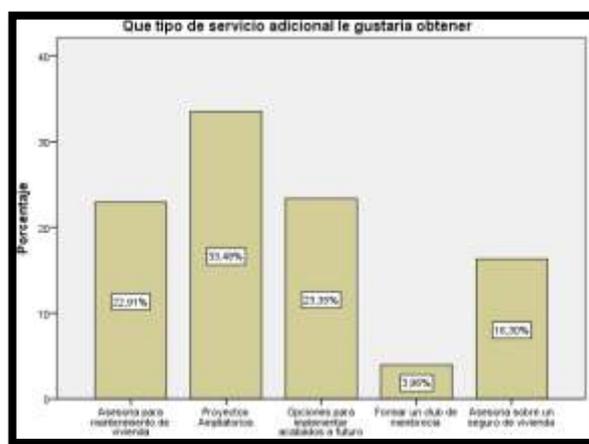


Gráfico N. 19 Qué tipo de servicio adicional le gustaría obtener

Fuente: Investigación de campo

Análisis Ejecutivo: El análisis del servicio adicional que desea implementar posteriormente la empresa es para así ofrecer un servicio de calidad al 100% gusto del consumidor la buena atención, que se pueda proporcionar, y así se puede observar que lo que el cliente prefiere es contar con proyectos ampliatorios con un 33,48% seguido por un factor representativo es las opciones para implementar acabados a futuro con un 23,35%, otro factor es conocer la asesora para mantenimiento de vivienda con un 22,91% y factores como asesoría sobre un seguro de vivienda y formar un club de membrecía están entre un 16,30% y un 3,96%, conociendo así de esta manera a los posibles clientes potenciales.

Análisis Comparativo: Según información de la revista Clave no dice, La definición del comportamiento de compradores y consumidores está ligado a los niveles socio económicos de los miembros de una sociedad. En la determinación de

estos niveles socio económicos se consideran diferentes variables, que permiten establecer un índice de clasificación que nos refleje y aproxime a un nivel socioeconómico (NSE), denominado así en el Ecuador.

2.14.3. Análisis bivariado

Permite analizar dos o más variables de estudio, utilizando técnicas estadísticas.

2.14.3.1. ANOVA

Relación entre dos o más variables de estudio con respecto a su media.

Hipótesis:

H₀: si es mayor que 0.05 se rechaza. La variable de ingreso promedio mensual y frecuencia de poseer vivienda propia no se encuentran relacionadas entre sí

H₁: si es menor que 0.05 se acepta. La variable de ingreso promedio mensual y frecuencia de poseer vivienda propia se encuentran relacionadas entre sí.

Tabla N. 20
ANOVA 1 Ingreso Promedio Mensual

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	9,726	1	9,726	10,300	,002
Dentro de grupos	230,408	244	,944		
Total	240,134	245			

Fuente: Investigación de campo

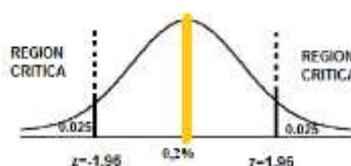


Gráfico N. 20 ANOVA 1 Ingreso Promedio Mensual

Fuente: Investigación de campo

Para este análisis se consideraron las variables de ingreso promedio mensual y frecuencia de poseer vivienda propia, en donde se puede observar que el nivel de significancia es menor que 0.05, es decir, ambas variables se encuentran relacionadas y tienen medias similares por lo que se acepta la hipótesis alternativa y el estudio es viable.

Hipótesis:

H0: si es mayor que 0.05 se rechaza. La variable de ocupación y frecuencia de tipo de vivienda desea adquirir no se encuentran relacionadas entre sí

H1: si es menor que 0.05 se acepta. . La variable de ocupación y frecuencia de tipo de vivienda desea adquirir se encuentran relacionadas entre sí.

Tabla N. 21
ANOVA 2 Ocupación

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	25,537	2	12,769	6,586	,002
Dentro de grupos	434,304	224	1,939		
Total	459,841	226			

Fuente: Investigación de campo

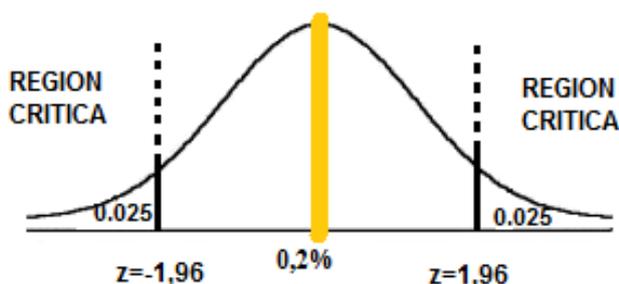


Gráfico N. 21 ANOVA 2 Ocupación
Fuente: Investigación de campo

El análisis ANOVA se realizó tomando en consideración las variables de ocupación y frecuencia de tipo de vivienda desea adquirir, en donde se puede observar que el nivel de significancia es menor que 0.05, es decir, ambas variables se encuentran relacionadas y tienen medias similares. Como consecuencia de lo expuesto, se acepta la hipótesis alternativa y el estudio es viable.

2.14.3.2. Cruce de variables (CROSSTAB)

Tabla N. 22

¿Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito? VS. ¿Qué tipo de vivienda busca usted?

		Qué tipo de vivienda busca usted			Total
		Vivienda Familiar	Vivienda Comercio	Otros	
Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito	Si construir una vivienda	80 _a	23 _a	2 _a	105
		76,2%	21,9%	1,9%	100,0 %
	Si comprar una vivienda	87 _a	28 _a	4 _a	119
		73,1%	23,5%	3,4%	100,0 %
	No adquiriría una vivienda	3 _a	0 _a	0 _a	3
		100,0%	0,0%	0,0%	100,0 %
Total		170	51	6	227
		74,9%	22,5%	2,6%	100,0 %

Fuente: Investigación de campo

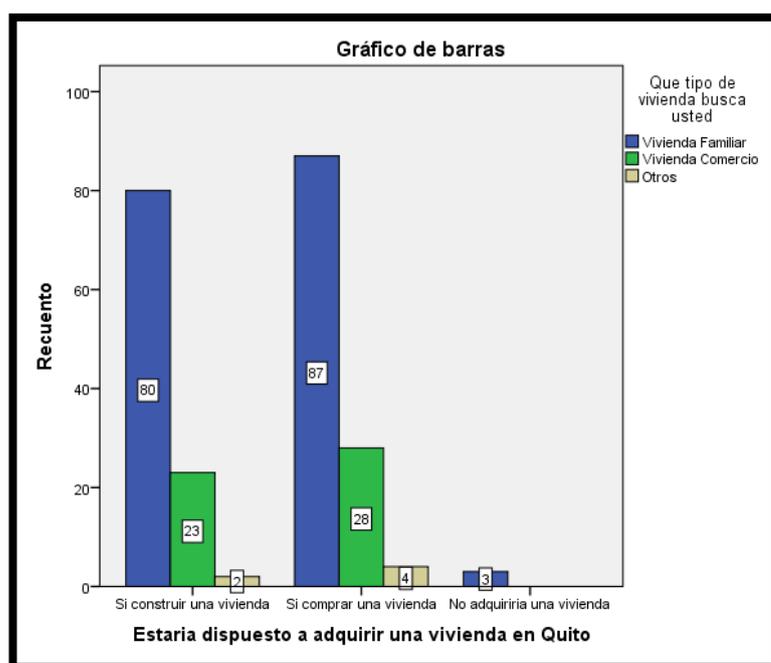


Gráfico N. 22 CROSSTAB

Fuente: Investigación de campo

En la tabla anterior se puede apreciar la relación entre las variables de tipo de vivienda que busca y la tendencia para adquirir una vivienda en Quito. Al realizar el cruce de variables se evidencia que el mayor contingente fue de 87 personas que si estarían dispuestos a comprar una vivienda ya que desean adquirir una vivienda en Quito con poca frecuencia, por consiguiente, se evidencia que el proyecto es bueno.

2.14.3.3. Correlación

El coeficiente de correlación ayuda a medir el grado de dependencia de dos variables de estudio.

Tabla N. 23
Correlación

			Posee vivienda propia	Le gustaría participar en algún programa	Estaría dispuesto a adquirir una vivienda
Posee vivienda propia	Correlación de Pearson		1	-,189**	,008
	Sig. (bilateral)			,003	,895
	N		246	246	246
Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda	Correlación de Pearson		-,189**	1	,369**
	Sig. (bilateral)		,003		,000
	N		246	246	246
Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito	Correlación de Pearson		,008	,369**	1
	Sig. (bilateral)		,895	,000	
	N		246	246	246

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Investigación de campo

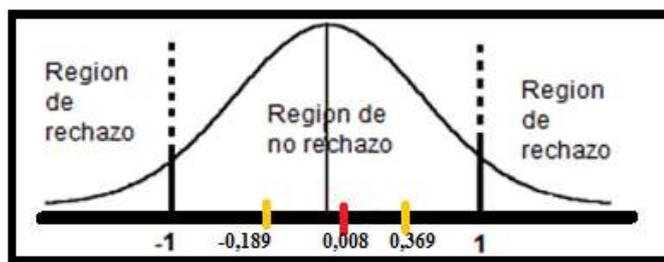


Gráfico N. 23 Correlación

Fuente: Investigación de campo

Como se puede observar en la tabla anterior, existe una asociación media de 0.189 entre las variables si posee vivienda y si desearía participar en un programa de vivienda, es decir, tienen una asociación directamente proporcional.

De igual manera, existe una asociación media de 0.008 entre si está dispuesto a adquirir una vivienda en la ciudad de Quito y si posee una vivienda, es decir que los valores entre ellas varían en forma paralela.

Las variables de si le gustaría participar en un programa de vivienda y estar dispuesto a adquirir una vivienda en la ciudad de Quito de los encuestados, tienen una asociación media de 0.369 lo cual evidencia la asociación entre variables para mi proyecto.

2.14.3.4. Chi cuadrado

Este análisis sirve para determinar la relación de los datos observados frente a los esperados.

Hipótesis:

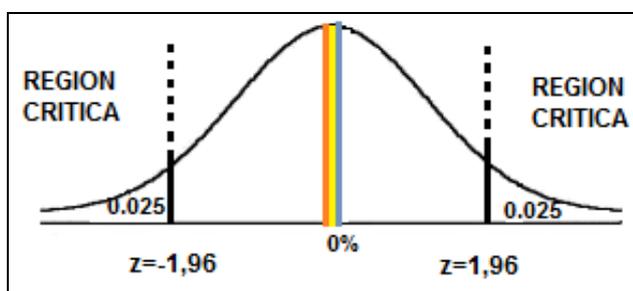
H₀: Las variables de pago, cantidad vendida y satisfacción de necesidades, son independientes entre sí.

H₁: Las variables de pago, cantidad vendida y satisfacción de necesidades, están relacionadas entre sí.

Tabla N.24
Chi cuadrado

	¿Posee vivienda propia?	¿Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda?	¿Para adquirir la vivienda usted acudiría a?
Chi-cuadrado	183.610 ^a	242.680 ^a	264.430 ^a
G1	2	2	2
Sig. asintót.	.000	.000	.000

Fuente: Investigación de campo



Grafica N. 24 Chi cuadrado

Fuente: Investigación de campo

En el análisis realizado se puede observar que las variables de estudio se relacionan y se asocian, consecuentemente se acepta la hipótesis alternativa por lo que el proyecto es viable.

Se evidencia que al realizar el cruce de variables en las 3 variables el cálculo es de 0.000 lo que determina que se encuentra en la zona de aceptación por consiguiente el proyecto es viable porque se asocian y relacionan entre sí.

2.15. Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores o prestadores de servicios están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado. (Mercado Vargas, 2007)

El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado un bien o un servicio. (Mercado Vargas, 2007)

La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, cómo es el precio en el mercado del producto o servicio, entre otros. La investigación de campo que se utilice deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrolle el proyecto. (Mercado Vargas, 2007)

2.15.1. Clasificación de la oferta

La clasificación de la oferta es la siguiente:

Cuadro N.10
Tipos de oferta

Tipos	Definición
Oferta competitiva o de mercado libre.	Es aquella en la que los productores o prestadores de servicios se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal cantidad de productores o prestadores del mismo artículo o servicio, que la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. Ningún productor o prestador del servicio domina el mercado.
Oferta oligopólica.	Se caracteriza porque el mercado se halla controlado por sólo unos cuantos productores o prestadores del servicio. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de insumos para su actividad. Intentar la penetración en este tipo de mercados es no sólo riesgoso, sino en ocasiones muy complicado.
Oferta monopolítica.	Se encuentra dominada por un sólo productor o prestador del bien o servicio, que impone calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor o prestador único. Si el productor o prestador del servicio domina o posee más del 90% del mercado siempre determina el precio.

Fuente: la internacionalización de las Pymes. Horacio Mercado Vargas
Elaborado por: Paola Toapanta

La constructora inmobiliaria estará sujeta a una oferta competitiva o de mercado libre ya que existen ofertantes en el sector donde desea desenvolverá la constructora que ofrecen los mismos servicios y productos, en donde los ofertantes como los demandantes no tienen poder suficiente para influenciar decisivamente en el precio, por lo tanto los participantes en el mercado son aceptantes de las condiciones que busquen una igualdad en el mercado donde incurren.

También es relevante mencionar que en Quito que al existir una cantidad significativa de ofertantes de construcción, empresas grandes, medianas y pequeñas, así como personas naturales independientes, los cuales en el transcurso de los años han logrado establecerse en un mercado creciente, explotando al máximo el sector; por la diversidad de servicios, de materiales de construcción, los precios se ajustan en un equilibrio de acuerdo a la capacidad de los demandantes y ofertantes que son de gran relevancia de estudio para así igualar o de ser el caso superar las expectativas del cliente potencial.

El estudio de este tipo de oferta se concentra en la capacidad de competencia del presente proyecto, por lo tanto su éxito o fracaso depende de la aptitud para conquistar la demanda potencial.

2.15.2. Factores que afectan a la oferta

Al igual que en la demanda, en la oferta también existen factores que la alteran. Para lo cual se citara seis factores importantes.

Cuadro N. 11
Factores que afectan a la oferta

Factor	Definición
El precio del bien	En general se acepta que la cantidad ofertada de un producto aumenta, conforme el precio aumenta. Los precios más altos son los más atractivos para los productores ya que generan mayores ganancias.
La disponibilidad de recursos	A mayor disponibilidad de recursos; la oferta se incrementara; es decir, si la empresa cuenta con trabajo, recursos naturales y capital en cantidad y calidad suficientes, proporcionara el incremento de la oferta. Una disponibilidad limitada de factores productivos provocara un efecto contrario en la oferta.
La tecnología	A medida que la técnica para producir un bien se hace más eficiente, la oferta aumenta.
Los precios de las materias primas	Están referidos a los precios de los diferentes materiales e insumos que intervienen en el proceso productivo. Si estos precios se incrementan, los costos de producción se elevan y el empresario está dispuesto a producir una menor cantidad.
La intervención del mercado	A través de la aplicación de impuestos y subsidios, el estado altera la oferta de bienes. Un impuesto indirecto es considerado como un incremento en los costos y, en consecuencia, la oferta disminuye. Un subsidio genera un efecto contrario; disminuye los costos de producción e incrementa la oferta.
La competencia	A medida que el número de empresas en una industria aumenta, la oferta de cada una de ellas tiende a disminuir.

Fuente: la internacionalización de las Pymes. Horacio Mercado Vargas
Elaborado por: Paola Toapanta

- **La competencia**

Al analizar a los competidores y su capacidad se puede determinar la cantidad de bienes o servicios que se encuentra en el mercado del sector de la construcción a disposición de los consumidores potenciales a un precio específico y conveniente.

Uno de los objetivos que la constructora debe tomar en cuenta es la cantidad de competidores, y cuáles son importantes ya que operan en el mercado de la construcción, y así conocer la cantidad de viviendas que las empresas ponen a

disposición del mercado consumidor a precios y políticas establecidas. (Buitrón De la Vega, 2011)

Un factor importante es la capacidad de producción está definida como el volumen y grado de adecuación de los recursos físicos, humanos, tecnológicos y de investigación los cuales sean relevantes para así llegar a satisfacer a los clientes.

El número de empresas constructoras en la ciudad de Quito ha tenido un crecimiento con un 11,7%, 0,2% entre los años 2008 y 2009 respectivamente, sin embargo para el 2010 y 2011 existe una disminución del 0,5% y del 8,3% respectivamente, debido al control que ejercen las entidades respecto a los requisitos financieros y técnicos que deben contemplar las constructoras, empresas de una empresa, así como al aprobación de los linchamiento que impone el Servicio de Rentas Internas (SRI) a su correcta actividad económica.

Según la Superintendencia de Compañías (2012) el tamaño de las compañías se calcula en función de los estados financieros correspondientes al año seleccionado. Hasta el 2011 el 27,5% son compañías no definidas, llámese así aquellas compañías que no han presentado estados financieros, el 26,3% son microempresas que son aquellas que por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario los atiende personalmente. (Buitrón De la Vega, 2011)

El 27,0% pertenecen al sector de pequeñas empresas que comprenden entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.

Solo el 15,6% pertenecen a la mediana empresa la cual se caracteriza por que intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

El 3.2% pertenece a las grandes empresas se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

Para el año actual 2012, el crecimiento del número de empresas constructoras en el Cantón Quito fue del 41,6% con respecto al 2011, según la “Superintendencia de Compañías del Ecuador” el número de empresas constructoras es 57 120 dentro del sector de la Construcción y subsector económico. Construcción de Edificios, cuya actividad económica es construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas

- **Incursión de nuevos competidores**

Existen factores del sector que obstaculizan, o por lo menos, desalientan a los nuevos competidores que se los llama barreras de ingreso.

Los competidores actuales tratan de desalentar a los potenciales ingresantes a través de obstáculos o barreras creadas por ellos mismos, o por el sector. La mayor cantidad de barreras de ingreso, hace que el sector sea más o menos atractivo. Las barreras pueden ser de entrada cuando una empresa desea entrar a competir en el

mercado, y barreras de salida son los obstáculos que existen a la hora de abandonar el negocio y el mercado. La solidez del sector de la construcción para desalentar y enfrentar a los posibles competidores que deseen ingresar, depende de las barreras existentes en este sector.

- **Mejora tecnológica**

Reingeniería de los procesos de producción, especialización del equipo de trabajo.

- **Diferenciación del Producto: Baja**

Las viviendas en Quito son productos que utilizan el mismo sistema de construcción, aunque en el mercado se encuentran variedad de acabados, el producto que se ofrece en el mercado es el mismo. El posicionamiento deberá estar orientado hacia la calidad, diseño del producto, sostenibilidad medioambiental en la aplicación de nuevos materiales de aislamiento y resistencia, y los servicios que la empresa pueda ofrecer.

- **Inversiones de Capital: Alta**

El principal problema al que se enfrentan las empresas del sector es al recurso financiero, debido a la falta de liquidez de las empresas, financiación del inicio de la obra, etc. Las pequeñas empresas del sector no tienen la capacidad de competir con las empresas que pertenecen a grandes grupos, los mismos que pueden invertir los activos en otras actividades (sector energético), diversificando así su producto, mejorando la capacidad de negociación, abriéndose a los procesos de internacionalización, etc. Actualmente, las empresas consideran que las posibilidades

de financiación y la inversión son los dos elementos clave para garantizar el crecimiento.

- **Otras barreras**

La posibilidad que tienen las empresas de entrar en el mercado y de superar a las empresas actuales, tienen otras barreras de entrada que son aquellas que se dan por el tiempo de operación en el mercado como: la falta de experiencia, lealtad del cliente, falta de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, etc.

Las barreras de salida también son bajas, debido a que la construcción de un bien inmueble como es el de una vivienda, tiene plusvalía, apoyo gubernamental y la empresa puede abandonar el sector cuando así lo decida.

- **Maquinaria Complemento de la construcción: Montacargas, hormigoneras y mezcladora.**

Maquinaria Herramienta: compresores (reducir el volumen de un cierto elemento), andamios, (puentes, pasarelas, plataformas sostenidas por madera o acero, que se utilizan para permitir el paso de obreros o material a la construcción), taladros, amoladora (máquina para desbastar superficies y bordes, mediante un disco de material abrasivo), máquina de rozas (abre pequeñas acanaladuras del tamaño necesario para empotrar las canalizaciones tubos, cableado).

Máquinas para movimiento de tierra: excavadoras, retroexcavadoras, moto niveladora, niveladoras, topadora, compactadora, Volquetas

Además de la maquinaria se debe tomar en cuenta la parte tecnológica en los procesos administrativos, técnicos de ingeniería civil, y arquitectura, que permiten la

optimización del tiempo y los recursos, y que da como resultado la disminución de los costes de fabricación, un aumento de la oferta por debajo del precio del mercado.

- **Capacidad de inversión fija**

“La capacidad de inversión fija es el capital empleado en una empresa en bienes del activo fijo destinados a la producción de bienes”. (Greco, 2006)

La inversión fija se refiere a la incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción. Las principales clases de inversión fija son equipo y maquinaria (maquinaria, equipo de trabajo, equipo de reparto, equipo de seguridad, equipo de cómputo, y equipo de oficina), y tiene la capacidad de dimensionar la oferta actual, lo que permite suponer la facilidad de las empresas constructoras para incrementar la oferta a corto plazo.

- **Precios de los servicios relacionados**

El precio de los productos o servicios relacionados son aquellos productos afectan directamente al proceso y la operación de construcción. La empresa constructora compite en el mercado de viviendas, pero simultáneamente compite en otros mercados (insumos, servicios, etc.) y se ve afectado por la situación de los mercados de bienes complementarios o sustitutos. (Buitrón De la Vega, 2011)

Este tipo de bienes del mercado lleva a extender el análisis hacia el entorno en el que se desarrolla la actividad productiva y analizarlos, ya que su aumento o disminución en el precio afecta directamente en los costos de las viviendas habitacionales. (Buitrón De la Vega, 2011)

La variación de los salarios de mano de obra provoca un aumento en el costo directo de la edificación, la misma que se establece mediante los decretos gubernamentales, en el que incorporaron nuevos salarios base para los obreros del sector de la construcción. (Buitrón De la Vega, 2011)

En cuanto a los acabados de construcción sus precios no han variado considerablemente. El producto nacional ha tenido la competencia de productos chinos, lo que evita las alzas sustanciales en acabados de la construcción. Sin embargo, han subido los precios de materiales como la madera que se utiliza para la confección de muebles, también del MDF y el HD, materiales que se utiliza en la colocación de los pisos. (Buitrón De la Vega, 2011)

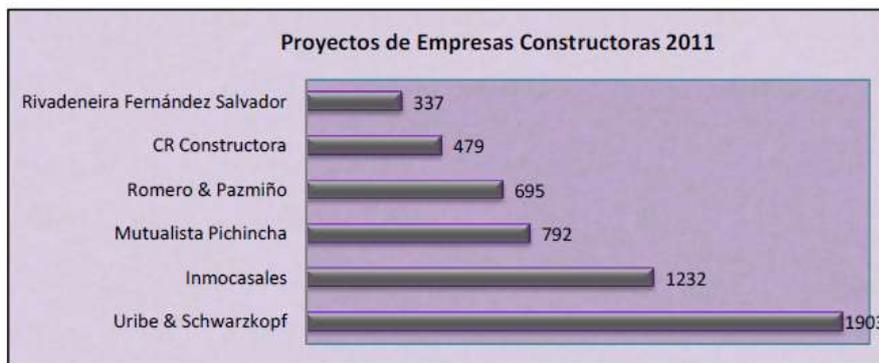
Los materiales directos más influyentes dentro del costo unitario de una construcción son el cemento y el hierro, que forman parte de los materiales pétreos. Estos productos han experimentado variaciones en los costos, ha sido menor en el cemento que en el hierro. (Buitrón De la Vega, 2011)

Si comparamos con el año anterior, podemos considerar que el incremento de los dos materiales representa el 17% de los costos de construcción. (Buitrón De la Vega, 2011)

2.15.3. Oferta actual

La oferta actual es la cantidad de un bien o servicio que las personas están dispuestas a vender a distintos precios dentro de cierto periodo.

El cálculo de la oferta actual obedece a factores de crecimiento histórico, es la oferta de viviendas nuevas. Sin embargo se puede tener una referencia de evolución la oferta de las principales empresas constructoras de Quito. Los números de proyectos realizados quienes representan nuestra principal competencia.



Grafica N. 25

Fuente : Cámara de Construcción Quito

El total de proyectos ofertados por las principales constructoras de Quito son 5.438 proyectos. La empresa con más proyectos de construcción es Uribe & Schawarzkopf abarcando el 35% del total de proyectos, seguido por la empresa Inmocasales con el 23% del total de proyectos de las principales empresas constructoras. Según la tendencia de la curva de la oferta nos revela que para el año 2012 la oferta de nuevas viviendas es la siguiente con unidades de vivienda 15.026 representando un porcentaje de 11.2%.

La demanda actual ha tenido un crecimiento del 11,2% con respecto al 2011, con un total de 15.026 viviendas que se ofertan en la ciudad de Quito, que es resultado del crecimiento empresarial de las grandes y pequeñas empresas que se dedican al sector de la construcción residencial, este dato se corrobora con el número de empresas que han entrado al mercado que para el 2012 existen 571 empresas constructoras ejerciendo dicha actividad, un crecimiento del 41,6% con respecto al 2011.

2.15.4. Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se tomó en cuenta la tasa de crecimiento del PIB del sector de la construcción en el Ecuador, que para el según año 2013 fue del 8.5% según el Banco Central y se utilizó la siguiente fórmula:

$$Op = Oa(1 + i)^n$$

En donde:

Op= oferta proyectada
Oa= oferta actual
i= tasa de crecimiento
n= período

La proyección de la oferta para los siguientes cinco años es la siguiente:

Tabla N.25
Proyección de la oferta

Producto	Oferta actual 2013	TM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Viviendas terminadas	17838		19354	20999	22784	24721	26822
Construcción de viviendas	2027		2188	2374	2576	2795	3033
Remodelación y ampliación	134		145	158	171	186	201
Venta de terrenos	3453		3747	4065	4410	4785	5192

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paola Toapanta

2.16. Análisis de la demanda

“Se conoce como demanda a la cantidad de unidades que los compradores o usuarios, de un bien o servicio, están dispuestos a adquirir por un tiempo determinado y bajo determinadas condiciones de precio, calidad, ingresos, gustos, etc.” (Mankiw, 2003, 43p).

El análisis de la demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan y determinan el consumo del mercado de la construcción,

bajo ciertas condiciones del mercado como de precio, plaza y promoción. Y que los clientes potenciales estarían dispuestos a consumir, mediante la cuantificación de las necesidades reales de construcción que desean los habitantes con poder adquisitivo suficiente del cantón Quito, a fin de establecer una posible demanda insatisfecha que el proyecto empresarial podría satisfacer.

El comportamiento de la demanda y los factores que a ella afecta, ayudara a ubicar la empresa propuesta de construcción de viviendas, en función de las necesidades de los demandantes, ya que el mercado de la construcción en el DMQ tiene una tendencia creciente, por su evolución económica y desarrollo comercial y donde las barreras financieras están abriéndose, sin embargo existen altos costos de construcción que no se ajustan a las necesidades.

2.16.1. Clasificación de la demanda

Según los autores del libro “Gestión de stocks de demanda independiente”, la demanda se puede clasificar en:

Cuadro N.12
Clasificación de la demanda

Clasificación	Definición
Estable, con tendencia y con estacionalidad	Demanda estable.- Es aquella cuya media no sufre variaciones significativas en el período considerado.
	Demanda con tendencia.- El valor de su media va creciendo o decreciendo con el tiempo.
	Demanda con estacionalidad.- La media sufre variaciones significativas dentro del período de observación que coincide siempre con las mismas fechas.
De movimiento lento y rápido	Demanda de movimiento lento.- Demanda asociada a productos con frecuencia de solicitud muy baja.
	Demanda de movimiento rápido.- Asociada a productos que se compran habitualmente.
Dependiente o independiente	Demanda dependiente.- Productos cuya cantidad es el resultado de definir niveles de compra o fabricación.
	Demanda independiente.- Está limitada por las decisiones de los clientes que no pueden ser anticipadas.
Discreta y continua	Demanda discreta.- Está representada por períodos de tiempo en los cuales el stock no es relevante.
	Demanda continua.- Se prevé como una función continua a lo largo del tiempo.

Fuente: Gestión de stocks de demanda independiente, J.P. García, M. Carboneras, J. Albarracín, J.J. García.

La construcción de una vivienda es un proyecto de vida personal y familiar; ya que es un elemento fundamental para garantizar la dignidad humana. La vivienda no sólo se desarrolla la vida privada de las personas, sino también es un espacio de reunión, de convivencia, protección y cuidado de las familias y comunidades. Se dice que es un indicador importante del desarrollo de un país, y que el éxito de un país consiste en lograr que sus habitantes posean una vivienda propia y digna.

Las viviendas como tal son un producto terminado, y que son dirigidas para los hogares o consumidores finales y su aprovechamiento, sin bien es cierto existen intermediarios en su venta, quienes pueden tener terceras personas que compren, pero la demanda a la que se dirige el producto de las viviendas es a la demanda bienes finales.

2.16.2. Factores que afectan a la demanda

Los factores que ocasionan que la demanda varíe se denominan determinantes de demanda, entre ellos se puede citar:

- *Gustos y preferencias*

Se trata de una determinante no basada en el precio que relaciona las preferencias y aversiones de los consumidores por distintos bienes y servicios. Estas preferencias a su vez, se ven afectadas por otros factores como la publicidad y promociones realizadas.

- *Ingreso*

Cuando los ingresos de las personas se incrementan es razonable esperar que su demanda por un producto se eleve, es así que los consumidores tienden a requerir más cantidad de un producto cuando su nivel monetario ha mejorado con respecto al anterior.

- *Expectativas futuras*

Si un número de compradores esperan que el precio de un bien o servicio se eleve en el futuro, podría ocasionar que la demanda actual se eleve y existan más ventas que las habituales de un determinado producto.

- *Precios de productos similares*

La mayoría de las ocasiones, antes de realizar la compra, el consumidor realiza un comparativo entre el precio del producto en venta en dos o más lugares, para escoger el que sea más conveniente. Este factor es determinante para que un cliente o varios, demanden el producto ofertado.

"El crecimiento poblacional o crecimiento demográfico es el cambio en la población en un cierto plazo, y puede ser cuantificado como el cambio en el número de individuos en una población usando "tiempo por unidad" para su medición." (INEC, 2013).

El tamaño de la población de un país es un determinante de la demanda de mercado del sector de la construcción, puesto que el aumento o disminución de la cantidad de hogares se relaciona directamente con la necesidad de adquirir o no una vivienda; cuanto mayor sea la población, mayor es la demanda de la construcción de viviendas y se requerirá una oferta mayor para abastecer a todos los demandantes.

2.16.3. Demanda actual

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta la tasa de crecimiento del PIB de la construcción en el Ecuador, que para el año 2013 fue del 8,5% según el Banco Central y se utilizó la siguiente fórmula:

$$Dp = Da(1 + i)^n$$

En donde:

Dp= demanda proyectada
Da= demanda actual
i= tasa de crecimiento
n= período

La proyección de la demanda para los siguientes cinco años es la siguiente:

Tabla N.26
Proyección de la demanda

Producto	Demanda actual 2013	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Viviendas terminadas	19449	21102	22896	24842	26954	29245
Construcción de viviendas	5840	6336	6875	7459	8093	8781
Remodelación y ampliación	420	456	494	536	582	632
Venta de terrenos	8750	9494	10301	11176	12126	13157

Elaborado por: Paola Toapanta

2.16.4. Determinación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha está determinada por la diferencia entre la demanda y la oferta y se refiere a aquella porción de mercado que no ha satisfecho sus necesidades por falta de un bien o servicio que las cubra totalmente.

A continuación, se muestra la demanda insatisfecha para este proyecto, tomando en cuenta los servicios ofertados por las diferentes constructoras en la ciudad de Quito:

Tabla N.27**Demanda insatisfecha de Viviendas terminadas**

Año	Demanda proyectada(TM)	Oferta proyectada(TM)	Demanda insatisfecha(TM)
1	21102	19354	1748
2	22896	20999	1897
3	24842	22784	2058
4	26954	24721	2233
5	29245	26822	2423

Tabla N.28**Demanda insatisfecha de Construcción de viviendas**

Año	Demanda proyectada(TM)	Oferta proyectada(TM)	Demanda insatisfecha(TM)
1	6336	2188	4148
2	6875	2374	4501
3	7459	2576	4883
4	8093	2795	5298
5	8781	3033	5748

Tabla N.29**Demanda insatisfecha de Remodelación y ampliación**

Año	Demanda proyectada(TM)	Oferta proyectada(TM)	Demanda insatisfecha(TM)
1	456	145	311
2	494	158	336
3	536	171	365
4	582	186	396
5	632	201	431

Tabla N.30**Demanda insatisfecha de Venta de terrenos**

Año	Demanda proyectada(TM)	Oferta proyectada(TM)	Demanda insatisfecha(TM)
1	9494	3747	5747
2	10301	4065	6236
3	11176	4410	6766
4	12126	4785	7341
5	13157	5192	7965

Elaborado por: Paola Toapanta

Como se puede apreciar en las tablas, existe demanda insatisfecha de los principales servicios que ofrecen las diferentes constructoras inmobiliarias en la ciudad de Quito, la misma que aumenta anualmente, por lo tanto, el proyecto estudio de factibilidad para la creación de una constructora e inmobiliaria es viable, ya que contribuirá a la satisfacción de necesidades de los consumidores y se demuestra así que el mismo tendrá acogida por los pobladores.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

En el presente capítulo se analiza y describe la operatividad de la constructora-inmobiliaria en la ciudad de Quito mediante la determinación de recursos necesarios, localización, maquinaria e instalaciones requeridas para el funcionamiento eficiente del proyecto.

3.1. Tamaño del proyecto

Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de producción para el desenvolvimiento de la constructora inmobiliaria en la ciudad de Quito.

3.1.1. Factores determinantes del tamaño del proyecto

3.1.1.1. Disponibilidad de recursos financieros

Los recursos financieros para un proyecto pueden ser propios y ajenos, razón por la cual se debe verificar que el tamaño del proyecto sea factible de financiamiento y concreción, en donde se presenten costos menores que los rendimientos de la empresa.

La disponibilidad de recursos financieros que la empresa posee están distribuidos en:

Los aportes de los accionistas quienes desean implementar el presente proyecto, los mismos que serán utilizados para implementación del local, equipos de oficina, compra de maquinaria y equipo y demás recursos necesarios para el desarrollo del proyecto.

Los recursos propios con los que cuenta la empresa para el inicio de sus operaciones provienen del aporte de dos accionistas aportando así cada uno con un porcentaje del 50% y el restante con recursos financieros y es relevante denotar que hay varias entidades financieras, incluso el apoyo del gobierno, que otorgan créditos para llevar a cabo actividades productivas y que financian hasta el 50% del capital total requerido.

3.1.1.2. Disponibilidad de mano de obra

La mano de obra es un relevante factor para la ejecución y funcionamiento del proyecto a implementar. Como anteriormente pudimos constatar en el capítulo dos, después de realizadas las encuestas, se evidencia que la mayor parte de los ciudadanos encuestados están dispuestos a formar parte para la adquisición o construcción de una vivienda.

Para una buena atención a los ciudadanos, se contratara personal que atienda los asuntos relacionados con la atención al cliente la cual debe ser de calidad, con información real, con profesionales calificados para cada uno de los procesos que se implementan la adquisición de una vivienda en la constructora e inmobiliaria, según como se demuestra en el Organigrama estructural.

A su vez, debe existir personal directivo y administrativo para el departamento de Gerencia, asesoría legal y asistente.

A continuación se detalla el personal operativo y administrativo de la constructora inmobiliaria:

Tabla N.31

Mano de obra directa

MOD por unidad habitacional	Cantidad
Maestro Mayor	2
Albañil	5
Peón	14
Guardia	4
Grupo de contratistas	1
Total MOD	26

Tabla N. 32

Personal administrativo financiero

MANO DE OBRA INDIRECTA		PERSONAL ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	
Cargo	Cantidad	Cargo	Cantidad
Arquitecto	1	Gerente General	2
Ingeniero Civil	1	Subgerente	1
		Secretaria/Asistencia	1
		Asesoría Legal	1
		Asistente de compras	1
		Asistente de ventas	1
		Presupuesto	1
		Contador	1
		Tesorero	1
Total MOI	2	Total Administrativo- Financiero	8

3.1.1.3. Disponibilidad de materiales e insumos

Son todos aquellos materiales necesarios para la operatividad eficiente y competitiva de la constructora e inmobiliaria en la ciudad de Quito, entre los cuales tenemos:

- Servicios básicos
- Tecnología
- Insumos
- Bienes inmuebles, equipos, edificaciones, muebles y enseres.

Detalle de inversiones:

A continuación se muestra la inversión necesaria en los materiales necesarios para el funcionamiento de la constructora inmobiliaria:

Bienes inmuebles: Para el funcionamiento la constructora inmobiliaria se necesitará adquirir el terreno en donde se pueda construir las instalaciones para el adecuado funcionamiento del presente proyecto. Se estima que el área de construcción será de aproximadamente 180 m^2 .

Al investigar opciones de compra de un terreno se encontró el que consideran los socios el más adecuado para la implementación de la empresa, ubicado en la ciudad de Quito en el sector de la Villa flora frente a la Administración Zonal Eloy Alfaro que tiene un área total de 573 m^2 y su precio es de \$80000,00.

Considerando que el área de construcción de la constructora inmobiliaria es menor a la del proyecto mencionado, se disminuirán \$20000 de la inversión para la construcción.

Tabla N.33

Bienes inmuebles

N°	Concepto	Valor
1	Terreno constructora oficinas	80.220,00
1	Terreno construcción departamentos	420.000,00
1	Infraestructura	126000,00
	TOTAL	626.220,00

Vehículos: Será necesaria la adquisición de tres vehículos con los cuales se pueda transportar para realizar las respectivas inspecciones y visitas a los diferentes proyectos inmobiliarios, cumpliendo con toda la normatividad vigente para la adquisición adecuado de los vehículos. Los vehículos serán tipo camioneta, que según consultas realizadas, su valor está en un promedio de \$28990,00.

Tabla N. 34**Vehículos**

Cant.	Concepto	Valor unitario	Valor total
3	Camionetas D-Max Gasolina CD	28990,00	86970,00
	TOTAL		86970,00

Fuente: Pagina web Chevrolet

Muebles y enseres: las oficinas del personal directivo, administrativo, financiero se necesitarán muebles para labores de generación y archivo de documentos. También se necesitarán muebles para asesoría de los diferentes trámites, procesos de construcción y venta de viviendas a los potenciales clientes, así cumpliendo con la normativa de higiene y conservación.

Tabla N.35**Muebles y enseres**

N°	Concepto	Valor unitario	Valor total
9	Escritorios de oficina	230.00	2070.00
13	Divisiones de espacio	85.00	1105.00
10	Archivadores 4 Gavetas	155.00	1550.00
1	Mesa de reunión con sillas	1000.00	1000.00
10	Archivadores aéreos	100.00	1000.00
2	Pizarrón tiza líquida	19.80	39.60
9	Sillas giratorias	44.00	396.00
16	Basureros para oficina	20.00	320.00
40	Sillas para clientes	36.00	1440.00
9	Papeleras	19.00	171.00
	TOTAL		9.091,60

Fuente: La oficina 1.0 Muebles &Mas

Maquinaria y equipos: En la realización de las actividades diarias, las personas encargadas de la dirección, administración necesitarán equipos de oficina. De igual manera, para la conservación de los productos en el centro se requerirán equipos especializados, mismos que se detallan a continuación:

Para la constructora inmobiliaria la tecnología constituye un importante recurso por lo cual constituye un factor determinante para la empresa.

Al ser este un factor importante influye en la planeación financiera administrativa de la empresa construyendo así una inversión de capital a largo plazo, nosotros

dividimos a la tecnología en dos grupos: la tecnología para procesos administrativos y comerciales; y la tecnología para la construcción de vivienda cuyos procesos o técnicas de producción de producción en cada etapa, exigen la especialización de equipos, maquinaria y herramientas.

El primer grupo se ubica en la oficina en donde es el lugar adecuado para realizar los procesos adecuados para obtener la información necesaria para el posterior desenvolvimiento de los procesos que tendrá la empresa los cuales se detallan a continuación:

Tabla N36
Maquinaria y equipos

N°	Concepto	Valor unitario	Valor total
10	Computadoras	519.99	5199.90
10	Impresoras	264.99	2649.90
10	Teléfonos	20.99	209.90
1	Proyector	546.99	546.99
2	Equipo de aire acondicionado	830.00	1660.00
TOTAL			10.266,69

Fuente: Comisariato del computador, Mercado Libre

El segundo grupo de maquinaria y equipo constituye un soporte para el adecuado desenvolvimiento de los procesos la maquinaria o equipo de construcción es toda clase de maquinaria para la construcción necesaria para la ejecución de una obra el que interviene directamente en el proceso de construcción dividiéndola así en maquinaria ligera y maquinaria pesada tanto para proyectos residenciales y obras de edificación. Las cuales se detallan a continuación:

Tabla N.37
Maquinaria y equipos

N°	Concepto	Valor unitario	Valor total
5	Amoladora	225.00	1125.00
5	Pala	18.00	90.00
5	Pico	29.00	145.00
5	Carretilla	43.99	219.95
5	Taladro	89.00	445.00
5	Combo	21.00	105.00
5	Paletas	3.60	18.00
5	Vibradores para concreto	410.00	2050.00
5	Soldadora eléctrica	560.00	2800.00
5	Cortadora de Azulejos	1100.00	5500.00
5	Mezcladora de concreto	389.00	1945.00
5	Andamios	99.00	495.00
	Otros	5000.00	5000.00
	TOTAL		19,937,95

Fuente: Comisariato del computador, Mercado Libre

Insumos: Para el funcionamiento de la constructora inmobiliaria en la ciudad de Quito, se necesitarán diferentes tipos de insumos como son los de limpieza, oficina y de operarios, los mismos que se describen a continuación:

Tabla N.38
Insumos de limpieza

N°	Unidad	Concepto	Valor unitario	Valor total
6	Galón	Desinfectantes	6.50	39.00
6	Galón	Cloro	5.00	30.00
6	Unidad	Trapeador Ecológico	10.00	60.00
6	Par	Guantes de nitrilo	2.30	13.80
20	Paquete	Fundas de basura	1.00	20.00
8	Unidad	Basureros distintos tipos de desechos	15.00	120.00
5	Unidad	Recogedor de basura	2.00	10.00
3	Unidad	Recolector de basura	40.00	120.00
6	Unidad	Franelas limpiones	1.50	9.00
20	Unidad	Papel higiénico sanitarios	2.50	50.00
10	Unidad	Jabón sanitarios	6.00	60.00
		TOTAL		531.80

Fuente: Megamaxi

Tabla N.39
Insumos de oficina

N°	Unidad	Concepto	Valor unitario	Valor total
20	Resma	Papel bond	4.18	12.54
500	Pliegos	Papel bond	0.10	50.00
10	Unidad	Tóner impresora	50.00	500.00
10	Unidad	Tóner copiadora	70.00	700.00
10	Unidad	Perforadora	4.50	18.00
4	Unidad	Grapadora	3.25	13.00
10	Unidad	Carpetas bene	1.80	18.00
10	Unidad	Carpetas manila	0.90	9.00
3	Caja	Clips	1.20	3.60
3	Caja	Grapas	1.40	4.20
4	Unidad	Porta clips	1.00	4.00
2	Caja	Bolígrafos	2,15	4.30
5	Unidad	Cinta adhesiva	0.35	1.75
5	Paquete	Post it	0.60	3.00
3	Unidad	Tijeras	0.85	2.55
4	Unidad	Sellos	3.60	14.40
4	Unidad	Agenda	4.50	18.00
4	Unidad	Libretas	2.20	8.80
		Otros		20.00
		TOTAL		275,14

Fuente: Papelería Dilipa Cia. Ltda.

Con la finalidad de dar cumplimiento a la normativa sanitaria descrita en el capítulo uno del presente proyecto referente a la higiene de los trabajadores, se entregará al personal operativo del centro de recolección y comercialización de productos agrícolas con los siguientes insumos:

Tabla N.40
Insumos de operarios

N°	Unidad	Concepto	Valor unitario	Valor total
15	Pares	Guantes	1.50	22.50
15	Unidad	Cascos	2.50	37.50
15	Unidad	Gafas protectoras	1.30	19.50
15	Pares	Botas	8.00	120.00
15	Unidad	Mascarilla	1.10	16.50
		TOTAL		216,00

Fuente: Cauchos industriales. Importmed

Cabe mencionar que las cantidades de los insumos anteriormente detallados están consideradas para el primer mes de operación de la constructora inmobiliaria.

3.1.1.4. Disponibilidad de servicios básicos

Quito es la ciudad que mayor cobertura de servicios básicos tiene en el país y es la urbe que tiene los más altos índices de erradicación de la pobreza, según la información que contiene el Atlas de las Desigualdades Socio - Económicas del Ecuador, por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades).

- **Agua Potable y saneamiento**

El Distrito Metropolitano de Quito es el cantón cuya población goza de la mejor cobertura de servicios de agua potable y alcantarillado del país e índices de continuidad superiores al 95%:

Tabla N.41

Cobertura de agua potable y alcantarillado

Cobertura de Agua Potable	95,41%
Ciudad	97,44%
Parroquias rurales	90,10%
Cobertura del alcantarillado	89,99%
Ciudad	95,67%
Parroquias rurales	75,15%

Fuente: Censo de población y vivienda 2010

Los servicios han sido prestados y gestionados por la Municipalidad a través de Empresas Públicas desde 1960. A partir de abril 2010 se creó la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento (EPMAPS) que asumió las competencias de la antigua EMAAP-Q, siendo uno de los cambios más notorios el incorporar un concepto más amplio de saneamiento, en lugar del de alcantarillado que se manejaba anteriormente. A continuación se presenta un breve diagnóstico de los principales servicios y aspectos que influyen en ellos en el DMQ.

Los principales sistemas de abastecimiento de agua potable del DMQ, que sirven a más del 70% de la población del Distrito, son cuatro: Papallacta, Puengasí, La Mica-Quito Sur y El Placer, aunque existen otros sistemas dispersos, que abastecen

principalmente a parroquias 40 rurales y sectores en proceso de consolidación urbana.

Estos sistemas, en lo técnicamente posible han sido sustituidos por soluciones regionales como es el caso de la Planta de Tratamiento de Paluguillo, diseñada para servir a siete parroquias rurales. Frente a la demanda de caudal diario requerido por el DMQ, de 9.04 m³/segundo, el sistema en su conjunto cuenta con una capacidad operativa de producción de agua potable de 9.4m³/segundo, lo que indica que está cubierta la demanda actual del distrito; sin embargo, con base en las proyecciones de población de los años 2020 y 2040, se estima que existirá una demanda del 10,9 m³/s y de 13 m³/s respectivamente, lo cual supera la actual capacidad de producción e implica que se deban desarrollar de inmediato nuevos proyectos de abastecimiento. La principal debilidad del sistema de agua potable constituye la dependencia de fuentes de abastecimiento cada vez más lejanas y extra-distritales. Las fuentes de agua potable del Distrito, actualmente, provienen de las cuencas de los ríos que nacen en los páramos circundantes de los volcanes Antisana y Cotopaxi (Sistemas Papallacta, Mica-Quito-Sur y Pita). El sistema de distribución está constituido por 340 tanques y 5.340 Km. de redes.

- **Energía Eléctrica**

La mayor parte de la energía del DMQ se genera fuera del territorio distrital; más de la mitad de su cobertura total proviene de la central hidroeléctrica de Paute, y conjuntamente con las centrales costeras de Termo-Esmeraldas y Electro-Guayas cubre un total del 79% de la demanda a través del sistema interconectado. El 21% es producido por un conjunto de pequeñas centrales hidráulicas y térmicas localizadas dentro del DMQ bajo el control de la Empresa Eléctrica Quito o concesionadas a otras, como la EPMAPS o Termo-Pichincha. La capacidad instalada de las centrales hidráulicas de la EEQ es de 19.530 KW.

Las centrales térmicas es de 43.400 KW. El área de concesión otorgada por el CONELEC a la EEQ es de 14.971 km² , y corresponde al DMQ y a los cantones Rumiñahui, Mejía, Pedro Vicente Maldonado, San Miguel de los Bancos, parte de Puerto Quito y Cayambe, en la Provincia del Pichincha.

Una de las problemáticas en cuanto a la cobertura del servicio de electricidad es la dependencia de las precipitaciones pluviales en las zonas en donde se encuentran las centrales que abastecen al DMQ, ya que, por el impacto del cambio climático, se están reduciendo los caudales en ciertas estaciones del año, lo que puede ocasionar períodos largos de racionamiento energético, no solo en el DMQ sino en el país.

La cobertura de energía eléctrica en el DMQ, según el Censo de Población y Vivienda 2010, es del 99,4% del total de viviendas. Por otro lado, el consumo de energía tiene una tendencia creciente, pues el total de energía eléctrica consumida se incrementó en 1087,1 gigavatios hora entre los años 2000 y 2009. El consumo total de energía eléctrica registrado en el año 2009 fue de 3066,4 GW (EEQ, 2009). Las fuentes de producción de energía existentes que operan dentro del DMQ tienen poca capacidad de oferta y no producen suficiente energía eléctrica en relación a la demanda de la población actual, lo que genera dependencia a otras regiones del país.

Las pérdidas técnicas del sistema de potencia son bajas, alrededor del 1,5% de la energía, y no existen líneas sobrecargadas, sin embargo se mantiene la fragilidad de confiabilidad y seguridad del servicio en algunas subestaciones; por lo general el servicio es continuo y confiable excepto en situaciones de estiaje. En cuanto a los voltajes, el suministro de energía provisto por la EEQ no presenta deficiencias en relación a los factores de potencia en los puntos de conexión con el Sistema Nacional de Transmisión.

- **Telefonía y Tecnologías de Información y Telecomunicaciones (TICs)**

La cobertura de servicio de Tecnologías de Información y Telecomunicación (TICs) en el DMQ es heterogénea y evidencia grandes disparidades en la cobertura entre las zonas urbanas y rurales. Estas disparidades, sin embargo, también existen dentro de la zona urbana entre las distintas administraciones zonales y parroquias.

El 88.1% de hogares del Distrito tiene servicio de telefonía celular, el 62.2% de telefonía fija y el 27,9% tiene servicio de internet. Alrededor del 95% del servicio de telefonía fija es provisto por la CNT (Corporación Nacional de Telecomunicaciones), de administración estatal.

3.1.1.5. Disponibilidad de la tecnología

Dentro de la constructora inmobiliaria, es necesario contar con tecnología que permita desarrollar eficientemente todas las actividades. En cuanto a maquinaria, se necesita disponer de equipos que permitan llevar de manera eficiente la comercialización y gestión administrativa de los diferentes servicios ofertados por la empresa.

También se necesitan equipos que permitan realizar las diferentes actividades que se presentaran en diversas obras a ser realizadas.

Además de lo expuesto, es importante contar con acceso a Internet, con el fin de publicitar y dar a conocer la constructora e inmobiliaria, por medio de redes sociales y una página web propia en donde se dé a conocer al consumidor todos los servicios y productos que brindara la constructora inmobiliaria en la ciudad de Quito.

Existen varios servidores de Internet en la ciudad de Quito que tienen alcance por lo que se facilitaría el acceso a la web.

3.2. Localización del proyecto.

La localización del proyecto es un factor muy importante ya que es necesario analizar al detalle todas las variables que implica crear una empresa en un determinado lugar, como son la facilidad de acceso, cercanía a recursos necesarios para el funcionamiento y que sea apropiado para que el cliente pueda acudir sin percances.

Según lo mencionado, en el capítulo uno se realizó la descripción de vías de acceso son muy importantes, además de la gran afluencia de usuarios del sector sur de la ciudad para tramitar diferentes temas acerca de requisitos de la vivienda en la zona descrita en el capítulo dos, por lo que es el lugar ideal para que el proyecto sea desarrollado.

3.2.1. Macro localización

La constructora inmobiliaria estará ubicado en la provincia de Pichincha, cantón Quito.



Grafica N.26 Mapa provincia Pichincha
Fuente: Blog Patrimonio Cultural de humanidad



Grafica N.27 Macro localización del proyecto

Fuente: Aplicación Google Maps

3.2.2. Micro localización

Se refiere en situar el lugar específico de la ubicación del proyecto, identificando las características favorables, ventajas y razones del escogimiento del lugar, para lo cual se utiliza el método de factores ponderados, otorgando una puntuación a los principales puntos que se consideran para el establecimiento de la ubicación, mismos que se exponen a continuación:

- Fuentes de materia prima
- Mano de obra
- Acceso a servicios básicos
- Acceso mediante transporte público y privado
- Proximidad a clientes

Para la elaboración de la tabla de factores ponderados, se tomó en cuenta como comparativo Otros sectores de la provincia de Pichincha como es Cayambe y en donde el sector inmobiliario está tomando fuerza referente a su desarrollo sectorial.

Tabla N.42
Método de factores ponderados-micro localización

FACTORES	PONDERACIÓN	ALTERNATIVAS		VALORES	
		Otros sectores de la Provincia de Pichincha	Distrito Metropolitano de Quito		
Fuentes de MP	40	8	10	2	2,5
Mano de Obra	30	8	9	2,13	2,4
Características lugar	10	7	10	5,6	8
Vías de acceso	20	8	9	2,8	3,15
TOTALES	100%			12,53	<u>16,05</u>

Fuente: Investigación de campo

Si bien el mercado de la construcción e inmobiliaria que se plantea lo constituye toda la provincia Pichincha, el principal centro de interés será el Distrito Metropolitano de Quito, por ser el lugar en que existe una mayor concentración de este tipo de negocios.

Entonces la constructora e inmobiliaria se la realizara en el Distrito Metropolitano de Quito.



Grafica N.28 Micro localización del proyecto

Fuente: Google Maps



Grafica N.29 Micro localización del proyecto

Fuente: Google Maps

La micro localización de la constructora inmobiliaria ha sido escogida mediante el método de factores ponderados que corresponde a la tabla mostrada anteriormente, en donde se puede evidenciar que la mejor alternativa para localizar el proyecto es en la ciudad de Quito en el sector Villaflora frente a la Administración Zonal Eloy Alfaro, en el terreno ubicado en las calles Av. Alonso de Angulo y Capitán Cesar Chiriboga , en el sector sur de la ciudad con vías de desarrollo a nivel local.

3.3. Ingeniería del Proyecto

Con la ingeniería del proyecto se procura implantar los procesos a realizarse en la creación o establecimiento de la constructora inmobiliaria de la ciudad de Quito, de tal manera que se optimicen los recursos disponibles para el funcionamiento de esta empresa

3.3.1. Cadena de valor

La cadena de valor consiste en un modelo que permite describir las actividades primarias o principales y las actividades secundarias o de apoyo que se llevan a cabo en una empresa.

La actividad de la empresa constructora inmobiliaria es la transformación de los insumos en unidades habitacionales y su venta, por lo que comprende básicamente dos procesos: uno referente a la actividad de construcción neta, este es fundamental en la operación de la empresa.

El otro es la administración, pues sin él no sería posible lograr las obras en los parámetros básicos de tiempo y costo previamente especificados.

La cadena de valor señala hay cuatro funciones fundamentales que deberán operar correctamente para la subsistencia de la empresa estas son: Administración y finanzas. En la fase inicial de la empresa, estas funciones pueden concentrarse en una o pocas personas y con el incremento de proyectos se crearán departamentos específicos.

En la actividad correspondiente a la construcción neta, los procesos básicos son la venta, el diseño arquitectónico y estructural del proyecto, la tramitación, la construcción de la obra, y la posventa, que son aquellas actividades que agregan valor a la empresa.



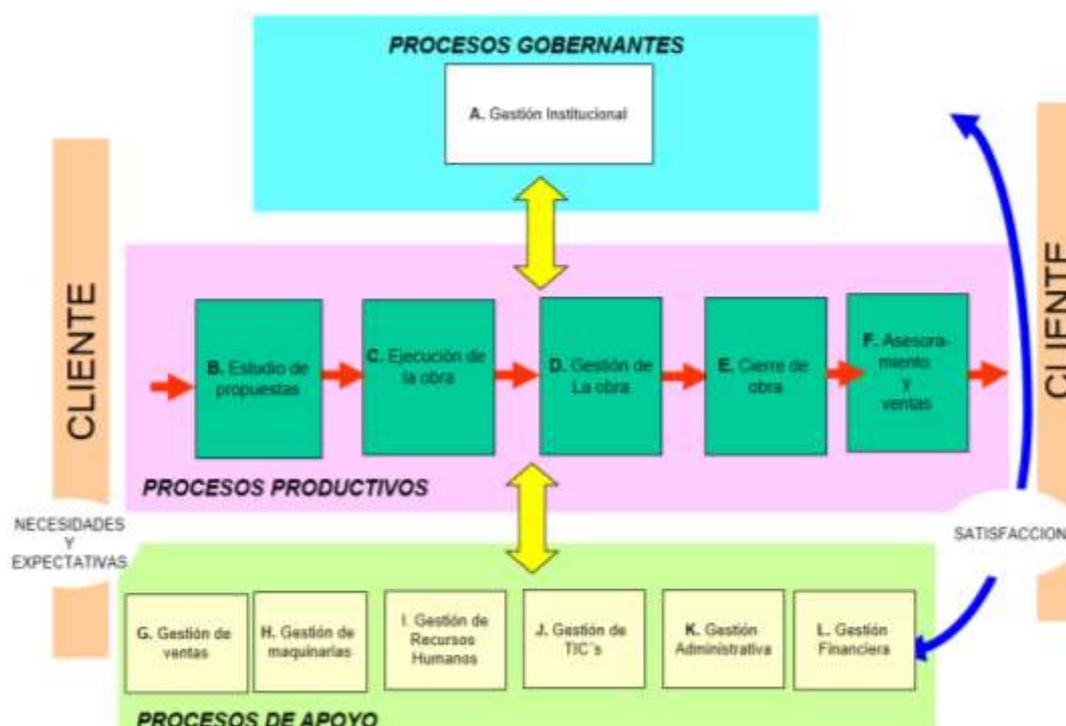
Grafica N.30 Cadena de valor

3.3.2. Mapa de procesos

El mapa de procesos es un diagrama que recoge todos los procesos que rigen las actividades de una empresa. En él se pueden apreciar tres tipos de procesos: productivos o claves, gobernantes o estratégicos y de apoyo.

Los procesos productivos son aquellos que se relacionan directamente con el servicio que se presta o el bien que produce la empresa y son percibidos directamente por el cliente. Los procesos gobernantes están generalmente relacionados con la planificación e T&CH, y definen cómo se crea valor para el consumidor. Por último, los procesos de apoyo son muy importantes para el cumplimiento de los procesos productivos y ayudan a la consecución de los objetivos empresariales.

En la figura que se muestra a continuación, se puede observar el mapa de procesos de la constructora inmobiliaria T&CH, en donde se pueden apreciar los tipos de procesos que se realizan hasta que el producto llegue al consumidor final.



Grafica N.31 Mapa de procesos

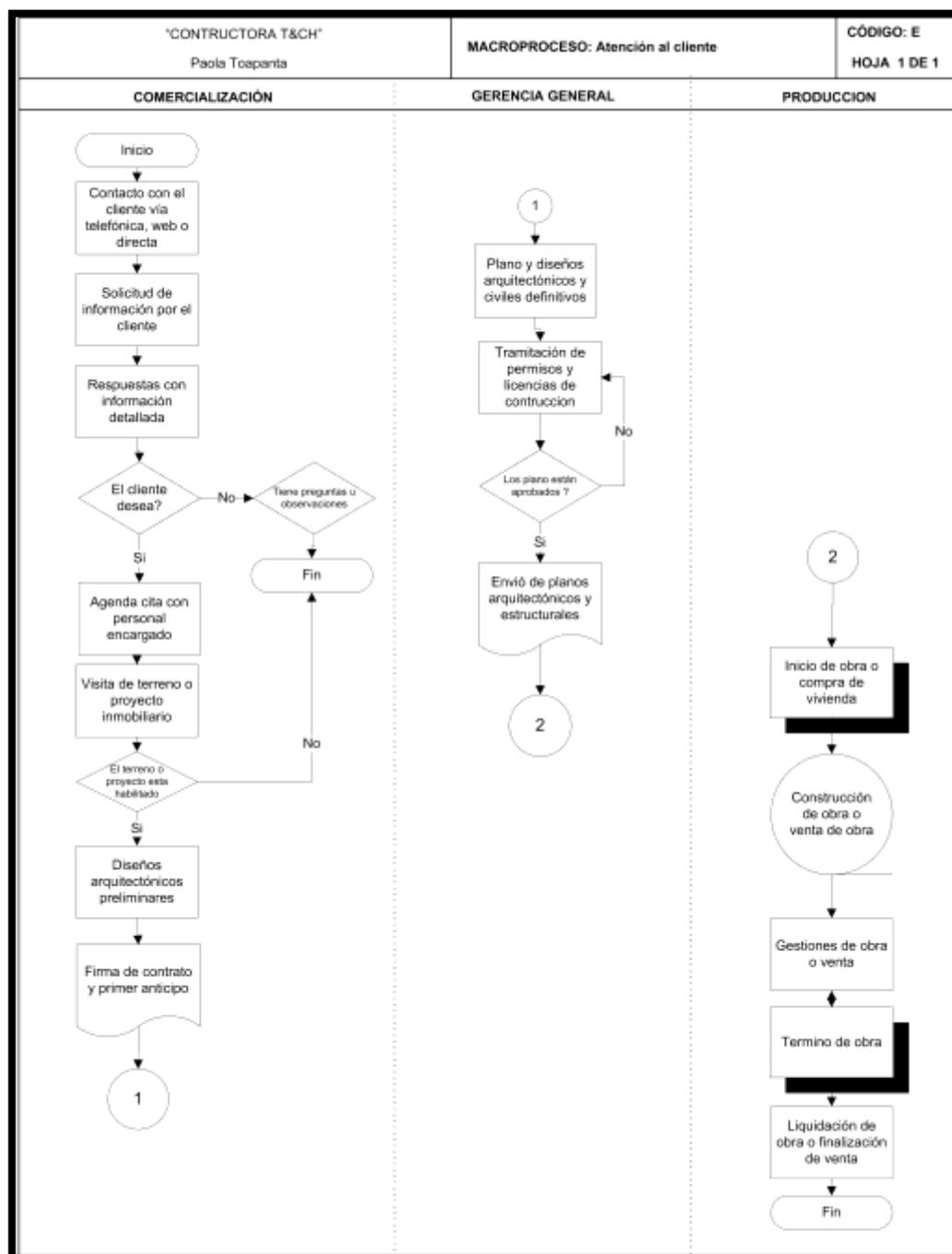
3.3.3. Diagrama de flujo

Consiste en una representación gráfica en la que se describen cada una de actividades realizadas para llevar a cabo un proceso. Al observar gráficamente el proceso se facilita la comprensión del mismo y se evidencia la cantidad de recursos que se están utilizando en cada una de las actividades.

A continuación se presenta la simbología utilizada en la elaboración de los diagramas de flujo:

Cuadro N.13
Simbología diagrama de flujo

NOMBRE	SIMBOLOGÍA
INICIO O FIN	
DECISION	
DOCUMENTO	
INDICACIÓN DE FLUJO	
ACTIVIDAD	
ACTIVIDAD SUBCONTRATADA	
ACTIVIDADES DE CONTROL	
PROCESO DOCUMENTADO	
CONECTOR	
BASES DE DATOS	
RETRASO	
ARCHIVO	



Grafica N.32 Diagrama de flujo

3.3.4. Distribución de la planta

Mediante la distribución de la planta se busca organizar los espacios destinados para cada actividad a llevarse a cabo en la constructora inmobiliaria T&CH.

El terreno previsto dispone de un área total de 800 m², en donde 400 m² se destinarán para la edificación principal, 300 m² se utilizarán para las edificaciones del patio trasero y jardines y la superficie restante se destinará a parqueaderos para clientes. A continuación se muestran los planos de distribución de la planta:

- Patio trasero de la edificación está destinado para el ingreso de los trabajadores y el transporte. Siguiendo la normativa existirán ro diluvios para el ingreso de los vehículos. En el lugar más apartado del patio se colocarán los recolectores de basura.



Grafica N.33 Diseño patio trasero

- En la parte posterior de la edificación principal se colocará la zona de descarga y recepción de materiales de la construcción que se puedan almacenar en el edificio, así como una zona amplia en donde se realice la zona de descarga de materiales.
- A los costados de la edificación principal se instalarán zonas verdes.



Grafica N.34 Diseño zonas de recepción y clasificación

- En la parte lateral de la edificación principal estará un parqueadero para clientes, la entrada y a continuación la recepción donde podrán ser asesorados para los fines pertinentes y una amplia sala de espera, secretaria, la planta baja contara con la atención de asesoría legal, área de compra y venta.



Grafica N.35 Diseño zonas exhibición y almacenamiento

- En la planta alta se instalarán las oficinas del personal directivo y administrativo, así como una sala de reuniones y todo el equipo de oficina necesario.
- Además contara con la unidad financiera y administrativa en donde se tramitaran los papeles necesarios tanto como para pagos por adquisiciones y recaudaciones por ventas.

CAPITULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero se realiza en base a la información obtenida en el estudio de mercado y estudio técnico realizados. En este capítulo se intentan determinar los recursos económicos necesarios para el funcionamiento la constructora e inmobiliaria en la ciudad de Quito, así como los indicadores financieros que permitirán conocer si este proyecto es viable.

4.1. Presupuesto

El presupuesto es un cálculo aproximado y anticipado que permite plantear, evaluar y controlar los ingresos y egresos que se obtendrán como resultado de la realización de las actividades de la empresa.

4.1.1. Presupuestos de inversión

El presupuesto de inversión consiste en estimar la cantidad económica necesaria para que la constructora inmobiliaria inicie sus operaciones.

4.1.1.1. Activos Fijos

Los activos fijos son todos los bienes y derechos que tienen un carácter permanente en la empresa, es decir, son utilizados durante el desarrollo de sus actividades y se mantienen en la entidad sin el objetivo de ser comercializados. Los activos fijos se clasifican en tangibles e intangibles, como se muestra en la siguiente tabla:

Cuadro N.14**Clasificación del activo fijo**

Tangibles	No sujetos a depreciación	<ul style="list-style-type: none"> • Terreno
	Sujetos a depreciación	<ul style="list-style-type: none"> • Edificio • Maquinaria • Vehículo • Mobiliario • Equipo de oficina • Sujetos a agotamiento
Intangibles	No amortizables	<ul style="list-style-type: none"> • Derechos de autor • Marcas registradas • Gastos de constitución, otros
	Amortizables	<ul style="list-style-type: none"> • Patentes • Licencias de software, otros

Fuente: Contabilidad: principios y aplicaciones, Horace R Brock & Ch. E Palmer

Tabla N.43**Activos fijos**

ACTIVOS FIJOS	VALOR TOTAL
TERRENOS Y CONSTRUCCIONES	626.220,00
VEHÍCULOS	86.970,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	19.937,95
MUEBLES Y ENSERES	9.091,60
EQUIPOS COMPUTACIÓN	10.266,69
TOTAL:	752.486,24

4.1.1.1.1. Activos fijos tangibles

Son todos aquellos bienes de la empresa que son físicamente tangibles y se utilizan durante el proceso operativo de la misma. En el capítulo tres, se analizaron todos los activos necesarios para que la empresa inicie sus operaciones, a continuación se presenta un resumen de la inversión necesaria en activos fijos tangibles:

Tabla N.44**TERRENOS Y CONSTRUCCIONES**

DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANT	C. UNITARIO	C. TOTAL
Terreno Constructora Oficinas	m2	573	140,00	80.220,00
Terreno para construcción Departamentos	m2	3000	140,00	420.000,00
Construcción Infraestructura Oficinas	m2	350	360,00	126.000,00
TOTAL				626.220,00

Tabla N.45
VEHÍCULO

DETALLE	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camionetas D Max / Gasolina CD	3	28990	86.970,00
TOTAL			86.970,00

Tabla N.46
MAQUINARIA Y EQUIPO

DETALLE	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Amoladoras	5	225,00	1.125,00
Pala	5	18,00	90,00
Pico	5	29,00	145,00
Carretilla	5	43,99	219,95
Taladro	5	89,00	445,00
Combo	5	21,00	105,00
Paletas	5	3,60	18,00
Vibradores para concreto	5	410,00	2.050,00
Soldadora eléctrica	5	560,00	2.800,00
Cortadora de Azulejos	5	1.100,00	5.500,00
Mezcladora de concreto	5	389,00	1.945,00
Andamios	5	99,00	495,00
Otros	1	5.000,00	5.000,00
TOTAL			19.937,95

Tabla N.47
MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorios de oficina	9	230,00	2.070,00
Divisiones de espacio	13	85,00	1.105,00
Archivadores 4 Gavetas	10	155,00	1.550,00
Mesa de reunión con sillas	1	1.000,00	1.000,00
Archivadores aéreos	10	100,00	1.000,00
Pizarrón tiza líquida	2	19,80	39,60
Sillas giratorias	9	44,00	396,00
Basureros para oficina	16	20,00	320,00
Sillas para clientes	40	36,00	1.440,00
Papeleras	9	19,00	171,00
TOTAL			9.091,60

Tabla N.48
EQUIPOS COMPUTACIÓN

DETALLE	CANT	C UNITARIO	C TOTAL
COMPUTADORAS	10	519,99	5.199,90
IMPRESORAS	10	264,99	2.649,90
TELÉFONOS	10	20,99	209,90
PROYECTOR	1	546,99	546,99
EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO	2	830,00	1.660,00
TOTAL			10.266,69

4.1.1.1.2. Activos fijos intangibles

Son aquellos activos necesarios para la operación de la empresa que no pueden materializarse o apreciarse físicamente. En la siguiente tabla se muestra la inversión necesaria en activos fijos intangibles:

Tabla N.49
Inversión activos fijos intangibles

DETALLE	VALOR
GASTOS CONSTITUCION	1.660,00
ESTUDIOS DEL PROYECTO	950,00
TOTAL	2.610,00

4.1.1.1.3. Total inversión en activos fijos

Como se puede apreciar en la tabla, la inversión total es de \$1'052.113,35.

Tabla N.50
Total inversión activos fijos

INVERSIÓN TOTAL	1.052.113,35
ACTIVOS FIJOS	752.486,24
TERRENOS Y CONSTRUCCIONES	626.220,00
VEHÍCULOS	86.970,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	19.937,95
MUEBLES Y ENSERES	9.091,60
EQUIPOS COMPUTACIÓN	10.266,69
GASTOS CONSTITUCIÓN	2.610,00
CAPITAL TRABAJO	297.017,11

4.1.1.2. Depreciación

Consiste en una disminución del valor del activo fijo conforme pasa el tiempo. Para el presente proyecto se utilizará el método de depreciación en línea recta, cuya fórmula es la siguiente:

$$D = \frac{\text{valor inicial} - \text{valor residual}}{\text{años de vida útil}}$$

A continuación se muestra la depreciación anual de los activos fijos adquiridos por la empresa, mismos que serán proyectados a 5 años.

Tabla N.51
Depreciación

Activo fijo	V. total	Vida útil	% Dep anual	Valor Depre.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Terrenos y construcciones	626.220,00	n/a	0%	-	-	-	-	-	-
Vehículos	86.970,00	5	20%	17.394,00	17.394,00	17.394,0	17.394,0	17.394,0	17.394,00
Maquinaria y equipo	19.937,95	10	10%	1.993,80	1.993,80	1.993,80	1.993,80	1.993,80	1.993,80
Muebles y enseres	9.091,60	10	10%	909,16	909,16	909,16	909,16	909,16	909,16
Equipos computación	10.266,69	3	33,3%	3.422,23	3.422,23	3.422,23	3.422,23		-
T:	752.486,2			23.719,19	23.719,19	23.719,1	23.719,1	20.296,9	20.296,9

4.1.1.3. Mano de obra

Según lo descrito en el capítulo tres, la inversión requerida en personal operativo y administrativo es la siguiente:

Tabla N.52
Mano de obra

CARGO	#	Sueldo base	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Vacaciones	Aporte IESS	Mensual	AÑO 1
OPERATIVA									
Maestro mayor	2	450,00	900,00	75,00	56,67	37,50	109,35	1.178,52	14.142,20
Albañil	5	400,00	2.000,00	166,67	141,67	83,33	243,00	2.634,67	31.616,00
Peón	1								
	4	354,00	4.956,00	413,00	396,67	206,50	602,15	6.574,32	78.891,85
Guardia	4								
		354,00	1.416,00	118,00	113,33	59,00	172,04	1.878,38	22.540,53
SUBTOTAL:			9.272,00	772,67	708,33	386,33	1.126,5	12.265,88	147.190,58
								12.265,88	147.190,58
MANO DE OBRA INDIRECTA									
Arquitecto	1								
		800,00	800,00	66,67	28,33	33,33	97,20	1.025,53	12.306,40
Ingeniero Civil	1								
		800,00	800,00	66,67	28,33	33,33	97,20	1.025,53	12.306,40
Grupo de contratistas	1	-	-	-	-	-	-	24.300,00	291.600,00
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA:								26.351,07	316.212,80
ADMINISTRACIÓN									
Asistente Recepcionista	/								
	1	400,00	400,00	33,33	28,33	16,67	48,60	526,93	6.323,20
Contador	1	500,00	500,00	41,67	28,33	20,83	60,75	651,58	7.819,00
Asistente de Compras	1	450,00	450,00	37,50	28,33	18,75	54,68	589,26	7.071,10
Asistente de Ventas	2	400,00	800,00	66,67	56,67	33,33	97,20	1.053,87	12.646,40
Asesor Legal	1	500,00	500,00	41,67	28,33	20,83	60,75	651,58	7.819,00
								6.459,17	77.510,00
TOTAL TALENTO HUMANO:								45.076,11	540.913,38

Tabla N.53
Total inversión mano de obra- Contratistas

ACTIVIDAD	TOTAL CONTRATO ANUAL
Plomero / Gasfitero	\$35.600,00
Electricista	\$37.000,00
Pintor	\$65.000,00
Carpintero	\$62.000,00
Cerrajero / Aluminiero	\$32.000,00
Azulejero	\$60.000,00
TOTAL	\$291.600,00

4.1.2. Presupuesto de Operación

El presupuesto de operación permitirá estimar los ingresos y egresos que se generarán por la operatividad de la constructora e inmobiliaria en la ciudad de Quito.

4.1.2.1. Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingresos presenta la previsión de los ingresos de la empresa durante las fases sucesivas de ejecución y operación del proyecto, según lipes (2006). Guía para la Presentación de Proyectos.

El propósito del presupuesto de ingresos durante la vida útil de la empresa es verificar y analizar la posibilidad de cumplir las obligaciones que se generan con la ejecución del proyecto.

El presupuesto de ingresos obedece a varios factores que se interrelacionan y están ligados a la proyección de las ventas en el que influye tanto la demanda insatisfecha existente en el mercado y la capacidad de producción de la empresa constructora, datos que se obtienen del Estudio de Mercado y del Estudio Técnico. A continuación se determina las políticas de cobro de la empresa T&CH CONSTRUCTORA.

La Tabla N° 54**Precio Unitario de Unidad habitacional**

Cantidad	Precio Unitario	Precio Departamento
120 m2	600,00	\$72000

Tabla N.55**Ingresos del primer año de funcionamiento**

Mes	Ingreso Mensual
Enero	\$ 144.000
Febrero	\$ 144.000
Marzo	\$ 144.000
Abril	\$ 144.000
Mayo	\$ 144.000
Junio	\$ 144.000
Julio	\$ 144.000
Agosto	\$ 144.000
Septiembre	\$ 144.000
Octubre	\$ 144.000
Noviembre	\$ 144.000
Diciembre	\$ 144.000
Total	\$ 1.728.000

Tabla N° 56**Presupuesto de Ingresos - Viviendas por construir**

Año	DEMANDA INSATISFECHA	Porcentaje de participación	Cant Dptos. vendidos c/año	Precio Unitario	Ingresos Anuales
1	4148	0,58%	24	\$ 72.000,00	\$ 1.728.000,00
2	4501	0,53%	24	\$ 74.642,40	\$ 1.791.417,60
3	4883	0,61%	30	\$ 77.381,78	\$ 2.321.453,28
4	5298	0,57%	30	\$ 80.221,69	\$ 2.406.650,62
5	5748	0,63%	36	\$ 83.165,82	\$ 2.993.969,63

La cantidad de producción obedece a la capacidad de la empresa, las mismas que se relacionan directamente con los ingresos, los cuales aumentarán paulatinamente durante el periodo de operatividad de la empresa (5 años), estimando que el precio de

venta se mantiene constante durante los 5 años, así como las variables que intervienen en el proceso.

Consiste en realizar una proyección de los ingresos que la constructora inmobiliaria espera obtener durante el año de operaciones.

Para calcular los ingresos de la constructora inmobiliaria, se tomó en cuenta la demanda insatisfecha analizada en el capítulo dos, de la cual tomando en cuenta factores como gustos y preferencias, servicios sustitutos, entre otras, se estima que un 60% de los demandantes adquiera los servicios que ofrece la constructora inmobiliaria.

Para determinar el precio de los diferentes servicios a ofertar en el período inicial de operaciones de la constructora inmobiliaria, se tomó en cuenta el listado de precios referenciales emitido por la Cámara de la construcción, además de acudir a diferentes dependencias Municipales para indagar a constructoras sobre el precio de algunos servicios.

La proyección de precios se realizó tomando en cuenta la inflación proyectada para el año 2014 que es del 3.67% según lo manifiesta el Banco Central del Ecuador. En la siguiente tabla, se puede observar el presupuesto de la constructora inmobiliaria:

Tabla N.57
Presupuesto de ingresos

A	Cantid	m2	M2	C. de	C. de	PVP en	Total	%
Ñ	ad de	x	Constr	de	de	Planos	Ingresos	Utilidad
O	Dptos	Dpt	uidos	construc	construcción	c/m2	anuales	Anual
	c/año	o	c/año	ción	Total			
				c/m2				
1	24	120	2880	\$450,00	\$1.296.000,00	\$600,00	\$1.728.000,00	33,33%
2	24	120	2880	\$466,52	\$1.343.563,20	\$622,02	\$1.791.417,60	33,33%
3	30	120	3600	\$483,64	\$1.741.089,96	\$644,85	\$2.321.453,28	33,33%
4	30	120	3600	\$501,39	\$1.804.987,96	\$668,51	\$2.406.650,62	33,33%
5	36	120	4320	\$519,79	\$2.245.477,23	\$693,05	\$2.993.969,63	33,33%
6	36	120	4320	\$538,86	\$2.327.886,24	\$718,48	\$3.103.848,32	33,33%
7	42	120	5040	\$558,64	\$2.815.539,61	\$744,85	\$3.754.052,81	33,33%
8	42	120	5040	\$579,14	\$2.918.869,91	\$772,19	\$3.891.826,55	33,33%
9	48	120	5760	\$600,40	\$3.458.277,07	\$800,53	\$4.611.036,10	33,33%
1	48	120	5760	\$622,43	\$3.585.195,84	\$829,91	\$4.780.261,12	33,33%
0								

Para el primer año de funcionamiento la constructora inmobiliaria se obtendrá un ingreso anual de \$1.728.000,00 el cual irá incrementándose conforme se aumente la capacidad de producción de la empresa y también de la demanda de los departamentos.

4.1.2.2. Presupuesto de Egresos

En este presupuesto se definen los costos y gastos que se generarán por la operatividad de la constructora inmobiliaria. En la tabla que se muestra a continuación, se pueden apreciar los egresos creados al aplicar el presente proyecto:

Tabla N.58
Presupuesto de Egresos

COSTOS DEL SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS	648.000,00	671.781,60	870.544,98	902.493,98	1.122.738,61
MANO DE OBRA INDIRECTA	316.212,80	327.817,81	339.848,72	352.321,17	365.251,36
MANO DE OBRA DIRECTA	147.190,58	152.592,47	158.192,61	163.998,28	170.017,02
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	1.111.403,38	1.152.191,88	1.368.586,32	1.418.813,44	1.658.006,99
GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	145.572,12	149.193,69	154.669,10	160.345,46	166.230,13
TALENTO HUMANO	77.510,00	80.354,62	83.303,63	86.360,87	89.530,32
SUMINISTROS	1.551,20	1.608,13	1.667,15	1.728,33	1.791,76
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.660,00				
MANTENIMIENTO O ACTIVOS FIJOS	20.738,47	1.499,58	22.288,61	23.106,60	23.954,62
SEGUROS ACTIVOS FIJOS	34.235,24	35.491,67	36.794,22	38.144,57	39.544,47
SERVICIOS BÁSICOS	9.877,20	10.239,69	10.615,49	11.005,08	11.408,96
GASTOS VENTAS	30.880,00	32.013,30	33.188,18	34.406,19	35.668,90
Comisiones Ventas	3.600,00	3.732,12	3.869,09	4.011,08	4.158,29
PUBLICIDAD	27.280,00	28.281,18	29.319,10	30.395,11	31.510,61
GASTOS FINANCIEROS	61.378,86	57.759,34	53.698,97	49.144,05	46.662,58
INTERESES PRESTAMO	61.378,86	57.759,34	53.698,97	49.144,05	46.662,58
COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	1.349.234,36	1.391.158,21	1.610.142,57	1.662.709,13	1.906.568,61

El incremento de valores en insumos y servicios básicos se calculó en base a la inflación anual proyectada para el año 2014 que es del 3,67%.

Para el cálculo de los costos financieros se realizó una tabla de amortización mediante el programa Microsoft Office Excel, en la cual se utilizó un monto de

\$526056,68 que corresponde al 50% de la inversión total, a un plazo de 10 años, un interés anual del 11,83% con pagos semestrales.

4.2. Origen y aplicación de recursos

Los recursos que serán necesarios para el adecuado funcionamiento de la constructora inmobiliaria, serán propios y a través de financiamiento externo, como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla N.59

Origen de recursos

DETALLE DE INVERSIONES	VALOR	RECURSOS PROPIOS		CRÉDITO	
		VALOR	%	VALOR	%
TERRENOS Y CONSTRUCCIONES	626.220,00	313.110,00	50,0%	313.110,00	50,0%
VEHÍCULOS	86.970,00	43.485,00	50,0%	43.485,00	50,0%
MAQUINARIA Y EQUIPO	19.937,95	9.968,98	50,0%	9.968,98	50,0%
MUEBLES Y ENSERES	9.091,60	4.545,80	50,0%	4.545,80	50,0%
EQUIPOS COMPUTACIÓN	10.266,69	5.133,35	50,0%	5.133,35	50,0%
GASTOS CONSTITUCIÓN	2.610,00	1.305,00	50,0%	1.305,00	50,0%
CAPITAL DE TRABAJO (3 MESES)	297.017,11	148.508,56	50,0%	148.508,56	50,0%
TOTAL DE INVERSIONES	1.052.113,35	526.056,68	50,0%	526.056,68	50,0%

Los recursos propios corresponden al 50% del valor total de la inversión, lo cual representa la cantidad de \$526.056,68

4.2.1. Estructura de financiamiento

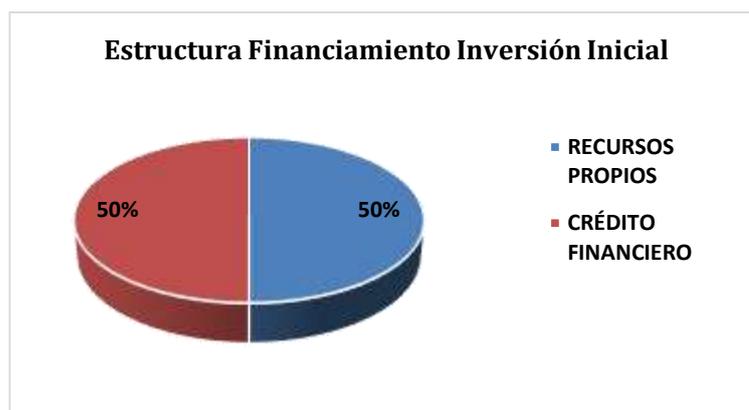
Para el presente proyecto se aplicarán dos fuentes de financiamiento: recursos propios y recursos externos. Los recursos propios con los que se pretende iniciar este proyecto, son resultado de la inversión de sus socios, representando este un 50% de la inversión requerida por un monto de \$ 526.058,68.

El porcentaje restante para la dar inicio a este proyecto será proveniente de la obtención de un crédito a través de una institución financiera privada a un plazo de 10 años con pagos semestrales, este enmarcado bajo las tasas autorizadas vigentes del mercado.

Tabla N.60
Origen de recursos

	PORCENTAJE %	MONTO
RECURSOS PROPIOS	50,00%	\$ 526.056,68
CRÉDITO FINANCIERO	50,00%	\$ 526.056,68
TOTAL	100,00%	\$ 1.052.113

Elaborado por: Paola Toapanta



GraficaN.36 Origen de recursos

En la tabla que se muestra a continuación se puede observar la amortización anual de capital e intereses:

Tabla N.61
Tabla de amortización

VALORES INICIALES				VALORES FINALES		
Capital:	526.056,68			Total pagado:	910.960,95	
Tiempo:	20	(en semestres)		Interés total:	384.904,27	
Interés:	5,92%	(semestral)		Cuota Semestral:	45.548,05	
	11,83%	(anual)				
Cuota	Capital	Cuota Semestral	Cuota Capital	Cuota Interés	Capital Reducido	Interés Acumulado
1	526.056,68	45.548,05	14.431,80	31.116,25	511.624,88	31.116,25
2	511.624,88	45.548,05	15.285,44	30.262,61	496.339,44	61.378,86
3	496.339,44	45.548,05	16.189,57	29.358,48	480.149,88	90.737,34
4	480.149,88	45.548,05	17.147,18	28.400,87	463.002,69	119.138,21
5	463.002,69	45.548,05	18.161,44	27.386,61	444.841,25	146.524,82
6	444.841,25	45.548,05	19.235,69	26.312,36	425.605,57	172.837,18
7	425.605,57	45.548,05	20.373,48	25.174,57	405.232,09	198.011,75
8	405.232,09	45.548,05	21.578,57	23.969,48	383.653,52	221.981,22
9	383.653,52	45.548,05	22.854,94	22.693,11	360.798,58	244.674,33
10	360.798,58	45.548,05	24.206,81	21.341,24	336.591,77	266.015,57
11	336.591,77	45.548,05	25.638,64	19.909,40	310.953,12	285.924,97
12	310.953,12	45.548,05	27.155,17	18.392,88	283.797,95	304.317,85
13	283.797,95	45.548,05	28.761,40	16.786,65	255.036,55	321.104,49
14	255.036,55	45.548,05	30.462,64	15.085,41	224.573,92	336.189,91
15	224.573,92	45.548,05	32.264,50	13.283,55	192.309,42	349.473,45
16	192.309,42	45.548,05	34.172,95	11.375,10	158.136,47	360.848,56
17	158.136,47	45.548,05	36.194,27	9.353,77	121.942,20	370.202,33
18	121.942,20	45.548,05	38.335,17	7.212,88	83.607,03	377.415,21
19	83.607,03	45.548,05	40.602,69	4.945,36	43.004,34	382.360,57
20	43.004,34	45.548,05	43.004,34	2.543,71	0,00	384.904,27
TOTAL		910.960,95	526.056,68	384.904,27		

4.3. Estados financieros proyectados

Los estados financieros proyectados permiten conocer el presente y un posible futuro estado económico de la empresa, permitiendo saber si se generarán pérdidas o ganancias en los diferentes periodos. De igual manera, a través del flujo de efectivo, es posible averiguar si la constructora inmobiliaria dispondrá la liquidez necesaria para continuar con sus operaciones.

4.3.1. Estado de resultados

Es un estado financiero que indica en forma detallada la obtención del resultado del ejercicio en un período determinado.

En la siguiente tabla se puede apreciar el estado de resultados del presente proyecto sin financiamiento:

Tabla N.62
Estado de resultados sin financiamiento

	CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+)	INGRESOS	1.728.000,0	1.791.417,60	2.321.453,28	2.406.650,62	2.993.969,63
(-)	COSTO DE PRODUCCIÓN	1.111.403,3	1.152.191,88	1.368.586,32	1.418.813,44	1.658.006,99
=	UTILIDAD BRUTA	616.596,62	639.225,72	952.866,96	987.837,18	1.335.962,64
(-)	GASTOS ADMINISTRATIVO	145.572,12	149.193,69	154.669,10	160.345,46	166.230,13
(-)	GASTOS DE VENTAS	30.880,00	32.013,30	33.188,18	34.406,19	35.668,90
=	UTILIDAD OPERACIONAL	440.144,51	458.018,73	765.009,68	793.085,54	1.134.063,61
(-)	GASTOS FINANCIEROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
=	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONE	440.144,51	458.018,73	765.009,68	793.085,54	1.134.063,61
(-)	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	66.021,68	68.702,81	114.751,45	118.962,83	170.109,54
=	UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	374.122,83	389.315,92	650.258,23	674.122,71	963.954,07
(-)	22% IMPUESTO A LA RENTA	82.307,02	85.649,50	143.056,81	148.307,00	212.069,90
=	UTILIDAD NETA	291.815,81	303.666,42	507.201,42	525.815,71	751.884,18

Tabla N.63
Estado de resultados con financiamiento

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
+ INGRESOS	1.728.000,00	1.791.417,60	2.321.453,28	2.406.650,62	2.993.969,63
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	1.111.403,38	1.152.191,88	1.368.586,32	1.418.813,44	1.658.006,99
= UTILIDAD BRUTA	616.596,62	639.225,72	952.866,96	987.837,18	1.335.962,64
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	145.572,12	149.193,69	154.669,10	160.345,46	166.230,13
(-) GASTOS DE VENTAS	30.880,00	32.013,30	33.188,18	34.406,19	35.668,90
= UTILIDAD OPERACION	440.144,51	458.018,73	765.009,68	793.085,54	1.134.063,61
(-) GASTOS FINANCIEROS	61.378,86	57.759,34	53.698,97	0,00	0,00
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION	378.765,64	400.259,39	711.310,71	793.085,54	1.134.063,61
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	56.814,85	60.038,91	106.696,61	118.962,83	170.109,54
= UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	321.950,80	340.220,48	604.614,10	674.122,71	963.954,07
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	70.829,18	74.848,51	133.015,10	148.307,00	212.069,90
= UTILIDAD NETA	251.121,62	265.371,98	471.599,00	525.815,71	751.884,18

4.3.2. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo o flujo de caja es un estado financiero importante debido a que determina la liquidez de la empresa en un período determinado, mismo que permitirá conocer la disponibilidad de dinero que tendrá la constructora inmobiliaria.

A continuación se pueden observar los flujos de caja proyectados con y sin financiamiento:

Tabla N.64
Flujo de caja sin financiamiento

CUENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
= UTILIDAD NETA		291.815,81	303.666,42	507.201,42	525.815,71	751.884,18	779.478,32	1.030.311,70	1.068.124,14	1.346.161,55	1.395.565,68
(+) APOORTE DE CAPITAL	1.052.113,35										
(+) DEPRECIACIONES		23.719,19	23.719,19	23.719,19	20.296,96	20.296,96	2.902,96	2.902,96	2.902,96	2.902,96	2.902,96
(+) VALOR RESIDUAL											657.020,07
(+) CAPITAL DE TRABAJO											297.017,11
(-) INVERSIONES	1.052.113,35				10.266,69			10.266,69			10.266,69
(+) PRÉSTAMO											
(-) AMORTIZACIÓN DEUDA											
= FLUJO NETO DE CAJA	-	315.534,99	327.385,61	530.520,60	535.845,98	772.181,13	782.381,28	1.022.947,96	1.071.027,09	1.349.064,51	2.342.239,13

Tabla N.65
Flujo de caja con financiamiento

CUENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
= UTILIDAD NETA		251.121,62	265.371,98	471.599,00	525.815,71	751.884,18	750.283,56	1.002.962,52	1.042.729,73	1.322.837,53	1.374.434,51
(+) APORTE DE CAPITAL	526.056,68										
(+) DEPRECIACIONES		23.719,19	23.719,19	23.719,19	20.296,96	20.296,96	2.902,96	2.902,96	2.902,96	2.902,96	2.902,96
(+) VALOR RESIDUAL											657.020,07
(+) CAPITAL DE TRABAJO											297.017,11
(-) INVERSIONES	1.062.113,35				10.266,69			10.266,69			10.266,69
(+) PRÉSTAMO	526.056,68										
(-) AMORTIZACIÓN DEUDA		29.717,23	33.336,75	37.397,13	41.952,05	44.433,51	47.061,75	49.845,46	52.793,81	55.916,57	59.224,03
= FLUJO NETO DE CAJA	-	245.123,58	255.754,41	457.921,06	493.893,93	727.747,62	706.124,76	945.753,33	992.838,87	1.269.823,91	2.261.883,92

Como se puede observar en las tablas anteriores, el flujo de caja de la constructora inmobiliaria, en su primer año de funcionamiento muestra un valor de \$245.123,58 y los años siguientes se puede observar que irá incrementando progresivamente, por tanto se puede indicar que la empresa contará con la liquidez suficiente para cubrir las deudas con terceros y continuar con sus operaciones.

4.4. Evaluación Financiera

La evaluación financiera permite identificar y valorar los costos y beneficios asociados con el proyecto, con el fin de determinar la viabilidad de la inversión. Este análisis se realiza a través de herramientas e indicadores financieros basados en el estado de flujo de caja.

4.4.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

La tasa mínima aceptable de rendimiento permite conocer la medida mínima de rentabilidad que debe tener el proyecto para cubrir con intereses por financiamiento, egresos operacionales, impuestos, etcétera. A continuación se muestra el cálculo de la TMAR sin financiamiento:

$$\text{TMAR} = \text{índice inflacionario} + \text{premio al riesgo}$$

Para este cálculo se utilizó la inflación anual proyectada para el año 2014 que es del 3,67%. En términos generales se considera que el premio al riesgo debe estar entre el 10% y 15%.

A continuación se muestra el cálculo de la TMAR sin financiamiento:

Tabla N.66

TMAR sin financiamiento

$i = (T.P * \%R.P) + [T.A * (1-t) * \%P] + \text{Riesgo} + \text{Inflación}$			
tasa pasiva	T.P =	5,32%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva
recursos propios	R.P =	100,00 %	
tasa activa	T.A =	7,41%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
tasa marginal de impuestos	t =	33,70%	
préstamos	P =	0,00%	
	Riesgo =	5,69%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
	Inflación =	3,67%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
$i = (0.0532 * \%1.00) + [0.0741 * (1-0.3370) * 0.00] + 0.0569 + 0.0367$			
i = 14,68%			

A continuación se muestra el cálculo de la TMAR con financiamiento:

Tabla N.67

TMAR con financiamiento

$i = (T.P * \%R.P) + [T.A * (1-t) * \%P] + \text{Riesgo} + \text{Inflación}$			
tasa pasiva	T.P =	5,32%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva
recursos propios	R.P =	50,00 %	
tasa activa	T.A =	7,41%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
tasa marginal de impuestos	t =	33,70 %	
préstamos	P =	50,00 %	
	Riesgo =	5,69%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
	Inflación =	3,67%	http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
$i = (0.0532 * \%0.50) + [0.0741 * (1-0.3370) * 0.50] + 0.0569 + 0.0367$			
i = 14,48%			

La TMAR de la inversión total es de 14,48%, lo cual quiere decir que es el rendimiento mínimo que debe obtener la empresa para pagar el 5,32% de interés por la deuda mantenida con la institución financiera.

4.4.2. Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto de un proyecto de inversión se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el coste inicial necesario para la realización del mismo. (Aguiar, y otros, 2006).

Si el resultado del VAN es mayor o igual a cero, el proyecto se acepta, caso contrario se rechaza. A continuación se muestra la fórmula para calcular el valor actual neto.

Tabla N.68

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO				
AÑOS	FNC	SFNC	(1+i) ⁿ	FNC/(1+i) ⁿ
0	-1.052.113,35			-1.052.113,35
1	315.534,99	315.534,99	1,15	275.143,87
2	327.385,61	642.920,60	1,32	248.934,00
3	530.920,60	1.173.841,20	1,51	352.019,34
4	535.845,98	1.709.687,18	1,73	309.805,58
5	772.181,13	2.481.868,31	1,98	389.296,74
6	782.381,28	3.264.249,59	2,27	343.947,65
7	1.022.947,96	4.287.197,55	2,61	392.138,74
8	1.071.027,09	5.358.224,64	2,99	358.013,15
9	1.349.064,51	6.707.289,15	3,43	393.227,21
10	2.342.239,13	9.049.528,28	3,93	595.325,37
SUMAN	9.049.528,28			2.605.738,30
VAN = -I + S (FNC/(1+i) ⁿ)				
VAN =	2.605.738,30	PROYECTO VIABLE		

Como se puede observar, el valor actual neto del proyecto sin financiamiento es mayor a cero, por lo que el mismo es viable.

Tabla N.69
VAN con financiamiento

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO				
AÑOS	FNC	SFNC	(1+i) ⁿ	FNC/(1+i) ⁿ
0	-526.056,68			-526.056,68
1	245.123,58	245.123,58	1,14	214.125,83
2	255.754,41	500.877,99	1,31	195.160,13
3	457.921,06	958.799,05	1,50	305.240,78
4	493.893,93	1.452.692,98	1,72	287.587,24
5	727.747,62	2.180.440,59	1,97	370.169,55
6	706.124,76	2.886.565,35	2,25	313.751,14
7	945.753,33	3.832.318,69	2,58	367.084,24
8	992.838,87	4.825.157,55	2,95	336.628,29
9	1.269.823,91	6.094.981,47	3,38	376.096,52
10	2.261.883,92	8.356.865,38	3,87	585.207,80
SUMAN	8.356.865,38			2.824.994,85
VAN = -I + S (FNC/(1+i) ⁿ)				
VAN =	2.824.994,85	PROYECTO VIABLE		

El resultado del valor actual neto con financiamiento es de \$409.788,12 el mismo que al ser mayor que cero indica que el proyecto es viable.

4.4.3. Tasa Interna De Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es aquella tasa de actualización máxima que reduce a cero el valor actual neto (VAN) del proyecto. La TIR es la más alta tasa de actualización que se puede exigir al proyecto. Cualquier tasa mayor a la tasa interna de retorno genera un VAN negativo y en consecuencia el proyecto arroja pérdidas (Hamilton Wilson & Pezo Paredes, 2005).

A continuación se muestra la TIR del proyecto, la cual debe ser mayor a la TMAR para que el presente estudio sea viable.

Tabla N.70
TIR sin financiamiento

AÑOS	FNC	VAN CON	
		Tm	
		42%	52%
0	-1.052.113,35	-1.052.113,35	-1.052.113,35
1	315.534,99	222.207,74	207.588,81
2	327.385,61	162.361,44	141.700,83
3	530.920,60	185.423,40	151.181,56
4	535.845,98	131.791,26	100.384,26
5	772.181,13	133.744,97	95.170,26
6	782.381,28	95.430,76	63.439,09
7	1.022.947,96	87.868,89	54.569,31
8	1.071.027,09	64.787,87	37.588,22
9	1.349.064,51	57.469,53	31.148,74
10	2.342.239,13	70.266,41	35.579,13
SUMAN:		159.238,92	-133.763,15

(((TM - Tm) * VPN_m)/(VPN_m - VPN_M)) + Tm	
Tm:	42,00%
TM:	52,00%
VPN_m:	159.238,92
VPN_M:	(133.763,15)
TIR:	46,86%

Tabla N.71
TIR con financiamiento

AÑOS	FNC	VAN CON	
		Tm	
		63%	77%
0	-526.056,68	-526.056,68	-526.056,68
1	245.123,58	150.382,56	138.487,90
2	255.754,41	96.260,46	81.635,04
3	457.921,06	105.737,20	82.579,23
4	493.893,93	69.965,39	50.320,00
5	727.747,62	63.247,41	41.890,40
6	706.124,76	37.649,21	22.963,70
7	945.753,33	30.936,03	17.376,61
8	992.838,87	19.924,06	10.306,06
9	1.269.823,91	15.633,46	7.447,05
10	2.261.883,92	17.084,19	7.494,41
SUMAN:		80.763,30	-65.556,29

(((TM - Tm) * VPN_m)/(VPN_m - VPN_M)) + Tm	
Tm:	63,00%
TM:	77,00%
VPN_m:	80.763,30
VPN_M:	(65.556,29)
TIR:	69,87%

Para el presente proyecto se determinó una TIR del 69,87% sin financiamiento. La tasa interna de retorno sin financiamiento es del 46,86%, siendo ambas mayores

que la TMAR y por lo tanto se concluye que se genera una rentabilidad mayor a la exigida y el proyecto es viable.

4.4.4. Relación Costo/Beneficio

Es una razón que indica el retorno de dinero por cada unidad monetaria invertida, actualizando los flujos de beneficios y costos según la tasa mínima aceptable de rentabilidad; para ello se utiliza la siguiente fórmula:

A continuación se muestra la relación costo/beneficio del presente proyecto:

Tabla N.72

Relación costo/beneficio sin financiamiento

AÑO	BENEFICIOS (INGRESOS)	COSTOS (EGRESOS)	Coficiente (1+i) ⁿ i = 14.82%	VALOR ACTUALIZADO DE BENEFICIOS	VALOR ACTUALIZADO DE COSTOS
0			100,00%	-	-
1	1.728.000,00	1.231.221,78	114,68%	1.506.801,53	1.073.615,08
2	1.791.417,60	1.276.407,62	131,52%	1.362.139,13	970.541,29
3	2.321.453,28	1.497.360,77	150,82%	1.539.206,52	992.803,73
4	2.406.650,62	1.552.313,91	172,96%	1.391.433,03	897.488,33
5	2.993.969,63	1.796.406,93	198,35%	1.509.416,07	905.662,32
6	3.103.848,32	1.862.335,07	227,47%	1.364.502,65	818.713,05
7	3.754.052,81	2.131.792,74	260,86%	1.439.085,47	817.205,33
8	3.891.826,55	2.210.029,53	299,16%	1.300.924,23	738.748,48
9	4.611.036,10	2.507.279,93	343,08%	1.344.031,24	730.825,46
10	4.780.261,12	2.599.297,11	393,44%	1.214.995,80	660.661,62
				13.972.535,69	8.606.264,70
B/C=			1,62		

Como se puede observar en la tabla, se obtuvo un resultado de 1,62 en la relación costo/beneficio, lo cual significa que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá un beneficio de 1,62 centavos.

Tabla N.73
Relación costo/beneficio con financiamiento

AÑO	BENEFICIOS (INGRESOS)	COSTOS (EGRESOS)	Coficiente (1+i) ⁿ <i>i = 14.82%</i>	VALOR ACTUALIZADO DE BENEFICIOS	VALOR ACTUALIZADO DE COSTOS
0			100,00%	-	-
1	1.728.000,00	1.292.600,64	114,48%	1.509.481,23	1.129.141,44
2	1.791.417,60	1.334.166,96	131,05%	1.366.988,30	1.018.071,17
3	2.321.453,28	1.551.059,74	150,02%	1.547.433,12	1.033.904,59
4	2.406.650,62	1.601.457,96	171,74%	1.401.357,57	932.505,63
5	2.993.969,63	1.843.069,52	196,60%	1.522.885,63	937.479,14
6	3.103.848,32	1.906.369,41	225,06%	1.379.127,34	847.053,69
7	3.754.052,81	2.173.043,38	257,64%	1.457.096,23	843.444,00
8	3.891.826,55	2.248.331,81	294,94%	1.319.548,37	762.311,10
9	4.611.036,10	2.542.459,46	337,63%	1.365.696,95	753.025,79
10	4.780.261,12	2.631.169,17	386,51%	1.236.777,05	680.751,44
				14.106.391,78	8.937.687,99
B/C=			1,58		

En términos generales, si el resultado es mayor que 1, significa que los beneficios son superiores a los egresos y como consecuencia, el proyecto es rentable. La relación costo/beneficio con financiamiento indica que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de \$1,58.

4.4.5. Periodo de recuperación de la inversión inicial

Consiste en realizar un cálculo que permite conocer el tiempo necesario para culminar de pagar los gastos de un proyecto y determinar el año en el cual se recuperará la inversión.

Tabla N.74
Período de recuperación sin financiamiento

AÑO	FNC	FNCA	FNCAA
0	(1.052.113,35)	(1.052.113,35)	(1.052.113,35)
1	315.534,99	275.143,87	(776.969,48)
2	327.385,61	248.934,00	(528.035,48)
3	530.920,60	352.019,34	(176.016,14)
4	535.845,98	309.805,58	133.789,44
5	772.181,13	389.296,74	523.086,18
6	782.381,28	343.947,65	867.033,83
7	1.022.947,96	392.138,74	1.259.172,57
8	1.071.027,09	358.013,15	1.617.185,72
9	1.349.064,51	393.227,21	2.010.412,93
10	2.342.239,13	595.325,37	2.605.738,30

FNC = Flujo Neto de Caja

FNCA = Flujo Neto de Caja Actualizado

FNCAA = Flujo Neto de Caja Actualizado Acumulado

El período de recuperación del proyecto sin financiamiento se dará al año cuatro.

Tabla N.75
Período de recuperación con financiamiento

AÑO	FNC	FNCA	FNCAA
0	(526.056,68)	(526.056,68)	(526.056,68)
1	245.123,58	214.125,83	(311.930,84)
2	255.754,41	195.160,13	(116.770,72)
3	457.921,06	305.240,78	188.470,06
4	493.893,93	287.587,24	476.057,30
5	727.747,62	370.169,55	846.226,85
6	706.124,76	313.751,14	1.159.977,99
7	945.753,33	367.084,24	1.527.062,23
8	992.838,87	336.628,29	1.863.690,52
9	1.269.823,91	376.096,52	2.239.787,04
10	2.261.883,92	585.207,80	2.824.994,85

Elaborado por: Paola Toapanta

FNC	=	Flujo Neto de Caja
FNCA	=	Flujo Neto de Caja Actualizado
FNCAA	=	Flujo Neto de Caja Actualizado Acumulado

4.4.6. Punto De Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de actividad en el cual la empresa no genera pérdidas ni ganancias. Cuando el nivel de actividad de la empresa se encuentra debajo de este punto, se obtendrán pérdidas mientras que si es superior, se producirán beneficios. Es importante indicar que para este cálculo se tomarán en cuenta los costos fijos y variables ya detallados anteriormente en la tabla de egresos del proyecto.

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizó la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas totales}}}$$

Tabla N.76
Punto de equilibrio

$$PE (Q) = \frac{COSTO FIJO}{PRECIO - COSTO VARIABLE UNITARIO}$$

$$PE (Q) = \frac{181.197,26}{600,00 - 411,63}$$

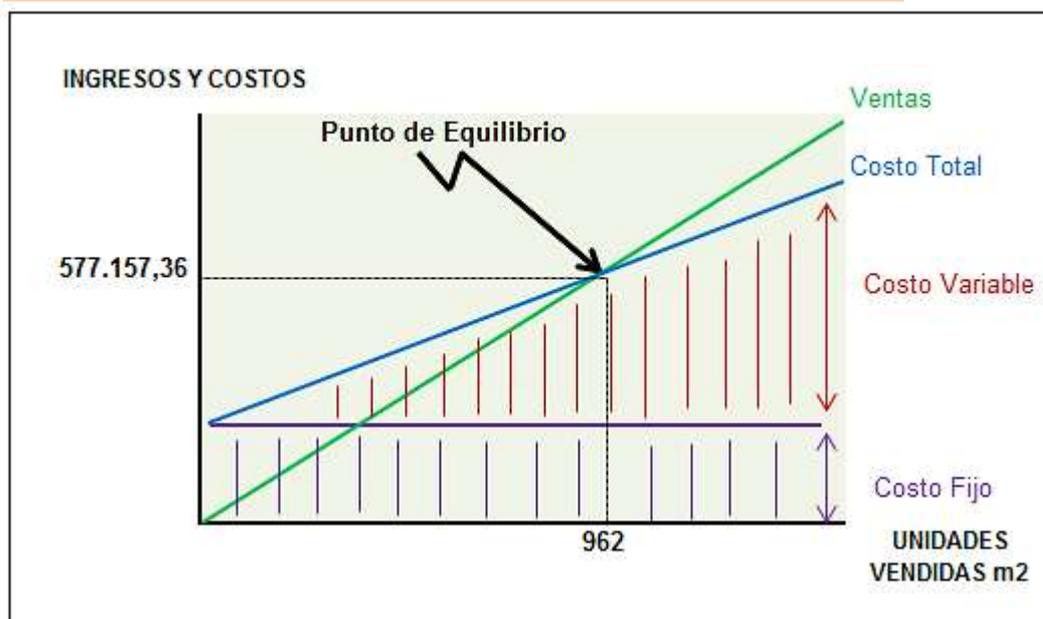
PE (Q) m2 = 961,93

COSTO FIJO

$$PE (\$) = \frac{COSTO FIJO}{1 - \frac{COSTO VARIABLE UNIT}{INGRESOS}}$$

$$PE (\$) = \frac{181.197,26}{1 - \frac{411,63}{600,00}}$$

PE (\$) = 577.155,95



Grafica N. 37 Punto de equilibrio

En la tabla anterior se pueden apreciar las ventas anuales, en términos monetarios y en porcentaje, para que la constructora inmobiliaria no genere pérdidas ni ganancias.

4.4.7. Capital de trabajo

El capital de trabajo lo constituyen todos aquellos recursos que la empresa necesita para poder operar en el corto plazo. La principal fuente para abastecer el capital de trabajo está constituido inicialmente por el capital propio de las accionistas así como también compuesto por el crédito financiero solicitado para el inicio de las operaciones de la empresa. Está previsto un capital de trabajo de 3 meses mientras la empresa consigue sus primeros ingresos que le permitirán cancelar todas sus obligaciones.

A continuación se muestra el capital de trabajo necesario para el funcionamiento de la empresa constructora inmobiliaria durante el primer trimestre, por un valor de \$297.017,11

Tabla N.77
Capital de trabajo

DETALLE	VALOR TRIMESTRE	VALOR ANUAL
COSTOS DEL SERVICIO		
COSTOS DIRECTOS	162.000,00	648.000,00
MANO DE OBRA INDIRECTA	79.053,20	316.212,80
MANO DE OBRA DIRECTA	12.265,88	49.063,53
ADMINISTRACIÓN		
TALENTO HUMANO	19.377,50	77.510,00
SERVICIOS BÁSICOS	2.469,30	9.877,20
MANTENIMIENTO ACTIVOS FIJOS	5.184,62	20.738,47
SEGUROS ACTIVOS FIJOS	8.558,81	34.235,24
SUMINISTROS	387,80	1.551,20
VENTAS		
Comisiones Ventas	900,00	3.600,00
PUBLICIDAD	6.820,00	27.280,00
TOTAL	297.017,11	1.188.068,44

4.4.8. Análisis de escenarios

Consiste en una técnica que permite valorar los proyectos de inversión, considerando que variables como la evolución de los ingresos, gastos y la duración de la inversión, no son variables ciertas, sino que pueden tomar valores distintos a los proyectados.

Para este análisis se tomarán en cuenta los escenarios base (tiene mayor probabilidad de ocurrencia), optimista (valores mejores a las previsiones hechas en el escenario base) y pesimista (valores peores a las previsiones iniciales), para lo cual se considerará una variación de \pm 5%, realizando variaciones para el escenario pesimista de un incremento en los gastos del 5% y restando el mismo porcentaje en los ingresos. Para el cálculo del escenario optimista se realizó un incremento del 5% en los ingresos y se hizo una reducción en los gastos del mismo porcentaje.

De esta manera se toman en cuenta las variables requeridas para el análisis de escenarios.

Tabla N.78
Análisis de escenarios

ESCENARIO	CON FINANCIAMIENTO			SIN FINANCIAMIENTO		
	VAN	RBC	TIR	VAN	RBC	TIR
OPTIMISTA	\$ 3.557.397,47	1,66	85,34%	\$ 3.331.297,85	1,70	55,33%
ESPERADO	\$ 2.824.994,85	1,58	69,87%	\$ 2.605.738,30	1,62	46,86%
PESIMISTA	\$ 2.092.592,22	1,50	54,92%	\$ 1.880.178,75	1,54	38,28%

Como se puede observar en la tabla anterior, aún en el escenario pesimista existe un beneficio por la comercialización de departamentos para vivienda ya sea con financiamiento o sin financiamiento, por lo tanto se demuestra que el proyecto es viable y se lo puede aplicar en este momento.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.Conclusiones

- La empresa constructora inmobiliaria se constituirá como compañía limitada y su estructura organizacional se mantendrá por proyectos, en donde su base filosófica y estrategias están dirigidas a la diferenciación de servicios, atención y satisfacción al cliente, que lograra posicionar a la empresa como líder del mercado puesto que oferta un adecuado servicio con un producto de calidad.
- Mediante la investigación de mercados se determinó la existencia de una demanda insatisfecha de unidades habitacionales nuevas, de la cual el 80% está dispuesta a adquirir una vivienda en la ciudad de Quito a través de los productos y servicios ofrecidos, por lo cual se puede observar que el proyecto si es procedente ya que en el estudio de cruce de variables se evidencia que el mayor contingente en donde las personas que si estarían dispuestos a comprar una vivienda ya que desean adquirir una vivienda en Quito con poca frecuencia, por consiguiente, se evidencia que el proyecto es bueno y el Chi cuadrado realizado se puede observar que las variables de estudio se relacionan y se asocian, consecuentemente se acepta la hipótesis alternativa por lo que el proyecto es viable.
- A través del estudio técnico se estableció la capacidad técnica y operativa óptima para la realización de los diferentes proyectos que esperan establecer y con el equipo necesario llegando así a captar la demanda insatisfecha.
- Con la utilización de criterios de evaluación financiera se determinó que el proyecto es viable económicamente y financieramente, tanto para el proyecto como para el inversionista.

5.2. Recomendaciones

- El proyecto de la creación de la empresa constructora inmobiliaria en la ciudad de Quito, debe ejecutarse a fin de satisfacer la demanda de adquisición o construcción de una vivienda existente.
- Promocionar los servicios y productos que oferta la constructora inmobiliaria a través de medios como internet, correo electrónico masivo y televisión.
- Realizar una adecuada inversión requerida con financiamiento externo para poner en marcha la operatividad de la empresa de la constructora inmobiliaria ya que los parámetros técnicos financieros institucionales confirman su viabilidad
- Direccionar a la empresa a las estrategias de liderazgo y diferencian enfocado de servicios y productos con nuevos e innovadores ideas dentro del mercado donde se desenvolverá.
- Adquirir activos fijos como terrenos para así diversificar y expandir los productos y servicios que oferta la constructora e inmobiliaria llegando a expandirse en el mercado y brindar servicios y productos de calidad provocando el incremento de la rentabilidad.

Bibliografía

- Acosta, V. (04 de 2014). *Rentabilidad del Mercado Inmobiliario en Quito*. Obtenido de Bienes Raíces Clave Decisiones Acertadas: http://www.clave.com.ec/1231-rentabilidad_del_mercado_inmobiliario_en_quito.html
- Agile Certification. (s.f.). Recuperado el 31 de 12 de 2011, de <http://www.agilecertification.net/dsdm-practitioner.html>
- Ambler, S. W. (04 de 2004). *Ambysoft*. Recuperado el 06 de 04 de 2012, de <http://www.ambysoft.com/essays/flootSpanish.html>
- Apuntes de Administración. (s.f.). *apuntesyama*. Recuperado el 10 de 02 de 2012, de <http://apuntesyama.galeon.com/ischikawa.html>
- Arevalo, M. E. (s.f.). *arevalomaria*. Recuperado el 31 de 12 de 2011, de <http://arevalomaria.wordpress.com/category/msf/>
- Blanco, S. (s.f.). *Marble Station*. Recuperado el 15 de 03 de 2012, de <http://www.marblestation.com/?p=644>
- Buitrón De la Vega, A. (2011). *Los costos en la Construcción*. Obtenido de Bienes Raíces Claves Decisiones Acertadas: http://www.clave.com.ec/499-Los_costos_en_la_Construcci%C3%B3n.html
- Canós, J. H., Letelier, P., & M^a Penadés, C. (s.f.). Recuperado el 01 de 2012, de <http://www.willydev.net/descargas/prev/TodoAgil.Pdf>
- Carrillo Pérez, I., Pérez González, R., & Rodríguez Martín, A. D. (15 de 10 de 2008). *METODOLOGIA DE DESARROLLO*. Recuperado el 15 de 03 de 2012
- Carrión, F. (2001). *La ciudad construida urbanismo en America Latina*. Obtenido de Las nuevas tendencias de la urbanizacion en America Latina: <http://www.flacso.org.ec/docs/urbanismo.pdf>
- Castro Orellana , V. (2014). *Tipos De Compañías*. Obtenido de La Compañía de Responsabilidad Limitada: <http://clubensayos.com/Temas-Variados/Tipos-De-Compa%C3%B1ias/2107891.html>

- Epidata Consulting. (s.f.). *epidataconsulting*. Recuperado el 31 de 12 de 2011, de <http://www.epidataconsulting.com/tikiwiki/tiki-index.php?page=Scrum>
- Gestar. (s.f.). <http://www.gestar.com>. Recuperado el 01 de 01 de 2012, de <http://www.gestar.com/mkt/Imagenes%20de%20notas%20Web/SedeEnersaEntreRios.jpg>
- Independent Signatories of The Manifesto for Agile Software Development. (s.f.). *Agilemanifesto*. Recuperado el 12 de 2011, de <http://agilemanifesto.org/iso/es/>
- INFORMATICA ADSI . (28 de marzo de 2010). *Informaticaadsi*. Recuperado el 31 de 12 de 2011, de <http://informaticaadsi.blogspot.com/2010/03/informaticaadsi.html>
- Lideres, Revista;. (2013). En el Ecuador, la economía se sostiene en seis sectores. *Revista Lideres*, 8564.
- Mercado Vargas, H. (2007). *ANÁLISIS DE LA OFERTA*. Obtenido de BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales.
- Naranjo, M. (2010). *Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES*. Obtenido de Sector de la Construcción: <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/nhoxd724zqhrx7t8vf20u6drauhfb4.pdf>
- Net Objectives. (s.f.). <http://www.netobjectives.com/>. Recuperado el 31 de 12 de 2011, de <http://www.netobjectives.com/blogs/the-product-development-team-and-the-voice-of-the-customer>
- Revista , P. (2010). *Burbuja Inmobiliaria, Percepción o Realidad*. Obtenido de IDE Perspectiva: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/burbuja-inmobiliaria-percepcion-o-realidad>
- Revista, Lideres;. (2011). Quito destapa toda una oferta inmobiliaria. *Revista Lideres*, 359.
- Sanchez, M. A. (7 de julio de 2004). *informatizate*. Recuperado el 31 de 12 de 2011, de

[http://www.informatizate.net/articulos/metodologias_de_desarrollo_de_softw
are_07062004.html](http://www.informatizate.net/articulos/metodologias_de_desarrollo_de_softw
are_07062004.html)

Municipio del Distrito Metropolitano Pichincha. (2011). *Ordenanzas Municipales* Recuperado el 02 de julio de 2014, de http://www.quito.gob.ec/images/stories/doc_2012/1.%20%20PDOT%20Chimborazo.pdf

Mantilla, F. (2006). *Un enfoque a la Investigación de Mercados*. Quito: Santa Rita.

Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (2011, Mayo).

Calderón, X. (2009). *Análisis del Sector Construcción*. Quito: PICAVAL.

El Comercio. (11 de Mayo de 2009). *El Sector de la Construcción*.

Instituto Español de Comercio Exterior. (2007). *Sector de la Construcción del Ecuador*. Quito .

Isabetini, D. (5 de Julio de 2008). *Inversores y Emprendedores* .

Pérez, J. (7 de Diciembre de 2010). *Tips para Nuevos Constructores*. (C. Trávez, Entrevistador)

Villena, M. T. (2010). Ecuador: Oportunidades Comerciales de Materiales y Acabados de Construcción. Quito.

Cámara de la construcción de Quito página web, <http://www.camicon.ec/>

FONART (2014) Análisis de la oferta, recuperado de: <http://www.eumed.net/libros.gratis/2007c/334/analisis%20de%20la%20oferta.htm>

INEC (2010) censo poblacional, recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/main.html>

Secretaria Nacional de Planificación y desarrollo (2014) Proyecciones y estudios demográficos recuperado de: <http://sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>

INEC (2011) Proyecciones poblaciones cantonales recuperado de: http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=560:inec-presenta-sus-proyecciones-poblacionales-cantoniales&catid=68:boletines&Itemid=51&lang=es

Deposito de documento de la FAO (1998) Silvicultura Urbana y Periurbana en Quito recuperado de: <http://www.fao.org/docrep/w7445s/w7445s03.htm>

ANEXOS

• ANEXO A - ENCUESTA REALIZADA

ENCUESTA CONSTRUCTORA- INMOBILIARIA	
Objetivo: Determinar la factibilidad para la creación de una empresa Constructora Inmobiliaria en la ciudad de Quito	
Instrucción: Responda con sinceridad las preguntas que se plantean a continuación Señale con una X o enumere su respuesta de ser el caso	
DATOS GENERALES:	
Su edad está comprendida entre De 20-30 años _____ De 31-40 años _____ De 41-50 años _____	
Genero Femenino _____ Masculino _____	
Estado civil Soltero _____ Casado _____ Divorciado _____ Viudo _____ Unión Libre _____	
Ocupación Estudiante _____ Empleado Público _____ Empleado Privado _____ Ama de casa _____ Negocio propio _____	
Ingreso promedio mensual Menos de 340usd _____ 341 - 680 usd _____ 681 - 1020 usd _____ Más de 1021 _____	
1. ¿Posee vivienda propia? Sí _____ No _____	
2. ¿Le gustaría participar actualmente en algún programa de vivienda? Sí _____ No _____	
3. ¿Estaría dispuesto a adquirir una vivienda en Quito? Si, construir una vivienda _____ Si, comprar una vivienda _____ No, adquiriría una vivienda _____	
Si su respuesta es sí continúe con la pregunta 4 y si es no agradezco su colaboración ha finalizado la encuesta	
4. ¿Para adquirir la vivienda usted acudiría a? Constructora-Inmobiliaria _____ Profesional Independiente _____ Otros _____	
5. ¿Por qué medio de comunicación preferiría recibir información sobre construcciones y ventas de viviendas? Televisión _____ Radio _____ Internet _____ Prensa escrita _____ Volantes _____ Vallas publicitarias _____ Teléfono _____ Otros _____	
6. ¿Qué tipo de vivienda busca usted? Vivienda Familiar _____ Vivienda Comercio _____ Otros _____	
7. ¿Cuál sería su forma de pago? De contado _____ Financiamiento BIESS _____ Recursos propios y financiamiento _____ Financiamiento con Instituciones Financieras _____	
8. Califique del 1 al 6 el sector donde preferiría adquirir su vivienda, siendo 1 de menor preferencia y 6 de mayor preferencia.	
Sectores DMQ	Norte de Quito _____ Sur de Quito _____ Centro de Quito _____ Valle de los Chillos _____ Valle de Tumbaco _____ Cumbaya _____
Calificación	
9. De las características que se enlistan a continuación señale la más importante que considera usted al momento de elegir una vivienda: Seguridad _____ Fácil acceso de transporte _____ Alta Plusvalía _____ Facilidad de pago _____ Cercanía área urbana _____	
10. Qué tipo de servicio adicional le gustaría obtener Asesoría para mantenimiento de vivienda _____ Proyectos ampliatorios _____ Opciones para implementar acabados a futuro _____ Formar un club de membresía _____ Asesoría sobre un seguro de vivienda _____	
Gracias por su colaboración	

• **ANEXO B - GLOSARIO DE TÉRMINOS**

Termino	Definición
Mercado.-	Lugar público destinado, permanentemente o en días determinados, para vender o comprar mercancías
Comercializar.-	Desarrollar y organizar los procesos necesarios para facilitar la venta de un producto.
Contrato.-	Pacto o convenio oral o escrito entre partes que se obligan sobre una materia o cosa determinada.
Factibilidad.-	Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas.
Oferta.-	Cantidad de bienes o servicios que se ofrecen al mercado a un precio dado.
Demanda.-	Cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios que propone el mercado por un consumidor en un momento determinado.
Emprendimiento.-	Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite ir más allá de donde ya ha llegado.
Buen vivir.-	El buen vivir es una concepción de la vida, alejada de los parámetros más caros de la modernidad y el crecimiento económico: el individualismo, la búsqueda del lucro, y se orienta a un reparto más justo y equitativo de los recursos de un país.
Segmentación.-	Es posible hablar de la segmentación de mercado, por ejemplo, para nombrar a la división de éste en conjuntos más pequeños cuyos integrantes comparten determinadas características y requerimientos.
Ponderación.	Es el peso o la relevancia que tiene algo. También es la atención, consideración y cuidado con que se dice o hace algo.
Muestreo.	Es el procedimiento mediante el cual seleccionamos una muestra representativa de la población objeto de estudio.
Valor actual neto.	Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada.
Tasa interna de retorno.	Es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones
Vivienda Nueva.	Se refiere a todos los proyectos/unidades de vivienda de primer uso (en planos, en construcción y terminados
Precio de una obra.	Es el valor de venta de una obra y es igual al costo de la obra más el porcentaje de imprevistos, costos indirectos fijos y margen de utilidad.

Proyectos iniciados en el último período (UP).	Aquellos que iniciaron durante el período comprendido entre la última y la actual medición.
Proyectos en marcha.	Son los proyectos iniciados en mediciones anteriores que poseen unidades disponibles para la venta (en planos, en construcción y terminados.
Proyecto Detenido.	Proyectos cuya construcción o venta se ha detenido (en planos, en construcción y terminados
Proyectos vendidos.	Proyectos sin unidades disponibles para la venta, es decir vendidos al 100% (en planos, en construcción, y terminados
Proyectos en Planos.	Proyectos que no inician la construcción, tienen los documentos (planos) aprobados y que están siendo comercializados.
Proyectos en construcción.	Proyectos que se encuentran en ejecución, es decir se está realizando la obra física y pueden ser comercializados.
Proyectos terminados.	Proyectos que su etapa de construcción está concluida, y pueden ser entregados inmediatamente al comprador
Planeación.	Consiste en la determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir, fijando los principios que lo habrán de presidir y orientar, la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo, la fijación de tiempos, unidades, necesarios para su realización.
Organización.	Se refiere a la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías y obligaciones individuales necesarias en un organismo para su mayor eficiencia.

- ANEXO C - FOTOGRAFÍAS DE REALIZACIÓN DE ENCUESTA







