

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL



PROGRAMA: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TEMA: “PLAN DE NEGOCIOS DE UN PROYECTO INMOBILIARIO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA JARDINES DE DUBAI”

AUTOR: Ing. Marco Patricio Chiluisa

TUTOR: PhD. René Alberto Cañete Bajuelo

Quito - Ecuador

Noviembre 2014

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación, nombrado por la Comisión Académica de Posgrados de la Universidad Tecnológica Israel certifico:

Que el Trabajo de Investigación **“PLAN DE NEGOCIOS DE UN PROYECTO INMOBILIARIO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA “JARDINES DE DUBAI”**

presentado por el Maestrante Marco Patricio Chiluisa, estudiante del programa de Maestría en Administración y Dirección de Empresas Décima Promoción MBA-10B, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado que la Comisión Académica de Posgrados designe.

Quito, noviembre 2014

TUTOR

PhD. René Cañete.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**AUTORÍA DE TESIS**

El abajo firmante, en calidad de estudiante de la Maestría en Administración y Dirección de Empresas Décima Promoción MBA-10B, declaro que los contenidos de este Trabajo de Graduación, requisito previo a la obtención del Grado de Magíster en Administración y Dirección de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, noviembre 2014

Marco Patricio Chiluisa.

CC: 050197994-2

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del Tribunal de Grado, designado por la Comisión Académica de Posgrados, aprueban la tesis de graduación de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Tecnológica “ISRAEL” para títulos de posgrados.

Quito, noviembre 2014

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

PRESIDENTE

MIEMBRO 1

MIEMBRO 2

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a toda mi familia, especialmente a mi Madre María Virginia por haber sido el pilar formativo de mi vida profesional, a mi esposa Francy y mis hijos Josué Mijahel, Erick Johao y Yahel Alexander que fueron testigos del sacrificio que hace la familia en el tiempo que dediqué a los estudios y la realización de este proyecto, con el objeto de mi superación personal, pero siempre buscando un mejor futuro para ellos.

AGRADECIMIENTO

A dios por brindarme salud y fuerza para realizar este trabajo.

A mi familia por su sacrificio, confianza y apoyo incondicional en los momentos más difíciles como estudiante lo que permitió culminar este trabajo.

A la Universidad por darme la oportunidad de seguir superándome académicamente. A los docentes por impartir su conocimiento desinteresadamente. A mi tutor por su valioso apoyo para la culminación de este proyecto, y en si en general a todos los que conforman la U. Israel por su trabajo en beneficio de la educación.

ÍNDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I.....	5
1.1. Delimitación del tema.....	5
1.2. Formulación del problema.....	5
1.3. Objetivo general.....	5
1.4. Objetivos específicos.....	5
1.5. Tema.....	6
1.6. Justificación.....	6
1.7. Metodología de la investigación o preguntas de investigación.....	7
CAPITULO II	10
FUNDAMENTOS TEORICOS	10
2.1. Plan de negocios.....	10
2.2. Proyecto.....	10
2.3. Factibilidad.....	11
2.4. Estudio y análisis de mercado.....	11
2.4.1. Mercado.....	11
2.4.2. Marketing.....	15
2.5. Estudio o análisis técnico.....	19
2.5.1. Planificación.....	19
2.5.2. Construcción.....	20

2.6. Estudio o análisis económico.....	20
2.6.1. Inversión.....	21
2.6.2. Plan de inversión.....	21
2.6.3. Presupuesto de inversión.....	22
2.6.4. Proyección de ingresos o ventas:.....	23
2.6.5. Estados financieros proyectados:.....	23
2.6.6. Balance general.....	24
2.6.7. Estado de resultados o pérdidas y ganancias.....	25
2.6.8. Flujo de caja proyectado.....	26
2.6.9. Análisis de costos fijos y variable.....	26
2.6.10. Punto de equilibrio.....	27
2.7. Análisis o estudio financiero.....	27
2.7.1. Financiamiento de un proyecto.....	27
2.7.2. Métodos de evaluación de proyectos, que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.....	27
2.7.2.1. Periodo de recuperación de la inversión, Payback (PRI):.....	28
2.7.2.2. Tasa de rentabilidad:.....	28
2.7.2.3. Razones financieras:.....	29
2.7.3. Métodos de evaluación de proyectos, que si toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.....	29
2.7.3.1. VAN Valor actual neto.....	30
2.7.3.2. TIR Tasa interna de retorno.....	30

CAPITULO III.....	31
ESTUDIOS DE MERCADO, ESTUDIOS TÉCNICOS Y ESTUDIOS ECONÓMICO-FINANCIERO	31
3.1. ANÁLISIS O ESTUDIO DE MERCADO.....	31
3.1.1. Análisis del macro-entorno.....	31
3.1.2. Definición de mercado objetivo.....	38
3.1.3. Análisis de la demanda del mercado.....	38
3.1.3.1. Análisis por estructura de la población por edades de la ciudad de Latacunga.....	40
3.1.3.2. Análisis por ingresos mensuales en base al SBU (Salario Básico Unificado). ...	41
3.1.3.3. Análisis por el déficit cuantitativo de vivienda según la CAMICON.....	43
3.1.4. Análisis generales del proyecto.....	45
3.1.4.1. Entrevista profesional.....	45
3.1.4.2. Profesionales a ser entrevistados.....	46
3.1.4.3. Preguntas científicas.....	47
3.1.4.4. Análisis de resultados.....	51
3.1.5. Análisis de la ubicación zonal del proyecto.....	66
3.1.6. Análisis de la oferta del mercado.....	69
3.2. ANÁLISIS O ESTUDIO TÉCNICO.....	72
3.2.1. Servicios básicos.....	72
3.2.2. Planificación.....	72
3.2.3. Diseño de las unidades de vivienda.....	73

3.2.4.	Construcción.....	73
3.2.5.	Modelo de gestión.....	74
3.2.5.1.	Administración.....	74
3.2.5.2.	Mano de obra para la obra gris.....	74
3.2.5.3.	Mano de obra para acabados o terminados de construcción.....	75
3.2.5.4.	Proveedores y compras.....	75
3.2.5.5.	Ventas y financiamiento.....	75
3.3.	ANÁLISIS O ESTUDIO ECONÓMICO.....	77
3.3.1.	Inversión inicial.....	77
3.3.2.	Plan de inversiones.....	77
3.3.3.	Presupuesto de inversión.....	78
3.3.4.	Presupuesto de construcción.....	78
3.3.4.1.	Presupuesto de diseño y planificación.....	78
3.3.4.2.	Presupuesto de construcción de la obra gris.....	79
3.3.4.3.	Presupuesto de acabados o terminados de construcción.....	80
3.3.4.4.	Presupuesto total del proyecto.....	81
3.3.5.	Presupuesto de mano de obra directa e indirecta.....	82
3.3.6.	Cronograma de construcción del proyecto.....	82
3.3.7.	Presupuesto y proyección de ventas.....	90
3.3.8.	Estados financieros.....	92
3.3.8.1.	Flujo de caja.....	92
3.3.8.2.	Balance general / estado de situación proyectado.....	95

3.3.8.3.	Balance de pérdidas y ganancias / estado de resultados proyectado.....	96
3.4.	ANÁLISIS O ESTUDIO FINANCIERO.....	98
3.4.1.	Financiamiento.....	98
3.4.2.	Métodos para evaluar proyectos de inversión.....	98
3.4.2.1.	Métodos que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.....	98
3.4.2.1.1.	Periodo de recuperación de la inversión, payback (PRI).....	98
3.4.2.2.	Métodos que si toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo	100
3.4.2.2.1.	VAN Valor actual neto, TIR Tasa interna de retorno	100
3.5.	MISIÓN DEL PROYECTO.....	101
3.6.	VISIÓN DEL PROYECTO.....	101
3.7.	ANÁLISIS FODA.....	102
3.7.1.	Fortalezas.....	102
3.7.2.	Oportunidades.....	102
3.7.3.	Debilidades.....	102
3.7.4.	Amenazas.....	103
3.7.5.	Estrategias, metas y planes de acción.....	103
CAPITULO IV	105
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	105
4.1.	CONCLUSIONES.....	105
4.2.	RECOMENDACIONES.....	108
BIBLIOGRAFÍA.....	110

INDICE DE TABLAS

<i>Tabla No. 1 Número de créditos mensuales proporcionados por el BIESS.....</i>	<i>34</i>
<i>Tabla No. 2 Evolución de los créditos para vivienda de la banca privada. ABPE.....</i>	<i>34</i>
<i>Tabla No. 3 Estructura de la población por edades de la provincia de Cotopaxi y hogares urbanos que no tienen casa propia en la ciudad de Latacunga.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla No. 4 Estructura de la población por nivel de ingresos en base al SBU nacional y hogares urbanos que no tienen casa propia en la ciudad de Latacunga.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla No. 5 Análisis de la Demanda por diferentes criterios.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla No. 6 Pregunta No. 01.....</i>	<i>51</i>
<i>Tabla No. 7 Pregunta No. 02.....</i>	<i>52</i>
<i>Tabla No. 8 Pregunta No. 03.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla No. 9 Pregunta No. 04.....</i>	<i>54</i>
<i>Tabla No. 10 Pregunta No. 05.....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla No. 11 Pregunta No. 06.....</i>	<i>56</i>
<i>Tabla No. 12 Pregunta No. 07.....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla No. 13 Pregunta No. 08.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla No. 14 Pregunta No. 09.....</i>	<i>59</i>
<i>Tabla No. 15 Pregunta No. 10.....</i>	<i>60</i>
<i>Tabla No. 16 Pregunta No. 11.....</i>	<i>61</i>
<i>Tabla No. 17 Pregunta No. 12.....</i>	<i>62</i>
<i>Tabla No. 18 Pregunta No. 13.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabla No. 19 Pregunta No. 14.....</i>	<i>63</i>
<i>Tabla No. 20 Pregunta No. 15.....</i>	<i>64</i>

<i>Tabla No. 21 Pregunta No. 16.....</i>	<i>64</i>
<i>Tabla No. 22 Pregunta No. 17.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla No. 23 Pregunta No. 18.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla No. 24 Pregunta No. 19.....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla No. 25 Oferta del mercado.</i>	<i>71</i>
<i>Tabla No. 26 Inversión inicial.....</i>	<i>77</i>
<i>Tabla No. 27 Plan de inversiones.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla No. 28 Presupuesto de diseño y planificación.....</i>	<i>79</i>
<i>Tabla No. 29 Presupuesto de obra gris.....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla No. 30 Presupuesto de acabados o terminados de construcción</i>	<i>81</i>
<i>Tabla No. 31 Presupuesto total del proyecto.</i>	<i>82</i>
<i>Tabla No. 32 Cronograma de construcción del proyecto.....</i>	<i>84</i>
<i>Tabla No. 33 Presupuesto y proyección de ventas</i>	<i>91</i>
<i>Tabla No. 34 Flujo de caja.....</i>	<i>93</i>
<i>Tabla No. 35 Balance General / Estado de Situación Proyectado.....</i>	<i>96</i>
<i>Tabla No. 36 Balance de Pérdidas y Ganancias Proyectado</i>	<i>97</i>
<i>Tabla No. 37 Período de Recuperación Total PAY-BACK Simple y Descontado.....</i>	<i>99</i>
<i>Tabla No. 38 VAN Valor Actual Neto / TIR Tasa Interna de Retorno.....</i>	<i>101</i>

INDICE DE GRAFICOS

<i>Gráfico No. 1 PIB Producto Interno Bruto año 2013.....</i>	<i>32</i>
<i>Gráfico No. 2 IED Inversión Extranjera Directa 2007 -2013</i>	<i>32</i>
<i>Gráfico No. 3 Inflación anual del Ecuador año</i>	<i>33</i>
<i>Gráfico No. 4 Tasas de interés del sistema financiero, en el segmento de créditos para vivienda.</i>	<i>36</i>
<i>Gráfico No. 5 Tendencia de vivienda en Cotopaxi CENSO INEC 2010.....</i>	<i>37</i>
<i>Gráfico No. 6 Tendencia de vivienda urbana ciudad de Latacunga</i>	<i>39</i>
<i>Gráfico No. 7 Déficit de vivienda CAMICON.....</i>	<i>44</i>
<i>Gráfico No. 8 Resultados de la pregunta No. 02.....</i>	<i>52</i>
<i>Gráfico No. 9 Resultados de la pregunta No. 03.....</i>	<i>53</i>
<i>Gráfico No. 10 Resultados de la pregunta No. 04.....</i>	<i>54</i>
<i>Gráfico No. 11 Respuesta de la pregunta No. 05</i>	<i>55</i>
<i>Gráfico No. 12 Resultados de la pregunta No. 06.....</i>	<i>56</i>
<i>Gráfico No. 13 Resultados de la pregunta No. 07.....</i>	<i>57</i>
<i>Gráfico No. 14 Resultados de la pregunta No. 08.....</i>	<i>58</i>
<i>Gráfico No. 15 Resultados de la Pregunta No. 09</i>	<i>59</i>
<i>Gráfico No. 16 Resultados de la pregunta No. 10.....</i>	<i>60</i>
<i>Gráfico No. 17 Resultados de la pregunta No. 11.....</i>	<i>61</i>
<i>Gráfico No. 18 Mapa referencial de la ubicación del proyecto en la ciudad de Latacunga. 68</i>	<i>68</i>

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo consiste en realizar un plan de negocios para la construcción de un plan de vivienda en la ciudad de Latacunga “Jardines de Dubái”. Para lo cual se plantea realizar estudios de mercado, estudios técnicos y estudios económico - financieros, para orientar en la toma de decisiones a un grupo de inversionistas.

Este trabajo consta de cuatro capítulos distribuidos de la siguiente manera:

En el capítulo uno se trata sobre la delimitación y definición del tema, se formula el problema, se plantea los objetivos generales y específicos y se define la metodología de la investigación.

En el capítulo dos se analiza los fundamentos teóricos sobre el plan de negocios, los estudios de factibilidad de mercado, oferta, demanda, marketing. Los estudios técnicos como planificación, tecnologías de construcción. Los estudios económicos - financieros como presupuestos, planes de inversión, financiamiento, evaluación de proyectos etc.

En el capítulo tres se muestra en sí los estudios de mercado, la metodología, el análisis de datos primarios y secundarios, las entrevistas, los resultados, el análisis de la demanda y la oferta. En los estudios técnicos se analizan los servicios básicos, la planificación, el diseño de las unidades de vivienda, el modelo de gestión, la administración, los proveedores, las ventas y financiamiento. En los estudios económicos – financieros se desarrolla el plan de inversión, los presupuestos de construcción (presupuesto de diseño y planificación, presupuesto de obra gris, presupuesto de acabados de construcción), presupuesto de ventas y administración, se

realiza las proyecciones de ventas, flujos de caja, cronograma de construcción, balances y por último la evaluación del proyecto a través del cálculo de indicadores como el VAN, TIR, Periodo de recuperación de la inversión payback.

Finalmente en el capítulo cuatro se establecen las conclusiones y recomendaciones que se constituyeron a lo largo del presente estudio y representan la base principal para la toma de decisiones de los inversionistas.

ABSTRACT

This work consists of making a business plan for the construction of a housing plan in the city of Latacunga "Gardens Dubai". For which, it pose do market research, technical studies, economic studies – financial, for orient in decision-making to a group of investors.

The work consists four chapters distributed as follows manner

In chapter one, try on the delineation and definition of the theme, formulation of the problem, pose the general and specific objectives and defined the research methodology

In chapter two analyzes the theoretical foundations on the business plan, feasibility studies market, supply, demand, and marketing. The technical studies as planning, building technologies. The financial-economic, studies as budgets, investment plans, financing, project evaluation and so on.

In chapter three shown se, the market research, methodology, analysis of primary and secondary data, the interviews, the results, the analysis of the demand and supply. In the technical studies are analyzed basic services, the planning, the design of the housing units, the management model, the administration, the suppliers, the sales and financing. In the economic-financial studies develops investment plan, the construction budgets, (the design budget, the gray work budget and the construction finishes budget), sales budget and administration, is performed sales projections, cash flows, construction schedule, balances and finally the project evaluation through the calculation of indicators such as VAN, TIR, period Payback.

Finally in chapter four, are set conclusions and recommendations which were formed during the present study and constitute the basis for decision-making of investors.

INTRODUCCION

A la hora de escoger las principales prioridades de los seres humanos sin duda son satisfacer sus necesidades vitales tales como la alimentación, el trabajo, la educación y un techo. De ahí la importancia para la sociedad el desarrollo de proyectos inmobiliarios que sirven para proporcionar unidades de vivienda a los diferentes sectores de la población.

Como situación deseada se ha identificado una oportunidad de inversión en un proyecto enfocado en el sector inmobiliario urbano (plan de vivienda), ubicado en la provincia de Cotopaxi, en la ciudad de Latacunga que se denominará “Jardines de Dubái”, el cual se construirá en 7 terrenos urbanizados con todos los servicios básicos (Energía eléctrica, agua, alcantarillado y telefonía fija), los terrenos están físicamente unidos en dimensiones que oscilan entre 260 y 295 metros cuadrados los cuáles forman un solo terreno de 1924 metros cuadrados completamente plano, pertenecientes a un grupo de inversionistas conformado por 5 socios.

Según la topografía, dimensiones y distribución física de los terrenos así como un criterio técnico profesional (Arquitecto) se planificaría la construcción de 2 unidades de vivienda por cada terreno en propiedad horizontal totalmente independientes por terreno según un pequeño pre-estudio de factibilidad realizado, por lo tanto el alcance del proyecto sería 14 unidades de vivienda las cuales se definirán a que segmento o nivel socio-económico se enfocarían las unidades de vivienda así como su diseño, sus dimensiones, su nivel de acabados arquitectónicos, sus costos y sus precios de venta al público PVP.

En base a la filosofía del Plan del Buen Vivir y como su nombre lo representa y amparados en los derechos que promulga la Constitución del Estado (2008) como el artículo: “Art. 30.- Las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica”. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Así mismo tomando en cuenta los Derechos de Libertad proclamados en la misma Constitución como el derecho al trabajo, al desarrollo de actividades económicas, a acceder a bienes y servicios y a la propiedad, proclamadas en el artículo:

“Art. 66.- Se reconoce y garantiza a las personas:

15. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

25. El derecho a acceder a bienes y servicios públicos y privados de calidad, con eficiencia, eficacia y buen trato, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características.

26. El derecho a la propiedad en todas sus formas, con función y responsabilidad social y ambiental. El derecho al acceso a la propiedad se hará efectivo con la adopción de políticas públicas, entre otras medidas”. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Tomando en cuenta estas consideraciones y en función del importante crecimiento de la industria de la construcción que sin duda es uno de los principales motores para el desarrollo económico y social del país ya que genera actividad económica en varias ramas

comerciales e industriales de la sociedad. La industria de la construcción se conforma básicamente de dos actividades económicas. La construcción de obras de infraestructura básica, vial y edificación pública. Y la industria a la cual se le denomina sector inmobiliario que abarca la construcción de viviendas y edificaciones. Pese a la reciente crisis internacional que ha afectado a las diferentes potencias mundiales en América y Europa en el sector inmobiliario, en el Ecuador el crecimiento de esta industria ha sido en forma sostenida en los últimos años y se ha convertido en un dinamizador del crecimiento de la economía y del producto interno bruto PIB.

La situación actual es la incertidumbre, la falta de información, de estudios, de datos, de criterios que nos ayuden a realizar valoraciones de carácter técnico, de mercado, de diseño, de carácter económico-financiero, tributaria etc.

Para la inversión de este proyecto se ha determinado la necesidad de realizar un plan de negocios y poder tomar una serie de decisiones, ya que el fracaso de muchas inversiones se han dado porque realizaron análisis a priori, no fundamentadas, no profundas de todos los factores que interactúan en un proceso de inversión. No se debería realizar ninguna inversión si no se dispone de un plan de negocios y estudios de factibilidad que ayude a disminuir los riesgos. Entre las consecuencias de no realizar un plan de negocios podemos nombrar, las pérdidas de capitales que en algunos casos son ahorros de toda una vida, de jubilaciones, de recursos financiados (deudas) etc., o se convierten en proyectos de inversión no muy rentables, no viables, que no tengan acogida en el mercado etc.

Una condición necesaria para realizar una inversión debe ser la existencia de una demanda insatisfecha o mayoritaria que la oferta, y que su rendimiento sea comercialmente

aceptable. Como es un proyecto de inversión el objetivo es maximizar las utilidades y todo negocio conlleva a un cierto grado de incertidumbre, por lo que es necesario realizar una evaluación exhaustiva de todos los factores que influyen, para determinar si es posible o no su realización. El riesgo de una inversión puede ser minimizada con una correcta interpretación de los datos obtenidos en los estudios de factibilidad de un plan de negocios, los cuales nos darán mejores criterios técnicos para poder tomar decisiones óptimas respecto al segmento de mercado, diseño arquitectónico, nivel de acabados, es decir, en general si se realizara o no la inversión en el proyecto.

Los principales estudios que se deben realizar son: estudios operativos o de mercado en el cual se definirán a que segmento socio-económico se enfocaría el proyecto, la oferta, la demanda, políticas de ventas etc., en los estudios técnicos se definirá aspectos como las normativas para la construcción en la ciudad de Latacunga dictadas bajo ordenanzas del Ilustre Municipio de Latacunga y la planificación en si a través de un profesional “Arquitecto” donde se definirá el diseño, dimensiones, características, tecnología de construcción etc. Y por último los estudios económico-financieros como presupuesto, fuentes de financiamiento, rentabilidad, evaluación de proyectos, etc.

CAPITULO I

1.1. Delimitación del tema.

Realizar un Plan de Negocios con sus respectivos estudios de mercado, estudios técnicos y estudios económico-financieros de un proyecto inmobiliario en la ciudad de Latacunga conformado por 14 unidades de vivienda.

1.2. Formulación del problema.

Por todo lo manifestado anteriormente el PROBLEMA de la presente investigación es, ¿La falta de información de carácter técnico, económico-financiero y de mercado para poder tomar decisiones y realizar un plan de negocios de un proyecto inmobiliario en la ciudad de Latacunga “Jardines de Dubái”?

1.3. Objetivo general.

Dentro del problema planteado nos proponemos como OBJETIVO GENERAL, elaborar un plan de negocios de un proyecto de inversión inmobiliario en la ciudad de Latacunga “Jardines de Dubái”.

1.4. Objetivos específicos.

Así mismo nos planteamos como OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Diagnosticar la situación actual del mercado inmobiliario en la ciudad de Latacunga.
- Determinar el segmento socio-económico de los clientes potenciales a quien iría dirigido el proyecto.
- Definir el diseño, dimensiones, número de pisos y nivel de acabados de las unidades de vivienda.
- Realizar los análisis económicos-financieros para determinar presupuestos, rentabilidad, recuperación de inversión y evaluación del proyecto.

1.5. Tema.

En correlación entre el problema y los objetivos analizados y expuestos se define el TEMA de esta investigación.

Plan de negocios de un proyecto inmobiliario en la ciudad de Latacunga “Jardines de Dubái”

1.6. Justificación.

La industria de la construcción específicamente inmobiliaria ha tenido un importante crecimiento en la ciudad de Latacunga con la implementación de una serie de conjuntos habitacionales, sumado a esto se tiene la disponibilidad de un grupo de terrenos y la necesidad y predisposición de un grupo de 5 socios para invertir en este tipo de industria,

para lo cual es necesario realizar estudios de factibilidad para poder tomar una serie de decisiones en función al segmento, al mercado, al diseño, dimensiones, número de pisos de las unidades de vivienda, la oferta, la demanda, los presupuestos, el financiamiento, las ventas, etc., ya que normalmente un proyecto inicia o surge con la identificación de necesidades y consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos, de mercado y financieros que permiten analizar cualitativa y/o cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a esa iniciativa. Los estudios de factibilidad sirven para recolectar datos relevantes sobre el mercado, la parte técnica, económica, financiera etc., los cuales al final serán analizados y en base a estos se tomará la mejor decisión como verificar si es rentable o no, si se va a desarrollar o no, cuando se debería iniciar, en general si se va a invertir o archivar el proyecto.

1.7. Metodología de la investigación o preguntas de investigación.

Como metodología de la investigación para el desarrollo de este plan de negocios se plantea las siguientes preguntas científicas:

- Porqué es necesario realizar un plan de negocios y estudios de factibilidad para realizar una inversión. ?
- Cuáles son las perspectivas de la industria de la construcción en nuestro país y específicamente en la ciudad de Latacunga. ?
- Cuáles son las ventajas y desventajas de la ubicación zonal donde se realizará el proyecto?.

- A que segmento socio-económico de la sociedad se enfocará el proyecto. ?
- Cómo definir el diseño, dimensiones, número de pisos y nivel de acabados de las unidades de vivienda. ?
- Cuánto será la inversión inicial para la creación y ejecución de este proyecto. ?
- Qué tan rentable será la ejecución de este proyecto. ?
- En qué tiempo se recuperara la inversión de este proyecto. ?
- Es factible realizar este proyecto. ?

Para dar una respuesta a las diferentes preguntas científicas y aplicando metodologías de investigación se utilizara una serie de técnicas de investigación tanto de tipo documental como técnicas de investigación de campo.

- Se utilizará la técnica de investigación documental para analizar la necesidad de realizar proyectos de factibilidad, para analizar las expectativas de la industria de la construcción en nuestro país y de la ciudad de Latacunga específicamente.
- Se utilizará la técnica de entrevistas profesionales las cuales se aplicara a profesionales del área que estén involucrados en la planificación, diseño, comercialización y financiamiento de proyectos inmobiliarios con el objetivo de determinar las ventajas y

desventajas de la ubicación zonal del proyecto y a que segmento socio-económico de la sociedad se enfocaría el proyecto.

- Se utilizara la técnica de la observación y entrevistas profesionales para definir el diseño, dimensiones, número de pisos y nivel de acabados de las unidades de vivienda.
- Se utilizara la técnica de entrevista para adquisición de datos de proyectos similares (ubicación geográfica, dimensiones, número de pisos, nivel de acabados y costos de las unidades de vivienda).
- Se utilizara la técnica de investigación documental mediante proformas de materiales para diseñar los presupuestos necesarios.
- Por último se realizara técnicas de análisis de datos para determinar la rentabilidad, el tiempo de recuperación de la inversión y la conclusión final que sería si es o no factible realizar el proyecto.

CAPITULO II

FUNDAMENTOS TEORICOS

2.1. Plan de negocios.

Un Plan de negocios identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio. Examina su viabilidad tanto técnica y económica como financiera. Es un estudio detallado y minucioso del negocio que un emprendedor piensa implementar. Es un documento normalmente ejecutivo y demostrativo con información ordenada, detallada y sistemática donde se detallan los aspectos operacionales y financieros de un proyecto o una empresa, evidencia rentabilidad y estrategias a seguir para generar un proyecto o negocio. El objetivo de un plan de negocios es determinar la viabilidad financiera y comercial de un proyecto de inversión o de creación de una empresa el cual servirá como referencia para la toma de decisiones de inversionistas. (De La Vega García-Pastor, 2008)

2.2. Proyecto.

Es un emprendimiento que puede reunir varias ideas para llevarlas a cabo, es un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas para alcanzar objetivos específicos dentro de un presupuesto y un periodo de tiempo definido. Un proyecto finaliza cuando se obtiene los resultados deseados, y puede fracasar cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles. (Mis Respuestas, n.d.)

2.3. Factibilidad.

Según (Varela, 2010) Factible: “que se puede hacer”. Según el Diccionario de la Real Academia Española, la Factibilidad es la “cualidad o condición de factible”.

Estudio de factibilidad.- El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. Es un análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión y si se procede su estudio, desarrollo o implementación. Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de tres análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión. Análisis de Mercado. Análisis Técnico. Análisis Financiero. (Acevedo, Edna, & Barrios, 2010)

2.4. Estudio y análisis de mercado.

2.4.1. Mercado.

Desde el punto de vista del marketing, el mercado es un grupo de personas u organizaciones (clientes efectivos o potenciales) que pueden estar en forma individual u organizada, con necesidades o deseos de productos o servicios y que tienen la posibilidad, capacidad o voluntad para adquirir dichos bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. (mercado? & marketing diferenciado, 2009)

Es la relación que guardan entre si la oferta y la demanda de un producto determinado.

- El mercado Potencial.- Está dado por un conjunto de consumidores que tienen el perfil y la intención de comprar determinado producto o servicio.
- El mercado Disponible.- Es el conjunto de consumidores que tienen el interés por un producto y tienen la capacidad de comprar (recursos) el producto.
- El mercado Objetivo.- Es una parte del mercado disponible sobre el cual la empresa desea focalizar sus esfuerzos o ha decidido capturar dicho mercado.
- Mercado Atendido.- Es aquel que se compone por consumidores que ya han comprado el producto.
- Tamaño de un mercado.- Es el número de compradores que deberían existir para una determinada oferta.

Todos los integrantes del mercado deberían reunir tres características: Deseo, posibilidades económicas y posibilidad de acceder al producto.

Análisis o estudio de mercado.- Es una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Básicamente es un estudio que nos permite medir las oportunidades de mercado, el tamaño de un segmento de mercado con sus necesidades específicas y el potencial de un segmento de mercado en base a las tendencias. Una empresa necesita tener elementos de juicio para medir y predecir el tamaño, crecimiento y potencial de beneficios de las distintas oportunidades que ofrezca el mercado. (Gutierrez &

Anahuac, 2013).

En si un estudio tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique la puesta en marcha de un proyecto, programa de producción, una inversión o un negocio.

La realización de Estudios y Análisis de Mercado, permite a las empresas trazar estrategias de comercialización más eficaces; además de realizar pronósticos de la demanda, segmentación de mercado y también realizar análisis de la competencia y su posicionamiento. En un estudio de mercado se debe plantear interrogantes como: Cuales son los objetivos. ?, Qué métodos se utilizará. ?, Analizar la oferta y la demanda. ?, Cómo fijar los precios de los productos o servicios. ?.

Entre los principales objetivos de un estudio de mercado pueden ser:

- Comprobar la existencia de una necesidad que puede estar satisfecha o insatisfecha.
- Plantear los productos o servicios que se desea producir o prestar y que satisfagan las necesidades insatisfechas.
- Identificar el segmento de mercado, es decir para quién se va a producir o quién utilizará el servicio.
- Evaluar la cantidad o flujo de productos que demanda el mercado.

- Identificar los canales de comercialización de los productos y servicios.
- Conocer y evaluar el riesgo que se puede tener si los productos o servicios no son aceptados por los consumidores.
- Conocer los proveedores actuales que ofertan estos productos o servicios (Competencia).
- Conocer cuáles son los precios de los productos o servicios similares, sustitutos y/o complementarios.

La importancia de un estudio de mercado radica en que:

Evitar gastos innecesarios, ya que en muchas ocasiones existen proyectos que a primera vista si son factibles, pero cuando se realizan los estudios o investigación arrojan información que dicen lo contrario, por lo tanto puede evitar fuertes pérdidas posteriores a inversionistas.

- Permite tomar decisiones fundamentadas en la existencia de un mercado real, en base a la información obtenida en cantidad y calidad.
- Permite conocer el campo o ambiente donde una empresa realizará sus actividades.
- Permite evaluar alternativas de campo de acción al ejecutar u operar el proyecto o negocio.

- Permite conocer si la necesidad que será satisfecha es real en el mercado. (Meneses, 2009), (VTx, 2010), (Acevedo, Edna, & Barrios, 2010), (Gutierrez & Anahuac, 2013)

Oferta.- Es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado.

Demanda.- Es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado. (Economia.ws)

Demanda insatisfecha.- Es aquella demanda que no ha sido cubierta por el mercado y que pueda ser cubierta mediante un proyecto. También se puede decir que la demanda insatisfecha es cuando la demanda es mayor que la oferta.

Demanda efectiva.- Se halla constituida por el segmento de demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto.

2.4.2. Marketing.

Según Philip Kotler "el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes". (Kotler, 2001)

Es un sistema que incluye un conjunto de procesos con lo cual se identifica las necesidades deseos de los consumidores y poder satisfacer de la mejor manera promoviendo el intercambio de productos y servicios con el objetivo de tener el mayor beneficio o utilidad para la empresa u organización.

Es un conjunto de técnicas y estudios que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto.

Las cinco fuerzas de Porter.

F1 Poder de negociación de los compradores o clientes.

Si los clientes son muchos, están bien organizados y se ponen de acuerdo en cuanto a los precios que están dispuestos a pagar se genera una amenaza para la empresa. Ya que estos adquirirán la posibilidad de plantarse en un precio, que generalmente será menos al que la empresa estaría dispuesta a aceptar. Además, si existen muchos proveedores, los clientes aumentarían su capacidad de negociación ya que tienen más posibilidad de cambiar de proveedor.

F2 Poder de negociación de los proveedores.

Los proveedores son muy importantes en el proceso de posicionamiento de una empresa en el mercado, porque son los que suministran la materia prima para la producción de los bienes y servicios y va a depender de su poder de negociación para los precios de sus insumos, es decir mientras más proveedores existan menor capacidad de negociación tendrán y se podrá negociar en mejores condiciones. Factores que influyen en el poder de negociación de los proveedores.

F3 Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Cuando en un sector de la industria hay muchas ganancias y muchos beneficios entonces no tardarán la llegada de nuevas empresas para aprovechar las oportunidades de ese mercado y lanzarán sus productos, aumentará la competencia y bajará la rentabilidad, pero también hay que tener en cuenta que existen barreras de entrada que son elementos de protección para este tipo de empresas como alto requerimiento de capital, altos costos de producción, falta de información, etc. Entre los factores que influyen en la amenaza de nuevos competidores son las economías de escala, curva de experiencia, ventaja absoluta en costos, diferenciación del producto, acceso a canales de distribución, identificación de marca, inversión necesaria o requisitos de capital, etc.

F4. Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria. Un producto sustituto es aquel que satisface las mismas necesidades que un producto en referencia. Constituye una amenaza en el mercado porque puede alterar la oferta y la demanda y más aún cuando estos productos se presentan con mayor tecnología, menores precios, buen rendimiento y buena calidad, y puede alterar la preferencia de los consumidores.

F5 La rivalidad entre los competidores.

Es el resultado de las cuatro fuerzas anteriores y la más importante porque ayuda a tomar medidas para asegurar su posicionamiento en el mercado a costa de los rivales existentes, para esto se debe controlar muy bien el macro y microambiente y sobre todo hay que diferenciarse del resto y posicionarse sólidamente. Para esto hay que identificar la cantidad y el tamaño de las empresas en el mercado para tener un mejor panorama sobre la competencia. La rivalidad define la rentabilidad de un sector, cuanto menor competido se encuentre el sector, será más rentable y viceversa.

Canales de distribución.

Son los circuitos a través de los cuales los fabricantes hacen llegar los productos hasta los consumidores finales (Mercadotecnia). Por la separación geográfica entre compradores y vendedores se hace necesario una distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta el lugar de consumo. El punto inicial de partida de un canal de distribución es el productor y el punto final es el consumidor. Un canal de distribución está constituido por una serie personas y/o empresas que facilitan la circulación del producto hasta llegar a las manos del consumidor a los cuales se les denominan intermediarios y realizan funciones de distribución y en la mayoría de los casos son organizaciones especialistas independientes del fabricante. Existen canales de distribución Directos, es cuando el fabricante vende el producto o servicio directamente a los consumidores, y canales de distribución Indirectos es cuando existen intermediario. Así mismo existen canales de distribución cortos y largos que básicamente dependen del número

de intermediarios (mayoristas, distribuidores, almacenistas, revendedores, minoristas y agentes comerciales, etc.)

2.5. Estudio o análisis técnico.

La construcción demanda de una serie de aspectos técnicos tanto en la planificación, diseño y ejecución del proyecto.

2.5.1. Planificación.

La planificación consiste en determinar y seguir estructuradamente todos los pasos que se deben cumplir para aprobar un proyecto de construcción, es decir cumplir con la normativa específica de cada lugar donde se planifique realizar un proyecto. En las ciudades las entidades que norma la construcción son los Ilustres Municipios mediante ordenanzas municipales y procedimientos, en los cuales se especifican los diferentes documentos técnicos, permisos y solicitudes que se necesitan tramitar. Para iniciar una planificación de un proyecto se necesita información técnica como localización, zonificación, el tamaño de lote mínimo, número de pisos, retiros, servicios básicos, etc., con lo cual el profesional (Arquitecto) empieza a diseñar bajo esta normativa y la planificación culminara con la aprobación de los planos (arquitectónicos, estructurales, de instalación hidráulica y sanitaria, de instalaciones eléctricas) y la obtención del permiso de construcción por parte del Ilustre municipio.

2.5.2. Construcción.

La construcción es el arte o técnica de fabricar edificios e infraestructuras en base a un proyecto y una planificación predeterminada. Existen diferentes tipos de construcciones como: residencial, comercial, industrial, obras públicas, obras Institucionales.

Tecnologías de construcción.- En general en la actualidad se ha tenido un gran avance de evolución de tecnología en todos los campos y la construcción no es la excepción, entre las principales técnicas de construcción de viviendas son:

- Construcción con hormigón armado o conocida como tradicional.
- Construcción con estructura metálica.
- Construcción con paneles Hormi2.

2.6. Estudio o análisis económico.

Un estudio económico tiene por objetivo determinar los recursos económicos necesarios para la ejecución de un proyecto incluyendo su financiamiento, y el monto de los ingresos que se aspira a recibir, la rentabilidad del proyecto y en qué tiempo se aspira recuperar la inversión. Los datos necesarios para los estudios económicos en gran parte son tomados del resultado de los estudios de mercado y estudios técnicos con los cuales se determinaran la factibilidad y la rentabilidad del proyecto.

2.6.1. Inversión.

Es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y por lo general es improbable.

2.6.2. Plan de inversión.

Es la relación detallada y valoración económica de los elementos necesarios para la puesta en marcha de un proyecto y para su adecuado funcionamiento. Es un modelo sistemático con el objetivo de guiar las inversiones hacia un camino más seguro y reducir los riesgos a la hora de invertir. Para el inicio de un proyecto se necesitan adquirir una serie de elementos productivos como: maquinaria, instalaciones, mobiliario, equipos informáticos, etc. Un Plan de inversión es el conjunto de elementos adquiridos al inicio de la actividad y necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Un factor muy importante para la compra de activos es la ubicación del proyecto y se debe considerar ciertos aspectos como:

- Ubicación geográfica de clientes, proveedores, trabajadores, entidades financieras etc.
- Costos por transporte para materia prima, productos terminados y RR. HH.
- Disponibilidad de comunicación vial.
- Servicios básicos y nivel de equipamiento tecnológico de la zona.

- Posibilidades de ampliaciones en el futuro.

De la misma forma que un constructor no comienza a construir sin un plano, los empresarios no deberían comenzar una inversión sin un plan.

2.6.3. Presupuesto de inversión.

Es la cantidad de dinero que se estima que será necesaria para hacer frente a ciertos gastos. Es el cómputo anticipado del costo de una obra o de los gastos que implicará un determinado proyecto. (Definición.de, 2008-2014)

Es un cálculo anticipado de los costos de un proyecto o servicio. Es un conjunto de gastos e ingresos previstos para un determinado período de tiempo. Analizando estos conceptos podemos decir que: Un presupuesto es un cálculo estimado que se realiza anticipadamente de gastos e ingresos para realizar un proyecto o para afrontar las operaciones de un determinado periodo de tiempo. Entre los principales tipos de presupuestos que se necesitan son:

- MPD Presupuesto de materia prima directa.
- MOD Presupuesto de mano de obra directa.
- GIF Presupuesto de gastos indirectos de fabricación.
- GA Presupuesto de gastos administrativos.

- GV Presupuesto de ventas.
- Presupuesto de compras.
- Presupuesto de costos financieros (Tablas de amortización).

2.6.4. Proyección de ingresos o ventas:

Es una predicción o previsión de ventas o cantidad de ingresos que una empresa espera tener en un punto del futuro. Es una proyección de la demanda futura expresada en términos de dinero y unidades vendidas. Es un proceso para calcular los volúmenes de venta de un producto o grupo de productos en un periodo específico.

2.6.5. Estados financieros proyectados:

Los estados financieros proyectados muestran los ingresos y costos esperados o que presentará la empresa o un proyecto en el futuro. Una técnica para proyectar estos estados financieros se denominada porcentaje de ventas y consiste en realizar las proyecciones en función de los efectos que tendrán una variación de las ventas. Los estados financieros proyectados constituyen una herramienta sumamente útil para la toma de decisiones en una empresa tanto interna como externamente:

- Internamente permiten visualizar cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones que pueden presentarse en el futuro.

- Externamente permite tomar decisiones de crédito y/o inversiones. (Hernandez, Estados financieros proyectados)

2.6.6. Balance general.

Un balance general proyectado muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y el capital contable al finalizar el periodo pronosticado. Un balance general real es un informe financiero contable que refleja la situación de una empresa, es decir es una imagen de la empresa en un momento determinado, se estructura a través de tres conceptos, el activo, el pasivo y el patrimonio, cada uno desarrollados por un grupos de cuentas. En otras palabras un balance general es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe la empresa, lo que le deben a la empresa y lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. También se puede decir que un balance general, es una especie de fotografía que retrata la situación contable de la empresa en una cierta fecha.

El activo.- Está formado por el dinero en caja, en los bancos, las cuentas por cobrar, las materias primas, las máquinas, los vehículos, los edificios y los terrenos.

Activos corrientes.- Son aquellos activos que son capaces de convertirse fácilmente en dinero efectivo, como el dinero en cajas y bancos, cuentas por cobrar de clientes, cheques e inventario de (materias primas, productos terminados, productos en proceso de elaboración etc.).

Activos fijos.- Son todos los bienes muebles e inmuebles como los vehículos, terrenos, construcciones, maquinaria etc. Es importante manifestar que este tipo de activos son depreciables, es decir están sujetos al desgaste que sufren por el uso.

Otros activos.- Son los activos que no pertenecen a ninguna de las anteriores clasificaciones como los gastos que son abonados de manera anticipada.

El pasivo.- Son todas las obligaciones como deudas a proveedores, a bancos, impuestos por pagar etc. Se clasifican en:

- Pasivos corrientes, que son los que vencen en un plazo menor a un año.
- Pasivos a largo plazo son los que se deben pagar en un plazo superior a un año.
- Otros pasivos son los que no se incluyen en las anteriores clasificaciones.

El patrimonio. El patrimonio neto es la diferencia entre el activo menos el pasivo es decir es la diferencia entre lo que la compañía tiene y lo que debe. El patrimonio neto o capital contable muestra también la capacidad que tiene la empresa de autofinanciarse

2.6.7. Estado de resultados o pérdidas y ganancias.

Es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Es una herramienta financiera para evaluar la gestión económica de una organización y es una guía para un proceso de toma de decisiones gerenciales.

2.6.8. Flujo de caja proyectado.

Flujo de caja proyectado es un documento que muestra la proyección de ingresos y egresos de efectivo durante un periodo. Tiene como objetivos:

- Estimación anticipada de ingresos, egresos y saldos de efectivo.
- Determinar si las políticas de cobros y pagos son las mejores.
- Tomar medidas correctivas en los meses que el saldo es negativo.
- Utilización adecuada de los recursos en los meses que el saldo es positivo.

2.6.9. Análisis de costos fijos y variable.

Costos.- Los costos totales es la suma de los costos fijos y los costos variables.

Costos fijos.- Son los costos que no varían con los cambios en el volumen de las ventas o en el nivel de producción, estos no depende de la producción, ni de las ventas, Ejemplo: Salarios, Alquileres entre otros.

Costos variables.- Son costos que varían proporcionalmente al volumen de las ventas o al nivel de la actividad. Ejemplos: Los costos de la materia prima, compras de mercaderías, mano de obra directa etc.

2.6.10. Punto de equilibrio.

Es nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. Es el punto donde los ingresos totales recibidos son iguales a los costos de producir ($IT = CT$). Se denomina así al equilibrio entre ingresos y egresos (iguales) y sería el límite o umbral para lograr la rentabilidad, por lo tanto no arroja ni ganancia ni pérdida.

2.7. Análisis o estudio financiero.

2.7.1. Financiamiento de un proyecto.

Es la acción y el resultado de financiar, que es solventar un gasto o conceder el capital que se necesita para un proyecto. Es suministrar dinero a una persona o empresa para que desarrolle cierta actividad o para fomentar su desarrollo o poner en funcionamiento un proyecto. Financiamiento es la acción de aportar dinero necesario, a una empresa, organización o individuo para un proyecto, adquisición de bienes y servicios u otra actividad económica. El financiamiento de un proyecto puede ser con recursos propios o a través de créditos, y pueden ser a corto y largo plazo, un financiamiento a corto plazo es aquel cuyo vencimiento o recuperación es menor a un año y un financiamiento a largo plazo es cuyo vencimiento es mayor o superior a un año.

2.7.2. Métodos de evaluación de proyectos, que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

2.7.2.1. Periodo de recuperación de la inversión, Payback (PRI):

Es un indicador financiero que nos permite medir el plazo o en cuanto tiempo se tardará en recuperar el total de la inversión inicial a valor presente de un negocio o proyecto. Es un indicador financiero que permite evaluar un proyecto de inversión, se considera un método estático, ya que el tiempo de recuperación simple considera los flujos de efectivo sin tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo (intereses). Es decir considera erróneamente, que un dólar de hoy vale igual que un dólar de mañana, mientras menor es el tiempo de recuperación de la inversión mayor es el criterio para aceptación de la inversión. Siempre es mejor recibir un beneficio hoy que mañana. Mientras menor sea el tiempo de recuperación (menor riesgo), el inversionista dispondrá más rápidamente de fondos para utilizarlos en otras inversiones o para su consumo. Y mientras mayor es el tiempo de recuperación de la inversión mayor es la incertidumbre (riesgo) de recibirlo. De este análisis el tiempo de recuperación de la inversión es el tiempo que un inversionista estaría expuesto al riesgo de no recuperar o perder parcial o totalmente su inversión.

2.7.2.2. Tasa de rentabilidad:

La tasa de rentabilidad requerida es la estimación del costo de oportunidad que tiene el inversor respecto al capital comprometido en la inversión. Es la ganancia potencial que obtiene un inversionista con base en los valores de cierre de un activo financiero. (Edufinet, Educación Financiera en la red)

Rentabilidad económica.- La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio, ganancia, provecho, utilidad adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. La

rentabilidad económica es el rendimiento que se obtiene por las inversiones y por lo general se expresa en términos porcentuales (ganancia que genera cada dólar invertido).

2.7.2.3. Razones financieras:

Las razones financieras son indicadores para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o proyecto, y permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos contables o económicos, se pueden realizar proyecciones a corto, mediano y largo plazo o simplemente hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar acciones correctivas si fuera el caso. Las principales razones financieras son:

- Razones de liquidez
- Razones de endeudamiento
- Razones de rentabilidad
- Razones de cobertura. (Gerencie.com, Razones financieras)

2.7.3. Métodos de evaluación de proyectos, que si toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Indicadores de rentabilidad.- El VAN y el TIR son dos herramientas financieras procedentes de las matemáticas financieras que nos permiten evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de

un nuevo negocio, sino también, como inversiones que podemos hacer en un negocio en marcha, tales como el desarrollo de un nuevo producto, la adquisición de nueva maquinaria, el ingreso en un nuevo rubro de negocio, etc.

2.7.3.1. VAN Valor actual neto.

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. (Elias, 2014)

2.7.3.2. TIR Tasa interna de retorno.

TIR Es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión. Es la tasa de descuento con la que el valor actual neto VAN es igual a cero. Es un indicador de rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR mayor rentabilidad, y se utiliza como un criterio para la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. La TIR debe ser mayor que la Tasa de Oportunidad. $TIR > TO =$ Proyecto viable.

CAPITULO III

ESTUDIOS DE MERCADO, ESTUDIOS TÉCNICOS Y ESTUDIOS ECONÓMICO-FINANCIERO

3.1. ANALISIS O ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado básicamente es para determinar si existe o no una demanda de unidades de vivienda en la ciudad de Latacunga que justifique la decisión de la puesta en marcha de este proyecto. A más de determinar la demanda se puede analizar el nivel de plusvalía del sector, el segmento socio-económico del mercado a quien debería ir dirigido el proyecto, determinar preferencias de algunas características de unidades de vivienda como las dimensiones, de cuantos pisos, de la tecnología de construcción, del estilo de construcción, que nivel de acogida puede tener el proyecto, en sí de las ventajas y desventajas del sector, incluso se puede ver tendencias de costos tanto de construcción como de ventas y financiamientos.

3.1.1. Análisis del macro-entorno.

La industria de la construcción es uno de los principales motores para el desarrollo económico y social ya que genera actividad económica en varias ramas comerciales e industriales de producción nacional y es una de las principales industrias que dinamizaron el crecimiento económico del Ecuador, en el 2013 aportó con el 1.4% al PIB (Producto Interno Bruto) que llegó al 4,5%, según un informe del Banco Central del Ecuador (BCE).

Otro factor importante que ha influenciado en el crecimiento de la industria inmobiliaria es la estabilidad económica básicamente por el proceso de dolarización vigente en el país especialmente en el control de la inflación. La inflación del país en el 2013 según el BCE fue de 3.23% la cuarta menor inflación de América.



Gráfico No. 3 Inflación anual del Ecuador año
 Fuente: BCE Banco Central del Ecuador

Uno de los principales factores para crecimiento importante del sector de la construcción son los incentivos que se dieron con el Decreto Ejecutivo 1626 en el año 2009 el cual se establecieron los bonos de vivienda urbana y rural, otro factor importante fue la entrada al mercado del crédito hipotecario del banco del IESS (BIESS) el cual tuvo un crecimiento importante y actualmente en promedio desde enero 2013 hasta Mayo del 2014 suministró 2312 créditos hipotecarios mensuales, si bien es cierto también produjo una disminución de la participación del sector privado en este tipo de créditos.

Tabla No. 1 Número de créditos mensuales proporcionados por el BIESS

		PRESTAMOS HIPOTECARIOS BANCO BIESS ENE 2013 - MAY 2014 NUMERO DE OPERACIONES NETAS						
MES	Vivienda Terminada	Construcción de Vivienda	Remodelación y Ampliación	Sustitución de Hipoteca	Terrenos y Construcción	Otros Bienes Inmuebles	Vivienda Hipotecada	TOTAL
13-Jan	1326	575	10	135	242	19	20	2327
13-Feb	1412	479	10	58	232	17	76	2284
13-Mar	1446	533	15	71	225	14	77	2381
13-Apr	1442	538	23	80	265	11	72	2431
13-May	1525	514	12	28	323	12	32	2446
13-Jun	1403	438	14	59	255	14	47	2230
13-Jul	1366	442	13	39	251	11	66	2188
13-Aug	185	562	9	47	374	10	67	2919
13-Sep	1612	450	10	26	342	11	39	2490
13-Oct	163	418	4	54	322	11	51	2490
13-Nov	1728	557	11	41	391	24	65	2817
13-Dec	1096	334	3	26	231	6	34	1730
14-Jan	1865	585	6	31	417	18	68	2990
14-Feb	845	212	8	13	155	5	29	1267
14-Mar	148	396	10	15	284	17	52	2254
14-Apr	1206	398	6	21	237	13	51	1932
14-May	1416	363	11	25	247	16	54	2132
PROMEDIO								2312

Elaborado por: El investigador

Fuente: Estadísticas del BIESS Banco del IESS

Tabla No. 2 Evolución de los créditos para vivienda de la banca privada. ABPE

ASOCIACIÓN DE BANCOS PRIVADOS DEL ECUADOR									
CRÉDITO BANCARIO									
CARTERA BRUTA POR SEGMENTO									
Miles de US\$ y Var. Anual en porcentajes									
Detalle	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	mar-14	Tasa promedio anual 2007-2012
Comercial	3.681.338	4.676.774	4.426.821	5.175.210	6.116.611	7.395.209	8.399.895	8.629.677	13,05%
Var. % anual	3,93%	27,04%	-5,34%	16,91%	18,19%	20,90%	13,59%	15,02%	
Consumo	2.259.804	2.818.044	2.869.731	3.721.432	5.015.875	5.689.244	6.111.644	6.174.273	19,24%
Var. % anual	14,19%	24,70%	1,83%	29,68%	34,78%	13,42%	7,42%	10,47%	
Vivienda	1.021.441	1.305.678	1.309.925	1.466.196	1.325.449	1.392.957	1.443.495	1.462.404	10,11%
Var. % anual	30,72%	27,83%	0,33%	11,93%	-9,60%	5,09%	3,63%	6,71%	
Microcrédito	608.157	834.216	847.268	998.184	1.219.403	1.293.287	1.298.758	1.301.481	17,68%
Var. % anual	24,87%	37,17%	1,56%	17,81%	22,16%	6,06%	0,42%	1,98%	
Educativo	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3.898	3.876	7.627	N.D.
							-0,56%	98,35%	
Cartera bruta total	7.570.740	9.634.712	9.453.745	11.361.022	13.677.338	15.774.595	17.257.668	17.575.462	15,09%
Var. % anual	11,51%	27,26%	-1,88%	20,17%	20,39%	15,33%	9,40%	11,65%	

Elaborado por: El investigador

Fuente: Estadísticas de la ABPE Asociación de Bancos Privados del Ecuador

La banca estatal, tanto el Banco del Pacífico como el BIESS están estimulando el crecimiento de la industria de la construcción con sus políticas de bajos intereses, largos plazos de financiamiento y alta cobertura de los montos de financiamiento. Los intereses oscilan entre 7.75% a 9.75% en el Banco Pacífico, y de 7.9% a 8.69% en el BIESS dependiendo de los montos y de los plazos de financiamiento que pueden llegar hasta los 25 años. Respecto a los montos en ciertos casos financia hasta el 100% del monto del avalúo del predio.

En la banca privada los intereses para los créditos hipotecarios son más altos, tienen menos plazos de financiamiento y por último financian solo hasta el 70% del valor del predio, con ciertas excepciones que pueden llegar hasta el 80% cuando las unidades de vivienda que financia las comercializan la misma institución.

A nivel nacional y en la ciudad de Latacunga la Mutualista Pichincha es una de entidades bancarias que se ha especializado en créditos para vivienda así como la venta de proyectos inmobiliarios propios y mediante el servicio de corretaje en la venta de proyectos inmobiliarios privados.

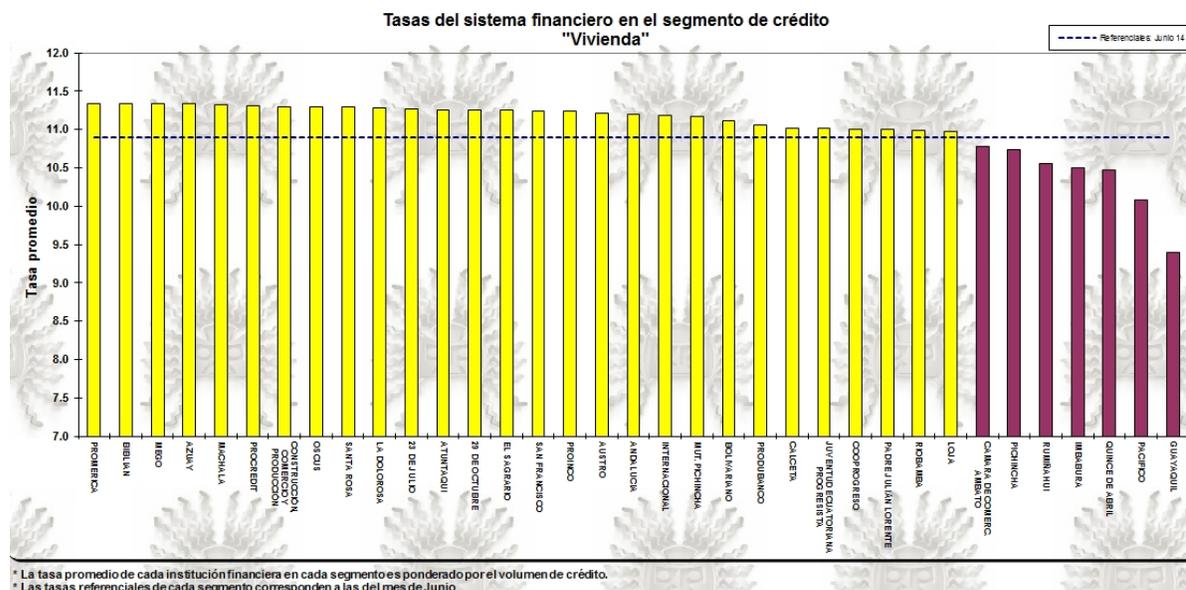
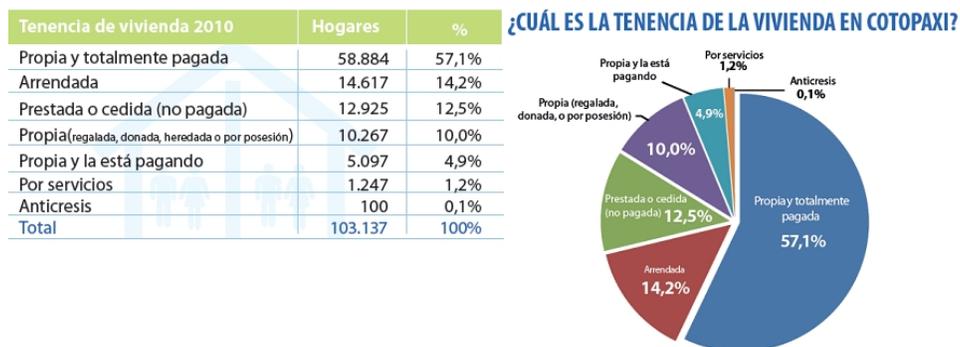


Gráfico No. 4 Tasas de interés del sistema financiero, en el segmento de créditos para vivienda.

Fuente: BCE Banco Central del Ecuador

Según el censo de población y vivienda realizado por el INEC en el 2010, en Cotopaxi existían un total de 409.205 habitantes con una tasa de crecimiento poblacional de 17.07% comparado con el anterior censo realizado por el INEC en 2001 en donde la población era de 349.540 habitantes, este porcentaje de crecimiento es relativamente bajo, prácticamente entre las principales causas se debe a la migración interna especialmente a la ciudad de Quito por su cercanía y también por motivos de estudios superiores de los bachilleres. Respecto al género las mujeres son mayoría con un 51.5% respecto a los hombre con 48.5%, y la edad promedio sigue siendo la misma comparada con el censo del 2001 que es 28 años. El estado conyugal de los cotopaxenses entre casados y unidos representa un 53.7% lo que se considera básicamente una familia estable que sería también parte del criterio del mercado objetivo. La Población Económicamente Activa PEA en Cotopaxi es 173.094 habitantes que representa 42.3%.

Respecto a la vivienda en Cotopaxi el 57.1% tiene vivienda propia y pagada, el 10% tiene vivienda propia (donada, regalada, heredada etc.), el 4.9% tiene vivienda propia que está pagando, y el 28% vive en vivienda arrendada, prestada, por servicios o anticresis.



*Gráfico No. 5 Tendencia de vivienda en Cotopaxi CENSO INEC 2010.
Fuente: INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*

Según proyecciones calculadas por el INEC (Proyección de Población por Provincias, según grupos de edad 2010-2020) mediante la fórmula (Población base 2010 + Nacimientos – Defunciones + Migrantes de retorno – Migrantes de salida), en el 2014 en Cotopaxi tendrá una población de 450.921 habitantes con una tasa de crecimiento en referencia al censo del 2010 del 10.19%. En Ecuador según estas proyecciones la población se duplicará cada 41 años.

En el cantón Latacunga según el censo del 2010 tenía 170.489 habitantes, siendo el 41.66% del total de la población de la provincia de Cotopaxi. La ciudad de Latacunga tenía 98.355 habitantes, de los cuales la población rural era 34.513 y la población urbana 63.842 habitantes.

Según proyecciones en el 2014 en el cantón Latacunga tendrá 187.869 habitantes, en la ciudad de Latacunga habrá 108.382 habitantes distribuidos en población rural 38.031

habitantes y en población urbana 70.350 habitantes respectivamente.

3.1.2. Definición de mercado objetivo.

Según este tipo de productos (unidades de vivienda) el mercado objetivo está dirigido a personas que conforman un hogar o una familia estable, que radiquen o vivan en la ciudad Latacunga, que no dispongan de vivienda, que estén en edades comprendidas entre 30 y 50 años, que sean técnicos y/o profesionales, militares, vendedores, personal de apoyos administrativos, empleados públicos, comerciantes de medianos negocios, es decir que los perceptores del hogar (persona que recibe ingresos corrientes de cualquier fuente u origen) tengan ingresos económicos en el rango de \$1.200 a \$2.200 mensuales.

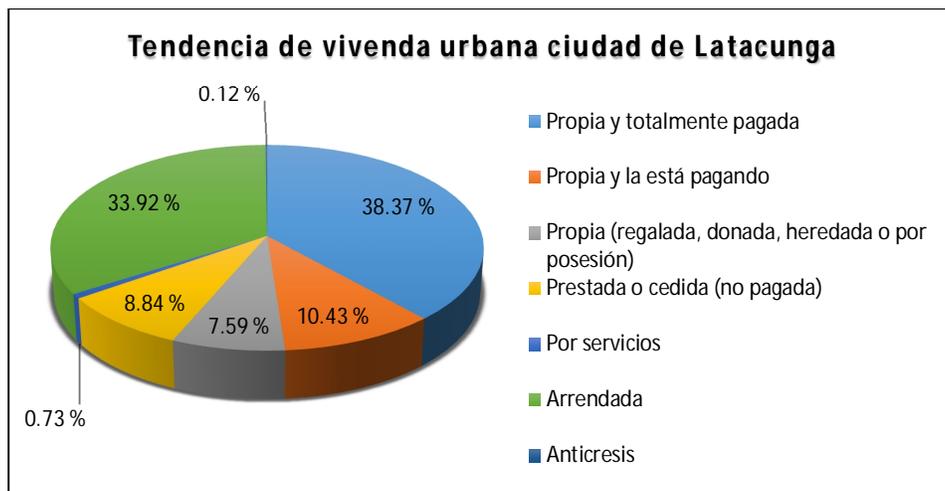
3.1.3. Análisis de la demanda del mercado.

Para el análisis de la demanda del mercado se utiliza el método de investigación documental, con datos secundarios obtenidos principalmente de estudios, encuestas y proyecciones del INEC y de la CAMICON como los siguientes:

- INEC, CENSO de población y vivienda del 2010.
- INEC, ENIGHUR Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales 2011-2012.
- INEC, Proyección de población por provincias según grupos de edades (2010-2020).
- CAMICON Cámara de la industria de la construcción (Indicadores macroeconómicos y

del sector de la construcción).

Según datos del CENSO de población y vivienda INEC 2010 en la provincia de Cotopaxi se puede analizar que existe un mercado del 72% que ya está atendido es decir son hogares que ya tienen casa propia, donada, regalada, heredada o que está pagando. Así mismo podemos analizar que existe un posible mercado que representa el 28% de hogares que viven en una vivienda arrendada, prestada es decir que no dispone de vivienda. Pero al analizar los hogares urbanos de la ciudad de Latacunga los resultados cambian el porcentaje de hogares que disponen de vivienda propia, donada, regalada, heredada o que está pagando es de 56.39%, y los hogares que viven en vivienda arrendada, prestada, en anticresis o por servicio es de 43.61%, por lo tanto este porcentaje es el déficit de vivienda urbana de la ciudad de Latacunga y es un posible mercado ya que son los hogares que no disponen de vivienda propia.



*Gráfico No. 6 Tendencia de vivienda urbana ciudad de Latacunga
Elaborado por: El investigador con datos del CENSO INEC 2010*

3.1.3.1. Análisis por estructura de la población por edades de la ciudad de Latacunga.

Según la definición del mercado objetivo, la población urbana de la ciudad de Latacunga que comprenden entre las edades de 30 y 49 años en el 2010 fue de 63.842 habitantes y corregida con la proyección al 2014 será de 70.350 habitantes. Con estos datos podemos calcular el número de hogares urbanos de la ciudad de Latacunga corregido con la proyección al 2014, con el índice promedio de 3.8 habitantes por hogar (ENIGHUR). El número de hogares urbanos de la ciudad de Latacunga en el rango de edades (30 a 49 años) es de 4.110 hogares. Y por último se calcula los hogares urbanos de la ciudad de Latacunga corregido con la proyección al 2014, con el porcentaje 43,61% de familias que viven en viviendas arrendadas, prestadas, cedidas (no pagadas), en anticresis, es decir de hogares que no disponen de vivienda propia (CENSO 2010) en el rango de edades (30 a 49 años) y el resultado es 1.792 hogares.

Estos resultados nos definen el déficit de viviendas (demanda) en la ciudad de Latacunga para el mercado objetivo comprendido entre la edades de 30 a 49 años.

Tabla No. 3 Estructura de la población por edades de la provincia de Cotopaxi y hogares urbanos que no tienen casa propia en la ciudad de Latacunga

Rango de edades de la provincia de Cotopaxi. CENSO 2010 INEC	2010	%	Proyección 2014 de población de la provincia de Cotopaxi INEC	% de Proyección 2014 de población de la provincia de Cotopaxi INEC	Proyección 2014 de población urbana de la ciudad Latacunga	Hogares urbanos con proyección 2014 de la ciudad de Latacunga	Hogares urbanos con proyección 2014 que no tienen casa propia en la ciudad de Latacunga
			10.19%		15.60%	3.8 Hab/Hogar	43.61%
TOTAL	409,205	100%	450,921	100%	70,350	18,513	8,074
De < 1 año			10,622	2.36%	1,657	436	190
De 0 a 4 años	42,491	10.38%	42,463	9.42%	6,625	1,743	760
De 5 a 9 años	47,367	11.58%	51,939	11.52%	8,103	2,132	930
De 10 a 14 años	46,489	11.36%	48,784	10.82%	7,611	2,003	873
De 15 a 19 años	42,499	10.39%	44,435	9.85%	6,933	1,824	796
De 20 a 24 años	35,680	8.72%	38,972	8.64%	6,080	1,600	698
De 25 a 29 años	31,932	7.80%	34,042	7.55%	5,311	1,398	610
De 30 a 34 años	27,117	6.63%	30,153	6.69%	4,704	1,238	540
De 35 a 39 años	24,172	5.91%	26,581	5.89%	4,147	1,091	476
De 40 a 44 años	20,405	4.99%	23,193	5.14%	3,618	952	415
De 45 a 49 años	18,611	4.55%	20,175	4.47%	3,148	828	361
De 50 a 54 años	15,215	3.72%	17,453	3.87%	2,723	717	312
De 55 a 59 años	13,604	3.32%	14,914	3.31%	2,327	612	267
De 60 a 64 años	11,689	2.86%	12,765	2.83%	1,992	524	229
De 65 a 69 años	10,826	2.65%	11,015	2.44%	1,719	452	197
De 70 a 74 años	8,124	1.99%	9,107	2.02%	1,421	374	163
De 75 a 79 años	5,848	1.43%	6,775	1.50%	1,057	278	121
De 80 a 84 años	4,058	0.99%	7,533	1.67%	1,175	309	135
De 85 a 89 años	2,090	0.51%					
De 90 a 94 años	744	0.18%					
Más de 95 años	244	0.06%					
De 30 a 49 años	90305	22.07%	100102	22.20%	15617	4110	1792

Elaborado por: El investigador

Fuente: Estadísticas del INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

3.1.3.2. Análisis por ingresos mensuales en base al SBU (Salario Básico Unificado).

Según la definición del mercado objetivo, los ingresos económicos de los

perceptores del hogar deben estar en el rango de \$1.200 a \$2.200 mensuales, ya que deben tener una capacidad de pago para el financiamiento de una unidad de vivienda. En base a este rango corresponde aproximadamente de 3 a 7 SBU (Salario Básico Unificado). Los hogares urbanos totales de la ciudad de Latacunga proyectados al 2014 y calculados en base al porcentaje (0.44%) que representa la población urbana de la ciudad de Latacunga respecto al total de la población del Ecuador es de 18.591 hogares. Con estos datos se calcula el número de hogares urbanos de la ciudad de Latacunga corregido con la proyección al 2014 con rango de ingresos de (3 a 7 SBU) y el resultado es 3.955 hogares. Por último se calcula los hogares urbanos de la ciudad de Latacunga corregido con la proyección al 2014, con el porcentaje 43,61% de hogares que viven en viviendas arrendadas, prestadas, cedidas (no pagadas), en anticresis, es decir de hogares que no disponen de vivienda propia (CENSO 2010) en el rango de ingresos económicos (3 a 7 SBU) y el resultado es 1.725 hogares.

Estos resultados nos definen la demanda del mercado de unidades de vivienda en la ciudad de Latacunga para el mercado objetivo comprendido por el rango de ingresos entre (3 y 7 SBU).

Tabla No. 4 Estructura de la población por nivel de ingresos en base al SBU nacional y hogares urbanos que no tienen casa propia en la ciudad de Latacunga

Área geográfica y rangos de ingreso del hogar INEC ENIGHUR 2011-2012. SBU Salario Básico Unificado	Total de hogares. INEC ENIGHUR 2011-2012	% Total de hogares. INEC ENIGHUR 2011-2012	Proyección 2014 de hogares con rangos de ingresos	Hogares urbanos con Proyección 2014 de la ciudad Latacunga.	Hogares urbanos con Proyección 2014 de la ciudad Latacunga que no tienen vivienda propia
			7.51%	0.44%	43.61%
Total	3,923,123	100.00%	4,217,754	18591	8,108
Menos de 1 SBU	851,271	21.70%	915,202	4034	1,759
De 1 a menos de 2 SBU	1,276,729	32.54%	1,372,613	6050	2,639
De 2 a menos de 3 SBU	730,936	18.63%	785,830	3464	1,511
De 3 a menos de 4 SBU	397,305	10.13%	427,143	1883	821
De 4 a menos de 5 SBU	212,766	5.42%	228,745	1008	440
De 5 a menos de 6 SBU	137,699	3.51%	148,040	653	285
De 6 a menos de 7 SBU	86,821	2.21%	93,342	411	179
De 7 a menos de 8 SBU	55,960	1.43%	60,163	265	116
De 8 a menos de 9 SBU	38,525	0.98%	41,419	183	80
De 9 a menos de 10 SBU	32,680	0.83%	35,134	155	68
De 10 a menos de 12 SBU	36,855	0.94%	39,623	175	76
De 12 a menos de 15 SBU	31,454	0.80%	33,816	149	65
De 15 a menos de 20 SBU	19,592	0.50%	21,063	93	40
De 20 SBU y más	13,022	0.33%	14,000	62	27
Sin Información	1,509	0.04%	1,622	7	3
De 3 a menos de 7 SBU	834591	21.27%	897270	3955	1725

Elaborado por: El investigador

Fuente: Estadísticas del INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

3.1.3.3. Análisis por el déficit cuantitativo de vivienda según la CAMICON.

Según estos indicadores el déficit cuantitativo de vivienda en el área urbana a nivel nacional es de 423,842 con lo cual podemos proyectar en base al porcentaje que representa la población urbana de la ciudad de Latacunga respecto al total nacional que es el 0,44% lo que nos da como resultado que el déficit de vivienda es de 1,865 hogares.

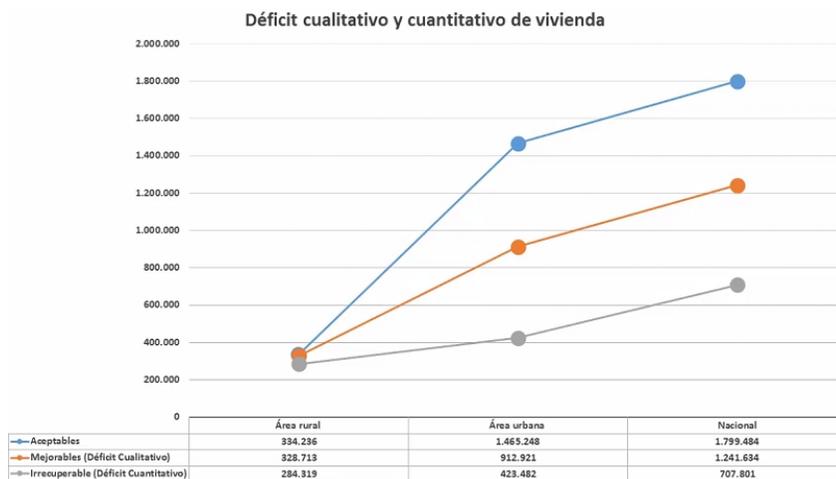


Gráfico No. 7 Déficit de vivienda CAMICON
Fuente: CAMICON Cámara de la industria de la construcción.

Si analizamos los resultados de la demanda o déficit de vivienda de los tres criterios de análisis observamos que los resultados son similares.

Tabla No. 5 Análisis de la Demanda por diferentes criterios.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA POR DIFERENTES CRITERIOS	HOGARES
Análisis por estructura de la población por edades de la ciudad de Latacunga (30 años - 49 años).	1,792
Análisis por ingresos mensuales en base al SBU Salario Básico Unificado (3 - 7 SBU).	1,725
Análisis por el déficit cuantitativo de vivienda urbana según la CAMICON	1,865

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

Como análisis final podemos segmentar el mercado en base al déficit cuantitativo de vivienda urbana 1865 hogares, con respecto al porcentaje de hogares que tienen ingresos económicos entre 3 y 7 SBU que representan el 21,27%, con lo cual da un resultado de 395 hogares que no tienen vivienda y que tienen un rango de ingresos entre (3-7 SBU) que es parte del mercado objetivo.

La totalidad del proyecto propuesto consta de 14 unidades de vivienda lo que representa el 3.54% del mercado objetivo con lo cual se concluye que si hay demanda para este proyecto.

3.1.4. Análisis generales del proyecto.

3.1.4.1. Entrevista profesional.

Para la presente investigación se decidió buscar profesionales de las distintas áreas que intervienen en todo el proceso del negocio inmobiliario, es decir desde el diseño y planificación, la construcción, la comercialización y el financiamiento.

Como muestra representativa se ha elegido a 7 profesionales tomando en cuenta que Latacunga es considerada una ciudad relativamente pequeña por la cantidad de habitantes que tiene. Entre los profesionales que se ha elegido algunos trabajan en el departamento de planificación del Municipio de Latacunga, los cuales a diario analizan y aprueban todos los proyectos de construcción (construcciones individuales y conjuntos habitacionales) por lo que tienen mayor criterio de perspectivas del sector, de la oferta del mercado, de la plusvalía del sector, de tendencias en estilos, de costos de construcción, etc. También se eligió profesionales que trabajan y tienen una vasta experiencia en el área de comercialización y financiamiento de proyectos inmobiliarios los cuales tienen mayor criterio en la demanda del mercado, en el diseño, en el costo por metro cuadrado de construcción y ventas, en las ventajas y desventajas del sector, en el nivel de acabado de construcción, en a qué sector o segmento socio-económico se debería enfocar el proyecto, incluso la cantidad de créditos y

montos que usualmente se aprueban en las principales entidades financieras dedicadas a este segmento.

3.1.4.2. Profesionales a ser entrevistados.

A continuación se detalla los profesionales a los cuales se les realizará las entrevistas profesionales con su experiencia en el sector inmobiliario.

- María Rafaela Olguín Varea. Concejal del GAD de Latacunga, con 18 años de experiencia como Gerente de la Mutualista Pichincha agencia Latacunga.
- Magister Luis Garzón. Oficial Inmobiliario en la Mutualista Pichincha en la ciudad de Latacunga con 13 años de experiencia.
- Dr. Franklin Javier Banda. Gerente del Fideicomiso Colaisa “Urbanización Campo Verde”. Empresario con experiencia de más 4 años en la comercialización de Bienes Raíces con más de 600 operaciones de venta.
- Arquitecto Jorge Muzo. Arquitecto de la Dirección de Planificación del Municipio de Latacunga con 27 años de experiencia.
- Arquitecta Genoveva Gutiérrez. Arquitecta de la Dirección de Planificación del Municipio de Latacunga con 25 años de experiencia.
- Arquitecto Wladimir Michelena. Arquitecto de la Dirección de Planificación del

Municipio de Latacunga con 10 años de experiencia.

- Magister Martha Rojas. Asesora de crédito hipotecario del BIESS en la ciudad de Latacunga con 3 años de experiencia.

3.1.4.3. Preguntas científicas.

Como parte de la metodología de la investigación se realiza las preguntas para las entrevistas profesionales.

1. Cuáles son las perspectivas de la construcción en la ciudad de Latacunga. ?
2. Según su criterio, considera que es un buen momento para invertir en el sector inmobiliario en la ciudad de Latacunga. ? SI / NO, y porque. ?
3. Según su criterio, qué nivel de plusvalía considera que tiene el sector del Hermano Miguel, y porqué. ?

Bajo ()

Medio ()

Bueno ()

Muy bueno ()

Excelente ()

4. Según su experiencia, cuánto estima que puede estar el costo del metro cuadrado de terreno por el sector del Hermano Miguel. ?

\$90 - \$100 ()

\$100 - \$110 ()

\$110 - \$120 ()

\$120 - \$130 () \$130 - \$140 () más de \$140 ()

5. A qué segmento socio-económico de la sociedad considera usted que se debería enfocar un proyecto de unidades de vivienda por el sector del Hermano Miguel y porqué. ?

Bajo () Medio Bajo () Medio Medio ()

Medio Alto () Alto ()

6. Según su experiencia que número de pisos debería ser las unidades de vivienda de un proyecto en la ciudad de Latacunga, y porque. ?

1 pisos () 2 pisos () 3 pisos ()

7. Según su experiencia cuál es la tecnología de construcción que tienen mayor aceptación en el mercado, y porqué. ?

Construcción tradicional con hormigón armado ()

Construcción con estructura metálica ()

Construcción con paneles de Hormi 2 ()

8. Según su experiencia qué estilos de construcción en las unidades de vivienda son los más aceptados en la ciudad de Latacunga. Coloque en orden del 1 al 4, siendo 1 el más aceptado y 4 el menos aceptado.

Clásico () Antiguo () Moderno () Americano ()

9. Según su experiencia qué nivel de acogida puede tener un proyecto de vivienda por el sector del Hermano Miguel y porqué. ?

Malo () Regular () Bueno ()
 Muy bueno () Excelente ()

10. Según su experiencia qué dimensiones de construcción debería tener un proyecto de unidades de vivienda por el sector del Hermano Miguel, de acuerdo al nivel socio económico que iría dirigido, y porqué. ?

85 – 100 m2 () 100 – 115 m2 () 115 – 130 m2 ()
 130 – 145 m2 () Más de 145 m2 ()

11. Según su experiencia en cuanto puede estar el precio de venta por metro cuadrado por el sector del Hermano Miguel y porqué. ?

\$600 - \$625 () \$625 - \$650 () \$650 - \$675 ()
 \$675 – \$700 () \$700 - \$725 () \$725 - \$750 ()
 Más de \$750 ()

12. Según su criterio, cuáles sería las ventajas y desventajas de construir un proyecto de unidades de vivienda en el sector del Hermano Miguel. ?

13. Según su experiencia cuánto podría estar costando el metro cuadrado de construcción, tanto en Obra Gris como en Acabados. ?

Obra Gris. _____ Acabados. _____ Total. _____

14. En promedio cuántos permisos de construcción se aprueban mensualmente en el Municipio. ?
15. Cuántos proyectos y cuantas unidades de vivienda se encuentran en aprobación, y en ejecución en la ciudad de Latacunga. ?
16. Qué porcentaje de créditos corresponden a:
- Vivienda nuevas _____ % Viviendas usadas _____ % Terrenos _____ %
17. Qué porcentaje de créditos aprobados por esta institución corresponde a estos rangos en este año. ?
- Menos de \$45,000 _____ \$45,000 - \$55,000 _____ \$55,000 - \$65,000 _____
- \$65,000 - \$75,000 _____ \$75,000 - \$85,000 _____ Más de \$85,000 _____
18. Cuantos créditos hipotecarios en promedio mensual se aprueban en esta institución. ?
19. Cuantos proyectos y cuantas unidades de vivienda se encuentran ahora a la venta (corretaje) en esta institución en la ciudad de Latacunga. ?

3.1.4.4. Análisis de resultados.

La entrevista fue diseñada con preguntas abiertas y cerradas con lo cual podemos realizar un análisis cualitativo y cuantitativo de los resultados de las entrevistas.

Tabla No. 6 Pregunta No. 01.

Pregunta No 01.	Cuáles son las perspectivas de la construcción en la ciudad de Latacunga. ?
Rafaela Olguín	Debido al déficit habitacional que existe podemos decir que hay demanda de vivienda
Luis Garzón	Alta, ya que existe una gran necesidad de vivienda.
Javier Banda	Buenas perspectivas, hay demanda de vivienda.
Jorge Muzo	Hacia el año 2028, va en progreso por el lado norte y sur de la ciudad.
Genoveva Gutiérrez	Hay un incremento en la construcción.
Wladimir Michelena	Hay tendencia al alza, con construcciones nuevas y conjuntos.
Martha Rojas	Alta expectativa, pero los sueldos que poseen les limitan estas opciones de crédito.

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación.

Respecto a la primera pregunta todos los entrevistados coinciden que la expectativa es alta, que es buena, que hay tendencia al alza, que hay demanda o existe una gran necesidad de vivienda por lo cual se ha incrementado la construcción con nuevas edificaciones y conjuntos porque existe déficit habitacional, incluso un profesional piensa que va en progreso hasta el año 2028 por los dos extremos de la ciudad Norte y Sur.

Tabla No. 7 Pregunta No. 02.

Pregunta No 02.	Según su criterio, considera que es un buen momento para invertir en el sector inmobiliario en la ciudad de Latacunga. ? SI / NO, y porque. ?	
Rafaela Olgúin	SI	Por el déficit habitacional, por las posibilidades de financiamiento
Luis Garzón	SI	Por la demanda que existe.
Javier Banda	SI	Porque hay demanda de vivienda.
Jorge Muzo	SI	Porque se ha dotado de la infraestructura necesaria.
Wladimir Michelena	SI	Por el déficit habitacional.
Genoveva Gutiérrez	SI	Por la demanda de vivienda que existe.
Martha Rojas	SI	Pero con precios reales, considerando los ingresos que perciben las familias.

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación.



Gráfico No. 8 Resultados de la pregunta No. 02.

Elaborado por: El investigador

En la segunda pregunta la opinión de todos los entrevistados es unánime (100%) consideran que SI es un buen momento para invertir en el sector inmobiliario, entre las razones más importantes se manifiesta que existe déficit habitacional, que existe demanda de vivienda, que existe la infraestructura necesaria y que hay posibilidades de financiamiento, con un comentario que los precios debería ser reales considerando los ingresos familiares que no vendría al caso porque no tiene nada que ver con el objetivo de la pregunta.

Tabla No. 8 Pregunta No. 03.

Pregunta No. 03.	Según su criterio, qué nivel de plusvalía considera que tiene el sector del Hermano Miguel, y porqué. ? Bajo () Medio () Bueno () Muy bueno () Excelente ()	
Rafaela Olgúin	Muy bueno	Porque en el sector se ha construido un centro comercial, tenemos colegios y escuelas e inclusive universidades.
Luis Garzón	Excelente	Por la ubicación.
Javier Banda	Muy bueno	Cerca al AKI, Mall, Panamericana y centros educativos
Jorge Muzo	Bueno	Es una zona que se ha ido consolidando.
Genoveva Gutiérrez	Muy bueno	Por la ubicación, sus ingresos, está junto al aeropuerto, al área comercial en crecimiento.
Wladimir Michelena	Bueno	Porque es un sector residencial.

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

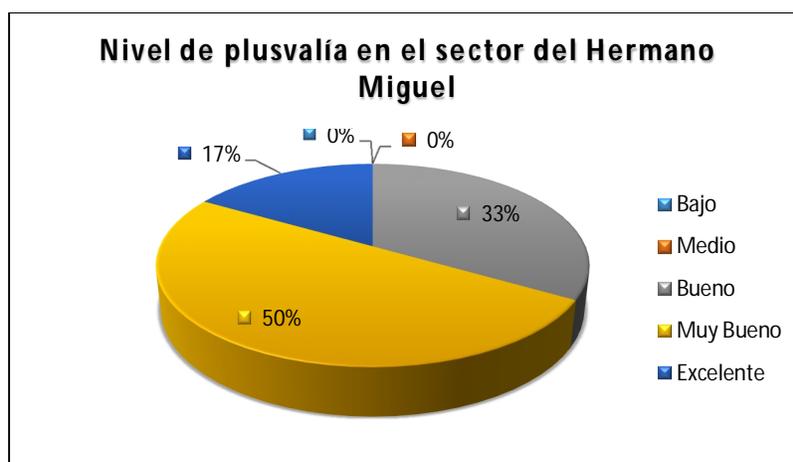


Gráfico No. 9 Resultados de la pregunta No. 03.
Elaborado por: El investigador

En esta pregunta los resultados entre Excelente y Muy Bueno suman el 83% lo que podemos identificar claramente que el nivel de plusvalía en el sector del Hermano Miguel es muy bueno, entre los principales criterios que manifestaron los entrevistados es por su ubicación, por sus accesos, porque está en una zona residencial y consolidada, porque está cerca del aeropuerto, a la panamericana, a centros educativos (primario, secundario y universitario), porque que está cerca a zonas comerciales en crecimiento e importantes negocios como el AKI y el MALL.

Tabla No. 9 Pregunta No. 04

Pregunta No 04.	Según su experiencia, cuánto estima que puede estar el costo del metro cuadrado de terreno por el sector del Hermano Miguel. ?					
	\$90 - \$100	\$100-\$110	\$110-\$120	\$120-\$130	\$130-\$140	MAS \$140
Rafaela Olgúin					1	
Luis Garzón					1	
Javier Banda				1		
Jorge Muzo		1				
Genoveva Gutiérrez						1
Wladimir Michelena			1			

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

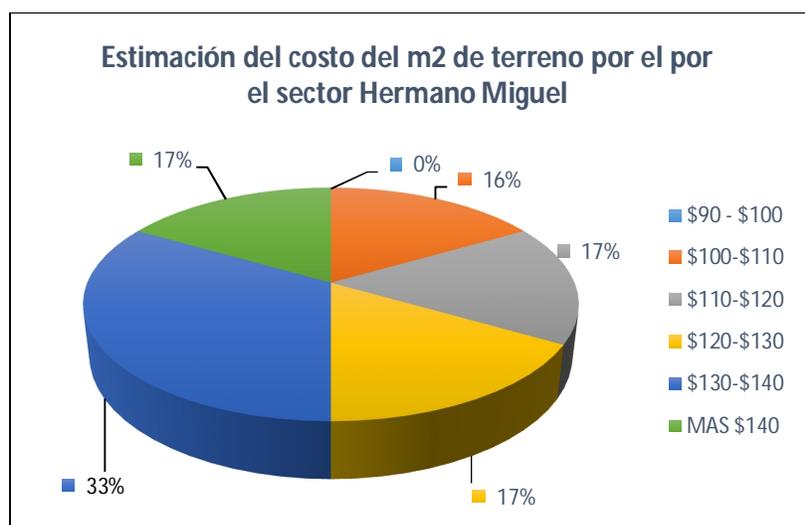


Gráfico No. 10 Resultados de la pregunta No. 04

Elaborado por: El investigador

En esta pregunta es la de mayor divergencia ya que hay bastantes opiniones diversas sobre la estimación del costo del m2 de terreno por el sector del Hermano Miguel, ya que oscila desde \$110 hasta más de \$140.

Tabla No. 10 Pregunta No. 05

Pregunta No 05.	A qué segmento socio-económico de la sociedad considera usted que se debería enfocar un proyecto de unidades de vivienda por el sector del Hermano Miguel y porqué. ?	
	Bajo ()	Medio-Bajo ()
	Medio-Medio ()	Medio-Alto ()
	Alto ()	
Rafaela Olguín	Medio-Medio	Por el costo del terreno.
Luis Garzón	Medio-Alto	Por el entorno del sector.
Javier Banda	Medio-Medio	Por las construcciones aledañas (vecinos)
Jorge Muzo	Medio-Medio	
Genoveva Gutiérrez	Medio-Alto	El costo del terreno determina el costo de la vivienda y de los acabados. Por la capacidad de endeudamiento que tienen.
Wladimir Michelena	Medio-Medio	El nivel económico y social son familias con ingresos aproximados de \$1000 individuales

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

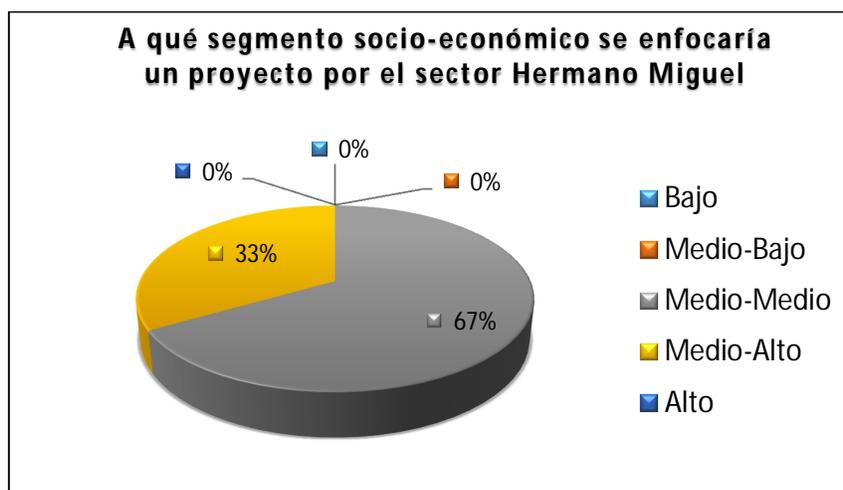


Gráfico No. 11 Respuesta de la pregunta No. 05

Elaborado por: El investigador

Respecto a la pregunta del nivel socio-económico que debería ir enfocado un proyecto por el sector del Hermano Miguel los resultados indican un 67% al nivel Medio-Medio y un 33% al nivel Medio Alto, sin tener ningún porcentaje el resto de niveles, entre los principales razonamientos entre los entrevistados es por el entorno del sector, por el vecindario y las

construcciones aledañas, por el costo del terreno y por la capacidad de endeudamiento que pueden tener los posibles clientes.

Tabla No. 11 Pregunta No. 06

Pregunta No 06.	Según su experiencia que número de pisos debería ser las unidades de vivienda de un proyecto en la ciudad de Latacunga, y porque. ?	
	1 pisos ()	2 pisos () 3 pisos ()
Rafaela Olguín	2 pisos	Y máximo tres, un piso no porque se estaría sub-utilizando el terreno.
Luis Garzón	2 pisos	Por comodidad
Javier Banda	2 pisos	No hay muchas gradas y puede existir una buena distribución.
Jorge Muzo	2 pisos	Máximo tres porque el cuarto piso es necesario ascensor
Genoveva Gutiérrez	2 pisos	Está orientado a las generaciones que en la mayoría son jóvenes
Wladimir Michelena	2 pisos	Porque comercialmente se requiere invertir en conjuntos habitacionales.

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación



Gráfico No. 12 Resultados de la pregunta No. 06

Elaborado por: El investigador

En esta pregunta existe unanimidad de criterios entre todos los entrevistados (100%) respecto al número de pisos que debe tener una unidad de vivienda que sería de 2 pisos, entre los principales razonamientos que manifestaron es por comodidad, que no habría muchas

gradas, que es más comercial como se ve en los conjuntos habitacionales. También se realiza consideraciones a las otras opciones y se manifiesta que 1 piso estaría sub-utilizado el terreno, y que máximo se debería construir hasta tres pisos que estaría orientado a generaciones más jóvenes, adicional que si se construyera un cuarto piso se debería implementar ascensores.

Tabla No. 12 Pregunta No. 07

Pregunta No. 07.	Según su experiencia cuál es la tecnología de construcción que tiene mayor aceptación en el mercado, y porqué. ?	
	Construcción tradicional con hormigón armado ()	Construcción con estructura metálica ()
Rafaela Olgúin	Construcción Tradicional	Por la costumbre.
Luis Garzón	Construcción Tradicional	Por la creencia de la gente.
Jorge Muzo	Construcción Tradicional	Es lo que siempre se hace con loza de hormigón.
Genoveva Gutiérrez	Construcción Tradicional	En Latacunga, las personas no aceptan otra tecnología. No compran.
Wladimir Michelena	Construcción Tradicional	Se tiene la idea de mayor seguridad.

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

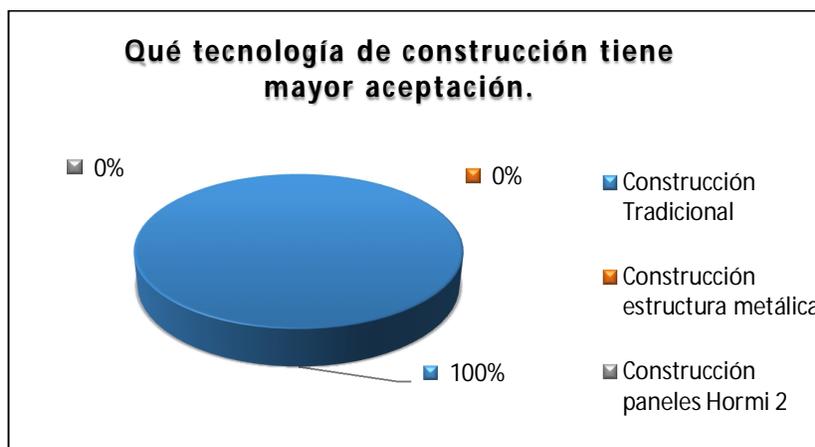


Gráfico No. 13 Resultados de la pregunta No. 07
Elaborado por: El investigador

Respecto a esta pregunta los entrevistados contestaron en forma unánime (100%) que la tecnología con mayor acogida o aceptación en la construcción de unidades de vivienda es la tradicional con hormigón armado, entre los razonamientos más importantes se manifiesta que se tiene la idea que es de mayor seguridad, por costumbre, por creencia de la genta y que en Latacunga todavía no aceptan otras tecnologías que no compran y otro criterio manifestado es que siempre se ha realizado con esa tecnología.

Tabla No. 13 Pregunta No. 08

Pregunta No. 08.	Según su experiencia qué estilos de construcción en las unidades de vivienda son los más aceptados en la ciudad de Latacunga. Coloque en orden del 1 al 4, siendo 1 el más aceptado y 4 el menos aceptado.			
	Clásico	Antiguo	Moderno	Americano
Rafaela Olguín	3	4	1	2
Luis Garzón	3	4	1	2
Javier Banda	1	3	2	4
Jorge Muzo	----	----	1	----
Genoveva Gutiérrez	2	4	1	3
Wladimir Michelena	3	4	1	2

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

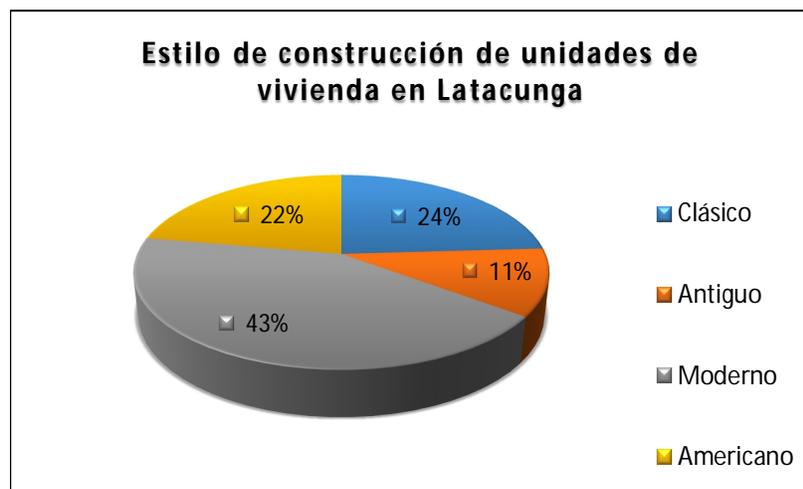


Gráfico No. 14 Resultados de la pregunta No. 08

Elaborado por: El investigador

Ponderando los resultados de la pregunta del estilo de construcción más aceptados, es el estilo moderno con un 43%, seguido del estilo clásico con un 24% de aceptación seguido con el estilo americano con 22% y por último el estimo antiguo con el 11% convirtiéndose éste en el menos aceptado.

Tabla No. 14 Pregunta No. 09

Pregunta No. 09.	Según su experiencia qué nivel de acogida puede tener un proyecto de vivienda por el sector del Hermano Miguel y porqué. ?				
	Malo ()	Regular ()	Bueno ()	Muy bueno ()	Excelente ()
Rafaela Olguín	Excelente				Por las facilidades de accesos que tiene el sector y por la facilidad de contar con todos los servicio.
Luis Garzón	Excelente				Por estar en una zona céntrica y cerca del Mall
Javier Banda	Muy bueno				Hay demanda de vivienda en el sector.
Jorge Muzo	Bueno				
Genoveva Gutiérrez	Muy bueno				Por las ventajas indicadas
Wladimir Michelena	Bueno				Por las condiciones del sector.
Martha Rojas	Muy bueno				Alternativa buena al ser un sector que las viviendas no tendrían un valor muy alto y estarían al nivel de los sueldos de la mayoría de la ciudadanía

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

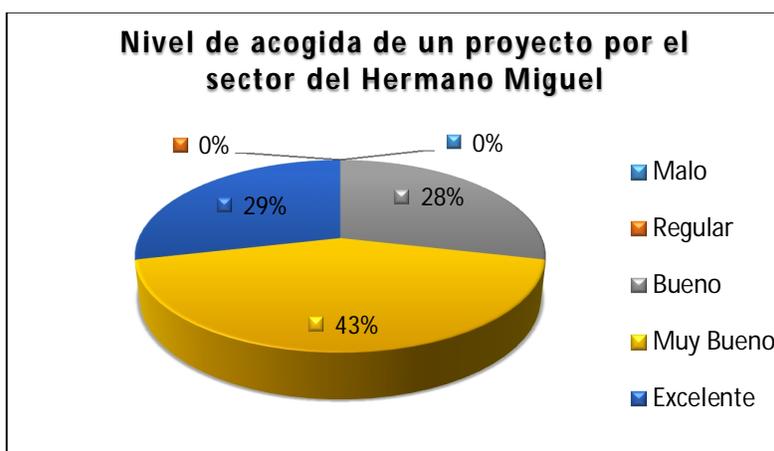


Gráfico No. 15 Resultados de la Pregunta No. 09
Elaborado por: El investigador

Respecto a los resultados de la pregunta a la acogida que puede tener un proyecto por el sector del Hermano Miguel, sumando entre Muy Bueno y Excelente se tiene el 72% de los entrevistados, y entre las principales razones expuestas manifiestan que por las condiciones del sector, por la demanda del sector, por estar en una zona céntrica cerca del Mall, por los accesos que tienen el sector, por la disponibilidad de todos los servicios, por todas las ventajas mencionadas anteriormente.

Tabla No. 15 Pregunta No. 10.

Pregunta No. 10.	Según su experiencia qué dimensiones de construcción debería tener un proyecto de unidades de vivienda por el sector del Hermano Miguel, de acuerdo al nivel socio económico que iría dirigido, y porqué. ?				
	85–100 m2 ()	100–115 m2 ()	115–130 m2 ()	130–145 m2 ()	Más de 145 m2 ()
Rafaela Olguín				130-145m2	Porque el nivel económico al que se dirige busca mayor comodidad.
Luis Garzón				130-145m2	Para tener una casa que preste las comodidades
Javier Banda				130-145m2	Hay mejores comodidades y el precio puede ser bueno
Jorge Muzo				100-115m2	
Genoveva Gutiérrez				115-130m2	
Wladimir Michelena				100-115m2	

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

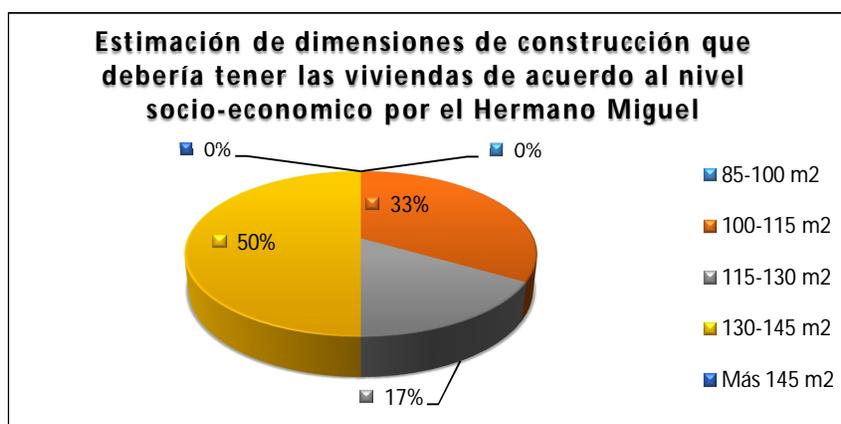


Gráfico No. 16 Resultados de la pregunta No. 10.
Elaborado por: El investigador

Los resultados a la pregunta de qué dimensiones de construcción debería tener las unidades de vivienda de acuerdo al nivel socio-económico que iría dirigido un proyecto por el sector Hermano Miguel reflejan que el 50% de los encuestados opina que se debería construir unidades de vivienda de entre 130-145 m² y un 33% piensa que se debería construir entre 100-115 m² y por último un 17% sugiere que debería ser entre 115-130 m², entre las consideraciones que se expuso esta que por el nivel económico que iría dirigido el proyecto se debe realizar unidades de vivienda que presten buena comodidades y que el precio puede ser bueno en función a estas comodidades.

Tabla No. 16 Pregunta No. 11

Pregunta No. 11.	Según su experiencia en cuanto puede estar el precio de venta por metro cuadrado por el sector del Hermano Miguel y porqué. ?						
	\$600-\$625 ()	\$625-\$650 ()	\$650-\$675 ()	\$675-\$700 ()	\$700-\$725 ()	\$725-\$750 ()	Más de \$750 ()
Rafaela Olgúin		\$725-\$750	Por la competencia				
Luis Garzón		\$700-\$725	Por la zonificación				
Javier Banda	\$600-\$625						
Jorge Muzo	\$600-\$625						
Genoveva Gutiérrez		\$700-\$725					
Wladimir Michelena		\$625-\$650					

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

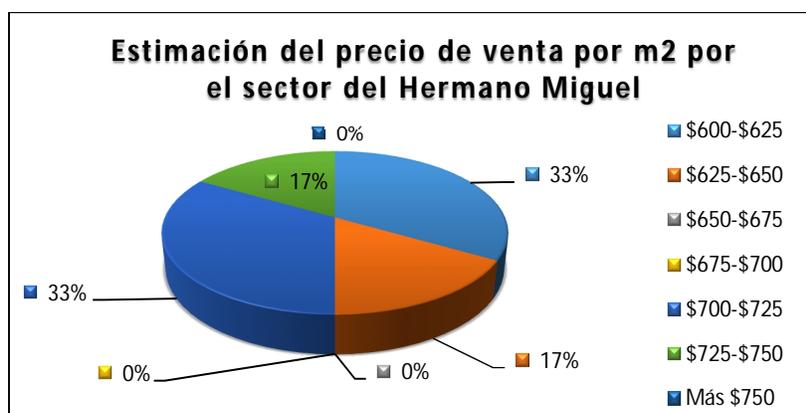


Gráfico No. 17 Resultados de la pregunta No. 11

Elaborado por: El investigador

Esta es otra pregunta que tiene algo de divergencia respecto al precio de estimación de venta por metro cuadrado de una unidad de vivienda, ya que hay muchas diferencias entre los criterios de los entrevistados, y los criterios no son muy claros ni abundantes por lo que esta información no nos ayuda de mejor manera.

Tabla No. 17 Pregunta No. 12

Pregunta No. 12.	Según su criterio, cuáles sería las ventajas y desventajas de construir un proyecto de unidades de vivienda en el sector del Hermano Miguel. ?	
	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Rafaela Olguín	Servicios básicos. Cercanía a los centros comerciales. Cerca de escuelas y colegios.	Costo del terreno
Luis Garzón	La zona, la cercanía, cuenta con todos los servicios.	Zona de riesgo
Javier Banda	Venta rápida; retorno de capital	Zona de riesgo, volcán Cotopaxi.
Jorge Muzo	Es una zona en proceso de consolidación.	
Genoveva Gutiérrez	La ubicación. La plusvalía. Sector con servicios públicos y privados	Está en zona de riesgo en una eventual erupción del Cotopaxi, como toda la ciudad.
Wladimir Michelena	Incrementar la plusvalía. Muy cerca de las instituciones, etc.	Ninguna

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

En esta pregunta las respuestas de los entrevistados concuerdan en muchos aspectos como podemos observar en las ventajas: Que el sector dispone de todos los servicios básicos, que está cerca de instituciones educativas, que está cerca de zonas comerciales como el Mall, que el sector es una zona en proceso de consolidación, que el sector tienen una buena plusvalía y que puede ser un proyecto que tenga ventas rápidas por lo tanto retorno de capital. En cambio en las desventajas se menciona que: El alto costo del terreno y que está ubicado en una zona de riesgo en una eventual erupción del volcán Cotopaxi como casi toda la ciudad.

Tabla No. 18 Pregunta No. 13

Pregunta No. 13.	Según su experiencia cuánto podría estar costando el metro cuadrado de construcción, tanto en Obra Gris como en Acabados. ?		
	Obra Gris	Acabados	Total
Rafaela Olguín	250	150	500 (Con terreno)
Luis Garzón	\$380 (Incluido Terreno)	\$120	\$500 (Incluido Terreno)
Javier Banda	200	150	350
Jorge Muzo	200	350	550
Genoveva Gutiérrez	\$160	150 (Intermedios) Depende de los acabados	\$310
Wladimir Michelena	200	300	500

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

En esta pregunta existe un poco de inconsistencias en las respuestas ya que algunos entrevistados se referían incluido el terreno y otros no por lo que los resultados no nos aportan con mucha información por la variabilidad de los mismos que no concuerdan con los presupuestos de construcción realizados.

Tabla No. 19 Pregunta No. 14

Pregunta No. 14.	En promedio cuántos permisos de construcción se aprueban mensualmente en el Municipio. ?
Genoveva Gutiérrez	Unos 650 al año. 54 mensuales aproximadamente.
Wladimir Michelena	Un promedio de 50 al mes
Jorge Muzo	50 permisos, es un dato estimado.

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

Con los resultados de esta pregunta se puede observar que en promedio se aprueban 50 proyectos de construcción mensualmente es decir 2 diarios tomando en cuenta los días laborables, esto significa que la industria de la construcción está en un buen momento que

hay demanda de la misma.

Tabla No. 20 Pregunta No. 15

Pregunta No. 15.	Cuántos proyectos y cuantas unidades de vivienda se encuentran en aprobación, y en ejecución en la ciudad de Latacunga. ?
Genoveva Gutiérrez	Jardines de la Sierra (100 casas). Conjunto habitacional Rumipamba 1 (38 casas). Terrazas del Niágara III (25 casas). La Quinta Niño de Praga (55 casas).
Wladimir Michelena	Manteniendo el promedio de 50 al mes
Jorge Muzo	No lo se

*Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación*

En razón a la pregunta de cuantos proyectos y unidades de vivienda se encuentran en aprobación y ejecución se observa que si existe un número considerable de oferta de vivienda, lo que se debe analizar es a que segmento están destinados y cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno.

Tabla No. 21 Pregunta No. 16

Pregunta No. 16.	Qué porcentaje de créditos corresponden a		
	Vivienda nueva	Vivienda usada	Terrenos
Luis Garzón (M. P.)	50	30	20
Martha Rojas (BIESS)	25	25	50

*Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación*

Con los resultados de esta pregunta se puede observar los porcentajes de créditos que corresponden a terrenos y viviendas tanto usadas como nuevas y se observa que en la Mutualista Pichincha el 50% de créditos son para viviendas nuevas, y en el BIESS corresponden al 25%, adicional se puede observar que los créditos que suministra el BIESS

están más enfocados a la venta de terrenos con el 50%.

Tabla No. 22 Pregunta No. 17

Pregunta No. 17.	Qué porcentaje de créditos aprobados por esta institución corresponde a estos rangos en este año. ?					
	Menos de \$45,000	\$45,000 - \$55,000	\$55,000 - \$65,000	\$65,000 - 75,000	\$75,000 - 85,000	Mas de 85,000
Luis Garzón (M. P.)		30%		70%		
Martha Rojas (BIESS)	20%	25%	25%	10%	10%	10%

*Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación*

Respecto al porcentaje de créditos en función del monto de financiamiento se puede observar que en la Mutualista Pichincha el mayor porcentaje de créditos está en el orden de los \$65,000-\$75,000 esto se concluye que financian las unidades de vivienda que venden como servicio de corretaje a diferentes constructores, en cambio en el BIES es más proporcional enfocándose el mayor porcentaje entre \$45,000-\$55,000 y \$55,000-65,000.

Tabla No. 23 Pregunta No. 18

Pregunta No. 18.	Cuantos créditos hipotecarios en promedio mensual se aprueban en esta institución. ?
Luis Garzón	30 créditos
Martha Rojas	30 a 40 créditos hipotecarios

*Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación*

Según los resultados de esta pregunta se estima un promedio de créditos entre 60 y 70 operaciones mensuales en las dos principales instituciones financieras de créditos hipotecarios en la ciudad de Latacunga.

Tabla No. 24 Pregunta No. 19

Pregunta No. 19.	Cuántos proyectos y cuántas unidades de vivienda se encuentran ahora a la venta (corretaje) en esta institución en la ciudad de Latacunga. ?
Luis Garzón	20 viviendas, y 4 conjuntos (Palermo, Molinos de Loco, Alcántara, Álamos

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

Actualmente en la Mutualista Pichincha tiene disponible 20 unidades de vivienda en diferentes proyectos como Palermo, Molinos de Loco, Alcántara, Álamos, que están culminando sus ventas.

3.1.5. Análisis de la ubicación zonal del proyecto.

El proyecto se realizará en un grupo de 7 terrenos que físicamente conforman un solo terreno grande de propiedad de los inversionistas. Según el análisis de los resultados de las Encuestas Profesionales y análisis del sector o vecindario se puede enumerar las siguientes ventajas y desventajas de la ubicación de los terrenos para la realización del proyecto.

Ventajas.

- El terreno es completamente plano y urbanizado, (veredas y bordillos). No se necesita realizar movimiento de tierras importantes.
- El terreno dispone de todos los servicios básicos agua, alcantarillado, energía eléctrica, telefonía, televisión por cable, recolección de basura etc.

- El terreno se encuentra a 80 metros de la escuela privada Hermano Miguel y a 150 metros del colegio del mismo nombre, instituciones que son de las mejores posicionadas en el sector de la educación en la ciudad de Latacunga.
- El proyecto se encuentra a 200 metros de una franquicia de productos de primera necesidad (AKI).
- El proyecto se encuentra a 450 metros del principal centro comercial de la ciudad de Latacunga “La Maltaría Plaza”.
- El proyecto se encuentra a 140 metros de la Av. Amazonas que es una de las principales arterias comerciales del norte de la ciudad de Latacunga y a 500 metros de la plazoleta El Salto donde se encuentra los nuevos y más grandes mercados de la ciudad de Latacunga.
- El proyecto se encuentra a 350 metros de la FAE donde también opera una extensión de la Universidad de la Fuerza Armadas.
- El proyecto se encuentra a 450 metros del remodelado Aeropuerto Internacional de Cotopaxi.
- El proyecto se encuentra cerca de cuatro importantes vías de salida de la ciudad a la Panamericana norte, (Av. Benjamín Terán, Nuevo puente de la FAE, Vía a San silvestre y la nueva entrada al aeropuerto vía de 50m de ancho).

Desventajas.

- El proyecto está ubicado a 350 metros del río principal (Cutuchi) que cruza la ciudad de Latacunga, por lo que está ubicado en un área de cierto riesgo volcánico (Volcán Cotopaxi) por su cercanía al río como lo está una gran parte de la ciudad.

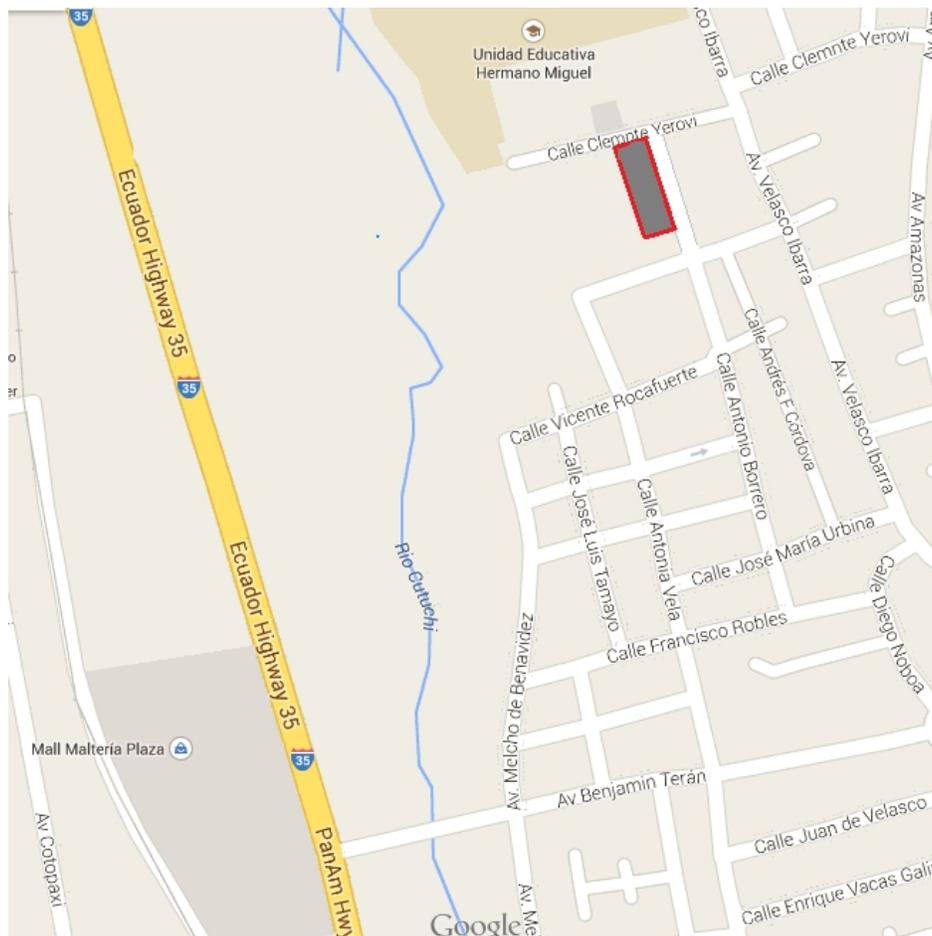


Gráfico No. 18 Mapa referencial de la ubicación del proyecto en la ciudad de Latacunga

Elaborado por: El investigador

3.1.6. Análisis de la oferta del mercado.

La oferta de unidades de vivienda está dada básicamente por los diferentes proyectos de conjuntos de vivienda ofertados por empresas privadas, cabe mencionar que existe un proyecto de vivienda (Jardines de la Sierra) auspiciado por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda pero de lo que se investigó el proyecto está suspendido por falta de financiamiento, también existe un proyecto (Rumipamba 1) auspiciado por el BIESS que también está suspendido por falta de financiamiento. Adicional se debe mencionar que no existen proyectos de carácter social fomentado por el gobierno en la ciudad de Latacunga.

Se realiza un análisis de los diferentes proyectos presentes en el mercado para lo cual se elabora un cuadro comparativo donde se especifica el número de pisos, las dimensiones en metros cuadrados, el número de unidades, el precio, el costo por metros cuadrado de las unidades de vivienda, las características principales de los diferentes proyectos y una referencia del porcentaje de unidades de vivienda vendidas, es referencial porque por estrategia de marketing los vendedores no siempre proporcionan toda la información.

Uno de los principales parámetros para esta evaluación es el número de pisos ya que normalmente las casas de 2 y 3 pisos son construidas en casi el mismo tamaño de terreno (costo fijo similar) por lo que el costo por metro cuadrado de la unidad de vivienda por lo general en la de 3 pisos debe ser menor que la de 2 pisos, pero la preferencia de los consumidores es de 2 pisos.

Adicional se analiza las características de los proyectos especialmente en la

ubicación zonal, características del nivel socio-económico de los alrededores, el estilo del proyecto, el nivel de acabados de cada proyecto y un factor muy importante es si las unidades de vivienda son adosadas en un solo lado o en los dos lados, ya que si es adosada a un solo lado normalmente la cantidad de terreno es mayor por unidad de vivienda y su costo es mayor así como su preferencia por los consumidores o clientes.

Por último podemos analizar cuantitativamente la oferta y aproximadamente en el mercado existen unas 190 unidades de vivienda disponibles en diferentes segmentos. De acuerdo a las características del proyecto propuesto “Jardines de Dubái” podemos decir que son similares a los proyectos La Roca, La Quinta Niño de Praga, Alcántara y Molinos de Loco, los cuales tiene disponibles aproximadamente unas 32 unidades de vivienda como oferta a lo que se sumaría las 14 unidades de vivienda propuestas por el proyecto de “Jardines de Dubái”. Se determina que no existe una excesiva oferta de unidades de vivienda para este sector.

Tabla No. 25 Oferta del mercado.

PROYECTOS	No PISOS	m2 de CONST	No de CASAS	% VENDIDO	No. DISPON	PRECIO	COSTO M2	UBICACIÓN ZONAL Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROYECTOS
TERRANOVA	3	147	100	75%	25	88000	599	TERRANOVA Zona sur-sur expansión de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes medio-bajo, estilo moderno con acabados de construcción medio-bajo. Todas adosadas
ALMENDRO	3	145	12	70%	4	88000	607	Zona oriental de la ciudad, zona residencial, barrio Gualundun, nivel socio-económico de habitantes bajo-alto, estilo moderno con acabados de construcción medio-bajo, adosadas en un lado
PALERMO	3	122	19	80%	4	76000	623	Zona sur-sur expansión de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes medio-medio, estilo moderno con acabados de construcción medio-bajo, adosadas en los dos lados
JARDINES DE LA SIERRA	2	90	100	PROYECTO SUSPENDIDO		56500	628	Zona sur- oriental de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes bajo-medio, estilo tradicional con acabados de construcción bajo-alto, adosadas en los dos lados. NOTA: Proyecto suspendido por falta de financiamiento.
TERRAZAS DEL NIÁGARA III	2	94	25	55%	11	65000	691	Zona sur, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes bajo-alto, estilo clásico con acabados de construcción bajo-alto, adosadas en los dos lados.
ALAMOS	1	150	70	20%	56	106000	707	Zona norte- occidente, zona rural, casas de campo, nivel socio-económico de habitantes bajo-medio, con acabados medio-bajo.
JARDINES DE DUBAI	2	120	14		14	85000	708	Zona centro- norte, zona residencial, barrio La FAE, nivel socio-económico de habitantes medio-bajo, estilo moderno, con acabados medios-medios. Adosadas a un solo lado.
LA QUINTA NIÑO DE PRAGA	2	121.5	20	20%	16	87400	719	Zona norte-oriente, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes medio-bajo, estilo americano, con acabados medios-bajos. Adosadas a un solo lado.
ALCANTARA	3	158	8	85%	1	115000	728	Zona sur-centro de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes bajo-alto, estilo moderno con acabados de construcción medio-altos, adosadas en los dos lados.
LA ROCA	2	112	10	75%	3	88000	786	Zona oriente LOCOA, periférica de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes medio-alto, estilo moderno con acabados medio-medio. Todas adosadas.
	3	176	10		10	128500	730	
MOLINOS DE LOCOA	3	150	6	70%	2	115000	767	Zona oriente LOCOA, periférica de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes medio-alto, estilo moderno con acabados medio-medio. Todas adosadas.
SANTA ELENA	3	128	20	20%	16	105500	824	Zona oriente LOCOA, periférica de la ciudad, zona residencial, nivel socio-económico de habitantes alto, estilo moderno con acabados medio-altos. Adosadas a un solo lado.
	3	148	20		20	119500	807	
RUMIPAMBA 1	2	100.6	38	40%	23	78000	775	Zona sur centro de la ciudad, zona con cierto nivel comercial, barrio Rumipamba, nivel socio-económico de habitantes medio-medio, estilo americano con acabados de construcción medio-bajo, adosadas en los dos lados.
	2	105				88500	843	
	3	120				101000	842	

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

3.2. ANÁLISIS O ESTUDIO TÉCNICO.

3.2.1. Servicios básicos.

Como ya se mencionó anteriormente el terreno total es un conjunto de 7 terrenos físicamente unidos que son de propiedad de los inversionistas y cuenta con todos los servicios básicos, energía eléctrica, agua, alcantarillado, telefonía, televisión por cable, recolección de basura etc.

3.2.2. Planificación.

El departamento de Planificación es el que norma y regula la construcción en el Municipio de Latacunga. Para realizar un proyecto de construcción se necesita planificar con un profesional de la construcción (Arquitecto).

El primer paso es obtener en el Municipio las Normas Particulares para Edificar, donde se especifican la zonificación catastral, las características del predio, la regulación urbana, el uso permisible y admisible del suelo, la localización, topografía, obras de infraestructura y servicios urbanos, es decir el documento contiene toda la información necesaria y regulatoria de la zona urbana para iniciar cualquier diseño.

El siguiente paso es realizar el diseño arquitectónico y estructural a cargo de los profesionales de la construcción (Arquitectónico e Ing. Civil Estructural).

Por último se ingresa la documentación (planos arquitectónicos, estructurales,

solicitudes, pagos etc.) para el análisis y aprobación del departamento técnico de Planificación en el Municipio.

3.2.3. Diseño de las unidades de vivienda.

En base del análisis de los resultados de las entrevistas profesionales y en coordinación con los accionistas se definió que las unidades de vivienda deben ser de dos pisos, que la dimensión debe ser aproximadamente de 120 metros cuadrados, que el estilo de construcción debe ser Moderno, que debe ir dirigido a un segmento socio-económico de nivel Medio-Medio a Medio-Alto y que según las Normas Particulares para Edificar se puede construir 2 unidades de vivienda por terreno en propiedad horizontal.

3.2.4. Construcción.

Según los resultados de las entrevistas profesionales y en coordinación con los inversionistas se definió utilizar la tecnología de construcción tradicional con hormigón armado diseñado bajo los nuevos códigos de la construcción (sísmico-resistente), con un nivel de acabados medios. Los pisos de la sala cocina y comedor de porcelanato importado, los pisos de los dormitorios con piso flotante alemán, los baños de tamaño mediano con tapas hidráulicas, los lavabos con muebles y con grifería FV o Briggs con duchas de panel tipo cabina, closets de melamina encajonados, muebles altos y bajos de cocina con granito en los mesones, con instalaciones eléctricas de 220V para las cocinas de inducción propuestas por el Gobierno, las ventanas y mamparas de aluminio y BBQ en el patio posterior etc.

3.2.5. Modelo de gestión.

El modelo de gestión para este proyecto se estructura de la siguiente manera:

3.2.5.1. Administración.

La administración del proyecto estará a cargo de 2 accionistas, el un accionista se encargará de la parte administrativa y económica y el segundo accionista se encargara de la parte operativa o constructiva, el costo de la administración total será del 10% del costo total del proyecto. La contabilidad se manejará igualmente mediante la contratación de servicios profesionales.

3.2.5.2. Mano de obra para la obra gris.

La obra gris corresponde a los trabajos que comprenden desde el movimiento de tierras, cerramiento, cimientos, columnas, lozas, mampostería y enlucido de los techos y paredes tanto en la parte interior como exterior. Se analizó varias opciones respecto al manejo de los recursos humanos y considerando la falta de conocimiento, experiencia (know-how) y rendimientos de obra, se define que la mejor opción es realizar un contrato de prestación de servicios con un artesano calificado con la fiscalización y la dirección técnica de un profesional (arquitecto o ingeniero civil) en las mismas condiciones de prestación de servicios. La Obra gris tiene un costo de \$60 por metro cuadrado y la dirección técnica el 5% del costo total del proyecto por un cierto número de visitas técnicas.

3.2.5.3. Mano de obra para acabados o terminados de construcción.

Los acabados de construcción corresponden al estucado y pintado, colocación de pisos (porcelanato, cerámica y piso flotante), vidrios y aluminio, instalaciones eléctricas, closets, muebles de cocina, puertas interiores y exteriores etc., estos servicios se realizan con contratos individuales con artesanos calificados en las diferentes ramas.

3.2.5.4. Proveedores y compras.

Uno de los principales y delicados procesos de un proyecto o una empresa son las compras y sus proveedores, como la construcción es un proceso de transformación de materiales en un producto final se realizará una política de compras en base a proformas y alianzas estratégica con varios proveedores locales y regionales con el fin de adquirir materiales al menor costo posibles con la política de precios al constructor o precios al por mayor.

3.2.5.5. Ventas y financiamiento.

Uno de los factores más importantes para el éxito de una empresa o proyecto está en las ventas, después de realizar un análisis de algunas posibilidades e igualmente considerando la falta de conocimiento, experiencia (know-how) y políticas de ventas en el sector inmobiliario, se define que la mejor opción es realizar un contrato de corretaje con una empresa especialista en venta de bienes raíces y la mejor opción en la ciudad de Latacunga es la Mutualista Pichincha como lo hacen varios constructores. Entre los términos más

importantes del contrato de corretaje son:

- El cobro del 3% del PVP como comisión por venta.
- Financiamiento de hasta el 80% por tener el contrato de ventas, normalmente financian solo hasta el 70% del avalúo.
- No tendrán la exclusividad en el financiamiento, es decir si un cliente quiere financiarse con otra entidad financiera como el BIESS (Banco del IESS), ISSFA (Instituto de Seguridad de las Fuerzas Armadas) si lo puede hacer.

3.3. ANÁLISIS O ESTUDIO ECONÓMICO.

3.3.1. Inversión inicial.

Toda iniciativa o proyecto necesita de una inversión inicial, este tipo de proyectos inicia con los estudios de factibilidad, posterior con la Planificación, y por último con la construcción. La inversión inicial indica la cantidad de dinero que se necesita para iniciar el proyecto.

Tabla No. 26 Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL CON TERRENO	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 120,000
TERRENO 1924 M2	\$ 230,000
TOTAL	\$ 350,000

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

El total de la inversión es de \$350,000 que se compone del presupuesto del capital del trabajo y el costo del terreno, a pesar que es un activo que los inversionistas ya disponen, es decir no va hacer un capital fresco para invertir.

3.3.2. Plan de inversiones.

En este proyecto se necesita un plan de inversiones en función del tiempo prorrateado a 9 meses que básicamente es el capital de trabajo que se necesita mensualmente sumado a los ingresos de las ventas y aportes mensuales proporcionales por las ventas, mayor detalle se especificará en la proyección de ventas e ingresos.

Tabla No. 27 Plan de inversiones

PLAN DE INVERSIONES CON TERRENO									
ACCIONISTAS	MES								
	No 1	No 2	No 3	No 4	No 5	No 6	No 7	No 8	No 9
Accionista No 1	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 4,000
Accionista No 2	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 4,000
Accionista No 3	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 4,000
Accionista No 4	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 4,000
Accionista No 5	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 4,000	\$ 4,000
TOTAL MENSUAL	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 20,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 20,000	\$ 20,000
TERRENO	\$ 230,000								
TOTAL DE INVERSION	\$ 350,000								

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.3. Presupuesto de inversión.

En esta sección se definen los principales presupuestos necesarios para la ejecución de este proyecto.

3.3.4. Presupuesto de construcción.

Como parte del estudio económico se realiza el presupuesto de construcción por unidad de vivienda y del total del proyecto dividido por fases desde el diseño y planificación y la construcción tanto con la obra gris como con los terminados o acabados de construcción.

3.3.4.1. Presupuesto de diseño y planificación.

En este presupuesto se especifica los costos que implican la documentación necesaria para decidir la factibilidad del proyecto, los documentos para iniciar los diseños y la

aprobación de los planos con sus garantías, la documentación necesaria para el trámite de ventas y la publicidad necesaria. etc.

Tabla No. 28 Presupuesto de diseño y planificación

PRESUPUESTO DE DISEÑO Y PLANIFICACION	Cantidad	Valor unitario	Sub total
Estudios de Factibilidad y plan de negocios	1	\$ 1,750	\$ 1,750
Obtención de documentación necesaria.	14	\$ 25	\$ 350
Diseño y planificación del proyecto	14	\$ 840	\$ 11,760
Aprobación de planos y Garantías	7	\$ 250	\$ 1,750
Diseño y realización de Trípticos	1	\$ 250	\$ 250
Diseño y realización de Gigantografía	1	\$ 600	\$ 600
Trámite de propiedad horizontal total del Proyecto	14	\$ 250	\$ 3,500
Trámite de ingreso de mejoras al municipio	14	\$ 50	\$ 700
TOTAL DEL PROYECTO			\$ 20,660
PRESUPUESTO DE DISEÑO Y PLANIFICACIÓN POR CADA UNIDAD DE VIVIENDA			\$ 1,476

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.4.2. Presupuesto de construcción de la obra gris.

En este presupuesto se especifica los costos que implican la construcción de lo que se considera obra gris, entre los rubros más importantes está el hierro, cemento, concreto pre-mesclado y la mano de obra o servicio de construcción.

Tabla No. 29 Presupuesto de obra gris.

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN DE LA OBRA GRIS	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Sub-total
CERRAMIENTO				
Hierro, alambre de amarre y clavos cerramiento	qq	4	\$ 47	\$ 187
Cemento cerramiento	qq	60	\$ 8	\$ 452
Bloques / Ladrillos cerramiento	EA	803	\$ 0.30	\$ 241
Material Petro cerramiento	VLQ	2	\$ 60	\$ 126
VIVIENDA				
Servicio de Construcción	M2	120	\$ 60	\$ 7,200
Movimiento de Tierras y construcción de cerramiento	VLQ	6	\$ 20	\$ 120
Hierro, alambre de amarre y clavos	qq	63	\$ 47	\$ 2,978
Cemento, pegado de bloques, enlucidos, fundición de columnas	qq	360	\$ 7	\$ 2,664
Concreto pre-mesclado 210 Kg	M3	20	\$ 90	\$ 1,800
Concreto pre-mesclado 180 Kg	M3	9	\$ 85	\$ 803
Material Petro	VLQ	10	\$ 60	\$ 612
Bloques / Ladrillos	EA	2,400	\$ 0.30	\$ 720
Varios, madera, consumibles	IND	120	\$ 3	\$ 300
Alquiler de encofrados y servicios varios	IND	120	\$ 3	\$ 360
Material PVC y Roscable	IND	120	\$ 6	\$ 660
TOTAL OBRA GRIS				\$ 19,223

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.4.3. Presupuesto de acabados o terminados de construcción.

En este presupuesto se especifica los costos que implican la construcción de los acabados o terminados de construcción y está compuesto por una serie de detalles que van dando forma a una vivienda terminada.

Tabla No. 30 Presupuesto de acabados o terminados de construcción

PRESUPUESTO DE ACABADOS O TERMINADOS DE CONSTRUCCIÓN	Unidad	Cantidad	Valor unitario	Sub-total
Estucado, Pintura	M2	120	\$ 8	\$ 960
Piedra decorativa	M2	10	\$ 25	\$ 250
Piso sala, comedor y cocina.	M2	55	\$ 22	\$ 1,210
Piso dormitorios.	M2	60	\$ 20	\$ 1,200
Piso baños.	M2	10	\$ 20	\$ 200
Cerámica cocina	M2	10	\$ 20	\$ 200
Cerámica baños	M2	50	\$ 20	\$ 1,000
Vidrios y aluminio	M2	24	\$ 75	\$ 1,800
Instalaciones eléctricas, Tv, Teléfono	EA	80	\$ 10	\$ 800
Intercomunicador	EA	1	\$ 200	\$ 200
Closets	M2	15	\$ 150	\$ 2,250
Muebles de cocina	M2	9	\$ 150	\$ 1,350
Puerta Principal	EA	1	\$ 300	\$ 300
Puertas interiores madera	EA	7	\$ 170	\$ 1,190
Puerta exterior	EA	1	\$ 250	\$ 250
Puerta garaje	EA	1	\$ 700	\$ 700
Barandas metálicas y pasamanos	EA	3	\$ 100	\$ 300
Inodoros	EA	3	\$ 140	\$ 420
Lavabos	EA	3	\$ 150	\$ 450
Griferías lavabos	EA	3	\$ 100	\$ 300
Griferías duchas	EA	2	\$ 150	\$ 300
Fregadero y grifería	EA	1	\$ 250	\$ 250
Accesorios varios	EA	25	\$ 10	\$ 250
Varios				\$ 250
TOTAL ACABADOS DE COSNTRUCCION				\$ 16,380

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.4.4. Presupuesto total del proyecto.

En base a los presupuestos de diseño y planificación, presupuesto de obra gris y el presupuesto de acabados o terminados de construcción se realiza el presupuesto total del proyecto donde se especifica los costos totales de construcción y los costos totales de dirección técnica y administración bajo el modelo de gestión especificado anteriormente.

Tabla No. 31 Presupuesto total del proyecto.

PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO	Costo por unidad de vivienda	Costo por M2	COSTO TOTAL PROYECTO 14 viviendas
PRESUPUESTO DE DISEÑO Y PLANIFICACION	\$ 1,475.71	\$ 12	\$ 20,660
PRESUPUESTO DE OBRA GRIS	\$ 19,223	\$ 160	\$ 269,126
ACABADOS O TERMINADOS	\$ 16,380	\$ 137	\$ 229,320
SUB-TOTAL	\$ 37,079	\$ 309	\$ 519,106
VARIOS 5%	\$ 1,854	\$ 15	\$ 25,955
Dirección Técnica 5%	\$ 1,854	\$ 15	\$ 25,955
Administración del proyecto 10%	\$ 3,708	\$ 31	\$ 51,911
Servicio de contabilidad	\$ 171	\$ 1.43	\$ 2,400
SERVICIO DE CORRETAJE 3% DEL VALOR VENTA	\$ 2,580	\$ 21.50	\$ 36,120
IMPUESTOS MUNICIPALES PARA VENTAS, PLUSVALÍA	\$ 1,000	\$ 8.33	\$ 14,000
PRESUPUESTO TOTAL	\$ 48,246	\$ 402	\$ 675,447
TERRENO	\$ 16,429	\$ 137	\$ 230,000
PRESUPUESTO TOTAL INCLUIDO EL TERRENO	\$ 64,675	\$ 539	\$ 905,447

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.5. Presupuesto de mano de obra directa e indirecta.

En este proyecto no se necesita realizar presupuesto de mano de obra directa e indirecta, porque según el modelo de gestión definido no necesitamos de personal ya que todos los trabajos o servicios se lo va a realizar con contratos de prestación de servicios incluso la administración del proyecto.

3.3.6. Cronograma de construcción del proyecto.

El cronograma de construcción del proyecto se ha planificado en 4 etapas en base a las ventas, el flujo de caja y el manejo de la mano de obrar:

La primera etapa consta de la construcción de dos unidades de vivienda como casas

modelos, las cuales servirán para que los clientes puedan observar el diseño y los acabados o terminados de construcción de las unidades de vivienda.

La segunda etapa de construcción constará de dos unidades de vivienda y se planifica en función de las ventas y del flujo de caja, es decir iniciará prácticamente después de realizar la primera venta.

La tercera etapa de construcción constará de cuatro unidades de vivienda y se planifica principalmente en función del flujo de caja, de las ventas es decir cuando ya se tenga vendido el 75% de las anteriores etapas, es decir tres unidades de vivienda de las cuatro en construcción, otro factor para el inicio de esta etapa es la planificación de mano de obra.

Y por último la cuarta etapa de construcción constará de 6 unidades de vivienda y se planifica principalmente en función de la planificación de la mano de obra, es decir del avance de la obra de la tercera etapa que aproximadamente deberá estar culminando la obra gris para tener disponibilidad de mano de obra (cantidad de maestros), la recuperación de la inversión del capital de trabajo y de las ventas.

Tabla No. 32 Cronograma de construcción del proyecto

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																																								
SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36				
MESES	1			2			3			4			5			6			7			8			9															
PLANIFICACION																																								
OBTENCIÓN DE DOCUMENTACIÓN NECESARIA.	X	X	X	X																																				
DISEÑO DEL PROYECTO			X	X	X	X																																		
REVISIONES DEL PROYECTO					X	X																																		
APROBACIÓN DEL PROYECTO							X	X	X																															
DISEÑO Y REALIZACIÓN DE TRIPTICOS Y GIGANTOGRAFIA											X	X	X	X	X	X	X	X																						
TRAMITE DE PROPIEDAD HORIZONTAL DEL PROYECTO																												X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			
TRAMITE DE VENTAS																																								
IMPUESTOS MUNICIPALES PARA VENTAS PLUSVALÍA																																								
CONSTRUCCIÓN CASAS MODELO (2 CASAS)																						V1																V2		
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO									X	X																														
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO											X	X	X																											
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO														X	X																									
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																X	X																							
MAMPOSTERÍA																		X	X	X	X																			
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS																			X	X	X	X	X	X	X	X														
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																																								
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS																																								
ESTUCADO Y PINTADO																																								
ALUMINIO Y VIDRIO																																								
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS																																								
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA																																								
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																																								
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS																																								
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS																																								
CONSTRUCCIÓN SEGUNDA ETAPA (2 CASAS)																						V1																V2		
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																							X	X																
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																																								
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																																								
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																																								
MAMPOSTERÍA																																								
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS																																								
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																																								
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS																																								
ESTUCADO Y PINTADO																																								
ALUMINIO Y VIDRIO																																								
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS																																								
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA																																								
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																																								
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS																																								
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS																																								

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

Tabla No. 32-2 Cronograma de construcción del proyecto

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																																				
SEMANAS	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72
MESES	10			11			12			13			14			15			16			17			18											
PLANIFICACION																																				
OBTENCIÓN DE DOCUMENTACIÓN NECESARIA.																																				
DISEÑO DEL PROYECTO																																				
REVISIONES DEL PROYECTO																																				
APROBACIÓN DEL PROYECTO																																				
DISEÑO Y REALIZACIÓN DE TRÍPTICOS Y GIGANTOGRAFÍA																																				
TRAMITE DE PROPIEDAD HORIZONTAL DEL PROYECTO																																				
TRAMITE DE VENTAS				X	X	X	X													X	X	X														
IMPUESTOS MUNICIPALES PARA VENTAS PLUSVALÍA								X	X					X	X						X	X			X	X										
CONSTRUCCIÓN CASAS MODELO (2 CASA)	V3				V4									V5					V6				V7	V8		V9				V10				V11		
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																																				
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																																				
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																																				
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																																				
MAMPOSTERÍA																																				
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS																																				
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																																				
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS																																				
ESTUCADO Y PINTADO				X																																
ALUMINIO Y VIDRIO																																				
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS																																				
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA	X	X	X																																	
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																																				
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS	X																																			
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS	X	X	X																																	
CONSTRUCCIÓN SEGUNDA ETAPA (2 CASAS)	V3				V4									V5					V6				V7	V8		V9				V10				V11		
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																																				
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																																				
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																																				
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																																				
MAMPOSTERÍA																																				
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS	X	X	X																																	
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																																				
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS				X		X																														
ESTUCADO Y PINTADO								X	X	X								X																		
ALUMINIO Y VIDRIO																																				
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS																																				
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA								X	X	X				X	X	X	X																			
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																																				
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS								X	X					X	X																					
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS														X	X	X																				

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

Tabla No. 32-3 Cronograma de construcción del proyecto

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																												
SEMANAS	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
MESES	19				20				21				22				23				24				25			
PLANIFICACION																												
OBTENCIÓN DE DOCUMENTACION NECESARIA.																												
DISEÑO DEL PROYECTO																												
REVISIONES DEL PROYECTO																												
APROBACIÓN DEL PROYECTO																												
DISEÑO Y REALIZACIÓN DE TRIPTICOS Y GIGANTOGRAFÍA																												
TRAMITE DE PROPIEDAD HORIZONTAL DEL PROYECTO																												
TRAMITE DE VENTAS																												
IMPUESTOS MUNICIPALES PARA VENTAS PLUSVALIA																												
CONSTRUCCIÓN CASAS MODELO (2 CASA)	V12					V13		V14																				
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																												
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																												
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																												
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																												
MAMPOSTERÍA																												
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS																												
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																												
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS																												
ESTUCADO Y PINTADO																												
ALUMINIO Y VIDRIO																												
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS																												
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA																												
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																												
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS																												
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS																												
CONSTRUCCIÓN SEGUNDA ETAPA (2 CASAS)	V12					V13		V14																				
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																												
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																												
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																												
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																												
MAMPOSTERÍA																												
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS																												
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																												
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS																												
ESTUCADO Y PINTADO																												
ALUMINIO Y VIDRIO																												
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS																												
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA																												
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																												
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS																												
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS																												

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

Tabla No. 32-6 Cronograma de construcción del proyecto

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																													
SEMANAS	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	
MESES	19				20				21				22				23				24				25				
CONSTRUCCIÓN TERCERA ETAPA (4 CASAS)		V12				V13		V14																					
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																													
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																													
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																													
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																													
MAMPOSTERÍA																													
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS																													
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS																													
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS																													
ESTUCADO Y PINTADO		X	X																										
ALUMINIO Y VIDRIO																													
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS				X																									
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA	X	X																											
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																													
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS																													
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS	X	X																											
CONSTRUCCIÓN CUARTA ETAPA (6 CASAS)		V12				V13		V14																					
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y CERRAMIENTO																													
CONSTRUCCIÓN DE CIMIENTOS Y CONTRA PISO																													
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA PRIMER PISO																													
COLUMNAS Y FUNDICIÓN DE LOZA SEGUNDO PISO																													
MAMPOSTERÍA	X	X	X	X																									
ENLUCIDO DE MAMPOSTERÍAS Y TECHOS		X	X	X	X	X	X	X	X																				
CONTRA PISO PATIOS Y RETIROS										X	X																		
PEGADO DE PORCELANATOS Y CERÁMICAS											X	X	X																
ESTUCADO Y PINTADO													X	X	X	X										X	X		
ALUMINIO Y VIDRIO																X	X	X											
PUERTAS EXTERIORES BARANDAS															X	X	X	X									X		
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA																		X	X	X	X	X	X	X	X				
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																	X	X	X										
INSTALACIONES DE PISOS DORMITORIOS																			X	X	X								
INSTALACIONES SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS																						X	X	X					

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

3.3.7. Presupuesto y proyección de ventas.

El presupuesto o proyección de ventas se realiza en función al avance de la construcción, especialmente de las casas modelos, ya que un porcentaje menor de clientes compran una unidad de vivienda en planos, la mayoría de clientes prefieren ver primero las casas modelos para observar físicamente el modelo, los acabados o terminados de construcción y especialmente las dimensiones de la sala, cocina, comedor, dormitorios y demás prestaciones o bondades de la unidad de vivienda.

La proyección de ventas es muy importante para poder determinar el presupuesto de ventas y mediante estos podemos realizar los flujos de efectivo de caja que es parte vital dentro de la operatividad y ejecución del cronograma de construcción del proyecto.

Tabla No. 33 Presupuesto y proyección de ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS																											
MESES	No 1	No 2	No 3	No 4	No 5	No 6	No 7	No 8	No 9	No 10	No 11	No 12	No 13	No 14	No 15	No 16	No 17	No 18	No 19	No 20	No 21	No 22	No 23	No 24	No 25	Precios Casas	
SEMANAS	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40	44	48	52	56	60	64	68	72	76	80	84	88	92	96	100		
Casa No 1						5,000	3,875	3,875	3,875	3,875	61,500															82,000	
Casa No 2								5,000	3,875	3,875	3,875	3,875	61,500													82,000	
Casa No 3										5,000	3,875	3,875	3,875	3,875	61,500											82,000	
Casa No 4											5,000	3,875	3,875	3,875	3,875	61,500										82,000	
Casa No 5													6,000	3,875	3,875	3,875	3,875			64,500						86,000	
Casa No 6														6,000	3,875	3,875	3,875	3,875		64,500						86,000	
Casa No 7															6,000	3,875	3,875	3,875	3,875	64,500						86,000	
Casa No 8																6,000	3,875	3,875	3,875	64,500						86,000	
Casa No 9																	7,000	3,750	3,750	3,750	3,750				66,000	88,000	
Casa No 10																		7,000	3,750	3,750	3,750	3,750			66,000	88,000	
Casa No 11																			7,000	3,750	3,750	3,750	3,750		66,000	88,000	
Casa No 12																				7,000	3,750	3,750	3,750	3,750		88,000	
Casa No 13																					7,000	3,875	3,875	3,875	3,875	67,500	90,000
Casa No 14																					7,000	3,875	3,875	3,875	3,875	67,500	90,000
T. MENS.	0	0	0	0	0	5,000	3,875	8,875	7,750	12,750	74,250	11,625	75,250	17,625	85,125	84,000	26,250	26,125	26,000	287,000	19,000	15,250	11,500	7,750	399,000	1,204,000	

Elaborado por: El investigador
Fuente: Propia de investigación

3.3.8. Estados financieros.

3.3.8.1. Flujo de caja.

El flujo de caja es un aspecto muy importante en el estudio financiero del proyecto, ya que mediante la estimación de los ingresos y gastos podemos determinar también la estimación de los saldos en efectivo que se dispondrá mensualmente. Con esta información podemos determinar políticas de cobro y pagos con proveedores, corregir el cronograma de actividades, utilización apropiada de recursos en meses con saldos positivos como retorno de la inversión a los accionistas etc. Para realizar el flujo de caja se necesita de varios presupuestos y cronogramas como:

- Presupuesto total de construcción.
- Presupuesto de inversión
- Presupuesto y proyección de ventas
- Cronograma de construcción del proyecto

Tabla No. 34 Flujo de caja

PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA													
PERÍODO DE 4 SEMANAS (MESES)	No 1	No 2	No 3	No 4	No 5	No 6	No 7	No 8	No 9	No 10	No 11	No 12	No 13
DISEÑO Y PLANIFICACIÓN	8,100	7,510	850	0	0	0	0	1,500	2,000	100	0	0	100
OBRA GRIS													
SERVICIO DE CONSTRUCCIÓN	0	0	2,000	1,500	1,500	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	5,000	5,000	5,000
MOVIMIENTO DE TIERRA Y LIMPIEZA DE TERRENO	0	0	240	0	0	240	0	0	0	480	0	0	0
HIERRO, ALAMBRE DE AMARRE Y CLAVOS	0	0	3,000	3,333	0	3,000	3,330	0	0	0	6,000	6,660	0
CEMENTO	0	0	2,000	1,500	1,500	3,000	1,730	1,500	1,000	1,230	3,500	2,500	2,000
CONCRETO PRE-MESCLADO	0	0	800	1,800	1,800	800	2,615	1,800	0	800	1,600	3,600	3,600
MATERIAL PETRO	0	0	480	360	300	750	432	300	270	360	600	480	600
BLOQUES / LADRILLOS	0	0	500	500	622	800	500	622	300	1,000	0	1,000	1,244
VARIOS, MADERA, CONSUMIBLES	0	0	200	200	75	275	250	75	75	50	400	400	150
ALQUILER DE ENCOFRADOS Y SERVICIOS VARIOS	0	0	0	300	300	60	360	300	60	60	600	0	600
MATERIAL PVC Y ROSCABLE	0	0	300	400	400	520	400	400	220	0	600	800	800
TERMINADOS DE CONSTRUCCIÓN													
INSTALACIÓN DE PORCELANATO Y CERÁMICAS	0	0	0	0	0	0	5,220	0	0	5,220	0	0	0
ESTUCADO, PINTADO Y PIEDRA DECORATIVA	0	0	0	0	0	0	0	2,420	0	0	2,420	0	0
ALUMINIO Y VIDRIO	0	0	0	0	0	0	0	1,800	1,800	0	1,800	1,800	0
PUERTAS EXTERIORES Y BARANDAS	0	0	0	0	0	0	0	1,250	1,250	0	1,250	1,250	0
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA	0	0	0	0	0	0	0	4,000	3,000	3,180	4,000	3,000	3,180
INSTALACIONES ELÉCTRICAS, TV, TELÉFONO, CITÓFONO	0	0	0	0	0	0	0	0	2,000	0	0	2,000	0
INSTALACIÓN DE PISOS DORMITORIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	2,400	0	0	2,400	0
INSTALACIÓN SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS	0	0	0	0	0	0	0	0	4,440	0	0	4,440	0
SUB- TOTAL DE GASTOS	8,100	7,510	10,370	9,893	6,497	12,445	17,837	18,967	21,815	15,480	27,770	35,330	17,274
GASTOS VARIOS DE ADMINISTRACIÓN													
IMPREVISTOS / VARIOS 5%	405	376	519	495	325	622	892	948	1,091	774	1,389	1,767	864
DIRECCIÓN TÉCNICA 5%	405	376	519	495	325	622	892	948	1,091	774	1,389	1,767	864
ADMINISTRACIÓN PROYECTO 10% Y SER. CONTABILIDAD	810	851	1,137	1,089	750	1,345	1,884	1,997	2,282	1,648	2,877	3,633	1,827
GASTOS POR VENTAS													
SERVICIO DE CORRETAJE 3% DEL VALOR VENTA											2,460		2,460
IMPUESTOS MUNICIPALES PARA VENTAS, PLUSVALÍA											1,000		1,000
TOTAL DE GASTOS	9,720	9,112	12,544	11,972	7,896	15,034	21,504	22,860	26,278	18,676	36,884	42,496	24,289
INGRESOS POR APORTE DE ACCIONISTAS	10,000	10,000	20,000	10,000	10,000	10,000	10,000	20,000	20,000				
INGRESOS POR VENTAS	0	0	0	0	0	5,000	3,875	8,875	7,750	12,750	74,250	11,625	75,250
TOTAL DE INGRESOS	10,000	10,000	20,000	10,000	10,000	15,000	13,875	28,875	27,750	12,750	74,250	11,625	75,250
RETORNO DE INVERSIÓN													
FLUJO DE CAJA / SALDO FINAL	280	1,168	8,624	6,652	8,756	8,722	1,093	7,107	8,579	2,653	40,019	9,148	60,110

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

Tabla No. 34-2 Flujo de caja

PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA													
PERÍODO DE 4 SEMANAS (MESES)	No 14	No 15	No 16	No 17	No 18	No 19	No 20	No 21	No 22	No 23	No 24	No 25	TOTALES
DISEÑO Y PLANIFICACIÓN	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	300	0	20,660
OBRA GRIS													
SERVICIO DE CONSTRUCCIÓN	5,000	5,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,800	100,800
MOVIMIENTO DE TIERRA Y LIMPIEZA DE TERRENO	0	0	720	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,680
HIERRO, ALAMBRE DE AMARRE Y CLAVOS	0	0	9,000	9,900	0	0	0	0	0	0	0	0	44,313
CEMENTO	2,000	1,460	4,000	4,000	3,000	4,000	3,000	700	0	0	0	0	43,620
CONCRETO PRE-MESCLADO	0	0	1,610	2,400	10,800	0	0	2,420	0	0	0	0	36,445
MATERIAL PETRO	480	490	420	900	840	900	840	530	0	0	0	0	10,332
BLOQUES / LADRILLOS	600	0	1,350	0	676	2,000	1,500	240	0	0	0	0	13,454
VARIOS, MADERA, CONSUMIBLES	150	100	600	600	225	225	150	0	0	0	0	0	4,200
ALQUILER DE ENCOFRADOS Y SERVICIOS VARIOS	120	120	0	900	900	180	180	0	0	0	0	0	5,040
MATERIAL PVC Y ROSCABLE	440	0	900	1,200	1,200	660	0	0	0	0	0	0	9,240
TERMINADOS DE CONSTRUCCIÓN													
INSTALACIÓN DE PORCELANATO Y CERÁMICAS	0	10,440	0	0	0	0	15,660	0	0	0	0	0	36,540
ESTUCADO, PINTADO Y PIEDRA DECORATIVA	0	0	4,840	0	0	0	0	0	7,260	0	0	0	16,940
ALUMINIO Y VIDRIO	0	0	3,600	3,600	0	0	0	0	5,400	5,400	0	0	25,200
PUERTAS EXTERIORES Y BARANDAS	0	0	2,500	2,500	0	0	0	0	3,750	3,750	0	0	17,500
PUERTAS DE MADERA, CLOSETS Y MUEBLES DE COCINA	0	0	0	8,000	6,000	6,360	0	0	10,000	7,000	7,000	6,540	71,260
INSTALACIONES ELÉCTRICAS, TV, TELÉFONO, CITÓFONO	0	0	0	4,000	0	0	0	0	6,000	0	0	0	14,000
INSTALACIÓN DE PISOS DORMITORIOS	0	0	0	4,800	0	0	0	0	0	7,200	0	0	16,800
INSTALACIÓN SANITARIOS, LAVABOS Y GRIFERÍAS	0	0	0	0	8,880	0	0	0	0	13,320	0	0	31,080
SUB- TOTAL DE GASTOS	8,790	17,610	36,540	49,890	39,721	21,325	28,330	7,890	36,410	40,670	11,300	11,340	519,104
GASTOS VARIOS DE ADMINISTRACIÓN													
IMPREVISTOS / VARIOS 5%	440	881	1,827	2,495	1,986	1,066	1,417	395	1,821	2,034	565	567	25,955
DIRECCIÓN TÉCNICA 5%	440	881	1,827	2,495	1,986	1,066	1,417	395	1,821	2,034	565	567	25,955
ADMINISTRACIÓN PROYECTO 10% Y SER. CONTABILIDAD	979	1,861	3,754	5,089	4,072	2,233	2,933	889	3,741	4,167	1,230	1,234	54,310
GASTOS POR VENTAS													
SERVICIO DE CORRETAJE 3% DEL VALOR VENTA		2,460	2,460				10,320					15,960	36,120
IMPUESTOS MUNICIPALES PARA VENTAS, PLUSVALÍA		1,000	1,000				4,000					6,000	14,000
TOTAL DE GASTOS	10,648	24,692	47,408	59,968	47,765	25,690	48,416	9,568	43,792	48,904	13,660	35,668	675,444
INGRESOS POR APORTE DE ACCIONISTAS													120,000
INGRESOS POR VENTAS	17,625	85,125	84,000	26,250	26,125	26,000	287,000	19,000	15,250	11,500	7,750	399,000	1,204,000
TOTAL DE INGRESOS	17,625	85,125	84,000	26,250	26,125	26,000	287,000	19,000	15,250	11,500	7,750	399,000	1,324,000
RETORNO DE INVERSIÓN													0
FLUJO DE CAJA / SALDO FINAL	67,087	127,520	164,112	130,394	108,754	109,064	347,648	357,080	328,538	291,134	285,224	648,556	

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.8.2. Balance general / estado de situación proyectado.

Proyectar el balance general es muy importante en el estudio económico para determinar el comportamiento de todos los activos, pasivos y el patrimonio en general del proyecto. Este balance nos permite proyectar la situación o la imagen total del proyecto es decir proyectar la situación contable del proyecto al término de cada período. Para realizar este balance se necesita información de algunos presupuestos como:

- Presupuesto de inversión inicial.
- Presupuesto de flujo de caja.
- Presupuesto de construcción.
- Proyecciones de venta.

Tabla No. 35 Balance General / Estado de Situación Proyectado

BALANCE GENERAL / ESTADO DE SITUACIÓN				
PROYECTO DE VIVIENDA "JARDINES DE DUBAI"				
ACTIVOS		Año 0	Año 1	Año 2
APORTE DE ACCIONISTAS	(+)	\$ 120,000.00		
Activos Corriente	(=)	\$ 230,000.00	\$ 699,325.21	\$ 1,489,325.21
Caja	(+)	\$ -	\$ -	
Bancos	(+)	\$ -	\$ 60,110	\$ 863,180.62
Cuentas por Cobrar	(+)	\$ -	\$ 214,625.00	\$ (214,625.00)
Inventarios	(+)	\$ -	\$ 211,019.15	\$ 627,198.17
Activo Fijo (terreno para const)	(+)	\$ 230,000.00	\$ 213,571.43	\$ 213,571.43
TOTAL DE ACTIVOS	(=)	\$ 350,000.00	\$ 699,325.21	\$ 1,489,325.21
PASIVOS				
Cuentas por Pagar	(-)	\$ -		
Mercadería por entregar	(-)	\$ -	\$ 258,699.14	\$ 840,772.22
Impuestos por Pagar	(-)	\$ -		
Pasivos Corrientes	(=)			
TOTAL DE PASIVOS	(=)	\$ -	\$ 258,699.14	\$ 840,772.22
PATRIMONIO	(=)	\$ 350,000.00	\$ 440,626.07	\$ 648,553.00

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.3.8.3. Balance de pérdidas y ganancias / estado de resultados proyectado.

Proyectar el balance de resultados o pérdidas y ganancias es muy importante porque nos permite proyectar las ventas y los gastos operaciones, administrativos y generales y evaluar la utilidad esperada, es decir nos permitirá evaluar la proyección de la gestión económica. Para realizar este balance se necesita información de algunos presupuestos como:

- Presupuesto de flujo de caja.
- Proyecciones de venta.

- Presupuesto de construcción.

Tabla No. 36 Balance de Pérdidas y Ganancias Proyectado

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS			
PROYECTO DE VIVIENDA "JARDINES DE DUBAI"			
CONCEPTO		Año 1	Año 2
INGRESOS OPERACIONALES			
Ingreso (ventas)	(+)	\$ 331,857.14	\$ 642,142.86
Ventas de activos	(+)	\$ 82,142.86	\$ 147,857.14
TOTAL DE INGRESOS OPERA	(=)	\$ 414,000.00	\$ 790,000.00
GASTOS OPERACIONALES			
Gastos de Materia Prima	(-)	\$ 82,142.86	\$ 147,857.14
Gastos de Operación.	(-)	\$ 185,394.94	\$ 333,710.89
Gastos Varios de construcción	(-)	\$ 9,269.75	\$ 16,685.54
Gastos Dirección Técnica	(-)	\$ 9,269.75	\$ 16,685.54
Gastos Administrativos y contabilidad	(-)	\$ 19,739.49	\$ 34,571.09
Gastos por Ventas	(-)	\$ 12,420.00	\$ 23,700.00
Gastos por Impuestos de Ventas	(=)	\$ 5,000.00	\$ 9,000.00
TOTAL DE GASTOS OPERAC	(=)	\$ 323,236.79	\$ 582,210.22
Utilidad antes de participación e Impuestos	(=)	\$ 90,763.21	\$ 207,789.78
Utilidad trabajadores 15%	(-)	\$ 13,614.48	\$ 31,168.47
Utilidad antes de impuestos	(=)	\$ 77,148.73	\$ 176,621.32
Impuesto a la Renta (25%)	(-)	\$ 19,287.18	\$ 44,155.33
UTILIDAD NETA	(=)	\$ 57,861.55	\$ 132,465.99

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.4. ANÁLISIS O ESTUDIO FINANCIERO.

3.4.1. Financiamiento.

Analizando la inversión inicial se observa que el mayor rubro de inversión es el terreno (\$230,000), pero considerando que el mismo ya se dispone o es de propiedad de los inversionistas, se define en coordinación con los mismos que no es necesario realizar un financiamiento como grupo ya que la inversión prácticamente sería el diseño y planificación del proyecto y el capital de trabajo operativo para la construcción lo que suma (\$ 120,000) como se muestra en el Plan de Inversiones.

3.4.2. Métodos para evaluar proyectos de inversión.

3.4.2.1. Métodos que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

3.4.2.1.1. Periodo de recuperación de la inversión, payback (PRI).

Con este indicador nos permite medir el tiempo que se tardará el proyecto en recuperar el total de la inversión, el método es estático es decir no toma el valor del dinero en el tiempo, pero también hay la posibilidad de calcular tomando en cuenta este factor, para lo cual se tomará como referencia una tasa de interés de un 8% que es una de las máximas tasas de interés que el sector financiero paga por inversiones a plazo fijo. Es muy importante este indicador porque hay que recordar que mientras menor es el tiempo de recuperación menor es el riesgo y viceversa.

En este proyecto el tiempo total es de 2 años aproximadamente por lo que se considera un proyecto a corto plazo, en este tipo de proyectos el tiempo de recuperación de la inversión simple y descontado no tienen mucha diferencia en este caso es solo de 6 días por lo que redondeando se considera que el tiempo de retorno de la inversión de este proyecto es de 1 año con 2 meses.

Tabla No. 37 Período de Recuperación Total PAY-BACK Simple y Descontado

PERÍODOS DE 4 SEMANAS	PAY- BACK SIMPLE				PAY-BACK DESCONTADO 8%			TASA DE INTERES
	INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	% DE INVERSIÓN	Σ % INVERSIÓN	INGRESOS DESCONTADO	% DE INVERSIÓN	Σ % INVERSIÓN	8%
0	\$ 350,000							
1		\$ 280	0.08%	0.08%	\$ 278	0.08%	0.08%	
2		\$ 1,168	0.33%	0.41%	\$ 1,154	0.33%	0.41%	
3		\$ 8,624	2.46%	2.88%	\$ 8,467	2.42%	2.83%	
4		\$ 6,652	1.90%	4.78%	\$ 6,492	1.85%	4.68%	
5		\$ 8,756	2.50%	7.28%	\$ 8,492	2.43%	7.11%	
6		\$ 8,722	2.49%	9.77%	\$ 8,408	2.40%	9.51%	
7		\$ 1,093	0.31%	10.08%	\$ 1,047	0.30%	9.81%	
8		\$ 7,107	2.03%	12.12%	\$ 6,768	1.93%	11.74%	
9		\$ 8,579	2.45%	14.57%	\$ 8,120	2.32%	14.06%	
10		\$ 2,653	0.76%	15.32%	\$ 2,496	0.71%	14.78%	
11		\$ 40,019	11.43%	26.76%	\$ 37,415	10.69%	25.47%	
12		\$ 9,148	2.61%	29.37%	\$ 8,501	2.43%	27.90%	
13		\$ 60,110	17.17%	46.55%	\$ 55,514	15.86%	43.76%	
14		\$ 67,087	19.17%	65.71%	\$ 61,580	17.59%	61.35%	
15		\$ 127,520	36.43%	102.15%	\$ 116,338	33.24%	94.59%	
16		\$ 164,112	46.89%	149.04%	\$ 148,808	42.52%	137.11%	
17		\$ 130,394	37.26%	186.29%	\$ 117,513	33.58%	170.68%	
18		\$ 108,754	31.07%	217.37%	\$ 97,413	27.83%	198.51%	
19		\$ 109,064	31.16%	248.53%	\$ 97,095	27.74%	226.26%	
20		\$ 347,648	99.33%	347.85%	\$ 307,608	87.89%	314.14%	
21		\$ 357,080	102.02%	449.88%	\$ 314,026	89.72%	403.87%	
22		\$ 328,538	93.87%	543.74%	\$ 287,163	82.05%	485.91%	
23		\$ 291,134	83.18%	626.93%	\$ 252,917	72.26%	558.17%	
24		\$ 285,224	81.49%	708.42%	\$ 246,272	70.36%	628.54%	
25		\$ 648,556	185.30%	893.72%	\$ 556,569	159.02%	787.56%	

PERÍODO DE RECUPERACIÓN TOTAL PAY-BACK			
PERÍODO DE RECUPERACIÓN		VALOR RECUPERADO	VALOR A RECUPERAR
PERIODOS DE 4 SEMANAS	14	229,999	120,001
DÍAS	26		
TOTAL			
	AÑOS	MESES	DÍAS
	1	1	23

PERÍODO DE RECUPERACIÓN TOTAL PAY-BACK DESCONTADO 8%			
PERÍODO DE RECUPERACIÓN		VALOR RECUPERADO	VALOR A RECUPERAR
PERIODOS DE 4 SEMANAS	15	331,067	18,933
DÍAS	4		
TOTAL			
	AÑOS	MESES	DÍAS
	1	1	29

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.4.2.2. Métodos que si toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo

3.4.2.2.1. VAN Valor actual neto, TIR Tasa interna de retorno

Son las herramientas más utilizadas para analizar el valor y la rentabilidad de una inversión o proyecto. El VAN es el valor actualizado de los rendimientos esperados de la inversión durante un número de períodos. Existe una formula manual, pero se puede realizar los cálculos de forma automática a través de las funciones financieras del EXCEL (VNA), también nos permite calcular el VAN no solo con el número de flujos de caja, sino también con las fechas de los flujos de caja con la función (VNA.NO.PER).

El TIR indicará la rentabilidad en términos porcentuales de la inversión, es decir cuánto dinero generará por cada dólar invertido. Igualmente como el VAN, el TIR se puede calcular con el EXCEL tanto con el número de flujos con la función (TIR), como con los flujos y las fechas con la función (TIR.NO.PER). Tanto el VAN como el TIR se calcula con las dos opciones de funciones y estos son los resultados.

Tabla No. 38 VAN Valor Actual Neto / TIR Tasa Interna de Retorno

HERRAMIENTAS FINANCIERAS VAN Y TIR		
INTERES		8%
INVERSIÓN INICIAL		\$ 350,000.00
FECHA	PERÍODO DE 4 SEMANAS (MESES)	FLUJOS DE CAJA
1/1/2014		\$ (350,000.00)
12/31/2014	13	\$ 60,109.64
11/30/2015	25	\$ 648,555.62
VAN VALOR ACTUAL NETO		\$ 261,688.98
TIR TASA INTERNA DE RETORNO		45%
VAN VALOR ACTUAL NETO (VNA.NO.PER) CON FLUJOS CON PERÍODICOS NO FIJOS		\$ 265,465.10
TIR TASA INTERNA DE RETORNO (TIR.NO.PER) CON FLUJOS PERÍODOS NO FIJOS		47%

Elaborado por: El investigador

Fuente: Propia de investigación

3.5. MISIÓN DEL PROYECTO.

Ofrecer soluciones habitacionales para nuestros clientes a través del diseño, planificación, construcción y comercialización de unidades de vivienda respetando los códigos de la construcción vigentes con una filosofía del mejoramiento continuo y trabajo en equipo.

3.6. VISIÓN DEL PROYECTO.

Posicionarnos en el mercado como una empresa que cumple los procedimientos y normativas respetando los códigos de la construcción vigentes con la utilización de los mejores materiales en función del segmento del mercado.

3.7. ANÁLISIS FODA.

3.7.1. Fortalezas.

- Los terrenos donde se construirá el proyecto ya son de propiedad de los inversionistas.
- Buena ubicación zonal de los terrenos en la ciudad, cerca de los principales accesos y salidas de la ciudad, cerca de principales sectores comerciales y principales centros de educación de la ciudad (Alta plusvalía).
- Los inversionistas disponen de capital propio.
- Convicción y predisposición de los inversionistas en emprender el proyecto.
- Conocimiento de proveedores de material de construcción. Negociación al por mayor.

3.7.2. Oportunidades.

- El negocio de los bienes raíces está en un muy buen momento.
- La economía del país está pasando por un buen momento.
- Existe déficit de vivienda en todo el país.
- Existen buenas opciones de financiamiento en el mercado con intereses competitivos.
- El alto costo de las unidades de vivienda en el mercado.

3.7.3. Debilidades.

- Falta de experiencia y conocimiento (know-how) en el negocio de los bienes raíces.
- Falta de experiencia en desarrollo de presupuestos de diseño, planificación y construcción de proyectos inmobiliarios.

- Falta de experiencia en la fiscalización de proyectos inmobiliarios.
- Falta de experiencia en la administración de proyectos inmobiliarios.
- Falta de experiencia en la comercialización y financiamiento de proyectos inmobiliarios.

3.7.4. Amenazas.

- Surgimiento de nuevos proyectos inmobiliarios similares. Competencia.
- Incremento del valor de los materiales de construcción en función a lo presupuestado.
- Políticas regulatorias y de impuestos por parte del Gobierno Nacional al segmento de bienes raíces.

3.7.5. Estrategias, metas y planes de acción.

- Contratación de profesionales en planificación y diseño de proyectos inmobiliarios (Arquitecto e Ingeniero Civil). La meta es diseñar, planificar y aprobar el proyecto, gestionando ante las entidades respectivas. La contratación se realizará por servicio.
- Contratación de asesoría para realizar presupuestos de proyectos inmobiliarios. La meta es elaborar los presupuestos de planificación, de construcción (obra gris y acabados de construcción), de administración y ventas del proyecto. La contratación se realizará por servicio.
- Contratación de un profesional de la construcción (artesano calificado, maestro mayor) para la construcción del proyecto. La meta es la construcción del proyecto. La contratación se realizará por contratos de obra.

- Contratación de un profesional para la dirección técnica y fiscalización. La meta es la dirección técnica y fiscalización de la construcción. La contratación se realizará por contratos de servicios de construcción.
- Contratación de un profesional para realizar un plan de negocios. La meta es tener un plan de negocios para la administración de la construcción del proyecto.
- Contratación de una empresa especialista en ventas, comercialización y financiamiento de proyectos inmobiliarios. La meta es dejar que una empresa especialista maneje esta área a cambio de un pago por este servicio (contrato de corretaje).
- Negociación al por mayor de materiales de construcción con proveedores. La meta es obtener los mejores precios del mercado de los materiales de construcción. Se debe elaborar un procedimiento de compras.
- Contratación de un profesional en contabilidad e impuestos. La meta es el correcto manejo de esta área. La contratación se realizará por contrato de prestación de servicios porque se considera que el volumen de trabajo en esta área para este proyecto no es sustancial que amerite contratar bajo nómina, además que los costos son menores y por políticas de administración.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES.

- Del análisis de los fundamentos teóricos se concluye que es muy importante, casi indispensable realizar un plan de negocios con sus respectivos estudios para tener la mayor cantidad de información y mejorar los criterios para la toma de decisiones y disminuir el riesgo de un capital de inversión.
- Con el análisis del macro-entorno se verifica que la industria de la construcción está en crecimiento, en el 2013 aportó con el 1.4% del PIB y se concluye que esta industria dinamiza la actividad económica en varias ramas comerciales especialmente de producción nacional. Adicional se verifica que la IED (Inversión Extranjera Directa) en los últimos años (2007-2013) ha tenido un crecimiento sustancial e importante con excepción del 2009 por la crisis internacional. Otro factor importante para el crecimiento de la industria de construcción es la estabilidad económica de los últimos años, lo que se refleja en los bajos niveles de inflación, en gran parte la estabilidad se atribuye al proceso de la dolarización. Un incentivo importante a la industria de la construcción fue el Decreto Ejecutivo 1626 en el año 2009, el cual se establecieron bonos de vivienda. Adicional la creación e ingreso del banco del BIESS al mercado de los créditos hipotecarios, el cual ha captado un gran porcentaje del mercado, al igual que la banca estatal. Tanto el Banco del Pacifico como el BIESS tienen políticas de bajos intereses,

largos plazos de financiamiento y alta cobertura de los montos de financiamiento.

- Se analizó el mercado objetivo en base a tres criterios de análisis por estructura de la población por edades, por ingresos mensuales en base al SBU (Salario Básico Unificado) y en base al déficit de vivienda, los resultados son similares y se concluye que si existe demanda en el mercado para este proyecto de 14 unidades de vivienda que representaría un 3.5% aproximadamente del mercado objetivo.
- Del análisis de los datos primarios y secundarios se concluye que las perspectivas de la construcción en nuestro país es alta a pesar de la última crisis inmobiliaria que se dio hace pocos años en Norteamérica y Europa. Igualmente en la ciudad de Latacunga se concluye que la expectativa es alta, es buena, que hay tendencia al alza, que hay demanda (necesidad de vivienda), que se ha incrementado la industria de la construcción con la ejecución de varios conjuntos habitacionales.
- Se concluye que las principales ventajas de la ubicación zonal de este proyecto son:
Que el sector dispone de todos los servicios básicos.
Que está cerca de instituciones educativas de primer nivel como la escuela y colegio Hermano Miguel y una extensión de la universidad de las Fuerzas Armadas.
Que está cerca del aeropuerto y zonas comerciales como el principal Mall de la ciudad, la principal plazuela de la ciudad “El Salto” comercios como el AKI, Banco del Pichincha, etc., por lo que el sector tienen una buena plusvalía.
- Entre las principales desventajas de la ubicación zonal determinadas en este estudio son:
El alto costo del terreno y que está ubicado en una zona de riesgo en una eventual

erupción del volcán Cotopaxi como casi toda la ciudad. En conclusión de acuerdo a la ubicación zonal y buen nivel de plusvalía, el proyecto debe ser dirigido a un segmento socio-económico Medio-Medio.

- De acuerdo a una definición del segmento socio-económico Medio-Medio que iría dirigido el proyecto y a los resultados de la investigación se concluye que el estilo del diseño debe ser moderno, que debe ser de 2 pisos, que el nivel de acabados deben ser medio-altos por el segmento a cual va ir dirigido y que las dimensiones deberían ser entre (130m² a 145m²), pero en este último punto se realizó un análisis adicional en función de las dimensiones reales de las terrenos y a un pre-diseño donde se recomienda que se realice dos unidades de vivienda por terreno y las dimensiones de las unidades deban ser entre (115m² – 120m²).
- Respecto a la inversión necesaria para este proyecto se debe tener dos consideraciones, la primera que los inversionistas son dueños de los terrenos desde hace algún tiempo atrás, por lo tanto ya existe una inversión inicial, y la segunda consideración es la necesidad de capital de trabajo, en base a los presupuestos de diseño y planificación, presupuesto de obra gris, presupuesto de terminados de construcción, presupuesto de ventas y administración y el cronograma de construcción se realiza el flujo de caja necesario y se determina el monto y el plan de inversión necesario. La necesidad de capital de trabajo es de \$ 120.000,00 en un período de tiempo de 9 meses.
- De acuerdo a los resultados de los métodos de evaluación de proyectos de inversión se concluye que el valor del VAN (\$ 264.857,71) es positivo y relativamente significativo y el TIR (45%) tiene un valor significativamente superior comparado con una tasa de

interés alta (8%), lo que significa que los dos indicadores son positivos en función de una factibilidad de inversión.

- De acuerdo al cálculo del período de recuperación de la inversión, el capital se recuperaría en 1 año y 2 meses aproximadamente, con lo cual se concluye que el tiempo de recuperación de la inversión es relativamente mínimo lo cual es muy positivo y disminuye el riesgo.
- Como conclusión general y de acuerdo a la evaluación de los estudios realizados (estudios de mercado, estudios técnicos y estudios económico-financieros) se concluye que el proyecto es altamente factible y rentable.

4.2. RECOMENDACIONES.

- Como recomendación general siempre se debería realizar estudios de factibilidad y planes de negocios con el objetivo de tener mayores criterios para la toma de decisiones ya sea en la decisión de realizar la inversión, como en las decisiones de los detalles del producto o servicio que se desea implementar.
- De acuerdo a los análisis del macro-entorno, de la estabilidad económica, de los bajos intereses y largos plazos de financiamiento en créditos hipotecarios y del análisis de la demanda del mercado objetivo se recomienda realizar el proyecto por la alta expectativa y buen momento del sector de la construcción, por los incentivos detallados en el estudio y porque si existe demanda de vivienda para este proyecto.

- Después del análisis de los datos primarios y secundarios y analizando las ventajas y desventajas de la ubicación zonal se recomienda emprender el proyecto por la buena ubicación zonal y plusvalía del sector.
- En base al análisis de los resultados de los estudios se recomienda que el proyecto se enfoque al segmento socio-económico medio-medio con su respectivo nivel de acabados de construcción que se reflejará en el presupuesto respectivo, que el estilo de construcción sea moderno, que las dimensiones de la unidad de vivienda sea de (115m – 120m) distribuido en 2 pisos y que se realicen dos unidades de vivienda por terreno.
- Respecto a la inversión inicial y al capital de trabajo se recomienda ejecutar el plan de inversión propuesto.
- De acuerdo a los resultados de los métodos de evaluación de proyectos de inversión se recomienda la ejecución del proyecto por ser factible, rentable y tener un período de recuperación de inversión corto. Ya que mientras menor es el tiempo de recuperación de la inversión mayor es el criterio de aceptación de una inversión porque el riesgo es menor y el inversionista podrá disponer más rápido de sus fondos para utilizarlo en otras inversiones, mientras que, si fuera mayor el tiempo de recuperación mayor es el riesgo o incertidumbre de recuperar la inversión.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, K., Edna, A., & Barrios, J. (22 de Marzo de 2010). *Estudio de Factibilidad de un Proyecto*.
Obtenido de Slideshare: <http://www.slideshare.net/Ednamar0120/estudio-de-factibilidad-de-un-proyecto-3505481>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la Republica del Ecuador.
- De La Vega García-Pastor, I. (21 de Enero de 2008). El Plan de Negocio: Analizando la viabilidad de un proyecto empresarial. *Director de desarrollo Estratégico y Director del Internacional de Creación de Empresas del Instituto de Empresa*. Madrid, España: Departamento de Publicaciones del IE María de Molina13, 28006 Madrid, España.
- Definición.de. (2008-2014). *Definición.de*. Obtenido de Presupuesto: <http://definicion.de/presupuesto/#ixzz34lqGgD5p>
- Economia.ws*. (s.f.). Obtenido de Economía Web Side: <http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php>
- Edufinet. (Educación Financiera en la red). *Educación Financiera en la red*. Obtenido de http://www.edufinet.com/index.php?option=com_content&task=view&id=609&Itemid=89
- Elias, A. (17 de 07 de 2014). *CreceNegocios*. Obtenido de El van y el tir: <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- Gerencie.com. (Razones financieras). *Gerencie.com*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/razones-financieras.html>
- Gutierrez, M. d. (21 de Marzo de 2013). *Análisis del Mercado*. Obtenido de Slideshare: <http://www.slideshare.net/mariagutz/t4-analisis-del-mercado>
- Gutierrez, M. d., & Anahuac, U. (2013).
- Hernandez, D. (Estados financieros proyectados). *Monografias.com*. Obtenido de Estados financieros proyectados: <http://www.monografias.com/trabajos97/estados-financieros-proyectados/estados-financieros-proyectados.shtml>

Kotler, P. (2001). *Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición*. Northwestern University: Esan.

Meneses, C. A. (17 de Julio de 2009). *Estudio de Mercado*. Obtenido de slideshare:

<http://www.slideshare.net/aerazov/estudio-de-mercado-1735404>

mercado?, Q. e., & marketing diferenciado. (Abril de 2009). *BuenasTareas.com*. Obtenido de

(<http://www.buenastareas.com/ensayos/Qu%C3%A9-Es-Mercado-Marketing-Diferenciado/3637.html>)

Mis Respuestas. (s.f.). Obtenido de www.misrespuestas.com/que-es-un-proyecto.html

Varela. (27 de Septiembre de 2010). *Estudio de Factibilidad y Proyectos*. Obtenido de Factibilidad y

Viabilidad: <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>

VTx, S. (24 de Agosto de 2010). *Estudio de Mercado*. Obtenido de Slideshare:

<http://www.slideshare.net/saender/estudio-de-mercado-5048529>