



**Universidad
Israel**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN: GESTIÓN DE PROYECTOS

Resolución: RPC-SO-14-No.287-2020-CES

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del trabajo

Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito

Línea de Investigación:

Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible

Campo amplio de conocimiento:

Administración

Autor/a:

David Fernando Sánchez Muñoz

Tutor/a:

Mg. Ana Lucia Tulcán Pastas

Quito – Ecuador

2024

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Ana Lucia Tulcán Pastas con C.I: 0401371083 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito.

Elaborado por: David Fernando Sánchez Muñoz, de C.I: 1722465422, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, mención: Gestión de Proyectos de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., _____ de 2024



Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, David Fernando Sánchez Muñoz con C.I: 1722465422, autor/a del proyecto de titulación denominado Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas, mención: Gestión de Proyectos.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 11 de marzo de 2024



Firmado electrónicamente por:
DAVID FERNANDO
SANCHEZ MUÑOZ

Firma

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE	iii
INFORMACIÓN GENERAL	1
Contextualización del tema.....	1
Problema de investigación.....	2
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos.....	3
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos.....	3
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	4
1.1. Contextualización general del estado del arte.....	4
1.2. Proceso investigativo metodológico	10
1.3. Análisis de resultados.....	13
CAPÍTULO II: PROPUESTA.....	16
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	16
2.2. Descripción de la propuesta.....	17
2.3. Validación de la propuesta.....	45
2.4. Matriz de articulación de la propuesta	46
CONCLUSIONES	47
RECOMENDACIONES.....	49
BIBLIOGRAFÍA.....	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Valor agregado bruto por clase de actividad económica (previsión 2023, 2024)....	23
Tabla 2. Edificaciones a construir (encuestas 2021, 2022).	25
Tabla 3. Empresas proveedoras	26
Tabla 4. Clientes (NSE Adquirir vivienda)	27
Tabla 5. Productos sustitutos.....	28
Tabla 6. Las 10 Principales empresas constructoras residenciales en Quito	29
Tabla 7. Cargo, perfil profesional y responsabilidades de oficina ArqZone.....	30
Tabla 8. Costo de la construcción de la vivienda	35
Tabla 9. Costo de la m2 de la vivienda.....	35
Tabla 10. Proyecciones de ventas.....	38
Tabla 11. Gasto mensual insumos - activos fijos	38
Tabla 12. Presupuesto mano de obra operativa mensual	39
Tabla 13. Presupuesto gasto nomina total mensual.....	39
Tabla 14. Gastos operacionales	40
Tabla 15. Inversión inicial.....	40
Tabla 16. Estructura de capital.....	41
Tabla 17. Tabla amortización	41
Tabla 18. Estado de resultados	42
Tabla 19. Balance general	43
Tabla 20. Flujo de caja.....	43
Tabla 21. Punto de equilibrio	44
Tabla 22. Evaluación financiera.....	44
Tabla 23. Descripción de perfil de validadores	45
Tabla 24. Resultados de la validación	45
Tabla 25. Matriz de articulación.....	46

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Ciudadanos registrados en el MIDUVI por atender 2021 vivienda.	11
Ilustración 2. Primera parte encuesta de vivienda de interés público.	13
Ilustración 3. Segunda parte encuesta de vivienda de interés público.	14
Ilustración 4. Tercera parte encuesta de vivienda de interés público.	15
Ilustración 5. Organizador gráfico de la estructura general.	17
Ilustración 6. Mapa de procesos estratégicos ArqZone.	18
Ilustración 7. Logo ArqZone.	19
Ilustración 8. Branding marca ArqZone.	20
Ilustración 9. IPC general del Ecuador.	24
Ilustración 10. Organigrama ArqZone.	30
Ilustración 11. Ubicación de la oficina de ArqZone.	31
Ilustración 12. Layout oficina ArqZone.	32
Ilustración 13. Casa tipo, Planta baja- conjunto Florencia Quito año 2016.	33
Ilustración 14. Casa tipo, Primer piso - conjunto Florencia Quito año 2016.	33
Ilustración 15. Casa tipo, segundo piso - conjunto Florencia Quito año 2016.	34
Ilustración 16. Fachada conjunto Florencia Quito año 2016.	34
Ilustración 17. Página oficial ArqZone en Instagram.	36
Ilustración 18. Página oficial ArqZone en Facebook.	37
Ilustración 19. Flyer del conjunto habitacional Florencia.	37

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

La construcción es una industria esencial para el desarrollo y crecimiento de una sociedad. A lo largo de la historia, ha sido responsable de erigir infraestructuras, edificios y obras que han transformado ciudades y han facilitado la vida de las personas. Sin embargo, esta industria no está exenta de desafíos y problemas que pueden afectar la calidad, seguridad y eficiencia de los proyectos.

Uno de los mayores desafíos en la construcción es la gestión ineficiente de proyectos. Las malas prácticas de gestión pueden llevar a retrasos en la entrega, sobrecostos y una calidad deficiente en la obra. Esto puede deberse a una planificación inadecuada, una mala asignación de recursos, falta de comunicación entre equipos y partes interesadas, entre otros factores. Una alternativa de solución es la adopción de metodologías de gestión eficientes, como el Project Management Institute (PMI), puede mejorar la planificación, organización y control de los proyectos. La colaboración entre todos los actores involucrados y el uso de herramientas tecnológicas para la gestión y el seguimiento también pueden ser de gran ayuda.

La construcción es una de las industrias con mayor peligro en el mundo. Los accidentes laborales son una preocupación constante debido a las condiciones físicas riesgosas, el uso de maquinaria pesada y la falta de capacitación adecuada para los trabajadores. La seguridad debe ser una prioridad en cada etapa del proyecto. La implementación de programas de entrenamiento y concientización sobre seguridad, el cumplimiento estricto de regulaciones y el uso de equipos de protección personal son medidas fundamentales para reducir los accidentes en el lugar de trabajo.

La falta de control de calidad puede resultar en obras con defectos y problemas estructurales. Estos problemas pueden ser costosos de corregir y, en algunos casos, ponen en peligro sus vidas. Una solución de sistemas de control de calidad rigurosos, inspecciones regulares y la contratación de expertos en el tema puede ayudar a garantizar que los estándares de calidad se cumplan en cada fase del proyecto.

La construcción a menudo tiene un impacto significativo en el medio ambiente, como la destrucción de ecosistemas, mejores prácticas constructivas, que sea sostenible y la planificación cuidadosa para minimizar el impacto ambiental son esenciales para mitigar estos problemas.

La industria de la construcción ha enfrentado en muchos lugares una escasez de mano de obra calificada y capacitada, lo que ha llevado a la contratación de personal poco experimentado y, en consecuencia, a la baja calidad de la obra. La solución sería inversión en programas de capacitación y formación.

La necesidad es la creación de negocio de la empresa ARQZONE con servicios enfocados a gestión de proyectos de multifamiliares, con una buena práctica constructiva, y que los precios de las viviendas se ajusten a la realidad de la economía del país.

Problema de investigación

La industria de la construcción es fundamental para el desarrollo de la sociedad, pero enfrenta diversos desafíos que deben ser abordados para garantizar proyectos exitosos y seguros. La gestión eficiente, la seguridad en el trabajo, el control de calidad, la sostenibilidad y la capacitación de la mano de obra son aspectos claves para superar estos problemas.

Problemas en los que los compradores de bienes inmuebles tratan comúnmente son: La oferta y demanda -cuando la demanda es alta y hay poca oferta los vendedores aumentan los precios de los bienes inmuebles, eso provoca precios inflados que son exagerados para el medio y el comprador los cuales no están regulados por ninguna entidad.

Tipo contratación en la construcción ya que existen diferentes proveedores y se vuelve precaria la situación laboral de tercerizados y la calidad de materiales que en su mayoría son de baja calidad y no cumplen estándares nacionales como en las normas INEN o NEC, como punto relevante se debe aclarar garantías de construcción en los contratos de compra y que las entidades correspondientes cumplan con ayudar a los compradores.

Pregunta de investigación: ¿Cuáles serían los componentes del Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito?

Objetivo general

Desarrollar un plan de negocio para la creación de la empresa ARQZONE, que brinde soluciones integrales en el ámbito de la construcción.

Objetivos específicos

- Contextualizar los fundamentos teóricos sobre el plan de negocio para una compañía constructora en la ciudad de Quito.
- Diagnosticar el estado actual del mercado de construcción en Quito para la vivienda multifamiliar.
- Elaborar un plan de negocios a través de un plan financiero, de marketing, técnico y legal.
- Valorar a través del criterio de especialistas la propuesta del plan de negocio.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos

En general, una empresa constructora que se preocupa por su impacto en la sociedad y se compromete con prácticas responsables puede generar un impacto positivo y significativo en la comunidad y sus beneficiarios directos. Esto puede llevar a una mayor aceptación y apoyo por parte de la comunidad local y otros actores involucrados en sus proyectos.

Se puede vincular la creación de una constructora con el beneficio de ofertas de trabajo a personas capacitadas obreros y técnicos para la ejecución de proyecto multifamiliares ya sean casas en conjuntos o departamentos en edificios.

Uno de los grupos que se beneficiarán con la presente investigación son personas que deseen adquirir un bien inmueble que les cumpla con las normas y los requerimientos constructivos, con una buena calidad de construcción con garantías que se cumplan.

Como beneficio económico directo se encuentra el precio justo por el bien inmueble y que beneficie a la población media de la sociedad puesto que son los que más buscan esta vivienda por su facilidad que tienen para adquirir préstamos hipotecarios.

En general, una empresa constructora que se preocupa por su impacto en la sociedad y se compromete con prácticas responsables puede generar un impacto positivo y significativo en la comunidad y sus beneficiarios directos. Esto puede llevar a una mayor aceptación y apoyo por parte de la comunidad local y otros actores involucrados en este tipo de proyectos.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general del estado del arte

La construcción en Ecuador

La construcción es una actividad fundamental en el desarrollo económico de Ecuador, abarcando la creación y mejora de infraestructuras, viviendas y edificaciones. Las constructoras, entidades especializadas en llevar a cabo proyectos de construcción, desempeñan un papel clave en el desarrollo sostenible del país. La calidad de las construcciones y el cumplimiento de normativas locales son aspectos cruciales para garantizar la seguridad y la eficiencia de las edificaciones.

Construcción y constructoras

La construcción en Ecuador abarca un espectro amplio de actividades relacionadas con la creación, modificación y mantenimiento de estructuras físicas (Carnaval Camacho, 2021). Desde edificaciones residenciales hasta proyectos de infraestructuras públicas, la construcción implica la materialización de diseños arquitectónicos, la utilización de tecnologías avanzadas y la coordinación eficiente de recursos para lograr la concreción de proyectos habitacionales, comerciales e industriales.

Roles y funciones de las constructoras

Las constructoras en Ecuador desempeñan roles multidisciplinarios y cruciales en el desarrollo de proyectos de construcción. Su responsabilidad abarca desde la planificación inicial y la obtención de permisos hasta la ejecución y entrega del proyecto. Las constructoras también desempeñan un papel central en la gestión de recursos, contratación de personal especializado, adquisición de materiales, supervisión del cumplimiento normativo y la entrega final al cliente (Carnaval Camacho, 2021).

Además, estas empresas pueden participar en procesos de licitación tanto públicos como privados, compitiendo por contratos que varían en magnitud y complejidad. En este proceso, las constructoras deben demostrar competencia técnica, capacidad financiera y experiencia previa, todo ello alineado con los estándares y regulaciones del país.

Elementos clave en el proceso de construcción

El proceso de construcción en Ecuador implica una serie de etapas interrelacionadas. Desde la identificación y selección del sitio hasta la entrega final, se deben realizar estudios de factibilidad, diseños arquitectónicos y estructurales, y se debe gestionar eficientemente la

adquisición de materiales y la contratación de mano de obra. La planificación y ejecución adecuadas son cruciales para evitar retrasos y costos adicionales.

La gestión de riesgos y la implementación de prácticas de sostenibilidad también son aspectos clave en el proceso de construcción. Esto incluye la consideración de factores ambientales, la optimización de recursos y la adopción de tecnologías innovadoras que contribuyan a la eficiencia y a la reducción del impacto ambiental.

Regulaciones y estándares en la Industria de la construcción

La industria de la construcción está regida por un marco normativo que garantiza la seguridad, calidad y sostenibilidad de las edificaciones. La Agencia de Regulación y Control de Electricidad (ARCONEL), la Agencia de Regulación y Control del Agua (ARCA) y el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) son organismos que establecen normativas específicas para diferentes aspectos de la construcción.

La Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC 2015), alineado con estándares internacionales, establece criterios técnicos para la construcción de edificaciones seguras y eficientes. Además, la implementación de prácticas de seguridad laboral, de acuerdo con la normativa vigente, es esencial para la protección de los trabajadores en el sector de la construcción (Rodríguez Vayas, 2020).

Situación Mundial de las Viviendas Multifamiliares y Precios de Construcción

A nivel mundial, la demanda de viviendas multifamiliares ha experimentado un notable aumento. En Ecuador, esta tendencia también se refleja, impulsada por factores como el crecimiento urbano y la necesidad de soluciones habitacionales más eficientes. Los precios de construcción, influenciados por variables globales como la disponibilidad de materiales y la tecnología, tienen un impacto directo en la viabilidad económica de proyectos inmobiliarios multifamiliares.

Tendencias globales en la construcción de viviendas multifamiliares

La construcción de viviendas multifamiliares a nivel mundial ha experimentado notables cambios en respuesta a las dinámicas demográficas, urbanísticas y económicas. Una de las tendencias predominantes es la creciente preferencia por el desarrollo vertical en entornos urbanos densamente poblados. Este enfoque busca maximizar el uso eficiente del suelo, impulsando proyectos de condominios, complejos de apartamentos y edificaciones residenciales multifamiliares.

Además, la pandemia de COVID-19 ha generado una mayor conciencia sobre la importancia de espacios habitacionales bien diseñados y adaptables (Rodríguez Vayas, 2020). Las viviendas multifamiliares ahora buscan integrar áreas verdes, espacios de trabajo remoto y tecnologías inteligentes para responder a las nuevas demandas de los residentes.

En Ecuador, estas tendencias globales también se observan, especialmente en ciudades urbanas en rápido crecimiento como Quito y Guayaquil, donde la verticalización se ha convertido en una estrategia para abordar la escasez de suelo y satisfacer la demanda de viviendas en áreas urbanas.

Factores que influyen en los precios de construcción a nivel mundial

Los precios de construcción a nivel mundial están influenciados por una serie de factores interconectados. La disponibilidad y costos de los materiales de construcción son críticos; la demanda global de materiales como acero, madera y cemento puede impactar significativamente en los precios. Además, los precios de la energía, incluyendo el petróleo, influyen directamente en los costos de transporte y producción de materiales (Rodríguez Vayas, 2020).

Las condiciones económicas globales también juegan un papel vital. Factores como la inflación, tipos de cambio y tasas de interés afectan la inversión en proyectos de construcción. La estabilidad política y eventos geopolíticos pueden generar incertidumbre y afectar la disponibilidad de financiamiento.

En el contexto ecuatoriano, la fluctuación en los precios de la energía y la dependencia del país de ciertos materiales de construcción importados pueden hacer que la industria esté especialmente sujeta a las variaciones en los mercados internacionales

Crecimiento y tendencias del negocio de la construcción en Ecuador

El crecimiento continuo y las tendencias innovadoras en el sector de la construcción en Ecuador se manifiestan a través de la adopción de nuevas técnicas y tecnologías. La actualidad del negocio de la construcción se caracteriza por prácticas más sostenibles, eficientes y seguras, donde la implementación de avances tecnológicos y la capacitación constante del personal juegan un papel crucial en la evolución del sector.

Evolución Histórica del Sector de la Construcción

El sector de la construcción en Ecuador ha experimentado una evolución significativa a lo largo de su historia. En las últimas décadas, el país ha experimentado un crecimiento económico sostenido que ha impulsado la demanda de infraestructuras y viviendas. Durante los

años 80 y 90, la construcción se centró en proyectos de infraestructura pública, como carreteras y puentes.

En la década del 2000, se observó un aumento en la construcción de viviendas y proyectos inmobiliarios, especialmente en áreas urbanas. La verticalización de las ciudades se convirtió en una tendencia, y las constructoras se enfocaron en el desarrollo de edificaciones multifamiliares para abordar la creciente demanda de vivienda en entornos urbanos.

En la actualidad, la construcción en Ecuador continúa siendo un sector dinámico, con un enfoque creciente en la diversificación de proyectos y la implementación de estándares internacionales de calidad y sostenibilidad (Sydle, 2023).

Nuevas técnicas y tecnologías en la construcción

La introducción de nuevas técnicas y tecnologías ha transformado la industria de la construcción. En los últimos años, se ha observado un aumento en la adopción de metodologías de construcción modular y prefabricada. Estas técnicas permiten una mayor eficiencia en los procesos de construcción (Sydle, 2023), reduciendo los plazos de entrega y optimizando los recursos.

La implementación de tecnologías de información y comunicación (TIC) también ha tenido un impacto significativo. El uso de software de gestión de proyectos, sistemas de información geográfica (SIG), y uso de la tecnología BIM (Building Information Modeling) ha mejorado la planificación, coordinación y seguimiento de los proyectos de construcción (Sydle, 2023).

En el ámbito de la sostenibilidad, la utilización de materiales ecoamigables y la incorporación de energías renovables en proyectos de construcción son tendencias emergentes. Las constructoras están explorando nuevas tecnologías para reducir el impacto ambiental y cumplir con los estándares de construcción sostenible.

Plan de negocios: definición y componentes

Un plan de negocios en el contexto ecuatoriano es esencial para establecer las bases de cualquier empresa en la industria de la construcción. Este documento estratégico no solo define los objetivos y metas comerciales, sino que también detalla los componentes financieros, operativos y de marketing. En el caso específico de proyectos de viviendas multifamiliares, el plan de negocios actúa como una guía para asegurar la viabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Concepto y función del plan de negocios

El plan de negocios para una constructora es un documento estratégico que proporciona una guía detallada para la toma de decisiones y la gestión de la empresa. En este contexto, el plan de negocios busca traducir la visión y misión de la constructora en acciones concretas y estrategias operativas (Rodríguez Vayas, 2020). Además, sirve como una herramienta dinámica que se ajusta a los cambios en el entorno empresarial y asegura la alineación constante de la empresa con sus objetivos a corto y largo plazo.

La función del plan de negocios va más allá de la planificación; actúa como un instrumento estratégico que facilita la comunicación interna, alinea a los miembros del equipo y motiva a la empresa a mantener un enfoque claro y coherente en sus operaciones y objetivos. Asimismo, en el contexto de una constructora, el plan de negocios es esencial para la gestión eficiente de proyectos de construcción, la identificación de oportunidades de mercado y la mitigación de riesgos.

Importancia del plan de negocios en el contexto empresarial

En el contexto empresarial de Ecuador, la importancia del plan de negocios para una constructora radica en su capacidad para proporcionar una guía estratégica clara y sólida.

Primero, el plan de negocios ayuda a la constructora a comprender el entorno empresarial local, anticipar desafíos e identificar oportunidades de mercado. Esto es esencial para una toma de decisiones informada y para la adaptación continua a las dinámicas cambiantes del mercado.

Segundo, el plan de negocios es crucial para atraer inversores y socios comerciales. Un plan bien elaborado demuestra la viabilidad y el potencial de la empresa, generando confianza entre los stakeholders y facilitando la obtención de financiamiento para proyectos de construcción.

Tercero, el plan de negocios actúa como un instrumento de control y seguimiento. Permite evaluar el rendimiento real frente a las proyecciones financieras, identificar desviaciones y ajustar estrategias operativas para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo (Financial, 2024).

Tipos de planes de negocios

- **Planes de negocios estratégicos**

En el contexto de una constructora, el plan de negocios estratégico es esencial para establecer la dirección a largo plazo de la empresa. Este tipo de plan se centra en la formulación de estrategias y objetivos que permitan a la constructora posicionarse de manera competitiva en el mercado de la construcción ecuatoriano. En este sentido, se busca identificar oportunidades de crecimiento, desarrollar alianzas estratégicas, y definir la expansión geográfica.

El plan estratégico también se enfoca en la gestión de riesgos, analizando factores internos y externos que podrían afectar la empresa, como cambios en la legislación, fluctuaciones en los precios de los materiales de construcción, y tendencias económicas (Financial, 2024). En Ecuador, donde la estabilidad política y económica puede ser variable, un plan estratégico sólido es crucial para adaptarse a un entorno empresarial dinámico.

- **Planes de negocios operativos**

Los planes de negocios operativos son cruciales para la ejecución de las estrategias delineadas en el plan estratégico. Estos se centran en los aspectos cotidianos y operativos de la constructora, detallando cómo se llevarán a cabo las actividades diarias para lograr los objetivos establecidos. Este tipo de plan aborda la gestión de proyectos, adquisición de materiales, control de calidad y coordinación de equipos de trabajo.

En el ámbito operativo, se consideran aspectos específicos del mercado ecuatoriano, como la disponibilidad de materiales de construcción locales, regulaciones gubernamentales, y prácticas de gestión de proyectos que puedan ser únicas en el contexto del país. Además, se destacan estrategias para la eficiencia operativa, gestión de costos y garantía de la calidad en la ejecución de proyectos de construcción (Financial, 2024).

- **Planes de negocios para nuevas empresas**

Los planes de negocios para nuevas empresas son especialmente relevantes para constructoras emergentes en Ecuador. Estos planes se centran en establecer la viabilidad y sostenibilidad de la empresa en sus primeros años de operación. Se considera detalladamente la identificación del mercado objetivo, estrategias de marketing y ventas, así como la proyección financiera para los primeros años.

En Ecuador, donde el sector de la construcción puede ser altamente competitivo, un plan de negocios para una nueva empresa debe destacar de manera efectiva los diferenciales

de la constructora, como su enfoque innovador, la calidad de sus proyectos, o su compromiso con prácticas sostenibles. Además, se incluyen estrategias para la captación de clientes y la construcción de una reputación sólida en el mercado local.

1.2. Proceso investigativo metodológico

La investigación científica es: El conglomerado de técnicas empíricas, críticas y sistemáticas destinadas a recopilar datos relevantes y confiables para el estudio de un fenómeno o problema, esta utiliza métodos de investigación científica. Las mismas que utilizando metodologías y enfoques apropiados realizará una indagación al fenómeno estudiado con el objetivo de hallar una solución (Sampieri, 1997, pág. 5).

Enfoque de la Investigación

La siguiente investigación utiliza un enfoque cuantitativo, debido a que se utilizan el método deductivo para la obtención de resultados, además de utilizar herramientas cuantitativas para determinar las variables de estudio y los objetivos (Baena, 2017).

Este enfoque es medible y que para el estudio va a ayudar a determinar de manera exacta la parte financiera y técnica con datos como números de metros cuadrados de vivienda y precios acordes al mercado.

Tipo de Investigación

Con este tipo de investigación se busca definir la directriz hacia dónde va la investigación en este caso con temas más objetivos, técnicos y formales

- Investigación deductiva: tipo que utiliza leyes y teorías para llegar a casos articulares ayudado de las ciencias exactas.
- Investigación no Experimental con diseño transversal: este tipo de investigación no controla variables, analiza eventos ya sucedidos que pueden ser medibles.
- Investigación Aplicada: tiene como objetivo la resolución de problemas de forma inmediata.

Las investigaciones mencionadas son objetivas a veces sin variables técnicas, pero con resultados precisos.

Acá intervienen las estadísticas de compra de vivienda y las tendencias en los últimos años, así como temas financieros que esta vinculados con la economía del país para la adquisición de viviendas

Población y muestra

- **Población:** La población de Quito ES DE 2576287 habitantes (INEC, 2022).

Pero es un campo muy amplio por lo que se decidió elegir la población económicamente activa PEA 1249950 (INEC, 2022).

Un dato importante según el INEC Pichincha es la Provincia en donde más personas hacen préstamos para adquirir su vivienda con un 90% del PEA y el porcentaje restante construye con recursos propios.

Para la selección de la población se analizó cifras de Vivienda de interés público, ciudadanos registrados a nivel nacional (MIDUVI, 2021).

	SEGMENTO:	
VIS 1: 100% subsidiada	1 (1a y 1b)	128 748
VIS 2: Vivienda de Interés Social (\$23 mil a \$ 40 mil) + bono	2 (2a y 2b)	133 529
VIS 3: Vivienda de Interés Social (\$40 mil a \$ 71 mil)	3	34 931
VIP: Vivienda de Interés Público (\$71 mil a \$ 91 mil)	4	28 203
	Total	325 411

VIS: Vivienda de Interés social
VIP: Vivienda de Interés público

Ilustración 1. Ciudadanos registrados en el MIDUVI por atender 2021 vivienda.

Fuente: (MIDUVI, 2021).

- **Muestra**

La muestra es una selección de individuos de una población que se requieren para el estudios o investigación. Se debe tener en cuenta que el tamaño de la muestra si es grande puede dar resultados más precisos, pero requiere de más tiempo y si es pequeña puede dar resultados más generales y objetivos.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población 28203

Z: nivel de confianza (por ejemplo, para un nivel de confianza del 95%, Z=1,96)

p: proporción de la población que cumple con las características de interés (porcentaje de clientes satisfechos, p=0,5

q: 1—p (proporción de la población que no cumple con las características de interés)

e: margen de error deseado (margen de error del 8%, 0.08)

$$n = \frac{1249950 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.08^2 * (1249950 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$n = 149$$

Según la fórmula utilizada el resultado es de 149 individuos que será nuestro campo de estudio.

Métodos, técnicas e instrumentos

Tipos de métodos

- **Deductivo:** va de lo general a lo específico, su objetivo es llegar a conclusiones lógicas a partir de premisas.
- **Inductivo:** este va de lo específico a conclusiones generales, este no garantiza la validez de las conclusiones, pero ayuda expandir el conocimiento

Los métodos sirven para reunir y procesar datos que van a servir para medir la factibilidad del modelo de negocio a implementar, como base fundamental de conclusiones que permitan seguir o cambiar la manera de investigación, mejorar los procesos y secuencias.

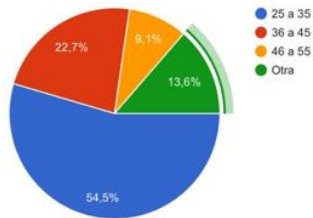
Técnicas e instrumentos

- **Encuesta:** Es una técnica social que sirve como herramienta para la recolección de datos permitiendo generar resultados para un segmento de personas. La encuesta está creada por una serie de preguntas que están dirigidas a un grupo específico de una población y tiene como fin recolectar opiniones, comportamientos y actitudes de las personas ante un tema en específico (Sánchez, 2020).
- **Cuestionario:** Es una herramienta de investigación que se genera con preguntas y sus respuestas ayudan a tabular información importante en el tema a investigar (Sánchez, 2020).

La recolección de información mediante encuestas permite determinar algunos puntos como el número de dormitorios y precios que están dispuestos a pagar por el bien inmueble, competidores y lugares que las personas quieren vivir.

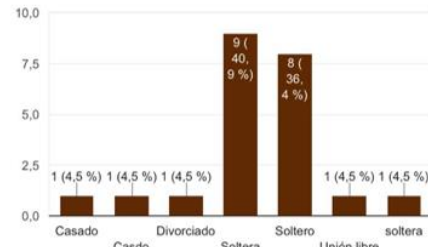
1.3. Análisis de resultados

¿En qué rango de edad se encuentra?

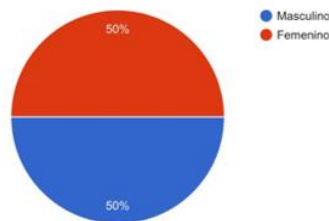


¿Cuál es su estado civil?

22 respuestas



¿Cuál es su Genero?



¿Cuál es su nivel socioeconómico?

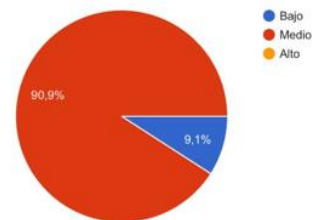
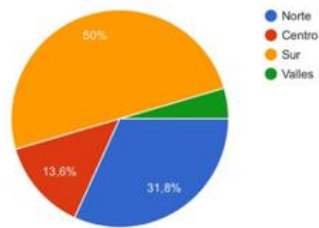


Ilustración 2. Primera parte encuesta de vivienda de interés público.

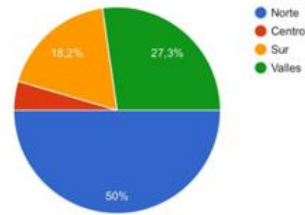
Fuente: Elaborado por autor.

- En los primeros datos de la encuesta como información se recolecto que un 54% de personas se encuentran edad de 25 a 35 años y de un estado civil solteros en su mayoría.
- El universo de encuestado se identifica de clase media con un 90,9% y de clase baja con un 9,1% no hay gente se identifique en nivel alto.

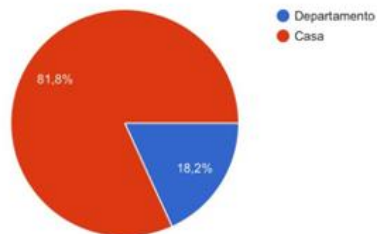
¿En qué sector vive?



¿En qué lugar le gustaría vivir?



¿Qué tipo de vivienda le gustaría adquirir?



¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda?

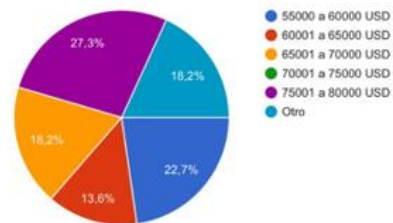
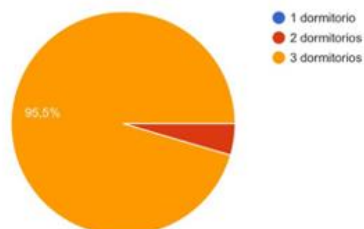


Ilustración 3. Segunda parte encuesta de vivienda de interés público.

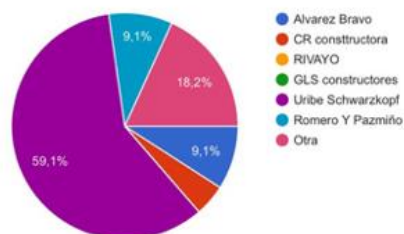
Fuente: Elaborado por autor.

- La encuesta la realizaron de igual manera hombres como mujeres y se identifican en un 90,9 % en un nivel socioeconómico medio el restante en bajo y nadie se identificó en como nivel alto.
- El 50% de encuestado viven en el sector sur de Quito y les gustaría vivir en el norte de Quito o Valles.
- El 81.8% de población encuestada dijo que prefieren casa en vez de departamento y estarían dispuestos a pagar entre 75000 a 80000 USD por una casa.

¿De cuantos dormitorios le gustaría que sea la vivienda?



¿Qué constructoras conoce?



¿Qué estilo de vivienda elegiría?

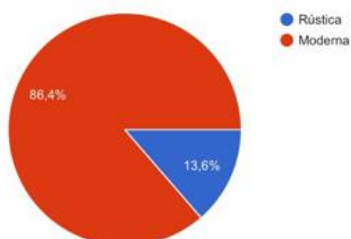


Ilustración 4. Tercera parte encuesta de vivienda de interés público.

Fuente: Elaborado por autor.

- La preferencia en un 95.5% es por una casa de tres dormitorios con un estilo moderno.
- Las constructoras más conocidas por las personas es Uribe Schwazkopf seguida de Romero- Pazmiño.
- Y sobre la las garantías que ofrecen las constructoras o entes de regulación la mayoría no tiene conocimiento del tema pocas saben que deben dar garantía en calidad y tienen más conocimiento sobre temas de créditos a vivienda de interés público.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

Está enfocada en la construcción de vivienda de interés público que genere una rentabilidad positiva y que sea viable su creación, con parámetros administrativos, técnicos y financieros; que tenga un crecimiento a mediano y largo plazo.

En el marco de una constructora en Ecuador, los elementos esenciales de un plan de negocios incluyen:

a. Descripción de la empresa

Aquí se presenta una descripción detallada de la constructora, su historial, estructura organizativa, y su visión a futuro.

b. Análisis del mercado

Se realiza un análisis exhaustivo del mercado de la construcción en Ecuador, identificando tendencias, oportunidades, competidores y posibles desafíos.

c. Recursos humanos

Se detalla la estructura del equipo, sus roles y responsabilidades, y se destacan las habilidades y competencias necesarias para el éxito.

d. Estrategias de marketing y ventas

Este componente del plan detalla cómo la constructora planea posicionar sus servicios en el mercado, atraer clientes y lograr sus metas de ventas.

e. Operaciones y procesos

Aquí se describen los procesos internos de la constructora, incluyendo la gestión de proyectos, adquisición de materiales, y sistemas de control de calidad.

f. Plan financiero

Este componente presenta proyecciones financieras detalladas, incluyendo presupuestos, estados de resultados, balances y flujos de efectivo.

2.2. Descripción de la propuesta

a. Estructura general

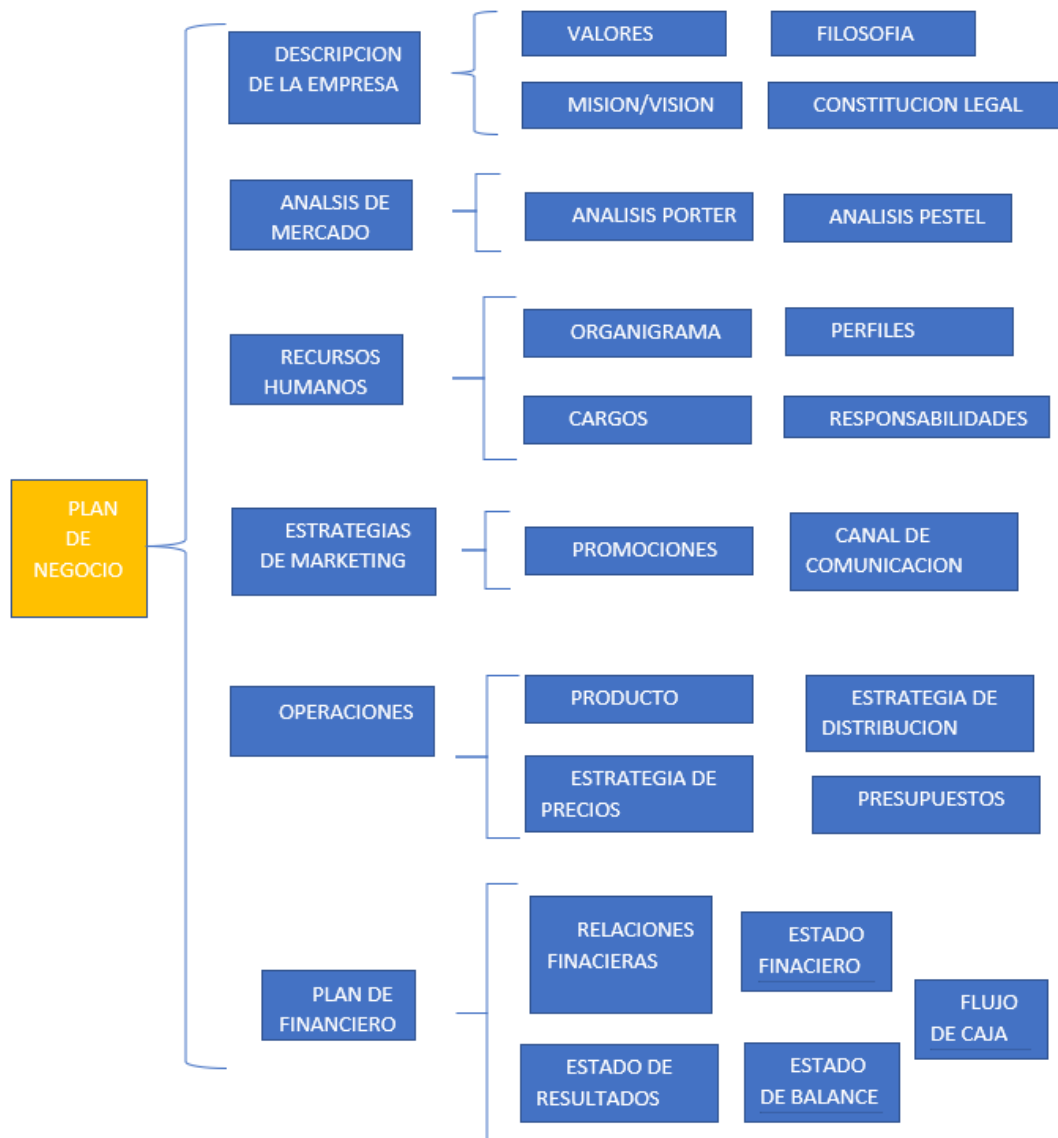


Ilustración 5. Organizador gráfico de la estructura general.

Fuente: Elaborado por autor.

b. Explicación del aporte



Ilustración 6. Mapa de procesos estratégicos ArqZone.

Fuente: Elaborado por autor.

- Los procesos estratégicos son la base para que la empresa pueda adaptarse y prosperar en el entorno competitivo que está en constante cambio.
- Estos procesos proporcionan una estructura y dirección para que la empresa pueda alcanzar las metas y objetivos planteados.
- Todo esto está pensado en que la empresa mantenga una ventaja competitiva a mediano y largo plazo.

c. Estrategias y/o técnicas

Filosofía del negocio

La filosofía del presente proyecto es constituir una empresa privada de tamaño mediano es decir una Pyme de entre 10 a 50 trabajadores, el crecimiento y expansión dependerá de rendimiento y utilidad de la empresa largo plazo.

Valores de la empresa

- **Respeto y empatía:** Reconocemos el valor de cada miembro de nuestro equipo de trabajo y cliente, brindándoles el mejor trato con empatía y respeto.
- **Persistencia y determinación:** Siempre hacia adelante, no decaemos en nuestro esfuerzo por alcanzar nuestros objetivos.
- **Calidad y pasión:** Ofrecemos un servicio indiscutible con los mejores profesionales y herramientas del país. Realizamos cada contrato con disposición y pasión.

Estilo corporativo

Empresa joven con estilo contemporáneo, que plasma en su color principal estas características puesto que el color naranja significa juventud, energía, pasión, innovación, muestra una imagen nueva y fresca.



Ilustración 7. Logo ArqZone.

Fuente: Elaborado por autor.



Ilustración 8. Branding marca ArqZone.

Fuente: Elaborado por autor.

Empresa con una capacidad de adaptarse a diferentes proyectos sin importar la dificultad, siempre con buena disposición y entrega para resolver distintos ámbitos relacionados al diseño y construcción.

Misión y Visión

La misión y visión de una empresa son componentes esenciales que delinear su propósito y orientación a largo plazo (Thompson, 2007). Aunque no existe una estructura universal para definir estos conceptos, se puede detallar los conceptos enfocados a la empresa por constituir, como se lo aprecia a continuación:

Misión de la constructora ArqZone

- Trabajar todos los días para brindar a nuestros clientes el mejor servicio de construcción posible.

- Nuestro objetivo como empresa es brindar el servicio deseado lo antes posible y de la mejor calidad.

La visión de la constructora ArqZone

- Es convertirnos en una de las empresas ejemplo en la industria de la construcción, ofreciendo buenas ofertas con un servicio de calidad.
- Deseamos que todos nuestros proveedores, accionistas y empleados estén felices de ser parte de nuestro equipo de trabajo.

Objetivos de crecimiento y financiero

- Diseñar y construir proyectos de vivienda de interés público en sectores de crecimiento como en valles y norte de Quito.
- Reducir el impacto ambiental con materiales reciclados.
- Incrementar el número de viviendas en cada proyecto al menos un 20%.
- Llegar a márgenes de ganancia mayores al 20% por proyecto terminado.
- Lograr un ROE mayor al 15% en proyecto ejecutado.

Información Legal

En Ecuador, los dos tipos de sociedades más comunes son la Sociedad Anónima (S.A.) y la Compañía Limitada (Cía. Ltda.). A continuación, proporcionaré una descripción general de cada una, así como información relevante sobre gastos en constitución, distribución de utilidades, capital y socios.

La Compañía Limitada (Cía. Ltda.) se caracteriza por tener su capital dividido en cuotas de participación, y la responsabilidad de los socios se limita al monto de sus aportes. Esta forma jurídica requiere un mínimo de 2 socios y permite un máximo de 15. En cuanto a los gastos de constitución, estos son similares a los de una Sociedad Anónima (S.A.), abarcando honorarios de abogados, notarios y registro mercantil. Estos costos pueden variar, pero generalmente se estiman en un rango de \$1,000 a \$2,000 USD. En cuanto a la distribución de utilidades, esta se realiza entre los socios de acuerdo con el porcentaje de participación que tengan en la compañía. Aunque no hay un capital mínimo establecido, se recomienda que sea suficiente para cubrir las operaciones iniciales de la empresa. Los socios en una Compañía Limitada poseen cuotas de participación que definen su involucramiento en la toma de decisiones y los beneficios económicos de la entidad (Izurieta, 2023).

La elección de establecer nuestra empresa constructora llamada “ArqZone” como una Compañía Limitada (Cía. Ltda.) se fundamenta en varios factores clave que se alinean con nuestras necesidades y preferencias. Dada la naturaleza simplificada y flexible de una Cía. Ltda., la cual no requiere la formación de un directorio ni una junta general de accionistas, esta opción se presenta como la más adecuada para nuestra estructura reducida de socios. La Compañía Limitada ofrece una gestión más ágil y menos formalidades administrativas, lo que se traduce en una operación más eficiente y adaptada a la escala de nuestra empresa constructora. Además, su estructura facilita la toma de decisiones internas, lo cual es crucial en un entorno donde la agilidad y la flexibilidad son esenciales. Esta elección estratégica también se ve respaldada por la mayor simplicidad y menores costos asociados con la constitución y mantenimiento de una Cía. Ltda., lo que contribuirá a optimizar nuestros recursos financieros y administrativos. En resumen, optar por una Compañía Limitada se alinea perfectamente con nuestra visión de una empresa ágil y eficiente, proporcionando la base legal adecuada para nuestra operación como constructora de viviendas multifamiliares en Quito, Ecuador.

Entorno macroeconómico – Análisis PEST

- **Factor político**

Ecuador ha experimentado cambios políticos en los últimos años, y la estabilidad política es esencial para el desarrollo económico. La evaluación debe abordar la estabilidad política actual, los cambios en el gobierno y su posible impacto en las políticas comerciales y empresariales. Además, es crucial analizar la legislación empresarial, incluyendo regulaciones sobre impuestos, derechos laborales y políticas de inversión extranjera. Examinar las relaciones internacionales de Ecuador también es fundamental, considerando acuerdos bilaterales y participación en organizaciones internacionales, ya que estos factores pueden influir en las oportunidades comerciales.

Según el MIDUVI (2020) la Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC-HS-CL), tiene como propósito establecer los requisitos de eficiencia energética, protección ambiental y seguridad para las instalaciones térmicas en edificaciones destinadas a satisfacer las necesidades de confort térmico y calidad del aire interior. Estas exigencias se aplican durante las etapas de diseño, dimensionamiento, ejecución y uso de las edificaciones. Asimismo, la norma busca definir los procedimientos que posibiliten la verificación del cumplimiento de dichos requisitos.

La observancia de las disposiciones contenidas en la Norma Ecuatoriana de Construcción y sus aplicaciones particulares relacionadas con la preservación del medio ambiente se percibe

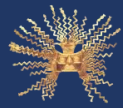
como esencial durante la realización de proyectos de construcción destinados a viviendas de interés público. La adhesión a esta normativa contribuirá a una gestión empresarial eficiente, posibilitando destacarse en el mercado como un negocio sostenible y con una gestión de calidad, lo cual se percibe como una oportunidad estratégica (Díaz Muñoz, 2023).

- **Factor económico**

PIB (Producto Interno Bruto)

El Producto Interno Bruto (PIB) refleja la salud general de la economía ecuatoriana. Es necesario analizar las tendencias de crecimiento o contracción económica a lo largo de los años y entender qué sectores contribuyen significativamente al PIB (BCE, 2023). Además, se debe examinar la distribución de la riqueza para comprender las desigualdades socioeconómicas y su impacto en el entorno empresarial.

Tabla 1. Valor agregado bruto por clase de actividad económica (previsión 2023, 2024).

VALOR AGREGADO BRUTO POR CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA			
		Miles de dólares de 2007	
		 Banco Central del Ecuador	
Ramas de actividad CIU CN	Año	2023 (prev)	2024 (prev)
Industrias manufactureras ncp		194,776	197,155
Suministro de electricidad y agua		2,365,429	2,399,251
Construcción		4,466,235	4,544,232
Otros servicios		4,733,755	4,829,098
Otros elementos del PIB		2,343,315	2,441,952
PRODUCTO INTERNO BRUTO		72,164,259	72,714,992
Crecimiento del PIB		0%	0.76%
Aporte del Sector de la construcción al PIB		6.2%	6.2%
Variación interanual del Sector de la Construcción		0%	1.75%

Fuente: (BCE, 2023)

En relación con los sectores económicos, su contribución al dinamismo de la economía nacional y basándonos en la Tabla 1., la construcción se posiciona como una de las industrias más significativas, siendo el quinto sector más importante de la economía ecuatoriana. De acuerdo con las proyecciones del BCE, se anticipa un crecimiento del 1,75% para esta actividad en el año 2024, lo que equivale a una contribución del 6.2% al PIB total del país. Estas estadísticas asociadas al proyecto constituyen una perspectiva positiva, ya que se presentan como una ocasión propicia, impulsada tanto por las iniciativas gubernamentales como por el respaldo de la empresa privada en la promoción de la reactivación económica.

Inflación del IPC

La inflación, medida a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC), tiene un impacto directo en el poder adquisitivo. El análisis debe incluir la evaluación de las tasas de inflación

recientes y proyectadas, así como las causas subyacentes, como la oferta monetaria, la demanda agregada y los choques externos. Comprender el impacto de la inflación en los costos y precios de los productos o servicios es esencial para la planificación empresarial.

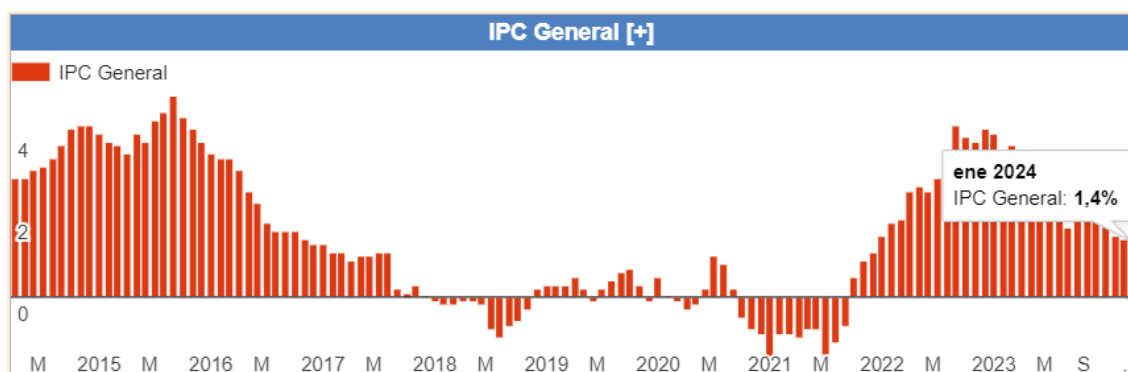


Ilustración 9. IPC general del Ecuador.

Fuente: (Datosmacro.com, 2024)

La tasa de cambio anual del Índice de Precios al Consumo (IPC) en Ecuador para enero de 2024 se ha mantenido en un 1,4%, repitiendo la misma cifra registrada el mes anterior. Respecto a la variación mensual del IPC, se ha registrado un incremento del 0,1%, resultando en una inflación acumulada del 0,1% en lo que va del año 2024.

Es relevante señalar el aumento del 1,2% en los precios de Menaje, elevando su tasa interanual al 0,4%, en contraste con la disminución del -1,2% en los precios de Transporte, que exhiben una variación interanual del -0,7%.

- **Factor social**

Tamaño de la industria

Al abordar el tamaño de la industria, es crucial identificar a los participantes clave en el mercado, entender las barreras de entrada y salida, y evaluar el potencial de crecimiento. Conocer a los competidores y su participación en el mercado proporciona información valiosa para la estrategia empresarial, mientras que comprender las barreras puede ayudar a anticipar desafíos y oportunidades.

Encuestas nacionales de edificaciones

Según la INEC (2022), las Estadísticas de Edificaciones (ESED) representan una operación estadística de frecuencia anual y trimestral que describe las características de las edificaciones planificadas, a través de los permisos de construcción emitidos por los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales. Su propósito es proporcionar información actualizada sobre la

tasa de crecimiento de posibles proyectos inmobiliarios que están previstos para su construcción, abarcando diversos tipos de edificaciones como viviendas, locales comerciales e industriales, edificios administrativos, clínicas, entre otros.

Tabla 2. Edificaciones a construir (encuestas 2021, 2022).

Principales variables investigadas	2021	2022
Número de permisos de construcción	26.486	26.267
Número de edificaciones a construir	30.895	41.426
Total de viviendas a construir	42.787	48.006
Área total a construir (metros cuadrados)	7.667.702	9.482.775
Superficie total del terreno (metros cuadrados)	13.727.527	19.565.153

Fuente: (INEC, Estadísticas de Edificaciones, 2022)

Cabe destacar que en la página oficial de la INEC solo se encuentran encuestas hasta el 2022, así que basaremos nuestro estudio con datos hasta este año. Contar con datos sobre los proyectos inmobiliarios y sus ubicaciones habilitará a esta iniciativa para identificar estrategias y áreas adecuadas para llevar a cabo operaciones productivas y comerciales, presentándose como una oportunidad a aprovechar.

- **Factor tecnológico**

La introducción de tecnologías modernas en la construcción busca mejorar la eficacia, precisión y sostenibilidad en las operaciones constructivas. Un ejemplo notable es la aplicación de Building Information Modeling (BIM), una metodología que emplea modelos tridimensionales para la visualización y gestión de información en un proyecto, desde su concepción hasta la fase de construcción y mantenimiento. BIM no solo simplifica la cooperación entre los distintos involucrados en un proyecto, sino que también posibilita la identificación temprana de posibles inconvenientes y la optimización de los recursos disponibles.

Otro ejemplo de innovación consiste en la implementación de métodos de construcción sostenible, los cuales se enfocan en la disminución del impacto ambiental y la utilización eficaz de los recursos disponibles. Esta iniciativa puede abarcar el empleo de materiales respetuosos con el medio ambiente, la incorporación de sistemas de energía renovable en la infraestructura y la adopción de prácticas que minimizan la generación de residuos. La construcción sostenible no solo responde a la creciente exigencia de responsabilidad ambiental, sino que también tiene el potencial de generar ahorros a largo plazo a través de mejoras en la eficiencia energética y la reducción de los costos operativos (Arquitectura, 2021).

Entorno microeconómico – Análisis PORTER

El modelo de las fuerzas competitivas de Porter se describe como una herramienta que facilita el análisis y la identificación del grado de competencia en un sector o industria específicos dentro de un mercado competitivo. De este modo, se examinan las cinco fuerzas esenciales que influyen en dicha competitividad (Peiro Ucha, 2020).

- **Poder de negociación con los proveedores o vendedores**

La empresa establecerá relaciones con proveedores ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito, donde los proyectos inmobiliarios contarán con recursos financieros disponibles para la inversión. Esta situación posibilitará una interacción directa con los proveedores con el fin de asegurar la obtención de materia prima de alta calidad para llevar a cabo la construcción de viviendas. Al tener acceso a múltiples proveedores, se abrirá la oportunidad de negociar plazos de entrega y condiciones de pago, lo que contribuirá al progreso del emprendimiento. La tabla siguiente presenta a los proveedores clave para los proyectos de construcción de viviendas.

Tabla 3. Empresas proveedoras

Empresas proveedoras	RUC	Productos	Dirección
Ferrecuador	1717648164001	Materiales de construcción	Guayllabamba y Simón Bolívar N° 826 Quito - Pichincha
Disensa Marianas	1801668664001	Materiales de construcción	Francisco de Albornoz N° 9273 y Pucará Quito - Pichincha
Distribuidores de materiales de construcción	-	Materiales de construcción	Distribuidores con cercanía al proyecto inmobiliario

Fuente: (SRI, 2020)

- **Poder de negociación con los compradores o clientes**

La constructora posee un alto poder de negociación con sus clientes, ya que se enfoca en evaluar a los clientes no individualmente, sino como unidades familiares al momento de determinar su capacidad de endeudamiento. La consideración de ambos cónyuges trabajando representa una ventaja significativa para obtener la aprobación de préstamos hipotecarios. Este

enfoque se clasifica según el Nivel Socioeconómico (NSE), considerando las condiciones necesarias para acceder a un crédito hipotecario que refleje los precios de venta de las viviendas conforme a las ofertas del mercado.

Tabla 4. Clientes (NSE Adquirir vivienda)

NSE	Rango Ingresos (dólares)	Entrada (%)	Crédito (%)
A	> 6000	30	70
B	3200 y 5999	30	70
C	850 y 3199	30	70
D	350 y 849	5	95
E	< 350	5	95

Fuente: (INEC, 2011)

El nivel socioeconómico de los compradores de vivienda de interés social está en la categoría C son la población con más oportunidades de crédito para adquisición y vivienda.

Según el decreto 405, artículo 22. de vivienda de interés público dice: “que el valor máximo de vivienda pública oscila ente 178 SBU hasta los 229 USB y debe incluir el valor de las sobras urbanizadas, así como el IVA.”

En el marco del Decreto Ejecutivo Nro. 405 Reglamento de Vivienda de Interés Social e Interés Público, publicado el 21 de abril de 2022, el Artículo 22 describe: *“la Vivienda de Interés Público (VIP) como la primera y única residencia apropiada destinada a núcleos familiares con ingresos económicos medios. Está diseñada para aquellos que tienen acceso al sistema financiero y, con el respaldo del Estado, pueden alcanzar la capacidad de pago necesaria para satisfacer su necesidad de vivienda propia. Este segmento de la población tiene la posibilidad de acceder a créditos hipotecarios con tasas de interés preferenciales, siempre y cuando no hayan recibido previamente un beneficio similar.”*

- **Amenaza de productos sustitutos**

Dentro del ámbito de la construcción de viviendas, hay varios productos sustitutos que pueden desempeñar un papel crucial en la elección final del cliente. Esta situación puede ser vista como una debilidad debido a la amplia gama de opciones disponibles en el sector inmobiliario.

Tabla 5. Productos sustitutos

Productos Sustitutos	Nueva (Compra)	Opciones Usada (Compra)	Arrendar
Casa en conjunto habitacional	✓	✓	✓
Casa independiente (Lugar urbano)	✓	✓	✓
Casa de campo/playa	✓	✓	-
Departamento	✓	✓	✓
Departamento en la playa	✓	✓	-
Suite (Lugar urbano)	✓	✓	✓
Suite en la playa	✓	✓	-
Local comercial	✓	✓	✓
Terreno	✓	✓	-
Terreno de campo/playa	✓	✓	-

Fuente: Elaborado por Autor

- **Amenaza de nuevos competidores**

La probabilidad de la entrada de nuevos competidores es baja, y esto se atribuye a la significativa inversión de capital inicial, así como a la necesidad de poseer experiencia y conocimientos que posibiliten la competencia efectiva en el sector de la construcción. Los procesos administrativos y los requisitos regulatorios pueden representar un obstáculo considerable al incursionar en la industria de la construcción, especialmente si no se cuenta con una asesoría adecuada.

- **Rivalidad competitiva**

La competencia entre los participantes es alta, ya que hay numerosos proyectos inmobiliarios que presentan variedades en segmentación, precios y opciones de financiamiento. Entre estos, destacan las principales empresas que se dedican a ofrecer proyectos residenciales en la ciudad de Quito, basándose en sus ingresos expresados en millones de dólares, como se lo muestra en la siguiente tabla:

Tabla 6. Las 10 Principales empresas constructoras residenciales en Quito

Pos. 2019	Razón Social	Proyectos	Ingresos 2018
1	Semaica	Urbanización Miravalle, Ciudad Victoria, etc.	21.8
2	Construecuador	Casa Club La Hacienda, Portón de Málaga, Treviso, etc.	10.4
3	Dinamiccomsa	Edificio Bezier, Quori, Ikebana, Edge Tower, etc.	8.5
4	Álvarez Bravo Constructores	Sense, Huma, Narelo, Portal de Puenbo, etc.	7.2
5	Constructora Andrade Rodas VIP	Grand Diamond Beach, Diamond Signature, etc.	6.6
6	Ripconci	Urbanización La Perla, Arvore, etc.	6.5
7	Constructora Estrella Viteri	Estrella III y IV	5.3
8	Inmocasellana	Urbanización Toscana, Villanueva del Bosque, etc.	5
9	Firuzecorp	Victoria del Sur	4.4
10	Constructora Barraqueta Conabaro	Tierra del Sol 3 y Casantos	4.4

Fuente: (Pinasco, 2019)

Organigrama

Un organigrama constituye una representación gráfica y ordenada de la jerarquía y las interconexiones funcionales dentro de una entidad organizativa. Este esquema visual emplea formas geométricas y líneas para representar de manera clara las posiciones y responsabilidades correspondientes a diversos roles y niveles jerárquicos presentes en una empresa, institución u otra entidad. El propósito principal del organigrama radica en facilitar la comprensión de la estructura organizativa, promoviendo la comunicación interna y permitiendo a los empleados entender la cadena de mando y las relaciones entre diferentes áreas. Además, esta herramienta puede resultar beneficiosa para la toma de decisiones, la planificación estratégica y la identificación de oportunidades de mejora en la configuración organizativa (Lucidchart, s.f.).

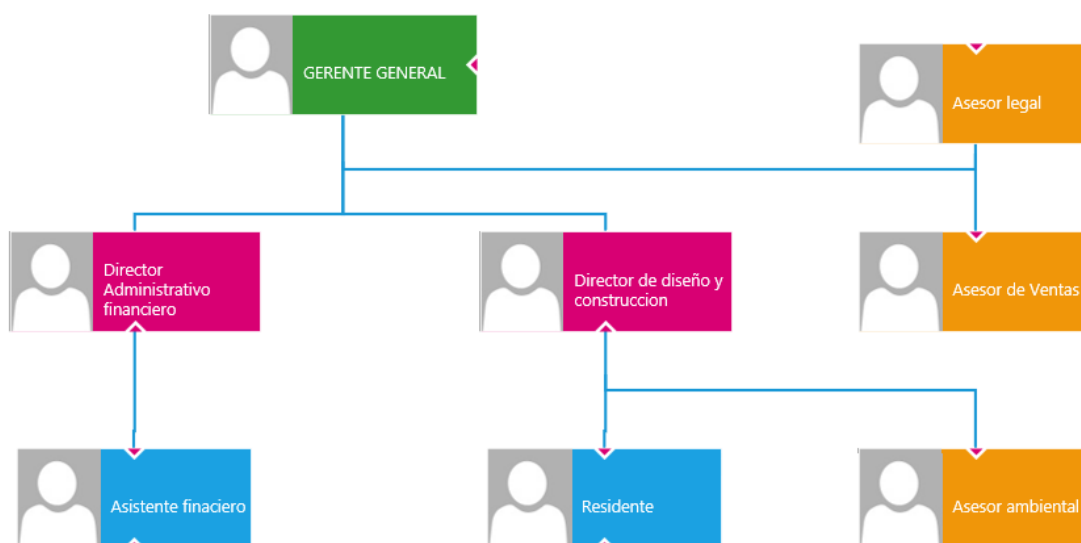


Ilustración 10. Organigrama ArqZone.

Fuente: Elaborado por autor.

Tabla 7. Cargo, perfil profesional y responsabilidades de oficina ArqZone

Cargo	Perfil profesional	Responsabilidades
Gerente general	Arquitecto /Ing. Civil Experiencia en cargos directivos	Representante legal de la compañía. Gestionar con diferentes áreas, estar pendiente de la planificación estratégica de la empresa
Director Administrativo financiero	Ing. administración, Ing. finanzas o afines Experiencia en empresas de construcción	Encargado de la parte administrativa y financiera como pagos a personal, proveedores, permisos varios
Directo de diseño y construcción	Arquitecto /Ing. Civil Experiencia en cargos técnicos de construcción y diseño(planificación)	Coordinar con diferentes áreas de la construcción en obra u oficina como cambios en diseño, manejo de cuadrillas en obra, negociación con proveedores
Asesor legal	Abogado Experiencia en temas legales de compañías constructoras	Perfil con amplio conocimiento en leyes, que redacte contratos, finiquitos, escrituras, leyes de construcción y brinde asesoría legal
Asesor ambiental	Ing. Ambiental Experiencia en temas medio ambientales en empresas industriales o de construcción.	Perfil encargado de manejo de desechos, generación de informes y representante ante las

		entidades que regulan la parte ambiental
Asistente financiero	Ing. administración, Ing. finanzas o afines Experiencia en empresas de construcción	Dar soporte al director financiero en pagos e informes, actividades varias financieras administrativas
Residente de obra	Arquitecto /Ing. Civil Experiencia en construcción	Estar pendiente en obra del método constructivo, cuadrillas de trabajo, precios de materiales, recepción y despacho de materiales en obra. Encargado del libro de obra
Asesor de ventas	Afines al cargo Experiencia en ventas inmobiliarias	Pendiente de buscar nichos para la venta del casas o departamentos, mantener base de datos de compradores potenciales. Crear plane marketing para incrementar la visibilidad de la compañía

Fuente: Elaborado por autor.

Ubicación y layout

La ubicación de la oficina y bodega de la constructora será en un punto estratégico de alto crecimiento en los últimos años, en el barrio norte de Carapungo ya que se encuentra en una zona poblada cerca de lugares como centros comerciales, municipio de Calderón, y oficinas de como el agua potable y empresa eléctrica.

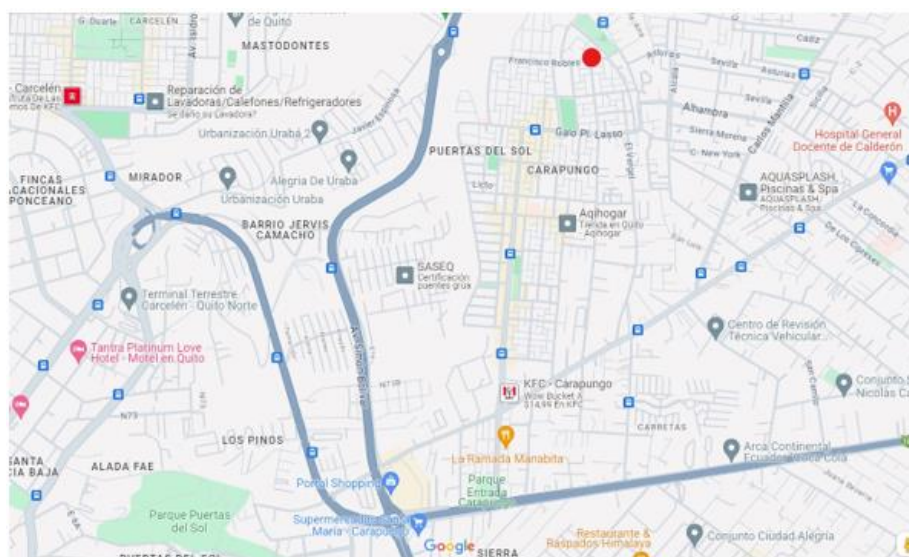


Ilustración 11. Ubicación de la oficina de ArqZone.

Fuente: (Maps, 2024)

- **Dirección:** Carapungo 4 etapa; calle Jaime Roldós Aguilera y Francisco Robles D12-E29.
- La oficina es de uso mixto porque cuenta con espacio para bodega de materiales, con amplio almacenamiento y control de entrada y salida.

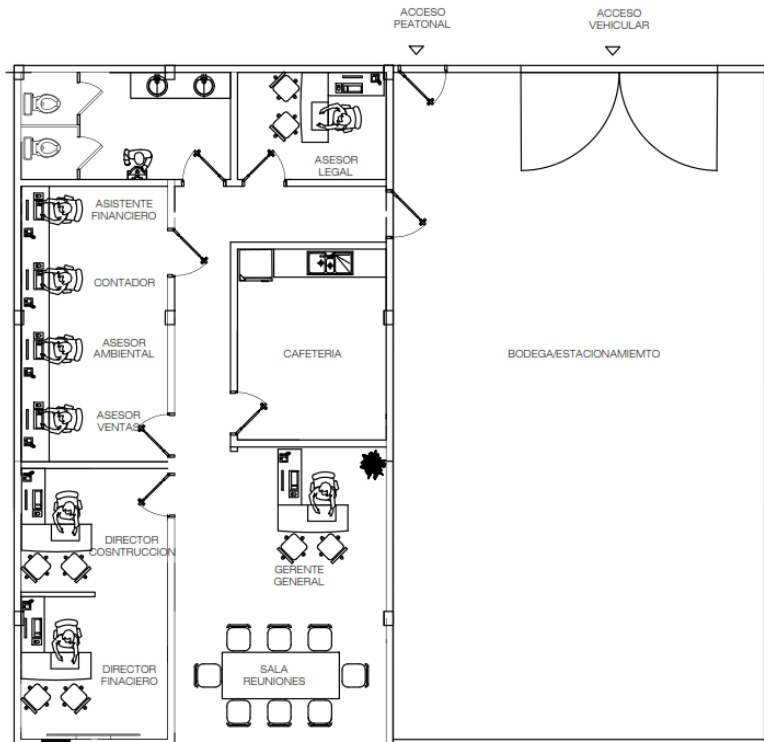


Ilustración 12. Layout oficina ArqZone.

Fuente: Elaborado por autor.

Producto

- Producto es conjunto de características que sirven para satisfacer una necesidad en este caso la vivienda de interés público, que son vivienda adosadas en un conjunto habitacional.
- Vivienda diseñada con la normativa vigente del municipio que cumpla con parámetros de habitabilidad y normas técnicas.
- Vivienda confortable y con espacios bien distribuidos de calidad.

Características de la vivienda

- Vivienda de 3 niveles, de 100m²
- 3 dormitorios, dos simples y una habitación master.
- 2 baños y medio.

- Un parqueadero.
- Un patio posterior.



Ilustración 13. Casa tipo, Planta baja- conjunto Florencia Quito año 2016.

Fuente: (Plusvalia, 2024)

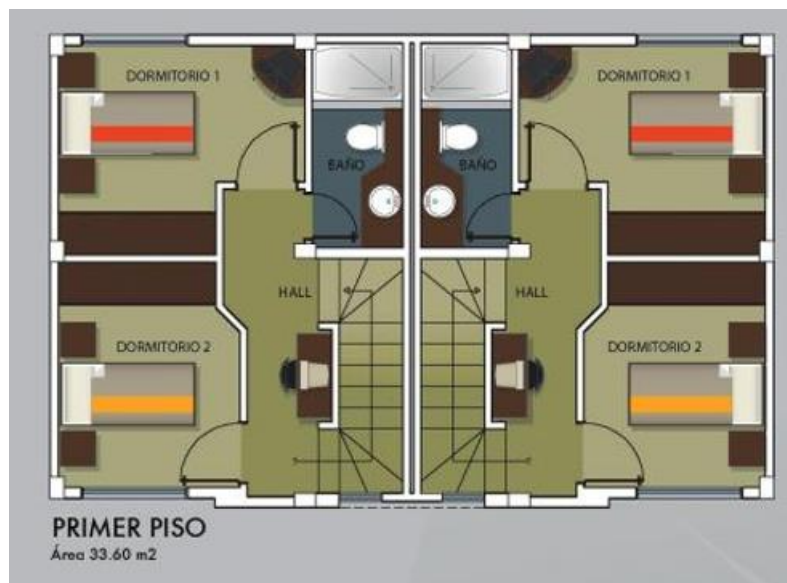


Ilustración 14. Casa tipo, Primer piso - conjunto Florencia Quito año 2016.

Fuente: (Plusvalia, 2024)



Ilustración 15. Casa tipo, segundo piso - conjunto Florencia Quito año 2016.

Fuente: (Plusvalia, 2024)

Estrategia de distribución

La distribución puede ser de varias formas como por medio de agencias inmobiliarias para poder vender el producto de manera más rápida, estas agencias cobran un porcentaje de venta que va desde el 3 al 6%.

También se lo puede hacer de manera directa con la muestra de una casa tipo en el conjunto, a través de ferias los fines de semana y con citas programadas y guiadas.



Ilustración 16. Fachada conjunto Florencia Quito año 2016.

Fuente: (Plusvalia, 2024)

Estrategia de precios

Fijar un precio en la vivienda depende de varios factores como costos directos e indirectos, precios unitarios de materiales, mano de obra, rendimientos en mano de obra, tiempos, estudios, cambios en diseño, factores externos, etc., por lo que en el presente estudio se toma estimados de la construcción como ejemplo el costo de m² que este dado por la Cámara de la Construcción (CAMICON) que actualiza su precio cada 3 meses en su revista de Construcción.

Tabla 8. Costo de la construcción de la vivienda

PORCENTAJE DE GASTOS POR PROCESO CONSTRUCTIVO		
MOVIMIENTO DE TIERRAS Y OBRAS PRELIMINARES	1704	4,80%
ESTRUCTURA	13497,1	38,02%
ALBANILERIA	5669,35	15,97%
INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	1086,3	3,06%
INSTALACIONES ELECTRICAS	2261,35	6,37%
ACABADOS	11285,45	31,79%
TOTAL USD	\$35.500	100%
COSTO POR m²		\$355

Fuente: (CAMICON, 2023)

El estimado de M² de construcción es de 355 dólares y los porcentajes más significativos son estructura con un 38% y acabados con un 32% aproximadamente.

Tabla 9. Costo de la m² de la vivienda

PRECIO DE VENTA DE UNA VIVIENDA DE 100 m²		
<i>DETALLE</i>	<i>UNIDAD</i>	<i>COSTO USD</i>
TERRENO	50m ²	10000
COSTO m ²	100m ²	35500
GASTO NOMINA	1 MES	18000
GASTO DE INSUMOS	1 MES	3200
MARGEN DE GANACIA	20%	20000
TOTAL		86700
COSTO m² x VIVIENDA		867 USD

Fuente: Elaborado por autor.

El costo promedio de una vivienda de 100 m² de acuerdo a los parámetros utilizados en este estudio está a 86700 dólares, por lo tanto, el m² sale 867dolares.

Estrategia de promociones y comunicación

- El plan de marketing es fundamental para visibilizar el proyecto y llegar más personas que pudieren estar interesadas en adquirir una vivienda.
- El principal medio de comunicación a utilizar es por redes sociales y el internet en páginas inmobiliarias, sin dejar a un lado los siguientes medios, como las ferias de construcción y visitas guiadas en la casa modelo.
- Para la promoción y comunicación se tiene un asesor de ventas en el equipo y adicional se tiene un estimado de 500 mensuales por año solo para propaganda antes mencionada.
- Página oficial ArqZone en Instagram: <https://www.instagram.com/argzon.ec/tagged/>

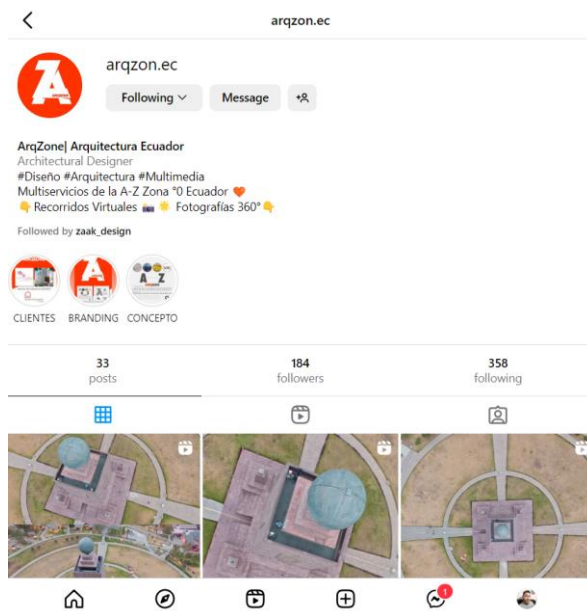


Ilustración 17. Página oficial ArqZone en Instagram.

Fuente: Elaborado por autor

- Página oficial ArqZone en Facebook: <https://www.facebook.com/argzoneoficial>

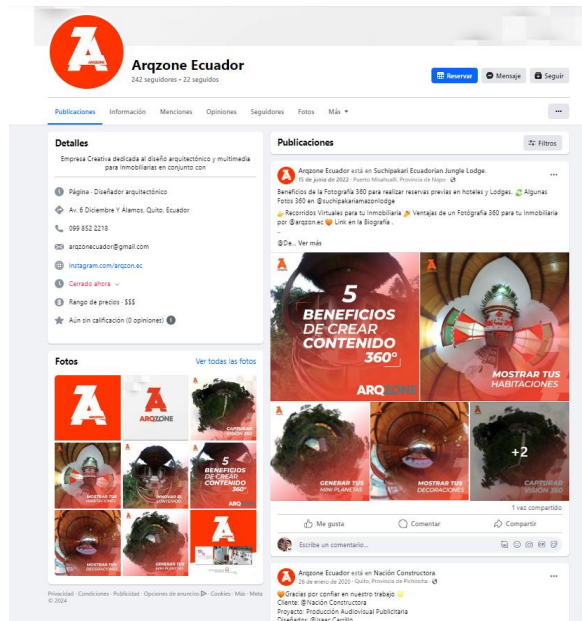


Ilustración 18. Página oficial ArqZone en Facebook.

Fuente: Elaborado por autor



Ilustración 19. Flyer del conjunto habitacional Florencia.

Fuente: Elaborado por autor

Presupuesto

Se va analizar diferentes costos y variables para un proyecto de 60 viviendas en un terreno de 6000 m2 y que está previsto concluya en un año de construcción y máximo 5 años que estén en venta las casas.

Proyecciones de ventas

Tabla 10. Proyecciones de ventas

PROYECCION DE VENTAS PARA UN PROYECTO DE 60 VIVIENDAS					
<i>DETALLE</i>	<i>AÑO 1</i>	<i>AÑO2</i>	<i>AÑO3</i>	<i>AÑO4</i>	<i>AÑO5</i>
CANTIDAD (VIVIENDA DE 100m2)	10	10	10	15	15
PRECIO DE VENTA	86700,00	87913,80	89127,60	90341,40	91555,20
INGRESO POR VENTAS	867000,00	879138,00	891276,00	1355121,00	1373328,00
TOTAL PROYECTO			5365863,00 USD		

Fuente: Elaborado por autor.

Las proyecciones estimadas zona a 5 años y con la construcción de 60 casas, al finalizar la construcción el total del proyecto seria de 5365863.00 dólares.

Activos fijos requeridos

Tabla 11. Gasto mensual insumos - activos fijos

GASTO MENSUAL DE INSUMOS			
<i>ACTIVO FIJO</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>COSTO USD</i>	<i>TOTAL USD</i>
<u>MOBILIARIO</u>			
ESCRITORIO	8	115,00	920,00
SILLAS	8	100,00	800,00
SALA ESTAR	2	400,00	800,00
MUEBLES SALA REUNIONES	1	250,00	250,00
ARCHIVADOR	2	150,00	300,00
<u>EQUIPOS DE COMPUTO</u>			
LAPTOP	8	800,00	6400,00
IMPRESORA	1	250,00	250,00
PROYECTOR	1	200,00	200,00
<u>TERRENO</u>			
TERRENO m2	10000	60,00	600000,00
<u>MAQUINARIA Y EQUIPOS</u>			
CONCRETERA	1	4000,00	4000,00
ELEVADOR	1	1300,00	1300,00
VIBRADOR	1	900,00	900,00
ALISADORA	1	3500,00	3500,00

TANQUE DE AGUA	1	1000,00	1000,00
HERRAMIENTA MENOR	6	300,00	1800,00
CAMIONETA	1	15000,00	15000,00
TOTAL			637420,00

Fuente: Elaborado por autor.

Presupuesto manos de obra

Tabla 12. Presupuesto mano de obra operativa mensual

PRESUPUESTO MANO DE OBRA			
<i>OPERATIVOS</i>	<i>COSTO</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>SUELDO MES</i>
OFICIAL ALBANIL	850	3	2550
PEON	520	3	1560
CABO	460	3	1380
TOTAL, MES		9	5490

Fuente: Elaborado por autor

Para la parte operativa es decir se va a utilizar 3 cuadrillas conformadas cada una por un oficial albañil, un peón y un cabo.

Tabla 13. Presupuesto gasto nomina total mensual

GASTOS DE NOMINA	
<i>DETALLE</i>	<i>COSTOx MES</i>
GASTO ADMINISTRATIVO	11000,00
GASTO MANO DE OBRA	6000,00
GASTO COMERCIALIZACION	1000,00
TOTAL	18000,00

Fuente: Elaborado por autor

Y en el presupuesto denomina esta la parte administrativa, la mano de obra y los gastos de comercialización que dan un promedio mensual de 18000 dólares que corresponde al 32% del costo de producción de vivienda.

Gastos operacionales

Todo gasto está sujeto a la inflación anual (IPC) que es el 1,4%, los gastos operacionales mas grandes son los administrativos y los gastos de marketing.

Tabla 14. Gastos operacionales

GASTOS OPERACIONALES					
	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ARRIENDO OFICINA	3600,00	3650,40	3701,51	3753,33	3805,87
SUELDOS	216000,00	219024,00	222090,34	225199,60	228352,40
SERVICIOS BASICOS	50,00	50,70	51,41	52,13	52,86
SUMINISTRO DE OFICINAS	100,00	101,40	102,82	104,26	105,72
PLAN DE INTERNET	20,00	20,28	20,56	20,85	21,14
CAMBUSTIBLE					
MAQUINAS	500,00	507,00	514,10	521,30	528,59
MANTENIMIENTO					
MAQUINAS	500,00	507,00	514,10	521,30	528,59
PLAN DE TELEFONIA					
CELULAR	200,00	202,80	205,64	208,52	211,44
GASTOS DE CONSTITUCION	2000,00	2028,00	2056,39	2085,18	2114,37
<u>GASTOS DE MARKETING</u>					
REDES SOCIALES	3000,00	3042,00	3084,59	3127,77	3171,56
FERIAS DE VIVIENDA	3000,00	3042,00	3084,59	3127,77	3171,56
TOTAL DE GASTOS O	228970,00	232175,58	235426,04	238722,00	242064,11

Fuente: Elaborado por autor

Inversión inicial

Tabla 15. Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL	
DETALLE	COSTO
ACTIVOS FIJOS	37420,00
NOMINA DE 3 MES	54000,00
CASA TIPO 100m2	35500,00
ARRIENDO 3 MESES OFICINA	1050,00
TERRENO 10000m2	600000,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	727970,00

Fuente: Elaborado por autor.

Según la tabla la inversión inicial es de 727970.00 dólares, de los cuales el terreno va a costar 600000 y el restante va a ser financiado por inversionistas.

Estructura de capital Y financiamiento

Tabla 16. Estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL	
VALOR PRESTAMO	600000
AÑOS	5
TASA DE INTERES	9,76%

Fuente: Elaborado por autor.

Tabla 17. Tabla amortización

TABLA DE AMORTIZACION				
# DE PAGOS	CAPITAL	INTERES	VALOR CUOTA	SALDO
0				600000,00
1	98749,23	58560	157309,23	501250,77
2	108387,15	48922,08	157309,23	392863,62
3	118965,74	38343,49	157309,23	273897,88
4	130576,79	26732,43	157309,23	143321,09
5	143321,09	13988,14	157309,23	0,00
TOTAL	600000,00	186546,14	786546,15	

Fuente: Elaborado por autor.

- El préstamo será solventado por parte de los accionistas y de preferencia s ellos harán para cinco años con cuotas anuales de 157309.23 y con un interés de 9.76%.
- El cálculo total a pagar seria de 786546.15 que es el valor inicial más intereses.

Indicadores de desempeño

Los indicadores rendimiento, que se utilizan para evaluar las acciones y procesos de la empresa y así determinar si se llegan cumplir o no los objetivos previstos o en su defecto corregir a tiempo.

- $Deuda\ total = \frac{pasivo}{activo\ total}$
- $Deuda\ capital = \frac{pasivo\ total}{patrimonio}$
- $Razón\ corriente = \frac{activo\ corriente}{pasivo\ corriente}$
- $Margen\ bruto = \frac{utilidad\ bruta}{ingresos\ totales}$
- $Margen\ neto = \frac{utilidad\ neta}{ingresos\ totales}$
- $ROA = \frac{utilidad\ neta}{activos\ totales}$
- $ROE = \frac{utilidad\ neta}{patrimonio}$

Estados financieros proyectados

Estado de resultados

El estado de resultados financieros muestra los ingresos y veneficios en el periodo de 5 años, como la utilidad es positiva significa que se obtuvieron ganancias, que sea positivo muestra una buena salud de empresa e importante para las partes interesadas como los inversores.

Tabla 18. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS OPERACIONALES	867000,00	879138,00	891276,00	1355121,00	1373328,00
(-) COSTOS DE PRODUCCION	571000,00	578994,00	587099,92	597578,92	608057,92
(=) MARGEN BRUTO	296000,00	300144,00	304176,08	757542,08	765270,08
(-) GASTOS OPERACIONALES	228970,00	232175,58	235426,04	238722,00	242064,11
(-) DEPRECIACIONES	85500,00	86713,80	87927,60	134312,10	136132,80
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-18470,00	-18745,38	-19177,55	384507,98	387073,17
(-) INTERESES	58560,00	48922,08	38343,49	26732,43	13988,14
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	40090,00	30176,70	19165,94	411240,41	401061,31
(-) IMPUESTOS		15000,00	15210,00	15422,94	15638,86
(=)UTILIDAD NETA	40090,00	15176,70	3955,94	395817,47	385422,45

Fuente: Elaborado por autor

Estado de balance general

El balance general muestra información de cuentas de activos y pasivos que sumado son el patrimonio de la compañía, si a la empresa tiene mayor flujo de dinero eso se traduce en liquidez.

Al finalizar los 5 años de proyecto se espera terminar de pagar los préstamos y deudas, y entregar la totalidad de las viviendas.

Tabla 19. Balance general

BALANCE GENERAL	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ACTIVO CORRIENTE					
EFFECTIVO	296000,00	300144,00	304176,08	757542,08	765270,08
ACTIVO NO CORRIENTE					
ACTIVOS FIJOS	637420,00	637420,00	637420,00	637420,00	637420,00
(-) TERRENO DE VIVIENDA	10000,00	10140,00	10281,96	15143,95	15355,96
TOTAL, ACTIVOS	923420,00	927424,00	931314,12	1379818,14	1387334,12
PASIVOS CORRIENTES					
CUENTAS POR PAGAR	53118,33	53861,99	54616,06	55380,68	56156,01
IMPUESTOS POR PAGAR		15000,00	15210,00	15422,94	15638,86
PASIVOS NO CORRIENTES					
PRESTAMO BANCARIO	501250,77	392863,62	273897,88	143321,09	0,00
TOTAL, PASIVOS	554369,10	461725,61	343723,94	214124,71	71794,87
TOTAL PATRIMONIO	1477789,10	1389149,61	1275038,06	1593942,85	1459128,99

Fuente: Elaborado por autor

Estado de flujos de caja

Flujo de caja positivos se refiere a que la empresa genera mas dinero del que gasta, siempre y cuando se vendan las casas construidas proyectadas para cada año.

Esto indica que la empresa tiene capacidad de financiar operaciones, cumplir sus obligaciones y que tiene una buena estabilidad financiera.

Tabla 20. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
UTILIDADES NETAS		40090,00	15176,70	3955,94	395817,47	385422,45
(+) DEPRECIACIONES		85500,00	86713,80	87927,60	134312,10	136132,80
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL		125590,00	101890,50	91883,54	530129,57	521555,25
CAPITAL DE TRABAJO	-1080000,00	216000,00	219024,00	222090,34	225199,60	228352,40
ACTIVOS FIJOS	-637420,00					
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-1717420,00	341590,00	320914,50	313973,87	755329,17	749907,65

Fuente: Elaborado por autor

Análisis de relaciones financieras

Como es una empresa con valores positivos el punto de equilibrio es constante durante los 5 años con promedio de ventas similares los 3 primeros años porque son 10 casas por años y los dos últimos como son 15 casas por años los valores van a ser similares.

Tabla 21. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	867000,00	879138,00	891276,00	1355121,00	1373328,00
COSTOS VARIABLES	571000,00	578994,00	587099,92	597578,92	608057,92
COSTOS FIJOS	127484,00	129268,78	131078,54	132913,64	134774,43
COSTO TOTAL	698484,00	708262,78	718178,45	730492,55	742832,35
PUNTO DE EQUILIBRIO	168516,00	170875,22	173097,55	624628,45	630495,65

Fuente: Elaborado por autor

Tabla 22. Evaluación financiera

EVALUACIÓN FINANCIERA	PROYECTO
VALOR ACTUAL NETO(VAN)	\$61.943,86
TASA INTERNA DE RETORNO(TIR)	11%
INDICE DE RENTABILIDAD(IR)	\$0,09
PERIODO DE RECUPERACIÓN(PRI)	3,92

Fuente: Elaborado por autor

- Para los análisis del VAN tenemos que el cálculo generado permite evidenciar que el proyecto propuesto es rentable bajo los márgenes numéricos arrojados, VAN=6194
- Para el caso del TIR al estipular un 11 % se puede establecer que la rentabilidad será bastante buena para el periodo del proyecto calculado.
- La índice rentabilidad es de 0.09 que es el VAN sobre la inversión inicial donde es un valor bueno positivo generado.
- El periodo de recuperación señala que finalizando el tercer año se va a recuperar la inversión inicial de acuerdo al flujo generado.

2.3. Validación de la propuesta

Para la elección de especialistas se ha considerado un perfil acorde a los siguientes criterios: formación académica relacionada con el tema investigativo, experiencia académica y/o laboral orientada a la gestión administrativa y motivación para participar. La siguiente tabla presenta información detallada de los actores seleccionados para la validación del modelo.

Tabla 23. Descripción de perfil de validadores

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Sara Isabel Centeno Cadena	22	Doctora en Contabilidad Superior Contadora y Auditora	Supervisora de operaciones EMMOP
Pamela Evelin Santander Vásquez	7	Magister en Administración de Empresas	Especialista geomática, CELEC - CERC
Andrés Sebastián Verdezoto Saltos	2	Magister en Dirección General con énfasis en Gerencia de Proyectos	Asistente Técnico - CELEC - CERC

Los objetivos perseguidos mediante la validación son los siguientes:

- Validar la metodología de trabajo aplicada en el desarrollo de la investigación.
- Aprobar los resultados, conclusiones y recomendaciones obtenidas.
- Redefinir (si es necesario) el enfoque de los elementos desarrollados en la propuesta, considerando la experiencia de los especialistas.
- Constatar las posibilidades potenciales de aplicación del plan de negocio propuesto.

Tabla 24. Resultados de la validación

Impacto	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total	Porcentaje
Aplicabilidad	5	5	4	14	15.5%
Conceptualización	5	4	4	13	14.4%
Actualidad	5	5	5	15	16.6%
Calidad Técnica	5	5	5	15	16.6%
Factibilidad	5	5	5	15	16.6%
Pertinencia	5	4	5	14	15.5%
Total	30	28	28	86	95.5%

Se han establecido los niveles de importancia y representatividad de acuerdo a una escala de Likert en la cual el valor máximo es de 5 puntos (Totalmente de acuerdo) que será otorgado según el desempeño adecuado del criterio; y un valor mínimo de un 1 punto (Totalmente en desacuerdo) en el caso de observarse un cumplimiento insuficiente.

2.4. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 25. Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS
Capítulo 1 Descripción del proyecto	Se basa en un marco teórico sobre vivienda multifamiliar y términos de un plan financiero	Plan de negocios con enfoque en vivienda multifamiliar	Encuestas Investigación documental	Un plan de negocios es una forma de oportunidad para emprender y aportar a la economía
Capítulo 2 Propuesta	Es una parte investigativa que abarca estrategias de planificación y metodologías administrativas financieras	Evaluación de tablas financieras que permiten determinar estándares de rentabilidad y viabilidad del proyecto	Plan de negocios con metodologías de evaluación del proyecto	Diseño de un plan de negocio para la industria de la construcción

Fuente: Elaborado por autor.



CONCLUSIONES

Existe una evidente demanda de viviendas que satisfagan las expectativas de la población en busca de comodidad, conexión con la naturaleza y seguridad. Las decisiones de compra de las familias se centran en criterios como el precio, el espacio, la calidad, la seguridad, el entorno, los servicios y la accesibilidad. Dada la agitación en entornos urbanos y el cambio en los estilos de vida orientados hacia la búsqueda constante de tranquilidad y mejora de la salud, hay una preferencia en la población por adquirir viviendas en áreas rodeadas de naturaleza, alejadas del ruido, el tráfico y la contaminación. En este sentido, la ciudad de Quito se presenta como un lugar idóneo y cómodo para residir.

El análisis del crecimiento de la industria, según los últimos datos actualizados del INEC 2022 para el sector de la construcción, indica una tendencia al alza en los próximos años. Esto sugiere que ingresar a la industria con un enfoque en la construcción de viviendas de lujo es apropiado y garantizará rendimientos para los inversionistas. No obstante, es crucial tener en cuenta la fuerte competencia en la industria, ya que existen empresas y consorcios con una sólida trayectoria en el mercado. Quito, en particular, lidera en número de proyectos VIP a nivel nacional.

En la creación de una empresa constructora de viviendas multifamiliares en Ecuador, el análisis PEST revela elementos cruciales para la planificación estratégica. Desde el ámbito político, se destaca la necesidad de monitorear la estabilidad gubernamental y cambios regulatorios, considerando también la participación en relaciones internacionales. En el aspecto económico, la evaluación del PIB y la inflación a través del IPC proporciona perspectivas sobre la salud económica y la posible variación de costos. En el análisis de la industria, se considera la competencia, barreras de entrada y potencial de crecimiento, mientras que la adaptación a los ciclos económicos permite ajustar estrategias a las distintas fases. En conjunto, el análisis PEST realizado ofrece una comprensión integral de los factores macroeconómicos y políticos, fundamentales para el éxito y desarrollo sostenible de la empresa constructora en el mercado de viviendas multifamiliares en Ecuador.

El proyecto propuesto mantiene números favorables que permiten que sea viable y sobre todo rentable, a continuación, los resultados financieros:

- Para los análisis del VAN tenemos que el cálculo generado permite evidenciar que el proyecto propuesto es rentable bajo los márgenes numéricos arrojados.

- Para el caso del TIR al estipular un 11 % se puede establecer que la rentabilidad será bastante buena para el periodo del proyecto calculado.
- La índice rentabilidad es de 0.09 que es el VAN sobre la inversión inicial donde es un valor bueno positivo generado.
- El periodo de recuperación señala que finalizando el tercer año se va a recuperar la inversión inicial de acuerdo al flujo generado.

RECOMENDACIONES

Para mejorar los resultados financieros, consolidar la posición en el mercado y contribuir al bienestar social, se sugiere implementar las siguientes acciones:

- Optimizar al máximo los recursos y establecer controles internos efectivos para reducir los costos de construcción de las viviendas, promoviendo mejoras continuas que se reflejen en el fortalecimiento financiero de la empresa.
- Adquirir un terreno de tamaño aproximado a una hectárea por un monto inferior a los 600.000 dólares, buscando así un impacto positivo tanto en los resultados financieros de la empresa como en el rendimiento de la inversión de los accionistas.
- Establecer políticas de crédito con los proveedores que favorezcan la liquidez, permitiendo disponer de fondos para hacer frente a diversos gastos o emergencias a corto plazo.
- Explorar de manera constante nuevas metodologías constructivas que propicien ahorros tanto en tiempo como en recursos financieros.
- Mantener a largo plazo un compromiso con el medio ambiente mediante la implementación de prácticas responsables que generen impactos positivos en la naturaleza y en la sociedad.
- Cultivar y mantener relaciones sólidas con la comunidad local, mostrando un interés continuo en contribuir al desarrollo y mejoras del entorno, como, por ejemplo, mediante la contratación de mano de obra calificada proveniente de la ciudad de Quito.
- Preservar niveles elevados de calidad constructiva y promover diseños innovadores para construir una imagen corporativa destacada, basada en el prestigio ganado en la industria y en el reconocimiento de los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- Arquitectura, K. (27 de julio de 2021). *Conoce en qué consisten los sistemas de construcción sostenibles*. Obtenido de KOZO Arquitectura: <https://www.kozoarquitectura.es/sistemas-construccion-sostenibles/>
- Baena, G. (2017). Metodología de la Investigación. En G. Baena, *Metodología de la Investigación* (pág. 157). México: Grupo Editorial Patria.
- BCE. (2023). *Producto Interno Bruto por Industria*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/PIB/PrevMacro.xlsx>
- CAMICON. (2023). *Revista de la Cámara de la Construcción*. Obtenido de Cámara de la Construcción: <https://www.camicon.ec/>
- Carnaval Camacho, E. (2021). *Modelo de gestión para empresas constructoras e inmobiliarias del Distrito Metropolitano de Quito con un enfoque en el Project Management Institute (PMI)*. Obtenido de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8189/1/T3574-MAE-Carvajal-Modelo.pdf>
- Datosmacro.com. (enero de 2024). *IPC de Ecuador 2024*. Obtenido de Datosmacro.com: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/ecuador>
- Díaz Muñoz, D. (17 de mayo de 2023). *SECTOR CONSTRUCCIÓN EN ECUADOR: UN ANÁLISIS EN EL CONTEXTO DE PANDEMIA POR COVID-19*. Obtenido de KAIRÓS: <https://doi.org/10.37135/kai.03.11.04>
- Financal, C. (09 de enero de 2024). *Cómo preparar un plan de negocios para tu empresa de construcción*. Obtenido de Camino Financal: <https://www.caminofinancal.com/es/articulos/emprendimiento/como-preparar-un-plan-de-negocios-para-tu-empresa-de-construccion/>
- INEC. (2011). *Encuesta Nacional de Ingresos Gastos de los hogares*. Obtenido de INEC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Nac_Ingresos_Gastos_Hogares_Urb_Rur_
- INEC. (2022). *Estadísticas de Edificaciones*. Obtenido de INEC: <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiZTBiYWNhMDYtNzk5YS00MTIOLThjZTctOTFiZ>

GJhNDIzMTA4IiwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMtNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJKYTE
xMiJ9

Izurieta, A. C. (19 de julio de 2023). *Diferencias entre una SAS y las compañías de Responsabilidad Limitada y Anónima*. Obtenido de ILP Gallegos Valarezo y Neira: <https://gvn.com.ec/2023/07/19/diferencias-entre-una-sas-y-las-companias-de-responsabilidad-limitada-y-anonima/>

Lucidchart. (s.f.). *Qué es un organigrama*. Obtenido de Lucidchart: <https://www.lucidchart.com/pages/es/que-es-un-organigrama>

Maps, G. (2024). Obtenido de Maps, Google: <https://www.google.com/maps/@-0.1998848,-78.4826368,12z?entry=ttu>

MIDUVI. (09 de julio de 2020). Obtenido de MIDUVI: https://www.habitatyvivienda.gob.ec/wp-content/uploads/2020/07/2020-07-09_Registro-Oficial-No.-756_AM-No.-026-20_Expedici%C3%B3n-NEC-HS-CL-y-NEC-HS-ER.pdf

MIDUVI. (2021). Obtenido de MIDUVI: <https://www.habitatyvivienda.gob.ec/>

Peiro Ucha, A. (junio de 2020). *5 fuerzas de Porter*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/las-5-fuerzas-de-porter.html>

Pinasco, G. (22 de agosto de 2019). *Las 50 constructoras residenciales con mayores ingresos del Ecuador*. Obtenido de Revista Vistazo: <https://www.vistazo.com/actualidad/nacional/las-50-constructoras-residenciales-con-mayores-ingresos-del-ecuador-MBVI147931>

Plusvalia. (2024). Obtenido de Plusvalia: <https://www.plusvalia.com>

Rodriguez Vayas, L. (2020). *Plan de negocios para la creación de una empresa constructora de vivienda de interés público en la ciudad de Quito*. Obtenido de Repositorio Universidad de las Américas UDLA: <file:///C:/Users/crist/Downloads/Plan%20de%20negocios%20para%20la%20creacion%20de%20un%20constructorade%20vivienda%20de%20interes%20publico%20en%20Quito.pdf>

Sampieri, R. H. (1997). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. En R. H. Sampieri, C. F. Collado, & P. B. Lucio, *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (pág. 5). México: Panamericana Formas e Impresos S.A.

Sánchez, A. (julio de 2020). *LOS MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN PARA LA ELABORACIÓN DE LAS TESIS DE MAESTRÍA EN EDUCACIÓN*. Obtenido de REPOSITORIO PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ: <https://files.pucp.education/posgrado/wp-content/uploads/2021/01/15115158/libro-los-metodos-de-investigacion-maestria-2020-botones-2.pdf>

SRI. (2020). *Proveedores*. Obtenido de SRI: <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/inicio/NAT>

Sydle. (23 de febrero de 2023). *Innovaciones en la Construcción Civil: 7 tendencias tecnológicas*. Obtenido de Sydle: <https://www.sydle.com/es/blog/innovaciones-en-la-construccion-civil-63bd9db1779c3b5e92e6c898>

Thompson, S. y. (2007). *Qué es la misión y visión de una empresa*. Obtenido de Bizneo: <https://www.bizneo.com/blog/mision-de-una-empresa/#:~:text=La%20principal%20diferencia%20entre%20misi%C3%B3n,aspiracion es%20futuras%20a%20largo%20plazo>.

ENCUESTAS

Esta encuesta tiene como objetivo obtener información acerca de la vivienda interés público, y así poder incursionar con la creación de una constructora en la ciudad de Quito.

Favor marcar con una X o escribir su respuesta.

1. ¿En qué rango de edad se encuentra?

- a) 25 a 35.....
- b) 36 a 45.....
- c) 46 a 55.....
- d) Otra

2. ¿Cuál es su Género?

- a) Masculino.....
- b) Femenino.....

3. ¿Cuál es su estado civil?

.....

4. ¿Cuál es su nivel socioeconómico?

- a) Bajo
- b) Medio.....
- c) Alto.....

5. ¿En qué sector vive?

- a) Norte.....
- b) Centro.....
- c) Sur.....
- d) Valles.....

6. ¿En qué lugar le gustaría vivir?

- a) Norte.....
- b) Centro.....
- c) Sur.....
- d) Valles.....

7. ¿Qué tipo de vivienda le gustaría adquirir?

- a) Departamento.....
- b) Casa

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda?

- a) 55000 a 60000 USD.....
- b) 60001 a 65000 USD.....

- c) 65001 a 70000 USD.....
- d) 70001 a 75000 USD.....
- e) 75001 a 80000 USD.....
- f) Otro.....

9. ¿De cuantos dormitorios le gustaría que sea la vivienda?

- a) 1 dormitorio.....
- b) 2 dormitorios.....
- c) 3 dormitorios.....

10. ¿Qué estilo de vivienda elegiría?

- a) Rustica.....
- b) Moderna.....

11. ¿Qué constructoras conoce?

- a) Álvarez Bravo.....
- b) CR constructora.....
- c) RIVAYO.....
- d) GLS constructores.....
- e) Uribe Schwarzkopf.....
- f) Romero Y Pazmiño.....
- g) Otra.....

12. ¿Sabe cuáles son las garantías que las constructoras dan al momento de adquirir una vivienda?



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:

Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Sara Isabel Centeno Cadena

Título obtenido: Doctora en contabilidad superior, contadora pública y auditora.

C.I.: 1001838497

E-mail:

Institución de Trabajo: EPMMOP

Cargo: Supervisora de operaciones

Años de experiencia en el área: 22



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	x				
Aplicabilidad	x				
Conceptualización	x				
Actualidad	x				
Calidad Técnica	x				
Factibilidad	x				
Pertinencia	x				
TOTAL	35				

Observaciones: La viabilidad financiera del plan de negocios es crucial para el éxito a largo plazo de la constructora. Se deben realizar proyecciones financieras realistas, considerando los costos de mano de obra, materiales, equipo, así como los ingresos esperados por proyectos futuros. Además, es importante evaluar fuentes de financiamiento disponibles y elaborar estrategias para garantizar la solidez financiera del negocio.

Recomendaciones: Colaborar con otras empresas del sector o establecer alianzas con proveedores confiables puede proporcionar a la constructora acceso a recursos adicionales, oportunidades de crecimiento y una red de contactos valiosa. Identificar y cultivar estas relaciones estratégicas puede ser clave para el éxito a largo plazo del negocio.

Lugar, fecha de validación: Quito, 11 de marzo 2024.



Firmado electrónicamente por:
SARA ISABEL CENTENO
CADENA

Firma del especialista
SARA CENTENO



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:
Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Pamela Evelin Santander Vásquez

Título obtenido: Magister en administración de empresas MBA

C.I.: 1715361679

E-mail: pamela.santander@celec.gob.ec

Institución de Trabajo: CELEC-CERC

Cargo: Especialista geomática

Años de experiencia en el área: 12



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		x			
Aplicabilidad	x				
Conceptualización		x			
Actualidad	x				
Calidad Técnica	x				
Factibilidad	x				
Pertinencia	x				
TOTAL	25	8			

Observaciones Es fundamental realizar un análisis exhaustivo del mercado objetivo, incluyendo la demanda actual y proyectada de servicios de construcción en la región específica donde operará la constructora. Esto implica considerar factores como la competencia, tendencias del mercado, regulaciones gubernamentales y potenciales clientes.

Recomendaciones Diferenciación competitiva: Para destacar en un mercado saturado, la constructora debe desarrollar una propuesta de valor única que la diferencie de la competencia. Esto podría involucrar la especialización en un tipo específico de construcción, la oferta de servicios adicionales o la implementación de tecnologías innovadoras que mejoren la eficiencia y la calidad de los proyectos.

Lugar, fecha de validación: Quito, 11 de marzo 2024.



Firmado electrónicamente por:
PAMELA EVELIN
SANTANDER VASQUEZ

Firma del especialista
PAMELA SANTANDER



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:
Plan de negocio para la creación de la constructora ARQZONE en la ciudad de Quito. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Andrés Sebastián Verdezoto Saltos

Título obtenido: Magister en dirección general con énfasis en gerencia de proyectos

C.I.: 0202334447

E-mail: andres.verdezoto@celec.com.ec

Institución de Trabajo: CELEC-CERC

Cargo: Asistente técnico

Años de experiencia en el área: 2



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	x				
Aplicabilidad	x				
Conceptualización		x			
Actualidad	x				
Calidad Técnica	x				
Factibilidad	x				
Pertinencia		x			
TOTAL	25	8			

Observaciones: En un contexto donde la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial son cada vez más importantes, la constructora debe considerar cómo integrar prácticas sostenibles en sus operaciones. Esto podría incluir la utilización de materiales ecoamigables, la adopción de tecnologías verdes y la implementación de políticas que promuevan la seguridad laboral y el bienestar de los trabajadores

Recomendaciones: El sector de la construcción está sujeto a cambios constantes, ya sea en términos de regulaciones gubernamentales, avances tecnológicos o fluctuaciones económicas. Por lo tanto, es fundamental que la constructora esté preparada para adaptarse y responder ágilmente a estos cambios. Esto podría implicar la actualización constante de habilidades y conocimientos, así como la flexibilidad para ajustar la estrategia comercial según las condiciones del mercado.

Lugar, fecha de validación: Quito, 11 de marzo 2024.



Firmado electrónicamente por:
ANDRES SEBASTIAN
VERDEZOTO SALTOS

**Firma del especialista
SEBASTIAN VERDEZOTO**