



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE:

LICENCIADO/A EN CONTABILIDAD PÚBLICA Y AUDITORÍA

**TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
CONSTRUCTORA “TITUAÑA PILAPAÑA”, PARROQUIA NAYÓN**

AUTOR/ A: Ana Pamela Tituaña Pilapaña

TUTOR/ A METODOLÓGICO: Mg. Ana Lucía Tulcán Pastas

TUTOR TÉCNICO: Mg. Carlos José Arias Ronquillo

QUITO- ECUADOR

AÑO: 2019

Certificado del tutor

En mi calidad de DIRECTOR del Proyecto: Estudio de Factibilidad para la creación de la empresa constructora “Tituaña Pilapaña”, Parroquia Nayon. Presentado por el ciudadano Ana Pamela Tituaña Pilapaña estudiante del programa de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA de la Universidad Tecnológica Israel considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la revisión y evaluación respectiva por parte del Tribunal de grado que se digne para su correspondiente estudio y calificación.

.....

Mg. Ana Lucia Tulcán Pastas

TUTOR

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Proyecto de aprobación de acuerdo con el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Contabilidad y Auditoría CPA de la Universidad Tecnológica Israel.

Quito, 28 de Febrero 2019

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

F.....

PRESIDENTE

F

VOCAL

F

VOCAL

Declaración de autenticidad

Yo, PAMELA TITUAÑA, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 28 de febrero 2019

Pamela Tituaña

C. C. 172110874 - 2

Dedicatoria

Dedico a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora, a la vez dándome fortaleza cuando más he necesitado, y me ha concedido la dicha de culminar este trabajo, en el que se refleja todos mis conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria.

A mi MADRE Rosaura Pilapaña, mi PADRE Celso Tituaña, mis HERMANAS Johanna y Samantha Tituaña Pilapaña y mi ABUELITA Orfelina Andrango, pilares fundamentales en mi vida. Quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su eterna confianza en cada reto que se me presentaba, sin dudar de mi inteligencia y capacidad. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora he conseguido.

Pamela Tituaña

Agradecimiento

A través de estas palabras quiero hacer llegar mi mayor agradecimiento a todas las personas que de alguna forma influyeron positivamente y negativamente siendo estos mi mayor fuerza para lograr alcanzar la consecución de mi meta profesional.

A la Universidad Tecnológica Israel por abrirme las puertas del saber, para que cada día vaya adquiriendo valores y práctica para ser una buena Contadora Auditora CPA., a la Magister Ana Tulcán y Magister Carlos Arias, directores de esta Tesis; que con su probidad y paciencia dirigió con aceptado criterio la realización de la misma.

Un especial reconocimiento a los habitantes de la parroquia de Nayón por su colaboración en el desarrollo del proyecto “Estudio de factibilidad para la creación de la empresa constructora “Tituaña Pilapaña”, Parroquia Nayón”, ejecutado por la autora de esta Tesis.

Muchas gracias a todos.

Resumen

Mediante el presente estudio se pudo determinar la importancia que tiene para la parroquia Nayón, la construcción de una empresa constructora, tomando en cuenta que este sector se ha constituido en un eje importante de desarrollo urbano. En primer lugar, fue necesario establecer el argumento teórico acerca del concepto de compañía constructora y realizar como objetivo principal el proceso requerido para ejecutar un estudio de factibilidad que permita conocer la viabilidad al proyecto. La metodología que se utilizó para el estudio de mercado tuvo un enfoque cuantitativo, mediante un estudio descriptivo. Para la determinación de la población se consideró al total de la población de la parroquia Nayón, que de acuerdo al INEC es de 7.222 habitantes. La aplicación de la fórmula de la muestra determinó un total de 365 pobladores a quienes se les realizó la encuesta, compuesta por un cuestionario de 10 preguntas. El estudio de factibilidad del proyecto determinó que se requiere de una inversión de 230.745,45, con un 30% de financiamiento por parte de los inversionistas y el 70% a través del financiamiento otorgado por la CFN, a una tasa de interés del 9,33% y con dos períodos de gracia. La evaluación financiera del proyecto estimó un VAN positivo de 188.905,11 dólares, lo que muestra que el proyecto es ejecutable. En lo que respecta a la TIR el resultado es de 39,82%, que representa un valor mayor al costo de oportunidad esperado por los inversionistas (20%). Se estimó el período de recuperación de la inversión en 3 años y 8 días.

Palabras clave: empresa, constructora, desarrollo, urbanización, estudio, calidad, diagnóstico

Abstrac

Through the present study it was possible to determine the importance for the Nayón parish of the construction of a construction company, considering that the sector has become an important axis of urban development, for which, in the first place, it was necessary to establish the argument Theoretical of what a construction company is, as well as the steps required to carry out a feasibility study that will make the project viable. The market study had a quantitative approach, through a descriptive study. For the determination of the population, the total population of the Nayón parish was considered, which according to the INEC is of 7,222 inhabitants. The aligning of the sample formula determined a total of 365 inhabitants who were surveyed, consisting of a questionnaire of 10 questions. The feasibility study of the project determined that an investment of 230,745.45 is required, with 30% financing from investors and 70% through financing granted by the CFN, at an interest rate of 9, 33% and with two grace periods. The project's financial evaluation estimated a positive NPV of \$ 188,905.11, which shows that the project is enforceable. Regarding the IRR, the result is 39.82%, which represents a value greater than the opportunity cost expected by investors (20%). The recovery period of the investment was estimated in 3 years and 8 days.

Keywords: company, construction, development, urbanization, study, feasibility, quality

Índice General

Certificado del tutor	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iii
Declaración de autenticidad	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento.....	vi
Resumen.....	vii
Abstrac	viii
Índice General.....	ix
Índice de Tablas	xii
Índice de Figuras.....	xiv
Introducción	1
CAPÍTULO I	3
MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Cuerpo teórico-conceptual	3
1.1.1. El plan de negocios y la búsqueda de financiamiento.	3
1.1.2. Estudio de factibilidad	4
1.1.3. Estudio de mercado.....	4
1.1.4. Marketing Mix	4
1.1.5. Estudio técnico.....	5
1.1.6. Estudio Ambiental	5
1.1.7. Estudio Legal	5
1.1.8. Ingeniería del proyecto	6
1.1.9. Estudio organizacional.....	6
1.1.10. Estudio financiero	6
1.1.11. Presupuestos	7
1.1.12. Empresa.....	8
1.1.13. Empresa constructora	8
1.1.14. Elementos claves	9

1.2.	Contextualización espacio temporal del problema	9
1.3.	Revisión de investigaciones previas sobre el objeto de estudio	12
CAPÍTULO II		15
MARCO METODOLÓGICO Y DIAGNÓSTICO DE LAS NECESIDADES.....		15
2.1.	Enfoque metodológico	15
2.2.	Población y muestra.....	15
2.3.	Métodos empíricos y técnicas empleadas para la recolección de información	16
2.4.	Formas de procesamiento de la información obtenida de la aplicación de los métodos y técnicas	17
2.5.	Análisis de Resultados	17
2.6.	Regularidades del diagnóstico realizado.....	22
CAPÍTULO III.....		23
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....		23
3.1.	Estudio técnico.....	23
3.1.1.	Localización del proyecto	23
3.1.2.	Requerimientos de infraestructura	23
3.2.2.1	Distribución de la planta	23
3.1.3.	Requerimientos de Equipos	25
3.1.4.	Requerimientos de Maquinaria.....	25
3.1.5.	Requerimiento Humanos	26
3.1.6.	Procesos	27
3.2.	Estudio de Mercado	31
3.2.1.	Plan de comercialización	31
3.2.2.	Nombre de la empresa	31
3.2.3.	Actividad.....	31
3.2.4.	Logotipo.....	32
3.2.5.	Marketing mix.....	32

3.3.	Estudio Legal	34
3.4.	Estudio Ambiental	36
3.5.	Estudio organizacional.....	38
3.6.	Estudio financiero	46
3.6.1.	Plan de inversiones	46
3.6.2.	Financiamiento de la inversión	46
3.6.3	Costos e ingresos.....	47
3.6.3.	Estado de Situación Inicial.....	48
3.6.4.	Estado de Resultados	49
3.7	Evaluación del proyecto.....	51
3.7.3	Flujo de caja.....	51
3.7.4	Costo de oportunidad	52
3.7.5	Valor actual neto	52
3.7.6	Tasa Interna de Retorno	53
3.7.7	Período de Recuperación de la inversión (PR)	54
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		55
Conclusiones		55
Recomendaciones.....		56
BIBLIOGRAFÍA		57
ANEXOS		59

Índice de Tablas

Tabla 1. Estructura de la población por edad de la población de la parroquia Nayón.....	15
Tabla 2. Género.....	17
Tabla 3. Edad	17
Tabla 4. Adquirir Vivienda	18
Tabla 5. Vivienda Habitada	18
Tabla 6. Vivienda.....	18
Tabla 7. Mensualidades de la vivienda	19
Tabla 8. Actividad económica	19
Tabla 9. Ingresos mensuales	20
Tabla 10. Tipo de vivienda	20
Tabla 11. Precio de la vivienda.....	20
Tabla 12. Variación de precios de viviendas	21
Tabla 13. Forma de pago	21
Tabla 14. Maquinaria	25
Tabla 15. Equipos y Materiales	25
Tabla 16. Recursos Humanos	26
Tabla 17. Demanda Insatisfecha	31
Tabla 18. Precio de venta de los proyectos.....	33
Tabla 19. Costos Ambientales	36
Tabla 20. Medidas Ambientales	37
Tabla 21. Funciones Gerente	39
Tabla 22. Funciones Gerente	40
Tabla 23. Funciones Contador	41
Tabla 24. Funciones Servicios Generales	42
Tabla 25. Funciones investigación y diseño	43

Tabla 26. Funciones Construcción.....	44
Tabla 27. Funciones ventas.....	45
Tabla 28. Plan de inversiones	46
Tabla 29. Financiamiento de la inversión	46
Tabla 30. Presupuesto de operación.....	47
Tabla 31. Ingresos por ventas los proyectos	48
Tabla 32. Estado de Situación Inicial	48
Tabla 33. Estado de pérdidas y ganancias	50
Tabla 34. Flujo de caja del Proyecto.....	51
Tabla 35. Costo de Oportunidad	52
Tabla 36. Valor Actual Neto.....	52
Tabla 37. Tasa Interna de Retorno	53
Tabla 38. Período de recuperación de capital	54

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Índices de actividad de la construcción en Latinoamérica	10
<i>Figura 2.</i> Actividades económicas de la industria de la construcción.....	11
<i>Figura 3.</i> Micro localización de la empresa	23
<i>Figura 4.</i> Distribución de instalaciones de la empresa	24
<i>Figura 5.</i> Proceso de construcción 2.....	30
<i>Figura 6.</i> Logotipo de la Empresa	32
<i>Figura 7.</i> Organigrama estructural de la empresa	38

Introducción

En los últimos cinco años, la parroquia de Nayón se ha constituido en un eje importante de desarrollo urbano, con la ejecución de proyectos inmobiliarios de 10 a 30 viviendas. Esta realidad que le pone en la misma dinámica que las parroquias rurales de Cumbayá, Tumbaco, Pifo y Puembo. Situación similar se replica en el valle de Los Chillos. De acuerdo a la Cámara de la Construcción de Pichincha, desde octubre del 2013 hasta marzo del 2015 (17 meses) están en desarrollo o ejecución 115 nuevos proyectos habitacionales para la parroquia de Nayón.

Esta parroquia se ha constituido en un centro de atención de los constructores. El principal motivo es que Cumbayá está casi lleno. Hay pocos terrenos vacíos y son muy costosos con precios exagerados, que alcanzan los 1.800 dólares por metro cuadrado de construcción, lo que ha provocado que en la parroquia Nayón exista un acelerado y cada vez más fuerte crecimiento inmobiliario, en especial, en sectores como San Pedro del Valle y Tacuri, donde se presenta la construcción de conjuntos habitacionales, casas particulares, departamentos y locales comerciales. En el eje Nayón-Cumbayá (Miravalle) hay cerca de 49 proyectos habitacionales.

A pesar del auge inmobiliario y de las grandes posibilidades de desarrollo urbano que se presenta en la parroquia, todavía no se aprovecha al máximo su potencial, puesto que todavía existen grandes cantidades de terrenos que aún no han sido comercializados y que presentan un gran potencial inmobiliario para ser explotado.

Problema de investigación

¿Cuál es la factibilidad que existe en la parroquia de Nayón para la creación de una empresa constructora inmobiliaria?

Objetivo general

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de la empresa constructora “Tituaña Pilapaña”, en la parroquia de Nayón año 2017.

Objetivos específicos

1. Fundamentar teóricamente el proceso de creación de la empresa constructora.
2. Diagnosticar la situación actual de las empresas dedicadas a la construcción ubicadas en la parroquia Nayón, mediante un estudio de mercado.
3. Analizar y determinar la factibilidad de la creación de una empresa constructora para la parroquia Nayón, mediante la realización del plan de comercialización.

Justificación

El interés que se ha presentado en los últimos años por adquirir una vivienda en la parroquia Nayón, ha provocado un incremento en los costos de los predios y de las viviendas que va desde el 30 al 50%. En 2017, el precio promedio del metro cuadrado de terreno estaba en 200 dólares y actualmente alcanza los 261 dólares, que influye en el costo de la construcción que estaba en 1.100 dólares y hoy es de 1.500 dólares. Los constructores que tienen sus proyectos en Nayón destacan, además, la cercanía con el centro norte y norte de la urbe, ya que, en aproximadamente 15 minutos, las personas llegan a la estación Río Coca, en el norte, el cual se reduce si lo hace en transporte privado. Otro aspecto importante a destacar es el proyecto que se está implementado con la creación de un campus de la Universidad Católica que adquirió 74 hectáreas de terreno en San Pedro del Valle (Nayón), donde se instalarán aulas para los estudiantes de Biología y Ciencias, lo que ha provocado que las autoridades del sector refuercen la planificación y con ello las mejoras en los accesos viales y en los servicios.

De acuerdo con Alfaro (2015) “una de las características que la distingue de otras industrias es su planta móvil y su producto es fijo, éste distinto en cada caso, además es importante proveedora de bienes de capital fijo, indispensables para el sano crecimiento de la economía” (p. 56). Una empresa constructora desempeña un papel muy importante en el progreso y desarrollo de la sociedad, mediante esta actividad ofrece a los consumidores y otras empresas, productos y servicios de acuerdo a sus necesidades.

Es así que la implementación de una empresa constructora en la parroquia Nayón, podría convertirse en un pilar fundamental, generando empleo y producción. En lo social la empresa puede dinamizar el sector alcanzando fines lucrativos de la empresa que representen beneficios para la comunidad, mediante la aplicación de márgenes de responsabilidad social, que resulte indispensable para impulsar patrimonios y beneficios mediante la generación de recursos humanos, financieros, materiales y técnicos, contribuyendo al desarrollo del sector.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Cuerpo teórico-conceptual

1.1.1. El plan de negocios y la búsqueda de financiamiento.

El plan de negocios conlleva determinar el presupuesto de la obra. Estimar cuánto cuesta el terreno, cuánto cuesta la construcción y en cuánto se puede vender cada unidad que depende de la necesidad de los dueños de la construcción. Posteriormente se busca el financiamiento bancario y se determina la parte que deberá cubrirse con la búsqueda de los inversionistas del proyecto. En este punto se requiere analizar los costos de producción, comparándolos con cada partida del presupuesto. Se puede realizar licitaciones para contratar diferentes compañías que realicen los diferentes aspectos de la construcción hasta completar la obra o hacerlo con un contratista de obra único. Resulta más económico usar compañías específicas para los diferentes aspectos de la obra en lugar de otorgarle la obra completa a un contratista, pero aquello demanda más trabajo para el constructor (Albornoz, 2014, p. 176).

En esta rama de negocios es inevitable tener el máximo control posible sobre el tiempo por lo que se necesita hacer un cronograma y establecer cuándo comienza y cuándo termina la obra. La mejor forma de ejecutar el seguimiento para que se cumplan todos los tiempos de la obra es a través de la presencia y el control del avance del proyecto con un cronograma apropiadamente detallado.

La planificación, es el inicio de cualquier negocio, ya que proporciona con anterioridad el crecimiento y las operaciones futuras del negocio por medio del establecimiento de metas y las acciones que se llevarán a cabo para cumplirlas. Esta es la base de toda empresa. Dentro de la etapa de planificación además se deben desarrollar ciertos documentos que ayudan a llevarse registros de importante información y decisiones referentes a la construcción. Entre estos se encuentran: planes estratégicos, estrategias competitivas, planes de mercadeo, planes financieros, planes operacionales, presupuestos, estados de venta, estimados de costos y calendarios de proyectos (Albornoz, 2014, p. 111).

La organización de la empresa, facilitará al constructor trabajar efectivamente con los diferentes equipos que establecerán su negocio, ya sean sus empleados, los contratistas comerciales, proveedores, prestamistas, asesores de negocios y todos aquellos que colocan en ejecución todas sus habilidades, conocimientos y recursos en el buen funcionamiento de la empresa.

1.1.2. Estudio de factibilidad

Para (Heman, 2014), un proyecto nace de “una convocatoria razonada a la acción para transformar una realidad de las situaciones económicas, sociales, culturales, políticas y ambientales”(p. 76). En este sentido, según (Pallares, 2013) “un proyecto de inversión surge como una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad presentada, que por medio de una serie de estudios permiten saber si una idea es viable, es factible realizarlo y si generará rentabilidad para el emprendedor” (p. 86).

La idea de un proyecto, para ser implementada, tiene que ser verificada mediante un estudio de factibilidad, son las posibilidades que tiene de lograrse en un determinado proyecto.

1.1.3. Estudio de mercado

Como primer paso a la determinación de la factibilidad de un proyecto, es necesario realizar el estudio del mercado, donde se trata de determinar la necesidad de los consumidores de un producto en un área delimitada. También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien. Igualmente, el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios (Blanco, 2012, p. 56).

Aquí se analiza la oferta que es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo, en un período dado de tiempo y a diferentes precios. Por otro lado, la demanda establece la necesidad que tienen los consumidores por un producto o servicio.

1.1.4. Marketing Mix

Dentro de los aspectos importantes se considera al Marketing Mix como una de las estrategias que permite asociarlas a las necesidades de los consumidores, donde se puede identificar el precio que es el pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio. Los precios generalmente son referidos o medidos en unidades monetarias (Block & Garschina, 2013, p. 93).

En el marketing mix se identifica el canal de distribución, que es una estructura de negocios y de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen al consumidor. La promoción, en cambio, se trata de una serie de técnicas cuya finalidad consiste en obtener una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo

y dirigidas a un target determinado. Finalmente, la propaganda es la difusión de ideas políticas, filosóficas, morales, sociales o religiosas, es decir comunicación ideológica o valores culturales.

1.1.5. Estudio técnico

Es la segunda etapa de cualquier proyecto de inversión, donde se contemplan los aspectos técnicos necesarios para operar el proyecto. Se estudia la utilización de los recursos de los que se dispone para invertir en el proyecto y también se determina el lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridas (Berehrens & Hawranek, 2013).

El estudio técnico atiende a la capacidad de producción durante el tiempo de funcionamiento que se considera normal para su tipo y el volumen de producción de bienes y/o servicios que son posibles componer a una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible.

1.1.6. Estudio Ambiental

Evaluación de Impacto Ambiental, EIA, es un instrumento de gestión que permite que las políticas ambientales puedan ser cumplidas y, más aún, que ellas se incorporen tempranamente en el proceso de desarrollo y de toma de decisiones. Por ende, evalúa y permite corregir las acciones humanas y evitar, mitigar o compensar sus eventuales impactos ambientales negativos, actuando de manera preventiva en el proceso de gestión (Aguirre, 2006, p. 8).

Al realizar un estudio ambiental la empresa puede establecer cuáles son los impactos que la obra va a tener en el ambiente y cuáles son los valores a pagar a las entidades gubernamentales; este estudio ambiental deberá constar con las características del proyecto, identificación de los daños ambientales y las acciones para minimizar o impedir dichos impactos.

1.1.7. Estudio Legal

Los efectos económicos de los aspectos legales que más frecuentemente se consideran en la viabilidad de un proyecto son los relacionados con el tema tributario, como, por ejemplo, los impuestos a la renta y al patrimonio, y los gastos de salud. (Econlink, 2009, pág. 112)

El estudio legal nos permite establecer la normativa que debe seguir una empresa para poder constituirse de manera adecuada y cumplir con todas las normativas antes, durante y después el proceso de constitución.

1.1.8. Ingeniería del proyecto

“Dentro de un proyecto, el estudio de ingeniería puede representar desde una parte relativamente pequeña en el total, hasta la más relevante. Puede estudiar al producto, su proceso, sus insumos y las instalaciones” (Burke, 2014, p. 89).

La ingeniería del proyecto trata de conocer sus características y especificaciones, sus usos, los productos sustitutos, el embalaje, la presentación, las normas de calidad, etc.

Para la determinación de los procesos los códigos de escape ANSI se utilizan para dar formato a la salida de una terminal de texto y se basan en un estándar ANSI (Burke, 2014, p. 98).

1.1.9. Estudio organizacional

Una vez que la empresa ha sido creada debe dotarse de una “estructura organizativa, es decir, debe establecerse una organización, dividiendo y distribuyendo el trabajo entre personas o departamentos que colaboren entre sí para conseguir los fines propuestos” (Fernández, 2013, p. 89).

Para que la organización sea eficiente deben estar claros los objetivos que se pretenden alcanzar, igualmente las funciones y actividades que se deben desarrollar.

1.1.10. Estudio financiero

El estudio financiero determina cuál será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción (García, 2014, p. 105).

Durante un ejercicio económico es necesario analizar la vida útil del proyecto a partir de indicadores económicos, puesto que servirá de base para determinar su implantación o no y en caso de la posibilidad, se determina la rentabilidad.

Los costos variables o directos, que son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa; y, los costos fijos que son aquellos que en su magnitud permanecen constantes independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción (Acosta, 2014, p. 96).

Los costos se generan dentro de la empresa privada se consideran como una unidad productora.

El flujo de efectivo es un estado proyectado de las entradas y salidas de efectivo con el fin de conocer la cantidad de recursos económicos que requiere el negocio para operar durante un período de tiempo (Aguilera, 2014, p. 116).

El flujo de efectivo permite tomar la decisión de invertir a corto plazo cuando exista un excedente de efectivo o tomar medidas de financiamiento, cuando existe una falta de efectivo.

El Valor actual neto (VAN), es la suma de valores positivos (ingresos) y valores negativos (costos) que se presentan en el flujo de efectivo en diferentes etapas o períodos. Dado que el dinero varía con el tiempo, es necesario descontar de cada período un porcentaje anual estimado como valor perdido por el dinero. Una vez descontado ese porcentaje, se puede sumar los flujos positivos y negativos determinando: si el valor es superior a cero, significará que el proyecto es conveniente, caso contrario es inconveniente (Aguilera, 2014, p. 98).

Es necesario considerar, que para dar viabilidad al proyecto es importante conocer si el remanente es positivo, puesto que si VAN es positivo se está agregando valor, por lo que puede aceptarse; por otro lado, si el valor es negativo, entonces el VAN, es negativo, por lo tanto, el proyecto debe rechazarse.

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR), corresponde a la determinación de la tasa de interés que lleva a cero el valor actual neto del proyecto (Sapag, 2014, p. 106).

Si la tasa resultante es mayor que los intereses pagados por el dinero invertido, el proyecto es conveniente.

1.1.11. Presupuestos

Según Burbano (2005), el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlas, de igual forma, este autor indica que es una estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado (p.188).

Por su parte, Welsch (2005) lo denominan planificación y control integral de utilidades, y lo definen como un enfoque sistemático y formalizado para el desempeño de fases importantes

de las funciones administrativas de la planificación y control. En este sentido, se puede establecer que el presupuesto ayuda a determinar cuáles son las áreas fuertes y débiles de las organizaciones, el control presupuestal genera la coordinación interna de esfuerzos y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos contables y financieros de la empresa, con el propósito de ofrecer una visión más amplia del proceso administrativo junto con la estructura organizacional de la entidad, como la base para un eficaz sistema de planificación y control (p.187).

1.1.12. Empresa

En general una empresa, según (Chiavenato, 2014), “es una organización de una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos” (p. 92), en cambio, para (Pallares, 2013) la empresa es “un sistema donde una persona o grupo de personas desarrollan actividades relacionada a la producción o distribución de bienes y servicios” (p. 86).

De acuerdo a estos conceptos se puede establecer que la empresa es una organización económica social compuesta por elementos humanos, para cumplir con un objetivo determinado.

1.1.13. Empresa constructora

De acuerdo a (Areses, 2014), una empresa constructora “es una sociedad que recibe recursos económicos de sus accionistas y la emplea en la ejecución de obras para obtener un beneficio. La razón de ser una empresa constructora es la ejecución de obras a través de los contratos de obra” (p. 86). Albornoz (2014) afirma que la empresa constructora es “una organización que fundamentalmente posee capacidad administrativa para desarrollar y controlar la realización de obras, capacidad técnica para aplicar procesos y procedimientos de construcción y capital o crédito para financiar sus operaciones” (p. 112).

El concepto de empresa constructora, al igual que cualquier otra empresa, implica un grupo humano que orienta sus esfuerzos, iniciándose con obras accesibles a sus capacidades para adquirir compromisos financieros, proveerse de equipo, de elementos técnicos y administrativos, para promover actividades económicas relacionadas al mercado inmobiliario.

1.1.14. Elementos claves

Los elementos claves para el negocio de la construcción son los Recursos humanos, en este sentido, hay que tener la capacidad y destreza de tratar con empleados y con inversionistas privados, además, se debe contar con Recursos físicos, éstos, se refieren a todos los materiales, herramientas y equipos requeridos para su instalación. Otro elemento importante son los Recursos informativos y tecnológicos, permiten rivalizar dentro del mercado y radica en la recolección, estudio y difusión de la información que se relaciona con la administración, desarrollo y comercialización de la construcción, se necesitan, además, Recursos financieros, que puede provenir de diferentes fuentes como instituciones financieras (Albornoz, 2014, pp. 145-176).

Todo negocio de construcción emprende con la ubicación del terreno donde se desarrollará la obra, cabe aclarar que el incremento de precios, en el sector de la construcción se le atribuye a la escasez de terrenos disponibles para la construcción, este hecho se presenta fundamentalmente en la zona urbana de Quito, parroquia Nayón y también en los valles aledaños; desde el inicio de la dolarización se han registrado notables incrementos en el precio del metro cuadrado de los terrenos. La construcción es un negocio que necesita de profesionales y personal con conocimientos y entrenamiento especializado.

En un proyecto de construcción se requiere tener personal especializado, que evalúa y presenta una idea real de lo que allí se puede desarrollar, el ingeniero es el calculista del proyecto, un residente de obra y los maestros albañiles que son los que ejecutarán la obra, estos últimos deben estar constantemente motivados y estimulados para cumplir con el presupuesto y los tiempos establecidos (Albornoz, 2014, p. 96).

1.2. Contextualización espacio temporal del problema

La (Organización Mundial del Comercio, 2015) estima que la producción mundial en materia de construcción creció un 3 por ciento en 2016 alcanzando 4,7 billones de dólares, frente a un incremento de casi un 5 por ciento registrado en 2015, lo que manifiesta que el sector de la construcción es un ente estimulador de la economía, puesto que genera enlaces con gran parte de las ramas industriales y comerciales de una nación.

En América Latina, la industria de la construcción muestra un desempeño próspero en los últimos años. De acuerdo a los datos publicados por la OCDE, el primer trimestre del año 2014 indica tasas de variación crecientes, donde se predominan Honduras y Nicaragua.

Índices de Actividad de la Construcción					
<i>(Tasas de variación trimestrales con relación al mismo período del año anterior)</i>					
País	2014				I
	I	II	III	IV	
Argentina	9,8	11,2	10,4	4,1	3,5
Bolivia	8,1	6,3	7,4	9,4	11,5
Chile	13,4	9,8	9,4	11,7	9,5
Costa Rica	-3,7	-2,5	-0,1	2,4	4,3
El Salvador	12,5	21,5	25,2	-1,5	1,9
Honduras	-10,1	-5,1	13,1	30,8	13,2
México	5,8	3,4	5,3	4,5	4,9
Nicaragua	19,3	18,6	18,6	12,9	-1,1
Perú	8,1	0,4	1,8	3,8	12,5
Venezuela	-6,8	-1,8	10,9	12,8	29,6

Figura 1. Índices de actividad de la construcción en Latinoamérica
Fuente: (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2015)

Esta industria, como sector económico, está incluida en el sistema de cuentas nacionales en la mayoría de países, que se relaciona con casi la mitad de las 72 ramas de actividad económica que contiene la Matriz de Insumo Producto, destacando entre ellas: industrias básicas de hierro o acero, otros productos de minerales no metálicos, cemento, aserraderos, canteras, arena, grava y arcilla, maquinaria y equipo no eléctrico, otros productos metálicos e industrias químicas, entre los más representativos (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2015).

La participación de la construcción dentro del Producto Interno Bruto (PIB), ha llegado a niveles cercanos a 7% en los países en desarrollo, como es el caso de Colombia y Uruguay. En los países industrializados se han alcanzado valores de 10%, como ocurre con Japón y Canadá alcanzó el 9% hasta el 2º trimestre del presente año, en tanto que en Estados Unidos el porcentaje fue del 11% en el 2º trimestre de 2014.

El sector de la construcción es un ente dinamizador de la economía, puesto que genera encadenamientos con gran parte de las ramas industriales y comerciales de un país, en consecuencia, su efecto multiplicador es amplio. El Estado participa en esta actividad a través de la inversión en obras de infraestructura básica, vial, recreación, deportes y educación; mientras que el sector privado participa especialmente en la rama edificadora o de vivienda (Argudo, 2016, p. 8).

Este sector contribuye cada vez más al PIB ecuatoriano, durante el período 2012 - 2014, su contribución promedio alcanzó el 9%. Desde la dolarización, el boom de la actividad de construcción se produjo por la recuperación de los créditos a largo plazo y el fundamental

ingreso de remesas que se dispusieron en su mayor parte a financiar al sector de la vivienda. A su vez, su expansión se muestra en el incremento del número de compañías del sector de la construcción; según datos de la Superintendencia de Compañías, la industria de la construcción es de suma trascendencia para el crecimiento de la economía, por su contribución tanto en la cantidad de empresas dedicadas a actividades directas y relacionadas, así como por el resultado multiplicador formado por la mano de obra empleada, ya que se considera a esta industria como el mayor empleador del mundo. En el Ecuador existen 14.366 establecimientos económicos dedicados a actividades relacionadas a la industria de la construcción como: fabricación de productos metálicos, de hierro y acero (6.562), actividades especializadas de construcción (2.053), fabricación de cemento, cal y artículos de hormigón (2.001), extracción de madera y piezas de carpintería para construcciones (1.912), venta al por mayor de materiales para la construcción (910), construcción de proyectos, edificios, carreteras y obras de ingeniería civil (778) y fabricación de equipo eléctrico, bombas, grifos y válvulas (150) (Superintendencia de Compañías, 2015).

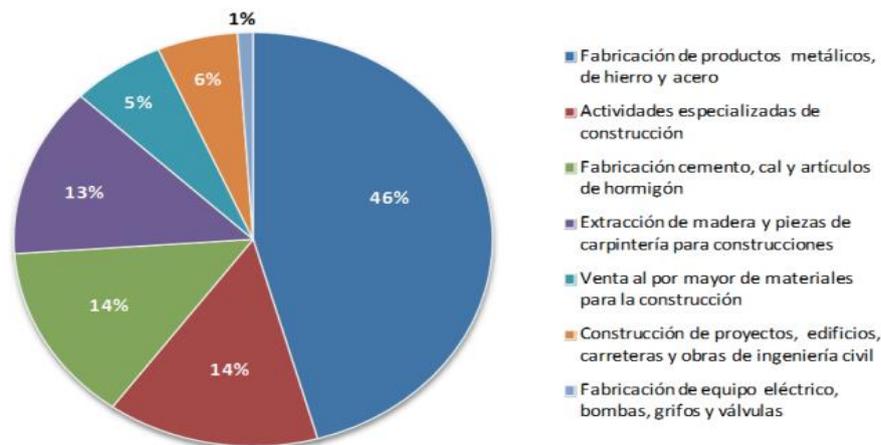


Figura 2. Actividades económicas de la industria de la construcción
Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2015)

La construcción es, además, una figura clave de la evolución de la economía pues en épocas de tranquilidad es uno de los sectores más emprendedores, mientras que en épocas de dificultades presenta desaceleraciones valiosas, lo que indica que este tipo de mercado puede variar por diversos factores a través de los años, “los mercados siempre están cambiando, son dinámicos e impredecibles”.

En cuanto al personal ocupado, existen 90.433 personas se encuentran laborando en las actividades económicas relacionadas a la construcción, lo que representa el 4,5% del total

nacional, de las cuales, el 86% son hombres y mujeres el 14% restante. En las actividades de Construcción de proyectos, edificios, carreteras y obras de ingeniería civil se emplean a 26.110 personas, un 29% del personal ocupado total (Argudo, 2016, p. 156).

1.3. Revisión de investigaciones previas sobre el objeto de estudio

La señorita Alexandra Margarita Osorio Espinel, previo a la obtención de su título de Ingeniera Comercial, en el año 2013, para la Universidad de las Fuerzas Armadas (ESPE), elabora el tema “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora inmobiliaria en la ciudad de Latacunga”.

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora inmobiliaria en la Ciudad de Latacunga, tuvo por finalidad ofrecer un servicio en lo que a vivienda se refiere En la ciudad de Latacunga se construyen alrededor de 150 casas por año sea a través de proyectos de vivienda, o de manera unipersonal, esto cubre apenas un 10% de las necesidades habitacionales del sector, pues el incremento de centros de educación superior y el avance del sector comercial sobre todo las florícolas, ha hecho que la ciudad se vea pequeña para abastecer el requerimiento de vivienda (Osorio, 2013, pp. 32-34).

Respecto a los aspectos metodológicos, el estudio de mercado determinó que el sector de la construcción, según estadísticas crece a un nivel de 10% cada año, pero en la actualidad se ve de alguna manera frenado por el incremento de las tasas de interés y el sistema bancario solicita garantías para emitir créditos, se busca canalizar los créditos a través de líneas de consumo y permitir una tasa más conveniente, siendo la más baja la destinada a la construcción se pretende optimizar este hecho. El estudio técnico propuso estrategias para promover una venta directa y asesorada desde su proceso inicial hasta su financiamiento mediante la institución de crédito que tenga a bien el cliente con una asesoría personalizada, la cadena productiva será directa. Se da los lineamientos de constitución en el desarrollo organizacional y su estructura orgánica, así como sus componentes económicos dentro del aspecto financiero (Osorio, 2013, pp. 45-48).

Los resultados determinaron que gran parte de la población busca obtener una vivienda cuyo costo sea accesible y cuyos planes de financiamiento estén acordes a sus ingresos, ya se ha visto como organismos o colegios asociados se han agrupado y han lotizado terrenos en la zona urbana de la ciudad, el objetivo a través de este proyecto es construir y darles la oportunidad de vivir en un espacio que cuente con todos los servicios y las comodidades que demanda una sociedad como la que estamos viviendo, que ofrezca un hábitat más que vivienda. Este proyecto

buscó cubrir no solo la protección a través de la vivienda, sino relacionar a las personas con el ambiente que les rodea es decir en el ámbito físico, social e intercultural, relacionar al medio con el ser humano de manera objetiva para que cumpla su rol sistemático en la sociedad en la que se vive, pero no como un ente más sino como una persona que convive perfectamente con su hábitat (Osorio, 2013, pp. 78-82).

Por otro lado, el señor Danny Marcelo García Lanchimba, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA, en el año 2013, para la Universidad Técnica del Norte, desarrolla el tema “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora-inmobiliaria de casas prefabricadas para el sector urbano-rural bajo del cantón Cotacachi, provincia de Imbabura”. El estudio de factibilidad tuvo como objetivo principal disminuir el déficit habitacional del cantón, para lo cual se llevó a cabo la investigación y análisis de los diferentes aspectos que intervienen en un proyecto (García, 2013, pp. 15-18).

Luego de conocer la situación actual del sector y tener una visión clara de la actividad empresarial, se trabajó en el estudio de mercado en el que se analizaron los niveles y condiciones en que se encuentra la oferta y la demanda de las viviendas, así como también el comportamiento del precio y las políticas de venta. Se consideró que el estudio fue viable ya que una de las principales necesidades que tienen las familias es contar con un lugar donde habitar y que cuente con todos los servicios básicos. Por lo cual, se consideró que el presente proyecto era sostenible y sustentable, ya que la empresa con el pasar del tiempo podrá convertirse en un gran icono de la construcción, ofreciendo nuevos programas habitacionales a la sociedad, priorizando ante todo, el precio y la calidad; se debe tener claro las conceptualizaciones de los asuntos que abordan este tema, permitiendo obtener un criterio sostenido y técnico (García, 2013, pp. 45-48).

Una vez conocido los resultados, se procedió a establecer la macro y micro localización, el tamaño e ingeniería del proyecto; para lo cual se hizo el presupuesto de las inversiones que se va a requerir. Además, se procedió a desarrollar la organización administrativa de las diferentes áreas, ubicándoles acorde a los niveles jerárquicos que se muestran en el organigrama, detallando las funciones del personal que conforman la organización, al igual que las políticas, valores y principios institucionales. Se determinó los impactos que genera el proyecto en el área de influencia, se hace un análisis en los aspectos económicos, sociales, ambientales concluyendo que se encuentra dentro de los parámetros aceptables (García, 2013, pp. 69-71).

Finalmente, la señorita Sandra Mercedes Guevara López, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, en el año 2014, para la Universidad Católica de Quito, elabora el tema de investigación “Estudio de factibilidad de la creación e implantación de una empresa

constructora de conjuntos habitacionales en la ciudad de Ibarra”. La investigación estuvo enfocada en la creación de una empresa enfocada a la construcción de conjuntos habitacionales (Guevara, 2014, pp. 23-25).

La investigación se fundamentó en los datos recopilados mediante las encuestas realizadas y un proceso analítico – sintético, se consiguió información relacionada a determinar la factibilidad del proyecto, así como las estrategias de dirección, de este modo se elaboró un manual de procedimientos que explica de manera detallada la forma de ejecutar cada proceso (Guevara, 2014, pp. 35-37).

Los resultados obtenidos de los estudios realizados determinaron la factibilidad de la creación de una empresa constructora, al existir un actual crecimiento del sector de la construcción, un mercado dispuesto a adquirir casas dentro de conjuntos habitacionales, así como proyecciones financieras que señalan una rentabilidad positiva para los inversionistas (Guevara, 2014, pp. 69-72).

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO Y DIAGNÓSTICO DE LAS NECESIDADES

2.1. Enfoque metodológico

Para Hernández (2014) “existen dos aproximaciones principales de la investigación: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo. El estudio se basó en un enfoque cuantitativo que usó la recolección de datos con base en la medición numérica y el análisis estadístico” (p. 112).

2.2. Población y muestra

Para (Hernández, 2014) “la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”, (p. 125). Para el caso concreto de la presente investigación, la población estará conformada por el total de la población de la parroquia Nayón, que de acuerdo al INEC es de 15.635 habitantes, que se asienta en mayor proporción en el centro poblado de la parroquia, es decir en la zona consolidada.

De estos se ha considerado a las personas que pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA), entre el rango de edad de entre los 25 a los 59 años de edad, puesto que de acuerdo al INEC, estas personas se caracterizan por tener un ingreso más estable, por lo que se puede establecer que disponen de los ingresos suficientes para adquirir una vivienda.

Tabla 1. Estructura de la población por edad de la población de la parroquia Nayón

POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO			
Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	114	122	236
De 1 a 4 años	579	550	1129
De 5 a 9 años	737	709	1446
De 10 a 14 años	731	709	1440
De 15 a 19 años	698	693	1391
De 20 a 24 años	660	654	1314
De 25 a 29 años	634	672	1306
De 30 a 34 años	552	678	1230
De 35 a 39 años	555	653	1208
De 40 a 44 años	478	550	1028
De 45 a 49 años	505	523	1028
De 50 a 54 años	374	381	755
De 55 a 59 años	329	338	667
De 60 a 64 años	229	256	485
De 65 a 69 años	192	177	369
De 70 a 74 años	130	125	255
De 75 a 79 años	66	93	159
De 80 a 84 años	37	65	102
De 85 a 89 años	20	33	53
De 90 a 94 años	6	25	31
De 95 a 99 años	1	1	2
De 100 años y más	1	0	1
Total	7628	8007	15635

Fuente: (INEC, 2017)

Por lo tanto, la población quedaría establecida en 7.222 habitantes.

La muestra, de acuerdo a (Hernández, 2014, p.135) “es un subgrupo obtenido de la población sobre la que se recolectarán datos”. La selección de la muestra se la establece de acuerdo a la siguiente fórmula:

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

Dónde:

Z = Nivel de Confianza (95% = 1,96)

N = Universo población (7222 habitantes de la parroquia Nayón)

p = Población a favor (0,5)

q = Población en contra (0,5)

e = Error de estimación (5% = 0,05)

n = Tamaño de la muestra

$$n = \frac{3,8416 * 7.222 * 0,5 * 0,5}{(0,0025 * 7.221) + (3,8416 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{6.936,00}{19,01}$$

$$n = 364,80$$

Es decir, la encuesta debe se aplicó a 365 pobladores de la parroquia Nayón.

2.3. Métodos empíricos y técnicas empleadas para la recolección de información

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizaron diferentes métodos de investigación, como el histórico-lógico que permitió identificar los antecedentes y las características más representativas de la investigación; el análisis-síntesis con el que se pudo relacionar los aspectos conceptuales más relevantes; y, la inducción-deducción con lo que se logró evaluar la situación del mercado inmobiliario de la parroquia Nayón (Méndez, 2011, p. 96).

Para la obtención de información se utilizó como técnica a la encuesta, que para su aplicación requiere de una identificación de las preguntas a realizar a las personas de una muestra seleccionada, especificar las respuestas y determinar el método recolectar la información obtenida, la misma que será aplicada a los 365 habitantes de la parroquia Nayón.

En este sentido, el instrumento básico utilizado para la encuesta, fue el desarrollo de un cuestionario, que permitió recoger en forma información organizada sobre los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta (Trespacios, Vázquez, & Bello, 2012, p. 67).

2.4. Formas de procesamiento de la información obtenida de la aplicación de los métodos y técnicas

Para el análisis de la información se utilizaron técnicas de estadística descriptiva o deductiva (gráficas y numéricas), con el fin de recoger, organizar, resumir y analizar los datos, así como para sacar conclusiones válidas y tomar decisiones razonables.

2.5. Análisis de Resultados

Caracterización de los encuestados:

Tabla 2. *Género*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Masculino	223	61%
Femenino	142	39%
Total	365	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: Según los resultados obtenidos se determinó que el 61% de los 365 encuestados pertenecen al género masculino, mientras el 39% al género femenino.

Tabla 3. *Edad*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Menos 18 años	0	0%
18 a 25 años	29	8%
26 a 40 años	142	39%
41 a 60 años	164	45%
Más de 60 años	29	8%
Total	365	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos sobre las edades de los encuestados, se obtuvo el siguiente resultado: 45% están en el rango de edad entre 41 y 60 años, 39% está entre los 26 y 40 años, un bajo porcentaje (8%), sobrepasa los 60 años, al igual que las edades comprendidas entre 18 y 25 años.

Pregunta No. 1 ¿Está dispuesto a adquirir una vivienda? Si su respuesta es no por favor no continúe con la encuesta

Tabla 4. *Adquirir Vivienda*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Si	285	78%
No	80	22%
Total	365	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: Los resultados obtenidos de la pregunta 1, establecen que el 78% de los encuestados desean adquirir una vivienda, mientras el 22% no. Esto significa que la mayoría de los encuestados está dispuesta a invertir en adquirir una vivienda propia.

Pregunta No. 2 ¿En qué tipo de vivienda habita usted en este momento?

Tabla 5. *Vivienda Habitada*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Departamento	228	80%
Casa	57	20%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: Según la respuesta obtenida a la pregunta N° 2, 228 personas que representan el 80% manifestó estar habitando departamentos, 57 personas representando un 20% respondió habitar casas. Mediante este resultado se puede determinar que pudiesen construirse viviendas unifamiliares, que permitan alcanzar a un mayor número de los habitantes del sector y las zonas aldeanas.

Pregunta No. 3 ¿La vivienda en la que usted habita es?

Tabla 6. *Vivienda*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Propia	23	8%
Rentada	197	69%
Familiar	46	16%
Anticresis	20	7%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: De acuerdo a la información obtenida de la pregunta 3, se pudo recabar la siguiente información: la ponderación más alta con un 69% manifestó ocupar viviendas rentadas, 16% habitan viviendas de familiares, un 7% anticresis y solo un 8% posee

viviendas propias, esto significa que se abre una gran posibilidad de crear cultura en la población para que quieran adquirir una vivienda propia.

Pregunta No. 4 ¿Si su vivienda no es propia, actualmente cuánto destina al pago mensual de su vivienda?

Tabla 7. *Mensualidades de la vivienda*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
0 dólares	46	16%
Menos de 200 dólares	48	17%
Entre 201 a 500 dólares	57	20%
Entre 501 a 800 dólares	54	19%
Entre 801 a 1.000 dólares	66	23%
Más de 1.001 dólares	14	5%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: De las 285 personas encuestadas se obtuvieron los resultados, 66 personas que representan el 23% manifestaron destinar entre 801 y 1.000 dólares mensuales, un 20% destina entre 201 a 500 dólares mensuales, 19% entre 505 y 800, 17% menos de 200, 16% viven con familiares y no pagan arriendos, manifestando en su respuesta no destinar nada para el pago mensual y un 5% destina más de 1.000 dólares mensuales para el pago de vivienda. Mediante este resultado se puede observar que en su gran mayoría los habitantes del sector cuentan con capacidad de pago para adquirir una vivienda.

Pregunta No. 5 ¿Cuál es la actividad económica a la que se dedica?

Tabla 8. *Actividad económica*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Empleado público	111	39%
Empleado privado	40	14%
Empresario	14	5%
Comerciante	80	28%
No trabaja	40	14%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: Según los resultados obtenidos a esta pregunta se puede percibir que la mayor parte de los encuestados determinaron que trabajaban como empleados públicos, obteniendo estos una ponderación del 39%, mientras el 28% como comerciantes, el 14% es empleado privado, el 14% no trabaja y el 5% es empresario. Analizando este resultado se puede deducir que la mayoría de los habitantes está en la capacidad de adquirir una vivienda propia.

Pregunta No. 6 ¿Cuál es su nivel de ingresos personales mensualmente?

Tabla 9. *Ingresos mensuales*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Remuneración básica (375,00 dólares)	77	27%
Entre 376 a 500 dólares	74	26%
Entre 501 a 1.000 dólares	66	23%
Entre 1.001 a 1.500 dólares	34	12%
Entre 1.501 a 2.000 dólares	26	9%
Más de 2.001 dólares	9	3%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se puede decir lo siguiente: el 27% de los encuestados tiene ingresos iguales o menores a 375 dólares, el 26% está entre los 376 y 500 dólares, el 23% tiene ingresos entre 501 a 1.000 dólares, 12% manifestó percibir ingresos entre 1.001 y 1.500, 9% entre 1.501 y 2.000 y el 3% sobre los 2.000 dólares. Se puede notar según la encuesta aplicada a los ciudadanos del sector que la mayoría posee los medios para adquirir una propiedad.

Pregunta No. 7 ¿Qué tipo de vivienda estaría dispuesto a adquirir?

Tabla 10. *Tipo de vivienda*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Vivienda en edificio	77	27%
Vivienda en conjunto	177	62%
Construir en su propio terreno	31	11%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: el 62% de los encuestados prefieren una casa individual en un conjunto, mientras el 27% les gustaría vivir en un departamento, el 11% preferiría construir en su propio terreno. Los resultados a esta pregunta permiten medir las preferencias de los encuestados al momento de adquirir una vivienda.

Pregunta No. 8 de acuerdo al mercado inmobiliario, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda?

Tabla 11. *Precio de la vivienda*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Menos de 65.000 dólares	202	71%
De 65.001 a 100.000 dólares	77	27%
De 100.001 a 120.000 dólares	3	1%
Más de 120.001 dólares	3	1%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: A través de esta pregunta se quiere conocer lo que los encuestados están dispuestos a pagar para adquirir una vivienda, los resultados obtenidos fueron los siguientes: El 71% de los encuestados buscan viviendas de menos de 65.000 dólares, mientras el 27% lo hace entre 65.000 y 100.000 dólares, mientras el 2% restante están dispuestos a pagar un valor superior.

Pregunta No. 9 En su opinión, en los últimos 12 meses los precios de las viviendas:

Tabla 12. *Variación de precios de viviendas*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Ha aumentado	194	68%
Se ha mantenido	63	22%
Ha disminuido	29	10%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos la gran mayoría de los encuestados un 68% considera que el precio de las viviendas a sufrido un incremento, un 22% manifestó que se los precios se mantienen y solo un 10% cree que existe una disminución en el precio, esta respuesta puede ayudar a incrementar la decisión de los encuestados para adquirir vivienda ya que lo pueden ver como una inversión a mediano y largo plazo.

Pregunta No. 10 ¿Cuál sería la forma de pago que preferiría al adquirir una vivienda?

Tabla 13. *Forma de pago*

Alternativa	Respuestas	Porcentaje
Crédito BIESS, ISSFA o ISSPOL	222	78%
Crédito sistema financiero (incluye bancos, cooperativas o mutualistas)	48	17%
Al contado	14	5%
Total	285	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Interpretación y análisis: A través de estos resultados se obtuvo lo siguiente: el 78% de los encuestados podrían adquirir una vivienda a través de un crédito entre el BIEES, ISSFA e ISPOL, mientras el 17% lo haría a través del sistema financiero y sólo un 5% lo harían de contado. Esta respuesta manifiesta que la mayoría de los encuestados de adquirir una vivienda propia seria a través de diferentes financiamientos.

2.6.Regularidades del diagnóstico realizado

Resultados generales:

- La fijación de precios de la vivienda tiene variables importantes como son la oferta, la demanda, el consumidor y el mercado.
- La elaboración de la encuesta permitió establecer una tendencia de mercado en el consumidor.
- Los resultados permitieron establecer que existe un alto requerimiento de vivienda, donde la mayor parte de personas buscan viviendas de más bajo costo.
- Los precios en el mercado inmobiliario son altamente variables, debido a situaciones que se presentan en cuestiones de oferta y demanda.

Estos resultados se obtienen a través de un estudio de campo que permite medir mediante encuestas y estudios de mercado. El precio del proyecto será determinado de manera que pueda cubrir los costos de venta (costo del producto y costo de comercialización), así como, relacionando los precios de la competencia y estableciendo un margen de utilidad beneficioso para los inversionistas.

Los precios estimados están determinados por la construcción y venta de un proyecto al año, de 15 unidades de viviendas como se puede observar en la tabla 2, de esta tesis.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

3.1. Estudio técnico

3.1.1. Localización del proyecto

El proyecto estará ubicado en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia Nayón, en las calles Antonio José de Sucre N1-10 y Quito.

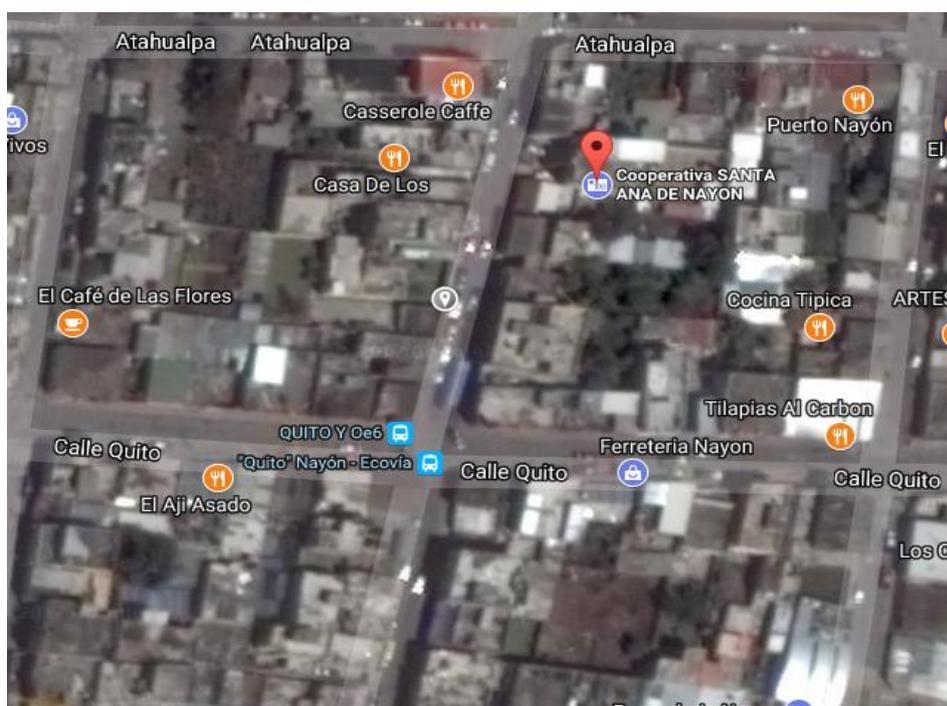


Figura 3. Micro localización de la empresa
Fuente: Tomado de Google Imágenes.

3.1.2. Requerimientos de infraestructura

3.2.2.1 Distribución de la planta

La distribución de la empresa se la desarrolló en relación a la infraestructura de cada una de las secciones y tomando en cuenta todos los reglamentos, ordenanzas municipales, comerciales, sanidad, contraincendios, etc., dentro de las áreas a construirse tenemos las siguientes:

- Oficina de la Gerencia
- Oficina de Contabilidad

- Oficina de Producción de Planos
- Área de vendedores
- Área de recepción
- Baños
- Bodega
- Parqueadero

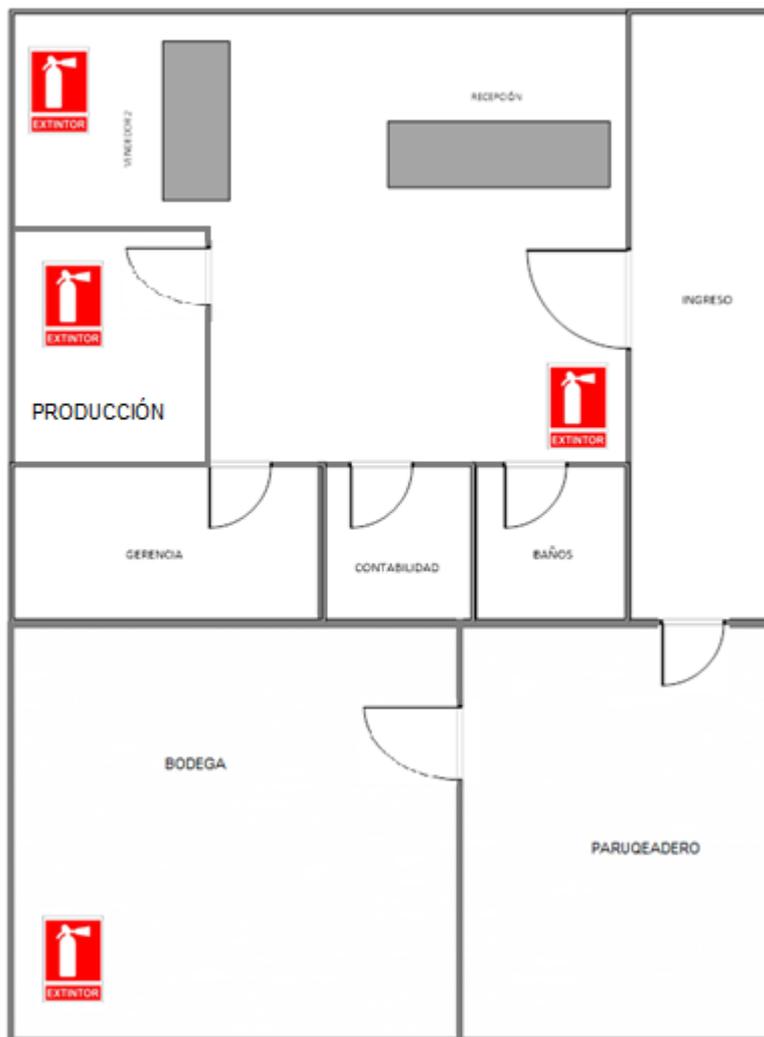


Figura 4. Distribución de instalaciones de la empresa

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.1.3. Requerimientos de Equipos

Tabla 14. *Maquinaria*

Cantidad	Elemento
2	Camionetas
5	Equipos de computo
2	Impresoras
1	Copiadora
4	Juegos muebles de oficina
2	Teléfonos fijos
1	Sistema de seguridad
10	Suministros y materiales

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.1.4. Requerimientos de Maquinaria

Tabla 15. *Equipos y Materiales*

Cantidad	Elemento
1	Niveladora
1	Excavadora
1	Tractor
1	Tanque de agua
1	Mezcladoras de material
1	Bomba de concreto
5	Carretillas
2	Trozadoras de madera y ladrillo
10	Martillos

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.1.5. Requerimiento Humanos

Tabla 16. *Recursos Humanos*

Cantidad	Elemento
1	Gerente
1	Recepcionista
4	Arquitectos
5	Maestro de obra mayor
1	Contratista
1	Contadora
1	Auxiliar contable
10	Albañiles
1	Ingeniero Civil

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.1.6. Procesos

Flujograma de atención al cliente y recibo de pedidos

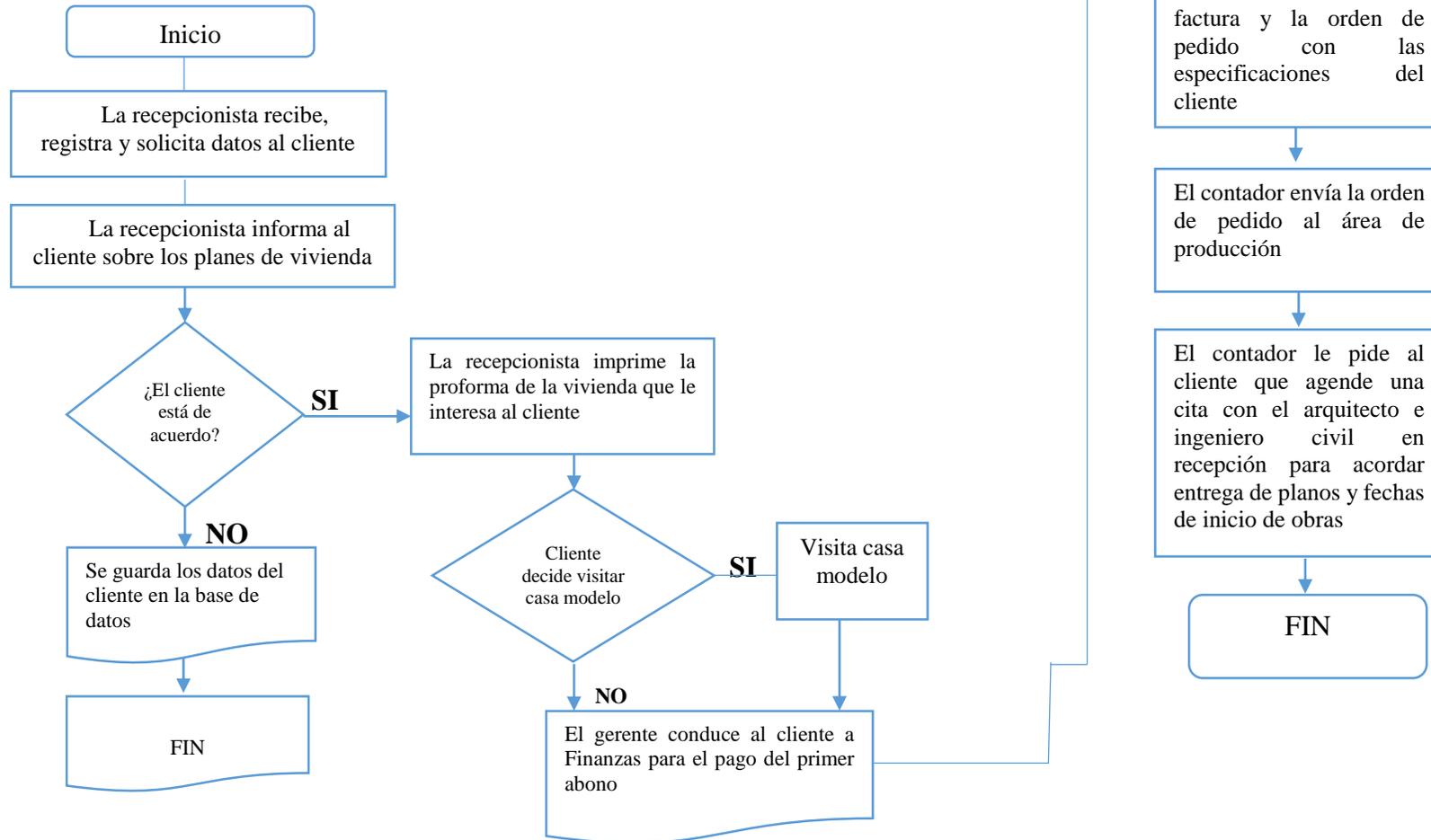


Ilustración 1. Flujograma de atención al cliente
Elaborado por: Pamela Tituaña.

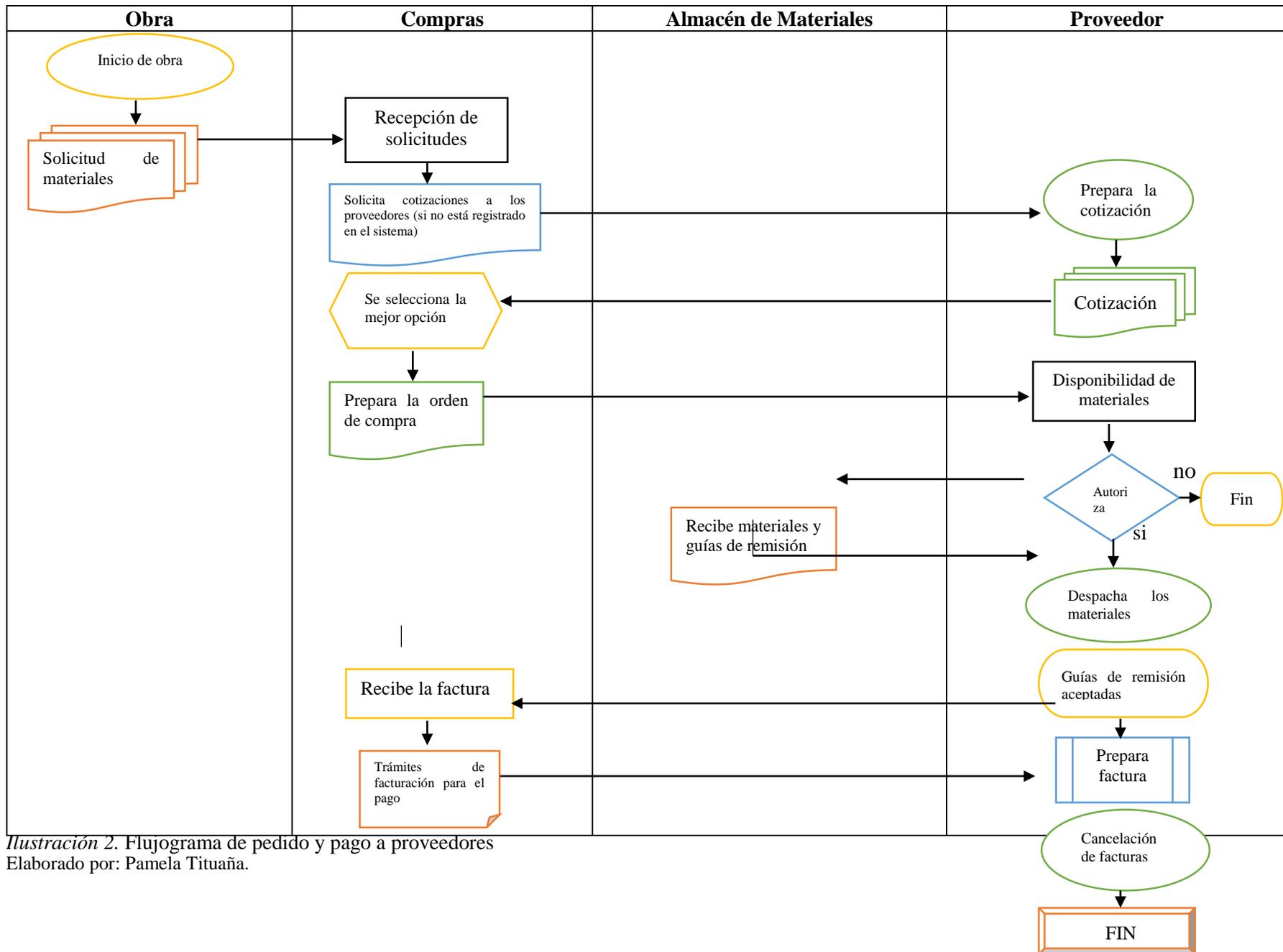


Ilustración 2. Flujo de pedido y pago a proveedores
Elaborado por: Pamela Tituaña.

Flujograma de proceso de construcción 1

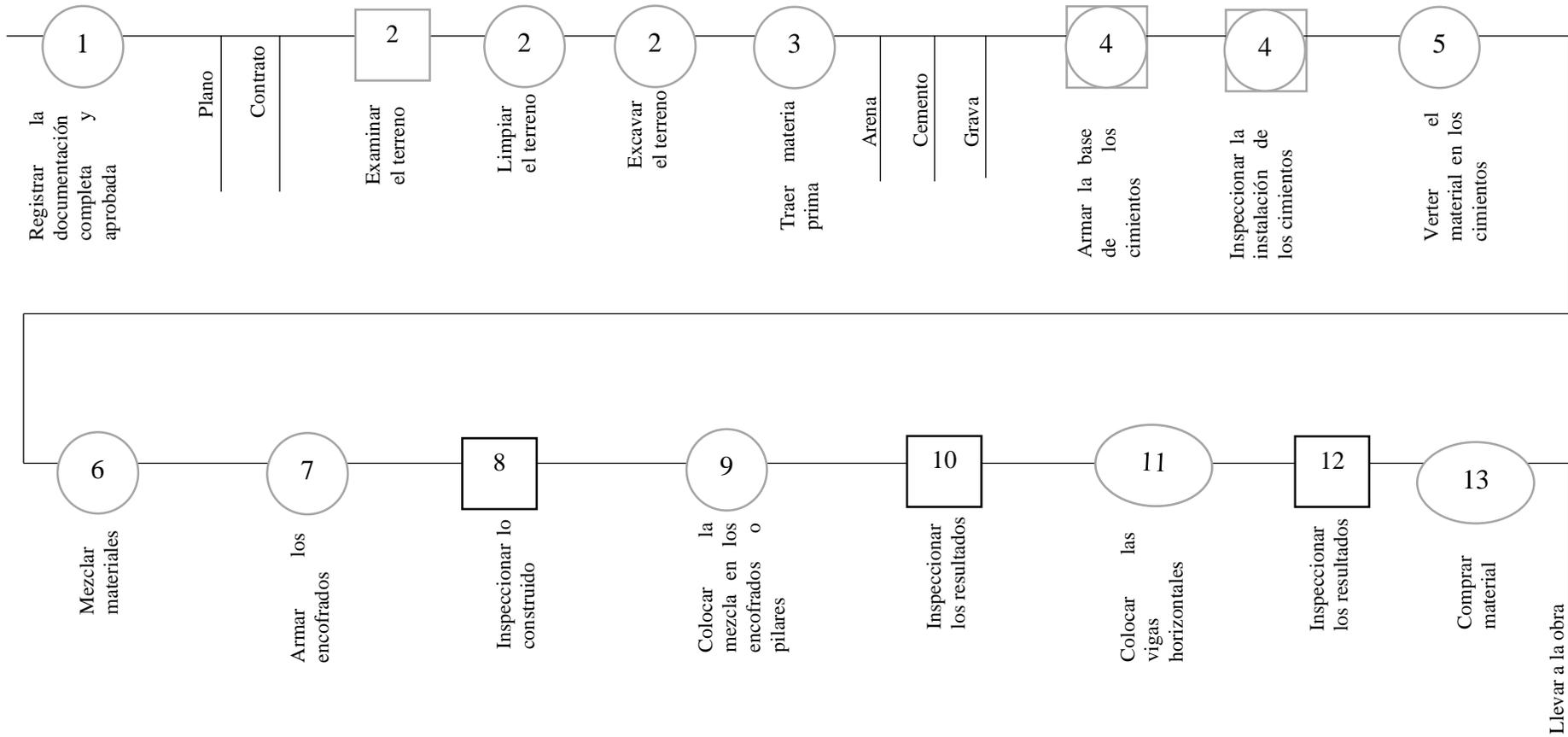


Ilustración 3. Proceso de construcción
Elaborado por: Pamela Tituaña.

Flujograma de proceso de construcción 2

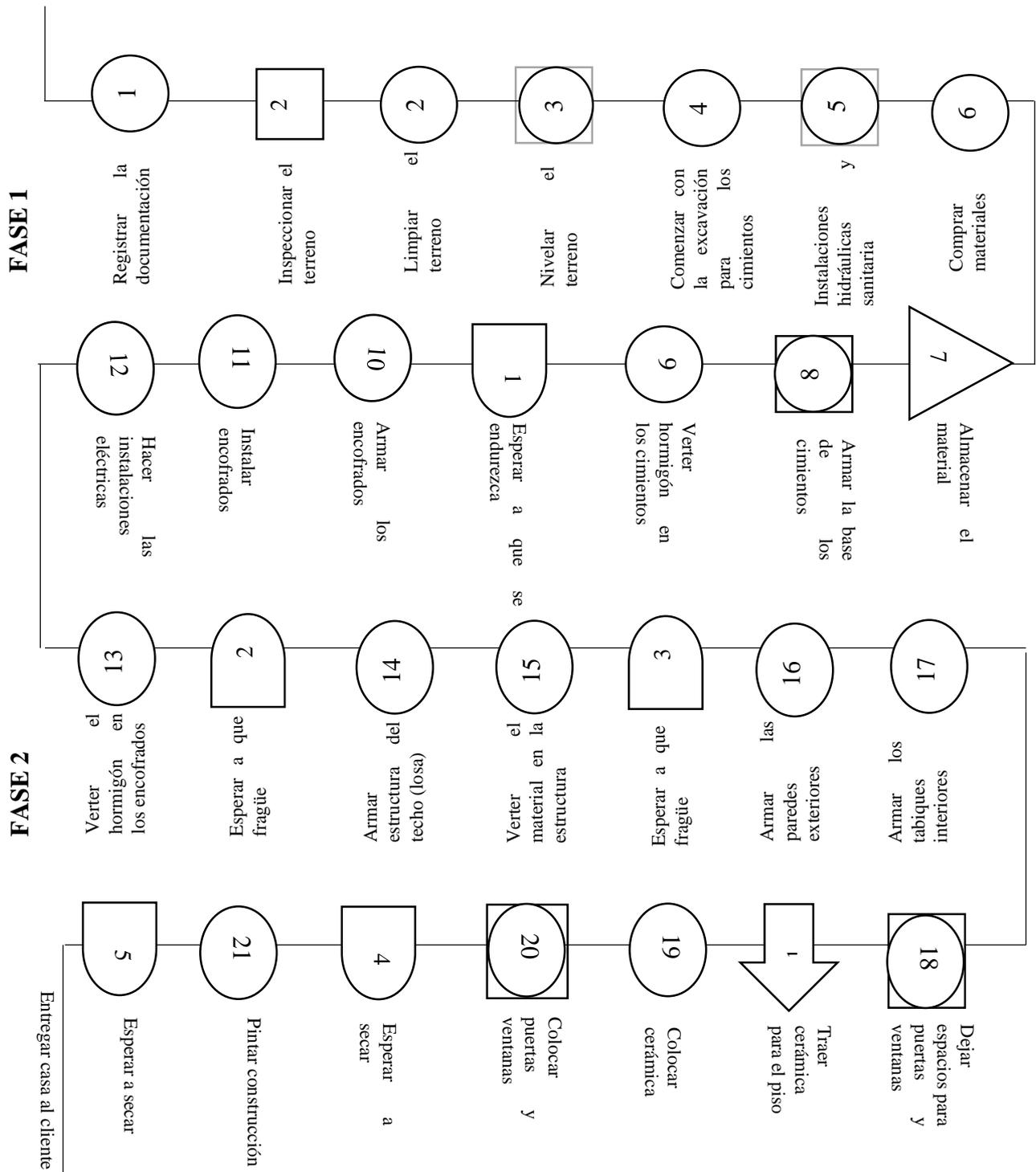


Figura 5. Proceso de construcción 2
Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.2. Estudio de Mercado

Según los datos obtenidos del INEC (2017), los habitantes de la parroquia Nayon suman en total: 7.222. De la muestra de 365 personas establecemos la siguiente tabla:

Tabla 17. *Demanda Insatisfecha*

Demanda		365
Atendidos satisfechos	281	
No atendidos	45	
Atendidos insatisfechos	39	
Oferta		220
Empresas constructoras en el país	210	
Empresas constructoras en Nayon	50	
Mercado objetivo		145
Atendidos satisfechos por cambiarse	45	
Atendidos insatisfechos por cambiarse	58	
No atendidos	42	
Total, muestra mercado objetivo		145

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.2.1. Plan de comercialización

3.2.2. Nombre de la empresa

Empresa Constructora “Tituaña-Pilapaña”.

3.2.3. Actividad

Empresa especializada que combina experiencia e innovación en la creación y manejo de proyectos inmobiliarios. Diseñamos y construimos edificios residenciales, comerciales y de oficinas; destacando las viviendas unifamiliares y conjuntos habitacionales. Trabajamos bajo técnicas y tecnología de vanguardia con los más altos estándares de calidad internacional.

3.2.4. Logotipo



Figura 6. Logotipo de la Empresa

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.2.5. Marketing mix

Precio:

Negociar adecuadamente con los proveedores para alcanzar mejores precios en el mercado o identificar nuevos proveedores.

El precio del proyecto será determinado de manera que pueda cubrir los costos de venta (costo del producto y costo de comercialización), así como, relacionando los precios de la competencia y estableciendo un margen de utilidad beneficioso para los inversionistas.

Los precios estimados están determinados por la construcción y venta de un proyecto al año, de 15 unidades de viviendas, estimado de la siguiente manera:

Tabla 18. *Precio de venta de los proyectos*

	Tipo	Unidades	Costos de producción	Rentabilidad	Precio de Venta
Proyecto 1	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedora, cocina	15	49.160,77	12.290,19	61.450,96
Proyecto 2	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedora, cocina	15	49.711,37	12.427,84	62.139,21
Proyecto 3	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedora, cocina	15	50.268,13	12.427,84	62.695,97
Proyecto 4	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedora, cocina	15	50.831,14	12.427,84	63.258,98
Proyecto 5	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedora, cocina	15	51.400,44	12.427,84	63.828,29

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Producto:

Implementar un sistema de producción propio de la empresa para el desarrollo y la ejecución de los proyectos inmobiliarios.

Crear productos con características diferenciadoras al mercado, haciendo énfasis en las normas internacionales de construcción.

Promoción y publicidad:

La venta de los proyectos se los iniciará mediante planos u obra gris.

Se buscará que la promoción y publicidad del proyecto se lo realice a través del BIESS, ISSFA, ISSPOL e instituciones financieras como Banco del Pacífico, Banco General Rumiñahui, que brindan altas posibilidades de financiamiento para la compra de vivienda con tasas de interés competitivas y grandes facilidades en los trámites pertinentes.

La promoción y publicidad de los proyectos se lo realizará en el BIESS, ISSFA, ISSPOL e instituciones financieras como Banco del Pacífico, Banco General Rumiñahui, así como, en las intermediaciones del Centro Comercial “Quicentro Norte” de la ciudad de Quito.

Plaza:

Seleccionar un promotor inmobiliario para que comercialice los proyectos de la empresa.

Identificar nuevas áreas de construcción en diferentes sectores de la ciudad, para expandir el negocio.

3.3. Estudio Legal

Proceso para constituir la empresa

1. **Reservar un nombre.** Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías, hay que revisar que no exista ninguna *empresa* con el mismo nombre que se ha pensado para la propia.
2. **Elaborar los estatutos.** Es el contrato social que regirá a la sociedad y se valida mediante una minuta firmada por un abogado.
3. **Abrir una “cuenta de integración de capital”.** Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
 - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima (valores referenciales)
 - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
 - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio
 - Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”.
4. **Elevar a escritura pública.** Se acude donde un notario público y se lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
5. **Aprobar el estatuto.** Se lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
6. **Publicar una nota en un diario.** La Superintendencia de Compañías entrega 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. **Obtener los permisos municipales.** En el municipio de la ciudad donde se crea tu *empresa*, se realiza lo siguiente:
 - Pagar la patente municipal
 - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
8. **Inscribir la compañía.** Con todos los documentos antes descritos, se acerca al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida su *empresa*, para inscribir la sociedad.
9. **Realizar la Junta General de Accionistas.** Esta primera reunión sirve para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
10. **Obtener los documentos habilitantes.** Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías le entregan los documentos para abrir el RUC de la *empresa*.
11. **Inscribir el nombramiento del representante.** Nuevamente en el Registro Mercantil, inscriba el nombramiento del administrador de la *empresa* designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

Proceso para obtener el RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de *constitución*
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

3.4. Estudio Ambiental

Para prevenir, compensar y atenuar dichos impactos, se elaboró un programa de manejo ambiental, monitoreo y cronograma de actividades, con las medidas siguientes: Humectación, plan de revegetación de zona verde ecológica y zona de protección, manejo de escorrentía superficial y manejo de desechos sólidos, aguas grises o servidas y negras.

Los costos de estas medidas y las tablas resúmenes del Programa de Manejo Ambiental y Cronograma de Ejecución, se detallan a continuación.

Tabla 19. *Costos Ambientales*

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Total
Humectación de áreas verdes	1.444,00 m ³	5	7220
Letrinas y basureros	2 u c/u	150 / 40	300,00 /80,00
Seguridad e higiene ocupacional	1 u	S/C	2000
Arborización	100 u	1,75	175
TOTAL:			\$ 9.775,00

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 20. *Medidas Ambientales*

Etapa	Actividad	Impacto	Medida de mitigación	Ubicación	Inversión aproximada	Resultado esperado
CONSTRUCCIÓN						
Preparación del sitio	Limpieza del terreno	Alteración de la calidad del aire	Humectación de la tierra	En las áreas de la construcción	\$ 7.220	Evitar el polvo y partículas
Construcción	Construcción	Contaminación del agua y suelo por desechos	Instalación de letrinas y basureros	En la construcción	\$ 2.000	Evitar la contaminación del agua y suelo
	Construcción	Accidentes laborales	Entrega de equipo de seguridad al personal	En la construcción	\$ 2.000	Sin accidentes laborales
TOTAL:					\$ 11.220	
FUNCIONAMIENTO						
Funcionamiento	Limpieza del terreno	Pérdida de vegetación	Arborización y cuidado de plantas	Zonas verdes	\$790	Conservar la vegetación
	Limpieza del terreno	Pérdida de vegetación	Mantenimiento zonas verdes	Zonas verdes	\$ 1.500	Evitar la desestabilización del suelo
TOTAL:					\$2.290	

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.5. Estudio organizacional

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, que requiere contar con procesos administrativos.

Misión:

Empresa constructora que combina experiencia e innovación en la creación y manejo de proyectos inmobiliarios. Diseñamos y construimos edificios residenciales, comerciales y de oficinas; destacando las viviendas unifamiliares y conjuntos habitacionales. Trabajamos bajo técnicas y tecnología de vanguardia con los más altos estándares de calidad internacional.

Visión:

En 5 años ser la empresa constructora líder en la parroquia Nayón y ciudad de Quito en general, con reconocimiento nacional e internacional, por su alto nivel de calidad y liderazgo en las actividades de diseño, construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios.

Organigrama estructural:

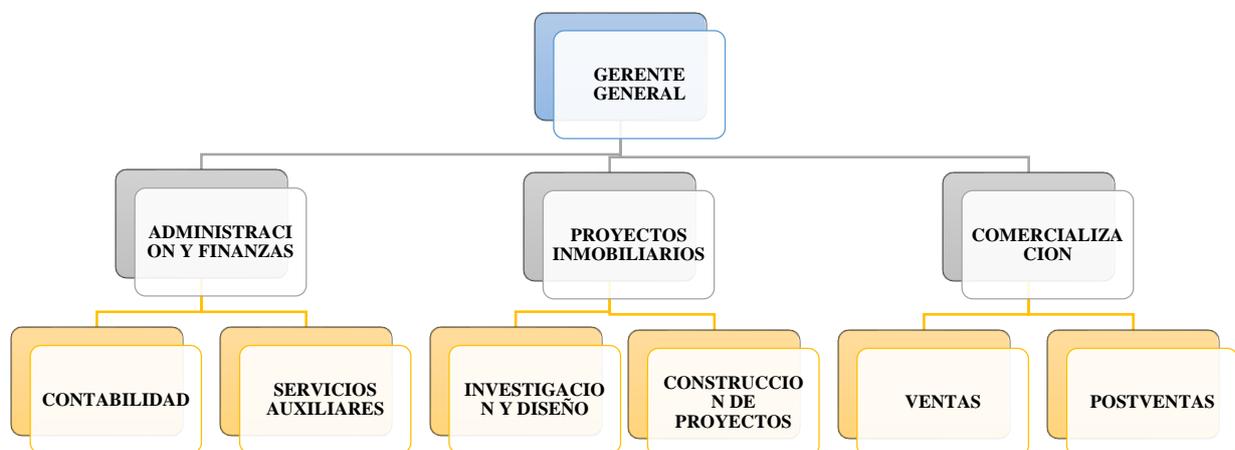


Figura 7. Organigrama estructural de la empresa

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Organigrama funcional:

Tabla 21. *Funciones Gerente*

	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	001	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Gerente			
DEPENDENCIA:	Gerencia General			
MISIÓN:	Representar a la empresa y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control, a fin de lograr objetivos establecidos.			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Designar todas las posiciones administrativas y operativas. 2. Realizar evaluaciones permanentes del cumplimiento de las funciones de en la empresa. 3. Planear y desarrollar metas y objetivos. 4. Mantener el control de las diferentes áreas para asegurar el cumplimiento de los objetivos empresariales. 5. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes externos e internos para alcanzar mantener un adecuado nivel de competitividad. 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con las políticas y estrategias emitida por los propietarios de la empresa. 2. Diseñar, implementar y evaluar las estrategias de la empresa. 3. Controlar y dirigir las actividades generales y esenciales de la empresa. 4. Establecer objetivos, políticas y planes con los jefes departamentales. 5. Representar legalmente a la empresa. 6. Vigilar por el buen funcionamiento de todas las áreas de la empresa. 7. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento objetivos de la empresa. 8. Buscar mecanismos de disponibilidad para mantener la solvencia de la empresa. 9. Aprobar proyectos y tomar las decisiones importantes a nivel de gestión administrativa y financiera 10. Optimizar permanentemente el uso de los recursos en la empresa. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 22. *Funciones Gerente*

 <p>Constructora "Tituaña-Pilapaña"</p>	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	002	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Gerente			
DEPENDENCIA:	Gerencia General			
MISIÓN:	Realizar el diseño, control, evaluación y ejecución de los proyectos inmobiliarios de la empresa.			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar el diseño de proyectos 2. Realizar la planificación de proyectos inmobiliarios 3. Supervisar la ejecución de proyectos inmobiliarios 4. Realizar el control y la evaluación de los proyectos inmobiliarios 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con las políticas y estrategias emitida por los propietarios de la empresa. 2. Diseñar, implementar y evaluar las estrategias de proyectos inmobiliarios de la empresa. 3. Controlar y dirigir las actividades generales y esenciales sobre proyectos inmobiliarios de la empresa. 4. Establecer objetivos, políticas y planes con los jefes departamentales, respecto al desarrollo de proyectos inmobiliarios. 5. Vigilar por el buen funcionamiento y desarrollo de los proyectos inmobiliarios de la empresa. 6. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento objetivos de la empresa, respecto al desarrollo de proyectos inmobiliarios 7. Buscar mecanismos de disponibilidad económica para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios. 8. Aprobar proyectos y tomar las decisiones importantes a nivel proyectos inmobiliarios 9. Optimizar permanentemente el uso de los recursos en la empresa. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 23. *Funciones Contador*

	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	003	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Contador			
DEPENDENCIA:	Administración			
MISIÓN:	Desarrollar la contabilidad interna de la empresa, aplicando las normas y procedimientos vigentes a fin de lograr información oportuna y confiable que produzca los elementos de análisis para la toma de decisiones en la evaluación, programación y control de los recursos financieros.			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Responder por la adecuada presentación y entrega oportuna de los estados financieros. 2. Verificar el cumplimiento de las normas administrativas, legales y fiscales vigentes en materia de contabilidad. 3. Realizar análisis de la información contable que ayude a la toma de decisiones por parte de la Gerencia. 4. Estar permanentemente actualizado sobre las normas y políticas que, en materia contable, tributaria, comercial, que sean establecidas por las entidades estatales de control y vigilancia y su implementación en la empresa. 5. Responder por la adecuada presentación de la información de carácter comercial, tributario y fiscal, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes. 6. Coordinar el registro de la información oportuna y confiable. 7. Garantizar que haya un adecuado flujo de información contable. 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Llevar la contabilidad de la empresa, preparar y analizar los estados financieros y toda información complementaria necesaria y verídica. 2. Realizar de la declaración de impuestos 3. Elaborar y custodiar cheques respectivos a los comprobantes de egreso y documentación de respaldo. 4. Mantener el consecutivo número de facturas, comprobantes de: egreso, ingreso y órdenes de trabajo. 5. Elaborar y pagar los roles de pagos mensuales, mantener un control detallado de descuentos al personal. 6. Preparar conciliaciones bancarias mensuales de cada una de las cuentas bancarias. 7. Manejo, ingreso y registro oportuno de toda la información contable de la compañía y sus anexos. 8. Llevar un control organizado y detallado de todo el archivo del departamento contable. 9. Elaboración oportuna de las cuentas controles, cuentas auxiliares y balances de comprobación necesarios. 10. Elaborar informes financieros solicitados por la gerencia. 11. Realizar todo el proceso de pago proveedores. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 24. *Funciones Servicios Generales*

	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	004	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Servicios Generales			
DEPENDENCIA:	Administración			
MISIÓN:	Velar por el buen estado y conservación de oficinas y proporcionar servicio de mensajería			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Velar por el aseo y buena presentación de las áreas y zonas que le sean asignadas. 2. Velar por el buen estado y conservación de oficinas, ventanales, puertas, baños, etc. 3. Velar por la conservación y seguridad de los elementos suministrados para la ejecución de las tareas. 4. Informar sobre cualquier novedad irregular ocurrida en la zona o en los equipos entregados para el desempeño de sus funciones. 5. Colaborar con la prevención y control de situaciones de emergencia. 6. Prestar servicios de mensajería, cuando lo requieran. 7. Consignar en los registros de control las anomalías detectadas e informar oportunamente sobre las mismas a la autoridad competente. 8. Arreglar y mantener en buen estado y presentación de la compañía. 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Responder por el mantenimiento y conservación de los elementos de trabajo a su cargo. 2. Ejecutar trabajos de instalación, mantenimiento y reparaciones eléctricas. 3. Ejecutar trabajos de instalación, reparación y mantenimiento de los sistemas de agua, desagües y alcantarillas. 4. Ejecutar tareas relacionadas con la recolección y distribución de la correspondencia. 5. Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo. 6. Responder por el aseo y cuidado de las áreas de la compañía. 7. Responder por los elementos utilizados para la ejecución de las tareas. 8. Informar sobre cualquier en los equipos bajo su cuidado. 9. Colaborar en las actividades de la cafetería. 10. Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 25. *Funciones investigación y diseño*

	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	005	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Investigación y Diseño			
DEPENDENCIA:	Proyectos Inmobiliarios			
MISIÓN:	Realizar el análisis e investigación para el diseño de proyectos inmobiliarios acordes a los requerimientos y necesidades del mercado y del cliente.			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dirigir, planificar y controlar el proyecto, dentro del presupuesto y los plazos de entrega fijados previamente por la gerencia de la empresa. 2. Definir las características básicas del proyecto y controlar la asignación de tareas a las personas responsables, ya sea bajo su control directo o el de las unidades u organizaciones que intervengan. 3. Exigir la calidad de los trabajos asignados, dentro de los presupuestos y plazos aceptados por los responsables directos de su ejecución. Organización del proyecto. 4. Dirigir, en los trabajos correspondientes al proyecto y con independencia de su situación en el organigrama, a las personas responsables de cada tarea adscrita al mismo. 5. Tomar las decisiones técnicas y económicas necesarias para el buen desarrollo de los trabajos. 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planifica y coordina la elaboración de proyectos arquitectónicos y de ingeniería: estructura hidráulica, electricidad, aire acondicionado, etc. 2. Planifica los programas a desarrollar. 3. Evalúa y hace seguimiento a los proyectos. 4. Asesora técnicamente en materia de su competencia. 5. Implementa sistemas y procedimientos para la contratación, control y supervisión de obras. 6. Coordina, supervisa y dirige equipos interdisciplinarios para la ejecución de proyectos relativos al área. 7. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. 8. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. 9. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. 10. Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 26. *Funciones Construcción*

 Constructora "Tituaña-Pilapaña"	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	006	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Construcción de Proyectos			
DEPENDENCIA:	Proyectos Inmobiliarios			
MISIÓN:	Planear, coordinar, controlar y administrar los proyectos de desarrollo inmobiliario asignados de modo que se lleven a cabo de acuerdo a las normas, estándares y políticas establecidas.			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Atender y dar solución a los problemas de operación que se presenten. 2. Mantener comunicación permanente con el personal involucrado en cada proyecto asignado 3. Realizar visitas de control a los proyectos en desarrollo. 4. Realizar reuniones semanales con el personal involucrado para el reporte de grado de avance de los proyectos. 5. Realizar actividades de cabildeo ante autoridades municipales, estatales y federales. 6. Integrar documentación para efectos comerciales, financieros y de tramitología. 7. Realizar el análisis preliminar de factibilidad de proyecto. 8. Presentar alternativas de desarrollo y oportunidades de inversión que la Gerencia lo solicite. 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar el programa tentativo de actividades para determinar tiempos de ejecución. 2. Participar en la contratación de personal directo o indirecto en su caso 3. Coordinar la realización de estudios preliminares para desarrollos inmobiliarios. 4. Participar en la revisión de los contratos con contratistas de obra. 5. Autorizar estimaciones de obra 6. Controlar el presupuesto de egresos de los proyectos. 7. Autorizar los pagos de contratistas 8. Recibir la obra por parte de los contratistas. 9. Administrar pendientes post constructivos. 10. Coordinar la elaboración de contratos de arrendamiento o venta con el área jurídica de la empresa. 11. Seguimiento a la comercialización de vivienda y espacios comerciales disponibles. 12. Recibir y revisar los estados financieros de cada proyecto. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Tabla 27. *Funciones ventas*

	MANUAL DE FUNCIONES			
	CÓDIGO	007	FECHA:	01-JUL-2017
CARGO:	Ventas y Postventas			
DEPENDENCIA:	Comercialización			
MISIÓN:	Preparar planes y presupuesto para la promoción, comercialización y seguimiento de la venta de proyectos inmobiliarios de la empresa.			
RESPONSABILIDADES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Recopilar toda la información del inmueble y solicitar los documentos necesarios para la venta del mismo. 2. Armar un paquete de promoción y venta del inmueble. 3. Promocionar los inmuebles que tiene en cartera. 4. Atender, orientar, calificar y registrar a Compradores potenciales. 5. Mediar en las negociaciones entre Vendedores y Compradores. 6. Acercar a ambas partes a los profesionales que ayudan a completar la operación (Abogados). 7. Orientar Vendedores y Compradores para lograr el cierre de la negociación. 8. Preparar y acompañar a ambas partes hasta la venta del inmueble. 				
FUNCIONES:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar la planificación y coordinación de la gestión de venta. 2. Efectuar un apoyo continuo al jefe de venta en su actividad comercial. 3. Desarrollar estrategias que le permitan cumplir con las metas de venta mensual, trimestral y anual. 4. Efectuar proyecciones, análisis y control continuo sobre las ventas. 5. Realizar visitas a terreno a los diferentes proyectos de la inmobiliaria (75% del tiempo en terreno). 6. Revisar políticas comerciales existentes, con la finalidad de hacer mejoras e implementar nuevas estrategias. 7. Realizar acciones comerciales específicas para cada proyecto inmobiliario. 8. Proponer e implementar campañas (concursos) que incentiven a la fuerza de venta en el logro de sus objetivos comerciales. 9. Supervisar visitas a la competencia, para obtener información de mercado. 10. Analizar y entregar información relevante de los estudios de mercados realizados por la empresa. 11. Dar seguimiento de satisfacción al cliente. 				
Revisado por:		Aprobado por:		

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.6. Estudio financiero

3.6.1. Plan de inversiones

El plan de inversión se encuentra desglosado en el anexo 3, representando un trabajo de campo

Tabla 28. *Plan de inversiones*

RUBRO	PROYECTO
ACTIVO FIJO	
Equipos	1.200,00
Equipos de computación	5.000,00
Muebles y enseres	2.778,00
Maquinaria	85.243,00
Total activo fijo	94.221,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Investigación y diseño	700,00
Adecuaciones	3.200,00
Constitución del negocio	500,00
Garantía arriendo	2.000,00
Total activos diferidos	6.400,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Operativo	120.720,82
Administración y ventas	9.403,63
Total capital de trabajo	130.124,45
Total	230.745,45

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.6.2. Financiamiento de la inversión

Tabla 29. *Financiamiento de la inversión*

Financiamiento Propio	69.223,64	30%
Financiamiento Bancario	161.521,82	70%
Total	230.744,46	100%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

El financiamiento bancario se lo realizará con un préstamo de la Corporación Financiera Nacional (CFN), que puede cubrir hasta el 70% del proyecto, a una tasa de interés del 9,33% anual, con dos períodos de gracia.

3.6.3 Costos e ingresos

Presupuesto de operación

Para el cálculo de la proyección del presupuesto de operación, se ha tomado la tasa de inflación anual del INEC que fue de 1,12% al mes de diciembre del año 2016. Desglosado

Tabla 30. *Presupuesto de operación*

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTO PRIMO					
Materia prima directa	504.208,51	509.855,65	515.566,03	521.340,37	527.179,38
Mano de obra directa	220.116,40	222.581,70	225.074,62	227.595,45	230.144,52
Total costo primo	724.324,91	732.437,35	740.640,65	748.935,82	757.323,90
GASTOS DE OPERACIÓN					
VENTAS					
Publicidad	800,00	808,96	818,02	827,18	836,45
Total gastos ventas	800,00	808,96	818,02	827,18	836,45
ADMINISTRATIVOS					
Sueldos	37.828,40	38.252,08	38.680,50	39.113,72	39.551,80
Arriendos	6.000,00	6.067,20	6.135,15	6.203,87	6.273,35
Servicios básicos	3.600,00	3.640,32	3.681,09	3.722,32	3.764,01
Materiales de oficina	439,20	444,12	449,09	454,12	459,21
Materiales de aseo	996,00	1.007,16	1.018,44	1.029,84	1.041,38
Amortización	3.255,00	3.255,00	3.255,00	3.255,00	3.255,00
Depreciaciones	9.813,83	9.813,83	9.813,83	9.813,83	9.813,83
Total gastos administrativos	61.932,43	62.479,70	63.033,10	63.592,70	64.158,57
FINANCIEROS					
Intereses préstamos	14.920,00	12.898,92	10.204,05	7.248,80	4.008,04
Total gastos financieros	14.920,00	12.898,92	10.204,05	7.248,80	4.008,04
Total gastos de operación	77.652,43	76.187,58	74.055,17	71.668,69	69.003,06
TOTAL	801.977,34	808.624,93	814.695,82	820.604,51	826.326,96

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Ingresos totales

Los ingresos estimados están determinados por la construcción y venta de un proyecto al año, de 15 unidades de viviendas ya que este es el 10% de la demanda insatisfecha, de acuerdo a muestra de estudio, estimado de la siguiente manera:

Tabla 31. *Ingresos por ventas los proyectos*

	Tipo	Unidades	Costos de producción \$	Utilidad	Precio de Venta \$	Ingresos \$
Proyecto 1	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedor, cocina	15	33.613,90	28.571,82	62.185,72	932.785,74
Proyecto 2	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedor, cocina	15	33.990,38	28.891,82	62.882,20	943.232,94
Proyecto 3	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedor, cocina	15	34.371,07	28.891,82	63.262,89	948.943,33
Proyecto 4	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedor, cocina	15	34.756,02	28.891,82	63.647,84	954.717,67
Proyecto 5	Casa 2 pisos, 3 dormitorios, 2 baños, sala comedor, cocina	15	35.145,29	28.891,82	64.037,11	960.556,68

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Para el cálculo de la proyección del precio, se ha tomado la tasa de inflación anual del INEC que fue de 1,12% al mes de diciembre del año 2016.

3.6.3. Estado de Situación Inicial

Tabla 32. *Estado de Situación Inicial*

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	
ACTIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja - Bancos	88.107,08
Inventario	42.017,38
SUBTOTAL ACTIVO CORRIENTE	130.124,45
ACTIVO FIJO	
Equipos	1.200,00
Equipos de computación	5.000,00
Muebles y enseres	2.778,00
Maquinaria	85.243,00
SUBTOTAL ACTIVO FIJO	94.221,00
ACTIVO INTANGIBLE	
Investigación y diseño	700,00

Adecuaciones	3.200,00
Constitución del negocio	500,00
Garantía arriendo	2.000,00
SUBTOTAL ACTIVO INTANGIBLE	6.400,00
TOTAL ACTIVOS	230.745,45
<u>PASIVO</u>	
PASIVO NO CORRIENTE	
Préstamo Bancario	161.521,82
SUBTOTAL PASIVO NO CORRIENTE	161.521,82
TOTAL PASIVO	161.521,82
<u>PATRIMONIO</u>	
Capital social	69.223,64
TOTAL PATRIMONIO	69.223,64
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	230.745,45

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.6.4. Estado de Resultados

El estado de pérdidas y ganancias muestra la rentabilidad de la empresa en el período estimado. Es por ello, que para el incremento de las ventas se ha considerado la tasa de inflación anual del INEC que fue de 1,12% al mes de diciembre del año 2016.

Tabla 33. Estado de pérdidas y ganancias

DETALLES / AÑOS	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	932,785.74	943,232.94	948,943.33	954,717.67	960,556.68
TOTAL INGRESOS	932,785.74	943,232.94	948,943.33	954,717.67	960,556.68
EGRESOS					
Costos de Producción	787,057.34	795,726.01	804,491.77	813,355.71	822,318.92
COSTO PRIMO					
Materia prima directa	504,208.51	509,855.65	515,566.03	521,340.37	527,179.38
Mano de obra directa	220,116.40	222,581.70	225,074.62	227,595.45	230,144.52
Total costo primo	724,324.91	732,437.35	740,640.65	748,935.82	757,323.90
Gastos de operación					
Ventas					
Publicidad	800.00	808.96	818.02	827.18	836.45
Total gastos ventas	800.00	808.96	818.02	827.18	836.45
Administrativos					
Sueldos	37,828.40	38,252.08	38,680.50	39,113.72	39,551.80
Arriendos	6,000.00	6,067.20	6,135.15	6,203.87	6,273.35
Servicios básicos	3,600.00	3,640.32	3,681.09	3,722.32	3,764.01
Materiales de oficina	439.20	444.12	449.09	454.12	459.21
Materiales de aseo	996.00	1,007.16	1,018.44	1,029.84	1,041.38
Amortización	3,255.00	3,255.00	3,255.00	3,255.00	3,255.00
Depreciaciones	9,813.83	9,813.83	9,813.83	9,813.83	9,813.83
Total gastos administrativos	61,932.43	62,479.70	63,033.10	63,592.70	64,158.57
Total gastos de operación	62,732.43	63,288.66	63,851.12	64,419.89	64,995.02
TOTAL EGRESOS	787,057.34	795,726.01	804,491.77	813,355.71	822,318.92
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	145,728.40	147,506.93	144,451.56	141,361.96	138,237.76
(-) 15% utilidad de trabajadores	21,859.26	22,126.04	21,667.73	21,204.29	20,735.66
UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	123,869.14	125,380.89	122,783.82	120,157.66	117,502.09
(-) 25% impuesto a la renta	30,967.29	31,345.22	30,695.96	30,039.42	29,375.52
UTILIDAD DEL EJERCICIO	92,901.86	94,035.67	92,087.87	90,118.25	88,126.57

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.7 Evaluación del proyecto

3.7.3 Flujo de caja.

El flujo de caja muestra los flujos de ingresos y egresos de dinero para conocer de manera inmediata la liquidez de la empresa.

Tabla 34. *Flujo de caja del Proyecto.*

DETALLES / AÑOS	0	1	2	3	4	5
Inversión	-230745.452					
INGRESOS						
Ventas		932,785.74	943,232.94	948,943.33	954,717.67	960,556.68
TOTAL INGRESOS		932,785.74	943,232.94	948,943.33	954,717.67	960,556.68
EGRESOS						
Costos de Producción		787,057.34	795,726.01	804,491.77	813,355.71	822,318.92
COSTO PRIMO						
Materia prima directa		504,208.51	509,855.65	515,566.03	521,340.37	527,179.38
Mano de obra directa		220,116.40	222,581.70	225,074.62	227,595.45	230,144.52
Total materia prima directa		724,324.91	732,437.35	740,640.65	748,935.82	757,323.90
Gastos de operación						
Ventas						
Publicidad		800.00	808.96	818.02	827.18	836.45
Total gastos ventas		800.00	808.96	818.02	827.18	836.45
Administrativos						
Sueldos		37,828.40	38,252.08	38,680.50	39,113.72	39,551.80
Arriendos		6,000.00	6,067.20	6,135.15	6,203.87	6,273.35
Servicios básicos		3,600.00	3,640.32	3,681.09	3,722.32	3,764.01
Materiales de oficina		439.20	444.12	449.09	454.12	459.21
Materiales de aseo		996.00	1,007.16	1,018.44	1,029.84	1,041.38
Amortización		3,255.00	3,255.00	3,255.00	3,255.00	3,255.00
Depreciaciones		9,813.83	9,813.83	9,813.83	9,813.83	9,813.83
Total gastos administrativos		61,932.43	62,479.70	63,033.10	63,592.70	64,158.57
Total gastos de operación		62,732.43	63,288.66	63,851.12	64,419.89	64,995.02
TOTAL EGRESOS		787,057.34	795,726.01	804,491.77	813,355.71	822,318.92
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		145,728.40	147,506.93	144,451.56	141,361.96	138,237.76

(-) 15% utilidad de trabajadores		21,859.26	22,126.04	21,667.73	21,204.29	20,735.66
UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA		123,869.14	125,380.89	122,783.82	120,157.66	117,502.09
(-) 25% impuesto a la renta		30,967.29	31,345.22	30,695.96	30,039.42	29,375.52
UTILIDAD LÍQUIDA		92,901.86	94,035.67	92,087.87	90,118.25	88,126.57
Amortización diferidos		3,255.00	3,255.00	3,255.00	3,255.00	3,255.00
Depreciaciones		9,813.83	9,813.83	9,813.83	9,813.83	9,813.83
Valor Residual						9,177.30
FLUJO NETO DE CAJA	-230745.452	105,970.69	107,104.50	105,156.70	103,187.08	185,430.44

Elaborado por: Pamela Tituaña.

3.7.4 Costo de oportunidad

Tabla 35. *Costo de Oportunidad*

FINANCIAMIENTO CFN	FINANCIAMIENTO PROPIO
70%	30%
TASA INTERÉS CFN	COSTO OPORTUNIDAD ACCIONISTAS
9,33 %	20%
6,53%	6,00%

Elaborado por: Pamela Tituaña.

Por lo tanto, el costo de oportunidad para este proyecto es del 12,53%.

3.7.5 Valor actual neto

Tabla 36. *Valor Actual Neto*

AÑOS	FLUJO NETO ANUAL	FACTOR ACTUALIZACIÓN 12.53%	VALOR ACTUALIZADO
0	- 230,745.45		- 230,745.45
1	105,970.69	1.1253100	94,170.22
2	107,104.50	1.2663226	84,579.16
3	105,156.70	1.4250055	73,793.89
4	103,187.08	1.6035729	64,348.23
5	185,430.44	1.8045166	102,759.06
			419,650.56
		van	188,905.11

Elaborado por: Pamela Tituaña.

$$\text{Factor de Actualización} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$\text{VAN} = \Sigma \text{FNA} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

$$\text{VAN} = 376.103,95 - 230.745,45$$

$$\text{VAN} = 188.905,11$$

$$\text{VAN} = 118.416,33 > 0$$

En general, como el VAN del proyecto de inversión es un número positivo, entonces se obtendrá más ganancias que si se destina el dinero a un proyecto alternativo y por lo tanto sería conveniente llevarlo a cabo.

3.7.6 Tasa Interna de Retorno

Tabla 37. Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR ACTUALIZACIÓN N 31%	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN 32%	VAN MAYOR
0	- 230,745.45		- 230,745.45		- 230,745.45
1	105,970.69	0.7633588	80,893.65	0.7575758	80,280.82
2	107,104.50	0.5827166	62,411.57	0.5739210	61,469.52
3	105,156.70	0.4448219	46,776.00	0.4347887	45,720.94
4	103,187.08	0.3395587	35,038.07	0.3293853	33,988.31
5	185,430.44	0.2592051	48,064.51	0.2495344	46,271.26
			273,183.80		267,730.86
			42,438.35		36,985.41

Elaborado por: Pamela Tituaña.

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \frac{(\text{VAN menor})}{(\text{VAN menor} - \text{VAN mayor})}$$

$$\text{TIR} = 31 + 1 \left(\frac{42.438,35}{5.452,94} \right)$$

$$\text{TIR} = 39,82\%$$

La inversión que tiene el VAN más alto es la más rentable porque las potenciales ganancias son las más altas en cuanto a su valor económico actual. Debido a esto, generalmente es mejor

elegir en primer lugar las inversiones que tengan el VAN más alto (asumiendo que no tienes los suficientes recursos como para invertir en cada una de las opciones con VAN positivo).

3.7.7 Período de Recuperación de la inversión (PR)

Para determinar el periodo de recuperación se emplea la siguiente expresión:

$$\text{Período de payback} = \left[\begin{array}{l} \text{Período último con flujo} \\ \text{acumulado negativo} \end{array} \right] + \left[\begin{array}{l} \text{Valor absoluto del último} \\ \text{flujo acumulado negativo} \\ \text{Valor del flujo de caja} \\ \text{en el siguiente período} \end{array} \right]$$

A continuación, se muestra el saldo acumulado del flujo neto para cada año, lo cual constituye la base para determinar dicho indicador.

Tabla 38. *Período de recuperación de capital*

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	230,745.45		
1		105,970.69	105,970.69
2		107,104.50	213,075.19
3		105,156.70	318,231.88
4		103,187.08	421,418.96
5		185,430.44	606,849.40
		606,849.40	

Elaborado por: Pamela Tituaña.

$$PR = 2 + \frac{318.231,88}{103.187,08} = 3.08 \text{ años}$$

El período de recuperación para la creación de la empresa para los próximos cinco años es de 3 años y 8 días aproximadamente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Un plan de negocios es una herramienta estratégica muy importante para los empresarios. Un buen plan de negocios no solo ayuda a enfocarse en los pasos específicos necesarios para que las ideas de negocios tengan éxito, sino que también ayuda a lograr sus objetivos a corto y largo plazo, igualmente puede convertirse en una herramienta de referencia para mantener a la administración en línea con los objetivos de ventas y los hitos operativos. Cuando se usa correctamente puede ayudar a medir y administrar correctamente un negocio. Es así que, mediante el argumento teórico de lo que es una empresa constructora, así como los pasos que se requieren para realizar un estudio de factibilidad que permita dar viabilidad a un proyecto, se pudo determinar la factibilidad en la creación de una constructora, que se fundamenta en la importancia que tiene para la parroquia Nayón y el país en general; ya que, el sector de la construcción, en los últimos años se ha considerado un eje importante de desarrollo urbano, con la ejecución de proyectos inmobiliarios.

El estudio de mercado tuvo un enfoque cuantitativo, mediante un estudio descriptivo y análisis de datos. Para la determinación de la población se consideró al total de la población de la parroquia Nayón, que de acuerdo al INEC es de 7.222 habitantes, que se asienta en mayor proporción en el centro poblado de la parroquia, es decir en la zona consolidada. De estos se identificó a las personas que pertenecen a la PEA, de las edades comprendidas entre los 25 a los 59 años de edad, ya que conforme el INEC, se caracterizan por tener un empleo más estable, donde por lo general el padre y la madre trabajan, disponen de los ingresos suficientes para mantener un hogar, por lo tanto, estarían en capacidad de adquirir a corto, mediano o largo plazo una vivienda. La aplicación de la fórmula de la muestra determinó un total de 365 pobladores a quienes se les realizó la encuesta, compuesta por un cuestionario de 10 preguntas.

El estudio de factibilidad del proyecto determinó que se requiere de una inversión de 230.745,45, con un 30% de financiamiento por parte de los inversionistas y el 70% a través del financiamiento otorgado por la CFN, a una tasa de interés del 9,33% y con 2 períodos de gracia. La evaluación financiera del proyecto estimó un VAN positivo de 118.416,33 dólares, lo que muestra que el proyecto es ejecutable. En lo que respecta a la TIR el resultado es de 39,82%, que representa un valor mayor al costo de oportunidad esperado por los inversionistas (20%). Se estimó el período de recuperación de la inversión en 3 años y 8 días.

Recomendaciones

Es necesario para la empresa realizar estudios y análisis permanentes para establecer la situación del mercado inmobiliario, puesto que esto permitirá mejorar los proyectos y volverlos más competitivos en el mercado en que desenvuelven, por lo que continuamente tiene que revisar su estrategia para mejorar sus volúmenes de producción y rentabilidad.

Se requiere que la empresa considere las estrategias establecidas en la presente propuesta para volver a la empresa más eficiente y competitiva, en donde se debe poner especial énfasis en la implementación de la planta de producción y la gestión financiera, como elementos sustanciales que permitirán a la empresa cumplir con sus objetivos y metas planteadas.

Una vez realizado el análisis de factibilidad de la empresa, se deben tomar todos los elementos estratégicos considerados en la propuesta que sirvan y aporten a la elaboración de las acciones para elevar el rendimiento empresarial, considerando la propuesta planteada que brinda la viabilidad del proyecto mediante una tasa de retorno del 25,49%, lo que generaría un adecuado volumen de rendimientos económicos para los inversionistas de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, J. (2014). *Apuntes de Contabilidad de Costos*. Santiago de Chile: Nuevos Horizontes.
- Aguilera, R. (2014). *La evaluación de proyectos de inversión*. México: Pearsons.
- Albornoz, L. (2014). Empresas constructoras en el desarrollo de México. *Construir para edificar, Vol. 10, Año 2014, UNAM*, 145-176.
- Alfaro, A. (2015). Importancia de la construcción en el mundo. *Arquitectura y Construcción*, 93-116.
- Areses, J. (2014). La empresa constructora. *Perspectivas de la industria de la construcción en México, Notas Académicas*, 67-123. Obtenido de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:48001/componente45999.pdf
- Argudo, J. (2016). Fundamentos empresariales para la construcción. *Construcción y Desarrollo, Vol. 4, Marzo 2016*, 1-8.
- Berehrens, W., & Hawranek, P. (2013). *Manual de preparación de estudios de viabilidad industrial*. Washington: ONUDI.
- Blanco, A. (2012). *Formulación y evaluación de proyectos*. México: Ediciones Torán.
- Block, W., & Garschina, K. (2013). Business Cycles and Fractional Reserve Banking: Continuing the De-Homogenization Process. *Review of Austrian Economics*, 90-106.
- Burke, W. (2014). *Desarrollo Organizacional*. México: Addison-Wesley Iberoamericana.
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría General de la Administración*. México: Mc Graw Hill.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015). *Informe de Estadísticas Empresariales en América Latina y El Caribe*. Washington: CIT.
- Fernández, S. (2013). *Los proyectos de inversión: Evaluación financiera*. México: Tecnológica de CR.
- García. (2013). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora-inmobiliaria de casas prefabricadas para el sector urbano-rural bajo del cantón Cotacachi, provincia de Imbabura*. Ibarra: UTN.
- García. (2014). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. México: Mc Graw Hill.

- Guevara, S. (2014). *Estudio de factibilidad de la creación e implantación de una empresa constructora de conjuntos habitacionales en la ciudad de Ibarra*. Quito: PUCE.
- Heman, M. (2014). *Proyectos Sociales*. Manizales: Ediciones Granica.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (Quinta Edición ed.). Bogotá: McGraw Hill.
- INEC. (2017). *Datos de Población y Vivienda*. Quito: INEC.
- Méndez, C. (2011). *Clima organizacional en Colombia. El IMCOC: Un método de análisis para su intervención*. Bogotá: Colección de lecciones de administración. Universidad del Rosario.
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *Análisis de la industria de la construcción a nivel mundial*. México: OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
- Osorio, A. (2013). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora inmobiliaria en la ciudad de Latacunga*. Sangolquí: ESPE.
- Pallares, Z. (2013). *Hacer una empresa: Un reto*. México: Fondo Editorial Nueva Empresa.
- Salazar, S. (2014). *Guía de persona, personalidad y patrimonio*. Venezuela: McGraw Hill.
- Sapag, N. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. México.
- Superintendencia de Compañías. (2015). *Informe estadístico del sector de la construcción*. Quito: SC.
- Trespalcios, J., Vázquez, R., & Bello, L. (2012). *Investigación de Mercados*. Madrid: Ediciones Paraninfo.

ANEXOS

Anexo 1: Formato de la Encuesta



Objetivo: determinar los factores que influyen en la decisión para la adquisición de una vivienda.

Datos preliminares:

Género: Masculino _____ Femenino _____

Edad: _____

Por favor responda las siguientes preguntas:

1. ¿En qué tipo de vivienda habita usted?

___ Departamento

___ Casa

2. ¿La vivienda en la que usted vive es?

___ Propia

___ Rentada

___ Familiar

___ Anticresis

3. ¿Si su vivienda no es propia, actualmente cuánto destina al pago mensual de su vivienda?

___ Menos de 200 dólares

___ Entre 201 a 500 dólares

___ Entre 501 a 801 dólares

___ Entre 801 a 1.000 dólares

___ Más de 1.000 dólares

4. ¿Cuál es la actividad económica a la que se dedica?

___ Empleado público

___ Empleado privado

___ Empresario

___ Jubilado

___ Ninguna (no trabaja)

5. ¿Cuál es el nivel de ingreso personal o familiar mensual?

Remuneración básica (375,00 dólares)

Entre 376 a 500 dólares

Entre 501 a 1.000 dólares

Entre 1.001 a 1.500 dólares

Entre 1.501 a 2.000 dólares

Más de 2.000 dólares

6. ¿Estaría dispuesto a adquirir una vivienda?

Si

No

7. ¿Qué tipo de vivienda estaría usted dispuesto a adquirir?

Vivienda en edificio (departamento)

Vivienda en conjunto (casa unifamiliar o dúplex)

Construir en su propio terreno

8. ¿De acuerdo al mercado inmobiliario, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda?

Pequeña 1-2 dormitorios

De menos de 65.000 dólares

Mediana 2-3 dormitorios

De 65.000 a 75.000 dólares

De 75.000 a 100.000 dólares

Grande 3, 4 o más dormitorios

De 100.000 a 120.000 dólares

Más de 120.000 dólares

9. En su opinión, en los últimos 12 meses los precios de las viviendas:

Han aumentado

Se mantienen

Han disminuido

10. ¿Cuál sería la forma de pago que preferiría al adquirir una vivienda?

Crédito BIESS, ISSFA, ISSPOL

Crédito sistema financiero (incluye bancos, cooperativas o mutualistas)

Al contado

¡Muchas gracias por su colaboración!

Desglose del plan de inversión

Anexo 2: Activos Corrientes

Inventario:

CONJUNTO RESIDENCIAL "NUEVO HORIZONTE"					
UBICACIÓN: PARROQUIA NAYÓN					
CONSTRUCCION DE VIVIENDA					
ITEM	DESCRIPCION DE RUBROS	CONTRATO			
		Un.	Cant.	C. Uni.	C. Tot.
1	CIMENTOS DE HORMIGON CICLOPEO	M3	6,72	80,00	537,60
2	BLOQUE 15X40X20	M2	126,00	6,00	756,00
3	PLINTOS DE H. SIMPLE F'C=210 Kg/cm2	M3	9,58	75,00	718,50
4	H. SIMPLE EN COLUMNAS F'C = 210 KG/CM2 (incluye encofrado)	M3	10,95	64,00	700,80
5	H. SIMPLE EN CADENAS INFERIORES F'C = 210 KG/CM2 (incluye encofrado)	M3	2,56	31,00	79,36
6	H. SIMPLE EN CONTRAPISO F'C = 180 KG/CM2	M2	68,75	11,00	756,25
7	H. SIMPLE EN LOSA ENTREPISO1 F'C = 210 KG/CM2 (incluye encofrado)	M2	62,50	9,00	562,50
8	H. SIMPLE EN LOSA ENTREPISO 2 F'C = 210 KG/CM2 (incluye encofrado)	M2	63,90	11,00	702,90
9	H. SIMPLE EN LOSA CUBIERTA F'C = 210 KG/CM2 (incluye encofrado)	M2	51,30	12,00	615,60
10	ACERO DE REFUERZO	KG	1.214,00	0,50	607,00
11	GRADA	GLO	1,00	254,00	254,00
12	ENLUCIDOS HORIZONTALES	M2	177,70	5,00	888,50
13	ENLUCIDOS VERTICALES	M2	640,80	1,50	961,20
14	MASILLADO DE LOSA	M2	63,90	5,00	319,50
15	MASILLADO DE PISOS	M2	151,05	6,00	906,30
16	ZOCALOS DE CERAMICA EN PARED	M2	48,00	9,00	432,00
17	PISOS FLOTANTES	M2	56,00	7,00	392,00
18	EMBALDOSADOS DE CERAMICA EN PISOS	M2	52,60	8,00	420,80
19	REVESTIMIENTO DE ESCALERAS	M2	26,00	11,00	286,00
20	BARREDERAS	ML	49,50	2,00	99,00
21	VENTANAS DE ALUMINIO SERIE 100 CEDAL, VIDRIO BLANCO DE 6MM	M2	13,50	23,00	310,50
22	PASAMANOS DE ACERO INOXIDABLE	ML	8,50	78,00	663,00
23	PUERTAS EXTERIORES	UND	3,00	112,00	336,00
24	PUERTAS INTERIORES DE MADERA	UND	8,00	92,00	736,00
25	CERRAJERIA EN PUERTA PRINCIPAL	UND	1,00	97,00	97,00
26	CERRAJERIA EN PUERTA EXTERIOR	UND	2,00	45,00	90,00
27	CERRAJERIA EN PUERTAS INTERIORES	UND	8,00	32,00	256,00
28	MUEBLES DE COCINA	ML	13,40	67,00	897,80
29	CLOSETS PARA DORMITORIOS	M2	10,60	45,00	477,00
30	DESAGUES DE AGUAS SERVIDAS	PTO	18,00	12,00	216,00
31	DESAGUES AGUAS LLUVIAS	PTO	5,00	13,00	65,00
32	BAJANTES DE AGUAS LLUVIAS	ML	18,00	6,00	108,00
33	CANALIZACION EXTERIOR PVC 160 MM	ML	28,00	9,00	252,00
34	CAJAS DE REVISION - INCLUYE TAPA	UND	4,00	82,60	330,40
35	MEZCLADORAS	UND	5,00	94,38	471,90
36	AGUA CALIENTE	GLO	1,00	153,00	153,00
37	LUCES Y TOMA CORRIENTE	PTO	45,00	10,00	450,00
38	TIMBRES	PTO	1,00	18,00	18,00
39	TELEFONO Y TV	PTO	7,00	21,00	147,00

40	TABLERO DE DISTRIBUCION	UND	1,00	87,00	87,00
41	INODORO TANQUE BAJO	UND	3,00	67,00	201,00
42	LAVABOS	UND	3,00	78,00	234,00
43	LAVAPLATOS	UND	1,00	124,00	124,00
44	ACCESORIOS	UND	3,00	21,00	63,00
45	ACABADO DE TUMBADO	M2	177,70	0,75	133,28
46	CERRAMIENTOS EXTERIORES	M2	70,00	9,00	630,00
47	PAVIMENTOS(ACERAS)	M2	102,00	7,00	714,00
48	LAVANDERIA	GLO	1,00	78,00	78,00
49	TANQUE ELEVADO	UND	1,00	65,00	65,00
50	PUERTA EXTERIOR	UND	1,00	245,00	245,00
51	CONEXIÓN AGUA	GLO	1,00	56,00	56,00
52	CONEXIÓN LUZ	GLO	1,00	115,00	115,00
53	CONEXIÓN ALCANTARILLADO	GLO	1,00	87,00	87,00
				SON:	19.902,69
ADICIONALES REALIZADOS		Un.	Cant.	C. Uni.	C. Tot.
1	RELLENO MATERIAL CLASIFICADO	M3	8,64	8,00	69,12
2	MAMPOSTERIA DE LADRILLO MAMBRON	m2	69,09	7,00	483,63
3	AISLAMIENTO ACUSTICO 50%	m2	34,55	6,00	207,27
4	ELEMENTO SOBRE GARAJE	Glo	1,00	254,00	254,00
5	GYPSUM	m2	110,83	7,00	775,81
6	DINTELES	glo	1,00	186,00	186,00
7	BARREDERAS PIEDRA PIZARRA	ml	12,50	5,00	62,50
8	PORCELANTO EN BAÑO	m2	53,72	12,00	644,64
9	PELDAÑO DE GRES	Pel	28,00	13,00	364,00
10	GRES EN PATIO POSTERIOR	m2	28,00	12,00	336,00
11	PASAMANO DE ACERO INOXIDABLE Y VIDRIO TEMPLADO	glo	5,05	96,00	484,80
12	PASAMANO DE TERRAZA PADRES	glo	1,00	85,00	85,00
13	CUBIERTA DE ESTRUCTURA METÁLICA Y POLICARBONATO	glo	1,00	210,00	210,00
14	AMPLIACION DE COCINA	m2	4,37	115,00	503,01
15	MUEBLES LAVABOS	U	2,00	96,00	192,00
16	MUEBLE BAÑO	m2	3,55	89,00	315,75
17	INSTALACIONES ESPECIALES 220	Pto	3,00	12,00	36,00
18	PIEZAS SANITARIAS	Glo	1,00	325,00	325,00
19	YACUZZI	Glo	1,00	225,00	225,00
20	JARDINERIA	Glo	1,00	56,00	56,00
21	GRANITO EN MESON	ML	6,55	45,00	294,75
22	LIMPIEZA DE OBRA	Glo	1,00	114,00	114,00
				SON:	6.224,28
OBRAS EXTERIORES		Un.	Cant.	C. Uni.	C. Tot.
1	CAJAS DE REVISION ELECTRICAS	U	3,00	56,00	168,00
2	CAJAS DE REVISION DE TELEFONO Y TV.	U	2,00	56,00	112,00
3	CAJA DE REVISION DE ALIVIO	U	1,00	43,00	43,00
4	CANALIZACION EXTERIOR DE AGUAS SERVIDAS PVC 160mm	ML	24,00	8,00	192,00
5	CANALIZACION RED ELECTRICA 75 mm	ML	126,00	2,00	252,00
6	CANALIZACION DE TELEFONO Y TV. CABLE 110 mm	ML	38,00	5,00	190,00
7	SUMIDEROS DE PISO	U	2,00	11,00	22,00
8	ADOQUIN	M2	72,35	7,00	506,44
9	CONFORMACION Y MEJORAMIENTO DE SUELO	M3	22,87	15,00	342,99
10	ADOQUIN CUNETAS	ml	19,00	7,00	133,00
11	ADOQUIN CANAL CENTRAL	ml	18,20	5,00	91,00

12	BERMA	ML	8,72	8,00	69,76
13	BORDILLO JARDINERA	U	4,00	12,00	48,00
14	PUERTA DE HIERRO	U	1,00	820,00	820,00
15	HORMIGON EN PLINTOS	M3	1,51	56,00	84,67
16	HORMIGON EN COLUMNAS	M3	2,78	112,00	311,25
17	HORMIGON EN CADENAS	M3	0,28	98,00	27,60
18	HORMIGON EN VIGAS	M3	1,98	114,00	226,18
19	ENLUCIDOS	M2	46,19	7,00	323,30
20	VEGETACION	glo	1,00	98,00	98,00
21	CERRAMIENTO	ML	18,60	45,00	837,00
22	ACERO DE REFUERZO	KG	367,86	0,90	331,07
23	PUNTOS DE LUZ (CAJETIN Y MANGUERA)	Pto	11,00	3,00	33,00
24	RED PRINCIPAL DE AGUA POTABLE	GLO	1,00	58,00	58,00
				SON:	5.320,26
TOTAL					31.447,23

TERRENO 2500 M2

150,000.00

2,000.00

Diseño del proyecto

12,500.00

166.67

33,613.90

28,571.82

62,185.72

Anexo 3: Propiedad, Planta y Equipo

Equipos:

DETALLE EQUIPOS	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Copiadora	2	Unidad	1.200,00	1.200,00
TOTAL				1.200,00

Equipos de computación:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora de mesa	4	Unidad	800,00	3.200,00
Computadora portátil	1	Unidad	1.300,00	1.300,00
Impresora multifuncional	2	Unidad	250,00	500,00
TOTAL				5.000,00

Muebles y enseres:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Basureros pequeños	4	Unidad	3.50	14.00
Basureros grandes	4	Unidad	6.00	24.00
Escritorio ejecutivo	1	Unidad	420.00	420.00
Silla ejecutiva	1	Unidad	160.00	160.00
Escritorio	4	Unidad	220.00	880.00
Sillas	4	Unidad	75.00	300.00
Sofá 2 plazas	2	Unidad	280.00	560.00
Archivadores	4	Unidad	70.00	280.00
Teléfono	4	Unidad	35.00	140.00
TOTAL				2,778.00

Maquinaria

DETALLE MAQUINARIA	CANT.	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camionetas	2	Unidad	12400	24800
Niveladora	1	Unidad	12000	12000
Excavadora	1	Unidad	10000	10000
Tractor	1	Unidad	8000	8000
Tanque de agua	1	Unidad	7000	7000
Mezcladoras de material	1	Unidad	11000	11000
Bomba de concreto	1	Unidad	10000	10000
Carretillas	5	Unidad	35	175
Trozadoras de madera y ladrillo	2	Unidad	120	240
Martillos	10	Unidad	20	2028
			TOTAL	85.243,00

TOTAL	94,221.00
-------	-----------

Anexo 4: Tabla de Depreciación

Tabla de Amortización de Equipo de Oficina				
DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	Año 1
Copiadora	1,200.00	120	3	360
Computadora de mesa	3,200.00	320	3	960
Computadora portátil	1,300.00	130	3	390
Impresora multifuncional	500.00	50	3	150
		620		1860

Tabla de Amortización de Muebles y enseres				
DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	Año 1
Basureros pequeños	14.00	1.4	10	1.26
Basureros grandes	24.00	2.4	10	2.16
Escritorio ejecutivo	420.00	42	10	37.8
Silla ejecutiva	160.00	16	10	14.4
Escritorio	880.00	88	10	79.2
Sillas	300.00	30	10	27
Sofá 2 plazas	560.00	56	10	50.4
		235.8		212.22

Tabla de Amortización de Muebles y enseres				
DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	Año 1
Camionetas	24800	2480	10	2232
Niveladora	12000	1200	10	1080
Excavadora	10000	1000	10	900
Tractor	8000	800	10	720
Tanque de agua	7000	700	10	630
Mezcladoras de material	11000	1100	10	990
Bomba de concreto	10000	1000	10	900
Carretillas	175	17.5	10	15.75
Trozadoras de madera y ladrillo	240	24	10	21.6
		8321.5		7489.35

Total		9177.3		9561.57
-------	--	--------	--	---------

Anexo 5: Activo Intangibles
Investigación y diseño empresarial:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Investigación y diseño	1	Unidad	700	700
TOTAL				700

Adecuaciones:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Adecuaciones	80	Unidad	40	3,200.00
TOTAL				3,200.00

Constitución del negocio:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Constitución del negocio	1	Unidad	500	500
TOTAL				500

Garantía del arriendo:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Garantía de arriendo	2	Mes	1,000.00	2,000.00
TOTAL				2,000.00

Programa de manejo ambiental:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Humectación de áreas verdes	1.444	m3	5,00	7.220,00
Letrinas y basureros	4	Unidad	95,00	380,00
Seguridad e higiene ocupacional	1	Unidad	2.000,00	2.000,00
Arborización	1,75	Unidad	100,00	175,00
TOTAL				9.775,00
Total				16,275.00

Anexo 6: Mano de obra directa

Sueldos y salarios:

CARGO	ARQUITECTOS E INGENIERO CIVIL
Remuneración	1.200,00
13 sueldo	100,00
14 sueldo	31,25
Vacaciones	50,00
Fondos de reserva	100,00
Aporte patronal	133,80
Aporte IECE	6,00
Aporte SECAP	6,00
Total	1.627,05
Número de empleados	5
Total mensual	8.135,25
Total anual	97.623,00

CARGO	MAESTRO MAYOR
Remuneración	500,00
13 sueldo	41,67
14 sueldo	31,25
Vacaciones	20,83
Fondos de reserva	41,67
Aporte patronal	55,75
Aporte IECE	2,50
Aporte SECAP	2,50
Total	696,17
Número de empleados	5
Total mensual	3.480,83
Total anual	41.770,00

CARGO	CONTRATISTA
Remuneración	800,00
13 sueldo	66,67
14 sueldo	31,25
Vacaciones	33,33
Fondos de reserva	66,67
Aporte patronal	89,20
Aporte IECE	4,00
Aporte SECAP	4,00
Total	1.095,12
Número de empleados	1
Total mensual	1.095,12
Total anual	13.141,40

CARGO	ALBAÑILES
Remuneración	400,00
13 sueldo	33,33
14 sueldo	31,25
Vacaciones	16,67
Fondos de reserva	33,33
Aporte patronal	44,60
Aporte IECE	2,00
Aporte SECAP	2,00
Total	563,18
Número de empleados	10
Total mensual	5.631,83
Total anual	67.582,00

Total	220,116.40
-------	------------

Anexo 7: Gastos de venta

Publicidad y propaganda:

DETALLES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento APP y página web	16,67	200,00
Material impreso (volantes y afiches)	50,00	600,00
TOTAL	66,67	800,00

Anexo 8: Gastos Administrativos

Sueldos y salarios:

CARGO	GERENTE
Remuneración	1.200,00
13 sueldo	100,00
14 sueldo	31,25
Vacaciones	50,00
Fondos de reserva	100,00
Aporte patronal	133,80
Aporte IECE	6,00
Aporte SECAP	6,00
Total	1.627,05
Número de empleados	1
Total mensual	1.627,05

CARGO	RECEPCIONISTA
Remuneración	400,00
13 sueldo	33,33
14 sueldo	31,25
Vacaciones	16,67
Fondos de reserva	33,33
Aporte patronal	44,60
Aporte IECE	2,00
Aporte SECAP	2,00
Total	563,18
Número de empleados	1
Total mensual	563,18
Total anual	6.758,20

CARGO	CONTADOR
Remuneración	700,00
13 sueldo	58,33
14 sueldo	31,25
Vacaciones	29,17
Fondos de reserva	58,33
Aporte patronal	78,05
Aporte IECE	3,50
Aporte SECAP	3,50
Total	962,13
Número de empleados	1
Total mensual	962,13
Total anual	11.545,60

CARGO	ASISTENTE CONTABLE
Remuneración	400,00
13 sueldo	33,33
14 sueldo	31,25
Vacaciones	16,67
Fondos de reserva	33,33
Aporte patronal	44,60
Aporte IECE	2,00
Aporte SECAP	2,00
Total	563,18
Número de empleados	1
Total mensual	563,18

TOTAL	37,828.40
--------------	------------------

Arriendo del local:

DETALLES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo local	500,00	6.000,00
TOTAL	500,00	6.000,00

Servicios básicos:

DETALLES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	50,00	600,00
Energía eléctrica	100,00	1.200,00
Telefonía Fija	50,00	600,00
Telefonía celular	50,00	600,00
Internet	50,00	600,00
TOTAL	300,00	3.600,00

Materiales de oficina:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Hojas	4	Resma	4,50	18,00
Bolígrafos	4	Unidad	0,50	2,00
Lápices	6	Unidad	0,35	2,10
Marcadores	4	Unidad	1,00	4,00
Borradores	4	Unidad	0,25	1,00
Libreta de Notas	2	Unidad	1,50	3,00
Folder	1	Paquete	4,50	4,50
Grapas	2	Caja	1,00	2,00
TOTAL				36,60

Materiales de aseo:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Detergente (1 kg)	5	kg	1,50	7,50
Cloro	5	Galón	2,50	12,50
Fundas de basura	10	paquete	1,00	10,00
Desinfectante	5	Galón	5,00	25,00
Jabón lavavajillas	2	Unidad	2,50	5,00
Jabón de tocador	5	Unidad	1,00	5,00
Papel higiénico	12	Unidad	0,50	6,00
Escobas	2	Unidad	2,00	4,00
Trapeadores	2	Unidad	4,00	8,00
TOTAL				83,00

Total	2,226.83
--------------	-----------------

Anexo 9: Capital de Trabajo

Operativo:

DETALLES	VALOR MENSUAL	VALOR BIMESTRAL
Costo de materiales de construcción	42.017,38	84.034,75
Mano de obra directa	18.343,03	36.686,07
TOTAL	60.360,41	120.720,82

Administración y ventas:

DETALLES	VALOR MENSUAL	VALOR BIMESTRAL
Publicidad	66,67	133,33
Gastos administrativos (sueldos)	3.715,55	7.431,10
Arriendo	500,00	1.000,00
Servicios básicos	300,00	600,00
Material de oficina	36,60	73,20
Materiales de aseo	83,00	166,00
TOTAL	4.701,82	9.403,63

Total	130.124,45
--------------	-------------------

Anexo 10: Tabla de Amortización

PERÍODO	CAPITAL INICIAL	INTERÉS	PAGO CAPITAL	CUOTA	FINAL
0	\$161.521,82				\$161.521,82
1	\$161.521,82	\$3.767,50	\$0,00	\$3.767,50	\$161.521,82
2	\$161.521,82	\$3.767,50	\$0,00	\$3.767,50	\$161.521,82
3	\$161.521,82	\$3.767,50	\$6.430,44	\$10.197,93	\$155.091,38
4	\$155.091,38	\$3.617,51	\$6.580,43	\$10.197,93	\$148.510,95
5	\$148.510,95	\$3.464,02	\$6.733,92	\$10.197,93	\$141.777,04
6	\$141.777,04	\$3.306,95	\$6.890,98	\$10.197,93	\$134.886,05
7	\$134.886,05	\$3.146,22	\$7.051,72	\$10.197,93	\$127.834,34
8	\$127.834,34	\$2.981,74	\$7.216,20	\$10.197,93	\$120.618,14
9	\$120.618,14	\$2.813,42	\$7.384,52	\$10.197,93	\$113.233,62
10	\$113.233,62	\$2.641,17	\$7.556,76	\$10.197,93	\$105.676,87
11	\$105.676,87	\$2.464,91	\$7.733,02	\$10.197,93	\$97.943,84
12	\$97.943,84	\$2.284,54	\$7.913,39	\$10.197,93	\$90.030,45
13	\$90.030,45	\$2.099,96	\$8.097,97	\$10.197,93	\$81.932,48
14	\$81.932,48	\$1.911,08	\$8.286,86	\$10.197,93	\$73.645,62
15	\$73.645,62	\$1.717,78	\$8.480,15	\$10.197,93	\$65.165,47
16	\$65.165,47	\$1.519,98	\$8.677,95	\$10.197,93	\$56.487,52
17	\$56.487,52	\$1.317,57	\$8.880,36	\$10.197,93	\$47.607,16
18	\$47.607,16	\$1.110,44	\$9.087,50	\$10.197,93	\$38.519,66
19	\$38.519,66	\$898,47	\$9.299,46	\$10.197,93	\$29.220,20
20	\$29.220,20	\$681,56	\$9.516,37	\$10.197,93	\$19.703,83
21	\$19.703,83	\$459,59	\$9.738,34	\$10.197,93	\$9.965,49
22	\$9.965,49	\$232,45	\$9.965,49	\$10.197,93	\$0,00
TOTAL		\$49.971,84	\$161.521,82	\$101.979,33	