



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
C.P.A

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA
EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

AUTORA: LUCÍA ANABEL JÁCOME TRUJILLO

DIRECTOR: DR. LUIS EDUARDO LARA VILLEGAS

IBARRA, MARZO DE 2016

RESUMEN EJECUTIVO

Otavalo uno de los destinos turísticos más importantes del Ecuador, visitado por turistas nacionales y extranjeros atraídos por su riqueza cultural en la que pueblos Kichwa Otavalo y Blanco Mestizos mantienen su identidad, la misma que se fortalece con sus mitos, leyendas, costumbres y tradiciones milenarias recibidas por sus ancestros

La actividad económica de Otavalo se desarrolla alrededor del mediano y pequeño comercio, la agricultura, la ganadería y la artesanía. Esta última alcanzó gran impulso desde la década de los años 70, generando la diversificación de actividades económicas, sobre todo de las que se relacionan con servicios turísticos (hoteles, restaurantes, bares, hosterías, agencias de viajes, etc.) y con todo aquello que es necesario para la producción y comercialización de las artesanías (bancos, agencias de exportaciones, distribuidoras de insumos y materias primas, maquinarias, repuestos, entre otros).

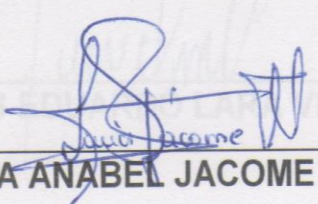
SUMMARY

Otavalo one of the most important tourist destinations in Ecuador, visited by domestic and foreign tourists attracted by its rich culture in which people Kichwa Otavalo and White Mestizos maintain their identity, the same that is strengthened by its myths, legends, customs and ancient traditions received by their ancestors

Otavalo economic activity revolves around the medium and small businesses, agriculture, livestock and crafts. The latter gained great momentum since the early 70s, creating diversification of economic activities, especially those related to tourism services (hotels, restaurants, bars, hostels, travel agencies, etc.) and all that it is necessary for the production and marketing of handicrafts (banks, agencies, export, distribution of inputs and raw materials, machinery, spare parts, etc.).

AUTORÍA

Yo, **LUCIA ANABEL JACOME TRUJILLO**, portadora de la cédula de ciudadanía número 100293556-5, declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**; no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que contiene este documento.


LUCIA ANABEL JACOME TRUJILLO

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En calidad de Director del trabajo de grado presentado por la egresada **LUCIA ANABEL JACOME TRUJILLO**, para optar por el título de Ingeniera en CONTABILIDAD Y AUDITORIA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 05 días del mes de Enero del 2016



DR. LUIS EDUARDO LARA VILLEGAS

CÉDULA

DE 14293556-5

IDENTIDAD:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICIDAD A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTO | | | |
|-----------------------------|-----------|----------------------------------|------------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | DE | 100293556-5 | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Y | LUCIA ANABEL JACOME TRUJILLO | |
| DIRECCIÓN: | | ATAHUALPA Y CARLOS UBIDIA ALBUJA | |
| EMAIL: | | anabel151999@hotmail.es | |
| TELÉFONO FIJO: | 062921364 | TELÉFONO MÓVIL | 0958754595 |

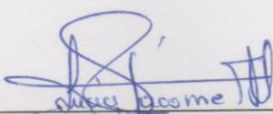
| DATOS DE LA OBRA | |
|--------------------------------|--|
| TÍTULO: | "Intelectual del Ecuador, en calidad de Autor del Trabajo de Grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA." |
| AUTORA: | LUCIA ANABEL JACOME TRUJILLO |
| FECHA: DD/MM/AA | 23-03-2016 |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | |
| PROGRAMA | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO |
| TÍTULO POR EL QUE OPTA: | INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA |
| ASESOR/DIRECTOR: | DOCTOR- EDUARDO LARA |

2. CONSTANCIA

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor a terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

En la ciudad de Ibarra, a los 23 días del mes de marzo del 2016

LA AUTORA:

(Firma): 

Nombre: LUCIA ANABEL JACOME TRUJILLO

Cédula: **1002935565**

Facultado por resolución del Concejo Universitario.....

AGRADECIMIENTO

QUIERO PRIMERAMENTE AGRADECER A DIOS POR PERMITIRME SER PARTICIPE DE ESTE TRABAJO Y LA EXPERIENCIA ADQUIRIDA EN ELLA, A MIS FAMILIARES Y AMIGOS QUE ESTUVIERON DIRECTAMENTE INCENTIVANDOME EN LA PREPARACION PERSONAL, YA QUE SIN ESA FUERZA MOTIVADORA NO HUBIERA SIDO POSIBLE ESTE TRABAJO.

Lucía Anabel Jácome Trujillo.

DEDICATORIA

La ruta protagonista del ser humano se basa en la búsqueda constante de los bienes preciados, que marcan en su género una escala de valores, debiendo tomar en cuenta que estos valores se perfeccionan en un solo objetivo, el de la renuencia a lo imposible y en el campo de la intelectualidad en franca armonía con la esencia misma de la vida.

El presente trabajo va dedicado a mi madre Martha Del Rosario Trujillo Villacreses, quien fue el origen de inspiración para llegar a culminar mis estudios.

A mis hijas Estefany Alejandra y Kiara Isabel, quienes se convirtieron en la luz de mis ojos y la fuerza motivadora que necesitaba para enfrentar las adversidades.

Lucía Anabel Jácome Trujillo.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|--------------------------------------|
| RESUMEN EJECUTIVO | ii |
| SUMMARY | iii |
| AUTORÍA | iv |
| INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO | v |
| BIBLIOTECA UNIVERSITARIA..... | vi |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICIDAD A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE | vi |
| 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA..... | vi |
| 2. CONSTANCIA | ¡Error! Marcador no definido. |
| AGRADECIMIENTO..... | viii |
| DEDICATORIA | ix |
| ÍNDICE GENERAL | x |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | xvi |
| ÍNDICE DE ILUSTRACIONES..... | xviii |
| CAPÍTULO I..... | 19 |
| 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL | 19 |
| 1.1. Antecedentes | 19 |
| 1.2. Objetivos del Diagnostico | 20 |
| 1.2.1. Objetivo General..... | 20 |
| 1.2.2. Objetivos Específico | 20 |
| 1.3. Variables del Diagnóstico | 20 |
| 1.4. Indicadores..... | 21 |
| 1.5. Análisis de las Variables Diagnosticas. | 23 |
| 1.6. Diagnostico Externo | 30 |
| 1.6.1. Aliados | 30 |
| 1.6.2. Oponentes | 30 |
| 1.6.3. Oportunidades | 30 |
| 1.6.4. Riesgos..... | 31 |
| 1.7. Determinación del problema u oportunidad de inversión..... | 33 |
| CAPÍTULO II..... | 34 |
| 2. MARCO TEORICO..... | 34 |
| 2.1. Empresa | 34 |
| 2.1.1. Definición..... | 34 |

| | | |
|--------|---|----|
| 2.1.2. | Clasificación de la empresa.-..... | 34 |
| 2.1.3. | Marco Jurídico y legal de la empresa | 35 |
| 2.2. | Inmobiliaria | 36 |
| 2.2.1. | Concepto | 36 |
| 2.2.2. | Características..... | 36 |
| 2.2.3. | Origen..... | 37 |
| 2.3. | Empresa Constructora..... | 38 |
| 2.3.1. | Concepto | 38 |
| 2.3.2. | Importancia de la Empresa Constructora..... | 39 |
| 2.3.3. | Características Generales de las Constructoras..... | 39 |
| 2.3.4. | Organismos que regulan y controlan el sector de la construcción... | 39 |
| 2.3.5. | Antecedentes de la Construcción | 43 |
| 2.3.6. | Materiales y Equipos de Construcción..... | 43 |
| 2.3.7. | Otros Costos Generales del Proyecto..... | 44 |
| 2.3.8. | Talento Humano | 44 |
| 2.4. | Estudio de Mercado..... | 44 |
| 2.4.1. | Demanda | 45 |
| 2.4.2. | Oferta..... | 45 |
| 2.4.3. | Precio..... | 45 |
| 2.4.4. | Producto | 46 |
| 2.4.5. | Identificación de la Competencia | 46 |
| 2.5. | Estudio Técnico..... | 46 |
| 2.5.1. | El Tamaño del Proyecto..... | 47 |
| 2.5.2. | Localización del Proyecto | 47 |
| 2.5.3. | Ingeniería del Proyecto | 48 |
| 2.6. | Estudio Financiero..... | 48 |
| 2.6.1. | Definición de Contabilidad | 48 |
| 2.6.2. | Ciclo Contable..... | 48 |
| 2.6.3. | Estados Financieros | 49 |
| 2.6.4. | Contabilidad de Costos..... | 50 |
| 2.6.5. | Gastos | 51 |
| 2.7. | Evaluación Financiera | 51 |
| 2.7.1. | Valor presente Neto (VPN) | 51 |
| 2.7.2. | Tasa interna de retorno (TIR) | 52 |
| 2.7.3. | Costo de oportunidad..... | 52 |

| | | |
|-------------------|---|----|
| 2.7.4. | Periodo de recuperación de la inversión | 53 |
| 2.7.5. | Punto de equilibrio | 53 |
| 2.8. | Estructura Organizacional | 54 |
| 2.8.1. | Administración | 54 |
| 2.8.2. | Etapas del proceso administrativo | 54 |
| 2.8.3. | Organigrama | 55 |
| 2.8.4. | Manual de Funciones..... | 55 |
| CAPÍTULO III..... | | 56 |
| 3. | ESTUDIO DE MERCADO | 56 |
| 3.1. | Introducción..... | 56 |
| 3.2. | Identificación del Producto | 57 |
| 3.3. | Objetivos del estudio de mercado | 57 |
| 3.3.1. | Objetivo General | 57 |
| 3.3.2. | Objetivos específicos.-..... | 57 |
| 3.4. | VARIABLES | 58 |
| 3.5. | Indicadores..... | 58 |
| 3.6. | Matriz de Relación Diagnostica para el Estudio de Mercado. | 59 |
| 3.7. | Mecánica Operativa..... | 60 |
| 3.7.1. | Identificación de la Población. | 60 |
| 3.8. | Instrumentos de recolección de la Información. | 62 |
| 3.8.1. | Encuesta..... | 62 |
| 3.8.2. | Observación Directa | 62 |
| 3.8.3. | Información Secundaria | 62 |
| 3.9. | Resultado de la Encueta dirigida a la población de la ciudad de Otavalo. | 63 |
| 3.10. | Mercado Meta | 71 |
| 3.10.1. | Análisis y proyección de la demanda | 71 |
| 3.10.2. | Análisis de la Demanda..... | 71 |
| 3.10.3. | Proyección de la Demanda..... | 72 |
| 3.11. | Análisis y Proyección de la Oferta..... | 73 |
| 3.11.1. | Análisis de la Oferta | 73 |
| 3.11.2. | Proyección de la Oferta | 74 |
| 3.11.3. | Balance Oferta-Demanda | 75 |
| 3.11.4. | Oferta de la Urbanización | 75 |
| 3.12. | Análisis del Precio..... | 76 |
| 3.13. | Estrategias de Comercialización..... | 76 |

| | | |
|-------------------|---|-----|
| 3.14. | Publicidad..... | 77 |
| 3.15. | Conclusiones del Estudio de Mercado..... | 77 |
| CAPÍTULO IV | | 78 |
| 4. | ESTUDIO TÉCNICO | 78 |
| 4.1. | Localización del proyecto | 78 |
| 4.1.1. | Macro localización | 79 |
| 4.1.2. | Micro localización..... | 80 |
| 4.2. | Croquis de la Ubicación de la Empresa..... | 81 |
| 4.3. | Determinación del Tamaño de la Empresa | 83 |
| 4.3.1. | El Mercado..... | 83 |
| 4.3.2. | Disponibilidad de Materia Prima | 83 |
| 4.3.3. | Disponibilidad de Capital | 83 |
| 4.3.4. | Disponibilidad de Tecnología..... | 84 |
| 4.4. | Ingeniería del Proyecto diseños, flujo de construcción..... | 85 |
| 4.4.1. | Diseño de las Instalaciones | 85 |
| 4.4.2. | Distribución de la Planta | 86 |
| 4.4.3. | Proceso de construcción..... | 86 |
| 4.4.4. | Cronograma de Actividades..... | 87 |
| 4.5. | FLUJO DE CONSTRUCCIÓN DE UNA VIVIENDA BÁSICA..... | 89 |
| 4.6. | Presupuesto Técnico..... | 90 |
| 4.6.1. | Inversión Fija | 90 |
| 4.6.2. | Activo Diferido..... | 93 |
| 4.6.3. | Capital de Trabajo..... | 94 |
| 4.6.4. | Resumen de la Inversión | 95 |
| 4.6.5. | Financiamiento..... | 95 |
| 4.6.6. | Talento Humano | 96 |
| CAPÍTULO V | | 98 |
| 5. | ESTUDIO FINANCIERO | 98 |
| 5.1. | Determinación de Ingresos..... | 98 |
| 5.2. | Determinación de Egresos | 99 |
| 5.2.1. | Costo de Producción..... | 99 |
| 5.2.2. | Gastos Administrativos | 101 |
| 5.2.3. | Gastos Financieros..... | 101 |
| 5.2.4. | Depreciaciones | 102 |
| 5.2.5. | Resumen del presupuesto de costos y gastos | 103 |
| 5.3. | Estados Financieros..... | 104 |

| | | |
|--------------|--|-----|
| 5.3.1. | Estado de Situación Inicial | 105 |
| 5.3.2. | Estados de Resultados | 106 |
| 5.3.3. | Flujo de Caja..... | 106 |
| 5.4. | Evaluación Financiera | 107 |
| 5.4.1. | Determinación de la tasa de descuento..... | 107 |
| 5.4.2. | Valor Actual Neto | 108 |
| 5.4.3. | Tasa Interna de Retorno | 109 |
| 5.4.4. | Costo Beneficio..... | 110 |
| 5.4.5. | Periodo de recuperación de la inversión..... | 111 |
| 5.4.6. | Punto de Equilibrio..... | 112 |
| 5.4.7. | Resumen de la evaluación Financiera | 113 |
| CAPÍTULO VI | | 114 |
| 6. | ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA | 114 |
| 6.1. | Denominación de la Organización..... | 114 |
| 6.1.1. | Importancia | 115 |
| 6.1.2. | Beneficiarios | 115 |
| 6.1.3. | Sector económico | 115 |
| 6.1.4. | Tipo de empresa | 115 |
| 6.1.5. | Misión | 116 |
| 6.1.6. | Visión | 116 |
| 6.1.7. | Objetivos de la empresa | 116 |
| 6.1.8. | Políticas | 117 |
| 6.1.9. | Valores..... | 117 |
| 6.2. | Organigrama estructural..... | 118 |
| 6.3. | Estructura Funcional..... | 119 |
| 6.4. | Aspectos Legales de Constitución | 122 |
| 6.4.1. | Registro Único de Contribuyente (RUC) SRI | 122 |
| 6.4.2. | Patente municipal | 123 |
| 6.4.3. | Permisos de funcionamiento..... | 123 |
| CAPÍTULO VII | | 124 |
| 7. | PRINCIPALES IMPACTOS | 124 |
| 7.1. | Matriz de impactos | 124 |
| 7.1.1. | Impacto Socio Económico | 125 |
| 7.1.2. | Impacto Empresarial | 125 |
| 7.1.3. | Impacto Ambiental | 126 |
| 7.1.4. | Impacto General | 127 |

| | |
|----------------------|-----|
| CONCLUSIONES..... | 128 |
| RECOMENDACIÓN: | 129 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 130 |
| LINKONGRAFIA..... | 132 |
| ANEXOS | 133 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Matriz de Relación Diagnóstica | 22 |
| Tabla 2: Parroquias de la Ciudad de Otavalo | 23 |
| Tabla 3: Población de la Ciudad de Otavalo | 25 |
| Tabla 4: Población Económicamente Activa | 26 |
| Tabla 5: Principales Sectores Productivos | 26 |
| Tabla 6: Sectores productivos de la Ciudad de Otavalo | 27 |
| Tabla 7: Matriz AOOD | 32 |
| Tabla 8: Equipos y materiales de Construcción..... | 43 |
| Tabla 9: Otros Costos de Construcción | 44 |
| Tabla 10: Matriz de Relación Diagnostica Estudio de Mercado | 59 |
| Tabla 11: Número de Hogares de la Ciudad de Otavalo | 60 |
| Tabla 12: Actividad Inmobiliaria de la Ciudad de Otavalo | 61 |
| Tabla 13: Acceso a Vivienda Propia..... | 63 |
| Tabla 14: Disposición para Adquirir Vivienda propia | 64 |
| Tabla 15: Poder Adquisitivo..... | 65 |
| Tabla 16: Precio de Adquisición | 66 |
| Tabla 17: Conocimiento de Empresas de Urbanización..... | 67 |
| Tabla 18: Conocimiento de Financiamiento Directo | 68 |
| Tabla 19: Servicios Adicionales..... | 69 |
| Tabla 20: Disposición adquirir Lote Terreno..... | 70 |
| Tabla 21: Demanda Histórica | 71 |
| Tabla 22: Proyección de la Población | 72 |
| Tabla 23: Proyección de la Demanda..... | 72 |
| Tabla 24: Oferta Actual de Vivienda | 73 |
| Tabla 25: Proyección de la Oferta | 74 |
| Tabla 26: Balance Oferta-Demanda | 75 |
| Tabla 27: Oferta de la Urbanización | 75 |
| Tabla 28: Análisis y determinación del Precio | 76 |
| Tabla 29: Método cualitativo por factores..... | 79 |
| Tabla 30: Cronograma de Actividades | 87 |
| Tabla 31: Costo del Terreno..... | 90 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 32: Presupuesto de Infraestructura Civil..... | 91 |
| Tabla 33: Presupuesto de Costo de Maquinaria..... | 91 |
| Tabla 34: Presupuesto de Muebles y enseres..... | 92 |
| Tabla 35: Presupuesto de Costo Equipo de Computación | 92 |
| Tabla 36: Presupuesto Equipo de Oficina | 92 |
| Tabla 37: Presupuesto de Vehículo..... | 93 |
| Tabla 38: Propiedad Planta y Equipo | 93 |
| Tabla 39: Presupuesto Gasto Constitución. | 94 |
| Tabla 40: Capital de Trabajo | 94 |
| Tabla 41: Inversión Pre operacional | 95 |
| Tabla 42: Financiamiento de la Inversión | 95 |
| Tabla 43: Requerimiento de MOD..... | 96 |
| Tabla 44: Requerimiento de Personal Administrativo..... | 97 |
| Tabla 45: Determinación del Ingreso..... | 98 |
| Tabla 46: Proyección de Ingresos | 99 |
| Tabla 47: Presupuesto de MPD..... | 100 |
| Tabla 48: Presupuesto de MOD | 100 |
| Tabla 49: Presupuesto de MOI..... | 100 |
| Tabla 50: Presupuesto de Personal Administrativo | 101 |
| Tabla 51: Tabla de Amortización | 102 |
| Tabla 52: Proyección de Gastos Financieros | 102 |
| Tabla 53: Depreciación de propiedad planta y equipo..... | 103 |
| Tabla 54: Resumen de Proyección de Costos y Gastos | 104 |
| Tabla 55: Estado de Situación Inicial..... | 105 |
| Tabla 56: Estado de Resultados..... | 106 |
| Tabla 57: Estado de Flujo de Efectivo | 107 |
| Tabla 58: Indicadores Financieros..... | 108 |
| Tabla 59: Cálculo de flujos de efectivo Actualizados..... | 108 |
| Tabla 60: Cálculo de la Tasa Interna de Retorno | 110 |
| Tabla 61: Flujos Netos Actualizados | 111 |
| Tabla 62: Cálculo periodo de recuperación de la Inversión | 111 |
| Tabla 63: Punto de equilibrio en dólares | 112 |

| | |
|---|-----|
| Tabla 64: Punto de equilibrio en Unidades..... | 113 |
| Tabla 65: Resumen de la Evaluación Financiera | 113 |
| Tabla 66: Matriz de Impactos | 124 |
| Tabla 67: Impacto Socio-económico | 125 |
| Tabla 68: Impacto Empresarial..... | 125 |
| Tabla 69: Impacto Ambiental..... | 126 |
| Tabla 70: Impacto General | 127 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|--|-----|
| Ilustración 1: Servicios Básicos del Cantón Otavalo..... | 28 |
| Ilustración 2: Identificación del Producto " Urbanización" | 57 |
| Ilustración 3: Acceso a Vivienda Propia | 63 |
| Ilustración 4: Disposición para adquirir una vivienda..... | 64 |
| Ilustración 5: Poder Adquisitivos..... | 65 |
| Ilustración 6: Precio de Adquisición..... | 66 |
| Ilustración 7: Conocimiento de Empresa Urbanización | 67 |
| Ilustración 8: Conocimiento de Financiamiento Directo..... | 68 |
| Ilustración 9: Servicios Adicionales | 69 |
| Ilustración 10: Disposición para adquirir Vivienda | 70 |
| Ilustración 11: Mapa político del Cantón Otavalo | 80 |
| Ilustración 12: Croquis de Ubicación | 82 |
| Ilustración 13: Estructura del Capital | 84 |
| Ilustración 14: Plano de las Instalaciones Empresa | 85 |
| Ilustración 15: Flujo de Construcción..... | 89 |
| Ilustración 16: Logotipo | 114 |
| Ilustración 17: Organigrama Estructural | 118 |

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La vivienda en el Ecuador es un sueño que se aleja de muchas de las familias ecuatorianas, debido fundamentalmente a los elevados costos de los insumos para la construcción.

Otavaló por ser considerado una de las ciudades con potencial turístico, alto a nivel de vida de los habitantes, se hace sumamente difícil al acceso al arriendo de un departamento o una casa, ya que los cánones varían y oscilan en niveles internacionales.

Es importante que todos los trabajos realizados por los diferentes profesionales sean garantizados con la previa realización de estudios para la debida ejecución del proyecto.

Deben cumplir con las normas técnicas, respetando la dignidad humana y sobre todo el medio ambiente.

Según el CENSO NACIONAL DE POBLACIONAL 2010 el Cantón Otavaló, tiene un alto crecimiento poblacional, es un lugar prospero con mayor concentración en el ámbito turístico, por tal razón los costos de acceso al arriendo de vivienda son elevados y existe la necesidades crear una urbanización para 500 familias, de tal manera que la realización de este proyecto estaría enfocado en disminuir el problema de vivienda.

Por tal razón hemos visto la necesidad de formar una urbanización que brinde el servicio oportuno, eficiente y de excelente calidad con el cual se minimizara el alto costo de arrendamiento que pagan los usuarios.

Con la realización del presente diagnostico se pretende conocer la situación actual del acceso a vivienda por la población de Otavalo.

1.2. Objetivos del Diagnostico

1.2.1. Objetivo General

Determinar las características del área de influencia del proyecto en el aspecto geográfico, socio-demográfico, y económico; en la ciudad de Otavalo, con la finalidad de establecer aliados, oponentes, oportunidades y riesgos

1.2.2. Objetivos Específico

- Considerar los principales aspectos geográficos de la ciudad para determinar el lugar óptimo para el emprendimiento.
- Determinar los aspectos socio-demográficos de la población del sector con la finalidad de direccionar adecuadamente la prestación del servicio de vivienda.
- Analizar la economía y las principales actividades que se desarrollan en la localidad.
- Identificar los servicios básicos que tiene la ciudad de Otavalo, para evaluar si los servicios básicos están disponibles en todos los hogares de la ciudad.

1.3. Variables del Diagnóstico

- Aspecto geográfico.
- Aspecto socio demográfico.
- Situación económica
- Servicios Básicos

1.4. Indicadores

1. Aspecto geográfico

- ❖ Información geográfica

2. Aspecto socio demográfico

- ❖ Datos socio demográficos

3. Situación económica

- ❖ Actividades económicas

4. Servicios Básicos

- Vivienda
- Agua potable
- Alcantarillado
- Luz eléctrica

Tabla 1: Matriz de Relación Diagnóstica

| Objetivos | VARIABLES | Indicadores | Técnica | Fuente de Información |
|---|-----------------------------------|---|--------------------------------------|---|
| .Considerar los principales aspectos geográficos de la ciudad para determinar el lugar óptimo para el emprendimiento. | Aspecto geográfico | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Información geográfica | Bibliográfica | Página De internet. Documentación oficial |
| Determinar los aspectos socio-demográficos de la población. | Aspecto socio demográficos | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Datos demográficos | Observación directa Bibliográfica | Ciudad de Otavalo Documentación. |
| Analizar la economía y las principales actividades que se desarrollan en la localidad. | Situación Económica | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Actividades Económicas | Bibliográfica | Autoridades Habitantes de la ciudad. |
| Identificar los servicios básicos que tiene la ciudad de Otavalo. | Servicios Básicos | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vivienda ▪ Agua potable ▪ Alcantarillado ▪ Luz eléctrica | Documental | Autoridades municipales |

1.5. Análisis de las Variables Diagnosticas.

Para ejecutar el presente diagnóstico situacional, se recabó información estadística del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, Plan de Desarrollo proporcionado por el Ilustre Municipio de Otavalo, diferentes archivos y observación directa en la localidad.

Aspecto Geográfico

❖ Información geográfica

Cantón Otavalo

Extensión: 507.47 km²

Ubicación: Está localizada en la zona Norte Ecuador.

Población: 104.874 habitantes

Límite: Norte: Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra. Sur: Cantón Quito (Pichincha)

Este: Ibarra y Cayambe (Pichincha) Oeste: Quito y Cotacachi.

Clima: La temperatura promedio es de 14°.

Idioma oficial: castellano y kichwa.

La ciudad de Otavalo cuenta con las siguientes parroquias:

Tabla 2: Parroquias de la Ciudad de Otavalo

| Parroquia San Luis | Parroquia el Jordán |
|---------------------------|----------------------------|
| 1. El Cardón | 1. La Compañía |
| 2. La Banda | 2. Monserrath |
| 3. Cotama | 3. Machángara |
| 4. San Luis la quinta | 4. Rey Loma |
| 5. Cachiculla | 5. Guananci |
| 6. San Juan Alto | 6. Camuendo |
| 7. San Juan Capilla | 7. Pigulca |
| 8. San Juan Loma | 8. Libertad de Azama |
| 9. Santiaguillo | 9. Gualapuro |
| 10. La Rinconada | 10. Huyancha |

| | |
|---------------------|------------------|
| 11. La Joya | 11. La Esperanza |
| 12. Mojanda Mirador | 12. Patalanga |
| 13. Mojanda Curubí | 13. Cumbas |
| 14. Imbabuela Alto | |
| 15. Imbabuela Bajo | |
| 16. San Blas | |
| 17. Punyaro | |

FUENTE: Archivos del Ilustre Municipio de Ibarra

ELABORADO POR: La Autora

Lugares Turísticos

Otavalo uno de los destinos turísticos más importantes del Ecuador, visitado por turistas nacionales y extranjeros atraídos por su riqueza cultural en la que pueblos Kichwa Otavalo y Blanco Mestizos mantienen su identidad, la misma que se fortalece con sus mitos, leyendas, costumbres y tradiciones milenarias recibidas por sus ancestros

Otavalo es un cantón muy diverso y atractivo. En él se puede encontrar una variada riqueza cultural y natural que le ha dado renombre a nivel nacional e internacional. Las prácticas sociales y la variedad paisajística de lagos, lagunas, cascadas, montañas y su majestuoso Lechero que cobija esta laboriosa ciudad hacen de esta zona del Ecuador una fuente de constante inspiración para los turistas nacionales y extranjeros.

Aspecto Demográfico

➤ Población

La población de Otavalo está constituida por indígenas, mestizos en su mayoría.

Tabla 3: Población de la Ciudad de Otavalo

| Ciudad | Superficie Km ² año 2001 | Superficie Km ² año 2011 | Población Censo 1990 | Población Censo 2001 | Población Censo 2010 |
|--------------------------------|---|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| San Luis de Otavalo | 82.1 | 74 | 35.889 | 44.159 | 52.753 |

Fuente: www.inec.gob.es INEC Censo de Población y Vivienda 1990,2001 y 2010

Elaborado por: la Autora.

Según el quinto censo de población del INEC de 1990, la ciudad tenía 35.89 habitantes; se puede observar que para el censo 2001 la población aumentó a 44.159 habitantes y para el censo 2010 se incrementó a 52.753 habitantes. Si comparamos los períodos intercensales 1990, 2001 y 2010 es posible establecer cómo ha ido evolucionando el crecimiento poblacional del ciudad.

Situación Económica

❖ Actividades Económicas

La actividad económica de Otavalo se desarrolla alrededor del mediano y pequeño comercio, la agricultura, la ganadería y la artesanía. Esta última alcanzó gran impulso desde la década de los años 70, generando la diversificación de actividades económicas, sobre todo de las que se relacionan con servicios turísticos (hoteles, restaurantes, bares, hosterías, agencias de viajes, etc.) y con todo aquello que es necesario para la producción y comercialización de las artesanías (bancos, agencias de exportaciones, distribuidoras de insumos y materias primas, maquinarias, repuestos, entre otros).

Tabla 4: Población Económicamente Activa

| Cantones | Porcentaje |
|-----------------|-------------------|
| Ibarra | 47% |
| Otavalo | 25% |
| Antonio Ante | 11% |
| Cotacachi | 10% |
| Urcuqui | 4% |
| Pimampiro | 3% |
| Total | 100% |

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)

ELABORADO POR: La Autora

Como podemos observar en el cuadro la población económicamente activa principalmente en Ibarra y Otavalo posibilita, que las actividades económicas sean más dinámicas, ya que se cuentan con talento humano en edad productiva. A diferencia de los cantones de Urcuqui y Pimampiro donde la población activa opta por migrar al no existir actividades económicas donde puedan emplearse.

Tabla 5: Principales Sectores Productivos

| PRIMARIO | SECUNDARIO | TERCIARIO |
|---|---|---------------------------------|
| Uso y cobertura de suelo rural. Unidades productivas agropecuarias. Aptitud del suelo. Afecciones naturales y antrópicas. Categorías ocupacionales del uso del suelo rural. | Artesanal Pequeña industria Industria | Turismo Servicio Comercio |

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)

ELABORADO POR: La Autora

El sector primario está conformado por las actividades económicas relacionadas con la extracción de los recursos naturales, los productos primarios son

utilizados como materia prima en las producciones industriales, mientras que el sector secundario convergen una serie de subsectores que por ser transformadores de materia prima pertenecen a esta gran división, es el caso de las artesanías y finalmente el sector terciario está comprendido por todas aquellas actividades relacionadas con los servicios, dentro de los cuales tenemos: al Comercio y al Turismo como actividades esenciales de la ciudad de Otavalo.

Tabla 6: Sectores productivos de la Ciudad de Otavalo

| | |
|---|-------|
| Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca | 1 |
| Industrias manufactureras | 604 |
| Construcción. | 2 |
| Comercio al por mayor y al por menor | 1.875 |
| Transporte y almacenamiento. | 46 |
| Actividades de alojamiento y de servicio de comidas. | 442 |
| Información y comunicación. | 214 |
| Actividades financieras y de seguros. | 27 |
| Actividades inmobiliarias. | 6 |
| Actividades profesionales, científicas y técnicas | 88 |
| Actividades de servicios administrativos y de apoyo. | 29 |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria. | 18 |
| Enseñanza. | 90 |
| Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social. | 99 |
| Artes, entretenimiento y recreación. | 26 |
| Otras actividades de servicios. | 189 |

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)

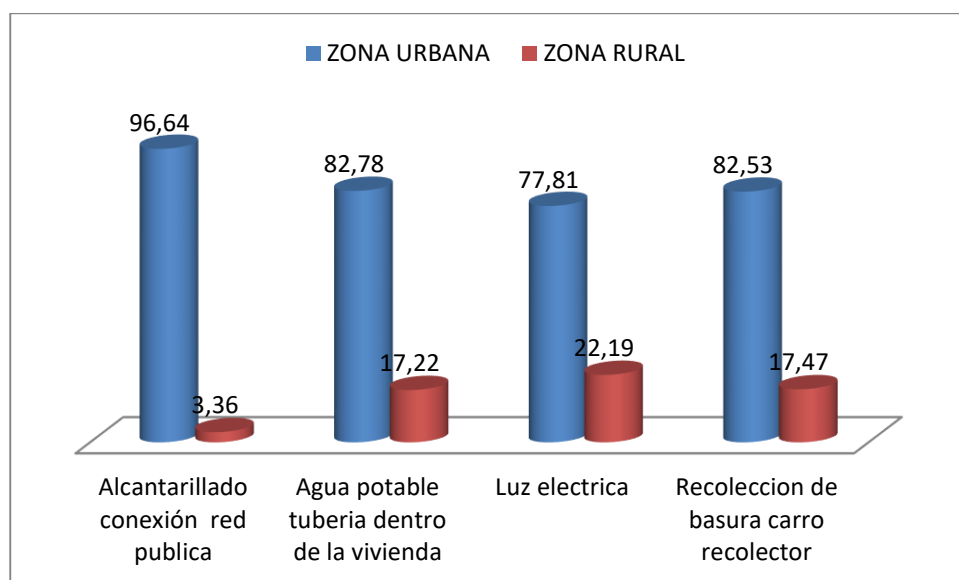
ELABORADO POR: La Autora

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda del año 2010, los sectores productivos en la ciudad de Otavalo son muy variados, para lo cual el cuadro anterior nos proporciona una visión general de las Actividades Primarias,

Secundarias y Terciarias que se desarrollan en la ciudad de Otavalo, siendo el comercio al por mayor y menor la principal actividad económica, seguido de la industria manufacturera de los diferentes productos elaborados en esta localidad tales como: tejidos, tapices y artesanías. Además debido al alto nivel turístico que se maneja no solo en esta ciudad sino también en la provincia los servicios de alojamiento y comida constituyen una fuente significativa de ingresos para todos los habitantes del sector.

Servicios Básicos

Ilustración 1: Servicios Básicos del Cantón Otavalo



Fuente: INEC, Censo 2010

Elaboración: Consultoría PDOT-O, 2011.

✓ **Agua Potable**

Los proyectos ejecutados por la Municipalidad de Otavalo a través de la Dirección de Agua Potable y Alcantarillado estuvieron encaminados a la ampliación de sistemas de agua potable con la finalidad de garantizar el servicio y mejorar la calidad de vida de los habitantes, con ello las enfermedades de origen hídrico han disminuido. La cobertura actual en el área urbana, según el departamento de Agua Potable del GMO, es del 98 % de cobertura en las

parroquias Urbanas San Luis y El Jodan y en el área rural del 37% correspondientes a la periferia, mientras que los datos del Censo 2010 para San Luis de Otavalo zona urbana un 82,78% de acceso y en lo rural 17,22%, de acceso los datos analizados corresponden a cobertura y acceso ya que la municipalidad tiene cubierta en infraestructura de redes prácticamente toda la ciudad y el acceso es menor ya que si bien existen redes no hay edificaciones y el censo se realizó a vivienda.

✓ **Alcantarillado**

Según estimaciones de la Dirección de Agua Potable y Alcantarillado, alrededor de 15 mil descargas de aguas residuales domiciliarias desembocan en los ríos Tejar y Machangara, que atraviesan por la ciudad de Otavalo y los contaminan. Para descontaminar esos recursos hídricos, el municipio está por iniciar un proyecto que contempla la implementación de un sistema de interceptores paralelos (colectores marginales) en sus márgenes; estos recogerán las aguas servidas domiciliarias, para trasladarlas hacia la planta de tratamiento, y evitarán que sean descargadas en los ríos.

Actualmente la cobertura del servicio de alcantarillado en la zona urbana es de un 96,64% de cobertura según datos del GMO y de acceso un 85% según datos Censo 2011, en tanto que para el área periférica (comunidades) es muy baja, para la mayoría de comunidades tienen soluciones individuales, el sistema existente de alcantarillado de la zona urbana descarga en forma directa a los ríos de la ciudad. Hasta antes del 2010, la competencia de brindar estos servicios, fue del Gobierno Provincial de Imbabura y no de la municipalidad de Otavalo.

✓ **Vivienda**

Según el plan de vida del cantón Otavalo para el año 2000 la densidad poblacional⁴ era de 146.9 habitantes por kilómetro cuadrado, pero según el censo 2010 esta densidad aumentó en un 61.46%, es decir el valor casi se duplicó alcanzando a 239 personas por kilómetro cuadrado en promedio (Ver Tabla 5 y Figura 5). La cabecera cantonal mantiene la primacía en este aspecto con 713 habitantes por Km² y Selva Alegre es la que menor densidad

poblacional presenta debido a que sus 1600 habitantes se encuentran en una superficie de 178 Km², teniendo como valor 9 habitantes por Km². Es importante señalar que el promedio de habitantes por Km² a nivel de país, según el último censo es de 55.8 habitantes por Km², lo que refleja la alta densidad poblacional que tiene Otavalo.

1.6. Diagnostico Externo

1.6.1. Aliados

- ✓ Cobertura de todos los servicios básicos en la ciudad de Otavalo.
- ✓ Poca actividad inmobiliaria en la ciudad para la construcción de viviendas para el sector vulnerable de la población.
- ✓ Alto crecimiento poblacional en la ciudad de Otavalo.
- ✓ Existencia de personal calificado en el área de la construcción.

1.6.2. Oponentes

Las desventajas competitivas son aspectos negativos con que cuentan las empresas a instalarse, en relación a otras similares con las cuales competirá en el mismo mercado.

- ✓ Alta competencia de varios proyectos de Urbanización en la ciudad de Otavalo.
- ✓ Inseguridad de las familias por noticias de fraude por empresas constructoras.
- ✓ Falta de financiamiento para adquirir viviendas.

1.6.3. Oportunidades

A continuación se prevén las siguientes oportunidades que tendrá la Inmobiliaria de crecer y posicionarse en el mercado, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los usuarios.

- ✓ Receptividad de la población para la creación de la Inmobiliaria.
- ✓ Apertura a adquirir vivienda mejorada para el sector rural.
- ✓ Construcción de viviendas de calidad en un lugar adecuado para vivir.
- ✓ Tiempo de construcción a corto plazo; para la entrega oportuna de las viviendas.

1.6.4. Riesgos

Constituye la probabilidad de que un peligro (causa inminente de pérdida), ocurra afectando a una actividad determinada durante un periodo definido. En definitiva, son eventualidades o factores negativos a los que estará expuesto el proyecto de Inmobiliaria en el transcurso de las operaciones, cuando cambian en forma no planeada las condiciones definidas, como estándares para garantizar su correcto funcionamiento.

- ✓ La inflación que origina la subida permanente de los insumos de la construcción.
- ✓ Restricciones crediticias y altas tasas de interés por parte de las entidades financieras.
- ✓ Incidentes que podrían ocurrir durante la construcción de las viviendas afectando a los obreros.

Tabla 7: Matriz AOOR

| ALIADOS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cobertura de todos los servicios básicos en la ciudad de Otavalo. ✓ Poca actividad inmobiliaria en la ciudad para la construcción de viviendas para el sector vulnerable de la población. ✓ Alto crecimiento poblacional en la ciudad de Otavalo. ✓ Existencia de personal calificado en el área de la construcción. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Receptividad de la población para la creación de la Inmobiliaria. ✓ Apertura a adquirir vivienda mejorada para el sector rural. ✓ Construcción de viviendas de calidad en un lugar adecuado para vivir. ✓ Tiempo de construcción a corto plazo; para la entrega oportuna de las viviendas. |
| OPONENTES | RIESGOS |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alta competencia de varios proyectos de Urbanización en la ciudad de Otavalo. ✓ Inseguridad de las familias por noticias de fraude por empresas constructoras. ✓ Falta de financiamiento para adquirir viviendas. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ La inflación que origina la subida permanente de los insumos de la construcción. ✓ Restricciones crediticias y altas tasas de interés por parte de las entidades financieras. ✓ Incidentes que podrían ocurrir durante la construcción de las viviendas afectando a los obreros. |

Elaborado por: La Autora

1.7. Determinación del problema u oportunidad de inversión.

La información recopilada en primera instancia en la ciudad de Otavalo permitió conocer que esta ciudad tiene un alto crecimiento poblacional, es un lugar prospero con mayor concentración en el ámbito turístico, por tal razón los costos de acceso al arriendo de vivienda son elevados y existe la necesidad de crear una urbanización para las familias; de tal manera que la realización de este proyecto estaría enfocado en disminuir el problema de vivienda

CAPÍTULO II

2. MARCO TEORICO

2.1. Empresa

2.1.1. Definición

BRAVO (2013), dice: “Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.”

Una empresa se define como un ente o una unidad económica legalmente constituida e integrada por varios elementos tales como: humanos, materiales y económicos, la cual puede dedicarse a la producción, comercialización y/o prestación de servicios y que tienen como objetivo el obtener una utilidad por las actividades que desarrolla.

2.1.2. Clasificación de la empresa.-

De acuerdo con (BRAVO, 2013) la clasificación de la empresa es la siguiente:

1. Por su naturaleza

- a. **Empresas Industriales.-** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- b. **Empresas Comerciales.-** Son aquellas que se dedican a la compraventa de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.
- c. **Empresas de Servicios.-** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

2. Por el sector al que pertenece

- a. **Empresas Públicas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).

- b. **Empresas Privadas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas)
- c. **Empresas Mixtas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

3. Por la integración del capital

- a. **Unipersonales.-** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- b. **Pluripersonales.-** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales o jurídicas.

2.1.3. Marco Jurídico y legal de la empresa

Toda empresa que inicie en funcionamiento se verá obligada a cumplir con una serie de requisitos y disposiciones legales. Primeramente se tendrá que elegir el tipo de empresa que desea constituir, para luego proceder a la legalización a través de la constitución por escritura pública, inscripción en la Superintendencia de compañías o reconocimiento de la institución o Ministerio que se tiene competencia.

a. El registro único de contribuyente

Es un documento obligatorio para personas que realizan actividades económicas, el objetivo es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

b. Patente Municipal

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

c. Seguro

Son sujetos de afiliación al seguro social obligatorio todos los empleados privados o particulares, para lo cual deberán sacar el número patronal en las oficinas el IESS.

2.2. Inmobiliaria

Para entrar al estudio de las inmobiliarias examinaremos su significado de lo que es una inmobiliaria.

2.2.1. Concepto

VILAJOSAMA, Crussels Jordi (2009) menciona: “Es el conjunto de actuaciones tendentes a adquirir la propiedad o el derecho de uso de un inmueble, bien sea para satisfacer una necesidad del adquirente, o para obtener una rentabilidad de él. En este sentido, son operaciones inmobiliarias las compras o arrendamientos de viviendas o de terrenos para construirlas por parte de particulares que pretendan residir”.

La inmobiliaria es un conjunto de operaciones como la compra, venta, arrendamiento; brindando así un servicio que reflejara una utilidad tras brindar un inmueble o la oportunidad de iniciar un negocio. La empresa inmobiliaria es una entidad que canaliza la compra, venta y arrendataria de bienes inmobiliarios a más de brindar el servicio de corretaje comisión de apartamentos e instalaciones para el uso personal, industrial y comercial siendo estas las bases de su negocio.

2.2.2. Características

Las principales características de una inmobiliaria son las siguientes:

- a. Comprenden en la compra de terrenos, inmuebles y partes de inmuebles por cuenta propia así como las unidades que ordenan la construcción, parcelación, urbanización, de alojamiento con el fin de venderlos.
- b. El alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia comprende cuya actividad exclusiva o principal consista el arrendamiento de viviendas y apartamentos propios.
- c. También incluye el arredramiento de terrenos inmuebles. Locales industriales, de negocio.
- d. La rehabilitación de edificios ya construidos y transformaciones en su caso del destino de los mismos.

- e. La construcción y explotación de instalaciones inmobiliarias complejas (conjuntos turísticos, comerciales, recreativos).

2.2.3. Origen

Para entender la trayectoria del mercado inmobiliario es importante dividirla desde una perspectiva histórica en tres etapas:

Primera etapa: En los años 50 a 80 se puede decir que el mercado inmobiliario, surge hace algo más de medio siglo XX, las Construcciones seguían arquetipos tradicionales, que de alguna manera dificultaban la ejecución de obras a gran escala.

De acuerdo a la periodización que realizan Rómulo Moya y Evelia Peralta, son los años 50 en donde se reconoce el rol del arquitecto y los años 60 en donde se da la difusión, aceptación y popularización de la arquitectura moderna. (OLEAS: 1994, pág. 18). Los primeros planes de vivienda que se dan en Quito, Guayaquil y Cuenca, son proyectos de viviendas individuales tipo, flexibles y progresivos, en donde el Estado tiene un papel fundamental en la planificación y construcción, a través de la creación del Sistema Mutualista (1962), la Junta Nacional de Vivienda (1973) y el Sistema de Seguridad Social, que fueron entidades que canalizaron la ejecución de estos programas dirigidos a la clase media.

Segunda etapa: proyectos inmobiliarios particulares, banca privada es la etapa de consolidación de la empresa privada se da a partir de los años ochenta hasta los noventa, teniendo un decrecimiento significativo en la crisis económica del año 1998. Se caracteriza por el papel que la banca privada asumió como ente crediticio y un direccionamiento de la vivienda hacia la clase media y alta. Los primeros proyectos inmobiliarios se ligan al desarrollo económico, que articula producción y circulación bajo un marco de transformación que experimentan las ciudades.

La creación arquitectónica en términos cualitativos, mejoró y perfeccionó gracias a la experiencia que iban adquiriendo los arquitectos, las nuevas posibilidades que ofrece la tecnología constructiva y la gran demanda de vivienda.

Tercera etapa: Impulso de la actividad inmobiliaria; la estabilidad económica dio el fortalecimiento a las empresas inmobiliarias debido, entre otros factores, al creciente volumen de divisas de los migrantes, cuyo interés se centra en adquirir bienes inmuebles como una manera de no perder su dinero y a la desconfianza en la inversión en la banca privada. Por lo tanto, el crecimiento de la producción de vivienda nueva tiene que ver con la seguridad económica que se vio reflejada en la estabilidad del costo de la vivienda. Las construcciones en la actualidad incluyen nuevos materiales conforme a las tendencias del mercado internacional; los precios de las unidades habitacionales varían en función del área, de la ubicación y de los acabados.

2.3. Empresa Constructora

2.3.1. Concepto

Según, Gutiérrez, Manuel. Contabilidad de Empresas Constructoras. Son personas naturales o jurídicas que se dedican a la elaboración y ejecución de proyectos de construcción; aunque puede darse el caso, que dichos contratos sean adquiridos de terceros.

Dentro de las actividades se pueden realizar este tipo de empresa pueden mencionarse: Edificación de viviendas, conjuntos turísticos y recreacionales, plantas industriales, edificios para la administración pública, obras de vialidad, puentes, obras hidráulicas y sanitarias, inmuebles para oficinas, iglesias, edificaciones educativas, entre otros. Estas contratan con el gobierno, o bien, con empresas privadas, pero por lo general, por el importe del contrato y la magnitud de la obra, son las obras que contrata el gobierno las que revisten mayor importancia.

2.3.2. Importancia de la Empresa Constructora

En la economía de cualquier país, las constructoras son importantes para conformar la infraestructura de éstos, ya que realizan las obras de carreteras, puentes, puertos, calles, drenaje, edificios, escuelas, etc. Ecuador no es la excepción, y las constructoras ocupan un lugar preponderante en la economía nacional del país. Aun cuando existen muchas empresas dedicadas a la construcción, los especialistas en la materia son muy pocos.

2.3.3. Características Generales de las Constructoras

Entre las características más relevantes de las Empresas Constructoras encontramos las siguientes:

- *Son las encargadas de construir las viviendas y las edificaciones necesarias para la conservación de la salud; que exigen la calidad de vida a las que tienen derecho los habitantes de nuestro país.*
- *Constituyen un pilar fundamental en el crecimiento industrial y comercial del país, ya que crean la infraestructura necesaria para facilitar la implantación industrial, el desarrollo agropecuario, mejoramiento educacional; así como la construcción de obras básicas y vías de comunicación que sirven para la explotación y traslado de los recursos naturales como lo son: el petróleo, el hierro, el aluminio y los productos agropecuarios, entre otros.*
- *Propicia el intercambio intersectorial, ya que en la construcción de obras se utiliza materia prima producida por las Empresas básicas de nuestro país.*
- *Permite la incorporación del trabajador al área industrial (ya sea personal calificado o no) e induce su iniciativa y espíritu emprendedor y de superación.*
- *Ayuda a elevar el nivel tecnológico del país, permitiendo la incorporación de técnicas modernas y conocimientos científicos avanzados.*

Tomado de: Contabilidad de empresas constructoras.

2.3.4. Organismos que regulan y controlan el sector de la construcción.

En Ecuador se han elaborado leyes, normas, reglamentos, planes, recomendaciones, entre otros; los cuales no han llegado a ser implementados de manera eficiente en la sociedad, lo que demuestra la falta de importancia, por parte de los empleadores, sobre el tema de la seguridad y bienestar de sus trabajadores. Sin embargo en el sector de la construcción existen organismos

que regulan y controlan, el desarrollo de las empresas constructoras, con la finalidad de exigir el cumplimiento de las diversas normas.

A continuación se enuncia varios organismos reguladores, de las empresas constructoras.

a. Municipio

Es un órgano de gobierno que actúa como facilitador de los esfuerzos de la comunidad en la planificación, ejecución, generación, distribución y uso de los servicios que hacen posible la realización de sus aspiraciones sociales. “El Municipio, concede el permiso de construcción, para esto el proyectista, constructor o propietario, está obligado a presentar como requisito, conjuntamente con los planos y demás documentos, el formulario de estadística correctamente lleno. Los formularios que los municipios solicitan tienen relación directa con la planificación a futuro de las ciudades y áreas pobladas, y para el correcto cobro del impuesto predial, además esta información se la envía al INEC, y solicitan la siguiente información:

En cuanto se refiere a la identificación:

- ❖ La ubicación e identificación de la edificación, en donde se indique la provincia, ciudad, parroquia que puede ser rural o urbana,
- ❖ La calle principal y la secundaria,
- ❖ El número del lote,
- ❖ El nombre de la urbanización o localidad
- ❖ Si la edificación es privada o pública,
- ❖ El nombre del propietario,
- ❖ Nombre del proyectista o calculista,
- ❖ Fecha de presentación al Municipio.

El Municipio procede a la revisión para la aprobación tomando en cuenta los parámetros indicados en el Informe de Regulación Urbana de, luego de esta aceptación el Municipio procede a imponer una tasa de aprobación que debe

ser pagada, y que su valor tiene que ver con el costo estimado final de la edificación, calculado por el propio Municipio de acuerdo al área de la construcción, con el costo del metro cuadrado estimado de acuerdo a la ubicación.

b. Instituto de Seguridad Social IESS

Es una entidad cuya organización de fundamenta en proteger a la población urbana y rural, con relación de dependencia laboral o sin ella, contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, discapacidad, cesantía, invalidez, vejez y muerte, en los términos que consagra la Ley de Seguridad Social. El empleador tiene la obligación de registrar al trabajador, desde el primer día de trabajo, enviando al IESS el aviso de contratación o aviso de entrada a través de la página de la web de la institución.

c. Servicio de Rentas Internas SRI

Las facultades del SRI consisten en la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos, y en especial de:

- ❖ Determinar, recaudar y controlar los tributos internos.
- ❖ Difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias.
- ❖ Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.
- ❖ Aplicar sanciones.

Entre los servicios que presta el Servicio de Rentas Internas se incluyen los servicios de impuestos registrados, recepción de declaraciones de impuestos, autorización de recibos de ventas, y manejo de reclamos de los contribuyentes. Tomado de: www.tramitesciudadanos.gob.ec

d. Cámara de Construcción

El objeto de las cámaras es dar servicio a las empresas y fomentar el desarrollo económico de su territorio, siendo entidades consultivas de la administración. La afiliación a la cámara de construcción trae beneficios como: afiliaciones y

actualización de información, atención de reclamos y sugerencias, emisión de certificado de afiliación, información y servicios, mediación y arbitraje, capacitación en el Centro de Estudios y Desarrollo de la Construcción, asesoría técnica, jurídica, comunicación social, etc. Finalidades de la Cámara de la Construcción:

- ✓ Vincular a los Constructores y a las Empresas dedicadas a la misma, desde el punto de vista económico, social, comercial y profesional, creando entre ellos lazos efectivos de solidaridad.
- ✓ Estimular, apoyar y fomentar el desarrollo de la construcción y de sus empresas conexas y derivadas;
- ✓ Preparar estadísticas relativas a la producción, distribución y consumo de los elementos relativos a la construcción y a sus actividades conexas y procurando además la normalización. La Cámara gestionará ante el INEN la normalización de los insumos de la construcción.

e. Superintendencia de Bancos y Seguros

La Superintendencia de bancos y seguros se encarga de proteger los intereses del público y la confianza en las instituciones financieras y de seguros así como del establecimiento de la solvencia y estabilidad de este sistema en el país. Impulsa el desarrollo del sector financiero y de seguros en un contexto de libertad de mercado y de amplia competencia.

2.3.5. Antecedentes de la Construcción

En el sector de la construcción, las actividades económicas se encuentran estrechamente vinculadas entre sí, ya sea por la transformación de materia prima o por la producción de bienes; en el caso de la construcción se unen las actividades vinculadas a la producción de edificios y otras obras de infraestructura, El sector de la construcción puede dividirse en dos etapas, la primera es la transformación de materia prima que tiene relación con las industrias productoras de materiales (hierro, aluminio, canteras, etc.,) Tomado de: www.compraspúblicas.gob.ec INCOP

2.3.6. Materiales y Equipos de Construcción

Son los bienes de uso necesario para el desarrollo normal de las actividades de la compañía, siendo un proceso de inversión de primera mano. La adquisición de maquinaria y equipo están a cargo directamente del fiscalizador, Supervisor o Residente de Obra, Gerente General de acuerdo a los lineamiento y necesidades de la compañía.

Tabla 8: Equipos y materiales de Construcción

| Equipos | Materiales | |
|---------------------------------|--------------------|----------|
| ▪ Retroexcavadora | Agua | Granito |
| ▪ Volqueta Camioneta | Arena | Mármol |
| ▪ Vibradores | Arcilla | Adoquín |
| ▪ Compactadores | Barro | Pizarra |
| ▪ Encofrados | Cob | Caliza |
| ▪ Mezcladoras | Ladrillo, ortoedro | Arenisca |
| ▪ Palas | Teja | Grava |
| ▪ Picos | Gres | Cal |
| ▪ Herramientas de construcción. | Azulejo | Yeso |
| ▪ Oficina móvil | Lodo bentónico | Escayola |
| | Piedra | |

Fuente: JIMENEZ, Vladimir (Informe Sectorial) PACIFIC CREDIT RATING

2.3.7. Otros Costos Generales del Proyecto

Los costos generales serán complementarios a los anteriores, siendo estos controlados bajo la política de cada una de las compañías y son las siguientes:

Tabla 9: Otros Costos de Construcción

| Honorarios de: | Acometidas | Impuestos y contribuciones | Seguros y garantías |
|---|---|----------------------------|--|
| <ul style="list-style-type: none">✓ Planos arquitectónicos.✓ Del constructor, del fiscalizador✓ Estudio de suelos, diseño hidrosanitario, diseño eléctrico. | <ul style="list-style-type: none">✓ Eléctricas.✓ Sanitarias✓ Agua potable✓ Redes telefónicas | Impuesto predial | <ul style="list-style-type: none">✓ Bien inmueble contra todo riesgo✓ Municipio✓ Buen uso del anticipo |

Fuente: JIMENEZ, Vladimir (Informe Sectorial) PACIFIC CREDIT RATING

2.3.8. Talento Humano

El recurso Humano constituye todas las personas que trabajan para determinada empresa o negocios, tienen establecidas sus roles y actividades que deben desempeñar dentro de la empresa.

2.4. Estudio de Mercado

Según PARKING Michael, 2010 Fundamentos de la Teoría Económica, Pearson Educación, Madrid. "En el caso de un proyecto, la finalidad del estudio de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades económicas que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de u determinado programa de producción de bienes o servicios en un cierto periodo. El estudio debe incluir así

mismo las formas específicas que se utilizarán para llegar hasta esos demandantes.”

La importancia del estudio de mercado consiste en que ante una inversión de ciertas magnitudes, los inversionistas no están dispuestos a poner en riesgo su capital. Por estas circunstancias, cuando más completa y más efectiva sea una investigación de mercado, más elementos de juicio habrá para decidir si llevar a cabo un proyecto, replantearlo, aplazarlo o renunciar a él.

2.4.1. Demanda

Según, LORIA Eduardo, 2010 Microeconomía versión para Latinoamérica, Pearson Educación. “La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.”

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a precio determinado

2.4.2. Oferta

CÓRDOVA PADILLA Marcial, 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Ecoe, Colombia. Manifiesta: “La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado para una demanda dada habrá una oferta determinada. Entonces, para realizar ofertas de valor, es importante entender los mercador y sus necesidades”.

Se entiende por oferta la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productivo está dispuesto a poner a disposición del mercado (clientes/consumidores) a un precio determinado.

2.4.3. Precio

MURCIA Jairo y otros 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Alfa omega, México. Dice: “El precio es el valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien”.

El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicios a ofrecer.

2.4.4. Producto

ARBOLEDA VÉLEZ Germán, 2013 Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia, Editorial ALFAOMEGA. “El producto del proyecto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción”.

Producto es el resultado de la interacción entre mano de obra, maquinaria y materiales que intervienen en un proceso que se llama transformación y de los cual puede resultar un bien o servicio.

2.4.5. Identificación de la Competencia

Es muy importante contar con suficiente conocimiento ya que la experiencia marca la diferencia en los diferentes ámbitos, esto quiere decir que hay muchas personas que no cuentan con la capacidad suficiente para marcar la diferencia en el trabajo a realizarse.

2.5. Estudio Técnico

Según, ARBOLEDA VÉLEZ Germán, 2013 Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia, ALFAOMEGA. “El estudio técnico supone la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del y las restricciones de orden financiero”.

El estudio técnico se concentra en la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización optima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo

2.5.1. El Tamaño del Proyecto

CÓRDOBA PADILLA Marcial, 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Ecoe, Colombia. Manifiesta: “El tamaño se refiere a la capacidad de producción que el proyecto va a tener durante cada uno de los años del horizonte de vida que el proyectista le ha definido. Y esta capacidad de producción se expresa en el número del bien o en el número de usuarios del servicio que el proyecto va a producir o comercializar o atender anualmente en el transcurso de ese periodo”.

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada y se determina por la cantidad de bienes o servicios producidos en un año.

Para establecer el tamaño más adecuado el proyecto se debe considerar toda la información disponible del mercado al proceso productivo, a la localización, y a la disponibilidad de insumos. Por lo anotado se debe considerar los siguientes aspectos:

- Tamaño del mercado.
- Tamaño costos y aspectos técnicos.
- Disponibilidad de insumos y servicios técnicos.
- Tamaño y localización.
- Tamaño y financiamiento.

2.5.2. Localización del Proyecto

Según ARBOLEDA VELEZ Germán, 2013, Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia. ALFAOMEGA “El estudio de localización comprende niveles progresivos de aproximación, que van desde una integración al medio”.

▪ **Macro localización**

Constituye la región del medio nacional que ha sido escogida para montar la microempresa.

▪ **Micro localización**

Consiste en la elección de la zona o localidad para finalmente determinar el sitio

preciso tomando en cuenta que la empresa debe ubicarse en el lugar donde existan mayores posibilidades de expansión y comercialización.

2.5.3. Ingeniería del Proyecto

Según BACA URBINA Gabriel, 2013 Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw Hill. "El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva".

Se debe considerar todos y cada uno de los componentes para poner a funcionar una microempresa puesto que de este estudio se desprende los procedimientos y técnicas a utilizarse.

2.6. Estudio Financiero

2.6.1. Definición de Contabilidad

Según, ZAPATA, Pedro (2008), : "La Contabilidad es un elemento del sistema de información de un ente, que proporciona datos sobre su patrimonio y su evolución, destinados a facilitar las decisiones de sus administradores y de los terceros que interactúan con él en cuanto se refiere a su relación actual o potencial con el mismo". Pág. 7

La contabilidad constituye un proceso sistemático de conocimientos basados en datos reales de una empresa, expresado en unidades monetarias que permite identificar, registrar e interpretar la información de las diferentes transacciones con la finalidad de preparar informes que determinen la realidad económica de una empresa con el propósito de ayudar a los directivos a tomar decisiones correctas.

2.6.2. Ciclo Contable

El ciclo contable se debe desarrollar en el marco de las leyes, principios y normas contables. El ciclo contable contiene: Documento Fuente, Jornalización, Mayorización, Comprobación y Estructuración de Informes.

2.6.3. Estados Financieros

RINCÓN, GRAJALES, & ZAMORANO, (2012), dice: "Son los resúmenes que se obtienen del proceso contable durante un periodo, y que permiten analizar la gestión financiera y económica de la organización de manera general o fraccionada según la necesidad del usuario que lo requiere." Pág. 85

Para lograr una mayor comprensión podemos determinar que los Estados Financieros son la herramienta más importante con la que cuentan las empresas para evaluar las actividades desarrolladas por la misma a lo largo de un período determinado, los cuales son de gran interés para la administración, acreedores y órganos reguladores.

a. Balance General o Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera reporta la estructura de recursos de la empresa de sus principales y cantidades de activos, como de su estructura financiera de sus importantes cantidades de pasivos y capital, los que siempre deben estar en equilibrio bajo el principio de la contabilidad de la partida doble: $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$. El balance de una empresa ayuda a los usuarios externos a determinar la liquidez, flexibilidad financiera y capacidad de operación de una empresa y evaluar la información sobre su desempeño de producción de ingresos durante el periodo.

b. Estado de Resultados

El estado de resultados, o de pérdidas y ganancias resume los resultados por ingresos y egresos operacionales y no operacionales de un ente económico durante un ejercicio o en periodos intermedios desde enero a la fecha intermedia; sus cuentas se cierran y se cancelan al final del periodo.

c. Estado de cambios en el Patrimonio

El estado de cambios en el patrimonio revela los cambios que ha experimentado el patrimonio en un ejercicio comparado con el año anterior por aumento o disminución de capital, reparto de dividendos o participaciones, reservas, donaciones, mantenimiento del patrimonio por efecto de la inflación, utilidades

o pérdidas del ejercicio y valorizaciones por determinación de los valores actuales de propiedad, planta y equipo así como de las inversiones permanentes.

d. Estado de Flujo de Efectivo

El estado de flujo de efectivo, o de cambios en la situación financiera con base en el efectivo es el presentar datos relevantes sobre las entradas y desembolsos de efectivo de un ciclo contable mostrando los flujos de efectivo de las operaciones, las inversiones a largo plazo realizadas y su forma de financiación, como sus nuevos aportes y reparto de dividendos, es decir muestra separadamente las tres actividades básicas de una empresa: operativa, inversión y financiación. El objetivo del flujo de efectivo es mostrar el manejo financiero del dinero en un periodo pasado y conocer las causas por las cuales se cumplió o no, con las metas propuestas.

2.6.4. Contabilidad de Costos

SARMIENTO, Rubén (2010), define: “Contabilidad de Costos es una rama especializada de la Contabilidad General, con procedimientos y principios contables aplicados a la producción para llegar a determinar el costo de un artículo determinado”. Pág. 10

La contabilidad de costos se desprende de la contabilidad general con el fin de ser aplicada en la producción para de esta manera llegar a establecer el costo exacto de un artículo o servicio que saldrá a la venta, la Contabilidad de Costos es de gran importancia dentro de cada una de las empresas para la planeación y fijación de metas que contribuyan a lograr mayores niveles de eficiencia y eficacia en cada una de las ordenes de producción.

a. Costo de Operación

RINCÓN, LASSO, & PARRADO, Contabilidad Siglo XXI, (2009), manifiestan: “Son las inversiones que se destinan para crear el proceso de socialización de la empresa y los productos. También reconocidos como gastos administrativos y gastos de venta.” Pág. 180

El Costo de Operación está formado por la combinación de tres elementos:

- ❖ **Materia Prima Directa:** Constituye el elemento básico sometido a un proceso de transformación de forma o de fondo con el propósito de obtener un producto terminado o semielaborados. Se caracteriza por ser fácilmente identificable y cuantificable en el producto fabricado.

- ❖ **Mano de Obra Directa:** Fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervenga manualmente o accionando máquinas.

- ❖ **Costos Indirectos de Fabricación (CIF):** Llamados también carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican.

2.6.5. Gastos

SARMIENTO, Rubén (2010), manifiesta: “Está relacionado directamente con los departamentos de administración, ventas y con los servicios financieros, en consecuencia en un valor no recuperable ni inventariable”. Pág. 11

Se denomina gasto a los valores en que incurre un negocio o una empresa en la producción o en la prestación de un determinado bien o servicio, ya sean de carácter administrativo o en el proceso productivo. Cabe recalcar que a diferencia del costo este valor no es recuperable.

2.7. Evaluación Financiera

La evaluación de proyectos de inversión es una tarea que exige un amplio manejo de las principales técnicas de evaluación económica y un profundo conocimiento sobre las particularidades que tiene el mercado al cual va dirigido.

2.7.1. Valor presente Neto (VPN)

SAPAG & SAPAG, (2008), expresan: “El VAN es la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual.” Pág. 321.

Esta técnica de evaluación financiera nos permite establecer dentro del proyecto el valor presente de los flujos de efectivos futuros. Mostrándonos la rentabilidad que va a tener el presente proyecto, ya que es considerada una técnica del presupuesto compleja.

VPN= Valor presente de las entradas de efectivo – inversión inicial

Criterios de decisión:

Si el VPN es mayor que 0 dólares, aceptar el proyecto.

Si el VPN es menor que 0 dólares, rechazar el proyecto

2.7.2. Tasa interna de retorno (TIR)

FONTAINE, (2008), manifiesta: “Es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos hace que el beneficio al año cero sea exactamente igual a cero.” Pág.100

La tasa interna de retorno es una técnica compleja del presupuesto de capital que se utiliza con mayor frecuencia, ya que nos da como resultado una tasa de rendimiento al momento en que la empresa invierte en un determinado proyecto recibiendo las entradas de efectivo.

Criterios de decisión:

Si la TIR es mayor que el costo de capital, aceptar el proyecto.

Si la TIR es menor que el costo de capital, rechazar el proyecto.

2.7.3. Costo de oportunidad.

HERNANDEZ, Edgar (2008), expresa: “Es el beneficio que deja de percibir un factor productivo por emplearse en una acción o en un proyecto determinado y está expresado por la mejor alternativa a la cual se destinaría si no se invirtiera en dicha acción”. Pág. 359

Se denomina costo de oportunidad al valor que se va a invertir en un nuevo proyecto, por el cual se percibirá un beneficio con relación a otra, siendo esta la mejor alternativa para realizar una inversión.

2.7.4. Periodo de recuperación de la inversión

Los autores SAPAG & SAPAG, (2008) manifiestan que: “Ayuda a determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa”. Pág. 329.

El periodo de recuperación constituye el tiempo que resulta necesario para que un negocio o empresa pueda recuperar su inversión inicial invertido en un determinado proyecto.

Criterios de decisión:

- Si el periodo de recuperación de la inversión es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto.

- Si el periodo de recuperación de la inversión es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.

2.7.5. Punto de equilibrio

SARMIENTO, Rubén (2010), define: “Es la intersección o cruce entre los ingresos totales cuando son iguales a los costos totales (fijos y variables); es decir no existe pérdida ni ganancia. Pág. 69

El punto de equilibrio es considerado como una técnica muy útil que nos permite conocer la relación entre los costos, gastos e ingresos, puesto que de esta manera le brinda una visión más amplia al empresario de cuál es la cantidad mínima que debe producir para no incurrir en pérdidas.

El punto de equilibrio se calcula con base a la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

Dónde:

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

PVu: Precio de venta unitario

CVu: Costo variable unitario

2.8. Estructura Organizacional

2.8.1. Administración

KOONTZ, Harold (2008), define: “La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos en grupos, cumplen metas específicas de manera eficiente”.

La administración cumple un papel esencial dentro de la organización ya que comprende la coordinación y supervisión de todas las acciones a ejecutarse de manera eficaz y eficiente, la misma que sigue un proceso administrativo al cual se lo define como una herramienta dinámica que se adapta a la circunstancias de las organizaciones, para una mayor explicación un proceso administrativo es un instrumento dinámico que se adapta a las diferentes circunstancias y actividades desarrolladas dentro de una empresa con la finalidad de mejorar el manejo de una entidad para de esta manera cumplir con los objetivos planteados.

2.8.2. Etapas del proceso administrativo

- ❖ **Planeación.**- Determinación de escenarios futuros y del rumbo adonde se dirige la empresa, y de los resultados que se pretenden obtener para minimizar riesgos y definir las estrategias para lograr la misión de la organización con una mayor probabilidad de éxito.

- ❖ **Organización.**- Consiste en el diseño y determinación de las estructuras, procesos, funciones y responsabilidades, así como del establecimiento de métodos, y la aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo.

- ❖ **Integración.**- Selección y obtención de los recursos necesarios para ejecutar los planes. Comprende recursos materiales, humanos, tecnológicos y financieros.

- ❖ **Dirección.-** Es la ejecución de todas las etapas del proceso administrativo mediante la conducción y orientación del factor humano, y el ejercicio de liderazgo hacia el logro de la misión y visión de la empresa.
- ❖ **Control.-** Establecimiento de estándares para evaluar los resultados obtenidos, con el objeto de comparar, corregir desviaciones, prevenirlas y mejorarlas continuamente.

2.8.3. Organigrama

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización, incluyen las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor. **Fuente:** <https://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>.

Es el esquema de la organización de una empresa o negocio, en la cual se explica las diferentes áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas e autoridad y asesoría.

2.8.4. Manual de Funciones

Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y se elabora técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

La actividad de realizar una urbanización se ha venido desarrollando desde hace muchos años atrás, puesto que las personas siempre han optado por la compra de un terreno para luego construir su vivienda propia y no seguir pagando los valores exagerados en arriendo de departamentos. Pero tomando en cuenta la grave crisis económica por la que atraviesa nuestro país, para los jefes de familia se ha hecho casi imposible la adquisición de un lote de terreno con características aptas y a precios razonables o accesibles para la construcción de su vivienda.

Sin embargo, considerando que la creación de una urbanización, es un sinónimo de desarrollo, y en vista de que en la actualidad el cantón Otavalo se ha destacado por su gente trabajadora, dedicada a la elaboración de todo tipo de artesanías, además se caracteriza también por las familias de estos han migrado a diferentes lugares de todo el mundo, trayendo como resultado un alto porcentaje de ingresos para el cantón con las remesas que envían, es así que muchos han pensado en la creación de urbanizaciones en el cantón Otavalo, que estén dotados con todos los servicios básicos fundamentales pero con valores totalmente excedidos a los que deberían ser, por ello se ha visto la necesidad de crear una urbanización con características diferentes a las ya existentes.

3.2. Identificación del Producto

Ilustración 2: Identificación del Producto " Urbanización "



Lote de terreno con vivienda en el mejor lugar de Otavalo con todos los servicios básicos.

3.3. Objetivos del estudio de mercado

3.3.1. Objetivo General

Desarrollar un estudio de mercado que permita cuantificar y cualificar la demanda, oferta y precios de las viviendas que ofrecen las empresas de urbanización en la ciudad de Otavalo.

3.3.2. Objetivos específicos.-

- Analizar la demanda potencial de viviendas en la Ciudad de Otavalo para establecer el pronóstico de nuestro producto.
- Identificar la oferta de viviendas por las empresas de urbanización en la ciudad de Otavalo.
- Determinar los precios adecuados de las viviendas propuesto por el proyecto.
- Diseñar las estrategias de comercialización para incentivar la demanda del producto.

3.4. VARIABLES

- ✓ Demanda
- ✓ Oferta
- ✓ Producto
- ✓ Precio
- ✓ Comercialización

3.5. Indicadores

a. Demanda

- Tipo de cliente
- Gustos y preferencias del cliente
- Cantidades
- Poder adquisitivo

a. Oferta

- Calidad de servicio
- Número de oferentes
- Cantidades ofertadas

b. Precio

- Precio de venta

c. Comercialización y publicidad

- Canales de distribución
- Medios de publicidad

3.6. Matriz de Relación Diagnostica para el Estudio de Mercado.

Tabla 10: Matriz de Relación Diagnostica Estudio de Mercado

| Objetivos | Variables | Indicadores | Fuentes de Información | Técnicas | Publico Meta |
|--|----------------------------|---|------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Analizar la demanda potencial de viviendas en la Ciudad de Otavalo. | Demanda | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipo de cliente ▪ Gustos y preferencias del cliente ▪ Poder adquisitivo | Primaria | Encuesta | Clientes |
| Identificar la oferta de viviendas por las empresas de urbanización en la ciudad de Otavalo. | Oferta | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Calidad de servicio. ▪ Número de oferentes. ▪ Cantidades. Ofertadas | Secundaria | Entrevista Registros | Colegio de Arquitectos de Otavalo |
| Determinar los precios adecuados de las viviendas propuesto por el proyecto. | Precio | Precio de Venta | Primaria Secundaria | Encuestas Entrevista Folletos | Cliente Empresas |
| Diseñar las estrategias de comercialización para incentivar la demanda del producto. | Estrategia de Distribución | Canales de distribución Medios de publicidad | Primaria Secundaria | Encuestas Folletos Registros | Clientes Empresas de Urbanización |

Elaborado por: la Autora

3.7.Mecánica Operativa.

Para realizar el presente estudio de mercado se aplicó el siguiente procedimiento operativo que se detalla a continuación:

3.7.1. Identificación de la Población.

En el presente estudio se ha tomado como unidad de análisis a la ciudad de Otavalo que se distingue de las siguientes poblaciones:

- En primer lugar se consideró a la población urbana de Otavalo; en este caso es el número de familias (hogares) con un promedio de 3 a 6 miembros por familia. Para determinar la población objeto de estudio se tomó los datos del INEC.

Tabla 11: Número de Hogares de la Ciudad de Otavalo

| Hogares | Área Urbano | Área Rural | Total |
|------------------|-------------|------------|--------|
| Total de Hogares | 10.147 | 3.111 | 13.258 |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Elaboración: La autora

Según los datos del cuadro anterior para el desarrollo del proyecto de la empresa de Urbanización Isabel en la ciudad de Otavalo, puesto que en esta zona es donde más existe un alto crecimiento poblacional por el atractivo turístico y comercial.

La población conformada por las familias urbanas de la ciudad de Otavalo, por ser mayor a 100 unidades se procedió a calcular la muestra con la siguiente formula:

Fórmula;

$$n = \frac{N \cdot \partial^2 \cdot Z^2}{(N - 1) \cdot E^2 + \partial^2 \cdot Z^2}$$

Dónde:

n= tamaño de la muestra?

N= tamaño de la población

S= varianza (0.25)

Z= nivel de confianza (95%) = 1.96

E= nivel de error 5%

$$n = \frac{10.147(0.25)^2(1.96)^2}{(10.147 - 1)(0.05)^2 + (0.25)^2(1.96)^2}$$

$$n = \frac{9745.18}{25.37 + 0.9604}$$

$$n = \frac{9745.18}{26.3304}$$

n = 370

El resultado del cálculo proporciono un tamaño de muestra equivalente de 370 personas que deben ser encuestadas.

- En segundo lugar figuran las empresas de urbanización de la ciudad de Otavalo.

Tabla 12: Actividad Inmobiliaria de la Ciudad de Otavalo

| Descripción | Número |
|------------------------|--------|
| Actividad Inmobiliaria | 6 |

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC)

ELABORADO POR: La Autora

A las empresas por ser menor a 100 unidades se aplicó la técnica del censo con la finalidad de conseguir la mayor confiabilidad en información obtenida.

3.8. Instrumentos de recolección de la Información.

3.8.1. Encuesta

Con el fin de determinar la demanda se aplicó 370 encuestas a los posibles clientes que adquirirán las viviendas en la ciudad de Otavalo. La encuesta se realizó con el objeto de obtener información sobre el nivel de aceptación que tendrá la Urbanización

En cuanto a la oferta se tomó como base 12 empresas inmobiliarias que brindan viviendas en la ciudad de Otavalo.

3.8.2. Observación Directa

La observación directa es de gran importancia, ya que se lo utilizó con el propósito de conocer de cerca el lugar, los atributos y las condiciones de infraestructura donde se va instalar el proyecto.

3.8.3. Información Secundaria

Para realizar una completa investigación se acudirá a fuentes secundarias como documentos actualizados, libros, tesis, revistas especializadas, internet y opinión de los administradores de las diferentes empresas inmobiliarias de la ciudad de Otavalo.

3.9. Resultado de la Encuesta dirigida a la población de la ciudad de Otavalo.

1. La vivienda donde habita usted es:

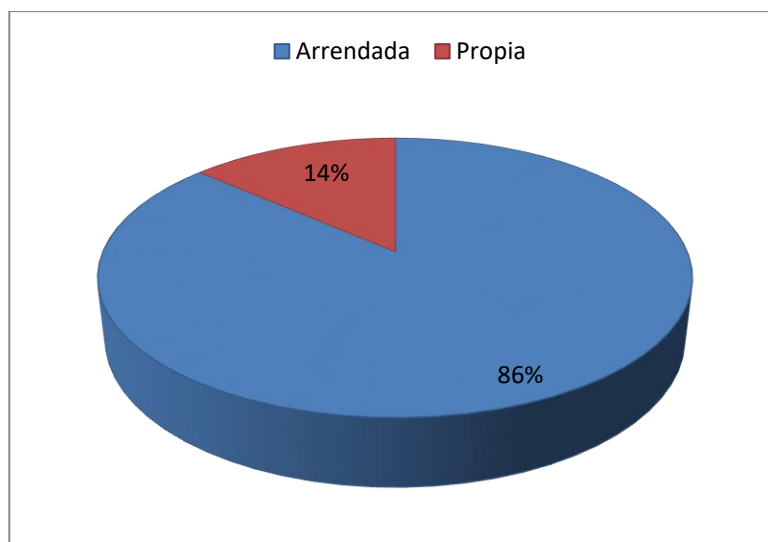
Tabla 13: Acceso a Vivienda Propia

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Arrendada | 320 | 86% |
| Propia | 50 | 14% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 3: Acceso a Vivienda Propia



Elaborado por la Autora

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas manifiestan que viven en casas arrendadas y un porcentaje menor tiene vivienda propia.

2. ¿Le gustaría adquirir una vivienda propia en la Ciudad de Otavalo?

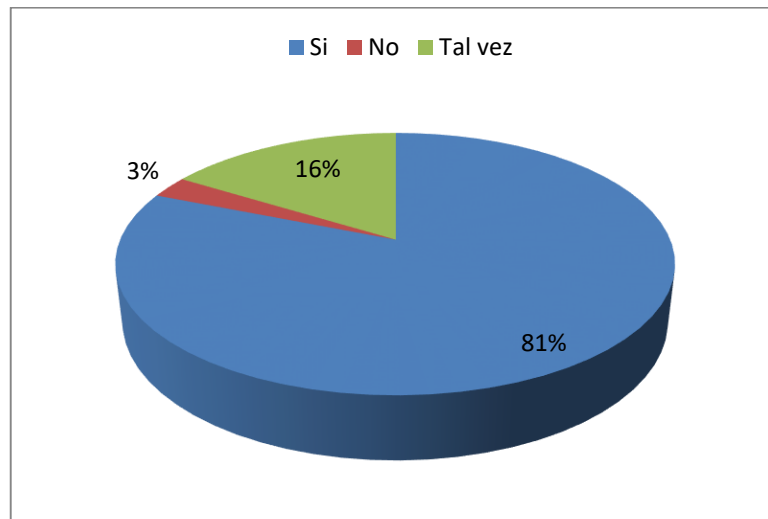
Tabla 14: Disposición para Adquirir Vivienda propia

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 300 | 81% |
| No | 10 | 3% |
| Tal vez | 60 | 16% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 4: Disposición para adquirir una vivienda



Elaborado por: la Autora

Análisis

De acuerdo al gráfico anterior la mayoría de personas desean adquirir una vivienda propia dentro de una urbanización un porcentaje menor no necesita ya que si cuentan con vivienda propia.

3. ¿Cuenta con el recurso económico para adquirir una vivienda?

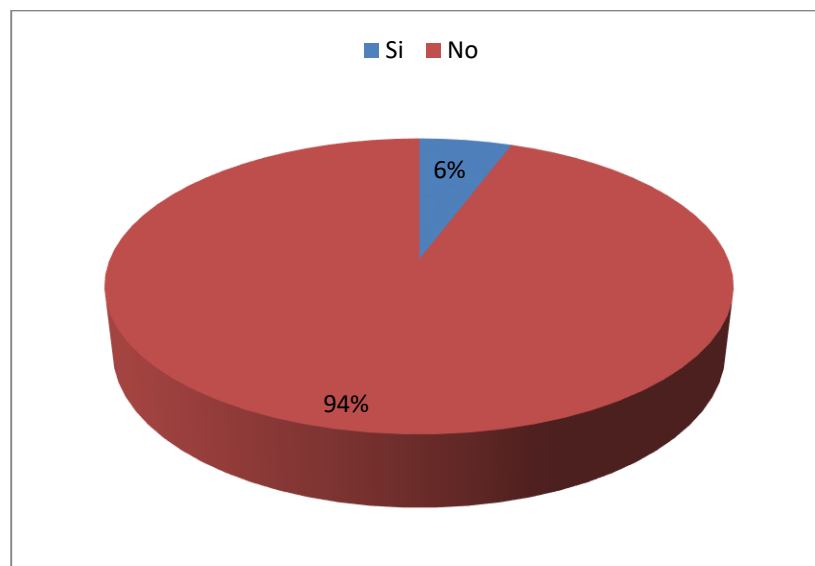
Tabla 15: Poder Adquisitivo

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 21 | 6% |
| No | 349 | 94% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 5: Poder Adquisitivos



Análisis

En lo referente al recurso económico para adquirir una vivienda la mayoría de las personas no cuenta con este recurso por lo cual, la adquisición de las viviendas lo realizarían mediante un financiamiento.

4. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una vivienda?

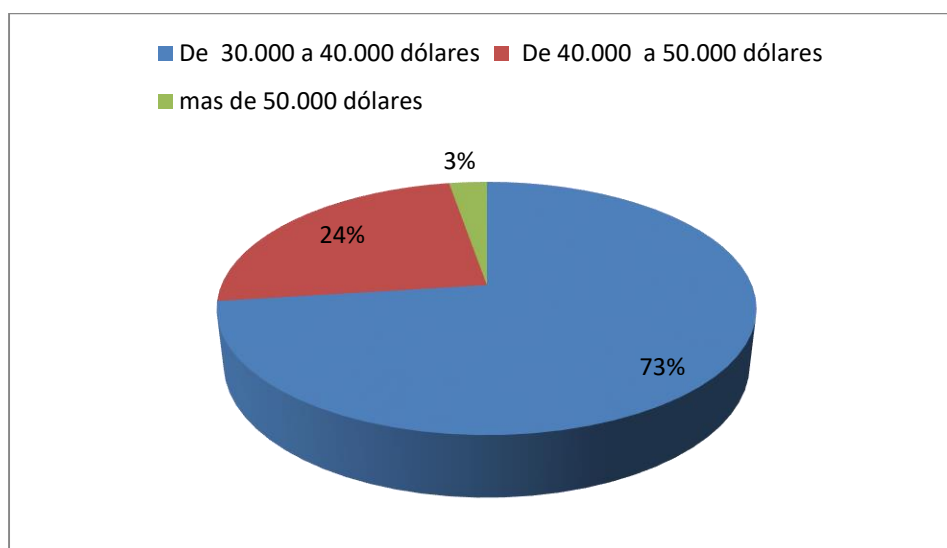
Tabla 16: Precio de Adquisición

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|------------|-------------|
| De 30.000 a 40.000 dólares | 270 | 73% |
| De 40.000 a 50.000 dólares | 90 | 24% |
| Más de 50.000 dólares | 10 | 3% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 6: Precio de Adquisición



Elaborado por: la Autora

Análisis

En lo referente al precio las personas en su mayoría están dispuestas a pagar en un rango de treinta a cuarenta mil dólares, un pequeño porcentaje manifiestan que podrían pagar de cuarenta mil dólares en adelante.

5. ¿Conoce empresas de urbanización en la ciudad de Otavalo?

Cuadro No.16

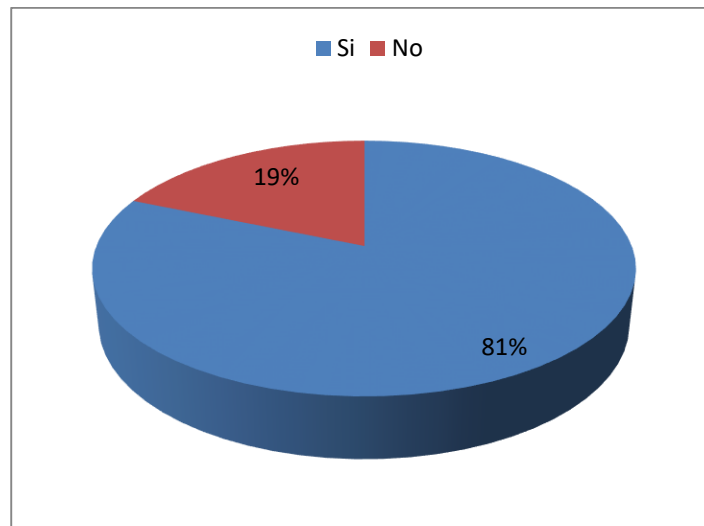
Tabla 17: Conocimiento de Empresas de Urbanización

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 301 | 81% |
| No | 69 | 19% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 7: Conocimiento de Empresa Urbanización



Elaborado por: la Autora

Análisis

La población en su mayoría manifiesta que si conoces de empresas inmobiliarias que realizan su actividad en la ciudad de Otavalo, pero que no se han interesado por que no están seguros por los servicios que prestan. Un pequeño porcentaje no saben de la existencia de empresas inmobiliarias ya que no han visto publicidad o información.

6. ¿Sabía usted que las empresas de urbanización ofrecen financiamiento directo sin instituciones bancarias?

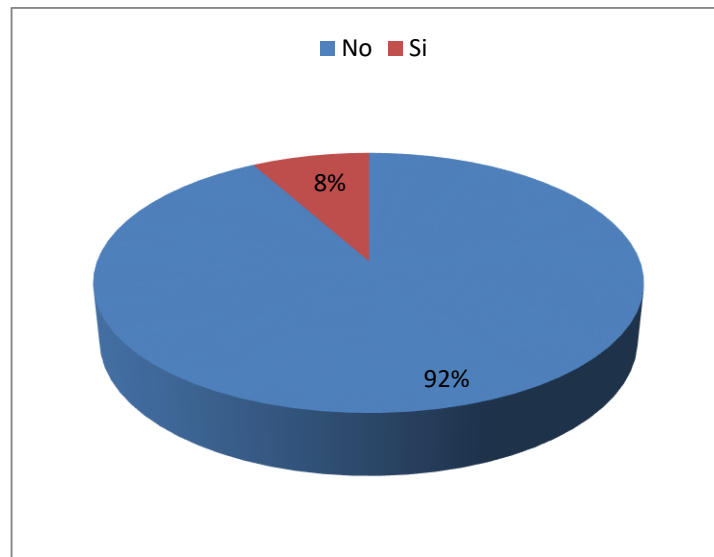
Tabla 18: Conocimiento de Financiamiento Directo

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| No | 340 | 92% |
| Si | 30 | 8% |
| TOTAL | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 8: Conocimiento de Financiamiento Directo



Elaborado por: la Autora

Análisis

De acuerdo al gráfico anterior podemos observar que las personas no conocen el financiamiento directo que ofrecen las empresas inmobiliarias, manifiestan que existe poca información sobre este aspecto.

7. ¿Aparte de los servicios básicos, que servicio adicional le gustaría que tenga su vivienda?

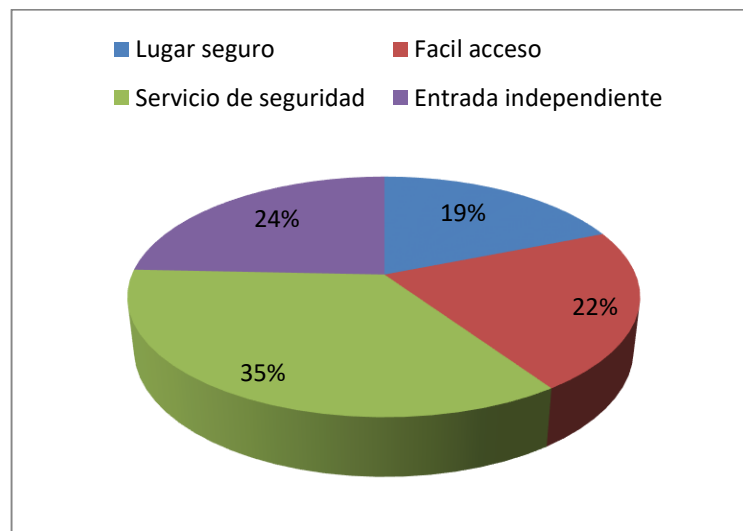
Tabla 19: Servicios Adicionales

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|-------------|
| Lugar seguro | 70 | 19% |
| Fácil acceso | 80 | 22% |
| Servicio de seguridad | 130 | 35% |
| Entrada independiente | 90 | 24% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 9: Servicios Adicionales



Análisis

El servicio adicional que mayor interés tiene es el de seguridad dentro de la urbanización, seguida por la entrada independiente para su hogar y con un porcentaje considerable el fácil acceso y lugar seguro.

8. ¿Si hubiera una Urbanización que brinde viviendas de calidad, costos bajos, lugar estratégico en la ciudad de Otavalo; adquiriría un lote de terreno para su vivienda?

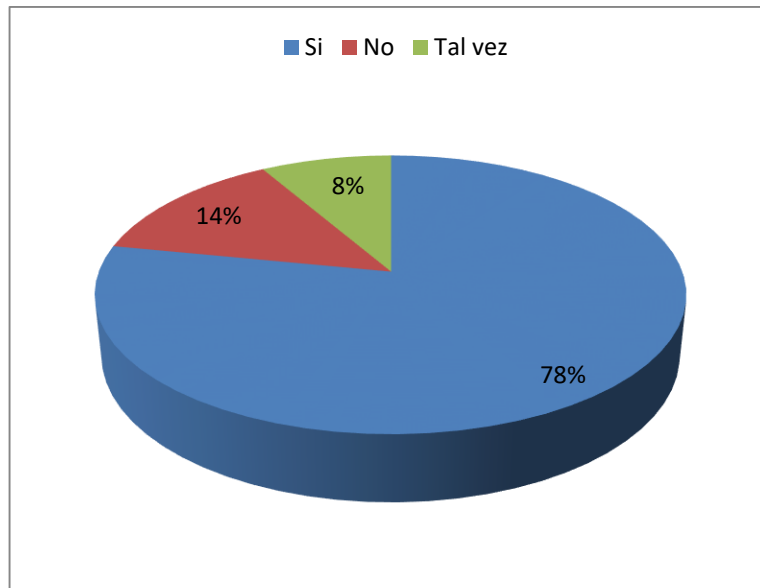
Tabla 20: Disposición adquirir Lote Terreno

| Alternativa | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 289 | 78% |
| No | 50 | 14% |
| Tal vez | 31 | 8% |
| Total | 370 | 100% |

Fuente: Potenciales Clientes

Elaborado por: la Autora

Ilustración 10: Disposición para adquirir Vivienda



Análisis

La mayoría de las personas encuetadas desean tener un lote de terreno para su vivienda. Un porcentaje menor está en desacuerdo o no se interesa por este tema.

3.10. Mercado Meta

El mercado potencial para la comercialización de viviendas será las familias que necesitan adquirir una vivienda de calidad a precios módicos.

3.10.1. Análisis y proyección de la demanda

3.10.2. Análisis de la Demanda

El censo de vivienda realizado en el 2010 establece que en el cantón Otavalo el 50,4 % de los hogares tienen vivienda propia. Este dato revela que la demanda de vivienda es grande. Esto hace que los cánones de arrendamiento suban indiscriminadamente.

Tabla 21: Demanda Histórica

| Año | No. de Habitantes Urbanos | No. De Familias Urbanas | Vivienda | |
|------|---------------------------|-------------------------|----------|-----------|
| | | | Propia | Arrendada |
| 2010 | 52.753 | 10.147 | 5114 | 5033 |
| 2011 | 53.782 | 11.205 | 5647 | 5558 |
| 2012 | 54.831 | 11.423 | 5757 | 5666 |
| 2013 | 55.900 | 11.646 | 5870 | 5776 |
| 2014 | 56.990 | 11.873 | 5984 | 5889 |

Fuente: www.inec.gob.ec

Elaborado por: la Autora

En base a los datos obtenidos de la población de los últimos cinco años por el censo de población y vivienda se estimó la demanda de vivienda para el año 2014 que es de 5889 que necesitan adquirir vivienda propia.

De acuerdo a la información obtenida del INEC La tasa de crecimiento poblacional es 1,95% y el índice de miembros por familia es de 4,8.

3.10.3. Proyección de la Demanda

Para proyectar la demanda futura se utilizó como base el número de familias urbanas de la ciudad de Otavalo, para lo cual se realizó en primera instancia la proyección de la población.

Tabla 22: Proyección de la Población

| Año | No. Habitantes | Tasa de crecimiento | Índice miembros por familia | Número de familias |
|------------|-----------------------|----------------------------|------------------------------------|---------------------------|
| 2015 | 58.101 | 1,95% | 4,8 | 12.104 |
| 2016 | 59.234 | 1,95% | 4.8 | 12.340 |
| 2017 | 60.389 | 1.95% | 4.8 | 12.581 |
| 2018 | 61.557 | 1.95% | 4.8 | 12.824 |
| 2019 | 62.757 | 1.95% | 4.8 | 13.074 |

Fuente: www.inec.gob.es

Elaborado por: la Autora

Para el año 2015, la población urbana de la ciudad de Otavalo es de 58.101 habitantes.

En base a los resultados de la proyección de la población de la tabla anterior y la encuesta realizada a los potenciales clientes, específicamente en la pregunta No. 8 que determina el porcentaje de aceptación de las viviendas.

Tabla 23: Proyección de la Demanda

| Año | Número de familias | Vivienda Propio 50.4% | Vivienda Arrendada 49.6% | % de aceptación | Número de casas a adquirir | Proyección Demanda |
|------------|---------------------------|------------------------------|---------------------------------|------------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| 2015 | 12.104 | 6.100 | 6.003 | 78% | 1 | 4.682 |
| 2016 | 12.340 | 6.219 | 6.120 | 78% | 1 | 4.774 |
| 2017 | 12.581 | 6.341 | 6.240 | 78% | 1 | 4.867 |
| 2018 | 12.824 | 6.463 | 6.361 | 78% | 1 | 4.962 |
| 2019 | 13.074 | 6.589 | 6.485 | 78% | 1 | 5.058 |

Fuente: www.inec.gob.es

Elaborado por: la Autora

Esta proyección estima que el 78% de la población está interesada en adquirir una vivienda propia; de acuerdo al cuadro anterior se establece una demanda potencial de 4.682 viviendas potencial a construir en el año uno.

3.11. Análisis y Proyección de la Oferta

3.11.1. Análisis de la Oferta

El tamaño del negocio inmobiliario en el Ecuador medido por el número de viviendas determina que Quito y Guayaquil son las principales ciudades donde existe un mercado importante. En el 2014, se registra en la ciudad de Quito un total de 22.063 unidades disponibles, mientras que en Guayaquil se registran 13.761 unidades. A nivel nacional se registran ciudades con una oferta de unidades de vivienda disponibles que no alcanzan el nivel de desarrollo y crecimiento que han logrado las dos principales urbes (Quito y Guayaquil). Así por ejemplo, Ibarra presentó 798 unidades disponibles que equivale al 3% de las unidades disponibles en la ciudad de Quito, en la Costa por su parte, ciudades como Manta y Portoviejo en conjunto registran 4.481 unidades disponibles, valor que representa el 20% de las unidades disponibles en la ciudad de Quito

A continuación el cuadro de oferta de vivienda en la Ciudad Otavalo:

Tabla 24: Oferta Actual de Vivienda

| Empresa Inmobiliaria | Oferta 2014 |
|-----------------------------------|--------------------|
| Inmobiliaria Stu. Art. | 9 |
| Inmobiliaria Bienes Raíces Cosmos | 13 |
| Inmobiliaria Tierra Nueva | 10 |
| Inmobiliaria State. Idam | 8 |
| Inmobiliaria San Luis | 5 |
| Inmobiliaria Home Tío | 1 |
| TOTAL | 46 |

Fuente: <http://ecuador.inmobiliaria.com/otavalo/inmobiliarias/>

Elaborado por la Autora

Otavalo muestra un crecimiento del 35,08% en el sector de la construcción, registrando la menor tasa de crecimiento a nivel provincial; al mismo tiempo es el cantón que mayor cantidad de remesas recibe, pues en promedio el 54,8% de las remesas que están destinadas para Imbabura son recibidas por los otavaleños.

3.11.2. Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta se toma los datos de la tabla anterior:

Cálculo de la oferta con la siguiente fórmula:

$$Pp = Pb(1 + i)^n$$

Dónde:

Pp= producción proyectada

Pb= producción inicial

i = Tasa de crecimiento de la construcción

n = periodos de proyección

$$Pp = 62 (1 + 0,358)^1$$

Pp= 62 viviendas

Tabla 25: Proyección de la Oferta

| Año | Oferta Proyectada en Unidades |
|------|-------------------------------|
| 2015 | 62 |
| 2016 | 114 |
| 2017 | 285 |
| 2018 | 969 |
| 2019 | 974 |

Fuente: www.inec.gob.ec

Elaborado por: la Autora

3.11.3. Balance Oferta-Demanda

Para determinar la demanda insatisfecha de aplico el balance oferta-demanda el cual se describe a continuación.

Tabla 26: Balance Oferta-Demanda

| Año | Oferta Proyectada Unidades | Demanda Proyectada Unidades | Demanda potencial a satisfacer |
|------------|---|--|---|
| 2015 | 62 | 4.682 | 4.620 |
| 2016 | 114 | 4.774 | 4.660 |
| 2017 | 285 | 4.867 | 4.582 |
| 2018 | 969 | 4.967 | 3.998 |
| 2019 | 974 | 5.058 | 4.081 |

Fuente: proyección demanda-oferta

Elaborado por: La autora

3.11.4. Oferta de la Urbanización

El lugar se encuentra ubicado en la parroquia de Quichinche perteneciente al cantón Otavalo, lugar para 214 lotes, de 200 m² de construcción cada uno, se encuentra en un lugar de fácil acceso, lotes con todos los servicios básicos, como es alcantarillado, agua potable, acometidas, bordillos, aceras, y una casa modelo, para que se pueda exhibir la planta baja, alta, e la vivienda. El presente proyecto se lo ejecutará en tres etapas.

Tabla 27: Oferta de la Urbanización

| ETAPAS | Construcción |
|---------------|---------------------|
| Etapa 1 | 20 |
| Etapa 2 | 75 |
| Etapa 3 | 105 |
| TOTAL | 200 |

Elaborado por la Autora

3.12. Análisis del Precio

En cuanto al precio promedio del m2 en el cantón Otavalo, en el año 2015, el promedio es de 50.00 usd por m2. El Precio promedio más alto, se registran los lotes que son esquineros y se encuentran en la vía principal. Las unidades de vivienda que presentan una frecuencia mayor de ventas en el año 2013, se concentra en viviendas que se encuentran en un rango de USD\$25.000 a USD\$35.000, este comportamiento no ha variado desde el año 2010.

- ❖ La competencia vende las viviendas a un valor mínimo de 35.000 dólares.
- ❖ El crecimiento de 4,55% por la inflación del primer semestre del año 2015.

Fuente: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-una-inflacion-de-018-en-mayo/>

Tabla 28: Análisis y determinación del Precio

| Año | Precio en dólares por vivienda |
|------------|---------------------------------------|
| 2015 | 35.000 |
| 2016 | 36.593 |
| 2017 | 38.258 |
| 2018 | 39.999 |
| 2019 | 41.819 |

Fuente: inmobiliaria de la ciudad de Otavalo

3.13. Estrategias de Comercialización.

En este caso no existe canales de distribución porque la venta será directamente al cliente, lo que si se analizará es una propuesta de publicidad, que ayude a dar a conocer a la sociedad la existencia de la empresa y los servicios que ésta ofrece

3.14. Publicidad.

La publicidad se realizará a través de cuñas radiales y afiches para dar a conocer los servicios que ofrece la nueva empresa. Se espera que únicamente durante los primeros meses de introducción en el mercado; sea necesaria una publicidad masiva; y una vez conocida en el mercado se reducirá notablemente. Además se pretende llegar hasta las instituciones públicas a ofrecer los servicios y se registrara como proveedor de servicios a través de la página de Compras públicas.

3.15. Conclusiones del Estudio de Mercado.

Existe en el Cantón Otavalo, una demanda insatisfecha alta de vivienda, de acuerdo al análisis realizado solo el 50.40 % de las familias de Otavalo tienen vivienda propia, mientras que el resto de familias viven pagado un arriendo. Por lo cual existe viabilidad para este tipo de proyecto.

El precio de nuestro servicio estará al alcance de todas las familias que necesiten una vivienda propia, ya que los costos que se manejaran serán accesibles, habrá financiamiento directo, con una mínima entrada. Seremos competitivos en relación de calidad, precio, y mejor servicio.

Las estrategias más favorables para lograr los objetivos de la empresa se enfocan en captar un número efectivo de clientes a quienes se dará a conocer las características del servicio.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

En la presente investigación técnica, se analizará los siguientes aspectos como: ubicación de la empresa, instalaciones del proyecto, lugar de obtención de la materia prima e insumos, tipo de tecnología, maquinaria y talento humano requerido.

4.1. Localización del proyecto

Para determinar la ubicación o localización óptima del proyecto, se ha utilizado el método cualitativo de factores múltiples para poder identificar el sitio idóneo. En base al conocimiento de Ingenieros expertos en el rubro, se han considerado elementos indispensables para poder realizar la evaluación de la ubicación. De ahí se dio un puntaje a cada concepto tomando entre 1 a 10 puntos, y así sucesivamente. Entre los que se consideraron:

Factores Geográficos: Los cuales están relacionados con las vías de comunicación para llegar al sitio, servicios públicos existentes, tipo de terreno, entre otros.

Factores Sociales: Están íntimamente relacionados con la adaptación del proyecto con el medio ambiente y la comunidad. Específicamente, se refieren a zonas en las cuales el impacto ambiental de este tipo de proyectos sea lo menor posible, al mismo tiempo, se trata de considerar las zonas pobladas aledañas para la obtención de mano de obra, en donde, de esa manera se ayudara al desarrollo económico.

Factores Económicos: Se refiere a los costos de los suministros e insumos en que se incurrirá en el proyecto. En ese sentido, se considera la materia prima,

agua, energía eléctrica, combustible, infraestructura disponible y terrenos. Con respecto al estudio realizado, se calificó los sitios de la siguiente manera:

Tabla 29: Método cualitativo por factores

Elaborado por: la Autora

4.1.1. Macro localización

| UBICACIÓN | Quichinche | | | Selva Alegre | | |
|--------------------|----------------|----------------------|------------|----------------|----------------------|------------|
| | Puntaje (1-10) | Puntos por actividad | Total | Puntaje (1-10) | Puntos por Actividad | Total |
| Materia Prima | 9 | 10 | 90 | 10 | 10 | 100 |
| Servicios Públicos | 9 | 10 | 90 | 8 | 10 | 80 |
| Transporte | 10 | 10 | 100 | 7 | 10 | 70 |
| Mano de Obra | 10 | 10 | 100 | 8 | 10 | 80 |
| Topografía | 8 | 8 | 64 | 7 | 8 | 56 |
| TOTAL | 46 | 48 | 444 | 40 | 48 | 386 |

El estudio de mercado ha indicado que existe una demanda insatisfecha de 4620 familias que no tiene vivienda y que estarían interesados en obtener una. Con respecto a esto se ha determinado realizar una urbanización de 50 viviendas al año, las cuales se construirán en el sector de Quichinche. En resumen, se escogió el sector antes mencionado para el desarrollo del proyecto, debido a que el circuito vial de Otavalo cruza por el sector además las principales canteras de materiales pétreos se encuentran ubicadas, como también estamos cerca de los principales centros de abastecimiento de cemento y otros materiales. Todo esto con el propósito de disminuir el costo de capital que se utilizará para la financiación del proyecto.

Ilustración 11: Mapa político del Cantón Otavalo



Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos81/comunidad-otavalo/comunidad-otavalo2.shtml>

Elaborado por: la Autora

4.1.2. Micro localización

Una vez que ya se ha determinado la macro localización es fundamental el proceso de la micro localización para optimizar el lugar en el que se desarrolle la propuesta y de esta manera se aproveche mejor todos los recursos. Cabe destacar que cada zona tiene ciertas categorizaciones dentro del Catastro Municipal. Dentro del área urbana de la ciudad de Otavalo, se ha escogido la opción para desarrollar el proyecto con base a factores específicos a los cuales se les pondera, se pretende determinar la opción que cuente con las condiciones apropiadas, y esto obviamente facilitara el proceso de publicidad y comercialización.

Los factores que se tomarán en cuenta para la ponderación son:

- ✓ Área del terreno Plusvalía
- ✓ Disponibilidad de vías de comunicación
- ✓ Disponibilidad de servicios básicos
- ✓ Cercanía a zonas pobladas Estructura Impositiva y legal
- ✓ Competencia.

4.2. Croquis de la Ubicación de la Empresa

De acuerdo a la micro localización se encuentra ubicado en el sector de Quichinche sector Anda viejo a una cuadra del parque central dispone de los servicios básicos como agua, luz, teléfono, alcantarillado, posee vías de acceso y el transporte urbano llega a la zona.

Ilustración 12: Croquis de Ubicación



El terreno el cual se construirá la urbanización Isabel tiene capacidad para la construcción de 200 casas de 200 m², con un área de construcción de 120 m² la urbanización consta de espacios verdes y de recreación para los habitantes, según normativas vigentes de la municipalidad. Este proyecto se dividirá en tres etapas. En la primera etapa se construirá 20 viviendas, las cuales servirán como modelo para los futuros clientes.

4.3. Determinación del Tamaño de la Empresa

El tamaño de la empresa se determina de acuerdo a los siguientes factores.

4.3.1. El Mercado

De acuerdo a la investigación realizada en cuanto a vivienda y a los servicios que brindan las Urbanizaciones existente demanda insatisfecha; por lo tanto los clientes potenciales están dispuestos a adquirir una vivienda en nuestra Urbanización debido a las ventajas presentadas para los mismos.

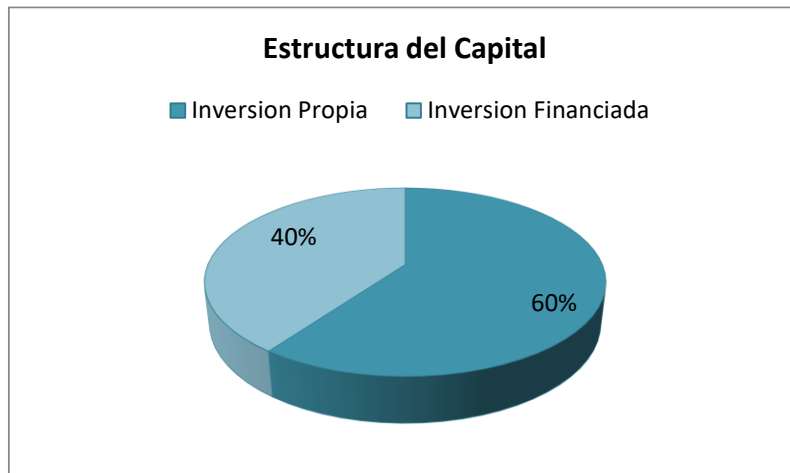
4.3.2. Disponibilidad de Materia Prima

Todo lo que se requiere para que el proyecto tenga el éxito deseado se encuentra a disposición ya que el proyecto estará ubicado en el sector de las principales canteras de materiales pétreo, como también estamos cerca de los principales centros de abastecimiento de cemento y otros materiales. Todo esto con el propósito de disminuir el costo de capital que se utilizará para la financiación del proyecto.

4.3.3. Disponibilidad de Capital

La disponibilidad de capital es un factor clave para la determinación de la capacidad instalada de la empresa. El monto aproximado para llevar adelante en proyecto es de 400.000 dólares la cual será cubierta el 60% por capital propio y el 40% restante se realizara un préstamo a una institución financiera.

Ilustración 13: Estructura del Capital



Elaborado por: la Autora

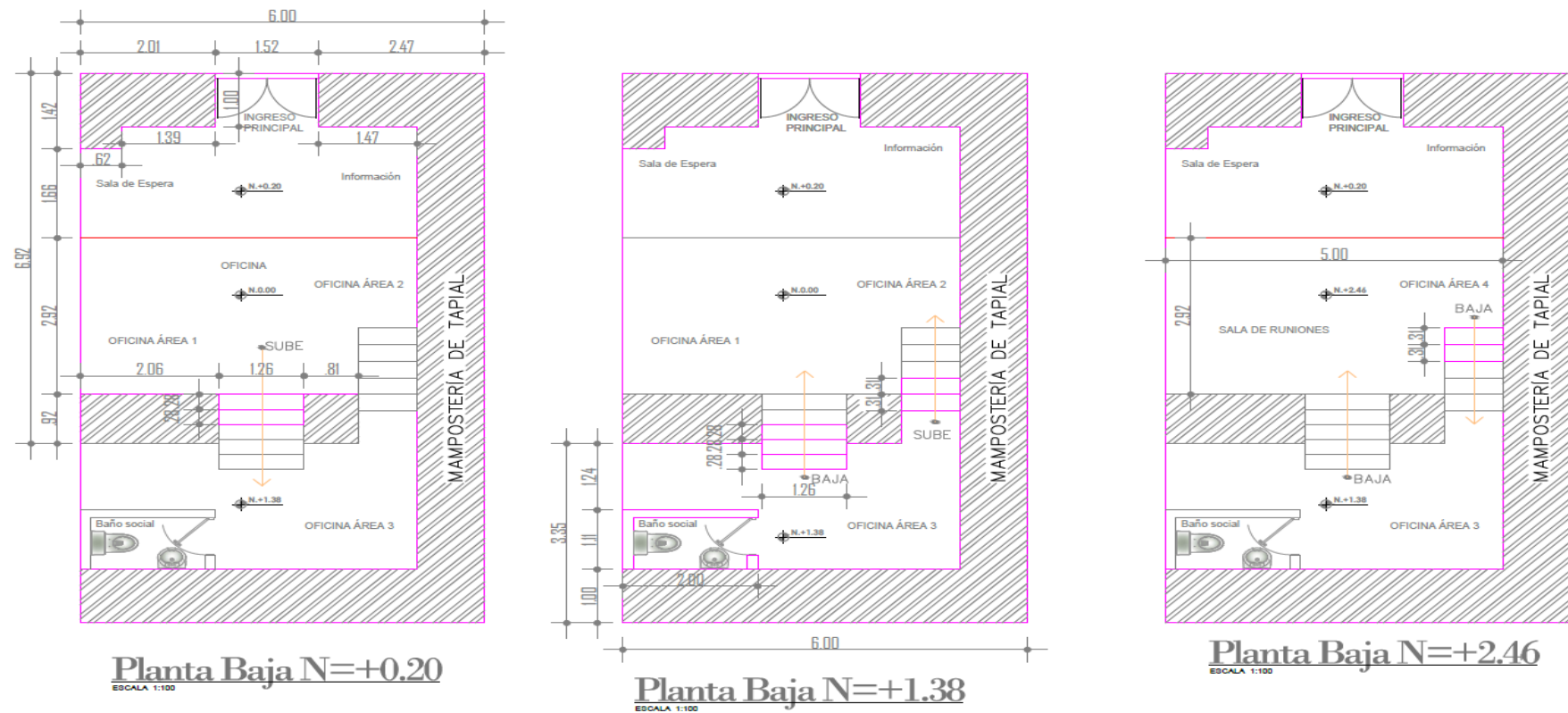
4.3.4. Disponibilidad de Tecnología

Puesto que es una empresa que se dedica a la venta de lotes de terreno con aspiración a construcción de viviendas es fundamental la contratación de equipos informáticos para los estudios correspondientes.

4.4. Ingeniería del Proyecto diseños, flujo de construcción

4.4.1. Diseño de las Instalaciones

Ilustración 14: Plano de las Instalaciones Empresa



4.4.2. Distribución de la Planta

Las áreas que tendrá la empresa se a notan a continuación:

- ❖ Patio o garaje para guardar los vehículos automotores
- ❖ Bodega para los equipos y maquinaria menor
- ❖ Oficinas para los técnicos y consultores
- ❖ Oficina administrativa
- ❖ Sanitario para oficina
- ❖ Cuarto de vigilancia
- ❖ Estacionamiento
- ❖ Terreno

4.4.3. Proceso de construcción

A diferencia de la producción de bienes que se pueden transportar hacia el consumidor final por medio de la cadena de distribución, el rubro vivienda funciona de manera inversa, en donde el consumidor o comprador va hacia el producto para decidir su obtención.

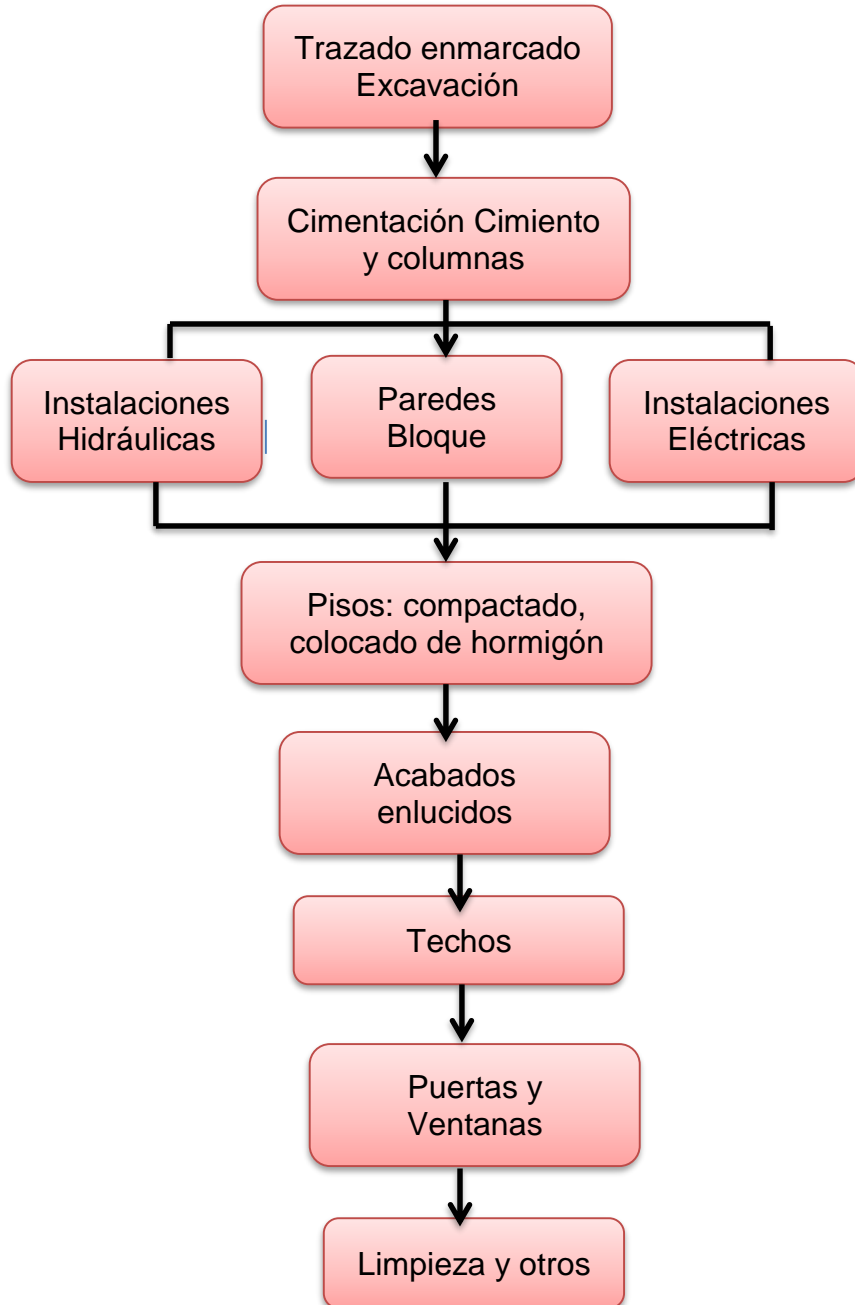
4.4.4. Cronograma de Actividades

Tabla 30: Cronograma de Actividades

| No. | Nombre de tarea | SEMANA 1 | | | | | SEMANA 2 | | | | | SEMANA 3 | | | | | SEMANA 4 | | | | | SEMANA 5 | | | | | SEMANA 6 | | | | | | | | |
|-----|--|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | L | M | M | J | V | S | L | M | M | J | V | S | L | M | M | J | V | S | L | M | M | J | V | S | L | M | M | J | V | S | L | M | M | J |
| 1 | Casa 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Preliminares | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Trazo y marcado | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Excavación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Acarreo material | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Cimentación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Zapata de corrida 0.20 x 0.40 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Sobre cimiento de bloque | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Paredes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | Paredes bloque 20x15x40 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | Paredes bloque 20x10x40 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | Solera de cierre de 10 15 cm | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | Tapa luz de hormigón 150kg/cm ² | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | Pisos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | Relleno y compactado | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | Piso concreto reforzado e=0.08m | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

4.5. FLUJO DE CONSTRUCCIÓN DE UNA VIVIENDA BÁSICA

Ilustración 15: Flujo de Construcción



Elaborado por: la Autora.

4.6. Presupuesto Técnico

En esta fase del proyecto se determinan y detallan los diferentes aspectos como: obras de ingeniería civil, terreno, edificio; así como también: maquinaria y equipo, mano de obra, gastos administrativos y de ventas entre otros.

4.6.1. Inversión Fija

Para la realización y ejecución de una idea, es preciso contar con activos producibles que aporten con su funcionamiento; es decir son inversiones programadas para operar la empresa.

➤ Terreno

Para la ejecución del presente proyecto se aportará como inversión inmediata una extensión de terreno de 10.000m² para la lotización como también para la construcción del área administrativa y ventas

Tabla 31: Costo del Terreno

| Descripción | Cantidad | Precio m2 | TOTAL |
|--------------------|-----------------|------------------|----------------|
| Terreno | 10.000 | 50 | 500.000 |

Fuete: Catastro de terreno Municipio de Otavalo
Elaborado por: la Autora

➤ Edificio

Para la construcción de la edificación se cuenta con el asesoramiento de un equipo de trabajo quienes intervienen en la elaboración del presupuesto estimado.

La construcción se edificara en un área total de 200m² y estará distribuido de la siguiente manera:

Tabla 32: Presupuesto de Infraestructura Civil

| Descripción | Tamaño en m2 | Costo m ² de Construcción | Subtotal |
|------------------------------------|--------------|--------------------------------------|------------------|
| Administración | 30 | 300,00 | 9.000,00 |
| Oficina técnico y consultores | 30 | 300,00 | 9.000,00 |
| Cuarto de vigilancia | 10 | 200,00 | 2.000,00 |
| Baño | 10 | 200,00 | 2.000,00 |
| Garaje | 25 | 150,00 | 3.750,00 |
| Bodega para equipos y maquinaria | 45 | 150,00 | 6.750,00 |
| Estacionamiento | 50 | 15,00 | 750,00 |
| COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN | | | 33.250,00 |

Fuente: Ing. Civil

Elaborado por: la Autora

➤ **Maquinaria y Equipo**

Considerando que la empresa ofrecerá los servicios descritos en el Estudio de Mercado, es necesario que la empresa cuente con la siguiente maquinaria y equipo.

Maquinaria de construcción hace referencia a la maquinaria que servirá para la construcción de infraestructura y alquiler.

Tabla 33: Presupuesto de Costo de Maquinaria

| Descripción | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total |
|---|----------|----------------|------------------|
| Retroexcavadora | 1 | 50.000,00 | 50.000,00 |
| Concretara | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Compactador | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Soldadora | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Compresor | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Teodolito | 1 | 4.000,00 | 4.000,00 |
| Nivel Automático | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Estación Total | 1 | 6.000,00 | 6.000,00 |
| GPS | 1 | 2.500,00 | 2.500,00 |
| Herramientas menores(carretilla, pico, lampa entre otro) | 1 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| TOTAL | | | 70.400,00 |

Fuente: <http://www.ec.all.biz/materiales-de-construccion-otros-bgc3259>

Elaborado por: la Autora

➤ **Muebles Enseres**

Son los muebles asignados a la dependencia del área Administrativa-financiera.

Tabla 34: Presupuesto de Muebles y enseres

| Descripción | Cantidad | P.U | Valor Total |
|----------------------------|-----------------|------------|--------------------|
| Escritorios | 4 | 150,00 | 600,00 |
| Sillas giratorias | 4 | 100,00 | 400,00 |
| Mesa de reuniones | 1 | 120,00 | 120,00 |
| Sillas | 12 | 10,00 | 120,00 |
| Archivadores | 2 | 150,00 | 300,00 |
| Bibliotecas | 3 | 100,00 | 300,00 |
| Accesorios de baño y otros | | 150,00 | 150,00 |
| TOTAL | | | 1.990,00 |

Fuente: almacén ecua muebles

Elaborado por: la Autora

➤ **Equipo de Computación**

Tabla 35: Presupuesto de Costo Equipo de Computación

| Descripción | Cantidad | P.U | Valor Total |
|-----------------------|-----------------|------------|--------------------|
| Equipo de Computación | 4 | 800,00 | 3.200,00 |
| Impresoras | 2 | 600,00 | 1.200,00 |
| TOTAL | | | 4.400,00 |

Fuente: SHIKARY

Elaborado por: la Autora

➤ **Equipo de Oficina**

Tabla 36: Presupuesto Equipo de Oficina

| Descripción | Cantidad | P.U | Valor Total |
|--------------------|-----------------|------------|--------------------|
| Teléfono | 1 | 80,00 | 80,00 |
| Fax | 1 | 110,00 | 110,00 |
| TOTAL | | | 190,00 |

Fuente: Papelería Sánchez

Elaborado por: la Autora

➤ **Vehículo**

Tabla 37: Presupuesto de Vehículo

| Descripción | Cantidad | P.U | Valor Total |
|--------------------|-----------------|------------|--------------------|
| Vehículo | 1 | 40.000 | 40.000 |
| TOTAL | | | 40.000 |

Fuente: IMBAUTO-Otavalo

Elaborado por: la Autora

➤ **Resumen de la Inversión Fija**

Tabla 38: Propiedad Planta y Equipo

| Descripción | Valor Total |
|-----------------------|--------------------|
| Terreno | 500.000,00 |
| Edificio | 33.250,00 |
| Maquinaria y Equipo | 70.400,00 |
| Muebles y enseres | 1.990,00 |
| Equipo de computación | 4.400,00 |
| Equipo de oficina | 190,00 |
| Vehículo | 40.000,00 |
| TOTAL | 650.230,00 |

Elaborado por: la Autora

4.6.2. Activo Diferido

Este activo está compuesto por los gastos que demanda la empresa para su funcionamiento; los cuales son: gasto de constitución, estudios de investigación, servicios públicos y otros gastos.

Tabla 39: Presupuesto Gasto Constitución.

| Descripción | Valor |
|---------------------------|-----------------|
| Estudio Técnico | 2.400,00 |
| Permiso de Funcionamiento | 120,00 |
| Servicios Públicos | 150,00 |
| TOTAL | 2.670,00 |

Fuente: www.tramitesciudadanos.gob.ec

Elaborado por: la Autora

4.6.3. Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras es el Capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el Proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos.

Tabla 40: Capital de Trabajo

| Descripción | Capital de Trabajo |
|------------------------|---------------------------|
| Costo de Producción | 91.172,00 |
| Gastos Administrativos | 4.598,00 |
| TOTAL | 95.770,00 |

Fuente: Cuadro de costos y gastos de producción

Elaborado por: la Autora

El capital de trabajo está presupuestado para la construcción de 10 viviendas en un periodo de 60 días.

4.6.4. Resumen de la Inversión

Para la ejecución del presente proyecto Estudio de factibilidad para la creación de la Urbanización Isabel en la ciudad de Otavalo, se determina que en su etapa inicial antes de percibir los primeros ingresos se necesitan 748.670 dólares Americanos.

Tabla 41: Inversión Pre operacional

| Descripción | Valor |
|---------------------------|-------------------|
| Propiedad Planta y equipo | 650.230,00 |
| Activo Diferido | 2.670,00 |
| Capital de trabajo | 95.770,00 |
| Total | 748.670,00 |

Elaborado por: la Autora

4.6.5. Financiamiento

La inversión inicial debe ser cubierta el 60% con capital propio y el 40% con financiamiento mediante un préstamo bancario.

Tabla 42: Financiamiento de la Inversión

| Descripción | Porcentaje | Valor |
|----------------------|-------------------|-------------------|
| Inversión Propia | 60% | 449.202,00 |
| Inversión financiada | 40% | 299.468,00 |
| Total | 100% | 748.670,00 |

Elaborado por: la Autora

El monto de la inversión que se utilizar para la ejecución de este proyecto es de 748.670,00 los cuales el 60% será de inversión propia y el restante será financiado a quince años plazo con un interés del 12,00% de interés anual.

4.6.6. Talento Humano

La empresa Urbanización Isabel requiere personal de construcción, administrativo y de ventas.

Tabla 43: Requerimiento de MOD

| Descripción | Unidad | Días | V/diario | Cantidad | Total |
|----------------------------|---------|------|----------|-----------|---------------|
| Albañil | Jornada | 60 | 18 | 5 | 5.400,00 |
| Peón | Jornada | 60 | 16 | 5 | 4.800,00 |
| Armador de Hierro | Jornada | 10 | 18 | 4 | 720,00 |
| Ayudante de armador | Jornada | 10 | 16 | 4 | 640,00 |
| Electricista | Jornada | 10 | 18 | 5 | 900,00 |
| Carpintero | Jornada | 8 | 18 | 4 | 576,00 |
| Ayudante de electricista | Jornada | 10 | 16 | 5 | 800,00 |
| Fontanero | Jornada | 5 | 18 | 4 | 360,00 |
| Ayudante de Fontanero | Jornada | 5 | 16 | 4 | 320,00 |
| Ayudante de carpintero | Jornada | 7 | 16 | 3 | 336,00 |
| Capataz | Jornada | 60 | 18 | 1 | 1.080,00 |
| Soldador | Jornada | 5 | 17 | 3 | 255,00 |
| Ayudante de soldador | Jornada | 5 | 16 | 3 | 240,00 |
| Vidriero | Jornada | 5 | 17 | 3 | 255,00 |
| Pintor | Jornada | 5 | 18 | 5 | 450,00 |
| Ayudante de vidriero | Jornada | 5 | 16 | 3 | 240,00 |
| Ayudante de pintor | Jornada | 5 | 16 | 5 | 400,00 |
| Ingeniero | Jornada | 15 | 20 | 1 | 300,00 |
| Total para 10 casas | | | | 67 | 18.072 |

Elaborado por la Autora

Tabla 44: Requerimiento de Personal Administrativo

| Descripción | Unidad | Días | V/diario | Cantidad | Total |
|--------------------|---------------|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Gerente | Jornada | 60 | 17,00 | 1 | 1.020,00 |
| Contador | Jornada | 60 | 16,00 | 1 | 960,00 |
| Secretaria | Jornada | 60 | 11.80 | 1 | 708,00 |
| Vendedores | Jornada | 60 | 11.80 | 2 | 1.416,00 |
| TOTAL | | | | | 6.004,00 |

Elaborado por: la Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El presente análisis financiero busca establecer y cuantificar el o los montos necesarios de la inversión para el presente proyecto de factibilidad, el costo total operación e indicadores que servirán de base para la evaluación financiera del proyecto.

El análisis financiero es una síntesis cuantitativa que nos permite tener un margen razonable de seguridad de que la inversión o la ejecución del proyecto son realizables, así como la capacidad de pago de la empresa.

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para evaluar el proyecto, para determinar su rentabilidad.

5.1. Determinación de Ingresos

Tabla 45: Determinación del Ingreso

| DESCRIPCIÓN | VALOR |
|-----------------------------|-------------------|
| Mano de Obra Directa | 11.380,00 |
| Mano de Obra Indirecta | 6.492,00 |
| Materiales Directos | 73.300,00 |
| Terreno | 100.000,00 |
| Gasto Administración | 2,688,00 |
| Gastos Financieros | 17.716,00 |
| Servicios Básicos | 750,00 |
| Otros gastos | 1.160,00 |
| Total | 213.486,00 |
| Costo por casa | 21.348,60 |
| Valor m2 de construcción | 300,00 |
| Utilidad estimada 16% en m2 | 48,00 |
| Precio por casa | 21.696,60 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: la Autora

En este cuadro podemos observar los costos estimados de la vivienda a la empresa, como el valor para venta al público, teniendo un margen razonable de rentabilidad. El costo de la vivienda; en cual se incluye el costo del terreno. Con el precio de venta calculado, se puede realizar el presupuesto de ingresos para el proyecto a un horizonte de cinco años, según se refiere en el cuadro siguiente:

Tabla 46: Proyección de Ingresos

| Años | No. Casas | Valor Unitario | Valor Total |
|-------------|------------------|-----------------------|--------------------|
| 2015 | 20 | 21.696,60 | 433.932,00 |
| 2016 | 30 | 22.683,80 | 680.513,86 |
| 2017 | 45 | 23.715,91 | 1067.215,86 |
| 2018 | 50 | 24.794,98 | 1239.749,09 |
| 2019 | 55 | 25.874,06 | 1423.073,06 |

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por la Autora

5.2. Determinación de Egresos

El presupuesto de egresos operacionales se encuentra detallados los costos y gastos en que incurre la empresa para operar, los costos totales se dividen en dos grandes grupos, los costos de producción más significativos se encuentran las materias primas, que representan un papel fundamental en ejecución del proyecto.

5.2.1. Costo de Producción

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.

Tabla 47: Presupuesto de MPD

| Descripción | Valor Total USD |
|------------------------------------|------------------------|
| Obras preliminares | 1.253,00 |
| Tabiquería y Obras complementarias | 987,00 |
| Herrería y carpintería | 758,00 |
| Instalaciones sanitarias | 450,00 |
| Instalaciones eléctricas | 189,00 |
| Revestimiento y acabados | 2450,00 |
| Cubierta y cielo Razo | 1243,00 |
| Total en dólares | 7.330,00 |
| Total para 10 casas | 73.300,00 |

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: la Autora

Tabla 48: Presupuesto de MOD

| Descripción | Valor |
|----------------------------|-----------------|
| Ingeniero | 300,00 |
| Albañil | 5200,00 |
| Peón | 4800,00 |
| Capataz | 1080,00 |
| Total para 10 casas | 11380,00 |

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: la Autor

Tabla 49: Presupuesto de MOI

| Descripción | Total |
|--------------------------|--------------|
| Armador de Hierro | 720,00 |
| Ayudante de armador | 640,00 |
| Electricista | 900,00 |
| Carpintero | 576,00 |
| Ayudante de electricista | 800,00 |
| Fontanero | 360,00 |

| | |
|----------------------------|----------------|
| Ayudante de Fontanero | 320,00 |
| Ayudante de carpintero | 336,00 |
| Soldador | 255,00 |
| Ayudante de soldador | 240,00 |
| Vidriero | 255,00 |
| Pintor | 450,00 |
| Ayudante de vidriero | 240,00 |
| Ayudante de pintor | 400,00 |
| Total para 10 casas | 6492,00 |

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: la Autora

5.2.2. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos integran todos aquellos consumos que se producen en el área administrativa. A continuación el siguiente cuadro:

Tabla 50: Presupuesto de Personal Administrativo

| Descripción | No. Meses | v/mensual | Valor total |
|-------------------------|-----------|-----------|----------------|
| Administrador | 2 | 510 | 1020,00 |
| Contador | 2 | 480 | 960,00 |
| Auxiliar Administrativo | 2 | 354 | 708,00 |
| Servicios Básicos | 2 | 375 | 750,00 |
| Otros gastos Total | 2 | 580 | 1160,00 |
| TOTAL | | | 4598,00 |

Fuente: estudio técnico
Elaborado por: la Autora

5.2.3. Gastos Financieros

En base al cuadro de amortización de la deuda, corresponde proyectar el monto de los intereses anuales durante la vida del proyecto.

Tabla 51: Tabla de Amortización

| BENEFICIARIO | | | | | |
|---------------------------|--------------------------|--------------|----------------|------------------|------------------|
| INSTIT. FINANCIERA | | | | | |
| MONTO | 299.468,00 | | | | |
| TASA | 12,00% | T. EFECTIVA | | 12,3600% | |
| PLAZO | 5 Años | | | | |
| GRACIA | 0 Años | | | | |
| FECHA DE INICIO | 01/06/2015 | | | | |
| MONEDA | DOLARES | | | | |
| AMORTIZACION CADA | 180 Días | | | | |
| Número de períodos | 9 para amortizar capital | | | | |
| No. | VENCIMIENTO | SALDO | INTERES | PRINCIPAL | DIVIDENDO |
| 0 | | 299.468,00 | | | |
| 1 | 28-nov-2015 | 266.193,78 | 17.968,08 | 33.274,22 | 51.242,30 |
| 2 | 26-may-2016 | 232.919,56 | 15.971,63 | 33.274,22 | 49.245,85 |
| 3 | 22-nov-2016 | 199.645,33 | 13.975,17 | 33.274,22 | 47.249,40 |
| 4 | 21-may-2017 | 166.371,11 | 11.978,72 | 33.274,22 | 45.252,94 |
| 5 | 17-nov-2017 | 133.096,89 | 9.982,27 | 33.274,22 | 43.256,49 |
| 6 | 16-may-2018 | 99.822,67 | 7.985,81 | 33.274,22 | 41.260,04 |
| 7 | 12-nov-2018 | 66.548,44 | 5.989,36 | 33.274,22 | 39.263,58 |
| 8 | 11-may-2019 | 33.274,22 | 3.992,91 | 33.274,22 | 37.267,13 |
| 9 | 07-nov-2019 | 0,00 | 1.996,45 | 33.274,22 | 35.270,68 |

Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaborado por la Autora

Tabla 52: Proyección de Gastos Financieros

| Rubros | Años | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Gastos Financieros | | 17968,08 | 29946,8 | 25953,89 | 13975,17 | 5989,36 |

Fuente: Tabla de amortización
Elaborado por: la Autora

5.2.4. Depreciaciones

Los gastos de depreciación del presente estudio se realiza en base a los porcentajes que determina el reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno en Ecuador mismo que se detalla a continuación: inmuebles (excepto terrenos) 5% anual, instalaciones, maquinarias, equipos y muebles

10% anual; vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual; y equipos de cómputo y software 33% anual.

Tabla 53: Depreciación de propiedad planta y equipo

| Rubros \ Años | Costo | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Terreno | 500.000,00 | | | | | |
| Edificio | 33250,00 | 1662,50 | 1662,50 | 1662,50 | 1662,50 | 1662,50 |
| Maquinaria y Equipo | 70400,00 | 7040,00 | 7040,00 | 7040,00 | 7040,00 | 7040,00 |
| Vehículo | 40000,00 | 8000,00 | 8000,00 | 8000,00 | 8000,00 | 8000,00 |
| Muebles y enseres | 1990,00 | 199,00 | 199,00 | 199,00 | 199,00 | 199,00 |
| Equipo de computación | 4400,00 | 1452,00 | 1452,00 | 1452,00 | 1452,00 | 1452,00 |
| Renovación de equipo de computación | 4400,00 | | | 1452,00 | 1452,00 | 1452,00 |
| Equipo de oficina | 190,00 | 19,00 | 19,00 | 19,00 | 19,00 | 19,00 |
| TOTAL | 654.630,00 | 18372,50 | 18372,50 | 19824,50 | 19824,50 | 19824,50 |

Fuente: Régimen tributario interno 2012

Elaborado por: la Autora

5.2.5. Resumen del presupuesto de costos y gastos

A continuación se realiza la consolidación de Costos y gastos del presente proyecto

Tabla 54: Resumen de Proyección de Costos y Gastos

| Años Rubros | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Costo de Producción | | | | | |
| Materiales Directos | 146.600,00 | 229905,45 | 344858,175 | 383175,75 | 421493,325 |
| Mano de Obra Directa | 22.750,00 | 35.693,37 | 53.540,055 | 59.488,95 | 65.437,845 |
| Costos de fabricación | | | | | |
| Mano de obra indirecta | 129.840,00 | 135.747,72 | 141.924,24 | 148.381,79 | 155.133,17 |
| Gastos | | | | | |
| Gastos Administrativos | 5.376,00 | 5.620,61 | 5.876,35 | 6.143,72 | 6.423,26 |
| Gastos Servicios Básicos | 1.500,00 | 1.568,25 | 1.639,61 | 9.099,81 | 9.513,85 |
| Gastos Financieros | 17.968,08 | 29.946,8 | 25.953,89 | 13.975,17 | 5.989,36 |
| Otros Gastos | 1.160,00 | 1.212,78 | 1.267,96 | 1.325,65 | 1.385,97 |
| Gasto de constitución | 534,00 | 534,00 | 534,00 | 534,00 | 534,00 |
| Gasto Depreciación | 18.372,50 | 18.372,50 | 18.372,50 | 18.372,50 | 18.372,50 |
| TOTAL | 344.100,58 | 458.601,48 | 593.966,77 | 640.497,35 | 684.283,28 |

Elaborado por: la Autora

El precio de cada ítem se incrementa en relación a la tasa de inflación de 4,55% publicado: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-una-inflacion-de-018-en-mayo/>.

5.3. Estados Financieros

Los estados financieros proforma mantienen como objetivo pronosticar un panorama futuro del proyecto y se preparan a partir de información recopilada en los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución del proyecto, hasta su operación además se requieren principalmente, para realizar evaluaciones y tomar decisiones de carácter económico, por lo que, deben contener en forma precisa y comprensible la información relevante de la empresa en términos monetarios.

5.3.1. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación de la empresa en un momento determinado.

Tabla 55: Estado de Situación Inicial

URBANIZACIÓN **ESTADO DE SITUACION FIANCIERA**

| | | |
|--|------------|--------------------------|
| ACTIVO | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | |
| Efectivo y equivalente al efectivo | | 95.770,00 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | | 650.230,00 |
| Terreno | 500.000,00 | |
| Edificio | 33.250,00 | |
| Maquinaria y Equipo | 70.400,00 | |
| Muebles y enseres | 1.990,00 | |
| Equipo de Computación | 4.400,00 | |
| Equipo de oficina | 190,00 | |
| Vehículo | 40.000,00 | |
| ACTIVO INTANGIBLE | | 2.670,00 |
| Gasto de Constitución | | |
| TOTAL ACTIVOS | | <u>748.670,00</u> |
| PATRIMONIO NETO Y PASIVOS | | |
| Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora | | |
| Capital Ordinario | 449.202,00 | |
| TOTAL PATRIMONIO | | 449.202,00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | | |
| Obligaciones con instituciones financieras | 299.468,00 | |
| TOTAL PASIVO | | 299.468,00 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVOS | | 748.670,00 |

Elaborado por: la Autora

5.3.2. Estados de Resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Tabla 56: Estado de Resultados

Urbanización
AL 31 DE DICIEMBRE

| Años Rubros | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ingresos | 433.932,00 | 680.513,86 | 1.067.215,86 | 1.239.749,09 | 1.423.073,06 |
| TOTAL INGRESOS | 433.932,00 | 680.513,86 | 1.067.215,86 | 1.239.749,09 | 1.423.073,06 |
| Costo de producción | 299.190,00 | 401346,54 | 540322,47 | 591046,49 | 642064,34 |
| (=)Utilidad Bruta | 134.742,00 | 279.167,32 | 526.893,39 | 648.702,60 | 781.008,72 |
| (-) Gastos Administrativo | 5376 | 5620,61 | 5876,35 | 6143,72 | 6423,26 |
| (-) Gastos servicios básicos | 1500 | 1568,25 | 1639,61 | 9099,81 | 9513,85 |
| (-) Gastos financiero | 17968,08 | 29946,8 | 25953,89 | 13975,17 | 5989,36 |
| (-) Gastos ventas | 1160 | 1212,78 | 1267,96 | 1325,65 | 1385,97 |
| (-) Gastos constitución | 534 | 534 | 534 | 534 | 534 |
| (-) Gastos depreciación | 18372,5 | 18372,5 | 18372,5 | 18372,5 | 18372,5 |
| (=)Utilidad Operacional | 89831,42 | 221912,38 | 473249,08 | 599251,75 | 738789,78 |
| (-) 15% participación trabajadores | 13474,713 | 33286,857 | 70987,362 | 89887,7625 | 110818,467 |
| (=)Utilidad Antes de Impuestos | 76356,71 | 188625,52 | 402261,72 | 509363,99 | 627971,31 |
| (-) Impuesto a la renta 22% | 16798,48 | 41497,62 | 88497,58 | 112060,08 | 138153,69 |
| (=)Utilidad Neta proyectada | 59558,23 | 147127,91 | 313764,14 | 397303,91 | 489817,62 |

Elaborado por: la Autora

5.3.3. Flujo de Caja

El de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Tabla 57: Estado de Flujo de Efectivo

| Años Rubros | | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------------------|------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Inversión | 748.670,00 | | | | | |
| Utilidad Neta proyectada | | 59.558,23 | 147.127,91 | 313.764,14 | 397.303,91 | 489.817,62 |
| (-) Reversión | | | | | 4400 | |
| (+) Depreciación | | 18.372,5 | 18.372,5 | 18.372,5 | 18.372,5 | 18.372,50 |
| (+) Valor de Rescate | | | | | | 110.851,00 |
| (+) Capital de trabajo | | | | | | 95.770,00 |
| Flujo de caja | | 77.930,73 | 165.500,41 | 332.136,64 | 411.276,41 | 714.811,12 |

Elaborado por: la Autora

5.4. Evaluación Financiera

La evaluación financiera se fundamenta en la verificación y tiene como fin definir la mejor opción de inversión, a través de la aplicación de criterios de evaluación.

5.4.1. Determinación de la tasa de descuento

La tasa de descuento (tasa requerida de rendimiento) es una corriente particular de los ingresos; esta es igual a la tasa de interés libre de riesgo más una prima de riesgo apropiada para el nivel de riesgo anexado a la corriente de ingresos de un proyecto en particular.

Para el caso del presente proyecto se ha utilizado la siguiente ecuación para su cálculo.

$$\text{TMAR} = \text{Tasa pasiva} + \text{Premio al riesgo}$$

Para aplicar esta fórmula se tomó los siguientes datos:

Tasa pasiva: Se toma como referencia el rendimiento que tienen los Bonos del Estado que se estima en un 8%de interés.

Premio al riesgo: Se considera un 4% de riesgo en el precio delos materiales de construcción en el mercado

$$\text{TMAR} = 8\% + 4\%$$

$$\text{TMAR} = 12\%$$

La tasa de descuento sin financiamiento será del 12%.

Para la tasa de descuento de la inversión se consideró la tasa activa del Corporación Financiera Nacional que es del 12%, de donde:

Tabla 58: Indicadores Financieros

| Origen de los fondos | Aportes | Cantidad | TMAR | TMAR Ponderado |
|----------------------|------------|------------------|--------|----------------|
| Recursos propios | 60 | 449202,00 | 12,50% | 7,50 |
| Crédito | 40 | 299468,00 | 12% | 5,00 |
| TOTAL | 100 | 748670,00 | | 12,50 |

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: la Autora

La TMAR Ponderada para el presente proyecto será de 12,5%.

5.4.2. Valor Actual Neto

Este parámetro permite medir los beneficios netos futuros, al día de hoy, respecto de la inversión a realizar mediante la siguiente fórmula.

$$VAN = \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

En donde:

FNE= Flujos netos de efectivo proyectados

i= tasa de redescuento

n= Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

Tabla 59: Cálculo de flujos de efectivo Actualizados

| Años | Flujos netos | Flujos netos actualizados |
|------|--------------|---------------------------|
| 2015 | 77930,73 | 69271,76 |
| 2016 | 165500,41 | 130765,75 |
| 2017 | 332136,64 | 233270,18 |
| 2018 | 411276,41 | 256757,84 |
| 2019 | 714811,12 | 446253,07 |
| | | 1136318,60 |

Elaborado por: la Autora

VAN= 1136.318,60 – 748.670,00

VAN= 387.648,60

El resultado de la formula se analiza así:

Financiamiento es factible VAN > 0 financiamiento es factible

Financiamiento es indiferente VAN=0 Financiamiento es indiferente

Financiamiento no es factible VAN < 0

El cálculo del Valor Actual neto para cada uno de los periodos se realizó con una tasa de del 12,50%, determinando un valor positivo de 387.64,60 mismo que representa una rentabilidad viable para la creación de la Urbanización Isabel.

5.4.3. Tasa Interna de Retorno

Es la rentabilidad que devuelve la inversión en el futuro y permite igualar a la Inversión con los flujos futuros. Para que el proyecto sea rentable el TIR tiene que ser superior al costo de capital.

Para calcular la TIR se calcula un VAN positivo y un VAN negativo reemplazando los valores en la siguiente fórmula matemática:

$$TRI = TRi + (TRs - TRi) \left[\frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}} \right]$$

En donde:

TRi= Tasa inferior

TRs= Tasa superior

VAN_{Ti}= Valor Actual neto con tasa inferior

VAN_{Ts}= Valor Actual Neto con tasa superior

Tabla 60: Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

| Años | Flujos netos | Flujos netos actualizados 12,5% | Flujos netos actualizados 25% |
|-------------|---------------------|--|--------------------------------------|
| 2015 | 77930,73 | 69.271,76 | 62.344,59 |
| 2016 | 165500,41 | 130.765,75 | 105.920,26 |
| 2017 | 332136,64 | 233270,18 | 170.053,96 |
| 2018 | 411276,41 | 256.757,84 | 168.458,82 |
| 2019 | 714811,12 | 446.253,07 | 234.229,31 |
| | | 1136318,60 | 741006,93 |

Elaborado por: la Autora

Remplazando la formula TIR se tiene:

$$TIR = 0,125 + (0,25 - 0,125) \left[\frac{387648,6}{387648,6 - (-7663,07)} \right]$$

TIR= 0.25 (0.9806)

TIR= 0.245

TIR= 24.5%

Para evaluar el resultado de la TIR se apoya en el siguiente parámetro:

TIR > Tasa de Descuento financiamiento es factible

TIR = Tasa de descuento financiamiento es indiferente

TIR < Tasa de descuento no es factible.

La TIR de 24,5% es mayor que la tasa de descuento de 12,5% esto significa que el proyecto es factible.

5.4.4. Costo Beneficio

El análisis costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio, sino también, como inversiones que se pueden hacer en un negocio en marcha tales como el desarrollo de nuevo producto o la adquisición de nueva maquinaria.

$$COSTO BENEFICIO = \frac{\sum FNA}{INVERSION} - 1$$

$$\text{Costo Beneficio} = \frac{1136318.60}{748670.00}$$

Costo beneficio= 1,52-1

Costo beneficio=0.52

Por cada dólar invertido se recuperará 0,52 centavos de dólar.

5.4.5. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación, es el índice financiero que refleja en cuanto tiempo será recuperable la inversión inicial.

Tabla 61: Flujos Netos Actualizados

| Años | Flujos netos | Flujos Netos Acumulados |
|-------------|---------------------|--------------------------------|
| 2015 | 77930,73 | 77930,73 |
| 2016 | 165500,41 | 243431,14 |
| 2017 | 332136,64 | 575567,78 |
| 2018 | 411276,41 | 986844,19 |
| 2019 | 714811,12 | 1701655,31 |
| | 1701655,31 | 3585429,15 |

Fuente: estudio financiero
Elaborado por: la autora

Tabla 62: Cálculo periodo de recuperación de la Inversión

| | |
|------------------------|---------------------------|
| Inversión total | 748670,00 |
| suma de 3 años | 575567,78 |
| Cálculo | 173102,22/3585429,15=0,05 |

La inversión del proyecto, en valores corrientes es recuperable en 3,05; es decir 3 años 13 días.

5.4.6. Punto de Equilibrio

El método del punto de equilibrio o punto crítico, consiste en predeterminar un importe en el cual la empresa no sufra pérdidas ni ganancias o utilidades, es decir el punto donde las ventas totales son iguales a los costos y gastos totales.

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero.

Su fórmula en ventas es:

$$PE\$ = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas}}}$$

A continuación se presenta un cuadro donde se clasifican los costos fijos y costos variables para cada uno de los años del proyecto:

Tabla 63: Punto de equilibrio en dólares

| Rubros \ Años | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Ventas | 433932 | 680513,86 | 1067215,86 | 1239749,09 | 1423073,06 |
| Costos Fijos | | | | | |
| Gastos Administrativos | 5.376,00 | 5.620,61 | 5.876,35 | 6.143,72 | 6.423,26 |
| Gastos Servicios Básicos | 1.500,00 | 1.568,25 | 1.639,61 | 9.099,81 | 9.513,85 |
| Gastos Financieros | 17.968,08 | 29.946,80 | 25.953,89 | 13.975,17 | 5.989,36 |
| Otros Gastos | 1.160,00 | 1.212,78 | 1.267,96 | 1.325,65 | 1.385,97 |
| Gasto de constitución | 534 | 534 | 534 | 534 | 534 |
| Gasto Depreciación | 18.372,50 | 18.372,50 | 18.372,50 | 18.372,50 | 18.372,50 |
| Total | 44.910,58 | 57.254,94 | 53.644,31 | 49.450,85 | 42.218,94 |
| Costos Variables | | | | | |
| Materiales Directos | 146.600,00 | 229905,45 | 344858,175 | 383175,75 | 421493,325 |
| Mano de Obra Directa | 22.750,00 | 35.693,37 | 53.540,06 | 59.488,95 | 65.437,85 |
| costos indirectos de fabricación | 129.840,00 | 135.747,72 | 141.924,24 | 148.381,79 | 155.133,17 |
| Total | 299.190,00 | 401346,54 | 540322,47 | 591046,49 | 642064,34 |
| Punto de equilibrio \$ | 144632,986 | 139567,841 | 108655,868 | 94506,552 | 76926,972 |

Elaborado por: la Autora

Tabla 64: Punto de equilibrio en Unidades

| Años Rubros | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Costos fijos | 44.910,58 | 57.254,94 | 53.644,31 | 49.450,85 | 42.218,94 |
| Precio de venta | 21.696,60 | 22683 | 23715,91 | 24794,98 | 25874,06 |
| Punto de equilibrio en \$ | 144632,99 | 139567,84 | 108655,87 | 94506,55 | 76926,97 |
| Punto de equilibrio en unidades | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 |

Su

fórmula es:

$$PE_{unidades} = \frac{PE\$}{PV_u}$$

$$P.E \text{ unidades} = 144632.99/21696.60$$

$$PE_{unidades} = 7 \text{ casas}$$

Mediante el cálculo se determina que el primer año, el proyecto debe vender 7 casas para no tener ni pérdidas ni ganancias.

5.4.7. Resumen de la evaluación Financiera

Tabla 65: Resumen de la Evaluación Financiera

| INDICADOR | VALOR | VIABILIDAD |
|--|-----------------|-------------------|
| Valor actual neto | 387648,6 | + |
| Tasa interna de retorno | 24,50% | + |
| Costo beneficio | 1,52 | + |
| Periodo de recuperación con flujos netos | 3 años, 13 días | + |
| Punto de equilibrio en dólares | 144632,99 | + |
| Punto de equilibrio en unidades | 7 casas | + |

Elaborado por: la Autora

Observando el cuadro anterior podemos indicar que los Índices de rentabilidad son positivos; por lo tanto el proyecto es financieramente viable.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA

Uno de los factores más importantes en toda organización es el recurso humano que hace parte de ella, su vinculación con los objetivos de la empresa son el éxito de la organización. Cabe resaltar que toda la organización debe tener claros los objetivos a corto, mediano y largo plazo, además de poseer una estructura organizacional que más se adapte a las necesidades y requerimientos institucionales.

6.1. Denominación de la Organización

Para la selección del nombre se ha considerado diferentes criterios interno y externo puedan ser identificados con facilidad, y lleguen parte de la imagen del negocio, así como su estructura orgánica, para ello se tomó en cuenta la claridad, sencillez, atractivo y reflejo del nombre para su impacto en el medio comercial.

Ilustración 16: Logotipo



Elaborado por: la Autora

6.1.1. Importancia

La finalidad de una estructura organizacional es establecer un sistema de tareas que han de desarrollar las personas que conforman la misma, para trabajar juntos de forma óptima, para así alcanzar las metas y objetivos planteados en el funcionamiento de la empresa.

6.1.2. Beneficiarios

En este proyecto de creación de la empresa de urbanización, se puede apreciar la existencia de beneficiarios directos como indirectos. Siendo los beneficiarios directos los habitantes del sector, ya que tendrán una fuente de trabajo en el lugar de residencia y los beneficiarios indirectos son todos los bienes de calidad y bajo costo.

6.1.3. Sector económico

La empresa a implantar se ubica en el área urbano-rural, ya que su actividad de este sector se desempeña en el campo de la construcción y la elaboración y comercialización de productos artesanales.

6.1.4. Tipo de empresa

Urbanización "ISABEL CIA LTDA" empresa de construcción de bienes inmuebles, lotes de terreno para la vivienda.

Se define al capital como el monto fijado en la escritura de la construcción de la empresa. La empresa constructora del proyecto se deberá establecer respetando el ámbito jurídico necesario que cumpla con todos los parámetros legales, que permita su funcionamiento.

Se comprometerá a respetar y cumplir la Constitución vigente de la República del Ecuador, las leyes y reglamentos establecidos para la

creación de una empresa constructora, así como también los estatutos y reglamentos que regirán a la nueva empresa.

Se definirá la constitución de la empresa, esto es se determinará qué tipo de empresa crear, su razón social, logotipo, slogan, misión, visión, principios, valores y objetivos, bajo los cuales funcionará la nueva constructora y metas propuestas.

6.1.5. Misión

“Constituirse en una empresa eficiente y competitiva dedicada a la construcción y comercialización de viviendas con la más alta tecnología, que brinden a los usuarios, la seguridad, comodidad y la satisfacción de vivir en una urbanización, rodeado de la naturaleza precios accesibles”.

6.1.6. Visión

Ser reconocidos como una de la empresa líder en la rama de la construcción de viviendas de calidad a bajos precios, en un plazo de 5 años, ocupar un espacio importante en el mercado inmobiliario, mediante un crecimiento sostenible, que nos permita ser parte del mercado de producción y comercialización de viviendas en la provincia de Imbabura.

6.1.7. Objetivos de la empresa

❖ Objetivo General

Planificar, diseñar y construir viviendas, con el fin de mejorar las condiciones de vida de las familias que no cuenten con vivienda propia, al ofertar productos alternativos con una ubicación privilegiada y plusvalía garantizada.

❖ **Objetivos Específicos**

1. Propender al progreso social y económico de todos quienes se involucren directa e indirectamente con la ejecución del proyecto en el diseño, planificación y construcción de viviendas.
2. Fomentar el crecimiento urbanístico, a través de la edificación de nuevas moradas que vayan acorde al crecimiento económico y social de la ciudad.
3. Promover alianzas estratégicas entre empresas productoras de materiales de construcción y demás empresas que coadyuven al normal desenvolvimiento del negocio.

6.1.8. Políticas

- ✓ La Urbanización Isabel brindará atención personalizada a los clientes que permita generar un círculo de confianza.
- ✓ La empresa establecerá un vínculo social con la comunidad y el entorno.
- ✓ La Urbanización Isabel creará un clima organizacional agradable que permita el desarrollo personal y de la organización.
- ✓ La entidad mantendrá programas de capacitaciones para sus colaboradores y la comunidad.

6.1.9. Valores

Responsabilidad: Es uno los más importantes para la organización, ya que mediante el cumplimiento de plazos y calidades se ganará la imagen institucional.

Honestidad: realizar cada una de las actividades dentro de la empresa con transparencia y rectitud, siendo justo en cada decisión que se presente

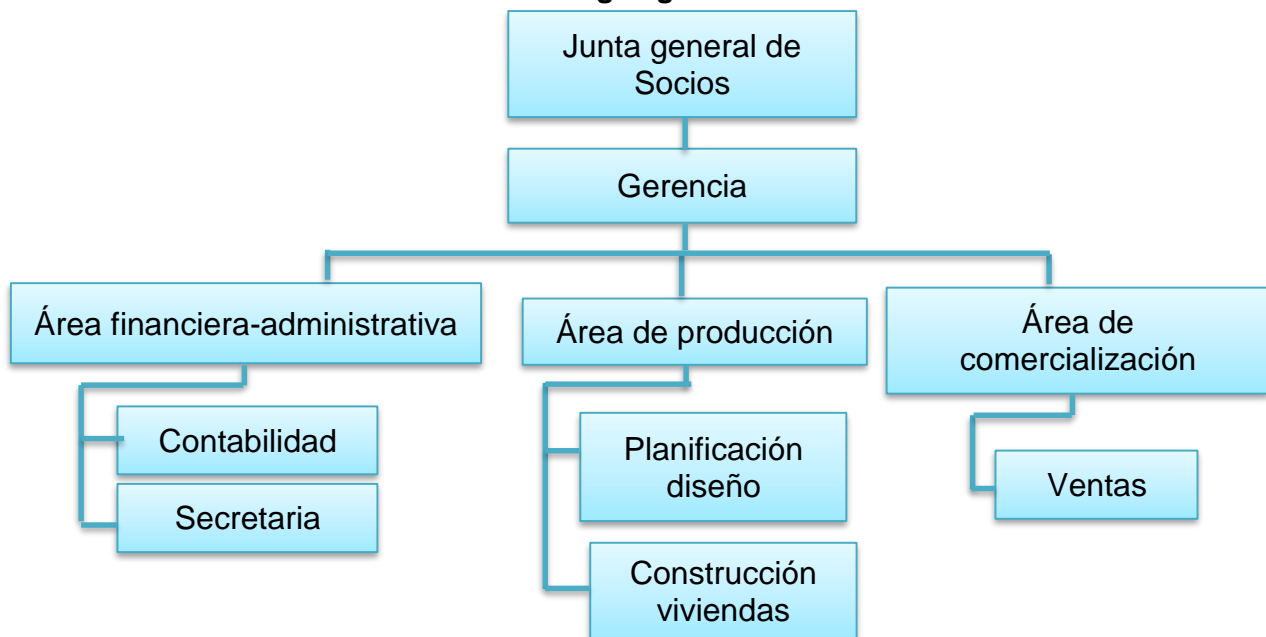
Ética profesional: debe estar reflejada en cada uno de los trabajos a realizarse ya que de eso depende la confiabilidad tanto de los clientes internos como externos.

Cooperación: es importante la ayuda y compañerismo dentro de la empresa que permitirá la obtención de buenos resultados y la solución de problemas de manera más ágil al trabajar en equipo.

6.2. Organigrama estructural

Para el presente proyecto se diseñó una estructura horizontal básica, tomando en consideración que son sus inicios con el transcurrir se irá agrandando esta estructura, acopla adecuadamente a las condiciones y necesidades de la empresa.

Ilustración 17: Organigrama Estructural



Elaborado por: la Autor

6.3. Estructura Funcional

1. Identificación del cargo: Junta general de socios

Finalidad: Implantar nuevas políticas, lineamientos y la toma de decisiones para la buena marcha de la empresa.

Funciones:

- ✓ Tomar decisiones correctas para en un futuro realizar nuevas inversiones para la creación de otras urbanizaciones dentro y fuera de la ciudad de Otavalo.
- ✓ Contratación del personal.
- ✓ Establecer políticas y lineamientos para la buena marcha de la empresa.
- ✓ Revisar los estados financieros de la empresa.
- ✓ Revisar el plan Operativo Anual.
- ✓ Revisar y aprobar informes, convenios y reglamentos.

2. Identificación del cargo: Gerente

Finalidad: Responsable del correcto funcionamiento de la empresa.

Funciones:

- ✓ Manejar de forma responsable los ingresos y egresos de la empresa.
- ✓ Supervisar, controlar al personal y verificar la ejecución de obras.
- ✓ Firmar convenios y contratos.
- ✓ Realizar informes respectivos para poner en conocimiento de la junta general de socios la marcha de la empresa.
- ✓ Representar a la empresa en distintas actividades dentro y fuera de la misma.
- ✓ Coordinar actividades de operación, logística y mantenimiento.
- ✓ Coordinar actividades las estrategias de mercadeo, servicio y otras trazadas por la Junta general se Socios.
- ✓ Controlar los inventarios y manejo de maquinaria y equipo.
- ✓ Atender quejas y reclamos por parte de los clientes.
- ✓ Realizar y diligenciar todos los documentos necesarios para la empresa.

Requerimientos:

Estudios: Título de cuarto Nivel en Arquitectura, Administración de Empresas.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, manejo de herramientas de planificación, orientación a resultados y mercadeo.

Experiencia: Mínimo un año de experiencia como Gerente o Administrador.

3. Identificación del Cargo: Secretario/a

Finalidad: Mantener organizado y archivado los documentos de la empresa.

Funciones:

- ✓ Recibir y enviar comunicaciones
- ✓ Atender con calidez y amabilidad a los clientes.
- ✓ Apoyar a la elaboración de informes por parte de la Gerencia.
- ✓ Realizar los contratos de compra – venta de las viviendas.
- ✓ Entregar y Recibir la maquinaria y materiales de construcción.

Requerimientos:

Estudios: Bachiller en secretariado Ejecutivo.

Conocimientos: Manejo de computación (ofimática) en internet, manejo de archivos, servicio al cliente, trabajo en equipo, relaciones humanas.

Experiencia: Mínimo un año de experiencia como Secretaria.

4. Identificación del Cargo: Contador/a

Finalidad: Mantener toda la información actualizada del estado financiero, presupuestario y otros de la empresa para e fácil manejo de la gestión administrativa y contable.

Funciones:

- ✓ Llevar la Contabilidad General de la empresa.
- ✓ Manejar presupuestos de ingresos, egresos e inversiones.

- ✓ Revisar los registros contables y presupuestarios.
- ✓ Clasificar y organizar toda la información financiera y contable que maneja la empresa.
- ✓ Elaborar el balance general y estados financieros anuales o cuando se requieran.
- ✓ Proyectar promedio mensual de gastos.
- ✓ Revisar cuentas bancarias contra libros contables.
- ✓ Elaborar nómina y roles de pago a empleados.
- ✓ Realizar pago de servicios básicos y a proveedores.

Requerimientos:

Estudios: Título de tercer nivel en Contabilidad y Auditoría, Ingeniería Comercial, Economía o afines.

Conocimientos: Computación (ofimática) e internet, manejo de un programa contable, presupuestos e inventarios, interpretación de resultados, balances financieros. Ley de régimen Tributario Interno.

Experiencia: Mínimo dos años de experiencia como Contadora.

5. Identificación del Cargo: Técnicos de Construcción

Finalidad: Ejecutar e inspeccionar las obras y los trabajos de construcción.

Funciones:

- ✓ Realizar la adquisición de los materiales necesarios para la ejecución de las obras.
- ✓ Recopilar información y realizar los estudios técnicos de construcción
- ✓ Ejecutar y fiscalizar las obras y construcciones.
- ✓ Realizar y presentar ofertas para los concursos de contratos.

Requerimientos:

Estudios: Título de cuarto nivel de preferencia en Arquitectura o Administración de empresas.

Conocimientos: Manejo de personal, relaciones públicas, manejo de herramientas de planificación, orientación a resultados.

Experiencia: Mínimo dos años experiencia en esta rama profesional.

6. Identificación del Cargo: Maestro Albañil.

Finalidad: ejecutar las construcciones en general.

Funciones:

- ✓ Responsable de la construcción y terminación de infraestructuras.
- ✓ Mantener un inventario de los materiales en bodega.

Requerimientos:

Estudios: Primaria

Conocimientos: Construcción y lectura de planos.

Experiencia: Mínimo un año de experiencia como albañil.

7. Identificación del cargo: Oficial de Albañilería.

Finalidad: Apoyar el transporte y preparación de materiales para la construcción.

Funciones:

- ✓ Transportar los materiales e insumos necesarios para la realización de las construcciones.
- ✓ Preparar los materiales para la realización de las obras.
- ✓ Apoyar a los maestros en el desarrollo de las construcciones.
- ✓

Requerimientos:

Estudios: Primaria

Conocimientos: Relaciones públicas y construcción.

Experiencia: No es obligatoria.

6.4. Aspectos Legales de Constitución

Urbanización, tendrá que cumplir con los siguientes requisitos legales para su funcionamiento:

6.4.1. Registro Único de Contribuyente (RUC) SRI

- Original y copia de la cédula de identidad del representante legal.

- Original y copia del certificado de votación del representante legal.
- Informe de donde se encuentra ubicada la empresa, con direcciones actualizadas.
- Planillas de (agua, luz o teléfono)
- Nombre de la empresa y tipo de empresa.
-

6.4.2. Patente municipal

- Recibo del último pago de impuesto predial de la ubicación de la planta.
- Copia del RUC.
- Documentos del representante legal.

6.4.3. Permisos de funcionamiento

- Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- Permiso Sanitario de funcionamiento.

CAPÍTULO VII

7. PRINCIPALES IMPACTOS

En este capítulo se apreciara y se verifican los principales impactos que va a tener el proyecto, los aspectos positivos y negativos, generados en los diferentes ámbitos de las metodologías existentes para realizar el análisis de impacto, y para esta investigación se ha escogido la que más se adapte a la misma.

7.1. Matriz de impactos

En la presente investigación se utiliza una matriz general para realizar el análisis individual de los impactos. La matriz que utilizamos realiza un análisis de los impactos en base a los indicadores, se ha establecido un rango de nivel de impacto que va desde -3 negativos hasta 3 positivos y con un nivel indiferente de cero.

Tabla 66: Matriz de Impactos

| IMPACTO | CALIFICACIÓN | NIVEL |
|-------------|--------------|---------------------|
| Negativo | -3 | Alto |
| | -2 | Medio |
| | -1 | Bajo |
| Indiferente | 0 | No presenta Impacto |
| Positivo | 1 | Bajo |
| | 2 | Medio |
| | 3 | Alto |

En el cuadro podemos observar la matriz con los indicadores, su respectiva valoración dependiendo de su nivel. Para el cálculo del nivel de impacto se realizará la siguiente operación:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de las ponderaciones}}{\text{Número de Impactos}}$$

7.1.1. Impacto Socio Económico

Tabla 67: Impacto Socio-económico

| Nivel de Impacto | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | | Σ | |
|------------------------------|----------|----|----|---|----------|---|---|----------|---|--|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | + | - | |
| Fuente de trabajo | | | | | | | X | 3 | | |
| Calidad de vida | | | | | | | X | 3 | | |
| Efecto multiplicador | | | | | | X | | 2 | | |
| Sumatoria de Impactos | | | | | | | | 8 | | |

$$Nivel\ de\ Impactos = \frac{8}{3} = 2.67 = 3\ Impacto\ alto\ positivo$$

Análisis

Al hacer realidad el proyecto en el aspecto socio económico se tendrá un impacto alto positivo ya que generara fuentes de trabajos tanto directos como indirectos en el lugar donde se va a realizar el proyecto. También podemos decir que la calidad de vida de las familias mejorara ya que tendrán una vivienda propia y para las personas que laboraran en el proyecto tendrán un incremento de sus ingresos.

7.1.2. Impacto Empresarial

Tabla 68: Impacto Empresarial

| Nivel de Impacto | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | | Σ | |
|------------------------------|----------|----|----|---|----------|---|---|-----------|---|--|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | + | - | |
| Administración de riesgos | | | | | | x | | 2 | | |
| Margen Financiero | | | | | | x | | 2 | | |
| Incrementos de ingresos | | | | | | | x | 3 | | |
| Seguridad de Inversionistas | | | | | | | x | 3 | | |
| Sumatoria de Impactos | | | | | | | | 10 | | |

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{10}{4} = 2.5 = 3\ Impacto\ Alto\ positivo$$

Análisis

El resultado obtenido refleja un alto positivo, lo que indica que el éxito de una actividad comercial se ve reflejado en el nivel de ingresos de las personas involucradas en esta empresa, por esta razón el trabajo que realicen todos y cada uno de los miembros de la organización debe ser de gran responsabilidad, para producir bienes de calidad que satisfagan las necesidades del consumidor.

7.1.3. Impacto Ambiental

Tabla 69: Impacto Ambiental

| Nivel de Impacto | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | Σ | |
|------------------------------|----------|----|----|---|----------|---|---|----------|---|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | + | - |
| Daño del suelo | | | | | X | | | 1 | |
| Productos químicos | | | | | | X | | 2 | |
| Contaminación ambiente | | | | | X | | | 1 | |
| Producción técnica | | | | | X | | | 1 | |
| Sumatoria de Impactos | | | | | | | | 5 | |

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{5}{4} = 1.25 = 1$$

Análisis

El resultado indica que está en un nivel bajo positivo, lo que significa que realizar una obra de infraestructura provoca alteraciones de los recursos naturales; mediante un manejo adecuado de los desechos se puede disminuir el porcentaje de impacto ambiental. Es importante utilizar materiales de última tecnología para ubicar a la empresa como icono de la amistad con el medio ambiente.

7.1.4. Impacto General

Tabla 70: Impacto General

| Nivel de Impacto | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | | Σ | |
|------------------------------|----------|----|----|---|----------|---|---|----------|----------|--|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | + | - | |
| Socio económico | | | | | | | x | 3 | | |
| Empresarial | | | | | | | x | 3 | | |
| Ambiental | | | | | X | | | 1 | | |
| Sumatoria de Impactos | | | | | | | | 7 | | |

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{7}{3} = 2.33 = 2 \text{ Impacto medio positivo}$$

Análisis

Las expectativas de que el proyecto es bueno y que la ejecución tendrá un tratamiento sustentable y sostenible para la comunidad y al país puesto que se va a manejar maquinaria y materiales de última tecnología para contrarrestar la contaminación a más de generar un desarrollo económico y social al urbanizar un sector destacado por la calidad de su producto y servicio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- ❖ El estudio cumplió con todos los objetivos específicos, los cuales se fueron demostrando en todo el contenido que componen estos análisis, teniendo como resultado la aprobación del proyecto, ya que todos los indicadores económicos salieron positivos, cumpliendo las expectativas de la inmobiliaria.
- ❖ Es importante considerar siempre dentro del estudio del proyecto un precio de venta por debajo del mercado. Este parámetro nos pondrá en ventaja con respecto a nuestros competidores. Después cuando el proyecto esté en marcha se realizarán aumentos paulatinos del precio de venta de los inmuebles de acuerdo al mercado.

También es importante acotar que cuando se ponga en marcha el proyecto se deberá realizar quincenalmente un estudio del entorno del proyecto, para saber cuánto varía el mercado inmobiliario durante la ejecución del proyecto. Esto nos ayudará a tomar mejores decisiones para la variación de precios de ventas del proyecto.

RECOMENDACIÓN:

Tomar en cuenta según lo planificado en los flujos de efectivo y en los balances proyectados para la correcta ejecución del proyecto, sin embargo se realizara variaciones de acuerdo al lugar y modelo a ejecutarse

Verificar mensualmente los flujos de los efectivos y estados de resultados para corroborar que el proyecto esté caminando conforme a lo planeado.

BIBLIOGRAFÍA

- ARBOLEDA VELEZ, German. Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia. Segunda edición. Alfa omega 2013.
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Séptima Edición. Editorial McGraw-Hill 2013.
- BRAVO, Mercedes. Contabilidad General. Decima Primera edición. Quito Escobar impresores 2013.
- CORDOVA PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, segunda edición. Editorial Ecoe. Colombia 2011.
- Dra. Soraya Rhea González. (2012). *Trabajo de Grado*. Ibarra Ecuador: Universidad Técnica del Norte Primera edición.
- GUTIERREZ, Manuel. Contabilidad de Empresas Constructuras.2011
- COSTALES Bolívar, Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos, Editorial Lazcano, 2° edición.
- FERRÍ, Cortés Jaime; Principios de Construcción, Editorial Club Universitario, 2010
- MERINO, María Jesús; Pintado Teresa; Introducción a la Investigación de Mercados, Editorial ESIC, 2010.
- MURCIA, Jairo y Otros. Formulación y evaluación de proyectos. Editorial Alfa omega México. 2009.
- JÁCOME Walter, Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria UTN.
- INEC Censo de Población y Vivienda 1990,2001 y 2010
- PARKING Michael. Fundamentos de la teoría económica. Madrid/Pearson Educación 2010.
- SANCHEZ Manosalvas, Olga Teresa. Planeación estratégica. Editorial Grafica Ruiz. Ecuador, 2008.

- SARMIENTO, Rubén. Contabilidad de Costos, segunda edición. Editorial impresores Andinos S.A Quito 2010.
- TAMAYO Eugenio, Contabilidad General, Editorial Editex 2008.
- LORIA, Eduardo. Microeconomía: versión para Latinoamérica, novena edición. Pearson Educación 2010.
- REY, José; Contabilidad general: administración y finanzas, Editorial Paraninfo, 2009.
- VILAJOSAMA, Crusells Jordi; El Manager Integral Inmobiliario, Editorial Univ. Politéc. de Catalunya, 2009.
- ZAPATA, Pedro. Contabilidad General sexta edición Editorial McGraw Colombia 2008.

LINKONGRAFIA

- ❖ www.tramitesciudadanos.gob.ec
- ❖ <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registra-una-inflacion-de-018-en-mayo/>
- ❖ www.inec.gob.ec
- ❖ <http://www.monografias.com/trabajos81/comunidad-otavalo/comunidad-otavalo2.shtml>
- ❖ www.compraspúblicas.gob.ec INCOP
- ❖ <https://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>

ANEXOS

ANEXO 1

Encuesta

Objetivo.- Conocer el criterio de la población de la Ciudad de Otavalo al respecto de la creación de una Urbanización de vivienda.

Sírvase responder el cuestionario

Marque con una X respuesta

1. La vivienda donde habita usted es:

Arrendada

Propia

2. ¿Le gustaría adquirir una vivienda propia en la ciudad de Otavalo?

Si

No

Tal vez

3. ¿Cuenta con los recursos económicos para adquirir una vivienda?

Si

No

4. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una vivienda?

De 30.000 a 40.000 dólares

De 40.000 a 50.000 dólares

Más de 50.000 dólares

5. ¿Conoce la existencia de Empresas de urbanización en la ciudad de Otavalo?

Si

No

6. ¿Sabía usted que las empresas de urbanización ofrecen financiamiento directo sin instituciones bancarias?

Si

No

7. ¿Aparte de los servicios básicos, que servicio adicional le gustaría que tenga su vivienda?

Lugar seguro

Fácil acceso

Servicio de seguridad

Entrada Independiente

8. ¿Si hubiera una urbanización que brinde viviendas de calidad, costos bajos, en un lugar estratégico en la ciudad de Otavalo; usted adquiriría un lote para su vivienda?

Si

No

Tal vez