



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN ECONOMÍA**  
**MENCIÓN FINANZAS**

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
CONSTRUCTORA DE PLANES DE VIVIENDA DIRIGIDA A LA  
POBLACIÓN DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR,  
PROVINCIA DEL CARCHI**

**PROYECTO DE TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS**

**AUTORA: JESSICA HERRERA**

**DIRECTOR: ING. PEDRO HERRERA**

**IBARRA, ABRIL 2014**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se realizó en base a una necesidad latente que presenta el cantón Montufar, específicamente su cabecera cantonal la ciudad de San Gabriel, debido a que en los últimos años el crecimiento poblacional ha sufrido un leve aumento y la carencia de vivienda es muy notable. Se ha visto necesario realizar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa Constructora de Planes de Vivienda dirigida a la Población de la Ciudad de San Gabriel, Cantón Montúfar, Provincia del Carchi, que beneficiará a las familias que no han podido obtener su propia vivienda, debido a la falta de proyectos habitacionales, falta de créditos u otros motivos, por ello se realiza un diagnóstico el cual mostrará la situación actual del sector y así aprovechar las oportunidades, detectar las amenazas, cubrir los riesgos y detectar los oponentes que se presentarán en el desarrollo del proyecto, esto sustentado con bases teóricas y técnicas mediante investigación bibliográfica, elaborando un estudio de mercado que permita conocer la potencial demanda insatisfecha de vivienda en la ciudad de San Gabriel. Diseñando el estudio técnico para determinar la localización óptima del proyecto. Realizando la evaluación económica y financiera para encontrar la rentabilidad y la viabilidad del proyecto desde el punto de vista del inversionista. Permitiendo al inversionista implementar la estructura organizacional regida por valores, misión, visión que serán los principales pilares de la empresa.

## THE SUMMARY EXECUTIVE

This job was carried out by the need to the Canton Montúfar, especially in the San Gabriel City. That is because in the past years growing **population increase and the lack of house is very remarkable**. The need is being seen to do a feasibility study for the creation of a Construction Company house plans for the population of the San Gabriel City, Canton Montúfar, Carchi Province. It would benefit the families who have not been able to get their home; this is the lack of residential projects, lack of credits or other reasons. This diagnosis is made to show the current situation of the sector and take the opportunity to spot, threats, and risks to present the project. This project is sustained with Theoretical and technical bases trough bibliographical investigation, making a market research that allows the potential demand and supply. The technical study will to allow knowing the location of de project will be assessed economic and financially viability from the point of view of the investor. Finally, ought an organizational structure of substance, mission, vision and these will be the main pillars of the company.

## AUTORÍA

Yo, **Jessica Paola Herrera Chamorro**, portadora de la cédula de ciudadanía N 0401744875, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE PLANES DE VIVIENDA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI", que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional: y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma



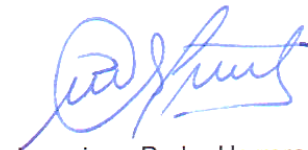
Jessica Herrera Chamorro

CI: 0401744875

## CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Jessica Paola Herrera Chamorro para optar por el Título de Ingeniera en Economía Mención Finanzas, cuyo tema de ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE PLANES DE VIVIENDA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI", Considero el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.  
En la ciudad de Ibarra a los 26 días del mes de febrero del 2013

Atentamente



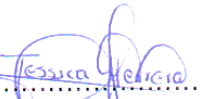
Ingeniero. Pedro Herrera



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A**  
**FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Jessica Paola Herrera Chamorro, con cédula de ciudadanía N 0401744875, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de la Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE PLANES DE VIVIENDA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”: que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejecutar plenamente los derechos pedidos anteriormente.

En mi derecho de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final de formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(firma).....

Nombre: Jessica Paola Herrera Chamorro

Cedula: 0401744875



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**  
**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determino la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información.

<b>DATOS DE CONTACTO</b>	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	0401744875
NOMBRES Y APELLIDOS:	JESSICA PAOLA HERRERA CHAMORRO
DIRECCIÓN:	Calle El Beaterio S48 y Calle I, A, Quito
EMAIL:	<a href="mailto:sarc_18@yahoo.es">sarc_18@yahoo.es</a>
TELÉFONO MOVIL:	0984580162
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE PLANES DE VIVIENDA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI"
AUTOR:	JESSICA PAOLA HERRERA CHAMORRO
FECHA:	2014-01-10
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA	PREGRADO    X                      POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA :	INGENIERÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS
ASESOR/DIRECTOR	ING. PEDRO HERRERA

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, JESSICA PAOLA HERRERA CHAMORRO, con cédula de ciudadanía N° 0401744875, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley Superior Artículo 144

## 3. CONSTANCIAS

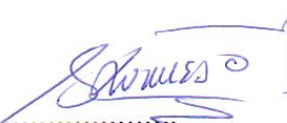
La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se desarrolló, sin violar derechos de autora de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que se asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá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

Ibarra, a los 26 días del mes de Febrero del 2014

EL AUTOR

ACEPTACIÓN

(Firma)   
Nombre: Jessica Herrera  
C.I: 0401744875

(Firma)   
Nombre: Mgs. Ximena Vallejos  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por la resolución del Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico con mucho cariño y amor a mis padres Gustavo Herrera y Sonia Chamorro, por su apoyo incondicional en mi vida estudiantil, por guiarme con sus consejos y enseñarme que para alcanzar una meta hay que ser perseverante.

A mi abuelita Dolores Pozo, por ser mi compañera en los buenos y malos momentos, por alentarme cada día a salir adelante y a no decaer en las adversidades.

A mi hijo Sebastián, quien es el pilar de vida y mi fuente de motivación para cada día luchar por alcanzar mis metas propuestas.

Jessica Herrera

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por ser la luz que guía mi camino, y por darme la fuerza para lograr mis metas

A la Universidad Técnica del Norte por permitirme educarme en sus aulas y brindarme los mejores docentes que me han consagrado sus conocimientos

Jessica Herrera

## **PRESENTACIÓN**

El presente estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora de planes de vivienda dirigida a la población de la ciudad de San Gabriel, Cantón Montúfar, provincia del Carchi, se realizó luego de una investigación la cual se determinó una demanda potencial, por parte de las familias que aún carecen de una vivienda. Para dicho estudio se presentan los siguientes capítulos:

**CAPITULO 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL;** En este capítulo se incluyen aspectos como: Antecedentes, objetivos, variables, Indicadores o subaspectos, matriz de relación, matriz AO-OR, y la identificación del problema para poder entender la situación actual de la ciudad.

**CAPITULO 2. MARCO TEÓRICO:** son las bases teóricas y técnicas relacionadas a los conceptos: Construcción, normas .impactos, ordenanzas, vivienda, materiales, oferta, demanda, estados financieros, producto, publicidad entre otros.

**CAPITULO 3. ESTUDIO DE MERCADO:** Se identificó los posibles demandantes y ofertantes de viviendas con técnicas de encuestas entrevistas para fijar nuestra demanda insatisfecha

**CAPITULO 4. ESTUDIO TÉCNICO:** se realizó un estudio técnico que permitió tener la realidad de la macrolocalización y microlocalización del proyecto para poderlo implementar y así fijar los insumos requeridos, la inversión fija, el tipo de financiamiento los costos de la inversión y el talento humano que participará en la operación del proyecto.

**CAPITULO 5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO:** Se realizó una evaluación económica y financieramente para encontrar la rentabilidad que generara el proyecto y la viabilidad financiera desde el punto de vista

del inversionista, para ello se realizó cálculos de capital de trabajo, la proyección de ingresos, egresos, estado de pérdidas y ganancias, balance general, VAN TIR, el tiempo de recuperación de la inversión y el costo beneficio

**CAPITULO 6. PROPUESTA ADMINISTRATIVA:** Finalmente en este capítulo se plantea el análisis interno administrativo y su constitución legal, fijando la razón social de la empresa, cuáles serán los socios o titulares de la misma los cuales cumplirán con la misión, visión los principios y valores como pilares fundamentales del buen funcionamiento de la empresa.

**CAPITULO 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS:** Describe los principales impactos que pueda tener el proyecto en su implementación tanto a nivel social, económico, empresarial y ambiental

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Desarrollar un análisis de factibilidad que permita determinar si existe viabilidad de mercado, técnica y financiera para la implementación de una empresa constructora de planes de vivienda dirigida a la población de San Gabriel, Cantón Montúfar, Provincia del Carchi.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Establecer un diagnóstico situacional que permita determinar la situación actual del país y del sector y el mercado en general para la implementación de la empresa.
- Realizar un Marco teórico que sea el fundamento teórico científico del desarrollo del proyecto presentado ofreciendo bases para el desarrollo del estudio y posteriormente su implementación
- Desarrollar un estudio de mercado que permita conocer el segmento del mercado seleccionado, la demanda, la oferta y los precios que deberán considerarse para la implementación de la empresa.
- Determinar un estudio técnico que permita determinar la localización, requerimientos de implementación tanto técnicos, de recursos humanos como de capital para la puesta en marcha de la empresa.
- Detallar el estudio financiero que permita determinar si la empresa por implementarse será factible de implementar y rentable para los accionistas

- Definir el estudio de la estructura organizacional, filosófica y estratégica que le permita a la empresa tener éxito en su gestión una vez implementada la misma.
- Evaluar los impactos que pueda tener el proyecto en su implementación tanto a nivel social, económico, empresarial y ambiental

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARIZE	iii
AUTORIA	iv
CERTIFICACION	v
CESIÓN DE DERECHOS A UNIVERSIDAD	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACION	xi
OBJETIVOS DEL PROYECTO	xiii
ÍNDICE GENERAL	xv
ÍNDICE DE CUADROS	xxi
ÍNDICE DE TABLAS	xxx
ÍNDICE DE GRAFICOS	xxvi
<b>CAPÍTULO 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL</b>	
1.1 Antecedentes Diagnósticos	27
1.2 Aspectos Socioeconómicos	32
1.3 Actividades Agrícolas	40
1.4 Educación	41
1.5 Etnias	43
1.6 Salud	44
1.7 Servicios Básicos	46
1.7.1 Sistema de Agua	46
1.7.2 Energía Eléctrica	47
1.7.3 Alcantarillado Sanitario	48
1.7.4 Vivienda	48
1.8 Objetivos Diagnósticos	54

1.8.1	Objetivo General	54
1.8.2	Objetivos Específicos	55
1.9	Indicadores y Subaspectos	55
1.9.1	Condiciones de vida	55
1.9.2	Estructura de Crédito	56
1.9.3	Financiero	56
1.9.4	Administrativo	56
1.9.5	Construcción	57
1.10	Matriz de Relación Diagnóstica	57
1.11	Construcción de la Matriz AOOD	58
1.12	Cruces Estratégicos de la Matriz AOOD	59
1.13	Identificación del Problema diagnóstico	61
<b>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO</b>		
2.1	Marco Teórico	63
2.1.1	Empresa	63
2.1.2	Clasificación de la Empresa	63
2.1.2.1	Compañía en Nombre Colectivo	63
2.1.2.2	Compañía en Comandita Simple	64
2.1.2.3	Compañía de Responsabilidad Limitada	64
2.1.2.4	Compañía Anónima	65
2.1.2.5	Compañía de Economía Mixta	65
2.1.3	Construcción	66
2.1.3.1	Preparación del Terreno	66
2.1.4	Análisis y Evaluación del Proyecto	67
2.1.4.1	El estudio de Mercado	67
2.1.4.2	Oferta	67
2.1.4.3	Demanda	68
2.1.4.4	Estrategias Comerciales	68
2.1.4.4.1	Producto	68
2.1.4.4.2	Precio	68
2.1.4.4.3	Publicidad	69



2.1.4.4.4 Plaza	69
2.1.4.5 El Estudio Técnico	70
2.1.4.5.1 Localización del Proyecto	70
2.1.4.5.2 Tamaño del Proyecto	71
2.1.4.5.3 Ingeniería del Proyecto	72
2.1.4.5.4 Macrolocalización	72
2.1.4.5.5 Microlocalización	73
2.1.4.6 El Estudio Administrativo	73
2.1.4.7 El Estudio Financiero	73
2.2 Marco Conceptual	74
2.2.1 Definición de Vivienda	74
2.2.2 Elementos de la Vivienda	75
2.2.3 Proyectos de Vivienda	77
2.2.4 Estructura	78
2.2.5 Proyecto	79
2.2.6 El Mercado	79
2.2.7 Financiamiento	80
2.2.8 Ingresos	80
2.2.9 Egresos	81
2.2.10 Estados Financieros	82
2.2.10.1 Balance de Situación Inicial	83
2.2.10.2 Balance de Resultados	83
2.2.10.3 Estado de Flujo de Efectivo	84
2.2.11 Valor Actual Neto	84
2.2.12 Tasa Interna de Retorno	85
2.2.13 Costo Beneficio	86
2.2.14 Periodo de Recuperación	86
2.2.15 Punto de Equilibrio	87
2.2.16 Sector Inmobiliario	87
2.2.17 Métodos Constructivos	88
2.2.18 Condiciones de Vida	89
2.2.19 Estructura del Crédito	89

### **CAPÍTULO 3. ESTUDIO DE MERCADO**

3.1 Planteamiento del problema de investigación	91
3.2 Identificación del producto o servicio	91
a. Características	91
b. Productos sustitutos	92
c. Consumidor del producto	92
3.3 Estructura del mercado	94
3.4 Población o universo	94
3.5 Segmentación	95
3.6 Tamaño de la muestra	97
3.7 Investigación de campo	98
a. Diseño del instrumento de investigación	101
b. Prueba piloto	101
c. Levantamiento de la investigación	102
d. Tabulación y procesamiento de la información	102
3.8 Análisis de la demanda	122
a. Factores que la afectan	122
b. Comportamiento histórico	123
c. Demanda actual	123
d. Proyección de la demanda	124
3.9 Análisis de la oferta	125
a. Factores que la afectan	125
b. Comportamiento Histórico	126
c. Oferta actual	126
d. Proyección de la oferta	126
3.10 Proyección de la Demanda Insatisfecha	128
3.11 Conclusiones	128

### **CAPÍTULO 4. ESTUDIO TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO**

4.1 Descripción del Producto	131
a. Características	131
b. Tecnología Requerida	132

c. Insumos Requeridos	132
4.2 Descripción del Proceso	135
a. Diagrama de Flujo	135
b. Descripción de Actividades	140
4.3 Tamaño del Proyecto	140
a. En Función de la demanda	140
b. En Función de los insumos y suministros	142
c. En Función de la maquinaria, equipo, tecnología	142
d. En Función del financiamiento	143
4.4 Localización del Proyecto	145
a. Macrolocalización	145
b. Microlocalización	146
4.5 Distribución de Planta/Áreas	147
4.6 Análisis de la Inversión	149
a. Inversión Fija	149
b. Inversión Diferida	149
c. Capital de Trabajo	150
d. Costos y Gastos	151
4.7 Talento Humano	151
<b>CAPÍTULO 5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.</b>	
5.1 Determinación de Ingresos y Egresos	155
5.2 Determinación de Egresos	155
5.2.1 Costos de Producción	156
a. Mano de Obra	156
b. Materia Prima	157
c. Alquiler de Maquinaria	157
d. Resumen Costos de Producción	158
5.2.2 Gastos Administrativos	158
a. Sueldos Administrativos	158
b. Suministros y Materiales de Oficina	159
c. Gastos Generales de Administración	159

d. Resumen Gastos Administrativos	160
5.2.3 Gastos Financieros	160
a. Tabla de Amortización del Préstamo	161
b. Resumen Gastos Financieros	162
5.2.4 Gasto de Ventas	162
5.3 Depreciación Activos Fijos	163
5.4 Resumen de Egresos Proyectados	163
5.5 Estado de Pérdidas y Ganancias	164
5.6 Balance General	165
5.7 Flujo de Caja	166
5.8 Evaluación Financiera	167
5.8.1 Costo de Oportunidad	167
5.8.2 Valor Actual Neto	168
5.8.3 Tasa Interna de Retorno	168
5.8.4 Relación Beneficio / Costo	170
5.8.5 Relación Ingresos – Egresos	171
5.8.6 Punto de Equilibrio	172
5.8.7 Período de Recuperación de la Inversión	173

## **CAPÍTULO 6. PROPUESTA ADMINISTRATIVA**

6.1 La Empresa	175
a. Titularidad de Propiedad de la Empresa	175
b. Tipo de Empresa	176
c. Nombre o Razón Social	176
6.2 Base Filosófica	177
a. Misión	177
b. Visión	178
c. Principios y Valores	178
6.3 Estructura Legal	179
a. Conformación de capital	179
b. Marco Legal	179
c. Aspectos Fiscales	185

6.4 Organización y Recursos Humanos	188
a. Organigrama Estructural	189
b. Descripción de funciones	189
c. Aspectos Laborales	193
i. Reglamento Interno	193
ii. Contratos laborales	196
iii. Seguridad Social	198
d. Seguridad y Salud Industrial	199
6.5 Plan Estratégico y de Marketing	199
a. Estrategia General de Marketing	199
i. Fijación de Precios	199
ii. Establecimiento del Mercado Objetivo	200
iii. Valores Agregados del Servicio	202
iv. Estrategias de Promoción y Publicidad	203
b. Políticas de Ventas	204
c. Políticas de Servicio	204
d. Propuesta u Oferta de Valor	205
<b>CAPÍTULO 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS</b>	
7.1 Impacto Social	207
7.2 Impacto Económico	208
7.3 Impacto Empresarial	209
7.4 Impacto Ambiental	210
7.5 Impacto General	211
<b>CONCLUSIONES</b>	213
<b>RECOMENDACIONES</b>	215
<b>BIBLIOGRAFÍA Y LINCINGRAFÍA</b>	216
<b>ANEXOS</b>	219

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1 Déficit Poblacional Cuantitativo De Vivienda</b>	
Del Cantón Montufar	29
<b>Cuadro 2 Población Del Cantón Montúfar</b>	31
<b>Cuadro 3 PEA Por Sexo</b>	33
<b>Cuadro 4 Categoría Ocupacional Del Cantón Montufar</b>	34
<b>Cuadro 5 Ramas De Las Actividades</b>	36
<b>Cuadro 6 Porcentaje De Los Habitantes Económicamente</b>	
Activos Por Parroquia	38
<b>Cuadro 7 Fuentes De Ingresos De La Población</b>	39
<b>Cuadro 8 Niveles De Instrucción De La Población Del</b>	
Cantón Montufar	41
<b>Cuadro 9 Población Del Cantón Montufar Por Sexo Y</b>	
Grupos De Edad	42
<b>Cuadro 10 Población Del Cantón Montufar Por Etnia</b>	43
<b>Cuadro 11 10 Causas Principales De Muerte En La</b>	
Provincia Del Carchi	45
<b>Cuadro 12 Fuente Del Agua De Consumo Humano</b>	47
<b>Cuadro 13 Procedencia De Luz Eléctrica</b>	47
<b>Cuadro 14 Material Del Techo O Cubierta</b>	49
<b>Cuadro 15 Estado Del Techo</b>	49
<b>Cuadro 16 Material Del Piso</b>	50
<b>Cuadro 17 Estado Del Piso</b>	50
<b>Cuadro 18 Material De Las Paredes Exteriores</b>	51
<b>Cuadro 19 Proyectos De Vivienda Ejecutados</b>	52
<b>Cuadro 20 Proyectos De Vivienda Por Ejecutarse</b>	52
<b>Cuadro 21 Bono Urbano Vivienda Nueva</b>	53
<b>Cuadro 22 Bono Urbano Mejoramiento De Vivienda</b>	53
<b>Cuadro 23 Hacinamiento En El Cantón Montufar</b>	54
<b>Cuadro 24 Matriz De Relación: Objetivos, Variables,</b>	
Indicadores, Técnicas, Fuentes De Información	57

<b>Cuadro 24.1</b> Construcción De La Matriz AO-OR	59
<b>Cuadro 24.2</b> Cruces estratégicos de la matriz AOOD	60
<b>Cuadro 25</b> Factores De Localización	71
<b>Cuadro 26</b> Profesionales Y Constructores	122
<b>Cuadro 27</b> Familias Arrendatarias Declaradas	123
<b>Cuadro 28</b> Proyección De La Demanda	125
<b>Cuadro 29</b> Viviendas Construidas	126
<b>Cuadro 30</b> Proyección de La Oferta	127
<b>Cuadro 31</b> Relación Oferta – Demanda	128
<b>Cuadro 32</b> Insumos Requeridos	133
<b>Cuadro 33</b> Rubros Servicios Básicos	135
<b>Cuadro 34</b> Cobertura De La Demanda Del Proyecto	142
<b>Cuadro 35</b> Monto Del Préstamo	143
<b>Cuadro 36</b> Tabla de Amortización	143
<b>Cuadro 37</b> Inversión Fija	149
<b>Cuadro 38</b> Inversión Diferida	150
<b>Cuadro 39</b> Capital de Trabajo	150
<b>Cuadro 40</b> Costos De Inversión	151
<b>Cuadro 41</b> Talento Humano	153
<b>Cuadro 42</b> Proyección de Ingresos	155
<b>Cuadro 43</b> Mano de Obra	156
<b>Cuadro 44</b> Materia Prima	157
<b>Cuadro 45</b> Alquiler de Maquinaria	157
<b>Cuadro 46</b> Resumen Costos de Producción	158
<b>Cuadro 47</b> Suministros y Materiales de Oficina	158
<b>Cuadro 48</b> Gastos Generales de Administración	159
<b>Cuadro 49</b> Resumen Gastos de Administración	159
<b>Cuadro 50</b> Tabla de Amortización del Préstamo	160
<b>Cuadro 51</b> Gastos Financieros	160
<b>Cuadro 52</b> Gasto de Ventas	162
<b>Cuadro 53</b> Depreciación de Activos Fijos	162
<b>Cuadro 54</b> Resumen de Egresos Proyectados	163

<b>Cuadro 55</b>	Estado de Pérdidas y Ganancias	163
<b>Cuadro 56</b>	Balance General	164
<b>Cuadro 57</b>	Flujo Projectado de Caja	165
<b>Cuadro 58</b>	Cálculo de la Tasa de Descuento	166
<b>Cuadro 59</b>	Cálculo del VAN	167
<b>Cuadro 60</b>	VAN con Tasa Inferior	168
<b>Cuadro 61</b>	VAN con Tasa Superior	169
<b>Cuadro 62</b>	Relación Ingresos- Egresos	169
<b>Cuadro 63</b>	Ingresos y egresos actualizados al 16.56%	171
<b>Cuadro 64</b>	Punto de equilibrio proyectado	172
<b>Cuadro 65</b>	Período de recuperación de la inversión	174
<b>Cuadro 66</b>	Capital social de la empresa	174
<b>Cuadro 67</b>	Conformación De Capital	179
<b>Cuadro 68</b>	Inversión Total	200
<b>Cuadro 69</b>	Proyección De Los Precios Al 2014	200
<b>Cuadro 70</b>	Valoración de Impactos	207
<b>Cuadro 71</b>	Medición del Impacto Social	208
<b>Cuadro 72</b>	Medición del Impacto Económico	209
<b>Cuadro 73</b>	Medición del Impacto Empresarial	210
<b>Cuadro 74</b>	Medición del Impacto Ambiental	211
<b>Cuadro 75</b>	Medición del Impacto General	212



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Tendencia de la vivienda	103
<b>Tabla 2</b> Motivo por la falta de la vivienda	104
<b>Tabla 3</b> Predisposición para adquirir una vivienda	105
<b>Tabla 4</b> Capacidad de pago	106
<b>Tabla 5</b> Ingreso familiar mensual	107
<b>Tabla 6</b> Número de miembros que conforman su familia	108
<b>Tabla 7</b> Clases de vivienda	109
<b>Tabla 8</b> Ubicación de la vivienda	110
<b>Tabla 9</b> Pisos de la vivienda	111
<b>Tabla 10</b> Materiales de las paredes de la vivienda	112
<b>Tabla 11</b> Numero de dormitorios de la vivienda	113
<b>Tabla 12</b> Numero de baños de la vivienda	114
<b>Tabla 13</b> Orden de importancia de los atributos de la vivienda	115
<b>Tabla 14</b> Porcentaje de entrada	116

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> Población en el área Urbano y Rural del Cantón Montúfar	31
<b>Gráfico 2</b> PEA del Cantón Montúfar	33
<b>Gráfico 3</b> Categoría Ocupacional del Cantón Montúfar	35
<b>Gráfico 4</b> Ramas de Actividad de la PEA	37
<b>Gráfico 5</b> Nivel de Instrucción más Alto al que Asistió	42
<b>Gráfico 6</b> Etnia	43
<b>Gráfico 7</b> Viviendas por Ejecutarse	53
<b>Gráfico 8</b> Tendencia de la Vivienda	103
<b>Gráfico 9</b> Motivos por Falta de Vivienda	104
<b>Gráfico 10</b> Predisposición para Adquirir una Vivienda	105
<b>Gráfico 11</b> Capacidad de Pago	106
<b>Gráfico 12</b> Ingreso Familiar Mensual	107
<b>Gráfico 13</b> Número de Miembros que Conforman su Familia	108
<b>Gráfico 14</b> Clases de Vivienda	109
<b>Gráfico 15</b> Ubicación de la Vivienda	110
<b>Gráfico 16</b> Pisos de la Vivienda	111
<b>Gráfico 17</b> Materiales de las Paredes de la Vivienda	112
<b>Gráfico 18</b> Números de Dormitorios de la Vivienda	113
<b>Gráfico 19</b> Números de Baños de la Vivienda	114
<b>Gráfico 20</b> Orden de Importancia de los Atributos de la Vivienda	115
<b>Gráfico 21</b> Porcentaje de Entrada	116
<b>Gráfico 22</b> Flujograma del Proceso Administrativo	139
<b>Gráfico 23</b> Loteo	141
<b>Gráfico 24</b> Mapa Provincia del Carchi	145
<b>Gráfico 25</b> Mapa del Cantón Montúfar	146
<b>Gráfico 26</b> Localización del Terreno	147
<b>Gráfico 27</b> Áreas de Distribución de la Oficina	148
<b>Gráfico 28</b> Logo de la Empresa	177
<b>Gráfico 29</b> Organigrama Estructural	189

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL**

#### **1.1 Antecedentes diagnósticos**

En 1999 el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, MIDUVI, inició el Sistema de Incentivos Habitacionales (SIV), promoviendo el Programa ABC (ahorro – bono – crédito) con créditos del BID. Promueve la participación de la empresa privada, las municipalidades, cooperativas de vivienda y organizaciones no gubernamentales.

Entre el 2002 y el 2003 se construyeron 50,000 viviendas, con un costo de US \$ 8.000 por vivienda. En el 2003 se reduce el dinamismo del Programa, mejorando su actividad en el 2004 y 2005. Los créditos del BID terminaron en Diciembre de 2005. Se esperaba dar continuidad a los programas con recursos propios, incorporando siempre a los actores involucrados en el tema, que participaron satisfactoriamente en el proceso. El MIDUVI consideró que el Programa ABC ha sido exitoso en Ecuador y ha dejado enseñanzas y experiencias para dar continuidad a la atención de la vivienda de interés social.

Las tendencias indican que los porcentajes tanto de crecimiento poblacional urbano como de urbanización, paulatinamente convergerán con los estándares de la región. Se calcula que para el 2030, Ecuador cuente con un porcentaje en urbanización del 80,60% sobre un 83,30% de la región.

En el Ecuador, la falta de planificación y disponibilidad de suelo urbanizado ha incentivado la producción de vivienda inadecuada a partir de la ocupación de terrenos en lotizaciones irregulares. De esta forma, como los gobiernos y el mercado no llegan a atender las demandas de los segmentos más pobres de la sociedad, estos “producen hábitat” con los medios escasos de los que disponen, lo que conlleva a situaciones de irregularidad y precariedad diversas.

### **Situación de la vivienda en Montúfar**

La vivienda en Montúfar se ha extendido gracias a la presencia de las cooperativas de vivienda que se formaron en San Gabriel, y contribuyeron a darle una nueva configuración del casco urbano de la ciudad. Las primeras cooperativas que se formaron circundantes al casco urbano tradicional de San Gabriel fueron por el norte la Cooperativa de vivienda "el Maestro" por el sureste las Cooperativas "La Providencia", "Ciudadela Montúfar" y la "Sta. Clara". Posteriormente, como parte de la Parroquia San José las Cooperativas de Vivienda: "Sta. Martha", "Comité del Pueblo", "Los Rosales"; en el sector el Charco de la misma parroquia: Cooperativa "1° de Mayo", "Los Laureles".

Esta trama urbana se desarticula con las urbanizaciones de las cooperativas de "Los Choferes" y "El Procerato del Trabajo" las mismas que presentan un diseño vial desordenado con muchos quiebres y calles semicirculares lo cual distorsiona el trazo tradicional de la trama urbana.

En las zonas periféricas de la ciudad, las manzanas son generalmente, de más superficie por corresponder a áreas en proceso de conformación y por las limitantes físicas y topográficas que presentan.

Para el presente estudio, se consideró un indicador muy importante que es el déficit poblacional cuantitativo. El concepto de déficit habitacional remite a una noción bastante sencilla, a saber, la cantidad de viviendas que faltan para dar satisfacción a las necesidades de una determinada población. Sin embargo, precisar el concepto de déficit habitacional es una tarea que involucra discusiones complejas, que abarcan tanto aspectos políticos como demográficos y sociales.

### **Cuadro 1**

#### **Déficit Poblacional Cuantitativo De Vivienda Del Cantón Montúfar**

<b>Déficit Habitacional Cuantitativo</b>					
<b>País - Región</b>	<b>Provincia,</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Número</b>	<b>Total</b>	
<b>Cantón, Parroquia</b>			<b>de viviendas</b>	<b>de viviendas</b>	
		$(n/N)*100$	<b>n</b>	<b>N</b>	
<b>San Gabriel</b>		24.4	1317	5,401	
<b>Piartal</b>		34.8	110	316	
<b>La Paz</b>		43.5	394	906	
<b>Fernández Salvador</b>		27.3	91	333	
<b>Cristóbal Colón</b>		36.3	296	816	
<b>Chitán de Navarrete</b>		24.1	42	174	
<b>Montufar</b>		28.3	2250	7946	

Fuente: SIISE 2010

Elaborado por la Autora

El cuadro N° 1 nos muestra que en la ciudad de San Gabriel existe un déficit del 24.4% de viviendas, es decir a 1317 viviendas faltantes que equivale a 1317 familias que ha aún no han podido acceder a una vivienda propia, por diferentes situaciones.

La vivienda de la ciudad presenta una homogeneidad en los aspectos tecnológicos, morfológicos y decorativos. La fabricación de las viviendas en su gran mayoría es de adobe o tapia, y ladrillo o bloque, y en menor proporción en madera y otros materiales. Su principal problemática es la

dificultad de acceso a la vivienda de los grupos vulnerables y el mal estado de las viviendas que ya cumplieron su vida útil. Por su parte existen potencialidades que contribuyen a superar estas falencias como los planes de lotización y la existencia del bono de la vivienda del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda especialmente en el sector rural. En su objeto de facilitar las condiciones que hagan posible que las familias con menores ingresos puedan acceder a una vivienda digna o mejorar la vivienda precaria que poseen, plantea la política de facilitar los mecanismos para el acceso universal a la vivienda adecuada y servicios básicos con énfasis en grupos de atención prioritaria, así como promover el mejoramiento de la vivienda y asentamientos precarios, y facilitar diversos mecanismos focalizados de financiamiento para vivienda de interés social.

## **Demografía**

La población del cantón Montúfar, representa el 18,7 % del total de la Provincia del Carchi. El crecimiento del último periodo intercensal 2001-2010, tuvo un ritmo del - 0,3 % promedio anual. El 53,0 % de su población reside en el área rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que el 64 % se encuentran en el grupo de edad entre 15 y 64 años y el 30% entre 0-14 años.

El cantón Montúfar tiene un total de 30511 habitantes; la ciudad de San Gabriel, según el censo del 2010 tenía una población de 21096. Actualmente la ciudad de San Gabriel es la que alberga a la mayor cantidad de habitantes del cantón. Véase Cuadro N° 2

## Cuadro 2

### Población del Cantón Montúfar

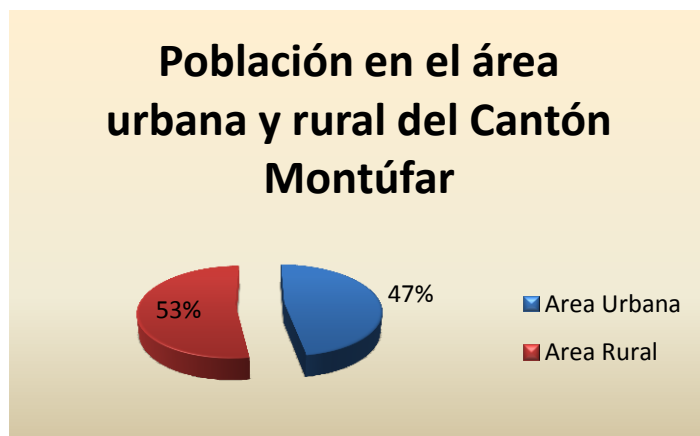
Población Cantón Montúfar					
Parroquia	Área Urbana		Área Rural		Total
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	
San Gabriel	6997	7490	3.237	3.372	21.096
Cristóbal Colón			1.449	1.494	2.943
Fernández Salvador			663	619	1.282
Piartal			586	554	1.140
Chitán de Navarretes			313	305	618
La Paz			1.665	1.767	3.432
<b>Total</b>	<b>6997</b>	<b>7490</b>	<b>7.913</b>	<b>8.111</b>	<b>30.511</b>

Fuente: SIISE 2010

Elaborado por la Autora

El gráfico N° 1, muestra la conformación de la población del cantón Montúfar, considerando su distribución urbana y rural, en dónde el 47% de la población se ubica en el sector urbano del cantón.

### Gráfico N° 1



Fuente: SIISE 2010

Elaborado por la Autora

Actualmente la ciudad de San Gabriel está conformada por dos parroquias urbanas, las mismas que se encuentran divididas en 13 barrios entre urbanos y periféricos.

## **Tasa de crecimiento**

El último Censo Poblacional muestra que el Cantón Montúfar, creció un promedio del 0.7% anual según la información obtenida del SIISE.

## **1.2 Aspectos Socioeconómicos**

### **Actividades productivas**

El cantón Montúfar tiene una fuerte tradición agropecuaria, el sistema papa-pasto es el más representativo en la zona, que los combinan con cultivos de habas, arvejas y maíz en menor proporción.

En el área de intervención también es frecuente la actividad ganadera, principalmente basada en la crianza de ganado bovino y ovino. En esta actividad la mayoría de la gente invierte sus ganancias de las cosechas y mantiene su ganado con la finalidad de tener almacenado en un bien sus ganancias (banco), de esta manera se lo tiene disponible para poder venderlo en una emergencia o necesidad económica de la familia.

### **Población Económicamente Activa**

#### **a) Categorías de ocupación**

El 71% de la población económicamente activa se encuentra en la ciudad de San Gabriel. Según el censo de población y vivienda 2010, al menos 8108 hombres forman parte de la PEA a diferencia de las 4434 mujeres que forman parte de este grupo.



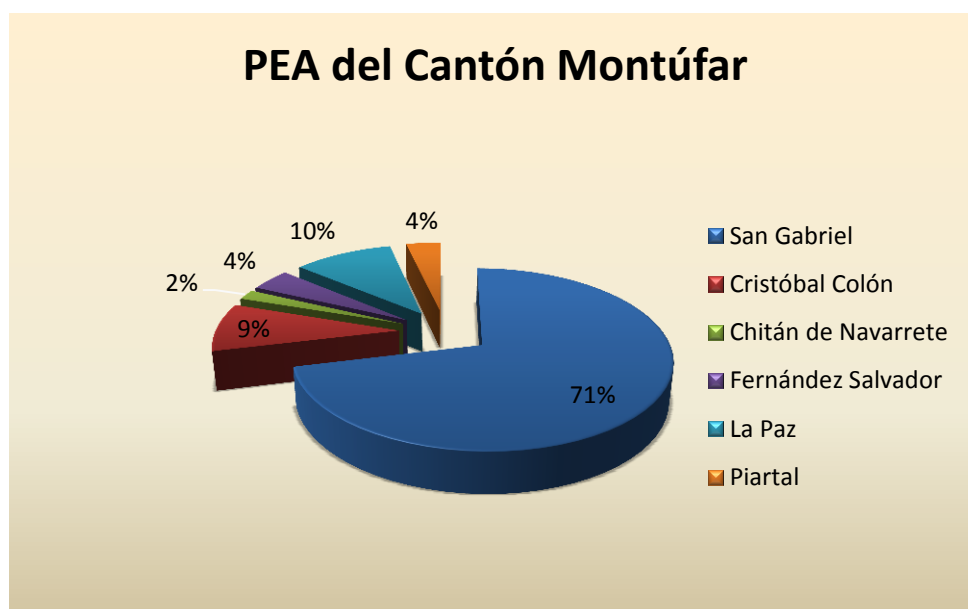
**Cuadro 3**  
**PEA por Sexo**

PEA por sexo			
Parroquia	Mujeres	Hombres	Total
San Gabriel	3343	5592	8.935
Cristóbal Colón	346	771	1.117
Chitán de Navarrete	61	172	233
Fernández Salvador	158	361	519
La Paz	430	859	1.289
Piartal	96	353	449
<b>TOTAL</b>	<b>4434</b>	<b>8108</b>	<b>12.542</b>

Fuente: SIISE 2010

Elaborado por la Autora

**Gráfico N° 2**  
**Población Económicamente Activa del Cantón Montúfar en porcentaje**



Fuente: SISSE 2010

Elaborado por la Autora

Las categorías de ocupación de la población económicamente activa del cantón se dedica en un 34,5% a laborar como jornalero(a) o peón, un 22,7% labora por cuenta propia y el 17,6% como empleado/a u obrero/a privado. Una pequeña parte de la PEA (12,78%) son empleados públicos: enseñanza, administración pública y defensa. La mayoría de los jornaleros, quienes trabajan por cuenta propia, y de los empleados privados trabajan en el sector agropecuario. Se puede observar que más de un tercio de la población trabaja como jornalero. Esta categoría de ocupación demuestra una fuerte precariedad laboral en Montúfar.

#### **Cuadro 4**

##### **Categoría Ocupacional del Cantón Montúfar**

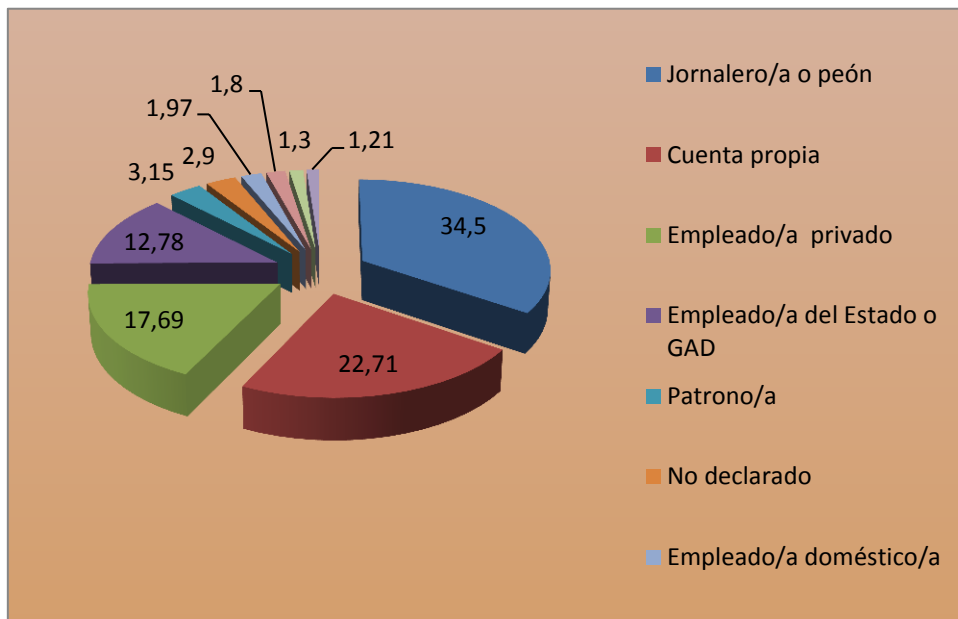
<b>Categoría</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
<b>Jornalero/a o peón</b>	4334	34,50
<b>Cuenta propia</b>	2853	22,71
<b>Empleado/a privado</b>	2222	17,69
<b>Empleado/a del Estado o GAD</b>	1605	12,78
<b>Patrono/a</b>	396	3,15
<b>No declarado</b>	364	2,90
<b>Empleado/a doméstico/a</b>	247	1,97
<b>Trabajador nuevo</b>	226	1,80
<b>Trabajador/a no remunerado</b>	163	1,30
<b>Socio/a</b>	152	1,21
<b>Total</b>	12562	100,00

Fuente: INEC, censo de población y vivienda 2010.

Elaborado por la Autora

### Gráfico N° 3

#### Categoría ocupacional del cantón Montúfar



Fuente: INEC, censo de población y vivienda 2010.

Elaborado por la Autora

#### b) Ramas de actividad

Las ramas en las que se desarrollan los pobladores es en agricultura, ganadería y silvicultura (47%), comercio al por mayor y menor (10%), industria y manufactura (7,24%) que corresponden a las industrias lecheras principalmente y también las ladrilleras, la artesanía en madera y cerámica y las tejedoras, enseñanza (7%), y transporte y almacenamiento (5%). Las actividades comerciales en la zona dinamizan la economía ya que existen almacenes de abastos, de insumos agropecuarios, de enceres, prendas de vestir además de la feria ganadera y agrícola que moviliza recursos en la zona. Se puede afirmar que la economía del cantón está concentrada exclusivamente en el sector primario. Es interesante observar que la Industria llega en tercer lugar y sigue desarrollándose en el cantón. Véase Cuadro N 5

## Cuadro 5

### Ramas de las Actividades de la PEA

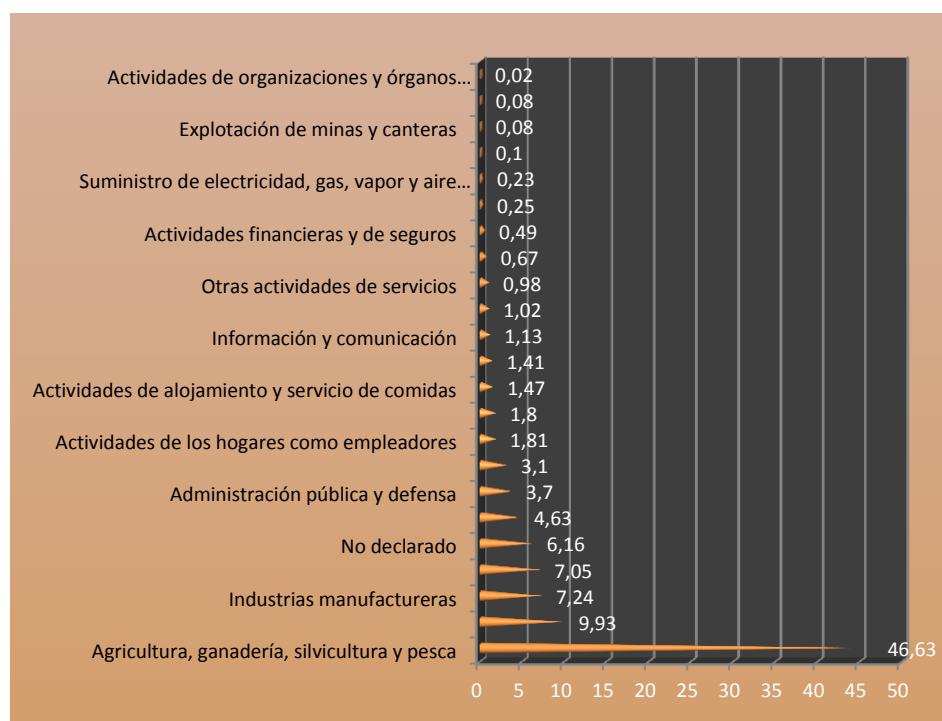
Ramas	Personas/rama	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5858	46,63
Comercio al por mayor y menor	1248	9,93
Industrias manufactureras	910	7,24
Enseñanza	886	7,05
No declarado	774	6,16
Transporte y almacenamiento	581	4,63
Administración pública y defensa	465	3,70
Construcción	390	3,10
Actividades de los hogares como empleadores	228	1,81
Trabajador nuevo	226	1,80
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	185	1,47
Actividades de la atención de la salud humana	177	1,41
Información y comunicación	142	1,13
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	128	1,02
Otras actividades de servicios	123	0,98
Actividades profesionales, científicas y técnicas	84	0,67
Actividades financieras y de seguros	62	0,49
Artes, entretenimiento y recreación	32	0,25
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	29	0,23
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	12	0,10
Explotación de minas y canteras	10	0,08
Actividades inmobiliarias	10	0,08
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	2	0,02
<b>Total</b>	<b>12562</b>	<b>100,00</b>

Fuente: INEC, censo de población y vivienda 2010

Elaborado por la Autora

## Gráfico N° 4

### Ramas de actividad de la PEA



Fuente: INEC, censo de población y vivienda 2010

Elaborado por la Autora

El Cuadro N° 6, nos muestra que la población económicamente activa del cantón es de 10.352 habitantes, de los cuales, 2.728 son mujeres (26%) y 7.624 son hombres (74%). Se aclara que la cifra que representa a las mujeres es significativamente minoritaria ya que no se toman en cuenta a las mujeres que trabajan en el hogar y el campo solamente a aquellas que laboran tanto en el ámbito privado como en el público. De los hombres 4962 (48%) son de la ciudad de San Gabriel, mientras que 2728 (19%) representa a mujeres de la ciudad.

## Cuadro 6

### Porcentaje de los habitantes Económicamente Activos por Parroquia

PEA por sexo			
Parroquia	Mujeres	Hombres	Total
San Gabriel	1962	4962	6.924
Cristóbal Colón	244	809	1.053
Chitán de Navarrete	73	180	253
Fernández Salvador	104	422	526
La Paz	291	879	1.170
Piartal	54	372	426
<b>TOTAL</b>	<b>2728</b>	<b>7624</b>	<b>10.352</b>

Fuente: SIISE 4.5

Elaborado por la Autora

La tasa de desempleo abierto, entendiendo como el cociente entre los desocupados y la población económicamente activa, presenta niveles inferiores al total nacional, pues se ubica en el 9.2%.

La actividad agrícola está mayormente concentrada al cultivo de papa, mientras que la actividad ganadera se orienta a la producción de leche. En la zona también existen empresas agroindustriales dedicadas a la elaboración de productos lácteos.

La población económicamente activa se dedica principalmente a la agricultura en un 38%, seguido por el comercio (12%). Este es un indicador que muestra a la agricultura como la principal fuente de ingreso de más de la mitad de la población, por lo que sería importante que los organismos competentes realicen talleres de capacitación a los agricultores con el fin de mejorar su nivel de vida.

## Cuadro 7

### Fuentes de Ingresos de la Población

Población de San Gabriel - por Rama de actividad			
Rama de actividad (Primer nivel)	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	30%	8%	38%
2. Explotación de minas y canteras	0%	0%	0%
3. Industrias manufactureras	5%	3%	8%
4. Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0%	0%	0%
5. Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	0%	0%	0%
6. Construcción	3%	1%	4%
7. Comercio al por mayor y menor	6%	6%	12%
8. Transporte y almacenamiento	5%	0%	5%
9. Actividades de alojamiento y servicio de comidas	1%	1%	2%
10. Información y comunicación	1%	1%	2%
11. Actividades financieras y de seguros	0%	0%	0%
12. Actividades inmobiliarias	0%	0%	0%
13. Actividades profesionales, científicas y técnicas	1%	0%	1%
14. Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1%	0%	1%
15. Administración pública y defensa	2%	2%	4%
16. Enseñanza	3%	6%	9%
17. Actividades de la atención de la salud humana	1%	1%	2%
18. Artes, entretenimiento y recreación	0%	0%	0%
19. Otras actividades de servicios	1%	1%	2%
20. Actividades de los hogares como empleadores	0%	2%	2%
21. Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	0%	0%	0%
22. No declarado	2%	4%	6%
23. Trabajador nuevo	1%	1%	2%
<b>Total</b>	<b>63%</b>	<b>37%</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

### 1.3 Actividades agrícolas

La zona tradicionalmente ha tenido vocación agropecuaria, caracterizada en una amplia diversificación de cultivos. En la actualidad la producción agropecuaria tiene como patrón principal de uso de la tierra la rotación papa-pasto y entre los principales productos que actualmente se cultivan se tiene a la papa, melloco, haba, oca, arveja, maíz.

Los cultivos que se siembran hacia la zona alta de la microcuenca del río San Gabriel, son de papa (*Solanumtuberosum*); el melloco (*Ullucustuberosus*), haba (*Vicia faba*) y oca (*Oxalis tuberosa*).

Las variedades de papa que los agricultores siembran en mayor cantidad son Súper chola, Gabriela también es preferida la Roja peruana. Además existen otras cuya frecuencia de uso es baja como es el caso de la Carolina o blanca, Fri papa, Parda, Capiro, Roja, Esperanza y Violeta mejorada, la siembra de las dos primeras variedades se debe a que son las más resistentes a plagas y enfermedades y otro factor importante es la demanda de estas en el mercado.

El melloco (*Ullucustuberosus*) es el segundo cultivo más común, la variedad más producida es rosado largo existiendo también cultivares de rojo redondo, amarillo, blanco baboso.

En cuanto a la oca (*Oxalis tuberosa*) su producción se ha visto disminuida debido a que no existe mucha demanda en el mercado ya que en algunos casos este producto típico de la zona andina es desconocido por las nuevas generaciones. En producción de habas (*Vicia faba*) están: la común, machetona, alpargata, ibarreñas y chaucha



## 1.4 Educación

El grado de preparación académica en los pobladores ha variado en los últimos tiempos debido a que los jóvenes tienen oportunidades de seguir sus estudios superiores en la misma ciudad y no viajar a otras ciudades o dedicarse a las actividades agrícolas, debido a la presencia de algunos centros de educación superior en la ciudad de San Gabriel, al menos el 10% de la población tienen un nivel superior, mientras que aún el 47% tiene un nivel de instrucción primario, por lo que se ha definido el 5.8% de analfabetismo, dato oficial del censo del 2010.

En el Cuadro N° 8 se pueden observar los grados de instrucción de los habitantes del Cantón Montúfar

### Cuadro 8

#### Niveles de instrucción de la población del Cantón Montúfar

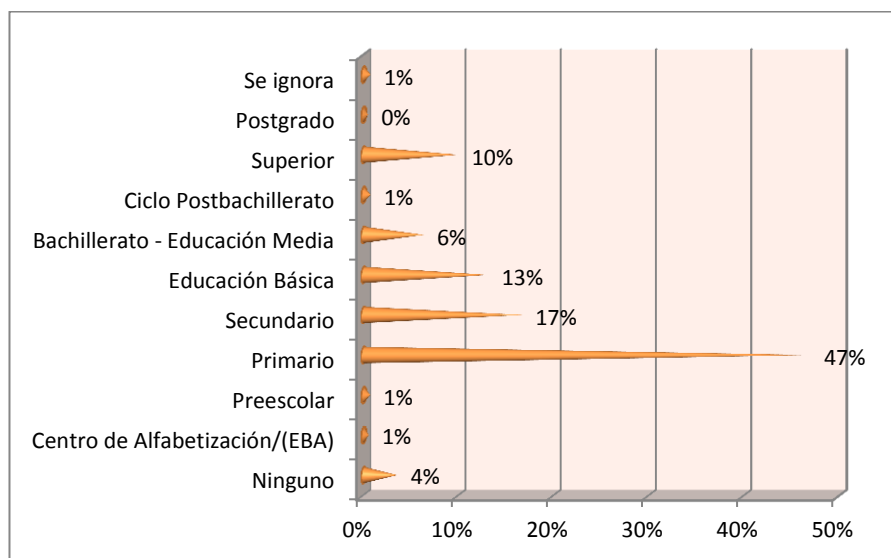
Nivel de instrucción más alto al que asiste o asistió	Casos	%
Ninguno	985	4%
Centro de Alfabetización/(EBA)	155	1%
Preescolar	198	1%
Primario	13000	47%
Secundario	4607	17%
Educación Básica	3631	13%
Bachillerato - Educación Media	1752	6%
Ciclo Postbachillerato	209	1%
Superior	2757	10%
Postgrado	132	0%
Se ignora	212	1%
<b>Total</b>	<b>27638</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC 2010

Elaborado por la Autora.

## Gráfico N° 5

### Nivel de Instrucción más alto al que asistió



Fuente: INEC 2010

Elaborado por la Autora

En el Cuadro N° 9 se observa que el grupo de edad más prevalente en el cantón Montúfar, son los comprendidos entre los 15 y 64 años y de género femenino, es decir aquellas mujeres que también forman parte de la PEA.

## Cuadro 9

### Población Del Cantón Montufar Por Sexo Y Grupos De Edad

Grandes grupos de edad	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
De 0 a 14 años	3,190	3,088	6,278
De 15 a 64 años	6,132	6,777	12,909
De 65 años y más	912	997	1,909
<b>Total</b>	<b>10,234</b>	<b>10,862</b>	<b>21,0</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

## 1.5 Etnias

Según el Cuadro N° 10, en el Cantón Montúfar, 28529 habitantes del cantón Montúfar, que representa el 94% de la población, se consideran mestizos, mientras que 771 personas que representan el (3%) son blancos y 376 (1%) indígenas y finalmente el 1% que representa a 294 habitantes son afroecuatorianos.

### Cuadro 10

#### Población del cantón Montufar por etnia

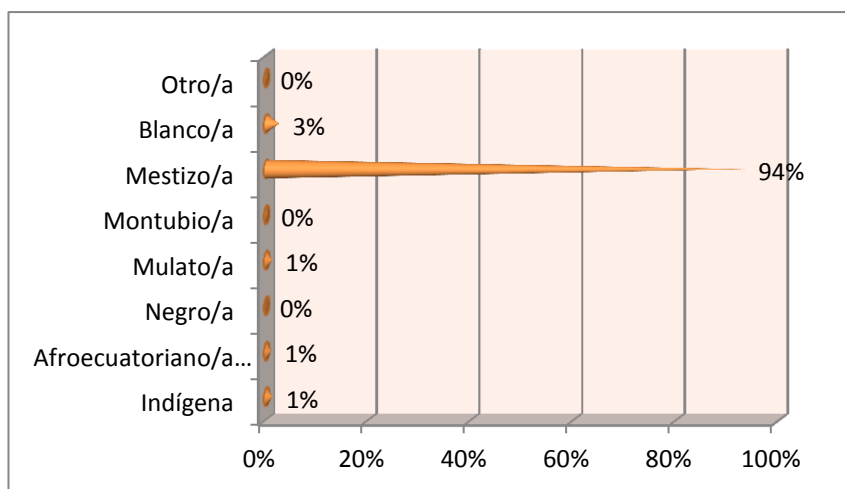
Autoidentificación según su cultura y costumbres	Casos	%
Indígena	376	1%
Afroecuatoriano/a Afrodescendiente	294	1%
Negro/a	29	0%
Mulato/a	353	1%
Montubio/a	96	0%
Mestizo/a	28529	94%
Blanco/a	771	3%
Otro/a	63	0%
<b>Total</b>	<b>30511</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

### Gráfico N° 6

#### Población por etnia



Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

## 1.6 Salud

Los datos generales de la situación de la salud en el Ecuador reflejan un cuadro deficitario y en lo que respecta al Cantón Montúfar, la situación no varía sustantivamente. La esperanza de vida al nacer (1995-2000) es de 67,3 años para hombres y 72,5 años para mujeres. La tasa de natalidad (SIISE 2010) por cada 1000 habitantes en la provincia del Carchi es de 18.3 nacimientos, la tasa de mortalidad general (2011) es de 4,08 por 100.000 habitantes, la tasa de mortalidad infantil (2010) es de 13.23 por 1000 nacidos vivos, y la tasa de mortalidad materna en Ecuador es de 69.9 por cada 100.000 nacidos vivos considerada como la probabilidad que tiene una mujer de morir por causas que conciernen a la maternidad.

Los principales factores de riesgo para la salud siguen siendo los relacionados con la deficiencia de los servicios de saneamiento ambiental, la mala calidad del agua, la deficiencia nutricional y calidad de alimentación, incremento de la violencia e inseguridad ciudadana. Entre las principales causas de muerte en la provincia del Carchi están las enfermedades producidas por varias causas con el 47%, seguido por las enfermedades cerebrovasculares con el 9% y por las enfermedades relacionadas con el corazón con el 7%. Véase Cuadro N 11

## Cuadro 11

### 10 Causas principales de muerte en la provincia del Carchi

País - Región - Provincia - Causas principales	Porcentaje	Número de muertes por la causa (x)
	%	N
Resto de causas	47%	350
Causas mal definidas	2%	18
Enfermedades crónicas de las vías respiratorias inferiores	3%	19
Desnutrición y anemias nutricionales	3%	22
Influenza y neumonía	4%	27
Insuficiencia cardíaca, complicaciones y enfermedades mal definidas	4%	31
Diabetes mellitus	5%	38
Neoplasia maligna del estómago	5%	39
Accidentes de transporte terrestre	6%	44
Enfermedades hipertensivas	6%	46
Enfermedades isquémicas del corazón	7%	51
Enfermedades cerebrovasculares	9%	64
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>749</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

La mayor parte del presupuesto del área de salud, es destinado al funcionamiento del hospital de San Gabriel, sin que los subcentros de salud dispongan de un suficiente recurso económico para su adecuada administración y atención.

## **1.7 Servicios básicos**

### **1.7.1 Sistema de agua**

El sistema de agua en la ciudad de San Gabriel presenta una cobertura del 93.56%, (INEC 2010) el sistema es relativamente nuevo pues data de 1999, un 10 % del sistema de agua potable es antiguo pero mejorado.

Según el departamento de agua potable del Municipio de Montúfar, la ciudad está dividida en tres redes de distribución denominadas alta, media y baja; la red alta se alimenta de la captación de Tangüís construida en 1951 por el Servicio Cooperativo Interamericano y al ser un afloramiento subterráneo su caudal es prácticamente constante variando de 11 l/s en estiaje a 13 l/s en época de lluvias.

Las redes media y baja se alimentan de la captación construida en el año de 1999 ubicada en la Quebrada del Oso, sector El Chamizo; por mediciones realizadas ocasionalmente en el sitio y en los vertederos triangulares ubicados en Chiles los caudales varían entre 25 l/s a 180 l/s indicando que la capacidad de la tubería de conducción es máximo de 77 l/s y actualmente se capta un promedio de 30.33 l/s.

El abastecimiento de agua está separado en tres usos principales: consumo humano, ganadero y agrícola. El agua para consumo humano es tomada de la red pública en un 87% como menciona el Cuadro N°12. El valor que pagan los usuarios que viven en la ciudad de San Gabriel por este servicio es una tarifa básica mensual de 6.40 USD/mes por familia.

## Cuadro 12

### Fuente del agua de consumo humano

Procedencia principal del agua recibida	Casos	%
De red pública	6919	87%
De pozo	73	1%
De río, vertiente, acequia o canal	882	11%
De carro repartidor	4	0%
Otro (Agua Iluvia/albarrada)	68	1%
<b>Total</b>	<b>7946</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

### 1.7.2 Energía Eléctrica

La energía eléctrica en el Cantón Montúfar, tiene una cobertura del 99% y en las zonas rurales del 95 %.

## Cuadro 13

### Procedencia de Luz Eléctrica

Procedencia de luz eléctrica	Casos	%
Red de empresa eléctrica de servicio público	7853	99%
Panel Solar	1	0%
Generador de luz (Planta eléctrica)	1	0%
Otro	5	0%
No tiene	86	1%
<b>Total</b>	<b>7946</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

### **1.7.3 Alcantarillado sanitario**

No existe en la ciudad de San Gabriel un sistema de alcantarillado diferenciado que separe las aguas lluvias de las aguas servidas, por lo tanto su alcantarillado es combinado. Este sistema funciona desde el año 1964 y se encuentra conectado directamente al nuevo sistema que está construido bajo especificaciones técnicas y de acuerdo a las normas sanitarias vigentes. El alcantarillado es antiguo en un porcentaje superior al 70 %. El 100 % del centro histórico es antiguo y supera los 25 años, en todo caso se encuentra en estado aceptable. Este alcantarillado descarga al río San Gabriel, que por obvia razón tiene una contaminación alta, inutilizándola de manera total para uso humano y animal.

La cabecera cantonal dispone de un sistema de alcantarillado que cubre casi a toda la población urbana el cual cumplió su vida útil; las viviendas del cantón conectadas a la red pública son el 65.06%, a pozo séptico el 20.38%, el 6.32% conectadas a pozo ciego En cuanto a las parroquias algunas tienen el servicio en las cabeceras parroquiales y el 1.46% de las familias del cantón las descargas en algunas se realizan directamente en las quebradas cercanas o eliminan sus excretas a campo abierto; ocasionando focos de contaminación junto a los desechos de animales domésticos que la población mantiene en sus casas. A nivel cantonal el 4.29% de las viviendas no tiene servicio higiénico que mayoritariamente se encuentra en el sector rural.

### **1.7.4 Vivienda**

#### **a. Tipología de la vivienda**

Los materiales de construcción predominantes para las unidades habitacionales en el cantón en gran medida son de ladrillo o bloque y de



adobe o tapia. Algunas construcciones nuevas están construidas en material a base de hormigón y otros accesorios decorativos

#### **Cuadro 14**

##### **Material del Techo o Cubierta**

<b>Material del techo o cubierta</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
<b>Hormigón (losa, cemento)</b>	1.040	13,09 %
<b>Asbesto (eternit, eurolit)</b>	2.223	27,98 %
<b>Zinc</b>	431	5,42 %
<b>Teja</b>	4.234	53,28 %
<b>Palma, paja u hoja</b>	10	0,13 %
<b>Otros materiales</b>	8	0,10 %
<b>Total</b>	7.946	100,00 %

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

El principal material utilizado como techo o cubierta es la teja, a la usanza de la época colonial, la cual hasta hoy perdura sobre todo en la ciudad de San Gabriel y en las cabeceras parroquiales, alcanzando un 53,28%. Seguido del asbesto y el hormigón como segundo y tercer lugar, respectivamente, como material elegido como techo.

#### **Cuadro 15**

##### **Estado del Techo**

<b>Estado del techo</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>
<b>Bueno</b>	2.234	28,11 %
<b>Regular</b>	4.075	51,28 %
<b>Malo</b>	1.637	20,60 %
<b>Total</b>	7.946	100,00 %

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

Más de la mitad de las viviendas del cantón (51,28%), se encuentran con sus techos en un estado regular de conservación y mantenimiento.

Un importante 20,60%, cuenta con sus techos en un mal estado y sólo el 28,11% se encuentra en buen estado.

### Cuadro 16

#### Material del Piso. Cantón Montúfar

Material del piso	Casos	%
Duela, parquet, tablón o piso flotante	971	12,22 %
Tabla sin tratar	1.119	14,08 %
Cerámica, baldosa, vinil o mármol	1.241	15,62 %
Ladrillo o cemento	3.097	38,98 %
Caña	1	0,01 %
Tierra	1.497	18,84 %
Otros materiales	20	0,25 %
<b>Total</b>	<b>7.946</b>	<b>100,00 %</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

El material usado en el cantón para conformar el piso de las viviendas principalmente es el cemento (38,98%), elemento más económico al ser mezclado con piedras y otros materiales. En segundo lugar la tierra, simplemente y con poco tratamiento, constituye un 18,84% de uso como piso. En tercer, cuarto y quinto lugar, se ubican la cerámica o baldosa; la tabla sin tratar; y el parquet o piso flotante; con 15,62%; 14,08%; y 12,22%, respectivamente.

### Cuadro 17

#### Estado del Piso. Cantón Montúfar

Estado del piso	Casos	%
Bueno	2.666	33,55 %
Regular	3.861	48,59 %
Malo	1.419	17,86 %
<b>Total</b>	<b>7.946</b>	<b>100,00 %</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

Aproximadamente la mitad de las viviendas del cantón (48,59%), se encuentran con sus pisos en un estado regular de conservación y mantenimiento. Un importante 17,86%, cuenta con sus pisos en un mal estado y sólo el 33,55% se encuentra en buen estado.

## Cuadro 18

### Material de las paredes. Cantón Montúfar

Material de las paredes exteriores	Viviendas	%	Acumulado %
Hormigón	85	1,07 %	1,07 %
Ladrillo o Bloque	4.787	60,24%	61,31%
Adobe o Tapia	2.965	37,31%	98,63%
Madera	34	0,43%	99,06%
Caña Revestida o Bareque	65	0,82%	99,87%
Caña no Revestida	2	0,03%	99,90%
Otros Materiales	8	0,10%	100,00%
<b>Total</b>	<b>7.946</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por la Autora

El cuadro 18 muestra que el ladrillo y bloque son los materiales más utilizados para la construcción de las paredes con un 60.24%, seguido por el adobe o tapia con el 37.31%.

#### a) Proyectos MIDUVI

El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda en su objeto de facilitar las condiciones que hagan posible que las familias con menores ingresos puedan acceder a una vivienda digna o mejorar la vivienda precaria que poseen, plantea la política de facilitar los mecanismos para el acceso universal a la vivienda adecuada y servicios básicos con énfasis en grupos de atención prioritaria, así como promover el mejoramiento de la

vivienda y asentamientos precarios, y facilitar diversos mecanismos focalizados de financiamiento para vivienda de interés social.

En este contexto el MIDUVI realiza su intervención en el cantón con los siguientes proyectos ejecutados y por ejecutarse.

### **Cuadro 19**

#### **Proyectos Ejecutados**

PROYECTO	AÑO DE EJECUCIÓN	NUEVAS	MEJORAMIENTOS	TOTAL SOLUCIÓN	MONTO USD
CUCHER PIZÁN	2007	17	10	27	71.200,00
SAN.F. LINEA ROJA	2007	26	9	35	102.600,00
LA DELICIA	2007	7	18	25	43.200,00
LA DELICIA 1	2007	7	21	28	46.200,00
SAN.C.CUMBALTAR	2007	14	11	25	61.400,00
MONTEVERDE	2008	20	13	33	85.000,00
CHUTAN BAJO	2008	18	8	26	72.800,00
PIARTAL	2008	40	4	44	148.000,00
CHICHO CAICO	2008	29	15	44	119.400,00
LA PAZ	2008	25	3	28	102.000,00
LA MILAGROSA	2008	17	11	28	78.320,00
CRISTOBAL COLON	2008	39	5	44	159.440,00
PIZÁN	2008	24	8	32	103.040,00
CHILES	2009	36	3	39	183.460,00
CANCHAGUANO	2009	28	9	37	150.380,00
<b>TOTAL</b>		<b>347</b>	<b>148</b>	<b>495</b>	<b>1.526.440,00</b>

Fuente: Dirección Provincial del Carchi, MIDUVI.

### **Cuadro 20**

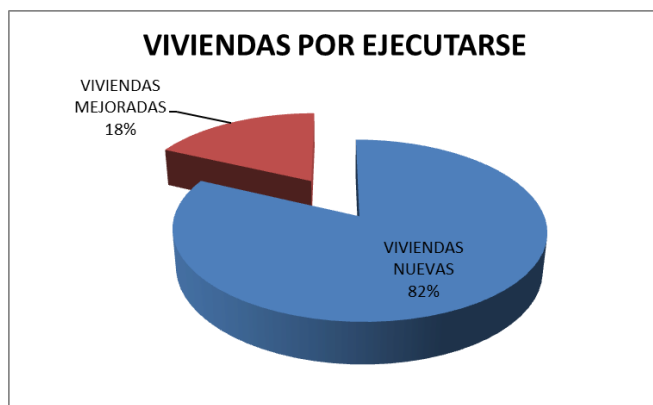
#### **Proyectos por Ejecutarse**

PROYECTO	NUEVAS	MEJORAMIENTOS	N° SOLUCIONES	VALOR BONOS USD
4 DE OCTUBRE	19	8	27	105.960,00
LOS ARRAYANES	24	9	33	130.380,00
28 DE ABRIL DE PIARTAL	32	3	35	160.340,00
ETERNA PRIMAVERA	28	0	28	135.840,00
EL CAPULI	24	12	36	140.760,00
EL COLORADO	34	3	37	173.460,00
<b>TOTAL</b>	<b>161</b>	<b>35</b>	<b>196</b>	<b>846.740,00</b>

Fuente: Dirección Provincial del Carchi, MIDUVI

## Gráfico N° 7

### Viviendas por ejecutarse



Fuente: Dirección Provincial del Carchi, MIDUVI.

## Cuadro 21

### Bono Urbano Vivienda Nueva.

CIUDAD DE SAN GABRIEL	2007	2008	2009	2010	TOTAL 2007 - 2010
N° VIVIENDA NUEVA	1	18	0	5	24
MONTO TOTAL USD	3600	64800	0	18000	86400

VALOR BONO  
3.600,00

Fuente: Dirección Provincial del Carchi, MIDUVI.

## Cuadro 22

### Bono Urbano Mejoramiento de Vivienda.

CIUDAD DE SAN GABRIEL	2007	2008	2009	2010	TOTAL 2007 - 2010
N° VIVIENDA MEJORAMIENTO	1	10	0	0	11
MONTO TOTAL USD	1500	15000	0	0	16500

VALOR BONO  
1.500,00

Fuente: Dirección Provincial del Carchi, MIDUVI.

El hacinamiento en el cantón Montúfar es del 21.2%, se considera que un hogar está hacinado si cada uno de los dormitorios con los que

cuenta sirve, en promedio, a un número de miembros mayor a tres, ésta situación marca que en el cantón existe al menos 1740 familias que viven bajo las condiciones de hacinamiento.

### **Cuadro 23**

#### **Hacinamiento en el Cantón Montúfar**

País - Región - Provincia - Cantón - Parroquia	Porcentaje	Número de hogares	Total de hogares
	(n/N)*100	n	N
Montufar	21.2	1,74	8,223
Chitán de Navarrete	22.9	40	175
Cristóbal Colón	21.3	178	837
Fernández Salvador	20.2	68	337
La Paz	24.5	229	936
Piartal	17.9	57	318
San Gabriel	20.8	1,168	5,62

FUENTE: Censo de Población y Vivienda - INEC / AÑO: 2010

Elaborado por la Autora

## **1.8 Objetivos diagnósticos**

### **1.8.1 Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional que permita determinar las características socioeconómicas que se presentarán en el desarrollo del proyecto

### **1.8.2 Objetivos Específicos:**

- a. Determinar la situación económica y condiciones de vida actuales en el sector.
- b. Analizar las diferentes fuentes y condiciones de financiamiento
- c. Determinar el financiamiento del proyecto
- d. Analizar la operatividad y administración en base al proyecto
- e. Analizar el proceso de construcción

### **Variables diagnósticas:**

- a. Condiciones de vida.
- b. Estructura del crédito.
- c. Financiero
- d. Administrativo
- e. Construcción

### **1.9 Indicadores o Subaspectos:**

#### **1.9.1 Condiciones de vida**

Las condiciones de vida son importantes para definir la situación y condición económica de la población objetivo entre las principales están:

- a. Edad
- b. Empleo
- c. Ingresos
- d. Egreso

### **1.9.2 estructura de crédito**

Es importante conocer la estructura del crédito que nos permitirá conocer las diferentes fuentes y condiciones de financiamiento así como los siguientes elementos:

- a. Plazos
- b. Montos
- c. Garantías
- d. Tasas de interés

### **1.9.3 Financiero**

El estudio financiero nos permite analizar el financiamiento de nuestro proyecto considerando indicadores de rentabilidad y otros como:

- a. Registro contable
- b. Costos

### **1.9.4 Administrativo**

El estudio administrativo es importante para definir el tamaño de la empresa considerando la operatividad de la empresa y aspectos relevantes de:

- a. Planificación
- b. Organización
- c. Dirección
- d. Control



### 1.9.5 Construcción

La empresa constructora tiene como objetivo brindar servicios de planes de vivienda, considerando procesos de construcción y siguientes aspectos:

- a. Tipos de vivienda
- b. Procesos de fabricación
- c. Materiales
- d. Tecnología
- e. Mano de Obra

#### Cuadro 24

#### Matriz de relación

Matriz de Relación: Objetivos, variables, indicadores, técnicas, fuentes de información					
OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACION	FUENTE DE CAPTURA	TÉCNICA
Determinar la situación económica y condiciones de vida	Condiciones de vida.	Edad Empleo, Ingresos Egresos.	Primaria	Clientes	Encuesta
Analizar las diferentes fuentes y condiciones de financiamiento.	Estructura del crédito.	Plazos Montos Garantías Tasas de interés.	Primaria	Clientes	Encuesta
Determinar el financiamiento	Financiero	Registro contable	Primaria	Gerente	Entrevista

del proyecto		Costos.			
<b>Analizar la operatividad y administración en base al proyecto.</b>	Administrativo	Planificación Organización Dirección Control.	Primaria	Gerente	Entrevista
<b>Analizar el proceso de construcción.</b>	Construcción	Tipos de vivienda, Procesos de fabricación, Materiales Tecnología Mano de obra.	Primaria	Empleados, Proveedores	Entrevista

Elaborado por la Autora

### **1.10 Construcción de la Matriz AOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos)**

Una vez analizado las variables diagnósticas se ha establecido las situaciones favorables y desfavorables que existe en el entorno del proyecto.

## Cuadro 24.1

### Construcción de la Matriz AO - OR

<p style="text-align: center;"><b>ALIADOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• La zona es considerada de proyección de la ciudad</li><li>• Existen urbanizaciones y barrios cercanos que cuentan con todos los servicios básicos</li><li>• La mayor parte de vías de comunicación se encuentran en buen estado</li><li>• Es un sector que se encuentra conformado por instituciones educativas, públicas y privadas que promueven el progreso del sector.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>OPONENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Intereses particulares de la tendencias políticas que existen en el cantón</li><li>• Una lotización cercana que es más barata</li><li>• Una empresa constructora que proyecta nuevas viviendas a precios sociales</li><li>• Posicionamiento de nuevas empresas constructoras de planes de vivienda de guía</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Existencia de familias que aún no poseen vivienda</li><li>• Trabajo estratégico entre gobierno municipal, provincial y sector privado</li><li>• Aprovechar la existencia del terreno</li><li>• Existencia de políticas de crédito para el sector de vivienda, por parte de instituciones de crédito de la ciudad de San Gabriel.</li><li>• Calidad y comodidad de las viviendas</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>RIESGOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Desastres naturales que pueden causar daño en las actividades de construcción</li><li>• Inclemencias del clima ocasiona pérdidas en el sector de la construcción</li><li>• Creación de leyes que perjudiquen con el desarrollo de planes de vivienda en la zona.</li><li>• Poca credibilidad y confianza de las instituciones financieras para invertir en el sector de la construcción emprendimientos.</li><li>• Las instituciones financieras privadas manejan portafolios de créditos con tasas muy elevadas.</li></ul>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: la autora

## Cuadro 24.2

### Cruces Estratégicos de la matriz AOOD

<b>ESTRATEGIAS AO (Aliados y oportunidades)</b>	<b>ESTRATEGIAS OO (Oponentes y Oportunidades)</b>
<p>Aprovechar de las alianzas estratégicas que existen a nivel de los gobiernos autónomos descentralizados tanto de la provincia como del cantón, para gestionar recursos para la implementación de servicios adicionales en el barrio en el que se localiza el plan de vivienda.</p> <p>Coordinar con instituciones financieras de la ciudad para la atención crediticia a los usuarios del plan de vivienda, a tasas de interés bajas y plazos cómodos, a fin de garantizar el financiamiento directo del proyecto</p> <p>Promocionar y difundir los servicios y equipamiento urbano con el que cuenta el barrio en el que se localiza el plan de vivienda, para conocimiento de los interesados</p>	<p>Considerar las tendencias políticas que existen en el cantón para articular proyectos de planes de vivienda de acuerdo a la gestión municipal, aprovechando los procesos participativos que lleva a cabo la institución para socializar y promocionar a la empresa constructora.</p> <p>Articular acciones con el MIDUVI sobre proyectos sociales de vivienda en la ciudad de San Gabriel, aprovechando las alianzas estratégicas con el Gobierno Municipal del cantón</p> <p>Establecer estrategias de marketing para lograr posicionar a la empresa constructora como líder en el mercado de la construcción de planes de vivienda y afianzar su imagen corporativa en la ciudad de San Gabriel.</p>
<b>ESTRATEGIAS AR (Aliados y Riesgos)</b>	<b>ESTRATEGIAS OR (Oponentes y Riesgos)</b>
<p>Analizar y establecer un plan de contingencia, que permita prever los riesgos ocasionados por el mal clima en el sector donde se desarrollará el plan de vivienda, a fin de evitar pérdidas económicas y ocasionar daños y malestar a los vecinos del sector.</p> <p>Establecer convenios y acuerdos con instituciones financieras de la ciudad para garantizar el financiamiento oportuno del</p>	<p>Realizar acuerdos con instituciones públicas y privadas para implementación de planes vivienda particulares, privados y públicos</p> <p>Participar en la elaboración de políticas y ordenanzas locales que regulen la implementación de planes de vivienda</p> <p>Realizar convenios con empresas distribuidoras de materiales de construcción a fin de mantener los precios estables de los</p>

<p>plan de vivienda, a tasas de interés no muy elevadas y que permitan el acceso de los usuarios e interesados.</p> <p>Estar pendiente a la creación de ordenanzas y reglamentos de construcción en la ciudad de San Gabriel y conocer el plan de ordenamiento territorial a fin de establecer planes de viviendas de acuerdo a la realidad local</p>	<p>planes de vivienda.</p> <p>Elaborar planes de vivienda que articulen factores claves de desarrollo tecnológico, comercial, económico y territorial a fin de lograr posicionar a la empresa constructora como líder en el mercado de la construcción.</p>
---	---

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: la autora

### 1.11 Identificación de la Oportunidad

El gran problema que atraviesa el Ecuador y sin ser excepción el Cantón Montúfar, la ciudad de San Gabriel es no poder abastecer la demanda insatisfecha de vivienda, requerida por la población de clase media.

El GAD de Montufar ha venido solucionando problemas habitacionales pequeños en donde la brecha se ha incrementado notablemente y se incrementó la demanda de viviendas.

Es por ello que se plantea este proyecto para crear una empresa constructora de viviendas que satisfaga el déficit habitacional del sector, ofertando viviendas de calidad, a precios accesibles y mejorando la calidad de vida del sector.



## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Marco Teórico**

##### **2.1.1 Empresa**

**WIKIPEDIA. Enciclopedia Libre**, “Una empresa es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes”

La empresa es una unidad con fines lucrativos la cual oferta productos para satisfacer las necesidades de los clientes

##### **2.1.2 Clasificación de las Empresas**

###### **2.1.2.1 Compañía en Nombre Colectivo**

**Ley de Compañías, 2006 manifiesta:** “La compañía en Nombre Colectivo es la unión de dos o más personas que realizan el comercio con una determinada razón social designada por los representantes de la compañía”

La compañía en nombre colectivo es la unión de una o más personas las cuales su principal principio es de conocimiento y confianza entre los socios no permiten suscripción de capital público.

### **2.1.2.2 Compañía en Comandita Simple**

**Ley de Compañías 2006 manifiesta:** “La compañía en Comandita Simple está conformada por uno o varios socios solidariamente responsables y otros socios suministradores de fondos, llamados socios comanditarios. La responsabilidad de los socios comanditarios se limita únicamente al monto de aportaciones”

La sociedad en comandita simple es de conformación similar que la comandita en nombre colectivo a diferencia que debe haber un socio comanditario el cual inyectara los fondos a la sociedad

### **2.1.2.3 Compañía de Responsabilidad Limitada**

**Ley de Compañías 2006 manifiesta:** “Esta compañía se contrae entre 3 o más socios que solo responden por sus obligaciones sociales, es decir, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva a lo que se añadirá, las palabras “compañías Limitada” o su correspondiente abreviatura “CIA. LTDA”

La compañía de responsabilidad limitada es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y



por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios.

#### **2.1.2.4 Compañía Anónima**

**Ley de Compañías 2006 manifiesta:** “La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, está dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones”

Este concepto manifiesta que la compañía anónima tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables y es administrada por la Junta de Accionistas.

#### **2.1.2.5 Compañías de Economía Mixta**

<http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/04/18/de-economia-mixta-resumen-ejecutivo> “Para constituir estas compañías es indispensable que contraten personas jurídicas de derecho público o personas jurídicas semipúblicas con personas jurídicas o naturales de derecho privado. Son empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y la industria.”

Refiriendo a este concepto en la compañía de economía mixta tienen como función la participación del estado para promover la inversión en áreas en las cuales el sector privado no pueda hacerlo sin el concurso del sector público.

### 2.1.3 Construcción

**WIKIPEDIA Enciclopedia Libre 2011:** “En los campos de la arquitectura e ingeniería, la construcción es el arte o técnica de fabricar edificios e infraestructuras.”

Se denomina construcción a todo aquello que exige, antes de hacerse, disponer de un proyecto y una planificación predeterminada, y que es la unión de diferentes elementos estableciendo bienes inmuebles que satisficieran una necesidad.

#### 2.1.3.1 Preparación del Terreno

**<http://www.arqhys.com/contenidos/terreno-preparacion.html> manifiesta:** Para proceder a ejecutar la cimentación de una construcción por pequeña que sea, debe efectuarse una excavación a criterio del constructor con objeto de quitar la capa superficial de tierra vegetal (humus), y hacer el desplante sobre una capa de terreno resistente, ya sea de tipo arcilloso o preferiblemente de tipo volcánico, bien roca fija o conglomerados tepetatosos.

El concepto nos refiere que la hay que preparar adecuadamente al terreno para poder realizar una construcción con cimientos fuertes y que cumpla con las expectativas del cliente.

## **2.1.4 Análisis y Evaluación de Proyectos**

### **2.1.4.1 El Estudio de Mercado**

**JÁCOME, Walter; (2005) pág. 99**, afirma que: “El estudio de mercado en un proyecto constituye uno de los elementos más importantes dentro de las pre-factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va a ofertar en el mercado”.

Según el autor este estudio nos permitirá conocer la aceptación o no de nuestro producto, y estimar sus cualidades y características, de acuerdo a las preferencias de las personas que participaron en las encuestas y en las entrevistas.

### **2.1.4.2 Oferta**

**CORDABA PADILLA Marcial, (2006)**. Expresa: “La oferta es el comportamiento de los competidores actuales y potenciales proporcionando una indicación directa e indirecta de sus intenciones, motivos, objetivos, estrategias actuales y sus capacidades para satisfacer con eficiencia las necesidades de parte o del total de consumidores actuales y potenciales que tendrá el proyecto, aspecto de vital importancia para establecer estrategias que permitan desempeñarse mejor que otras empresas”. Pág.123

El autor nos da a comprender que la oferta es la cantidad de productos o servicios que un cierto número de empresas o productores están dispuestos a llevar al mercado por un precio determinado.

### **2.1.4.3 Demanda**

**Según BACA, Gabriel. (2006).** Manifiesta: “Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. Pág.17

En este concepto el autor nos indica que la demanda es la que define la cantidad de productos o servicios que debemos producir como empresa para satisfacer las necesidades de los usuarios, considerando las preferencias de cada usuario.

### **2.1.4.4 Estrategias Comerciales**

#### **2.1.4.4.1 Producto**

Según **STANTON, William J., ETZEL, Michael J., WALKER, Bruce J. (2007).** Afirma “Es un conjunto de atributos fundamentales unidos en una forma identificable”. Pág. 220.

El autor considera que un producto es el resultado de la transformación de diferentes materiales, y que unidos entre si dan como resultado una mercancía final que puede ser ofrecida a los demandantes.

#### **2.1.4.4.2 Precio**

**FISCHER, Laura y ESPEJO, Jorge (2004).** Afirma: “El precio es la cantidad de dinero que se necesita para adquirir en

intercambio la combinación de un producto y los servicios que lo acompañan”.Pág.36

Según el autor el precio es el que nos permite identificar la adquisición de un producto, en el que se incluye no solo los costos de producción sino también los servicios que se requieren para producir ese producto.

#### **2.1.4.4.3 Publicidad**

**KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary (2008), cita que es:**  
“Toda forma de comunicación no personal que es pagada por una empresa identificada para presentar y promocionar ideas, productos o servicios”. Pág. 495

El autor, menciona que la publicidad casi siempre es realizada por empresas que trabajan o se dedican a realizar las promociones, presentaciones de productos, propaganda y difusión de productos, servicios, bienes que son ofertados a la población a fin de garantizar su adquisición a un precio de competencia que permita a los empresarios recuperar su inversión.

#### **2.1.4.4.4 Plaza**

**Según MONTAÑO, S. Francisco. (2005). Denomina:** “Son unidades de la organización, que pueden ser internos, como la fuerza de ventas propia; y externos como mayoristas, minoristas, detallistas, distribuidores, para acercar el producto al mercado ”. Pág. 103.

Según el autor, la plaza, es lugar o espacio con los que cuentan los empresarios para ofertar sus productos, existen varios tipos de plaza que facilitan el acceso de los consumidores al producto, y que en varios casos se realizan sin requerir una organización previa, sino que fluyen por su fuerza propia.

#### **2.1.4.5 El Estudio Técnico**

**En su obra SAPAG N; SAPAG R (2006). Comenta:** “El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a ésta área.” Pág. 82, 83

Según el autor el estudio técnico nos permite conocer las diferentes características, materiales, presupuestos y costos de la implementación de un proyecto de inversión, además debemos considerar los siguientes datos que son importantes en este estudio

##### **2.1.4.5.1 Localización del Proyecto**

**BACA, Gabriel. (2006).** Menciona que: “La localización Óptima del Proyecto consiste en identificar y analizar las características del entorno que favorezcan en forma positiva a la implantación del proyecto, para lograr la máxima utilidad al mínimo costo”. Pág. 107

El autor, nos indica que la localización óptima del proyecto es muy importante en el momento de establecer una empresa, pues se debe considerar los aspectos positivos y negativos del entorno en donde se desarrollará. Además hay que tomar en cuenta que una óptima

localización de la empresa permitirá ahorrar gastos y generar mayores utilidades, en cambio sí sucede lo contrario, se está expuesto a generar gastos innecesarios y pérdidas financieras.

A continuación se detallan factores que son importantes para la localización del proyecto:

## Cuadro 25

### Factores de localización

Transporte	Condiciones de vías
Mano de obra	Leyes y reglamentos
Materias prima	Clima
Energía eléctrica	Evitar la contaminación
Combustible	Disponibilidad y confiabilidad
Agua	Actitud de la comunidad
Mercado	Zonas franca
Terrenos	Condiciones sociales
La distribución	Condiciones culturales
Comunicaciones	Seguridad

Fuente: Bibliográfica

Elaborado por: La Autora

#### 2.1.4.5.2 Tamaño del Proyecto

**Según BACA, Gabriel, 2006. Pág. 84 Dice:** “En términos generales, el tamaño del proyecto está conceptualizado por la capacidad instalada o de producción, y se expresa en unidades de producto en un período operacional determinado”.

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad instalada del proyecto que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año.

#### **2.1.4.5.3 Ingeniería del Proyecto**

**Según BACA, Gabriel, 2006, pág. 102** Menciona “El estudio de la 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”

La ingeniería del proyecto se refiere al diseño técnico de la instalación y puesta en marcha de la unidad productiva.

#### **2.1.4.5.4 Macrolocalización**

**Según JACOME, Walter. (2005). Manifiesta:** “La Macrolocalización se refiere a determinar el lugar geográfico más adecuado para la implantación del proyecto. Determina en forma clara la región, provincia, cantón; es importante establecer las coordenadas geográficas con el fin de mejorar la precisión del proyecto con lo cual se tiene una localización muy confiable”. Pág. 133

El autor considera la ubicación geográfica estableciendo las coordenadas que permita identificar el sitio exacto donde se implementará la empresa, definiendo en forma macro la ubicación en cuanto a la región, provincia, cantón, parroquia, comunidad o barrio.



#### **2.1.4.5.5 Microlocalización**

**Según FLORES U. Juan A. (2007). Afirma:** “Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes”. Pág. 50

Según el autor se debe realizar un análisis exhaustivo de los diferentes factores que afectan la realidad del sitio exacto en donde se ubicará la empresa, considerando las diferentes alternativas que hay en el entorno, y que sean más favorables para la empresa.

#### **2.1.4.6 El Estudio Administrativo**

**LÓPEZ PARRA, María Elvira 2008, (pág. 1).** Indica que “El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto.

La autora considera los aspectos administrativos, de planificación y funcionamiento de la empresa que se conformará, así como definir el perfil de los empleados y de los trabajadores.

#### **2.1.4.7 El Estudio Financiero**

**Br. GRATEROL RODRIGUEZ, María Luisa (pág. 1).** Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?,. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que

salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Se tomará en cuenta que es el análisis de costear o invertir fondos para el proyecto, siendo la base fundamental los flujos financieros como: costos de operación y mantenimiento; administrativos y de inversión, que permite evaluar las necesidades futuras de recursos financieros.

## **2.2 Marco conceptual**

### **2.2.1 Definición de Vivienda**

**WIKIPEDIA, Enciclopedia libre, (2013)**, define como: “Es un edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas y sus enseres y propiedades, protegiéndoles de las inclemencias climáticas y de otras amenazas naturales”.

Se puede destacar que la vivienda es un elemento artificial o natural, elemental para la dignidad humana, en cuanto a la salud física y mental, sobre todo para el mejoramiento día a día de una excelente calidad de vida y desarrollo del individuo donde este pueda satisfacer todas sus expectativas emocionales y realizarse como persona.

## 2.2.2 Elementos de una vivienda

**MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, Héctor (2010)** el autor define que la construcción con piedra, ladrillo y otros materiales se llama albañilería. Las construcciones en albañilería pueden ser un conjunto estructural que está compuesto por: Cimentación, Muro, Portante, Techos y elementos de refuerzo cuando sea necesario.

Los materiales predominantes en una vivienda: Son los materiales utilizados en mayor proporción en la construcción de la vivienda, referido al techo o cubierta, paredes exteriores, piso y armazón y estructura.

- **Armazón o estructura**

Conjunto de elementos (cimientos, columnas, vigas, losas) dispuestos entre sí de manera sólida, que constituye el esqueleto de la vivienda y sirven para sostener el conjunto (techo, paredes, piso). Esta estructura auto sostenible puede ser de:

- **Hormigón Armado**

Cuando las columnas, vigas, losas y cimientos son de hormigón con armazón de hierro. En este caso todo el conjunto es una estructura auto sostenible (no necesita de las paredes para sostener el techo o piso).

- **Hierro**

Cuando las columnas y vigas (esqueleto de la vivienda), son hechas con perfiles de hierro empernados o soldados entre si. Ejemplo: estructuras prefabricadas de hierro.

- **Mampostería**

Cuando las paredes, que generalmente son de ladrillos u bloque unido con argamasa (mezcla: arena- cemento) son utilizados como elementos portantes de techos o pisos superiores.

- **Madera**

Cuando las columnas y vigas (esqueleto de la vivienda) son de madera de cualquier espesor y tipo.

### **Clases de vivienda**

De acuerdo con las características de las viviendas se clasifican en los siguientes tipos:

- **Casa o Villa**

Es toda construcción permanente hecha con materiales resistentes, tales como: hormigón, piedra, ladrillo, adobe, caña o madera. Generalmente tiene abastecimiento de agua y servicio higiénico de uso exclusivo.

- **Departamento**

Conjunto de cuartos que forman parte de un edificio de uno o más pisos. Se caracteriza por ser independiente, tiene abastecimiento de agua y servicio higiénico de uso exclusivo.

- **Cuarto(s) en Casa de Inquilinato**

Comprende uno o varios cuartos pertenecientes a una casa, con entrada común y directa desde un pasillo, patio, corredor o calle y que por lo general no cuenta con servicios exclusivos de agua o

servicio higiénico, siendo estos servicios de uso común para todos los hogares o viviendas.

- **Mediagua**

Es una construcción de un solo piso con paredes de ladrillo, adobe, bloque o madera, con techo de paja, asbestos (eternit) o zinc. Tiene una sola caída de agua y no más de dos cuartos o piezas. Si disponen de más de dos cuartos o piezas se registra como casa o villa.

- **Rancho**

Es aquella construcción rústica, cubierta con palma, paja o cualquier otro material similar, con paredes de caña y con piso de madera, caña o tierra.

- **Covacha**

Es aquella construcción en la que se utilizan materiales rústicos tales como: ramas, cartones, restos de asbesto, latas, plásticos, etc., con piso de madera o tierra.

- **Choza.-**

Es aquella construcción que tiene paredes de adobe o paja, piso de tierra y techo de paja.

### **2.2.3 Proyectos de Vivienda**

Se define como la aplicación de conocimientos, herramientas y técnicas para encontrar una respuesta adecuada al planteamiento de una necesidad humana como la vivienda

El proyecto de vivienda es para la implementación de una Urbanización de Viviendas y depende en gran parte de la aplicación de aspectos técnicos, económicos, financieros necesarios, con el propósito de lograr la obtención de viviendas confortables, con buen acabado, capaz de satisfacer la demanda, tomando en cuenta el índice de crecimiento poblacional que demanda este tipo de viviendas.

#### 2.2.4 Estructura

Las estructuras se pueden clasificar en función de diferentes parámetros:

Según su naturaleza pueden ser:

- Naturales
- Artificiales

Según los elementos que las componen pueden ser:

- **Masivas**, que concentran una gran cantidad de material, la cimentación de un edificio, una pirámide, laminares, están formadas por elementos de poco grosor y mucha superficie, por ejemplo: la carrocería de un coche, la carcasa que contiene un televisor o un ordenador, una caja de cartón...
- **Entramadas**, están formadas por elementos de gran longitud en comparación con su grosor. A estos elementos se les denomina perfiles, por ejemplo: una grúa, una bicicleta, el chasis de un coche

### 2.2.5 Proyecto

**Br. GRATEROL RODRIGUEZ, María Luisa (pág 1).** Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Proyecto es un plan de trabajo, con acciones sistemáticas, o sea coordinadas entre sí, valiéndose de los medios necesarios y posibles, en busca de objetivos específicos a alcanzar en un tiempo previsto. Surge con una idea, para obtener metas, ya sea porque aún no se alcanzaron, porque sobran recursos con los fines actuales, porque existen nuevas necesidades. O sea, se establece qué es lo que se quiere. Una vez fijada la idea del objetivo, se elabora un diagnóstico, sobre las posibilidades de llevar esa idea adelante, para no emprender un camino hacia metas imposibles. Luego se elabora el diseño de cómo se va a lograr ese objetivo, previendo los recursos con los que se cuenta.

### 2.2.6 El Mercado

Para **FISHER, Laura y ESPEJO, Jorge, autores del libro "Mercadotecnia"**, "El mercado son los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio".

Complementando este concepto, ambos autores mencionan que existen tres elementos muy importantes:

1. La presencia de uno o varios individuos con necesidades y deseos por satisfacer.
2. La presencia de un producto que pueda satisfacer esas necesidades.
3. La presencia de personas que ponen los productos a disposición de los individuos.

### **2.2.7 Financiamiento**

**TORRES MANRIQUE, Fernando Jesús (2009) pág. 1.** El autor menciona que “el financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento.”

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

### **2.2.8 Ingresos**

**LIC. ZAVALA SALAS, Erika (2011) pág.1** el autor menciona que cualquier partida u operación que afecte los resultados de una empresa aumentando las utilidades o disminuyendo las pérdidas. No debe utilizarse como sinónimo de entradas en efectivo, ya que éstas se refieren exclusivamente al dinero en efectivo o su equivalente que se recibe en una empresa sin que se afecten sus resultados.”



El ingreso puede referirse a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o como también al conjunto de rentas recibidas por los ciudadanos. Los ingresos pueden clasificarse en ordinarios y extraordinarios. Los ingresos ordinarios son aquellos que se obtienen de forma habitual y frecuente; por ejemplo el salario de un trabajador que se ocupa en un trabajo estable, o las ventas de una empresa a un cliente que compra periódicamente o de forma habitual. Los ingresos extraordinarios son aquellos que provienen de acontecimientos especiales; por ejemplo un negocio inesperado por parte de una persona o una emisión de bonos por parte de un gobierno.

### **2.2.9 Egresos**

Según. **MIRANDA, Juan José, 2006. Pag 192:** “Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias”

A cualquier empresa –industrial, comercial o de prestación de servicios para funcionar normalmente le resulta ineludible adquirir ciertos bienes y servicios como son: mano de obra, energía eléctrica, teléfono, etc.

La empresa realiza un gasto cuando obtiene una contraprestación real del exterior, es decir, cuando percibe alguno de estos bienes o servicios. Así, incurre en un gasto cuando disfruta de la mano de obra de sus trabajadores, cuando utiliza el suministro eléctrico para mantener operativas sus instalaciones, etc.

El hecho de que la entidad utilice ciertos servicios le obliga a pagarlos. Ahora bien, el pago de éstos se produce en la fecha en la que sale dinero de tesorería para remunerarlos. Por ello, es sumamente importante distinguir los conceptos de gasto y de pago. Se incurre en un gasto al disfrutar de cierto servicio; se efectúa el pago del mismo en la fecha convenida, en el instante en que reciba el bien o servicio o en fechas posteriores, puesto que el aplazamiento del pago es una práctica bastante extendida en el mundo empresarial.

Por lo tanto, la realización de un gasto por parte de la empresa lleva de la mano una disminución del patrimonio empresarial. Al percibir la contraprestación real, que generalmente no integra su patrimonio, paga o aplaza su pago, minorando su tesorería o contrayendo una obligación de pago, que integrará el pasivo.

#### **2.2.10 Estados Financieros**

**MORENO DE LEÓN, Miguel (2012) pág. 4.** El autor considera que los Estados financieros presenta los pesos constantes generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado. La expresión "pesos constantes", representa pesos del poder adquisitivo a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para informar de la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera.

#### **2.2.10.1 Balance de Situación Inicial**

**Según ZAPATA, Pedro, 2008. Pág. 62** Dice “El Balance General es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.

El Balance General o de Situación Inicial es aquel que muestra la situación financiera en forma ordenada de una empresa para mantener actualizados los activos, pasivos y patrimonio.

#### **2.2.10.2 Balance de Resultados**

**ORTIZ, Alberto G. (2005)**, en su obra Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico, enuncia que: “Representa un componente del sistema de información financiera que refleja el dinamismo de la actividad empresarial durante un periodo, al contener la expresión monetaria de las realizaciones asociadas con el ejercicio comercial”. Págs. 29

El Balance de Resultados es es un informe económico que relaciona los ingresos y los egresos para saber la utilidad o pérdida en un periodo determinado.

### **2.2.10.3 Estado de Flujo de Efectivo**

**Según JACOME, Walter, (2005)** en su Obra Bases Teórica y Evaluación de Proyectos : “Representa el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto, tomar muy en cuenta que son datos basados en pronósticos y aproximaciones que en ningún momento constituye certezas o afirmaciones seguras de los posibles ingresos y egresos del dinero”. Pág. 46

Se entiende por EFE al estado financiero básico que muestra los cambios en la situación financiera a través del efectivo y equivalente de efectivo de la empresa.

### **2.2.11 El Valor Actual Neto VAN**

**BLOCK, Stanley B. y HIRT, Geoffrey A. (2005).** Manifiestan: “Vuelve a descontar los flujos de entrada a lo largo de la vida de la inversión para determinar si son iguales o si exceden a la inversión requerida”. Pág. 345.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

$V_t$  representa los flujos de caja en cada periodo t.

$I_0$  es el valor del desembolso inicial de la inversión.

$n$  es el número de períodos considerado.

El tipo de interés es k. Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.

### 2.2.12 TIR

**Según FONTAINE R. Ernesto, (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

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la *tasa de descuento* con la que el *valor actual neto* o *valor presente neto* (VAN o VPN) es igual a cero.

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el *coste de oportunidad* utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

### **2.2.13 Costo beneficio**

**<http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costo.html>**, La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TMAR), a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación.

El costo beneficio es la relación entre los ingresos y los egresos. Es obtener los mayores y mejores resultados de la empresa en el menor esfuerzo invertido.

### **2.2.14 Periodo de Recuperación**

**<http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>**, Periodo de Recuperación de Inversión Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos

netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

El periodo de recuperación es el tiempo en años, meses y días que se dispondrá para que la empresa recupere el capital invertido

### **2.2.15 Punto de Equilibrio**

**Según BACA, Gabriel, 2006, Pág. 180** Dice “El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa solo fueran variables no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.”

En conclusión el punto de equilibrio es el punto en la cual no se obtiene ni pérdida ni ganancias y la empresa igualará los ingresos generados con los costos de operación.

### **2.2.16 Sector Inmobiliario**

**MEGAZINE.CO – Guía on-line.** Define al mercado inmobiliario: “El mercado inmobiliario es el sector económico que implica la compra y venta de la infraestructura tales como edificios, ya sea para fines residenciales, locales comerciales, y el segmento de la industria. Al igual que cualquier sector de actividad es susceptible a las fuerzas económicas de la oferta y la demanda. Los principales actores en este campo son el propietario, arrendatario, los desarrolladores, los renovadores, y los facilitadores.”

Considero que este sector podría ser contemplado como heterogéneo, ya que cada pieza es única. Todos los edificios son diferentes en cuanto a la ubicación en que están situados, su estructura y diseño, así como la forma en que se financian. Esto es como resultado de la larga duración de participar en la financiación y construcción de la nueva propiedad. La inmobiliaria tiene la característica muy singular en términos de los compradores en este mercado. La propiedad se puede comprar ya sea como inversión con la expectativa de la rentabilidad que ganan o como un bien de consumo con la idea de usarlo.

#### **2.2.17 Métodos Constructivos.**

**DE LA TORRE, Oscar, 2008.** El autor menciona que “La creación de nuevos materiales y sistemas constructivos para la vivienda, ha sido y será permanente, siempre para lograr un producto que proporcione mayor confort al usuario, mejor apariencia, durabilidad y sobre todo, a menor costo. Cualquier aportación o novedad que se salga de los lineamientos de la normatividad vigente, requiere investigación y experimentación”.

En la selección del tipo de vivienda y del sistema de construcción de la vivienda, el ingeniero estructurista y el arquitecto deben aportar su experiencia, conocimiento y su ingenio para satisfacer en lo posible las exigencias de las otras partes involucradas. Considerando los siguientes métodos constructivos:

1. Construcciones tradicionales en Albañilería
2. Autoconstrucción
3. Prefabricados
4. Sistemas de construcción ligera



- a. Construcción en seco.
  - b. Casas de madera.
  - c. Casas de Acero
5. Sistema Modular Auto portante

### 2.2.18 Condiciones de Vida

**De conceptos.com.** “Las condiciones de vida son los modos en que las personas desarrollan su existencia, enmarcadas por particularidades individuales, y por el contexto histórico, político, económico y social en el que les toca vivir, se lo mide por ciertos indicadores observables”.

Cuando la población a la que investigamos vive con escasos recursos económicos, motivados por falta de trabajo, que a su vez puede provenir de escasa salud o educación, se dice que las personas tienen una precaria condición de vida, que puede afectar en general a una población, cuando existe una crisis económica global o ser específica de un individuo o grupo.

### 2.2.19 Estructura del Crédito

**BANCARIBE. Sala de prensa oficial.** La forma más fácil de entender dicha estructura, es observando una tabla de amortización; esta nos muestra el detalle del crédito durante su vigencia.

La siguiente información permitirá conocer la realidad crediticia para tomar decisiones efectivas en el manejo de las deudas, como una posible

re-estructuración, pago parcial o total de un crédito, con el objetivo de mejorar las finanzas personales.

- **Período:** es el plazo de la deuda mostrado en meses
- **Cuota de pago mensual:** es el resultado de una fórmula matemática que calcula un monto fijo para todo el periodo o plazo del crédito; la cual incluye una porción de capital y los intereses generados hasta ese momento.
- **Intereses:** es el costo que pagamos por el dinero prestado y se calcula en base al saldo de la deuda en cada período. La tasa de interés siempre esta expresada en términos anuales
- **Pagos al principal o capital:** es la porción de la cuota de pago mensual que va destinada a disminuir el saldo de la deuda. Se obtiene restando de la cuota de pago mensual los intereses del período respectivo
- **Comisión Flat:** es el pago único por concepto de gastos administrativos y operativos del crédito. Se paga una sola vez al inicio de la solicitud. Generalmente en los créditos personales se descuenta del monto a recibir.
- **Mora:** es el pago o penalización que nos cobran por el período transcurrido de tiempo que no cumplimos con la cuota mensual.

## **CAPÍTULO III**

### **3 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Planteamiento del problema de investigación**

El presente estudio se lo ha realizado en la ciudad de San Gabriel, esencialmente en las parroquias urbanas González Suárez y San José, donde se ha tomado como muestra a los jefes de hogar que no tienen vivienda propia y cuyas familias están radicadas en las mencionadas parroquias, por cuanto estos son el objeto principal de estudio. Debido a que en San Gabriel no hay proyectos inmobiliarios que satisfagan la necesidad de las familias que no cuentan con vivienda propia

El presente estudio de mercado es una herramienta fundamental para encontrar la viabilidad y factibilidad de la empresa teniendo la noción clara de los posibles demandantes de las viviendas.

El estudio de mercado desde todo punto de vista es el eje transversal del proyecto a realizarse, por cuanto este nos da a ciencia cierta estimar la cuantía de los bienes provenientes de una nueva unidad de producción que la ciudadanía estaría dispuesta a adquirir por un precio.

#### **3.2 Identificación del Producto o Servicio.**

##### **a. Características**

La empresa constructora, tiene la particularidad de brindar la oportunidad de adquirir viviendas de beneficio particular y privado,

a todas las familias de San Gabriel; a precios al alcance del bolsillo de estas familias, con el cual se pretende mejorar la calidad de vida y que estas sean entes contribuyentes para el desarrollo de nuestro cantón.

Las viviendas están conformadas por los siguientes espacios:

- 2 dormitorios
- 1 baño
- 1 sala comedor
- 1 cocina

#### **b. Productos Sustitutos**

Tomando en cuenta que los productos sustitutos son los productos que desempeñan la misma función para el mismo grupo de consumidores; existen varios productos que responden a la misma necesidad que la empresa constructora de vivienda, los productos sustitutos para el producto de viviendas constituyen:

- Viviendas privadas o particulares
- Planes de vivienda social

#### **c. Consumidor del Producto**

Para determinar el segmento al que nos vamos a dirigir, se debe indicar el mercado referencia que la empresa tiene son las familias que no tienen vivienda propia y que arriendan en la ciudad de San Gabriel y que están dispuestos a adquirir una vivienda.

Cabe destacar que el mercado institucional al que vamos dirigidos es un mercado muy competitivo con alta inversión promocional y publicitaria.

El mercado familiar como institucional son nichos de mercado poco explotados y de mucho potencial.

Existe un auge de vivienda particular, pues las familias de la ciudad buscan la manera de satisfacer su necesidad de vivienda, con alternativas de préstamos en instituciones bancarias de la localidad para poder comprar viviendas en diferentes puntos de la ciudad.

### **Consumidores Finales**

Las viviendas que la empresa nueva ofrecerá son dirigidas a personas preocupadas por adquirir una vivienda propia y que dispongan de recursos económicos para satisfacer esta necesidad.

Personas que tienen un trabajo privado o particular y que hasta el momento no cuentan con vivienda propia.

Los planes de vivienda están orientados a un target de clase socioeconómica media.

### **Consumidores Institucionales**

La nueva empresa aspira cubrir la demanda de los consumidores que laboran en instituciones públicas y privadas y que no tienen una vivienda propia, y que actualmente se encuentran organizados en asociaciones de empleados o en sindicatos.

La ventaja de trabajar con consumidores institucionales es que disponen de un salario fijo y que se proyectan viviendas cómodas y que cumplan con ciertos requisitos que las diferencian de las del carácter social.

### **3.3 Estructura del Mercado**

Después de haber efectuado el diagnóstico externo; se puede afirmar que en la ciudad de San Gabriel, existen las condiciones suficientes, para plantear la creación de una empresa constructora de planes de vivienda privada, pues actualmente existe una empresa organizadora de vivienda denominada-OV SILVERFIELDS S.A y su proyecto “VIVIENDA PARA TODOS” a través del proyecto Eco ciudad Ruby Conjunto Residencial, cuyo objetivo es de interés social, y consideran la construcción de 15 viviendas hasta por el monto de 12.000 dólares, con préstamos hasta 12 años plazo y al 9.25% de interés anual y se encuentra enmarcado en el plan del Gobierno Central, cuyo objetivo es construir viviendas dignas a través de planes de vivienda auspiciados por el MIDUVI, con un área de construcción de 60 mts, limitando de esta manera el tamaño de la vivienda para aquellas familias que requieren de una vivienda que satisfaga sus necesidades. Por ello consideramos de vital importancia la creación de una empresa constructora de planes de vivienda dirigida a la población de la ciudad de San Gabriel del cantón Montúfar, Provincia del Carchi.

### **3.4 Población Universo**

Para el desarrollo de presente estudio, se ha tomado como dato poblacional, a las personas que no disponen de vivienda propia, radicadas en las parroquias urbanas del cantón Montúfar. Los datos que

se detallan en el INEC, según el censo de población y vivienda del 2010, refleja que el mayor porcentaje de déficit cuantitativo de vivienda se localiza en la ciudad de San Gabriel con 1317 familias que aún no disponen de una vivienda.

### **3.5 Segmentación**

Para determinar el segmento al que nos vamos a dirigir, se debe indicar el mercado referencia que la nueva empresa tiene son: mercado familiar y mercado institucional; personas que buscan una vivienda acorde a sus necesidades.

Cabe destacar que el mercado institucional al que vamos dirigidos es un mercado muy competitivo con alta inversión promocional y publicitaria.

### **Consumidores Finales**

Tomando en cuenta que el mercado objetivo de la nueva empresa se encuentra en la ciudad de San Gabriel, podemos segmentar a nuestro mercado de Consumidores Finales mediante las variables que a continuación se describen.

- **Variables Geográficas:**
  - Zona: personas que viven en la zona urbana, en barrios ubicados en el Norte y Sur de San Gabriel.
  - Región: dentro de la ciudad de San Gabriel y parroquias urbanas aledañas.

- **Variables Demográficas:**

- Edad: personas comprendidas entre 20 y 50 años.
- Género: masculino y femenino

- **Variables Socioeconómicas:**

- Clase social: media.
- Nivel de ingresos familiares: familias cuyos ingresos se ubican en más de US \$500 dólares mensuales.
- Educación: media y superior.
- Ocupación: jefes de hogar que se encuentren en la clase media.
- Hombres y mujeres dedicados a actividades profesionales de mandos medios y altos del sector público y privado.

- **Variable Psicográfica:**

Personas que están conscientes de lo indispensable que es tener una vivienda propia, y a la vez optimizan sus recursos para adquirir una vivienda que cuente con todos los servicios, que su familia requiere y les brinde seguridad, comodidad y suba el autoestima de los integrantes.

## **Consumidores Institucionales**

Los consumidores intermedios de la nueva empresa, lo constituyen los jefes de hogar, madres jefas de hogar, jóvenes emprendedores, profesionales de la ciudad de San Gabriel. Actualmente en esta ciudad se



encuentra una gran cantidad de familias que demandan de una vivienda que cuente con ciertas características particulares. Según datos del GAD Municipal de Montúfar en los últimos 3 años, cerca de 130 familias han realizado construcciones de viviendas privadas en diferentes puntos de la ciudad, contratando a profesionales locales para la realización de planos y presupuestos de viviendas que oscilan entre 15.000 y 50.000 dólares.

### **3.6 Tamaño de la Muestra**

#### **Muestra**

El cálculo de la muestra se lo realizó considerando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot d^2 \cdot N}{E^2(N-1) + Z^2 \cdot d^2} ; \text{ De donde}$$

#### **Valor de N:**

Corresponde al número de familias que no cuentan con vivienda propia en San Gabriel 1317.

#### **Valor de Z:**

Representa el número de desviaciones estándar con respecto a la media para un nivel de confianza determinado. Para nuestro caso se seleccionará un nivel de confianza para el estudio del 95%.

De acuerdo a este nivel de confianza el valor de Z será igual a 1.96

#### **Valor de $d^2$ :**

Es la varianza de la población o un estudio previo, se asumirá un valor de 0,25 con el cual será posible obtener una muestra mayor y por tanto un trabajo más representativo.

### Valor del E:

E representa el límite aceptable de error que consideremos para el estudio, en este caso consideramos aceptable hasta un 3%, con lo cual el valor de E en proporción para nuestro caso es: 0.03

$$n = \frac{Z^2 \cdot d^2 \cdot N}{E^2(N-1) + Z^2 \cdot d^2}; \text{ De donde}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,25)^2 \cdot (1317)}{(0,03)^2 \cdot (1317-1) + (1,96)^2 \cdot (0,25)^2}$$

$$n = \frac{316.2117}{1.4245} \qquad n = 222$$

### 3.7 Investigación de Campo

#### Métodos de Investigación

En la siguiente investigación se utilizará los siguientes métodos:

- **Deductivo**

Bernal, Cesar Augusto, (2006), El método deductivo es un “Método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de postulados, teoremas, leyes, principios, etc. De aplicación universal y de comprobada validez, para explicarlos a soluciones o hechos particulares”.

Este método utilizaremos en la tabulación y análisis de los datos así como también en el Marco Teórico y Antecedentes.

- **Inductivo**

Bernal, Cesar Augusto, (2006), expresa que “Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con estudio individual de los hechos y se formula conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría”.

Este método es aplicable en el diagnóstico, recomendaciones y conclusiones.

- **Analítico**

Bernal, Cesar Augusto, (2006), manifiesta que “Este método es un proceso cognóstico, que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual”.

Este método ayudará a formular opiniones, así como también permite dar información sustentando el proyecto, facilitando tanto en la parte teórica como en la interpretación y análisis de resultados.

- **Información Primaria**

Son aquellas que todavía no se encuentran procesadas, o también conocidas como fuentes de primera mano. Para el presente proyecto se ha obtenido fuentes primarias en el GAD Municipal de Montúfar, en el MIDUVI de expertos concedores de proyectos habitacionales y de las personas que no tienen casa propia en el cantón Montúfar.

- **Encuestas**

Es una técnica para recopilar información; tabularla y analizarla; se realizará a las familias recursos medios económicos llamados también la población media, asentadas en las parroquias urbanas de la ciudad de San Gabriel

- **Observación**

Se aplicará durante la entrevista y durante la encuesta, a fin de observar la actitud de la población participante en el proyecto.

- **Información Secundaria**

Es aquella fuente de información que ya ha sido procesada y la podemos encontrar en libros, revistas, internet, folletos, artículos de prensa, entre las principales tenemos las estadísticas generadas por el SIISE y por el INEC.

## **Diseño del Instrumento de Investigación**

La presente investigación es de tipo cualitativa, sin perder su rigor científico. Para la realización de este proyecto se utilizó la Investigación Exploratoria, ya que es necesario conocer información de primera mano indagando la problemática real del medio actual; la Investigación Descriptiva, permitió moldear e identificar de una manera objetiva la información encontrada por lo que ayudará en el desarrollo de la investigación; se utilizó la Investigación Bibliográfica la cual me facilitó la recopilación de información proveniente de fuentes secundarias, estableciendo una fundamentación teórica y sustentada. Por último, se utilizó la Investigación de Campo la cual permitió recoger información de fuentes primarias complementando y validando la información obtenida.

## **Prueba Piloto**

En este estudio de mercado aplicamos una prueba piloto con el propósito de determinar el tamaño de la muestra en base a una pregunta básica, se realizó un pre-muestreo con 10 personas del segmento escogido, en el cuál se les realizó la siguiente pregunta:

¿Estaría dispuesto/a a adquirir una vivienda?

De las 10 personas escogidas, 5 indicaron que sí y 5 no respondieron. Por lo tanto el nivel de confianza es del 95% con una probabilidad de ocurrencia del 0.5 y una probabilidad de no ocurrencia del 0.5; con éstos datos se determinó el tamaño de la muestra.

## **Levantamiento de la Investigación**

Las encuestas fueron realizadas a hombres y mujeres jefes de hogar en los diferentes barrios de la ciudad de San Gabriel, así como a empleados y funcionarios públicos y privados que desean adquirir una vivienda.

## **Tabulación y Procesamiento de la Información**

Para la tabulación de la información se utilizó, hoja Microsoft Excel. A continuación se presentan los resultados de las encuestas realizadas en ésta investigación:

## Resultado del diagnóstico

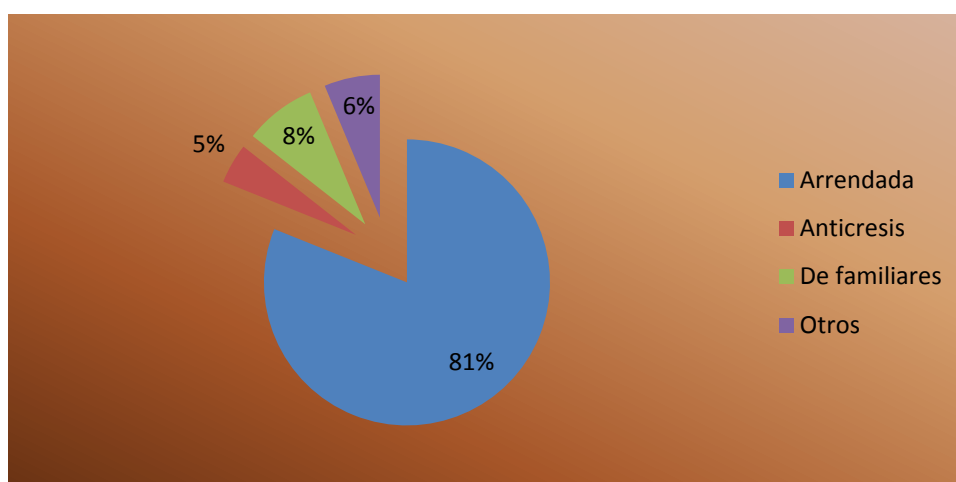
### 1. La vivienda que Ud. Actualmente habita es:

**Tabla 1. Tenencia de vivienda**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<i>Arrendada</i>	180	180	81%	81%
<i>Anticresis</i>	10	190	5%	86%
<i>De familiares</i>	18	208	8%	94%
<i>Otros</i>	14	222	6%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>222</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 8 Tenencia de la vivienda**



En la Tabla N° 1, el 81% de las familias participantes viven en viviendas arrendadas, que en su mayoría son compartidas con otras familias, así mismo el 8% de las familias encuestadas viven en viviendas que pertenecen a sus familiares y que están dispuestas a adquirir una vivienda propia, de igual forma el 5% de los encuestados han realizado contratos de anticresis para garantizar una vivienda por un periodo de uno a dos años. De la tabla anterior podemos deducir que aproximadamente 222 familias de la muestra podrían acceder a una vivienda.

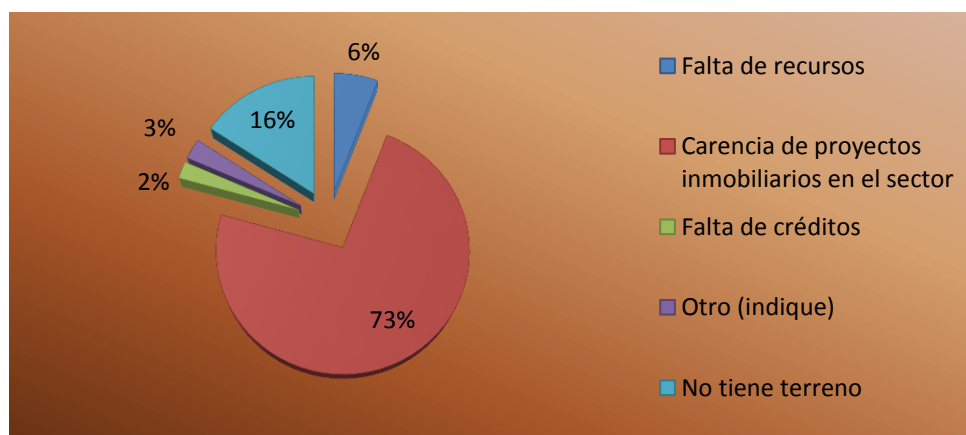
2. ¿Cuáles han sido los motivos por los que usted no ha podido tener su casa propia? (marque los más importantes que se ajusten a su caso)

Tabla 2. Motivos por falta de vivienda

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<i>Falta de recursos</i>	13	13	6%	6%
<i>Carencia de proyectos inmobiliarios en el sector</i>	163	176	73%	79%
<i>Falta de créditos</i>	5	181	2%	81%
<i>Otro (indique)</i>	6	187	3%	84%
<i>No tiene terreno</i>	35	222	16%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>222</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

Gráfico 9. Motivos para la falta de vivienda



La Tabla N° 2, nos indica que el 73% de los encuestados no han podido adquirir una vivienda, porque no conocen de empresas inmobiliarias que garanticen la adquisición de una vivienda, mientras que el 16% no disponen de un terreno para construir una vivienda, el 3% paralelamente consideran que por diversos motivos y por falta de créditos no han podido adquirir su vivienda, al igual que por falta de recursos el 6% de los encuestados no han podido acceder a una vivienda.



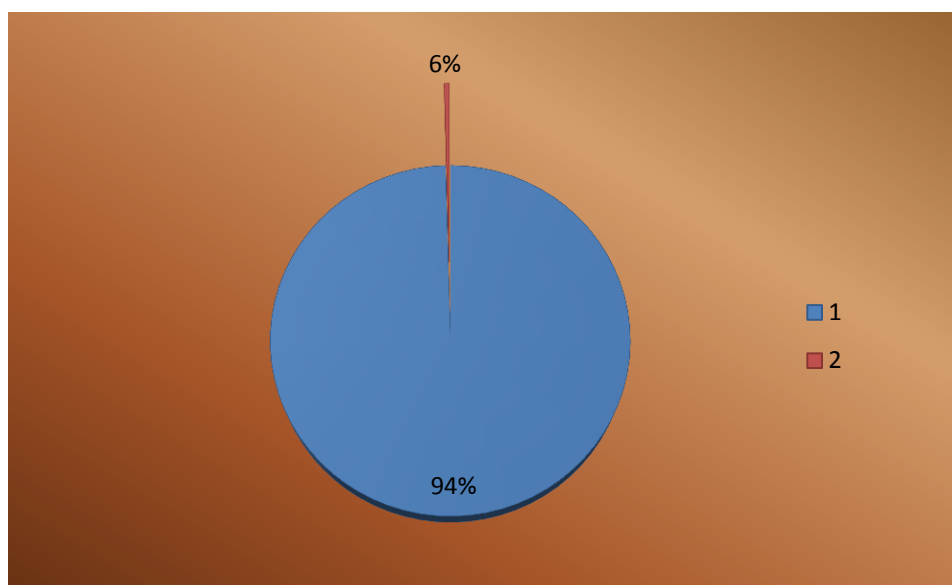
### 3. ¿Le gustaría adquirir una vivienda?

**Tabla 3. Predisposición para adquirir vivienda**

DESCRIPCION	FREC.	FREC.ABS.	FREC.	FREC.ABS.
	ABS	ACUM	RELATIVA	ACUM
<i>Si</i>	209	209	94%	95%
<i>No</i>	13	222	6%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>222</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 10. Predisposición para adquirir vivienda**



En la Tabla Nº 3, observamos que el 94% de los encuestados afirman que estarían dispuestos a adquirir una vivienda, mientras que el 6%, no están interesados en adquirir una vivienda, estos datos nos permiten identificar que 209 familias de la muestra estarían interesadas en adquirir una vivienda.

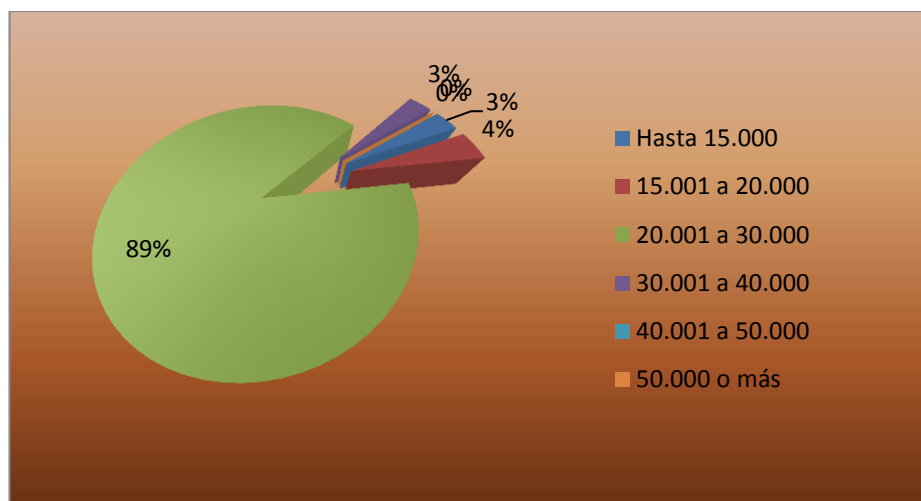
#### 4. ¿Qué precio podría Ud. Pagar por una vivienda?

**Tabla 4. Capacidad de pago**

DESCRIPCION	FREC.	FREC.ABS.	FREC.	FREC.ABS.
	ABS	ACUM	RELATIVA	ACUM
<i>Hasta 15.000</i>	7	7	3.3%	3%
<i>15.001 a 20.000</i>	9	16	4.3%	8%
<i>20.001 a 30.000</i>	186	202	89%	97%
<i>30.001 a 40.000</i>	7	209	3.3%	100%
<i>40.001 a 50.000</i>	0	209	0%	100%
<i>50.000 o más</i>	0	209	0%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 11. Capacidad de pago**



La Tabla N° 4, nos indica que 3% de los encuestados consideran que podrían pagar hasta 15.001 dólares por su vivienda, a diferencia del 4% que opinan que podrían pagar entre 15.001 a 20.000 dólares, mientras que el 89% podrían pagar por una vivienda desde 20.001 hasta 30.000 dólares, y el 3% alcanzan a pagar una vivienda de 30.001 a 40.000 dólares. De la tabla anterior definimos que 186 familias de la muestra estarían dentro del mercado meta constituyendo la demanda real del proyecto y se financiarían las viviendas desde los 20.000 dólares.

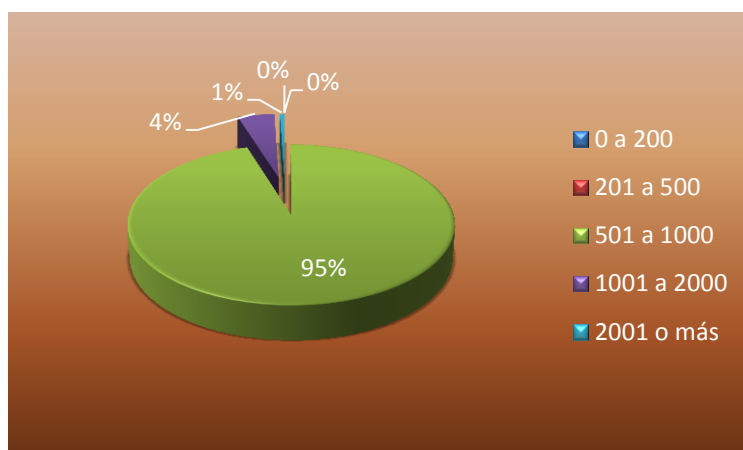
## 5. ¿Cuál es su ingreso familiar mensual?

**Tabla 5. Ingreso familiar mensual**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FREC.ABS. ACUM
0 a 200	0	0	0%	0%
201 a 500	0	0	0%	0%
501 a 1000	177	177	95%	95%
1001 a 2000	8	185	4%	99%
2001 o más	1	186	1%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 12. Ingreso familiar mensual**



La Tabla N° 5, muestra que el 95% de los encuestados tienen ingresos mensuales entre 501 a 1000 dólares, lo que nos garantiza que si existe una capacidad de pago para el préstamo de la vivienda, a diferencia del 4% de los encuestados que alcanzan ingresos entre 1001 a 2000 dólares mensuales, y el 1% de las familias que alcanzan sobre los 2001 dólares.

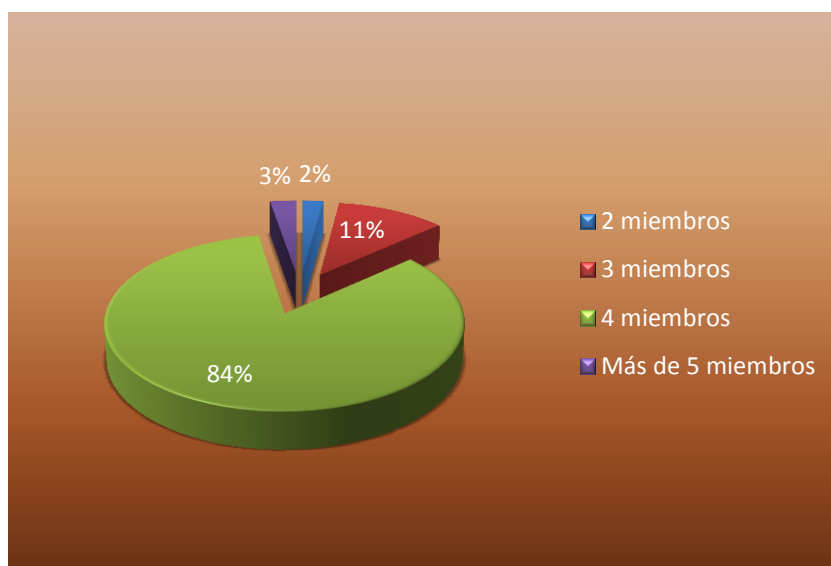
## 6. Indique el número de miembros que conforman su familia

**Tabla 6. Composición familiar**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
2 miembros	4	4	2%	2%
3 miembros	21	25	11%	13%
4 miembros	156	181	84%	97%
Más de 5 miembros	5	186	3%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 6. Composición familiar**



La Tabla Nº 6 nos indica que el 84% de las familias encuestadas están conformadas de 4 integrantes, mientras que paralelamente el 7% de las familias están conformadas de 3y 2 miembros, a diferencia del 2% que están conformadas de más de 5 miembros, estos datos nos permite definir el tamaño de la vivienda considerando el número de miembros que la habitarán.

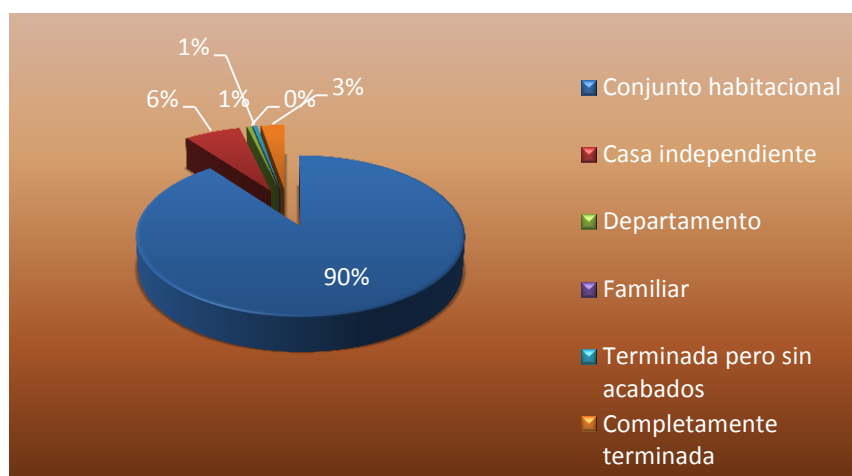
## 7. ¿Le interesaría adquirir una vivienda en?:

**Tabla 7. Clases de vivienda**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<b>Conjunto habitacional</b>	167	167	90%	90%
<b>Casa independiente</b>	12	179	6%	96%
<b>Departamento</b>	1	180	1%	97%
<b>Familiar</b>	0	180	0%	97%
<b>Terminada pero sin acabados</b>	1	181	1%	97%
<b>Completament e terminada</b>	5	186	3%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 14. Clases de vivienda**



De las familias encuestadas, el 90% consideran que les interesaría adquirir una vivienda en un conjunto habitacional, por la reducción de costos especialmente en la construcción y dotación de los servicios básicos, mientras que el 6% están de acuerdo de adquirir una vivienda independiente, además el 3% desearían que su vivienda esté completamente terminada y que disponga de todos los servicios básicos, así mismo el 1% opinan que estarían en posibilidades de adquirir un departamento y el 1% consideran que por situaciones económicas podrían adquirir una vivienda terminada pero sin acabados.

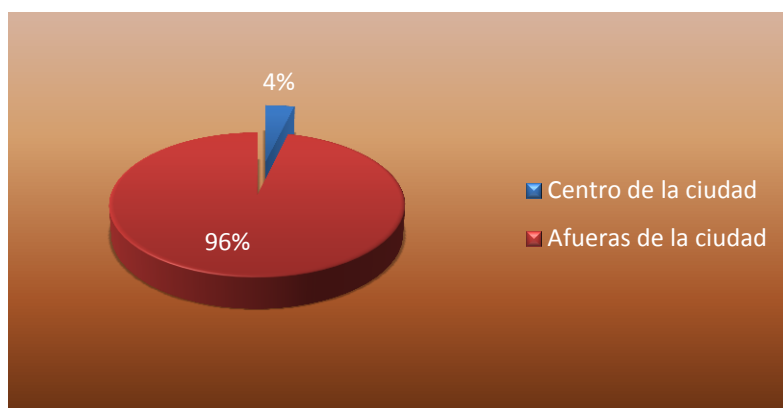
## 8. ¿Preferiría Ud. adquirir una vivienda ubicada en:

**Tabla 8. Preferencia por la ubicación**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<i>Centro de la ciudad</i>	7	7	4%	4%
<i>Afuera de la ciudad</i>	179	186	96%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 15. Preferencia por la ubicación de la vivienda**



De acuerdo a la tabla N° 8, el 96% de los encuestados, están de acuerdo en que su vivienda debería estar ubicada en las afueras de la ciudad, mientras que el 4% consideran que debería estar ubicada en el centro de la ciudad. Actualmente la ciudad de San Gabriel, por su crecimiento poblacional no cuenta en el centro de la ciudad con terrenos que permitan diseñar un plan de vivienda moderno, además el centro de la ciudad es considerado patrimonio nacional lo que dificulta la construcción de nuevos proyectos habitacionales, sin embargo se dispone de zonas identificadas para expansión ubicadas al sur de la ciudad.

## 9. ¿De cuántos pisos le gustaría su vivienda?

Tabla 9. Pisos de la vivienda

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<i>De 1 piso</i>	178	178	96%	96%
<i>De 2 pisos</i>	6	184	3%	99%
<i>De 3 pisos</i>	2	186	1%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

Gráfico 16. Pisos de la vivienda



El gráfico N° 16 nos muestra que el 96% de los encuestados les gustaría que su vivienda sea de 1 piso, mientras que el 3% considera que estarían de acuerdo en adquirir una vivienda que disponga de 2 pisos, a diferencia del 1% que están de acuerdo en que su vivienda tenga 3 pisos, estos datos reflejan las necesidades de la población de la ciudad de San Gabriel y su preferencia en cuanto al diseño de la vivienda.

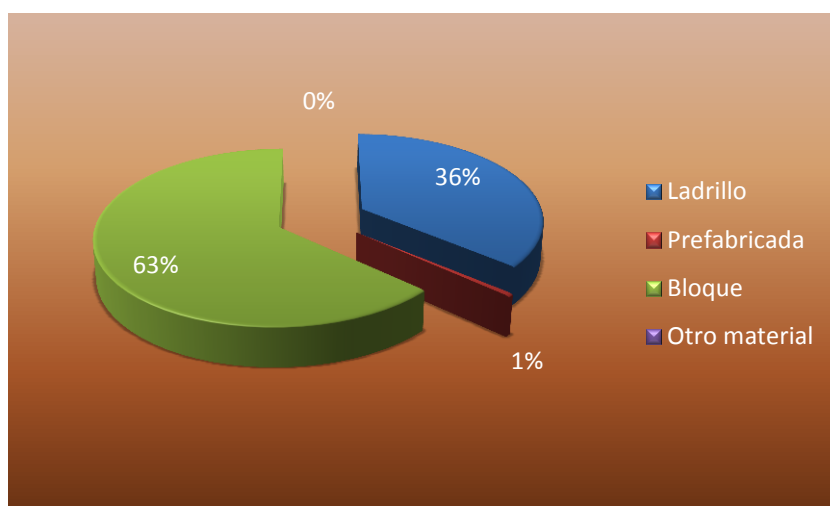
## 10. ¿De qué material desearía que se construya las paredes de la vivienda?

Tabla 10. Material de las paredes de la vivienda

DESCRIPCION	FREC. ABS.	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<i>Ladrillo</i>	67	67	36%	36%
<i>Prefabricada</i>	1	68	1%	37%
<i>Bloque</i>	118	186	63%	100%
<i>Otro material</i>	0	186	0%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

Gráfico 17. Material de las paredes de la vivienda



La tabla N° 10, nos indica que el 63% de los encuestados prefieren que la construcción de la vivienda sea en bloque, mientras que el 36% están de acuerdo en que la construcción sea en ladrillo, por ser un poco más resistente, mientras que el 1% consideran que la construcción de las viviendas deberían ser prefabricadas, para reducir los costos.



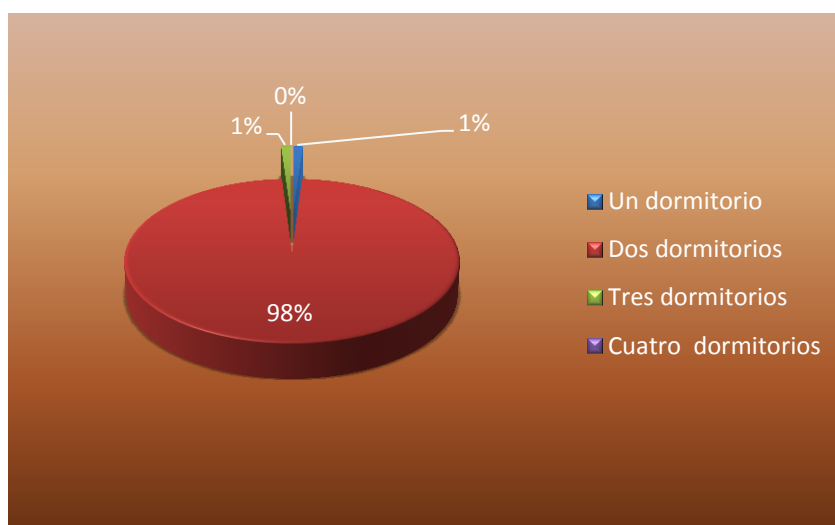
## 11. ¿De cuántos dormitorios preferiría su vivienda?

Tabla 11. N° dormitorios de la vivienda

DESCRIPCION	FREC. ABS.	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<i>Un dormitorio</i>	2	2	1%	1%
<i>Dos dormitorios</i>	182	184	98%	99%
<i>Tres dormitorios</i>	2	186	1%	100%
<i>Cuatro dormitorios</i>	0	186	0%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>			

Elaborado por la Autora

Gráfico 18. N° dormitorios de la vivienda



La tabla N° 11 nos muestra que el 98% de las familias encuestadas están de acuerdo en que su vivienda tenga al menos 2 dormitorios, mientras que el 1% de los encuestados opinan que desearían que su vivienda cuente con 3 dormitorios, y el 1% que requieren una vivienda con un solo dormitorio.

## 12. ¿Cuántos baños desearía que tenga su vivienda?

Tabla 12. N° de baños de la vivienda

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<b>1 Baño</b>	174	174	94%	94%
<b>2 baños</b>	8	182	4%	98%
<b>3 baños</b>	4	186	2%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

Gráfico 19. N° de baños de la vivienda



De acuerdo a la tabla N° 12, el 94% de los encuestados opinan que sus viviendas deberían contener al menos un baño, mientras que el 4% desearían que su vivienda cuente con dos baños y el 2% con tres baños, estos datos nos permiten identificar el tamaño de la vivienda y definir las preferencias de la población que necesita una vivienda.

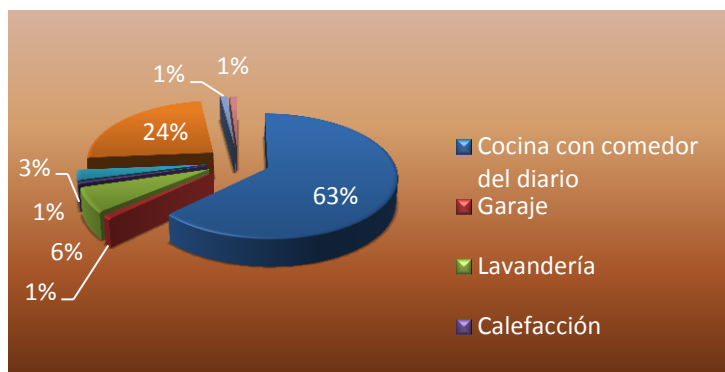
### 13. Ordene por importancia los siguientes atributos de una vivienda

**Tabla 13. Orden de importancia en los atributos de la vivienda**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
<b>Cocina con comedor del diario</b>	117	117	63%	63%
<b>Garaje</b>	2	119	1%	64%
<b>Lavandería</b>	12	131	6%	70%
<b>Calefacción</b>	1	132	1%	71%
<b>Armarios empotrados</b>	5	137	3%	74%
<b>Cerradura de seguridad</b>	45	182	24%	98%
<b>Terraza</b>	2	184	1%	99%
<b>Jardín</b>	2	186	1%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 20. Orden de importancia en los atributos de la vivienda**



La Tabla Nº 13, nos indica el orden de importancia de los espacios que debería tener una vivienda, siendo así que el 63% de los encuestados opina que su vivienda debería tener una cocina con comedor del diario, mientras que el 6% consideran que es necesario que su vivienda disponga de una lavandería, así mismo el 24% de los encuestados opinan de que su vivienda debería disponer de cerraduras de seguridad, mientras que el 3% opinan que su vivienda debe disponer de armarios empotrados, y finalmente el 1% paralelamente de los encuestados sugieren de que su vivienda disponga de jardín, terraza, garaje y calefacción como atributos menos calificados en esta pregunta.

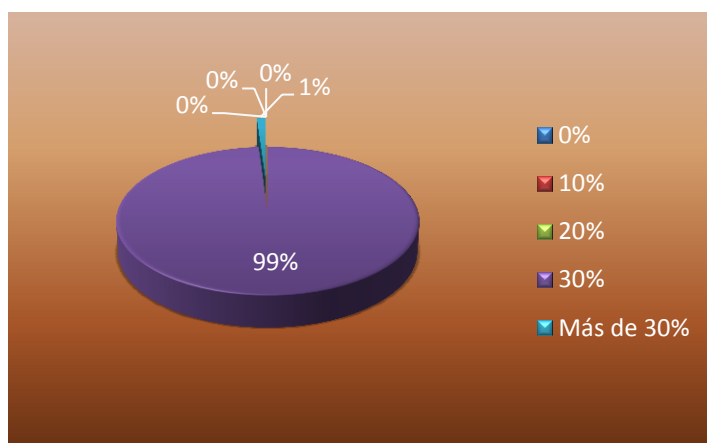
**14. ¿De este valor, ¿qué porcentaje estaría en capacidad de dar como entrada?**

**Tabla 14. Porcentaje de entrada**

DESCRIPCION	FREC. ABS	FREC.ABS. ACUM	FREC. RELATIVA	FRE.ABS. ACUM
0%	0	0	0%	0%
10%	0	0	0%	0%
20%	0	0	0%	0%
30%	184	184	99%	99%
Más de 30%	2	186	1%	100%
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>		<b>100%</b>	

Elaborado por la Autora

**Gráfico 21. Porcentaje de entrada**



La Tabla N° 14 nos indica que el 99% de los encuestados estarían dispuestos a pagar hasta el 30%, como entrada por adquirir una vivienda, mientras que el 1% consideran que estarían dispuestos a dar más del 30% del total de su vivienda como entrada por adquirir su vivienda.

**ENTREVISTA DIRIGIDO AL GERENTE DE LA EMPRESA  
SILVERFIELDAS  
ING. JAVIER PROAÑO EGAS**

**a. Qué tiempo tiene su negocio al público.**

R. Llevamos sirviendo a la población desde el 2010.

**b. Existe alguna dificultad en la implementación de planes de vivienda.**

R. Los problemas de mayor trascendencia es porque no tenemos un estudio de mercado bien elaborado que nos facilite llegar a los usuarios, aparte de que no vivimos aquí y es muy dificultoso el tener que viajar todos los días.

**c. Es rentable realizar proyectos de vivienda en la ciudad de San Gabriel**

R. Si porque todavía no tenemos una empresa que nos haga la competencia

**d. Posee una oficina de atención al cliente en la ciudad de San Gabriel**

R. No porque nosotros vivimos en Ibarra y nuestras oficinas están ubicadas en esta ciudad

**e. Cuenta con infraestructura y personal adecuado en la ciudad de Ibarra para cubrir el mercado de la ciudad de San Gabriel**

R. Si contamos con una secretaria, el contador, el gerente general y el chofer despachador que realiza doble función.

**f. Los proyectos de vivienda los realizan ustedes mismos con su maquinaria o contratan la maquinaria.**

R. Los proyectos los realizamos algunos con maquinaria contratada en la ciudad de San Gabriel, porque es más barato y nos evitamos los gastos de combustible, mantenimiento y del operador

**g. Ustedes realizan las obras contratando directamente a los trabajadores o realizan subcontratos**

R. hay veces que realizamos nosotros mismos las viviendas pero en ocasiones por el trabajo en Ibarra si realizamos subcontratos

**h. Las viviendas que ustedes construyen cumplen con las especificaciones técnicas establecidas.**

R. Somos los únicos que cumplimos con las especificaciones establecidas, claro está que esto depende del tiempo, si estamos con lluvia la humedad tiene mucho que ver con las especificaciones.

## **ENTREVISTA DIRIGIDO AL PROPIETARIO DE LA CANTERA**

### **“SAN LUIS”**

#### **ING. MARCELO CALDERÓN**

**a. Qué tiempo tiene su negocio al público.**

R. Llevamos sirviendo a la población 16 años.

**b. Existe alguna dificultad en producir diariamente el producto.**

R. Los problemas de mayor trascendencia es la nueva Ley Laborar, muchas exigencias de parte de Medio Ambiente.

**c. Que cantidad diaria es la producción del producto.**

R. Entre todos los materiales pétreos la producción se podríamos decir que estaría en 150m<sup>3</sup>.

**d. Que cantidad en ventas diarias asciende el producto.**

R. Las ventas serian el 60% del producto producido diario.

**e. Posee vehículos propios para el transporte del producto.**

R. En la actualidad contamos con 3 vehículos (volquetas) con capacidad de 8m<sup>3</sup> cada una.

**f. Está en condiciones de hacer un descuento en la compra del producto.**

R. Los descuentos se realizarían siempre y cuando que el 50% sea al contado.

**g. Está dispuesto a vender el producto a nuestra empresa constructora.**

R. Si, en la actualidad se viene trabajando con las otras empresas constructoras del norte del país.

**h. El producto cumple con las especificaciones técnicas establecidas.**

**R. Por supuesto nuestro producto es el mejor de la provincia y del norte**

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



**ENTREVISTA DIRIGIDO AL GERENTE DE LA COOPERATIIVA  
COODESARROLLO SUCURSAL SAN GABRIEL  
ING. JORGE CONCHA**

**1. Qué tiempo la cooperativa funcionando en la ciudad de San Gabriel**

R. En esta ciudad ya vamos 4 años.

**2. Apoyan ustedes en créditos de vivienda.**

R. Sí tenemos una línea de crédito que nos permite apoyar a personas que aún no la tienen.

**3. Hasta que monto estarían dispuestos a apoyar para los créditos de vivienda.**

R. Estamos dispuestos a apoyar hasta el valor total del costo de una vivienda respaldados con garantías hipotecarias o personales.

**4. Estarían dispuestos a realizar acuerdos o convenios con nuestra empresa constructora para financiar planes de vivienda.**

R. Claro estamos dispuestos a realizar acuerdos más no convenios porque esto no nos faculta la ley, con tasas de interés más bajas que las que les pueden ofrecer otras cooperativas de crédito de la ciudad.

**5. Realizan proyectos de vivienda con instituciones públicas y privadas**

R. No específicamente como planes de vivienda públicos o privados, sino como financiamiento institucional para compra o construcción de viviendas individuales y particulares.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### 3.8 Análisis de la demanda

El presente proyecto está clasificado dentro de la demanda interna, por cuanto su alcance es únicamente para las familias que no poseen vivienda y que se encuentran radicadas en la ciudad de San Gabriel.

#### a. Factores que la afectan

Existe una tendencia de crecimiento de la demanda en el Ecuador y especialmente en la ciudad de San Gabriel, este comportamiento se debe principalmente al incremento poblacional. En la ciudad de San Gabriel en los últimos cinco años no ha existido una empresa privada que genere planes de vivienda serios y confiables que garanticen la adquisición de una vivienda propia en corto plazo, pues la experiencia de las personas denota que los contratistas privados no siempre cumplen en el tiempo establecido en el contrato, lo que genera desconfianza e incertidumbre en los consumidores entre los principales están:

#### Cuadro 26

##### Profesionales Y Constructoras

Nº	Profesionales Y Constructoras	COSTO POR M2
1	Arq. Jaime Larrea	361
2	Carrillo y Asociados	345
3	Arq. Gerardo Mejía	300
4	Arq. Homero Cadena	262
6	Silverfields	262
7	Arq. Guido Changotasi	375

Elaborado por: la autora.

Fuente: Investigación

Con un incremento en la demanda actual, los constructores privados se ven ante el reto de mejorar sus servicios y cumplir con los plazos y recursos establecidos.

El cantón Montúfar es eminentemente agrícola y ganadero, y su población se dedica principalmente al negocio de la papa como uno de los productos que marca la circulación de liquidez en el mercado local.

## **b. Comportamiento histórico**

Para el análisis de la demanda del presente proyecto se ha tomado en cuenta la información histórica de los últimos tres censos de las familias arrendatarias que no poseen vivienda propia radicadas en las parroquias urbanas de González Suárez y San José de la ciudad de San Gabriel, previa las declaraciones anuales de inquilinato por parte de las personas arrendatarias, en los cuales está nuestro mercado meta, lo cual se detalla a continuación:

### **Cuadro 27. Familias arrendatarias declaradas**

Nº	LUGAR	AÑO	TOTAL
1	SAN GABRIEL	1990	908
2	SAN GABRIEL	2001	1013
3	SAN GABRIEL	2010	1317

Elaborado por: la autora

Fuente: INEC - Redatam

## **c. Demanda actual**

Esta demanda está determinada por las personas que no cuentan con vivienda propia, las cuales son 1317 familias el mercado meta de nuestro

proyecto, y su proyección se la realizará considerando el crecimiento poblacional del Cantón Montúfar definido en el 0.7% anual, según datos del SIISE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales)

#### **d. Proyección de la demanda**

Para la proyección de la demanda futura, se utilizó la demanda de la población que no cuenta con vivienda propia, realizando una proyección para cinco años más en la ciudad de San Gabriel; lo cual da una cierta tendencia de comportamiento, en una suposición que no se siga atendiendo los problemas habitacionales, hacia las personas que más lo necesitan, que son las familias que no disponen de una vivienda, para lo cual se empleó el método de proyección exponencial, tomando en cuenta la siguiente fórmula:

Dónde

$$Q_n = Q_0(1 + i)^n:$$

$Q_n$  = demanda futura

$Q_0$  = demanda inicial

$i$  = Tasa de crecimiento anual promedio

$n$  = año proyectado

$$Q_n = Q_0(1 + i)^n$$

$$Q_n = 1317 * (1 + 0,7\%)^0$$

$$Q_n = 1317$$

$$Q_n = 1317 (1 + 0,7\%)^1$$

$$Q_n = 1326$$

$$Q_n = 1326 * (1 + 0,7\%)^2$$

$$Q_n = 1345$$

$$Q_n = 1345 \cdot (1 + 0,7\%)^3$$

$$Q_n = 1373$$

$$Q_n = 1373 \cdot (1 + 0,7\%)^4$$

$$Q_n = 1412$$

$$Q_n = 1412 \cdot (1 + 0,7\%)^5$$

$$Q_n = 1462$$

## Cuadro 28

### Proyección de la Demanda

<b>Nº</b>	<b>AÑO</b>	<b>TOTAL</b>
0	2013	1317
1	2014	1326
2	2015	1345
3	2016	1373
4	2017	1412
5	2018	1462

Elaborado por: la Autora

## 3.9 Análisis de la oferta

### a. Factores que la afectan

La oferta está compuesta por la cantidad de viviendas construidas por constructoras que existen en el mercado los cuales ofrecen el producto similar al propuesto en el presente proyecto.

## b. Comportamiento histórico

Según datos obtenidos en la Dirección de Planificación de la Municipalidad de Montúfar, y de acuerdo a las autorizaciones de permisos definitivos de construcción, de personas particulares y constructoras, en donde se ha tomado como base los últimos 3 años, los cuales en su mayoría son de carácter privado, detalle a continuación:

### Cuadro 29

#### Viviendas Construidas

Nº	AÑOS	PARTICULARES Y CONSTRUCTORAS
1	2010	39
2	2011	37
3	2012	54

Elaborado por: la Autora

## c. Oferta actual

Para el análisis de la oferta actual se ha considerado los permisos definitivos de construcción a personas particulares, cuanto las constructoras (urbanizaciones), que ofrecen este producto para su venta, en la ciudad de San Gabriel, para el cálculo de la oferta actual se han considerado a las 54 viviendas registradas en el cuadro anterior

## d. Proyección de la oferta

De igual forma se realiza una proyección de la oferta futura, para cinco años, para lo cual se utilizó la oferta determinada por los permisos definitivos de construcción a personas particulares, emitidos por la Dirección de Planificación de la Municipalidad de Montúfar, considerando

para la proyección el 0.7% anual de crecimiento poblacional y desarrollado en el modelo exponencial :

$$Q_n = Q_0(1+i)^n$$

$$Q_n = 54 * (1+0,7\%)^0$$

54,00

$$Q_n = 54 * (1+0,7\%)^1$$

54,38

$$Q_n = 54,38 * (1+0,7\%)^2$$

55,14

$$Q_n = 55,14 * (1+0,7\%)^3$$

56,31

$$Q_n = 56,31 * (1+0,7\%)^4$$

57,90

$$Q_n = 57,90 * (1+0,7\%)^5$$

59,96

### Cuadro 30

#### Proyección de la oferta

Nº	AÑO	TOTAL
0	2013	54
1	2014	54
2	2015	55
3	2016	56
4	2017	58
5	2018	60

Elaborado por: la Autora

### 3.10 Proyección de la demanda insatisfecha

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se ha tomado en cuenta la Relación Oferta-Demanda, existentes en el mercado, lo cual da como resultado una demanda insatisfecha positiva, la cual nos indica que el proyecto es factible.

#### Cuadro 31

##### Relación Oferta - Demanda

RELACION OFERTA - DEMANDA				
Nº	AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	2013	1317	54	1263
1	2014	1326	54	1272
2	2015	1345	55	1290
3	2016	1373	56	1317
4	2017	1412	58	1354
5	2018	1462	60	1402

Elaborado por: la Autora

### 3.11 Conclusiones

- Luego de realizar la presente investigación se pudo conocer que las familias demandantes están conformadas por 4 miembros, lo que nos será de gran ayuda para el diseño del tamaño la vivienda
- Se realizó la identificación de los ingresos económicos de las familias lo que permitió determinar el precio de la vivienda desde 20000
- Con los datos de la encuesta se pudo conocer los espacios que requieren las familias demandantes



- El estudio permitió conocer las clases de vivienda que requieren los demandantes, así como los materiales y el sector en que estaría ubicado el plan de vivienda
- Fue interesante conocer lo que opinan las familias de la ciudad de San Gabriel, en cuanto al valor que estarían dispuestos a pagar por una vivienda.
- El presente estudio es de gran ayuda, pues permitió conocer aspectos relacionados con la demanda histórica de viviendas y su proyección hasta 5 años, lo que garantizará el desarrollo de la empresa constructora.



## **CAPÍTULO IV.**

### **4 ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1 Descripción del Producto**

##### **a. Características**

Considerando los datos obtenidos del estudio de mercado, desarrollado en el capítulo anterior, hemos considerado para el presente proyecto, la casa tipo económica que es promocionada por el MIDUVI, ya que el costo de la vivienda como las instalaciones con las que cuenta, se acoplan a los solicitados por nuestros demandantes, y cuyas dimensiones son las siguientes: 10 metros de largo por 7.62 metros de ancho, una sola planta y se encuentra distribuida de tal forma que cumple con las normas de construcción, especialmente en su funcionalidad, la cual abarcará a una familia corta de un número máximo de 5 miembros por familia esto es padre, madre y 2 o 3 hijos; la distribución de los ambientes se detallan de la siguiente manera.

- 2 Dormitorios
- 1 Sala comedor
- 1 Baño
- 1 Cocina

## **b. Tecnología Requerida**

Tomando en cuenta que la empresa constructora contratará a profesionales o empresas dedicadas a la producción de bienes inmuebles, se considera la utilización de maquinaria y equipo de punta, en todas las construcciones.

La administración de la empresa no se encuentra basada en una técnica en particular, al contrario, se la realiza de una manera sencilla y simple, considerando el software necesario tanto para el diseño del producto, como para la administración de los recursos de la empresa.

Cabe recalcar que en la construcción de viviendas, siempre se cuenta con un proceso productivo que está inmerso un desarrollo tecnológico constante.

## **c. Insumos Requeridos**

En este estudio podemos determinar la cantidad exacta de materiales que son necesarios y se utilizará en la construcción por unidad de vivienda, en el siguiente cuadro se detalla las cantidades y costos:

## Cuadro 24

### Insumos Requeridos

ESPECIFICACIONES DE CONSTRUCCION					
PRESUPUESTO DE VIVIENDA					
AREA HABITABLE 76.22 m <sup>2</sup>					
N° RUBRO	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>OBRAS PRELIMINARES</b>					
1	Replanteo y nivelación	m <sup>3</sup>	80,09	0,43	34,44
<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>					
2	Excavación en tierra a mano	m <sup>3</sup>	16,97	6,89	116,92
3	Relleno compactado	m <sup>3</sup>	23,45	4,27	100,13
4	Engravado para pavimento	m <sup>3</sup>	87,88	1,48	130,06
<b>HORMIGONES Y ESTRUCTURA</b>					
5	Acero de refuerzo f'y= 4200 Kg/cm <sup>2</sup>	Kg	17,17	1,58	27,13
6	Contrapiso H°S°f'c=180 Kg/cm <sup>2</sup> e= 7 cm	m <sup>3</sup>	6,15	85,43	525,39
7	Estructura metálica en cubierta	Kg	400,9	1,9	761,71
8	Riostra vert. H°S° 210 Kg/cm <sup>2</sup> incluye acero y encofrado	m	33	5,35	176,55
9	Filo de acera perimetral 0.20 x 0.10 H°S°	m	20,05	4,45	89,22
10	Malla electro soldada 150 x 150 x 5.5 mm	m <sup>2</sup>	87,88	4,28	376,13
<b>TABIQUERIA Y ELEMENTOS PREFABRICADOS HORMYPOL</b>					
11	moldura prefabricada "Gardenia"	m	22	4,6	101,20
12	Panel termo acústico 1 malla 4.5 mm	m <sup>2</sup>	85,59	22,38	1.915,50
13	Panel termo acústico simple	m <sup>2</sup>	71,7	16,42	1.177,31
14	Tabique de base para mesón de cocina	u	4	7,71	30,84
15	Mesón prefabricado de cocina (alivianado)	m	4,25	15,44	65,62
16	Caja de revisión sanitaria 50 x 50 x 50	u	4	32,5	130,00
17	Caja de revisión eléctrica 40 x 40 x 40	u	1	25,68	25,68
18	Cerradura pomo – pomo	u	7	11,84	82,88
19	Puerta metálica principal y posterior	m <sup>2</sup>	3,6	65,1	234,36
20	Barredera o tapa marcos de madera MDF	M	114,46	2,44	279,28

21	Puerta interior panelada MDF no inc. Chapa	U	7	77,34	541,38
22	Canal de aguas lluvias tool galvanizado	M	18,1	10,65	192,77
23	Ventana de hierro y vidrio 3 mm + prot. met.	m <sup>2</sup>	9,22	31,88	293,93
<b>INSTALACIONES SANITARIAS</b>					
24	Grifería de fregadero económica	u	1	16,74	16,74
25	Ducha económica incluye grifería	U	2	10,98	21,96
26	Fregadero económico de cocina	U	1	28,31	28,31
27	Juego de baño económico inc. grifería	U	3	76,48	229,44
28	Punto de agua potable TR 1/2"	Pto	10	14,7	147
29	Punto de desagüe	Pto	13	10,86	141,18
30	Tubería de desagüe PVC d= 75 mm	M	3	2,07	6,21
31	Tubería de desagüe PVC d= 110 mm	M	5,2	2,1	10,92
32	Tubería roscable 1/2"	M	23	4,14	95,22
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS</b>					
33	Conducción eléctrica 2 AWG 10 inc. Mang	M	50	2,99	149,5
34	Punto económico de luz	pto	22	12,48	274,56
35	Punto económico de poder polarizado	Pto	14	12,66	177,24
36	Tablero de control 2 a 4 breakers	U	1	30,88	30,88
<b>REVESTIMIENTOS Y ACABADOS</b>					
37	Cerámica nacional en mesón	m <sup>2</sup>	5,13	14,19	72,79
38	Cerámica nacional en pared	m <sup>2</sup>	38,3	13,57	519,73
39	Cerámica nacional en piso	m <sup>2</sup>	71,2	12,81	912,07
39	Emporado y empastado de pared	m <sup>2</sup>	136,81	1,9	259,94
40	Pintura látex popular de paredes	m <sup>2</sup>	136,81	1,28	175,12
41	Pintura de cubierta	m <sup>2</sup>	99,3	1,91	189,66
42	Pintura de reverso de cubierta	m <sup>2</sup>	99,3	1,1	109,23
<b>CUBIERTA Y CIELO RASO</b>					
43	Planchas de fibro cemento en cubierta	m <sup>2</sup>	99,3	9,78	971,154
44	Cielo raso de fibro cemento y aluminio	m <sup>2</sup>	99,3	9,78	971,154
				<b>TOTAL</b>	<b>12.918,46</b>

Fuente: MIDUVI

Elaborado: por la Autora

## Cuadro 25

### Rubros Servicios Básicos

	RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO TOTAL
1	Alcantarilla de 15000 y 2 pozo			725,00
2	Agua potable de 63mm			230,23
3	Bordillos tipo II			994,18
4	Aceras 10+05+02			1.790,62
5	Empedrado y enrasado e=0,15 m suelo compactado			1.246,91
6	Luz eléctrica 1 transformador y 2 postes de hormigón de 9 mts			3.000,00
	Total Rubros			7.986,93

Fuente: GAD Montúfar

Elaborado por la Autora

## 4.2 Descripción del Proceso

### a. Diagrama de Flujo

Es una representación gráfica y detallada de los procesos de cada uno de las etapas, en las cuales se observan las actividades que intervienen en el proceso de elaboración, así como también los recursos utilizados, los responsables de las actividades y el tiempo requerido en todo el proceso.

PRIMERA ETAPA																			
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS																			
POCESO: ESTRUCTURA, HORMIGON ARMADO SIMPLE																			
Nº	ACTIVIDAD	TIEMPO															RECURSOS	RESPONSABLE	
		1RA SEMANA					2da SEMANA					3ra SEMANA							
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5			
																	Mano de Obra y Materiales	Contratista	
1	Excavación	█	█														Mano de Obra y Materiales	Contratista	
2	Replanteo			█													Mano de Obra y Materiales	Contratista	
3	Zapatas				█												Mano de Obra y Materiales	Contratista	
4	Columnas					█	█	█								Mano de Obra y Materiales	Contratista		
5	Cimientos							█								Mano de Obra y Materiales	Contratista		
6	Cadenas								█	█	█						Mano de Obra y Materiales	Contratista	
7	Pisos											█	█				Mano de Obra y Materiales	Contratista	
8	Losa														█	█	█	Mano de Obra y Materiales	Contratista

Elaborado: Por la Autora



SEGUNDA ETAPA																		
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS																		
POCESO: PAREDES																		
Nº	ACTIVIDAD	TIEMPO															RECURSOS	RESPONSABLE
		4ta SEMANA					5ta SEMANA					6ta SEMANA						
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5		
																	Mano de Obra y Materiales	Contratista
1	Mampostería																Mano de Obra y Materiales	Contratista
2	Enlucidos																Mano de Obra y Materiales	Contratista

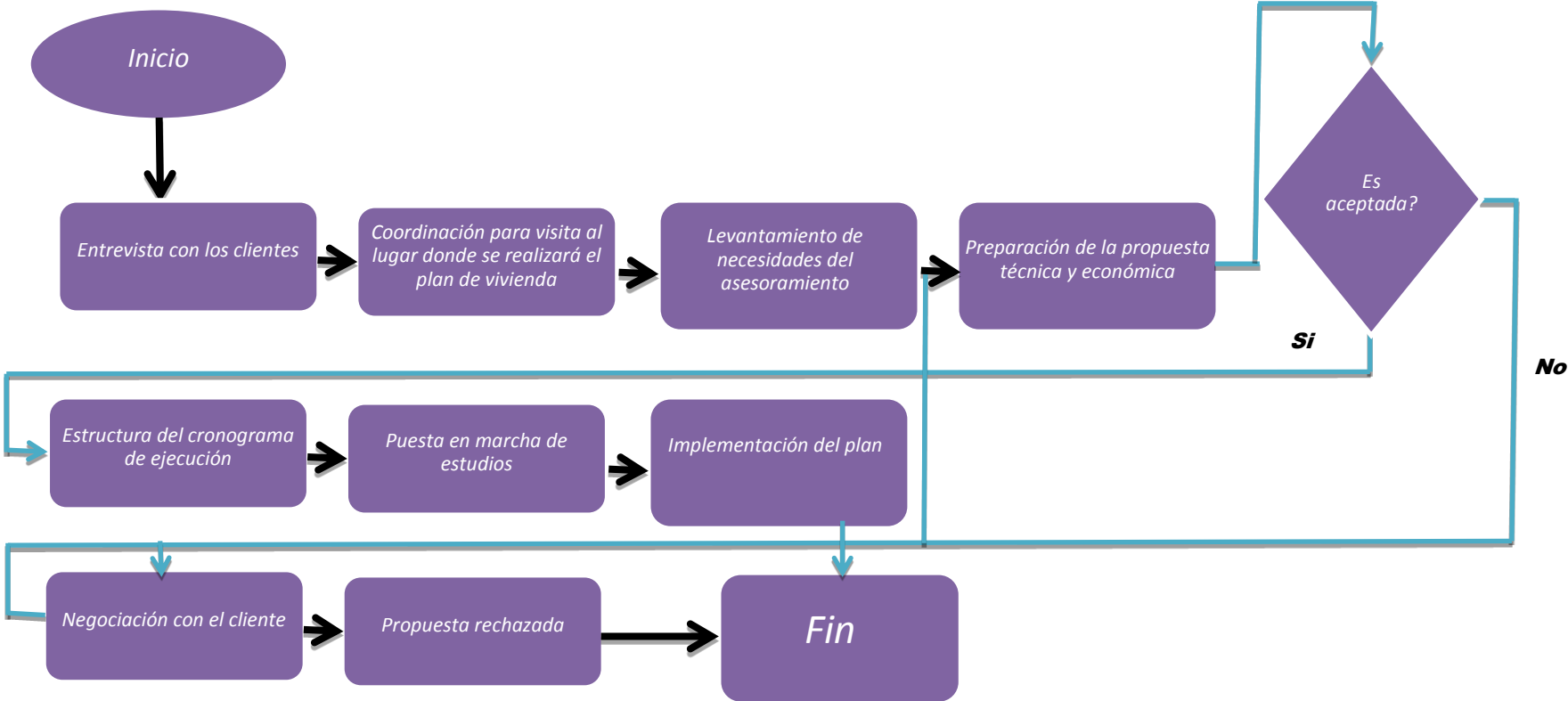
Elaborado por la Autora

TERCERA ETAPA													
DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS													
POCESO: ACABADOS													
Nº	ACTIVIDAD	TIEMPO										RECURSOS	RESPONSABLE
		7ma SEMANA					8va SEMANA						
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5		
												Mano de Obra y Materiales	Contratista
1	Cerámica	■	■	■								Mano de Obra y Materiales	Contratista
2	Pintura				■	■	■					Mano de Obra y Materiales	Contratista
3	Accesorios							■	■			Mano de Obra y Materiales	Contratista

Elaborado por: la Autora

Gráfico N° 22

Flujograma del Proceso Administrativo



Elaborado por: la Autora

## **b. Descripción de Actividades**

El análisis estará centrado en tres etapas fundamentales como son: estructura, mampostería y enlucidos, y acabados en la construcción de las viviendas.

El proceso productivo de la empresa es la entrega de planes de vivienda, por el cual se obtendrá los ingresos que permitirán que el negocio opere con normalidad, para el presente proyecto hemos planificado realizar 3 viviendas en el primer y segundo bimestres, y a partir del tercer bimestre hasta el sexto, se ejecutarán 2 viviendas por bimestre. Para que la ejecución del proyecto tenga éxito se contempla la participación de procesos de apoyo como la comercialización, promoción y administración financiera de recursos.

## **4.3 Tamaño del Proyecto**

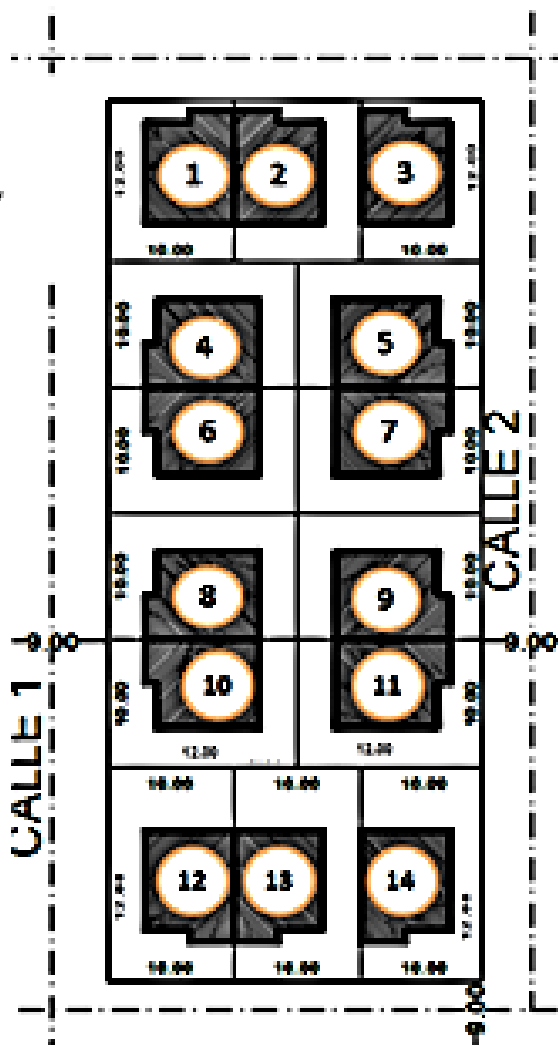
### **a. En Función de la demanda**

El tamaño del proyecto, representa la capacidad de clientes que puede atender nuestra empresa constructora, para cubrir la Demanda, en la actualidad contamos con un área de terreno de 1300 m<sup>2</sup>, que nos permitirá construir aproximadamente unas 14 viviendas de un área habitable de 76.22 m<sup>2</sup>, con las cuales será el inicio del presente proyecto. Por cuestiones de financiamiento este proyecto cubrirá solo una pequeña parte de la Demanda Insatisfecha ya determinada.

Gráfico N° 23

Loteo

ESCALA - 1:100



## Cuadro 26

### Cobertura de la Demanda del Proyecto

Años	Demanda Insatisfecha	Demanda por cubrir por la empresa	%
2.014	1272	14	1.1%
2.015	1290	15	1.2%
2.016	1317	15	1.1%
2.017	1354	17	1.3%
2.018	1402	18	1.3%

Fuente: Resultados del estudio

Elaborado por: la Autora

Como el cuadro lo demuestra, se cubre apenas el 1.1% de la demanda del año 2014, y hasta el año quinto se cubrirá apenas el 1.3%.

#### b. En Función de los insumos y suministros

Para el funcionamiento de la empresa constructora se ha considerado los materiales de oficina necesarios para operar con normalidad como los siguientes: engrapadora, perforadoras resmas de hojas, legajadores, tinta para impresora, bolígrafos, lápices, borradores, tinta para sellos, grapas, clips, que será utilizado por el personal administrativo, el valor aproximado por suministros asciende a 1181,26 dólares

#### c. En Función del equipo de oficina

Los servicios de atención al cliente no requieren espacios físicos de gran magnitud para la operación administrativa; por lo que se ha considerado un espacio reducido para atención al cliente y un espacio más amplio para la bodega. Por ello se ha considerado, el equipo

necesario para acondicionar las oficinas del área administrativa por el valor de 2075 dólares

#### d. En función del financiamiento

Para el presente proyecto se planteó obtener un crédito por el valor de 100.000 dólares a una tasa del 11.2% y financiado a 36 meses, tal como muestra el siguiente cuadro:

#### Cuadro 27

##### Monto del Préstamo

<b>MONTO DEL PRESTAMO</b>	<b>100.000,00</b>	
TASA DE INTERES	11,2%	
TIEMPO	36 MESES	
<b>CUOTA</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERES</b>
<b>3.283,35</b>	2.350,02	933,33

Fuente: Banco del Pichincha

Elaborado por: la Autora

#### Cuadro 28

##### Tabla de Amortización

No.	Fecha pago	Saldo inicial	Cuota	Capital	Interés	Saldo Capital
1	3-Jan-2014	100.000,00	3.283,35	2.350,02	933,33	97.649,98
2	3-Feb-2014	97.649,98	3.283,35	2.371,95	911,40	95.278,03
3	3-Mar-2014	95.278,03	3.283,35	2.394,09	889,26	92.883,94
4	3-Apr-2014	92.883,94	3.283,35	2.416,43	866,92	90.467,51
5	3-May-2014	90.467,51	3.283,35	2.438,99	844,36	88.028,52
6	3-Jun-2014	88.028,52	3.283,35	2.461,75	821,60	85.566,77
7	3-Jul-2014	85.566,77	3.283,35	2.484,73	798,62	83.082,04
8	3-Aug-2014	83.082,04	3.283,35	2.507,92	775,43	80.574,12
9	3-Sep-2014	80.574,12	3.283,35	2.531,33	752,03	78.042,80

10	3-Oct-2014	78.042,80	3.283,35	2.554,95	728,40	75.487,84
11	3-Nov-2014	75.487,84	3.283,35	2.578,80	704,55	72.909,05
12	3-Dec-2014	72.909,05	3.283,35	2.602,87	680,48	70.306,18
13	3-Jan-2015	70.306,18	3.283,35	2.627,16	656,19	67.679,02
14	3-Feb-2015	67.679,02	3.283,35	2.651,68	631,67	65.027,34
15	3-Mar-2015	65.027,34	3.283,35	2.676,43	606,92	62.350,91
16	3-Apr-2015	62.350,91	3.283,35	2.701,41	581,94	59.649,50
17	3-May-2015	59.649,50	3.283,35	2.726,62	556,73	56.922,88
18	3-Jun-2015	56.922,88	3.283,35	2.752,07	531,28	54.170,81
19	3-Jul-2015	54.170,81	3.283,35	2.777,76	505,59	51.393,05
20	3-Aug-2015	51.393,05	3.283,35	2.803,68	479,67	48.589,37
21	3-Sep-2015	48.589,37	3.283,35	2.829,85	453,50	45.759,52
22	3-Oct-2015	45.759,52	3.283,35	2.856,26	427,09	42.903,25
23	3-Nov-2015	42.903,25	3.283,35	2.882,92	400,43	40.020,33
24	3-Dec-2015	40.020,33	3.283,35	2.909,83	373,52	37.110,51
25	3-Jan-2016	37.110,51	3.283,35	2.936,99	346,36	34.173,52
26	3-Feb-2016	34.173,52	3.283,35	2.964,40	318,95	31.209,12
27	3-Mar-2016	31.209,12	3.283,35	2.992,07	291,29	28.217,06
28	3-Apr-2016	28.217,06	3.283,35	3.019,99	263,36	25.197,06
29	3-May-2016	25.197,06	3.283,35	3.048,18	235,17	22.148,88
30	3-Jun-2016	22.148,88	3.283,35	3.076,63	206,72	19.072,26
31	3-Jul-2016	19.072,26	3.283,35	3.105,34	178,01	15.966,91
32	3-Aug-2016	15.966,91	3.283,35	3.134,33	149,02	12.832,59
33	3-Sep-2016	12.832,59	3.283,35	3.163,58	119,77	9.669,01
34	3-Oct-2016	9.669,01	3.283,35	3.193,11	90,24	6.475,90
35	3-Nov-2016	6.475,90	3.283,35	3.222,91	60,44	3.252,99
36	3-Dec-2016	3.252,99	3.283,35	3.252,99	30,36	-0,00

Elaborado por: la Autora



## 4.4 Localización del Proyecto

### a. Macrolocalización

#### Región, Provincia y Cantón

El proyecto está ubicado al norte del Ecuador, En la Provincia del Carchi, Cantón Montúfar y sus límites son al sur limita con la provincia de Imbabura, al este con la provincia de Sucumbíos, y a occidente con la provincia de Esmeraldas. La provincia del Carchi está conformada por 6 cantones Mira, Espejo, Bolívar, Huaca, Tulcán y Montúfar; este último es el centro de comercialización de papa y otros productos del agro de la provincia, su cabecera cantonal es la Ciudad de San Gabriel, sus coordenadas U.T.M. son: 186.206 – 10°078.577; 198.439 – 10°062.906; 183.835 – 10°050.841; 175.358 – 10°065.562.

#### Gráfico Nº 24

#### Mapa Provincia del Carchi



Fuente: GAD Provincial del Carchi

Elaborado por: la Autora

## b. Microlocalización

Es aquí donde se determina las condiciones específicas o particulares que nos permita establecer el lugar donde se va a realizar el proyecto, tales como: ciudad, parroquia, calles longitudinales y trasversales, dirección domiciliaria y telefónica de ser posible, croquis de ubicación. El presente proyecto estará ubicado en la ciudad de San Gabriel, cabecera cantonal del cantón Montúfar en la parroquia Urbana San José, se encuentra al sur de la ciudad: al norte con la calle Pedro Bastidas, al Sur con la calle C, al Este con la calle Río Babahoyo y al oeste con la calle Carlos Oña. El terreno tiene una extensión de 1300 m<sup>2</sup>, dispone de los siguientes servicios: agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono, servicio municipal de recolección de basura, servicio de transporte urbano, y su ubicación se detalla en el siguiente gráfico:

### Grafico N° 25

#### Mapa del cantón Montúfar



Fuente: Base de datos Municipio de Montúfar

## Gráfico N° 26

### Localización Del Terreno



### 4.5 Distribución de Planta/Áreas

- **Área Administrativa**

El área administrativa estará conformada por la recepción de hall y por las oficinas del personal. Esta área destina a la atención a clientes y proveedores, teniendo una superficie de 12 metros cuadrados, estará a cargo de la secretaria contadora con una estación de trabajo

- **Gerencia**

Oficina destinada a las actividades de gerenciamiento de la empresa su superficie aproximada es de 15 metros cuadrados con una estación de trabajo para el gerente y una mini mesa de reunión

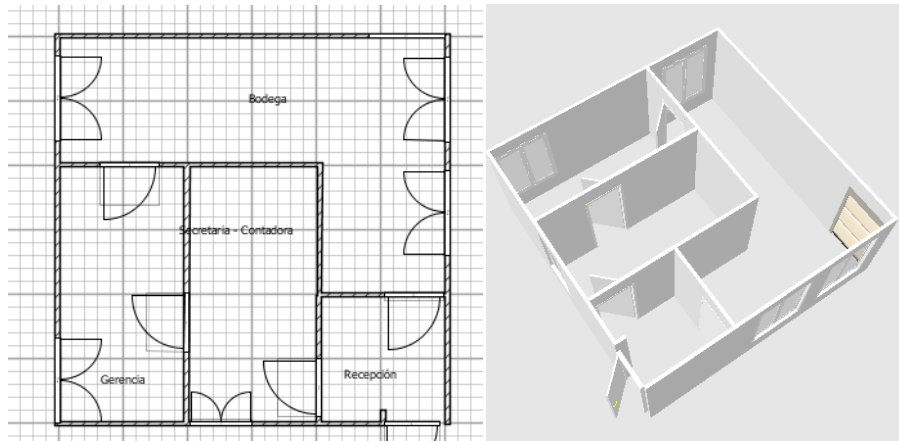
- **Bodega**

Está considerado el espacio más amplio de la vivienda a fin de guardar y almacenar los materiales y herramientas de construcción.

Las áreas en las que se distribuirá la oficina son:

### Gráfico Nº 27

#### Áreas de distribución de la oficina



## 4.6 Análisis de la Inversión

### a. Inversión Fija

La inversión fija esta constando de los muebles y equipos de oficina cuyo total asciende a 2075,00 dólares

#### Cuadro 29

#### Inversión Fija

Inversión Fija			
Descripción	CANT	VALOR	TOTAL
Computador	2	650	1.300,00
Telefonos	1	10	10,00
Escritorio	2	90	180,00
Sillas	5	25	125,00
Sillones	2	90	180,00
Mesa de trabajo	1	120	120,00
Archivador de madera grande	1	160	160,00
<b>Total Muebles y Equipos de Oficina</b>			<b>2.075,00</b>
<b>Total Inversión Fija</b>			<b>2.075,00</b>

Elaborado por la Autora

### b. Inversión Diferida

Se consideran todos los gastos requeridos para la puesta en marcha del proyecto, cuyo valor asciende a 5.350 dólares.

**Cuadro 30**  
**Inversión Diferida**

Inversión Diferida	CANT	VALOR	TOTAL
Estudios técnicos	1,00	5.150,00	5.150,00
Licencias y permisos Ambientales	1,00	200,00	200,00
<b>Total Inversión Diferida</b>			<b>5.350,00</b>

Elaborado por la Autora

**c. Capital de Trabajo**

El capital de Trabajo para poner en marcha el proyecto asciende a un monto de 225.718,66 dólares

**Cuadro 31**  
**Capital de Trabajo**

Detalle	Valor
Costos de Producción	195.349,56
Gastos Administrativos	20.038,21
Gastos Financieros	9.706,39
Gastos de Ventas	300,00
Gastos de Depreciación	324,50
<b>Total</b>	<b>225.718,66</b>

Elaborado por: La Autora

#### d. Costos de Inversión

Son todos los costos que la empresa incurrirá.

#### Cuadro 32

#### Costos de Inversión

Inversión total	valor
Inversión Fija	2.075,00
Inversión Diferida	5.350,00
Capital De Trabajo	225.718,66
<b>Inversión Total</b>	<b>233.143,66</b>

Fuente: Resultado del estudio

Elaborado por: la Autora

#### 4.7 Talento humano

La empresa funcionará en una vivienda de aproximadamente 240 m2 de construcción, cuyos ambientes están divididos para el siguiente personal:

1. Gerencia
2. Secretaria contadora
3. Bodeguero

Cuenta con una infraestructura organizacional totalmente reducida. Cuenta con el gerente de la empresa y propietario, el mismo que se encarga de gerenciarla, administrarla, de la toma de decisiones y de su planificación. Se contratará una secretaria contadora que es la que se encarga de llevar la contabilidad y de presentar las declaraciones fiscales respectivas.

El gerente encargado del manejo de la empresa tiene más de quince años de experiencia en el sector de la construcción lo que le beneficiará para realizar excelentes contactos en el sector y abrir nuevas plazas en el mercado. Además se contará con un bodeguero.

De acuerdo a los procesos definidos con anterioridad se determina en este numeral el personal necesario para el funcionamiento de la empresa, la contratación del personal se realizará bajo lo descrito en el código de trabajo y bajo la figura de relación de dependencia.

Los sueldos han sido revisados en las tablas sectoriales del Ministerio de Relaciones Laborales; sin embargo se han considerado datos recolectados de empresas con objetivo similar pues lo expuesto por esta cartera de estado se considera por debajo de la realidad empresarial.

La mano de obra a describirse son las plazas de trabajo directas que se generará con la creación del negocio. La siguiente tabla muestra el personal y la remuneración a cancelar considerando el salario mínimo sectorial de acuerdo a las Actividades en Materia de Gestión Administrativa y considerando los salarios que se pagan en la ciudad de San Gabriel



**Cuadro 33**  
**Talento Humano**

<b>Personal</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario Básico Unificado</b>	<b>Aporte patronal (11,15%)</b>	<b>Décimo Tercer</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>Valor Anual</b>
<b>Gerente General</b>	1	334,86	37,34	334,86	291,74	334,86	5.427,82
<b>Secretaria Contadora</b>	1	328,12	36,59	328,12	285,87	328,12	5.318,57
<b>Bodeguero</b>	1	323,06	36,02	323,06	281,46	323,06	5.236,55
<b>TOTALES</b>	3	986,04	109,94	986,04	859,07	986,04	15.982,95

Fuente: Resultado del estudio

Elaborado por: la Autora



## CAPÍTULO V ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

En este capítulo desarrollaremos indicadores financieros que nos llevarán a determinar el grado de rentabilidad del proyecto, en base a la evaluación económica: el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), entre otros, con el propósito de garantizar la factibilidad económica del proyecto, y asegurar la inversión.

### 5.1 Determinación de Ingresos Proyectados

**Cuadro 34**  
**Proyección de Ingresos**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad A Vender	14	15	15	17	18
Precio De Venta	22.681,91	23.737,28	24.283,24	24.841,75	25.413,11
Total Ingresos	317.546,81	345.747,75	375.349,21	415.634,73	469.448,90

Elaborado por la autora

Para determinar la proyección del precio se consideró la inflación del 2.30% de noviembre del 2013 por los siguientes años

### 5.2 Determinación de Egresos

Los egresos se determinó considerando la inflación de noviembre del 2013 del 2.30% y los rubros que intervinieron son:

- Costos de Producción
- Gastos Administrativos
- Gastos Financieros
- Gastos de Venta

Los cálculos se detallan a continuación:

### 5.2.1 Costos de Producción

La puesta en marcha de la construcción se realizara mediante subcontratación por ello los costos de producción son divididos para los tres rubros Mano de Obra, Materiales Y Alquiler de Maquinaria los cálculos son los siguientes:

#### a. Mano de Obra

**Cuadro 35**

Detalle	Año1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
<b>Precio</b>	4.457,27	4.664,66	4.771,95	4.881,70	4.993,98
<b>Cantidad a Vender</b>	14	15	15	17	18
<b>Total</b>	62.401,78	67.943,61	73.760,65	81.677,24	92.252,37

Elaborado por la Autora

## b. Materia Prima

**Cuadro 36**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Precio</b>	9.318,85	9.752,45	9.976,75	10.206,22	10.440,96
<b>Cantidad a Vender</b>	14	15	15	17	18
<b>Total</b>	130463,90	142050,24	154211,98	170763,26	192872,78

Elaborado por la Autora

## c. Alquiler de maquinaria

**Cuadro 37**

Detalle	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Precio</b>	177,42	185,68	189,95	194,31	198,78
<b>Cantidad a Vender</b>	14	15	15	17	18
<b>Total</b>	2483,88	2704,47	2936,02	3251,13	3672,07

Elaborado por la Autora

**Cuadro 38**  
**Resumen Costos de Producción**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano De Obra	62.401,78	67.943,61	73.760,65	81.677,24	92.252,37
Materiales	130463,90	142050,24	154211,98	170763,26	192872,78
Alquiler Maquinaria Y Equipo	2483,88	2704,47	2936,02	3251,13	3672,07
<b>Total</b>	<b>195.349,56</b>	<b>212.698,31</b>	<b>230.908,65</b>	<b>255.691,63</b>	<b>288.797,22</b>

Elaborado por la Autora

**5.2.2 Gastos Administrativos**

**a. Sueldos Administrativos**

**Cuadro 39**  
**Proyección del Gasto Personal Administrativo**

Personal	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	5.427,82	5.680,37	5.811,02	5.944,68	6.081,40
Secretaria Contadora	5.318,57	5.566,04	5.694,06	5.825,02	5.959,00
Bodeguero	5.236,55	5.480,21	5.606,25	5.735,19	5.867,10
<b>Total</b>	<b>15.982,95</b>	<b>16.726,62</b>	<b>17.111,34</b>	<b>17.504,90</b>	<b>17.907,51</b>

Elaborado por la Autora

## b. Suministros y Materiales de Oficina

### Cuadro 40

#### Suministros y Materiales de Oficina

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resma Papel Bon	74,40	77,86	79,65	81,48	83,36
Legajadores	39,60	41,44	42,40	43,37	44,37
Engrampadora	49,20	51,49	52,67	53,88	55,12
Perforadora	108,00	113,03	115,62	118,28	121,00
Tinta Para Computador	850,06	889,61	910,07	931,00	952,41
Bolígrafos, Lápices, Borradores, Tinta Para Sellos, Grapas, Clips	60,00	62,79	64,24	65,71	67,22
<b>Total</b>	<b>1.181,26</b>	<b>1.236,22</b>	<b>1.264,65</b>	<b>1.293,74</b>	<b>1.323,49</b>

Elaborado por la Autora

## c. Gastos Generales de Administración

### Cuadro 41

#### Gastos Generales Administrativos

Detalles	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	120,00	125,58	128,47	131,43	134,45
Luz eléctrica	210,00	219,77	224,83	230,00	235,29
Arriendo	2.400,00	2.511,67	2.569,44	2.628,54	2.688,99
Artículos de limpieza	144,00	150,70	154,17	157,71	161,34
<b>Total</b>	<b>2.874,00</b>	<b>3.007,72</b>	<b>3.076,90</b>	<b>3.147,67</b>	<b>3.220,07</b>

Elaborado por la Autora

#### d. Resumen Gastos Administrativos

##### Cuadro 42

##### Resumen Gastos de Administrativo

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Sueldos Personal Administrativo</b>	15.982,95	16.726,62	17.111,34	17.504,90	17.907,51
<b>Suministros de Oficina</b>	1.181,26	1.236,22	1.264,65	1.293,74	1.323,49
<b>Gastos Indirectos</b>	2.874,00	3.007,72	3.076,90	3.147,67	3.220,07
<b>Total</b>	20.038,21	20.970,57	21.452,89	21.946,31	22.451,07

Elaborado por la Autora

#### 5.2.3 Gastos Financieros

##### a. Tabla de Amortización del Préstamo

<b>Valor del préstamo</b>	<b>\$100,000.00</b>
<b>Tasa interés anual</b>	11.20%
<b>Periodo en años</b>	3.00
<b>Fecha inicio préstamo</b>	3-Dec-2013

Fuente: Banco Pichincha

Elaborado por la Autora



**Cuadro 43****Tabla de Amortización del Préstamo**

<b>Fecha pago</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Cuota</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo Capital</b>
<b>3-Jan-2014</b>	100.000,00	3.283,35	2.350,02	933,33	97.649,98
<b>3-Feb-2014</b>	97.649,98	3.283,35	2.371,95	911,40	95.278,03
<b>3-Mar-2014</b>	95.278,03	3.283,35	2.394,09	889,26	92.883,94
<b>3-Apr-2014</b>	92.883,94	3.283,35	2.416,43	866,92	90.467,51
<b>3-May-2014</b>	90.467,51	3.283,35	2.438,99	844,36	88.028,52
<b>3-Jun-2014</b>	88.028,52	3.283,35	2.461,75	821,60	85.566,77
<b>3-Jul-2014</b>	85.566,77	3.283,35	2.484,73	798,62	83.082,04
<b>3-Aug-2014</b>	83.082,04	3.283,35	2.507,92	775,43	80.574,12
<b>3-Sep-2014</b>	80.574,12	3.283,35	2.531,33	752,03	78.042,80
<b>3-Oct-2014</b>	78.042,80	3.283,35	2.554,95	728,40	75.487,84
<b>3-Nov-2014</b>	75.487,84	3.283,35	2.578,80	704,55	72.909,05
<b>3-Dec-2014</b>	72.909,05	3.283,35	2.602,87	680,48	70.306,18
<b>3-Jan-2015</b>	70.306,18	3.283,35	2.627,16	656,19	67.679,02
<b>3-Feb-2015</b>	67.679,02	3.283,35	2.651,68	631,67	65.027,34
<b>3-Mar-2015</b>	65.027,34	3.283,35	2.676,43	606,92	62.350,91
<b>3-Apr-2015</b>	62.350,91	3.283,35	2.701,41	581,94	59.649,50
<b>3-May-2015</b>	59.649,50	3.283,35	2.726,62	556,73	56.922,88
<b>3-Jun-2015</b>	56.922,88	3.283,35	2.752,07	531,28	54.170,81
<b>3-Jul-2015</b>	54.170,81	3.283,35	2.777,76	505,59	51.393,05
<b>3-Aug-2015</b>	51.393,05	3.283,35	2.803,68	479,67	48.589,37
<b>3-Sep-2015</b>	48.589,37	3.283,35	2.829,85	453,50	45.759,52
<b>3-Oct-2015</b>	45.759,52	3.283,35	2.856,26	427,09	42.903,25
<b>3-Nov-2015</b>	42.903,25	3.283,35	2.882,92	400,43	40.020,33
<b>3-Dec-2015</b>	40.020,33	3.283,35	2.909,83	373,52	37.110,51
<b>3-Jan-2016</b>	37.110,51	3.283,35	2.936,99	346,36	34.173,52
<b>3-Feb-2016</b>	34.173,52	3.283,35	2.964,40	318,95	31.209,12
<b>3-Mar-2016</b>	31.209,12	3.283,35	2.992,07	291,29	28.217,06
<b>3-Apr-2016</b>	28.217,06	3.283,35	3.019,99	263,36	25.197,06
<b>3-May-2016</b>	25.197,06	3.283,35	3.048,18	235,17	22.148,88
<b>3-Jun-2016</b>	22.148,88	3.283,35	3.076,63	206,72	19.072,26
<b>3-Jul-2016</b>	19.072,26	3.283,35	3.105,34	178,01	15.966,91
<b>3-Aug-2016</b>	15.966,91	3.283,35	3.134,33	149,02	12.832,59
<b>3-Sep-2016</b>	12.832,59	3.283,35	3.163,58	119,77	9.669,01
<b>3-Oct-2016</b>	9.669,01	3.283,35	3.193,11	90,24	6.475,90
<b>3-Nov-2016</b>	6.475,90	3.283,35	3.222,91	60,44	3.252,99
<b>3-Dec-2016</b>	3.252,99	3.283,35	3.252,99	30,36	0,00

Elaborado por la Autora

## b. Resumen Gastos Financieros

**Cuadro 44**  
**Gastos Financieros**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3
Interés Mensual	933,33	656,19	346,36
	911,40	631,67	318,95
	889,26	606,92	291,29
	866,92	581,94	263,36
	844,36	556,73	235,17
	821,60	531,28	206,72
	798,62	505,59	178,01
	775,43	479,67	149,02
	752,03	453,50	119,77
	728,40	427,09	90,24
	704,55	400,43	60,44
	680,48	373,52	30,36
	<b>Total</b>	<b>9.706,39</b>	<b>6.204,54</b>

Elaborado por: la Autora

### 5.2.4 Gastos Ventas

**Cuadro 45**  
**Promoción y Publicidad**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Promoción y Publicidad	300.00	313.96	321.18	328.57	336.12

Elaborado por: la autora

### 5.3 Depreciación de Activos Fijos

**Cuadro 46**

#### Depreciación de Activos Fijos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Computador	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
Teléfonos	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Escritorio	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
Sillas	37.50	37.50	37.50	37.50	37.50
Sillones	54.00	54.00	54.00	54.00	54.00
Mesa de trabajo	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
Archivador de madera grande	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00
<b>Total</b>	<b>324.50</b>	<b>324.50</b>	<b>324.50</b>	<b>324.50</b>	<b>324.50</b>

Elaborado por: la Autora

### 5.4 Resumen Egresos Proyectados

**Cuadro 47**

#### Resumen Egresos Proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción	195.349,56	212.698,31	230.908,65	255.691,63	288.797,22
Gastos Administrativos	20.038,21	20.970,57	21.452,89	21.946,31	22.451,07
Gastos Financieros	9.706,39	6.204,54	2.289,71		
Gastos de Ventas	300,00	313,96	321,18	328,57	336,12
Gastos de Depreciación	324,50	324,50	324,50	324,50	324,50
<b>Total</b>	<b>225.718,66</b>	<b>240.511,88</b>	<b>255.296,92</b>	<b>278.291,01</b>	<b>311.908,92</b>

Elaborado por la Autora

## 5.5 Estado de Pérdidas y Ganancias

### Cuadro 48

#### Estado de Pérdidas y Ganancias

Flujo de Caja					
Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
<b>VENTAS</b>	317.546,81	345.747,75	375.349,21	415.634,73	469.448,90
<b>(-)COSTOS DE PRODUCCION</b>	195.349,56	212.698,31	230.908,65	255.691,63	288.797,22
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	<b>122.197,25</b>	<b>133.049,44</b>	<b>144.440,57</b>	<b>159.943,10</b>	<b>180.651,68</b>
<b>(-)GASTO ADMINISTRATIVO</b>	20.362,71	21.295,07	21.777,39	22.270,81	22.775,57
<b>(-) GASTO DE VENTAS</b>	300,00	313,96	321,18	328,57	336,12
<b>(-) DEPRECIACIONES</b>	324,50	324,50	324,50	324,50	324,50
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	101.210,04	111.115,91	122.017,50	137.019,23	157.215,48
<b>(-) GASTO FINANCIERO</b>	9.706,39	6.204,54	2.289,71		
<b>= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE EMPLEADOS Y TRABAJADORES</b>	<b>91.503,65</b>	<b>104.911,37</b>	<b>119.727,79</b>	<b>137.019,23</b>	<b>157.215,48</b>
<b>(-) 15% PARTICIPACION DE EMPLEADOS Y TRABAJADORES</b>	13.725,55	15.736,71	17.959,17	20.552,88	23.582,32
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>77.778,10</b>	<b>89.174,66</b>	<b>101.768,62</b>	<b>116.466,34</b>	<b>133.633,16</b>
<b>(-) 21% DE IMPUESTO</b>	16.333,40	18.726,68	21.371,41	24.457,93	28.062,96
<b>= UTILIDAD NETA O PERDIDA</b>	<b>61.444,70</b>	<b>70.447,99</b>	<b>80.397,21</b>	<b>92.008,41</b>	<b>105.570,20</b>

Elaborado por la Autora

## 5.6 Balance General

### Cuadro 49

#### Empresa "Herrera & Asociados Cía. Ltda."

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<b>Inversión</b>		<b>Deudas por</b>	
<b>Variable</b>	<b>225.718,66</b>	<b>Pagar</b>	<b>100.000,00</b>
		Préstamo	100.000,00
Capital De			
Trabajo	225.718,66		
	<b>2.075,00</b>	<b>Patrimonio</b>	
<b>Inversión</b>		Capital	
<b>Fija</b>		Social	<b>133.143,66</b>
Muebles Y			
Equipos De			
Oficina	2.075,00		
<b>Inversión</b>			
<b>Diferida</b>	<b>5.350,00</b>		
Estudios			
Técnicos	5.350,00		
<b>Total Activos</b>	<b>233.143,66</b>	<b>Tot. Pasivo + Patrimonio</b>	<b>233.143,66</b>

Elaborado por: la Autora

## 5.7 Flujo de Caja

### Cuadro 50

#### Flujo Projectado de Caja

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Operacional		91.503,65	104.911,37	119.727,79	137.019,23	157.215,48
(+) Depreciación		324,50	324,50	324,50	324,50	324,50
(-) Reinversión					2.000,00	
(-) 15% de Participación de Trabajadores		13.725,55	15.736,71	17.959,17	20.552,88	23.582,32
(-) 21 % Impuesto Renta		16.333,40	18.726,68	21.371,41	24.457,93	28.062,96
Inversión	(233.143,66)					
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>		61.769,20	70.772,49	80.721,71	90.332,91	105.894,70

Elaborado por: la Autora

## 5.8 Evaluación Financiera

### 5.8.1 Costo de Oportunidad

#### Cuadro 51

#### Cálculo de la Tasa de Descuento

Descripción	Estructura	% de Participación	Tasa de Ponderación	Valor ponderado
Inversión Propia	133.143,66	57,11%	0,0453	0,02586992
			Pasiva	
Inversión financiada	100.000,00	42,89%	0,112	0,04803905
			Tasa interés préstamo	
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>233.143,66</b>	<b>100,00%</b>		<b>0,07390897</b>
Adaptado a la tabla que emitió el Banco Central a octubre del 2013				7,390897008

Elaborado por: la Autora

$C_k = \text{Costo de Oportunidad} = 7.39\%$

$R_p = \text{Riesgo País} = 8.54\%$

**Tasa de Descuento  $i = (1+C_k)(1+R_p) - 1$**

$$i = (1 + 0,07390897)(1 + 0,0854) - 1$$

$$i = 0,16562$$

Para el cálculo se consideró las tasas de rendimiento del capital pasiva más la tasa de interés del préstamo, las dos ponderadas: el resultado como se muestra en la tabla es el costo de oportunidad más el riesgo país saliendo así una tasa de descuento del 16.56%

## 5.8.2 Cálculo del Valor Actual Neto VAN

Para actualizar los flujos de caja se utiliza la tasa de redescuento del 16.56%

### Cuadro 52

#### Cálculo del Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos	$i=16,56 (1+i)^n$	Flujos Netos Actualizados
1	61.769,20	1,17	52.992,53
2	70.772,49	1,36	52.089,46
3	80.721,71	1,58	50.970,45
4	90.332,91	1,85	48.934,69
5	105.894,70	2,15	49.213,90
TOTAL VAN			254.201,04

$$VAN = \sum FNA - \text{Inversión}$$

$$VAN = 254.201,04 - 233.143,66$$

$$VAN = 21.057,38$$

En el presente cálculo el Valor Actual Neto salió positivo, lo que refleja que el proyecto es factible, es decir invertir 233.143.66 dólares en los 5 años se tendrá una ganancia de 21.057,38 dólares

## 5.8.3 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

Es el retorno de una inversión, cantidad ganada en proporción directa al capital invertido, para saber cuál es el porcentaje que generará el proyecto.



Calculamos el TIR por medio de una interpolación entre una tasa inferior y superior:

### Cuadro 53

#### VAN con Tasa Inferior (15%)

Años	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados
1	61.769,20	53.712,35
2	70.772,49	53.514,17
3	80.721,71	53.075,84
4	90.332,91	51.648,13
5	105.894,70	52.648,38
	$\Sigma$ FA	264.598,86
	VAN con Tasa Inferior=	31.455,20

Elaborado por la Autora

### Cuadro 54

#### VAN con Tasa Superior (20.06%)

Años	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados
1	61.769,20	51.448,61
2	70.772,49	49.098,45
3	80.721,71	46.643,95
4	90.332,91	43.476,31
5	105.894,70	42.450,47
	$\Sigma$ FA	233.117,79
	VAN con Tasa Superior=	(25,87)

Elaborado por la Autora

Luego aplicamos la Fórmula de interpolación:

$$\text{TIR} = \text{Tasa inferior} + (\text{tasa superior} - \text{tasa inferior}) \frac{\text{VAN tasa inferior}}{\text{VAN tasa Inferior} - \text{VAN tasa Superior}}$$

Tasa inferior = **15%**

Tasa Superior = 20.06%

VAN Inferior = 31.455,20

VAN Superior = - 25.87

$$\text{TIR} = 0.15 + (0.2006 - 0.15) * ((31.455,20) / (31.455,20 - (-25.87)))$$

TIR= 0.20

TIR= 20%

El TIR calculado es del 20% es mayor que la tasa de descuento lo que afirma que el proyecto es factible

#### 5.8.4 Relación Beneficio Costo

El costo Beneficio se calculó en base a la siguiente fórmula:

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\sum FNA}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{254.201,04}{233.143,66}$$

Beneficio Costo= 1.09

El Costo Beneficio es mayor que uno lo que significa que el proyecto es rentable. Es decir por cada dólar invertido se tiene una ganancia de 0.09 centavos de dólar.

## 5.8.5 Relación Ingresos Egresos

### Cuadro 55

#### Ingresos y Egresos Actualizados al 16.56%

Periodo	Ingresos	Egresos	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
1	317.546,81	225.718,66	370.139,16	263.102,36
2	345.747,75	240.511,88	469.757,73	326.776,72
3	375.349,21	255.296,92	594.439,11	404.312,76
4	415.634,73	278.291,01	767.257,21	513.722,18
5	469.448,90	311.908,92	1.010.124,16	311.908,92
Σ Ingresos y Egresos Actualizados			3.211.717,38	1.819.822,94

Elaborado por la Autora

#### El cálculo se realiza mediante la siguiente fórmula

Ingresos – Egresos =  $\Sigma$  Ingresos Actualizados /  $\Sigma$  Egresos Actualizados

Ingresos – Egresos = 3.211.717,38 / 1.819.822,94

Ingresos – Egresos = **1,76**

El resultado de la relación ingresos - egresos es de 1.76 dólares. Es decir por cada dólar invertido en gasto, ingresa 0.76 centavos de dólar

## 5.8.6 Punto de Equilibrio

### Cuadro 56

#### Punto de Equilibrio Proyectado

Detalle	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Precio de Ventas Unitario</b>	<b>22.681,91</b>	<b>23.737,28</b>	<b>24.283,24</b>	<b>24.841,75</b>	<b>25.413,11</b>
<b>Costos Fijos</b>					
<b>Gastos Administrativos</b>	20.038,21	20.970,57	21.452,89	21.946,31	22.451,07
<b>Gastos Financieros</b>	9.706,39	6.204,54	2.289,71		
<b>Gastos de Ventas</b>	300,00	313,96	321,18	328,57	336,12
<b>Gastos de Depreciación</b>	324,50	324,50	324,50	324,50	324,50
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>30.369,10</b>	<b>27.813,56</b>	<b>24.388,28</b>	<b>22.599,37</b>	<b>23.111,69</b>
<b>Costos Variables</b>					
<b>Costos de Producción</b>	195.349,56	212.698,31	230.908,65	255.691,63	288.797,22
<b>Total Costos Variables</b>	<b>195.349,56</b>	<b>212.698,31</b>	<b>230.908,65</b>	<b>255.691,63</b>	<b>288.797,22</b>
<b>Costos Variables Unitarios</b>	<b>13.953,54</b>	<b>14.179,89</b>	<b>15.393,91</b>	<b>15.040,68</b>	<b>16.044,29</b>
<b>Punto de Equilibrio en Dólares</b>	<b>78.918,40</b>	<b>69.079,33</b>	<b>66.622,16</b>	<b>57.280,28</b>	<b>62.690,91</b>
<b>Punto de Equilibrio en Unidades</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Elaborado por la Autora

Para calcular el Punto de Equilibrio debemos considerar el volumen de producción y venta en el cual la empresa no sufra pérdidas ni obtenga utilidades, es decir el nivel de actividad donde los ingresos cubran los egresos, este punto de equilibrio representa la cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar.

La fórmula siguiente es del cálculo del año 1:

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

$$PE\$ = \frac{30.369,10}{1 - \frac{13.953,54}{22.681,91}}$$

**PE \$= 78.918,40 dólares**

$$PEQ = \frac{CF}{PV - CVU}$$

$$PEQ = \frac{30.369,10}{22.681,91 - 13.953,54}$$

PEQ = 3 viviendas

Se debe producir **3** viviendas en el año 1 para no tener pérdidas operacionales. Esta venta generará ingresos de **78.918,40 dólares**}

### 5.8.7 Periodo de Recuperación de la Inversión

Para el cálculo del Periodo de recuperación se relaciona los flujos netos con relación a la inversión inicial

**Cuadro 57**  
**Periodo de Recuperación de la Inversión**

Detalle	AÑO ANTERIOR A LA RECUPERACION DE LA INVERSIÓN + (COSTO NO RECUPERADO/FLUJO EFECTIVO DURANTE EL AÑO)					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo Neto De Efectivo</b>	(233.143,66)	61.769,20	70.772,49	80.721,71	90.332,91	105.894,70
<b>Flujo Neto Acumulado</b>	(233.143,66)	- 171.374,46	- 100.601,98	- 19.880,26	70.452,65	176.347,34
<b>PRN</b>		1,05	6,00	0	<b>4 AÑOS, 6 MESES</b>	

Elaborado por la autora

La inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto, se recuperará en 4 años y 6 meses, estableciendo que la empresa será rentable

## CAPÍTULO VI

### PROPUESTA ADMINISTRATIVA

#### 6.1 La Empresa

La empresa constructora se constituirá como compañía de carácter limitado; es decir cada uno de los socios responde por las obligaciones sociales hasta el monto de aportaciones individuales.

##### a. Titularidad de Propiedad de la Empresa

La Empresa Consultora Herrera & Asociados tendrá tres socios que son familiares y con el aporte de sus capitales se podrá ejecutar el presente proyecto si se determina que es factible, las aportaciones de los mismos son:

**Cuadro 58**  
**Capital Social de la Empresa**

Capital social de la empresa Herrera & Asociados Cía. Ltda				
NOMBRES Y APELLIDOS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	Nº DE PARTICIPACIONES	CAPITAL TOTAL
Diego Herrera Ch.	100	200	50%	200
Carlos Herrera Ch.	100	100	25%	100
Andrés Cepeda H	100	100	25%	100
<b>TOTALES</b>	<b>300</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>	<b>400</b>

Elaborado por la autora

## **b. Tipo de Empresa**

La empresa constructora se constituirá como una Compañía de responsabilidad Limitada, esta forma de sociedad necesita para formarse un número mínimo de tres socios y máximo quince, quienes pueden actuar en la administración de la empresa.

Su responsabilidad es limitada y para “fines fiscales y tributarios éstas deben ser consideradas compañías de capital”, el capital mínimo para la constitución es de \$ 400,00 dólares, este valor debe estar suscrito al menos el 50% al inicio de las operaciones y el restante debe pagarse dentro de los 12 meses próximos, el capital está dividido en participaciones.

## **c. Nombre o Razón Social**

El nombre y la razón social de una empresa son importantes para su funcionamiento, puesto que entrega confianza al cliente. Por ello, para asignar el nombre a la empresa es importante y necesario considerar aspectos como la originalidad, claridad, simpleza, atractivo; que facilitará a los consumidores del servicio identificarse fácilmente con él.

Considerando estas características, el nombre y logo seleccionados para la empresa constructora es de Herrera & Asociados.



**Gráfico N° 28**

**Logo de la empresa**



Elaborado por: la autora

## **6.2 Base Filosófica**

### **a. Misión**

“La constructora Herrera & Asociados es una empresa que proporciona construcciones de planes de vivienda de alta calidad y excelente servicio, a la población de la ciudad de San Gabriel.”

## **b. Visión**

“Herrera & Asociados es una empresa que ejecutará proyectos de vivienda con eficacia y eficiencia, garantizando a los beneficiarios una vivienda digna.”

## **c. Principios y Valores**

### **Principios:**

- Trabajo oportuno y garantizado en la ejecución de los proyectos de vivienda
- Responsabilidad ambiental, contribuyendo activa y voluntariamente al cuidado y mejoramiento ambiental.
- Consciencia en la práctica de un trabajo libre de errores y en el compromiso leal con la institución y con las realizaciones de calidad.
- Creatividad e innovación como parte de nuestro reto diario para el mejoramiento continuo.
- Agilidad y eficiencia en los servicios para que los clientes se sientan satisfechos.

### **Valores:**

- Amabilidad en el servicio y agilidad en los procesos.
- Integridad personal como expresión de disciplina, orden, respeto, honestidad y entusiasmo.
- Actuar con transparencia, confianza e igualdad.
- Respeto en el cumplimiento de acuerdos y contratos
- Consideración y atención calificada en el servicio

## 6.3 Estructura Legal

### a. Conformación de capital

#### Cuadro 59

#### Conformación de Capital

Capital social de la empresa Herrera & Asociados Cia.Ltda.				
NOMBRES Y APELLIDOS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	Nº DE PARTICIPACIONES	CAPITAL TOTAL
Diego Herrera Ch.	100	200	50%	200
Carlos Herrera Ch.	100	100	25%	100
Andrés Cepeda H	100	100	25%	100
<b>TOTALES</b>	300	400	100%	400

Elaborado por la autora

### b. Marco Legal

#### Trámites de Constitución de la Empresa

Para la constitución de la empresa seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Aprobación del NOMBRE o RAZÓN SOCIAL de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
2. Apertura de una cuenta de integración del capital, en cualquier banco de la ciudad.
3. Elevar a Escritura Pública la Minuta de Constitución de la compañía en cualquier notaria.

4. Presentaré 3 ejemplares de la Escritura Pública de Constitución con oficio dirigido a la Superintendencia con la firma de un abogado solicitando la aprobación del trámite incluyendo número de cédula, dirección de estudio jurídico y número de teléfono.
5. La Superintendencia de Compañías en el transcurso de 3 días hábiles como máximo responderá
6. Publicar el Extracto en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día (es recomendable comprar 3 ejemplares de la publicación: uno para Registro Mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la Empresa)
7. Sentar razón de la resolución de constitución en la Escritura, en la misma notaria donde se obtuvo las escrituras.
8. Obtención de la patente Municipal
9. Inscripción de las escrituras en el Registro Mercantil, para ello debe presentar las escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías ya sentada razón por la notaria, publicación original del extracto y certificado original de la Cámara de la Producción correspondiente.
10. Inscripción los nombramientos del Representante Legal, Administrador de la Empresa, para ello debe presentar Acta de Junta General en donde nombran al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno.
11. Presentar en la Superintendencia de Compañías:
  - Escritura con la respectiva Resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil.
  - Periódico en el cual se publicó el extracto (un ejemplar)
  - Copias simples de los nombramientos inscritos en el Registro
  - Mercantil del Representante Legal y administrador.

- Copias simples de la cédula de ciudadanía o pasaporte del Representante Legal o Administrador.
  - Copias simples del certificado afiliación a la respectiva Cámara de la Producción.
  - Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal.
  - Copia simple de pago de agua, luz o teléfono.
12. La Superintendencia de Compañías después de verificar que todo este correcto, le entrega al usuario:
- Formulario del RUC
  - Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal.
  - Datos Generales.
  - Nómina de Accionistas
  - Oficio al Banco para retirar los Fondos de la Cuenta de Integración de capital.
  - Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas (SRI).
13. Registro de la empresa en Historial Laboral del IESS.

### **Inscripción en el Registro Mercantil de una Sociedad Civil y Comercial**

([www.registromercantilquito.com/requisitostramites](http://www.registromercantilquito.com/requisitostramites))

1. Tres copias certificadas de la escritura pública de constitución o reforma de estatutos de la sociedad civil.
2. Proceso con copia certificada donde debe constar la sentencia de un Juez de lo Civil aprobatoria de la sociedad y la respectiva notificación al Registro Mercantil de la sentencia aprobatoria.
3. Anotación marginal de la aprobación de la sociedad por parte del notario que otorgó la escritura de constitución.
4. Publicación del extracto de la sociedad cuando así lo exige la sentencia.

5. Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación vigentes.

### **Patente Municipal**

Una empresa que ejerce una actividad comercial dentro de la ciudad de San Gabriel, deberá cancelar el impuesto de patentes municipales. Se obtiene a partir del 02 de enero de cada año en la Jefatura de Rentas del GAD Municipal del Cantón Montúfar.

Para las empresas en constitución es necesaria la obtención de la Patente Jurídica Nueva; para lo cual se deberá entregar la siguiente documentación:

1. Escritura de constitución la compañía original y copia.
2. Original y copia de la sentencia del Juez de lo Civil.
3. Copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal.
4. Dirección donde funciona la misma.

### **Base legal de la constitución de la empresa.**

En el Ecuador existen cinco especies de compañías de comercio las cuales se encuentran regidas por la Ley de Compañías y son:

- Compañía en nombre colectivo
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones.
- Compañía de responsabilidad limitada
- Compañía anónima
- Compañía de economía mixta.

Para nuestro proyecto hemos determinado que nuestra empresa sea una Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma que cumpliendo con las formalidades requeridas se la registrará en la Superintendencia de Compañías con la siguiente denominación o razón social: “Herrera & Asociados Cía. Ltda.”

Una compañía de responsabilidad limitada es la que contrae como mínimo tres y máximo quince personas, caso contrario no podrá funcionar como tal. Además puede realizar toda clase de actos civiles o de comercio, y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, exceptuando operaciones de bancos, seguros, capitalizaciones y ahorro. Y comienza a existir el día de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

El capital de la compañía será integrado por las aportaciones de los socios, y no será menor a 400 USD (monto fijado por la Superintendencia de Compañías). Y al constituirse la compañía esté capital deberá estar íntegramente suscrito y pagado por lo menos en el 50% de cada participación, y el saldo del capital deberá ser cancelado en un plazo no mayor a 12 meses, contados desde el día de constitución de la compañía. Las aportaciones de los socios pueden ser en numerario, y en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la empresa.

### **Registro Único de Contribuyentes RUC**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el punto de partida para el proceso de la administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias. Se encuentran obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional que sean titulares de bienes o derechos que

generen ganancias, beneficios, remuneraciones, y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

Los requisitos para inscribir una empresa son:

- Formulario RUC – 01 – A y RUC – 01 – B, suscritos por el representante legal.
- Original y copia o copia certificada de la escritura pública de constitución o domicilio inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Planilla del servicio eléctrico, telefónico, agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior.

Los trámites los deberá realizar el representante legal, el agente de retención o el liquidador designado de la sociedad, si este no lo puede realizar, podrá autorizar a una tercera persona mediante una carta simple de autorización en la que se faculte a realizar estos trámites según los requisitos antes mencionados.

El plazo para inscribirse es de treinta días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.



## **Permiso de Funcionamiento**

Al ser una empresa de Construcción debe obtener el permiso de funcionamiento del Ministerio de Ambiente los requisitos son:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Ficha técnica de la empresa
- Categorización de la empresa

## **Cuerpo de Bomberos de Montúfar**

Los requisitos para el permiso de funcionamiento en el Cuerpo de Bomberos del cantón Montúfar son:

- Informe del Inspector
- Copia de la cédula del Representante Legal
- Copia de la Patente actual
- Copia del Ruc.

### **c. Aspectos Fiscales**

## **Código de Trabajo**

Facilita el conocimiento de las disposiciones y normativas obligatorias entre trabajadores y patronos vinculados por un contrato individual que

regulan el papel de las partes, sobre todo de los trabajadores durante el desarrollo del contrato de trabajo.

Con esta investigación se propone en capítulos posteriores implementar un Reglamento Interno para la empresa Herrera & Asociados Cía. Ltda. con la finalidad de poder regular las actividades laborales, donde se establecerá normas a las cuales deberán adaptarse los trabajadores.

### **Ley de Compañías**

Esta ley rige las disposiciones del contrato de cualquier especie de compañía como: nombre, capacidad, número mínimo y máximo de socios, capital mínimo, participaciones y el objeto social.

### **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

“El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.”

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual).

Para determinar cuál es el día en que se debe declarar y pagar el impuesto respectivo, se debe tomar en cuenta el noveno dígito del RUC, esta declaración se presenta en el formulario 104.

### **Impuesto a la Renta**

“Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, de una actividad económica percibidos durante un año. Las declaraciones del impuesto a la renta serán presentadas anualmente por los sujetos pasivos, en los lugares y fechas determinados por el reglamento, siempre y cuando los ingresos brutos anuales superen la base mínima, esto es 9210.00 dólares para este año.

En general, la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.”(Ley de Régimen Tributario Interno Art. 16)

### **Retención en la Fuente**

“Toda persona jurídica, pública o privada, las sociedades y las empresas o personas naturales obligadas a llevar contabilidad que paguen o acrediten en cuenta cualquier otro tipo de ingresos que constituyan rentas gravadas para quien los reciba, actuará como agente de retención del impuesto a la renta.” (Ley de Régimen Tributario Interno Art. 45)

El Servicio de Rentas Internas señalará periódicamente los porcentajes de retención, que no podrán ser superiores al 10% del pago o crédito realizado.

Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta, a las personas a quienes deben efectuar la retención.

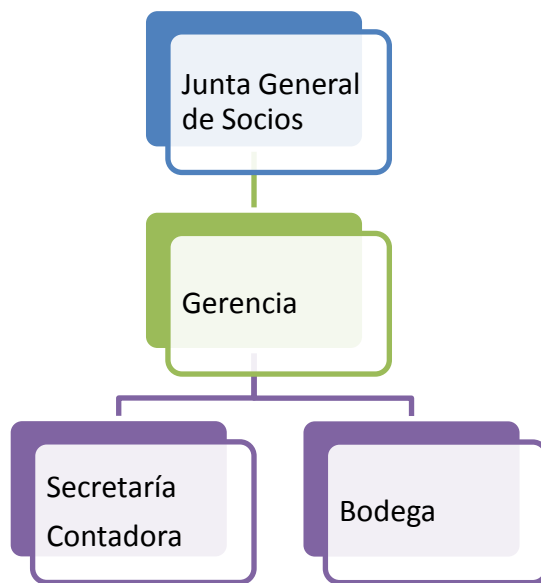
Tanto el pago como la declaración se llevarán a cabo, según el noveno dígito del RUC, en el formulario 103.

## **6.4 Organización y Recursos Humanos**

### **a. Organigrama Estructural**

En el organigrama se presenta como está estructurada la empresa, en el primer nivel está la junta General de Socios, seguida por la gerencia y finalmente la secretaría, la recepción y bodega.

## Grafico 29 Organigrama Estructural



Elaborado por: la autora

### b. Descripción de funciones

- **Junta General de Socios**

En este nivel se encuentra la Junta Directiva, la cual está conformada por los socios y cuyos derechos, obligaciones y responsabilidades están denominadas en la Ley de Compañías.

- Corrección de la Gestión Social y aprobación de las cuentas anuales.
- Nombramiento y cese de administradores.
- Autorización o no a los administradores para el ejercicio, por cuenta propia o ajena, del mismo.
- La modificación de los estatutos sociales.

- El aumento y reducción del capital social.
- Transformación, fusión y escisión de la sociedad.
- Disolución de la sociedad.
- Cualesquiera otros asuntos que determinen la ley o los estatutos.
- Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General.
- Su principal función es la toma de decisiones que guiarán el presente y futuro de la compañía.

- **Gerente General**

- Arquitecto, Ingeniero en Administración de empresas.
- Cursos de especialización en áreas administrativas
- Experiencia mínima de 1 año en Administración de Empresas.
- Designar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
- Presentar a la Junta Directiva los planes que se requieran para desarrollar los programas de la

Microempresa en cumplimiento de las políticas adoptadas.

- Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la entidad.
- Ordenar los gastos, reconocer y disponer los pagos a cargo de la empresa.
- Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual.
- Distribuir la planta de personal y crear los grupos internos de trabajo que considere necesarios para el cumplimiento de las funciones.
- Adoptar los reglamentos, manuales de funciones y dictar normas y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las actividades de la entidad.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Ejercer las demás funciones que le señale o delegue la Junta General, las normas legales y aquellas que por su naturaleza le correspondan como Funcionario Directivo.

- **Secretaria Contadora**

- Título de profesional en Contabilidad y Auditoría CPA,
- Curso de contabilidad de costos, curso de contabilidad computarizada tributaria.
- Experiencia: Un año de haber ocupado cargos similares.

- Elaborar las declaraciones mensuales y anuales del SRI, IESS y demás documentos contables necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.
- Recaudar los pagos y registrar el valor de las facturas emitidas por el servicio.
- Revisar la documentación contable y su soporte, previo al registro.
- Revisar y legalizar con su firma los Estados Financieros, preparados de acuerdo a las normas de contabilidad generalmente aceptadas.
- Analizar y preparar oportunamente informes sobre la situación económica y financiera de la Institución.
- Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.
- Llevar a cabo estudios de los problemas económicos y financieros que aqueje a la empresa.
- Implementar un sistema de contabilidad eficiente.
- Elaborar reportes financieros para la toma de decisiones.

- **Bodeguero**

- Llevar el inventario de materiales, herramientas y equipos de la microempresa como de aquellos asumidos temporalmente.
- Realizar el despacho de materiales, herramientas y equipos de acuerdo a las órdenes de trabajo
- Colaborar con la entrega y retiro de documentación (mensajería)
- Todas las que señale el gerente general



## **c. Aspectos Laborales**

### **Reglamento Interno**

El Reglamento Interno de Trabajo, nos permitirá alcanzar los objetivos que le empresa se propone lograr a través del trabajo eficiente y eficaz de sus empleados, considerando la siguiente normativa:

#### **Artículo 1.- De los contratos:**

- La empresa contratará a los empleados a través de un contrato escrito, sujetos a las condiciones establecidas en el Código del Trabajo.
- Los contratos individuales celebrados por primera vez, tendrán un período de prueba de noventa días. Durante o al término de este periodo cualquiera de las partes podrá dar por terminado el contrato sin indemnización alguna.
- Una vez concluido el periodo de prueba se establece el contrato por un año, posterior a este tiempo se considera como contrato de trabajo indefinido.
- Cuando por motivos de fuerza mayor se produzca vacantes o nuevas necesidades de personal, la Empresa buscará la persona más idónea mediante una selección de candidatos que deberán cumplir con ciertos requisitos como:
  - Ser mayor de edad;
  - Cumplir con requisitos académicos mínimos necesarios para el cumplimiento de sus actividades.
  - Demostrar experiencia en el cargo

## **Art.2.- De los nuevos empleados**

Los aspirantes al puesto de trabajo deberán presentar los siguientes documentos:

- a. Hoja de vida actualizada
- b. Cédula de ciudadanía y Certificado del último sufragio
- c. Cédula Militar (para hombres)
- d. Carné del IESS
- e. Certificado actualizado del último trabajo
- f. Dos certificados actualizados de honorabilidad y honradez
- g. Partida de nacimiento de los hijos (de existir)
- h. Dos fotografías tamaño carne
- i. Certificado de tipo de sangre
- j. Record policial.

## **Art.3.- De la jornada de trabajo**

- La jornada de trabajo será de lunes a viernes desde las 8:00 Hrs. am hasta las 17:30 Hrs. pm, con un periodo intermedio de almuerzo de 1 hora y 30 minutos que será desde la 13:00 pm hasta las 14:30 pm.
- Si por motivos de trabajo se requiere que los empleados laboren un horario extraordinario éste será cancelado como horas extras de acuerdo a lo que establece el Código de trabajo.
- En caso de que el empleado no pueda asistir a su lugar de trabajo se solicita sea notificado por escrito en la medida de lo posible ante el departamento de Recursos Humanos.
- La puntualidad con la que se inicien las actividades diarias en la empresa se considerará como fundamental por ello los

empleados tendrán un margen de 5 minutos de tolerancia, al no cumplir con esta norma se considera como atraso, por lo que se tomará acciones disciplinarias.

- Para el control de la hora de llegada y salida se utilizarán tarjetas que deberán ser timbradas en los relojes marcadores.

#### **Art.4.- De las remuneraciones y pago de beneficios de ley**

- La empresa pagará sus remuneraciones cada quincena, incluidos los beneficios de ley y las horas extras que se hayan registrado. El pago se realizara mediante cheque de la empresa.
- La empresa cancelará tanto el décimo cuarto como el décimo tercero en las fechas establecidas por el ministerio de relaciones laborales.

#### **Art.5.- De las sanciones y prohibiciones**

- Los empleados serán sancionados en caso de que se compruebe actos de discriminación física o verbal hacia sus compañeros, ya sea por su raza, edad, color, sexo, nacionalidad, discapacidad.
- Se prohíbe el uso y comercialización de drogas y alcohol en las horas laborales ya que afecta no solo a la salud física y mental de los empleados sino también a la imagen de la empresa.
- A partir de primer año de trabajo dentro de una misma empresa, el empleado tendrá derecho a 15 días de vacaciones anuales pagadas.

- Los reclamos o quejas que deseen presentar los trabajadores deberán ser presentados ante el departamento de Recursos Humanos.
- El trabajador que por motivos laborales tenga que trasladarse fuera de su lugar habitual de trabajo recibirá viáticos para su movilización.
- Los empleados deberán demostrar buena conducta y ética ante sus superiores y compañeros con el fin de mantener un buen ambiente de trabajo.
- Los empleados deberán presentarse a su lugar de trabajo con ropa adecuada y cuidando su aspecto personal.
- Todos los integrantes de la empresa deberán tratar con respeto y cortesía a los clientes, proveedores y público en general.
- Los empleados no podrán usar herramientas o equipo de la empresa con fines personales.
- Queda prohibido solicitar o pedir a los clientes dinero, propinas o beneficios por los servicios prestados a ellos.
- Los empleados no podrán revelar algún dato confidencial de la empresa.

## **Contratos laborales**

### **Contrato Individual De Trabajo**

Entre los suscritos a saber Arq. Diego Herrera, gerente de la empresa Herrera & Asociados Cia. Ltda, con domicilio en la ciudad de San Gabriel, quién en adelante se llamará EL EMPLEADOR por una parte y por la otra Carlos Sotomayor (a), mayor de edad, casado (soltero), cédula de identidad N°0401123456, con domicilio

en la ciudad de San Gabriel, conviene en celebrar el presente contrato de trabajo individual de acuerdo con las siguientes Cláusulas:

PRIMERO: Ambas partes convienen que EL TRABAJADOR (A) prestará sus servicios a la Empresa de EL EMPLEADOR, en calidad de bodeguero así como cualquier otro servicio análogo complementario dentro del giro de las actividades de EL EMPLEADOR en las instalaciones de la Empresa ubicada en la ciudad de San Gabriel.

Forma parte de las obligaciones de EL TRABAJADOR (A) las siguientes:

1. Llevar el inventario de materiales, herramientas y equipos de la microempresa como de aquellos asumidos temporalmente.
2. Realizar el despacho de materiales, herramientas y equipos de acuerdo a las órdenes de trabajo
3. Colaborar con la entrega y retiro de documentación (mensajería)
4. Todas las que señale el gerente general o su jefe inmediato.

SEGUNDO: La duración del presente contrato de trabajo será: de un año a partir del 2 de enero del 2014.

TERCERO. La jornada de trabajo de EL TRABAJADOR será de Lunes a Viernes, desde las 08H00 hasta las 17H30.

CUARTO: EL TRABAJADOR conviene en que recibirá un salario por el valor de 359.08 dólares mensuales

QUINTO: EL TRABAJADOR tendrá derecho a un tiempo de descanso (almuerzo), de 1 hora y 30 minutos

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con el reglamento interno así como las disposiciones emanadas en el código de trabajo y en el presente contrato.

Dado en la Ciudad de San Gabriel, hoy 02 de enero del 2014, se firman, en tres ejemplares, uno para cada parte y el otro se remite al Ministerio de Relaciones Laborales

\_\_\_\_\_  
EL EMPLEADOR

\_\_\_\_\_  
EL TRABAJADOR

## **Seguridad Social**

### **Ley de Seguridad Social**

Esta ley define los montos, beneficios y los porcentajes de aportación de todas las personas en calidad de afiliado que perciben un ingreso por la prestación de un servicio ya sea física o intelectual, es decir, regula a todas las entidades públicas o privadas los pagos puntuales de Aportes Patronales, personales, y Fondos de Reserva a todos los empleados que integren la empresa.

En HERRERA & ASOCIADOS CIA. LTDA los empleados contarán con su afiliación desde el primer día de trabajo al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Tal como lo dispone la ley, a fin de garantizar la seguridad social a los trabajadores, y cumpliendo con las obligaciones laborales la empresa.

#### **d. Seguridad y Salud Industrial**

Para el desarrollo de las actividades de la empresa se consideran aspectos importantes relacionados con la seguridad de los empleados, clientes, así como de los bienes, equipos y herramientas de trabajo entre otros.

Entre las principales actividades que se llevarán a cabo para salvaguardar la seguridad de la empresa están:

- Implementación de alarma contra incendio
- Instalación de Cámaras
- Sistema de cerraduras en todos los lugares de acceso interna y externamente

Todos los empleados contarán con los materiales adecuados, equipamiento y herramientas que les permita desarrollar sus actividades en un ambiente seguro y saludable.

### **6.5 Plan Estratégico y de Marketing**

#### **a) Estrategia General de Marketing**

##### **i) Fijación de Precios**

Para el cálculo referencial del valor final de la vivienda se ha considerado el valor del terreno y construcción, para el total de las 14 casas y finalmente para el área de 76,22 m de cada vivienda.

## Cuadro 7060

### Inversión Total

INVERSION TOTAL	Nº DE VIVIENDAS	AREA	VALOR REFERENCIAL
	14,00	76,22	
233.143,66	22.681,91 por vivienda	297,58 por m2	

Elaborado por la Autora

Para la proyección de los precios se ha considerado la tasa de inflación de 2.30%, hasta el 30 de noviembre del 2013, tomando como base el costo aproximado por m2 de construcción que actualmente cobran los profesionales y empresas constructoras en la ciudad de San Gabriel.

## Cuadro 71

### Proyección de los precios al 2014

Inflación	2,30%		
Nº	PROFESIONALES Y CONSTRUCTORAS	COSTO POR M2 al 2013	2014
1	Arq. Jaime Larrea	361	370,84
2	Carrillo y Asociados	345	355,38
3	Arq. Gerardo Mejía	300	334,78
4	Arq. Homero Cadena	262	228,68
5	Silverfields	262	252,37
6	Arq. Guido Changotási	375	386,29
7	Herrera & Asociados	297.58	304,42

Elaborado por la Autora

### ii) Establecimiento del Mercado Objetivo

Se ha determinado hacer uso de canales directos para ofrecer los productos (planes de vivienda) por lo que procederemos a determinar



cuáles serán las plazas o puntos de venta en donde serán ofrecidos o vendidos a los consumidores.

Al momento hemos seleccionado como plaza principal la ciudad de San Gabriel, considerando el estudio de mercado realizado en el capítulo 3:

- También realizaremos un permanente análisis de nuestra competencia: cuáles son los puntos de venta que utilizan, cuáles son los que mejores resultados que les brindan.
- Contaremos con el personal calificado a fin de poder brindar el asesoramiento a nuestros clientes de nuestros productos de forma eficiente (en buenas condiciones) y oportuna (en el momento adecuado).

### **Canal directo o indirecto**

En primer lugar utilizaremos canales de distribución o de venta directa.

### **Canal directo**

Hacer uso de un canal directo implica vender nuestros productos directamente al consumidor final sin hacer uso de intermediarios.

La promoción se la realizará directamente a través de conferencias a los clientes, a través de llamadas telefónicas, o a través de visitas a domicilio.

La ventaja de hacer uso de este tipo de canal es que nos permitirá tener un mayor control sobre nuestros productos o sobre la venta, porque

nos permite asegurarnos de que los productos serán entregados en buenas condiciones, o de poder ofrecer un buen servicio o atención al cliente.

Entre las desventajas de hacer uso de este tipo de canal están la falta de cobertura, los mayores costos que implica, y el hecho de no poder delegar responsabilidades.

### **iii) Valores Agregados del Servicio**

Valor agregado es el beneficio que se obtiene del proceso de intercambio, comenzando por el trueque hasta la sofisticación del intercambio financiero.

Una transacción se realiza porque hay dos o más partes que consideran que ganan valor entre las principales estrategias que la empresa considerará como valor agregado están:

- Utilización de la tecnología de apoyo correspondiente
- Evaluación del servicio, está más relacionada con la naturaleza del proceso de prestación
- Seguimiento sistémico para determinar la satisfacción del cliente por el servicio brindado
- Utilizar catálogos de viviendas a fin de que el cliente se interese por nuestros productos.
- Actualizar permanentemente la base de datos de los clientes para motivos de promoción y publicidad.
- Entregar productos de satisfacción plena del cliente en forma oportuna y de calidad
- Análisis y evaluación permanente del diagrama de procesos para mejorar la calidad del servicio

- Retroalimentación y convenios con instituciones financieras públicas y privadas que garanticen el financiamiento de planes de vivienda

#### **iv) Estrategias de Promoción y Publicidad**

La propaganda del producto se da directamente en el punto de venta y está dirigida básicamente para generar el consumo del mencionado producto; luego de haber conseguido una posición clara en el mercado consideraremos la publicidad corporativa, enfocada básicamente a crear los valores e identidad de la empresa y que genere una clara preferencia de compra por los detallistas e incluso se generen nuevos clientes en las parroquias urbanas alternas a la ciudad de San Gabriel.

La promoción, de acuerdo a conversaciones con los proveedores se va a dirigir al detallista para provocar su compra, pues es quien presenta los planes de vivienda en el sector para que sean adquiridos por los consumidores. La promoción básicamente en lo que se refiere a los precios y al descuento en el precio por temporada. Para el consumidor las promociones se enfocarán a entregar asistencia técnica por su compra, de acuerdo a convenios con los proveedores. Para que se realicen promociones de productos dirigidos a los consumidores realizaremos la propaganda a través de los medios de comunicación para que sean difundidos sus beneficios y la promoción vigente, caso contrario ésta en sí, no tendría mayor acogida y no cumpliría con los objetivos de la misma, esto será evaluado de acuerdo a nuestros productos en el sector que se realice la promoción para ver el medio más apropiado para realizarlo.

La promoción se la realizará de acuerdo a los niveles de ventas de las viviendas y temporada de venta, con estos datos determinaremos la mejor

estrategia para promocionar y publicitar nuestros planes de vivienda de acuerdo a las características de nuestro mercado, a fin de posicionar nuestra empresa constructora.

#### **b) Políticas de Ventas**

- Brindar asesoría técnica especializada en planes de vivienda social, de acuerdo a las necesidades de la población
- Determinar las ofertas de acuerdo a la situación económica de los consumidores
- Implementar un servicio cordial, oportuno, y eficiente al consumidor
- Manejar de forma seria y segura la base de datos de los posibles consumidores
- Realizar convenios y acuerdos con instituciones públicas y privadas para el impulso de nuestra empresa
- Trabajar para mejorar continuamente y alcanzar la meta de satisfacción total de los clientes, empleados y accionistas.
- Cumplir los compromisos con los proveedores y reconocer la moralidad comercial y la ética de los clientes.
- Evaluar mensualmente el plan operativo de ventas
- Fijar estrategias de ventas de acuerdo a la experiencia y realidad local

#### **c) Políticas de Servicio**

- El servicio de la empresa está basado en la calidad total, buscando la satisfacción del cliente con resultados aplicables tanto dentro de la construcción de los planes de vivienda como en el asesoramiento técnico.

- Responsabilizar a todos los miembros de la organización del servicio al cliente y la concienciación de las personas respecto del cuidado del medio ambiente.
- El proceso de entrega de servicios se evaluará trimestralmente a fin de crear un sistema de gestión proactivo.

#### **d) Propuesta u Oferta de Valor.**

La propuesta de valor es esa mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la institución le ofrece a sus clientes, los cuales la hacen una oferta diferente en el mercado. Además, los estudios de mercadeo nos enseñan que el posicionamiento estratégico es tomar una opción frente al mercado (clientes) y la competencia por anticipado, y definir cómo quiero ser y cómo espero que el mercado me perciba.

Significa además saber que no quiero ser y que no debo hacer.

La estrategia competitiva consiste en ser diferente. Significa elegir deliberadamente un conjunto diferente de actividades para brindar una mezcla única de valor. (Michael Porter)

Para la construcción de la propuesta de valor la empresa Herrera & Asociados Cía. Ltda. Considerará tres grandes preguntas:

1. ¿Cuáles son las motivaciones de compra del cliente y qué lo hace permanecer con una marca o con un proveedor de bienes o servicios determinado? La experiencia demuestra que no siempre es obvio qué o cuáles son exactamente las motivaciones de compra de un cliente potencial.

2. ¿Qué esperan los clientes de la institución como propuesta de valor?,  
¿Cómo perciben actualmente a la institución en su propuesta de valor?
  
3. ¿Qué tan importante es el tipo de relación, personalizada o masiva,  
que se disponga como parte de la propuesta de valor?

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

El siguiente capítulo muestra todos los aspectos positivos y negativos que se generaron en la implantación del proyecto.

Los impactos que se destacan son: Social, Económico, Empresarial y Ambiental, para ellos se realiza el siguiente procedimiento.

**Cuadro 61**  
**Valoración de impactos**

Valoración	Impacto
3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	No Hay Impacto
-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

Elaborado por la Autora

Para el cálculo del nivel de impactos se aplicara la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Numero de Indicador}}$$

## 7.1. Impacto Social

En el aspecto social el impacto será favorable y muy importante, debido a que se pueden generar fuentes de empleo además se podrá satisfacer una demanda insatisfecha de viviendas y una mejor calidad de vida de los habitantes del sector.

**Cuadro 62**

### Medición del Impacto Social

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Fuentes de Empleo						X		2
Demanda Insatisfecha						X		2
Mejor Calidad de Vida de las Familias							X	3
<b>Total</b>						4	3	7

Elaborado por la Autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Numero de Indicador}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 2.33$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \text{Impacto Medio Positivo}$$

Con la implementación de la empresa constructora se tendrá un impacto medio positivo debido a se cubrirá parte de la demanda insatisfecha de las familias que no tienen vivienda, lo que permitirá una calidad de vida mejor para las personas del sector.



## 7.2. Impacto Económico

En el aspecto económico la empresa venderá a un costo accesible las viviendas mejorando el dinamismo de la economía del sector, lo cual creará un ingreso per cápita, y buena rentabilidad para los socios.

**Cuadro 63**  
**Medición del Impacto Económico**

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Ingreso per cápita							x	3
Dinamismo de la economía						X		2
Rentabilidad							X	3
<b>Total</b>						2	6	8

Elaborado por la Autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Numero de Indicador}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 3$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \text{Impacto Alto Positivo}$$

La puesta en marcha del proyecto crea un impacto Alto Positivo debido a que la empresa brindará viviendas a costo accesible, permitiendo a las familias que no cuentan con su vivienda propia, ser participes del proyecto y esto generará buenos ingresos para los socios

### 7.3. Impacto Empresarial

En el aspecto empresarial se pretende lograr posesionar a la empresa con valores sólidos, con buena imagen en el mercado local y regional y ofertando viviendas de calidad, lo cual permitirá la reactivación del sector de la construcción.

**Cuadro 64**  
**Medición del Impacto Empresarial**

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Creación de Valor de la Empresa						X		2
Viviendas de Calidad							X	3
Reactivación del sector de la construcción							X	3
<b>Total</b>						2	6	8

Elaborado por la Autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Numero de Indicador}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 3$$

*Nivel de Impacto Social = Impacto Alto Positivo*

Se producirá un impacto Alto Positivo ya que se ha fijado valores sólidos y confiables para que la empresa pueda cumplir su gestión empresarial

#### 7.4. Impacto Ambiental

El sector de la construcción genera impacto en el medio ambiente pero para evitar que este sea mayor se van a tomar en consideración los siguientes aspectos: Planificar y preparar las áreas a construirse, no afectar los lugares aledaños y preservar a la flora nativa del sector y realizar un manejo adecuado de desechos.

#### Cuadro 65

##### Medición del Impacto Ambiental

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Planificar y Preparar aéreas a construirse					X			1
Conservación del Medio Ambiente						X		2
Manejo de Desechos						X		2
<b>Total</b>					1	4		5

Elaborado por la Autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Numero de Indicador}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{5}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 2$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \text{Impacto Medio Postivo}$$

En el aspecto ambiental el nivel de impacto será Medio Positivo debido a que hay que realizar una adecuada planificación del área a construirse para que no afecte el medio ambiente y se preserve la flora y fauna que le rodee, esto siempre y cuando se maneje una apropiada utilización de los materiales y de la maquinaria para lograr manejar los desechos de la misma.

## 7.5. Impacto General

### Cuadro 66

#### Medición del Impacto General

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Impacto Social						X		2
Impacto Económico							X	3
Impacto Empresarial							X	3
Impacto Ambiental						X		2
<b>Total</b>						4	6	10

Elaborado por la Autora

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Numero de Indicador}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 3$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \text{Impacto Alto Positivo}$$

Se puede concluir que la creación de la empresa generará un Impacto General Alto Positivo debido que cubrirá con una necesidad de vivienda

de la población de San Gabriel, los cuales podrán optar por viviendas de calidad a costos accesibles y la empresa obtendrá un beneficio para los socios

## **CONCLUSIONES**

- La empresa constructora tiene un amplio mercado por explorar en la ciudad de San Gabriel, la actual empresa constructora Silverfields no ha brindado una buena imagen de sus productos, lo que ha ocasionado el desinterés de los usuarios en querer continuar con los proyectos de vivienda auspiciados por esta empresa, lo que abre un espacio de poder incursionar con una nueva empresa constructora que garantice planes de vivienda de carácter social y que sean accesibles a la población.
- El estudio de mercado marcó la preferencia de los usuarios por acceder a planes de vivienda de carácter social que dispongan de servicios básicos y que se encuentren en zonas urbanizadas de la ciudad de San Gabriel, y cuyo equipamiento urbano incluya la cercanía a instituciones educativas, seguridad, transporte. Estos indicadores de preferencia nos ha permitido identificar que los planes de vivienda que ofrecerá la empresa constructora serán con estas características y basados en las preferencias de costo y diseño de los beneficiarios.
- La empresa Herrera & Asociados Cía Ltda. es una empresa que se implementará con un personal técnico experimentado en el área de las construcciones especialmente de vivienda, lo que facilitará la realización de convenios, acuerdos y la ejecución misma de los planes de vivienda. Los gastos por publicidad y promoción son reducidos, considerando que estos egresos encarecerán los productos finales, para solventar esta debilidad se ha considerado realizar convenios con instituciones como el GAD Cantonal de

Montúfar que está facultado por la ley, para realizar planes de vivienda con finalidad social.

- La empresa constructora tiene una gran oportunidad de negocio si se llega a explotar y desarrollar las ventas dentro del mercado institucional como se plantea en el estudio de mercado.
- Con la ejecución de los planes de vivienda de acuerdo a los precios establecidos en el plan de marketing se podrá abrir más este mercado puesto que es uno de los precios más bajos que actualmente se encuentra proyectado.
- De acuerdo al estudio económico del proyecto podemos deducir que es rentable, ya que los indicadores financieros nos advierten un buen margen de rentabilidad para los años siguientes.

## RECOMENDACIONES

- Realizar convenios con instituciones públicas y privadas que faciliten la promoción y publicidad de los productos que genera la empresa constructora
- Los planes de vivienda a implementarse irán de acuerdo a las sugerencias de los beneficiarios sin exceder en los márgenes de utilidad.
- Permanentemente la fiscalización a los contratistas que ejecuten los planes de vivienda, para garantizar un trabajo honesto.
- Llevar al detalle los informes de la evaluación del proceso administrativo, para identificar posibles retrasos o demoras en los procedimientos administrativos como de obras.
- Analizar el cumplimiento de la aplicación de los valores agregados instituidos por la empresa para asegurar su posicionamiento en el mercado.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### BIBLIOGRAFÍA

- ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, Undécima edición, Editorial Mc Graw-Hill, México, 2.000.
- JARRIN, Andrés M, MSC, Perfil del sector vivienda en Ecuador Abril 2012
- ARBOLEDA, Germán, (2001) Proyectos Formulación Evaluación y Control, Editorial Ac, cuarta Edición; Colombia
- PÉREZ BAXTER, Ester. (2007) Educar en Valores Tarea y Reto de la Sociedad. La Habana, Editorial Pueblo y Educación. 326p
- CORREA FREILE, Cristina. La Vivienda Social en el Ecuador, 2009
- ESCUELA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES UNIVERSIDAD DE BELGRANO. El acceso a la vivienda para las familias de bajos ingresos, 2009
- ESPOL, Facultad de Economía y Negocios. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Los Determinantes de la Demanda de Vivienda en las ciudades de Guayaquil, Quito y Cuenca: Un Análisis Multinomial, Félix Cadena, Mónica Ramos Chalén, Marcela Pazmiño, Oscar Mendoza, 14-05-2010
- FLACSO políticas de vivienda en Ecuador desde la década de los 70 análisis, balance y aprendizajes, María Elena Acosta m. Quito, marzo 2009
- GALINDO, Carlos, (2004) Manual para la Creación de Empresas, Editorial Kimpres Ltda. Colombia
- INSTITUTO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL – ILPES. Metodología de evaluación de proyectos de viviendas sociales, 1999
- JÁCOME, Walter; Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de proyectos productivos y de inversión; Ibarra 2005.
- LEOPOLDO TOBAR, Monografía del cantón Montúfar. San Gabriel, 2005-2006



- LOPEZ, F; LOPEZ, B.; FUERTES, J. SANCHEZ, J.M. y MERINO, J. Necesidades de la infancia y protección infantil. Madrid, Ministerio de Asuntos Sociales. 1995
- MEJIAS J. CFS "INCES". Los Teques - Ed. Mirand. 2008.
- MEMORIA HISTÓRICA, del cantón Montúfar, San Gabriel, 2006
- MIDUVI, Viviendas deshabitadas. Un desafío para los Países María Elena Acosta M. México, agosto 2012
- ONU-HABITAT; Perfil del sector vivienda en Ecuador, 04-2012
- PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CARCHI, Gobierno Provincial del Carchi. 2011-2031
- Plan Estratégico Participativo del Cantón Montúfar, Administración 2000-2004.
- SENPLADES. Plan del Buen Vivir, 2013-2017
- SIEGEL, Shim; Contabilidad Financiera; Editorial McMGRW-HILL; año 1986, México.

## LINKOGRAFÍA

- Wikipedia, Definición empresa, Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>. Consultado el 05 de febrero de 2013
- Sánchez, F, Economía mixta. Disponible en: <http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/04/18/de-economia-mixta-resumen-ejecutivo/>". Consultado el 08 de Marzo de 2013
- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. Disponible en: <http://www.habitatyvivienda.gob.ec>
- Banco Central del Ecuador, Estadísticas básicas. Disponible en: <http://www.bce.fin.ec>. Consultado el 22 de Junio 2013.
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos. Disponible en: <http://www.inec.gob.ec>. Consultado el 10 de Abril de 2013.
- Cámara de la industria de la construcción de Quito. Disponible en: [http://www.camicon.ec/index.php?option=com\\_flippingbook&view=book&id=4&page=1&Itemid=97&lang=es](http://www.camicon.ec/index.php?option=com_flippingbook&view=book&id=4&page=1&Itemid=97&lang=es). Consultado el 17 de Julio 2013
- Cantón Montufar. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/39621374/MONTUFAR-INFORMACION-TURISTICA>. Consultado el 20 de Agosto 2013.
- [http:// www.carchi.gob.ec](http://www.carchi.gob.ec).
- [http:// www.contraloria.gob.ec](http://www.contraloria.gob.ec)
- [http:// www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- [http:// www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).
- [http:// www.ame.gob.ec](http://www.ame.gob.ec).
- [http:// www.relacioneslaborales.gob.ec](http://www.relacioneslaborales.gob.ec)
- <http://www.asambleamontufar.blogspot.com>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Vivienda>
- <http://www.arqhys.com/contenidos/terreno-preparacion.html>  
manifiesta

# ANEXOS

## ANEXO 1

### Encuesta aplicada a los clientes

#### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

#### « ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE PLANES DE VIVIENDA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTUFAR, PROVINCIA DE CARCHI »

#### Objetivo de la encuesta

- Conocer la demanda insatisfecha de proyectos de vivienda
- Conocer las principales causas y efectos de que San Gabriel carezca de proyectos de vivienda.

#### Dirigida

- Jefes de hogar

#### Instrucciones

De la manera más respetuosa solicito contesten con toda la verdad, cabe indicar que la información es confidencial y anónima.

#### 1. Indique el número de miembros que conforman su familia

2 miembros

3 miembros

4 miembros

Más de 5 miembros

#### 2. Cuál es su ingreso familiar mensual?

0 a 200 \_\_\_\_\_

201 a 500 \_\_\_\_\_

501 a 1000 \_\_\_\_\_

1001 a 2000 \_\_\_\_\_

2001 o más \_\_\_\_\_

**3. La vivienda que Ud. Actualmente habita es:**

Propia \_\_\_\_\_  
Arrendada \_\_\_\_\_  
Anticresis \_\_\_\_\_  
De familiares \_\_\_\_\_  
Otros \_\_\_\_\_

**4. ¿Cuáles han sido los motivos por los que usted no ha podido tener su casa propia ? (marque los más importantes que se ajusten a su caso)**

Falta de recursos \_\_\_\_\_  
Carencia de proyectos inmobiliarios en el sector \_\_\_\_\_  
Falta de créditos \_\_\_\_\_  
Otro (indique) \_\_\_\_\_

**5. ¿Le gustaría adquirir una vivienda?**

Si  No

**6. Le interesaría adquirir una vivienda en:**

Conjunto habitacional \_\_\_\_\_  
Casa independiente \_\_\_\_\_  
Departamento \_\_\_\_\_  
Familiar \_\_\_\_\_

**7. Cómo preferiría comprar su vivienda (marque uno)**

En planos \_\_\_\_\_  
En obra gris \_\_\_\_\_  
Terminada pero sin acabados \_\_\_\_\_  
Completamente terminada \_\_\_\_\_

**8. Preferiría Ud. adquirir una vivienda ubicada en:**

Centro de la ciudad \_\_\_\_\_

Afuera de la ciudad \_\_\_\_\_

**9. ¿De cuántos pisos le gustaría su vivienda?**

De 1 piso  De 3 pisos   
De 2 pisos

**10. ¿De qué material desearía que se construya las paredes de la vivienda?**

Ladrillo  Prefabricada   
Bloque  Otro material

**11. ¿De cuántos dormitorios preferiría su vivienda?**

Un dormitorio  Tres dormitorios   
Dos dormitorios  Cuatro dormitorios

**12. ¿Cuántos baños desearía que tenga su vivienda?**

1 Baño  3 baños   
2 baños

**13. Ordene en orden de importancia los siguientes atributos de una vivienda**

Cocina con comedor del diario	<input type="text"/>	Lavandería	<input type="text"/>
Garaje	<input type="text"/>	Calefacción	<input type="text"/>
Armarios empotrados	<input type="text"/>	Cerradura de seguridad	<input type="text"/>
Terraza	<input type="text"/>	Jardín	<input type="text"/>

**14. ¿Qué precio podría Ud. Pagar por una vivienda?**

Hasta 15.000	<input type="text"/>	30.001 a 40.000	<input type="text"/>
15.001 a 20.000	<input type="text"/>	40.001 a 50.000	<input type="text"/>
20.001 a 30.000	<input type="text"/>	50.000 o más	<input type="text"/>

**15. ¿De este valor, que porcentaje estaría en capacidad de dar como entrada?**

0% \_\_\_\_\_

10% \_\_\_\_\_

20% \_\_\_\_\_

30% \_\_\_\_\_

Más de 30% \_\_\_\_\_

**Por la atención y su tiempo de antemano mis más sinceros  
Agradecimientos**

**ANEXO 2**  
**ENTREVISTA DIRIGIDO AL GERENTE DE LA EMPRESA**  
**SILVERFIELDAS**  
**ING. JAVIER PROAÑO EGAS**

- a. Qué tiempo tiene su negocio al público.
- b. Existe alguna dificultad en la implementación de planes de vivienda.
- c. Es rentable realizar proyectos de vivienda en la ciudad de San Gabriel
- d. Posee una oficina de atención al cliente en la ciudad de San Gabriel
- e. Cuenta con infraestructura y personal adecuado en la ciudad de Ibarra para cubrir el mercado de la ciudad de San Gabriel
- f. Los proyectos de vivienda los realizan ustedes mismos con su maquinaria o contratan la maquinaria.
- g. Ustedes realizan las obras contratando directamente a los trabajadores o realizan subcontratos
- h. Las viviendas que ustedes construyen cumplen con las especificaciones técnicas establecidas.



**ANEXO 3**  
**ENTREVISTA DIRIGIDO AL PROPIETARIO DE LA CANTERA**  
**“SAN LUIS”**  
**ING. MARCELO CALDERÓN**

- a) Qué tiempo tiene su negocio al público.
- b) Existe alguna dificultad en producir diariamente el producto.
- c) Que cantidad diaria es la producción del producto.
- d) Que cantidad en ventas diarias asciende el producto.
- e) Posee vehículos propios para el transporte del producto.
- f) Está en condiciones de hacer un descuento en la compra del producto.
- g) Está dispuesto a vender el producto a nuestra empresa constructora.
- h) El producto cumple con las especificaciones técnicas establecidas.

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO 4**  
**ENTREVISTA DIRIGIDO AL GERENTE DE LA COOPERATIIVA**  
**COODESARROLLO SUCURSAL SAN GABRIEL**  
**ING. JORGE CONCHA**

- a. Qué tiempo la cooperativa funcionando en la ciudad de San Gabriel
- b. Hasta que monto estarían dispuestos a apoyar para los créditos de vivienda.
- c. Estarían dispuestos a realizar acuerdos o convenios con nuestra empresa constructora para financiar planes de vivienda.
- d. Realizan proyectos de vivienda con instituciones públicas y privadas

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**ANEXO 5**

**1. PLANO DE LA VIVIENDA**



**PLANTA GENERAL**

## ANEXO 6

### 2. CÁLCULO DEL PRÉSTAMO CON AMORTIZACIONES MENSUALES

Datos	
Valor del préstamo	\$100.000,00
Tasa interés anual	11,20%
Periodo en años	3,00
Fecha inicio préstamo	3-Dec-2013

No.	Fecha pago	Saldo		Capital	Interés	Saldo Capital
		inicial	Cuota			
1	3-Jan-2014	100.000,00	3.283,35	2.350,02	933,33	97.649,98
2	3-Feb-2014	97.649,98	3.283,35	2.371,95	911,40	95.278,03
3	3-Mar-2014	95.278,03	3.283,35	2.394,09	889,26	92.883,94
4	3-Apr-2014	92.883,94	3.283,35	2.416,43	866,92	90.467,51
5	3-May-2014	90.467,51	3.283,35	2.438,99	844,36	88.028,52
6	3-Jun-2014	88.028,52	3.283,35	2.461,75	821,60	85.566,77
7	3-Jul-2014	85.566,77	3.283,35	2.484,73	798,62	83.082,04
8	3-Aug-2014	83.082,04	3.283,35	2.507,92	775,43	80.574,12
9	3-Sep-2014	80.574,12	3.283,35	2.531,33	752,03	78.042,80
10	3-Oct-2014	78.042,80	3.283,35	2.554,95	728,40	75.487,84
11	3-Nov-2014	75.487,84	3.283,35	2.578,80	704,55	72.909,05
12	3-Dec-2014	72.909,05	3.283,35	2.602,87	680,48	70.306,18
13	3-Jan-2015	70.306,18	3.283,35	2.627,16	656,19	67.679,02
14	3-Feb-2015	67.679,02	3.283,35	2.651,68	631,67	65.027,34
15	3-Mar-2015	65.027,34	3.283,35	2.676,43	606,92	62.350,91
16	3-Apr-2015	62.350,91	3.283,35	2.701,41	581,94	59.649,50
17	3-May-2015	59.649,50	3.283,35	2.726,62	556,73	56.922,88
18	3-Jun-2015	56.922,88	3.283,35	2.752,07	531,28	54.170,81
19	3-Jul-2015	54.170,81	3.283,35	2.777,76	505,59	51.393,05
20	3-Aug-2015	51.393,05	3.283,35	2.803,68	479,67	48.589,37
21	3-Sep-2015	48.589,37	3.283,35	2.829,85	453,50	45.759,52
22	3-Oct-2015	45.759,52	3.283,35	2.856,26	427,09	42.903,25
23	3-Nov-2015	42.903,25	3.283,35	2.882,92	400,43	40.020,33
24	3-Dec-2015	40.020,33	3.283,35	2.909,83	373,52	37.110,51
25	3-Jan-2016	37.110,51	3.283,35	2.936,99	346,36	34.173,52

26	3-Feb-2016	34.173,52	3.283,35	2.964,40	318,95	31.209,12
27	3-Mar-2016	31.209,12	3.283,35	2.992,07	291,29	28.217,06
28	3-Apr-2016	28.217,06	3.283,35	3.019,99	263,36	25.197,06
29	3-May-2016	25.197,06	3.283,35	3.048,18	235,17	22.148,88
30	3-Jun-2016	22.148,88	3.283,35	3.076,63	206,72	19.072,26
31	3-Jul-2016	19.072,26	3.283,35	3.105,34	178,01	15.966,91
32	3-Aug-2016	15.966,91	3.283,35	3.134,33	149,02	12.832,59
33	3-Sep-2016	12.832,59	3.283,35	3.163,58	119,77	9.669,01
34	3-Oct-2016	9.669,01	3.283,35	3.193,11	90,24	6.475,90
35	3-Nov-2016	6.475,90	3.283,35	3.222,91	60,44	3.252,99
36	3-Dec-2016	3.252,99	3.283,35	3.252,99	30,36	-0,00