



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS.**

### **CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL.**

#### **PLAN DE TRABAJO DE GRADO.**

##### **TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE  
DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE  
PRIORATO DEL CANTÓN IBARRA”.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**AUTORA: GÓMEZ, Q. Gabriela L.**

**DIRECTOR: Ing. Com. Msc. VÁSQUEZ, Luis**

**IBARRA FEBRERO DEL 2016.**

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

El objetivo del presente proyecto es determinar la factibilidad de la construcción de departamentos de vivienda en la parroquia La Dolorosa de Priorato del cantón Ibarra, por lo cual se procedió a realizar un estudio investigativo para determinar la aceptación de dicho proyecto en el sector de Priorato. Para el desarrollo de este tema investigativo se ha recopilado información de acuerdo con las necesidades que exige el proyecto, primeramente construyendo un diagnóstico situacional con la aplicación de la matriz AOOD para una mejor comprensión y determinación de diferentes factores; seguidamente el sustento de información se realizó por medio de un marco teórico debidamente estructurado y con términos recopilados de diferentes autores; posteriormente se construye el estudio de mercado con el fin de determinar la demanda insatisfecha la cual el proyecto pretende cubrir con su construcción; mediante un estudio técnico se estableció la localización macro y micro, el tamaño y capacidad, la ingeniería, y la determinación del presupuesto para de esta forma conocer más afondo los beneficios en cuanto a estructura; consecutivamente a través de un estudio financiero se determinó la inversión y financiamiento que permitirá conocer la rentabilidad del proyecto mediante un análisis minucioso del manejo de ingreso y egresos; por último la estructura organizacional permitió conocer la jerarquía de funciones y parte legal de constitución del proyecto; seguidamente se estableció los principales impactos que generará en cuanto a aspectos ambientales, sociales, económico y educativos dando una calificación ponderante para cada término respectivamente. Finalmente se realiza la redacción de conclusiones y recomendaciones que permitirá establecer diferentes parámetros en mejora a la estructura del proyecto en sus diferentes aspectos de construcción.

## SUMMARY.

The objective of the present project is establish if it is possible to build new apartments in the parish “La Dolorosa de Priorato del cantón Ibarra”, for this reason it procced to make a research for establish if it is feasible in the parish Priorato. The development of this present topic Information has been collected according to the major necessity of this project, first we made a situation diagnosis with an application in a matrix AOOR for a better comprehension and establish the different facts; immediatly the information support it was made by a Theoretical Framework carefully organize with terms that we compile of different authors; subsequently it is made the market research in order to decide the unsatisfied demand which the project pretend cover with their construction; through an technique study it was establish that the location macro and micro, the size and capacity, the engineering and the estimate resolution for this way kwon deeply the benefits in terms of structure; consecutively through the Financial research it was decided capital investment and financing that permits know profitability of the project through an careful analysis of the management of income and expenditures ; At least the organizational structure allowed know the hierarchical functions and the legal part of the constituents of this project, immediatly it was establish the main impacts that will be generate in terms of environmental, social, economic and educational aspects give to each one a qualification in each case respectively. Finally it is realized the drafting of conclusions and recommendations that let establish the different parameters that improve the structure of the project in a different ways and aspects of construction.

**AUTORÍA.**

Yo, Gabriela Lucía Gómez Quito portadora de la cédula de ciudadanía Nro.100340383-7, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO DEL CANTÓN IBARRA”**, 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.

En la ciudad de Ibarra, a los 20 días del mes de Julio del 2015.

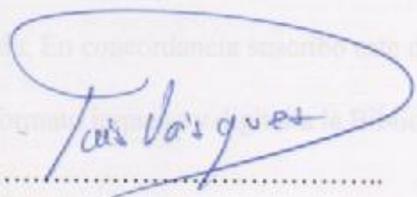


Srta. Gabriela Lucía Gómez Quito

**CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Srta. **GABRIELA LUCÍA GÓMEZ QUITO** para optar por el Título de Ingeniera Comercial, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO DEL CANTÓN IBARRA”**, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 20 días del mes de Julio del 2015.



Ing. Com. Msc. Luis Vásquez

C.C.100145410-5



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### CESIÓN DE DERECHO DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **GABRIELA LUCÍA GÓMEZ QUITO** con cédula de identidad Nro. 100340383-7. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5, y 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO DEL CANTÓN IBARRA”**. Que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniera Comercial., en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición 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 en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

CECULA DE IDENTIDAD	GÓMEZ QUITO GABRIELA LUCÍA		
APellidos y Nombres	GÓMEZ QUITO GABRIELA LUCÍA		
DIRECCION:	Parroquia La Dolorosa de Priorato -- Barrio Panecillo		
E-MAIL:	gabrielacgomez7@gmail.com		
(Firma)	092580-599	TELÉFONO MÓVIL	09924110477
DATA DE LA OBRA			

**Nombre:** Gabriela Lucía Gómez Quito

**Cédula:** 100340383-7

Ibarra, a los 17 días del mes de febrero del 2016.



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### 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, determinó 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 DEL CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	<b>DE</b>	100340383-7	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	<b>Y</b>	GÓMEZ QUITO GABRIELA LUCÍA	
<b>DIRECCIÓN:</b>		Parroquia La Dolorosa de Priorato – Barrio Panecillo	
<b>EMAIL:</b>		<a href="mailto:gabygomez7@hotmail.es">gabygomez7@hotmail.es</a>	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062580-599	<b>TELÉFONO MÓVIL</b>	0992410477
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
<b>TÍTULO:</b>		“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA EN LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO DEL CANTÓN IBARRA”.	
<b>AUTOR:</b>		GÓMEZ QUITO GABRIELA LUCÍA	
<b>FECHA:</b>		2016-02-17	

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<b>PREGRADO</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b> <input type="checkbox"/>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA</b>	INGENIERA COMERCIAL
<b>ASESOR/DIRECTOR</b>	ING.COM.MSC LUIS VÁSQUEZ

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

Yo, **GÓMEZ QUITO GABRIELA LUCÍA**, con cédula de identidad Nro. 100340383-7, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago 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 de Educación Superior Artículo 144.

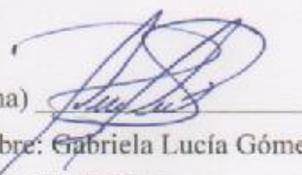
### 3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 17 días del mes de febrero del 2016.

LA AUTORA:

(Firma)



Nombre: Gabriela Lucía Gómez Quito

C.C: 100340383-7

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## **DEDICATORIA.**

Dedico el presente trabajo a mis padres Marcelo Gómez y Griselda Quito, que gracias a su confianza, consejos y el apoyo incondicional he podido culminar uno de mis grandes sueños.

A mis hermanos Darwin, Kathy, y Elkin gracias por el apoyo que me brindaron día con día para la culminación de mi carrera, por medio de consejos y ayudas desinteresadas, a mis sobrinos Camila y Sebastián que por medio de sus travesuras me hicieron sonreír en los momentos más difíciles. Agradezco a Dios por haberme brindado gran sabiduría para nunca darme por vencida y en especial a mis angelitos Honorio, Orfelina y Daniel que desde el cielo siempre me guiaron para culminar hoy en día una meta más.

A mi mejor amiga Ing. Aracely Carcelén por su apoyo incondicional en los momentos buenos y malos durante toda nuestra preparación desde secundaria hasta la realización del presente trabajo.

Espero siempre contar con su apoyo en lo largo de mi vida profesional y personal y nunca defraudarlos.

## **AGRADECIMIENTO.**

Mi agradecimiento especial a todos y cada una de las personas que colaboraron en la ejecución de este proyecto, especialmente:

A la Universidad Técnica del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (FACAE) por haberme abierto sus puertas hace cinco años para cumplir una de mis metas.

Al Ingeniero Comercial Msc. Luis Vásquez por su colaboración en el asesoramiento técnico.

Agradezco profundamente al Sr. Rafael Arias y Arq. Diego Acosta Arias por la ayuda desinteresada que me brindaron para la ejecución de este proyecto.

Y a la junta parroquial de Priorato por facilitarme toda la información necesaria para la realización y culminación de dicha investigación.

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	v
CESIÓN DE DERECHO DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xx
PRESENTACIÓN.....	xxi
INTRODUCCIÓN.....	xxiii
OBJETIVOS.....	xxiv
GENERAL.....	xxiv
ESPECÍFICOS.....	xxiv
JUSTIFICACIÓN.....	xxv
METODOLOGÍA.....	xxvi
CAPÍTULO I.....	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	27
Antecedentes.....	27
Objetivos del diagnóstico.....	28
Objetivo general.....	28
Objetivos específicos.....	28
Variables diagnósticas.....	28
Indicadores del diagnóstico.....	29
Ubicación Geográfica.....	29
Nivel Socio – Económico.....	29

Demografía. ....	29
Infraestructura. ....	29
Matriz de relación diagnóstica. ....	30
Mecánica operativa. ....	31
Técnicas e Instrumentos. ....	31
Análisis de variables diagnósticas. ....	31
Ubicación geográfica. ....	31
Nivel Socio Económico. ....	35
Demografía. ....	42
Infraestructura. ....	47
Matriz AOOR. ....	55
Cruces Estratégicos. ....	56
Determinación de la oportunidad de la inversión. ....	57
CAPÍTULO II. ....	58
MARCO TEÓRICO. ....	58
Diagnóstico situacional. ....	58
Objetivos. ....	58
Vivienda. ....	59
Tipos de Viviendas. ....	59
Características de la Vivienda. ....	61
Construcción. ....	62
Materiales de Construcción. ....	62
Estudio de mercado. ....	63
Importancia del estudio de mercado. ....	63
Mercado. ....	64
Segmentación de Mercado. ....	64
Oferta. ....	64
Demanda. ....	65
Precio. ....	65
Competencia. ....	66
Estudio técnico. ....	66
Tamaño del proyecto. ....	66
Localización. ....	67
Ingeniería del proyecto. ....	68

Estudio financiero. ....	68
Ingreso.....	69
Gastos.....	69
Utilidad. ....	70
Clasificación de los Costos. ....	70
Estados Financieros. ....	73
Tasa de Descuento. ....	74
Valor Presente Neto. ....	75
Tasa Interna de Retorno. ....	75
Costo Beneficio.....	76
Punto de Equilibrio. ....	76
Estudio administrativo. ....	77
La Empresa. ....	77
Tipos de Empresas. ....	77
Tipos de Sociedades.....	78
Organización. ....	80
Proceso Administrativo.....	80
Organigramas. ....	81
Impactos. ....	82
Impacto Social. ....	82
Económico. ....	82
Ambiental.....	82
Educativo. ....	82
CAPÍTULO III.....	83
ESTUDIO DE MERCADO. ....	83
Introducción al estudio de mercado. ....	83
Objetivos del estudio de mercado. ....	84
Objetivo General.....	84
Objetivos Específicos.....	84
Variables Diagnósticas.....	84
Indicadores del Diagnóstico.....	84
Matriz de relación del estudio de mercado. ....	86
Segmentación del mercado. ....	87
Identificación de la Población.....	87

Cálculo de la Muestra. ....	88
Análisis y Tabulación de Encuestas.....	89
Identificación del servicio.....	102
Análisis de la demanda. ....	103
Identificación de la Demanda. ....	104
Análisis de la oferta. ....	105
Identificación de la Oferta. ....	106
Demanda potencial a satisfacer.....	107
Análisis y determinación de precios. ....	108
Competencia. ....	108
Publicidad. ....	110
Volantes. ....	110
Prensa Escrita.....	111
Radio.....	111
Conclusión del estudio de mercado. ....	111
CAPÍTULO IV.....	113
ESTUDIO TÉCNICO.....	113
Localización del proyecto.....	113
Macro Localización. ....	113
Micro Localización. ....	114
Factores de localización del proyecto.....	116
Ingeniería del proyecto. ....	116
Diseño de las Áreas.....	116
Flujograma de los servicios. ....	124
Flujograma de Construcción.....	125
Flujograma de Venta de los Departamentos. ....	126
Tamaño o capacidad de los departamentos.....	127
Determinación del presupuesto.....	127
Inversión Fija. ....	127
Inversión Variable.....	128
Costo Fijo.....	132
Gasto Fijo.....	133
Gasto Variable. ....	134
Capital de Trabajo.....	135

CAPÍTULO V .....	136
ESTUDIO FINANCIERO ECONOMÍCO. ....	136
Inversiones y su financiamiento.....	136
Resumen de Inversión.....	136
Estructura de Financiamiento. ....	136
Proyección de ingresos. ....	137
Proyección de Precios. ....	137
Presupuesto de Ingresos.....	138
Proyección de egresos.....	138
Proyección de Gastos.....	138
Estados financieros proyectados.....	141
Estado de Situación Inicial.....	141
Estado de Resultados Proyectado. ....	142
Flujo de Caja Proyectado.....	143
Evaluación financiera.....	144
Tasa de Rendimiento Medio.....	144
Valor Actual Neto (VAN).....	145
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	146
Relación Costo Beneficio. ....	147
Período de Recuperación de la Inversión.....	149
Punto de Equilibrio. ....	149
Resumen de la evaluación financiera.....	150
CAPÍTULO VI.....	152
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL. ....	152
Estructura estratégica.....	152
Misión. ....	152
Visión.....	152
Nombre o Razón Jurídica.....	152
Objetivos de Venta.....	153
Políticas de Venta. ....	154
Principios y Valores.....	154
Estructura organizacional.....	156
Organigrama Funcional. ....	156
De la Estructura Organizacional.....	156

Matriz de Competencias. ....	157
Requisitos legales.....	160
Constitución. ....	160
Bases legales. ....	162
Construcción. ....	162
Financiamiento.....	163
Venta. ....	165
CAPÍTULO VII. ....	173
IMPACTOS. ....	173
Análisis de impactos. ....	173
Impacto social. ....	174
Impacto económico. ....	175
Impacto ambiental.....	176
Impacto educativo. ....	177
CONCLUSIONES. ....	179
RECOMENDACIONES.....	181
BIBLIOGRAFÍA. ....	182
LINKOGRAFÍA .....	183
ANEXOS. ....	184
ANEXO 1.....	185
ANEXO 2.....	188
ANEXO 3.....	191
ANEXO 4.....	194

## ÍNDICE DE TABLAS

1. Matriz de relación diagnóstica.....	30
2. Población Económicamente Activa Ibarra.....	36
3. Categorías de Ocupación – Ibarra.....	37
4. (PEA) por rama de actividad.....	38
5. Inmobiliarias. ....	39
6. Constructores de Ibarra. ....	40
7. Proveedores de Materiales de Construcción - Ibarra. ....	41
8. Población de Ibarra por Cantones. ....	42
9. Población de Ibarra por Parroquias Rurales.....	42
10. Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010. ....	43
11. Población de Priorato.....	43
12. Población por Barrios ....	44
13. Población de Priorato por Familias.....	45
14. Migrantes Colombianos y Otros en Priorato. ....	45
15. Tendencia de Viviendas de Ibarra.....	47
16. Promedio de Personas por Hogar – Cantones.....	48
17. Promedio de Personas por Hogar – Parroquias Rurales. ....	49
18. Tipo de Viviendas en Priorato. ....	49
19. Matriz AOOR.....	55
20. Cruces Estratégicos.....	56
21. Tipos de Empresas. ....	78
22. Matriz de Relación del Estudio de Mercado.....	86
23. Población de Priorato.....	87
24. Tasa de la Vivienda en Ibarra. ....	87
25. Segmentación de Mercado.....	88
26. Cálculo de la Muestra. ....	88
27. Profesión de Priorato.....	90
28. Número de Personas por Familia.....	91
29. Costo de Arriendo. ....	92
30. Elección de Compra.....	93
31. Adquisición de un Departamento.....	94
32. Tipos de Departamentos. ....	95

33. Precio Dpto. Grande.....	96
34. Precio Dpto. Familiar.....	97
35. Precio Dpto. Matrimonial.....	98
36. Publicidad.....	99
37. Distribución de Habitaciones.....	102
38. Otros Servicios.....	103
39. Materiales de Construcción.....	103
40. Identificación de la Demanda.....	104
41. Demanda Real.....	105
42. Proyección de la Demanda.....	105
43. Identificación de la Oferta.....	106
44. Proyección de la Oferta.....	107
45. Demanda Insatisfecha.....	107
46. Porcentaje de Participación.....	108
47. Precio de los Departamentos.....	108
48. Inmobiliarias de Ibarra.....	109
49. Competencia.....	110
50. Volantes.....	110
51. Prensa Escrita “EL NORTE”.....	111
52. Radio CANELA.....	111
53. Macro Localización.....	114
54. Distribución de las habitaciones Dpto. Familiar.....	120
55. Simbología de Diagrama de Flujo.....	124
56. Tamaño y Capacidad.....	127
57. Avalúo del Terreno.....	128
58. Obra Civil.....	129
59. Presupuesto de Construcción.....	129
60. Costos Estudio de Factibilidad.....	132
61. Costos de Constitución.....	133
62. Gasto Administrativo.....	133
63. Gasto Publicidad.....	134
64. Gastos de Operativo.....	135
65. Capital de Trabajo.....	135
66. Estructura de la Inversión.....	136

67. Estructura de Financiamiento. ....	137
68. Proyección de Precios. ....	137
69. Presupuesto de Ingresos por Venta Departamento Familiar. ....	138
70. Proyección Publicidad. ....	139
71. Proyección Gasto Operativo. ....	139
72. Proyección Gasto Administrativo. ....	140
73. Tabla de Amortización. ....	140
74. Interés Anual del Crédito. ....	141
75. Costo de Construcción. ....	141
76. Estado de Situación Inicial. ....	142
77. Estado de Resultados Proyectado. ....	143
78. Flujo de Caja Proyectado. ....	144
79. Tasa de Rendimiento Medio. ....	145
80. Flujos Netos Actualizados (VAN). ....	146
81. Flujos Netos Actualizados (TIR). ....	147
82. Proyección de Egresos. ....	148
83. Relación Costo Beneficio. ....	148
84. Período de Recuperación de la Inversión. ....	149
85. Punto de Equilibrio. ....	150
86. Resumen de Evaluación Financiera. ....	151
87. Matriz de Competencias. ....	158
88. Matriz de Valoración de Impactos. ....	173
89. Matriz de Impacto Social. ....	174
90. Matriz de Impacto Económico. ....	175
91. Matriz de Impacto Ambiental. ....	176
92. Matriz de Impacto Educativo. ....	177

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

1. Límites de Ibarra.....	32
2. Parroquia la Dolorosa de Priorato.....	33
3. Laguna de Yahuarcocha.....	34
4. Parque Central de Priorato.....	50
5. Unidad de Policía Comunitaria (UPC) Priorato.....	51
6. Polideportivo Priorato.....	52
7. Institución Educativa 28 de Septiembre Priorato.....	52
8. Liceo Aduanero - ITSLA.....	53
9. Profesión de Priorato.....	90
10. Número de Personas por Familia.....	91
11. Costo de Arriendo.....	92
12. Elección de Compra.....	93
13. Localización en Priorato.....	94
14. Tipo de Departamentos.....	95
15. Precio Dpto. Grande.....	96
16. Precio Dpto. Familiar.....	97
17. Precio Dpto. Matrimonial.....	98
18. Publicidad.....	99
19. Macro Localización.....	113
20. Micro Localización.....	115
21. Distribución de los Departamentos Planta Baja.....	117
22. Fachada Frontal BQ.....	118
23. Fachada Posterior.....	119
24. Plano Departamento Familiar.....	121
25. Gráfico 3D departamento Tipo Familiar I.....	122
26. Gráfico 3D departamento Tipo Familiar II.....	123
27. Diagrama de Flujo de Construcción.....	125
28. Diagrama de Flujo de Venta.....	126
29. Terreno.....	128
30. Logotipo.....	153
31. Organigrama Funcional.....	156

## **PRESENTACIÓN.**

El presente proyecto tiene como finalidad estudiar la factibilidad para la construcción de departamentos de vivienda en la parroquia la Dolorosa de Priorato del cantón Ibarra.

El primer capítulo denominado Diagnóstico Situacional que habla sobre diferentes puntos para conocer más acerca de la situación en la que se encuentra la parroquia de Priorato tanto en el crecimiento de población y estado económico, también se determinó diferentes factores con la realización de la matriz AOOD, en cuanto a ubicación geográfica, demografía, actividades económicas infraestructura entre otras obteniendo así las causas y efectos que provocará la implementación de este proyecto.

En el capítulo dos se establece un Marco Teórico el cual es un soporte necesario para los términos teóricos científicos del proyecto, obteniendo diferentes puntos de vistas de cada autor y conociendo términos nuevos los cuales ayudaran en gran medida a la realización en la parte técnica del proyecto.

El tercer capítulo corresponde al Estudio de Mercado que mediante la realización de la matriz de variables se pudo determinar diversos aspectos en cuanto a los objetivos planteados, también en este punto se identificó la segmentación de mercado es decir la orientación del proyecto obteniendo datos alentadores, de igual forma a través de las fuentes primarias de información (encuestas) se determinó los diferentes parámetros en cuanto a demanda, oferta, precio y comercialización con el fin de conocer las necesidades de los posibles usuarios a acceder a la creación el proyecto, por otro lado se identificó detalladamente los servicios que ofrecerán cada tipo de departamentos, también se realizó el análisis de la demanda y oferta del proyecto estableciendo de esta forma una demanda insatisfecha, finalmente se pudo determinar precios y tipo de publicidad que se efectuará para la captación de cliente y por ende la ejecución del proyecto.

El cuarto capítulo es el Estudio Técnico en el que se analizó los diferentes factores como son la localización macro y micro para la implantación del proyecto, por otro lado se efectuó la ingeniería del proyecto con el fin de conocer la distribución estructural de la obra, también se desarrolló los flujogramas en cuanto a construcción y venta para una mejor visión gráfica de los procesos que se realizará, en cuanto al tamaño y capacidad se estableció las áreas correctas para la estructura del proyecto y por último se determinó el presupuesto que incurrirá la construcción de la obra especificando cada uno de los gastos, los cuales posteriormente servirán para el cálculo de la rentabilidad del proyecto.

El estudio Financiero y Económico se encuentra detallado en el capítulo quinto el cual establece la inversión y financiamiento que traerá la construcción de la obra, también analiza los recursos, gastos, e ingresos que incurrirá la ejecución del proyecto, de esta forma se podrá determinar mediante una correcta evaluación financiera la utilidad y tiempo de recuperación con el fin de comprobar la factibilidad de la creación del proyecto en dicho lugar.

El capítulo sexto plantea la Estructura Organizacional y Funcional en la que se analizará los diferentes aspectos en cuanto a bases legales de constitución, de igual manera a la creación de misión, visión, valores, principios, y políticas, finalmente se realizará asignación de funciones a la estructura organizacional para confirmar la durabilidad del proyecto.

En el capítulo séptimo se determina los Impactos de diferente índole como pueden ser económico, social, ambiental y de tipo educativo los cuales tendrán un valor ponderante positivo o negativo de acuerdo a las causas o efectos que generen con la ejecución del proyecto.

Por último se redacta conclusiones y recomendaciones del proyecto que serán importantes seguirlas para solucionar los diferentes problemas que se encuentre en la elaboración del presente estudio.

## INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo denominado Estudio de Factibilidad para la Creación de Departamentos de Vivienda en la parroquia de Priorato del cantón Ibarra, desarrollada en modalidad de proyecto de investigación.

El siguiente estudio se desarrollará en la provincia de Imbabura, edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre, cuya belleza escénica de lagunas de su entorno natural producen en el visitante la sensación de la presencia divina, diseñando y dibujando armoniosamente los espectaculares parajes, ciudad de tradición española que goza de un clima privilegiado y en la que conviven variedad de culturas y razas que enriquecen y hacen única a la provincia. La riqueza cultural, expresada a través de las diferentes manifestaciones de sus habitantes, la hace inconfundible, dentro de una provincia rica en identidad.

La parroquia urbana la Dolorosa del Priorato perteneciente al cantón Ibarra es un lugar acogedor teniendo como paisaje personal a la histórica laguna de Yahuarcocha.

Hoy en día dicho sector ha incrementado su población, de ahí la necesidad de la construcción de vivienda para satisfacer la demanda de los pobladores y otros.

La propuesta de la construcción del proyecto se enfocó por la gran necesidad que los habitantes mostraron en los últimos años, en especial por visitantes colombianos los cuales habitan en el sector de Priorato, por tanto el proyecto está fundamentado en satisfacer esta gran necesidad en cuanto a vivienda que permita mejorar las condiciones de vida de las personas en especial de los pobladores de la parroquia.

Finalmente el objetivo del proyecto es satisfacer la demanda, por medio de la construcción de departamentos orientados a la venta, y de esa forma brindar un servicio de calidad a los posibles usuarios.

## **OBJETIVOS.**

### **GENERAL.**

Realizar un estudio de factibilidad para la construcción de departamentos de vivienda en la parroquia la Dolorosa de Priorato del cantón Ibarra.

### **ESPECÍFICOS**

- Realizar el diagnóstico situacional acerca de la dificultad planteada para determinar los problemas, causas y efectos hacia la implementación del proyecto.
- Elaborar un marco teórico el cual sustente la investigación del proyecto mediante información bibliográfica y Linkográfica.
- Diseñar un estudio de mercado para la adecuada determinación de la demanda potencial a satisfacer.
- Elaborar el estudio técnico que permita conocer la localización, ingeniería y estructura del proyecto.
- Diseñar el estudio financiero económico para determinar los factores de inversión y financiamiento que den como resultado el conocimiento de la rentabilidad del proyecto.
- Elaborar la propuesta organizacional para la debida estructura jerárquica y aspecto legal previo a la constitución y construcción del proyecto.
- Determinar los principales impactos en el ámbito económico, social, ambiental y educativo que generará la implantación del proyecto.

## **JUSTIFICACIÓN.**

La parroquia la Dolorosa de Priorato es un lugar agradable, alejado del ruido de la ciudad, y maravillosos paisajes, la finalidad del proyecto es incrementar más espacios donde las personas puedan vivir cómodamente y disfrutar de los beneficios que ofrece dicho sector.

Hoy en día Priorato alberga muchos migrantes en especial Colombianos que buscan restaurar su vida en este país, por lo que la parroquia se ha convertido en el lugar favorito para vivir y encontrar un trabajo digno en el cantón, por lo tanto el fin del proyecto es ayudar a que las familias tengan un lugar seguro donde establecerse y vivir cómodamente , y de esta forma brindar una mejor calidad de vida, actualmente los habitantes de Priorato arrienda pequeños cuartos o departamentos, debido a que no cuentan con los terrenos, tiempo y conocimientos necesario para la construcción de sus viviendas. Lo que se pretende facilitar medianamente el problema a través de la construcción de departamentos acorde a las necesidades de los posibles usuarios los cuales serán destinados a la venta.

Finalmente lo que se desea lograr con la construcción del proyecto es proporcionar a las personas lugares de calidad donde vivir cómodamente y por ende que cuenten con su propio departamento, con la construcción se podrá satisfacer la demanda y ayudar a que nuevas familias sean beneficiarios directos de este proyecto adquiriendo un lugar seguro, cómodo y con todos los servicios básicos para mejorar su calidad de vida y obtener su vivienda propia.

## METODOLOGÍA.

La metodología que se utilizó para la construcción del proyecto de factibilidad de creación de departamentos de vivienda en la parroquia de Priorato es el método inductivo, analítico y sintético.

**MÉTODO INDUCTIVO:** En el presente estudio este método facilitó la observación de factores sociales y económicos tanto del cantón Ibarra como de la parroquia de Priorato, con la finalidad de encontrar diferentes tipos de problemas y necesidades de los pobladores y de ese modo hallar las soluciones más factibles a través de las encuestas y entrevistas a los posibles usuarios del proyecto.

**MÉTODO ANÁLITICO:** Este método fue utilizado para realizar el análisis individual del estudio de mercado a través de los resultados obtenidos por medio de las encuestas y entrevistas dirigidos a pobladores del sector de Priorato, por otro lado también permitió conocer la factibilidad del proyecto a través de los diferentes análisis financieros y económicos.

**MÉTODO SINTÉTICO:** Dentro del proyecto este método fue de gran ayuda para determinar las soluciones existentes a través de la creación de conclusiones y recomendaciones que permitirá mejorar las falencias del estudio.

En conclusión la metodología que se adoptó para el análisis profundo de la siguiente investigación fue un factor muy importante dentro del estudio, el cual permitió conocer diferentes puntos en relación a la construcción de los departamentos en dicho sector con la única finalidad de satisfacer esta necesidad.

## CAPÍTULO I

### 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

#### 1.1 Antecedentes.

La provincia de Imbabura, conocida como la ciudad blanca del Ecuador está situada entre las cordilleras Central y Occidental de los Andes, en la Sierra Norte Andina y toma su nombre con referencia al volcán Imbabura, dicho lugar está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa del Priorato; y las siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, y San Antonio; con una superficie total de 1.162,22 km<sup>2</sup>.

La parroquia urbana “La Dolorosa del Priorato” aloja los barrios como son: San José, Socapamba, El Panecillo, Santa Rosa, Las Cuatro esquinas, El Mirador, Flor del Valle, La Delicia, Santa Marianita, La Floresta, Barrio Central, y Puruhanta, el origen del nombre de dicha parroquia se debe a que antiguamente en este lugar residían los sacerdotes Agustinos y al sacerdote superior le llamaban prior; en honor a él y por la gran inclinación a la religión católica de sus moradores, se le dio el nombre de Priorato.

Por otro lado la población económicamente activa de Priorato se dedica a la agricultura, construcción, comercio, la mayoría son empleados públicos y privados, entre otros, también en esta parroquia encontramos a la turística e histórica laguna de Yahuarcocha que traducido al español significa Lago de Sangre y conjuntamente con los barrios de Priorato son parte de la historia de nuestro país, en especial de la población indígena, en cuyo territorio existe hasta el presente sitios arqueológicos, como el Tablón y Socapamba lugares atractivos para turistas extranjeros y nacionales.

Este proyecto está impulsado a la construcción de departamentos ubicado en el barrio Santa Rosa de la parroquia la Dolorosa de Priorato que por el gran incremento de personas en los últimos años se ve en la necesidad de construir departamentos donde alojar a los nuevos moradores y de este modo brindar un servicio que satisfaga las necesidades de los posibles usuarios.

## **1.2 Objetivos del diagnóstico.**

### **1.2.1 Objetivo general.**

Realizar un diagnóstico situacional del entorno del proyecto con el fin de determinar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.

### **1.2.2 Objetivos específicos.**

- Analizar la ubicación geográfica en la que se va a desarrollar el proyecto.
- Establecer el entorno socio - económico del área objeto de estudio.
- Determinar el aspecto demográfico de la parroquia de Priorato.
- Determinar la infraestructura con la que cuenta la Parroquia.

### **1.2.3 Variables diagnósticas.**

- Ubicación geográfica.
- Demografía.
- Nivel socio – económico.
- Infraestructura.

### **1.3 Indicadores del diagnóstico**

#### **1.3.1 Ubicación Geográfica.**

- Ubicación.
- Clima.
- Lugares turísticos.
- Flora.

#### **1.3.2 Nivel Socio – Económico.**

- Actividad Económica - PEA
- Categoría Ocupacional.
- Rama Ocupacional.
- Constructores – Proveedores.

#### **1.3.3 Demografía.**

- Distribución Poblacional.
- Migración.
- Empleo.
- Desempleo

#### **1.3.4 Infraestructura.**

- Tipos de Vivienda.
- Servicios
- Servicios Básicos
- Vías de Acceso
- Transporte

## 1.4 Matriz de relación diagnóstica.

**Tabla N° 1**

**Matriz de relación diagnóstica.**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA	PÚBLICO META
Analizar la ubicación geográfica en la que se va a desarrollar el proyecto.	Ubicación Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación.</li> <li>• Clima.</li> <li>• Lugares turísticos.</li> <li>• Flora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Documentos</li> </ul>	Presidente de la parroquia de Priorato (Lic. Jorge Camuéz). INEC 2010 Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra.
Establecer el entorno socio - económico del área objeto de estudio.	Nivel Socio – Económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad Económica. (PEA)</li> <li>• Categoría Ocupacional.</li> <li>• Rama Ocupacional.</li> <li>• Construcción - Proveedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secundaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documentos</li> </ul>	Diagnóstico parroquial censo 2015. INEC 2010 Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra.
Determinar el aspecto demográfico para conocer el incremento poblacional del Cantón.	Demografía	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribución poblacional.</li> <li>• Migración.</li> <li>• Empleo.</li> <li>• Desempleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secundaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documentos</li> </ul>	Diagnóstico parroquial censo 2015. INEC 2010 Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra.
Determinar la infraestructura con la que cuenta la parroquia de Priorato.	Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de Vivienda</li> <li>• Servicios básicos</li> <li>• Servicios</li> <li>• Vías de acceso</li> <li>• Transporte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Documentos.</li> </ul>	Presidente de la parroquia de Priorato (Lic. Jorge Camuéz). INEC 2010 Diagnóstico parroquial censo 2015.

Elaborado por: La Autora  
Año: 2015

## **1.5 Mecánica operativa.**

### **1.5.1 Técnicas e Instrumentos.**

Para la elaboración del diagnóstico situacional del proyecto se recurrió a utilizar las fuentes primarias y secundarias de la siguiente manera:

**PRIMARIAS:** Se efectuó la correspondiente entrevista al presidente de la parroquia de Priorato Lic. Jorge Camuéz, con el fin de conocer los aspectos más relevantes de la investigación como son la ubicación geográfica, e infraestructura del sector.

**SECUNDARIA:** Se contó con el diagnóstico parroquial del censo realizado en Priorato en enero del presente año (2015), datos extraídos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC 2010), y por último el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra.

## **1.6 Análisis de variables diagnósticas.**

### **1.6.1 Ubicación geográfica.**

#### **UBICACIÓN.**

El cantón Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas. Los límites del Cantón son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha. La localización geográfica del Cantón Ibarra es de 10'041.000 norte, 820.000 oeste tomando como punto de referencia el centro de la ciudad de Ibarra.

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa del Priorato; y las siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio; con una superficie total de 1.162,22 km<sup>2</sup>.

### Gráfico N° 1

#### Límites de Ibarra.



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

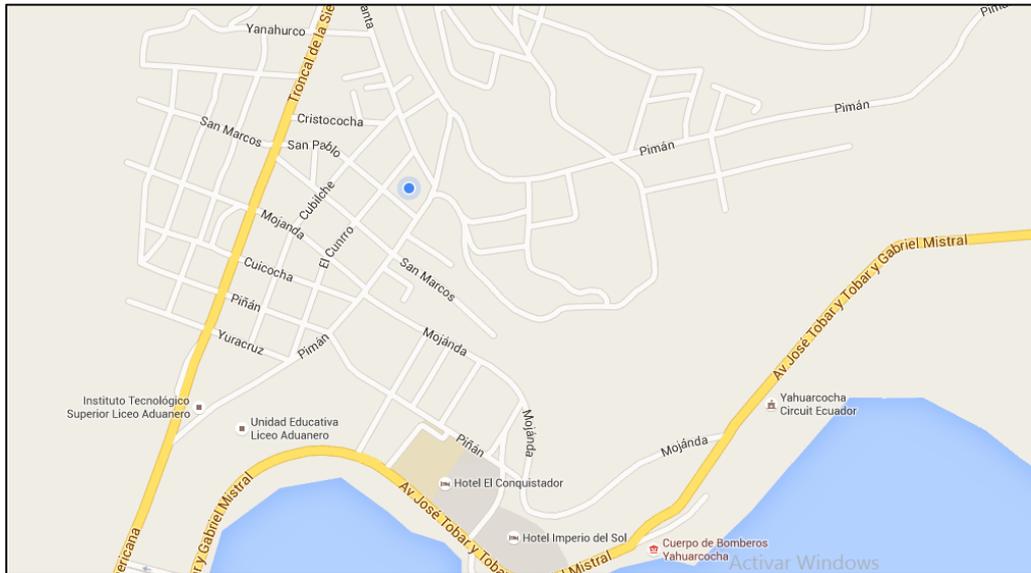
La parroquia urbana la Dolorosa de Priorato se encuentra ubicada al noroeste de la ciudad de Ibarra a una distancia de 3 kilómetros. Está asentada alrededor de la laguna de Yaguarcocha rodeada de un excelente paisaje geográfico natural de elevaciones como Yuracruz, El Churo, y El Pinllar, caracterizándose como un lugar cálido seco factor que ha favorecido al crecimiento demográfico poblacional en los últimos años.

Superficie: 9,5 kilómetros

Altura: 2.225 metros.

## Gráfico N° 2

### Parroquia la Dolorosa de Priorato.



Fuente: Google Maps

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

## CLIMA.

Una peculiaridad del Cantón Ibarra es la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina.

Por la variación a diferentes alturas se presentan épocas de sequía entre los meses de junio y septiembre con dos tipos de sequías adicionales entre los meses de abril y noviembre.

De esta manera la parroquia urbana del cantón Ibarra La Dolorosa de Priorato tiene climas cálidos y fríos en cada mes del año son sin duda complemento de un buen ambiente que es beneficioso tanto para los cultivos que son fuente de sustento para algunas personas, como también para brindar una excelente acogida a los visitantes al sector.

## LUGARES TURÍSTICOS.

Ibarra cuenta con un sinnúmero de lugares turísticos que se esconden bajo la naturaleza de la localidad y sin duda Priorato el mayor atractivo turístico de la parroquia es la renombrada Laguna de Yahuarcocha que durante años ha sido un lugar llamativo para turistas nacionales y extranjeros con fin de practicar deportes extremos, o simplemente maravillarse por la majestuosidad de sus paisajes, el cual ha generado fuentes de empleo para los pobladores y un reconocimiento a la provincia de Imbabura.

### *Gráfico N° 3*

#### *Laguna de Yahuarcocha.*



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

## FLORA.

Las condiciones climatológicas, altitudinales y de relieve hacen del cantón un territorio donde la diversidad de flora es abundante en términos generales, sin embargo es necesario particularizar a cada una de las parroquias, a simple vista se puede deducir que existe diferencia

en cantidad y variedad, por ejemplo no es lo mismo hablar de la flora de Lita respecto a Ambuquí o Angochagua, cada una de ellas mantiene variedad de especies por características propias de cada una de ellas. Lamentablemente no existen estudios que caractericen a cada parroquia en otros casos la información es muy puntual, caso de Yaguarcocha y alguna que otra comunidad de las parroquias.

En cuanto a flora la parroquia se distingue por dedicarse al cultivo de maíz y sus derivados, habas, alverjas, papas entre otros alimentos gracias al clima con el que cuenta el sector, en la actualidad son pocos los pobladores que se dedican al cuidado y cultivo de estos alimentos en especial en las partes altas de Priorato debido a los cambios económicos que se han presentado en los últimos años que no son tan alentadores para el sector productivo.

#### **1.6.2 Nivel Socio Económico.**

##### **ACTIVIDAD ECONÓMICA - PEA.**

La actividad económica se la puede establecer revisando la Población Económicamente Activa (PEA) dado que se puede conocer la parte de la población total que conforma la producción económica de las diferentes actividades comerciales en este caso se considera a la (PEA) a las personas mayores de 18 años las cuales cuentan con un trabajo o están en busca de uno excluyendo a estudiantes y menores de edad.

**Tabla N° 2****Población Económicamente Activa Ibarra.**

<b>POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA - IBARRA</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>PEA</b>	<b>%</b>
SECTOR AGROPECUARIO	9.367	11,61
SECTOR INDUSTRIAS	15.630	19,38
SECTOR SERVICIOS	46.855	58,08
OTROS	8.817	10,93
<b>TOTAL</b>	<b>80.669</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

Al hablar de la PEA del cantón Ibarra también está inmerso la población de la parroquia de Priorato que gracias al diagnóstico parroquial 2015 tenemos un dato exacto de las personas que conforman la población económicamente activa de Priorato que es de 6.430 personas, de las cuales solo 3.550 poseen empleo tanto en empresas privadas como públicas y se encuentran afiliados al IEES, y 2.880 personas no cuentan con ningún tipo de afiliación.

### **CATEGORÍA OCUPACIONAL.**

En el cantón Ibarra gracias al censo de población y vivienda realizado en el año 2010 se puede establecer las categorías de ocupación de la Población Económicamente Activa (PEA).

La mayoría de las personas tienen su ocupación en el sector público y privado asumiendo que su remuneración es la mínima en algunos casos, también se observa que otro mayor porcentaje se asigna a las personas con trabajos de cuenta propia es decir que tienen sus propios negocios, este análisis de las categorías ocupacionales nos permite tener un enfoque hipotético acerca del potencial económico que perciben los habitantes del cantón.

**Tabla N° 3****Categorías de Ocupación – Ibarra**

<b>CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN</b>		
<b>CATEGORÍAS</b>	<b>PEA</b>	<b>%</b>
EMPLEADO PÚBLICO	9.934,00	16
EMPLEADO PRIVADO	21.441,00	35
JORNALERO	4.593,00	7
PATRONO	3.430,00	6
SOCIO	1.101,00	2
CUENTA PROPIA	15.406,00	25
TRABAJADOR NO REMUNERADO	1.143,00	2
EMPLEADA/O DOMÉSTICA/O	2.317,00	4
SE IGNORA	2.357,00	4
<b>TOTAL</b>	<b>61.722,00</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

A través de la entrevista al presidente de la junta parroquial el Sr. Jorge Camuéz acerca de las actividades económicas a las que se dedican los pobladores de Priorato supo manifestar, que en los últimos años la mayoría de las personas son empleados públicos en el municipio de Ibarra o empleados privados en empresas como Agip Gas y el Ingenio Azucarero, o que simplemente trabajan por su cuenta propia, es decir que en los últimos años la mayoría de los pobladores de Priorato tienen cargos públicos y privados lo que permite conocer que estas personas gozan con todos los beneficios de ley y facilidades de financiamiento en las diferentes instituciones financieras de la ciudad.

**RAMA OCUPACIONAL.**

En esta categoría se conocerá en que ramas ocupacionales se desarrollan las personas en el cantón Ibarra para de este modo conocer cuáles son los empleos más demandados, el estudio del proyecto conlleva a enfocarse más en el sector de la construcción por lo tanto según

los datos obtenidos en el Censo INEC 2010 da como resultado que alrededor de 4.920 personas se dedican al trabajo de construcción en el cantón Ibarra incluidos arquitectos e ingenieros civiles y diferentes constructoras del cantón.

**Tabla N° 4**  
**(PEA) por rama de actividad.**

<b>PEA POR RAMA DE ACTIVIDAD – IBARRA</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>PEA</b>	<b>%</b>
<b>SECTOR AGROPECUARIO</b>		
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	9.367	11,612
<b>SECTOR INDUSTRIA</b>		
Industrias manufactureras	9.929	12,308
Construcción	4.920	6,099
Explotación de minas y canteras	192	0,238
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	319	0,395
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	270	0,335
<b>SECTOR SERVICIOS</b>		
Comercio al por mayor y menor	16.571	20,542
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	3.213	3,983
Administración pública y defensa	4.453	5,520
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1.336	1,656
Enseñanza	5.207	6,455
Actividades de la atención de la salud humana	2.277	2,823
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1.744	2,162
Actividades de los hogares como empleadores	2.889	3,581
Actividades financieras y de seguros	898	1,113
Actividades inmobiliarias	95	0,118
Artes, entretenimiento y recreación	506	0,627
Información y comunicación	1.326	1,644
Transporte y almacenamiento	4.724	5,856
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	52	0,064
<b>TOTAL</b>	<b>80.669</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

## CONSTRUCTORES.

La industria de la construcción está muy ligada al potencial económico del cantón Ibarra. Actualmente esta industria está en crecimiento debido al deceso de tasas de interés en préstamos bancarios. En los últimos tiempos ha existido un auge en la construcción de complejos habitacionales con inversiones privadas, ligados a créditos hipotecarios por diferentes instituciones financieras.

A continuación se presenta información del Plan de desarrollo y ordenamiento Territorial de Ibarra acerca de las constructoras más conocidas con las que cuenta la ciudad que aportan al desarrollo económico, en la actualidad existen 5.434 personas que se dedican a la construcción (arquitectos e ingenieros civiles) pero solo 6 constructoras son las más reconocidas en esta ciudad que representan el 0,77% de los ingresos totales del cantón.

También se indica a las inmobiliarias de Ibarra más reconocidas y los precios de venta de los departamentos con las siguientes características.

**Tabla N° 5**

### **Inmobiliarias.**

<b>INMOBILIARIAS DE IBARRA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PROPIEDADES ACTIVAS</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>PRECIO</b>
P&P BIENES RAÍCES	17		\$45.000
INMOBILIARIA FINCASA	13		\$43.000
MP BIENES RAÍCES	11	2 DORMITORIOS 1	\$47.000
D&C INMOBICONT	9	BAÑO COCINA -	\$38.000
INMOBILIARIA		COMEDOR SALA	
AVEPE	3		\$55.000
R&R INMOBILIARIA	1		\$36.000

Fuente: Inmobiliaria Ecuador.com

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

Tabla N° 6

## Constructores de Ibarra.

CIU	SUBCLASIFICACIÓN CIU	N° LOCALES	% LOCALES	TIPO DE ACTIVIDAD	RAZÓN SOCIAL	INGRESOS TOTALES	% INGRESOS
	F1	1	16,67	CONSTRUCTORA	• RUIZ & RUIZ	45.007,08	0,87
	F2	1	16,67	CONSTRUCTORA DE VIAS	• PANAVIAL	5'000.000	96,94
F	F3	2	33,33	ACABADOS DE VIVIENDAS	• HIDROBO ESTRADA • CONSTRUCTORA ROSALES	2.500	0,05
	F4	2	33,33	VENTA DE EQUIPOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	• IZURIETA HNOS CIA LTDA • ARQUEO CO.	110.153,34	2,14
<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>100</b>			<b>5'157.660,42</b>	<b>100</b>

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Ibarra.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015

## PROVEEDORES

Por otro lado se determina los posibles proveedores de los materiales de construcción más conocidos en la zona de Ibarra que cuentan con materiales de calidad y precios accesibles con el fin de obtener la información adecuada y necesaria al momento de la ejecución del proyecto, seguidamente se presentan las empresas detalladamente:

**Tabla N° 7**

**Proveedores de Materiales de Construcción - Ibarra.**

PROVEEDORES IBARRA.		
DETALLE	MATERIALES	DIRECCIÓN
FERRETERÍA " SU FERRETERO"	• MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	Av. Teodoro Gómez de la Torre
	• TODO EN FERRETERÍA	71-34
ALMACENES "FERRO - ELECTRICO"	• HIERRO	Sucre 13-14 Rosalía Rosales de
	• CEMENTO	Fierro
PROHIERROS	• HIERRO	Juan León Mera 2-14 y Víctor
	• CEMENTO	Manuel Guzmán
FERRTERÍA GONZALO ROSALES	• ARTÍCULOS DE ACABADOS	Juan José Flores 935
	• CERÁMICA	Jaime Rivadeneira 522 y Pedro Moncayo
ECUACERAMICA  DISTRIBUIDORA "JV"	• ARENA	
	• RIPIO	
	• PIEDRA	Bartolomé García 4-15 y Teodoro
	• BLOQUES	Gómez de la Torre
	• ETC	

**Fuente:** Información Directa  
**Elaborado por:** La Autora  
**Año:** 2015.

### 1.6.3 Demografía.

#### DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL.

La distribución poblacional permite conocer el dato exacto del número de personas que habitan en la provincia de Imbabura, a continuación se presenta datos poblacionales por cantones y por parroquias rurales según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC 2010.

**Tabla N° 8**

***Población de Ibarra por Cantones.***

POBLACIÓN CANTONES				
CÓDIGO	CANTONES	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
100150	IBARRA	67.165	72.556	139.721
100250	ATUNTAQUI	11.208	12.091	23.299
100350	COTACACHI	8.398	8.741	17.139
100450	OTAVALO	25.274	27.479	52.753
100550	PIMAMPIRO	4.459	4.618	9.077
100650	URCUQUI	2.548	2.657	5.205

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015

**Tabla N° 9**

***Población de Ibarra por Parroquias Rurales.***

POBLACIÓN PARROQUIAS RURALES				
CÓDIGO	PARROQUIA	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
100150	IBARRA	67.165	72.556	139.721
100151	AMBUQUI	2.707	2.770	5.477
100152	ANGOCHAGUA	1.510	1.753	3.263
100153	CAROLINA	1.448	1.291	2.739
100154	LA ESPERANZA	3.686	3.677	7.363
100155	LITA	1.788	1.561	3.349
100156	SALINAS	887	854	1.741
100157	SAN ANTONIO	8.595	8.927	17.522

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

En este punto acerca de la población de Ibarra también tomaremos en cuenta los datos arrojados por el INEC acerca de la tasa de crecimiento poblacional del año 2001 al 2010 con el fin de conocer el crecimiento de las personas que en un momento dado será de gran ayuda.

**Tabla N° 10**

**Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010.**

<b>TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 2001-2010</b>				
<b>CÓDIGO</b>	<b>PARROQUIA</b>	<b>MASCULINO</b>	<b>FEMENINO</b>	<b>TOTAL</b>
100150	IBARRA	2,01%	2,03%	2,02%

Fuente: INEC 2010.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

Una vez conocida la población del cantón Ibarra se procede analizar la población de la parroquia la dolorosa de Priorato, dato que se obtuvo a través del diagnóstico parroquial 2015 otorgado por el presidente de Priorato el Sr. Jorge Camuéz.

La población de Priorato en los últimos años ha tenido un incremento favorable en relación con años anteriores, hoy en día se ve gran cantidad de personas que prefieren vivir en este sector por la tranquilidad que brinda y la lejanía con la ciudad, los datos arrojados por el censo realizado a la parroquia en enero del 2015 da como resultado en 9.070 habitantes divididos respectivamente tanto el género masculino como femenino, como se muestra a continuación:

**Tabla N° 11**

**Población de Priorato.**

<b>POBLACIÓN HOMBRES Y MUJERES DE PRIORATO</b>		
<b>GÉNERO</b>	<b>NÚMERO DE HABITANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
MASCULINO	3.936	43%
FEMENINO	5.134	57%
<b>TOTAL</b>	<b>9.070</b>	<b>100%</b>

Fuente: Diagnóstico parroquial

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

También se muestra la población por barrios para una mejor visualización y análisis del número de personas que conforma la parroquia de Priorato distribuidos respectivamente:

**Tabla N° 12**

**Población por Barrios**

<b>POBLACIÓN DE PRIORATO POR BARRIOS</b>	
<b>BARRIOS</b>	<b>NÚMERO DE HABITANTES</b>
SAN JOSÉ	325
SOCAPAMBA	178
EL PANECILLO	761
SANTA ROSA	512
CUATRO ESQUINAS	983
EL MIRADOR	633
FLOR DEL VALLE	641
LA DELICIA	744
SANTA MARIANITA	770
FLORESTA	1.001
PURUHANTA	547
CENTRAL	1.975
<b>TOTAL</b>	<b>9.070</b>

**Fuente:** Diagnóstico parroquial

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

Al conocer la población del sector objeto de estudio de nuestro proyecto se determina también el número de familias, tomando en cuenta que el promedio de personas que habitan en una vivienda es de 4 a 5 personas datos proporcionados a través de la entrevista al presidente de la junta parroquial Sr. Jorge Camuéz.

**Tabla N° 13****Población de Priorato por Familias.**

<b>POBLACIÓN DE PRIORATO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS</b>	<b>NÚMERO DE FAMILIAS</b>
<b>POBLACIÓN</b>	<b>5</b>	<b>9.070</b>	<b>1.814</b>

Fuente: Diagnóstico parroquial

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**MIGRACIÓN.**

La migración en la provincia de Imbabura es notoria debido a la facilidad de ingreso al país, en cada uno de los cantones principalmente en Ibarra, la parroquia de Priorato cuenta con la mayoría de pobladores colombianos debido a la cercanía de sus trabajos en la actualidad el 15,64% de la población de Priorato pertenece a personas colombianas u otras nacionalidades, las cuales se han alojado en este sector.

El 80% de estas personas cuentan con registro de identificación de refugiados y el otro 20% dicen en estar en trámites sus papeles.

**Tabla N° 14****Migrantes Colombianos y Otros en Priorato.**

<b>MIGRANTES COLOMBIANOS Y OTROS.</b>			
<b>NACIONALIDAD</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS</b>	<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR</b>	<b>NÚMERO DE FAMILIAS</b>
<b>COLOMBIANA</b>	<b>1.230</b>		<b>246</b>
<b>OTROS</b>	<b>180</b>	<b>5</b>	<b>36</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.410</b>		<b>282</b>

Fuente: Diagnóstico parroquial

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

## **EMPLEO.**

Como se explicó anteriormente la población económicamente activa de Ibarra son 80.669 personas del sector agropecuario, industrial, servicios y otros, los cuales el 58,08% pertenece al sector de servicios como son públicos y privados, datos obtenidos a través del INEC 2010 (Tabla N° 2. Población Económicamente Activa de Ibarra). Por medio de este análisis se puede determinar que los empleados públicos y privados son la mayor PEA de la ciudad, los cuales gozan de todos los servicios de afiliación social lo que permite tener una visión hipotética de los beneficios económicos que estos manejan.

Por otro lado en Priorato la PEA es de 6.430 habitantes los cuales 3.550 son empleados públicos y privados que representa el 55% de personas con afiliación al IESS, y el 45% no cuentan con ninguna afiliación pero conforman la PEA del sector que son 2.911 personas.

Finalmente se puede analizar que gracias a ser parte de empresas públicas y privadas cuentan con todos los beneficios de ley los que les permitirá acceder a cualquier tipo de crédito económico con el fin a adquirir el bien que está ofertando con la construcción del proyecto.

## **DESEMPLEO**

La pobreza existente en el Ecuador tiene como sus principales causas el desempleo y este la falta de fuentes de ingresos económicos, lo cual produce una cadena interminable de dificultades que desembocan en las bajas condiciones de vidas de las personas.

Según datos del INEC en el último censo del 2010 la tasa de desempleo a nivel provincial es de 5,1%, actualmente no se dispone del porcentaje a nivel cantonal.

Priorato bordea la tasa de analfabetismo de 9,6% entre hombres y mujeres, lo cual no permite a los moradores del sector encontrar buenos empleos, por lo tanto estos habitantes se

dedican a ser comerciantes tanto legales como ilegales, y alrededor del 13,58% complementan la tasa de desempleo del sector.

#### 1.6.4 Infraestructura.

#### TENDENCIA DE VIVIENDAS.

La vivienda es un factor importante al momento del análisis de la infraestructura puesto que determina las condiciones en las que se encuentran actualmente las personas en Ibarra, para obtener un dato profundo, según el Censo del INEC 2010 la tendencia de vivienda de los habitantes del cantón Ibarra es en su mayoría es vivienda propia totalmente pagada, pero también se puede observar que existe viviendas la cual no está pagada en su totalidad o simplemente es prestada o heredada, el porcentaje que se ubica en segundo lugar en cuanto a estos tipos de vivienda se puede reconocer que son las viviendas arrendadas.

*Tabla N° 15*

*Tendencia de Viviendas de Ibarra.*

<b>VIVIENDA – IBARRA</b>		
<b>TENDENCIA DE VIVIENDA</b>	<b>HOGARES</b>	<b>%</b>
PROPIA Y TOTALMENTE PAGADA	59.158	57,43
ARRENDADA	43.851	42,57
<b>TOTAL</b>	<b>103.009</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC 2010  
 Elaborado por: La Autora  
 Año: 2015.

## PERSONAS POR HOGAR

Por otro lado también se analiza el número promedio de personas que viven en los hogares, como se puede observar en la tabla N° 16 y 17 del proyecto que muestran datos según cantones y parroquia.

**Tabla N° 16****Promedio de Personas por Hogar – Cantones**

<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR SEGÚN CANTONES</b>				
<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DEL CANTÓN</b>	<b>TOTAL DE PERSONAS</b>	<b>TOTAL DE HOGARES</b>	<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR</b>
100150	IBARRA	139.721	37.661	3,71
100250	ANTONIO ANTE	23.299	5.928	3,93
100350	COTACACHI	17.139	4.232	4,05
100450	OTAVALO	52.753	12.867	4,10
100550	PIMAMPIRO	9.077	2.608	3,48
100650	URCUQUI	5.205	1.373	3,79

Fuente: INEC 2010  
 Elaborado por: La Autora  
 Año: 2015

**Tabla N° 17****Promedio de Personas por Hogar – Parroquias Rurales.**

<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR SEGÚN PARROQUIAS RURALES</b>				
<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DE LA PARROQUIA</b>	<b>TOTAL DE PERSONAS</b>	<b>TOTAL DE HOGARES</b>	<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR</b>
100150	IBARRA	139.721	37.661	3,71
100151	AMBUQUI	5.477	1.476	3,71
100152	ANGOCHAGUA	3.263	924	3,53
100153	CAROLINA	2.739	748	3,66
100154	LA ESPERANZA	7.363	1.766	4,17
100155	LITA	3.349	738	4,54
100156	SALINAS	1.741	473	3,68
100157	SAN ANTONIO	17.522	4.623	3,79

Fuente: INEC 2010  
 Elaborado por: La Autora  
 Año: 2015.

Al analizar la infraestructura del cantón Ibarra también procedemos a analizar las condiciones de vivienda del sector de Priorato, que a través del diagnóstico parroquial 2015 arrojan los siguientes resultados:

**Tabla N° 18****Tipo de Viviendas en Priorato.**

<b>TIPO DE VIVIENDAS EN PRIORATO</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS</b>	<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR</b>	<b>NÚMERO DE FAMILIAS</b>	<b>%</b>
CASAS PROPIAS	5.987		1.197	66%
DEPARTAMENTOS	544		109	6%
CUARTOS	1.088	5	218	12%
MEDIAGUAS	1.451		290	16%
<b>TOTAL</b>	<b>9.070</b>		<b>1.814</b>	<b>100%</b>

Fuente: Diagnóstico Parroquial  
 Elaborado por: La Autora  
 Año: 2015.

## SERVICIOS DEL SECTOR

La infraestructura de Priorato en los últimos años ha tenido un avance notorio, gracias a las gestiones realizadas por la junta parroquial de este sector, hoy en día Priorato cuenta con un polideportivo, UPC, el parque central mejorado, distintas actividades comerciales (tiendas, ferreterías, peluquerías, mini mercados etc.), instituciones educativas con profesionales capacitados lo cual hace atractivo vivir en este sector.

A través de las gestiones realizadas por el presidente de la Junta Parroquia se pudo obtener un mejoramiento del parque y de la iglesia, permitiendo de este modo conservar el patrimonio de Priorato y dar una mejor visualización del sector a los nuevos habitantes.

### *Gráfico N° 4*

#### *Parque Central de Priorato.*



**Fuente:** Google Imágenes.  
**Elaborado por:** La Autora  
**Año:** 2015.

La seguridad del sector ha mejorado debido a la creación de un UPC el cual brinda el servicio las 24 horas del día, permitiendo de esta forma minimizar la delincuencia que en años anteriores era notoria.

A través de patrullajes nocturnos y controles que se realiza se ha controlado diferentes problemas delincuenciales causados por personas en especial colombianos, gracias a este servicio las condiciones de seguridad son mejores, y los habitantes pueden tener tranquilidad en sus viviendas y de igual forma en sus familias.

### **Gráfico N° 5**

#### **Unidad de Policía Comunitaria (UPC) Priorato.**



**Fuente:** Google Imágenes.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

La creación del polideportivo en el sector proyecto realizado por el municipio de Ibarra permite obtener mayor reconocimiento y de igual forma mejorar la recreación de los jóvenes de la parroquia.

Este proyecto fue incentivado por el alcalde de Ibarra que hoy en día da grandes beneficios al sector permitiendo contar con un lugar amplio donde las personas puedan practicar diferentes deportes y del mismo modo mejor sus condiciones de salud.

**Gráfico N° 6*****Polideportivo Priorato.***

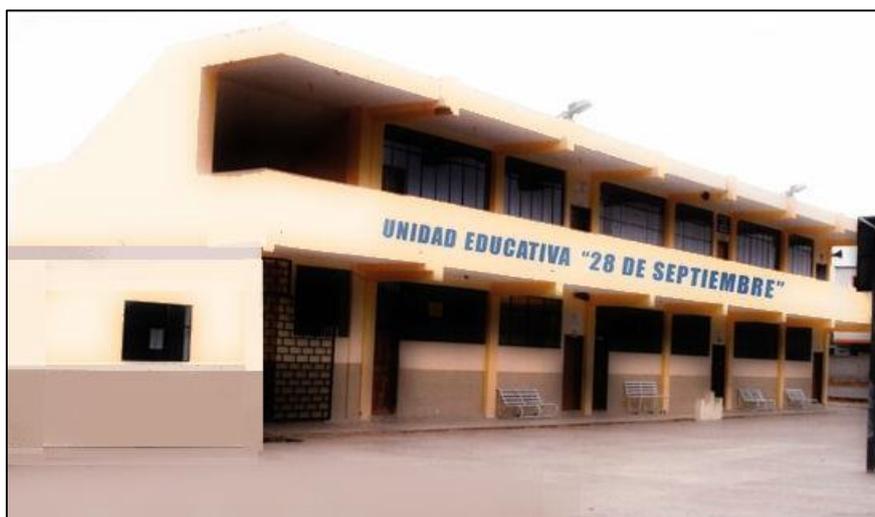
**Fuente:** Google Imágenes.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

Finalmente las instituciones educativas de la parroquia han mejorado unificando educación inicial, educación primaria y secundaria permitiendo de este modo renovar la educación en el sector.

También Priorato cuenta con instituciones Privadas como son el Liceo Aduanero teniendo en si a la universidad ITSLA y el colegio los Álamos.

**Gráfico N° 7*****Institución Educativa 28 de Septiembre Priorato.***

**Fuente:** Google Imágenes.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**Gráfico N° 8****Liceo Aduanero - ITS LA.**

**Fuente:** Google Imágenes.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**SERVICIOS BÁSICOS.**

El 98% de las familias de la parroquia cuentan con los servicios básicos como alcantarillado, luz eléctrica, recolección de basura, teléfono y agua. La nueva administración parroquial pretende mejorar en un 100% este factor para satisfacer las necesidades de los pobladores.

**VÍAS DE ACCESO.**

Las vías de acceso a la parroquia de Priorato han mejorado puesto que se encuentran las tres entradas adoquinadas lo cual facilita el ingreso de los turistas, y se pretende mejorar en gran porcentaje en los próximos años con la gestión en el municipio de Ibarra en lo referente a los presupuestos parroquiales.

**TRANSPORTE.**

El transporte es adecuado lo que satisface las necesidades de los moradores, Priorato cuenta con el servicio de la Cooperativa 28 de Septiembre, y la Cooperativa San Miguel de Ibarra para el recorrido de las rutas en casi toda la parroquia y a horarios accesibles, también cuenta con el apoyo de la Cooperativa Campesino para el traslado de las personas a las zonas altas (Aloburo, Yuracruz, etc.) del sector.

## 1.7 Matriz AOOD.

*Tabla N° 19*

*Matriz AOOD*

ALIADOS.	OPONENTES.
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La existencia de varios proveedores de materiales de construcción en Ibarra, el cual facilita la decisión de compra más conveniente en factores como la calidad y precio.</li> <li>✓ La accesibilidad de algunas instituciones financieras en cuanto al financiamiento de créditos para la construcción.</li> <li>✓ Personal capacitado como Arquitectos, Ingenieros Civiles y corredores de Bienes Raíces expertos en temas de construcción y venta de bienes.</li> <li>✓ Colaboración de la junta parroquial de Priorato al momento de proporcionar información acorde a las necesidades de vivienda de los pobladores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las inmobiliarias del cantón Ibarra que cuentan con un amplio conocimiento en el tema y tienen su mercado establecido.</li> <li>✓ Inestabilidad en el precio de materiales de construcción.</li> <li>✓ Inestabilidad económica (desempleo) de las personas las cuales no les permita acceder a la compra del servicio.</li> <li>✓ La ubicación de otros departamentos en otros sectores más reconocidos en la ciudad.</li> </ul>
OPORTUNIDADES.	RIESGOS.
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Planes de financiamiento de créditos con distintas instituciones financieras de la ciudad.</li> <li>✓ Créditos a empleados públicos y privados financiados por el BIEES a plazos beneficiosos para el usuario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El bajo nivel de ingresos de los pobladores para acceder a la compra de los departamentos.</li> <li>✓ No cumplir con las obligaciones financieras debido a no vender en su totalidad los departamentos.</li> </ul>

### 1.7.1 Cruces Estratégicos.

*Tabla N° 20*

*Cruces Estratégicos.*

<b>DETALLE</b>	<b>ALIADOS.</b>	<b>OPONENTES.</b>
<b>OPORTUNIDADES.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejora en el factor vivienda a los pobladores gracias a las ventajas que proporcionan las instituciones financieras por medio de tasas de intereses bajas.</li> <li>✓ A través de conocer las necesidades de las personas en relación a vivienda se podrá construir el proyecto enfocado a este punto, y también contar con la ventaja de personal capacitado y de esta forma ofrecer un servicio de calidad a los posibles usuarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Créditos financiados por el BIEES a personas aseguradas a un lapso de tiempo considerable con el fin de ayudar a las adquisición de una vivienda.</li> <li>✓ El posible mercado establecido hacer uso del bien requiera otra ubicación para la compra de departamentos.</li> </ul>
<b>RIESGOS.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La ventaja del factor construcción en el cantón Ibarra es conocida ya que tiene un porcentaje alto de las personas que se dedican a este tipo de trabajos tanto personas calificadas como no calificadas, también existe accesibilidad de instituciones financieras a créditos de vivienda lo cual permitirá el cumplimiento de las obligaciones financieras contraídas.</li> <li>✓ Conocer las ventajas y desventajas de los pobladores del sector objeto de estudio gracias al apoyo de la junta parroquial en mejora del sector.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No alcanzar los objetivos planteados debido a factores como precios, competencia u otros los cuales no permitan avanzar con el proyecto.</li> <li>✓ No cumplir con el proyecto debido a la ubicación y existencia de proyectos similares en zonas más reconocidas de la ciudad de Ibarra.</li> </ul>

## **1.8 Determinación de la oportunidad de la inversión.**

Analizando los principales aspectos del diagnóstico situacional del proyecto se pretende determinar la ventaja de la ejecución del estudio puesto que se investiga diferentes factores como la ubicación geográfica, nivel socioeconómico y la demografía de Ibarra y de Priorato con el fin de establecer datos reales que representan la autenticidad del proyecto.

A través de este estudio se puede determinar la factibilidad de la creación del proyecto que es la construcción de departamentos de vivienda en la parroquia la Dolorosa de Priorato conociendo las ventajas que el proyecto generará en cuanto a mejorar la calidad de vida de los pobladores permitiéndoles contar con una vivienda propia, el proyecto se enfocará en Priorato debido a que este sector cuenta con diferentes ventajas, alejada del ruido de la ciudad, con maravillosos paisajes y con una diversidad de sitios turísticos, la finalidad del proyecto es incrementar más espacios donde las personas puedan vivir cómodamente.

El alto incremento de población en el sector alberga muchos migrantes y visitantes en especial Colombianos que buscan reanudar sus vidas en este país, y encontrar un trabajo digno y vivienda estable, hoy por hoy los habitantes de Priorato arrienda pequeños lugares que por la falta de recursos económicos no cuentan con lo suficiente para la compra de terrenos y construcción de viviendas. Debido a la necesidad, las personas optan por arrendar en lugar de comprar sus propias viviendas soportando precios elevados, inestabilidad y malos tratos por parte de los propietarios del bien.

Finalmente lo que se desea lograr con este proyecto es proporcionar a las personas lugares de calidad donde vivir, lo que permita en gran medida aportar al mejoramiento del sector. Con la construcción de los departamentos se podrá satisfacer la demanda y ayudar a que nuevas familias sean beneficiarios directos de este proyecto obteniendo un lugar seguro, cómodo y con todos los servicios básicos para vivir.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO.

A través de las referencias de las bases teóricas para mejor comprensión se ha extraído importantes definiciones de varios autores y páginas de internet para fortalecer el análisis de la construcción del proyecto cuyo contenido se detallará a continuación:

#### 2.1 Diagnóstico situacional

##### 2.1.1 Objetivos

(TRUJILLO, 2010, pág. 10) Manifiesta que: *“Son las metas intentadas que prescriben o establecen un determinado criterio y señalan dirección a los esfuerzos del administración. Los objetivos deben ser identificados de tal forma que pueden determinarse el éxito o fracaso final”*.

#### INDIVIDUALES Y COLECTIVOS.

- Individuales: son los fines que persiguen cada persona física.
- Colectivos: aquellos que persiguen varias personas.

#### PARTICULARES Y GENERALES.

- Particulares: los que forman parte de otros objetivos más amplios.
- Generales: aquellos que comprenden dentro de sí mismos varios objetivos.

## SUBORDINADOS Y BÁSICOS.

- Subordinados: son los que son meros medios para alcanzar los objetivos básicos o principales.
- Básicos: los que de alguna manera se detiene la intención de la persona o institución.

## A CORTO Y LARGO PAZO.

- A corto plazo: son los que se consideran aun año o menos.
- A largo plazo: cuando se llevaran más de un año.

Los objetivos dentro de un marco de estudio deben ser analizados profundamente pues estos son primordiales para conseguir los mejores resultados, los objetivos deben ser medibles y alcanzables es decir plantearlos de acuerdo a los esfuerzos y capacidades que se van a emplear para conseguirlos, en muchas ocasiones se debe alcanzar primero algunos objetivos específicos que son a corto plazo para de esta forma llegar con éxito al cumplimiento de un objetivo general.

### 2.1.2 Vivienda.

*(FERNANDEZ, 2010, pág. 21) Muestra que: “La vivienda es un lugar cerrado y cubierto que se construye para que sea habitado por personas. Este tipo de edificaciones ofrece refugio a los seres humanos y les protege de las condiciones climáticas adversas, además de proporcionarles intimidad y espacio para guardar sus pertenencias y desarrollar sus actividades cotidianas.*

La vivienda dentro de una sociedad es una de las necesidades básicas de las personas no solo para una estabilidad en un lugar sino más bien para su protección diaria.

### 2.1.3 Tipos de Viviendas.

El paisaje demográfico ecuatoriano se caracteriza tanto por la concentración como por la dispersión de la población y sus viviendas. La emigración en algunas provincias ha dado

lugar a la existencia de viviendas desocupadas. Los tipos de vivienda difieren de acuerdo con las regiones del país y las condiciones socio económicas.

**a) Casa o Villa:** La casa es una edificación que tiene fines de vivienda familiar más popularmente y que está organizada en una o varias plantas aunque no suelen ser jamás de tres pisos y que disponen de una zona superior que pueden adoptar la forma de terraza.

A grandes rasgos en una casa podremos encontrar los siguientes espacios: Dormitorios, baños, cocina, living comedor, lavadero, patio, terraza, bodega, estudio.

**b) Departamento:** (ASCANIO, 2012, pág. 31) *Manifiesta que: “Un departamento es una unidad de vivienda que comprende una o más habitaciones diseñadas para proporcionar instalaciones completas para un individuo o una pequeña familia. La principal diferencia existente entre este tipo de vivienda y otras, como casas, cortijos etc., son la superficie que ocupa normalmente menor que las anteriores, y su posible uso es muchas veces vacacional o temporal”.*

El termino departamento, por un lado, se refiere a la unidad de vivienda que puede estar compuesta por una o más habitaciones y que forma parte de un todo más global que se reconoce como edificio de departamentos y que se ha convertido en el lugar más conveniente para vivir desde que entramos en la modernidad.

**c) Cuarto de Inquilinato:** los cuartos de inquilinatos se caracterizan por encontrarse en viviendas, generalmente destinados para el arriendo de pequeños cuartos y consta de uno, dos, o hasta tres cuartos una pequeña sala, comedor, y cocina por lo cual se realiza una transacción en el locador que viene a ser el propietario arrendante o subarrendante legal de bienes inmuebles y el inquilino quien recibe u ocupa el bien.

**d) Mediagua:** Mediagua es el nombre que se le da a viviendas de emergencia. Se le da este nombre a un tipo de vivienda social prefabricada que construyen para personas indigentes

o que han sufrido una catástrofe natural. El armado de la mediagua varía según las características del terreno donde se emplaza, siendo lo más común la utilización de pilotes en la base que permita aislar la mediagua de la humedad del piso y de la lluvia.

e) **Rancho:** Tenemos dos tipos de rancho siendo estos los siguientes:

- Rancho Local.- Utilizado como vivienda construido con materiales de desechos (tabla, cartón, caña y similares).
- Rancho Campesino.- Local utilizado como vivienda familiar construido con materiales tales como adobe, tapia o bahareque sin frisar en las paredes, laminas metálicas, paja palma y similares en el techo, cemento o tierra en el piso. Se encuentran ubicados en áreas rurales y pequeños pueblos.

#### **2.1.4 Características de la Vivienda.**

En cada región de nuestro país la vivienda tiene un modelo diferente y los materiales de construcción también son distintos. En relación con el contexto geográfico la vivienda en si es un local construido, transformado o dispuesto para fines de alojamiento de personas, ya sea temporal o permanentemente. De acuerdo al uso que se destine la vivienda puede ser:

- a) **Vivienda Familiar:** Local destinado para la morada o domicilio de una o más familias u otro grupo de personas, con o sin vinculas familiares y en general, hacen vida junta o por una persona que viva sola.
- b) **Vivienda Colectiva:** Local o conjunto de locales destinados para el alojamiento de un grupo de personas, con o sin vínculos familiares y que en general hacen vida para común por razones de salud, enseñanza, religión disciplina, trabajo u otra causa. También se considera vivienda colectiva a las viviendas familiares con seis o más hogares censales.

### **2.1.5 Construcción.**

*(MANKIW, 2010, pág. 32) Expresa que: “Se designa con el término de construcción a aquel proceso que supone el armado de cualquier cosa, desde cosas consideradas más básicas como puede ser una casa, edificios, hasta algo más grandilocuente como es el caso de un rascacielos, un camino y hasta un puente”.*

En cuanto a la construcción se puede definir como la creación de algo en especial edificaciones como viviendas, departamentos, puentes carreteras etc., es decir cualquier tipo de estructura para salvaguardar a las personas

### **2.1.6 Materiales de Construcción.**

Según (wikipedia.org, 2010), *“Un material de construcción es una materia prima o con más frecuencia un producto manufacturado empleado en la construcción de edificios u obras de ingeniería civil”.*

Desde sus comienzos el ser humano ha modificado su entorno para adaptarlo a sus necesidades, haciendo uso de todo tipo de materiales naturales que con el paso del tiempo y avance de la tecnología se han ido transformado en distintos productos mediante procesos de manufactura de creciente sofisticación.

Los materiales naturales sin procesar (arcilla, arena, mármol) se suelen determinar materias primas, mientras que los productos elaborados a partir de ellas (ladrillo, vidrio, baldosa) se denominan materiales de construcción.

En cuanto a la construcción de viviendas intervienen una variedad de tipo de materiales de construcción según EDICIONES SEAC S.A tenemos: arena, arcilla, piedra, cemento, metálicos, orgánico, sintéticos.

## 2.2 Estudio de mercado.

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, pág. 15) Manifiesta: “El estudio de mercado no es más que un conjunto de técnicas útiles para obtener información acerca del medio ambiente del proyecto (oferta, demanda). En si consiste en estimar la cantidad de producto que es posible vender, las especificaciones que este debe exhibir y el precio que los consumidores potenciales están dispuestos a pagar”.*

La forma más acertada de obtener información acerca de la rentabilidad de un proyecto es por medio de un estudio de mercado, a través de este método se puede obtener información valiosa como es la demanda insatisfecha la cual se pretende satisfacer con la implementación de un nuevo proyecto.

### 2.2.1 Importancia del estudio de mercado.

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010) Expresa que: “La realización de un estudio de mercado, nos permite fijar con cierto agrado de aproximación:”*

- *La capacidad máxima que puede tener la planta.*
- *La necesidad de futuras ampliaciones.*
- *Obtener un factor que frecuentemente influya la manera importante en la localización de las instalaciones industriales correspondientes.*

A través de este medio se puede determinar diferentes factores para una buena rentabilidad las cuales influye positivamente en el desarrollo y construcción del proyecto, es de vital importancia realizar un previo estudio de mercado antes de implantar un negocio, para de esta manera tener conocimiento acerca de las necesidades que se pretende satisfacer y por ende obtener un resultado y aceptación de las personas.

### **2.2.2 Mercado.**

*(MANKIW, 2010, pág. 47) Manifiesta que: “Un mercado es un conjunto de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto y los vendedores la oferta. Los mercados adoptan muchas formas. A veces están muy organizados como los mercados de muchos productos agrícolas. En estos mercados los compradores y los vendedores se reúnen en un momento y en un lugar específico y un subastador ayuda a fijar los precios y a organizar las ventas”.*

El mercado está compuesto por los compradores (demanda) y vendedores (oferta) los cuales se dedican a ofrecer bienes y servicios con el fin de satisfacer necesidades y de esta forma ganar un reconocimiento económico, este proceso favorece a las dos partes ya que cada uno obtienen un beneficio, tanto económico como personal.

### **2.2.3 Segmentación de Mercado.**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, pág. 28) Expresa que: “Para llenar las diversas necesidades del mercado se debe encausar los esfuerzos hacia grupos más pequeños o segmentos dentro del mercado total entendiendo como segmento a cada uno de los cuales pueden seleccionarse como mercado neto. Los consumidores de cada segmento tienden a manifestar similitudes que los mantienen unidos, estas similitudes se basan en características personales, comportamiento en la compra o estructura psicológica”*

La segmentación de mercado no es más que dirigir el desarrollo del proyecto a un fragmento o pequeños grupos debidamente analizados, esto quiere decir centrarse en una sola fracción de personas las cuales serán los consumidores netos del bien o servicio.

### **2.2.4 Oferta**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010) Manifiesta: “La oferta es la cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a diferentes precios por un individuo o por un conjunto de individuos de la sociedad”*

La oferta es la cantidad de bien o servicio a ofrecer al mercado, es decir todos los productos que se puede dar a conocer a las personas con el único fin que es satisfacer las necesidades de los mismos.

### **2.2.5 Demanda**

*Según (MANKIW, 2010, pág. 48) Indica: “La cantidad demandada de un bien es la cantidad que los compradores quieren y pueden comprar de este bien. Como veremos son muchos los factores que determinan la cantidad demandada de un bien, pero cuando se analiza el funcionamiento de los mercados, hay un determinante que desempeña un papel fundamental que es el precio del bien”.*

La demanda se define como la cantidad de compradores los cuales desean y pueden adquirir un bien que satisfaga sus necesidades básicas, existe muchos factores que determinan la demanda de un bien entre ellos tenemos la cantidad y el precio, los cuales permiten obtener un equilibrio en el mercado para de esta forma lograr una ganancia las dos parte tanto oferta como demanda.

### **2.2.6 Precio.**

*(SANTESMASES, 2014, pág. 201) Manifiesta que: “El precio puede ser considerado como el punto en el que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor. No obstante, desde el punto de vista del comprador, hay que tener en cuenta que el precio no es solo el valor monetario pagado por un bien o un servicio, sino también todo el conjunto de esfuerzos desarrollados, molestias e incomodidades sufridas y el tiempo que el comprador debe invertir para obtener la satisfacción de su necesidad”.*

El precio es el valor monetario que se considera por la adquisición de un bien o servicio, el precio se debe establecer de acuerdo a diferentes parámetros como son la competencia, y los recursos utilizados, el precio puede ser considerado un equilibrio entre el comprador y vendedor para la satisfacción de las dos partes.

### **2.2.7 Competencia.**

(MANKIWI, 2010, pág. 48) Manifiesta que: *“Cada comprador sabe que hay varios vendedores entre los cuales puede elegir y cada vendedor es consciente de que su producto es similar al que ofrecen otros vendedores”*.

En el medio empresarial día a día se observará una gran gama de productos y servicios similares a los que ofrecen otras empresas, por lo tanto la estrategia que debe implantarse cada compañía debe ser indispensable y única para de ese modo mantener la estancia y productividad de su empresa.

### **2.3 Estudio técnico.**

(CÓRDOVA, 2011, pág. 106) Expresa que: *“El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto?, ¿Dónde?, ¿Cómo? y ¿Con qué? Producirá mi empresa, así como diseñar la función óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.”*

El estudio técnico busca determinar las bases más profundas de un proyecto como son el tamaño, la localización, la ingeniería y otros aspectos o variables de suma importancia los cuales sirven para fijar los recursos, la infraestructura, etc., que se utilizará en la creación y construcción del proyecto.

#### **2.3.1 Tamaño del proyecto.**

(CÓRDOVA, 2011, pág. 107) Indica: *“El tamaño es la cantidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento. Se define como la capacidad de producción el volumen o número de unidades que se puede producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se esté formulando”*

En cuanto al tamaño del proyecto no es más que la capacidad de bien o servicio que se puede construir en un determinado tiempo para la satisfacción de las personas, y por ende una retribución económica para el mismo proyecto.

### **2.3.2 Localización.**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010) Indica que: “ El estudio de la localización comprende una serie de factores, que si se combinan de manera adecuada traerán como consecuencia un buen funcionamiento en general de la misma, así como el óptimo aprovechamiento de los recursos económicos con las que inicialmente se cuenta. Entre los factores que se debe considerar en el estudio de la ubicación de la planta tenemos que mencionar, la situación legislativa de la entidad, la zona geográfica, condiciones socioeconómicas, servicios, tipos de mano de obra, ubicación de clientes, y fuentes de abastecimiento”.*

*Según (CÓRDOVA, 2011): “Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podría catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas solo la toman una vez en su historia. La decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando”.*

Por medio de una adecuada ubicación también se puede prever si el proyecto será factible en un determinado tiempo, a través de este análisis se puede establecer factores como las condiciones en cuanto a mano de obra, materia prima, políticas legislativas entre otras, las cuales son una fuente de ayuda indispensables para poder establecer la ubicación adecuada de la idea de negocio, y contar con todos los recursos tanto económicos, humanos y ambientales para minimizar costos y garantizar la vida del proyecto.

- **Macro localización**

*Según (CÓRDOVA, 2011, pág. 119): “La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Esta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente”.*

La macro localización es un análisis sobre la ubicación del proyecto en cuanto a país, provincia y cantón, es decir un estudio profundo acerca de la mejor opción para ubicar un proyecto de acuerdo a las necesidades de las personas.

- Micro localización.

*Según (CÓRDOVA, 2011, pág. 121): “La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe iniciar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará”.*

Corresponde al análisis exacto de donde se ubicará la idea de negocio, considerando los aspectos y recursos que se necesitará para la vida útil del proyecto y de esa forma optimizar en gran medida los costos.

### **2.3.3 Ingeniería del proyecto.**

*Según (FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, pág. 54): “Abarca todas aquellas investigaciones técnicas que se refiere a la selección y determinación del proceso, determinación del equipo y maquinaria, mano de obra y finalmente la distribución de planta”*

Es el análisis de diferentes factores técnicos de los procesos de un proyecto, por los que se determinará los recursos que se requerirá en la construcción de la idea de negocio, esta fase es muy importante porque mediante un buen estudio técnico se podrá determinar los costos y gastos del proyecto.

### **2.4 Estudio financiero.**

*(CÓRDOVA, 2011, pág. 54) Manifiesta que: “Constituye la técnica matemática financiera y analítica. A través de la cual se determina los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que*

*apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión. El análisis financiero se emplea también para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de la inversión de un solo proyecto”.*

El estudio financiero en la construcción de un proyecto es el pilar para determinar la factibilidad de la inversión, por medio del análisis de diferentes factores y la realización de los estados financieros, de esta forma prever la ganancia o pérdida de la inversión.

#### **2.4.1 Ingreso.**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, pág. 98) Manifiesta que: “Si hay demanda por bienes y servicios, puede derivarse un ingreso al satisfacerla. Si el costo de proveer el servicio es menor que el ingreso recibido, se podrá obtener una ganancia. El primer paso hacia la ganancia es un ingreso, por lo tanto, al estimar la factibilidad de un proyecto, uno de los aspectos importantes es la determinación del ingreso. Cuando el trabajo se hace bajo contrato, como es el caso de la construcción, se elimina la necesidad de estimar el ingreso, bajo estas circunstancias, lo que va a recibirse se conoce por adelantado y con certeza, de los términos del contrato”.*

Los ingresos es una retribución de un bien o servicio que se brinda a la sociedad, a través de los ingresos obtenidos se puede invertir nuevamente para de esa manera obtener mayor rentabilidad y de esta forma convertir un círculo económico.

#### **2.4.2 Gastos.**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, pág. 99) Manifiesta que: “Pequeñas cantidades de material que pueden consumirse en el proceso de producción pero que son difíciles de relacionar con el bien producido, se cargan a una categoría de costos llamada costos generales. En igual forma pequeñas cantidades de trabajo pueden considerarse que no valen la pena llevarlas en registro para cargarlas al producto. Estas clases de trabajo forman parte de los gastos generales. La mano de obra del personal vinculado a actividades como inspección, prueba o desplazamiento del producto dentro de la planta, se carga de la misma manera.*

*Sin embargo la cuenta de los gastos generales está compuesta en su mayoría de costos como depreciación, impuestos, seguros, mantenimiento, y los salarios de los supervisores, ingenieros y otro personal directivo. Cuando se expresa como un porcentaje del costo de la mano de obra*

*directa, los gastos generales se estiman con facilidad si el costo de la mano de obra directa se conoce con precisión. Sin embargo, es normal que los gastos generales cambien considerablemente y esta variabilidad es difícil de predecir”.*

En la construcción de un proyecto se debe considerar varios aspectos para un estudio financiero, en esta parte se analiza los gastos es decir la cantidad económica (dinero) que se debe pagar por la utilización de un recurso como puede ser tanto de mano de obra, como de materia prima, estos gastos deben ser considerados en los estados financieros para de esa forma determinar las utilidades del proyecto.

### **2.4.3 Utilidad.**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, pág. 99) Dice que: “Es el resultado de dos componentes, uno de los cuales es el beneficio asociado con el ingreso de la actividad. Es obvio que algunas actividades tienen mayor ganancia potencial que otras. Y también es cierto que algunas actividades solo producen pérdidas. Cuando la utilidad está bajo consideración es importante que las actividades se evalúen con respecto a su efecto sobre las utilidades. El primer paso para obtener una utilidad es asegurar un ingreso, pero el lograr un ingreso necesita ciertas actividades. La utilidad es, en consecuencia, una resultante de las actividades que producen ingresos e involucran gastos y pueden expresarse como:”.*

$$\text{UTILIDAD} = \text{INGRESOS} - \text{GASTOS.}$$

Al analizar anteriormente los conceptos de ingresos y gastos se puede determinar el significado de utilidad que según su fórmula no es más que la diferencia entre ingresos y gastos, es decir una utilidad es la ganancia que tienen el proyecto por el desarrollo de sus actividades después de deducir todos los gastos.

### **2.4.4 Clasificación de los Costos.**

*(FERNÁNDEZ, MAYAGOITIA, & QUINTERO, 2010, págs. 100,101,102) Muestra que: “En la realización de un estudio económico es de suma importancia saber clasificar los costos, a fin de determinar el método más adecuado para su acumulación y asignación. A continuación describimos una clasificación que nos ayuda a facilitar esta acumulación”:*

***Por su función.***

- *Producción: costos aplicados a la elaboración de un producto.*
- *Mercadeo: costos causados por la venta de un servicio o producto.*
- *Administrativa: costos causados en actividades de formulación.*
- *Financiera: costos relacionados con actividades financieras.*

***Por sus Elementos.***

- *Materiales Directos: materiales que hacen parte integral del producto terminado.*
- *Mano de obra directa: mano de obra aplicada directamente a los componentes del producto terminado.*
- *Costos Indirectos: costos de materiales, de mano de obra directa, y de gastos de fabricación que no pueden cargarse directamente a unidades trabajos o productos específicos.*

***Por Departamento.***

- *Producción: una unidad en donde las operaciones se ejecutan sobre la parte o el producto, sin que sus costos requieran un prorrateo posterior.*
- *Servicio: una unidad que no está comprometida directamente en la producción y cuyos costos se prorratean en última instancia a una unidad de producción.*

***Con relación al Volumen.***

- *Fijos: son aquellos en que necesariamente tiene que incurrir la empresa al iniciar las operaciones. Se define como costos fijos porque en el plazo corto e intermedio se mantienen constantes a los diferentes niveles de producción. Como parte de estos costos fijos podemos identificar los salarios de ejecutivos, los arriendos, los intereses, las primas de seguro, la*

*depreciación de la maquinaria y equipo y las contribuciones sobre la sociedad. El costo fijo se mantendrá constante a los diferentes niveles de producción mientras la empresa se desenvuelva dentro de los límites de su capacidad productiva inicial.*

- *Variables: son aquellos que varían al variar el volumen de la producción. El costo variable total se mueve en la misma dirección del nivel de producción. El costo de la materia prima y el costo de la mano de obra son los elementos más importantes del costo variable. El costo variable total dependerá del volumen de producción que el empresario desee poner en el mercado en un momento determinado. La decisión de aumentar el volumen de producción significa el uso de más materia prima y más obreros por lo que el costo variable total tiende a aumentar la producción, los costos variables son, pues aquellos que varían al variar el volumen de producción”.*

En relación a los costos se dividen en varios grupos según su función que realizan tanto de producción, administrativo, mercadeo y financiero, los cuales hablan acerca del desarrollo de los productos, los gastos por ventas, actividades administrativas y gastos financieros para la construcción del bien o servicio. También se habla en relación a sus elementos como son materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación los cuales intervienen directamente en el desarrollo de un proyecto para su culminación. Por otro lado se clasifican en departamentos los cuales son de producción que se encarga de analizar la cantidad producida, y de servicio en cuanto a calidad que se brindará. Por último los costos se clasifican con relación al volumen costos fijos y variables, los costos fijos que son aquellos que permanecen constantes a cualquier nivel de producción incluido el nivel de producción cero como son los gastos administrativos, los gastos ventas, gastos financieros y las depreciaciones; y los costos variables son aquellos que aumentan y disminuyen proporcionalmente al nivel de producción como la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

### 2.4.5 Estados Financieros.

*(ESTUPIÑAN, 2012, pág. 35) Manifiesta que “Los estados financieros constituyen una representación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa. El objetivo de los estados financieros con propósito de información general, es suministrar información acerca de la situación y desempeño, así| como los flujos de efectivo, que sea útil a un amplio campo de usuario al tomar decisiones económicas, así como la de mostrar los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les ha confiado. Los estados financieros deben presentar fielmente la situación y el desempeño financieros de las empresas, así como los objetivos”.*

Los estados financieros en una formar legalizada de presentar la situación de la empresa es decir son la fuente de credibilidad que tiene una organización para saber si la empresa está teniendo perdida o utilidad en un determinado tiempo mediante varios métodos como son el estado de resultados el balance general y el estado de flujo de efectivo.

- **Balance General.**

*(RUBIO, 2010, pág. 6) Dice que: “Se puede definir como un estado que refleja la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado, en la medida que dicha situación se pueda expresar en términos monetarios. Tiene carácter estático, ya que es un resumen de la situación de la empresa en un momento dado el cual está compuesto por activos pasivos y patrimonio”.*

El balance general es un estado financiero el cual nos permite conocer los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa, para de esta forma estar al tanto de la situación económica de la empresa conociendo el avance de los activos, pasivos y patrimonio de una organización.

- **Estado de resultados.**

*(ESTUPIÑAN, 2012, pág. 78) Manifiesta que: “El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que*

*muestra detalladamente los ingresos, los gastos, y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado”.*

Este método de evaluación financiera permite determinar los ingresos, gastos y la utilidad neta que tendrá el proyecto en un determinado tiempo, para de esta forma tomar la decisión de invertir sin miedo a la pérdida del proyecto.

- **Estado Flujo de Efectivos.**

(JAMES & VACHOWICZ, 2010, pág. 177) Manifiesta que: *“El propósito del estado de flujo de efectivo es informar sobre la entrada y salida de efectivo de una empresa, durante cierto lapso de tiempo, distribuidas en tres categorías: actividades operativas, de inversión y de financiamiento”.*

El flujo de efectivo permite determinar la capacidad económica que cuenta una empresa para poder contribuir al desarrollo de las actividades de la organización y de esta forma conseguir los resultados esperados.

#### **2.4.6 Tasa de Descuento.**

Según (MEZA Orosco, 2010, pág. 149): *“La tasa de descuento es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión de un proyecto. La financiación de la inversión puede provenir de diferentes fuentes cada una con un coste diferente:”*

- **Financiación con Recursos Propios:** el costo de una fuente corresponde al costo de oportunidad del dinero del inversionista (tasa de oportunidad) que es la mayor rentabilidad que dejaría de obtener por invertir en el proyecto. Esto nos indica que los recursos propios tienen un costo implícito llamado costo de oportunidad, contrario a la concepción contable de muchas personas que no les asignan valores a estos recursos.

- **Financiación con Pasivos:** su costo corresponde a la tasa de interés que pagaría el inversionista por la obtención del préstamo. Esta clase de proyectos financiados en su totalidad por recurso externos se conoce como proyectos de saliva.

La tasa de descuento son los valores que se les da a la financiación tanto por recursos propios como con pasivos, la tasa de descuento en los recursos propios no tiene tanta incidencia pues en esta parte los inversionistas se preocupan más en la retribución que tendrán posteriormente al desarrollo del proyecto, por otro lado cuando el financiamiento es con pasivos es más minucioso el análisis pues en este se centran en el interés que se deberá pagar y en el plazo que se tiene.

#### **2.4.7 Valor Presente Neto.**

*(MEZA Orosco, 2010, pág. 149) Dice que “El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos el valor presente neto es la diferencia de los ingresos y los egresos. Los criterios para aceptar o rechazar un proyecto son los siguientes:”*

- *Cuando el VPN mayor a cero, el proyecto se debe aceptar.*
- *Cuando el VPN es igual a cero, es indiferente aceptar o no el proyecto.*
- *Cuando el VPN es menor que cero, el proyecto se debe rechazar.*

El VPN o VAN es un indicador financiero que permite determinar si la inversión de un proyecto va a tener utilidad o pérdida, con los anteriores parámetro mencionados por el autor se podría determinar la aceptación o rechazo del mismo.

#### **2.4.8 Tasa Interna de Retorno.**

*(MEZA Orosco, 2010, pág. 165) Expresa que: “Podemos definir la TIR como la tasa de interés que hace el VPN=0, o también la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos descontados con la inversión. Una interpretación importante de la TIR es que ella es la máxima*

*tasa de interés a la que un inversionista estaría dispuesto a pedir prestado dinero para financiar la totalidad del proyecto, pagando con los beneficios (flujos netos de efectivo) la totalidad del capital y de sus intereses, y sin perder un solo centavo”.*

La tasa interna de retorno TIR es un indicador el cual determina el porcentaje tope que debe llegar el proyecto para invertir, de esta forma permite que el VAN sea igual a cero y se pueda desarrollar el proyecto.

#### **2.4.9 Costo Beneficio.**

*(ASCANIO, 2012) Manifiesta que: “El análisis costo beneficio trata obtener el valor social de un proyecto promovido por el estado o al menos una estimación objetiva. Como ya fue señalado, los beneficios tienen que ser netos, es decir todas las ventajas menos cualquier desventaja para los usuarios; de manera similar el costo anual o los costos de invertir y de mantener y operar también son netos, es decir el costo del proyecto para el gobierno menos cualquier ahorro y economía que se haga y que reduzca los costos gubernamentales”.*

El factor costo beneficio determina los beneficios netos los cuales generará un proyecto por su puesta en marcha en el mercado, es decir la utilidad por cada dólar de inversión, en este punto se determina fácilmente si el proyecto obtendrá ganancias.

#### **2.4.10 Punto de Equilibrio.**

*(OCAMPO, 2013, pág. 46) Dice que: “El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas requerido para cubrir todos los costos de operación. En este punto las utilidades antes de intereses e impuestos son iguales a cero.”*

El punto de equilibrio es un análisis para determinar la utilidad o pérdida de un proyecto a través de un estudio del nivel de producción y precio, este factor establece desde que punto el proyecto generará las ganancias.

## **2.5 Estudio administrativo.**

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. Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas.

### **2.5.1 La Empresa.**

*(FERNANDEZ, 2010, pág. 56) Manifiesta que: “Las empresas producen gran parte de los bienes que la gente consume y utiliza. También desarrollan la mayoría de las innovaciones que están a nuestra disposición por lo que contribuye directamente a mejorar nuestro nivel de vida. Así mismo genera empleo y contribuye al bienestar social”.*

Las empresas se organizaron con el fin de brindar bienes o servicios a los consumidores con el desarrollo de sus actividades, también proporcionan información acerca de actividades estratégicas que se aplica en el mercado para ganar clientes y de esta forma obtener la máxima ganancia y por ende cumplir con los objetivos planeados.

### **2.5.2 Tipos de Empresas.**

*(PEREZ & GARIJO DE MIGUEL, 2010, pág. 9) Dice: “Dependiendo del criterio que utilicemos para clasificarlas existen diferentes tipos de empresas como son:”*

**Tabla N° 21****Tipos de Empresas.**

<b>CRITERIO</b>	<b>TIPOS DE EMPRESA</b>
Tamaño	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pequeña</li> <li>• Medianas</li> <li>• Grandes</li> </ul>
Actividad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Del sector primario: (agrícola, ganadera y pesqueras)</li> <li>• Del sector secundario: (minerales, industrias y de construcción.)</li> <li>• Del sector terciario: (servicios)</li> </ul>
Ámbito.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Provinciales.</li> <li>• Regionales.</li> <li>• Nacionales.</li> </ul>
Propiedad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Privadas.</li> <li>• Publicas.</li> </ul>

Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

Las empresas se dividen en un amplio grupo, como tamaño, actividad, ámbito, propiedad, y forma jurídica para establecerse en una forma ordenada como se explica en el cuadro anterior para su mejor comprensión.

### **2.5.3 Tipos de Sociedades.**

(PEREZ & GARIJO DE MIGUEL, 2010, pág. 221) Expresa: *“Las empresas gozan de personalidad jurídica y se clasifican en sociedades que son:”*

- *Sociedad Colectiva: Sociedad mercantil de carácter personalista en la que todo los socios en nombre colectivo y bajo una relación social, se comprometen a participar, en la proporción que establezcan, de los mismos derechos y obligaciones, respondiendo subsidiaria, personal y solidariamente de las deudas sociales.*

*Conformada por varios socios comprometidos responsablemente a participar en el desarrollo de la organización cumpliendo mismas obligaciones y derechos.*

- *Sociedad de Responsabilidad Limitada: Sociedad de carácter mercantil en la que el capital social, que estará dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.*

*Es creada por aportaciones de varios accionistas los cuales delegan a una persona que se haga responsable de las obligaciones legales de la empresa que es el gerente.*

- *Sociedad Anónima: Sociedad en la que el capital social, que estará dividido en acciones, se integrará por las aportaciones de los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.*

*El capital social de este tipo de organizaciones se dividirá por acciones que aportaran los socios los cuales no responderán a las deudas sociales.*

- *Sociedad Comanditaria por Acciones: Sociedad cuyo capital social está dividido en acciones que se formará por las aportaciones de los socios, uno de los cuales al menos, se encargará de la administración de la sociedad y responderá personalmente de las deudas sociales como socio colectivo, mientras que los socios comanditarios no tendrán esa responsabilidad.*
- *Sociedad Comanditaria Simple: Sociedad de carácter personalista que se define por la existencia de socios colectivos que aportan capital y trabajo y responden subsidiaria, personal y solidariamente de las deudas sociales, y de los socios comanditarios que solamente aportan capital y cuya responsabilidad estará limitada a su aportación.*

#### **2.5.4 Organización.**

*Según (CÓRDOVA, 2011, pág. 158) Expresa que: “La organización es la institución en la que las personas se unen en sus esfuerzos realizando tareas complejas, para lograr objetivos comunes (individuales y colectivos). Tiene que ver con el ambiente donde se desarrollará el proyecto, la autoridad, los mecanismos de coordinación y los principios con los que se deben regir”.*

Una organización no es más que la integración de varias personas con conocimientos diferentes para en conjunto dedicarse al desarrollo de una sola actividad y formar una empresa dedicada a brindar un bien o servicio, para de este modo obtener un beneficio económico.

#### **2.5.5 Proceso Administrativo.**

*(CÓRDOVA, 2011, pág. 126) Manifiesta que: “Proceso administrativo es el flujo continuo e interrelacionado de las actividades de planeación, organización, dirección y control, desarrolladas para lograr un objetivo común: aprovechar los recursos humanos, técnicos, materiales y de cualquier otro tipo, con los que cuenta la organización para el bien de la sociedad”.*

Por medio de este proceso se puede obtener buenos resultados y a la vez realizar estrategias para el éxito de la empresa por medio de la planeación, organización, dirección, y control.

- **Planificación.**

Es la función administrativa que implica tomar decisiones en forma sistemática acerca de las metas y actividades que un individuo, un grupo, una unidad de trabajo o toda la organización perseguirán en un futuro.

- **Organización.**

Esta fase se encarga de la unión de conocimientos y distribución de los mismos de manera estratégica proporcionando a cada uno un grado de responsabilidad y autoridad para el cumplimiento de los objetivos.

- **Dirección.**

Establecer parámetros en cuanto al cumplimiento de los objetivos que estará dado por un líder el que se encargará de determinar funciones a cada uno de los colaboradores para de esta forma disminuir tiempo.

- **Control.**

Supervisa el progreso de las actividades encomendadas, para determinar el éxito o fracaso de la un proyecto analizado.

### **2.5.6 Organigramas.**

*Según (CÓRDOVA, 2011, pág. 172) “Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda la empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que representa en forma intuitiva y con objetividad. También son llamados cartas o graficas de organización”.*

Los organigramas en una empresa son de gran ayuda para determinar los puestos que cada integrante cuenta de acuerdo al perfil que requiere el cargo, existen organigramas grandes que son utilizados para empresas mejor desarrolladas y que necesitan de un conocimiento minucioso de las actividades.

## **2.6 Impactos.**

Los impactos que generan los proyectos son a menudo en gran medida, estos se crean por el desarrollo de una nueva unidad productiva, los impactos pueden ser afecciones de tipo ambiental, social, económico.

### **2.6.1 Impacto Social.**

El impacto social son las afectaciones que sufre la sociedad por la creación de una unidad productiva en cuanto a su economía tanto directa o indirectamente, el impacto social puede mejorar gracias a una buena organización el cual logre disminuir en gran medida la tasa de desempleo.

### **2.6.2 Económico.**

El impacto económico es un factor el cual se determina en el estudio de un proyecto pues en este caso es la variable importante para determinar el grado de factibilidad del proyecto y si las personas van a adquirir el bien o servicio que se esté ofertando.

### **2.6.3 Ambiental**

El impacto ambiental es un factor producido por el desarrollo de las actividades de las empresas, a menudo las organizaciones provocan un daño irreparable al ambiente, pero para remediar este error realizan planes de mitigación ambiental.

### **2.6.4 Educativo.**

La mayoría de los proyectos aportan a la educación de los estudiantes, por tanto el análisis del siguiente trabajo es beneficioso logrando obtener conocimientos nuevos y aportando en gran medida a la instrucción profesional.

## **CAPÍTULO III**

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

#### **3.1 Introducción al estudio de mercado.**

La provincia de Imbabura es reconocida por sus grandes atractivos turísticos como son lagos y lagunas. En el cantón Ibarra la histórica laguna de Yaguarcocha es la más visitada por turistas nacionales y extranjeros, por su belleza en cuanto a paisajes y los servicios que ofrece.

Cerca de la laguna de Yahuarcocha se encuentra la parroquia La Dolorosa de Priorato en el cual está enfocado el siguiente proyecto para la construcción de departamentos de vivienda. En este capítulo se analizará las diferentes variables como son la oferta, demanda, precios y competencia en cuanto al servicio a ofrecer, en los últimos años la parroquia ha tenido un incremento de población no solo de personas propias del sector sino también extranjeras, por lo que se ve la necesidad de crear lugares donde alojar a los pobladores.

Se ha determinado que el problema más significativo de las personas es la vivienda puesto que se considera un factor indispensable en las necesidades a satisfacer. Existe un gran porcentaje de personas que arriendan en la ciudad de Ibarra por diferentes razones tanto sociales como económicas, lo que se pretende con el proyecto es satisfacer esta necesidad a través de la creación de departamentos destinados a la venta.

En conclusión el fin del proyecto es crear departamentos los cuales permitan satisfacer medianamente la necesidad de vivienda, ofreciendo una infraestructura adecuada y ocupación perfecta de los espacios para de este modo brindar un lugar de seguro y de calidad a los usuarios.

### **3.2 Objetivos del estudio de mercado.**

#### **3.2.1 Objetivo General.**

Realizar un estudio de mercado para analizar la factibilidad de la construcción de departamentos de vivienda ubicada en la parroquia La Dolorosa de Priorato.

#### **3.2.2 Objetivos Específicos.**

- Identificar la demanda potencial para la adquisición de los departamentos de vivienda.
- Analizar la oferta del sector en relación al proyecto.
- Determinar los precios para la adquisición de departamentos.
- Analizar las estrategias de comercialización de los departamentos.

#### **3.2.3 Variables Diagnósticas.**

- Demanda.
- Oferta.
- Precio.
- Comercialización.

#### **3.2.4 Indicadores del Diagnóstico.**

##### **1. DEMANDA.**

- Número de personas por familia.
- Potencial adquisitivo.
- Adquisición de un bien.
- Tipos de Departamentos.

## **2. OFERTA.**

- Venta de casas en el sector.

## **3. PRECIO.**

- Nivel de Precios.
- Categorías de Ocupación Profesional.

## **4. COMERCIALIZACIÓN.**

- Publicidad

### 3.3 Matriz de relación del estudio de mercado.

**Tabla N° 22**

**Matriz de Relación del Estudio de Mercado.**

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTE DE INFORMACIÓN</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>PÚBLICO META</b>
Identificar la demanda potencial para la adquisición de los departamentos de vivienda.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de personas por familia.</li> <li>• Potencial adquisitivo.</li> <li>• Adquisición de un bien.</li> <li>• Tipos de Departamentos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas que no cuentan con vivienda propia en Priorato</li> </ul>
Analizar la oferta del sector en relación al proyecto.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de casas en el sector.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sr. Abel Morocho, propietario de venta de casas “LAGUNA AZUL”</li> </ul>
Determinar los precios para la adquisición de departamentos.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de Precios.</li> <li>• Categorías de Ocupación Profesional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas que no cuentan con vivienda propia en Priorato</li> </ul>
Analizar las estrategias de comercialización de los departamentos.	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Primaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas que no cuentan con vivienda propia en Priorato.</li> </ul>

Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

### 3.4 Segmentación del mercado.

#### 3.4.1 Identificación de la Población.

La población objeto de estudio son las personas que arriendan en el sector, a continuación se calcula la segmentación de mercado utilizando la población de priorato, el promedio de personas por hogar de Ibarra y la tasa de arriendo de Ibarra datos obtenidos en el INEC 2010.

**Tabla N° 23**

**Población de Priorato**

<b>POBLACIÓN DE PRIORATO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS</b>	<b>NÚMERO DE FAMILIAS</b>
POBLACIÓN	3,71	9.070	2.445

Fuente: INEC 2010 Tabla N° 11,16

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**Tabla N° 24**

**Tasa de la Vivienda en Ibarra.**

<b>TASA DE LA VIVIENDA EN IBARRA</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>%</b>
VIVIENDA PROPIA	57,43%
ARRENDADA	42,57%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: INEC 2010 Viviendas y Hogares.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

Tabla N° 25

*Segmentación de Mercado.*

<b>SEGMENTACIÓN DEL MERCADO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>
POBLACIÓN	9.070	9.253
TASA PROMEDIO POR FAMILIA	3,71	3,71
<b>TOTAL FAMILIAS</b>	<b>2.445</b>	<b>2.494</b>
TASA DE ARRIENDO	42,57%	42,57%
<b>SEGMENTACIÓN POBLACIÓN DE PRIORATO</b>	<b>1.041</b>	<b>1.062</b>

Fuente: INEC 2010 Tabla N° 16, 23, 24.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**3.4.2 Cálculo de la Muestra.**

La población objeto de estudio son las personas que no tienen una vivienda fija los cuales serán los posibles usuarios del servicio que ofrece el proyecto, para determinar la muestra procedemos a calcular con el valor de la segmentación de mercado establecida anteriormente.

A continuación se presenta la fórmula de la muestra:

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

Tabla N° 26

*Cálculo de la Muestra.*

<b>SIMBOLOGÍA</b>	<b>DATOS</b>
<b>N</b> = Población	1.062
<b>n</b> = Tamaño de la muestra	X
<b>E</b> = Porcentaje de error de la muestra	5%
<b>Z</b> = Varianza	1,96
<b>Q</b> = Nivel de confianza	95%

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

$$n = \frac{1.062(1.96)^2(0,95)^2}{((0,05)^2(1.062 - 1) + (0,95)^2(1,96)^2)}$$

$$n = 282$$

### **3.4.3 Análisis y Tabulación de Encuestas.**

Para determinar la aceptación del servicio a brindar se dirigirá las encuestas a las personas las cuales arriendan en la parroquia de Priorato.

VARIABLE: Precio.

INDICADOR: Categoría de Ocupación Profesional.

PREGUNTA N° 1: ¿Cuál es su profesión actual?

**Tabla N° 27**

**Profesión de Priorato.**

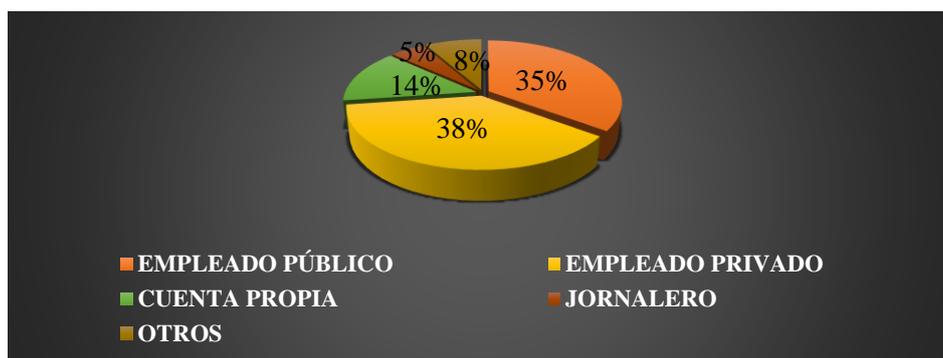
<b>PROFESIÓN DE PRIORATO.</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
EMPLEADO PÚBLICO	99	35%
EMPLEADO PRIVADO	106	38%
CUENTA PROPIA	40	14%
JORNALERO	14	5%
OTROS	23	8%
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**Gráfico N° 9**

**Profesión de Priorato.**



Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**INTERPRETACIÓN:** Este factor es muy importante en nuestro estudio de mercado porque permite conocer la ocupación profesional y por ende el nivel de ingresos, a la misma vez orientarse a las profesiones más comunes a las que se dedican las personas objetos de nuestra encuesta para analizar la disponibilidad de sus ingresos y beneficios, y de esta forma saber si las personas cuenta con los recursos económicos necesarios para acceder a la compra de los departamentos, finalmente se puede determinar que la mayoría de las personas ocupan empleos públicos y privados los cuales cuentan con beneficios de ley que permiten acceder a préstamos o créditos en las diferentes instituciones financieras.

VARIABLE: Demanda.

INDICADOR: Número de Personas por Familia

PREGUNTA N° 2: ¿De cuántos miembros está constituida su familia?

**Tabla N° 28**

**Número de Personas por Familia.**

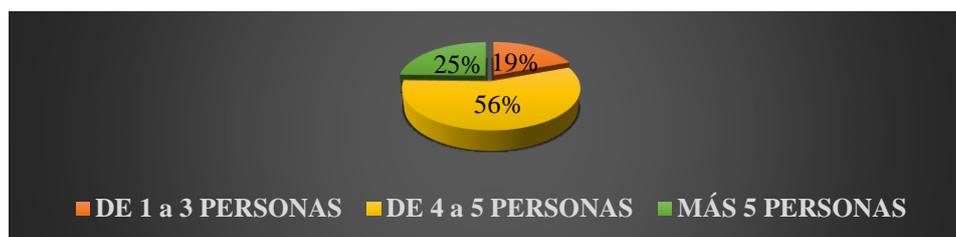
NÚMERO DE PERSONAS POR FAMILIA		
DETALLE	FRECUENCIA	%
DE 1 a 3 PERSONAS	54	19 %
DE 4 a 5 PERSONAS	158	56 %
MÁS 5 PERSONAS	70	25 %
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2015

**Gráfico N° 10**

**Número de Personas por Familia.**



Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

INTERPRETACIÓN: La situación económica la cual atraviesa el país ha generado disminuir el número de personas por hogar para de esta forma reducir gastos y mejorar sus condiciones de vida, anteriormente se analizó el número promedio de personas que integran una familia en Ibarra (Tabla N°16 Promedio de Personas por Hogar) determinando de esta forma que la mayoría de los hogares están formados por cuatro integrantes, con la aplicación de la encuesta se pudo analizar que las personas que viven arrendando están compuestas de dos hasta cinco personas en un hogar, esta información nos permitirá tener un enfoque de los tipos de departamentos a construirse de acuerdo a las necesidades y número de personas de hogar estableciendo así la demanda al proyecto.

VARIABLE: Demanda.

INDICADOR: Potencial Adquisitivo.

PREGUNTA N° 3: ¿Cuál es el costo de arriendo del lugar que habita?

**Tabla N° 29**

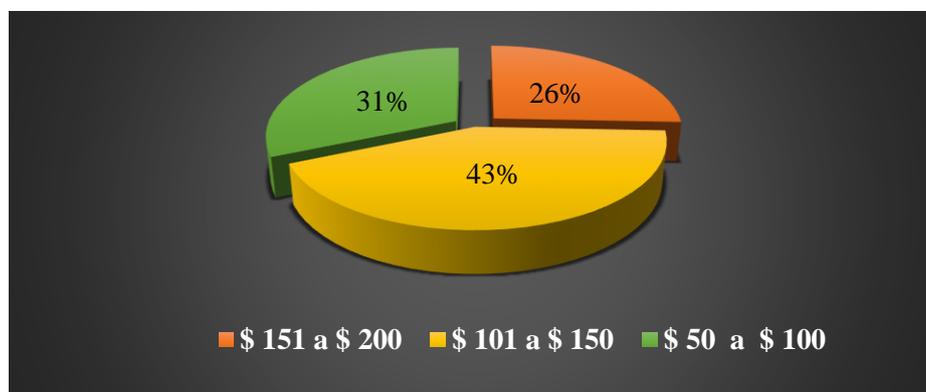
**Costo de Arriendo.**

COSTO DE ARRIENDO		
DETALLE	FRECUENCIA	%
\$ 151 a \$ 200	72	26 %
\$ 101 a \$ 150	121	43 %
\$ 50 a \$ 100	89	31 %
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

**Gráfico N° 11**

**Costo de Arriendo.**



Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

INTERPRETACIÓN: El porcentaje de personas que arriendan en la ciudad de Ibarra en el año 2010 es medianamente alto, lo que nos permite conocer que existe gran cantidad de personas las cuales orientan sus ingresos económicos a pago de mensualidades por arriendo, y de esta forma prever que esta capacidad adquisitiva cambie a pago de mensualidades por un departamento propio asegurando de esta forma un lugar estable donde vivir.

VARIABLE: Demanda.

INDICADOR: Adquisición de un Bien

PREGUNTA N° 4: ¿En cuanto a la elección de compra por cuál de estos factores se direcciona?

**Tabla N° 30**

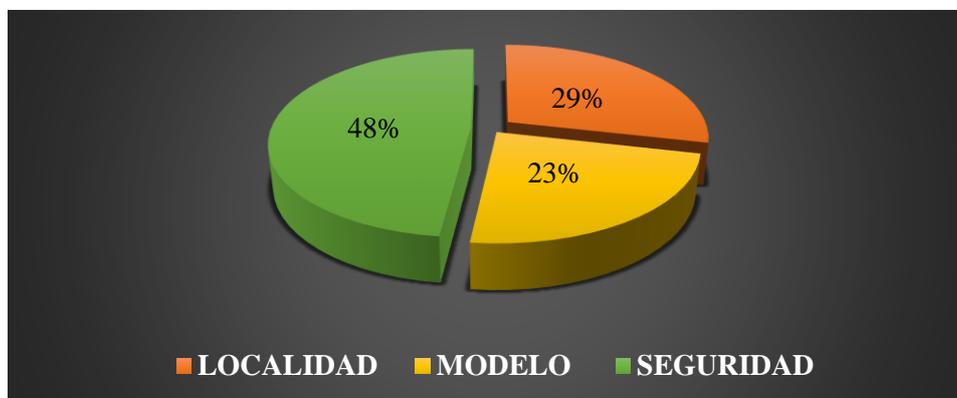
***Elección de Compra***

ELECCIÓN DE COMPRA		
DETALLE	FRECUENCIA	%
LOCALIDAD	81	29 %
MODELO	66	23 %
SEGURIDAD	135	48 %
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

**Gráfico N° 12**

***Elección de Compra.***



Elaborado por: La Autora  
Año: 2015

INTERPRETACIÓN: Para acceder a la compra de un bien o servicio los factores que se utilizan son de gran importancia para satisfacer las necesidades, esta pregunta está orientada a conocer de acuerdo a que parámetros las personas accederían a la compra de un departamento dando como resultado que la mayoría compra casas o departamentos garantizando su seguridad, ya que este es el factor más importante que las personas buscan para cuidar la integridad de sus familias.

VARIABLE: Demanda

INDICADOR: Adquisición de un bien

PREGUNTA N° 5: ¿Le interesaría adquirir un departamento en Priorato?

**Tabla N° 31**

**Adquisición de un Departamento.**

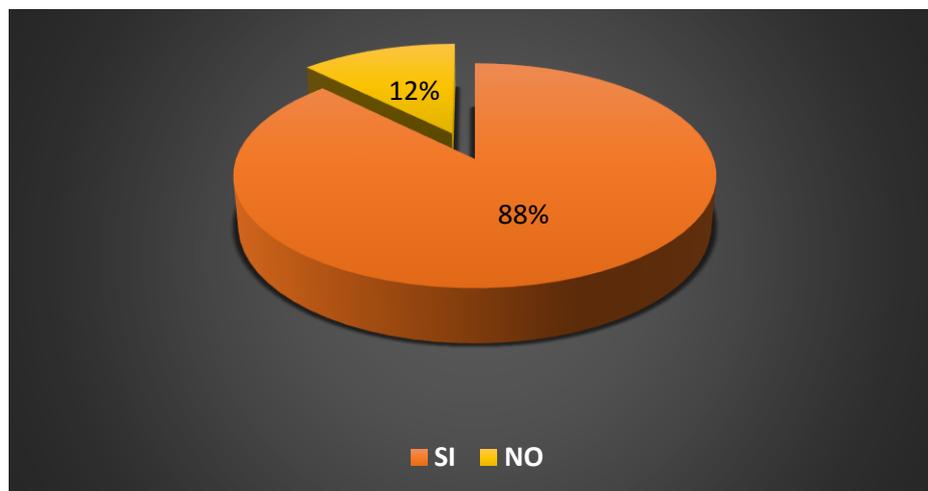
ADQUISICIÓN DE UN DEPARTAMENTO		
DETALLE	FRECUENCIA	%
SI	247	88 %
NO	35	12 %
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**Gráfico N° 13**

**Localización en Priorato.**



Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

**INTERPRETACIÓN:** La siguiente pregunta es orientada a conocer la aceptabilidad de la construcción de los departamentos en el sector de Priorato, dando como resultado que la mayoría de las personas si les gustaría la construcción de este proyecto en el sector. Por medio de esta información se analiza los posibles demandantes al servicio conociendo de esta forma la demanda del proyecto.

VARIABLE: Demanda

INDICADOR: Tipo de Departamentos.

PREGUNTA N° 6: ¿Qué tipo de departamento le gustaría adquirir?

**Tabla N° 32**

**Tipos de Departamentos.**

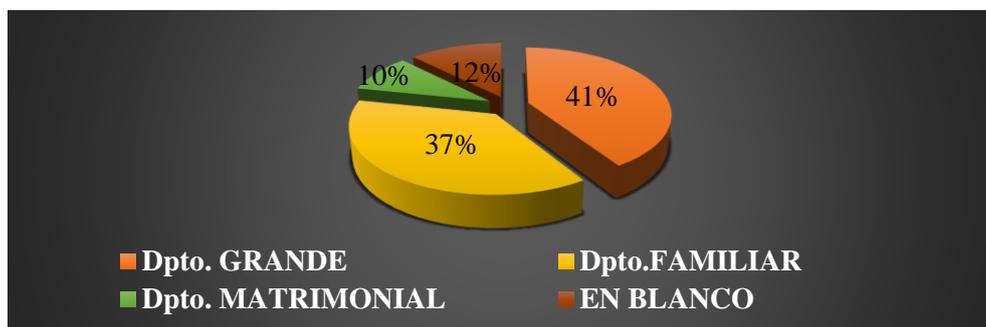
TIPOS DE DEPARTEMENTOS		
DETALLE	FRECUENCIA	%
Dpto. GRANDE	116	41 %
Dpto. FAMILIAR	105	37 %
Dpto. MATRIMONIAL	26	10 %
EN BLANCO	35	12 %
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

**Gráfico N° 14**

**Tipo de Departamentos.**



Elaborado por: La Autora.

Año: 2015

INTERPRETACIÓN: Los tipos de departamentos a los cuales las personas tienen preferencia son departamento grande; departamento familiar; y tipo matrimonial, debido a que son los departamentos más conocidos y se ajustan a sus necesidades, a través de la encuesta se pudo determinar que las familias optarían por departamentos grandes y familiares, lo que nos permite conocer el nivel de demanda que tendrá la ejecución del proyecto es decir los posibles usuarios y los tipos de departamentos para conocer la infraestructura que se ajusten a sus necesidades .

VARIABLE: Precio.

INDICADOR: Nivel de Precio.

PREGUNTA N° 7: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el departamento de su elección en la pregunta 6?

**Tabla N° 33**

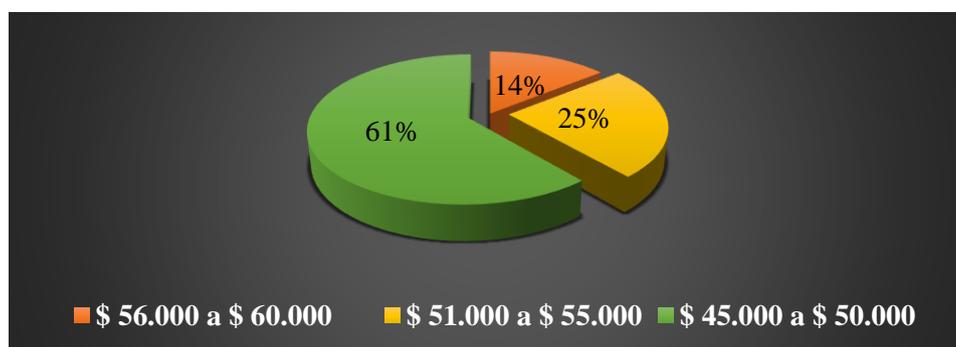
**Precio Dpto. Grande.**

PRECIO POR DPTO. GRANDE		
DETALLE	FRECUENCIA	%
\$ 56.000 a \$ 60.000	16	14 %
\$ 51.000 a \$ 55.000	28	25 %
\$ 45.000 a \$ 50.000	72	61 %
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora  
Año: 2015

**Gráfico N° 15**

**Precio Dpto. Grande.**



Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

**INTERPRETACIÓN:** Para establecer los precios de los departamentos primeramente se tuvo que conocer el precio de venta de departamentos similares en la ciudad de Ibarra a través de Inmobiliarias Ecuador.com, al conocer la preferencia de departamentos con la pregunta N°6 se procedió a indicar cuál es el precio que pagarían por el tipo de departamento de su elección, la mayoría coincidieron con precios equilibrados que son similares a la venta de departamentos en las inmobiliarias, determinando de esta forma el nivel de precios al cual serán vendidos en un tiempo dado.

Tabla N° 34

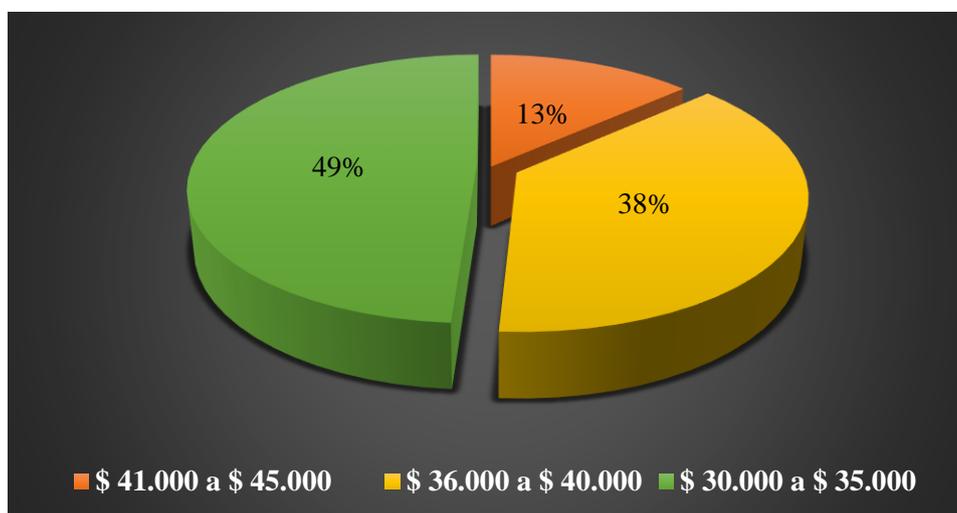
*Precio Dpto. Familiar.*

<b>PRECIO POR DPTO. FAMILIAR</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
\$ 41.000 a \$ 45.000	14	13 %
\$ 36.000 a \$ 40.000	39	38 %
\$ 30.000 a \$ 35.000	52	49 %
<b>TOTAL</b>	<b>105</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

Gráfico N° 16

*Precio Dpto. Familiar.*

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

**INTERPRETACIÓN:** Como anteriormente se explicó los precios de los departamentos se estableció en comparación a departamentos vendidos datos obtenido en la página Inmobiliaria Ecuador.com, a través de las encuestas se pudo determinar que la mayoría de las personas están dispuestas a pagar un precio equilibrado de los que se expone, dado su situación económica que anteriormente se estableció en la pregunta N° 1 para conocer cuál es su profesión actual y de esa forma analizar los ingresos y beneficios que perciben y conocer si adquirirían el bien.

Tabla N° 35

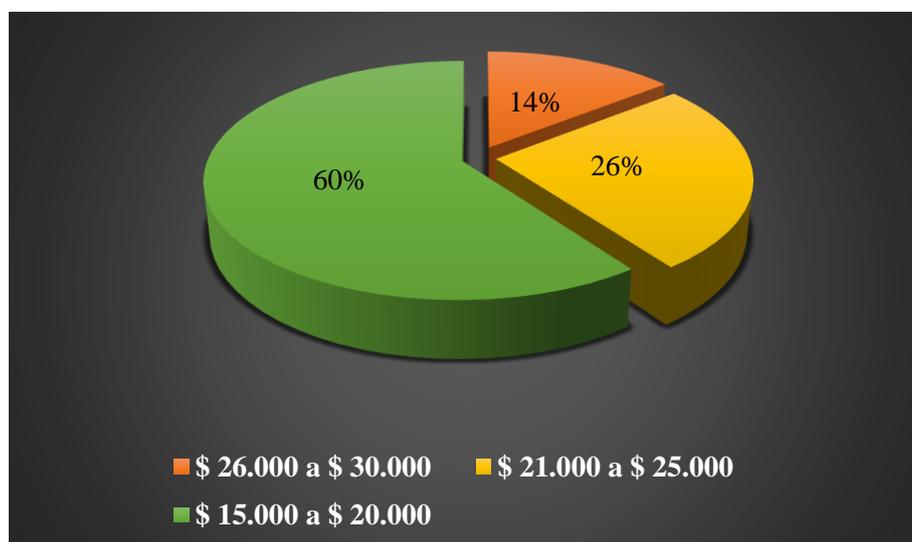
*Precio Dpto. Matrimonial.*

PRECIO POR DPTO. MATRIMONIAL		
DETALLE	FRECUENCIA	%
\$ 26.000 a \$ 30.000	4	14 %
\$ 21.000 a \$ 25.000	7	26 %
\$ 15.000 a \$ 20.000	15	60 %
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

Gráfico N° 17

*Precio Dpto. Matrimonial.*

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015

INTERPRETACIÓN: En el caso de los departamentos tipo matrimonial se pudo determinar que no existe mucha accesibilidad debido a que las familias crecen a un promedio de cuatro personas y no es conveniente este tipo de infraestructura sino más bien para personas solteras.

VARIABLE: Comercialización.

INDICADOR: Publicidad.

PREGUNTA N° 8: ¿A través de que medio le gustaría informarse sobre el servicio de arrendamiento?

**Tabla N° 36**

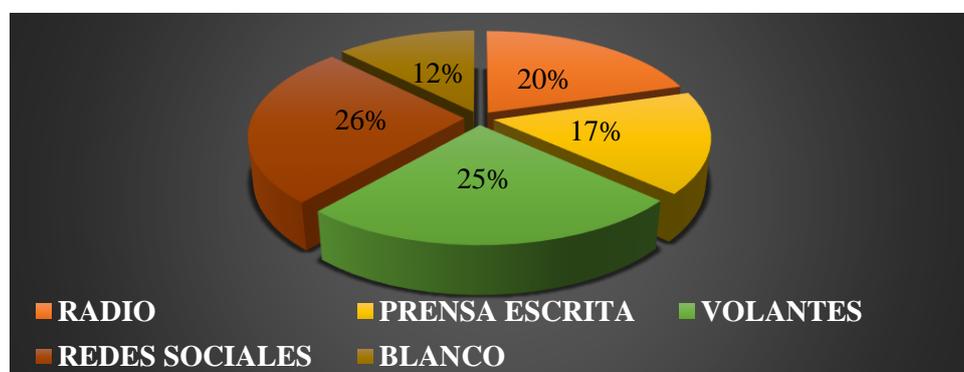
**Publicidad.**

<b>PUBLICIDAD</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
RADIO	57	20 %
PRENSA ESCRITA	46	17 %
VOLANTES	69	25 %
REDES SOCIALES	75	26 %
BLANCO	35	12 %
<b>TOTAL</b>	<b>282</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

**Gráfico N° 18**

**Publicidad.**



Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015

INTERPRETACIÓN: La manera más práctica para proporcionar información acerca de un bien o servicio son los medios publicitarios puesto que estos permiten dar a conocer los beneficios de cualquier proyecto nuevo, para informar acerca de la venta de los departamentos se realizará una serie de actividades antes mencionadas las cuales tuvo aceptación en las personas encuestadas dando como resultado porcentajes equilibrados a cada una de las opciones.

VARIABLE: Oferta

INDICADOR: Venta de Casas en el Sector.

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL SR. ABEL MOROCHO, PROPIETARIO DE CASAS EN VENTA EN PRIORATO “LAGUNA AZUL”.**

**1) Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad de la venta de casas en este sector.**

Este negocio no tiene mucho tiempo, hace unos 4 años atrás decidí dedicarme a construir debido a la cantidad de personas y amigos que quieren vivir en este sector, al principio solo construí una casa y la vendí en menos de un año a un conocido, de ahí me di cuenta las ganancias que tenía este servicio por lo que me dedique realizar esta actividad.

**2) ¿Cuántas casas construye anualmente?**

Al principio construía dos al año por empezar a darme a conocer, pero en los últimos años he construido 3 casas anuales, por el momento en este año tengo 3 casa a la venta, en este tiempo que me he dedicado a este negocio he construido ya 12 casas, como se puede dar cuenta la mayoría de las personas hoy en día están construyendo en la parroquia no solo viviendas sino también locales comerciales los cuales les provee de un ingreso.

**3) ¿Cuáles son las características de las casas que vende?**

Las casas que vendo están ubicadas en el barrio Central y en el barrio la Puruantha debido a la cantidad de personas que arriendan en esos sectores por la cercanía a sus trabajos en especial de personas colombianas, las casa que ofrezco son de dos plantas, en la planta baja se encuentra la sala, cocina – comedor, baño; y en la planta alta 3 dormitorios y dos baños.

**4) ¿Cuál es el precio de venta de las casas?**

Cada año se aumenta un poco de precio debidos a la economía del país, pero no existe un aumento favorable, es equilibrado a las necesidades de las personas, en este año las casas las he vendido a \$ 65.000 precio negociable según el cliente

**5) Como son las formas de pago.**

Las formas de pago son de contado debido a que con el mismo dinero se construye las siguientes casas y me resulta más favorable de este modo para minimizar el papeleo, porque de este modo simplemente entrego las escrituras y llaves cuando se finiquita el contrato de compra venta.

**6) Cuantas casas vende anualmente.**

Anualmente se vende de 2 a 3 casas a familiares y conocidos de la parroquia debido a que ya me conocen hay personas que en el mismo momento de la construcción hacen negocios para adquirir la vivienda.

**7) ¿Existe competencia de esta actividad en la parroquia cuáles son y cuántos?**

Bueno en Priorato como le dije anteriormente la mayoría de las personas se están dedicando a construir sus viviendas, o locales comerciales, estas viviendas las venden por motivos de viaje u otras razones, esa actividad que dedican los pobladores de aquí las considero mi competencia, por ejemplo yo primero analizo los terrenos donde construir donde a la gente le gusta vivir y cuando voy a observar en los diferentes barrios existen personas que están vendiendo sus casas, en especial en el barrio Puruhanta debido a que en ese lugar construyen viviendas para arriendo pero luego se cansan por la impuntualidad de los inquilinos y las

venden, un dato exacto no lo podría determinar, pero de personas que yo conozco y de casa que yo he visto en venta son más o menos como unas 37 casas, tomando en cuenta que no tienen la misma infraestructura de las casas que yo ofrezco, estas casas solo son de una planta y los acabados no son los adecuados debido a que ya fueron habitadas.

#### 8) A través de que medio pone en conocimiento la venta de las casas.

Al principio mediante radio y prensa, pero como la mayoría de los habitantes de la parroquia me conocen pues simplemente vienen a mi casa a preguntarme por los servicios, ubicación e infraestructuras de las casas y personalmente les llevo a conocer las instalaciones y a explicarles la forma de pago y todo lo referente a la venta realizando una negociación beneficiosa tanto para ellos como para mí.

### 3.5 Identificación del servicio.

La construcción de departamentos son realizados con el único fin de satisfacer la necesidad de vivienda que sufren las personas, a través de la creación de este proyecto se pretende implantar más opciones de viviendas dignas.

Los departamentos que se construirán son tres de tipo familiares, debido a que es la preferencia de vivienda a las que más acceden las personas por ser familias promedio, a continuación se especifica las características de los departamentos respectivamente:

**Tabla N° 37**

#### ***Distribución de Habitaciones.***

CANTIDAD	TIPO	NÚMERO DE HABITACIONES	CARACTERÍSTICAS
3	FAMILIAR	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cocina</li> <li>• Sala - comedor</li> <li>• Baño</li> <li>• 1Dormitorio Matrimonial</li> <li>• 1 Dormitorio Común</li> </ul>

Fuente: Arq. Diego Acosta Arias  
 Elaborado por: La Autora.  
 Año: 2015.

Además de la construcción de los departamentos para la vivienda se contará con otros servicios adicionales para comodidad de los usuarios como son:

**Tabla N° 38**

**Otros Servicios.**

DETALLE	CANTIDAD
GARAJE	3
ÁREA DE RECREACIÓN INFANTIL	2

**Fuente:** Arq. Diego Acosta Arias

**Elaborado por:** La Autora.

**Año:** 2015

Por otro lado se muestran los materiales más sobresalientes que serán utilizados en la construcción de los departamentos teniendo en cuenta a los proveedores que se dio a conocer en capítulo uno de este proyecto (Tabla N° 7 Proveedores de materiales de Construcción) debido al reconocimiento de sus materiales en cuanto a calidad y precio.

**Tabla N° 39**

**Materiales de Construcción.**

DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS.
PISOS	PISO FLOTANTE
PAREDES	ENLUCIDAS
TECHO	LOSA
PUERTAS	MADERA
VENTANAS	ALUMINIO

**Fuente:** Arq. Diego Acosta Arias

**Elaborado por:** La Autora.

**Año:** 2015.

### **3.6 Análisis de la demanda.**

En este punto del proyecto se pretende determinar la aceptabilidad que generará el proyecto, es decir la cantidad de personas que desean adquirir el bien.

### 3.6.1 Identificación de la Demanda.

Para encontrar la demanda que tendrá el proyecto se utilizará los porcentajes de las preguntas N° 3 y 5 de la encuesta debido a que estas preguntas están orientadas al conocimiento de la demanda y permitirá tener un dato exacto de las personas que desean adquirir el servicio, también se requerirá del número de familias que arriendan en la parroquia es decir la segmentación de mercado.

**Tabla N° 40**

#### **Identificación de la Demanda.**

<b>IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>%</b>	<b>DEMANDA</b>
SI DESEA	87,57%	930
NO DESEA	12,43%	132
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>1.062</b>

**Fuente:** Tabla N° 25, 31  
**Elaborado por:** La Autora.  
**Año:** 2015.

Una vez establecida la demanda se procede al cálculo de la demanda real, tomando en cuenta a las personas que si desean que se construyan los departamentos, y el porcentaje más alto del poder adquisitivo que las personas destinan a la vivienda, establecida en la pregunta N° 3 de las encuestas, de esta manera se pretende determinar con el total de personas que arriendan el número de familias exactas que serán la demanda o usuarios a acceder el servicio de la construcción de los departamentos de vivienda en Priorato.

Obteniendo de esta forma un total de 239 familias en el año 2016 que no cuentan con una vivienda propia, determinando así la posible demanda a satisfacer, y conociendo que el proyecto obtendrá usuarios para los siguientes años.

**Tabla N° 41*****Demanda Real.***

<b>DEMANDA REAL</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PODER ADQUISITIVO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>TOTAL</b>
SI DESEA	26%	930	239

**Fuente:** Tabla N° 25, 29

**Elaborado por:** La Autora.

**Año:** 2015.

### 1. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.

La importancia de la proyección de la demanda es determinar a futuro un acercamiento de personas a adquirir el servicio, con la información antes mencionada se procederá a realizar el respectivo cálculo, tomando en cuenta para la proyección la tasa de crecimiento anual que es de 2,02%.

$$M = C (1 + i)^n$$

$$M = 239 (1 + 0,0202)^1$$

**Tabla N° 42*****Proyección de la Demanda.***

<b>PROYECCIÓN DE LA DEMANDA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
DEMANDA DE VIVIENDA	239	243	248

**Fuente:** Tabla N° 10, 41

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015

### 3.7 Análisis de la oferta.

El análisis de la oferta es un factor importante en el desarrollo del proyecto ya que permite conocer las personas o empresas que se dedican a la de venta de departamentos y casa en Priorato

### 3.7.1. Identificación de la Oferta.

Por medio de datos establecidos en la entrevista realizada al Sr. Abel morocho se procederá a ejecutar la identificación de la oferta debido a que es la única persona que se dedica a la venta de casas en Priorato, y también se tomará datos de otras personas que venden viviendas en los diferentes barrios del sector.

**Tabla N° 43**

**Identificación de la Oferta.**

<b>IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>PROPIETARIOS</b>	<b>NÚMERO</b>
VIVIENDAS DE VENTA	SR. ABEL MOROCHO	3
OTRAS VIVIENDAS	MORADORES	37
<b>TOTAL</b>		<b>40</b>

Fuente: Oferta – Entrevista  
 Elaborado por: La Autora  
 Año: 2015.

#### 1. PROYECCIÓN DE LA OFERTA.

Como se mencionó anteriormente la oferta se establece por datos obtenidos en la entrevista realizada al propietario de las casas en venta “LAGUNA AZUL” Sr. Abel Morocho identificando que existe 40 viviendas en venta en el sector de Priorato tanto como viviendas nuevas, o viviendas de segundo uso, y para su proyección se utilizará la tasa de crecimiento anual de 2,02% dato establecido en el INEC 2010.

$$M = C (1 + i)^n$$

$$M = 40 (1 + 0,0202)^1$$

**Tabla N° 44****Proyección de la Oferta.**

<b>PROYECCIÓN DE LA OFERTA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
OFERTA DE VIVIENDA	40	41	42

Fuente: Tabla N° 10, 43

Elaborado por: La Autora

Año: 2015

**3.8 Demanda potencial a satisfacer.**

La demanda a satisfacer en la realización de un proyecto de factibilidad es el principal aspecto a saber puesto que por medio de este factor se puede establecer si el proyecto será sustentable en los siguientes años.

Una vez definida la proyección de oferta y demanda se procede a calcular la demanda insatisfecha, que no es más que los posibles clientes que accederán a los departamentos en los próximos tres años utilizando la siguiente ecuación:

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{OFERTA} - \text{DEMANDA.}$$

**Tabla N° 45****Demanda Insatisfecha.**

<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
OFERTA	40	41	42
(-) DEMANDA	239	243	248
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>203</b>	<b>207</b>

Fuente: Tabla N° 42, 44

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

Una vez concluido con el cálculo de la demanda insatisfecha se puede determinar que no existen los suficientes servicios de vivienda a la venta en Priorato para satisfacer la demanda

de los pobladores, debido a este problema con el proyecto se pretende satisfacer el siguiente porcentaje en cada año de vida del proyecto:

**Tabla N° 46**

**Porcentaje de Participación.**

<b>PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
DEMANDA INSATISFECHA	199	203	207
OFERTA POTENCIAL	3,00	3,00	3,00
<b>TOTAL</b>	<b>1,51%</b>	<b>1,48%</b>	<b>1,45%</b>

Fuente: Tabla N° 42, 44  
Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

### 3.9 Análisis y determinación de precios.

Como se explicó anteriormente se construirán tres departamentos tipo familiar, a continuación se establece los precios tomando en cuenta la información de las encuestas de la pregunta N° 7.

**Tabla N° 47**

**Precio de los Departamentos.**

<b>PRECIO DE LOS DEPARTAMENTOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
DPTO. FAMILIAR	3	35.000,00	150.000,00

Fuente: Encuesta - Tabla N°33  
Elaborado por: La Autora  
Año: 2015

#### 3.9.1 Competencia.

Para el análisis de la competencia en el cantón Ibarra se procedió a obtener el dato a través de la página Inmobiliaria.com – Ecuador de Ibarra, en el que se obtuvieron las principales y más reconocidas inmobiliarias de la ciudad como se muestra a continuación:

**Tabla N° 48****Inmobiliarias de Ibarra.**

<b>INMOBILIARIAS DE IBARRA</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>PROPIEDADES ACTIVAS</b>	<b>DIRECCION</b>
P&P BIENES RAÍCES	17	Sánchez y Cifuentes 17-105 y Teodoro Gómez
INMOBILIARIA FINCASA	13	Atahualpa 1849 y Ricardo Sánchez
MP BIENES RAÍCES	11	Sánchez y Cifuentes 9-54 Y Pedro Moncayo
D&C INMOBICONT INMOBILIARIA	9	Grijalva 7-10 Y Olmedo
AVEPE	3	Gonzalo Gómez Jurado 1-15
R&R INMOBILIARIA	1	Eduardo Almeida 1-51 Y Teodoro Gómez

Fuente: Inmobiliaria.com

Elaborado por: La Autora

Año: 2015

La competencia en cualquier tipo de unidad comercial es inevitable, por lo cual antes de la puesta en marcha de un bien o servicio es importante realizar un análisis minucioso con el fin de determinar factores importantes como son precios y calidad el cual permita establecer valores de acuerdo a los beneficios y alcances de los posibles usuarios o clientes, dado que los departamentos se ubicarán en el barrio Santa Rosa de Priorato y que en este lugar se encuentran también casas en venta propiedad del señor Abel Morocho llamados “LAGUNA AZUL” es necesario analizar este tipo de competencia directa como se muestra posteriormente.

Las casas “LAGUNA AZUL” son la mayor competencia puesto que están en el sector donde se pretende implementar el proyecto por lo tanto es necesario para la determinación de precios e infraestructura tener un dato detallado de los servicios que ofrece y de este modo mejorarlos y equilibrar precios a beneficio de los usuarios.

**Tabla N° 49****Competencia.**

NOMBRE	NÚMERO	DETALLE	PRECIO
LAGUNA AZUL	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PLANTA BAJA</li> </ul> SALA COCINA – COMEDOR	\$ 65.000
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• PLANTA ALTA</li> </ul> 3 DORMITORIOS 2 BAÑOS	

**Fuente:** Entrevista Sr. Abel Morocho

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**3.10 Publicidad.**

El medio publicitario en la construcción de un proyecto es la base para conseguir los futuros clientes, por lo tanto a través de las encuestas realizadas se pudo determinar que el mejor medio para dar a conocer acerca de los servicios del proyecto es a través de volantes, prensa escrita y radio, pero también se creará una cuenta en Facebook y páginas en internet.

**3.10.1 Volantes.**

La realización de volantes es un medio muy importante en cuanto a la comunicación de los servicios que ofrecerá el proyecto, a continuación se muestra los costos que incurrirá este medio publicitario que se realizará en la Gráfica Ajaví.

**Tabla N° 50****Volantes.**

TAMAÑO	NÚMERO	VALOR
15 X 10 cm	3.000 U	\$ 150

**Fuente:** Gráfica Ajaví

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015

### 3.10.2 Prensa Escrita.

La prensa escrita es un medio muy fácil para proporcionar información a la sociedad ya sea de clase alta o baja, por ende para publicitar los servicios de los departamentos se lo realizará en el Diario El Norte, debido a que es el medio de comunicación mejor reconocido por los ibarreños. Posteriormente se presenta el costo diario que tiene cada publicación.

**Tabla N° 51**

**Prensa Escrita “EL NORTE”**

CARACTERÍSTICAS	PRECIO B/N	PRECIO COLOR
CUARTO DE PAGINA	\$ 73,93	\$ 147,86
OCTAVO DE PAGINA	\$ 54,00	\$ 73,92
12 cm X 12 cm	\$ 60,48	\$ 120,96
MEDIA PAGINA	\$ 147,84	\$ 295,68

Fuente: Diario El Norte  
Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

### 3.10.3 Radio.

La publicidad radial se la realizará en la estación CANELA 92.7, debido a que es una de las radios más escuchadas en la ciudad de Ibarra ,a continuación se presenta los precios por cuña.

**Tabla N° 52**

**Radio CANELA.**

DETALLE	NÚMERO	VALOR UNITARIO.
RADIO CANELA 92.7	1 Cuña	\$5,00

Fuente: CANELA 92.7  
Elaborado por: La Autora  
Año: 2015.

### 3.11 Conclusión del estudio de mercado.

Mediante el estudio de mercado se pudo establecer la aceptabilidad que tendrá la construcción de departamentos de vivienda para la venta en el sector, gracias a que dicho lugar

es considerado muy atractivo por tener junto a la histórica laguna de Yaguarcocha, y estar un poco alejado del ruido de la ciudad, tanto que los estudios establecidos proyectaron datos muy alentadores.

En los últimos años el aumento de la población de la parroquia de Priorato es notorio puesto que años atrás era considerado como un barrio, pero gracias a las gestiones realizadas por los dirigentes anteriores se pudo obtener el nombramiento de parroquia, el cual no solo beneficio a los moradores sino que también se pudo obtener un reconocimiento en la ciudad y de esta forma incentivar a las personas a vivir en este sector.

A través de las proyecciones establecidas de la oferta y demanda se analizó que anualmente se tiene un incremento de personas que desean adquirir una vivienda, los datos de la demanda insatisfecha arrojaron datos positivos para la construcción de los departamentos lo que se espera satisfacer en un porcentaje promedio para de esta forma minimizar las necesidades de las personas y por ende contribuir a mejorar la calidad de vida de las mismas. También al analizar la competencia se pudo establecer que si existe varias inmobiliarias que ofrecen viviendas en el cantón las cuales tienen un mercado establecido pero la mayor competencia directa son los que se encuentran en el sector de Priorato por lo tanto se pretende mejorar al brindar un bien que satisfaga las necesidades de las personas.

Finalmente gracias al estudio de mercado a través de las encuestas se conoció la opinión de los moradores de la parroquia, acerca de los beneficios y facilidades que se obtendrá con la implantación de este proyecto a fin de beneficiar no solo al usuario sino también a incrementar el potencial económico y reconocimiento de dicho sector.

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO.

#### 4.1 Localización del proyecto.

En la elaboración del proyecto se toma aspectos importantes como la macro localización, y micro localización para determinar el lugar de inicio e implantación del proyecto, como se mencionó anteriormente los departamentos serán construidos en la parroquia de Priorato a continuación se detalla los aspectos más importantes.

##### 4.1.1 Macro Localización.

*Gráfico N° 19*

*Macro Localización.*



Fuente: Google Maps  
Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015

**Tabla N° 53****Macro Localización.**

<b>PAÍS</b>	<b>PROVINCIA</b>	<b>CANTÓN</b>	<b>PARROQUIA</b>	<b>BARRIO</b>
ECUADOR	IMBABURA	IBARRA	PRIORATO	SANTA ROSA.

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015

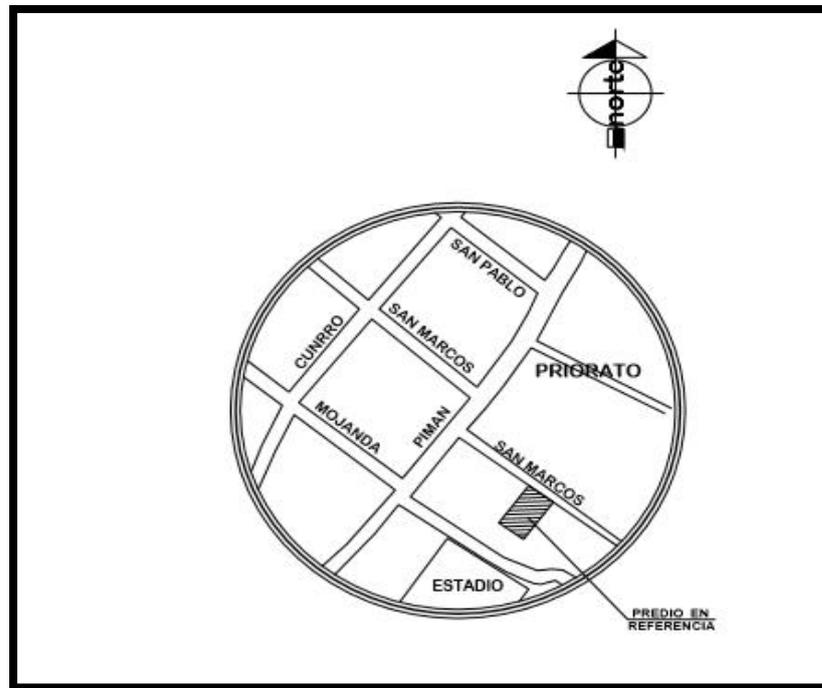
**DESCRIPCIÓN.**

Uno de los aspectos más relevantes para la construcción del proyecto es establecer el área geográfica, por lo que se determinó que estará ubicado en la provincia de Imbabura del cantón Ibarra en la parroquia La Dolorosa de Priorato exactamente en el barrio Santa Rosa de esa localidad, la ubicación es beneficiosa para el proyecto ya que cuenta a sus alrededores con toda la infraestructura y servicios necesarios.

**4.1.2 Micro Localización.**

La construcción del proyecto está enfocado en la parroquia de Priorato zona urbana del cantón Ibarra, en este sector la población ha tenido un incremento favorable lo que beneficia en el aspecto económico a esta parroquia, dicho lugar es atractivo puesto que cuenta con todos los servicios que las personas desean adquirir, a pocos metros está situado el parque central de la parroquia en el cual se puede acceder a locales comerciales, otra de las ventajas del lugar es que está cerca de las instituciones educativas, cuenta con una Unidad de Policía Comunitaria (UPC) para salvaguardar la seguridad de los habitantes, y recientemente se inauguró el polideportivo en este sector lo que hace más atractivo al proyecto.

**Gráfico N° 20**  
**Micro Localización.**



**Fuente:** Arq. Diego Acosta Arias.  
**Elaborado por:** La Autora.  
**Año:** 2015.

Al hablar de micro localización es importante determinar las condiciones en las cuales se encuentra el sector donde se pretende ejecutar el proyecto analizando de esta forma las siguientes variables:

- Población
- Migración.
- Población económicamente Activa de Priorato.
- Infraestructura.
- Empleo.
- Desempleo.

## **4.2 Factores de localización del proyecto.**

- Terreno plano
- Vías de acceso de primer orden (adoquinadas)
- Transporte público
- Servicios básicos
- Cerca de las instituciones educativas y parque central.
- Alarma barrial.

## **4.3 Ingeniería del proyecto.**

Para un análisis adecuado de la ingeniería del proyecto se contó con la ayuda del Arquitecto Diego Acosta Arias para determinar y establecer estratégicamente el área de ocupación del terreno.

Según el avalúo catastral adquirido en el Municipio de Ibarra el terreno tiene un área de  $618,48m^2$ , el cual será utilizado para la construcción de los departamentos y demás servicios como garaje y jardines solo  $589,00m^2$ . Como se especificará detalladamente en los siguientes puntos de este capítulo, determinando así las áreas de los departamentos.

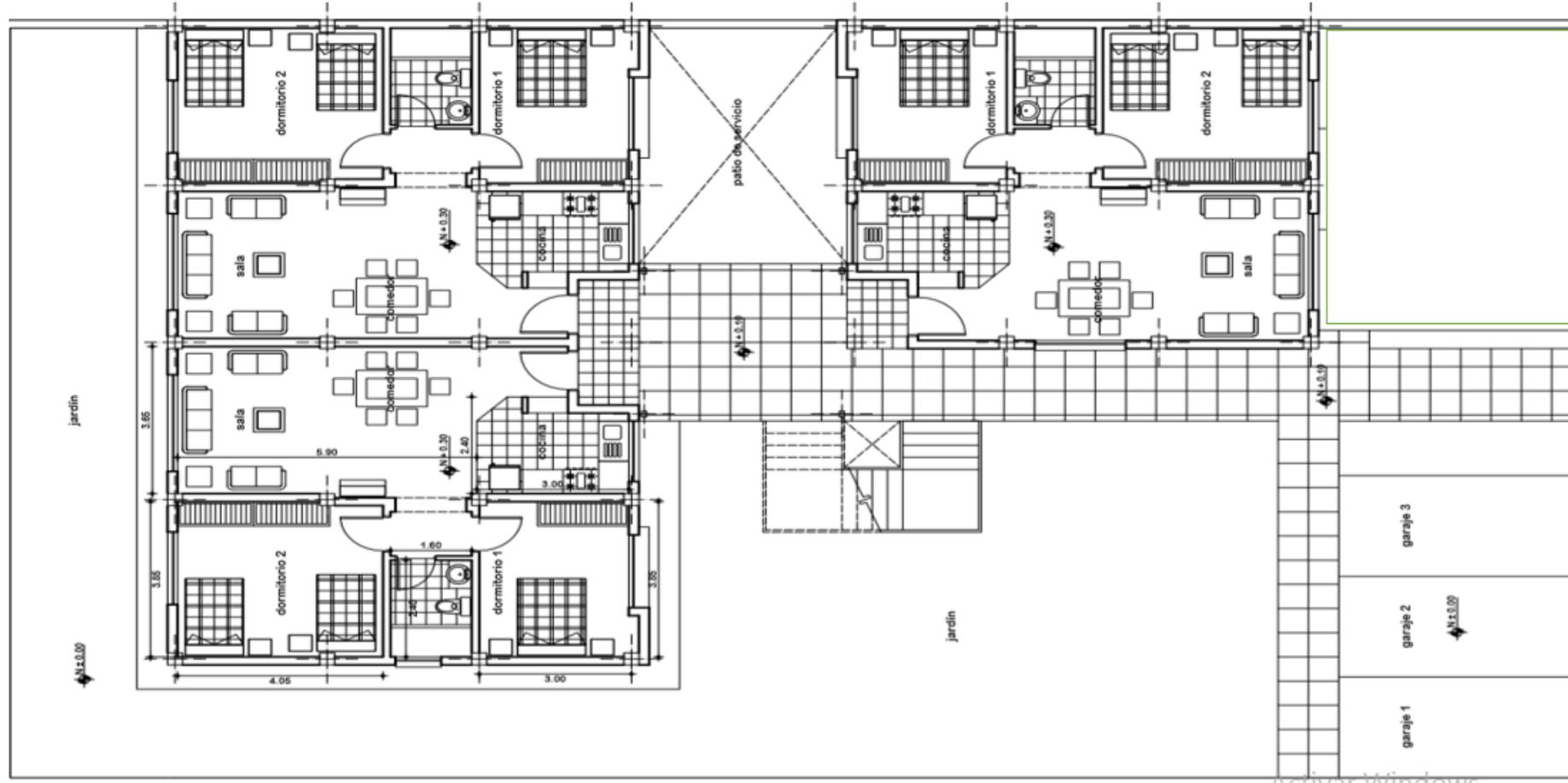
### **4.3.1 Diseño de las Áreas.**

La distribución de los departamentos se la realizará estratégicamente en el área antes mencionada, de la siguiente manera:

- Primera planta 3 departamentos tipo familiar.

El proyecto también contará con 2 jardines, y 3garajes, para mejor comodidad y servicio a los usuarios.

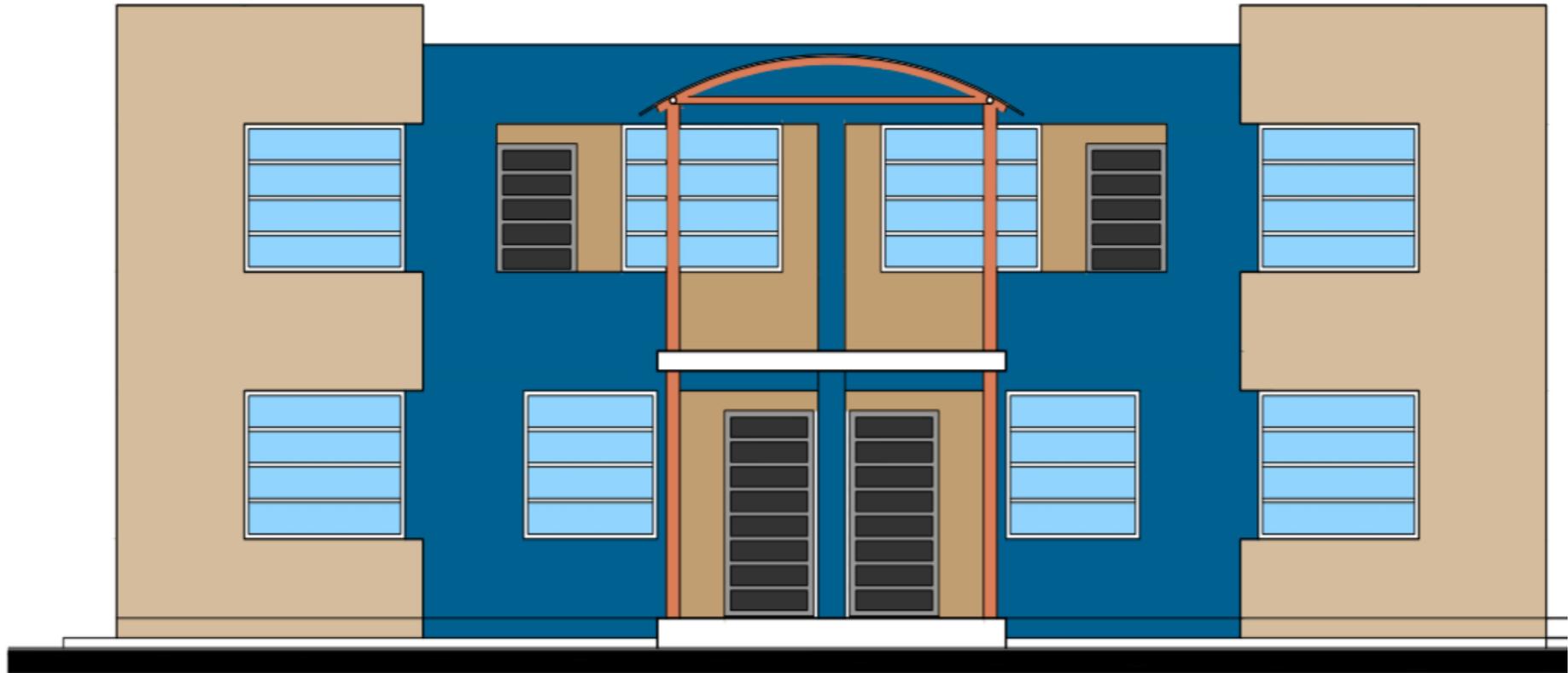
Gráfico N° 21  
Distribución de los Departamentos Planta Baja.



Elaborado por: Arq. Diego Acosta Arias.  
Año: 2015.

*Gráfico N° 22*

*Fachada Frontal BQ.*



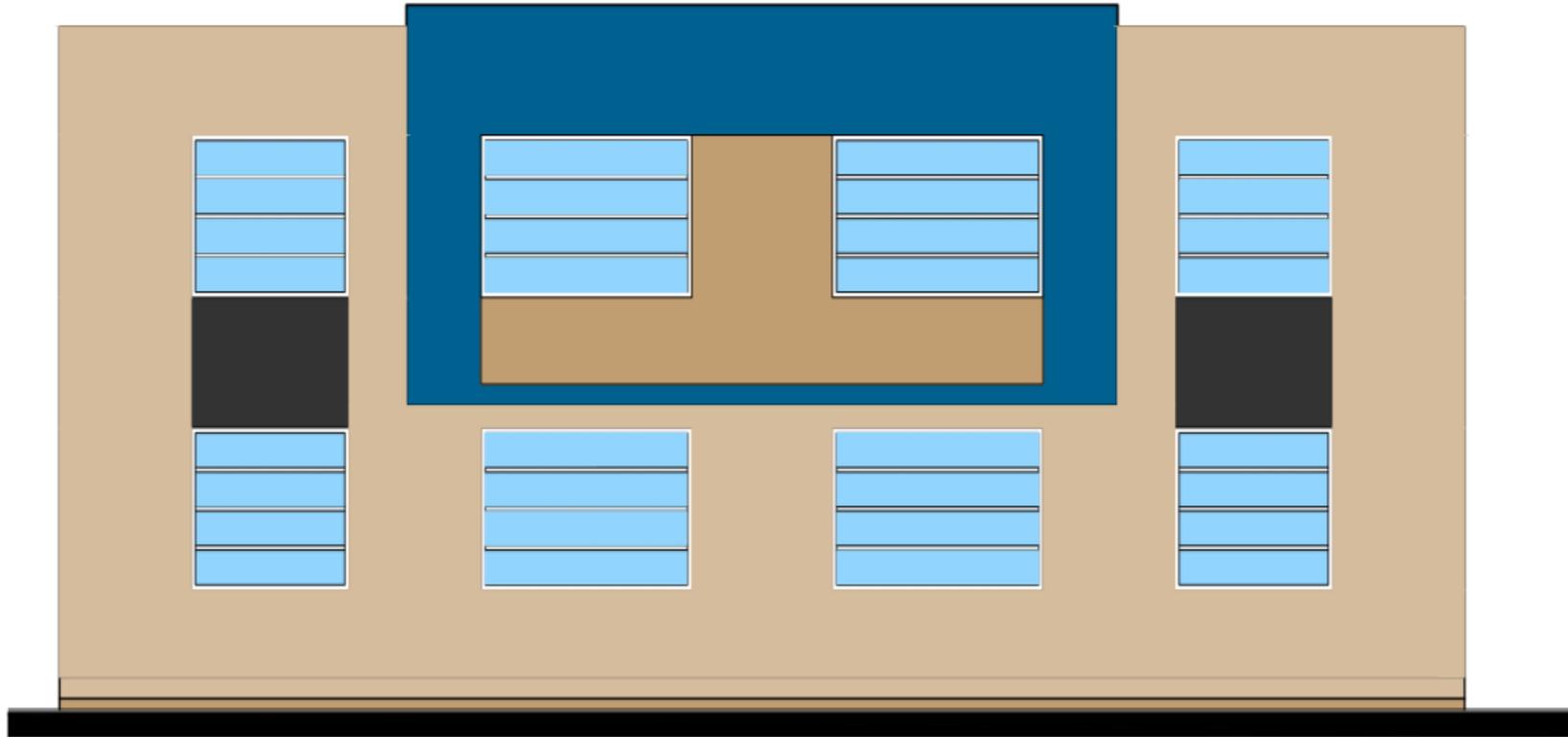
## **FACHADA FRONTAL BQ. 2**

Elaborado por: Arq. Diego Acosta Arias.

Año: 2015.

*Gráfico N° 23*

*Fachada Posterior.*



## FACHADA POSTERIOR

Elaborado por: Arq. Diego Acosta Arias.  
Año: 2015.

## 1. DEPARTAMENTO FAMILIAR.

Los departamentos de tipo familiar son tres los cuales estarán ubicados en la planta baja, los departamentos de este tipo son diseñados para el servicio de una familia promedio conformada por cuatro personas puesto que el proyecto está enfocado para familias muy cortas debido al área del terreno con el que se cuenta, y las áreas que se pretende utilizar en la construcción de los tres departamentos de este tipo.

Con la ayuda del arquitecto se pudo establecer el diseño y áreas a utilizar para la construcción de los departamentos como se muestra a continuación el área de un solo departamento:

**Tabla N° 54**

**Distribución de las habitaciones Dpto. Familiar.**

DETALLE	ÁREA POR HABITACIÓN	ÁREA TOTAL
SALA– COMEDOR	5,90 m2 x 3,65 m2	21,54 m2
COCINA	3,00 m2 x 2,40 m2	7,20 m2
1 DORMITORIO MATRIMONIAL	4,05 m2 x 3,85 m2	15,59 m2
1 DORMITORIO COMÚN	3,85 m2 x 3,00 m2	11,55 m2
BAÑO	2,40 m2 x 1,60 m2	3,84 m2
PASILLO	1,25 m2 x 3,00 m2	3,75 m2
<b>TOTAL</b>		<b>64,88 m2</b>

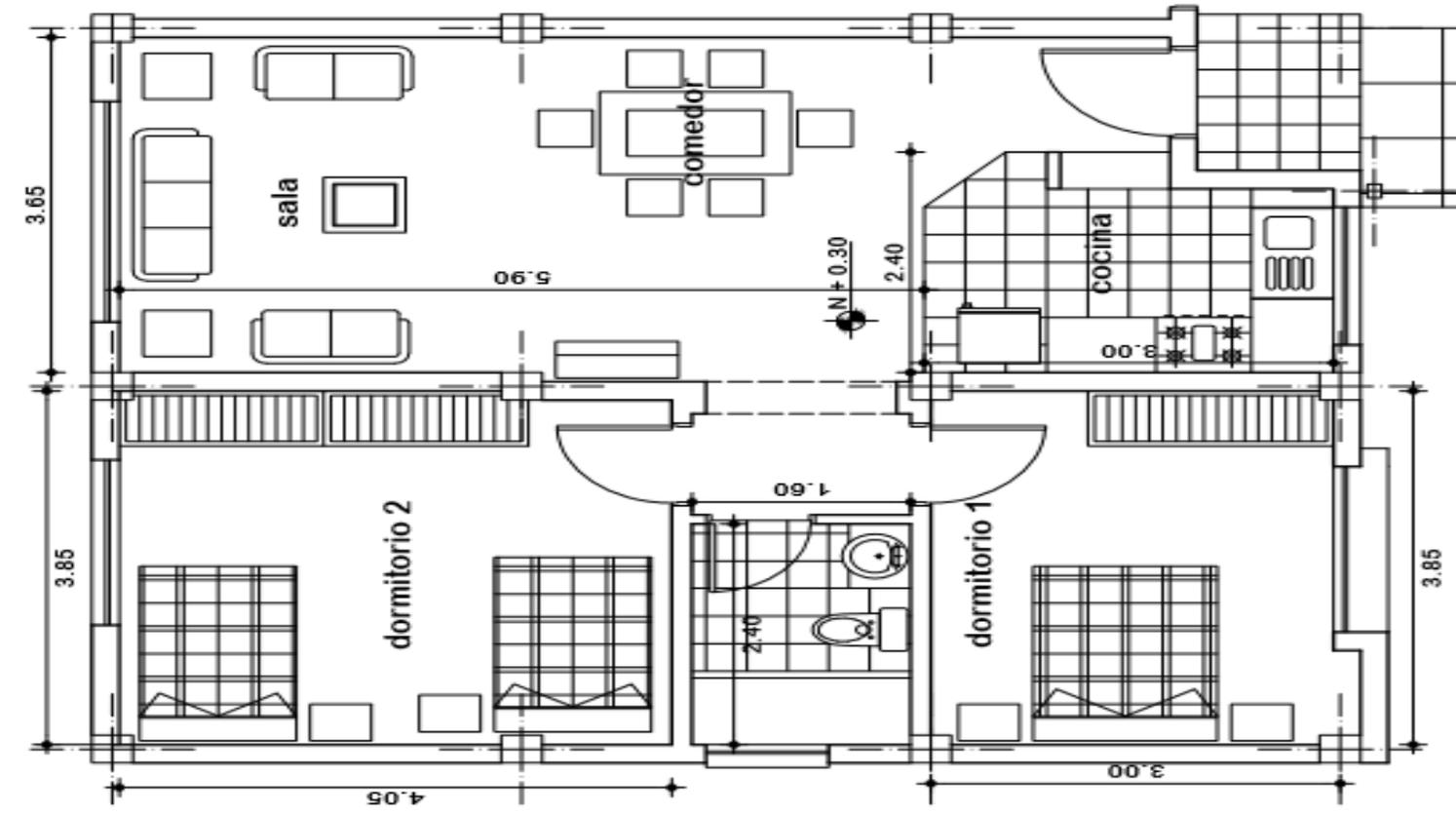
Fuente: Arq. Diego Acosta Arias.

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

Gráfico N° 24

Plano Departamento Familiar.



Elaborado por: Arq. Diego Acosta Arias.

Año: 2015.

*Gráfico N° 25*

*Gráfico 3D departamento Tipo Familiar I.*



**Elaborado por:** Arq. Diego Acosta Arias.  
**Año:** 2015.

*Gráfico N° 26*

*Gráfico 3D departamento Tipo Familiar II.*



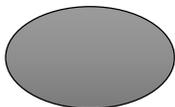
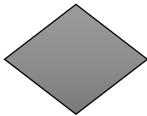
Elaborado por: Arq. Diego Acosta Arias.  
Año: 2015

#### 4.4 Flujograma de los servicios.

A continuación se presenta la simbología de diagrama de flujo que se utilizará en el proyecto, el cual será de mucha ayuda al momento de formular los flujogramas por la construcción y la venta respectivamente.

**Tabla N° 55**

**Simbología de Diagrama de Flujo.**

SÍMBOLO.	NOMBRE.	DESCRIPCIÓN.
	CONECTOR	Nombra un proceso independiente que en algún momento aparece relacionado con el proceso principal.
	TERMINADOR	Información o acción para comenzar el proceso o mostrar el resultado en el final del mismo.
	PROCESO	Tarea o actividad llevada a cabo durante el proceso, puede tener muchas entradas pero una salida.
	DATOS	Sitúa en su interior la información necesaria para alimentar una actividad.
	DECISIÓN	Indica puntos donde se toma decisión: si, no, abierto, cerrado.
	DOCUMENTO	Hace referencia a la consulta de un documento específico en un punto del proceso.

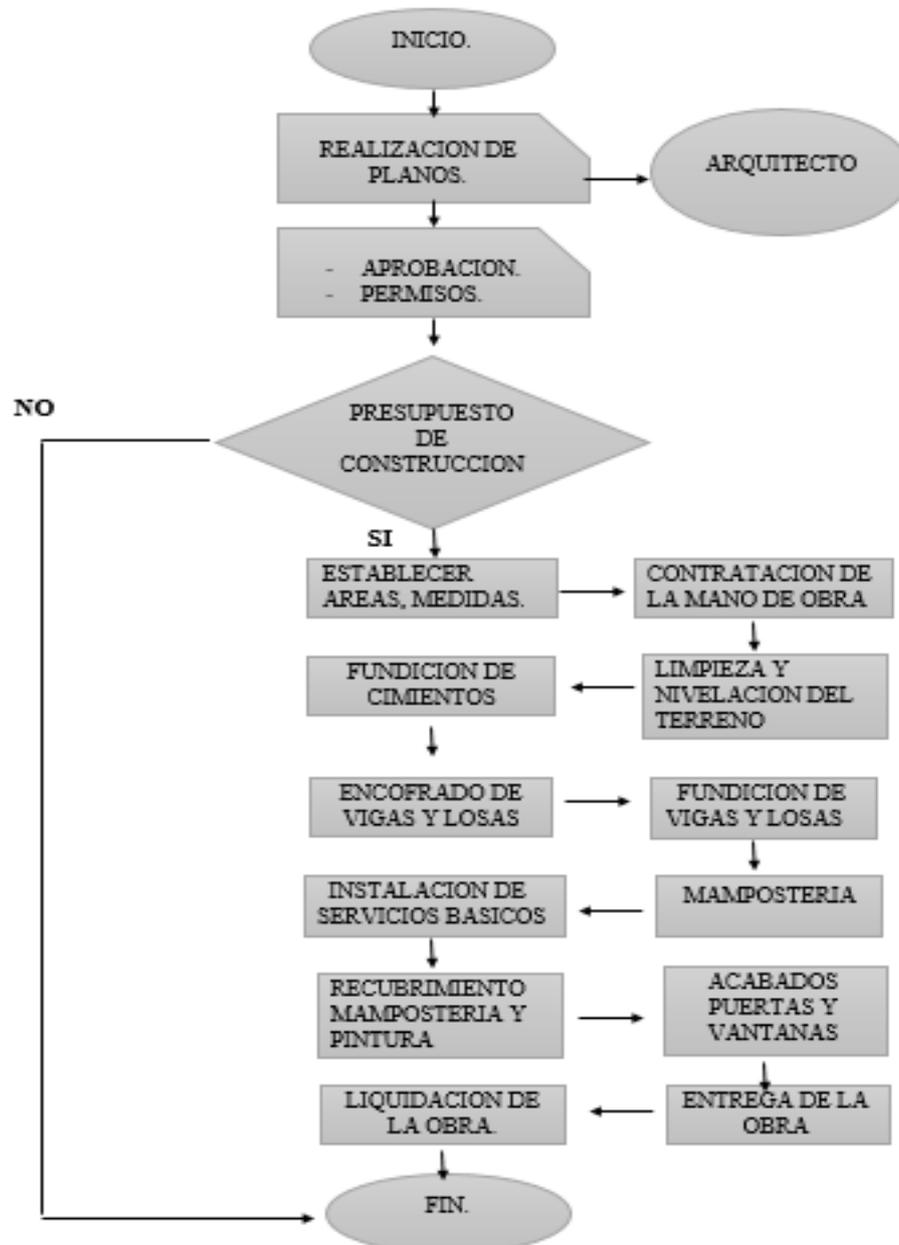
Fuente: Google  
 Elaborado por: La Autora.  
 Año: 2015.

#### 4.4.1 Flujograma de Construcción.

Esta etapa es una de las más importantes para determinar el inicio y el fin del proyecto propuesto.

*Gráfico N° 27*

*Diagrama de Flujo de Construcción.*



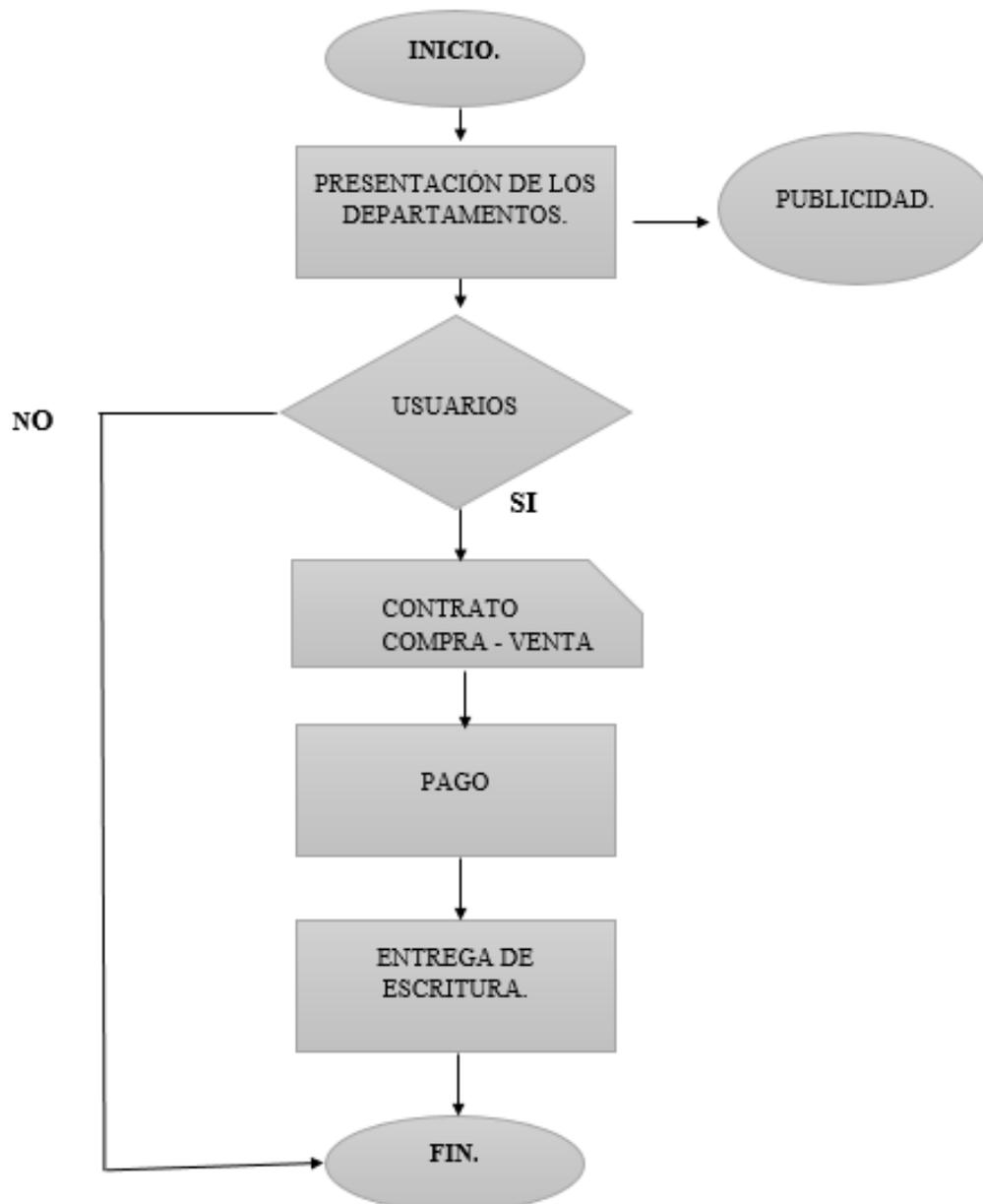
Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

#### 4.4.2 Flujograma de Venta de los Departamentos.

Posteriormente proseguimos a la elaboración del proceso en relación a la de venta de los departamentos.

*Gráfico N° 28*

*Diagrama de Flujo de Venta.*



**Elaborado por:** La Autora.  
**Año:** 2015.

#### 4.5 Tamaño o capacidad de los departamentos.

La estructura de los departamentos son diseñados estratégicamente para la comodidad de los usuarios, ocupando el área exacta para cada habitación, seguidamente se presenta el tamaño y capacidad de cada tipo de departamento.

**Tabla N° 56**

**Tamaño y Capacidad.**

DETALLE.	N°.	ÁREA POR DEPARTAMENTO	OTROS ESPACIOS	ÁREA TOTAL.	CAPACIDAD.
DPTO.FAMILIAR	3	64,88 m2	524,12 m2	589,00 m2	4 PERSONAS

Fuente: Arq. Diego Acosta Arias

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

#### 4.6 Determinación del presupuesto.

En este punto del proyecto se procede a determinar todos los rubros con los cuales contará la construcción del proyecto:

- Inversión Fija.
- Inversión Variable.
- Costo Fijo.
- Gasto Fijo.
- Gasto Variable.

##### 4.6.1 Inversión Fija.

###### TERRENO.

Una de las ventajas del proyecto es contar con un terreno propio, de acuerdo al avalúo obtenido en el municipio del cantón Ibarra el terreno esta descrito de la siguiente manera.

**Tabla N° 57****Avaluó del Terreno.**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	m2	618,48	7,125	\$4.406,67

**Fuente:** Municipio de Ibarra.

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**Gráfico N° 29****Terreno.**

**Fuente:** Municipio de Ibarra

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**4.6.2 Inversión Variable.****OBRA CIVIL.**

En este punto la Obra Civil con la ayuda del arquitecto Diego Acosta se presenta la descripción en cuanto al área y el valor total que tendrá el proyecto para su ejecución, el área como se mencionó anteriormente fue estudiada estratégicamente para bienestar de los usuarios, del mismo modo en el valor total de la obra civil está incluido mano de obra y materiales por metro cuadrado (m2).

**Tabla N° 58****Obra Civil.**

<b>OBRA CIVIL</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO M2</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
OBRA CIVIL	M2	589	100,94	59.451,00

Fuente: Arq. Diego Acosta Arias.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**PRESUPUESTO DE LA OBRA CIVIL.**

Contando con la ayuda del Arq. Diego Acosta se pudo determinar el presupuesto de construcción del proyecto incluido gasto de materiales tanto para obra negra como acabados, también se incluyó la mano de obra calificada y no calificada.

**PROYECTO: CONTRUCCIÓN DE DEPARTAMENTOS DE VIVIENDA.**

**UBICACIÓN:** PROVINCIA DE IMBABURA, CANTÓN IBARRA, PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO.

**Tabla N° 59****Presupuesto de Construcción.**

<b>PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN.</b>							
<b>Ítem</b>	<b>Rubro</b>	<b>Rubro</b>	<b>U</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>P. Total</b>	
1	Replanteo y nivelación	y Replanteo y nivelación	y m2	169,86	1,87	317,64	
2	Excavación de cimientos	de Excavación de cimientos	de m3	29,36	9,40	275,95	
3	Replanteo	Replanteo	m2	17,17	6,82	117,12	
4	Hormigón simple en plintos	Hormigón simple en plintos	m3	5,16	139,44	719,98	
5	Hormigón Ciclópeo zócalos	en Hormigón Ciclópeo zócalos	en m3	11,69	84,89	992,36	
6	Relleno compactado	Relleno compactado	m3	11,58	1,28	14,83	
7	Hormigón Simple en cadenas inferiores	Hormigón Simple en cadenas inferiores	m3	2,99	201,26	601,10	

8	Hormigón simple en columnas P. Baja	Hormigón simple en columnas P. Baja	m3	3,26	240,43	784,60
9	Hormigón simple en columnas P. Alta	Hormigón simple en columnas P. Alta	m3	3,26	266,76	870,53
10	Hormigón simple en escaleras	Hormigón simple en escaleras	m2	3,52	32,89	115,77
11	Hormigón simple en losa nivel +2,72	Hormigón simple en losa nivel +2,72	m2	156,43	45,80	7.164,65
12	Hormigón simple en vigas de cubierta	Hormigón simple en dinteles	M	75,31	10,06	757,59
13	Hormigón simple en dinteles	Acero de refuerzo	Kg	5021,36	2,08	10.444,44
14	Acero de refuerzo	Contrapiso 10+4+2	m2	93,15	12,48	1.162,55
15	Contrapiso 10+4+2	Hormigón Simple en muro base de pared	m3	0,85	201,26	171,74
16	Hormigón Simple en muro base de pared	Masillado de losas	m2	156,43	5,09	796,25
17	Masillado de losas	Mampostería de bloque e=0,15	m2	199,94	10,55	2.109,33
18	estructura metálica para cubierta	Mampostería de bloque e=0,10	m2	37,17	9,86	366,53
19	cubierta de fibrolit residencial	Enlucido horizontal	m2	156,43	9,81	1.534,61
20	pintura de cubierta	Enlucido vertical	m2	485,14	7,99	3.876,27
21	Mampostería de bloque e=0,15	Enlucido de filos y fajas	M	87,84	6,21	545,49
22	Mampostería de bloque e=0,10	Estuco Exterior	m2	128,45	5,55	712,88
23	Enlucido horizontal	Estuco interior	m2	490,03	4,20	2.058,11
24	Enlucido vertical	Pintura exterior	m2	128,45	3,28	421,31
25	Enlucido de filos y fajas	Pintura interior	m2	490,03	3,28	1.607,29
26	Estuco Exterior	Puerta metálica exterior	U	3,00	209,00	627,00
27	Estuco interior	Puerta interior de madera	U	5,00	154,00	770,00
28	Pintura exterior	Ventanas de aluminio	m2	35,50	56,87	2.018,89

29	Pintura interior	Revestimiento de cerámica en pisos	m2	86,08	22,70	1.954,02
30	Puerta metálica exterior	Revestimiento de cerámica en paredes	m2	72,11	22,70	1.636,82
31	Puerta interior de madera	Barredera de cerámica	m2	35,20	7,51	264,35
32	Ventanas de aluminio	Piso flotante	m2	63,74	28,50	1.816,69
33	Revestimiento de cerámica en pisos	Tablero de control 6 breakers	U	3,00	79,82	239,46
34	Revestimiento de cerámica en paredes	Luminarias	pto	28,00	32,05	897,40
35	Barredera de cerámica	Tomacorriente doble	pto	5,33	25,18	134,29
36	cielo raso gypsum	Inst para Ducha eléctrica	pto	3,00	40,09	120,27
37	Piso flotante	TV Cable e Internet	pto	3,00	40,09	120,27
38	Tablero de control 6 breakers	Agua potable	pto	13,33	27,18	362,40
39	Luminarias	Cajas de revisión	U	3,33	56,51	188,37
40	Tomacorriente doble	Desague	pto	22,67	24,73	560,55
41	Inst para Ducha eléctrica	Bajante de agua lluvia y servida	ml	4,00	7,95	31,80
42	TV Cable e Internet	Inodoro edesa blanco	U	3,00	104,31	312,93
43	Agua potable	Lavamanos edesa blanco	U	3,00	97,80	293,40
44	Cajas de revisión	Fregadero acero inoxidable 1 pozo	U	3,00	103,53	310,59
45	Desague	Cerraduras tipo caja Viro	U	3,00	65,61	196,83
46	Bajante de agua lluvia y servida	Cerraduras pomo nacional	U	5,00	26,89	134,45
47	Inodoro edesa blanco	Vidrio 4 mm	m2	35,50	16,61	589,66
48	Lavamanos edesa blanco	Lavandería prefabricada	U	3,00	151,20	453,60
49	Fregadero acero inoxidable 1 pozo	Mesón cocina	ml	3,00	36,97	346,29
50	Cerraduras tipo caja Viro	Closets	m2	21,00	149,50	3.139,50
51	Cerraduras pomo nacional	Mueble cocina bajo	ml	9,39	143,75	1.349,33
52	Vidrio 4 mm	Mueble cocina alto	ml	9,39	132,25	1.241,39

53	Lavandería prefabricada	Pasamanos metálico	ml	4,43	48,62	215,55
54	Mesón cocina	Cubierta de Gypsum	m2	12,32	47,58	586,03
<b>TOTAL</b>						<b>59.451,00</b>

Elaborado por: Arq. Diego Acosta Arias.

Año: 2015

#### 4.6.3 Costo Fijo.

#### COSTOS ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

El estudio previo a la construcción del proyecto considera algunos gastos extras los cuales se exponen a continuación:

#### *Tabla N° 60*

#### *Costos Estudio de Factibilidad.*

<b>COSTOS ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
ASESORAMIENTO PERSONAL	\$150,00
RECURSOS MATERIALES	\$100,00
INPREVISTOS	\$80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$330,00</b>

Elaborado por: La Autora

Año: 2015

#### COSTOS DE CONSTITUCIÓN.

Se considera a los costos que se incurrirán en la parte legal de la construcción de los departamentos, dichos datos se obtuvo directamente en el Colegio de Arquitectos, en el Registro de la Propiedad, en la Notaria Primera y el municipio de Ibarra dando como resultados los siguientes datos:

**Tabla N° 61****Costos de Constitución.**

<b>COSTOS DE CONSTITUCIÓN.</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
PLANOS ARQUITECTÓNICOS Y ESTRUCTURALES.	\$ 500,00
PERMISO DE CONSTRUCCIÓN.	\$ 200,00
DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL	\$ 300,00
LEGALIZACIÓN HIPOTECA	\$ 180,00
REGISTRO MERCANTIL	\$ 30,00
LEVANTAMIENTO DE HIPOTECA	\$ 15,00
CERTIFICADO DE GRAVAMEN	\$ 7,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.232,00</b>

**Fuente:** Colegio de Arquitectos de Ibarra, GAD Ibarra, RPI, Notaría Primera

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**4.6.4 Gasto Fijo.****GASTO ADMINISTRATIVO.**

En el siguiente proyecto se cuenta con la ayuda de una contadora para la realización de trámites de construcción y demás declaraciones tributarias durante un año en trabajo a medio tiempo.

**Tabla N° 62****Gasto Administrativo.**

<b>GASTO ADMINISTRATIVO.</b>								
<b>CARGO</b>	<b>N°</b>	<b>SUELDO</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>DÉCIMO TERCERO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>TOTAL SUELDOS</b>
SECRETARIA	1	200,00	200,00	2.400,00	200,00	200,00	294,00	3.094,00

**Fuente:** Información directa. Ing. Luis Torres

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2015.

**GASTO PUBLICIDAD.**

En cuanto a gastos publicitarios para dar a conocer los servicios del proyecto se contará con:

- RADIO: CANELA 92,7 se realizará 4 cuñas a la semana los días sábados y domingos
- PRENSA ESCRITA: A través del diario EL NORTE se realizará solo 1 publicación los días domingos.
- HOJAS VOLANTES: GRÁFICA AJAVÍ se realizará 3.000 volantes.

**Tabla N° 63****Gasto Publicidad.**

<b>GASTO PUBLICIDAD</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>
	<b>SEMANAL</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>SEMANAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
RADIO	4	5,00	20,00	80,00	320,00
PRENSA	1	54,00	54,00	216,00	648,00
HOJAS VOLANTES	3.000	0,05	150,00		150,00
<b>TOTAL</b>					<b>1.118,00</b>

Fuente: Tabla N° 50, 51, 52

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**4.6.5 Gasto Variable.****GASTO OPERATIVO.**

El gasto operativo del proyecto es considerado el agente de ventas, el cual ganará el 3% de comisión por cada departamento vendido en el año.

**Tabla N° 64****Gastos de Operativo.**

<b>GASTO OPERATIVO</b>					
<b>CARGO</b>	<b>COMISIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>
		<b>DEPARTAMENTOS</b>	<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
AGENTE					
DE	3%	3	35.000,00	1.050,00	3.150,00
VENTAS					

Fuente: Información directa. Ing. Luis Torres

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**4.6.6 Capital de Trabajo.**

El capital de trabajo es considerado para un periodo de seis meses debido al riesgo que existe si no se lograra obtener algún ingreso para cumplir con los gastos antes mencionado.

**Tabla N° 65****Capital de Trabajo.**

<b>CAPITAL DE TRABAJO.</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	330,00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN.	1.232,00
REMUNERACIONES	3.094,00
HONORARIOS AGENTE DE VENTAS	3.150,00
PUBLICIDAD	1.118,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.924,00</b>
<b>TOTAL 6 MESES</b>	<b>1.487,33</b>

Fuente: Tabla N° 60, 61, 62, 63, 64

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO ECONOMÍCO.

#### 5.1 Inversiones y su financiamiento.

En el siguiente capítulo se realiza el análisis de ingresos, costo y gastos que se requiere para el funcionamiento, también se determinará el financiamiento y de esta forma la inversión total del proyecto.

##### 5.1.1. Resumen de Inversión.

A continuación se presenta la inversión total que se requerirá para la construcción del proyecto, tomando en cuenta la Inversión Fija (Terreno), Inversión Variable (Obra Civil) y Capital de Trabajo de 6 meses.

#### *Tabla N° 66*

##### *Estructura de la Inversión.*

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	
DETALLE	VALOR
INVERSIÓN FIJA	4.406,67
CAPITAL DE TRABAJO	1.487,33
INVERSIÓN VARIABLE	59.451,00
<b>TOTAL</b>	<b>65.345,00</b>

Fuente: Tabla N° 57, 58, 65

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

##### 5.1.2 Estructura de Financiamiento.

Para la construcción del proyecto es necesario tener un financiamiento a través de un crédito que será adquirido en el Banco Pichincha de Ibarra, y también contar con un capital propio que se refiere a los 4 socios que conformarán la actividad comercial.

**Tabla N° 67****Estructura de Financiamiento.**

<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
APORTE PROPIO	25.345,00	39%
CRÉDITO	40.000,00	61%
<b>TOTAL</b>	<b>65.345,00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Banco del Pichincha.

Elaborado por: La Autora

Año: 2015.

**5.2 Proyección de ingresos.**

Los ingresos que el proyecto genera son el resultado de la venta de los 3 departamentos en el año, precios establecidos de acuerdo a la necesidad y opinión de los usuarios estudiado en el capítulo tres del proyecto.

**5.2.1 Proyección de Precios.**

Para la fijación de precios se considera dos agentes importantes como son, los precios establecidos por la competencia y los datos obtenidos por medio de la pregunta 7 de las encuestas. A partir del segundo año se aplicará el 4,55% de incremento que corresponde a la inflación de Mayo del 2015.

**Tabla N° 68****Proyección de Precios.**

<b>PROYECCIÓN DE PRECIOS.</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
DPTO. FAMILIAR	35.000,00	36.592,50	38.257,46
<b>TOTAL</b>	<b>35.000,00</b>	<b>36.592,50</b>	<b>38.257,46</b>

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

### 5.2.2 Presupuesto de Ingresos.

Establecido los precios para la venta de cada departamento, se proyecta los ingresos para tres años asumiendo vender tres departamentos en un año, razón por la cual se multiplica el precio del primer año (Tabla N° 68 Proyección de precios) por tres departamentos y de la misma forma para los siguientes años obteniendo así los ingresos por venta de cada año.

**Tabla N° 69**

**Presupuesto de Ingresos por Venta Departamento Familiar.**

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTA.</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
PRECIO	35.000,00	36.592,50	38.257,46
CANTIDAD	3	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>105.000,00</b>	<b>109.777,50</b>	<b>114.772,38</b>

Fuente: Tabla N° 68  
 Elaborado por: La Autora.  
 Año: 2015.

### 5.3 Proyección de egresos.

En la determinación de los egresos se toma en cuenta aquellos gastos que el proyecto genera en los próximos años.

#### 5.3.1 Proyección de Gastos.

Los gastos son aquellos que permiten en gran medida la ejecución del proyecto, en los que están descritos los siguientes:

- Gastos de Venta: Publicidad y Agente de Ventas,
- Gastos Administrativos: Sueldos y Salarios de la contadora.
- Gastos Financieros: Crédito que se adquiere en la entidad financiera.

## 1. GASTOS VENTAS.

## PUBLICIDAD

Este gasto permitirá la propaganda o promoción del proyecto tanto en radio, prensa y hojas volantes.

*Tabla N° 70**Proyección Publicidad.*

<b>PROYECCIÓN GASTO PUBLICIDAD</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
PUBLICIDAD	1.118,00	1.168,87	1.222,05

Fuente: Tabla N° 63

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

## AGENTE DE VENTAS.

Este gasto corresponde la comisión que se otorgará a la persona encargada de las ventas de los departamentos en cada año.

*Tabla N° 71**Proyección Gasto Operativo.*

<b>PROYECCIÓN GASTO OPERATIVO</b>			
<b>CARGO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
AGENTE DE VENTAS	3.150,00	3.293,33	3.599,84

Fuente: Tabla N° 64.

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

## 2. GASTO ADMINISTRATIVO.

## TALENTO HUMANO.

Se considera los sueldos y salarios de la contadora que trabajará en el proyecto durante un año medio tiempo.

**Tabla N° 72****Proyección Gasto Administrativo.**

<b>PROYECCIÓN GASTO ADMINISTRATIVO</b>			
<b>CARGO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
CONTADORA	3.094,00	3.234,78	3.381,96

Fuente: Tabla N° 62  
 Elaborado por: La Autora.  
 Año: 2015.

**3. GASTO FINANCIERO**

El gasto financiero representa la deuda que adquirirá el proyecto para la construcción, esta deuda será adquirida en el Banco Pichincha debido a la accesibilidad que brinda esta institución en cuanto a créditos para la construcción, analizando el capital propio y otros aspectos de la obra. A continuación se presenta los datos importantes para el crédito:

- Crédito: \$ 40.000
- Tasa de interés: 10,75%
- Plazo: 3 años
- Periodos de Gracia: 12 meses (1año)
- Pagos: Semestrales (Negociación con la entidad financiera – Hipoteca)

**Tabla N° 73****Tabla de Amortización.**

<b>N°</b>	<b>CUOTA FIJA</b>	<b>INTERES</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
1		2.150,00		
2	9.334,97	2.150,00	7.184,97	32.815,03
3	9.334,97	1.763,81	7.571,16	25.243,86
4	9.334,97	1.356,86	7.978,11	17.265,75
5	9.334,97	928,03	8.406,94	8.858,81
6	9.334,97	476,16	8.858,81	-0,00

Fuente: Banco Pichincha.  
 Elaborado por: La Autora.  
 Año: 2015.

**Tabla N° 74****Interés Anual del Crédito.**

<b>TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO</b>				
<b>CONCEPTO/AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
INTERÉS	4.300,00	3.120,67	1.404,20	8.824,86
CAPITAL	7.184,97	15.549,28	17.265,75	40.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>11.484,97</b>	<b>18.669,94</b>	<b>18.669,94</b>	<b>48.824,86</b>

Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

**COSTO DE CONSTRUCCIÓN.**

Se toma en cuenta los costos de construcción para los tres años siguientes puesto que cada año se pretende construir, tomando en cuenta solo en el primer año el valor del terreno.

**Tabla N° 75****Costo de Construcción.**

<b>COSTO DE CONSTRUCCIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
DPTO.FAMILIAR	63.857,67	62.156,02	64.984,12

Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

**5.4 Estados financieros proyectados.**

Los estados financieros son métodos que permiten determinar la situación económica de la empresa, anticipando posibles ganancias o pérdidas, los estados financieros más comunes son el Estado de Situación Inicial, Estado de Resultados y el Flujo de caja.

**5.4.1 Estado de Situación Inicial.**

Este método resume la posición financiera a través de la determinación de los activos, las obligaciones y el patrimonio del negocio.

**Tabla N° 76****Estado de Situación Inicial.**

<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>OBLIGACIONES</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PRÉSTAMO</b>	40.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	1.487,33		
OBRA CIVIL	59.451,00		
		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVOS FIJO</b>		<b>CAPITAL PROPIO</b>	25.345,00
TERRENO	4.406,67		
		<b>TOTAL</b>	
	<b>65.345,00</b>	<b>OBLIGACIONES +</b>	<b>65.345,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>PATRIMONIO</b>	

Fuente: Tabla N° 58, 59, 65, 67

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

**5.4.2 Estado de Resultados Proyectado.**

El estado de resultados proporciona información financiera acerca de resultados operativos de la empresa en un determinado período, permitiendo conocer de esta forma la utilidad neta que se obtendrá en cada año.

Tabla N° 77

## Estado de Resultados Proyectado.

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.</b>			
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
VENTA	105.000,00	109.777,50	114.772,38
(-) COSTO DE CONSTRUCCIÓN	63.857,67	62.156,02	64.984,12
<b>(=) ULILIDAD BRUTA</b>	<b>41.142,33</b>	<b>47.621,48</b>	<b>49.788,26</b>
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.094,00	3.234,78	3.381,96
(-) GASTO VENTAS	1.118,00	1.168,87	1.222,05
(-) GASTO OPERATIVO	3.150,00	3.293,33	3.599,84
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>33.780,33</b>	<b>46.452,61</b>	<b>48.566,20</b>
(-) GASTOS FINANCIEROS	4.300,00	3.120,67	1.404,20
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>	<b>29.480,33</b>	<b>43.331,95</b>	<b>47.162,01</b>
15 % PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	4.422,05	6.499,79	7.074,30
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE PAGAR IMPUESTOS</b>	<b>25.058,28</b>	<b>36.832,15</b>	<b>40.087,71</b>
(-) IMPUESTO A LA RENTA	1.491,24	3.257,32	3.745,66
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>23.567,04</b>	<b>33.574,83</b>	<b>36.342,05</b>

Fuente: Tabla N° 69, 70, 71, 72, 74, 75

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

**5.4.3 Flujo de Caja Proyectado.**

El flujo de caja permite determinar la capacidad económica de la empresa en cuanto a entradas y salidas de efectivo durante un determinado tiempo.

**Tabla N° 78****Flujo de Caja Proyectado.**

<b>FLUJO DE CAJA</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO BASE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>INGRESOS</b>				
UTILIDAD NETA		23.567,04	33.574,83	36.342,05
(-) INVERSIÓN	-65.345,00			
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>-65.345,00</b>	<b>23.567,04</b>	<b>33.574,83</b>	<b>36.342,05</b>
<b>EGRESOS</b>				
PAGO DEUDA		7.184,97	15.549,28	17.265,75
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>7.184,97</b>	<b>15.549,28</b>	<b>17.265,75</b>
RECUPERACIÓN DEL EFECTIVO				60.938,33
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-65.345,00</b>	<b>16.382,07</b>	<b>18.025,55</b>	<b>80.014,64</b>

Fuente: Tabla N° 58, 65, 66, 74, 77

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

**5.5 Evaluación financiera.**

La evaluación financiera permite determinar la factibilidad económica y porcentual del proyecto aplicando métodos como son el VAN, TIR, Costo Beneficio, Periodo de Recuperación y el Punto de Equilibrio.

**5.5.1 Tasa de Rendimiento Medio.**

Para el cálculo de la tasa de rendimiento se debe establecer la inversión del proyecto conformada por capital propio y el financiamiento, también se utiliza la tasa de inflación actual obteniendo de esta forma el total de la TRM.

Los intereses son datos establecidos por la tasa efectiva del Banco del Pichincha que es la fuente de financiamiento del proyecto, y la tasa pasiva del Banco Central del Ecuador.

**Tabla N° 79****Tasa de Rendimiento Medio.**

<b>CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>TASA PONDERACIÓN.</b>	<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>
CAPITAL PROPIO	25.345,00	38,79	5,14%	1,99%
CRÉDITO	40.000,00	61,21	10,75%	6,58%
<b>TOTAL</b>	<b>65.345,00</b>	<b>100,00%</b>		<b>8,57%</b>

Fuente: Página del Banco Central del Ecuador, Tabla N° 67

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

$$TRM = (1 + kp)(1 + kp)$$

$$TRM = (1 + 0,0857)(1 + 0,0455)$$

$$TRM = 13,51\%$$

Lo mínimo que se puede esperar del proyecto es el 13,51% de rentabilidad, la TRM nunca debe ser mayor al 25% porque sería irreal obtener esa cantidad.

### 5.5.2 Valor Actual Neto (VAN).

El VAN es un método por el cual se determina si el proyecto será factible, si el resultado del VAN es positivo es recomendable invertir por cuanto se obtendrá utilidad, si arroja un valor negativo quiere decir que el proyecto no generará utilidades, y si el valor del VAN es cero significa que no se pierde ni se gana y es opcional invertir.

El VAN nos permite conocer el valor de dinero que recibirá el proyecto en un futuro con una tasa de interés y periodo determinado.

$$VAN = \sum FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSÓN.$$

$$FNA = \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \frac{FN3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FN}{(1+i)^n}$$

**Tabla N° 80**

**Flujos Netos Actualizados (VAN).**

VAN			
AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE RENDIMIENTO	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-65.345,00		
1	16.382,07	1,14	14.432,28
2	18.025,55	1,29	13.990,10
3	80.014,64	1,46	54.710,14
<b>TOTAL</b>			<b>83.132,51</b>

Fuente: Tabla N° 78,79

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

$VAN = \sum \text{FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS} - \text{INVERSIÓN}$

$VAN = 83.132,51 - 65.345,00$

$VAN = \$ 17.787,51$

Se determinó que el VAN es positivo por cuanto muestra que el proyecto es factible y es conveniente invertir en la construcción de departamentos de vivienda para la venta.

### 5.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La TIR muestra el porcentaje de rendimiento anual que se obtiene del capital invertido, es decir es un indicador el cual nos muestra la tasa de interés máxima a la que deberíamos contraer el préstamo sin que incurra en futuros fracasos financieros.

**Tabla N° 81****Flujos Netos Actualizados (TIR).**

<b>TIR</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>25,22%</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>
1	16.382,07	1,25	13.082,79
2	18.025,55	1,57	11.496,13
3	80.014,64	1,96	40.753,44
<b>TOTAL</b>			<b>65.332,36</b>

Fuente: Tabla N° 78  
 Elaborado por: La Autora.  
 Año: 2015.

$$TIR = Tri + (Trs - Tri) \left[ \frac{VANi}{(VANi - VANs)} \right]$$

$$TIR = 0,1351 + (0,2522 - 0,1351) \frac{17.787,51}{17.787,51 + 12,65}$$

$$TIR = 25,22\%$$

#### 5.5.4 Relación Costo Beneficio.

En este punto se determinará los ingresos y egresos actualizados utilizando la tasa TRM, considerando en ingresos el costo de venta de los departamentos y en egresos la proyección de egresos y la proyección de los costos de construcción.

Tabla N° 82

## Proyección de Egresos.

PROYECCIÓN DE EGRESOS			
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	330,00	0,00	0,00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN.	1.232,00	1.288,06	1.346,66
REMUNERACIONES	3.094,00	3.234,78	3.381,96
HONORARIOS AGENTE DE VENTAS	3.150,00	3.293,33	3.599,84
PUBLICIDAD	1.118,00	1.168,87	1.222,05
<b>TOTAL</b>	<b>8.924,00</b>	<b>8.985,03</b>	<b>9.550,51</b>

Fuente: Tabla N° 60, 61, 70, 71, 72

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

Tabla N° 83

## Relación Costo Beneficio.

COSTO BENEFICIO				
AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	105.000,00	72.781,67	92.502,92	64.119,21
2	109.777,50	71.141,05	96.711,80	62.673,85
3	114.772,38	74.534,63	101.112,19	65.663,53
<b>TOTAL</b>	<b>329.549,88</b>	<b>218.457,35</b>	<b>290.326,90</b>	<b>192.456,59</b>

Fuente: Tabla N° 69, 75, 82

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

BENEFICIO	=	$\frac{\sum \text{Ingresos}}{\text{Deflactados}}$	$\frac{290.326,90}{192.456,59}$	=	1,51
COSTO		$\sum \text{Egresos Deflactados}$	192.456,59		

Este valor quiere decir que por cada dólar invertido para la creación del proyecto se obtendrá una ganancia \$0,51 centavos.

### 5.5.5 Período de Recuperación de la Inversión.

En este punto se determinará el tiempo de recuperación de la inversión del proyecto, con la finalidad de conocer el tiempo exacto en años, meses y días.

**Tabla N° 84**

**Período de Recuperación de la Inversión.**

<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS</b>
1	14.432,28	14.432,28
2	<b>13.990,10</b>	<b>28.422,38</b>
3	54.710,14	83.132,51

Fuente: Tabla N° 80  
Elaborado por: La Autora.  
Año: 2015.

De acuerdo a los cálculos establecidos la inversión del proyecto se recuperará en 2 años, 3 meses, 27 días, a partir de este tiempo se habrá culminado con las obligaciones económicas, y el proyecto empezará a generar la ganancia.

### 5.5.6 Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio del proyecto es cuando los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde. Esta técnica es muy importante para determinar desde que punto el proyecto empieza a generar sus propias ganancias.

$$PUNTO DE EQUILIBRIO \$ = \frac{COSTO FIJO}{1 - \frac{COSTO DE VARIABLE}{PRECIO DE VENTA}}$$

Tabla N° 85

**Punto de Equilibrio.**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	
CAPITAL DE TRABAJO	8.924,00
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>8.924,00</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
TERRENO	4.406,67
OBRA CIVIL	59.451,00
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>63.857,67</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>105.000,00</b>

Fuente: Tabla N° 57,58, 65, 69

Elaborado por: La Autora.

Año: 2015.

$$PE\$ = \frac{8.924,00}{1 - \frac{63.857,67}{105.000,00}}$$

$$PE\$ = 22.775,08$$

**5.6 Resumen de la evaluación financiera.**

Una vez terminado el análisis económico financiero del proyecto estudio de factibilidad para la construcción de departamentos de vivienda en la parroquia la Dolorosa de Priorato se pudo determinar que el proyecto generará utilidades, es decir que es una buena opción la construcción de departamentos para la venta debido al incremento de personas que la parroquia ha tenido en los últimos años, en especial personas colombianas y también personas del centro de Ibarra que están de acuerdo con la construcción en este lugar.

Los precios establecidos para la adquisición de los departamentos son alineados de acuerdo a la competencia y datos obtenidos en la encuesta para conocer la accesibilidad de los posibles usuarios a la compra del bien.

Finalmente con el análisis realizado anteriormente se puede determinar que el proyecto es aceptable con los siguientes valores:

**Tabla N° 86**

**Resumen de Evaluación Financiera.**

<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>VALOR</b>	<b>RESULTADO</b>
Tasa de Rendimiento Medio (TRM)	13,51%	ACEPTABLE.
Valor Actual Neto (VAN)	\$ 17.787,51	ACEPTABLE.
Tasa Interna de Retorno (TIR)	25,22%	ACEPTABLE.
Costo Beneficio (C/B)	\$ 1,51	ACEPTABLE.
Período de Recuperación	2 Años, 3 Meses,27 Días	ACEPTABLE.
Punto de Equilibrio (PE)	\$ 22.775,08	ACEPTABLE.

**Fuente:** Tabla N° 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85

**Elaborado por:** La Autora.

**Año:** 2015.

## **CAPÍTULO VI.**

### **6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL.**

#### **6.1 Estructura estratégica.**

##### **6.1.1 Misión.**

Contribuir al desarrollo equitativo y personal mediante la construcción de departamentos confortables que respondan a las necesidades actuales, mejorando así la calidad de vida de las personas y proporcionándoles lugares estables y seguros para vivir.

##### **6.1.2 Visión.**

Lograr el desarrollo del proyecto en los próximos tres años a través de la venta de los departamentos, con el fin de obtener los beneficios económicos esperados y brindar confiabilidad a los socios de dicho proyecto, también se prevee consolidar confiabilidad y seguridad en sus compradores brindando una atención personalizada en cuanto a información de los servicios, pagos, y cuestiones legales de cada tipo de departamento, y por tanto satisfacer las inquietudes y necesidades de los usuarios.

##### **6.1.3 Nombre o Razón Jurídica.**

Este tipo de actividad comercial se prevee terminar en tres años, lo cual no es factible conformarse como empresa sino más bien como una Sociedad de Hecho conformada por cuatro socios, el cual aportará capital propio de acuerdo al análisis en el capítulo cinco de este proyecto. El representante legal del proyecto deberá contar con todos los requisitos para poder

ser apto en adquirir las obligaciones financieras y demás de G&G DEPARTAMENTOS EN VENTA.

LOGOTIPO.

*Gráfico N° 30*

*Logotipo.*



**Elaborado:** Por la Autora.  
**Año:** 2015.

#### **6.1.4 Objetivos de Venta.**

Los objetivos es una de las partes más importantes en la constitución de una actividad económica porque permite establecer ciertos estándares para el cumplimiento de la planificación del proyecto, los objetivos deben ser medibles y alcanzables con el único fin de que sean cumplidos.

A continuación se establece los siguientes objetivos:

- Captar el interés de los usuarios para la compra de los departamentos mediante las fuentes publicitarias.
- Lograr la venta de tres departamentos anualmente para cumplir con las obligaciones financieras y de los socios
- Llevar un control adecuado y transparente de las ventas que se realicen.

### **6.1.5 Políticas de Venta.**

Las políticas establecen los parámetros que se tomará en cuenta al momento de dar inicio a la venta de los departamentos:

- Orientar toda la atención al servicio al cliente con el fin de responder a cada inquietud y necesidad que exista al momento de compra - venta.
- Vender tres departamentos anuales, tipo familiar con el fin de cumplir con las obligaciones financieras.
- Entregar la escritura de los departamentos a los usuarios al momento de finiquitar el contrato de compra – venta.

### **6.1.6 Principios y Valores.**

Los principios y valores permanentemente están orientados o diversas acciones con el fin de contribuir al desarrollo de la actividad económica de manera ética y responsable, lo cual permite tener un mejor rendimiento en las actividades.

#### **1. PRINCIPIOS.**

- EFICACIA.

Este parámetro es evaluado en cuanto al cumplimiento de la obra en el plazo establecido (6 meses), dato proporcionado por el Arq. Diego Acosta Arias.

Eficacia al momento de la venta por parte del agente de ventas para su propio beneficio y de los socios.

- **EFICIENCIA.**

La capacidad desde el momento de la construcción en cuanto a optimización de tiempo y recursos.

- **TRABAJO EN EQUIPO.**

Mostrar interés y ayuda en cuanto a las actividades de publicidad que requerirá el proyecto por parte de los socios para conseguir la mayor rentabilidad del proyecto.

## **2. VALORES.**

- **RESPONSABILIDAD.**

La ejecución de la obra de acuerdo a lo planeado por parte del personal de construcción.

Por parte del personal administrativo (secretaria) al momento de tramites de construcción y compra de materiales.

- **PUNTUALIDAD.**

El agente de ventas deberá estar presto para mostrar los departamentos al momento que los posibles usuarios lo requieran.

- **COMPROMISO.**

Con los usuarios para la entrega de la escritura de los departamentos al momento de la cancelación total de la deuda.

- **CONFIANZA.**

Brindar confianza y transparencia a los usuarios con el fin de captar clientes para la compra de los departamentos.

- HONRADEZ

Al momento del manejo de dinero y la distribución de las utilidades.

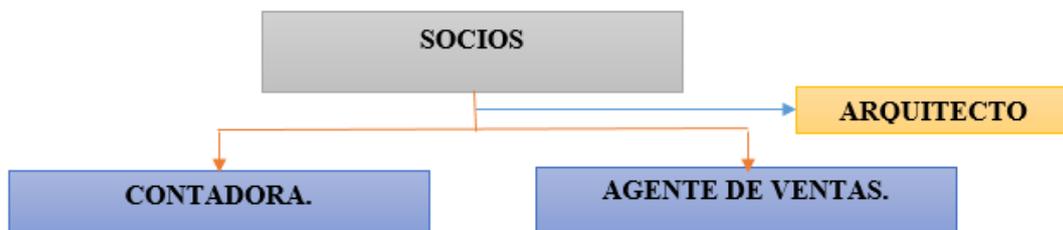
## 6.2 Estructura organizacional.

### 6.2.1 Organigrama Funcional.

Se utiliza con el fin de conocer directamente las funciones que ocuparán los empleados en la puesta en marcha de la actividad del proyecto.

#### *Gráfico N° 31*

#### *Organigrama Funcional.*



Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

### 6.2.2 De la Estructura Organizacional.

NIVEL ADMINISTRATIVO.

#### **Contadora.**

G&G DEPARTAMENTOS EN VENTA, contará con una contadora encargada de realizar todos los trámites legales y de obligaciones tributarias de la construcción, a medio tiempo.

NIVEL OPERATIVO.

**Agente de Ventas.**

El proyecto contará con un agente para la función de la venta de los departamentos, el cual ganará por comisión de acuerdo al porcentaje establecido en el capítulo anterior.

**Arquitecto.**

Para el arranque del proyecto se cuenta con un arquitecto para la planificación y control de la obra durante los 6 meses de construcción.

**6.2.3 Matriz de Competencias.**

En el siguiente punto se describe detalladamente las funciones de los empleados que cumplirán al momento de realizar la venta de los departamentos.

Tabla N° 87

## Matriz de Competencias.

PUESTO.	COMPETENCIAS.	PERFIL O ROL.	FUNCIONES.	REQUISITOS.
<b>SECRETARIA /CONTADORA.</b>	<p><b>Estructurales.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Honestidad.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Discreción.</li> <li>• Puntualidad.</li> </ul> <p><b>Laborales.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en Equipo.</li> <li>• Capacidad organizativa.</li> <li>• Capacidad para resolver problemas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de tiempo.</li> <li>• Mostrar confianza.</li> <li>• Mostrar buenas relaciones sociales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trámites de construcción.</li> <li>• Trámites legales</li> <li>• Llevar a cabo el registro de todas las operaciones contables.</li> <li>• Contratos compra – venta.</li> <li>• Rendición de cuentas a los socios.</li> <li>• Distribución de beneficios económicos.</li> </ul>	<p><b>Formación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación Superior.</li> </ul> <p><b>Especialidad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA</li> <li>• Ingeniera Comercial.</li> </ul> <p><b>Edad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Más de 25 años</li> </ul> <p><b>Experiencia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo 1 año.</li> </ul>
<b>AGENTE DE VENTAS</b>	<p><b>Estructurales.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntualidad.</li> <li>• Honestidad.</li> <li>• Convencimiento.</li> <li>• Habilidad para los números.</li> <li>• Habilidades comunicativas.</li> <li>• Paciente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser comprensivo y paciente.</li> <li>• Mostrar confianza y habilidades necesarias para fomentar la venta</li> <li>• Tener un trato cordial y amable con los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargado de organizar las ventas.</li> <li>• Controlar la compra y venta de los departamentos.</li> <li>• Información sobre los beneficios de los departamentos.</li> </ul>	<p><b>Formación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Superior</li> </ul> <p><b>Especialidad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico en actividades comerciales.</li> <li>• Técnico en gestión de ventas.</li> </ul> <p><b>Edad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo 25 años</li> </ul>

	<p><b>Laborales.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capaz de entablar buenas relaciones.</li> <li>• Capaz de tratar con personas difíciles o demandantes</li> <li>• Evalúa el valor de mercado de propiedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener buen nivel de matemáticas.</li> <li>• Mantenerse al día con los cambios legales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información personalizada del proyecto.</li> </ul>	<p><b>Experiencia:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo 2 años</li> </ul>
<b>ARQUITECTO</b>	<p><b>Estructurales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntualidad.</li> <li>• Honestidad.</li> <li>• Responsabilidad.</li> </ul> <p><b>Laborales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eficacia.</li> <li>• Eficiencia.</li> <li>• Trabajo a Presión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creatividad.</li> <li>• Disponibilidad de tiempo.</li> <li>• Habilidad de liderazgo.</li> <li>• Conocimientos amplios del construcción para los diseños</li> <li>• Distribución estratégica de las áreas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño de planos arquitectónicos y estructurales de la obra.</li> <li>• Planificación de mano de obra</li> <li>• Planificación de construcción</li> <li>• Planificación del presupuesto de construcción.</li> </ul>	<p><b>Formación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Superior</li> </ul> <p><b>Especialidad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arquitecto.</li> <li>• Ingeniero civil.</li> </ul> <p><b>Edad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mínimo 28 años</li> </ul> <p><b>Experiencia:</b></p> <p>Mínimo 4 años</p>

### **6.3 Requisitos legales.**

#### **6.3.1 Constitución.**

Para la constitución legal de la actividad comercial del proyecto se pudo establecer que se considerará como una sociedad de Hecho, conformada por cuatro socios. A continuación se presenta el marco legal que corresponde a este tipo de empresas:

La sociedad de hecho no se constituye por escritura pública, se constituye por medio de un contrato meramente consensual sin solemnidad alguna.

- El registro mercantil es obligatorio y se debe realizar dentro del mes siguiente a la constitución o permiso de funcionamiento de la misma.
- Integrada por 2 o más socios.
- Los socios tienen responsabilidades ilimitadas y solidarias por las operaciones sociales.
- Se puede conformar por nombres o apellidos sin ninguna sigla en particular.

#### **Al respecto el Código de Comercio dice:**

Art. 498.- La sociedad comercial será de hecho cuando no se constituya por escritura pública. Su existencia podrá demostrarse por cualquiera de los medios probatorios reconocidos en la ley

CONC. Art. 175, Código de Procedimiento Civil.

Art. 499.- La sociedad de hecho no es persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídas a favor o a cargo de todos los socios de hecho.

Las estipulaciones acordadas por los asociados producirán efectos entre ellos.

Art. 500.- Las sociedades comerciales constituidas por escritura pública, y que requiriendo permiso de funcionamiento actuaren sin él, serán irregulares. En cuanto a la responsabilidad de los asociados se asimilarán a las sociedades de hecho. La Superintendencia respectiva ordenará de oficio o a petición de interesado, la disolución y liquidación de estas sociedades.

Art. 501.- En la sociedad de hecho todos y cada uno de los asociados responderá solidaria e ilimitadamente por las operaciones celebradas. Las estipulaciones tendientes a limitar esta responsabilidad se tendrán por no escritas.

Los terceros podrán hacer valer sus derechos y cumplir sus obligaciones a cargo o en favor de todos los asociados de hecho o de cualquiera de ellos.

Art. 502.- La declaración judicial de nulidad de la sociedad no afectará los derechos de terceros de buena fe que hayan contratado con ella.

Ningún tercero podrá alegar como acción o como excepción que la sociedad es de hecho para exonerarse del cumplimiento de sus obligaciones. Tampoco podrá invocar la nulidad del acto constitutivo ni de sus reformas.

Art. 503.- La administración de la empresa social se hará como acuerden válidamente los asociados, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 501 respecto de terceros.

Art. 504.- Los bienes destinados al desarrollo del objeto social estarán especialmente afectos al pago de las obligaciones contraídas en interés de la sociedad de hecho, sin perjuicio de los créditos que gocen de privilegio o prelación especial para su pago. En consecuencia, sobre tales bienes serán preferidos los acreedores sociales a los demás acreedores comunes de los asociados.

Art. 505.- Cada uno de los asociados podrá pedir en cualquier tiempo que se haga la liquidación de la sociedad de hecho y que se liquide y pague su participación en ella y los demás asociados estarán obligados a proceder a dicha liquidación.

Art. 506.- La liquidación de la sociedad de hecho podrá hacerse por todos los asociados, dando aplicación en lo pertinente a los principios del Capítulo IX, Título I de este Libro. Asimismo podrán nombrar liquidador, y en tal caso, se presumirá que es mandatario de todos y cada uno de ellos, con facultades de representación. (NIETO, 2015)

#### **6.4 Bases Legales.**

Las bases legales del proyecto constituyen la ejecución del mismo por lo tanto a continuación se muestra los requisitos y trámites para la construcción del bien y posteriormente para la venta.

##### **6.4.1 Construcción.**

###### **1. PLANOS ARQUITECTÓNICOS Y ESTRUCTURALES.**

Son elaborados por arquitectos los cuales cumplen las siguientes funciones:

- Ejecutar de manera alternativa la aplicación de políticas, normas y estándares de ordenamiento y expansión urbana y de proyectos de desarrollo integral local y regional
- Organiza y ejecuta la revisión de documentos, planos y preparación de informe de aprobación de planos, sean arquitectónicos y estructurales, realizando la declaración de propiedad horizontal.

## 2. PERMISO DE CONSTRUCCIÓN.

Después de presentar los planos arquitectónicos y estructurales es necesario presentar estos documentos en el municipio de Ibarra para obtener el permiso correspondiente, a la vez los encargados de receptor los documentos cumplen con las siguientes funciones:

- Recibir documentación externa, verificar estado de documentos (vigencia, propiedad, etc.).  
Reasignar los trámites externos que ingresan Al GAD-I a los funcionarios responsables.  
Generar tasas por concepto de tramitación.
- Organiza la planificación del ordenamiento y desarrollo territorial del cantón en función de una prospectiva y programación física, económica, demográfica y social.
- Dirige la elaboración, definición y aplicación del modelo de desarrollo urbano y rural integral del cantón.

### 6.4.2 Financiamiento.

#### 1. CRÉDITO.

El financiamiento para la construcción de la obra es un paso muy importante dentro del proyecto, por lo tanto para conseguir el 80% de capital económico se contará con un crédito hipotecario en el Banco del Pichincha de Ibarra:

#### **Tasa de interés:**

- 10,75%

#### **Desembolsos:**

- En función de avance de la obra
- Número mínimo de desembolsos 2

- Número máximo de desembolsos 4

**Abono y pre cancelaciones:**

- Semestral
- Trimestralmente

NOTA: Estos pagos anuales se desarrollaran según la negociación del banco con el constructor teniendo en cuenta la hipoteca abierta a beneficio del banco tanto del terreno como de un departamento para asegurar las obligaciones financieras con la entidad.

**Plazo:**

El plazo de crédito es máximo 12 meses para la construcción de la obra con gracia de capital. Una vez finalizada la construcción se unifican los desembolsos parciales para convertirse en una sola operación a largo plazo de 3 a 20 años.

**Financiamiento:**

Máximo hasta el 80% de construcción de la obra no incluye el valor del terreno.

**Periodo de Gracia:**

Hasta 12 meses durante este periodo se cancelan solo intereses.

**REQUISITOS DE CRÉDITO:**

- Original y copia de la cedula
- Justificación de ingresos - RUC
- Declaración de impuesto a l renta de los 3 últimos años o carta de exoneración
- En caso de declarar patrimonio presentar los respectivos documentos de justificación.

## 2. LEGALIZACIÓN DE HIPOTECA.

Para otorgar el crédito el banco asegura su financiamiento a través de la hipoteca del terreno donde está construida la obra, por lo tanto se realizará una hipoteca abierta a beneficio de la entidad financiera.

### REQUISITOS:

- Documentos del representante legal.
- Certificado de gravamen
- Minuta ( Banco Pichincha)
- Escritura.
- Pago de \$180 dólares ( Se encarga el Banco del Pichincha)

### 6.4.3 Venta.

#### 1. CONTRATO DE COMPRA – VENTA.

#### TRÁMITES.

Los contratos de venta con reserva de dominio surtirán efecto entre las partes y respecto de terceros a partir de su inscripción en el Registro Mercantil, en el contrato debe especialmente constar:

- Nombre, apellido, profesión y domicilio del vendedor y comprador quienes deberán comparecer con su cónyuge en caso de ser necesario, si se trata de una persona jurídica deberá constar la razón social de la misma, así como el nombre, apellido, profesión y domicilio del representante legal;

- Número de documento de identificación de los intervinientes (Cédula de identidad y ciudadanía, cédula de identidad, pasaporte o del documento que permita verificar la identidad del interviniente, y en el caso de personas jurídicas el número de RUC);
- Nacionalidad de los intervinientes;
- Descripción precisa de los objetos vendidos;
- Descripción del lugar, cantón donde se mantendrá el bien durante la vigencia del contrato;
- Precio de venta;
- Fecha de la misma (venta);
- Forma y condiciones de pago con la indicación de haberse emitido letras de cambio, pagarés a la orden u otro documento u obligación cualquiera que asegure el crédito, determinando si se ha constituido prenda comercial; y,
- Dicho contrato lo suscribirán las partes y se lo inscribirá en el Registro Mercantil de la respectiva jurisdicción, en el libro que al efecto llevará dicho funcionario.
- Elaboración de la minuta por parte de un profesional del derecho.
- Presentación ante el Municipio correspondiente, para la transferencia de dominio.
- Cancelación de impuestos de Alcabala y Plusvalía, en caso de existir.
- Cancelación del impuesto en el Consejo Provincial correspondiente.
- Firma de la escritura ante un notario.
- Inscripción en el Registro de la Propiedad correspondiente.

#### REQUISITOS DEL CONTRATO COMPRA – VENTA.

- Copia de la escritura de compra venta
- Certificado de gravámenes emitido por el Registrador de la Propiedad, actualizado
- Copias de Cédulas y papeletas de votación compradores y vendedores
- Pago del impuesto predial del año en curso.

- Declaratoria de propiedad horizontal (caso de propiedades sujetas al régimen de propiedad horizontal)
- Nombramiento de Administrador (caso de propiedades sujetas a régimen de propiedad horizontal).
- Certificado de expensas (caso de propiedades sujetas al régimen de propiedad horizontal)

## REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

Los documentos que deberá presentar el usuario para solicitar la inscripción del contrato en el Registro Mercantil, son:

- Tres contratos con firmas originales;
- Copia de la factura, título de propiedad
- Tres copias de nombramientos o poderes en el caso de comparecencia con personería jurídica. (Registro Mercantil de Ibarra, 2015)

## 2. DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL.

La Propiedad Horizontal viene a ser la individualización técnica y legal de una propiedad, bajo el régimen de Propiedad Horizontal, se procederá a dividir y definir áreas y linderos tanto de las viviendas como de las áreas comunales. A cada copropietario o dueño de cada inmueble se le entregará un título de propiedad de su nueva vivienda. Las áreas comunales pasan a ser uso de todos los copropietarios y para el mantenimiento de las mismas se asignará a cada copropietario un porcentaje de alícuota basado en el área de la vivienda, que deberá ser pagada mensualmente. Todo copropietario que se encuentre bajo el régimen de Propiedad Horizontal deberá regirse al Reglamento y a la Ley de Propiedad Horizontal de la República del Ecuador.

Se puede hacer uso de la Propiedad Horizontal para la división de un terreno o de un edificio que contenga casas, departamentos, locales comerciales, estacionamientos, bodegas, sitios y otros en que se divida un condominio.

## **REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY DE PROPIEDAD HORIZONTAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.**

### **DISPOSICIONES Y PRINCIPIOS GENERALES.**

**El artículo 1:** “Objeto.- El presente Reglamento General de la Ley de Propiedad Horizontal, tiene por objeto establecer los principios y normas que deben regir para todos los inmuebles cuyo dominio estuviera constituido en condominio o declarado en régimen de propiedad horizontal”

**El artículo 2:** “Ámbito general de las relaciones de propiedad.- Todos los inmuebles declarados bajo el régimen de propiedad horizontal, o constituidos en condominio, deberán cumplir los requisitos contemplados en la Ley de propiedad horizontal, este reglamento y los reglamentos internos que se dicten para su administración, uso, conservación, reparación, mantenimiento y seguridad. De tratarse de un inmueble constituido en condominio, o declarado en régimen de propiedad horizontal, cuyo fin sea el comercio, en el reglamento interno deberá hacer constar las normas para su promoción y publicidad.”

**El artículo 4:** “Determinación del inmueble por su naturaleza y fines.- En la Declaratoria de Propiedad Horizontal, que será aprobada por la respectiva Municipalidad donde se encuentre el bien inmueble, se hará constar la naturaleza y el fin para el cual se construye el condominio estableciéndose, específicamente, si se trata de un conjunto de vivienda, de un centro comercial exclusivamente o de un conjunto mixto. Sobre la base estas especificaciones se deberán elaborar el respectivo reglamento interno, según sea el caso.”

## DE LOS BIENES COMUNES DEL INMUEBLE CONSTITUIDO EN CONDOMINIO O DECLARADO EN PROPIEDAD HORIZONTAL.

**El artículo 5:** “Se entiende como bienes comunes.- Se reputan bienes comunes y de dominio inalienable e indivisible para cada uno de los copropietarios del inmueble, los necesarios para la existencia, seguridad y conservación del conjunto de vivienda o del centro comercial constituido en condominio o declarado en propiedad horizontal y los que permiten a todos y cada uno de los copropietarios del uso y goce de su piso, departamento o local comercial, tales como el terreno sobre el cual se ha construido el inmueble en propiedad horizontal, las acometidas centrales de los servicios de agua potable, alcantarillado energía eléctrica y teléfonos, las áreas verdes, vías de acceso y espacios comunales y, en general, todos aquellos que consten como tales en la Declaratoria de Propiedad Horizontal.”

## DE LOS BIENES DE DOMINIO EXCLUSIVO

**El artículo 13:** “Bienes exclusivos.- Son bienes de dominio exclusivo: el piso, casa o departamento de vivienda o local comercial perteneciente a los copropietarios que se encuentran delimitados en los planos de propiedad horizontal, susceptibles de aprovechamiento independiente, con los elementos y accesorios que se encuentran en ellos, tales como: puertas interiores, servicios sanitarios, armarios y aquellos no declarados como bienes comunes.”

**El artículo 15:** “Tributo sobre los bienes exclusivos.- Los impuestos, tasas y contribuciones y demás tributos que afecten a los bienes exclusivos serán de cuenta y cargo de cada uno de sus propietarios.”

## DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS COPROPIETARIOS.

**El artículo 21:** “Derecho de uso de servicios comunales.- Para que los copropietarios o usuarios tengan derecho a recibir y usar los servicios comunales, tales como: energía eléctrica,

telefonía, aire acondicionado, agua potable, servicios de limpieza, música ambiental, seguridad y otros. Deberían estar al día en el pago de las expensas comunes de administración y de cualquier otro valor que fije la Asamblea de Copropietarios, o el Órgano encargado de establecer las políticas de administración del inmueble.” (Reglamento General de Ley de Propiedad Horizontal del Ecuador, 2012)

#### TRÁMITES.

- Solicitud dirigida al Señor alcalde para la Declaratoria en Propiedad Horizontal, favor ubicar un Nro. Telefónico.
- Certificaciones de Tesorería y EMAPA, de no adeudar cantidad alguna por concepto de impuestos y servicios.
- Títulos de propiedad (escrituras),
- Certificado del Registrador de la Propiedad.
- Informe original de aprobación de planos y permiso de construcción; así como, planos aprobados de todas las construcciones existentes en la propiedad.
- Permiso definitivo de construcciones existentes. (Formulario FPC)
- Certificación del Ingeniero calculista o Ingeniero responsable que exprese que la construcción ha sido calculada considerando las normas sismo resistentes para las zonas de mayor intensidad sísmica (garantía de estabilidad de la construcción).
- Informes favorables de la EMAPA, EMELNORTE Y CNT (Corporación Nacional de Telecomunicaciones), relacionados con la capacidad de abastecimiento de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y teléfonos; y, planos de estas instalaciones aprobadas por las empresas respectivas.
- Informe de Reglamentación Urbana actualizado.

- Copias de los planos en los que se hallen graficados los linderos, longitudes, áreas de cada uno de los departamentos, vivienda, oficinas, locales comerciales, etc., establecidos en sus respectivos cuadros.
- Reglamento de condóminos, en el que se establezcan a más del sistema administrativo, de mantenimiento, reparación del edificio, bienes comunes, el cuadro de alícuotas, áreas, linderos, dimensiones de cada condómino, numerándolos en concordancia con los planos en los que estos datos se hallen graficados.
- Si es el caso en virtud de que se cumpla con todos los requisitos se emite un informe (memorando) dirigido al señor Alcalde o a la Asesoría Jurídica, recomendando su aprobación.
- Se adjuntará la carta de pago por impuesto predial.
- Plano digitalizado y todos los documentos en formato PDF. NOTA: La declaratoria en Propiedad Horizontal corresponde al H. Cámara Edilicia y a la elaboración de la Resolución de aprobación así como la Minuta correspondiente será de cuenta de Asesoría Jurídica. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal San Miguel de Ibarra, 2012)

### 3. LEVANTAMIENTO DE HIPOTECA.

Este trámite se realizará al momento de la cancelación de la deuda al Banco para poder tener acceso a la venta de los departamentos.

#### REQUISITOS

- Escritura notariada.
- Copia de la cédula.
- Pago de \$15 dólares

#### 4. CERTIFICADO DE GRAVAMEN.

Al momento de determinar los departamentos en propiedad horizontal se prosigue con el respectivo trámite en el Registro de la Propiedad de adquirir el certificado de gravamen para proseguir con la venta de los departamentos a continuación se presenta los requisitos que se necesita para este trámite:

1. Petición de certificación detallando en forma clara las características de cada bien y el nombre completo del propietario (original y copia de la petición).
2. Copia de la factura, título de propiedad o contrato de compra venta (con su respectivo reconocimiento de firmas) de cada bien, según sea el caso. (Registro Mercantil de Ibarra, 2015).

## CAPÍTULO VII.

### 7. IMPACTOS.

#### 7.1 Análisis de impactos.

La evaluación de impactos se realiza en función a las actividades realizadas y los efectos que ocasionará la implementación del proyecto.

Los aspectos evaluados son: Social, Económico, Ambiental y Educativo, seguidamente se determina la matriz de valoración de impactos:

**Tabla N° 88**

**Matriz de Valoración de Impactos.**

<b>CRITERIO O PUNTAJE</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
-3	IMPACTO ALTO NEGATIVO
-2	IMPACTO MEDIO NEGATIVO
-1	IMPACTO BAJO NEGATIVO
0	NO EXISTE IMPACTO
1	IMPACTO BAJO POSITIVO
2	IMPACTO MEDIO POSITIVO
3	IMPACTO ALTO POSITIVO

**Fuente:** Internet

**Elaborado:** Por la Autora.

**Año:** 2015.

## 7.2 Impacto social.

*Tabla N° 89*

*Matriz de Impacto Social.*

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
GENERACIÓN DE EMPLEO.						X	
CALIDAD DE VIDA.							X
DESARROLLO DEL ENTORNO.						X	
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>3</b>

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015.

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{n} \frac{4+3}{3} = 2,33$$

### Análisis:

#### GENERACIÓN DE EMPLEO.

Con la Construcción de los departamentos se obtendrá grandes beneficios puesto que se brindará empleo a los moradores del sector, debido a que se necesitará de mano de obra no calificada como albañiles y ayudantes para la construcción. Además en el proceso de venta también se contará con personal calificado que permitirá que el proyecto sea viable.

#### CALIDAD DE VIDA.

El objetivo principal de este proyecto es mejorar en un porcentaje la calidad de vida de los pobladores de Priorato, permitiendo de este modo contribuir al desarrollo personal proporcionándoles lugares dignos y bien estructurados donde alojarse, con precios e infraestructura de acuerdo a sus necesidades.

## DESARROLLO DEL ENTORNO.

En cuanto al desarrollo, la construcción del proyecto es medianamente positivo puesto que brindará mejor reconocimiento a la parroquia.

**7.3 Impacto económico.***Tabla N° 90**Matriz de Impacto Económico.*

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
RIESGO DE INVERSIÓN					X		
NIVEL DE INGRESOS DE LAS PERSONAS.						X	
<b>TOTAL</b>					<b>1</b>	<b>2</b>	

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{n} \frac{1+2}{2} = 1,5$$

**Análisis:****RIESGO DE INVERSIÓN.**

Se puede apreciar que la cantidad financiada es significativa por lo que existe un riesgo en el cumplimiento de las obligaciones financieras debido a no cumplir con la planificación de venta de tres departamentos anuales, pero con las políticas establecidas por el Banco Pichincha acerca de los meses de gracia y sus plazos de pago se pretende cancelar la deuda al momento de la venta de dos departamentos.

## NIVEL DE INGRESOS DE LAS PERSONAS.

Se evalúa a este factor debido a que existe el riesgo de que las personas no cuenten con los ingresos necesarios para adquirir el crédito en las distintas entidades financieras y poder cancelar la totalidad de la deuda.

### 7.4 Impacto ambiental.

**Tabla N° 91**

**Matriz de Impacto Ambiental.**

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
CONTAMINACIÓN AL MEDIO AMBIENTE.			X				
REUTILIZACIÓN DE MATERIALES.						X	
DISMINUCIÓN DE DESECHOS.						X	
<b>TOTAL</b>			<b>-1</b>			<b>4</b>	

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{n} \frac{-1+4}{3} = \mathbf{1}$$

### Análisis:

#### CONTAMINACIÓN AL MEDIO AMBIENTE.

El efecto que provee la creación de un proyecto es eminente, puesto que conlleva distintos factores que a la larga afectan directa o indirectamente al ambiente, a través de la construcción se obtendrán algunas desventajas por la manipulación de materiales tóxicos, por lo cual el proyecto arroja una puntuación negativa a este aspecto.

## REUTILIZACIÓN DE MATERIALES.

Para minimizar el impacto ambiental que generará el proyecto se pretende reutilizar los materiales de la construcción en otras actividades o simplemente almacenarlas para el inicio de otro departamento, obteniendo así una ponderación positiva que aporta con el medio ambiente.

## DISMINUCIÓN DE DESECHOS.

Con la ejecución de proyecto se espera minimizar en gran medida los desechos por medio de la reutilización de materiales de construcción en otras actividades obteniendo de esta forma un valor positivo en este impacto.

### 7.5 Impacto educativo.

*Tabla N° 92*

*Matriz de Impacto Educativo.*

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
INVESTIGACIÓN	Y						X
CONOCIMIENTO.							X
APORTE INSTITUCIONAL.							X
<b>TOTAL</b>							<b>6</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{n} \frac{6}{2} = 3$$

**Análisis:****INVESTIGACIÓN Y CONOCIMIENTO.**

El aporte de la investigación es positiva a la educación porque permite que estudiantes y demás personas interesadas se enteren acerca de los beneficios que obtendrá con la implementación de ciertos proyectos.

**APOORTE INSTITUCIONAL.**

El impacto es positivo en el aporte a la institución puesto que la mayoría de los proyectos son exclusivamente académicos, los cuales son beneficiosos para los estudiantes.

## CONCLUSIONES.

- El Diagnóstico Situacional que se realizó para el análisis de los diferentes aspectos tanto económico, demográfico, estructural y otros permitió conocer factores importantes acerca de las ventajas que cuenta la parroquia la Dolorosa de Priorato, para de esta manera determinar la factibilidad de construcción de departamentos destinados a la venta en este sector.
- Las bases teóricas científicas especificadas en el Marco Teórico del presente proyecto permitieron sustentar las diversas actividades que se desarrollaron en la construcción del proyecto mediante los diferentes puntos de vista de cada autor.
- El desarrollo del Estudio de Mercado fue el inicio para establecer la posible demanda potencial a satisfacer con la creación de los departamentos de vivienda, en este capítulo se determinó diferentes aspectos como la oferta, demanda, precio y competencia que permitirá establecer parámetros beneficiosos para los usuarios a acceder el servicio.
- Mediante el Estudio Técnico se pudo establecer la adecuada localización, ingeniería, tamaño o capacidad del proyecto evaluando diferentes aspectos que permitan conocer los posibles gastos que incurrirá la creación del proyecto en el sector de Priorato.
- El estudio Económico Financiero es la parte esencial en el presente trabajo pues en este capítulo se determina la factibilidad, financiamiento, periodo de recuperación y otros factores significativos con el fin de obtener una información clara en cuanto al análisis económico del proyecto.
- La Estructura Orgánica Funcional permitió conocer diferentes aspectos en cuanto a funciones y legalidad para la puesta en marcha del proyecto, también se permitió la construcción de la misión, visión, políticas y valores que permiten obtener un objetivo claro del proyecto.

- El estudio de los Impactos en el presente trabajo se realiza con el fin de conocer las causas y efectos que generará la creación del proyecto en factores tanto sociales, económicos, ambiental, y educativo dando como resultado un impacto positivo en todos los parámetros para la construcción de los departamentos.

## RECOMENDACIONES.

- El lugar donde se pretende crear los departamentos cuenta con la infraestructura necesaria gracias a los beneficios turísticos encontrados en dicho sector, lo que permite obtener la factibilidad del proyecto.
- Se debe tomar en cuenta que los sustentos técnicos servirán de forma directa al proyecto por la posibilidad de cambio o desacuerdo en algún factor.
- Al momento de satisfacer las necesidades de los demandantes el camino a seguir es brindar un servicio de calidad proveyendo seguridad y confianza al momento de la adquisición de los departamentos.
- El diseño de la construcción y servicios de los departamentos deben ser atractivos para los usuarios con el fin de captar el mayor número de demandantes a la compra de los departamentos.
- La inversión del proyecto es una cantidad considerable con la ventaja de recuperación en tan solo 3 años lo que permite que los socios inviertan con toda seguridad en la creación del siguiente proyecto.
- La determinación correcta de las funciones permite evitar problemas en cuanto al desarrollo de las actividades en la ejecución del proyecto, dando como resultado ventajas positivas al funcionamiento.
- Se deberá mantener los impactos positivos que el proyecto generó para de esta forma asegurar la estabilidad, caso contrario si existiere cambios se tratara de enmendar errores.

**BIBLIOGRAFÍA.**

- ASCANIO, A. (2012). *Economía del Turismo: técnicas y procedimientos de valoración*. Ediciones de la U.
- CÓRDOVA, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ecoe Ediciones.
- Dra. Soraya Rhea GONZÁLEZ. (2012). *Trabajo de Grado*. Ibarra Ecuador: Universidad Técnica del Norte Primera edición.
- ESTUPIÑAN, R. (2012). *Estados Financieros Básicos bajo NIC/NIIF*. Ecoe Ediciones.
- FERNANDEZ, E. (2010). *Administración de Empresas. Un enfoque Interdisciplinar*. Madrid - España: Paraninfo.
- FERNÁNDEZ, G., MAYAGOITIA, V., & QUINTERO, A. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Instituto Politécnica Nacional .
- JAMES, V., & VACHOWICZ, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Marisa de Anta .
- MANKIW, G. (2010). *Principios de la Economía* . España: Andres Otero Reguera.
- MEZA Orosco, J. J. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos* . Ecoe Ediciones .
- OCAMPO, E. (2013). *Administración Financiera: Base para la Toma de Decisiones Economicas y Financieras*. Nueva Legislación Ltda.
- PEREZ, J. J., & GARIJO DE MIGUEL, S. (2010). *Empresa y Administración*. Macmillan Iberi S.A.
- RUBIO, P. (2010). *Manual de Análisis Financiero* .

SANTESMASES, M. (2014). Fundamentos de mercadotecnia. Larousse-grupo editorial patria.

TRUJILLO, C. (2010). Administracion por Objetivos . El Cid Editor .

### LINKOGRAFÍA

NIETO, A. (2015). Obtenido de <http://www.gerencie.com/sociedades-de-hecho.html>

<http://definicion.de/vivienda/>. (s.f.). Obtenido de <http://definición.de/vivienda/>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Apartamento>. (s.f.). Obtenido de

<http://es.wikipedia.org/wiki/Apartamento>

[http://florescanecon.mex.tl/871725\\_30--Definicion-de-Estudio-Financiero.html](http://florescanecon.mex.tl/871725_30--Definicion-de-Estudio-Financiero.html). (s.f.).

Obtenido de [http://florescanecon.mex.tl/871725\\_30--Definicion-de-Estudio-Financiero.html](http://florescanecon.mex.tl/871725_30--Definicion-de-Estudio-Financiero.html)

INEC 2010

Registro Mercantil de Ibarra. (2015). Obtenido de [registromercantil.gob.ec/ibarra.html](http://registromercantil.gob.ec/ibarra.html).

# ANEXOS.

## ANEXO 1

# GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DE SAN MIGUEL DE IBARRA



## PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN IBARRA





### Contratos de Compra Venta con Reserva de Dominio

Los contratos de venta con reserva de dominio surtirán efecto entre las partes y respecto de terceros a partir de su inscripción en el Registro Mercantil, en el contrato debe especialmente constar:

- a. Nombre, apellido, profesión y domicilio del vendedor y comprador quienes deberán comparecer con su cónyuge en caso de ser necesario, si se trata de una persona jurídica deberá constar la razón social de la misma, así como el nombre, apellido, profesión y domicilio del representante legal;
- b. Número de documento de identificación de los intervinientes (Cédula de identidad y ciudadanía, cédula de identidad, pasaporte o del documento que permita verificar la identidad del interviniente, y en el caso de personas jurídicas el número de RUC);
- c. Nacionalidad de los intervinientes;
- d. Descripción precisa de los objetos vendidos;
- e. Descripción del lugar, cantón donde se mantendrá el bien durante la vigencia del contrato;
- f. Precio de venta;
- g. Fecha de la misma (venta);
- h. Forma y condiciones de pago con la indicación de haberse emitido letras de cambio, pagarés a la orden u otro documento u obligación cualquiera que asegure el crédito, determinando si se ha constituido prenda comercial; y,
- i. Dicho contrato lo suscribirán las partes y se lo inscribirá en el Registro Mercantil de la respectiva jurisdicción, en el libro que al efecto llevará dicho funcionario.

Los documentos que deberá presentar el usuario para solicitar la inscripción del contrato en el Registro Mercantil, son:

1. Tres contratos con firmas originales;
2. Copia de la factura, título de propiedad o copia de matrícula en el caso de vehículos usados. Si la matrícula no consta a nombre del vendedor, debe presentar el contrato de compraventa a su favor con el respectivo reconocimiento de firmas;





ecuador  
ama la vida



[Inicio](#) [Institución](#) [Transparencia](#) [Rendición Cuentas 2014](#) [Servicios](#) [Sala de Prensa](#) [Publicaciones](#) [Enlaces](#) [Contacto](#)

[Inicio](#) > [Población y Demografía](#) > [Población y Demografía](#)



## Población y Demografía

### Población

[Censo de Población y Vivienda](#)

[Proyecciones Poblacionales](#)

[Evolución de Variables Censales 1950 - 2010](#)

[Nacimientos y Defunciones](#)

[Migración - 2014](#)

[Matrimonios y Divorcios](#)

### Resultados Provinciales

<a href="#">Azuay</a>	<a href="#">El Oro</a>	<a href="#">Los Ríos</a>	<a href="#">Pichincha</a>
<a href="#">Bolívar</a>	<a href="#">Esmeraldas</a>	<a href="#">Manabí</a>	<a href="#">Santa Elena</a>
<a href="#">Cañar</a>	<a href="#">Galápagos</a>	<a href="#">Morona Santiago</a>	<a href="#">Santo Domingo de los Tsáchilas</a>
<a href="#">Carchi</a>	<a href="#">Guayas</a>	<a href="#">Napo</a>	<a href="#">Sucumbíos</a>
<a href="#">Chimborazo</a>	<a href="#">Imbabura</a>	<a href="#">Orellana</a>	<a href="#">Tungurahua</a>
<a href="#">Cotopaxi</a>	<a href="#">Loja</a>	<a href="#">Pastaza</a>	<a href="#">Zamora Chinchipe</a>

**ANEXO 2****UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS.****CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL.**

**OBJETIVO:** Conocer la aceptación para la creación de departamentos de vivienda en la Parroquia la Dolorosa de Priorato.

**DIRIGIDO A:** Las personas que no cuentan con vivienda propia del cantón Ibarra.

**INDICACIONES:** De acuerdo a su criterio marque con una **X** la respuesta de su elección.

**1) ¿Cuál es su profesión actual?**

- a) Empleado Público .....
- b) Empleado Privado .....
- c) Cuenta Propia .....
- d) Jornalero .....
- e) Otros .....

**2) ¿De cuántos miembros está constituida su familia?**

- a) De 1 personas a 3 personas .....
- b) De 4 personas a 5 personas .....
- c) Más de 5 personas .....

**3) ¿Cuál es el costo de arriendo del lugar que habita?**

- a) \$ 151 a \$ 200 .....
- b) \$ 101 a \$ 150 .....
- c) \$ 50 a \$ 100 .....

**4) ¿En cuanto a la elección de compra por cuál de estos factores se direcciona?**

- a) Localidad .....
- b) Modelo .....
- c) Seguridad .....

**5) ¿Le interesaría adquirir un departamento en Priorato?**

- a) Si .....
- b) No .....

(Si su respuesta es negativa gracias por su colaboración)

**6) ¿Qué tipo de departamento le gustaría adquirir?**

- a) Dpto. Grande (3 dormitorios, sala- comedor, cocina, 2 baños) .....
- b) Dpto. Familiar (2 dormitorios, sala- comedor, cocina, 1 baños) .....
- c) Dpto. Matrimonial (1 dormitorios, sala- comedor, cocina, 1 baños) .....

**7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el departamento de su elección en la pregunta 6?**

- a) Dpto. Grande:   \$ 56.000 a \$ 60 000       .....  
                              \$ 41.000 a \$ 55.000       .....  
                              \$ 45 000 a \$ 50.000       .....
- b) Dpto. Familiar:   \$ 41.000 a \$ 45.000       .....  
                              \$ 36.000 a \$ 40.000       .....  
                              \$ 30.000 a \$ 35.000       .....
- c) Dpto. Matrimonial:   \$26.000 a \$ 30.000       .....  
                                      \$ 21.000 a \$ 25.000       .....  
                                      \$ 15.000 a \$ 20.000       .....

**8) ¿A través de que medio le gustaría informarse sobre el servicio de venta de los departamentos?**

- a) Radio                               .....
- b) Prensa escrita                   .....
- c) Volantes                           .....
- d) Redes Sociales                   .....

### **ANEXO 3**

## **ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA JUNTA PARROQUIAL DE LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO. SR: JORGE CAMUÉZ**

### **1) Piensa que Priorato es un sector atractivo para vivir.**

Hoy por hoy priorato ha tenido una mejora no solo en su infraestructura sino también en el reconocimiento en la ciudad, antes solo se lo mencionaba como un pueblo con falta de servicios y otras deficiencias, ahora podemos decir que Priorato es un lugar seguro para vivir de echo muchas personas del centro de Ibarra vienen a alojarse en este sector por la tranquilidad, también una ventaja en que deciden vivir aquí por el bajo costo de los arriendos.

### **2) En cuanto a la geografía de Priorato como la considera o describe.**

Como es conocimiento de todos los moradores, Priorato cuenta con un atractivo maravilloso que es la laguna de Yaguarcocha el cual atrae a muchos turistas nacionales o extranjeros y esto mejora en gran medida el potencial económico de las personas ya que existen muchas actividades comerciales que se dedican a la venta de productos de consumo, también podemos decir que priorato tiene como patrimonio que es la iglesia del sector ya que esta se mantiene con su infraestructura antigua , y existe varios paisajes en las partes altas de Priorato como es en Aloburo, Yuracruz lo cual hace atractivo a Priorato geográficamente.

### **3) Cuanto ha crecido la población en relación a años anteriores.**

Como se pueden dar cuenta las personas siguen aumentando, dije anteriormente personas del centro u otras parroquias vienen a vivir aquí por diferentes factores, últimamente las personas colombianas se establecen este sector por la cercanía a sus lugares de trabajo, las

mismas aportan al sector creando actividades comerciales como mini almacenes de venta de ropa, zapatos, y otros artículos.

**4) Cuáles son los beneficios que la parroquia ofrece a sus moradores.**

Los beneficios más comunes son los servicios básicos que hoy se han mejorado, también el adoquinado de las calles principales para mejor movilidad, también se ha realizado proyectos en beneficio social con las personas más necesitadas del sector a través de programas educativos como costura peluquería y otros que permita obtener un beneficio económico individual de las personas.

**5) Cuál es el promedio de personas por familias en este sector.**

La mayoría de las personas en este sector están compuestas alrededor de 4 a 5 personas, antes se podía observar la gran cantidad de personas que conformaban una familia pero por la economía del país ahora no se puede tener familias muy numerosas por gastos que genera, pero también podemos ver en este sector familias pequeñas conformadas por las personas colombinas y sus hijos en especial señoritas que trabajan en los centros de tolerancia, pero en si el promedio de persona por familia están conformados por 5 personas.

**6) Las actividades económicas más comunes a las que se dedican los moradores cuales son:**

Hoy en día las actividades más comunes del sector son por cuenta propia a través de pequeños locales comerciales en el sector o en el centro de Ibarra, también existe gran cantidad de empleados tanto públicos como privados trabajando dentro o fuera de la ciudad, antes se podía ver que las personas se dedicaban a la agricultura en este sector pero por los cambios

tanto en tiempos como en lo económico esta actividad casi ha desaparecido la cual era la forma más efectiva de ganar dinero.

**7) Estaría de acuerdo con la construcción de departamentos en la parroquia.**

Si estaría de acuerdo porque mejoraría la infraestructura de la parroquia y también proporcionaría un lugar estable para que puedan vivir las personas, y además tendrían un valor más alto a la hora de compra ya que Priorato cuenta con el 90% de los servicios básicos, también brinda seguridad por las alarma comunitarias en muchos barrios y hoy también cuenta con un polideportivo para la recreación de las personas.

**ANEXO 4****ENTREVISTA DIRIGIDA AL SR. ABEL MOROCHO, PROPIETARIO DE CASAS EN VENTA EN PRIORATO “LAGUNA AZUL”.****1) Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad de la venta de casas en este sector.**

Este negocio no tiene mucho tiempo, hace unos 8 años atrás decidí dedicarme a construir debido a la cantidad de personas y amigos que quieren vivir en este sector, al principio solo construí una casa y la vendí en menos de un año a un conocido, de ahí me di cuenta las ganancias que tenía este servicio por lo que me dedique realizar esta actividad.

**2) ¿Cuántas casas construye anualmente?**

Al principio construía una al año por empezar a darme a conocer, pero en los últimos años he construido 3 casas anuales, por el momento dos ya están vendidas a personas de aquí de priorato en especial familiares como mis hijos, como se puede dar cuenta la mayoría de las personas hoy en día están construyendo en la parroquia no solo viviendas sino también locales comerciales los cuales les provee de un ingreso.

**3) ¿Cuáles son las características de las casas que vende?**

Las casas que vendo están ubicadas en el barrio Central y en el barrio la Puruantha debido a la cantidad de personas que arriendan en esos sectores por la cercanía a sus trabajos en especial de personas colombianas, las casa que ofrezco son de dos plantas, en la planta baja se encuentra la sala, cocina – comedor, baño; y en la planta alta 3 dormitorios y dos baños.

**4) ¿Cuál es el precio de venta de las casas?**

Cada año se aumenta un poco de precio debidos a la economía del país, pero no existe un aumento favorable, es equilibrado a las necesidades de las personas, en este año las casas las he vendido a \$ 65.000 precio negociable según el cliente

**5) Como son las formas de pago.**

Las formas de pago son de contado debido a que con el mismo dinero se construye las siguientes casas y me resulta más favorable de este modo para minimizar el papeleo, porque de este modo simplemente entrego las escrituras y llaves cuando se finiquita el contrato de compra venta.

**6) Cuantas casas vende anualmente.**

Anualmente se vende de 2 a 3 casas a familiares y conocidos de la parroquia debido a que ya me conocen hay personas que en el mismo momento de la construcción hacen negocios para adquirir la vivienda.

**7) ¿Existe competencia de esta actividad en la parroquia cuáles son y cuántos?**

Bueno en Priorato como le dije anteriormente la mayoría de las personas se están dedicando a construir sus viviendas, o locales comerciales, estas viviendas las venden por motivos de viaje u otras razones, esa actividad que dedican los pobladores de aquí las considero mi competencia, por ejemplo yo primero analizo los terrenos donde construir donde a la gente le gusta vivir y cuando voy a observar en los diferentes barrios existen personas que están vendiendo sus casas, en especial en el barrio Puruhanta debido a que en ese lugar construyen viviendas para arriendo pero luego se cansan por la impuntualidad de los inquilinos y las venden, un dato exacto no lo podría determinar, pero de personas que yo conozco y de casa

que yo he visto en venta son más o menos como unas 37 casas, tomando en cuenta que no tienen la misma infraestructura de las casas que yo ofrezco, estas casas solo son de una planta y los acabados no son los adecuados debido a que ya fueron habitadas.

**8) A través de que medio pone en conocimiento la venta de las casas.**

Al principio mediante radio y prensa, pero como la mayoría de los habitantes de la parroquia me conocen pues simplemente vienen a mi casa a preguntarme por los servicios, ubicación e infraestructuras de las casas y personalmente les llevo a conocer las instalaciones y a explicarles la forma de pago y todo lo referente a la venta realizando una negociación beneficiosa tanto para ellos como para mí.