



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ARRENDAMIENTO DE TIERRAS,
OFICINAS Y BODEGAS DE LA EMPRESA PÚBLICA SIEMBRA EP, CANTÓN SAN
MIGUEL DE URQUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR

AUTORES:

SAMANTA LIZETH CHIMARRO HIDALGO

JAIME EDUARDO MANRIQUE POTOSÌ

TUTORA:

MSC. ROCÍO GUADALUPE LEÓN CARLOSAMA

IBARRA 2020

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de directora de Trabajo de Grado, presentado por los egresados: **SAMANTA LIZETH CHIMARRO HIDALGO Y JAIME EDUARDO MANRIQUE POTOSÍ**, para optar por el título de **INGENIERÍOS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ARRENDAMIENTO DE TIERRAS, OFICINAS Y BODEGAS DE LA EMPRESA PÚBLICA SIEMBRA EP, CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los siete días del mes de febrero de 2021.



MSc. León Carlosama Rocío Guadalupe

C.C. 040144165-4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

DATOS DEL CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	172397865-6	CÉDULA DE IDENTIDAD:	100385973-1
APELLIDOS Y NOMBRES:	Chimarro Hidalgo Samanta Lizeth	APELLIDOS Y NOMBRES:	Manrique Potosí Jaime Eduardo
DIRECCIÓN:	Tabacundo, Barrio San Rafael N 1	DIRECCIÓN:	Natabuela, Barrio Los Óvalos, Calle Antonio Ante y San Vicente
E-MAIL:	sami.chimarro@gmail.com	E-MAIL:	jaime.bsc07@gmail.com
TELÉFONO FIJO:	02 2366 175	TELÉFONO FIJO:	
TELÉFONO MÓVIL:	0994377595	TELÉFONO MÓVIL:	0980051297
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"Estudio de Factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador "		
AUTORES:	Chimarro Hidalgo Samanta Lizeth Manrique Potosí Jaime Eduardo		
FECHA: AAAAMMDD	18/06/2021		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/>	PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO A OBTENER:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría C.P.A		
ASESOR/DIRECTOR:	MSc. Rocío Guadalupe León Carlosama		

3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló sin violar derechos de autor de terceros, por tanto, la obra es única; y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 07 días del mes de julio del 2021



Samanta Lizeth Chimarro Hidalgo

C.I. 172397685-6



Jaime Eduardo Enrique Potosí

C.I. 100385973-1

DEDICATORIA

En primer lugar, quiero dedicar el presente trabajo a mi madre Rosa, quien se caracteriza como una mujer luchadora, aguerrida que a pesar de ser una mujer sola siempre ha trabajado por el bienestar de mi familia, por ser esa persona que ha estado siempre dando apoyo incondicional en los momentos más difíciles y quien se ha sacrificado día a día para solventar mis estudios y lograr culminar con mis metas.

A mis hermanos/hermanas Segundo, Víctor, Patricio, Carmen y Consuelo quienes han sido un ejemplar para seguir, que por medio de sus consejos y apoyo he logrado ser una persona correcta y defenderme ante la sociedad.

Jaime Manrique

El presente trabajo de grado dedico a mi madre que, con su amor incondicional, sus palabras de aliento, consejos y grata compañía ha estado a mi lado en cada paso que doy, en cada noche en vela, en cada madrugada a tomar el bus para viajar a la universidad, por guiarme por el buen camino e inculcarme el deseo de superarme y salir a delante, siendo una buena persona. A mi hermano Cristopher, que con su cariño y ocurrencias me ha sacado una sonrisa incluso en los días malos y ser mi motor para salir adelante.

A mis abuelitos María y Santiago por darme su bendición, ánimos y sabios consejos; a mi familia por ser mi apoyo, compañía, y guía. Por celebrar junto a mí, mis triunfos y ayudarme a sobresalir de los errores y fracasos.

Samanta Chímarro

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios por la salud, la sabiduría que me ha dado a cada momento de mi vida y ser fortaleza en los momentos difíciles para lograr culminar una meta más.

A mi madre por ser la persona que día a día me ha inculcado valores, principios y ética desde muy pequeño, para ser una persona de bien, por todo el sacrificio que dedicado a mi vida entera; por las malas noches, por los recursos, con el fin de brindarme la mejor herencia que es el estudio y verme un profesional que brille en la vida y ser el ejemplo de toda mi familia.

A mi familia a mis hermanos/hermanas que gracias a sus consejos, alientos y apoyo eh logrado tomar las mejores decisiones en todos mis proyectos de vida.

También a mi equipo de trabajo de tesis que, gracias a los aportes que se entregó en el desarrollo de este trabajo de grado, se logró obtener resultados exitosos.

Finalmente agradecer a mi directora de tesis por ser parte de mi formación profesional y ser una excelente líder quien fue guía del desarrollo del trabajo, gracias a su paciencia, tiempo y capacidad se culminó un trabajo excelente.

Jaime Manrique

Agradezco Dios, por la vida y la salud; por brindarme fortaleza, alegría, por guiar cada decisión y paso que doy.

A la Universidad Técnica del Norte, por abrirme las puertas hacia el conocimiento; por contar con docentes que, con su pasión, entrega, sabiduría y conocimientos, nos formaron como profesionales éticos a lo largo de la vida universitaria. Especialmente a Mgtr. Rocío León, quién pese de la pandemia y modalidad de estudio diferente a la convencional, supo comprendernos, enseñarnos y solventar oportunamente cada inquietud en el desarrollo del presente trabajo.

A mis padres no solo por darme la vida, sino por el constante esfuerzo, sacrificio y confianza entregada a lo largo de mi vida. Por sus sabios consejos que han permitido alcanzar mis logros, aprender de mis errores y tomar buenas decisiones.

Finalmente, a quienes han aportado con un granito de arena en lo largo de mi vida, y han influido positivamente en mi formación personal y académica.

Infinitas gracias.

Samanta Chimarro

ÍNDICE DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	I
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	II
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE DE TABLAS	X
ÍNDICE DE FIGURAS	XIII
RESUMEN	XV
ABSTRACT	XVI
INTRODUCCIÓN	XVII
OBJETIVO GENERAL	XIX
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	XIX
CAPÍTULO I	21
1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	21
1.1 Introducción.....	21
1.2 Objetivo	21
CAPÍTULO II	39
2. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	39
2.1 Introducción.....	39
2.2 Objetivo	39
2.3 Tipo de Investigación	39
2.4 Métodos.....	40
2.5 Tipo de muestreo	41
2.6 Técnicas o Instrumentos.....	42
2.7 Identificación de Variables Diagnosticas	43
CAPÍTULO III	46
3. DIAGNÓSTICO.....	46
3.1 Introducción.....	46
3.2 Objetivo	46
3.3 Desarrollo de las variables.....	46
3.2 Análisis de la información	76
3.3 Conclusión diagnóstica	77
CAPÍTULO IV	79
4. PROPUESTA.....	79

4.1 Introducción.....	79
4.2 Objetivo general.....	79
4.3 Objetivos específicos.....	79
4.4 Estudio de mercado.....	79
4.5 Estudio Técnico.....	136
4.6 Estudio Financiero.....	162
4.7. Estudio Organizacional.....	185
CAPÍTULO V.....	195
5. VALIDACIÓN.....	195
5.1. Introducción.....	195
5.2. Descripción del estudio.....	195
5.3. Metodología de verificación.....	196
5.4 Resultados.....	198
CONCLUSIONES.....	202
RECOMENDACIONES.....	203
BIBLIOGRAFÍA.....	204
ANEXOS.....	209

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de leasing	25
Tabla 2 Técnicas e instrumentos	43
Tabla 3 Matriz de relación diagnóstica	43
Tabla 4 Característica del suelo.....	48
Tabla 5 Fertilidad del suelo	49
Tabla 6 Conflictos de uso y ocupación del suelo.....	50
Tabla 7 Estaciones meteorológicas	51
Tabla 8 Precipitaciones para el cantón Urcuquí.....	52
Tabla 9 Cuencas y microcuencas del Cantón Urcucquí.....	53
Tabla 10 Estructura de empresas por sector económico.....	62
Tabla 11 Participación en ventas según tamaño de empresa, empresas con actividades productivas año 2019	64
Tabla 12 Participación en ventas según el sector económico, empresas con actividades productivas, año 2019	65
Tabla 13 Proyectos inmobiliarios	74
Tabla 14 Absorción anual en Quito y Guayaquil	75
Tabla 15 Rango de precios	75
Tabla 16 AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos)	76
Tabla 17 Segmentación de empresas agrícola	81
Tabla 18 Variables para analizar	83
Tabla 19 Sector comercial de las empresas encuestadas.....	86
Tabla 20 Conocimiento sobre bienes inmuebles de la empresa Siembra EP.....	87
Tabla 21 Necesidad de arriendo de encuestados	88
Tabla 22 Interés sobre bienes inmuebles	89
Tabla 23 Viabilidad del presente proyecto de factibilidad	90
Tabla 24 Arrendamiento de bienes en el sector público por parte de encuestados.....	91
Tabla 25 Expectativas de los encuestados	92
Tabla 26 Percepción de los encuestados sobre la ubicación geográfica de los bienes inmuebles de Siembra EP.....	93
Tabla 27 Lugares donde desearían arrendar los encuestados.....	94
Tabla 28 Percepción de los encuestados sobre medios de comunicación efectivos... 95	
Tabla 29 Capacidad de financiamiento de encuestados.....	97
Tabla 30 Modelo de gestión crediticio	98
Tabla 31 Capacidad de brindar productos crediticios	99

Tabla 32 Características para el arriendo de un terreno	100
Tabla 33 Tiempo de arriendo de tierras.....	100
Tabla 34 Tiempo de arriendo de tierras.....	101
Tabla 35 Extensión de hectáreas de tierras	102
Tabla 36 Extensión de hectáreas de tierras	102
Tabla 37 Monto a pagar anualmente por hectárea de tierra	103
Tabla 38 Beneficio de arrendar tierras para la producción agrícola	104
Tabla 39 Aspectos importantes al momento de arrendar un bien inmueble.....	105
Tabla 40 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Oficinas)	106
Tabla 41 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)	108
Tabla 42 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)	109
Tabla 43 Oferta inmobiliaria	129
Tabla 44 Proyección de la oferta	129
Tabla 45 - Demanda de bodegas.....	130
Tabla 46 - índice per cápita por acá 10.000 habitantes por forma institucional - Nacional	132
Tabla 47 - Determinación del promedio de crecimiento de las empresas.....	133
Tabla 48 - Proyección de la demanda	133
Tabla 49 - Balanza demanda - oferta (demanda insatisfecha)	134
Tabla 50 Simbología para diagrama de flujos ANSI.....	142
Tabla 51 Equipos de computación.....	154
Tabla 52 Muebles y enseres	154
Tabla 53 Equipos de oficina	154
Tabla 54 Equipos de seguridad	155
Tabla 55 Servicios básicos.....	156
Tabla 56 Remuneraciones del personal administrativo.....	156
Tabla 57 Suministros y materiales de oficina	157
Tabla 58 Materiales de aseo y limpieza.....	158
Tabla 59 Gasto publicidad.....	159
Tabla 60 Suministros y materiales de oficina	159
Tabla 61 Capital de trabajo	160
Tabla 62 Inversión total	160
Tabla 63 Financiamiento	161

Tabla 64 Proyección del ingreso.....	163
Tabla 65 Variación de Sueldo Básico Unificado.....	164
Tabla 66 Proyección de sueldos del personal.....	165
Tabla 67 Proyección gasto servicios básicos.....	166
Tabla 68 Proyección suministros y materiales de oficina.....	166
Tabla 69 Proyección materiales de aseo y limpieza.....	167
Tabla 70 Cuadro Resumen de gastos administrativos.....	169
Tabla 71 Proyección de gasto publicidad y promoción.....	170
Tabla 72 Proyección suministros y materiales para ventas.....	170
Tabla 73 Cuadro resumen de gasto de ventas.....	171
Tabla 74 Depreciación de propiedad, plata y equipo.....	172
Tabla 75 Cuadro resumen de costos y gastos.....	173
Tabla 76 Estado de Situación Financiera.....	175
Tabla 77 Estado de Resultados Integral proyectado.....	177
Tabla 78 Estado de Flujo de Caja Proyectado.....	178
Tabla 79 Costo de capital.....	179
Tabla 80 Flujo de efectivo actualizado al TRM y TIR.....	181
Tabla 81 Flujo actualizado para el cálculo del Costo/Beneficio.....	182
Tabla 82 Flujo actualizado para el cálculo del PRI.....	183
Tabla 83 Resumen evaluación financiera.....	184
Tabla 84 Análisis de sensibilidad.....	184
Tabla 85 Manual de funciones Jeje Comercial.....	189
Tabla 86 Manual de funciones responsable de activos.....	190

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación del proyecto.....	47
Figura 2 Evolución Del Mercado Laboral Estructural De La Población Económicamente Activa Total Nacional.....	55
Figura 3 Inversión extranjera Neta por Rama de Actividades.....	56
Figura 4 Ingreso Total Nacional	57
Figura 5 Inflación Anual porcentual.....	57
Figura 6 Valor Agregado Bruto Por Industria PIB.....	58
Figura 7 Valor Agregado Bruto por Industria / PIB	59
Figura 8 Valor Agregado Bruto Industrial / PIB (Otros Servicios)	60
Figura 9 Estructura de empresas por sector económico, año 2019	62
Figura 10 Estructura del Directorio de Empresas y Establecimientos 2019	63
Figura 11 Participación en ventas según tamaño de empresa, empresas con actividades productivas año 2019	64
Figura 12 Participación en ventas según el sector económico, empresas con actividades productivas, año 2019.	65
Figura 13 Sector comercial de las empresas encuestadas.....	85
Figura 14 Conocimiento sobre bienes inmuebles de la empresa Siembra EP.....	87
Figura 15 Necesidad de arriendo de encuestados.....	88
Figura 16 Interés sobre bienes inmuebles.....	89
Figura 17 Viabilidad del presente proyecto de factibilidad	90
Figura 18 Arrendamiento de bienes en el sector público por parte de encuestados....	91
Figura 19 Expectativas de los encuestados	92
Figura 20 Percepción de los encuestados sobre la ubicación geográfica de los bienes inmuebles de Siembra EP.....	93
Figura 21 Lugares donde desearían arrendar los encuestados.....	94
Figura 22 Percepción de los encuestados sobre medios de comunicación efectivos..	95
Figura 23 Capacidad de financiamiento de encuestados	96
Figura 24 Modelo de gestión crediticio	97
Figura 25 Capacidad de brindar productos crediticios	98
Figura 26 Características para el arriendo de un terreno.....	99
Figura 27 Monto a pagar anualmente por hectárea de tierra.....	103
Figura 28 Beneficio de arrendar tierras para la producción agrícola	104
Figura 29 Aspectos importantes al momento de arrendar un bien inmueble	105
Figura 30 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Oficinas)	106

Figura 31 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Bodegas)	107
Figura 32 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Bodegas)	107
Figura 33 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)	108
Figura 34 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)	109
Figura 35 Demanda de tierras productivas.....	130
Figura 36 Demanda de oficinas	130
Figura 37 Recopilación de información de la demanda	131
Figura 38 Macro localización.....	137
Figura 39 Ubicación estratégica.....	139
Figura 40 Balanza demanda - oferta (demanda insatisfecha)	140
Figura 41 Proceso de contratación de ofertas.....	146
Figura 42 Evaluación de la oferta	148
Figura 43 Procedimiento de pago de canon de arrendamiento	150
Figura 44 Estructura de tierras productivas	152
Figura 45 Infraestructura bienes inmuebles	153
Figura 46 Logotipo de la empresa Siembra EP	186
Figura 47 Organigrama estructural	188
Figura 48 - Mapa de procesos	193

RESUMEN

El presente proyecto es un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ARRENDAMIENTO DE TIERRAS, OFICINAS Y BODEGAS DE LA EMPRESA PÚBLICA SIEMBRA EP CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUI, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR, este proyecto está compuesto por el capítulo I Fundamentación Teórica, capítulo II Procedimiento Metodológicos, capítulo III Diagnóstico, capítulo IV Propuesta y capítulo V Validación.

El proyecto surge de la iniciativa de generar ingresos a través de la actividad inmobiliaria, aprovechando los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP que se encuentra disponibles para su ocupación, por ende, fue necesario realizar un análisis absoluto que genera la perspectiva del entorno del estudio. Misma que conceptualiza los temas y subtemas claves a tratar dentro del desarrollo de la investigación para dar una mejor comprensión al lector, posterior a ello se establece los procedimientos metodológicos a utilizar dentro del desarrollo de la investigación. De igual forma se identifica el diagnóstico situacional de la empresa donde se genera la matriz AOOR, producto de las variables e indicadores que se plantea dentro del proyecto.

La propuesta del estudio de mercado genera información que permitió conocer el comportamiento de la oferta, demanda y necesidades del consumidor, accediendo a la estructuración del Estudio Técnico en el cual se consideró la información y localización donde se va a llevar a cabo el proyecto, la capacidad instalada, la ingeniería del proyecto y la inversión necesaria para poner en marcha el negocio.

Finalmente, el Estudio Financiero permitió analizar la viabilidad del proyecto mediante la aplicación de indicadores financieros, obteniendo como resultado del valor actual neto de \$1'189.432,49 UDS, el cual es positivo y mayor a cero, la tasa de retorno es mayor a la tasa de recuperación, misma que se determinó que el proyecto es factible.

Palabras clave: Factibilidad, arrendamiento, bienes, investigación

ABSTRACT

This project is a FEASIBILITY STUDY FOR THE LEASING OF LAND, OFFICES AND WAREHOUSES OF THE PUBLIC COMPANY SIEMBRA EP CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUI, PROVINCE OF IMBABURA, ECUADOR, this project is composed of chapter I Theoretical Foundation, chapter II Methodological Procedures, chapter III Diagnosis, chapter IV Proposal and chapter V Validation.

The project arises from the initiative to generate income through the real estate activity, taking advantage of the real estate of the company Siembra EP that is available for its occupation, therefore, it was necessary to carry out an absolute analysis that generates the perspective of the study environment. It conceptualizes the key themes and sub-themes to be dealt with within the research development to give a better understanding to the reader, after which the methodological procedures to be used within the research development are established. Similarly, the situational diagnosis of the company where the AOOD matrix is generated is identified, as a result of the variables and indicators that are proposed within the project.

The market study proposal generates information that allowed to know the behavior of the supply, demand and consumer needs, accessing the structuring of the Technical Study in which the information and location where the project will be carried out, the installed capacity, project engineering and investment necessary to start the business.

Finally, the Financial Study allowed to analyze the viability of the project through the application of financial indicators, obtaining as a result of the Net Present Value of \$ 1'189,432.49 UDS, which is positive and greater than zero, the rate of return is greater than the recovery rate, which was determined that the project is feasible.

Keywords: Feasibility, leasing, property, research

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto busca determinar la viabilidad en la implementación del estudio de factibilidad para arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Pública Siembra EP, cantón San Miguel de Urququí, provincia de Imbabura, Ecuador, misma que tiene como propuesta cinco capítulos.

En primera instancia se hace reseña del historial de la empresa misma que el 13 de marzo de 2013, mediante Decreto Ejecutivo N° 1457, se crea la Empresa Pública bajo el nombre de Yachay EP. Yachay, que en kichua significa “conocimiento”. Esta empresa se encuentra ubicada en Hacienda San José s/n y Proyecto YACHAY (Ciudad el Conocimiento YACHAY), en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador. El 10 de diciembre de 2019 tras el decreto ejecutivo N° 945 se modifica la denominación de la "Empresa Pública YACHAY EP" por "Empresa Pública SIEMBRA EP". Actualmente la empresa se encuentra en liquidación, mediante el Decreto Ejecutivo N° 1060, de 19 de mayo de 2020, en el cual sus activos y pasivos fueron cedidos a la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

En consecuencia, la implementación del estudio de factibilidad para el arrendamiento de bienes inmuebles contiene lo siguiente:

En el primer capítulo está estructurada la fundamentación teórica donde se conceptualiza el detalle de los temas y subtemas como términos generales, contables, financieros y administrativos que integran en el desarrollo del proyecto, con el fin de sustentar la investigación dando realce al contenido ya escritos en libros.

Seguidamente, el segundo capítulo, está compuesto por el procedimiento metodológicos que integran las técnicas e instrumentos que se aplica para el levantamiento de información y recolección de datos primarios y secundarios.

En el tercer capítulo, se propone un diagnóstico del entorno al cual está dirigido el proyecto, misma que está desarrollado por variable e indicadores que permite determinar la situación de la propuesta y lograr interpretar la matriz AOOD.

Posteriormente, en el cuarto capítulo, se desarrolla la propuesta del presente proyecto; el estudio de mercado se identifica la población y se calcula una muestra que ha sido la base para la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, a través del análisis de la oferta y la demanda se logra establecer la demanda insatisfecha. El estudio técnico mediante la información obtenida por el estudio anterior permitió

estructurar la localización, el tamaño e ingeniería del proyecto además de la inversión que requiere para la puesta en marcha el negocio. El estudio financiero se analizó todos los indicadores financieros como el costo de capital (Ck), la tasa de rendimiento medio (TRM), el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), relación costo y beneficio y el periodo de recuperación de la inversión (PRI), de la misma forma de realizó la proyección de los ingresos y gastos. El estudio organizacional se tomó encuesta la filosofía institucional mismas que se procedió a dar ajuste al proyecto, tanto la misión, visión, principios además de la estructura organizacional al igual de los procedimientos de las funciones.

Finalmente, en el quinto capítulo, se presenta la validación del proyecto por parte del equipo de trabajo, donde se describe el estudio y se procede a dar su valides del presente estudio.

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar los referentes teóricos relacionados con el estudio de factibilidad para la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

Establecer el procedimiento metodológico, para el levantamiento de información, mediante el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

Identificar el entorno en el cual se desarrolla el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

Determinar la factibilidad del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

Validar el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador. A través de la evaluación de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO I

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Introducción

En este capítulo se describen los conceptos a ser utilizados en la elaboración del estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP, del cantón San Miguel de Urucuquí, provincia de Imbabura-Ecuador.

De esta manera, la fundamentación teórica contiene aspectos relacionados al estudio de mercado, técnico, financiero y organizacional del cual se desglosan subtemas relacionados con la presente investigación; proporcionando conocimientos técnicos, científicos y legales, para sustentar los términos y demás aspectos contemplados en el contenido del presente proyecto y facilitar la comprensión al lector.

1.2 Objetivo

Determinar los referentes teóricos relacionados con el estudio de factibilidad para la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urucuquí, Imbabura, Ecuador.

Empresas Públicas

En primer lugar, es importante mencionar que la Constitución de la República del Ecuador, en su artículo 315 dispone que el Estado ecuatoriano constituya "empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la presentación de servicios públicos, el aprovechamiento de recursos naturales o de bienes públicos y de otras actividades económicas".

La Ley Orgánica de Empresas Públicas en su Artículo 4, define que: "Las empresas públicas son entidades que pertenecen al Estado en los términos que establece la Constitución de la República, personas jurídicas de derecho, con patrimonio propio, dotadas de autonomía presupuestaria, financiera económica, administrativa y de gestión. Estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado". Pleno de la Comisión Legislativa y de fiscalización (2009, p. 4)

Estas empresas tienen la capacidad de ejercer sus actividades en el ámbito local, provincial, regional e internacional; así como también, podrán optar por las formas de financiamiento que consideren pertinentes para el cumplimiento de sus fines y objetivos empresariales. Sin embargo, se debe considerar que su nivel de endeudamiento será regulado en observancia con los Planes Nacionales y local de desarrollo, que permitan mantener los niveles de endeudamiento del estado, de la empresa pública o del gobierno autónomo descentralizado en el cual se encuentren constituidas.

En lo referente a la teoría organizacional entre las empresas públicas y privadas, estas no solo son estructuras compuestas por recursos humanos y tecnológicos, sino que a la vez son entidades sociales que poseen políticas propias, según sea el caso, y tienen ideologías, valores e integración cultural.

Es así como, las entidades públicas se manejan bajo un ámbito político cultural que se establece y desarrolla dentro de las organizaciones públicas, fundamentadas principalmente a la prestación de un servicio correcto, adecuado y necesario para los ciudadanos. A diferencia de las del sector privado en las cuales se pueden detectar limitantes, así como es el caso de que una empresa pequeña que puede tener problemas en el desarrollo de la coordinación a diferencia de las grandes que son por lo general más estructuradas.

Otro aspecto relevante es que las empresas privadas persiguen una rentabilidad y hacen lo necesario para alcanzarla, por medio de ventas, financiamiento, de su estructura financiera o de capital; por el contrario en las finanzas públicas su finalidad no es realmente el lucro, no busca optimizar su costo de capital, ventas o capital de trabajo, sino lo que persigue es la forma de cómo optimizar la captación de impuestos para así canalizarlos a las prioridades que deben atender a la necesidad y bienestar social. Por tanto, el estudio de la administración pública y privada debe ser por separado, el administrador público requiere de más experiencia en la parte política y el administrador privado su experiencia es del área empresarial. De esta manera se evitarán confusiones, en sus conceptos, principios y métodos.(Santistevan Morejón, 2016)

Arrendamiento

El arrendamiento es definido por el Código civil en su artículo 1856 como: "Un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutarse una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado, salvo lo que disponen las leyes de trabajo y otras especiales. Comisión de Legislación y Codificación(2016, p. 246)", en lo que coinciden (Castellanos Herrera et al., 2014), que hacen referencia a la NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) 17, las siguiente definición: "Arrendamiento es un acuerdo por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un periodo determinado".

Castellanos Herrera (2014) hacen referencia a la NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) 17 con las siguientes definiciones:

Arrendamiento financiero

Es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. la propiedad de este, en su caso, puede o no ser transferida.

Arrendamiento operativo

Es cualquier acuerdo de arrendamiento distinto al arrendamiento financiero.

Finalmente, el arrendamiento es el acuerdo o contrato suscrito en que dos partes se obligan en común acuerdo; por una parte, el arrendatario, es decir el dueño del bien o servicio, quien cede al arrendador el goce de bienes o servicios a cambio de una retribución económica o una serie de cuotas o pagos por un periodo determinado.

Arriendo de bienes

De acuerdo con la investigación de (Toro et al., 2017), el "arriendo se presenta como una alternativa contra toda razón económica (Reid, 2013), ya que sería la vivienda en propiedad la que tradicionalmente se asocia a seguridad social y posesión de capital, así como a otros significados más complejos, como la garantía de un buen mantenimiento general de la vivienda, vecinos de ingresos y educación equivalentes, símbolo de éxito económico y social, entre otros (Wiese, 2004)." p. 130.

Propiedad

Mendoza Bremauntz, E. dice que, en el aspecto económico, la propiedad es la subordinación o dependencia en que se encuentran respecto al hombre las cosas que le sirven para satisfacer sus necesidades. La función social deriva del hecho de ser un instrumento para que el hombre y la sociedad cumplan sus fines. (2017, p. 77).

Leasing

Leasing es una forma de financiación de bienes, muebles o inmuebles, que consiste en la cesión por parte del propietario de dichos bienes y de los derechos de uso a otro agente, cobrando como contrapartida una tasa de arrendamiento y cediendo al usuario una opción de compra sobre los bienes en cuestión. Construcción (2008, p. 1) (Castellanos Herrera et al., 2014) coinciden al mencionar que, según la NIC 17, párrafo 5, la clasificación de los arrendamientos adoptada en esta norma se basa en el grado en que los riesgos y ventajas, que se derivan de la propiedad del activo, afectan al arrendador o al arrendatario.

Por tanto, leasing es la forma de financiamiento de bienes muebles o inmuebles, haciendo referencia a un contrato de arrendamiento mediante el cual el arrendador permite al arrendatario adquirir derechos de uso sobre un activo fijo.

Tipos de leasing

Entre los contratos de leasing se pueden distinguir los siguientes:

Tabla 1 Tipos de leasing

LEASING	DEFINICIÓN
Leasing financiero	Es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La propiedad puede o no ser transferida. (Contablemente este tipo de contrato trasunta en un concepto de activo, ya que la empresa que asume el arrendamiento controla el bien en todos sus aspectos, especialmente su uso y gestión sobre el mismo)
Leasing operativo	Cualquier otro arrendamiento que no reúna las condiciones del arrendamiento financiero. (Aquí estamos en presencia de un contrato de arriendo de bienes comunes y corrientes. Contablemente este es un concepto de gasto).
Leaseback	Es una operación doble, donde el propietario del bien lo vende al arrendador y éste a su vez lo arrienda a su antiguo propietario mediante contrato de arrendamiento dependiendo básicamente de que se trate de financiero u operacional.

Fuente: Construcción (2008, p. 2)

Elaborado por: Los autores

Bienes muebles

En el Parágrafo 1ro del Código Civil ecuatoriano se manifiesta en el Art. 585 que los bienes muebles son las que pueden transportarse de un lugar a otro, sea moviéndose por sí mismas, como los animales (que por eso se llaman semovientes), sea que sólo se muevan por una fuerza externa, como las cosas inanimadas. Exceptuándose las que, siendo muebles por naturaleza, se reputan inmuebles por su destino, según el Art. 588.

El (Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, s.f.) menciona que bien mueble es aquel susceptible de traslación sin alteración ni deterioro. Se distingue entre bienes muebles por naturaleza, que son los que reúnen enteramente la anterior cualidad de bienes muebles por analogía.

Es así, que los bienes muebles o también denominados semovientes, son aquellos que pueden transportarse de un lugar a otro sin alteración ni deterioro, sea por sí mismos, como por ejemplo los animales o por cualquier fuerza externa.

Bienes inmuebles

En el Art. 586. Del código civil bienes inmuebles son fincas o bienes raíces son las cosas que no pueden transportarse de un lugar a otro, como las tierras y minas, y las que adhieren permanentemente a ellas, como los edificios y los árboles. Las casas y heredades se llaman predios o fundos. Comisión de Legislación y Codificación (2016, p. 82)

Por otra parte, en el (Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, s.f.) hace mención de los bienes inmuebles al decir que, en el derecho civil, suelo y subsuelo que corresponden tierras, caminos, minas, aguas vivas y estancados (inmuebles por naturaleza); y también todas aquellas cosas unidas permanentemente al suelo o al inmueble, como las edificaciones, árboles, ornamentaciones, viveros, etc. (bien inmueble por incorporación).

De tal manera que, los bienes inmuebles a diferencia de los muebles, estos no pueden ser trasladados de un lugar a otro, como tierras, caminos, minas, agua, así como aquellas que se encuentren unidas permanentemente al piso o al inmueble como árboles, viveros, etc.

Estudio de Factibilidad

Según la teoría de (Delgado Victore & Vérez García, 2016), el estudio de factibilidad, “Es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, para lo cual atienden a los valores de los indicadores, a saber, periodo de recuperación (PR), valor actual neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR), para establecer la estrategia de ejecución de las inversiones en función de las prioridades según los indicadores y las fuentes de financiamiento disponibles”.

También conocido como proyecto de negocio, es una herramienta que se utiliza para analizar y determinar la viabilidad de un negocio o un proyecto que se espera implementar, con el propósito de orientar a la toma de decisiones de continuar o abandonar el proyecto.

Estudio de Mercado

Sector inmobiliario

El sitio web (Grupo ANDOCA, 2016) ,menciona que, sector inmobiliario se trata de específicamente la oferta y demanda de bienes inmuebles. Sin embargo, esta definición resulta insuficiente si analizamos la variedad de actividades económicas que pueden llevarse a cabo en torno a un inmueble, más allá de la transacción generada por la oferta y la demanda.

Según la actividad de negocio realizada, podemos diferenciar en el sector las siguientes categorías:

- Promoción: es la compra de terrenos y edificaciones para su urbanización, parcelación, construcción y/o rehabilitación, bien directamente o por medio de terceros, para su posterior venta.
- Inversión: aquellas inversiones en bienes inmuebles (terrenos o edificios) realizadas por empresas o particulares con el fin de obtener rentas a través del tiempo y/o con vistas a percibir una ganancia mediante su venta posterior, siendo el rendimiento obtenido a través de ellas independiente a la actividad habitual de la empresa o la persona.
- Financiación. El concepto de financiación inmobiliaria reúne todas las modalidades de financiación que permiten acometer la adquisición y/o desarrollo de proyectos cuyo objeto son activos inmobiliarios.
- Servicing. Las empresas de servicing son gestoras inmobiliarias, con la particularidad de que también incorporan la gestión de carteras de crédito moroso.

En Colombia se ha realizado el estudio al sector inmobiliario, permitiendo obtener la siguiente información:

El sector inmobiliario tiene un gran impacto en diferentes sectores económicos y sociales. El gobierno nacional ha venido implementando una serie de políticas públicas

encaminadas a incentivar la construcción de bienes inmuebles con el fin de generar vivienda para todo el pueblo colombiano. De esta forma estas políticas buscan disminuir la pobreza e impulsar el sector inmobiliario. Ahora bien, macroeconómicamente las actividades inmobiliarias han tenido gran participación. Según (Revista Portafolio 2012) se calculó que el 8.7% del PIB fue representado por el mercado inmobiliario. (Fincaraiz.com.co 2016) en una de sus publicaciones expuso las principales razones porque invertir en bienes raíces es una buena idea.

Dentro de estas están:

- Valoración del inmueble.
- La rentabilidad
- Riesgo casi nulo de la pérdida de la propiedad
- Mercado sólido, dinámico y estable. Concubo (2018, p. 4)

El Fondo Monetario Internacional, presenta dentro de las palabras de apertura de Min Zhu, Subdirector Gerente del FMI en la conferencia patrocinada por el Bundesbank, la Fundación Alemana para la Investigación Científica y el FMI.

"El sector inmobiliario es esencial para la economía, pero también es un sector que ha sido fuente de vulnerabilidad y crisis. Por lo tanto, si bien la reciente recuperación de los mercados inmobiliarios a escala mundial es un acontecimiento positivo, tenemos que tomar precauciones para evitar otro auge insostenible." (Zhu, 2014)

De esta manera que, dentro de las actividades del sector inmobiliario es posible identificar que existen subsectores en función de la finalidad a la que está destinado el bien inmueble, sin embargo, la combinación de los elementos antes mencionados serán determinantes para el análisis de la rentabilidad y la conveniencia de cada negocio. Además de que es una parte esencial dentro de la economía, peso a su vulnerabilidad y crisis existente a nivel mundial.

Oferta

Es el conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado. (Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, s.f.)

La oferta agregada indica la cantidad de producción que los productores están dispuestos a ofrecer y se representa gráficamente por una curva y tiene dos variables a corto y largo plazo. También se puede definir como la cantidad total de bienes y servicios que las empresas de un país están dispuestas a producir y vender a los distintos niveles de los precios por un periodo determinado. (Hernández Pérez, 2014)

Dentro del presente estudio la oferta inmobiliaria es considerada como el conjunto de bienes inmuebles que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado.

Demanda

La demanda agregada se refiere a la cantidad total que los diferentes sectores de una economía están dispuestos a gastar en un periodo dado. La demanda agregada es igual al gasto total de bienes y servicios. Depende del nivel de precios, así como de la política monetaria, la política fiscal y otros factores.

Los componentes de la demanda agregada incluyen el consumo (bienes como automóviles, alimentos, etc.), las compras del gobierno (equipos de seguridad, gastos de educación etc.) y las exportaciones netas (diferencia entre importaciones y exportaciones) (Hernández Pérez, 2014)

La demanda agregada se ve afectada por los precios a los cuales se ofrecen los bienes y servicios, ya sea por fuerzas externas como la guerra, y el clima o por políticas gubernamentales. Por otra parte "La cantidad demandada de un bien o producto determinado es la cantidad del mismo que están dispuestos a adquirir los compradores".(Mankiw, 2017)

La demanda inmobiliaria dentro del presente estudio se refiere a la cantidad demandada que los compradores de bienes inmuebles estén dispuestos a adquirir por los mismos.

Estudio Técnico

Macrolocalización

La Macro localización consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región.

La macro localización presenta varios tipos de visualización lo cual se presenta a continuación:

- Ubicación de los consumidores o usuarios
- Localización de la Materia Prima y demás insumos
- Vías de comunicación y medios de transporte
- Infraestructura de servicios públicos
- Políticas, planes o programas de desarrollo
- Normas y Regulaciones Especificas
- Tendencia de desarrollo de la región
- Condiciones climáticas, ambientales, suelo
- Interés de fuerzas sociales y comunitarias (Corrillo Machicado, Fabiola; Gutiérrez Quiroga, 2016)

Es decir que la macro localización permite identificar la ubicación general donde se va a desarrollar o implementar un proyecto, con el fin de visualizar las características físicas del espacio a presentar.

Microlocalización

Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

- Disponibilidad y costo de Recursos: Mano de Obra, materia prima, servicio de comunicaciones
- Otros factores: Ubicación de la competencia, limitaciones tecnológicas y consideraciones ecológicas
- Costo de transporte de insumos y de productos

En algunos proyectos la localización está predeterminada, como en los casos de silvicultura, la agricultura, la industria petrolera, las plantas hidroeléctricas, etc. En otros proyectos, la localización. El estudio de localización se simplifica y se limita a describir la infraestructura y las ventajas que se pueden aprovechar. (Corrillo Machicado, Fabiola; Gutiérrez Quiroga, 2016)

Es decir que micro localización dentro del proyecto ayuda a focalizar el espacio donde se va a instalar el producto, permitiendo puntualizar la infraestructura del producto.

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto debe llevar a determinar la función de producción del bien o servicio y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseados. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se puede combinar los factores productivos, identificando a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversión de capital, los costos y los ingresos de operación asociados con cada de una de las alternativas de producción.(Martinez Narváez, 2009)

Lo cual la ingeniería del proyecto dentro del contexto estudio permite determinar la capacidad instalada del producto, lo cual si se trata para la producción agricultura la capacidad está en función del tipo de investigación.

Inversión en Equipo

Según (Martinez Narváez, 2009) menciona que, la inversión en equipos depende de la alternativa de producción más optima, así por ejemplo puede ser: maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliarios y equipos en general.

Es decir que el aporte de las inversiones en función de equipo genera mayor expectativa al incrementar su capital, por ende, la alternativa de llevar a cabo una inversión es hacer en equipo.

Inversiones en Plantas

La inversión en planta depende igualmente de la alternativa de producción más optima como también de su proyección a largo plazo. Las inversiones de este tipo dependen del proyecto. Por ejemplo, se necesitan oficinas administrativas, para este caso pueden tener varias alternativas como: arrendar, comprar o construir. Si se decide comprar las oficinas se debe tener en cuenta dos aspectos como el costo de adquisición más los costos de acondicionamiento; y si se arrienda debe tener en cuenta el acontecimiento y algunos gastos de su inicio. Si decide construir entonces requiere la compra de un terreno y gastos de construcción de las oficinas, para ello puede obtener los valores o cotizaciones con empresas constructoras del medio. (Martinez Narváez, 2009)

Entonces las inversiones en plantas consisten en adquirir un bien o un servicio con el fin de mejorar los recursos de la institución.

Estudio económico

Se realiza con la finalidad de tener elementos para tomar una decisión en cuanto a la factibilidad de realización del proyecto. siendo esto a futuro. es decir, con los productos que vengan en general se necesita información en dos áreas para lograr una conclusión firme. Una de ellas es el producto físico que puede esperarse de un cierto insumo Es un aspecto que se analizó en el estudio técnico y la otra es una medición de la producción que pueda expresarse en términos de ingreso monetarios.

El ingreso monetario depende de dos factores.

- Es el volumen de producto, en otras palabras. la cantidad que se venderá.
- Es el valor monetario de una unidad de producto, Fernández Luna, G. (2010, p. 109).

Los estudios económicos dentro de la investigación son importantes ya que permite analizar y tomar decisiones en función de la rentabilidad que genera el proyecto.

Inversiones en bienes raíces comerciales

Las inversiones en bienes raíces comerciales son una derivación especial en este tipo de inversiones. A pesar de que estas inversiones comparten muchas características con los otros bienes raíces, estos tienen elementos diferenciadores que hacen tratarlos de formas diferentes. Según (Huertas 2012), Los bienes raíces comerciales ofrecen una de las alternativas más viables al momento de invertir. Esto debido a la posibilidad de ofrecer un rendimiento superior a través de sus diversas formas de solidificación de capital.

Los elementos más importantes son:

- Flujo de efectivo
- Apreciación
- Amortización
- Mejoras
- Comprar bajo valor del mercado

- Beneficios contributivos Concubo (2018, p. 4)

Es decir que la inversión de bienes raíces comerciales es una oportunidad para incrementar su capacidad instalada del proyecto, con el fin de ampliar centros comerciales, oficinas y bodegas para el tratamiento de la producción.

Invertir

Pérez-Carballo Veiga, J. F dice que, una inversión es todo desembolso que se realiza con la esperanza de obtener unas rentas en el futuro. En general una inversión empresarial comporta la adquisición individualizada de una serie de activos aislados y su integración, para que su conjunto cumpla una funcionalidad específica, capaz de generar unas rentas superiores a la suma de los desembolsos de comprar los activos individuales. (2017, p. 9).

Murphy, D (2013, pp. 1–11) manifiesta que, los las consecuencias de los actos relacionados con las inversiones no solo son de los inversionistas, sino a todos los miembros de la organización, además, es evidente que cuando los gerentes toman decisiones acertadas, la rentabilidad y éxito mejora.

Es decir que la inversión es la asignación de recursos económicos con fin de obtener rentabilidad en un tiempo determinado.

Estudio Financiero

Presupuesto

Según Madriz (2017) hace referencia que el presupuesto es un instrumento que proporciona un plan global para el ejercicio económico próximo de la empresa, el cual generalmente se establece a un año, para estimar los objetivos de utilidad económica y el programa coordinado para lograrlo.

Por lo tanto, el presupuesto hace referencia al ingreso y gasto que se incurre en las operaciones de un proyecto durante un determinado tiempo que permite medir su alcance económico.

Contabilidad

Mediante la teoría de (Izzet & Shorrock, 2013), la contabilidad es la ciencia y técnica que se basa en principios y procedimientos generalmente aceptados, permitiendo analizar, registrar, informar, interpretar y controlar las operaciones que se llevan a cabo en una empresa, en un periodo dado.

De acuerdo con (*Oriol Amat, 2016.*), menciona que la contabilidad es una parte de la economía que se encarga de obtener información financiera interna y externa sobre las empresas para permitir su control y la adecuada toma de decisiones.

Según Herrera (2014) menciona algunos aspectos importante para el tratamiento contable que se les debe dar a los arrendamientos:

- **Vida económica:** Es el periodo durante el cual se espera que sea utilizable económicamente, o la cantidad de utilidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.
- **Vida útil:** Es el periodo estimado que abarca desde el inicio del plazo del arrendamiento, pero sin estar limitado por este, a lo largo del cual la entidad espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.
- **Valor residual no garantizado:** Es la parte del valor residual del activo arriendo, cuya realización por parte del arrendador no está asegurada o bien queda garantizada exclusivamente por una parte vinculada con el arrendador.

Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de efectivo necesario para financiar el ciclo operativo de la empresa, o también, la disponibilidad de activos de rápida conversión en efectivo para cubrir un ciclo operativo de la empresa (*Jean & Jessica, 2016*).

Según (*Miranda Alhuay & Mucha Bañico, 2017*) La disponibilidad del capital de trabajo es muy importante por ser el margen de seguridad con el que cuenta las empresas para financiar su giro habitual, el mismo autor menciona que, la falta de capital de trabajo, en la mayoría de los casos, es el comienzo de las dificultades financieras.

Por lo tanto, el capital de trabajo es la capacidad de una empresa que requiere para continuar sus actividades durante un periodo establecido.

Activo

Un activo es todo lo que la empresa posee y dispone para llevar a cabo sus operaciones, de los que espera obtener beneficios o rendimiento económicos en un futuro (*Miranda Alhuay & Mucha Bañico, 2017*).

Es decir, el activo es lo que la empresa puede controlar lo cual se espera obtener beneficio económico.

Pasivo

Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos (IASB, 2019).

Ingresos

Las empresas intentan aumentar su riqueza vendiendo productos o servicios a sus clientes, y les cobran por ello. Así, se generan las ventas, que son los ingresos principales. Los ingresos son aquellas operaciones que aumentan la riqueza de la empresa. Además de los ingresos por ventas se puede producir ingresos por otros conceptos, tales como los intereses que se perciben de los bancos por las inversiones que efectúan la compra (*Oriol Amat, 2016.*).

Los principales tipos de ingresos son:

- **Ingresos de exportación.** Se generan con la actividad típica de la empresa.
- **Ventas:** Son las facturas que se realizan cuando se entrega bienes o servicios a los clientes.
- **Subvenciones a la explotación:** Suele concederlas la Administración para incentivar la realización de determinadas actividades; por ejemplo, promover las exportaciones de la empresa.
- **Arrendamientos de inmuebles que son propiedad de la empresa**
- **Comisiones por la realización de servicios:** Por ejemplo, cuando la empresa realiza servicios de intermediación suele percibir comisiones por ello.
- **Ingresos excepcionales:** Son ingresos no relacionados con la actividad típica de la empresa.
- **Venta de inmuebles:** Cuando la empresa no tiene como actividad principal la compraventa de inmuebles, estos ingresos son de carácter excepcional.
- **Ingreso financiero:** Están relacionados con la actividad financiera de la empresa y se generan con las inversiones realizadas. Un ejemplo son los intereses percibidos por una empresa que tiene una cuenta corriente en un banco.

Por lo tanto, los ingresos se pueden percibir por las actividades ordinarias de una empresa ya sea ventas, honorarios, intereses dividendos, alquileres y regalías, lo cual genera incrementar su efectivo.

Rentabilidad

Rentabilidad es definida por Zamora & Cruz (2008) como: “Una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.”

Es decir que la rentabilidad es un beneficio económico obtenido por una inversión, lo cual es la capacidad de utilidad o ganancia que capta por el rendimiento de su actividad.

Periodo de Recuperación (PR)

De acuerdo con Salinas (2015) menciona, que el PR es el tiempo exacto que requiere una empresa para recuperar su inversión inicial en un proyecto. Se estima a partir de las entradas de efectivo”. Además, si el periodo de recuperación es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto y si el periodo de recuperación es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.

La metodología para estimar el periodo de recuperación puede adoptar dos variables:

1. Cuando los flujos de ingresos netos anuales son uniformes.
2. Y cuando no son uniformes

Periodo de recuperación con flujos de ingresos anuales uniformes. Esta metodología consiste en dividir el valor de la inversión inicial entre el flujo de ingresos.

$$PR = \frac{VALOR INICIAL}{FLUJO DE INGRESO}$$

Periodo de recuperación con flujo de ingreso anual no uniforme. Esta metodología consiste en sumar los flujos que se espera sean generados a través de los años hasta que igualen a la inversión inicial.

Es decir que permite medir el tiempo de recuperación de la inversión a través de los flujos causados.

Valor Actual Neto (VAN)

Según Andina V. (2011) menciona que el VAN es un indicador que forma parte del análisis beneficio costo, el mismo autor dice que muestra la riqueza adicional que genera un proyecto luego de cubrir todos sus costos en un horizonte determinado de tiempo.

Es decir, que la aplicación de este indicador permite medir la viabilidad de un proyecto lo cual después de medir los flujos se determina la inversión que tenga mayor resultado económico o por lo menos logre cubrir sus costos.

Tasa Interna De Retorno (TIR)

Según con Márquez y Castro La Tasa Interna de Retorno (TIR) es aquella tasa de descuento con la cual el valor actualizado de los beneficios es igual al valor actualizado de los costos, además los mismos autores expresan si la TIR es igual o mayor que el costo de oportunidad del capital (expresada como tasa de rendimiento), la inversión paga los costos y es rentable (Márquez Díaz & Castro M., 2015).

Es decir que la Tasa Interna de Retorno (TIR) al igual que el VAN, debe ser positiva ya que mientras más alta mayor será la rentabilidad del proyecto.

Análisis de Sensibilidad

De acuerdo a la teoría de Lledó (2007) menciona que todas las estimaciones del proyecto son variables que dependen de los acontecimientos. Además, el mismo autor menciona que el análisis, si bien en promedio el proyecto sería rentable, existe un elevado porcentaje de probabilidad de que no lo sea, lo que está indicando el alto grado de riesgo de quebranto del proyecto. Además Martínez (2009) hace referencia que el análisis de sensibilidad se presenta distintos métodos de sensibilidad que se pueda aplicar directamente a las mediciones del valor actual neto, la tasa de interés de retorno y la utilidad.

Por lo tanto, el análisis de sensibilidad es la técnica utilizada para determinar las variables que afectan al resultado, lo cual demuestra la valoración de la empresa es muy sensible debido al cambio oportuno de las variables.

Análisis del riesgo

Se acuerdo a Martines (2009), el análisis del riesgo es la imposibilidad de predecir con certeza los montos y momentos de ingresos y egresos involucrados. Además, el mismo autor hace referencia que el riesgo puede diferir de aquello que se pretende o espera. Cuando solo es posible un resultado, el riesgo es nulo, lo esperado coincidirá con lo obtenido, entonces se está ante la certidumbre. Cuando son posibles varios resultados entonces lo esperado se medirá por su valor medio y el riesgo por lo alejado de las distintas posibilidades de ese valor medio (varianza y desviación típica). La obtención de beneficios es más difícil en un entorno donde la estabilidad y la certidumbre no predominan.

Es decir, determina las amenazas y debilidades de la empresa en función de las causas que ocurren dentro de la empresa, lo cual permite tomar decisiones ante un evento no deseado que dificulte las operaciones.

CAPÍTULO II

2. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

2.1 Introducción

En una investigación el éxito de esta depende de un análisis minucioso a la metodología a aplicar, debido a que el enfoque metodológico es el primer paso a la manera en la que se recogerán datos, como serán analizados e interpretados. Por ello, en el presente capítulo se denotan los procedimientos metodológicos a ser utilizados dentro del presente proyecto de factibilidad.

Los procedimientos metodológicos contienen en primera instancia el objetivo del capítulo, posteriormente el tipo de investigación a emplear que es de tipo exploratorio y descriptivo.

Además de los métodos de investigación, del cual se desglosan los siguientes: método deductivo, inductivo y sintético. Así como también el tipo de muestreo y técnicas o instrumentos a emplear.

Finalmente se describe la identificación de las variables diagnósticas que servirán de apoyo, sustento y soporte en el desarrollo del proyecto de factibilidad.

2.2 Objetivo

Establecer el procedimiento metodológico, para el levantamiento de información, mediante el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

2.3 Tipo de Investigación

Este presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo, porque este tipo busca especificar las propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, así como también describe las tendencias de un grupo o población. En esta investigación, mediante el método antes mencionado se pretende

llegar a determinar los factores asociados al arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP.

2.4 Métodos

En el desarrollo de la investigación se aplicarán los siguientes métodos, instrumentos, de los niveles empíricos y teóricos.

Método inductivo

Este método ha sido concebido generalmente como asociados con la investigación cualitativa, el presente razonamiento comienza con la observación de casos específicos, el cual tiene por objeto establecer principalmente generalizaciones. Además, este método se observa, estudia y conoce las características genéricas o comunes que se reflejan en un conjunto de realidades para elaborar una propuesta o ley científica de índole general. (Abreu, 2015)

Será utilizado en el desarrollo del estudio de mercado; en la validación del presente proyecto de factibilidad; así como para la elaboración de las conclusiones y recomendaciones del trabajo en forma general.

Método deductivo

Coinciden los autores Abreu (2015) y B. José & Castellanos (2017) que, en términos de sus raíces lingüísticas deductivo significa conducir o extraer; está basado en el razonamiento, al igual que el inductivo. Permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad.

De esta manera que, para determinar el objeto de estudio del presente proyecto de factibilidad, se toma del total general de empresas medianas y grandes existentes en el Ecuador una muestra, que permita estudiarlo de forma particular; dicho de otra manera, de la investigación de carácter externa (número total de empresas a nivel nacional) se delimitará o centrará en algo interno (número de empresas determinadas mediante la aplicación de la muestra). Para poder identificar y encontrar con exactitud los resultados deseados.

Método sintético

El autor (García Dihigo, 2016) menciona que, la síntesis es la operación inversa al análisis porque este permite la división mental del todo en sus múltiples relaciones y componentes. La síntesis, por el contrario, establece mentalmente la unión entre las partes, previamente analizadas y posibilita descubrir relaciones y características generales entre los elementos de la realidad.

Es decir que mediante este método se permitirá estudiar la información obtenida de las encuestas y entrevistas realizadas para sustentar el presente proyecto de factibilidad.

2.5 Tipo de muestreo

Población

Según la teoría de Arias Gómez (2016) menciona que, la población es un conjunto de casos, definido, limitado, y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados.

Es decir que la población es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. En el presente proyecto de factibilidad la población es el número total de empresas ecuatorianas medianas y grandes.

Muestra

De acuerdo con Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista-Lucio, P (2014) la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población. La muestra del presente trabajo de investigación es el total de empresas que únicamente se encuentran en el sector agrícola.

Muestreo

El muestreo es un método utilizado para estudiar, analizar e investigar una parte o un subconjunto de una población o universo con el propósito de observar y medir características y propiedades de esa población o universo estudiada (Mantilla, 2015).

El tipo de muestreo que se emplea es el muestreo probabilístico aleatorio simple. Ya que, se seleccionan elementos poblacionales utilizando un procedimiento

completamente aleatorio del cual resulta que cada uno de los elementos de la población tiene igual probabilidad de selección (Mantilla, 2015).

Para el desarrollo del muestreo en el proyecto de factibilidad, mediante el cálculo de la muestra el resultado se estudia el total de empresas que se encuentran dentro del sector agrícola ecuatoriano.

2.6 Técnicas o Instrumentos.

En la investigación se dispone de varios tipos de instrumentos y técnicas para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos.(Hernández Sampieri et al., 2010) Para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad las técnicas a utilizar son: cuestionario y entrevista.

Cuestionario

Hernández Sampieri (2010) mencionan que el cuestionario tal vez sea el instrumento más utilizado para recolectar datos, consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.

El contenido de las preguntas de un cuestionario es tan variado como los aspectos que mide. Básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas.

En las preguntas cerradas las categorías de respuesta son definidas a prioridad por el investigador y se le muestran al encuestado, quien debe elegir la opción que describa más adecuadamente su respuesta. Gambará (2002) hace notar algo muy lógico pero que en ocasiones se descuida y resulta fundamental: cuando las preguntas presentan varias opciones, éstas deben recoger todas las posibles respuestas. Ahora bien, hay preguntas cerradas donde el participante puede seleccionar más de una opción o categoría de respuesta (posible multirrespuesta).

Entrevista

Cadena (2017) menciona en su artículo que existen varios tipos de entrevistas, para lo cual en el presente trabajo se desarrollará una entrevista abierta estandarizada.

La entrevista abierta estandarizada consiste en un conjunto de preguntas abiertas cuidadosamente formuladas y ordenadas anticipadamente. El entrevistador hace las mismas preguntas a cada uno de los entrevistados, esencialmente con las mismas palabras y el mismo orden.

Este tipo de entrevistas puede ser especialmente adecuado cuando existen varios entrevistadores y el evaluador desea minimizar la variación de las preguntas.

Tabla 2 *Técnicas e instrumentos*

TÉCNICA	INSTRUMENTO	OBJETIVO
Encuesta	Cuestionario	Recopilar información a través de la encuesta, mediante los empresarios del sector agrícola a nivel nacional, para determinar las oportunidades y amenazas del entorno.
Entrevista	Guía de entrevista	Recopilar información acerca del movimiento inmobiliario, a través de la aplicación empresarial del sector inmobiliario de las zonas donde se encuentran los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP, para sustentar la investigación.

Elaborado: Por los autores

2.7 Identificación de Variables Diagnosticas

Variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Su importancia radica en que estas adquieren valor para la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras variables. (Hernández Sampieri, 2010).

Con el objetivo de realizar un óptimo estudio del entorno externo en el cual se desarrolla el presente proyecto, se presenta la siguiente matriz de relación diagnóstica con sus variables: geográfica, económica, análisis del sector ecuatoriano, político legal y sector servicios.

MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Tabla 3 *Matriz de relación diagnóstica*

VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	REFERENCIA
GEOGRÁFICA	Ubicación Límites Organización territorial	Secundaria	PDYOT Plan de Desarrollo y Ordenamiento

VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	REFERENCIA
	Vialidad Agua Tierra		Territorial del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón San Miguel de Urcuquí
ECONÓMICA	Población económicamente activa Actividades económicas Ingresos por actividad Tasa de inflación nacional Producto Interno Bruto Evolución del mercado laboral	Secundaria	INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos BCE Banco Central del Ecuador
ANÁLISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL ECUATORIANO	Empresas por sector económico Empresas por actividad económica Participación en ventas según el tamaño de empresa Participación en ventas según el sector económico Aplicación de leasing y sus incidencias	Secundaria	INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
POLÍTICO LEGAL	Constitución de la República Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública Código Civil Ley Orgánica de Empresas Públicas Ley de Fomento Productivo Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas	Secundaria	Páginas Web Oficiales

VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	REFERENCIA
	Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 Código Orgánico de Organización Territorial		
SECTOR SERVICIOS	Sector inmobiliario	Secundaria	Páginas web oficiales

Fuente: Investigación directa

Elaborada: Por los autores

CAPÍTULO III

3. DIAGNÓSTICO

3.1 Introducción

Al iniciar este capítulo es pertinente mencionar que, de un óptimo diagnóstico de proyecto realiza un análisis realista de una situación de partida y el fin al que se espera llegar, es así como, de este depende el éxito o fracaso de un proyecto de cualquier tipo, así como también permite la identificación y resolución de necesidades con un impacto mayor y atenerse a los recursos disponibles o existentes.

En este capítulo se desarrollarán las variables identificadas en el capítulo anterior, para identificar los riesgos, oportunidades y condiciones que ofrece el entorno en el que se desarrollará el presente proyecto técnico de factibilidad.

3.2 Objetivo

Identificar el entorno en el cual se desarrolla el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

3.3 Desarrollo de las variables

Geográfica

En la presenta variable se describen los indicadores más representativos que permitan un óptimo desarrollo del proyecto, es así que se describen los siguientes:

- **Ubicación**

San Miguel de Urcuquí se encuentra en la provincia de Imbabura, Ecuador. Posee una superficie territorial de 757 km², su cantón y capital se ubica al noroccidente

de la provincia de Imbabura a 20 km de la capital provincial Ibarra y 152 km de la capital ecuatoriana de Quito, con una altitud de 2320 msnm, de acuerdo con la información proporcionada en el sitio web de la Municipalidad de Urququí.

Figura 1 Ubicación del proyecto



Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014).

Elaborado por: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

- **Limite**

División Política

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GAD-Urququí, este cantón limita: al este y norte con el cantón Ibarra, al sur y suroeste con los cantones Antonio Ante y Cotacachi y al oeste con la provincia de Esmeraldas (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014).

- **Organización territorial**

El cantón San Miguel de Urququí está conformada por seis parroquias: una urbana, la parroquia urbana de Urququí, y cinco rurales: Cahuasqui, La Merced de Buenos Aires, Pablo Arenas, San Blas y Tumbabiro, siendo además la urbe de Urququí

la cabeza cantonal y la localización de mayor tamaño de todas las poblaciones de las poblaciones del cantón.

- **Vialidad**

Según el Plan de Desarrollo Territorial del GAD-Urcuquí por medio de una vía secundaria de la parroquia de Urcuquí, a la vía estatal de primer orden de la panamericana Norte E35, que se interconecta fuera del cantón con el grupo vial rural del cantón. El total del grupo viario del cantón es de 297.87 km, de acuerdo con el mapa del Plan Vial del GAD provincial de Imbabura 2015. No existe ningún punto de interconexión importante del resto del grupo vial del cantón con la red viaria externa (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014).

- **Suelo**

Características del suelo

El suelo es un elemento necesario para la ejecución de cualquier proyecto, de esta manera, El PDYOT del GAD de San Miguel de Urcuquí, identifica que dentro del cantón existen suelos con cuatro características principales.

En mayor porcentaje se encuentra el suelo franco arenoso con una mayor proporción, seguido de los suelos franco arcillosos, francos y finalmente los arenosos en un porcentaje menor.

Tabla 4 Característica del suelo

CARACTERÍSTICA DEL SUELO	PORCENTAJE
Franco arenosos	33,3%
Franco arcillosos	26,6%
Franco	23%
Arenoso	10%

Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014,pág.24.)

Fertilidad de los suelos

Además, existen datos obtenidos del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón San Miguel de Urcuquí, los cuales demuestran la fertilidad de los

suelos y la descripción de cada uno de ellos. Con mayor representación se encuentran los suelos con fertilidad baja, respecto a los de fertilidad mediana.

Tabla 5 Fertilidad del suelo

FERTILIDAD DEL SUELO	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN
Fertilidad baja	68,4%	Suelos volcánicos, poco medianamente o poco profundos, con suelos amarillos sin estructura, en unos casi sin vegetación y altos índices de erosión hídrica y eólica
Fertilidad mediana	31%	Suelos con buen drenaje, son medianamente alcalinos, profundos con poca erosión hídrica y eólica.

Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

Conflictos de uso y ocupación del suelo

A través de información del Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón San Miguel de Urququí, se obtuvo información sobre los conflictos de uso y ocupación del suelo.

En la siguiente tabla es posible indicar que el 47,84% del área del cantón, existen conflictos por subutilización, es decir que el área donde la aptitud de la tierra es utilizada con menor intensidad de la que puede soportar, lo que determina un bajo aprovechamiento, determinando así que las parroquias con son Cahuasquí, San Blas y La Merced de Buenos Aires.

Otro de los conflictos que mayor preocupación causa es el conflicto por sobreutilización (36,33%), en el cual, el área donde la aptitud de la tierra está siendo aprovechada en forma más intensiva, que la que la que puede soportar el recurso. Por sus características biofísicas el uso es inadecuado. Este fenómeno se produce en todo el cantón.

Menos del 15% de toda el área del cantón se encuentra en la categoría bien utilizado o uso adecuado, donde el uso actual y la aptitud de la tierra tienen concomitancia. (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

Tabla 6 Conflictos de uso y ocupación del suelo

CONFLICTOS DE USO DE SUELO

No.	CONFLICTO	ÁREA (ha)	ÁREA (%)	UBICACIÓN
1	Conflicto por subutilización	37569,32	47,84	El Hospital, Casa Quemada, Llano verde, Tababara, Tarmuayacu, San Francisco de Sachapamba, Santa Polonia, San Luis (Cahuasquí), Los Olamos, Las Almas, Playa de la Cruz, Guanibuela, San Vicente de Pugarán San Juan (Cahuasquí), San Vicente de San Vicente de Pugarán El Mirador, La primavera, El corazón, San Luis (Buenos Aires) El Porvenir, El Triunfo, Cahuasquí, La Merced de buenos Aires, Tumbabiro.
2	Conflictos por sobre utilización	28528,83	36,33	Otavalillo, San José (Urcuquí), Puente San Juan de Dios, Pitzansa, San Juan (San Blas), La Florida El Tablón, Pisangacho, San Antonio de Purapuchi, Rumipamba, Azaya, San Pedro de la Huerta, Planada la Concordia, Cochapata, Huanga, San Francisco, (Pablo Arenas), Cruz Tola, Verbenal, Santa Susana de Aushubiro, Pinduquí, Nuevo Mundo, San Pedro (Buenos Aires), San Rafael, Palagá, Chaupichupa, La Alegría, La Victoria Santa Teresa Palmira de Toctemí, San Francisco, (Buenos Aires), San Vicente bajo, Cahuasquí, Pablo Arenas, San Bas, Tumbabiro

3	Bien utilizado, uso adecuado	11421,85	14,54%	Coñaquí, El Paridero, Chiriacu Ajumbuela, Chinchiví, San Blas, Urcuquí
4	Erosión	549,82	0,7	San Martín

No.	CONFLICTO	ÁREA (ha)	ÁREA (%)	UBICACIÓN
5	Área urbana	432,2	0,05	Urcuquí
6	Cuerpos de agua	28,8	0,04	La Merced de Buenos Aires, San Blas y Cahuasqui

Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

- Clima

Es importante considerar las estaciones meteorológicas que influyen dentro del presente estudio de factibilidad, los cuales se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 7 Estaciones meteorológicas

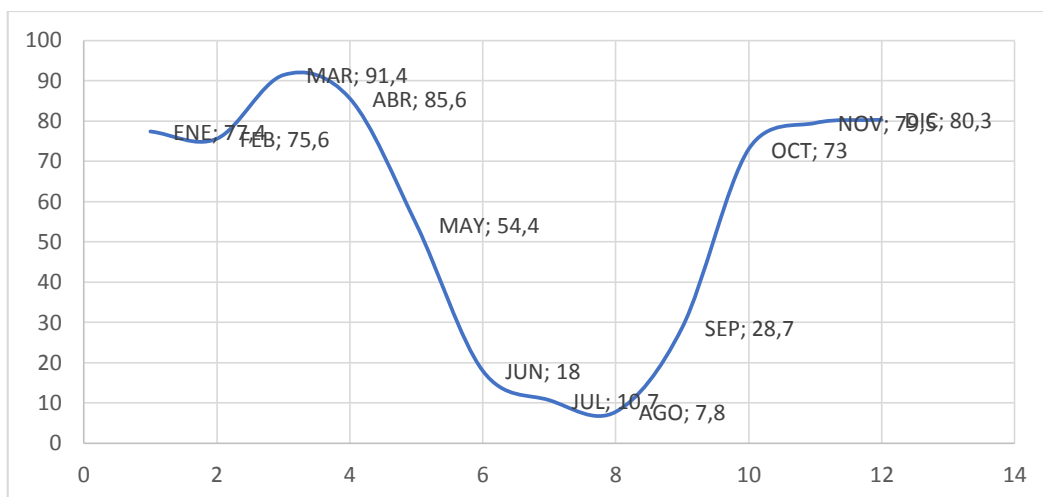
CÓDIGO	NOMBRE DE LA ESTACIÓN	TIPO	PROVINCIA	LATITUD	LONGITUD	ESTADO
M0107	Cahuasquí-FAO	CO	Imbabura	0G 31' 5" N	78G 12' 40" W	Activa
M0314	Ambuquí	PV	Imbabura	0G 25' 34" N	78G 0' 28" W	Activa
M1240	Ibarra - INAMHI	CP	Imbabura	0G 20' 2" N	78G 8' 23" W	Activa
M0328	HDA. LA MARÍA-ANEXAS (LETICIA)	PV	Imbabura	0G 20' 54" N	78G 16' 11" W	Activa

Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

Precipitación

El cantón Urcuquí donde se ubica la empresa Siembra EP; este se caracteriza por presentar sus máximos lluviosos en abril y noviembre constituyendo un régimen de precipitaciones interanual de distribución bimodal, siendo esta notablemente regular.

Tabla 8 Precipitaciones para el cantón Urcuquí



Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

La precipitación en el cantón, por las condiciones de posición en las estribaciones orientales y occidentales de la cordillera, los valles interandinos y las características de relieve hacen que las precipitaciones se distribuyan por la orografía, de manera que en espacios cortos se presenten considerables diferencias en cantidad de lluvia.

Así, por ejemplo, en la estación de Lita el promedio anual es de 3373,9mm, en la estación de Buenos Aires de 1991,9mm, en la estación de Hacienda La María-Anexas (Leticia) de 1060,2mm, esto demuestra las variaciones que se presentan en distancias cortas y con diferencias altitudinales entre los 800 y 2500 m.s.n.m. (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

- Agua

Al conocer sobre este recurso hídrico importante existente en el cantón Urcuquí, se presenta información que permita sustentar la información para el presente proyecto de factibilidad.

Cuencas y microcuencas del Cantón Urcuquí

Este cantón se encuentra en la cuenca del río Mira con 15270,08 y posee 14 microcuencas entre las cuales se pueden demostrar las siguientes con el mayor número de hectáreas.

Tabla 9 Cuencas y microcuencas del Cantón Urcuquí

Orden	Microcuencas del cantón Urcuquí con mayor número de hectáreas
1	Quebrada Chuspihuaycu
2	Río Cariyacu
3	Quebrada Pingunchela
4	Río Buenos Aires
5	Río San José

Fuente: (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

Oferta hídrica actual

Mediante datos obtenidos en el 2011, el (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014) indica que la población de este cantón recibe agua potable en forma racionada, en diferentes horarios y la población recibe este líquido vital entre 14 y 15 horas diarias. El abastecimiento de agua es de 15 litros/segundo, sin embargo, existen pérdidas en el caudal, entre las cuales se mencionan:

- Pérdida en la aducción (agua cruda)
- Necesidades de la planta de tratamiento
- Pérdidas en la distribución del agua tratada - Pérdidas técnicas en el sistema de agua potable
- Pérdidas comerciales

Sumadas todas estas pérdidas, el caudal al final es de 8,6 litros/segundo. Después de realizar la conversión, resulta que la oferta hídrica del cantón Urcuquí es de 743 metros cúbicos al día.

- Agua para riego

Según la actualización del PDyOT de la Prefectura de Imbabura, menciona que: en Imbabura, el 36,79% del caudal de agua que equivale a 44.656,48 l/s. es aprovechado para riego posiblemente del 76% de las tierras que pertenecen únicamente

al 9% de los propietarios; así como también, se irrigan unas 16.500 parcelas de menos de 1 hectárea (SWECO - ORGUT, 2004).

Así mismo menciona que, Según SENAGUA hasta el 2015 “no se cuenta con inventarios o información relevante sobre el verdadero volumen del agua usada para riego, solo se conoce de los volúmenes concesionados, ni información sobre los volúmenes disponibles de aguas subterráneas;

De la misma manera “no existe una adecuada planificación general de sistemas de riego, en algunos casos, se cuenta con sus estudios técnicos, pero sin evaluaciones de factibilidad económica y financiera y sin priorización u organización en la perspectiva de desarrollo regional. Existen debilidades en el marco legal y en las estructuras institucionales para efectivizar la gestión integral del agua que es mandato constitucional, a ello se suma una débil capacidad técnica que impiden operar directamente con el tema” (De Desarrollo & Ordenamiento, 2014)

Economía

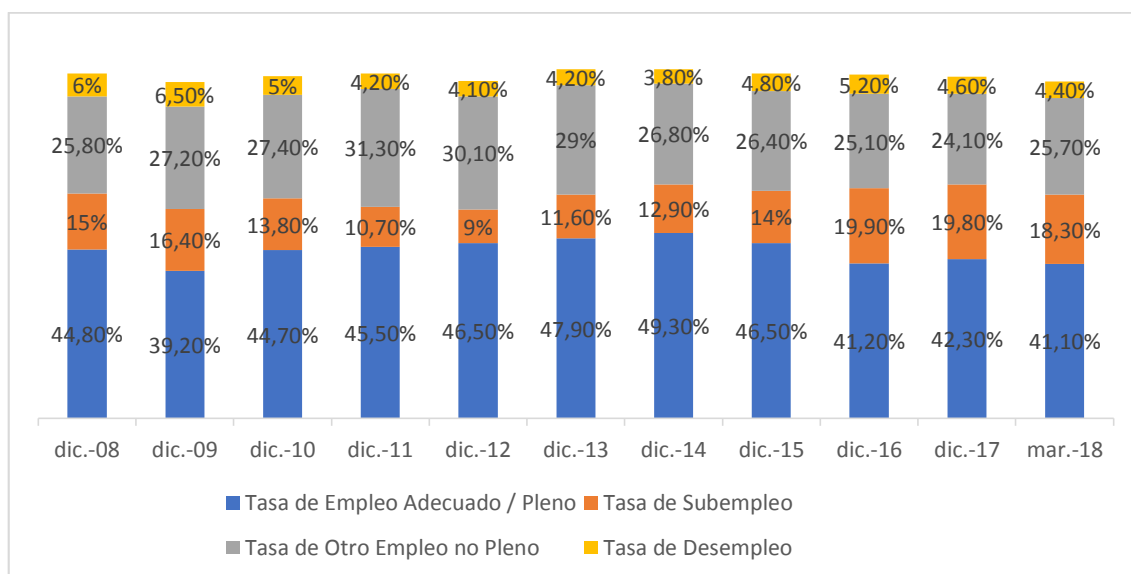
La economía de nuestro país fue evolucionando después de la dolarización, a partir de esa época se sintió cambios en diferentes actividades económicas, produciendo impactos en el sector interno, sector externo y política fiscal.

Lo cual la variable económica es importante adaptarle al desarrollo de la investigación, ya que nos permite conocer el nivel de población económicamente activa, la evolución del mercado laboral, ingresos por actividades, tasa de inflación finalmente producto interno bruto (PIB).

- **Población económicamente activa**

Según (INEC,2018) hace referencia a las personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de diferencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajos (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscar empleo (desempleo). Además, la evolución del mercado laboral, los porcentajes de las variables económicas se puede visualizar el impacto significativo que parte del año 2008 frente al año 2018.

Figura 2 Evolución Del Mercado Laboral Estructural De La Población Económicamente Activa Total Nacional



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC, (2018)

Elaborado por: Los autores

De acuerdo con los datos recolectados del Instituto Nacional de Encuestas y Censos presentado en marzo del 2018 con relación al periodo anterior a la misma fecha se evidencia una disminución de 1.2% en la tasa de empleo adecuado, en consideración de la tasa de otros empleos no plenos ha incrementado 1.6% debido a los negocios informales, además que la tasa de subempleo y desempleo reduce 1.5% y 0.2% respectivamente efecto de un nuevo modelo económico.

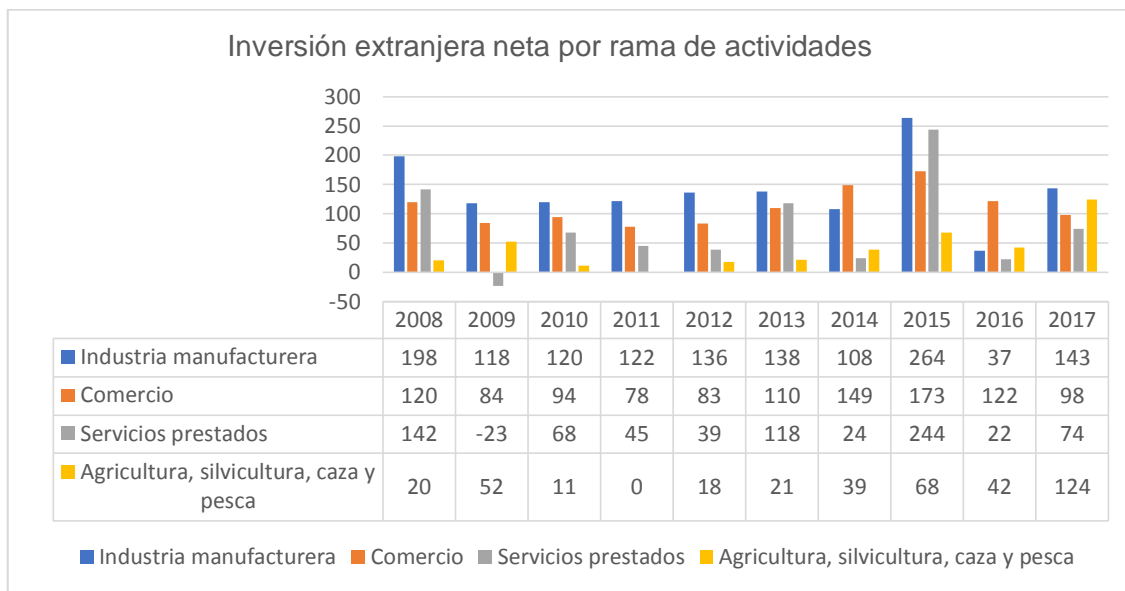
- **Actividades Económicas**

En los últimos años las actividades económicas en nuestro país han sufrido cambios acelerados debido a los avances tecnológicos, lo que es obligado a buscar alternativa para adaptarse a las situaciones que genera la globalización.

Según Mankiw (2017) hace referencia que los cambios suscitados en la economía, la globalización que obliga a la interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y cultura, a través de una serie de transformaciones sociales – económicas y el constante desarrollo de la ciencia y la tecnología, han traído como consecuencia modificaciones en la estructura empresarial

y en los procesos de transformación de productos, apareciendo nuevas líneas y formas de trabajo muy singulares que son necesarios considerar en las Cuentas Nacionales y otros agregados macroeconómicos.

Figura 3 Inversión extranjera Neta por Rama de Actividades



Fuente: (BCE, 2018)

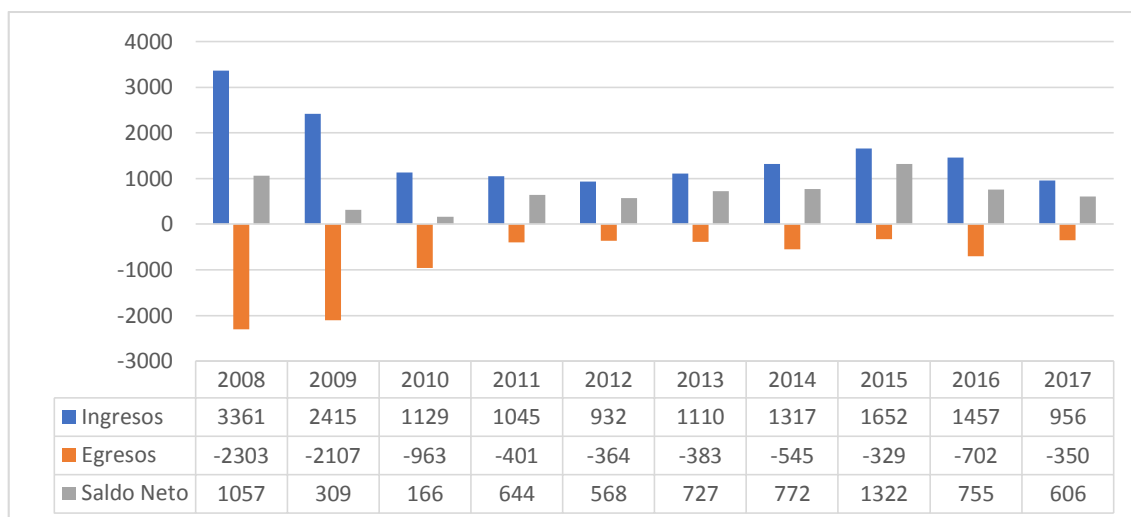
Elaborado por: Los autores

De acuerdo con los datos recolectados del Banco Central del Ecuador dentro de la inversión extranjera por rama de actividades se observa que al año 2008 frente al 2017 la industria manufacturera, comercio, servicio prestados a disminuido a 143, 98 y 74 millones respectivamente, sin embargo, dentro de la rama agricultura, silvicultura, caza y pesca a incrementado en 124 millones de dólares debido a la alta demanda de productos agrícolas en el exterior en los últimos años. (BCE, 2018)

- **Ingresos por actividad**

Este indicador nos permite identificar los ingresos que percibe el país por diferentes actividades económicas en un periodo determinado, lo cual según datos recolectados del Banco Central del Ecuador que se presenta en la siguiente figura se observa un valor de 956 millones de dólares de ingresos al año 2017, siendo el año con bajo ingreso con respecto a los últimos 10 años.

Figura 4 Ingreso Total Nacional



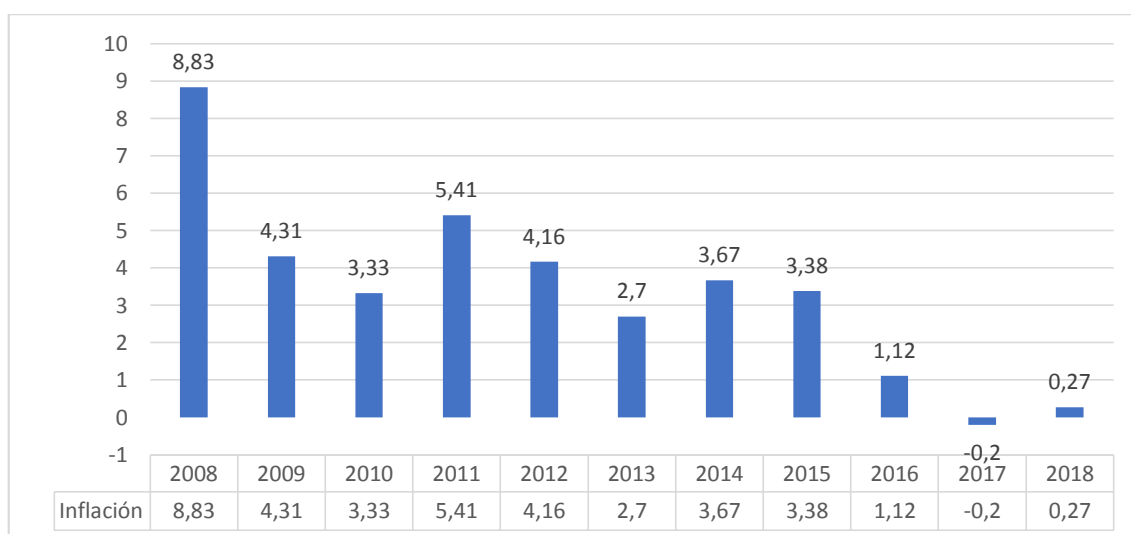
Fuente: (BCE, 2018)

Elaborado por: Los autores

- **Tasa de Inflación Nacional**

La tasa de inflación a lo largo de la historia ecuatoriana a mantenido un desnivel debido a los cambios políticos económicos que influyen en los precios del mercado nacional e internacional.

Figura 5 Inflación Anual porcentual



Fuente: (Banco Central del Ecuador (BCE), 2020)

Elaborado por: Los autores

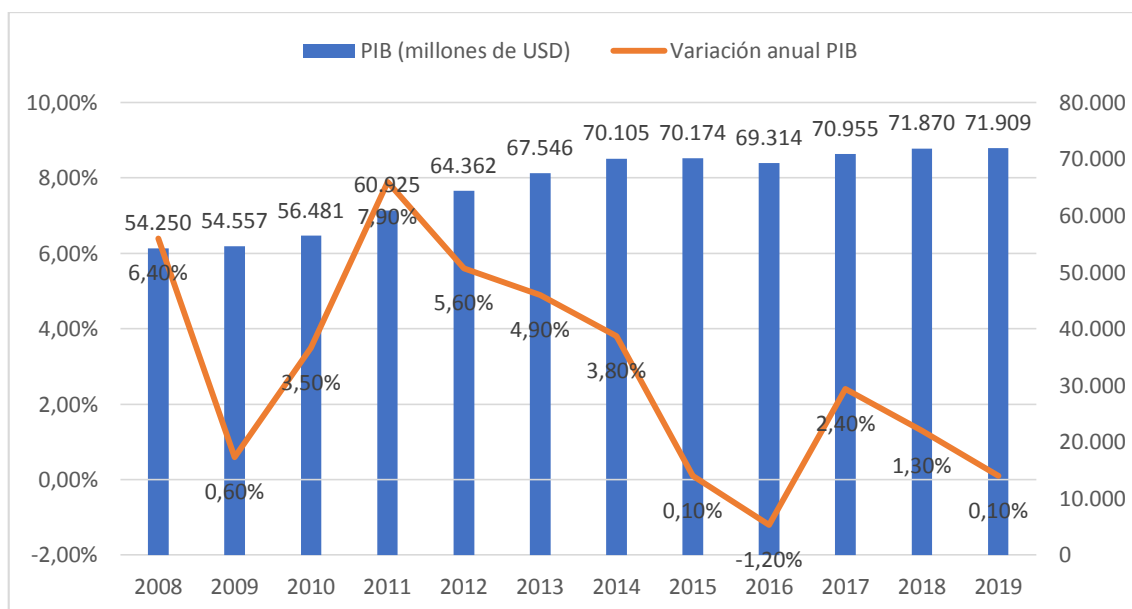
De acuerdo con datos del Banco Central del Ecuador se interpreta la variación inflacionaria anual a partir del año 2008 siendo el año con una tasa de inflación de 8.83% de allí el año 2017 se desplomo a -0.2% lo que provoco implementar medidas económicas al sector externo siendo cause para el incremento de 0.27% al año 2018. (Banco Central del Ecuador (BCE), 2020)

- **Producto Interno Bruto (PIB)**

Durante el desarrollo económico ecuatoriano, el Producto Interno Bruto, el cual es el producto del valor total del mercado de todos los bienes y servicios finales que se generan en un periodo determinado.

El Banco Central del Ecuador (BCE) presenta estos datos, que permiten el análisis de este indicador, lo cual en la siguiente figura se observa un total de 71.909 millones de dólares con un porcentaje del 0.10% al año 2019. (*Banco Central del Ecuador (BCE), 2020.*)

Figura 6 Valor Agregado Bruto Por Industria PIB



Fuente: (*Banco Central del Ecuador (BCE), 2020.*)

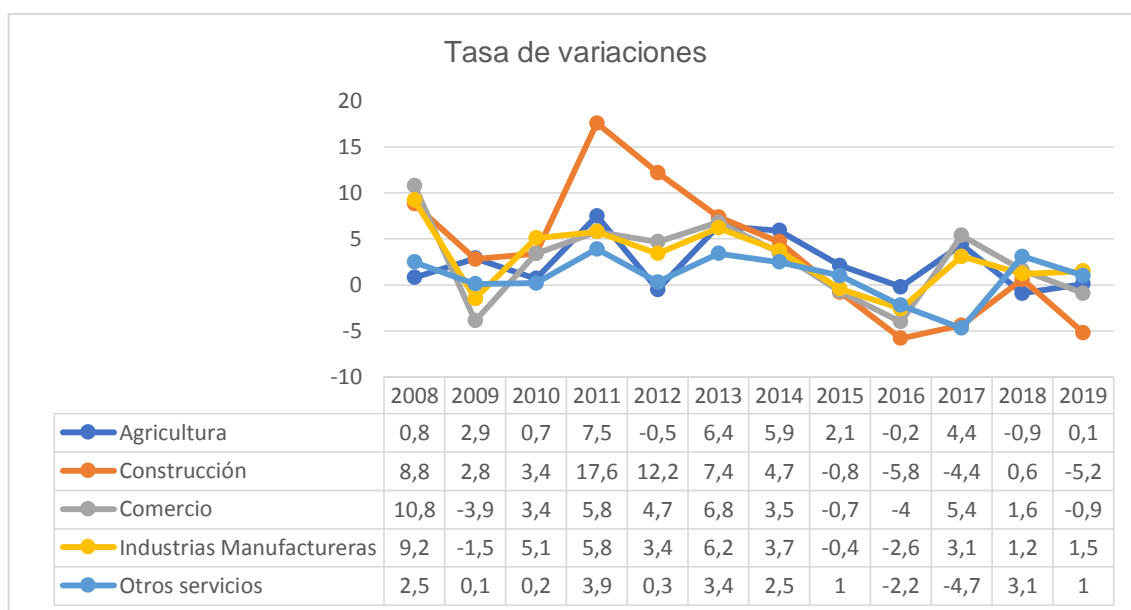
Elaborado por: Los autores

- **PIB según principales actividades económicas**

De acuerdo con los datos recolectados del Banco Central del Ecuador (BCE), se considera las principales actividades económicas del mercado nacional que prestan servicios y brindan bienes con el fin de mejorar el PIB.

De esa forma como principal actividad, la agricultura, construcción, industrias manufactureras y otros servicios, considerando que dentro de otros servicios están inmersos las actividades inmobiliarias, se mantiene al 2019 un porcentaje de 0.1; -5.2; -0.9; 1.5 y 1%, respectivamente. (*Banco Central del Ecuador (BCE), 2020.*)

Figura 7 Valor Agregado Bruto por Industria / PIB



Fuente:(BCE, 2020.)

Elaborado por: Los autores

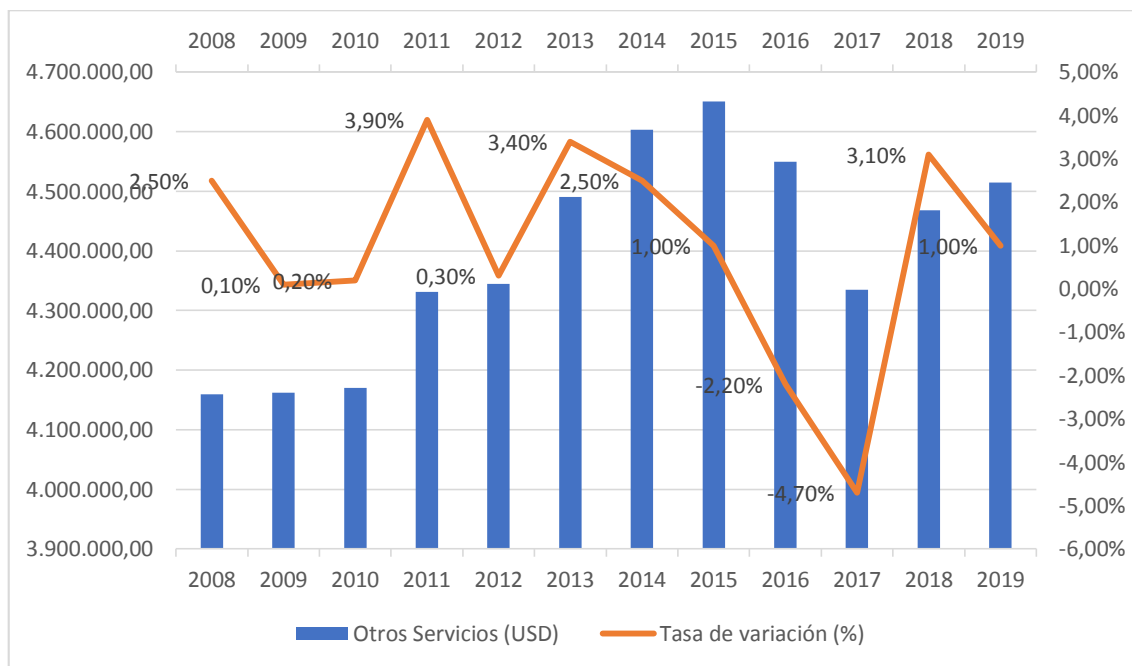
De esta manera la actividad constructora y el comercio ha sido afectado por la crisis económica del país manteniendo un porcentaje negativo de 5.2% y 0.9% respectivamente, sin embargo, la agricultura en los últimos años a sido afectado por varios fenómenos naturales lo cual dentro del VABI se encuentra en un 0.1% positivo, las industrias manufactureras en la evolución económica del país e imposiciones políticas ha sido afectadas para a nivel industrial debido a la falta del desarrollo económico lo cual para el año 2019 se establece en 1.5% y por ultimo otros servicios en

los últimos años ha ido evolucionando por la alta demanda de actividades inmobiliarias sin embargo a el año 2019 se establece en 1%.

- **Otros Servicios**

Finalmente se considera el análisis de otros servicios ya que incluyen actividades inmobiliarias, entretenimiento, recreación y otros servicios, que permite esclarecer el tema de investigación. A continuación, la representación gráfica del comportamiento de otros servicios:

Figura 8 Valor Agregado Bruto Industrial / PIB (Otros Servicios)



Fuente: (BCE, 2020.)

Elaborado por: Los autores

De esa forma los datos presentados por el Banco Central del Ecuador (BCE), dentro del valor agregado bruto industrial / PIB, no muestran favorables para un país en pleno desarrollo el país lo cual al año 2008 registraron un 2.5% en relación al año 2011 que incrementa su tasa de variación a 3.9% sin embargo al año 2013 decreció a 3.40%, a partir de ese año hasta el 2017 desacelero bruscamente disminuyendo a menos 4.7% debido a la reducción de la inversión (FBKF) desempeño que está directamente

vinculada con las actividades económicas de la construcción que representa el 70% de esta variable, y de ahí al mandato de otro gobierno en 1 año se recupera incrementado a 3.1% y finalmente al año 2019 reduciendo a 1% con un valor de 4'514.717 dólares americanos.

Análisis del sector industrial ecuatoriano

Para el análisis y desarrollo de la variable demográfica es necesario conocer el estrato del nivel socioeconómico ecuatoriano, estructura de empresas por sector económico, año 2019 y estructura de empresas por actividad económica, año 2019.

- **Estructura de empresas por sector económico, año 2019**

El directorio de empresas y establecimientos es un sistema de información de todas las empresas y establecimientos del Ecuador, que se estructura a partir de registros administrativos, el cual tiene su base de datos tanto del SRI (Servicio de Rentas Internas) como del IESS (Instituto ecuatoriano de Seguridad Social)

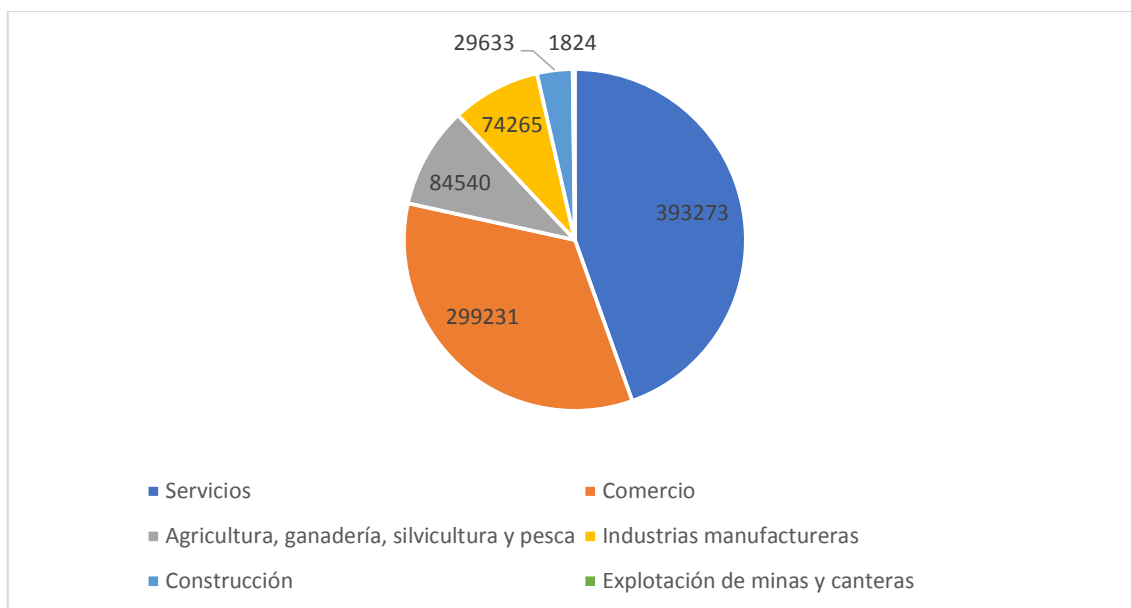
El cual para este estudio se utilizó un universo de empresas y establecimientos registrados a nivel nacional en el SRI con el periodo de referencia año 2019, pudiendo obtener entre sus resultados a 882.766 empresas activas; tanto de provincias, cantones y parroquias rurales dentro del territorio ecuatoriano.

Tomando en consideración la actividad económica según la CIIU revisión 4, excepto actividades "T- Hogares como empleadores" y "U- Órganos extraterritoriales".

Además de información fuente de: SRI (Servicio de Rentas Internas), IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), Ministerio de Educación, Ministerio de Turismo, Superintendencia de Bancos y Encuestas Internas del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). (INEC, 2020)

Es así como, se presenta la estructura de empresas ecuatorianas por sector económico, año 2019.

Figura 9 Estructura de empresas por sector económico, año 2019



Fuente: (INEC, 2020)

Tabla 10 Estructura de empresas por sector económico

SECTOR ECONOMICO 2019	NO. EMPRESAS	PORCENTAJE
Servicios	393.273	44,55%
Comercio	299.231	33,90%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	84.540	9,58%
Industrias manufactureras	74.265	8,41%
Construcción	29.633	3,36%
Explotación de minas y canteras	1.824	0,21%
TOTAL	882.766	100,00%

Fuente: (INEC, 2020)

Elaborado por: Los autores

En la actual tabla se demuestra la existencia de seis sectores económicos como son: servicios, comercio, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, industrias manufactureras, construcción, explotación de minas y canteras. Es importante mencionar que la actualización de estos datos permite conocer la dinamización empresarial ecuatoriana, que se caracteriza por el crecimiento y muerte de empresas,

así como actos jurídicos como (fusiones, escisiones, etc.) y cambios en sus actividades económicas

- **Estructura de empresas por actividad económica, año 2019**

Figura 10 Estructura del Directorio de Empresas y Establecimientos 2019



Fuente: (INEC, 2020)

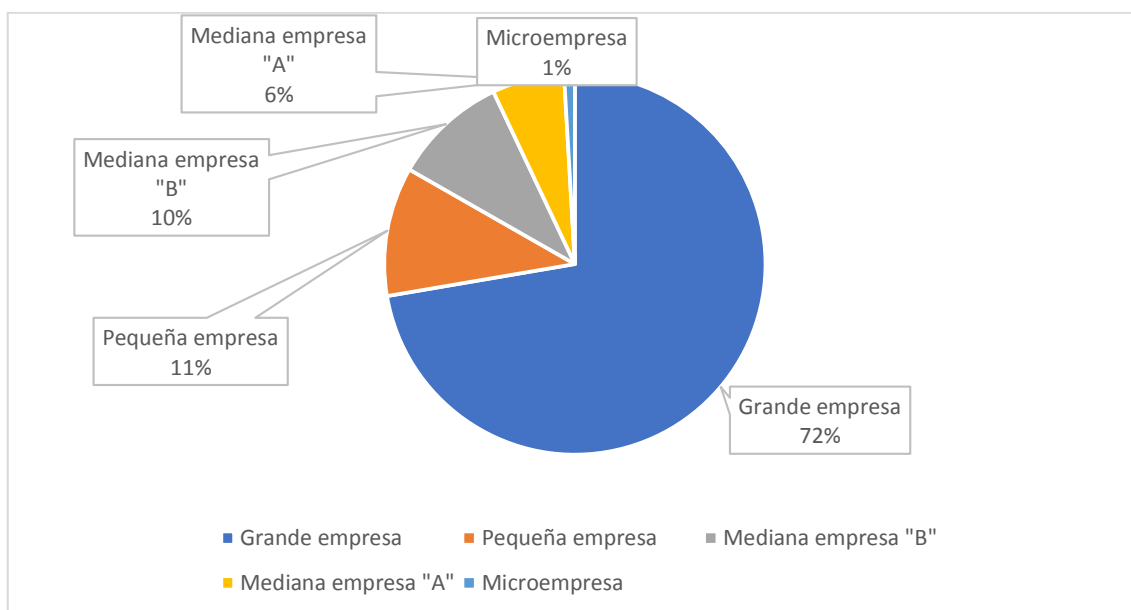
Para realizar este estudio se tomaron en consideración el total de empresas que existen hasta el corte 2019 con un total de 882.766, mismas que se comprenden en unidades económicas que registraron algunas de las siguientes condiciones:

1. Venta en el SRI
2. Plazas de empleo registrado en el IESS
3. Perteneciendo al RISE pagaron impuestos sobre sus ingresos al SR

- **Participación en ventas según tamaño de empresa, empresas con actividades productivas, año 2019.**

Información elaborada y presentada por directorio de empresas y establecimientos, para la participación en ventas según el tamaño de la empresa, y tomando las actividades productivas al año 2019, presenta la siguiente información.

Figura 11 Participación en ventas según tamaño de empresa, empresas con actividades productivas año 2019



Fuente: (INEC, 2020)

Tabla 11 Participación en ventas según tamaño de empresa, empresas con actividades productivas año 2019

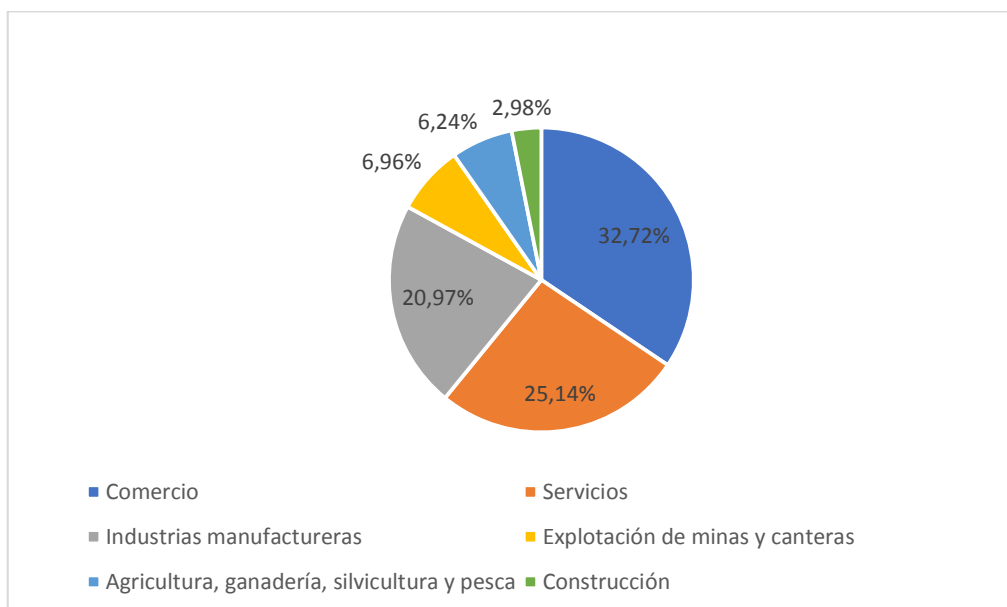
TAMAÑO DE EMPRESAS 2019	VENTAS (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)	PORCENTAJE
Grande empresa	122.529	72,31%
Pequeña empresa	18.558	10,95%
Mediana empresa "B"	16.454	9,71%
Mediana empresa "A"	10.376	6,12%
Microempresa	1.534	0,91%
Total	139.906	100,00%

Fuente: (INEC, 2020)

Siendo las empresas grandes quienes poseen mayor cantidad de ventas, pues estas alcanzan el 72,31% del total de empresas, seguido de las empresas medianas con el 10,95% de participación de ventas, es notable evidenciar que las empresas medianas y microempresas por el tamaño de su constitución poseen un porcentaje no mayor al 17%.

- **Participación en ventas según el sector económico, empresas con actividades productivas, año 2019.**

Figura 12 Participación en ventas según el sector económico, empresas con actividades productivas, año 2019.



Fuente: (INEC, 2020)

Tabla 12 Participación en ventas según el sector económico, empresas con actividades productivas, año 2019

Sector Económico 2019	Ventas (millones de dólares corrientes)	Porcentaje
Comercio	63.922	37,72%
Servicios	42.592	25,14%
Industrias manufactureras	35.528	20,97%
Explotación de minas y canteras	11.789	6,96%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	10.577	6,24%
Construcción	5.043	2,98%
Total	139.906	100,00%

Fuente: (INEC, 2020)

Dentro de este apartado se ha tomado en consideración seis sectores económicos en los cuales destacan comercio, servicios, industrias manufactureras, explotación de minas y canteras, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, finalmente construcción.

Siendo el comercio el principal sector con el 37,72% de actividad productiva, le sigue servicios con el 25,14% y con una cifra similar las industrias manufactureras que alcanzan el 20,97% de producción con porcentajes significativos dentro de los resultados obtenidos. Con porcentajes menores se encuentra la explotación de minas y canteras con el 6,96%, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 6,24% y construcción con el 2,98%.

- **Aplicación de leasing y sus incidencias**

El presente artículo menciona la evolución del leasing en el mundo, es importante mencionar que el "leasing" surge del verbo to lease, que significa arrendar o alquilar, pero conlleva características especiales respecto del arrendamiento tradicional; sin embargo, es utilizado para hacer referencia al arrendamiento mercantil o arrendamiento financiero.

Varias de las incidencias del leasing en la aplicación ecuatoriana:

En la contabilidad, la capacidad de endeudamiento se debilita cuando se adquiere un bien mediante préstamo antes que leasing. Porque cuando una maquinaria al ser adquirida mediante leasing su endeudamiento permanece en un porcentaje menor, por ejemplo, 30% y al ser comprada con préstamo para ser un valor porcentual elevado, por ejemplo 93%. No obstante, para ser presentada de manera financiera la información no podría ser comparada de manera efectiva entre empresas que usan leasing y préstamos, pues se estarían distorsionando los índices financieros, pese a ser empresas del mismo sector.

En lo referente a tributación, los pagos por parte del arrendatario al arrendador son reconocidos por la legislación fiscal como deducibles de la base imponible, gravada con el impuesto a la renta, porque tales pagos constituyen parte integrante de los costos de producción.

En las finanzas del usuario, hace mención desde varios ángulos:

1. Como mecanismo complementario de financiación a los distintos medios que el usuario dispone,
2. Efectos de pago de alquiler sobre el capital de trabajo
3. Refinanciamiento mediante "sale and lease back"(Terán, Marco; Leiva, 1970)

Político legal

Se detalla la normativa que permite lograr el desarrollo de emprendimientos dentro del sector público ecuatoriano e información que permita validar legalmente el presente proyecto técnico de factibilidad.

- **Constitución de la República**

La Constitución de la República de 2008, mediante sus artículos hace referencia al respaldo en la administración honrada y apego irrestricto a la ley el patrimonio público.

Para la consecución del buen vivir dentro del territorio ecuatoriano fomenta la producción de bienes, crear y mantener infraestructura, así como proveer servicios de carácter público, con responsabilidad social y ambiental.

Además, hace referencia política fiscal dentro del territorio ecuatoriano en lo concerniente al financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos a su distribución del ingreso y la generación de incentivos en los diferentes sectores de la economía.

Así como en su responsabilidad civil y penal sobre la calidad defectuosa del producto o cuando las conficiones no estén de acuerdo con lo publicitado dentro de la prestación de servicios o comercialización de bienes de consumo

En lo referente a las empresas públicas menciona que estas estarán bajo regulación y control específico de organismos pertinentes de acuerdo a la ley, funcionarán como sociedades de derecho público, con personalidad jurídica, autonomía financiera, económica, administrativa y de gestión, con altos parámetros de calidad y criterios empresariales, económicos, sociales y ambientales.(Constitución de la República del Ecuador, 2011)

Esta normativa es de cumplimiento obligatorio dentro del territorio ecuatoriano. Siembra EP al ser una entidad perteneciente al sector público está apegada, normada y respaldada por la misma. Es importante mencionar que la Constitución de la República

fomenta la producción, creación y desarrollo de actividades de carácter público, con responsabilidad social y ambiental.

- **Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública LOTAIP**

Siembra EP al ser una entidad perteneciente al sector público ecuatoriano debe considerar como indispensable el cumplimiento de la LOTAIP. Esta empresa está sometidas al principio de publicidad; por lo tanto, toda información que posean es pública, salvo las excepciones establecidas en la misma ley. (Congreso Nacional & Ecuador, 2004)

- **Código Civil**

El código civil ecuatoriano manifiesta en su artículo 1856 al arrendamiento como: "Un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutarse una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado, salvo lo que disponen las leyes de trabajo y otras especiales.

La responsabilidad civil para los bienes de la Empresa Pública Siembra EP se mantiene dentro del contexto del art. 1911 del código civil que hace referencia a "Las reparaciones llamadas locativas a que está obligado el inquilinato o arrendatario de casa, se reducen a mantener el edificio en el estado en que lo recibió; pero no es responsable de los deterioros que provengan del tiempo y uso legítimos, o de fuerza mayor o caso fortuito, o de la mala calidad del edificio, por su validez, por la naturaleza del suelo, o por defectos de construcción", misma que ayuda tanto al arrendador como al arrendatario a tener en cuenta la postura de los bienes inmuebles. (Codigo Civil, 2005)

- **LOEP Ley Orgánica de Empresas Públicas**

La presente ley dentro de su Art. 3 Principios, hace referencia en el numeral 6 a " Preservar y controlar la propiedad estatal y la actividad empresarial pública". Así como también menciona que las empresas públicas estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento

sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado.

Como sustento a esta ley manifiesta en el Art. 31 que las prohibiciones de la presente serán previstas en la Constitución de la República y Código de trabajo. Además, que las empresas públicas estarán sujetas al Plan Nacional y Local de desarrollo con observancia del presupuesto nacional y empresarial.

Es evidente que esta ley abarca aspectos importantes a considerar dentro de la elaboración del presente proyecto técnico, como es la capacidad asociativa para el cumplimiento de fines y objetivos empresariales, permitiendo realizar asociaciones o alianzas estratégicas con sociedades de economía mixta con sectores públicos o privados en el ámbito nacional o internacional o del sector de la economía popular y solidaria, siempre y cuando estén en el marco de las disposiciones constitucionales.

Por otra parte permite el adoptar formas de financiamiento entre las cuales se encuentran: ingresos provenientes de la comercialización de bienes y prestación de servicios así como de otros emprendimientos; rentas de cualquier clase que produzcan los activos, acciones, participaciones; acceso a los mercados financieros, nacionales o internacionales, a través de emisión de obligaciones, titularizaciones, contratación de créditos; beneficio de garantía soberana; inyección directa de recursos estatales, reinversión de recursos propios; entre otros. (Pleno De La Comisión Legislativa Y De Fiscalización, 2009).

- **Ley de Fomento Productivo**

La presente ley es creada en base al proyecto de Ley orgánica para el fomento productivo, atracción de inversiones, generación de empleo, y estabilidad y equilibrio fiscal. Como principal objetivo de ley "busca dinamizar la economía, fomentarla inversión y el empleo, así como la sostenibilidad fiscal de largo plazo, a través de un ajuste en el marco jurídico que rige la actividad económica, financiera y productiva en el país, a fin de garantizar la certidumbre y seguridad jurídica, como mecanismo para propiciar la generación de inversiones, empleo e incremento de la competitividad del sector productivo del país".

Dentro de sus apartados menciona los incentivos para atracción de inversiones privadas, mediante la exoneración del impuesto a la renta para las nuevas inversiones productivas en sectores priorizados, como aquellas que se realicen en el sector,

industrial, agroindustrial y agro asociativo, dentro de los cantones de la frontera, con una exoneración por 15 años.

Así como la exoneración del ISD (Impuesto a la Salida de Dividas) para las nuevas inversiones productivas que se suscriban a contratos de inversión en el Ecuador; por otra parte, las sociedades que inviertan en el país desde al menos el 50% de las utilidades, en nuevos activos productivos serán exoneradas al ISD por pagos al exterior por concepto de división de dividendos a beneficiarios residentes en el Ecuador. (Del Pozo Berrezueta, 2018)

- **Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas**

El presente código tiene como objetivo principal el regular el funcionamiento en los diferentes niveles del sector público, en el marco del régimen de desarrollo, del buen vivir, de las garantías y derechos constitucionales.

Dentro de su artículo 1 menciona el aporte a la construcción de un sistema económico social, solidario y sostenible, que reconozca las distintas formas de producción y de trabajo, y promueva la transformación de la estructura económica primario exportadora.(Correa & Del Pozo Berrezueta, 2010)

- **Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021**

En el presente Plan de Desarrollo 2017-2021 "Plan Toda una Vida", menciona en el objetivo 4.-Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario y afianzar la dolarización. El cual se desarrolla en el marco del fortalecimiento de la dolarización al ser una de las variables macroeconómicas que han generado varios efectos económicos producidos sobre las condiciones internas del país, relacionadas con la generación de empleo, renta nacional y exportaciones.

Así también, hace referencia a las políticas de este plan están concebidas desde una visión amplia e inclusiva para aportar a un desarrollo sustentable y tiene por objeto la reducción de la pobreza y desigualdad de género y otros enfoques transversales de género.

Objetivo 5.- Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. El cual propone la dinamización del mercado laboral a través de tipologías de contratos para sectores que tienen una demanda y dinámica específica. Asimismo, se proponen incentivos para la

producción que van desde el crédito para la generación de nuevos emprendimientos; el posicionamiento de sectores como el gastronómico y el turístico –con un especial énfasis en la certificación de pequeños actores comunitarios–; hasta la promoción de mecanismos de comercialización a escala nacional e internacional.(Vida, 2017)

- **Código Orgánico de Organización Territorial**

El presente código dentro de la presente investigación surge debido a que, la constitución de la República vigente establece que se incorporen competencias a los GAD Gobierno Autónomo Descentralizado, disponiendo que por ley se establezca el sistema nacional de competencias, los mecanismos de financiamiento y la institucionalidad responsable para la administración de estos procesos.

Siembra EP al ser un organismo del Sector Público y poseer bienes dentro del territorio ecuatoriano debe estar normado bajo la presente codificación.

En el artículo 509.- Exenciones de impuestos, se mencionan las propiedades quienes están exentos de impuestos, literal b) "Los predios de propiedad del Estado y demás entidades del sector público" (Asamblea Nacional del Ecuador, 2018)

Sector Servicios

Finalmente, se considera sector servicios en el desarrollo de la investigación con el fin de fortalecer el tema de estudio de factibilidad de arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP, siendo fundamental para determinar la factibilidad del arrendamiento al sector productivo agrícola que buscan ampliar líneas productivas.

- **Sector Inmobiliario**

Este mecanismo financiero hace referencia por primera vez en Estados Unidos por el año 1952. En 1961 el leasing atraviesa el Atlántico y se instala la primera compañía europea en Gran Bretaña. En 1962, pasa a Francia y se puede decir que a partir de ese año se expandió por toda Europa.

En América Latina, tiene su presencia en México en 1961 pero su legislación específica aparece en 1965; Brasil, Venezuela y Argentina introducen el sistema en 1969. En Ecuador la primera empresa leasing surge en 1979 a raíz de haberse dictado la ley de Arrendamiento Mercantil, una de las pocas de América Latina *BCE (1982,p. 18)*.

A partir de un estudio desarrollado por el Banco Central del Ecuador a junio de 1982 con enfoque de análisis a nuevos mecanismos financieros, que contribuye a modernizar el sistema financiero ecuatoriano puesto que ofrece una alternativa más en el mercado, lo cual se encuentra tres compañías listas a entrar en operaciones, sin embargo, las empresas ya existentes pasan a tomar la “Asociación de Compañías de Arrendamiento Mercantil” ACAME.

Después de ocurrir la crisis económica en el año de 1999 por efecto de la dolarización, el sistema financiero colapsa siendo causante para disminuir el mercado inmobiliario. Después de la dolarización en el año 2007 – 2015 el sector de la construcción adquiere mayor protagonismo debido a la tendencia del gobierno de aumentar el gasto público con un enfoque en la construcción de obras públicas y proyectos habitacionales. El sector de la construcción se encuentra relacionado con el sector inmobiliario ya que está compuesto por el 60% de inversión total (pública y privada), por lo que se puede decir que también existió un incremento un aumento en la inversión de bienes inmuebles.

Según Instituto Nacional de Estadísticas y Censo citado por Rivera (2018) menciona que en el año 2015 se registraron 29.648 empresas en el sector de la construcción y 20.159 empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias, aproximadamente el 5% del total de las empresas en el país (p.33).

Según el Fondo Monetario Internacional citado por el sector inmobiliario ayuda al desarrollo de un país porque:

- Promueve inversiones
- Desarrolla bienes inmuebles tangibles
- Promueve el bienestar de la sociedad
- Contribuye al PIB por medio de bienes, capitales, producción y consumo
- Genera empleo
- Los bienes inmuebles generan valor a través del tiempo
- Brinda programas de renovación urbanística, entre otros

En la actualidad el sector inmobiliario es muy importante en nuestro país ya que se encuentra alineado al sector de la construcción y otras actividades económicas, la misma que contribuye a la Inversión Total de Capitales. Además, la facilidad de acceder a créditos financieros mejora la liquides para el sector inmobiliario, sin embargo, la crisis

económica producto de una pandemia se teme que el sector inmobiliario se produzca una burbuja inmobiliaria, según Mauricio Calderón menciona que “estamos viviendo en un mundo de compradores, los precios están bajando” El comercio, 2020.

Oferta Inmobiliaria

Con respecto a investigaciones realizadas en Ecuador se presenta la siguiente información:

Se observa importante número de proyectos en las 2 ciudades, Quito en promedio 580 proyectos en marcha en los últimos 4 años, y Guayaquil 89. Sin embargo, en número de unidades disponibles (viviendas disponibles a la venta) las 2 ciudades tienen cifras similares alrededor de 9000 unidades, y las 2 con tendencia al alza por lo que la oferta es amplia y en la situación actual va a tomar alrededor de un par de años en que se absorba la oferta actual. El crecimiento de la oferta en Quito pasa de 1.7 millones de m² en 2016 a 2.1 millones de m² en 2019; y en Guayaquil de 1.2 millones de m² a 1.7 millones en el mismo periodo.

Prueba que la oferta está alta, es la tendencia de precio promedio por m² a la baja en Quito pasando de \$ 1,286 en Dic 2016 a \$ 1,253 en Dic 2019, es decir reducción del 1% anual. Mientras que, en Guayaquil, el precio promedio por m² es estable con leve crecimiento de 0.4% anual. Recordemos que durante la bonanza petrolera de 2009 a 2014, el valor promedio por m² presentaba variaciones anuales positivas de 11% anual, sin duda eran otras épocas. (Properati, 2019)

Tabla 13 Proyectos inmobiliarios

CIUDAD	DATOS	DIC-16	DIC-17	DICI-18	DIC-19
Quito	Número de proyectos	508	589	628	592
	Total unidades disponibles	6583	7324	8139	9225
	Valor Promedio US\$ m2	\$1286	\$1278	\$1256	\$1253
	N° Meses de oferta	23.9	24.7	24.5	25.0
	US\$ Total	\$2.095.336.188	\$2.448.355.356	\$2.728.800.750	\$2.728.800.750
	M2 Totales	\$1.696.004	\$1.970.340	\$2.159.473	\$2.091.412
Guayaquil	Número de proyectos	72	81	94	108
	Total Unidades disponibles	6.141	6.784	7.658	8.662
	Valor Promedio US\$ m2	\$1.365	\$1.277	\$1.305	\$1.375
	N° Meses en oferta	31.7	31.9	30.0	32.8
	US\$ Total	\$1.289.466.672	\$1.468.374.548	\$1.660.627.926	\$1.914.676.458
	M2 Total	\$1.238.638	\$1.360.025	\$1.500.756	\$1.688.037

Fuente: (Properati, 2019)

Demanda Inmobiliaria

La velocidad de venta en estos últimos años se ha visto afectada por la situación económica del país – alto endeudamiento, precios de petróleo inferiores desde año 2015, niveles de desempleo, etc.

El siguiente cuadro presenta la absorción anual en Quito y Guayaquil, y las 2 ciudades presentan tendencia a la baja en el ritmo de ventas en los últimos 2 años. Este índice de absorción presenta el número promedio de unidades de vivienda vendidas al mes por proyecto.

Tabla 14 Absorción anual en Quito y Guayaquil

CIUDAD	DIC-16	DIC-17	DIC-18	DIC-19
Quito	0,72	0,96	0,79	0,72
Guayaquil	2,12	3,38	3,66	3,34

Fuente: (Properati, 2019)

Al desagregar la absorción por rango de precios, se puede apreciar que las viviendas del segmento VIP / VIS tienen mayor velocidad de ventas que segmentos con precio mayor a US\$ 100,000 por vivienda, como muestra el siguiente cuadro con cifras de Quito. Guayaquil presenta comportamiento similar.

Tabla 15 Rango de precios

RANGO DE PRECIOS	2017	2018	2019
Menos de 50.000	10,72	6,03	2,87
De 50.001 a 70.000	1,56	1,21	0,93
De 70.001 a 100.000	0,79	0,86	0,88
De 100.001 a 150.000	0,60	0,57	0,54
De 150.001 a 200.000	0,65	0,55	0,55
De 200.001 a 250.000	0,53	0,62	1,08
De 250.001 a 300.000	0,67	1,23	0,34
Más de 300.001	0,30	0,29	0,39

Fuente: (Properati, 2019)

Una vez que pase esta emergencia sanitaria, aun tendremos que hacerle frente a la situación económica compleja con precio de petróleo muy por debajo del

presupuestado, por lo que seguro la variable más relevante en el sector inmobiliario para la velocidad de ventas será el precio. (Market Watch, 2020)

3.2 Análisis de la información

Luego del desarrollo de las variables con sus respectivos indicadores, es posible analizar la información que representa significativamente positiva dentro del presente proyecto técnico de factibilidad, de esta manera se presenta la siguiente Matriz AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos)

Tabla 16 AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos)

ALIADOS	OPONENTES
Empresas con proyectos productivos	Propietarios de oficinas
Dinamización de la economía, en sectores donde se encuentra las tierras, bodegas y oficinas de la empresa SIEMBRA EP	Propietarios de terrenos productivos
Asociación de campesinos, gremios de agricultores	
Cámara de industrias	Propietarios de oficinas en renta
Siembra EP encargada del mantenimiento de los bienes inmuebles	Entidades de control
Senescyt, institución pública que administrarán los activos y pasivos de la empresa Siembra	
Empresas de agroindustrias o agronegocios	
Transportistas de servicios públicos	
GAD del cantón Urcuquí	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
La normativa ecuatoriana permite, apoya y fomenta el desarrollo de actividades económicas, productivas y sustentables dentro del sector público	Reducción de recursos en el sector público

OPORTUNIDADES	RIESGOS
Incentivar el enlace de empresas del sector público con el privado.	Erosión del suelo
Incentivo del gobierno nacional para generar emprendimientos	Desgaste del suelo por monocultivo
Aprovechamiento óptimo de bienes del estado con fines de sustentabilidad empresarial	Deslizamiento de tierras, en áreas con pendientes
Competencia mínima en el país	Acceso a fuentes de agua
	Erupciones volcánicas
	Pandemia

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Los autores

3.3 Conclusión diagnóstica

Después de haber realizado el análisis diagnóstico, se llega a la conclusión de los siguientes aspectos:

El Cantón San Miguel de Urcuquí se caracteriza por ser una zona de potencial agrícola, que mantiene una superficie del 17.12% del total de la provincia de Imbabura, misma que conserva calidad de suelo que genera una producción rica y diversa debido a la calidad de suelo, de tal manera el acceso para su comercialización está conectada a la vía estatal de primer orden panamericana E35 que permite la comunicación directa con la ciudad de Ibarra, sin embargo no existe otra interconexión de otros grupos de vías que agilite el acceso al cantón.

Se puede establecer alianzas con empresas nacionales y extranjeras que tengan proyectos productivos para mejorar líneas de producción, lo cual es importante consolidar la inversión extranjera dentro del contexto inmobiliario, que buscan inyectar capital a largo plazo con el fin de ingresar al mercado global.

Las actividades económicas por parte del sector inmobiliario dentro de nuestro país han sido fuente de ingresos que de una u otra manera dinamiza la economía sectorial productivo, lo cual fortalece el crecimiento del mercado laboral.

El crecimiento empresarial en los últimos años ha sido constante, sin embargo, la poca participación en ventas es uno de los factores que influye en las actividades económicas (ver tabla 10 y 15), misma que muchas empresas por temor al mercado deciden no invertir e inyectar el dinero en otras actividades.

Por otra parte las oportunidades que influyen positivamente dentro del estudio de factibilidad de arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP, en las cuales las autoridades ecuatorianas establecen algunas leyes que permiten legalizar temas inmobiliarios, entre ellas se pueden mencionar: Constitución de la República, Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LOTAIP), Código Civil, Ley Orgánica de Empresas Públicas LOEP, Ley de Fomento Productivo, Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas, Plan Nacional de Desarrollo.

La iniciativa de producir y comercializar productos de buena calidad depende mucho del mercado, por ello la asociatividad de empresas mejora la disponibilidad de capital manteniendo una amplia cobertura de producción y a un mejor costo.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se deduce que es favorable realizar el estudio de factibilidad de arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP en el cantón San Miguel de Urcuquí, provincia de Imbabura, Ecuador.

CAPÍTULO IV

4. PROPUESTA

4.1 Introducción

El desarrollo del presente capítulo se encuentra enmarcado en cuatro estudios esenciales que son: estudio de mercado, técnico, financiero y organizacional, con el fin de conocer la factibilidad del proyecto.

4.2 Objetivo general

Determinar la factibilidad del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

4.3 Objetivos específicos

- Estudio de mercado con el fin de recolectar la información necesaria para identificar la demanda potencial y la oferta.
- Determinar la viabilidad técnica.
- Evaluar la información económica-financiera.
- Diseñar la estructura organizacional en base a las necesidades específicas del proyecto.

4.4 Estudio de mercado

El estudio de mercado consiste en una iniciativa para conocer la viabilidad comercial de una actividad económica, en la cual se estudian las necesidades, gustos y preferencias, del mercado en el cual se pretende ofrecer el servicio; de estos depende el éxito o fracaso de un negocio.

De esta manera, se inicia con la identificación del servicio a ofertar, la población objetivo y el cálculo de la muestra, las cuales servirán para la aplicación de la encuesta, que permite recolectar información acerca de la oferta, así como de datos necesarios para el marketing mix y sobre todo el comportamiento de los consumidores.

Otra técnica para aplicar es la entrevista a cuatro profesionales del ámbito inmobiliario, en las cuatro zonas dentro del territorio ecuatoriano.

En conclusión, el presente estudio de mercado está orientado hacia la determinación y grado de aceptación del estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

La presente propuesta de negocio está orientada al estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, bienes inmuebles que se encuentran dentro de las denominadas Zonas: 1,2,3 y 4.

Zona 1: Hacienda las Marías, Hacienda San Eloy, Hacienda San José, Chalet, Hacienda San Vicente y Los laureles.

Zona 2: Hacienda Hoja Blanca, La Merced, Hacienda San Rafael, Hacienda La Merced, La Merced de Tapiapamba y TYM Flor.

Zona 3: Amaflor, Avícola Oro, Casa Ruiz, Patricia Endara, Finca San Jorge, Hacienda el Refugio, Hacienda El Rosario, Hacienda La Rinconada, Hacienda La Unión-Pedro Merlo, Hacienda San Luis, Hacienda San Patricio, Hacienda Santa Ana, Hacienda Santa Isabel, Hacienda Santa Martha, Hacienda Santo Domingo, La Unión de la Merced y Cachipugro.

Zona 4: Hacienda La Banda Oriental, Hacienda La Edelmira, Hacienda La Hermosa, Hacienda La Lorena y Hacienda San Carlos.

Bienes que se encuentran dentro del territorio ecuatoriano. Mismo que será ofertado a empresas del sector agrícola.

4.4.1 Variables de segmentación

La segmentación de mercado permite realizar una agrupación de segmentos que dependen de variables como gustos, modas, estilos, localización geográfica o nivel de riqueza; para conocer los comportamientos de la gente a la hora de consumir un producto o servicios. Al usar este tipo de técnicas las campañas de marketing son más efectivas, debido a su impacto en las personas correctas con un enfoque adaptado a cada una de ellas.

En el presente proyecto se describen las siguientes variables para segmentar:

Geográfica:

La segmentación del mercado para el presente proyecto de factibilidad. Se desarrolla dentro de la ubicación principal de la empresa Siembra EP en el cantón Urcuquí, provincia de Imbabura.

Es importante destacar que esta empresa posee sus bienes inmuebles, distribuidas en cuatro zonas. Zona 1, Zona 2, Zona 3 y Zona 4, mismas que se encuentran dentro del territorio ecuatoriano.

Análisis de las industrias ecuatorianas:

La presente idea de negocio parte del total de empresas que se encuentran constituidas legalmente dentro del estado ecuatoriano. Las empresas según el sector económico en el que se encuentran, específicamente se enfoca en las empresas del sector agrícola que son objeto de estudio para conocer la factibilidad del proyecto.

Tabla 17 Segmentación de empresas agrícola

SEGMENTACIÓN ANÁLISIS DE LAS INDUSTRIAS ECUATORIANAS	%	N° EMPRESAS
Total de empresas del sector: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	100%	84.540
R1: 84.540 empresas a nivel nacional		
SEGMENTACIÓN ANÁLISIS DE LAS INDUSTRIAS ECUATORIANAS	%	N° EMPRESAS
Medianas empresas A	0.97%	820
Medias empresas B	0.66%	558
Grandes empresas	0.49%	414
R2: 1792 empresas medianas y grandes del país		
SEGMENTACIÓN ANÁLISIS DE LAS INDUSTRIAS ECUATORIANAS	%	N° EMPRESAS
Empresas con actividades productivas que cuentan con información de ventas y plaza de empleo.	9,86%	175
R3: 175 empresas dedicadas a la actividad productiva (agrícola)		

Fuente: (INEC, 2020)

Elaborado por los autores

4.4.2 Mercado potencial

Para el desarrollo del estudio se ha tomado como mercado potencial a las Unidades Productivas Agropecuarias dentro del país, considerando el nivel de comportamiento empresarial de la actividad económica lo cual, corresponde a 167 empresas de la agricultura que han tenido crecimiento constante de producción.

4.4.3 Cálculo de la muestra

A través de la aplicación de la muestra se tiene resultados de números parciales a quienes se va a encuestar. Por lo tanto, se emplea la fórmula para el cálculo de la población finita, misma que se presenta a continuación:

$$n = \frac{NZ^2S^2}{d^2(N-1) + Z^2S^2}$$

Donde:

n= tamaño de la muestra

N= tamaño de la población (175 empresas con actividad productivas)

Z= Nivel de confianza (95%) = 1.96

S² = varianza de la población en estudio (0.50)

d= nivel de precisión absoluta (error 5%)

$$n = \frac{175 \times 1.96^2 \times 0.5^2}{(0.05)^2(175 - 1) + (1.96)^2(0.5)^2}$$
$$n = \frac{168.07}{1.3954}$$
$$n = 120$$

Para comprobar la viabilidad del proyecto, será necesario aplicar 120 encuestas en la recaudación de información directa a empresarios del sector agrícola ecuatoriano.

4.4.4 Variables para analizar

Tabla 18 Variables para analizar

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA
Elaborar un estudio de mercado mediante el uso de técnicas de investigación que permita identificar el comportamiento de la oferta demanda del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP.	Determinar el mercado potencial al cual está dirigido el proyecto	Mercado Potencial	Total de empresas agropecuarias del Ecuador	Información documental
	Conocer la demanda existente para demostrar la factibilidad del proyecto	Demanda	Características del bien inmueble Cantidad de arrendamiento Tipo de producto	Entrevista
	Identificar empresas que se dediquen al arrendamiento de bienes inmuebles	Oferta	Estimación volumen de oferta	Encuesta
	Identificar los gustos y preferencias del consumidor al elegir un bien inmueble	Producto	Ubicación Precio Calidad del producto	Encuesta Entrevista
	Analizar el precio que el mercado potencial está dispuesto a pagar	Precio	Precios que el mercado potencial está dispuesto a pagar	Encuesta Entrevista
	Establecer estrategias de marketing para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas	Promoción	Medios publicitarios Aceptación del producto	Encuesta Entrevista

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

4.4.5 Análisis e interpretación de resultados

Para la recolección de los datos se procedió a buscar empresas nacionales agrícolas que perciban ingresos mayores a \$2.000.000 millones de dólares anuales, mismas que están constituidas como medianas y grandes empresas a nivel nacional. Para ello se filtró datos del INEC, obteniendo un listado de empresas a quienes se procede a realizar las llamadas telefónicas para dar un acercamiento e informarles sobre la investigación que se está realizando en el presente proyecto. Se logró contactar a 117 empresas nacionales para enviarles las encuestas por medio de medios digitales, en este caso se procedió a enviar el enlace de la encuesta a través de correos electrónicos y redes sociales.

Las empresas que participaron para la encuesta fueron medianas y grandes, además de 3 empresas inmobiliarias que se dedican a la construcción, compra, venta y renta de bienes inmuebles mismas que se aplicó la entrevista, con el fin de obtener información que fortalezca la investigación.

Otro instrumento de recolección de datos aplicado fue la entrevista, en la cual intervinieron profesionales especializados en el sector inmobiliario, mismos que desarrollan sus actividades en establecimientos tanto públicos como privados dentro de la Sierra. Dentro del primer segmento se visitó al Ingeniero Efrén Franco gerente y propietario de la empresa INMOCAMPESTRE que se dedica a la construcción, compra y venta de bienes inmuebles que está radicado en Tabacundo, mientras que en el segundo se procedió a realizar la entrevista por medio de los medios digitales (Zoom) a la Licenciada Rossy Ramirez agente inmobiliaria de la empresa inmobiliaria REMAX que se dedica a toda actividad económica dentro del sector público como privado, empresa de la ciudad de Quito y por último a el Arquitecto Felipe Manrique presidente la empresa constructora ASOPROCON que se dedica a la construcción de bienes inmuebles, posee oficinas en Atuntaqui y Quito, mismos que facilitaron información que aporta positivamente a la presente investigación.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO II

ENCUESTA

Agradecemos su colaboración al desarrollar esta encuesta, acerca del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP.

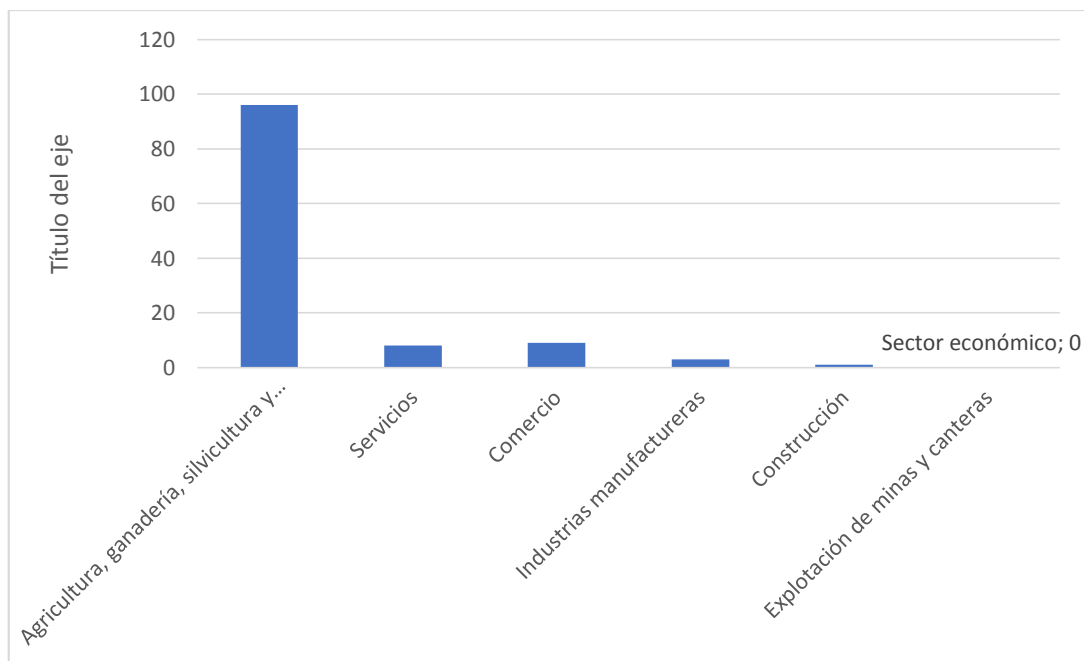
OBJETIVO: Obtener información de la oferta de bienes inmobiliarios por parte de empresarios del sector agrícola ecuatoriano.

INSTRUCCIÓN: Lea las preguntas que se citan a continuación. Marque (X) y llene los espacios en blanco, de acuerdo con su criterio.

Cuestionario

1. ¿En qué sector comercial se encuentra su empresa?

Figura 13 Sector comercial de las empresas encuestadas



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 19 Sector comercial de las empresas encuestadas

SECTOR ECONÓMICO	RESULTADO
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	96
Servicios	8
Comercio	9
Industrias manufactureras	3
Construcción	1
Explotación de minas y canteras	0
TOTAL	117

Fuente: Entrevista 2020

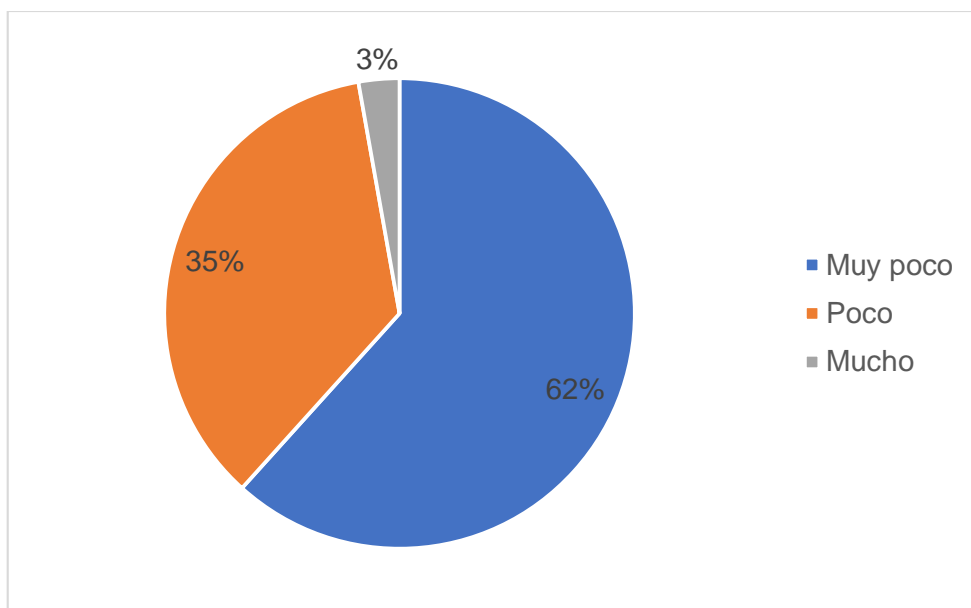
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Los resultados obtenidos de la presente encuesta, en la pregunta en particular, reflejan que 96 personas encuestadas, se encuentran en el sector agrícola, ganadería, silvicultura, y en menor representación los demás sectores económicos. Este dato aporta de manera representativa dentro de la presente actividad, debido a que el proyecto de factibilidad está destinado a empresarios del sector agrícola ecuatoriano. Permitiendo validar la información obtenida mediante la presente encuesta.

2. ¿Usted tiene conocimiento sobre el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP?

Figura 14 Conocimiento sobre bienes inmuebles de la empresa Siembra EP



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 20 Conocimiento sobre bienes inmuebles de la empresa Siembra EP

VARIABLE	CONOCIMIENTO	PORCENTAJE
Muy poco	66	62%
Poco	38	35%
Mucho	3	3%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

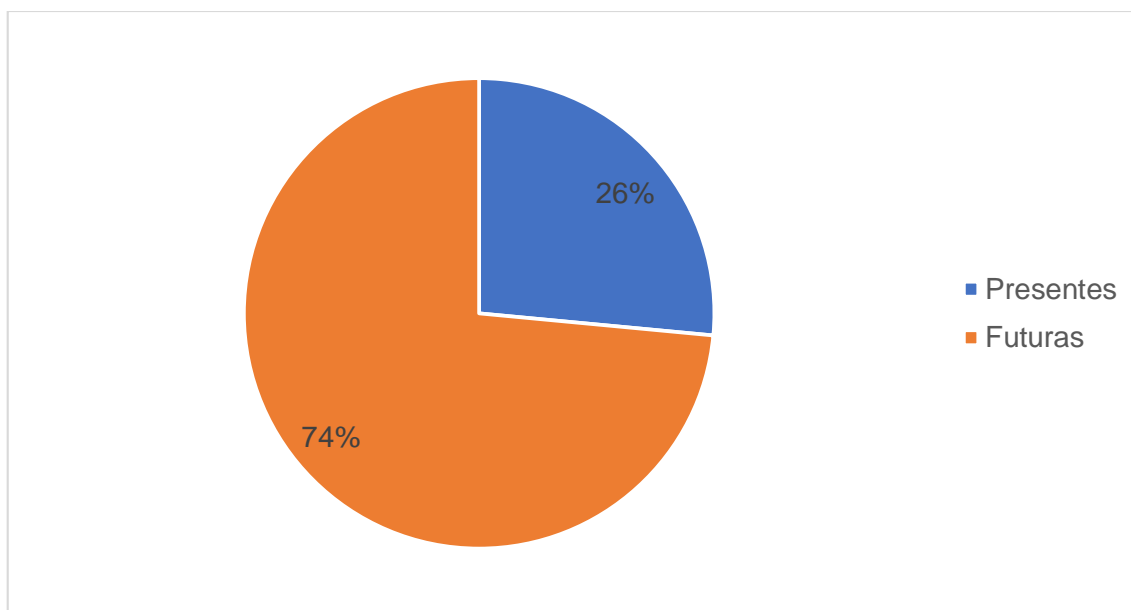
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Del total de personas encuestadas únicamente 3 personas que representan el 3%, conocen sobre la idea del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP. De esta manera es evidente que el alcance que actualmente se posee es ínfimo, además que se debe promocionar y publicitar los bienes inmuebles, de manera que los inversores conozcan y adquieran bienes en Siembra EP.

3. ¿Usted como empresario tiene necesidades de arriendo?

Figura 15 Necesidad de arriendo de encuestados



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 21 Necesidad de arriendo de encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Presentes	31	26%
Futuras	86	74%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

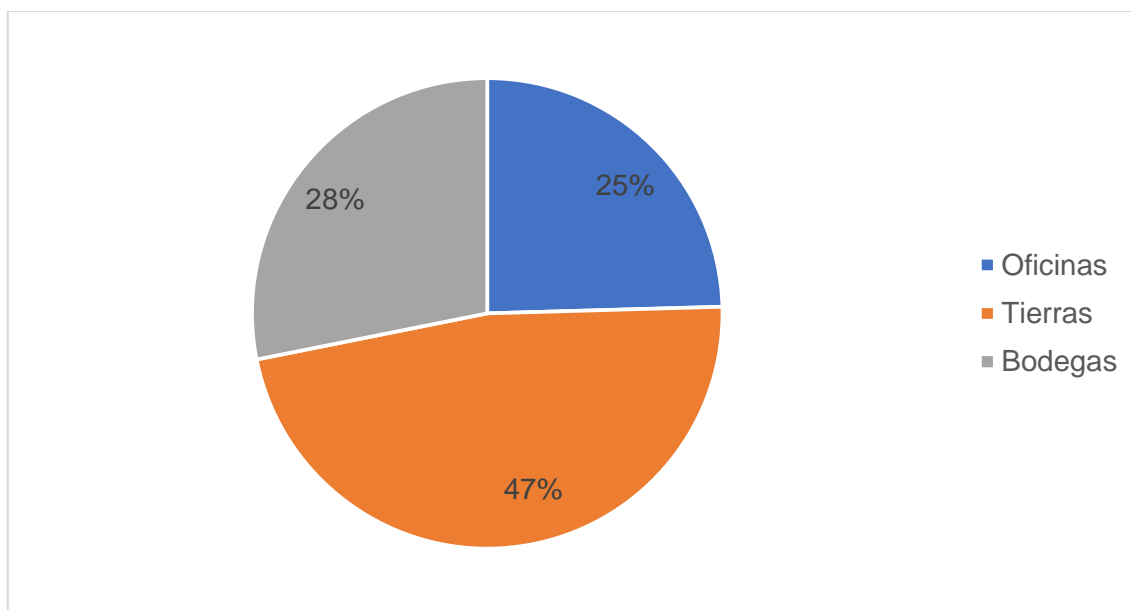
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

En base a los datos obtenidos en la encuesta, el 26% total de estos tiene necesidades presentes de arrendamiento, siendo una ventaja en la cual se puede ofertar de manera inmediata las oficinas, tierras y bodegas. No obstante, quienes tienen necesidades futuras, en el momento que requieran de estos servicios tendrán en cuenta la existencia de bienes en la empresa Siembra EP.

4. Estaría interesado en arrendar algunos de estos bienes:

Figura 16 Interés sobre bienes inmuebles



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 22 Interés sobre bienes inmuebles

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Oficinas	41	35%
Tierras	79	68%
Bodegas	47	40%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

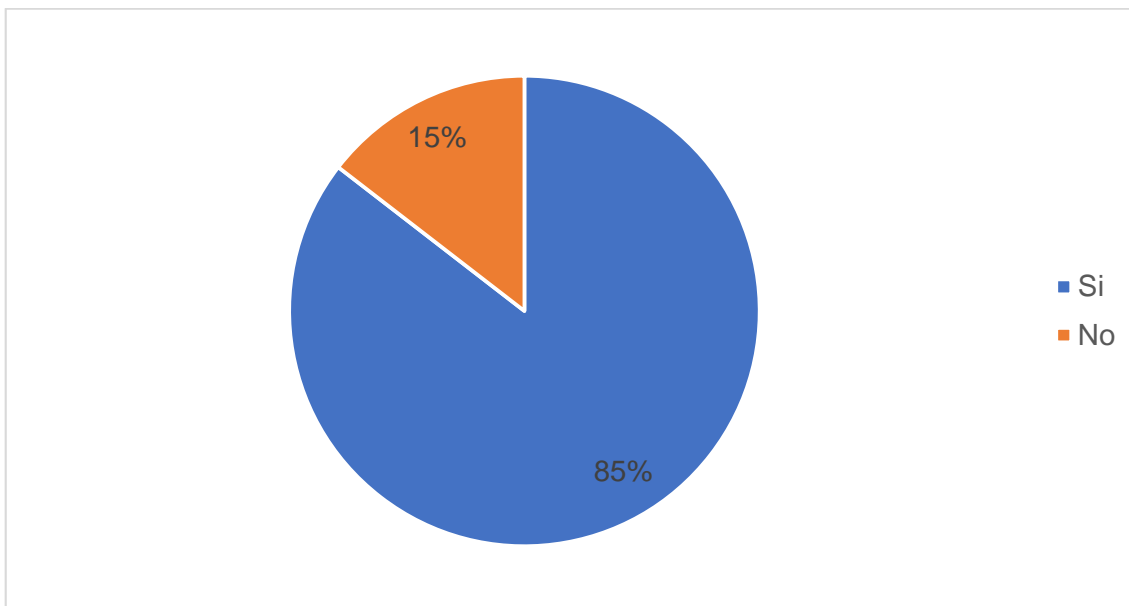
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Los resultados muestran que, debido a que las empresas objeto de estudio son aquellas que se encuentran dentro del sector agrícola ecuatoriano fueron encuestadas, el principal interés de estas los son las tierras que se están ofertando. El interés sobre las oficinas y bodegas posee resultados menores y entre estos, los resultados no varían considerablemente. Es decir que los bienes que más demandan o son de gran atractivo para los empresarios del sector agrícola son las tierras.

5. ¿Considera que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP es una buena alternativa para usted?

Figura 17 Viabilidad del presente proyecto de factibilidad



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 23 Viabilidad del presente proyecto de factibilidad

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	100	85%
No	17	15%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

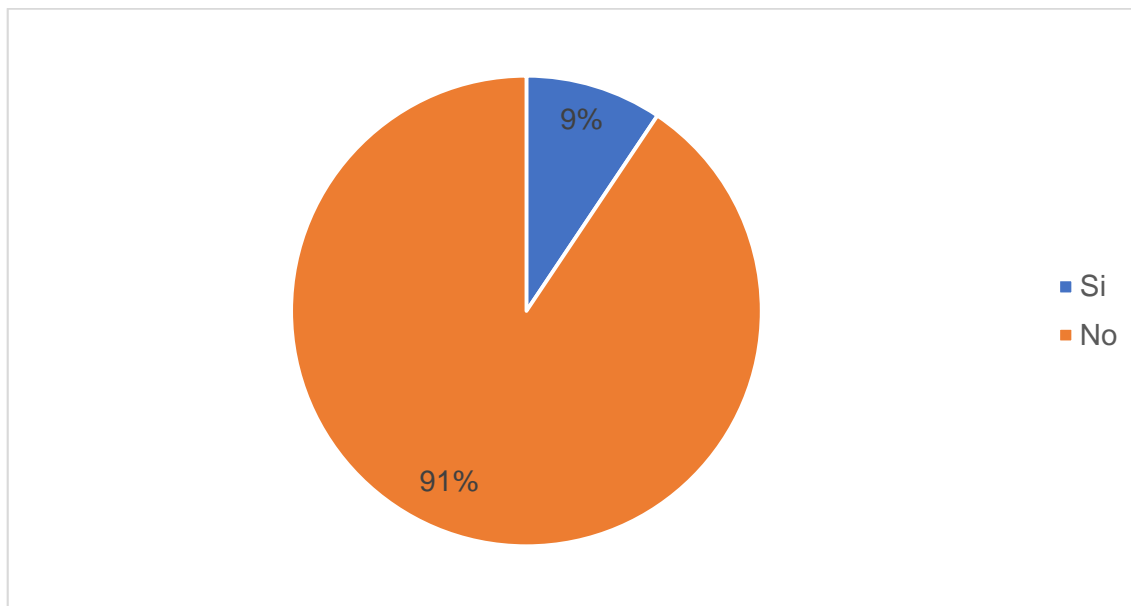
Interpretación

Los encuestados en gran porcentaje respondieron a esta pregunta con una respuesta positiva (SI), porque consideran que el arrendamiento de bienes como tierras oficinas y bodegas es una buena alternativa para ellos.

6. ¿Ha arrendado un bien inmueble del sector público?

Los resultados demuestran que la mayoría los encuestados no han arrendado bienes de ningún tipo dentro del sector público.

Figura 18 Arrendamiento de bienes en el sector público por parte de encuestados



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 24 Arrendamiento de bienes en el sector público por parte de encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	11	9%
No	106	91%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

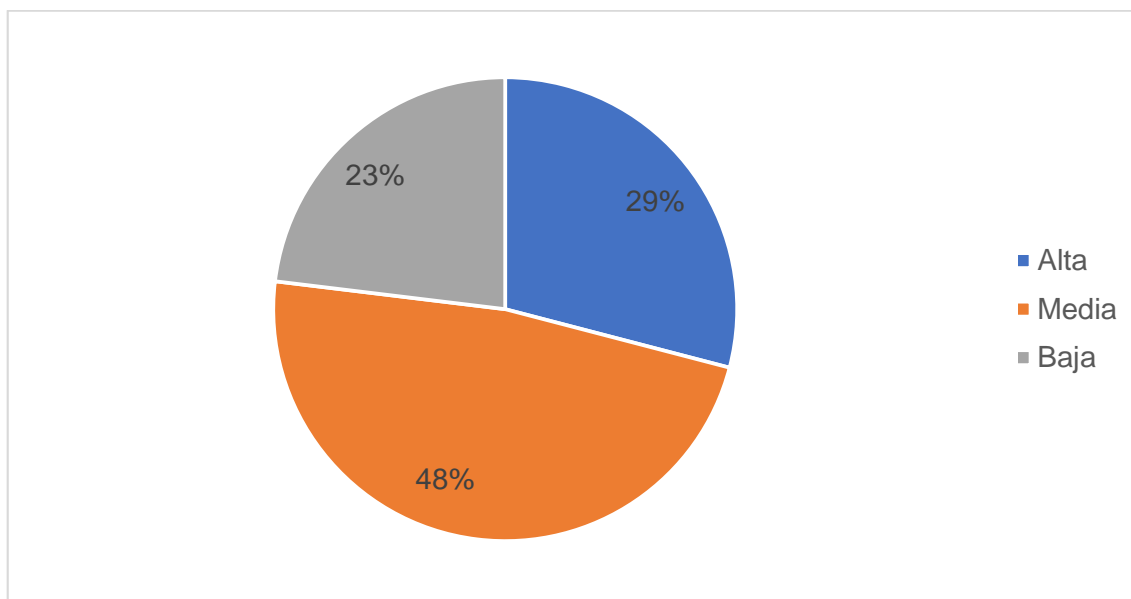
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Del total de los encuestados el 91 % de los mismos, manifestaron que no han arrendado ningún tipo de bien inmueble en el sector público. Actualmente los bienes que el estado ecuatoriano posee para el arriendo son por lo general destinados para el sector industrial, no obstante, el 11% restante menciona que si han arrendado bienes inmuebles en el sector público.

7. ¿Cuáles son sus expectativas al arrendar bienes inmuebles la empresa Siembra EP?

Figura 19 Expectativas de los encuestados



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 25 Expectativas de los encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alta	34	29%
Media	56	48%
Baja	27	23%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

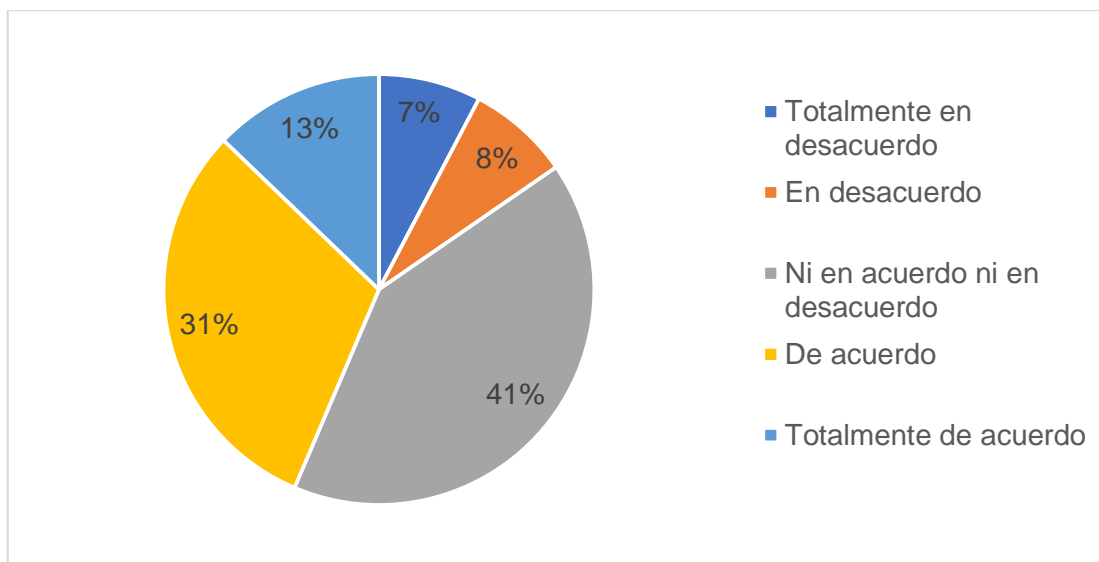
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Las expectativas por parte de los encuestados en lo referente al arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas reflejan que en un porcentaje menor (23%) de los encuestados tienen expectativas bajas sobre el presente proyecto de factibilidad, lo cual puede ser por diversos factores que se han demostrado, como el desconocimiento de los bienes que se pretenden ofertar. Sin embargo, quienes se encuentran con perspectivas medias y altas representa el 77% de encuestados.

8. ¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de la empresa SIEMBRA EP, es estratégica para el arriendo de estas?

Figura 20 Percepción de los encuestados sobre la ubicación geográfica de los bienes inmuebles de Siembra EP



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 26 Percepción de los encuestados sobre la ubicación geográfica de los bienes inmuebles de Siembra EP

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente en desacuerdo	9	8%
En desacuerdo	9	8%
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	48	41%
De acuerdo	36	31%
Totalmente de acuerdo	15	13%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

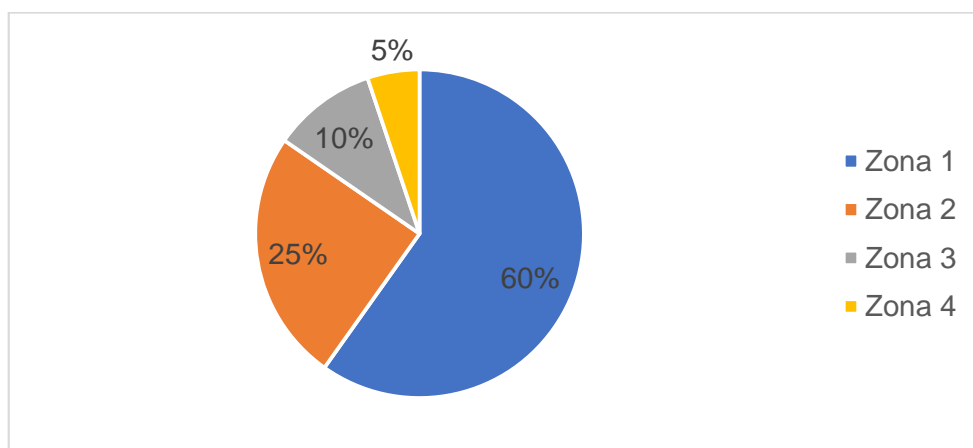
Interpretación

La mayoría de los encuestados hace referencia al mencionar consideran "Ni de acuerdo ni en desacuerdo". Quizá esta respuesta se dio porque la mayoría de encuestados no conocen la ubicación de las tierras que arrienda Siembra EP Dando una baja importancia para las personas.

Una baja cantidad de encuestados están de acuerdo con la ubicación geográfica de las tierras que ofrece en arriendo Siembra EP. Demostrando que la ubicación de estas tierras no es de preferencia para el arriendo.

9. ¿Dentro del territorio ecuatoriano en qué zonas desearía arrendar las tierras, oficinas y bodegas de la empresa SIEMBRA EP?

Figura 21 Lugares donde desearían arrendar los encuestados



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 27 Lugares donde desearían arrendar los encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Zona 1	70	60%
Zona 2	29	25%
Zona 3	12	10%
Zona 4	6	5%
TOTAL	117	40%

Fuente: Entrevista 2020

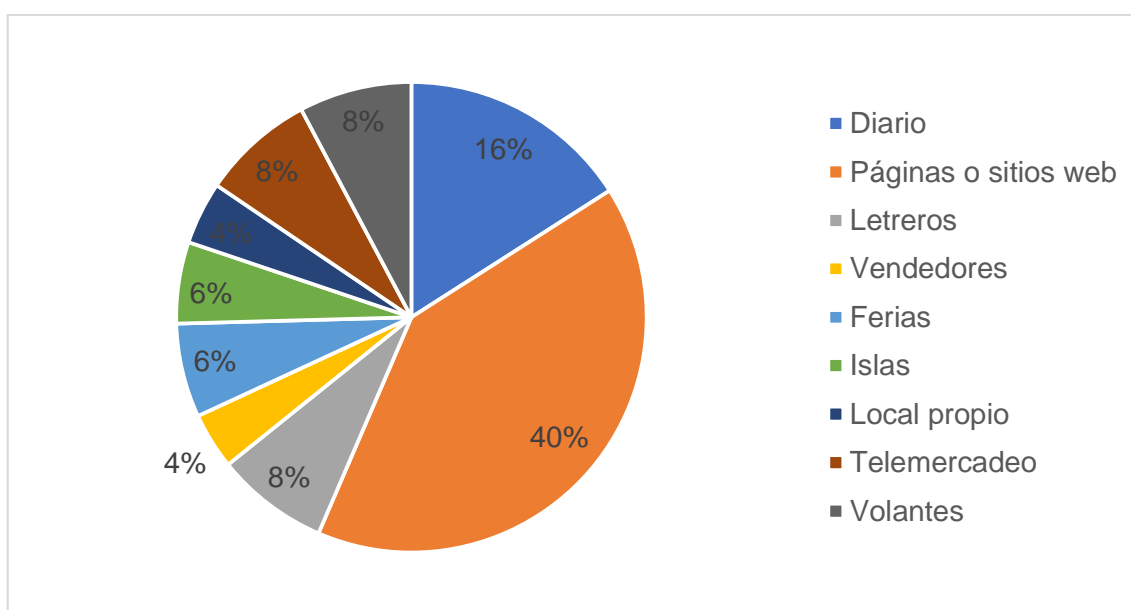
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Según el alto número de respuestas de los encuestados la preferencia de arriendo de las tierras de Siembra EP está encaminado hacia aquellos bienes que se encuentran ubicados en las Zona 1. No obstante, como segunda opción la preferencia de arriendo de los encuestados es hacia los bienes que se encontraran en la Zona 2.

10. ¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?

Figura 22 Percepción de los encuestados sobre medios de comunicación efectivos



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 28 Percepción de los encuestados sobre medios de comunicación efectivos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	37	16%
Páginas o sitios web	94	41%
Letreros	18	8%
Vendedores	9	4%
Ferias	15	6%
Islas	13	6%

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Local propio	10	4%
Telemercadeo	18	8%
Volantes	18	8%
TOTAL	232	100%

Fuente: Entrevista 2020

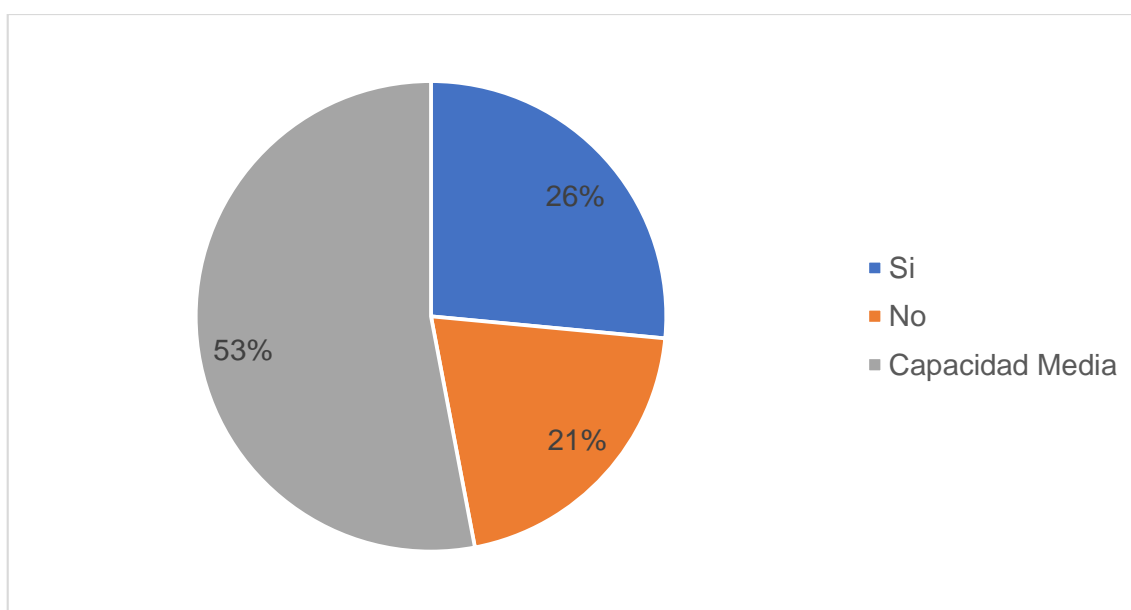
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Se puede apreciar en la encuesta los medios de comunicación más efectivos. De acuerdo con los resultados las páginas o sitios web son medios con mayor acogida, lo cual se enteran de ventas y alquiler de bienes inmuebles. Tomando en cuenta que hoy en día estas fuentes son utilizadas por la mayoría de las personas en el mundo, logrando llegar así con las publicidades a una gran cantidad de usuarios elevando así de manera significativa la capacidad de vender o alquilar un producto o bien inmueble.

11. ¿Considera que su capacidad de financiamiento es óptima como para arrendar tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?

Figura 23 Capacidad de financiamiento de encuestados



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 29 Capacidad de financiamiento de encuestados

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	31	26%
No	24	21%
Capacidad Media	62	53%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

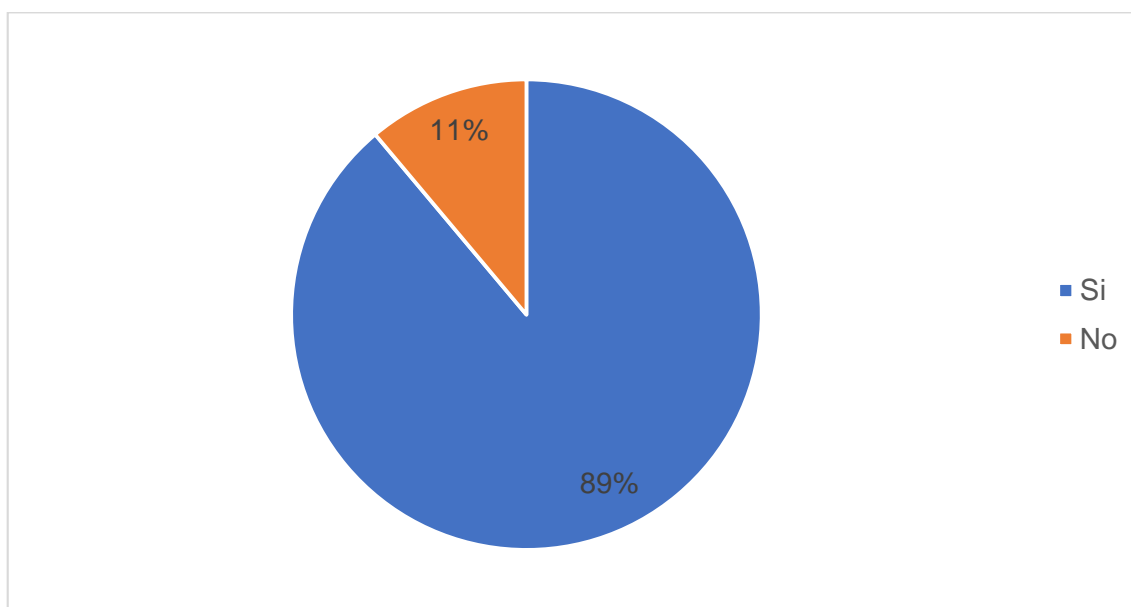
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Según un alto índice de personas encuestadas la capacidad de arrendar tierras, oficinas y bodegas en Siembra EP es media. Puesto que quizá la economía actual que atraviesa el País ha generado que la mayor de empresas o personas reduzcan de manera significativa los gasto en arriendo, que no resultan ser muy eficientes o quizá innecesarios.

12. ¿Cree usted que es útil y necesario que los gestores inmobiliarios, utilicen un modelo de gestión de crédito que facilite el arriendo de tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?

Figura 24 Modelo de gestión crediticio



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 30 Modelo de gestión crediticio

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	104	89%
No	13	11%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

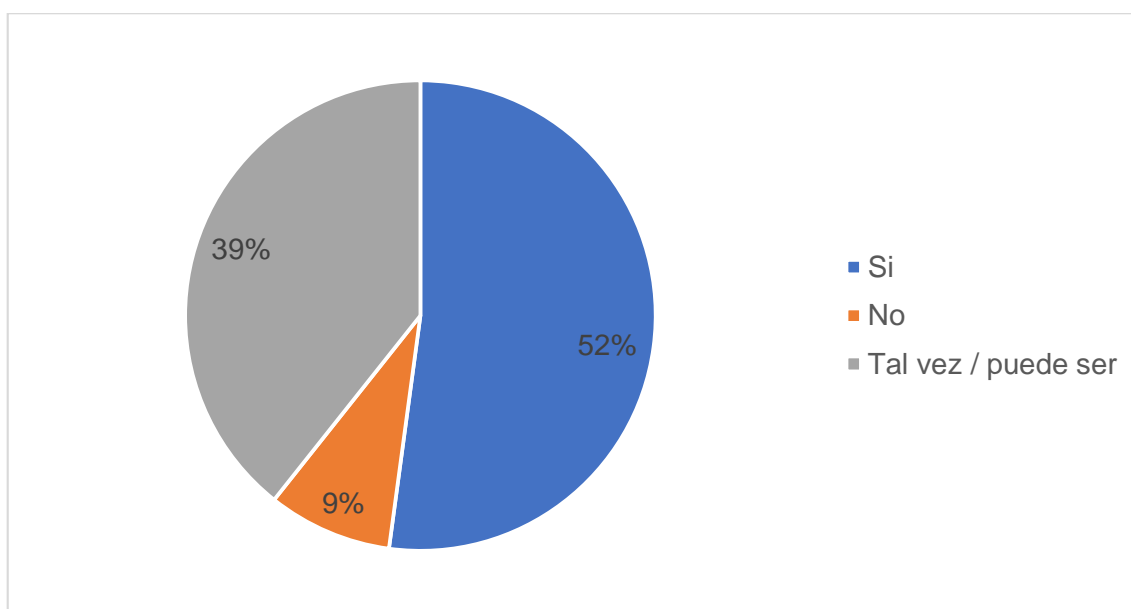
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Es posible denotar que los encuestados consideran oportuno el utilizar un modelo de gestión de crédito que les permita acceder y costear financieramente al arrendamiento de bienes, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP.

13. ¿Cree usted que las instituciones financieras estarían en capacidad de brindar productos crediticios razonables para alquilar tierras, oficinas y bodegas en Siembra EP?

Figura 25 Capacidad de brindar productos crediticios



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 31 Capacidad de brindar productos crediticios

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	61	52%
No	10	9%
Tal vez / puede ser	46	39%
TOTAL	117	100%

Fuente: Investigación propia

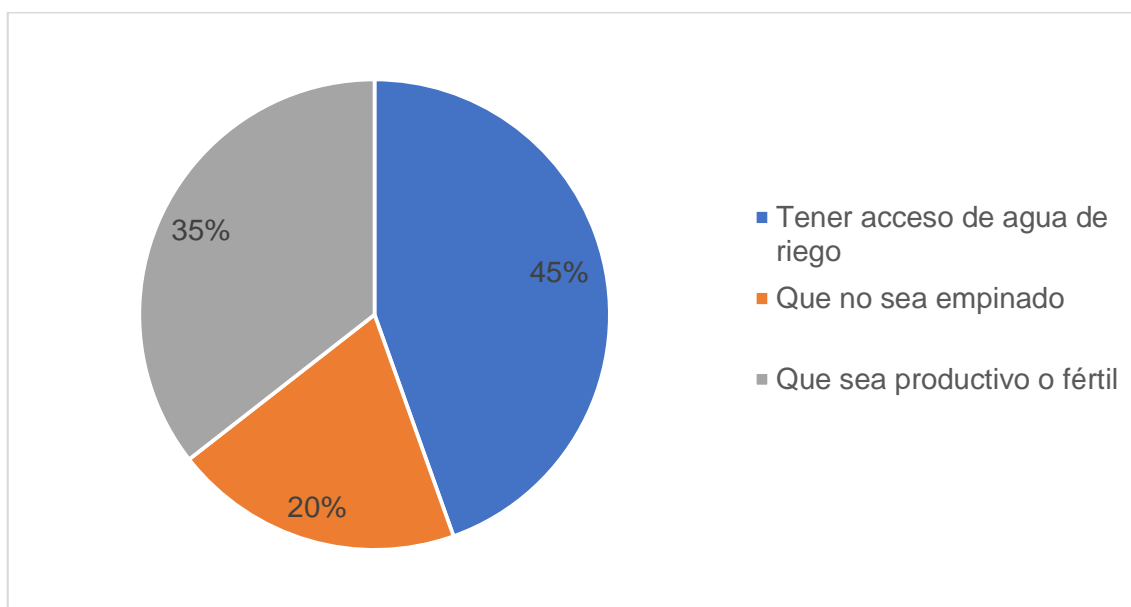
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

El resultado de un total de 117 empresas encuestadas, el 52% de las instituciones mantienen asociatividad con instituciones financieras que están en la capacidad de brindar productos crediticios para fomentar el crecimiento empresarial a través del arriendo de bienes inmuebles, mientras que el 39% cree que las instituciones financieras no están en la capacidad de brindar productos crediticios, sin embargo el 9% considera que sería posible el optar por una mejor estrategia el brindar productos crediticios.

14. ¿Qué debe tener un terreno para que sea útil para ser arrendado?

Figura 26 Características para el arriendo de un terreno



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 32 Características para el arriendo de un terreno

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tener acceso de agua de riego	94	45%
Que no sea empinado	42	20%
Que sea productivo o fértil	75	35%
TOTAL	211	100%

Fuente: Investigación propia

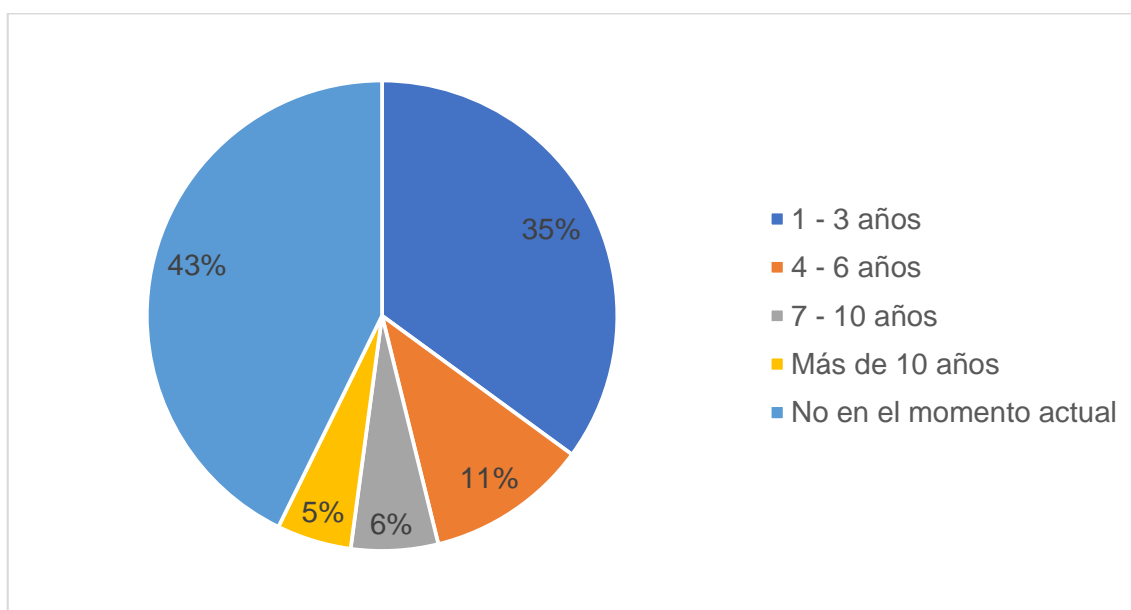
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Del total de las empresas encuestadas consideran que el acceso de agua de riego es vital para adquirir un terreno para la producción, sin embargo, la tierra productiva y fértil ayuda a mantener un producto de calidad lo cual de acuerdo con los resultados es importante para dar en arrendamiento.

15. ¿Con qué frecuencia arrienda terrenos para su producción agrícola?

Tabla 33 Tiempo de arriendo de tierras



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 34 Tiempo de arriendo de tierras

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 3 años	41	35%
4 - 6 años	13	11%
7 - 10 años	7	6%
Más de 10 años	6	5%
No en el momento actual	50	43%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

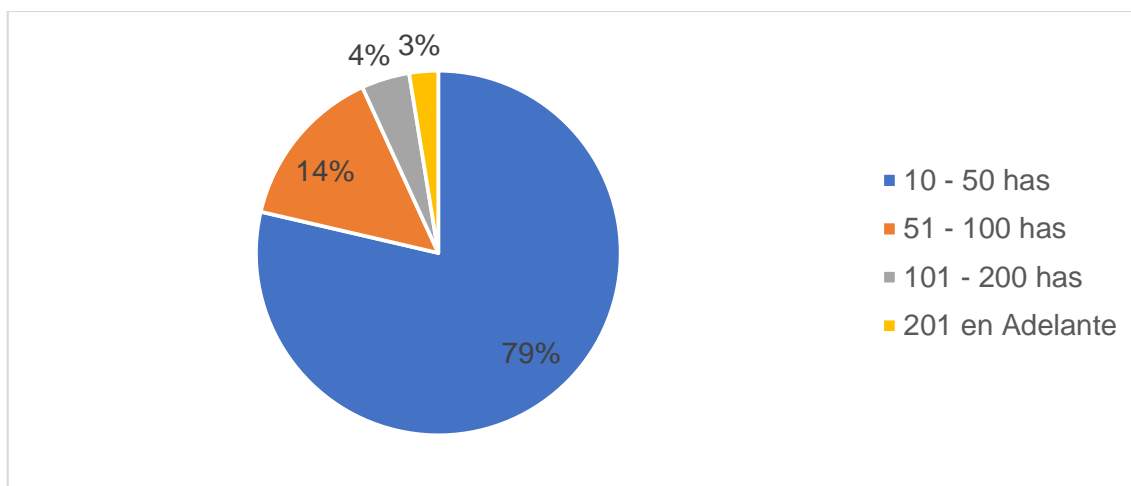
Interpretación

La mayoría de las empresas no mantienen una frecuencia de arrendamiento, sin embargo, una parte de las Unidades Agropecuarias Productivas frecuentan arrendar de 1 a 3 años para la ampliación de sus líneas productivas.

El 11% mantienen arriendos de 4 a 5 años y una mínima parte de 5 y 6 por ciento de 7 a 10 años y más que son empresas con mayor comportamiento en el mercado.

16. ¿Teniendo conocimiento de 752,93 hectáreas de terreno para el arrendamiento de tierras de la empresa Siembra EP, ¿Cuántas hectáreas estaría dispuesto a arrendar?

Tabla 35 Extensión de hectáreas de tierras



Fuente: Entrevista 2020
Elaborado por: Los Autores

Tabla 36 Extensión de hectáreas de tierras

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10 - 50 has	92	79%
51 - 100 has	17	14%
101 - 200 has	5	4%
201 en adelante	3	3%
TOTAL	117	100%

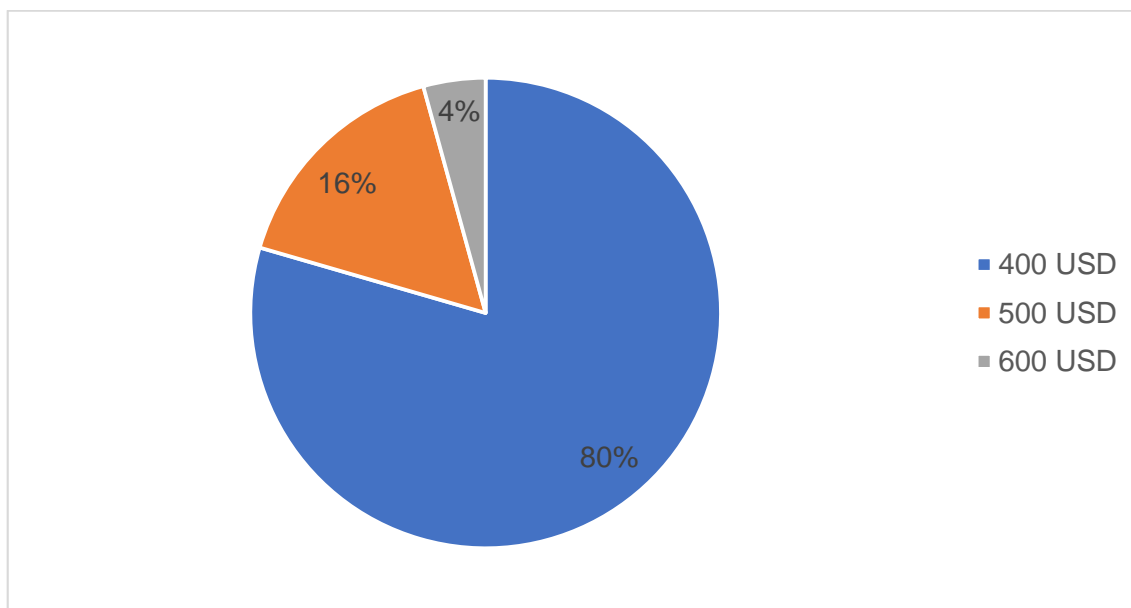
Fuente: Entrevista 2020
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

La mayoría de los encuestados están dispuestos a arrendar 10 a 50 hectáreas de terreno para la producción agrícola, sin embargo, una parte de instituciones que mantienen mayor necesidad de producción y crecimiento empresarial optan por adquirir de 51 a 100 hectáreas y una mínima parte por adquirir de 101 a 200 hectáreas, dichas empresas son empresas industriales que buscan expandir el mercado el exterior.

17. En caso de arrendar, ¿Cuál es el monto anual que pagaría por hectárea de terreno?

Figura 27 Monto a pagar anualmente por hectárea de tierra



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 37 Monto a pagar anualmente por hectárea de tierra

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
400 USD	93	80%
500 USD	19	16%
600 USD	5	4%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

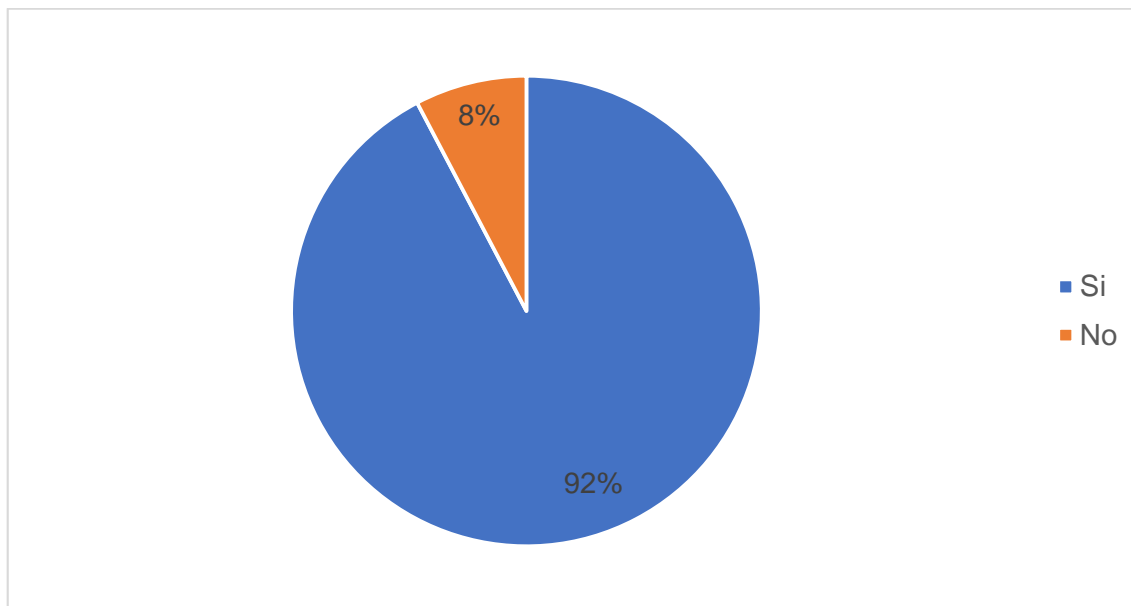
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Después de analizar todos los datos se determinó el valor que se pagaría por una hectárea de terreno que es de 400 USD anuales, sin embargo, otras empresas con un porcentaje significativos pagarían 500 y 600 USD anuales. Es decir que poseen mayor capacidad adquisitivo de tierras para la producción agrícola.

18. ¿Cree usted que es beneficioso arrendar tierras para la producción agrícola?

Figura 28 Beneficio de arrendar tierras para la producción agrícola



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 38 Beneficio de arrendar tierras para la producción agrícola

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	108	92%
No	9	8%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

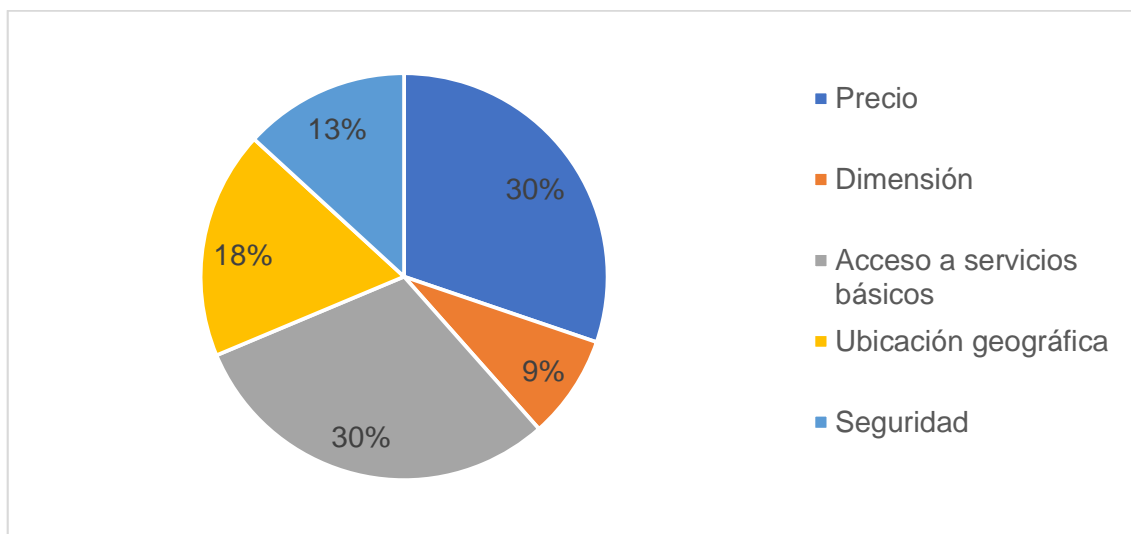
Elaborado por: Los Autores

Interpretación

La mayoría de los encuestados hace referencia que si es beneficioso adquirir tierras para la producción agrícola, mismas que se dedican a la actividad y buscan ampliar líneas de producción en un determinado tiempo, por otra parte empresas que han sufrido pérdidas en los últimos periodos por catastros naturales en la actualidad no están de acuerdo en arrendar tierras para la producción agrícola.

19. ¿Qué aspectos importantes considera usted al momento de arrendar un bien inmueble?

Figura 29 Aspectos importantes al momento de arrendar un bien inmueble



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 39 Aspectos importantes al momento de arrendar un bien inmueble

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	55	30%
Dimensión	15	9%
Acceso a servicios básicos	55	30%
Ubicación geográfica	33	18%
Seguridad	24	13%
TOTAL	182	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Elaborado por: Los Autores

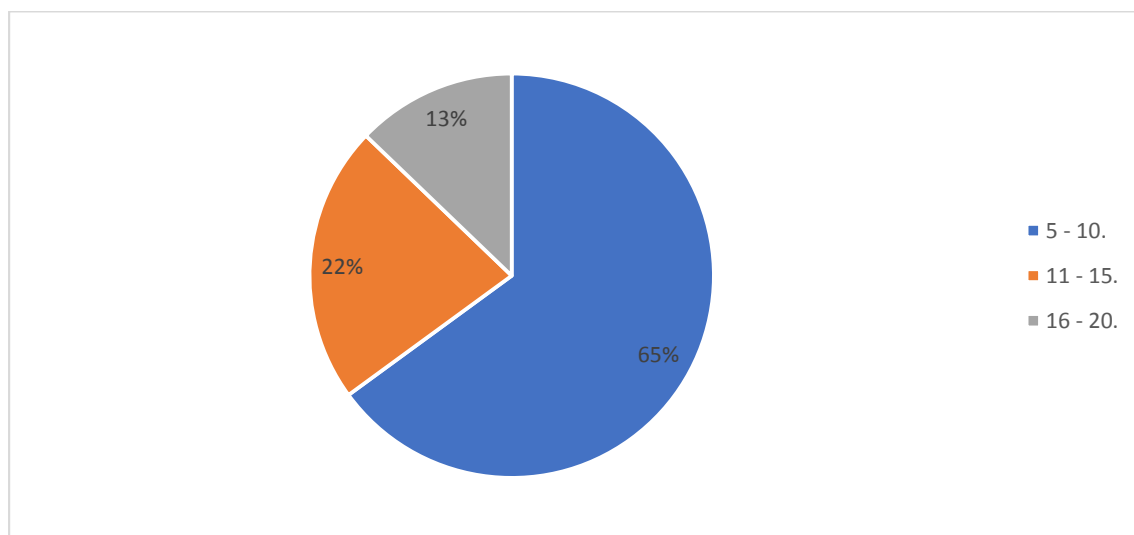
Interpretación

De acuerdo con los encuestados se determina los aspectos más importantes para arrendar un bien inmueble, dentro de ellos el precio y el acceso a servicios básicos son aspectos que buscan los clientes al momento de seleccionar bien inmueble lo cual

los precios en cualquier tipo de financiamiento o poder de adquisición se analiza el costo de arriendo y dicho acceso a servicios básicos que es óptimo un bien inmueble.

20. ¿Cuántos metros cuadrados de un bien inmueble estaría dispuesto a arrendar (Oficinas)?

Figura 30 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Oficinas)



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 40 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Oficinas)

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 - 10	76	65%
11 - 15	26	22%
16 - 20	15	13%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

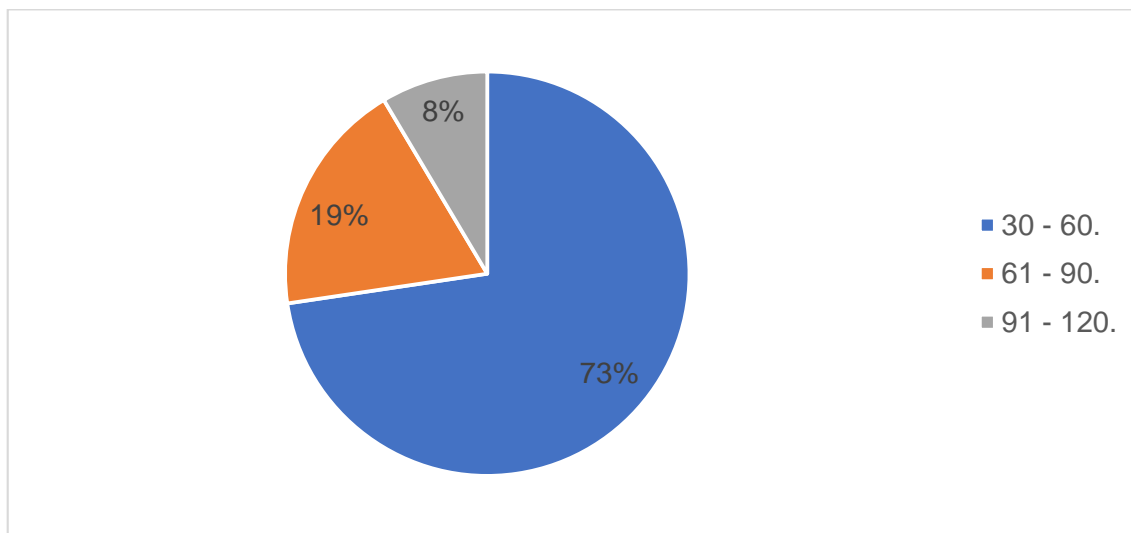
Interpretación

Las oficinas dentro de una organización son muy importantes para el desempeño de los trabajadores, lo cual por medio esta pregunta se pretende identificar el espacio más común de las empresas. Según los resultados una gran parte de las empresas encuestadas hace referencia 5 a 10 metros cuadrados para ser arrendado que es óptimo para un sitio de trabajo y por otra parte oficinas de 11 metros cuadrados que requieren

con la finalidad de tener un lugar amplio, agradable y seguro que ocupan mayores suministros de oficinas.

21. ¿Cuántos metros cuadrados de un bien inmueble estaría dispuesto a arrendar (Bodegas)?

Figura 31 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Bodegas)



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Figura 32 Metros cuadrados dispuestos a arrendar (Bodegas)

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
30 - 60	85	73%
61 - 90	22	19%
91 - 120	10	8%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

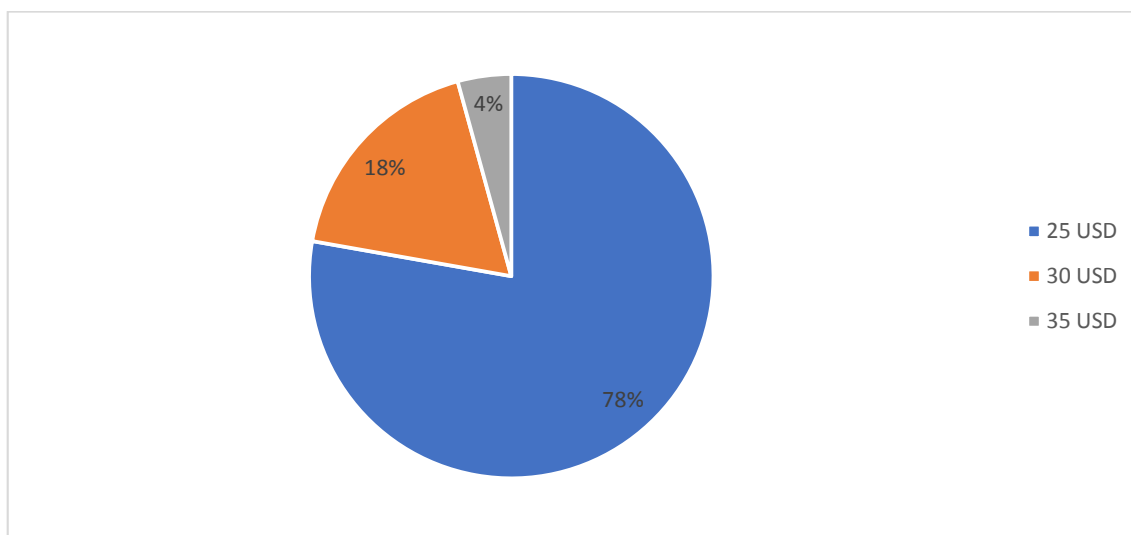
Interpretación

Las empresas agrícolas buscan bodegas para almacenar sus productos, lo cual por medio de dicha pregunta se establece que la mayor parte requieren espacios de 30 a 60 metros cuadrados para mantener sus productos antes de ser distribuidos al mercado y muy pocas empresas requieren de 61 a 90 y de 91 a 120 metros cuadrados,

por ende se determina que las empresas no buscan espacios muy extensos sin embargo, empresas agrícolas que mantienen una producción amplia y sus productos pasan por una serie de procesos si lo necesitan.

22. ¿Cuál es el monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)?

Figura 33 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 41 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
25 USD	91	78%
30 USD	21	18%
35 USD	5	4%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

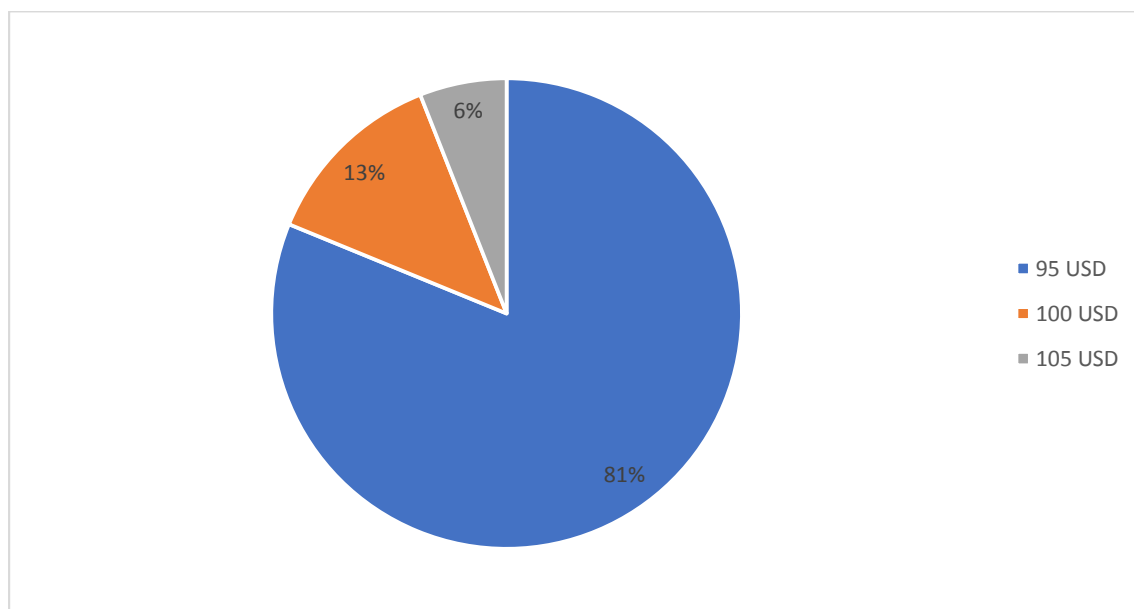
Interpretación

Después de analizar los metros cuadrados para ser adquirido por las empresas agrícolas, se determina el precio por cada metro cuadrado que estarían dispuestos a pagar, lo cual según los resultados el 78% de los encuestados pagarían hasta 25USD

anuales, valor que es accesible para el tipo de bodega que permite almacenar productos agrícolas.

23. ¿Cuál es el monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)

Figura 34 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)



Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Tabla 42 Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
95 USD	95	81%
100 USD	15	13%
105 USD	7	6%
TOTAL	117	100%

Fuente: Entrevista 2020

Elaborado por: Los Autores

Interpretación

Por último, de acuerdo con los resultados la mayor parte de los encuestados el valor de la oficina que se pagaría anualmente es de 95USD por metro cuadrado, dicho

monto que está reflejado por el comportamiento de arrendamientos de oficinas que se establece por medio de las inmobiliarias.

Conclusión general de la aplicación de la encuesta

La aplicación de las encuestas permitió obtener resultados positivos para la presente investigación, ya que las empresas agrícolas que son el mercado a quienes se desea llegar, fueron quienes respondieron en más del 85%, estas empresas consideran que los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP son como una alternativa para el arrendamiento, además es importante recalcar que estas empresas existen necesidades actuales de estos.

Los bienes inmuebles que son requeridos o atractivos para el arrendamiento son aquellos que se encuentran en la Zona 1, que contempla los siguientes bienes: Hacienda las Marías, Hacienda San Eloy, Hacienda San José, Chalet, Hacienda San Vicente y Los laureles.

La percepción de los encuestados sobre los medios más efectivos para conocer sobre los bienes que se ofertan son en su mayoría páginas o sitios web y los diarios nacionales como locales.

Es evidente apreciar que las empresas encuestadas poseen capacidad media de financiamiento, siendo un limitante económico para el arriendo de los bienes inmuebles. Y consideran pertinente la existencia de gestión crediticio para el desarrollo de las actividades inmobiliarias.

Entre las variables a considerar en el arrendamiento de hectáreas de terrenos, los resultados se encuentran principalmente que estos, deben tener acceso a agua de riego, además que los suelos sean productivo o fértiles. En el caso de las oficinas y bodegas, el precio y los servicios básicos son aspectos importantes para los posibles arrendatarios.

En lo referente a los precios, los resultados reflejan que para el arrendamiento de tierras pagarían \$400,00 por hectárea, para oficinas \$95,00 y bodegas \$25,00 por metro cuadrado.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE
GRADO II
ENTREVISTA

INTRODUCCIÓN: La empresa Yachay EP hoy denominada Siembra EP posee oficinas y bodegas, además cuenta con 752.93 hectáreas de tierras productivas; estos bienes inmuebles están disponibles para el arrendamiento.

Mediante la presente entrevista se pretende obtener información directa y veraz por parte empresarios del sector inmobiliario ecuatoriano, la cual servirá para la elaboración del “Estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urucuquí, Provincia de Imbabura, Ecuador”.

Fecha: 17/09/2020

Hora: 15:30

Lugar (Ciudad y sitio específico) : Panamericana Norte, Tabacundo, Pedro Moncayo, Pichincha

Entrevistador (a): Samanta Chimarro y Jaime Manrique

Entrevistado(a) (nombre, edad género): Ing. José Efrén Franco Vinueza; 59 años; masculino.

OBJETIVO

Obtener información directa y verás por parte de empresarios del sector inmobiliario ecuatoriano.

1) ¿Tiene conocimiento de las tierras disponibles para arriendo en la empresa Siembra EP?

No, no conocía antes de mencionado para la presente entrevista.

2) ¿El arrendamiento de tierras es beneficioso para la inversión productiva agrícola?

Depende del plazo, es que, por ejemplo, si voy a tener que invertir en un terreno que no es mío debo tener un tiempo para recuperar mi inversión. Y también me tocaría ver qué tipo de terrenos son, de que tipo.

Porque unos van a ser mejores que otros, porque en ese sector como antes cultivaban caña de azúcar el clima es un condicionante.

Además, el tiempo, valor y los servicios como el agua.

3) ¿Conoce actividades inmobiliarias parecidas a las que ofrece la empresa Siembra EP?

Porque es lo que antes se decía como el partidario, que es algo parecido, hay gente que ha venido hacia mí a proponer que les arriende la hacienda. Pero uno de los problemas es que no es productivo. Siempre vamos a tener problemas de que los costos son demasiado altos, y llegamos a decir que es más barato importar que producir, entonces debería ser algún tipo de cultivo rentable como para arriesgarse.

Es ventajoso en el sentido de que hay gente que no tiene dinero para adquirir el terreno, pero en cambio tiene los conocimientos y maquinaria y puede hacerlo producir a un costo mínimo.

4) ¿Qué experiencia ha tenido al arrendar tierras para la producción agrícola?

He arrendado mis tierras agrícolas para el cultivo de trigo y cebada, pero no ha sido con un fin económico significativo porque no es rentable.

5) ¿Considera usted que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas se lo

haga en conjunto o por separado?

Debería ser por separado porque son diferentes usos. A menos que el producto que vaya a requerir necesite esa infraestructura.

Pero debería ser por separado para que uno pueda escoger lo que requiere bodega, pero no oficinas, o dentro de la bodega hará la oficina. Lo que se debería tener en cuenta es el perfil de la gente que va a ocupar de eso va a depender

6) En el caso de que se proceda a realizar el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas en la empresa Siembra EP, ¿Qué aspecto consideraría importante para ser arrendado?

Serían justamente los servicios dentro de este la facilidad de acceso, el suelo, la extensión lógicamente el tiempo cualquier inversionista va a necesitar saber en qué tiempo va a recuperar su inversión y según eso es lo que va a invertir sino tenía que invertir en productos de ciclo corto porque si no cómo invierto y recupero.

Lo que todo inversionista va a ver la relación beneficio costo es decir cuánto me cuesta producir y cuanto voy a recuperar

7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar anualmente por 1 hectárea de terreno de la empresa Siembra EP?

Va a depender del tipo de suelo para lo que yo requiera pero mi experiencia es a producción lo que le veo es algo de negocio como para exportación porque para el consumo nuestro no, casi siempre termina con dinero en contra.

Hay un dicho de los ingleses que dice "si quieres ser pobre dedícate a la agricultura" es por el problema del sistema de comercialización entonces sería rentable para alguien que quiera exportar. El genera que es el mal uso del suelo porque al arrendatario lo que le interesa es lucrar, lucrar y lucrar.

Las tierras les va a deteriorar por que se realizaría monocultivo y esto lo que hace es destruir por las tierras.

Yo no le veo rentable porque esas tierras son costosas, yo no imagino el precio en que deben estar que esas hectáreas han de estar, pero creo que en unos \$70 u \$80 mil hectáreas. Que cueste por ese sector.

Pero para un arriendo es triste lo que le ofrecen pagar. A mí me han ofrecido pagar como \$100 por hectáreas que son precios irrisorios.

Para los cultivos tradicionales no es rentable.

Tomando la idea del aguacate has se demora en empezar a producir se necesita 4 años y para que llegue al pico aún más. Porque van produciendo gradualmente.

Yo creo que ningún inversionista se arriesgaría a sembrar aguacate porque eso para recuperar requiere de 10 a 12 años.

Lo que le ven aquí es la inseguridad jurídica, cambia el gobierno y después deciden liquidar esto y sucede el quita arriendo

Porque el inversionista no tiene la seguridad, si hiciera un contrato, sería a 10 o 15 años y en el momento que decidan cerrar se queda mi inversión y todo ahí

Sabe que sería bueno, teniendo ingenio y conociendo que en estas tierras antes se sembraban cañas de azúcar o digamos gente que desearía arrendar para esta actividad.

Se hablaría con el Ingenio azucarero para realizar de la mano estas actividades. Si quisiera comprar estas tierras o con subcontratistas, porque este producto siempre tiene demanda y tratar de mejorar por ahí la demanda del mismo.

8) ¿Cree usted que el arrendamiento de tierras en la empresa Siembra EP sea un buen aporte para incrementar ingresos en la actividad económica de la empresa?

No, arrendar no es negocio, sería algo desesperado.

Yo me imagino, por ejemplo, que si yo soy un inversionista privado para que eso sea rentable debería tener una producción al menos con un mínimo del 10%. ¿Por qué el 10%? porque es algo que se puede hacer, depositar y a lo mejor obtener rentabilidad.

Entonces si yo tengo una inversión que es alta y como es del Estado no se siente. Pero por ejemplo si una hectárea costase \$50000 para que la ganancia sea buena debería ser del 10% necesito que produzca \$5000 en un año teniendo en cuenta que fuera del 3% necesito 1500 o 2000 dólares que me arrienden

Solo que algún producto estrella se arriesgue porque también son productos a largo plazo. Por el volumen que quieran arrendarlo por pedazos pequeños y es hacer

una administración y es poco crítico con el abastecimiento del agua y todos van a querer asegurarse de ello.

9) ¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP, es estratégica para el arriendo de estas?

Claro, eso sí. Son tierras productivas que desde épocas anteriores han sido destinadas para actividades agrícolas.

10) ¿Estaría dispuesto en invertir en las tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP?

Como arrendar no, quizá como comprar dependiendo de las tierras porque son bonitas, producen todo, además tienen un clima cálido.

11) ¿Cuál es su opinión en relación con el alquiler de bienes inmuebles para actividades agrícolas?

La verdad que eso de ahí ya que tiene la infraestructura debería ser para una Universidad de capital privado o extensión de la Universidad técnica del Norte servirá para eso, pero distancia es un limitante, porque los estudiantes están acostumbrados a ir caminando.

Por otra parte, sería bueno, instituto superior de alta demanda. Algo del sector público que permita activar la economía. Porque van a demandar de servicios.

Porque tienen infraestructura de luego, es algo ostentoso y sería difícil que alguien pague el valor real, se debería sacrificar el precio. Pero es parar ahí o seguir pierde, pierde porque demanda de mantenimiento.

12) ¿Según su opinión, hacia dónde cree usted que debe ir la oferta de inmuebles?

La renta ahora ya no es atractiva, para quien demanda el servicio significa tener 400000 para invertir solo en el terreno y si me dice le arriendo a 500 el metro .prefiero pagar los 5000 dólares a pagar los 400000 también se le puede enfocar con otra direccionalidad una parte como fincas o quintas para el sector del Carchi, porque la gente baja al chota la gente los servicios que tiene y de pronto sería atractivo no sé qué

tanto siembren las flores y hay rusos que tienen y necesitan de permisos y debería haber una legislación adecuada que

No es rentable para ningún sector, es una pérdida porque como siempre hay un ganador y un perdedor y en este caso el que gana es el arrendador.

13) ¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?

Como es de conocimiento público se haría una campaña bien dirigida, más o menos viendo de las experiencias se debería hacer a quienes en verdad les interese.

Se debería enfocar por ejemplo al sector exportador, al Ingeniero azucarero, porque son tierras que cualquier persona avanza a querer y generaría una buena dinámica para el sector y como son cantones pequeños se necesita generar fuentes de trabajo y se lograría mediante la producción agrícola.

14) ¿Considera usted que el arrendamiento de bienes inmuebles es óptimo en el sector público o privado?

Es relativo, sería a inversionistas nacionales, a los extranjeros no porque viene poco dinero.

Cuando ellos tienen que irse, deben pagar el 5% al ISD (Impuesto a la Salida de Divisas) entonces quien quiere invertir y cuando ya acabe el proceso le retengan dinero y eso no es atractivo.

15) ¿A quién considera usted que atraería el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP, a inversionistas nacionales o extranjeros?

Se pensaría en otra actividad por ejemplo la infraestructura hacerle una zona franca, para que puedan maquillar, que es lo que hacen industrias grandes mandan sus productos aquí les dan un valor agregado y regresan sin impuestos para dar básicamente el empleo a la gente nacional para compensar un poco, podría ser ese el

negocio de empresas que ya tienen el mercado dirigido y si no tiene un mercado adecuado se queda en la red de intermediarios y no se va a ningún lado.

¡Gracias por apoyar con la investigación y desarrollo de las empresas nacionales!



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
TRABAJO DE GRADO II

ENTREVISTA

INTRODUCCIÓN: La empresa Yachay EP hoy denominada Siembra EP posee oficinas y bodegas, además cuenta con 752.93 hectáreas de tierras productivas; estos bienes inmuebles están disponibles para el arrendamiento.

Mediante la presente entrevista se pretende obtener información directa y veraz por parte empresarios del sector inmobiliario ecuatoriano, la cual servirá para la elaboración del “Estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urucuquí, Provincia de Imbabura, Ecuador”.

Fecha: 21 de septiembre del 2020

Hora: 16h00

Lugar: Quito

Entrevistador (a): Samantha Chimarro y Jaime Manrique

Entrevistado (a): Licenciada Rossy Ramirez

Cargo: Agente Inmobiliario (EMPRESA RE/MAX)

Questionario

- 1. ¿Tiene conocimiento de las tierras disponibles para arriendo en la empresa Siembra EP?**

No tenemos conocimiento que están haciendo hectáreas agrícolas para la renta, no tenemos conocimiento en ese sentido.

- 2. ¿El arrendamiento de tierras es beneficioso para la inversión productiva agrícola?**

La pandemia nos a demostrado que la industria agrícola y ganadera han sido sustentable en todo este tiempo, entonces, si mucha gente está mirando, poniendo los ojos en el área agrícola, pensaría yo que depende el caso no. Depende si no tienen un financiamiento o no tienen las tierras optarían por la renta de una propiedad para hacerla producir en forma agrícola.

3. ¿Conoce actividades inmobiliarias parecidas a las que ofrece la empresa Siembra EP?

O sea, si tenemos conocimiento, si tenemos clientes que nosotros rentamos sea galpones, bodegas para el sector industrial agrícola para almacenamiento producción todo lo que corresponde a esa área pero realmente no sabíamos que existía en el sector público este tema de arrendamiento me imagino que los procedimientos son parecidos pero está destinado a personas naturales o jurídicas que tienen que hacer otros procedimientos para llegar al arrendamiento.

4. ¿Qué experiencia ha tenido al arrendar tierras para la producción agrícola?

Hemos tenido buenas experiencias ahora la gente que a sido gente productiva tiene por ejemplo una finca una hacienda necesita más cantidad de extensión de tierras de pasto para criar los animales por ese tipo de cosas no tiene el flujo el capital para poder comprar arrendado la propiedad de alado o una extensión de terreno donde pueda a llevar a su ganado porque hay por hectáreas se limita las cabezas de ganado que se pueden alimentar con esa extensión de terreno entonces si habido situación que clientes se a extendido rentando propiedades, depende del tema de producción de cada uno.

5. ¿Considera usted que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas se lo haga en conjunto o por separado?

Puede hacerle en conjunto porque hay, por ejemplo en el área agrícola necesitan un almacenaje del mismo producto que es del que cosechan y necesitan de un galpón o bodega para almacenar entonces si es importante que la propiedad tenga estas cosas como bodega, galpón y también por ejemplo en el área ganadera necesitan tener una bodega para poner el tanque frio el almacenamiento de la leche entonces no puede ser solo la extensión de terreno sino tiene que venir con estas adicionales que son muy necesarias para la producción en ese sector.

6. En el caso de que se proceda a realizar el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas en la empresa Siembra EP, ¿Qué aspectos consideraría para ser arrendado?

O sea, pienso que es muy importante en el sector agrícola tenga ciertas ventajas o ciertos beneficios que van a ocupar los clientes para la renta por ejemplo como usted mismo lo dice el agua de riego y en cuestión oficinas yo pensaría que tendrían que tener también algún tipo de tecnología o amoblada o algo así que facilite al cliente poder desarrollar sus actividades en ese lugar.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar anualmente por 1 hectárea de terreno de la empresa Siembra EP?

O sea según el estudio de mercado depende mucho del sector depende mucho del cliente vaya a sembrar porque las tierras aquí en nuestro país son diferentes los climas son diferentes y en una propiedad no va a ser lo mismo que en otros sector sea la Costa o la Sierra o también el oriente entonces si usted quiere sembrar un producto que se da más en la Costa es diferente los precios por sectores pero en la Sierra generalmente se están pagando anualmente unos 1000 dólares anuales por una hectárea para el sector productivo con galpones y oficinas, porque si es solo el terreno una hectárea al año puede dejarle mucho menos que se yo unos \$120 dólares, porque más o menos unos 10 dólares por hectárea sería un precio que se renta claro y los clientes no piden una hectárea ósea yo eh tenido clientes que me han pedido que rente 30 a 40 hectáreas entonces claro pagan anual pero más o menos ese es el rango depende de la propiedad y que adicionales le dé para la renta los galpones como le explico todo eso va subiendo un poquito más el costo.

8. ¿Cree usted que el arrendamiento de tierras en la empresa Siembra EP sea un buen aporte para incrementar ingresos en la actividad económica de la empresa?

O sea, yo creo que es un buen aporte porque los inversionistas tendrían el ahorro de no invertir justamente en la tierra sino solo pagar una renta que les permite volverse un poco productivos en el aspecto de que si no tienen el capital para la inversión van a

rentar y van a de pronto van a producir y van a generar más fuentes de trabajo y van a generar más dinero y entonces yo pensaría que si es bueno siempre y cuando la persona no tenga el capital para invertir en su propia tierra y a esa es el nicho de personas que van a llegar ustedes con la renta de las extensiones de terreno que hay en la Siembra EP.

9. ¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de Siembra EP, es estratégica para el arriendo de estas?

Considero que si es buena la ubicación si y como lo digo nuevamente eso depende a que sector vaya usted a que clientes llegue y para quienes está dirigido porque si es alguien que quiere sembrar palma africana no es como conveniente el sector pero depende mucho de los beneficiarios de este servicio sea las personas que hayan un proyecto de qué tipo de siembra van a ser en el sector y es muy buena la ubicación, yo considero que es muy buena la ubicación.

10. ¿Estaría dispuesto en invertir en las tierras, oficinas y bodegas de Siembra EP?

Sabe que recién estoy conociendo el proyecto me parece muy interesante pero definitivamente no estaría dispuesta a rentar ahí porque mi esposo tiene una propiedad, pero ellos están dirigidos más a lado de la Costa y ellos tienen tipo de ganado de allá y están en el sector de la ganadería. En realidad, tengo muchos clientes que están justo en el área agrícola que buscan propiedades para siembra de verduras, de hortalizas, de papas que podrían recomendarles para que sean sus posibles clientes.

11. ¿Cuál es su opinión en relación con el alquiler de bienes inmuebles para actividades agrícolas?

Demostrada la infraestructura que tenga los terrenos de Siembra EP yo pienso que si es factible para la gente que no tiene un capital para invertir y puede entrar a invertir allá. Lo que deberían, es llegar a esas personas buscar justamente esas personas que quieran ir a producir allá.

12. ¿Según su opinión, hacia donde cree usted debe ir la oferta de inmuebles?

Podría ser para el sector industrial pero en Quito ya hay unos parques industriales en donde la mayoría de las empresas grandes si han ido y han comprado sus créditos y han desarrollado sus industrias allá entonces no sé que tan factible sea el tipo de industria en Siembra EP sino que ustedes están dirigidos a un nicho de mercado específico en este caso sería la agricultura la siembra no tanto la industria porque con las reglamentaciones de los municipios dieron a la industria un espacio para que ellos se manejen en una zona poco alejado de la ciudad por el tema de contaminación, de ruido y no se si allá en Siembra EP sea efectivo para las industrias.

13. ¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?

Definitivamente ustedes tendrían que ser nexos con las inmobiliarias importantes en el país que tengan la forma de ser una excelente campaña de marketing inmobiliario para llegar a esas personas y también tendrían que optar por letreros, campañas publicitarias en el sector y dirigir una campaña de marketing y publicidad para que puedan la gente conocer más rápido y ahora usted sabe que hay medios, todo nos cambió al área tecnológica justamente la pandemia, entonces hay medios digitales, hay redes sociales, hay cantidad de cosas que deberían entrar por ese lado, mucha publicidad digital para que la gente pueda conocer esto.

14. ¿Considera usted que el arrendamiento de bienes inmuebles es óptimo en el sector público o privado?

Pensaría que es óptimo en el sector privado porque esta gente quiere emprender, quiere producir, necesita trabajar y necesita ese tipo de recursos que sean una ayuda y un soporte para poder continuar con su producción. Entonces yo pensaría que es más factible llegar al sector privado que al sector público. Porque el sector público si es un poquito más de procedimientos o de cosas que a veces se estancan y necesitan como muchos procedimientos para acceder a un proyecto en cambio en el sector privado es más accesible definitivamente.

15. ¿A quién considera usted que atraería el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de Siembra EP, a inversionistas nacionales o extranjeros?

Yo pensaría que los inversionistas extranjeros son empresas que tienen tal vez el sustento económico como para poder invertir en una propiedad que sea de ellos y no tengan que pagar la renta. Pensaría que inversionistas nacionales serían los óptimos para esto. De hecho, tengo inversionistas extranjeros que manejan florícolas, camaroneras y pues ellos han vendido definitivamente con el capital para poder comprar y ser dueños de toda la industria entonces, pienso que sería más difícil que ellos accedan a un arrendamiento ellos preferirían acceder una compra.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
TRABAJO DE GRADO II

ENTREVISTA

INTRODUCCIÓN: La empresa Yachay EP hoy denominada Siembra EP posee oficinas y bodegas, además cuenta con 752.93 hectáreas de tierras productivas, estos bienes inmuebles están disponibles para el arrendamiento.

Mediante la presente entrevista se pretende obtener información directa y veraz por parte de empresarios del sector inmobiliario ecuatoriano, la cual servirá para la elaboración del “Estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urucuquí, Provincia de Imbabura, Ecuador”.

Fecha: 26 de septiembre del 2020

Hora: 21h00

Lugar: Atuntaqui

Entrevistador (a): Samantha Chimarro y Jaime Manrique

Entrevistado (a): Arquitecto Felipe Manrique

Cargo: Presidente de Macro Centro

Cuestionario

- 1. ¿Tiene conocimiento de las tierras disponibles para arriendo en la empresa Siembra EP?**

No tengo conocimiento con lo respecto

- 2. ¿El arrendamiento de tierras es beneficioso para la inversión productiva agrícola?**

En realidad, desconozco el tema no podría dar un comentario al respecto e escuchado aquí a varias personas en realidad la agricultura no existe un beneficio económico que se pueda obtener por eso, en realidad creería que no sería lo ideal.

3. ¿Conoce actividades inmobiliarias parecidas a las que ofrece la empresa Siembra EP?

Yo consideraría personalmente que están dando patadas de hogar la planificación de todo esto de Yachay y posterior de lo que me comenta de Siembra EP simplemente es tratar de rescatar algo de que inicialmente estuvo mal enfocado, mal planificado y a su vez esto fue más decisión política que técnica

4. ¿Qué experiencia ha tenido al arrendar tierras para la producción agrícola?

En realidad, lo nuestro es más a la construcción, más que el arrendamiento, no se arrienda ni terrenos, oficinas ni bodegas, nuestra actividad como constructoras nos dedicamos a planificar residencias, cooperativas para el sector público y privado.

5. ¿Considera usted que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas se lo haga en conjunto o por separado?

Yo consideraría que cada empresa debe ver la necesidad de cada una de ellas. Las tierras que posee Yachay EP, arrendar a muchas personas no lo veo mucho sentido en todo caso si tienen toda la infraestructura que se creó por esa decisión de realizar Yachay, en infraestructura me refiero a esta parte vial acceso que está en buen estado tal vez yo considero que las empresas grandes como Supermaxi alguien que necesite esta área suficiente dividir a tantas personas yo creería que no es lo ideal.

6. En el caso de que se proceda a realizar el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas en la empresa Siembra EP, ¿Qué aspectos consideraría para ser arrendado?

Lo primero lo que tratamos de solventar es la ubicación en sí, es fundamental que tenga acceso a los servicios básicos, infraestructura, equipamiento.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar anualmente por 1 hectáreas de terreno de la empresa Siembra EP?

Desconozco sobre el precio.

8. ¿Cree usted que el arrendamiento de tierras en la empresa Siembra EP sea un buen aporte para incrementar ingresos en la actividad económica de la empresa?

No

9. ¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP, es estratégica para el arriendo de estas?

Si, debiera conocer bien, como está funcionando actualmente, sus límites, los centros urbanos que están cerca, estoy a ciegas, una vez que visité Yachay no había acceso, la parte que funcionaba era únicamente para la exhibición. Desconozco como se podría impulsar estas tierras para el arrendamiento y que sean autosustentable para que no esté en déficit Yachay y Siembra EP.

10. ¿Estaría dispuesto en invertir en las tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP?

No.

11. ¿Cuál es su opinión en relación con el alquiler de bienes inmuebles para actividades agrícolas?

Desconozco del tema

12. ¿Según su opinión, hacia dónde cree usted que debe ir la oferta de inmuebles?

Como le mencioné anteriormente la tierra es productiva esto incluso fue antes que se de Yachay, fueron tierras fértiles, tienen agua, tienen todo para dar un buen producto, ver la conveniencia del inversionista, no soy agricultor, no manejo una cadena alimenticia para darle el criterio de lo que me está solicitando. Deberían hablar con

cadena productiva agrícola para ver la factibilidad, para el transporte, donde van a expender sus productos si estarán cerca o lejos.

13. ¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?

Los medios digitales que todos conocemos, las vallas publicitarias, diarios locales como nacionales, entre otros.

14. ¿Considera usted que el arrendamiento de bienes inmuebles es óptimo en el sector público o privado?

Para mi no, debería volver a ser privado, para mi están dando patadas de ahogado, para mi desde el inicio eso no iba a tener éxito, recursos que fueron desperdiciados

15. ¿A quién considera usted que atraería el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP, a inversionistas nacionales o extranjeros?

Desconozco del tema

¡Gracias por apoyar con la investigación y desarrollo de las empresas nacionales!

Conclusión general de la aplicación de la entrevista

Mediante las entrevistas se pudo recopilar información sobre los diferentes puntos de vista por parte de los ingenieros entrevistados, quienes son expertos en el sector inmobiliario tanto en la construcción, compra, venta y renta de bienes inmuebles dentro del territorio ecuatoriano.

El desconocimiento sobre los bienes que posee Siembra EP fue evidente. No obstante, su percepción sobre los mismos bienes estuvo encaminada hacia "una mala planificación" no solo en la infraestructura, sino en el manejo de estos bienes.

Desde otra perspectiva, fue posible obtener una visión sobre el uso que se podría dar a estos bienes, como la elaboración de fincas o quintas para el sector turístico, creación de centros de estudio como institutos, universidades, o extensiones de estas, destinación de estas áreas para el trabajo manufacturero de empresas locales y destinación de áreas productivas para el cultivo de productos de ciclo corto como la caña de azúcar.

Las respuestas presentadas en las entrevistas ante propuesta de arriendo de tierras, oficinas y bodegas; demuestran la evidente inestabilidad política ecuatoriana que es considerado como uno de los limitantes para los posibles clientes.

La información fue de vital relevancia e importancia. Porque permiten obtener una mejor perspectiva y fijación clara, de la realidad actual del sector inmobiliario ecuatoriano.

4.4.6 Oferta

- Identificación de la oferta

Para la identificación de la oferta se tomaron en cuenta los valores proporcionados por medios digitales de la empresa SIEMBRA EP. Es así que, se determinó el número de hectáreas en tierras productivas; como también el número de metros cuadrados de las oficinas y bodegas. que serán destinados para el arrendamiento.

Tabla 43 Oferta inmobiliaria

DESCRIPCIÓN	SUPERFICIE
Tierras productivas	752,93 ha
Oficinas	485,16 m2
Bodegas	300 m2

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta también se toma en consideración que al ser bienes inmuebles, que mediante el transcurso del tiempo no tendrán modificación, se presenta la siguiente gráfica.

Tabla 44 Proyección de la oferta

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Tierras productivas	752,93 ha	752,93 ha	752,93 ha	752,93 ha	752,93 ha	752,93 ha
Oficinas	485,16 m2	485,16 m2	485,16 m2	485,16 m2	485,16 m2	485,16 m2
Bodegas	300 m2	300 m2	300 m2	300 m2	300 m2	300 m2

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

4.4.7 Demanda

Dentro de la demanda se tomaron en consideración las preguntas: 16 (hectáreas de tierras que estarían dispuestos en arrendar), 20 (metros cuadrados de oficina, dispuestos en arrendar), 21 (metros cuadrados de bodega, dispuestos en arrendar). Además, se filtró la información de la pregunta 3 únicamente de quienes tienen necesidades actuales de arrendamiento. De esta manera se presenta la siguiente tabla.

Figura 35 Demanda de tierras productivas

HECTÁREAS	PROMEDIO	FRECUENCIA	TOTAL (HECTÁREAS)
10 – 50	30	21	630
51 – 100	75,5	7	528,5
101 – 200	150,5	3	451,5
		DEMANDA	1610

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Figura 36 Demanda de oficinas

OFICINAS (m2)	PROMEDIO	FRECUENCIA	TOTAL (m2)
5 - 10	7,5	21	158
11 - 15	13	8	104
16 - 20	18	2	36
		DEMANDA	298

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Tabla 45 - Demanda de bodegas

BODEGAS (m2)	PROMEDIO	FRECUENCIA	TOTAL (m2)
30 - 60	45	22	990
61 - 90	75,5	7	528,5

BODEGAS (m2)	PROMEDIO	FRECUENCIA	TOTAL (m2)
91 - 120	105,5	2	211
DEMANDA			1729,5

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Se presenta la información recopilada de la demanda de bienes inmuebles, tierras, oficinas y bodegas, que la empresa Siembra EP, pone a disposición de los arrendatarios.

Figura 37 Recopilación de información de la demanda

DESCRIPCIÓN	OFERTA	DEMANDA
Hectáreas de tierras productivas	752,93	1610
Metros cuadrados de oficinas	485,16	298
Metros cuadrados de bodegas	300	1729,5

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Proyección de la demanda

Para los cálculos de la proyección de la demanda se tomó como referencia el índice per cápita por acá 10.000 habitantes por forma institucional - Nacional.

Los datos obtenidos son desde el año 2014 al 2018, no se ha encontrado información actualizada, debido a que la recopilación mediante el CENSO 2020, actividad que se postpuso por la pandemia.

Tabla 46 - Índice per cápita por acá 10.000 habitantes por forma institucional - Nacional

	2014	2015	2016	2017	2018
Número de empresas	0,16	0,17	0,17	0,18	0,18
Personal ocupado-afiliado....	37,92	40,86	40,31	40,41	40,16
Ventas totales	\$12.549.675,54	\$8.549.965,04	\$7.713.525,60	\$8.320.904,15	\$ 9.375.790,65
Total ventas					\$46.509.860,98

Fuente: INEC, 2020

De esta manera, con el número de empresas se determinará el 3,03% de crecimiento, con este valor se procede a determinar el valor promedio, valor que permitirá realizar la proyección de la demanda.

Tabla 47 - Determinación del promedio de crecimiento de las empresas

AÑOS	NÚMERO DE EMPRESAS	% CRECIMIENTO	PROMEDIO
2014	0,16		
2015	0,17	6,25%	
2016	0,17	0,00%	
2017	0,18	5,88%	
2018	0,18	0,00%	3,03%

Elaborado por: Los autores

La proyección de la demanda está efectuada a cinco años futuros.

Tabla 48 - Proyección de la demanda

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Tierras productivas	1610	1658,83	1709,15	1760,99	1814,40	1869,43
Oficinas	298	306,52	315,82	325,40	335,27	345,44
Bodegas	1729,5	1781,96	1836,01	1891,69	1949,07	2008,19

Elaborado por: Los autores

4.4.8 Balanza demanda - oferta (demanda insatisfecha)

En este apartado se considera los datos de las proyecciones tanto de oferta como demanda, con el fin de conocer la demanda insatisfecha en hectáreas de tierras productivas, metros cuadrados de bodegas y oficinas; y el número arrendadores, considerando el índice per cápita por acá 10.000 habitantes por forma institucional - Nacional. Misma que se detalla a continuación:

Tabla 49 - Balanza demanda - oferta (demanda insatisfecha)

DESCRIPCIÓN	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
Hectáreas de tierras productivas	752,93	1610	53%
Metros cuadrados de oficinas	485,16	298	163%
Metros cuadrados de bodegas	300	1729,5	83%

Fuente: Investigación directa

Elaborador por: Los autores

4.4.9 Estrategia de marketing

Producto (bienes inmuebles)

Después de analizar la pregunta 11 de la encuesta, se evidencia que las empresas agrícolas arriendan terrenos para la extensión de su línea de producción; y por medio de ello las oficinas y bodegas para almacenar y manipular los productos cosechados. Es por ello, que la presente propuesta de negocio direccionará sus esfuerzos a la satisfacción del cliente, haciendo énfasis en este aspecto, con el fin de brindar el arrendamiento de bienes inmuebles.

Precio

Dentro del análisis de precios se toma en consideración las preguntas; 18, 24 y 25, mismas que se tratan de bienes distintos como son; tierras, oficinas y bodegas sucesivamente, en donde se obtuvo que el mercado meta estaría dispuestas a pagar un valor promedio de \$400,00 por hectárea de tierras (anual); en cambio por oficinas estarían a pagar un valor de \$95,00 por metro cuadrado (anual); y por bodegas estarían en pagar el valor de \$25,00 por cada metro cuadrado (anual).

Estos valores son considerados de manera anual. Se asume que estos valores son accesibles para las empresas agrícolas que tienen la necesidad de rentar un bien inmueble.

Plaza

Los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP contemplados en tierras, oficinas y bodegas tienen el espacio físico distribuidos en cuatro zonas en el cantón Urcuquí provincia de Imbabura - Ecuador. La ubicación geográfica de dónde se desarrollarán las actividades económicas y administrativas referentes al arrendamiento, en la cual, el personal profesional y técnico, será en las oficinas del departamento Comercial.

El cual será el encargado de guiar, atender, evaluar y solventar todas las dudas, requerimientos y necesidades de los clientes durante todo el proceso de arrendamiento de bienes inmobiliarios.

Promoción

En lo referente a este apartado, la mayoría de los empresarios encuestados manifestaron que el medio de comunicación para informarse sobre este tipo de servicios inmobiliarios es en páginas y sitios web (pregunta 10). Para ello se debe añadir a las páginas y sitios web que posee Yachay en un módulo o apartado con la información sobre estos servicios inmobiliarios.

4.4.10 Conclusiones del estudio de mercado

La realización del estudio de mercado aportó de manera positiva para la identificación del mercado, el cual mediante la filtración de datos las empresas que tienen necesidades presentes de arrendamiento tanto de tierras, oficinas y bodegas son 31 empresas.

En lo referente a la oferta, los datos fueron obtenidos mediante investigación directa de información que Siembra EP posee en medios digitales. Con respecto a la demanda, la información recopilada mediante entrevistas y encuestas realizadas de manera online permitió sustentar el presente capítulo, determinando las expectativas de los arrendadores, sus límites y recomendaciones.

Se concluye con la presente propuesta de negocio al mencionar que este apartado, determinó el camino que los bienes inmuebles deben tener para que su utilización sea la ideal. Además, que la empresa Siembra puede lograr a través del arrendamiento su sostenimiento económico a través del tiempo. Para ello es importante

contratar a una persona completamente capacitada con conocimientos técnicos y prácticos quien manejará administrativamente estos bienes inmuebles,

4.5 Estudio Técnico

Introducción

Un estudio técnico permite proponer y analizar diferentes opciones de recursos para poder ofertar un bien o servicio; teniendo en cuenta la localización del proyecto a niveles macro como micro, así como también la determinación del tamaño óptimo de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal; además confiere verificar la factibilidad de cada uno de ellos. Es decir, que se enfoca en determinar de manera clara el empleo de los recursos disponibles y sus costos. Permitiendo obtener información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la operación del proyecto.

Objetivo

Determinar la viabilidad técnica mediante la identificación del tamaño del proyecto, localización y la ingeniería de este.

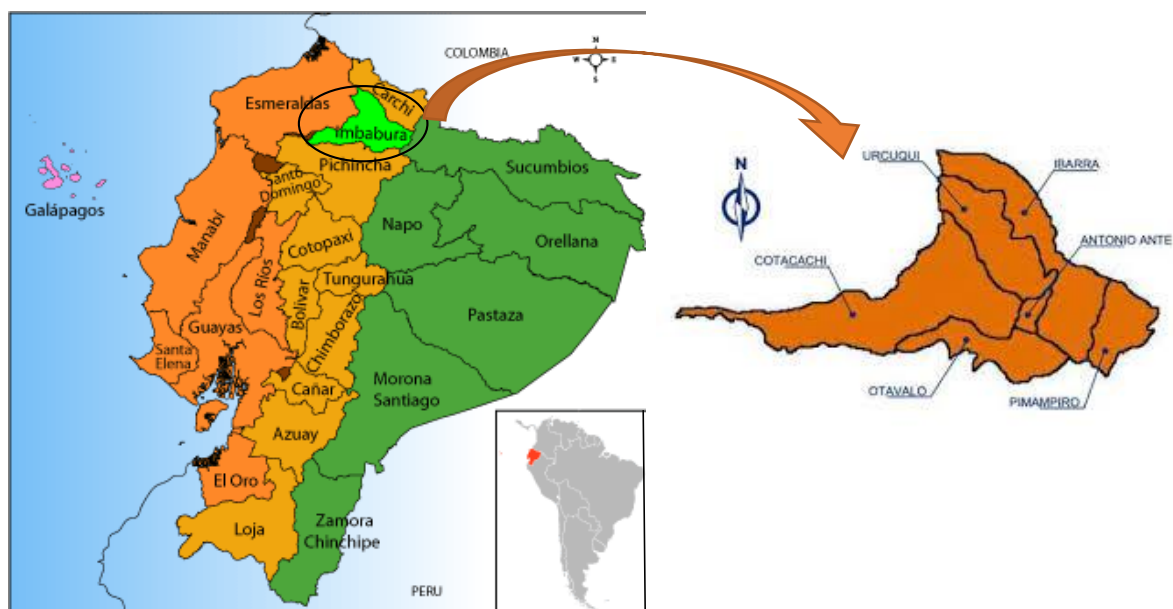
Conocer el valor de las inversiones, costos de los bienes inmuebles y el capital de trabajo, necesarios para la puesta en marcha del proyecto, tomando en consideración el uso eficiente y eficaz de los recursos.

4.5.1 Localización del proyecto

Macro localización

La macro localización permite definir la ubicación geográfica general del proyecto. En ese sentido el proyecto se desarrollará en Ecuador, región Sierra, provincia de Imbabura.

Figura 38 Macro localización



Fuente: Google Imágenes

Elaborado por: Los Autores

- **Micro localización**

La micro localización es una evaluación que se plantea con el propósito de elegir la ubicación y lugar exacto donde este plantado la empresa. Es decir que, deberá tener una visión más clara y precisa después de dicho análisis, para tomar en cuenta los puntos y características más relevantes a nivel micro; tales como: la ubicación exacta, la infraestructura, costos, necesidades del proyecto y demás características.

- **Ubicación estratégica**

Para dar arrendamiento a bienes inmuebles es importante considerar la ubicación; en el caso de las tierras productivas al estar en un lugar geográfico estratégico cuentan con la disponibilidad de servicios básicos que permiten fortalecer la producción. De igual manera las oficinas y bodegas al poseer los servicios antes mencionados y cuentan con conectividad para facilitar el trabajo laboral.

Asimismo, se debe considerar que la localización exacta de los bienes inmuebles tenga accesibilidad de vías alternas que permitan la movilidad del transporte.

- **Infraestructura vial**

Dentro de este elemento hace referencia de las vías que permite la movilidad segura, con las que debe contar las tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP, además, de tener transporte público que facilite el acceso a los beneficiarios.

En ese sentido, San Miguel de Urququí cuenta con vías en buen estado, entre ellas mantiene vías internas direccionadas a las propiedades de la comunidad Siembra; de igual manera, cuenta con la vía principal E35 que se conecta directamente con la ciudad de Ibarra.

- **Costo de servicios básicos**

La cobertura de servicios básicos es necesario para el negocio del arrendamiento de oficinas y bodegas, también la cobertura de agua de riego para las tierras productivas que mantiene la empresa Siembra EP, con el fin de potenciar las actividades económicas y productivas.

- Este factor no presenta mayor inconveniente debido que el Cantón Urququí cuenta con todos los accesos de servicios y adicionalmente mantiene cuencas de agua de riego, sin embargo, no cubre en su totalidad para las hectáreas de terrenos de la localidad. Igualmente hay que mencionar que dispone de la cobertura de tecnología con una mayor conectividad interna y externa.

- **Personal profesional**

El elemento humano es un pilar fundamental dentro del ámbito empresarial; en gran medida el éxito o fracaso de una organización depende del compromiso y formación del personal hacia esta.

Es por ello, que dentro del entorno es necesaria la existencia de personal profesional que reúna con estas características esenciales para el arrendamiento de bienes inmuebles, y su administración.

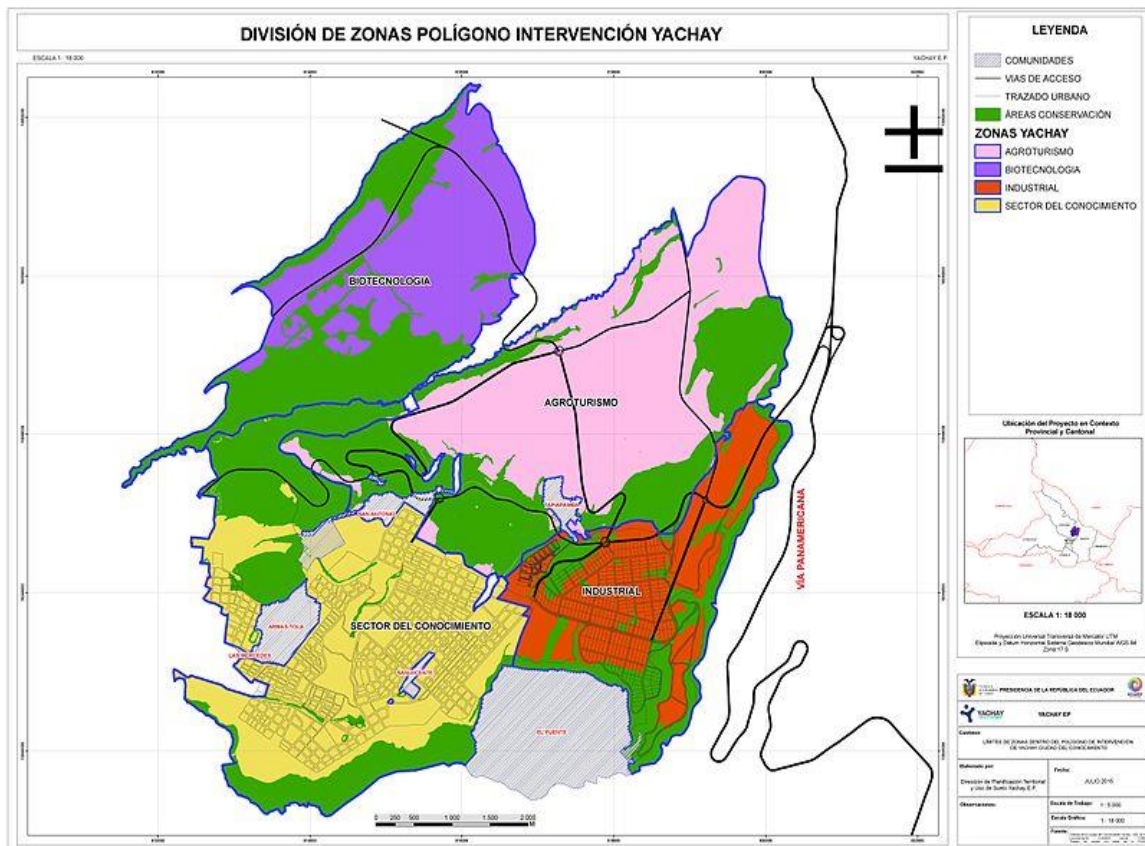
- **Ubicación estratégica**

La localización de los bienes inmuebles está en el Cantón Urququí, dentro de la empresa Yachay EP, hoy denominada Siembra EP.

Posee 4.420 hectáreas divididas en 4 zonas de desarrollo: del Conocimiento, Producción Industrial, Agroturismo y Biotecnología. Mismas que disponen de un alto porcentaje de áreas verdes, caminables y ciclovías. También cuenta con una regulación

interna que consolida el área urbana de la zona de alta densidad poblacional y de uso mixto, donde se aprovecha los espacios.

Figura 39 Ubicación estratégica



Fuente: Sitio web Siembra (2019)

4.5.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es la capacidad física o real máxima que debe producir una empresa, ya sea bienes o servicios durante un periodo determinado, tomando en cuenta la infraestructura que posee. Es decir, que es la capacidad instalada tiene la empresa Siembra EP, para que los arrendatarios puedan hacer uso de sus espacios físicos; tomando en consideración el personal calificado a contratarse, y la provisión de materiales e insumos para el óptimo desarrollo de las actividades inmobiliarias.

- **Mercado**

El mercado meta para el arriendo de las tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP, luego de determinar el estudio de mercado del presente proyecto de factibilidad, en lo referente a tierras este cubrirá el 47% de la demanda insatisfecha, misma que se presenta en la siguiente tabla:

Figura 40 Balanza demanda - oferta (demanda insatisfecha)

DESCRIPCIÓN	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
Hectáreas de tierras productivas	752,93	1610	47%
Metros cuadrados de oficinas	485,16	298	163%
Metros cuadrados de bodegas	300	1729,5	17%

Elaborador por: Los autores

La demanda insatisfecha se obtuvo tras la filtración de datos obtenidos de las encuestas. En las cuales se tomó en cuenta las necesidades presentes de arrendamiento y el número de hectáreas que estos encuestados estarían dispuestos a requerir, para el desarrollo de actividades agrícolas.

- **Disponibilidad de recursos**

Las oficinas y bodegas cuentan con los siguientes recursos:

- Infraestructura
- Acceso a agua potable
- Telefonía
- Conexión a internet
- Energía eléctrica

Las tierras poseen:

- Suelos fértiles
- Acceso a agua de riego

- **Financiamiento**

Los recursos financieros de estos bienes inmuebles provienen por parte del Gobierno Central; gestionados por la empresa Siembra EP.

- **Capacidad instalada**

Actualmente los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP, poseen una extensión total de 4.420 hectáreas, las cuales continuarán sus actividades para el

arrendamiento con: 752,93 hectáreas de terreno, 485,26 m² de oficinas y 300 m² de bodegas.

4.5.3 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto es aquella etapa en la cual se definen los recursos necesarios para la ejecución de un producto o servicio que se va a ofrecer dentro del mercado. Resuelve todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento del proyecto, desde la descripción del proceso, adquisición de equipos y materiales hasta la definición de su estructura y organización que deberá tener el proyecto.

- **Diseño y descripción técnica del servicio**

El servicio para ofrecer es el alquiler de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP, mismas que se encuentran en el cantón Urcuquí, provincia de Imbabura-Ecuador.

De acuerdo con el alcance del proyecto el arrendamiento de bienes inmuebles está enfocado en las empresas agrícolas nacionales que mantienen la capacidad de adquirir bienes con el fin de fortalecer la productividad y crecimiento empresarial, por ello al ofertar tierras productivas a dichas empresas genera iniciativa de plantar nuevas líneas de emprendimientos que impulsen a generar e innovar productos de calidad que a un futuro sea materia de exportación.

Los servicios para ofrecer son:

- Arriendo de tierras productivas en el entorno de la empresa Siembra EP.
- Arriendo de oficinas que facilita el trabajo laboral.
- Arriendo de bodegas en los puntos estratégicos para almacenar la producción.


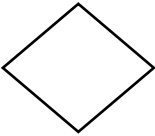


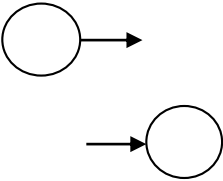
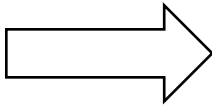
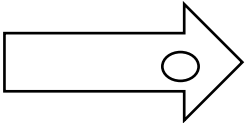
Cabe recalcar que al ser una institución pública el horario de atención se genera de lunes a viernes; en el horario de 8H00 a 12H00 y en la tarde de 14H00 a 17H00.

- **Proceso de servicio**

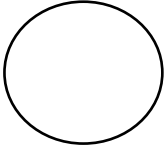


Según Silva (2020) El proceso es el conjunto de actividades relacionadas que interactúan mutuamente, las cuales transforman elementos de entradas en resultados (pag.5). El objetivo del proceso es identificar y describir las restricciones de un proyecto (MSP, 2018, pag.359).

A continuación, se presentan los procesos operativos a través de flujogramas, utilizando la simbología ASME (American Society of Mechanical Engineers).

Tabla 50 *Simbología para diagrama de flujos ANSI*

SÍMBOLO	SIGNIFICADO	DETALLE
	TERMINAL	Se utiliza para indicar el principio y fin de un proceso. Normalmente la palabra inicio o fin es la que se usa en el símbolo.
	DECISIÓN	Permite alterar la secuencia de un proceso de acuerdo a una pregunta que se escribe dentro del rombo. El flujo toma uno o dos caminos, si la respuesta es afirmativa o negativa.
	ACTIVIDADES	Se utiliza para describir las actividades que componen el proceso. Hay que iniciar la descripción de las actividades, siempre con un verbo activo y hacer un esfuerzo por resumir con claridad, para aprovechar el poco espacio disponible
	DIRECCIÓN DE FLUJO	Se utiliza para conectar dos símbolos secuenciales e indicar la dirección del flujo del proceso.
	CONECTOR	Se escribe una letra en su interior y sirve para conectar dos o más símbolos que están en secuencia y en la misma hoja del diagrama, para unirlos implica cruzar líneas o deteriorar la estética.
	MOVIMIENTO	En su interior se describe una actividad que corresponda al movimiento físico de cosas, de un lugar a otro. Movimiento entre oficinas, correos, transporte, cualquier tipo, etc.
	TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA	En su interior se describe una actividad que corresponda al movimiento electrónica de información o formatos. Cubre Fax, Teléfono y Redes.

Fuente: Valdés 2002

SÍMBOLO	SIGNIFICADO	DETALLE
	INSPECCIÓN	Se utiliza para indicar que el proceso se detiene para realizar una evaluación. Puede representar un punto donde se requiere una firma de autorización.
	DOCUMENTACIÓN	Se utiliza para indicar que la salida de una actividad es información en papel.
	DATOS	Representa el ingreso o salida de datos. Indica cualquier tipo de dato que ingresa o sale del sistema.

Proceso de contratación de ofertas

El presente proceso detalla la generación correcta de ofertas de bienes del sector público, el cual consta de varias secciones y etapas que deberán ser completadas y registradas por el proveedor para la generación de un archivo que deberá subirse mediante:

Ingreso al sistema transaccional del portal

Ingresar al portal institucional Para acceder al Portal ingrese a un navegador de Internet y digite la dirección web www.sercop.gob.ec. Podrá observar el Portal de Compras Públicas, para ingresar al Sistema Transaccional del Portal haga clic en la opción “SOCE – Sistema Oficial de Contratación del Estado”.

A continuación, deberá ingresar su “RUC, Nombre de usuario y Contraseña”, luego de registrar estos datos haga clic en el botón “Entrar”.

Creación del Proceso Ingreso

Para crear un proceso de contratación, ingrese a la opción “Entidad Contratante”, luego al submenú “Procedimiento Especial” y dé clic en “Arrendamiento de Bienes Inmuebles”

Paso 1 Registro del proceso de contratación

El sistema indicará ingresar toda la información necesaria para registrar el proceso, la parte concerniente a “Entidad Contratante” y al “Representante Legal” no se ingresa, ya que dicha información la coloca el sistema automáticamente, en base a la información proporcionada por la Entidad al momento de registrarse; el ingreso de información se efectúa a partir del campo establecido para el “Código del Proceso”.

Registre los datos que se muestran a continuación:

- **Código del proceso.** - Caracteres que debe ingresar para registro: Siglas del nombre del proceso - Siglas del nombre de la Entidad - Número secuencial – Año. Por ejemplo: PEARBI-ENTG-001-2014 Recuerde que puede ingresar el código con letras mayúsculas o minúsculas, no ingrese caracteres especiales como puntos, asteriscos y símbolos.

- **Objeto del proceso de contratación.-** Arrendamiento del bien

- **Descripción del proceso de contratación.-** Breve detalle del Objeto del Proceso de Contratación.

- **Provincia.-** Provincia donde será entregado el Producto Objeto de Contratación.

- **Ciudad.-** Ciudad donde será entregado el Producto Objeto de Contratación

- **Cantón:** Cantón donde será entregado el Producto Objeto de Contratación

- **Palabras Claves.-** Palabras claves para facilitar referencias (ejem. Arrendamiento)

- **Tipo de contratación.-** Seleccione Entidades contratantes como arrendatarias.

- **Tipo de Compra.-** Seleccione la opción servicio.

- **Presupuesto Referencial Total (sin IVA) (USD).** - Monto asignado para la adquisición del bien.

- **Partida Presupuestaria.-** Código de la Partida Presupuestaria asignada para la adquisición.

- **Forma de pago.-** Defina la forma de pago: o Anticipo (valor porcentual a pagar) y, o Saldo (valor a pagar posterior al anticipo).

- **Funcionario encargado del proceso.-** Seleccione el nombre de la persona encargada del proceso en el portal.

- **Costos de levantamiento de textos, reproducción y edición de los Pliegos.-** Si selecciona SI el sistema le dará la opción de ingresar el Costo que se va a

cobrar y en el campo Detalle del pago. Recuerde que debe regirse a lo que indica el Art. 31 de la LOSNCP, que en ningún caso se cobrará valor alguno por inscripción, sólo se cobrará un valor al proveedor adjudicado por cuestiones de levantamientos de textos, reproducción y edición de los pliegos, de ser el caso. Finalmente haga clic en el botón “Continuar” para ir al siguiente paso.

En las entidades sin eSIGEF, el campo correspondiente a Partida Presupuestaria es editable. Antes de ir al siguiente paso el sistema le indica que la información será grabada al hacer clic en la opción “Aceptar”, caso contrario “Cancelar”.

Paso 2: Registro de productos

Al pulsar el botón “Aceptar”, el sistema ingresa al siguiente Paso, donde debemos localizar en el Clasificador Central de Productos el código CPC del bien objeto de la adquisición pulsando el botón “Buscar”.

A continuación, ingrese el CPC ya sea con la “Palabra clave” o con el “Código” del mismo, luego haga clic en el botón “Buscar” con esto el sistema le mostrará todas las categorías referentes a la búsqueda. Para seleccionar la categoría que se requiere haga clic en el casillero de la categoría.

Una vez seleccionado el bien, automáticamente esta información con el código del bien se registra en una fila que debe complementarse la información requerida tal como: Unidad, Cantidad, Valor y Características, tal como se visualiza.

Una vez llenados todos los campos se procederá hacer clic en el botón añadir y posteriormente continuar.

Paso 3: Parámetros de calificación

Ahora pasamos a la pantalla de definición de parámetros de calificación.

Al pulsar el botón “Agregar Parámetro”, el sistema despliega los diferentes parámetros que se pueden seleccionar. (Imagen 2.2.9) Haga clic en el icono y esto le permitirá agregar los parámetros. El mismo procedimiento deberá realizarlo por cada parámetro que se requiera agregar.

El sistema emite un mensaje, donde indica que el parámetro fue agregado de manera correcta. Siguiendo un proceso continuo de selección, se debe complementar mínimo dos parámetros y máximo los que la Entidad así lo considere necesario, realizada esta actividad digitar “Continuar”, para ir al siguiente paso.

Si requiere eliminar algún parámetro de calificación de los que agregó, haga clic en el ícono, el cual se encuentra a la izquierda del parámetro y permitirá realizar la eliminación.

Si requiere eliminar algún parámetro de calificación de los que agregó, haga clic en el ícono X, el cual se encuentra a la izquierda del parámetro y permitirá realizar la eliminación.

Paso 4: Plazos y fechas

En este paso la Entidad Contratante debe ingresar las fechas para la ejecución del proceso. Ingrese los campos de los siguientes datos en días: Vigencia de oferta: Días en los que debe estar vigente la oferta hasta la suscripción del contrato.

Plazo de Entrega: Días límite para entrega del objeto del proceso de contratación desde la firma del contrato. Cronograma: Para ingresar las siguientes fechas en el cronograma haga clic en el icono del calendario, seleccione el día y el mes que se requiera, luego registre la hora y minutos para que el sistema ejecute los estados de cada fecha.

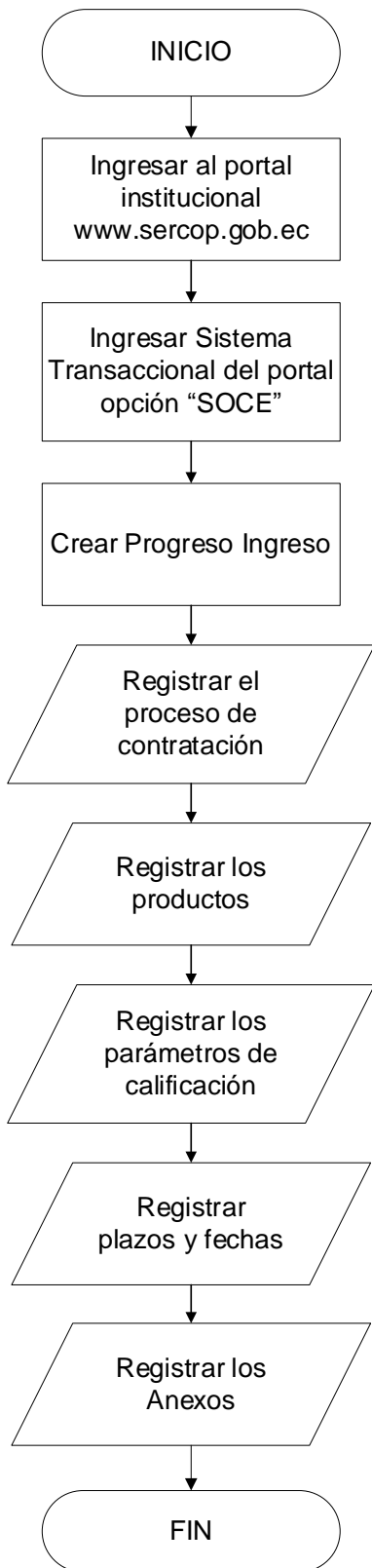
Tome en cuenta que no se debe ingresar las fechas y horas manualmente, hay que utilizar el calendario del sistema. Una vez complementada la programación se debe pulsar el botón “Continuar”.

Paso 5: Anexos

Al pulsar el botón “Continuar”, nos permitirá pasar al siguiente paso, donde se deberá ingresar los documentos relacionados con el proceso, tales como: los pliegos y otros archivos adicionales, luego digitaremos “Finalizar”, con lo que habríamos terminado la subida del proceso por parte de una Entidad.

Al hacer clic en “Finalizar”, el sistema despliega una pantalla en la que nos indica si estamos seguros de finalizar la creación del proceso, en caso de estar seguro hacemos clic en “Aceptar”.(Bienes et al., 2020)

Figura 41 Proceso de contratación de ofertas



Elaborado por: Los autores

Evaluación de la oferta

La evaluación de la oferta es aquella actividad que permitirá mediante la secuencia de pasos seleccionar al mejor arrendatario. De esta manera inicia con:

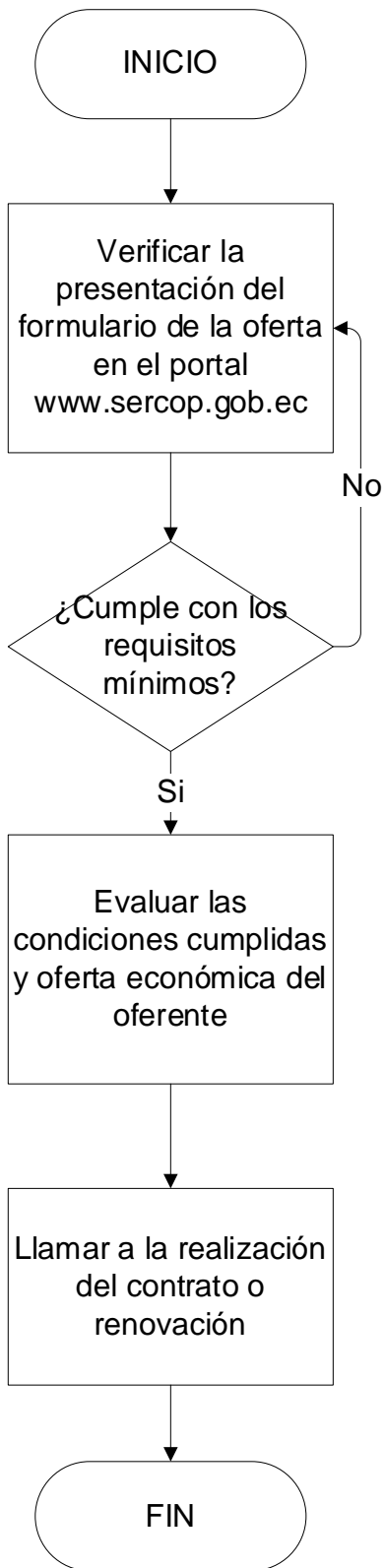
Paso 1: Se verificará la presentación del Formulario de la oferta debidamente elaborado y suscrito, en el portal www.sercop.gob.ec.

Paso 2: Se verifica el cumplimiento de los requisitos mínimos que debe contener la oferta. Mediante la técnica (cumple/ no cumple). Los parámetros de calificación deberán estar definidos y dimensionados por el Ministerio de Relaciones Laborales, no darán lugar a dudas, ni a interpretación o a la subjetividad del evaluador, se considerarán parámetros técnico-económicos con dimensionamiento de mínimos o máximos admisibles y de obligatorio cumplimiento.

Los parámetros deberán estar debidamente sustentados, relacionados con el objeto de la contratación y no contravenir la LOSNCP, su Reglamento General o las Resoluciones emitidas por el SERCOP; deberá estar completamente definido, no será restrictivo ni discriminatorio y deberá establecer su indicador y el medio de comprobación.

Paso 3: Se evalúa las condiciones cumplidas por el oferente en la etapa anterior, y la oferta económica.

Paso 4: Se llama a la realización del contrato o renovación de contratos anteriores.



Elaborado por: Los autores

Procedimiento de pago de canon de arrendamiento

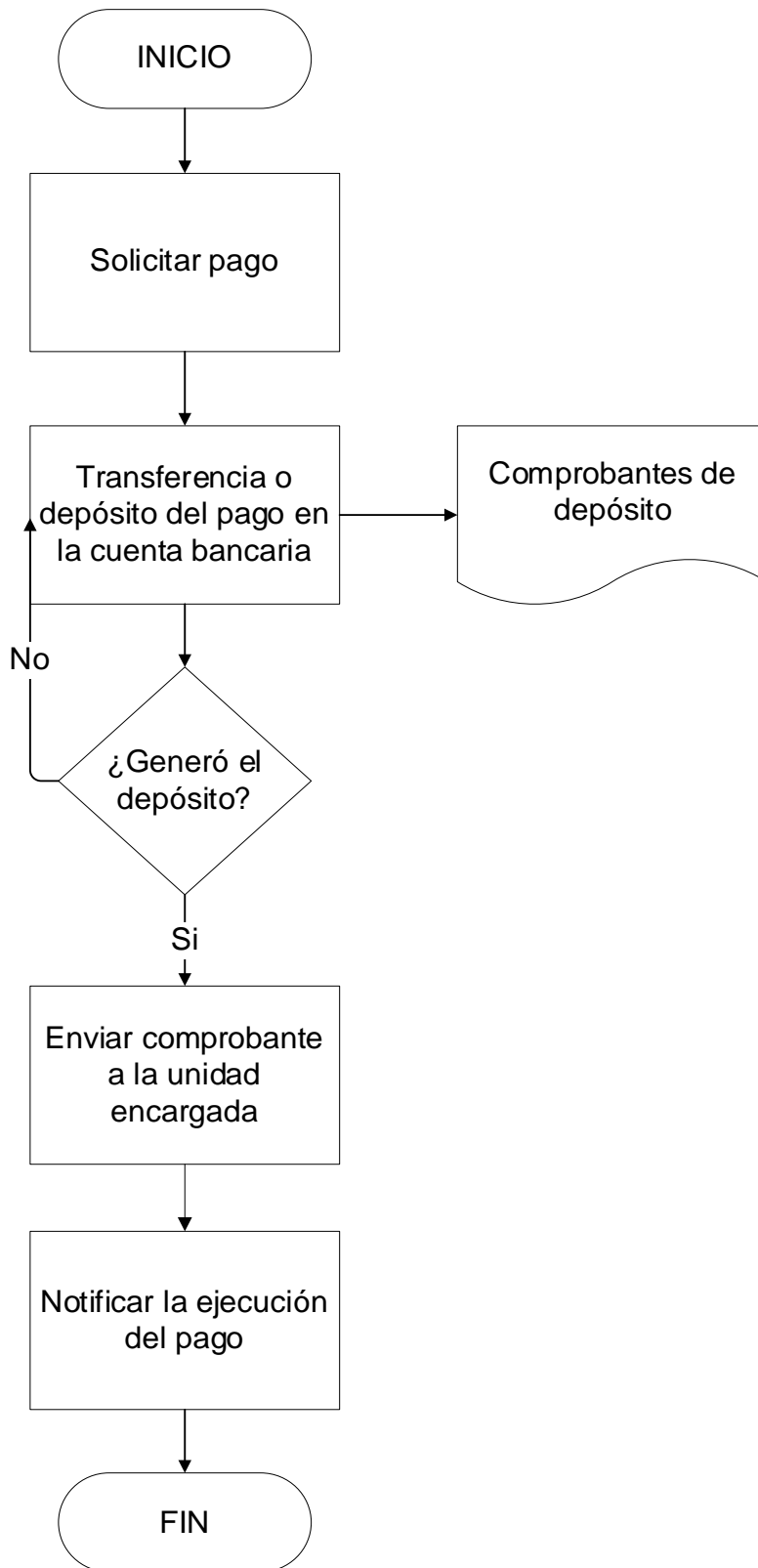
El proceso de la forma de pago del canon de arrendamiento radica en solicitar el pago, dicho valor tendrá un plazo suscrito en el contrato al igual que estará suscrito el valor total que pagará.

Después de realizar la solicitud tendrá que depositar el valor acordado a una cuenta corriente que será entregado en el momento de prescribir el contrato, en el caso de que el mencionado pago se realice por transferencia bancaria el arrendatario asume el valor del costo financiero que genera la transacción realizada en la entidad bancaria.

El arrendatario deberá remitir el comprobante de depósito o de transferencia, así como como los servicios básicos que pesen sobre el inmueble. El comprobante de depósito o de transferencia que se envíe deberá contener la identificación clara y precisa del arrendatario y hacer referencia al mes de pago realizado. Siendo el comprobante de depósito o de transferencia el único documento que probará que el arrendamiento ha cancelado el canon de arrendamiento y de expensas mensuales o anual de acuerdo al contrato, no se aceptarán depósitos o transferencias parciales sin justificación por parte del arrendatario, de darse el incumplimiento de dos impagos consecutivos del canon del arrendamiento sin justificación y sin compromiso escrito de pago propuesto por arrendatario y aceptado por el arrendador, por una sola ocasión, sin excepción, durante la vigencia del contrato y como última instancia administrativa para recuperación de valores; agotada esta vía el arrendador se reservara el derecho de ejercer cualquier acción a la que estuviere amparado em virtud del contrato y de la legislación vigente.

Por último, una vez ejecutado el pago final la dirección financiera remite un correo electrónico adjuntado el comprobante único de registro del pago final.

Figura 43 Procedimiento de pago de canon de arrendamiento



Elaborado por: Los autores

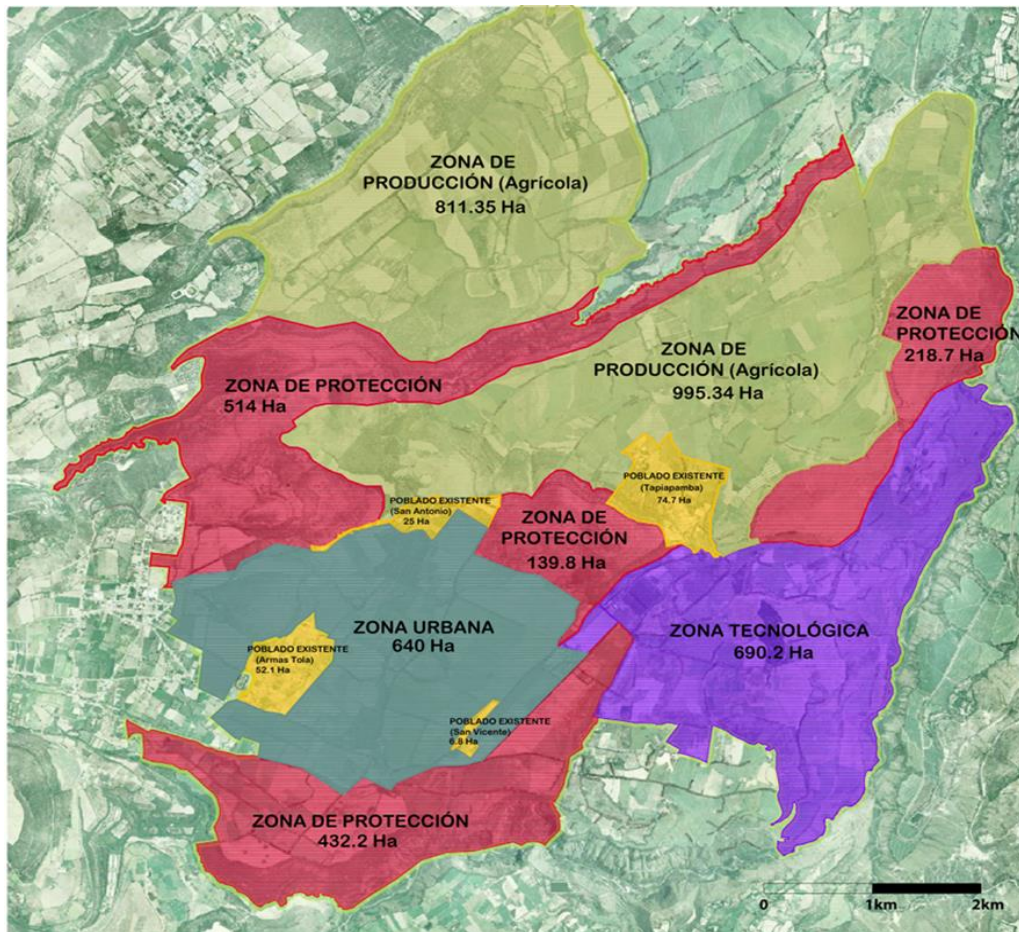
- Distribución de planta

La infraestructura de los bienes inmuebles para ser arrendados es de 752,93 hectáreas de terreno productivo, 485,16 m2 de oficinas y 300 m2 de bodegas, mismas que se presenta a continuación:

Tierras productivas

La empresa Siembra EP mantiene un total de 4462 hectáreas de terrenos, que se divide en 4 zonas; sector del conocimiento, sector de producción tecno-Industrial, sector de agroturismo, sector de biotecnología, que se viene operando dentro del territorio. Las zonas destinadas para la actividad productiva son de 752.93 hectáreas de tierras productivas, en un entorno favorable para la producción, ya que dispone de agua de riego.

Figura 44 Estructura de tierras productivas



Fuente: Sitio web Yachay

Oficinas y bodegas

La infraestructura de los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP se constituye de la construcción y remodelación de las haciendas expropiadas, mismas que en la actualidad dispone 485,16 m² de oficinas y 300 m² de bodegas que se encuentran disponibles para el arrendamiento. A continuación, se presenta la infraestructura de los bienes a arrendar.

Figura 45 Infraestructura bienes inmuebles



Fuente: Sitio web Yachay EP 2017

Inversión del proyecto

Inversión tangible

Para iniciar con el servicio de arrendamiento de bienes inmuebles de la empresa Siembra EP es necesario realizar una inversión en bienes intangibles, estos costos se establecen en base a proformas facilitadas por diferentes proveedores de la ciudad de Ibarra.

- Equipos de computación

Para el óptimo desarrollo de las operaciones inmobiliarias se considera la necesidad de adquirir equipos tecnológicos básicos, que se detallan a continuación:

Tabla 51 Equipos de computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadora básica de escritorio	1	\$ 525,00	\$ 1.050,00
Impresora multifunción EPSON	1	\$ 310,00	\$ 310,00
Módem de internet	1	\$ 40,00	\$ 40,00
TOTAL			\$ 875,00

Fuente: Investigación directa

- Muebles y enseres

En el continuo proceso de las actividades, es considerable la adquisición de mobiliarios para la adecuación de la oficina, mismos que se detallan:

Tabla 52 Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Archivador metálico 4 gavetas	1	\$ 125,00	\$ 125,00
Escritorios	1	\$ 199,00	\$ 199,00
Silla de espera metálica doble	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Sillas giratorias	1	\$ 180,00	\$ 180,00
TOTAL			\$ 904,00

Fuente: Investigación directa

- Equipos de oficina

En este apartado se mencionan aquellos equipos que permiten que las actividades diarias dentro de un negocio puedan tener su curso dentro de este.

Tabla 53 Equipos de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Calculadora	1	\$ 24,00	\$ 24,00

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Teléfono convencional	1	\$ 40,00	\$ 40,00
TOTAL			\$ 64,00

Fuente: Investigación directa

- Equipo de seguridad

El equipo permitirá monitorear los movimientos que se realicen en la oficina que permitirá el desarrollo de las actividades inmobiliarias mediante una cámara de vigilancia. Además, para la seguridad y prevención en caso de siniestros. Se detallan los siguientes equipos:

Tabla 54 Equipos de seguridad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cámaras de vigilancia	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Detector de humo	1	\$ 12,50	\$ 12,50
Extintor 10lb	1	\$ 27,00	\$ 27,00
Kit señalético industrial	1	\$ 3,50	\$ 3,50
TOTAL			\$ 153,00

Fuente: Investigación directa

Gastos operativos

- *Gastos administrativos*

➤ *Servicios básicos*

El consumo de servicios como agua potable, energía eléctrica, internet y telefonía fija, dentro de la oficina en la que se brindará el servicio de alquiler de bienes inmuebles genera rubros que se deben cancelar de manera mensual, detallados a continuación:

Tabla 55 Servicios básicos

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua potable	\$ 10,00	\$ 120,00
Energía eléctrica	\$ 20,00	\$ 240,00
Internet	\$ 25,00	\$ 300,00
Teléfono	\$ 15,00	\$ 180,00
TOTAL	\$ 70,00	\$ 840,00

Fuente: Investigación directa

➤ Remuneraciones del personal administrativo

Para brindar servicios de calidad es necesario contar con personal especializado en las actividades de agente inmobiliario y secretaria, contribuyendo al óptimo funcionamiento de las actividades inmobiliarias.

Tabla 56 Remuneraciones del personal administrativo

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	DÉCIMO CUARTO SUELDO	AÑO 2020
Responsable de activos	\$ 733,00	\$8.796,00	\$1.068,71	\$ 400,00	\$10.264,71
TOTAL		\$8.796,00	\$1.068,71	\$ 400,00	\$10.264,71

Fuente: Investigación directa

➤ Suministros y materiales de oficina

Se describen todos los artículos de papelería que permiten que las actividades diarias se ejecuten de manera eficiente. Los materiales están disponibles para el personal que será contratado y su estimación será para un año.

Tabla 57 Suministros y materiales de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Archivador grande	4	\$ 5,00	\$ 20,00
Borrador	6	\$ 0,25	\$ 1,50
Caja de grapas	2	\$ 0,45	\$ 0,90
Carpeta archivadora	4	\$ 2,20	\$ 8,80
Corrector	2	\$ 1,30	\$ 2,60
Esfero BIC punta media 1,0 mm azul	24	\$ 0,35	\$ 8,40
Esfero BIC punta media 1,0 mm negro	3,5	\$ 0,35	\$ 1,23
Grapadora	1	\$ 0,90	\$ 0,90
Lápiz mongol triangular con borrador	25	\$ 0,25	\$ 6,25
Notas adhesivas	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Perforadora	2	\$ 2,15	\$ 4,30
Resaltador	6	\$ 0,75	\$ 4,50
Resma de papel	5	\$ 3,25	\$ 16,25
Saca grapas	2	\$ 0,45	\$ 0,90
Tintas para impresora	4	\$ 6,50	\$ 26,00
TOTAL			\$ 108,78

Fuente: Investigación directa

➤ Materiales de aseo y limpieza

En gran medida, el ambiente de trabajo es uno de los factores que permite un rendimiento eficiente del personal, por influir sobre el bienestar físico y mental de los trabajadores, es el ambiente de trabajo.

Tomando en consideración lo antes mencionado, se detallan aquellos materiales de aseo y limpieza que permitirán tener un ambiente acogedor para los trabajadores y clientes.

Tabla 58 Materiales de aseo y limpieza

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Alcohol 1 galón	6	\$ 18,00	\$ 108,00
Basurero	4	\$ 4,00	\$ 16,00
Cloro 3,8 litros	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Desinfectante 1 galón	4	\$ 3,50	\$ 14,00
Dispensador pared	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Dispensadores para el antibacterial con pedal	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Escoba	1	\$ 2,80	\$ 2,80
Fundas de basura	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Gel antibacterial galón	4	\$ 7,00	\$ 28,00
Jabón para manos	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Papel higiénico industrial	12	\$ 1,40	\$ 16,80
Recogedor	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Trapeador	1	\$ 4,50	\$ 4,50
TOTAL			\$ 310,10

Fuente: Investigación directa

Gasto de ventas

- Gasto publicidad

De acuerdo con la información obtenida de las encuestas, el medio de comunicación por el cual consideran que es más accesible para obtener información son las páginas web y redes sociales, es pertinente mencionar que dentro de la página Web de Siembra es posible agregar un acceso para manejar la información, este será

creado por los miembros de Siembra EP; además se ha tomado en cuenta el uso de tarjetas de presentación y un rótulo para que se visualice la ubicación de la oficina.

Tabla 59 Gasto publicidad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Rótulo	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Tarjetas de presentación	1000	\$ 3,50	\$ 3.500,00
TOTAL			\$ 3.540,00

Fuente: Investigación directa

- Suministros y materiales de oficina

Los suministros y materiales de oficina son otro complemento importante al momento de ofrecer el servicio de arrendamiento, necesarios para que permitan conocerla originalidad de los documentos que se elaboran en la entidad, para lo cual se detalla a continuación:

Tabla 60 Suministros y materiales de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Facturero 100 Unidades	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Sellos de caucho	2	\$ 12,00	\$ 24,00
TOTAL			\$ 34,00

Fuente: Investigación directa

Capital de trabajo

Es la inversión inicial que se realiza para cubrir los recursos de una empresa o institución, para que realice sus operaciones con normalidad, de esta manera se detallan los siguientes costos y gastos que incurrirán hasta que el proyecto genere ingresos. Considerados en el lapso de un mes.

Tabla 61 Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL
Gastos Administrativos	
Servicios básicos	\$ 70,00
Gasto sueldos	\$ 855,39
Suministros y materiales de oficina	\$ 9,06
Materiales de aseo y limpieza	\$ 25,84
Gasto de ventas	
Publicidad	\$ 295,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 2,83
TOTAL	\$ 1.258,13

Fuente: Investigación directa

El capital de trabajo requerido para iniciar las actividades normales de arrendamiento de bienes inmuebles de Siembra EP es de \$1.258,13; valor que se obtuvo de la división del valor total, dividido para los 12 meses que posee un año.

Inversión total

La inversión total comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles. Diferidos o intangibles, necesarios para poner en marcha un negocio.

Tabla 62 Inversión total

DESCRIPCIÓN	RUBROS
Inversión fija	\$ 1.996,00
Capital de trabajo	\$ 1.258,13
TOTAL	\$ 3.254,13

Fuente: Investigación directa

Financiamiento

Luego de efectuado el estudio técnico se establece la fuente de financiamiento que requerirá el proyecto, es considerable mencionar que, al ser un servicio prestado por Siembra EP, empresa pública perteneciendo al Sector Público, el capital inicial será por parte del Gobierno Central.

Tabla 63 Financiamiento

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	RUBROS
Capital propio (Gobierno Central)	100,00%	\$ 3.254,13
TOTAL	100%	\$ 3.254,13

Fuente: Investigación directa

Al finalizar el estudio técnico para la presente propuesta de negocio, en primera instancia se logró determinar la ubicación exacta de los bienes inmuebles a ser arrendados, lo cual se encuentran en diferentes puntos estratégicos dentro de la empresa Siembra EP, dichos bienes cuentan con la disponibilidad de vías de acceso que facilita la transacción de las personas y la movilidad vehicular, siendo eficiente para el traslado de los productos agrícolas.

Es importante destacar que existen exenciones ante el pago de impuestos a los predios de propiedad del Estado y demás entidades del sector público; como es el caso del impuesto predial. Es decir que Siembra EP, no deberá cancelar estos rubros económicos.

Para este estudio no se considera el cálculo de las primas de seguro debido a que las pólizas de seguro se lo realizan internamente, además que depende siempre del acuerdo de las partes dentro de un contrato, donde se determina las garantías, condiciones y responsabilidad de los bienes inmuebles. Por lo general en los contratos que mantiene la empresa Siembra EP, la responsabilidad del bien inmueble es del arrendatario una vez que pasa a dar uso al mismo.

De acuerdo a Setiadi (2018) en la cláusula séptima dentro del estado del inmueble el arrendatario de manera expresa declara que recibe el bien material del contrato de arrendamiento en perfectas condiciones, y se obliga a conservarlo de igual manera, para lo que de ser necesario, repondrá o reparará los bienes pertenecientes a dicho inmueble, en caso que sobre éstos se produzca algún daño proveniente del mal uso y trato inadecuado. El arrendatario declara ser responsable por los daños que provenientes del mal uso o trato inadecuado causare el bien inmueble entregado.

Por último, se determinó la inversión tangible e intangible, así como también su capital de trabajo y fuente de financiamiento que incurren en el desarrollo del proyecto, por ende, se considera que si existe viabilidad técnica

4.6 Estudio Financiero

Introducción

Después de haber determinado los valores y cantidades proyectadas del estudio de mercado y estudio técnico, es pertinente plantear el estudio financiero como herramienta utilizada para obtener información acerca de la viabilidad de la idea de negocio dentro del contexto económico. La disponibilidad de los datos a mostrarse es incorporada a la máxima realidad posible con el propósito de tomar decisiones acertadas y estimar la rentabilidad que tendrá el proyecto. Para ello es necesarios la intervención de temas como la inversión, estados financieros, indicadores financieros como VAN, TIR, relaciones como beneficio, periodo de recuperación de inversión, análisis de sensibilidad y punto de equilibrio.

Objetivo

Elaborar un estudio financiero del proyecto a través de Estados Financieros y la utilización de indicadores financieros para evaluar su viabilidad del arrendamiento de bienes inmuebles.

4.6.1 Estructura de ingresos y gastos

- **Ingresos**

Se denomina ingresos a la cantidad recaudado por el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas, dicho valor se obtiene de la cantidad de los bienes arrendados por el precio de arriendo establecidos por el canon de arriendo,

Proyección del ingreso

Para la proyección de los ingresos, se toma en cuenta la cantidad de hectáreas de terreno a ser arrendados, además de metros cuadrados de las oficinas y bodegas disponibles para el arrendamiento. La proyección de los precios se estableció a base de la tasa de inflación promedio de los últimos 5 años

Tabla 64 Proyección del ingreso

DETALLE	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Tierras (ha)	752,93	752,93	752,93	752,93	752,93	752,93
Precio unitario	\$ 400,00	\$ 414,27	\$ 429,04	\$ 444,34	\$ 460,19	\$ 476,60
INGRESOS POR TIERRAS	\$ 301.172,00	\$ 311.913,26	\$ 323.037,61	\$ 334.558,70	\$ 346.490,70	\$ 358.848,24
Oficinas (m2)	485,16	485,16	485,16	485,16	485,16	485,16
Precio Unitario	\$ 95,00	\$ 98,39	\$ 101,90	\$ 105,53	\$ 109,30	\$ 113,19
INGRESOS POR OFICINAS	\$ 46.090,32	\$ 47.734,13	\$ 49.436,56	\$ 51.199,71	\$ 53.025,74	\$ 54.916,90
Bodegas (m2)	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Precio Unitario	\$ 25,00	\$ 25,89	\$ 26,82	\$ 27,77	\$ 28,76	\$ 29,79
INGRESOS POR BODEGAS	\$ 7.500,00	\$ 7.767,49	\$ 8.044,51	\$ 8.331,42	\$ 8.628,56	\$ 8.936,29
INGRESO TOTAL POR ARRENDAMIENTO	\$ 354.762,32	\$ 367.414,88	\$ 380.518,68	\$ 394.089,83	\$ 408.144,99	\$ 422.701,43

Fuente: Investigación directa

- Costos y gastos proyectados

Es la cantidad de dinero que tiene la empresa por concepto de pagos y gastos que incurren en la puesta en marcha de la actividad económica. Mismas que están conformadas por los diferentes gastos administrativos, suministro de aseo, servicios básicos, entre otros gastos.

- Gasto Administrativo proyectado

Son aquellos gastos que incurre el área administrativa para desarrollar las actividades económicas de la organización.

- Sueldos y beneficios Sociales

La proyección de los sueldos para los profesionales a contratar es fundamental, ya que por medio del personal eficaz y eficiente aporta al mejor manejo de las actividades a realizar. Por ello es necesario considerar la tasa promedio de salarios básicos unificado (SBU) en lo que respecta al periodo

Tabla 65 Variación de Sueldo Básico Unificado

AÑO	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	% DE CRECIMIENTO
2016	\$ 366,00	3,27%
2017	\$ 387,00	2,40%
2018	\$ 386,00	2,94
2019	\$ 394,00	2,70%
2020	\$ 400,00	1,52%
TOTAL		12,83%
PROMEDIO		2,57%

Fuente: Sitio web (El Universo)

La tasa promedio de crecimiento salarial básico unificado se lo obtiene mediante información proporcionada por el sitio web del Ministerio de trabajo, así como de El Universo; determinado así que, a partir de la variación de los últimos 5 años, considerando las variables como el crecimiento económico del país, mismas que se sumó los porcentajes de crecimiento determinando una variación del 2,57 %, misma que se aplicó para la proyección del sueldo del profesional a contratar.

Tabla 66 Proyección de sueldos del personal

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	FONDO DE RESERVA	DÉCIMO CUARTO SUELDO	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Agente inmobiliario	\$ 733,00	\$8.796,00	\$ 1.068,71	\$ 732,71	\$ 400,00	\$10.264,71	\$10.272,63	\$10.280,03	\$10.287,43	\$10.294,84	\$10.302,25
TOTAL		\$8.796,00	\$ 1.068,71	\$ 732,71	\$ 400,00	\$10.264,71	\$10.272,63	\$10.280,03	\$10.287,43	\$10.294,84	\$10.302,25

Fuente: Investigación directa

➤ Servicios Básicos

Para la proyección de los costos de los servicios básicos como son: agua potable, energía eléctrica, internet y teléfono, es necesario considerar el promedio en cuanto al crecimiento generalizados de precios, dicho porcentaje es del 0,07%.

Tabla 67 Proyección gasto servicios básicos

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Agua potable	\$ 20,00	\$120,09	\$120,17	\$120,26	\$120,35	\$120,43
Energía eléctrica	\$ 40,00	\$240,17	\$240,35	\$240,52	\$240,69	\$240,87
Internet	\$300,00	\$300,22	\$300,43	\$300,65	\$300,86	\$301,08
Teléfono	\$180,00	\$180,13	\$180,26	\$180,39	\$180,52	\$180,65
TOTAL	\$840,00	\$840,60	\$841,21	\$841,82	\$842,42	\$843,03

Fuente: Investigación directa

➤ Suministros y materiales de oficina

Son los gastos que se incurren para que el personal administrativo realice su trabajo de mejor manera.

Tabla 68 Proyección suministros y materiales de oficina

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Archivador grande	\$ 20,00	\$ 20,01	\$ 20,03	\$ 20,04	\$ 20,06	\$ 20,07
Borrador	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 1,51
Caja de grapas	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90
Carpeta archivadora	\$ 8,80	\$ 8,81	\$ 8,81	\$ 8,82	\$ 8,83	\$ 8,83
Corrector	\$ 2,60	\$ 2,60	\$ 2,60	\$ 2,61	\$ 2,61	\$ 2,61
Esfero BIC punta media 1,0 mm azul	\$ 8,40	\$ 8,41	\$ 8,41	\$ 8,42	\$ 8,42	\$ 8,43

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Esfero BIC punta media 1,0 mm negro	\$ 1,23	\$ 1,23	\$ 1,23	\$ 1,23	\$ 1,23	\$ 1,23
Grapadora	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90
Lápiz mongol triangular con borrador	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,26	\$ 6,26	\$ 6,27	\$ 6,27
Notas adhesivas	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,26	\$ 6,26	\$ 6,27	\$ 6,27
Perforadora	\$ 4,30	\$ 4,30	\$ 4,31	\$ 4,31	\$ 4,31	\$ 4,32
Resaltador	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,51	\$ 4,51	\$ 4,51	\$ 4,52
Resma de papel	\$ 16,25	\$ 16,26	\$ 16,27	\$ 16,29	\$ 16,30	\$ 16,31
Saca grapas	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 0,90
Tintas para impresora	\$ 26,00	\$ 26,02	\$ 26,04	\$ 26,06	\$ 26,07	\$ 26,09
TOTAL	\$ 108,78	\$ 108,85	\$ 108,93	\$ 109,01	\$ 109,09	\$ 109,17

Fuente: Investigación directa

➤ Materiales de aseo y limpieza

La adquisición de materiales de aseo y limpieza es indispensable para mantener los bienes inmuebles en las mejores condiciones, lo cual es necesario hacer la proyección misma que se presenta en la tabla siguiente:

Tabla 69 Proyección materiales de aseo y limpieza

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Alcohol 1 galón	\$ 108,00	\$ 108,08	\$ 108,15	\$ 108,23	\$ 108,30	\$ 108,38
Basurero	\$ 16,00	\$ 16,01	\$ 16,02	\$ 16,03	\$ 16,04	\$ 16,06
Cloro 3,8 lts	\$ 9,00	\$ 9,01	\$ 9,01	\$ 9,02	\$ 9,03	\$ 9,03
Desinfectante 1 galón	\$ 14,00	\$ 14,01	\$ 14,02	\$ 14,03	\$ 14,04	\$ 14,05

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Dispensador pared	\$ 60,00	\$ 60,04	\$ 60,08	\$ 60,13	\$ 60,17	\$ 60,21
Dispensadores para el antibacterial con pedal	\$ 25,00	\$ 25,02	\$ 25,04	\$ 25,05	\$ 25,07	\$ 25,09
Escoba	\$ 2,80	\$ 2,80	\$ 2,80	\$ 2,81	\$ 2,81	\$ 2,81
Fundas de basura	\$ 12,00	\$ 12,01	\$ 12,02	\$ 12,03	\$ 12,03	\$ 12,04
Gel antibacterial galón	\$ 28,00	\$ 28,02	\$ 28,04	\$ 28,06	\$ 28,08	\$ 28,10
Jabón para manos	\$ 12,00	\$ 12,01	\$ 12,02	\$ 12,03	\$ 12,03	\$ 12,04
Papel higiénico industrial	\$ 16,80	\$ 16,81	\$ 16,82	\$ 16,84	\$ 16,85	\$ 16,86
Recogedor	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,01	\$ 2,01
Trapeador	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,51	\$ 4,51	\$ 4,51	\$ 4,52
TOTAL	\$ 310,10	\$ 310,32	\$ 310,53	\$ 310,75	\$ 310,97	\$ 311,19

Fuente: Investigación directa

➤ Resumen Gastos Administrativos

Al obtener los datos de las proyecciones de todos los gastos administrativos se presenta los resultados de manera resumida en la tabla siguiente:

Tabla 70 Cuadro Resumen de gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Sueldos y salarios	\$ 10.264,71	\$ 10.272,63	\$ 10.280,03	\$ 10.287,43	\$ 10.294,84	\$ 10.302,25
Servicios básicos	\$ 840,60	\$ 841,19	\$ 841,78	\$ 842,37	\$ 842,96	\$ 843,55
Suministros y materiales de oficina	\$ 108,85	\$ 108,93	\$ 109,00	\$ 109,08	\$ 109,16	\$ 109,23
Materiales de aseo y limpieza	\$ 310,32	\$ 310,54	\$ 310,75	\$ 310,97	\$ 311,19	\$ 311,41
TOTAL	\$ 11.524,48	\$ 11.533,28	\$ 11.541,56	\$ 11.549,85	\$ 11.558,14	\$ 11.566,43

Fuente: Investigación directa

Gastos de venta proyectados

Dentro de los gastos de venta se demuestran las proyecciones correspondientes a promoción y publicidad, y el desglose de erogaciones para suministros y materiales de oficina necesarios para la venta del servicio de bienes inmuebles a ofertar. De esta manera, y mediante los cálculos realizados se utiliza la tasa promedio de inflación que es del 0,07%.

- **Gastos de publicidad y promoción**

Se detalla la proyección de costos referentes al gasto de publicidad y promoción:

Tabla 71 Proyección de gasto publicidad y promoción

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Tarjetas de presentación	\$3.500,00	\$3.502,45	\$3.504,90	\$3.507,36	\$3.509,81	\$3.512,27
Rótulo	\$ 40,00	\$ 40,03	\$ 40,06	\$ 40,08	\$ 40,11	\$ 40,14
TOTAL	\$3.540,00	\$3.542,48	\$3.544,96	\$3.547,44	\$3.549,92	\$3.552,41

Fuente: Investigación directa

- **Suministros y materiales**

Los suministros y materiales que se detallan se encuentran dentro de los gastos y subcuenta gastos de venta, debido a que contribuyen al desarrollo del servicio, mismos que son proyectados anualmente.

Tabla 72 Proyección suministros y materiales para ventas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Sellos de caucho	\$ 24,00	\$ 24,02	\$ 24,03	\$ 24,05	\$ 24,07	\$ 24,08
Facturero 100 U.	\$ 10,00	\$ 10,01	\$ 10,01	\$ 10,02	\$ 10,03	\$ 10,04
TOTAL	\$ 34,00	\$ 34,02	\$ 34,05	\$ 34,07	\$ 34,10	\$ 34,12

Fuente: Investigación directa

Tabla 73 Cuadro resumen de gasto de ventas

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Promoción y publicidad	\$3.540,00	\$3.542,48	\$3.544,96	\$3.547,44	\$3.549,92	\$3.552,41
Suministros y materiales de oficina	\$ 34,00	\$ 34,02	\$ 34,05	\$ 34,07	\$ 34,10	\$ 34,12
TOTAL	\$3.574,00	\$3.576,50	\$3.579,01	\$3.581,51	\$3.584,02	\$3.586,53

Fuente: Investigación directa

- **Depreciaciones**

La proyección de depreciaciones de activos fijos se desarrolla bajo el concepto del artículo 28, numeral 6, del Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, cuyo cálculo se realiza tomando en consideración de la vida útil del bien, su naturaleza y técnica contable. El valor resultado de este concepto es considerado como gasto deducible, siempre y cuando se acople a las siguientes tasas:

- Equipos y muebles 10% anual
- Equipo de cómputo y software 3% anual
- Equipo de seguridad 20% anual

Tabla 74 Depreciación de propiedad, plata y equipo

DESCRIPCIÓN	VALOR DE COMPRA	AÑOS DE VIDA ÚTIL	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	SALDO EN LIBROS
Muebles y enseres	\$ 904,00	10	\$ 90,40	\$ 90,40	\$ 90,40	\$ 90,40	\$ 90,40	\$ 90,40	\$ 542,40	\$ 361,60
Equipo de computación	\$ 875,00	3	\$291,67	\$291,67	\$291,67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 875,00	\$ -
Equipo de oficina	\$ 64,00	10	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 38,40	\$ 25,60
Equipo de seguridad	\$ 153,00	5	\$ 30,60	\$ 30,60	\$ 30,60	\$ 30,60	\$ 30,60	\$ -	\$ 153,00	\$ -
TOTAL	\$ 1.996,00		\$419,07	\$419,07	\$419,07	\$127,40	\$127,40	\$ 96,80	\$ 1.156,80	\$ 839,20

Fuente: Investigación directa

Resumen de costos y gastos

Luego de proyectados los costos y gastos necesarios en la prestación del servicio, se elabora el respectivo resumen de dicha información

Tabla 75 Cuadro resumen de costos y gastos

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Gastos administrativos	\$11.524,48	\$11.533,28	\$11.541,56	\$11.549,85	\$11.558,14	\$11.566,43
Gastos de ventas	\$ 1.258,13	\$ 1.259,01	\$ 1.259,89	\$ 1.260,78	\$ 1.261,66	\$ 1.262,54
Depreciaciones	\$ 419,07	\$ 419,07	\$ 419,07	\$ 127,40	\$ 127,40	\$ 96,80
TOTAL	\$13.201,68	\$13.211,36	\$13.220,52	\$12.938,02	\$12.947,20	\$12.958,78

Fuente: Investigación directa

4.6.2 Estados Financieros Presupuestados

Los Estados financieros denominados como cuentas anuales, informes financieros o estados contables, reflejan la contabilidad de una empresa y su estructura económica. En estos se plasman las actividades económicas que se realizan dentro de una entidad durante un periodo determinado. Permitiendo así, analizar esta información y en base a esto, tomar las decisiones más acertadas para la empresa, entidad u organización.

De tal manera, se desarrolla el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo.

Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera o balance general es un informe que muestra la situación financiera de una entidad, a un periodo determinado, con el objetivo de reflejar el grado de solvencia, liquidez y renta de una organización.

Está formado por tres cuentas generales: activo, pasivo y patrimonio neto. El activo comprende todos los elementos que son propiedad de la empresa y que le aportan dinero o lo harán en el futuro, como edificios, equipos, muebles y enseres.

El Pasivo, son valores que se deberán pagar en el futuro, como prestamos, créditos o anticipos.

Finalmente, el patrimonio neto, es la diferencia entre el activo y pasivo, además de las aportaciones de capital por partes de los accionistas o inversores de la empresa, más los beneficios no distribuidos.

Tabla 76 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

AL 01 DE ENERO DE 2020

Expresado en dólares americanos

ACTIVO		\$ 1.258,13
ACTIVO CORRIENTE		\$ 1.258,13
Efectivo	\$ 1.258,13	
ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 1.996,00
Propiedad, planta y equipo		
Muebles y enseres	\$ 904,00	
Equipo de computación	\$ 875,00	
Equipo de oficina	\$ 64,00	
Equipo de seguridad	\$ 153,00	
TOTAL DEL ACTIVO		\$ 3.254,13
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE		\$ -
PASIVO NO CORRIENTE		\$ -
TOTAL PASIVO		\$ -
PATRIMONIO		\$ 3.254,13
CAPITAL	\$3.254,13	
TOTAL PATRIMONIO		\$ 3.254,13
TOTAL ACTIVO - PASIVO=		
PATRIMONIO		\$ 3.254,13

Elaborado: Por los autores

Estado de Resultados proyectado

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias (P&G), es un reporte financiero que en referencia a un periodo determinado demuestra los ingresos obtenidos, los gastos en el momento que se suscitan y resultado de esto, el beneficio o pérdida que se han generado en la empresa en este mismo periodo.

Tabla 77 Estado de Resultados Integral proyectado

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO

Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Venta por servicios	\$ 354.762,32	\$ 367.414,88	\$ 380.518,68	\$ 394.089,83	\$ 408.144,99	\$ 422.701,43
(-) Gastos Administrativos	\$ 11.524,48	\$ 11.533,28	\$ 11.541,56	\$ 11.549,85	\$ 11.558,14	\$ 11.566,43
(-) Gastos de Venta	\$ 1.258,13	\$ 1.259,01	\$ 1.259,99	\$ 1.260,78	\$ 1.261,66	\$ 1.262,54
(-) Gastos Depreciación	\$ 419,07	\$ 419,07	\$ 419,07	\$ 127,40	\$ 127,40	\$ 96,80
(=) Utilidad neta antes de participación trabajadores	\$ 341.560,64	\$ 354.203,51	\$ 367.298,16	\$ 381.151,81	\$ 395.197,80	\$ 409.775,66

Elaborado: Por los autores

Estado de flujo de caja

Es una de las herramientas que permite referenciar cuánto dinero se necesita para iniciar una empresa o negocio, además mantenerlo funcionando. También hace referencia a las salidas, entradas de dinero y qué gastos deben pagarse para que las actividades puedan continuar normalmente.

Tabla 78 Estado de Flujo de Caja Proyectado

ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Utilidad neta		\$ 341.560,64	\$ 354.203,51	\$ 367.298,16	\$ 381.151,81	\$ 395.197,80	\$ 409.775,66
Depreciaciones		\$ 419,07	\$ 419,07	\$ 419,07	\$ 127,40	\$ 127,40	\$ 96,80
Total flujo operacional		\$ 341.979,71	\$ 354.622,58	\$ 367.717,22	\$ 381.279,21	\$ 395.325,20	\$ 409.872,46
Inversión fija	\$ -1.996,00						
Capital de trabajo	\$ -1.258,13						
Recuperación del Capital del trabajo							\$ 1.258,13
Saldo en libro Activos Fijos							\$ 936,00
FLUJO DE CAJA NETO	\$ -3.254,13	\$ 341.979,71	\$ 354.622,58	\$ 367.717,22	\$ 381.279,21	\$ 395.325,20	\$ 409.872,46

Elaborado: Por los autores

Evaluación Financiera

Para determinar la viabilidad del proyecto es necesario considerar el análisis profundo a toda la información financiera, en donde se empleará el Estado de Flujo de Efectivo, misma que permite comparar los ingresos y costos generados para la ejecución del proyecto. Para ello se empleará los indicadores: el costo de capital (Ck), la tasa de rendimiento de retorno (TRM), valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), relación costo beneficio y el periodo de recuperación de la inversión (PRI).

- **Costo de capital**

Este Indicador nos permite conocer el rendimiento que se dejan de percibir al momento de tomar la decisión de invertir en el proyecto. Para el cálculo se considera la tasa presupuestaria tomada de la proforma del presupuesto general del estado año 2019, dicha tasa es de 20.93%.

Tabla 79 Costo de capital

DESCRIPCIÓN	RUBRO	PORCENTAJE	TASA PRESUPUESTARIA	PORCENTAJE PONDERADO
Capital propio (presupuesto)	\$3.254,13	100%	20,93%	20,93%
TOTAL	\$3.254,13	100%	Ck=	20,93%

Elaborado: Por los autores

El porcentaje para el desarrollo del proyecto es del 20,93%.

- **Tasa de Rendimiento Medio (TRM)**

Para obtener el resultado del indicador de la tasa mínima aceptable del rendimiento que presenta el proyecto una vez aplicado. Lo cual es necesario considerar la intervención de la tasa del costo de capital que es el 20.93%, además, la tasa de promedio de la inflación del IPC nacional que de 0,07%, Para ello se requiere efectuar la siguiente formula.

$$TRM = ((1 + Ck) * (1 + inf)) - 1$$

En donde:

Ck = Costo de Capital

Inf = Tasa de promedio de inflación

Desarrollo:

$$TRM = ((1 + 0,2093) * (1 + 0,0007)) - 1$$

$$TRM = ((1,2093) * (1,0007)) - 1$$

$$TRM = (1,21014651) - 1$$

$$TRM = 0,2102$$

$$TRM = 21\%$$

- **Valor Actual Neto VAN**

Este indicador nos permite aceptar o rechazar la inversión inicial, además que nos ayuda determinar si el proyecto es viable o no, en base de los flujos de caja proyectados a 5 años. Para el cálculo del VAN es necesario aplicar la siguiente formula:

$$VAN = I + \sum \frac{FNE}{(1 + i)^n}$$

- I= Inversión Inicial
- FNE= Flujo Netos de Efectivo
- I= Tasa de actualización o TRM

$$VAN = -3.254,13 + \frac{341.979,71}{(1 + 0,2102)^1} + \frac{354.622,58}{(1 + 0,2102)^2} + \frac{367.717,22}{(1 + 0,2102)^3} + \frac{381.279,21}{(1 + 0,2102)^4} + \frac{395.325,20}{(1 + 0,2102)^5} + \frac{409.872,46}{(1 + 0,2102)^6}$$

$$VAN = -3.254,13 + \frac{341.979,71}{1,2102} + \frac{354.622,58}{1,4646} + \frac{367.717,22}{1,77244} + \frac{381.279,21}{2,145} + \frac{395.325,20}{2,5959} + \frac{409.872,46}{3,1415}$$

$$VAN = -3.247,90 + 282.581,15 + 242.131,94 + 207.463,89 + 177.752,01 + 152.289,08 + 130.468,55$$

$$VAN = 1'189.432,49$$

Después de realizar el cálculo del VAN, como resultado obtenemos un valor positivo de \$ 1'189.432,49 por lo que refleja que el arrendamiento de los bienes inmuebles es factible.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

El indicador de la TIR se asume que es la tasa a la que el valor presente neto se iguala a 0, por lo tanto, se buscará este valor mediante el cálculo de la sumatoria de los flujos netos actualizados menos el valor de la inversión inicial.

Tabla 80 Flujo de efectivo actualizado al TRM y TIR

AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FLUJOS ACTUALIZADOS TRM=21,02%	FLUJOS ACTUALIZADOS TIR=10.513%
0	\$-3.254,13	\$-3.254,13	\$-3.254,13
1	\$341.979,71	\$ 282.581,15	\$3.222,34
2	\$354.622,58	\$ 242.131,94	\$3.341,47
3	\$367.717,22	\$ 207.463,89	\$3.464,85
4	\$381.279,21	\$ 177.752,01	\$3.592,64
5	\$395.325,20	\$ 152.289,08	\$3.724,99
6	\$409.872,46	\$ 130.468,55	\$3.862,06
TOTAL	\$2.247.542,24	\$1.189.432,49	\$17.954,21

Elaborado: Por los autores

La Tasa de Retorno calculada es de 10.513%, por lo tanto, es mucho mayor a la tasa presupuestaria que emite el estado para la concepción de presupuestos que es de 21,02%.

Relación Costo/Beneficio

El índice de costo beneficio reporta una comparación entre ingresos traídos a valor presente, con el objetivo de conocer el beneficio por cada dólar invertido. Para ello se aplica $1/(1+i)^n$ en donde es la TRM el (21,02%) y se refiere al número de periodo.

Tabla 81 Flujo actualizado para el cálculo del Costo/Beneficio

AÑO	FACTOR DE DESCUENTO	INGRESO	INGRESOS DESCONTADOS	EGRESOS	EGRESOS DESCONTADOS
0	1,00				
1	0,83	\$354.762,32	\$ 293.150,65	\$ 13.195,45	\$ 10.903,79
2	0,68	\$367.414,88	\$ 250.878,52	\$ 13.205,13	\$ 9.016,74
3	0,56	\$380.518,68	\$ 214.702,00	\$ 13.214,28	\$ 7.455,96
4	0,47	\$394.089,83	\$ 183.742,11	\$ 12.931,78	\$ 6.029,37
5	0,39	\$408.144,99	\$ 157.246,62	\$ 12.940,95	\$ 4.985,78
6	0,32	\$437.777,03	\$ 1.099.719,89	\$ 12.919,52	\$ 4.113,08
TOTAL			\$ 2.199.439,77		\$ 31.600,92

Elaborado: Por los autores

$$RELACIÓN \frac{C}{B} = \frac{\sum Ingreso descontado}{\sum Egreso descontado}$$

$$RELACIÓN \frac{C}{B} = \frac{2.199.439,77}{31600,92}$$

$$RELACIÓN \frac{C}{B} = 69,60$$

El resultado de 69,60 es el beneficio obtenido por cada dólar invertido en el proyecto, misma que existe rentabilidad en el arrendamiento.

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Este indicador nos permite optimizar tiempos al momento tomar una decisión para invertir, misma que nos refleja el tiempo exacto en que el flujo de efectivo logra cubrir la inversión. Para ello es necesario realizar la siguiente fórmula:

$$PRI = \frac{I_0 - b}{f_i}$$

Donde:

- a= Número
- I₀= Inversión inicial
- b= Flujo de efectivo del año anterior a la recuperación de la inversión
- f_i= Valor del flujo de caja del año que se recupera la inversión

Tabla 82 *Flujo actualizado para el cálculo del PRI*

DETALLE	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Flujo neto	\$ -3.254,13	\$ 341.979,71	\$ 354.622,58	\$ 367.717,22	\$ 381.279,21	\$ 395.325,20	\$ 409.872,46
Flujo neto acumulado		\$ 341.979,71	\$ 696.602,28	\$1.064.319,51	\$1.445.598,71	\$1.840.923,91	\$2.250.796,37

Elaborado: Por los autores

Datos:

a = 2 año

lo = \$ 3254,13

b = \$ 696.622,58

fi = \$ 367.717,22

$$PRI = 2 + \frac{3.254,13 - 696.622,58}{367.717,22}$$

$$PRI = 2 + \frac{-693.348,15}{367.717,22}$$

$$PRI = 0,11 \text{ años}$$

De acuerdo con los resultados el tiempo a cubrir la inversión es de 0,11 años, al realizar la regla de tres simple, se obtuvo que el tiempo es de 41 días, es decir 1 mes y 11 días, lo cual es muy favorable para obtener una pronta recaudación por el proyecto.

Resumen de la evaluación financiera

Después de haber analizado la información contable a través de los indicadores financieros se presenta el siguiente cuadro de resumen:

Tabla 83 Resumen evaluación financiera

INDICADOR	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
Resultado	20,93%	Aceptable
Tasa de Rendimiento Medio	21,02%	Aceptable
Valor Actual Neto	\$ 1.189.432,49	Aceptable
Tasa interna de retorno	10.513 %	Aceptable
Relación Costo/Beneficio	69,60	Aceptable
Periodo de Recuperación de la Inversión	1 mes y 11 días	Aceptable

Elaborado: Por los autores

4.6.4 Análisis de sensibilidad

Para realizar el análisis de sensibilidad, se procede a identificar los posibles escenarios del presente proyecto de inversión para la toma de decisiones.

Tabla 84 Análisis de sensibilidad

VARIABLE	% VARIACIÓN	VAN	TIR	RESULTADO
Gasto Administrativo	10%	\$ 1.053.523,38	9293,00%	Aceptable
Ingreso por venta	-10%	\$ 1.162.516,35	10254,00%	Sensible
Gasto de venta	10%	\$ 1.054.371,69	9300,50%	Aceptable

Elaborado: Por los autores

Conclusión de la evaluación financiera

Al culminar con el análisis del estudio financiero y evaluado a través de los indicadores, se considera el arrendamiento de bienes inmuebles un proyecto viable económicamente.

Al obtener un Valor Actual Neto de \$ 1.189.432,49 refleja que el proyecto generará rentabilidad con una Tasa de Retorno del 10.513%.

Finalmente se puede concluir al mencionar que el proyecto es financieramente viable de acuerdo con los indicadores y el análisis efectuado en el presente estudio.

4.7. Estudio Organizacional

Introducción

El estudio organizacional permite determinar el nivel jerárquico de la empresa u organización. Por medio de la estructura se puede evidenciar de mejor manera los cargos y sus respectivas funciones a fin de lograr cumplir con los objetivos planteados. Para ello en primera instancia se consideró la referencia de la empresa, la filosofía empresarial que contempla; la misión, visión, objetivos, objetivos estratégicos, valores corporativos y principios, además que en la segunda parte se elabora la estructura organizacional del departamento que va a llevar a cabo las acciones de los bienes inmuebles.

Objetivo

Diseñar la propuesta de la organización del área técnica de la Empresa Siembra EP, con el fin de establecer mecanismos que facilite el cumplimiento de los objetivos planteados.

4.7.1 La empresa

Siembra EP, es la empresa creada para desarrollar un ecosistema de docencia, investigación, innovación y producción, enfocado en productos agrícolas tradicionales y no tradicionales para alcanzar el desarrollo humano sostenible en la región norte del país y demás actividades económicas necesarias para su cumplimiento.

Logotipo

El logotipo es un importante elemento para la imagen de un producto o compañía, es decir, que la empresa se identifica por un símbolo, imagen o letra. Para ello es necesario presentar el siguiente logotipo de la empresa:

Figura 46 Logotipo de la empresa Siembra EP



Fuente: Siembra EP

Slogan

La empresa Yachay hoy denominada Siembra EP, desde sus inicios de su creación se ha caracterizado por la frase:

“Ciudad del Conocimiento”

Misión

Somos la empresa pública que genera un ecosistema para impulsar la conversión del Ecuador hacia una economía basada en la generación del conocimiento y la innovación.

Visión

Ser la empresa pública referente a nivel regional en la conceptualización y desarrollo de ecosistemas de conocimiento e innovación.

Objetivo estratégico

- Desarrollar un ecosistema abierto de innovación y emprendimiento.

- Procurar que la Ciudad del conocimiento Yachay sea un territorio de generación de conocimiento para el país.
- Desarrollar y gestionar la Ciudad del Conocimiento Yachay con espacios urbanos que tengan estándares sostenibles, ambiental y socialmente aceptable.
- Desarrollar las condiciones que hagan a SIEMBRA E.P.

Valores corporativos

Solidaridad: contribuir a las actividades sostenibles, fomentan la solidaridad y la participación social de las empresas agrícolas que requieran la innovación productiva para generar beneficios para quienes más lo necesiten.

Credibilidad: dar confianza al momento de brindar el servicio de asesoría y asistencia técnica, para mantener satisfecho a nuestros clientes, con el fin de garantizar el producto que ofrece la empresa Siembra.

Honestidad: cumplir correctamente con las disposiciones de la máxima autoridad para llevar en orden las acciones de la empresa.

Creatividad: incorporar proyectos con temas de investigación con el fin de crear nuevas ideas de negocios en la empresa Siembra EP.

Responsabilidad: el compromiso de llevar a cabo un proyecto productivo que focalice el crecimiento de la empresa Siembra.

Principios

- Practicar un comportamiento que no comprometa a la imagen institucional, dentro y fuera de la institución
- Practicar el trabajo justo y respetuoso al público y compañeros/as de trabajo
- Asistir puntualmente a la jornada y las reuniones de trabajo
- Fomentar el compañerismo y la solidaridad
- Ejercer sus funciones con calidad, calidez y cortesía
- Mantener el autocontrol y la disciplina
- Utilizar su credencial institucional para fines laborales, exclusivamente
- Poner en conocimiento a sus superiores o de los órganos competentes, la propuesta que consideren adecuadas para mejorar el desarrollo de las funciones de la Unidad en la que estén laborando.

Código de ética

En virtud de la Resolución Nro. Yachay EP-GG-2014-0022 se expidió el Código de Ética para el Buen Vivir de la empresa, mismo que tiene por objeto establecer y promover principios, valores, responsabilidades y compromisos éticos en relación con comportamientos y prácticas de los servidores/as y trabajadores/ras para alcanzar los objetivos institucionales y contribuir al buen uso de los recursos públicos.

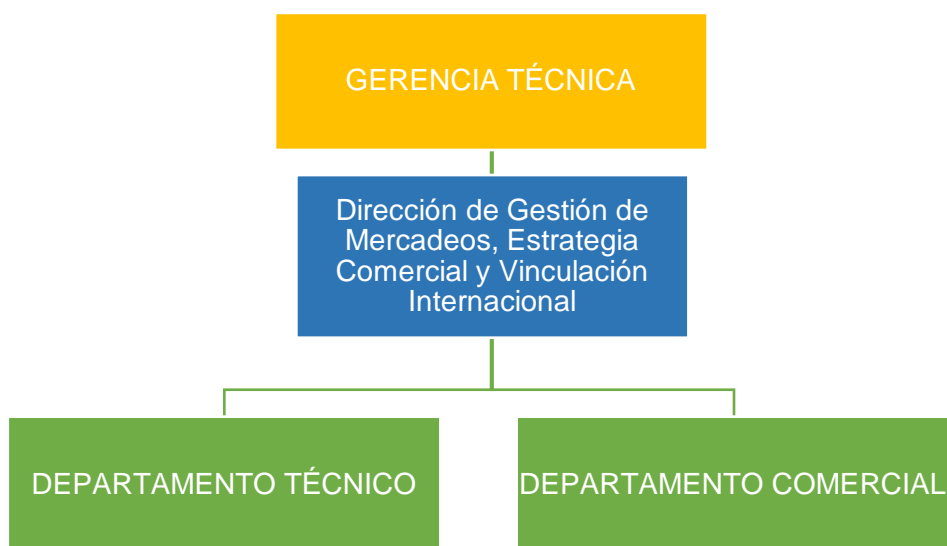
Reglamento interno

En función de varios lineamientos legales la institución expide la Resolución Nro. Yachay EP-GG-2016-0042 de 22 de noviembre del 2016 el reglamento interno para administración, utilización y control de bienes y existencias de la Empresa Pública Yachay EP.

Organigrama estructural

En el presente proyecto es importante reconocer los niveles administrativos y características del puesto. Por ello es necesario determinar la representación gráfica de la organización en función de jerarquía de autoridad.

Figura 47 Organigrama estructural



Elaborado por: Los autores

Niveles administrativos

Nivel ejecutivo

En este nivel se encuentra la Gerencia Técnica quien es la máxima autoridad y el órgano supremo de la misma, quien lleva a cabo todos los proyectos, programas, además de controlar y analizar la infraestructura de la empresa y sus alrededores.

Nivel medio

Dentro de este nivel se encuentra la dirección de Gestión de Mercado, Estrategia Comercial y Vinculación Internacional, que está conformada por un especialista en economía y finanzas públicas, que lleva a cabo el procedimiento de asociatividad con empresas interesadas a proyectos productivos.

Nivel operativo

El personal que involucra en el nivel operativo, son los encargados de dar seguimiento a los procesos y procedimientos de todas las actividades asignadas por la máxima autoridad.

Dentro del departamento técnico, el personal asignado brinda la capacitación técnica de los bienes muebles e inmuebles de la empresa Siembra EP. Al igual que el departamento comercial, el personal responsable de los activos de la empresa lleva el proceso de contratación, además, control e inventario de los bienes inmuebles que posee la institución.

Manual de funciones

Las funciones que tendrá que ocupar el personal que formará parte del área comercial, llevará las características en función de la necesidad del cargo.

Para ello es necesario el detalle del perfil y funciones del puesto, misma que se presenta a continuación:

Funciones del área comercial

Tabla 85 Manual de funciones Jeje Comercial

EMPRESA SIEMBRA EP



1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre del puesto: Jefe Comercial

Departamento: Comercial

Reporta a:

Director de Gestión de Mercadeos

Personal directo a su mando:

2. OBJETIVO

Planificar el plan estratégico del negocio de la empresa Siembra EP.

3. FUNCIONES

Determinar los planes, pronósticos y presupuestos.

Analizar el rendimiento de ventas de la empresa

Planear y desarrollar nuevas estrategias de negocios a favor de la empresa

Generar promociones para mantener a los clientes con la empresa

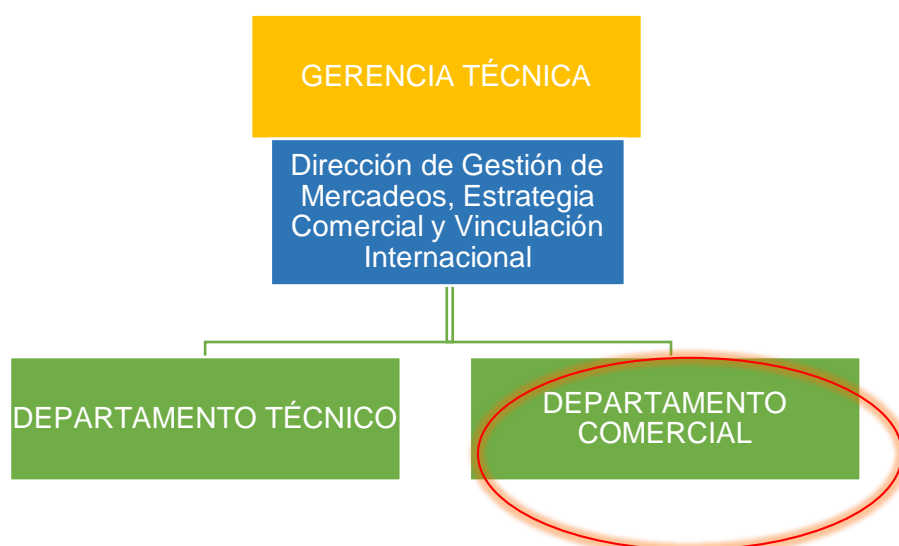
4. PERFIL

Profesional con título de administrador de empresas o contador

Conocimiento administrativo, capacidad de manejo de dominio office

Experiencia laboral mínimo de 2 años

Valores y principios éticos



Fuente: Autores del proyecto

Funciones del responsable de activos

Tabla 86 Manual de funciones responsable de activos

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre del puesto:	Responsable de activos
Departamento:	Comercial
Reporta a:	- Dirección de Gestión de Mercadeo - Gerente Técnico
Personal directo a su mando:	No aplica

2. OBJETIVO

Realizar acciones propensas a mantener actualizado el inventario general de bienes de la empresa Siembra EP.

3. FUNCIONES

Realizar recepciones y verificaciones de los bienes

Realizar un cronograma preventivo de mantenimiento de los activos y gestionar la asistencia técnica en caso de ser requerido

Actualizar, verificar y controlar, los bienes de acuerdo al sistema computarizado

Presentar informes al Gerente Técnico sobre el vencimiento de contratos de servicios continuos relacionados a bienes de la empresa.

Realizar entrega de bienes de la empresa

Verificar la cantidad y calidad de los bienes que serán ingresados al inventario.

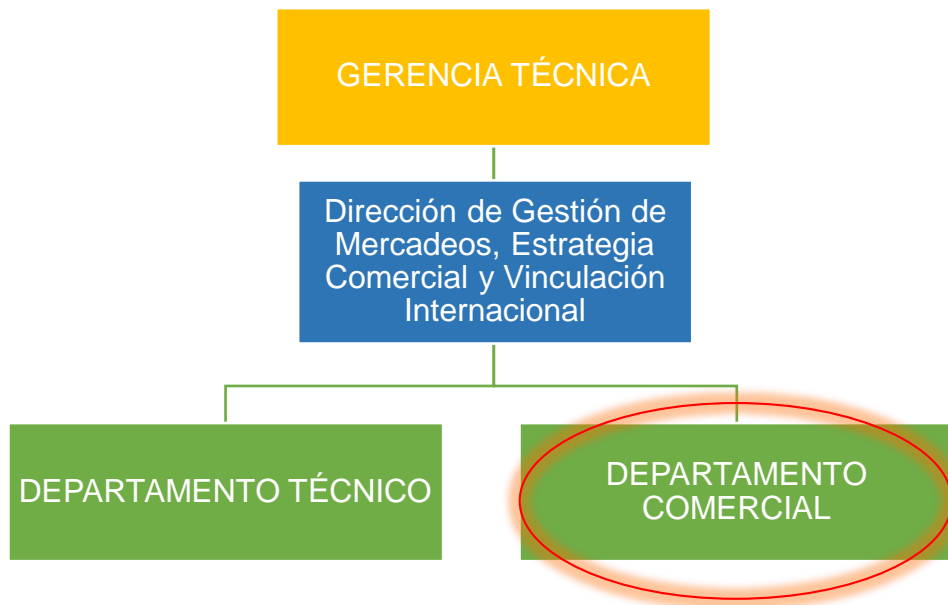
4. PERFIL

Profesional de tercer nivel

Conocimiento: Atención al cliente, manejo de bienes inmuebles,

Experiencia laboral mínima de 2 años

Valores y principios éticos



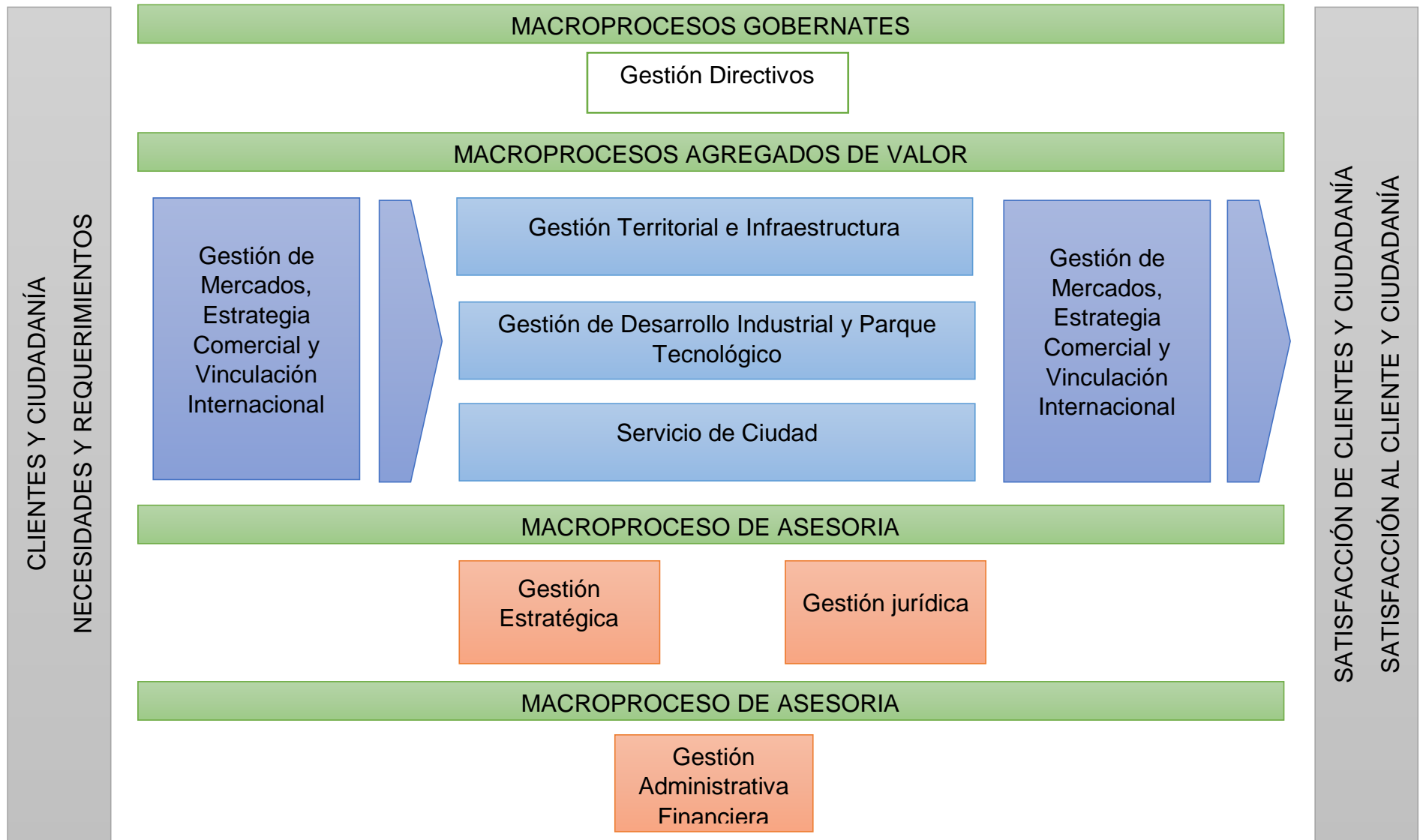
Fuente: Autores del proyecto

Mapa de Procesos

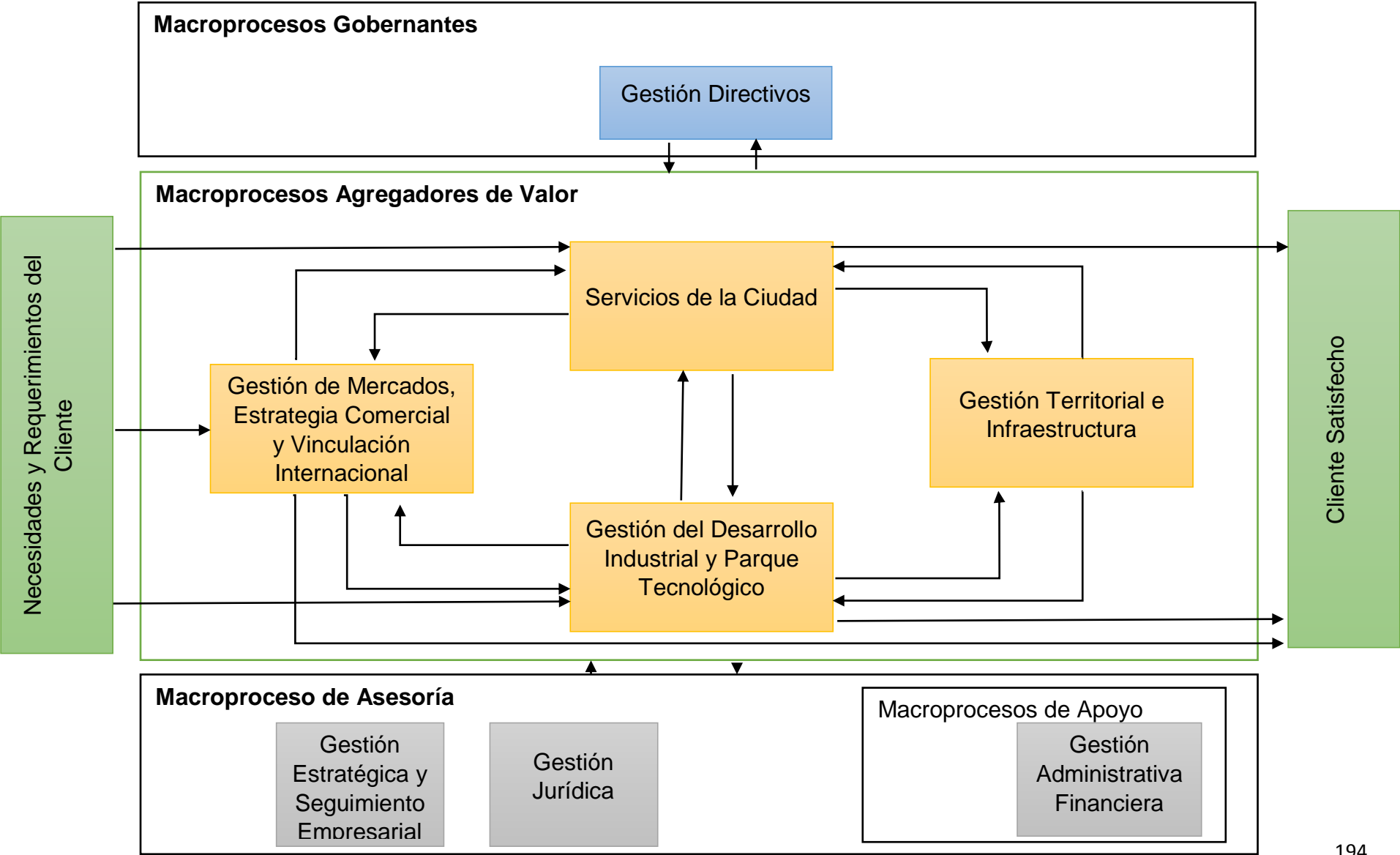
Según Burrows citado por Barahona (2018) hace referencia que todo proceso debe implementar un sistema de control interno, los cuales forman el pilar para desarrollar adecuadamente sus actividades, estableciendo responsabilidades a los encargados de todas las áreas, generando información útil y necesaria. Además, Hinojosa (2018) menciona que el manual de procesos es un elemento que forma parte para la administración interna de una organización, el cual se diseña para conseguir información puntualizada, decretada, metodológica y completa que está compuesta por los pasos, funciones, políticas y responsabilidades de forma sistemática.

Para el desarrollo del mapa de procesos se considera los procesos estratégicos, operativos y de apoyo, mismas que se contempla a las necesidades y requerimientos del cliente inversionista. A continuación, se detalla el mapa de procesos:

Figura 48 - Mapa de procesos



Mapa de procesos



CAPÍTULO V

5. VALIDACIÓN

5.1. Introducción

Para validar el presente proyecto de investigación, se necesita la intervención del equipo de trabajo que se conforma de docentes especialistas en el tema, que llevan a cabo la supervisión del documento y lo integran de acuerdo con el criterio propio para no cometer errores en el desarrollo del proyecto.

La validación de la propuesta de negocio se considera necesario elaborar una matriz de validación, que permite analizar los resultados que se obtienen de cada uno de los capítulos que integran el proyecto, con el fin de conocer si es factible, medianamente factible y no es factible.

5.2. Descripción del estudio

5.2.1. Objetivo

Validar el estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública SIEMBRA EP, del cantón Urcuquí, Imbabura, Ecuador. A través de la evaluación de los resultados obtenidos.

5.2.2. Equipo de trabajo

El equipo de trabajo que forma parte de la investigación son personas que intervienen de una u otra manera en el desarrollo del proyecto, es decir, los docentes oponentes y la docente tutora, quienes tienen un rol importante de revisar, verificar y validar el estudio final y sus resultados; además de los autores del presente estudio de factibilidad. A continuación, el detalle del equipo de trabajo:

DOCENTES TÉCNICOS	Dr. Benito Scacco
	Ing. Sandra Guevara L, Mgtr.
DOCENTE TUTORA	Ing. Rocio Guadalupe León Carlosama, Mgtr.
AUTORES	Jaime Eduardo Manrique Potosí
	Samanta Lizeth Chimarro Hidalgo

Fuente: Oficio 332-HCU

5.3. Metodología de verificación

Mediante una matriz se detalla los temas y subtemas importantes de cada capítulo desarrollado y que serán integrados a validación, dichos resultados expresan el grado de factibilidad que posee el proyecto.

5.3.1 Factores a validar

Los factores a validar son aquellos aspectos relevantes que se encuentran dentro de cada uno de los capítulos desarrollados, mismos que son tomados de acuerdo al nivel de importancias y su impacto que tiene sobre el estudio elaborado.

CAPÍTULO	FACTOR A VALIDAR
I. Fundamentación Teórica	Sustento teórico
II. Procedimiento metodológico	Método, técnica e instrumentos de investigación
III. Diagnóstico	Planteamiento de la oportunidad diagnóstica
IV. Propuesta	Identificación de la demanda potencial
Estudio de Mercado	Análisis demanda-oferta
	Planteamiento de las estrategias de comercialización
	Análisis de la microlocalización
	Selección y justificación de la capacidad instalada
Estudio Técnicas	Elaboración de la ingeniería del proyecto
	Determinación de la inversión para el proyecto
Estudio Financiero	Indicadores financieros / Resultados
Estudio Organizacional	Estructura organizacional

5.3.2 Método de calificación

Para la calificación se considerará los siguientes criterios:

- **Factible:** Se refiere a que la propuesta del proyecto es rentable o viable, es decir que no presenta riesgos que posibilite su ejecución.
- **Medio factible:** Se refiere a que el proyecto tenga que realizar ciertos cambios que fortalezca sus debilidades, con el fin de mitigar el riesgo que se presenta en la propuesta de negocio.
- **No factible:** Se refiere a que el proyecto no cumple con las expectativas positivas en cuanto a su viabilidad técnica o financiera, misma que se tiene que rechazar dichas propuestas.

5.3.3 Rango de interpretación

Para mantener una mejor interpretación de la calificación por parte del equipo de trabajo, se asignan intervalos de porcentajes para cada criterio. Para ello se detalla a continuación:

- Factible = 100% - 90%
- Medianamente Factible = 89% - 70%
- No Factible = Menor al 70%


Posteriormente se procede a asignar la valoración porcentual a cada uno de los capítulos integrados a validación, mismos que nos permitirán conocer si la propuesta de negocio es factible, medianamente factible y no factible.


FACTORES		PORCENTAJE
I.	Fundamentación teórica	5%
II.	Procedimientos metodológicos	5%
III.	Diagnóstico	5%
IV.	Propuesta	
	• Estudio de mercado	25%
	• Estudio técnico	25%
	• Estudio financiero	25%
	• Estudio organizacional	10%
TOTAL		100%


5.4 Resultados

Frente a los resultados de evaluación obtenidos por parte del equipo de trabajo, será valorado por medio del método de calificación y rango de interpretación que se presenta en la matriz de valoración. Mismo que se detalla a continuación.

5.4.1 Calificación e interpretación

MATRIZ DE VALIDACIÓN				
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD				
ARRENDAMIENTO DE TIERRAS, OFICINAS Y BODEGAS DE LA EMPRESA SIEMBRA EP				
Validado por: Ing. Sandra Guevara L, Mgtr.				
Fecha: 01 de diciembre de 2020				
FACTORES A VALIDAR	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Fundamentación Teórica	5%	10	0,5	Ninguna
Procedimiento Metodológicos	5%	10	0,5	Ninguna
Diagnóstico	5%	10	0,5	Ninguna
Estudio de Mercado	25%	10	2,5	Ninguna
Estudio Técnico	25%	10	2,5	Ninguna
Estudio Financiero	25%	10	2,5	Ninguna
Estudio Organizacional	10%	10	1	Ninguna
TOTAL	100%		10	
FIRMA				

MATRIZ DE VALIDACIÓN				
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD				
ARRENDAMIENTO DE TIERRAS, OFICINAS Y BODEGAS DE LA EMPRESA SIEMBRA EP				
Validado por: Dr. Benito Scacco Franco				
Fecha: 2-12-2020				
FACTORES A VALIDAR	PORCENTAJE	PROMEDIO	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Fundamentación Teórica	5%	4	0,4	Ninguna
Procedimiento Metodológicos	5%	4	0,4	Ninguna
Diagnóstico	5%	4	0,4	Ninguna
Estudio de Mercado	25%	24	2,4	Ninguna
Estudio Técnico	25%	24	2,4	Ninguna
Estudio Financiero	25%	24	2,4	Ninguna
Estudio Organizacional	10%	9	0,9	Ninguna
TOTAL	100%		9,3	
FIRMA				

MATRIZ DE VALIDACIÓN				
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD				
ARRENDAMIENTO DE TIERRAS, OFICINAS Y BODEGAS DE LA EMPRESA SIEMBRA EP				
Validado por: Ing. Rocío León C, Mgtr.				
Fecha:				
FACTORES A VALIDAR	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Fundamentación Teórica	5%	10	0,5	Ninguna
Procedimiento Metodológicos	5%	10	0,5	Ninguna
Diagnóstico	5%	10	0,5	Ninguna
Estudio de Mercado	25%	10	2,5	Ninguna
Estudio Técnico	25%	10	2,5	Ninguna
Estudio Financiero	25%	10	2,5	Ninguna
Estudio Organizacional	10%	10	1	
TOTAL	100%	10	10	
FIRMA				

CONCLUSIONES

- La empresa Siembra EP, consta de una estructura con rigidez, sin embargo, mediante el Decreto Ejecutivo 1.060 de 19 de mayo de 2020, se dispone la extinción de esta empresa, la administración de todos sus activos y pasivos actualmente están bajo la SENESCYT Secretaria de Educación Superior Ciencia Tecnología e Innovación. Es así como, para su fundamentación teórica, es necesaria realizar una recopilación de información secundaria a través de libros, artículos, revistas, leyes, reglamentos e información de sitios web; determinando los principales temas del proyecto, generando mayor comprensión de los aspectos relacionados con el proyecto, además de tener sustento teórico para la investigación.
- El procedimiento metodológico es un factor clave que permite conocer el tipo de investigación, métodos, tipo de muestreo, técnicas e instrumentos, además, la identificación de las variables diagnósticas, dando así las pautas para el futuro desarrollo del proyecto.
- El diagnóstico situacional confirió la determinación de las condiciones en las que se encuentra la empresa Siembra EP, misma que parte de la evolución dentro del ámbito políticos social, económico y tecnológico; que a través de los últimos años ha ido perdiendo participación dentro del presupuesto general del estado, por ende, se decide buscar ingresos propios mediante el arrendamiento de bienes inmuebles.
- Finalmente, el estudio de mercado dio apertura al análisis del comportamiento comercial de los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP. Obteniendo como resultados generados por la aplicación de las encuestas y entrevistas, que los bienes ofertados son cubiertos por los demandantes, requiriendo un total de 1610 hectáreas de tierras productivas, oficinas 298 m² y bodegas 1729,5 m², además se recopilaron criterios profesionales de parte del sector inmobiliario que determinaron la viabilidad del proyecto para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable tener un continuo estudio de los referentes teóricos que involucran cada uno de los aspectos que incurren en el desarrollo del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas, debido a los constantes cambios políticos y económicos dentro de la sociedad ecuatoriana
- Se recomienda que los procedimientos metodológicos a aplicar dentro del desarrollo de una investigación posean una estructura y contenido, que al ser aplicadas reflejen y permitan obtener la suficiente información que sustentará el proyecto que se está desarrollando.
- Es pertinente contemplar las condiciones actuales en que se encuentra una empresa al momento de iniciar un proyecto, para así, conocer sus debilidades y salvaguardar sus fortalezas.
- Es recomendable que los bienes inmuebles posean una administración eficiente que, mediante el proceso de contratación de la oferta se seleccione al mejor arrendatario, quien hará uso de los bienes objeto de estudio del presente proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, J. L. (2015). Análisis al Método de la Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 10(1), 205–214. [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Andía Valencia, W. (2011). Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA). *Industrial Data*, 1, 15–18. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81622582003>
- Arias Gómez, J., Villasís Keever, M. Á., & Miranda, M. G. (2016). El protocolo de investigación III : la población de estudio The research protocol III . Study. 6.
- Banco Central del Ecuador (BCE). (2020). Reporte Mensual de Inflación. Banco Central Del Ecuador, 41. <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/317-informe-de-inflación>
- BCE. (2018). Estadísticas Macroeconómicas Presentación Estructural Subgerencia De Programación Y Regulación Dirección Nacional De Síntesis Macroeconómica. 44. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacroEstruc2018.pdf>
- Bienes, D. E. L. A. D. E., Contratantes, I. E., Bienes, D. E. L. A. D. E., & Contratantes, I. E. (2020). MANUAL DE USUARIO PROCEDIMIENTOS ESPECIALES : 35.
- Cadena, P., Rendón, R., Aguilar, J., Salinas, E., De la Cruz, F. del R., & Sangerman, D. M. (2017). Métodos cuantitativos , métodos cualitativos o su combinación en la investigación : un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603–1617. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=263153520009>
- Castellanos Herrera, L. W., Gutiérrez Rodríguez, C. J., Betancourt Ardila, M. A., & Tovar Molina, M. C. (2014). Leasing de activos fijos bajo NIIF y su implicación tributaria. *Apuntes Contables*, 0(17).
- COCUNUBO, F. R. M. (2018). Variables que determinan el valor del arriendo de un inmueble comercial en Tunja. *Aplicaciones Estadísticas 2017 - Socialización de Experiencias*, 16. <https://doi.org/ISSN 2619 - 2888>
- Comisión de Legislación y Codificación. (2016). Código civil. 2005, 102.
- Construcción, C. C. de la. (2008). Contrato de Leasing, Tipos y Tratamiento. Cartilla

- Tributaria, 8. <http://biblioteca.cchc.cl/datafiles/21505.pdf>
- Corrillo Machicado, Fabiola; Gutiérrez Quiroga, M. (2016). Estudio de localización de un Proyecto. *Revistas Bolivianas*, 7(11), 29–33. https://doi.org/S2305-60102016000100005&script=sci_arttext
- De Desarrollo, P., & Ordenamiento, Y. (2014). SAN MIGUEL DE URCUQUÍ Amable y saludable, donde nace el conocimiento.
- Delgado Victore, R., & Vérez García, M. A. (2016). El estudio de factibilidad en la gestión de los proyectos de inversiones. *Activos*, 13(24), 177. <https://doi.org/10.15332/s0124-5805.2015.0024.05>
- Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. (s.f.). Diccionario Panhispánico del Español Jurídico. Recuperado el Sábado de agosto de 29, de Diccionario Panhispánico del Español Jurídico: <https://dpej.rae.es/lema/bien-inmueble>
- EP, S. (Febrero de 2019). www.siembra.gob.ec. Obtenido de www.siembra.gob.ec: <http://www.siembra.gob.ec/alianzas-publico-privadas-reactivaran-1500-hectareas-en-yachay/#:~:text=Los%20ingresos%20para%20Yachay%20EP,de%20d%C3%B3lares%20en%2030%20a%C3%B1os>
- García Dlhigo, J. (2016). Metodología de la investigación para administradores (Vol. Primera). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado el 01 de Agosto de 2020, de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/70269>
- Grupo ANDOCA. (27 de Octubre de 2016). Grupo ANDOCA. Recuperado el 12 de Agosto de 2020, de Grupo ANDOCA: <https://www.grupoandoca.com/4-conceptos-clave-entender-sector-inmobiliario/>
- Hernández Pérez, A. (2014). Economía. Editorial Digital UNID. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/41178>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P. (2010). Metodología de la Investigación (M. Á. Toledo Castellanos (Ed.); Quinta). http://jbposgrado.org/material_seminarios/HSAMPIERI/Metodologia_Sampieri_5a_edicion.pdf
- IASB. (2019). El marco conceptual para la información financiera: análisis y comentarios. *Ifrs*, 408. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf

- INEC. (2020). Directorio de Empresas y Establecimientos 2020. Ecuador En Cifras, 49. www.ecuadorencifras.gob.ec
- Izzet, V., & Shorrocks, R. (2013). General. In *Greece and Rome* (Vol. 60, Issue 1). <https://doi.org/10.1017/S0017383512000356>
- Jean, P., & Jessica, L. (2016). ¿Cómo referenciar este artículo? *Revista Científica Universidad y Sociedad*, 8, 150.
- José, B., & Castellanos, P. (2017). *Metodo Deductivo E Inductivo*. Pontificia Universidad Javeriana. <https://doi.org/https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.umdi>
- José, R., & Salinas, C. (2015). Tabla de contenido. 3(5).
- Madriz, L. (2017). BUDGET AS AN INSTRUMENT OF CONTROL IN SMALL FAMILY BUSINESSES FINANCIAL.
- Mankiw, G. (2017). *Principios de la economía* (J. Reyes Martínez (Ed.); Séptima).
- Mantilla, F. A. (2015). *Técnicas de muestreo* (D. Andrade Aguirre (Ed.); Primera).
- Márquez Díaz, C. L., & Castro M., J. F. (2015). Use of Net Present Value, Internal Rate of Return, and Benefit-Cost Ratio in financial evaluation of a vaccination program against foot and mouth disease in Venezuela. *Revista de La Facultad de Ciencias Veterinarias, Universidad Central de Venezuela*, 56(1), 58–61.
- Martinez Narváez, O. (2009). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (p. 324).
- Market Watch. (2020). Market Watch. Obtenido de Market Watch: <https://marketwatch.com.ec/comportamiento-del-sector-inmobiliario/#comment-65>
- Miranda Alhuay, R., & Mucha Bañico, E. (2017). Financiamiento de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho, 2013-2015. 147. <http://repositorio.unsch.edu.pe/handle/UNSCH/1651>
- Murphy, D. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios: Revista Del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 8(15), 5–14.
- Properati. (10 de Abril de 2019). Properati. Obtenido de Properati: <https://blog.properati.com.ec/reporte-del-mercado-inmobiliario-quito-abril-2019/>

- P, Lledó. (2007). Gestión de proyectos (María Castillo (Ed.); 1a edición). Copyringht.
- Rivera, D. (2018). Mercado Inmobiliario en Ecuador y América Latina.
- Ruiz Corbella, M. (2018). Educación XXI. 455.
- Santistevan Morejón, E. M. (2016). La teoría organizacional: análisis de su enfoque en una administración pública y su diferencia en una administración privada. Revista Enfoques: Ciencia Política y Administración Pública, 14(25), 127–143. <https://www.redalyc.org/pdf/960/96049292007.pdf>
- Selección de la muestra. (2014). 170–191.
- SILVA, R. M., & Trivelato, S. L. F. (2020). 1 De 13. li Encontro Nacional De Pesquisa Em Educação Em Ciências, 1808, 1–13.
- Subempleo, D. Y. (2018). Contenido.
- Terán, Marco; Leiva, H. (1970). Leasing: Nuevo Mecanismo Financiero.
- Toro, A. M., Felipe, L., & Valenzuela, F. (2017). Arriendo en propiedad: arraigo y vulnerabilidad residencial en el barrio Puerto de Valparaíso. Revista INVI, 32(90), 127–157. <https://doi.org/10.4067/s0718-83582017000200127>
- Vida, T. (2017). Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. 1–148.
- Zamora, A., & Cruz, A. (2008). Rentabilidad y ventaja comparativa de la producción de guaya en el estado de Michoacán, México. Inceptum, 4, 113–127. <https://www.inceptum.umich.mx/index.php/inceptum/article/viewFile/44/36>
- Zhu, M. (12 de Junio de 2014). Fondo Monetario Internacional. Obtenido de Fondo Monetario Internacional: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp060514>

BASES LEGALES

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). Código Orgánico de Organización Territorial Descentralizado.(COOTAD). Registro Oficial Suplemento 303 de 19-Oct.-2010, 1–180. <http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/05/COOTAD.pdf>
- Código Civil. (2005). Código Civil Ecuatoriano. LEXIS FINDER, Plataforma Profesional de Investigación Jurídica., 321. <http://www.lexis.com.ec/wp->

content/uploads/2019/07/LI-CODIGO-CIVIL.pdf

Congreso Nacional, & Ecuador. (2004). Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública. Registro Oficial Suplemento 337, 1(2004), 1–13. http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_cpccs_22_ley_org_tran_acc_inf_pub.pdf

Constitución de la República del Ecuador. (2011). Constitución de la república del Ecuador 2008. Registro Oficial 449 de 20 Oct. 2008, 1–136. www.lexis.com.ec

Correa, R., & Del Pozo Berrezueta, H. (2010). Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas. 306, 32.

Del Pozo Berrezueta, H. (2018). Ley orgánica para el fomento productivo, atracción de inversiones, generación de empleo, y estabilidad y equilibrio fiscal. 309, 32.

Pleno De La Comisión Legislativa Y De Fiscalización. (2009). Ley Orgánica De Empresas Públicas. 92.

ENLACE DE LA PRE-DEFENSA

https://utneduec-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/jfpujotar_utn_edu_ec/EZcpDXBijFFBhLuPLzQPL-sBiucPK8hJliidH6OBGp0Uxw?e=mgz9Zg

ANEXOS

Anexo 1. Guía de la encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
TRABAJO DE GRADO II

ENCUESTA

Agradecemos su colaboración al desarrollar esta encuesta, acerca del arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP.

OBJETIVO:

Obtener información de la oferta de bienes inmobiliarios por parte de empresarios del sector inmobiliario ecuatoriano.

INSTRUCCIÓN: Lea las preguntas que se citan a continuación. Marque (X) y llene los espacios en blanco, de acuerdo con su criterio.

Cuestionario

1. ¿En qué sector comercial se encuentra su empresa?

- Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca ()
Servicios ()
Comercio ()
Industrias manufactureras ()
Construcción ()
Explotación de minas y canteras ()

2. ¿Usted tiene conocimiento sobre el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP?

- Muy poco ()
Poco ()
Mucho ()

3. ¿Usted como empresario tiene necesidades de arriendo?

- Presentes ()

Futuras ()

4. Estaría dispuesto en arrendar en:

Oficinas ()

Tierras ()

Bodegas ()

5. ¿Considera usted que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP es una buena alternativa para la inversión?

Si ()

No ()

6. ¿Ha arrendado un bien inmueble del sector público?

Si ()

No ()

7. ¿Cuáles son sus expectativas al arrendar las tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP?

Alta ()

Media ()

Baja ()

8. ¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de la empresa SIEMBRA EP, es estratégica para el arriendo de estas?

Totalmente en desacuerdo ()

en desacuerdo ()

Ni en acuerdo ni en desacuerdo ()

De acuerdo ()

Totalmente de acuerdo ()

9. ¿Dentro del territorio ecuatoriano en qué zonas desearía arrendar las tierras, oficinas y bodegas de la empresa SIEMBRA EP?

- Zona 1 ()
- Zona 2 ()
- Zona 3 ()
- Zona 4 ()

10. ¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?

- Diarios ()
- Páginas o sitios web ()
- Letreros ()
- Vendedores ()
- Ferias ()
- Islas ()
- Local propio ()
- Telemercadeo ()
- Volantes ()

11. ¿Considera que su capacidad de financiamiento es óptima como para arrendar tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?

- Si ()
- No ()
- Capacidad media ()

12. ¿Cree usted que es útil y necesario que los gestores inmobiliarios, utilicen un modelo de gestión de crédito que facilite el arriendo de tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?

- Si ()
- No ()

13. ¿Cree usted que las instituciones financieras estarían en capacidad de brindar productos crediticios razonables para alquiler de tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?

Si ()

No ()

Tal vez/ Puede ser ()

TERRENOS

14. ¿Qué debe tener un terreno para que sea útil para ser arrendado?

Tener acceso a agua de riego ()

Que no sea empinado ()

Que sea productivo o fértil ()

Otro.....

15. ¿Con qué frecuencia arrienda terrenos para su producción agrícola?

1-3 años ()

4-6 años ()

7-10 años ()

Más de 10 años ()

16. Teniendo conocimiento de 752.93 hectáreas para el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP, ¿Cuántas hectáreas estaría dispuesto a arrendar?

10 - 50 has ()

51 - 100 has ()

101 - 200 has ()

201 en adelante ()

17. En caso de arrendar, ¿Cuál es el monto anual que pagaría por hectárea de terreno?

\$400,00 ()

\$500,00 ()

\$600,00 ()

18. ¿Cree usted que es beneficioso arrendar tierras para producción agrícola?

Si ()

No ()

19. ¿Qué aspectos importantes considera usted al momento de arrendar un bien inmueble?

Precio ()

Dimensión ()

Acceso a servicios básicos ()

Ubicación geográfica ()

Seguridad 6

Otros.....

OFICINAS Y BODEGAS

20. ¿Cuántos metros cuadrados de un bien inmueble estaría dispuesto a arrendar (Oficinas)?

5-10 ()

11-15 ()

16-20 ()

21. ¿Cuántos metros cuadrados de un bien inmueble estaría dispuesto a arrendar (Bodegas)?

30-60 ()

61-90 ()

91-120 ()

22. ¿Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)?

- \$25,00 ()
- \$30,00 ()
- \$35,00 ()

23. ¿Monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)?

- \$95,00 ()
- \$100,00 ()
- \$105,00 ()

¡Gracias por apoyar con la investigación y desarrollo de las empresas nacionales!

Anexo 2. Guía de la entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
TRABAJO DE GRADO II

INTRODUCCIÓN: La empresa Yachay EP hoy denominada Siembra EP posee oficinas y bodegas, además cuenta con 752.93 hectáreas de tierras productivas, estos bienes inmuebles están disponibles para el arrendamiento.

Mediante la presente entrevista se pretende obtener información directa y veraz por parte de empresarios del sector inmobiliario ecuatoriano, la cual servirá para la elaboración del “Estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urucuquí, Provincia de Imbabura, Ecuador”.

Fecha:

Hora:

Lugar:

Entrevistador (a):

Entrevistado (a):

Cargo:

Cuestionario

1. **¿Tiene conocimiento de las tierras disponibles para arriendo en la empresa Siembra EP?**

2. **¿El arrendamiento de tierras es beneficioso para la inversión productiva agrícola?**

3. **¿Conoce actividades inmobiliarias parecidas a las que ofrece la empresa Siembra EP?**

4. **¿Qué experiencia ha tenido al arrendar tierras para la producción agrícola?**
5. **¿Considera usted que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas se lo haga en conjunto o por separado?**
6. **En el caso de que se proceda a realizar el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas en la empresa Siembra EP, ¿Qué aspectos consideraría para ser arrendado?**
7. **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar anualmente por 1 hectáreas de terreno de la empresa Siembra EP?**
8. **¿Cree usted que el arrendamiento de tierras en la empresa Siembra EP sea un buen aporte para incrementar ingresos en la actividad económica de la empresa?**
9. **¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP, es estratégica para el arriendo de estas?**
10. **¿Estaría dispuesto en invertir en las tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP?**
11. **¿Cuál es su opinión en relación con el alquiler de bienes inmuebles para actividades agrícolas?**
12. **¿Según su opinión, hacia dónde cree usted que debe ir la oferta de inmuebles?**
13. **¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?**

14. ¿Considera usted que el arrendamiento de bienes inmuebles es óptimo en el sector público o privado?

15. ¿A quién considera usted que atraería el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de SIEMBRA EP, a inversionistas nacionales o extranjeros?

¡Gracias por apoyar con la investigación y desarrollo de las empresas nacionales!

Anexo 3. Oficio a la empresa Siembra EP



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Resolución No. 001- 073 CEAACES - 2013 – 13

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Ibarra, 9 de septiembre de 2020
Oficio TT-CCA-46

Magíster
Rudolf Baumman
GERENTE TÉCNICO DE LA EMPRESA PÚBLICA SIEMBRA EP

De mi consideración:

La Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, expresa un atento y cordial saludo.

Con la finalidad de contribuir al fortalecimiento académico de nuestros estudiantes, solicito comedidamente autorice a los siguientes estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría modalidad presencial, para que visiten la institución y soliciten información, para realizar sus trabajos de grado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE IDENTIDAD	TEMA DE TITULACIÓN
Calderón Calderón Joselin Gabriela	0401966684	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador
Gonzaga Obando Ana Mishell	1004190243	
Chimarro Hidalgo Samanta Lizeth	172397685-6	Estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador
Manrique Potosí Jaime Eduardo	100385973-1	
Llanos Mena Lizeth Alexandra	1004032965	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de cáñamo en Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador"
Quelal Paillacho Karen Mishell	0402092464	
Panamá Chicaiza Maria José	150117411-2	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de mora de castilla en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador"
Sandoval Ponce Sandra Abigail	100429550-5	
Pujota Recalde José Fernando	040173898-4	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacates en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador
Flores Tupiza Wilmer Fabricio	100411593-5	



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Resolución No. 001- 073 CEAACES - 2013 – 13

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDÍTORIA

Por la atención que dé al presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,

"CIENCIA Y TÉCNICA AL SERVICIO DEL PUEBLO"

CERTIFICACIÓN
Firmado Digitalmente por: BERTHA SORAYA
RHEA GONZALEZ
Hora oficial Ecuador: 10/09/2020 15:16

Dra. Soraya Rhea González
DECANA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

SCIENTIA ET THECNICUS IN SERVITIUM POPULI

Anexo 4. Oficio al Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG,



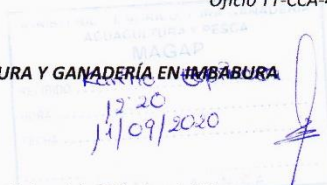
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Resolución No. 001- 073 CEAACES - 2013 – 13

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Ibarra, 10 de septiembre de 2020
Oficio TT-CCA-48

Ingeniero
Diego Pereira. Msc.
DIRECTOR DISTRITAL DEL MAG MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA EN IMBABURA



De mi consideración:

La Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, expresa un atento y cordial saludo.

Con la finalidad de contribuir al fortalecimiento académico de nuestros estudiantes, solicito comedidamente autorice a los siguientes estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría modalidad presencial, para que visiten la institución y soliciten información, para realizar sus trabajos de grado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE IDENTIDAD	TEMA DE TITULCIÓN	PETICIÓN ADICIONAL
Calderón Calderón Joselin Gabriela	0401966684	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de flores de verano en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador	Delegación de un técnico de la entidad con conocimientos previos del tema, para realizarle una entrevista que permita sustentar la información
Gonzaga Obando Ana Mishell	1004190243		
Chimarro Hidalgo Samanta Lizeth	172397685-6	Estudio de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la Empresa Pública Siembra EP, Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador	Información sobre áreas y dimensiones de los bienes inmuebles de la empresa Siembra EP disponibles para el arrendamiento
Manrique Potosí Jaime Eduardo	100385973-1		
Llanos Mena Lizeth Alexandra	1004032965	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de cáñamo en Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador"	Delegación de un técnico de la entidad con conocimientos previos del tema, para realizarle una entrevista que permita sustentar la información
Quelal Paillacho Karen Mishell	0402092464		
Panamá Chicaiza María José	150117411-2	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de mora de castilla en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador"	Delegación de un técnico de la entidad con conocimientos previos del tema, para realizarle una entrevista que permita sustentar la información del proyecto técnico
Sandoval Ponce Sandra Abigail	100429550-5		
Pujota Recalde José Fernando	040173898-4	Estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacates en el Cantón San Miguel de Urququí, Provincia de Imbabura, Ecuador	Delegación de un técnico de la entidad con conocimientos previos del tema, para realizarle una entrevista que permita sustentar la información del proyecto técnico
Flores Tupiza Wilmer Fabricio	100411593-5		



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Resolución No. 001- 073 CEAACES - 2013 - 13

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Por la atención que dé al presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,

"CIENCIA Y TÉCNICA AL SERVICIO DEL PUEBLO"

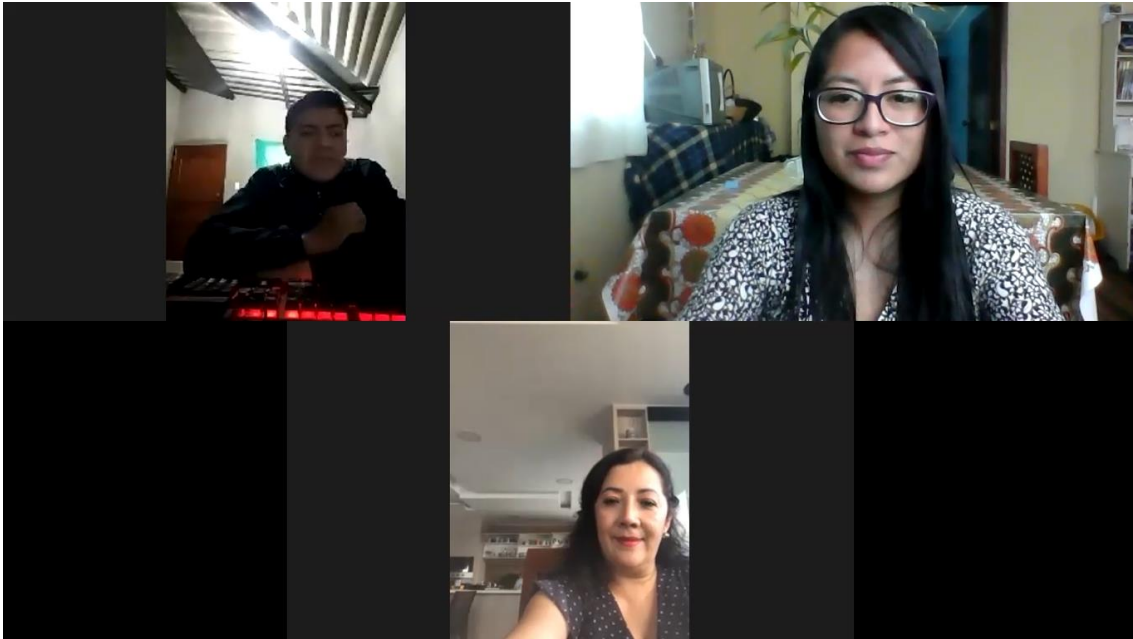
CERTIFICACIÓN
Firmado Digitalmente por: BERTHA SORAYA
RHEA GONZALEZ
Hora oficial Ecuador: 10/09/2020 15:16

Dra. Soraya Rhea González
DECANA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA FINANCIERA
GESTIÓN DOCUMENTAL

11 SEP 2020 Documento Recibido
HORA 13:30
CON ANEXOS
SIN ANEXOS
RESPONSABLE

Anexos 5. Evidencia fotográfica de las entrevistas



Aplicación de la entrevista mediante el programa de videollamadas y reuniones virtuales Zoom.



Aplicación de la entrevista mediante el programa de videollamadas y reuniones virtuales Zoom.

Anexo 6. Evidencia de los resultados de las encuestas realizadas en Forms

20/9/2020

Microsoft Forms

Forms

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FA... - Guardado



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

117

Respuestas

04:35

Tiempo medio para finalizar

Activo

Estado



[Ideas](#)

1. Coloque el nombre de la empresa

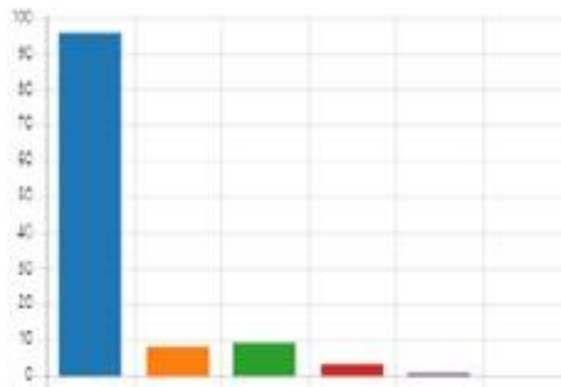
42

Respuestas

[Respuestas más recientes](#)

2. ¿En qué sector comercial se encuentra su empresa?

	Agricultura, ganadería, silvicult...	96
	Servicios	8
	Comercio	9
	Industrias Manufactureras	3
	Construcción	1
	Explotación de minas y canteras	0



3. ¿Usted tiene conocimiento sobre el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP?



4. ¿Usted como empresario tiene necesidades de arriendo?



5. Estaría interesado en arrendar algunos de estos bienes:



6. ¿Considera que el arrendamiento de tierras, bodegas y oficinas de la empresa Siembra EP es una buena alternativa para usted?



7. ¿Ha arrendado un bien inmueble del sector público?

● Sí	11
● No	106



8. ¿Cuáles son sus expectativas al arrendar bienes inmuebles la empresa Siembra EP?

● Alta	34
● Media	56
● Baja	27



9. ¿Considera usted que la ubicación geográfica de las tierras, oficinas y bodegas de la empresa SIEMBRA EP, es estratégica para el arriendo de estas?

● Totalmente en desacuerdo	9
● En desacuerdo	9
● Ni en acuerdo ni en desacuerdo	48
● De acuerdo	36
● Totalmente de acuerdo	15

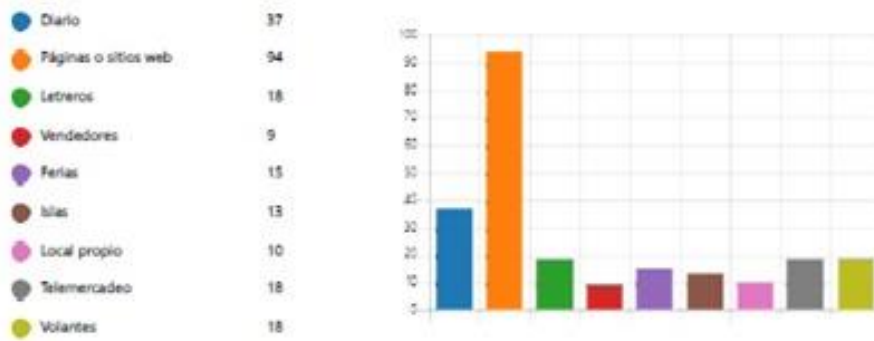


10. ¿Dentro del territorio ecuatoriano en qué zonas desearía arrendar las tierras, oficinas y bodegas de la empresa SIEMBRA EP?

● Zona 1	70
● Zona 2	29
● Zona 3	12
● Zona 4	6



11. ¿Según su percepción, cuáles son los medios más efectivos por lo cual se enteran los inversores de la compra, venta o alquiler de los bienes inmuebles?



12. ¿Considera que su capacidad de financiamiento es óptima como para arrendar tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?



13. ¿Cree usted que es útil y necesario que los gestores inmobiliarios, utilicen un modelo de gestión de crédito que facilite el arriendo de tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?



14. ¿Cree usted que las instituciones financieras estarían en capacidad de brindar productos crediticios razonables para alquiler de tierras, oficinas y bodegas en SIEMBRA EP?



15. ¿Qué debe tener un terreno para que sea útil para ser arrendado?



16. ¿Con qué frecuencia arrienda terrenos para su producción agrícola?



17. Teniendo conocimiento de 752.93 hectáreas para el arrendamiento de tierras de la empresa Siembra EP, ¿Cuántas hectáreas estaría dispuesto a arrendar?



18. En caso de arrendar; ¿Cuál es el monto anual que pagaría por hectárea de terreno?



19. ¿Cree usted que es beneficioso arrendar tierras para producción agrícola?



20. ¿Qué aspectos importantes considera usted al momento de arrendar un bien inmueble?



21. ¿Cuáles son sus expectativas al arrendar bienes inmuebles la empresa Siembra EP?



22. ¿Cuántos metros cuadrados de un bien inmueble estaría dispuesto a arrendar (Oficinas)?

5 - 10	76
11 - 15	26
16 - 20	15



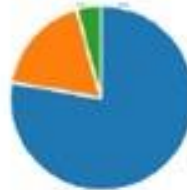
23. ¿Cuántos metros cuadrados de un bien inmueble estaría dispuesto a arrendar (Bodegas)?

30 - 60	85
61 - 90	22
91 - 120	10



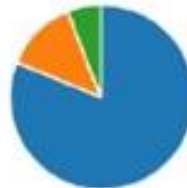
24. ¿Cuál es el monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Bodegas)?

25 USD	91
30 USD	21
35 USD	5



25. ¿Cuál es el monto anual que pagaría por metro cuadrado de un bien inmueble (Oficinas)?

35 USD	95
100 USD	15
105 USD	7



Anexo 7. Análisis Urkund



Document Information

Analyzed document	Proyecto técnico de factibilidad para el arrendamiento de tierras, oficinas y bodegas de la empresa Siembra EP.docx (D83993720)
Submitted	11/5/2020 11:57:00 PM
Submitted by	
Submitter email	slchimarroh@utn.edu.ec
Similarity	6%
Analysis address	rgleon.utn@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / Tesis 05-11-2020.docx Document Tesis 05-11-2020.docx (D83992180) Submitted by: wffforest@utn.edu.ec Receiver: rgleon.utn@analysis.arkund.com		27
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / CHAMORRO LIZETH - CUASCOTA JHONATAN.pdf Document CHAMORRO LIZETH - CUASCOTA JHONATAN.pdf (D63824095) Submitted by: lechamorro@utn.edu.ec Receiver: aiarciniegas.utn@analysis.arkund.com		4
W	URL: https://core.ac.uk/download/pdf/200328349.pdf Fetched: 8/3/2020 4:00:48 AM		1
W	URL: https://docplayer.es/33887656-Universidad-tecnica-del-norte.html Fetched: 7/14/2020 8:52:28 AM		3
SA	Tesis Rosa Aucancela.pdf Document Tesis Rosa Aucancela.pdf (D47377915)		1
W	URL: https://marketwatch.com.ec/comportamiento-del-sector-inmobiliario/#comment-65Prope ... Fetched: 11/6/2020 12:34:00 AM		4
W	URL: https://core.ac.uk/download/pdf/200327527.pdf Fetched: 7/10/2020 4:47:45 PM		3
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / Tesis Moncayo Mena Zayra Vaneesa.pdf Document Tesis Moncayo Mena Zayra Vaneesa.pdf (D78475128) Submitted by: znot_B@hotmail.com Receiver: cemerizalde.utn@analysis.arkund.com		5
SA	TESIS FINAL CENTRO COMERCIAL URKUND.pdf Document TESIS FINAL CENTRO COMERCIAL URKUND.pdf (D54295537)		1
SA	TESIS KATHY SALAZAR.docx Document TESIS KATHY SALAZAR.docx (D61117250)		1
W	URL: https://core.ac.uk/download/pdf/200327048.pdf Fetched: 5/28/2020 2:03:06 PM		2

1/106

SA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / Trabajo de Grado, Eliabeth Gabriela Taya Tiamarca.pdf

Document Trabajo de Grado, Eliabeth Gabriela Taya Tiamarca.pdf (D64085239)

Submitted by: egtayat@utn.edu.ec

Receiver: rllomas.utn@analysis.arkund.com

 1