



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TÍTULO:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA
EMPRESA CONSTRUCTORA “CONSTRUSOLUTIONS S.A.”
CON EL PROYECTO INMOBILIARIO “VILLAS
BONAVENTURA” UBICADO EN LA AV. RODRIGUEZ BONIN
DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.**

AUTOR:

IVÁN FERNANDO NAJAS TANDAZO

INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

TUTOR:

ING. TERESA KNEZEVICH PILAY, MGS.

**Guayaquil, Ecuador
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Iván Fernando Najas Tandazo, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales.

TUTOR

Ing. Teresa Susana Knezevich Pilay, Mgs

REVISOR(ES)

Abg. Miguel Ángel Saltos, Mgtr.

Ing. Qca. Maria Josefina Alcívar Avilés

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ec. Maria Teresa Alcívar Avilés, Mgs

Guayaquil, a los 07 días del mes de julio del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Iván Fernando Najas Tandazo

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación es un **estudio de factibilidad para la creación de la empresa constructora “CONTRUSOLUTIONS S.A.” con el proyecto inmobiliario “Villas Bonaventura” ubicado en la Av. Rodriguez Bonín de la ciudad de Guayaquil** previa a la obtención del **Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 07 días del mes de julio del año 2014

EL AUTOR (A)

Iván Fernando Najas Tandazo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, Iván Fernando Najas Tandazo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio de factibilidad para la creación de la empresa constructora “CONSTRUSOLUTIONS S.A.” con el proyecto inmobiliario “Villas Bonaventura” ubicado en la Av. Rodríguez Bonín de la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 07 días del mes de julio del año 2014

EL (LA) AUTOR(A):

Iván Fernando Najas Tandazo

AGRADECIMIENTO

El desarrollo del presente estudio no hubiera sido posible sin la bendición de Dios. Mi esposa Pamela y mi hija Isabella, son la razón por la cual he logrado materializar este anhelo. Agradezco a todas aquellas personas que han estado conmigo de forma incondicional apoyándome a lo largo de esta carrera, a todos ellos. Muchas Gracias.

Iván Najas Tandazo

DEDICATORIA

A mi esposa Pamela: Gracias por estar a mi lado siempre y juntos de la mano lograr nuestros objetivos. A mi hija Isabella, te dedico esto y todo lo que está por venir. Las amo con todo mi corazón.

Iván Najas Tandazo

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

**ING. TERESA KNEZEVICH PILAY, MGS
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR**

**ING. QCA. MARIA JOSEFINA ALCÍVAR AVILÉS
PROFESOR DELEGADO**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CALIFICACIÓN

ING. TERESA KNEZEVICH

ÍNDICE GENERAL

Contenido

CAPITULO I. GENERALIDADES DE LA INVESTIGACION	2
1.1. ANTECEDENTES	2
1.2. JUSTIFICACION DEL PROYECTO.....	3
1.2.1. TITULO DEL PROYECTO.....	4
1.3. PROBLEMA	4
1.3.1. DESCRIPCION DEL PROYECTO	5
1.4. PLAN ESTRATEGICO Y OBJETIVO DEL PROYECTO	5
1.4.1. VISIÓN	5
1.4.2. MISIÓN	5
1.4.3. VALORES	6
1.4.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	6
1.4.4.1. Objetivos Generales	6
1.4.4.2. Objetivos Específicos	6
1.5. ENTORNO SOCIOECONOMICO Y LEGAL	7
1.5.1. ENTORNO LEGAL	7
1.5.2. ENTORNO ECÓNOMICO	9
CAPITULO II. MARCO TEORICO	13
CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO	22
3.1. DEMANDA	22
3.1.1. POBLACIÓN OBJETIVO	22
3.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	23
3.2. OFERTA.....	27
3.2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	27

3.3.	COMERCIALIZACIÓN.....	28
3.3.1.	PRODUCTO.....	29
3.3.2.	PRECIOS Y VOLUMÉNES DE VENTA.....	30
3.3.3.	PLAZA.....	31
3.3.4.	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	31
3.4.	ANÁLISIS DE MERCADO.....	32
3.4.1.	Determinación de la muestra.....	32
3.4.2.	Encuestas.....	33
3.4.3.	Conclusiones de las encuestas.....	39
CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO.....		40
4.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	40
4.2.	LOCALIZACION DEL PROYECTO.....	40
4.3.	INGENIERIA DEL PROYECTO.....	41
4.3.1.	PROCESO PRODUCTIVO.....	41
4.3.2.	ESPECIFICACIONES TECNICAS DE LOS EQUIPOS.....	42
4.3.3.	DISEÑOS PRELIMINARES DE PLANTA.....	42
4.4.	ORGANIZACIÓN.....	46
4.4.1.	ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN.....	46
4.4.2.	RECURSOS HUMANOS.....	46
4.4.3.	CRONOGRAMA DE TRABAJO.....	53
CAPÍTULO V. EVALUACION FINANCIERA.....		54
5.1.	INVERSION.....	55
5.2.	INGRESOS Y GASTOS.....	59
5.3.	FINANCIAMIENTO.....	63
5.4.	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	66
5.5.	FLUJO DE FONDOS NETOS.....	68

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO..... 71

6.1 CONCLUSIONES..... 71

6.2 RECOMENDACIONES..... 72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 – Tasas de Interés y Plazos	11
Tabla 2 – Población Objetivo	22
Tabla 3 – Número de viviendas a construirse	23
Tabla 4 – Origen del financiamiento previsto 2008 - 2012	26
Tabla 5 – Análisis de la oferta	27
Tabla 6 – Precios de Viviendas	31
Tabla 7 – Costos por publicidad	32
Tabla 8 – Ítems para determinar la muestra	33
Tabla 9 – Tamaño del proyecto	40
Tabla 10 – Gerente General.....	46
Tabla 11 – Jefe Administrativo y RR.HH.....	47
Tabla 12 – Asistente Administrativo	48
Tabla 13 – Vendedor	49
Tabla 14 – Jefe Financiero Contable	49
Tabla 15 – Asistente Contabilidad.....	50
Tabla 16 – Ingeniero de Obra	51
Tabla 17 – Residente de Obra	52
Tabla 18 – Obrero	52
Tabla 19 – Cronograma de Trabajo	53
Tabla 20 – Capacidad teórica	54
Tabla 21 – Capacidad máxima	54
Tabla 22 – Capacidad instalada	54

Tabla 23 – Capacidad proyectada.....	55
Tabla 24 – Cálculo de capacidad utilizada.....	55
Tabla 25 – Inversión de capital	55
Tabla 26 – Proyección de inversión de capital, vista horizontal	56
Tabla 27 – Gastos Pre operativos	57
Tabla 28 – Capital de Trabajo.....	57
Tabla 29 – Depreciaciones	57
Tabla 30 – Amortizaciones	59
Tabla 31 – Proyección de Ventas.....	59
Tabla 32 – Proyección de Costos y Gastos.....	60
Tabla 33 – Nómina Proyectada	61
Tabla 34 – Costos Directos y Costos Indirectos	62
Tabla 35 – Determinación del Punto de Equilibrio.....	62
Tabla 36 – Tablas de Amortización del crédito	63
Tabla 37 – Resumen de financiamiento	63
Tabla 38 – Desglose del financiamiento.....	63
Tabla 39 – Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado.....	66
Tabla 40 – Flujo de caja proyectado	67
Tabla 41 – Balance General Proyectado.....	67
Tabla 42 – Análisis de Costo Unitario.....	68
Tabla 43 – Análisis Financiero	68
Tabla 44 – Resumen del análisis.....	69
Tabla 45 – Ratios Financieros	69

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Volumen de crédito hipotecario.....	10
Gráfico 2 – Tasas efectivas referenciales	11
Gráfico 3 – Viviendas a Construirse en el Periodo 2008 – 2012 Costa	24
Gráfico 4 – Variación Anual del número de permisos de construcción, por uso de la edificación.....	25
Gráfico 5 – Participación porcentual de los recursos en el financiamiento anual de las construcciones.....	26
Gráfico 6 – Análisis FODA.....	28
Gráfico 7 – Fórmula para determinar la muestra	32
Gráfico 8 – Desarrollo de la determinación de la muestra.....	33
Gráfico 9 – Pregunta #1	34
Gráfico 10 – Pregunta #2.....	34
Gráfico 11 – Pregunta #3.....	35
Gráfico 12 – Pregunta #4.....	35
Gráfico 13 – Pregunta #5.....	36
Gráfico 14 – Pregunta #6.....	36
Gráfico 15 – Pregunta #7	37
Gráfico 16 – Pregunta #8.....	37
Gráfico 17 – Pregunta #9.....	38
Gráfico 18 – Pregunta #10.....	38
Gráfico 19 – Localización del proyecto.....	40
Gráfico 20 – Proceso Productivo	41
Gráfico 21 – Villa Bonaventura individual.....	43

Gráfico 22 – Villa Bonaventura grupal	43
Gráfico 23 – Plano Planta Alta	44
Gráfico 24 – Plano Planta Baja.....	45
Gráfico 25 – Estructura de la Organización	46

RESUMEN

El presente documento contiene la investigación relativa a un estudio de factibilidad para la creación de la empresa constructora “ConstruSolutions S.A.” con el proyecto inmobiliario “Villas Bonaventura” ubicado en la Av. Rodriguez Bonín de la ciudad de Guayaquil, el cual busca determinar la viabilidad de la puesta en marcha de la compañía y a su vez del proyecto inmobiliario.

El estudio se basó en la necesidad de las personas de contar con una vivienda que le brinde el espacio y las comodidades que una familia necesita y que esta, a su vez sea entregada en el tiempo acordado, siempre y cuando se cumplan con los planes de financiamiento establecidos por la compañía. En este sentido, el proyecto se inicia con la descripción del sector económico de la vivienda y la construcción, exponiendo los datos principales tanto de la oferta como la demanda en el sector.

El desarrollo del estudio se presenta en cinco capítulos, cumpliendo con presentar los datos básicos del estudio, un marco teórico, el análisis del mercado, análisis técnico del proyecto y para finalizar, un análisis financiero, las conclusiones y recomendaciones.

PALABRAS CLAVES

Proyecto Inmobiliario

Oferta

Demanda

Factibilidad

Sector de la Construcción

Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

ABSTRACT

This document contains the research on a feasibility study for the creation of the building company "ConstruSolutions SA" with the building project "Bonaventura Villas" located at Av Rodriguez Bonín of Guayaquil, which seeks to determine the feasibility the launch of the company and in turn the building project.

The study was based on the need for people to have a home that provides the space and amenities a family needs and that this in turn is delivered at the agreed time, provided they comply with the plans funding provided by the company. In this sense, the project begins with the description of the economic sector of the housing and construction, setting out the main elements of both supply and demand in the sector.

The development of the study is presented in five chapters, meeting to present the basic data of the study, theoretical framework, market analysis, technical analysis of the project and to complete a financial analysis, conclusions and recommendations.

KEYWORDS

Real State Project

Supply

Demand

Feasibility

Construction Industry

Bank of the Ecuadorian Institute of Social Security

INTRODUCCIÓN

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora inmobiliaria surge de la actual necesidad de vivienda en la ciudad de Guayaquil y de una oportunidad en el sector San Eduardo, el cual está en constante crecimiento. Adicional, se ha considerado al sector de la construcción, debido a la gran cantidad de recursos económicos que mueve en el país y que involucra mano de obra, materiales de construcción, acabados, instituciones financieras, entre otros.

Tomando en consideración el último Censo Poblacional de Vivienda, realizado el 28 de noviembre de 2010, en la provincia del Guayas el 51,2% de la población cuenta con vivienda propia, mientras que un 39,9% se dividen en personas que arriendan, han prestado, les han regalado o les han donado. Esto representa una oportunidad de negocio dentro del sector de la construcción inmobiliaria.

Actualmente, la tendencia hacia poseer una vivienda en una ciudadela privada, que brinde comodidad y las garantías de seguridad, debido al incremento de la delincuencia, se torna muy elevada. Por lo tanto, el presente proyecto propone la creación de una empresa constructora inmobiliaria que ofrece soluciones de vivienda en la ciudad de Guayaquil, en el sector de San Eduardo, con el proyecto "Villas Bonaventura".

CAPITULO I. GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. ANTECEDENTES

En el 2011, el sector inmobiliario contribuyó de una forma importante al desarrollo de la economía del país y el 2012 produjo un crecimiento económico del 5.4% del PIB, según el Banco Central del Ecuador (BCE).

En el informe de Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador publicado en el primer trimestre del 2011, el sector de la construcción fue el que más aportó al crecimiento económico, con un 17.5% del total.

De acuerdo con el informe de Cuentas Nacionales Trimestrales del Ecuador, presentado por el Banco Central del Ecuador, la construcción fue el sector que más aportó al crecimiento económico del país durante el primer trimestre del 2011. Si se relaciona esto con el desempeño del primer trimestre 2010, se registra un crecimiento de 17.5%.

De acuerdo a registros de los principales gobiernos municipales del país, en el primer trimestre de 2011 la actividad de la construcción de edificaciones residenciales reportó un aumento de 9.2%, y la no residencial disminuyó en -1.4%; en términos totales (residencial y no residencial) la construcción aumentó en 4.1%, con relación al cuarto trimestre de 2010. Este incremento se dio gracias a la inversión de empresas inmobiliarias privadas y a proyectos de infraestructura civil realizados por el Estado.

Por otro lado, el 2012 fue un período que no se quedó atrás. Para ese año, el Banco Central del Ecuador (BCE) registró una proyección de crecimiento económico del 5.4%. Los factores que intervinieron fueron: la estabilidad del precio del petróleo y el gran movimiento del sector inmobiliario. Entre abril y junio del 2012 el PIB se expandió 1.2% frente al trimestre anterior, que aumentó 1,0%.

La construcción es un área que ha venido experimentando un gran progreso desde el año 2007 al 2012. El segundo trimestre del 2012 esta área registró un repunte del 3,4% y aportó de forma importante en el crecimiento del PIB.

Para el 2013 la situación no parece variar mucho. El BCE prevé que el PIB incrementará un 0,4% en el sector inmobiliario. En este sentido, el diario El Telégrafo señaló que la inversión registrada en infraestructura pública establecida para el 2012 continuará para el 2013.

El 2013 no parece un año muy prometedor para la inversión estatal. Walter Spurrier, director de la publicación económica “Análisis Semanal”, mencionó que “las reducidas expectativas de crecimiento significan que el Gobierno ya no podrá seguir incrementando la inversión pública, que ha sido hasta ahora el motor de la economía”.

Este autor comentó que si bien la construcción alcanzó valores de 23,4% el primer trimestre del 2012. Este valor bajó a un 5,8% el cuarto trimestre. Para el 2013 se espera que se mantenga en 5,6%. Aunque el panorama luzca diferente a lo que se esperaba, las empresas constructoras y financieras del país están incrementando sus créditos y apoyo hacia el área de la construcción y vivienda en el 2013. (El Portal, 2013)

1.2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La empresa ConstruSolutions S.A. planea llevar a cabo el proyecto inmobiliario “Villas Bonaventura” en la Urbanización San Eduardo el cual es un moderno conjunto habitacional que fue creado para brindar mejores condiciones de vida a las familias, rodeados de la naturaleza, áreas verdes y recreación.

San Eduardo está ubicada en el nuevo centro de desarrollo de la ciudad, junto al nuevo Consulado Americano, cuenta con excelentes vías de acceso hacia el norte, centro y sur, a tan solo un minuto de vía a la costa, Riocentro Ceibos, La Piazza y Megamaxi.

Hoy en día la M.I. Municipalidad de Guayaquil ha realizado trabajos de Regeneración Urbana en el sector, creando una vía rápida de 6 carriles de hormigón armado y una nueva infraestructura de cableado subterráneo, brindando a esta zona mayor plusvalía y seguridad.

El enfoque de este proyecto va hacia familias de clase media, media alta y alta, las cuales tienen el deseo de vivir en una ciudadela privada, cerca de la ciudad, con seguridad las 24 horas y en casas que brindan la comodidad necesaria.

1.2.1. TÍTULO DEL PROYECTO

Estudio de factibilidad para la creación de la empresa constructora “CONTRUSOLUTIONS S.A.” con el proyecto inmobiliario “Villas Bonaventura” ubicado en la Av. Rodríguez Bonín de la ciudad de Guayaquil.

1.3. PROBLEMA

En los últimos cinco años el Ecuador ha visto un repunte en el sector inmobiliario debido a la creación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (creación del BIESS año 2009) que dinamizó la economía y el sector. Por ello, se desarrollará una estrategia de negocios con el fin de generar un lanzamiento de un nuevo proyecto inmobiliario a través de una empresa constructora, brindando un servicio integral, que involucre todo el proceso de compra de un bien inmueble.

En la actualidad, muchas personas se ven respaldadas por el buen momento financiero que vive el país, adicional, a la facilidad para la obtención de un préstamo hipotecario otorgado por el BIESS o instituciones financieras las cuales manejan tasas hipotecarias competitivas.

En este estudio de factibilidad se busca comprobar la factibilidad de crear una empresa constructora inmobiliaria, esto debido a que el sector inmobiliario es uno de los más complejos, la toma de decisiones debe ser la adecuada.

El presente estudio tiene por objetivo determinar la oferta y demanda de lo referente a vivienda en el sector de “San Eduardo” y sus alrededores, ya que este se ha convertido en un nuevo sector de desarrollo. De esta manera se definirá hacia dónde va dirigido el servicio en lo que a vivienda se refiere, para así intentar solucionar los problemas habitacionales a los sectores de clase media y media alta.

1.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

La empresa Constructora Inmobiliaria “ConstruSolutions S.A.” se enfocará inicialmente en la construcción del Proyecto Inmobiliario “Villas Bonaventura”, que se encuentra ubicado en la Av. Jose Rodriguez Bonín, junto al nuevo Consulado Americano, la cual incluye la construcción de viviendas con los más altos estándares de calidad.

El proyecto consiste en la construcción de 24 unidades de vivienda las cuales tendrán un valor aproximado de venta de \$130.000, contando con los mejores acabados tanto internos como externos, brindando las comodidades que una familia ecuatoriana debe poseer.

El tiempo estimado de la construcción de una unidad de vivienda es de 6 meses, tomando en consideración desde la obra gris hasta los acabados finales y a su vez la entrega al cliente.

Adicional a este proyecto, se está considerando realizar proyectos individuales, los cuales consistirán en asesorar a clientes que posean terrenos y necesiten construir una casa. El servicio incluirá el diseño, planificación y entrega de la vivienda.

1.4. PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVO DEL PROYECTO

1.4.1. VISIÓN

Posicionarse en el ámbito nacional como una empresa líder y competitiva en la rama de la construcción, llegando a ser reconocidos como una empresa leal que se preocupa por la imagen y el desempeño no solo de la empresa, sino también del crecimiento de los clientes.

1.4.2. MISIÓN

Satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes en todo tipo de obras civiles, con los más altos estándares de calidad, ofreciendo un servicio personalizado con excelentes acabados junto a un personal bien entrenado en el ámbito de la construcción.

1.4.3. VALORES

Valores corporativos

- **Ética:** Es trabajar con transparencia y honestidad, manteniendo el estándar en el esquema del manejo financiero, perfiles de clientes, precio y sistema de comercialización.
- **Honestidad:** Es el valor de decir la verdad, ser decente, justo, recatado u honrado.
- **Competitividad:** Es la capacidad de brindar productos de alta calidad buscando permanecer a la vanguardia en el mercado ofreciendo productos y servicios con elementos diferenciadores.
- **Responsabilidad:** Es contribuir al mejoramiento social, económico y ambiental, y preocuparse por el crecimiento personal de nuestros colaboradores.

1.4.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.4.1. Objetivos Generales

Realizar un estudio que permita determinar la factibilidad de la creación de un proyecto de construcción de unidades de vivienda dentro de la urbanización San Eduardo ubicada en la Av. Rodriguez Bonín de la ciudad de Guayaquil.

1.4.4.2. Objetivos Específicos

El siguiente estudio busca alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Determinar la demanda insatisfecha en lo que a vivienda se refiere en la ciudad de Guayaquil y el tipo de vivienda preferencial.
- Conocer la competencia directa, para de esta manera saber las estrategias que se podrían aplicar para obtener un posicionamiento en el mercado.

- Conocer el universo, e identificar la unidad muestra objeto, del estudio a realizarse.
- Determinar si la oferta de vivienda satisface los requerimientos existentes.
- Determinar la viabilidad financiera a través de indicadores VAN y TIR.

1.5. ENTORNO SOCIOECONOMICO Y LEGAL

1.5.1. ENTORNO LEGAL

A continuación se detallaran cuales son los pasos para la creación de una empresa en el Ecuador:

- **Reservar un nombre.** Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí mismo se revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre.
- **Elaborar los estatutos.** Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.
- **Abrir una “cuenta de integración de capital”.** Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
 - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima
 - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
 - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio

Luego se debe pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

- **Elevar a escritura pública.** Acudir donde un notario público y llevar la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

- **Aprobación del estatuto.** Llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.
- **Publicación en un diario.** La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- **Obtener los permisos municipales.** En el municipio de la ciudad donde se crea la empresa, se deberá:
 - Pagar la patente municipal
 - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
- **Inscripción de la compañía.** Con todos los documentos antes descritos, ir al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.
- **Realizar la Junta General de Accionistas.** Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- **Obtener los documentos habilitantes.** Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.
- **Inscribir el nombramiento del representante.** Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribir el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.
- **Obtener el RUC.** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
 - El formulario correspondiente debidamente lleno

- Original y copia de la escritura de constitución
 - Original y copia de los nombramientos
 - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
 - De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite
- **Obtener la carta para el banco.** Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías entregarán una carta dirigida al banco donde se abrió la cuenta, para que se pueda disponer del valor depositado.

Cumpliendo con estos pasos se podrá obtener una compañía limitada o anónima lista para funcionar. El tiempo estimado para la terminación del trámite es entre tres semanas y un mes.

Un abogado puede ayudar en el proceso. El costo de su servicio puede variar entre \$600 y \$1,000 o dependiendo del monto de capital de la empresa.

1.5.2. ENTORNO ECONÓMICO

La industria de la construcción es, sin duda, uno de los principales motores para el desarrollo económico y social de un país, debido a que genera encadenamientos con gran parte de las ramas comerciales e industriales de la sociedad.

Esta industria se conforma de dos actividades económicas que, a pesar de tener como denominador común la construcción y la materia prima utilizada, sus productos finales son destinados a áreas distintas. La primera abarca la construcción de obras de infraestructura básica, vial y edificación pública; y la segunda, a la cual se denomina el sector inmobiliario, engloba a la construcción de vivienda y edificaciones.

A partir del 2009, el Gobierno de Ecuador, aplica una serie de políticas para dinamizar al sector inmobiliario mediante incentivos, con la intención de solidificar el mercado y aportar grandes beneficios económicos y sociales. A esto podemos

sumar las inversiones realizadas por el Gobierno, principalmente en construcción vial, que en conjunto con el crecimiento del mercado inmobiliario lograron generar altas tasas de crecimiento. Esto ha contribuido de forma significativa al PIB total, siendo la industria de la construcción la segunda de mayor crecimiento (10%), superada sólo por Seguridad y Defensa (14%).

Mediante Decreto Ejecutivo 1626, se incrementaron los incentivos al sector inmobiliario en el Ecuador. El rol creciente del BIESS ha disminuido la participación del sector privado en el otorgamiento de créditos, y es así como en el último año – marzo 2012 a marzo 2013- el 65% del volumen de créditos fue otorgado por el BIESS, y solo el 35% por instituciones financieras (IFIS) privadas. Del total otorgado por las instituciones financieras privadas, el 65% corresponde a bancos privados, 21% a mutualistas y el 15% a cooperativas.

Gráfico 1 – Volumen de crédito hipotecario



Fuente: Indicador de créditos hipotecarios Ecuador. (Naveda, 2013)

Elaborado por: Valeria Naveda (Naveda, 2013)

Las bajas tasas de interés que ofrece el BIESS, más los amplios plazos y las facilidades de acceso que brinda, se muestran como los motivos principales por los cuales esta institución encabeza el mercado.

Tabla 1 – Tasas de Interés y Plazos

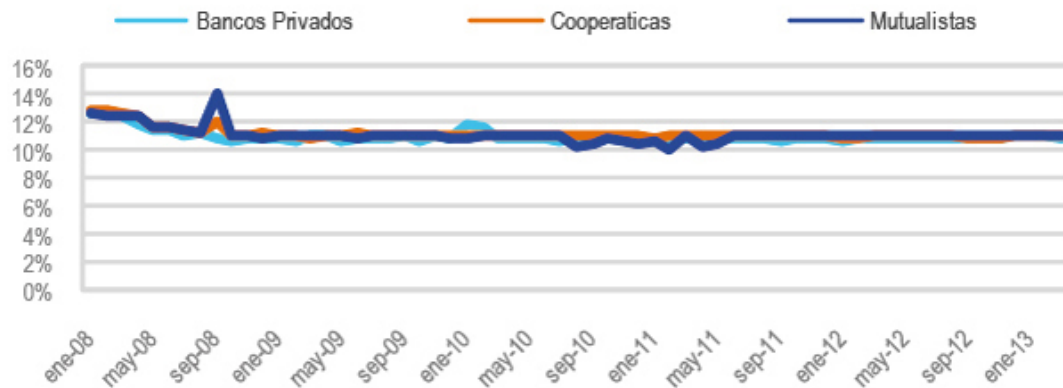
BIESS	Tasas	7,90%	7,90%	8,20%	8,69%	8,69%
	Plazo	5 años	10 años	15 años	20 años	25 años

Fuente: Tasas de interes y plazos actuales que brinda el BIESS (Naveda, 2013)

Elaborado por: Valeria Naveda (Naveda, 2013)

Mientras tanto, en las Instituciones Financieras Internacionales privadas (IFIS) estas tasas han fluctuado entre el 10,79% y el 11,08%; estos valores se han mantenido relativamente constantes.

Gráfico 2 – Tasas efectivas referenciales
IFIS privadas: Tasas efectivas referenciales



Fuente: <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=956>

Elaborado por: Valeria Naveda (Naveda, 2013)

Los incentivos destinados a la financiación de Viviendas de Interés Social (VIS) son colocados por el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) a los estratos sociales más bajos. En los últimos 5 años se entregó alrededor de 225.000 bonos para soluciones habitacionales -construcción, mejoramiento y compra- a familias de escasos recursos económicos de todo el país, a través de los diferentes programas que ofrece. La inversión realizada en esta área bordea los \$1.000 millones según la información del MIDUVI, situación que habría permitido mejorar las condiciones de vida de la población y reducir el déficit de vivienda.

A inicios del 2013 se dio a conocer el nuevo rumbo de los incentivos sociales, en los que se evidencia algunas líneas de acción del gobierno de Rafael Correa. No sólo modifica el techo del financiamiento, que pasa de \$20.000 a \$30.000, sino que trae consigo la concentración de la política de vivienda en área urbana, genera incentivos al crecimiento vertical de las ciudades, y cristaliza una frontal focalización de subsidios a los segmentos socioeconómicos más bajos. (Naveda, 2013)

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

Para iniciar el estudio del siguiente proyecto es necesario tomar en cuenta los siguientes conceptos, entre ellos se mencionan los cuatro pasos fundamentales del proceso administrativo que son: Planificar, Organizar, Ejecutar y Controlar.

- Planificación: consiste en un proceso racional para alcanzar los objetivos del modo más eficiente siguiendo determinados cursos de acción. Los objetivos definen las etapas a cumplir para lograr las metas de las propuestas. (Moratto, 2007)
- Organización: se emplea para distribuir las responsabilidades entre los miembros del equipo de trabajo, para establecer y reconocer las relaciones y vínculos necesarios. (Moratto, 2007)
- Ejecución: la realizan los miembros del equipo para que lleven a cabo las tareas establecidas con pro actividad. (Moratto, 2007)
- Control: de las actividades para que se ajusten lo más correctamente posible a lo planificado. (Moratto, 2007)

Actividades primordiales de la planificación (Moratto, 2007)

- a) Determinar claramente los objetivos y metas de la empresa
- b) Estimación de plazos futuros. Pronosticación.
- c) Establecer las condiciones y premisas bajo las cuales se hará el trabajo: circunstancias, medio ambiente.
- d) Elección de un curso de acción. Enunciar las tareas para lograr los objetivos. Es recomendable establecer planes contingentes alternativos a los cursos de acción básicos (usualmente llamados "Plan B").
- e) Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejoras para desempeñar el trabajo, siempre orientado a mejorar la eficacia y la eficiencia (hacer las cosas de manera

de cumplir con el objetivo y hacerlas al menor costo posible, respectivamente).

- f) Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño claros y acordados entre los miembros del equipo y la dirección.
- g) Anticipar las posibles contingencias futuras. Estas contingencias o inconvenientes pueden producirse por factores: internos, externos (mercado-circunstancias), o muchas veces en reacción al proyecto mismo.
- h) Re-estructurar continuamente los planes en función de los resultados del control corrigiendo las deficiencias que se hagan evidentes.

Actividades primordiales de la organización (Moratto, 2007)

- a) Subdividir el trabajo en unidades operativas: departamentalización, agrupamientos, equipos de trabajo.
- b) Agrupar las obligaciones operativas en puestos.
- c) Reunir los puestos operativos en unidades manejables y establecer sus vínculos y relaciones.
- d) Especificar los requisitos de cada puesto.
- e) Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto adecuado.
- f) Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro.

Actividades primordiales de la ejecución (Moratto, 2007)

- a) Poner en práctica la participación por todos los afectados por las decisiones.
- b) Conducir y reorientar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
- c) Motivar.

- d) Comunicar.
- e) Desarrollar a los empleados para que realicen todo su potencial.
- f) Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
- g) Revisar los resultados de la ejecución a la luz de los parámetros con los que se controla.

Actividades primordiales de control (Moratto, 2007)

- a) Comparar resultados con respecto a los objetivos y metas establecidos.
- b) Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño.
- c) Idear y/o procurar los medios efectivos para medir las operaciones.
- d) Comunicar fehacientemente cuáles son los parámetros de medición.
- e) Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y los desvíos, sugiriendo las acciones correctivas cuando sean necesarias.

El enunciado de estos cuatro pasos parece simple de entender, sin embargo, los elementos componentes: personas, recursos, objetivos, metas, plazos, técnicas, métodos, funciones, roles, etc. han determinado infinidad de estilos de dirección, algunos exitosos, otros fallidos. (Moratto, 2007)

Simultáneamente, debe tenerse en claro que estas cuatro actividades no se dan en forma secuencial ni tampoco estrictamente centralizadas en un jefe o responsable (aquél que asume la toma de decisiones). Un gerente puede estar a cargo de la planificación de ciertos proyectos, a su vez, controlar actividades pertenecientes a otros proyectos en curso, ejecutar él mismo otras tareas y, eventualmente, organizar un nuevo sub-sector en formación. (Moratto, 2007)

Todos estos pasos y su simultaneidad están dados, principalmente, por los objetivos y metas propuestas que surgen de la misión y visión establecidas

oportunamente por la alta Dirección. De allí que resulte posible definir alineaciones y desvíos con precisión. En caso contrario, no sólo cambiará el escenario externo sino también el interno, haciendo imposible la medición brinde resultados a lo largo del tiempo de vida de todo Proyecto, Proceso de Cambio o simplemente cualquier medida orientada a la supervivencia de la empresa. (Moratto, 2007)

Factibilidad

A continuación se citan a varios autores, los cuales darán una visión más amplia del concepto de factibilidad. Según Varela, “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. Según el Diccionario de la Real Academia Española, la Factibilidad es la “cualidad o condición de factible”. Factible: “que se puede hacer”. (Estudio de Factibilidad y Proyectos, 2010)

Componentes del Estudio de Factibilidad

Estudio de Mercado

Tiene como finalidad determinar si existe o no, una demanda que justifique la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un espacio de tiempo.

Estudio Técnico

Tiene por objeto proveer información, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas en esta área.

Estudio Financiero se encarga de:

- Ordenar y sistematizar la información de tipo monetario que proporcionaron las etapas anteriores.
- Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto.

- Evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

Los estudios de factibilidad son “los que deben proporcionar la base técnico económico y comercial para la decisión de invertir en un proyecto industrial, definiendo y analizando las cuestiones críticas vinculadas con la elaboración o fabricación de un producto dado, considerando todos los enfoques posibles referidos a desarrollo del mismo”. (Almarales, 2013)

Se debe dar el resultado de un determinado proyecto, con la capacidad de producción definida, y el emplazamiento seleccionado, teniendo en cuenta una o varias tecnologías, concretando los materiales e insumos específicos, costos de inversión y producción identificados, así como el nivel de ingresos por concepto de ventas que generará un determinado rendimiento respecto a la inversión. (Almarales, 2013)

En un estudio de factibilidad es necesario tener en cuenta, tanto los factores de producción, el mercado y las condiciones de producción del país, como el hecho de realizar un minucioso análisis de los ingresos, y los gastos en que se incurrirán. (Almarales, 2013)

Estudio de Mercado.

El estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos: (Santos Santos, 2008)

1. El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
2. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
3. Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Uno de los factores más crítico de todo proyecto, es la estimación de la demanda, y conjuntamente con ella los ingresos de operación, como los costos e inversiones implícitos. (Santos Santos, 2008)

El análisis del consumidor tiene por objetivo caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, nivel de ingreso promedio, ente otros; para obtener el perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial. El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto. (Santos Santos, 2008)

El estudio de la competencia es fundamental, para poder conocer las características de los productos o servicios que ofrecen el resto de los productores, con el fin de determinar las ventajas y desventajas que aporta dicha competencia. Además, permite argumentar el nivel de ocupación de la capacidad disponible por el proyecto. (Santos Santos, 2008)

El análisis de la comercialización del proyecto depende en modo importante de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta. (Santos Santos, 2008)

Por lo que las decisiones (en cuanto a precio, promoción, publicidad, distribución, calidad, entre otras) adoptadas aquí tendrán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las consecuencias económicas que se manifiestan en sus ingresos y egresos. (Santos Santos, 2008)

Los proveedores de insumos necesarios para el proyecto pueden ser determinantes en el éxito o fracaso de éste. De ahí la necesidad de estudiar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para garantizar su abastecimiento. Por lo que la información que se obtenga de los proveedores puede influir en la selección de la localización del proyecto. (Santos Santos, 2008).

Administración de Operaciones

El termino se refiere al diseño, la operación y el control del proceso de transformación que convierte los recursos, como mano de obra y materias primas, en bienes o servicios que se venden a los clientes. (Robins, 2005)

La administración de operaciones es muy importante para las organizaciones debido a que abarca tanto los servicios como la manufactura, es importante en la administración eficiente y eficaz de la productividad, y tiene una función estratégica en el éxito competitivo de una organización. (Robins, 2005).

La comunicación en las empresas y organizaciones

La comunicación desempeña un papel fundamental en las empresas. Y es que para adaptarse de manera continuada al dinámico y cambiante entorno en el que actúan, todas ellas requieren establecer un diálogo continuo con muchos y muy variados públicos, algunos pertenecientes a la propia organización (como los empleados, por ejemplo) y otros muchos externos a ella (como clientes, proveedores, distribuidores, administraciones públicas, etc.). (Imma, 2007)

La comunicación ayuda a las empresas y organizaciones a mostrar lo que son y lo que pretenden, y contribuye a construir tanto la imagen de la marca corporativa como la de los productos de la firma. Con ello se facilita su aceptación y se favorece la adopción de actitudes y comportamientos favorables hacia la empresa y sus productos. (Imma, 2007)

Las empresas realizan actividades de comunicación muy diversas, que no siempre están orientadas al establecimiento de relaciones comerciales con los clientes, los distribuidores o consumidores y a la consecución de objetivos de marketing que tienen que ver con la adopción de determinados productos. (Imma, 2007).

La promoción inmobiliaria

Se podría definir a la promoción inmobiliaria como el conjunto de acciones y gestiones, en un ámbito multidisciplinar, cuya finalidad es la realización de edificaciones con el objeto de su venta y entrega a terceros. Comprende, por tanto, la compra del solar, la construcción, la contratación de técnicos, la obtención de financiación, la realización de los trámites notariales y registrales pertinentes, la contratación de los seguros necesarios y la comercialización, entre otros. (Montoya, 2004)

Fases de un proyecto inmobiliario

Cada fase del proyecto está marcada por la terminación de una o más entregas. Una entrega es un tangible, un producto de trabajo verificable, como un estudio de factibilidad, un detalle de diseño o un prototipo de trabajo. Las entregas, y por tanto, las fases, son por lo general parte de una secuencia lógica diseñada para asegurar una definición apropiada del proyecto. (Bautista & Morales, 2007)

La conclusión de una fase de proyecto está generalmente marcada por la revisión tanto de las entregas como del desempeño del proyecto, para poder determinar si este debe continuar hacia su próxima fase o bien, detectar y corregir errores de manera eficiente. (Bautista & Morales, 2007)

Cada fase de proyecto incluye una serie definida de productos de trabajo diseñados para establecer el nivel deseado de control administrativo. La mayoría de estos ítems están relacionados con la entrega de la fase primaria, y las fases toman sus nombres de dichos ítems: requisitos, diseño, construcción, comienzo, entrega y otros, nombrados apropiadamente. (Bautista & Morales, 2007)

El esquema básico arquitectónico es la base para el desarrollo del estudio de pre factibilidad o de factibilidad, en él se plasmarán a nivel de esquema cada una de las determinantes físicas y aplicadas del programa a construir, al igual que todos los conceptos de mercado y mercadeo recogidos de la investigación efectuada, y los parámetros de costos y especificaciones generales analizadas. (Bautista & Morales, 2007)

- Áreas probables de construcción y ventas.
- Numero de probable de unidades a construir.
- Área probable de cada unidad prototipo.
- Conformación óptima del proyecto y sus unidades o sus posibles alternativas de agrupación.
- Perfil del usuario que probablemente ocupará el proyecto.
- Costo probable de cada unidad prototipo y sus especificaciones generales.
- Costos totales probables del proyecto y su terreno.
- Porcentajes probables de endeudamiento y su incidencia dentro del globo total de costos.
- Rentabilidad probable del proyecto.

Para el desarrollo del planteamiento de un proyecto es necesario que se elaboren tantos esquemas básicos alternativos como sean necesarios, de este modo, con el escogido, se cumplirán los objetivos expresados y convenidos con la Entidad Contratante o con la Gerencia del proyecto. (Bautista & Morales, 2007).

CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. DEMANDA

3.1.1. POBLACIÓN OBJETIVO

El sector de la construcción forma parte de un sector real en el PIB (Producto Interno Bruto) siendo este el tercer sector más importante dentro del grupo del sector real, liderado por las cuentas nacionales y el sector energético.

Las edificaciones se concentran en las ciudades más importantes del Ecuador que son Guayaquil, Quito y Cuenca por lo tanto, el incremento de participantes en el sector de la construcción corresponde a una respuesta al incremento en la demanda por parte de las personas que se sienten motivadas por la facilidad de créditos hipotecarios que otorgan las diversas instituciones financieras y han creado una necesidad por tener su residencia propia.

Hace 20 años dentro de un grupo familiar de 5 personas con hijos adultos, no sentían la necesidad de tener su vivienda cada uno, pero en la actualidad a partir de los 24 años y con algo de independencia monetaria, las personas han adoptado el modelo de obtener una vivienda propia creando autonomía e inversión a futuro.

El enfoque de este proyecto se centra en la clase social media alta, en la cual personas mayores a 24 años, que posean ingresos no menores a \$900.00, ya que permitirá solventar un crédito hipotecario mediante una institución financiera o a través del BIESS.

Tabla 2 – Población Objetivo

Variables	Especificaciones
Edad	24 - 50 años
Clase	Media - Media Alta
Tamaño de la Familia	(2 o más miembros)
Sexo	Indistinto
Estado Civil	Indistinto
Nivel de Ingresos	900 en adelante

Elaborado por: Ivan Najas Tandazo

Fuente: Proyecciones Construsolutions S.A.

3.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para realizar el siguiente estudio se ha considerado el número de permisos concedidos desde el año 2008 hasta el 2012 en la costa ecuatoriana. El cuadro que se adjunta a continuación, fue realizado en base a una encuesta anual de edificaciones de acuerdo a los permisos de construcción que conceden los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales.

Tabla 3 – Número de viviendas a construirse

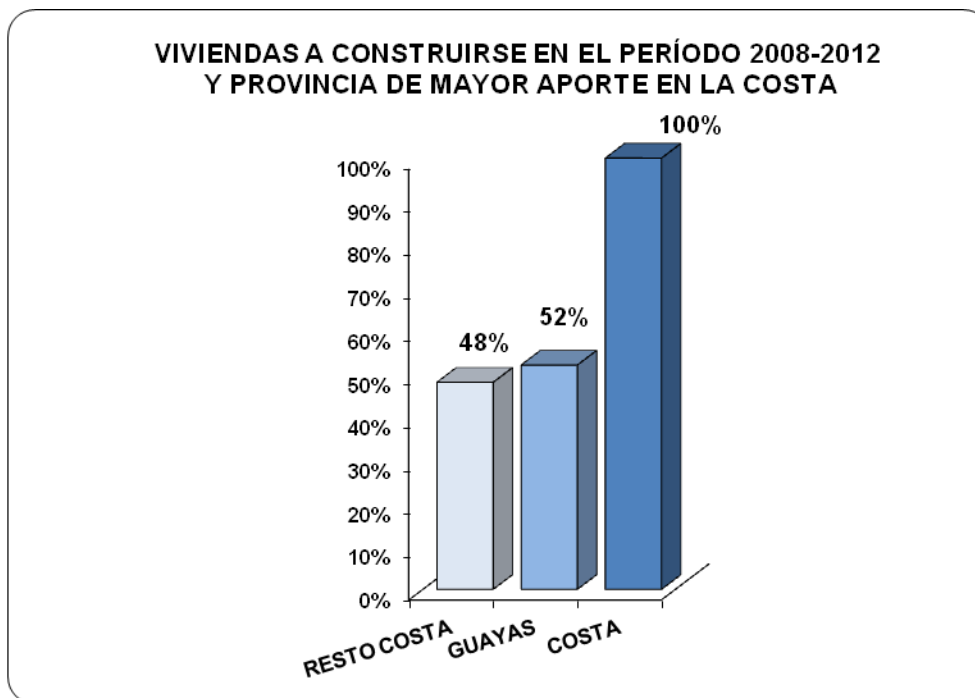
PERÍODO 2008-2012	
REGIÓN	VIVIENDAS
COSTA	74995
GUAYAS	39007
RESTO COSTA	35988

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: www.ecuadorencifras.com

La provincia del Guayas en la Región Costa, históricamente se ha caracterizado por ser el centro de las actividades económicas de la región. Esto la hace atractiva como fuente de trabajo, lo que invita a que la migración interna sea alta, con lo cual el número de población aumenta y con ella las necesidades de vivienda, lo que obliga a que la empresa privada y las personas naturales realicen inversiones en este sentido. Lo anterior ha dado como resultado que en el periodo comprendido entre el 2008 – 2012, el 52 por ciento de las soluciones habitacionales de la Costa, hayan sido proyectadas en Guayas.

Gráfico 3 – Viviendas a Construirse en el Periodo 2008 – 2012 Costa



Fuente: www.ecuadorencifras.com

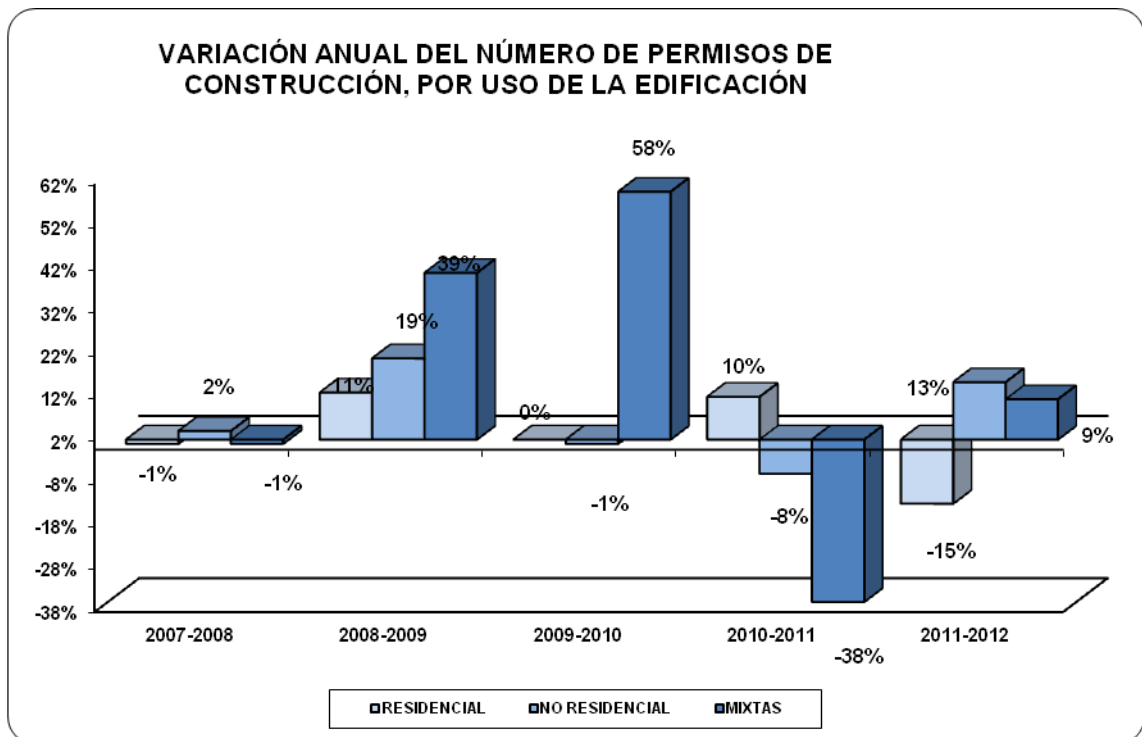
Elaborado por: www.ecuadorencifras.com

El siguiente análisis comprende el periodo de tiempo desde el año 2007 hasta el 2012, siendo el año 2009 el de mayor crecimiento con una tasa del 12.07% enfocado en los permisos de viviendas no residenciales y viviendas mixtas que son aquellas que quedan en lugares suburbanos y rurales del país. Este impacto se surgió debido a la creación del BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) y el gran auge que tuvieron los créditos hipotecarios del IESS.

Para el periodo 2009 – 2010 hubo un crecimiento acelerado del 58% en los permisos para construcción mixta, tanto que para las viviendas residenciales y no residenciales no hubo crecimiento. El siguiente periodo comprendido por los años 2010 – 2011 fue favorable para la construcción de viviendas residenciales ya que obtuvo un crecimiento del 10%, sin embargo para las viviendas no residenciales se generó un decrecimiento del 8% y las mixtas un decrecimiento del 38%.

Finalmente en el periodo comprendido del 2011 – 2012 se refleja un decrecimiento en los permisos para construcciones de viviendas residenciales del 15%, para el caso de las viviendas no residenciales y mixtas hubo un crecimiento del 13% y 9% respectivamente.

Gráfico 4 – Variación Anual del número de permisos de construcción, por uso de la edificación



Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: www.ecuadorencifras.com

Adicional a todo este estudio previo, se ha considerado analizar el origen del financiamiento para las construcciones. Según el siguiente análisis la mayor fuente de financiamiento es proveniente de los recursos particulares de personas naturales o jurídicas, mientras que por otra parte los recursos provienen de algún tipo de financiamiento.

Tabla 4 – Origen del financiamiento previsto 2008 - 2012

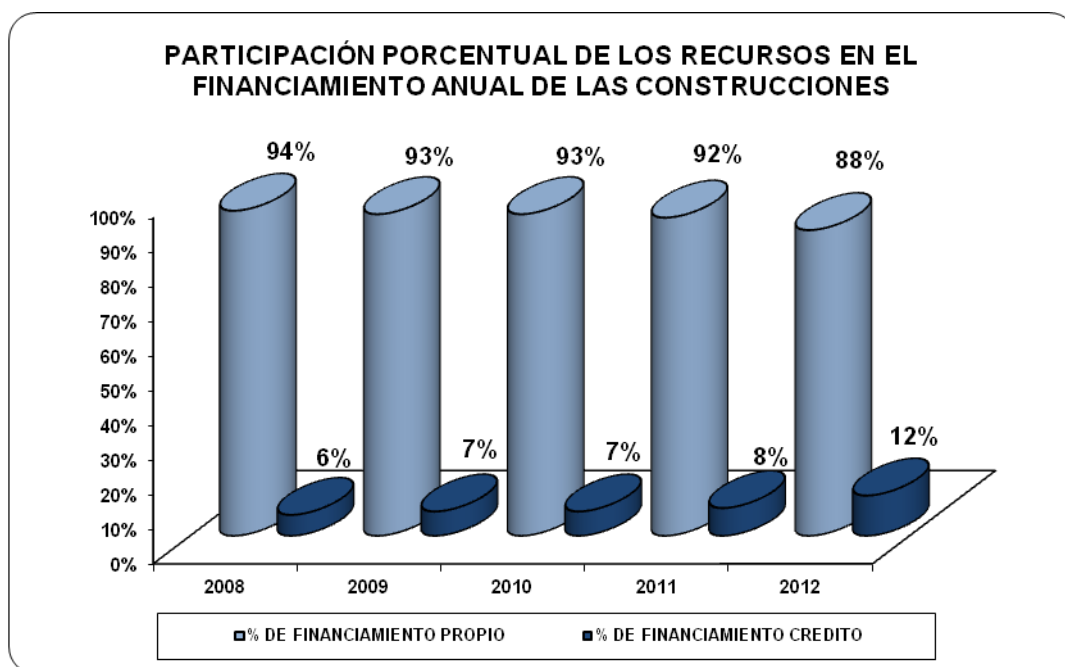
FINANCIAMIENTO			
AÑOS	PROPIO	CRÉDITO	TOTAL
2008	1,294,235,606.00	76,807,247.00	1,371,042,853.00
2009	1,900,086,794.00	142,621,132.00	2,042,707,926.00
2010	2,305,597,395.00	164,952,552.00	2,470,549,947.00
2011	2,132,722,845.00	176,254,875.00	2,308,977,720.00
2012	2,735,939,569.00	359,343,102.00	3,095,282,671.00

Fuente: www.inec.gob.ec

Elaborado por: www.inec.gob.ec

En porcentajes, la tendencia en la participación de los recursos en el financiamiento anual de las construcciones es mucho mayor mediante recursos propios frente al financiamiento mediante créditos. En el periodo entre el 2008 y el 2012, se observa que la tendencia es a la baja en cuanto al recurso propio, y esto se debe principalmente a que las tasas de interés de las entidades financieras y del BIESS son mucho más competitivas y fomentan la inversión.

Gráfico 5 – Participación porcentual de los recursos en el financiamiento anual de las construcciones



Fuente: www.inec.gob.ec

Elaborado por: www.inec.gob.ec

3.2. OFERTA

3.2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Debido al crecimiento acelerado en la parte urbanística y la necesidad cada vez más grande de obtener una casa propia, muchas empresas constructoras inmobiliarias han trabajado en diferentes proyectos, enfocándose en los gustos y preferencias de sus potenciales clientes.

Uno de los sitios que actualmente se ha desarrollado de forma acelerada es la Vía a la Costa y sus alrededores, los Ceibos, San Eduardo y Puerto Azul. A continuación se detallan los tres principales competidores:

Tabla 5 – Análisis de la oferta

Empresa	Urbanización	Dirección	Proyecto
Proyecta S.A.	Bosques de la Costa	Km. 9.8 Vía a la Costa	Urbanización Privada, con venta de Villas desde 130 m ² a 169 m ² de construcción en terrenos de hasta 190 m ² con precios que oscilan entre \$140.000, \$152.000 en adelante.
Jokasa S.A.	Portofino	Km. 11.5 Vía a la Costa	Urbanización Privada, con venta de villas desde 150 m ² con acabados de primera y únicas con patios desde 150 a 200 m ² . Precios entre \$150.000 y \$180.000
Traverso & Pérez	Villas Porto Vehlo	Km. 11.5 Vía a la Costa	Urbanización Privada, esta constituida por 42 villas con un promedio de 200 m ² de terreno y 120 m ² de construcción ubicadas en la Urbanización Puerto Azul con venta de villas desde 150 m ² con acabados de primera y únicas con patios desde 150 a 200 m ² . \$120.00 a \$180.000

Elaborado por: Ivan Najas Tandazo

Fuente: Empresas Inmobiliarias

3.3. COMERCIALIZACIÓN

Análisis FODA

Gráfico 6 – Análisis FODA



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: FODA Construsolutions S.A.

3.3.1. PRODUCTO

La compañía Construsolutions S.A. desarrollará su proyecto inmobiliario en la Urbanización San Eduardo II, el cual contará con la comercialización del modelo de vivienda “Bonaventura”. A continuación se explican al detalle las especificaciones técnicas de la obra:



VILLA BONAVENTURA: Casa de dos plantas (160 m2 aproximadamente).

Planta Baja

- Sala de estar
- Sala principal
- Comedor
- Baño de Visita
- Bodega
- Cocina
- Cuarto de Lavandería
- Baño de servicio
- Amplio Jardín posterior
- 2 Parqueos

Planta Alta

- Dormitorio principal con baño y walking closet
- Dos dormitorios adicionales cada uno con su respectivo baño

ESPECIFICACIONES TECNICAS

- Estructura: Hormigón armado.
- Paredes: Bloques de cemento o arcilla.
- Parte de la fachada lleva recubrimiento de piedra a elección de la promotora.
- Pisos: Porcelanato de 50x50 a elección de la promotora
- Área de garaje y patio recubierto con piedra chispa.
- Pisos y paredes de baños con cerámica importada o nacional en colores a elección de la promotora.
- Cocinas: con Anaqueles altos y bajos
- Mesones: mesones de cocinas y baños acabados con granito pulido.
- Tumbado: de yeso tipo losa.
- Cubierta: Estructura metálica, con planchas de eternit tipo teja.
- Ventanas de aluminio y vidrio
- Sanitarios y Grifería Edesa o FV a elección de la promotora.
- Pintura interior: caucho – Pintura exterior: elastomérica
- Puertas tamboradas
- Pasamanos de Hierro forjado.
- Baño de servicio, bodega y área lavadora: cerámica

3.3.2. PRECIOS Y VOLUMÉNES DE VENTA

➤ Villa Bonaventura



FINANCIAMIENTO

Precio \$ 130,000.00

Entrada \$ 39,000.00 (30% del valor total)

Reserva a la vista \$7,000.00

Firma del Contrato \$6,000.00

Saldo sin intereses hasta 12 cuotas mensuales de \$2,166.67

Saldo Financiado con Banco o IESS \$ 91,000.00

Tabla 6 – Precios de Viviendas

Villa Bonaventura	# Villas	Precios de Viviendas
	24	\$ 130,000.00

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Construsolutions S.A.

3.3.3. PLAZA

La construcción de las casas se realizará en la Ciudadela San Eduardo II, situada en la Av. Rodríguez Bonín junto al nuevo Consulado Americano en la ciudad de Guayaquil, siendo su punto de comercialización el mismo sitio, el cual atiende a los clientes en obra, pudiendo ellos conocer la forma de trabajo interna (acabados) como externa (estructural).

Las oficinas quedarán ubicadas en la ciudadela Urdenor I Mz 127 V.16, conformada por toda el área administrativa.

3.3.4. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La estrategia de promoción y publicidad se realizará en medios impresos, mediante el uso de volantes y banners.

Tabla 7 – Costos por publicidad

	Cantidades	Precios	Total USD
Banners	3	20.00 \$	60.00 \$
Volantes	500	0.10 \$	50.00 \$
Publicidad en diarias **	8	15.00 \$	120.00 \$
			230.00 \$

** Viernes y sábados

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

3.4. ANALISIS DE MERCADO

3.4.1. Determinación de la muestra

Gráfico 7 – Fórmula para determinar la muestra

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Fuente: <http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>

Elaborado por: Ivan Najas Tandazo

Tabla 8 – Ítems para determinar la muestra

Ítems	Comentario
n=	382 Muestras
N=	74,995 Población
Z=	1.96 95% Nivel de confianza
E=	0.05 5% Margen de error
p=	0.5
q=	0.5

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Gráfico 8 – Desarrollo de la determinación de la muestra

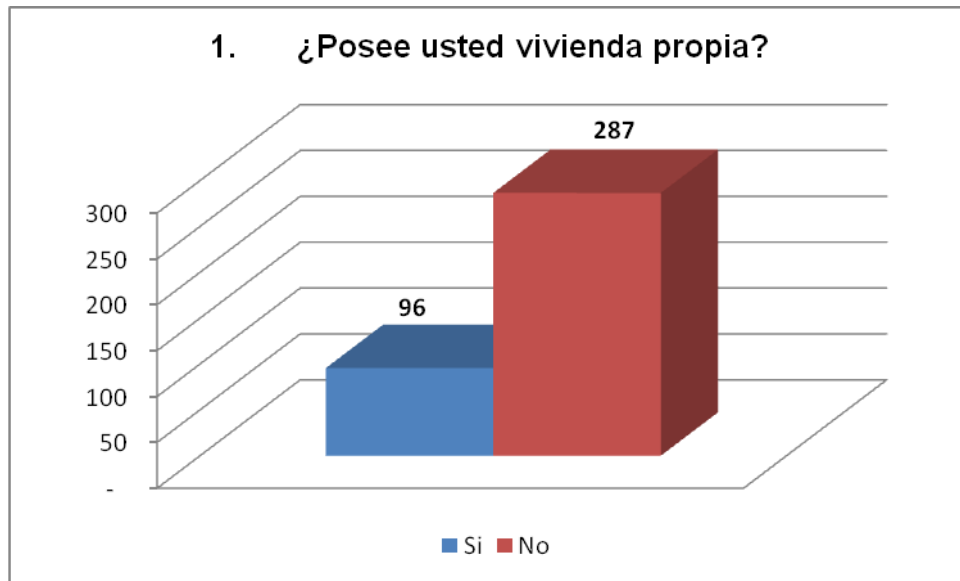
$$\begin{aligned}
 n &= \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5) (74995)}{(74995) (0.05)^2 + ((1.96)^2(0.5)(0.5))} \\
 n &= \frac{72,025.198}{188.4479} \\
 n &= 382 \text{ Muestras}
 \end{aligned}$$

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

3.4.2. Encuestas

Se utilizó el método cuantitativo probabilístico, para realizar las encuestas

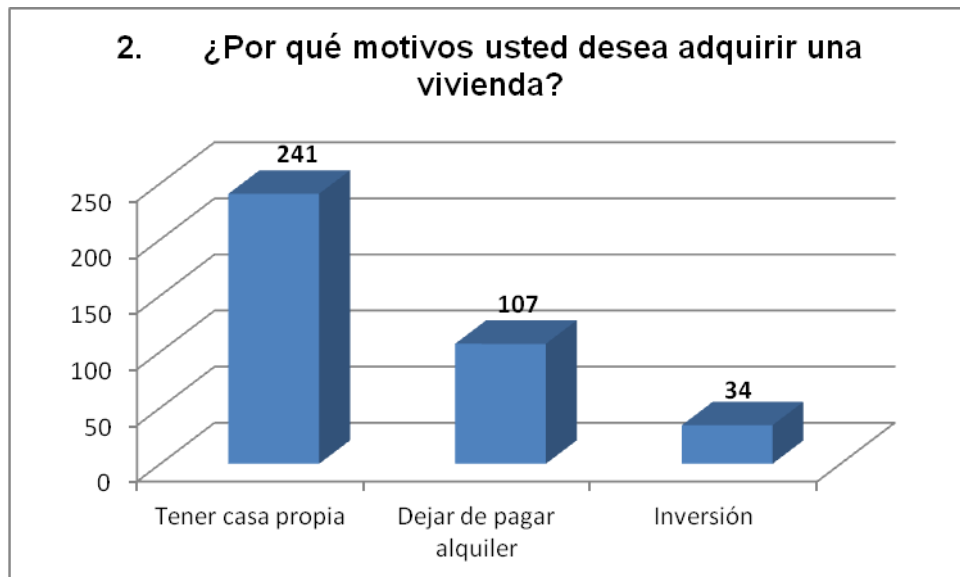
Gráfico 9 – Pregunta #1



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

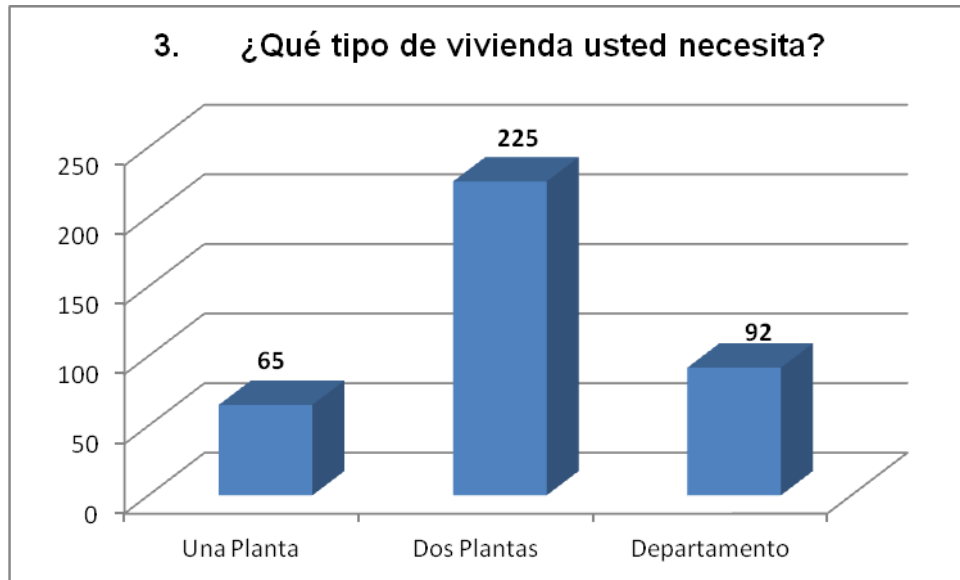
Gráfico 10 – Pregunta #2



Elaborado por: Ivan Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

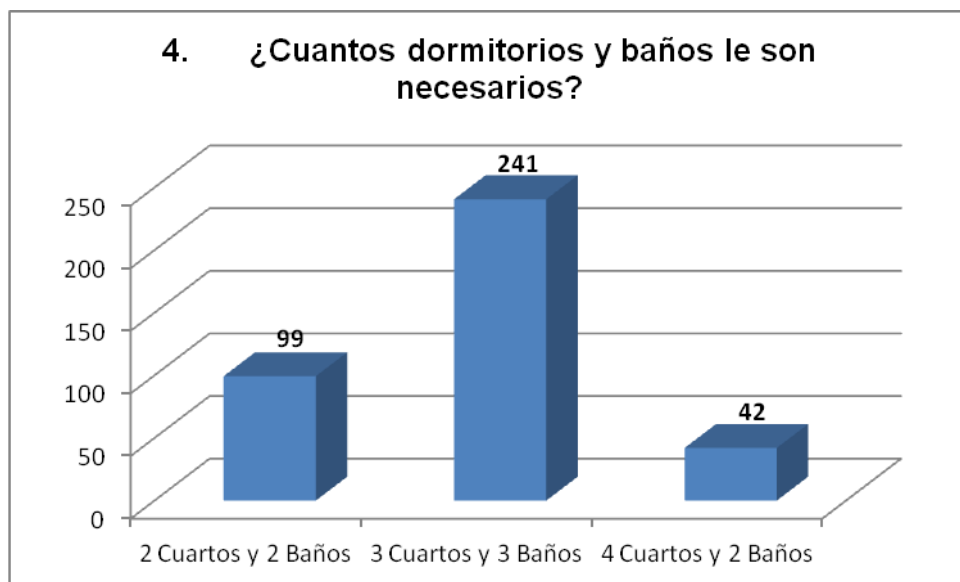
Gráfico 11 – Pregunta #3



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

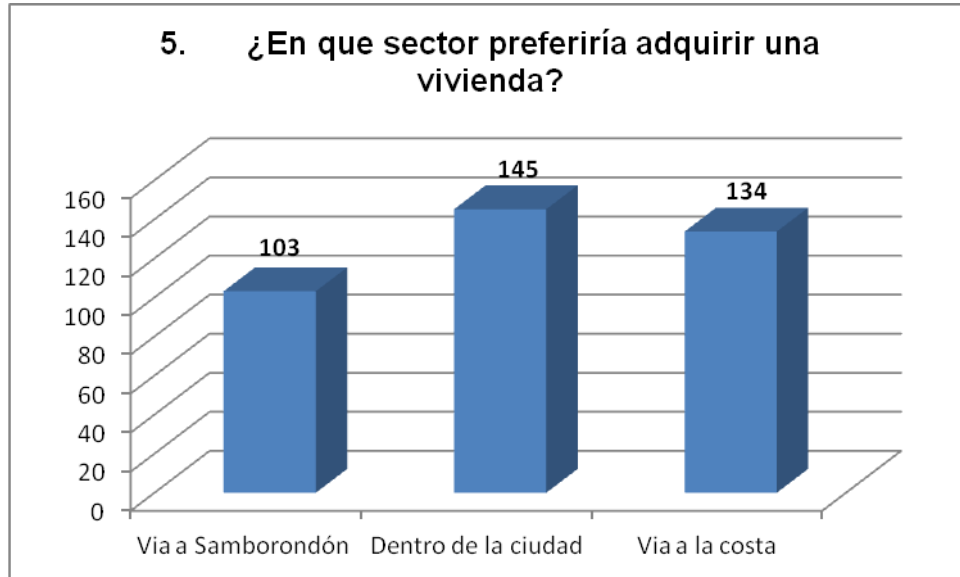
Gráfico 12 – Pregunta #4



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

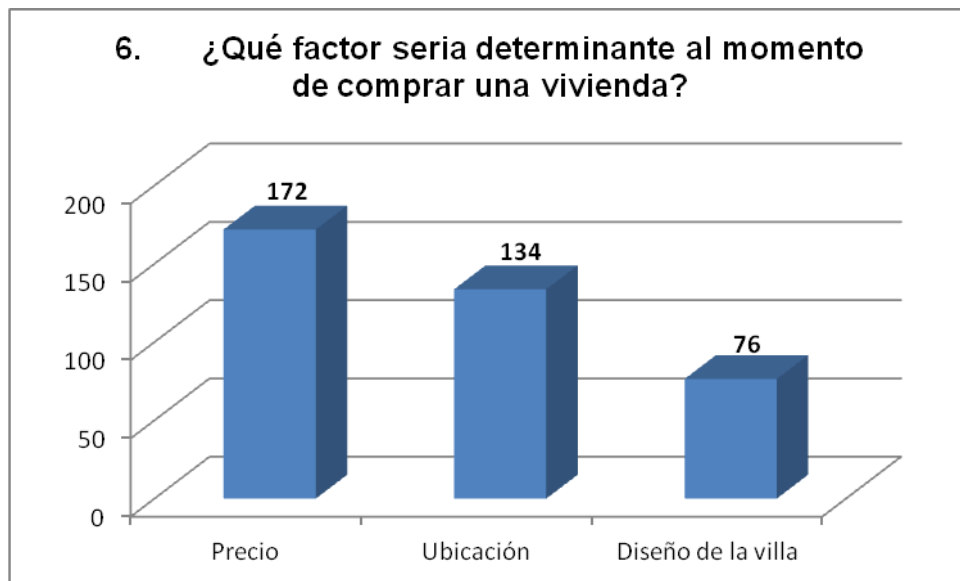
Gráfico 13 – Pregunta #5



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

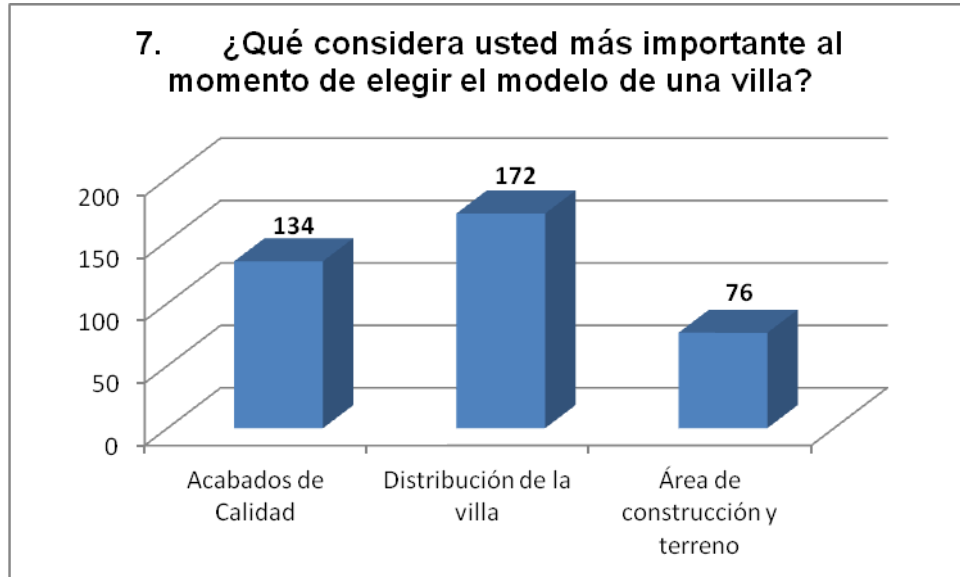
Gráfico 14 – Pregunta #6



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

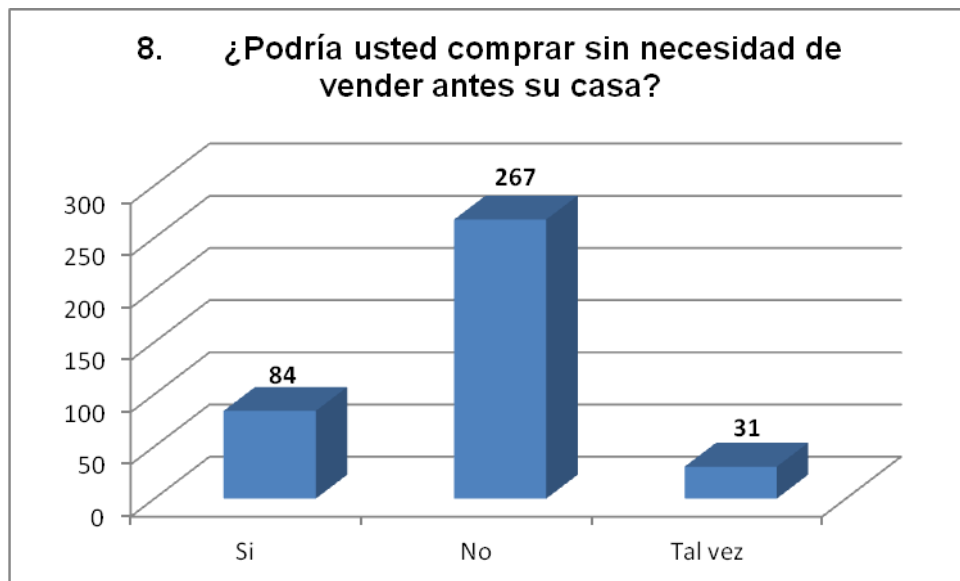
Gráfico 15 – Pregunta #7



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

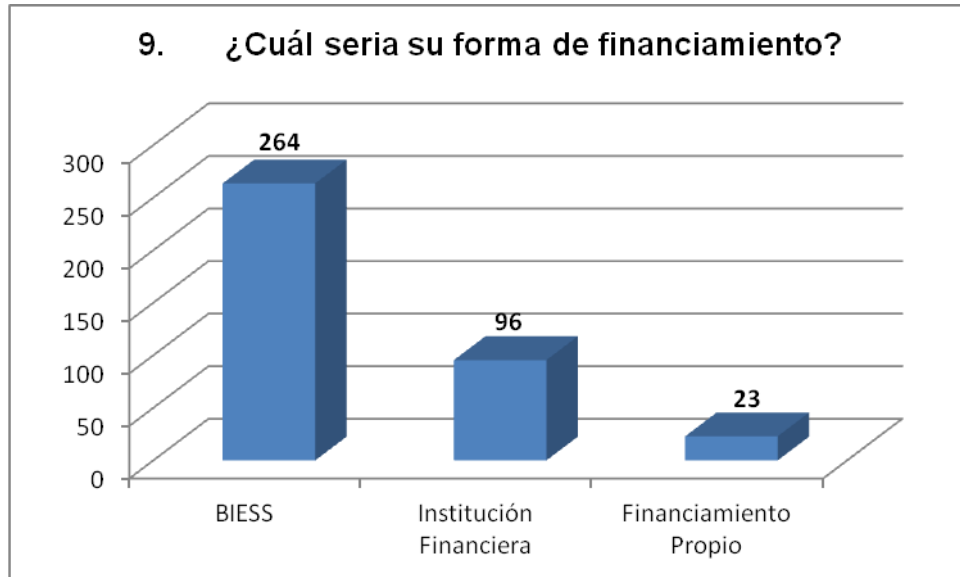
Gráfico 16 – Pregunta #8



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

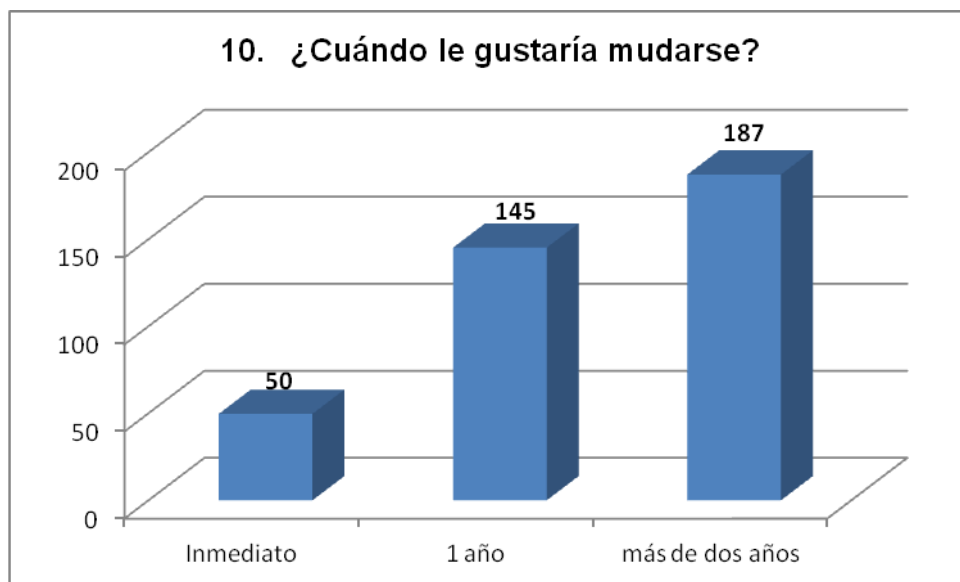
Gráfico 17 – Pregunta #9



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

Gráfico 18 – Pregunta #10



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Fuente: Encuestas realizadas

3.4.3. Conclusiones de las encuestas

De una muestra de 382 personas encuestadas, el 75% de las mismas no poseen vivienda propia y el 25% ya han adquirido una vivienda, la cual representa una oportunidad para la materialización de nuestro proyecto. Adicional, uno de los principales motivos por el cual los encuestados se deciden por adquirir una vivienda propia, se debe al deseo de tener una (63%) el 28% de los encuestados se decidirían por el hecho de dejar de pagar el alquiler actual y un 9% se dedicaría a invertir en un bien inmueble.

En cuanto al tipo de vivienda, un 59% adquiriría una vivienda de dos plantas, mientras la tendencia hacia los departamentos es mayor (24%) frente a un 17% que adquiriría de una planta. En cuanto a las funcionalidades de la vivienda los encuestados prefieren una vivienda cómoda con 3 habitaciones y 3 baños.

El precio no constituye un criterio determinante al momento de escoger la casa dentro de los encuestados.

Los encuestados prefieren adquirir una vivienda dentro de la ciudad (38%), les siguen las personas que consideran que la Vía a la Costa es una opción atractiva (35%) mientras que un 27% se decidiría por la Vía a Samborondón. Uno de los factores determinantes para adquirir una vivienda es sin duda el precio (45%), ubicación (35%) y finalmente el diseño de la villa (20%).

Debido a las facilidades que brinda el BIESS para otorgar créditos hipotecarios, los encuestados tomarían como primera opción para el financiamiento, seguido de una institución financiera y finalmente un financiamiento propio o pago de contado.

Como conclusión de este estudio, la tendencia hacia obtener una casa propia es muy alta, seguido de las facilidades que existen actualmente para poder financiarla, el cliente buscara su comodidad y para los suyos, rodeado de un ambiente tranquilo.

CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

El proyecto “Villas Bonaventura” consiste en la compra de terrenos en dicha urbanización y posterior construcción de las unidades de vivienda. A continuación se detalla la cantidad de terrenos y viviendas que serán necesarios para la materialización del proyecto.

Tabla 9 – Tamaño del proyecto

Viviendas	24
Metraje	200 m ²
Total metraje	4800 m²

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

4.2. LOCALIZACION DEL PROYECTO

El proyecto urbanístico que va a realizar “ContruSolutions S.A.” estará ubicado en la urbanización San Eduardo II, Av. Rodriguez Bonín junto al nuevo consulado americano en la ciudad de Guayaquil.

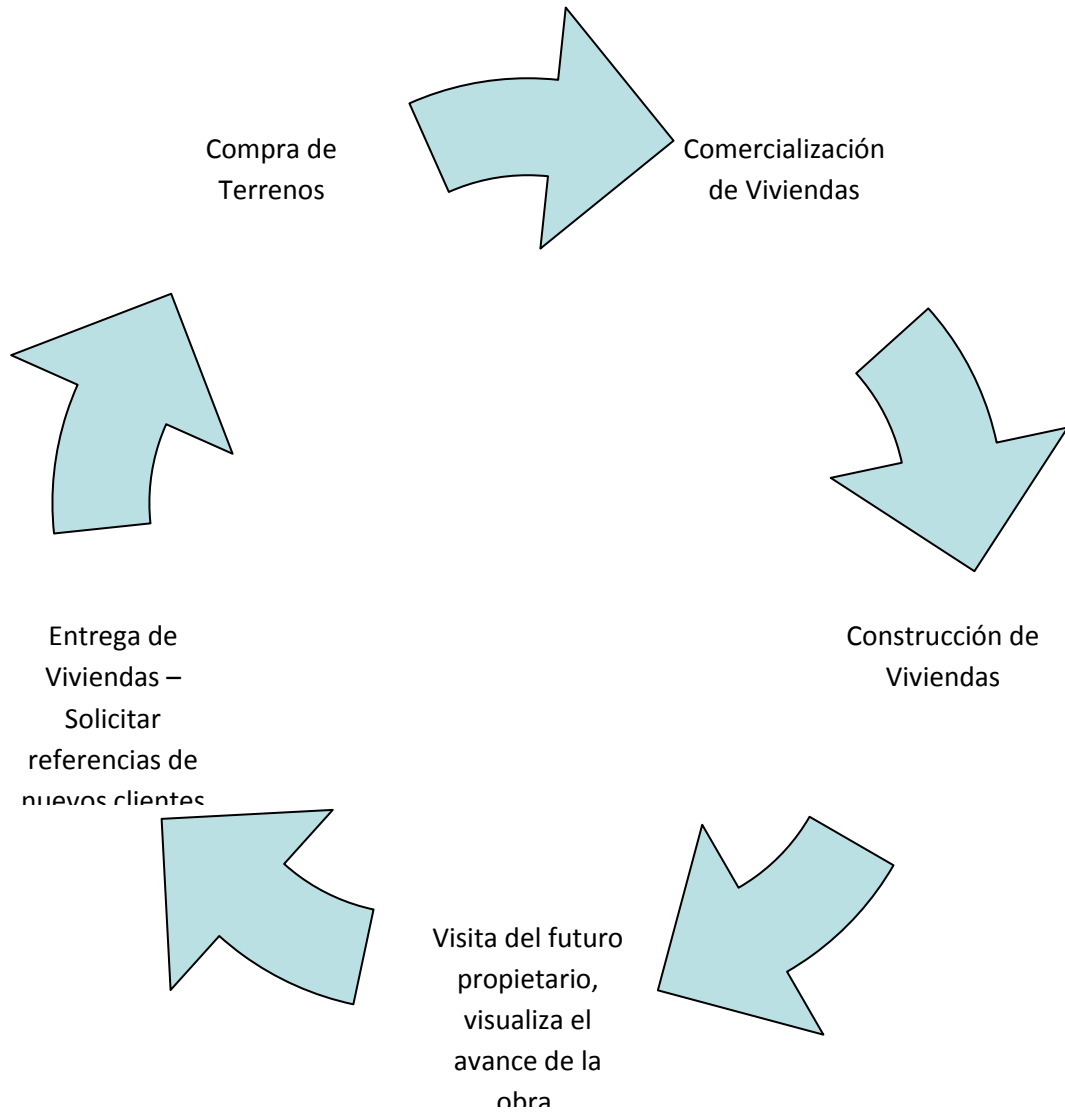
Gráfico 19 – Localización del proyecto



4.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

4.3.1. PROCESO PRODUCTIVO

Gráfico 20 – Proceso Productivo



Elaborado por: Iván Najas Tandazo

4.3.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS EQUIPOS

Para la materialización de la obra, se requieren de los siguientes equipos:

Concreteira: es una máquina empleada para la elaboración del hormigón o concreto. Su función principal es la de suplantar el amasado manual de los diferentes elementos que componen el hormigón como el cemento, arena y agua.

Retroexcavadora: es una maquinaria que se emplea para realizar excavaciones en terrenos. Es utilizada para el movimiento de tierras, para realizar rampas o para abrir surcos destinados al paso de tuberías, cables, drenajes, etc.

Amoladora de madera: Máquina utilizada para realizar cortes en planchas de madera que serán utilizados para realizar el encofrado de columnas y la losa.

Cizalla: Herramienta manual empleada para el corte de varillas de hierro que serán utilizadas en la estructura de la vivienda.

Amoladora de bloques: Máquina utilizada para realizar cortes de bloques de cemento.

4.3.3. DISEÑOS PRELIMINARES DE PLANTA

El proyecto “Villas Bonaventura” ha desarrollado un modelo de vivienda moderno, en el cual brinda la comodidad necesaria para la familia actual. Los siguientes gráficos pertenecen a imágenes en tercera dimensión de la villa modelo y a continuación el plano de la distribución interna de la casa.

VILLA BONAVENTURA

Gráfico 21 – Villa Bonaventura individual



Gráfico 22 – Villa Bonaventura grupal



Gráfico 23 – Plano Planta Alta

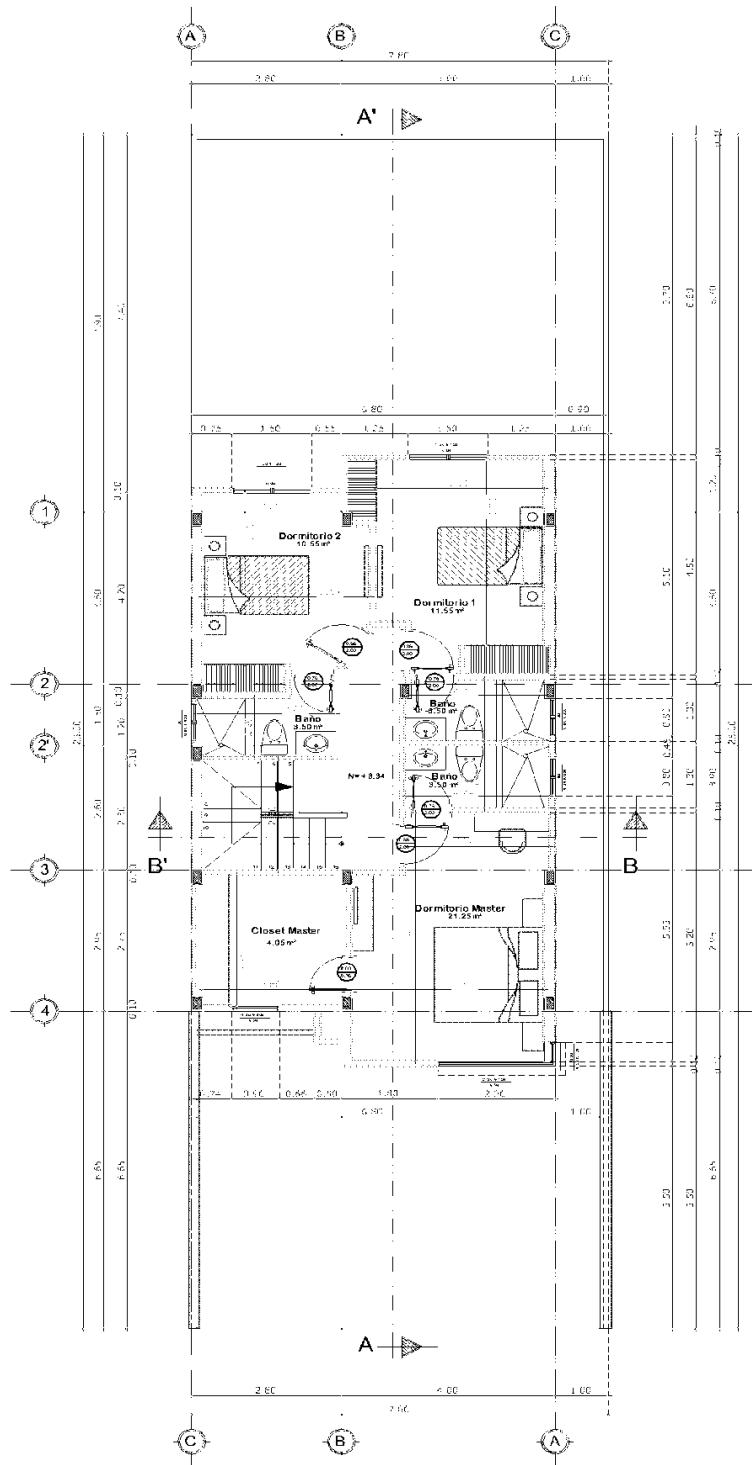
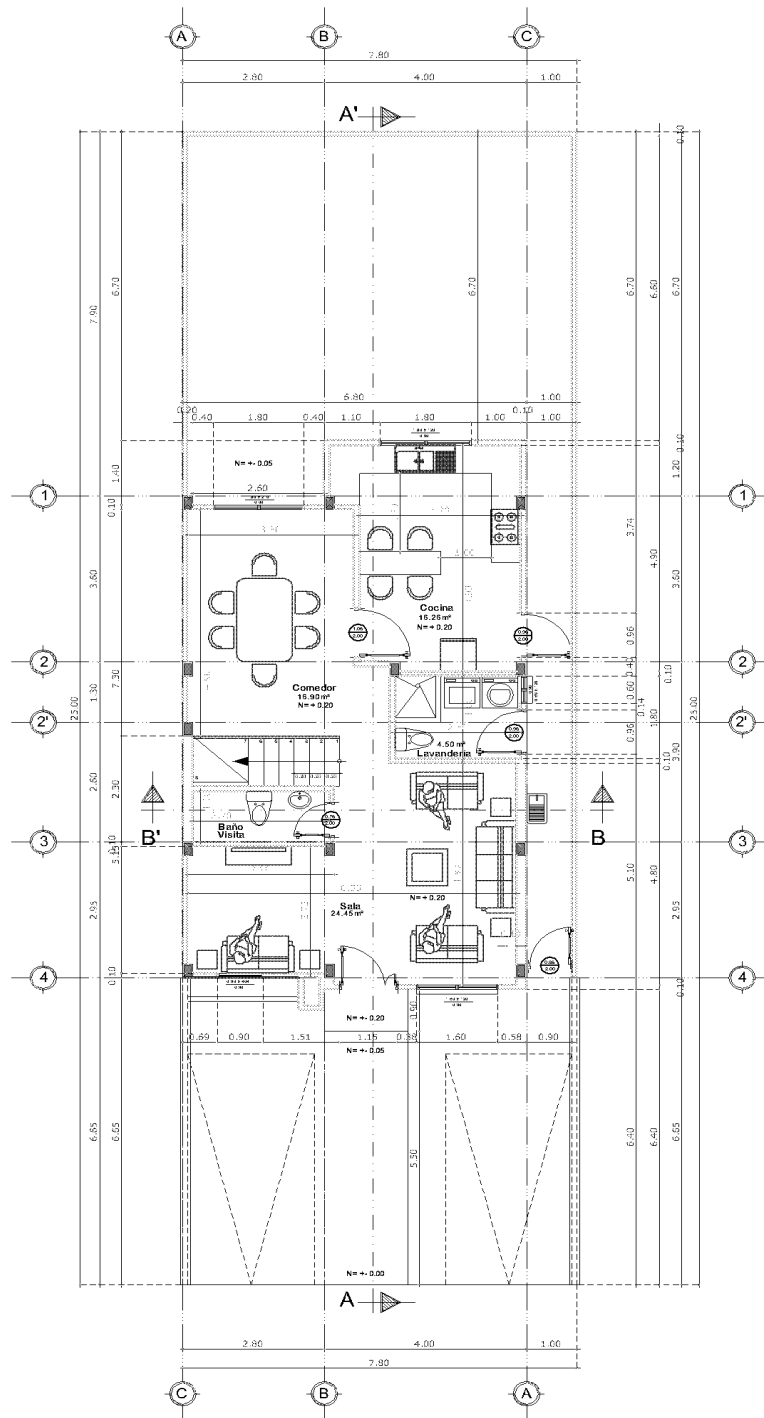


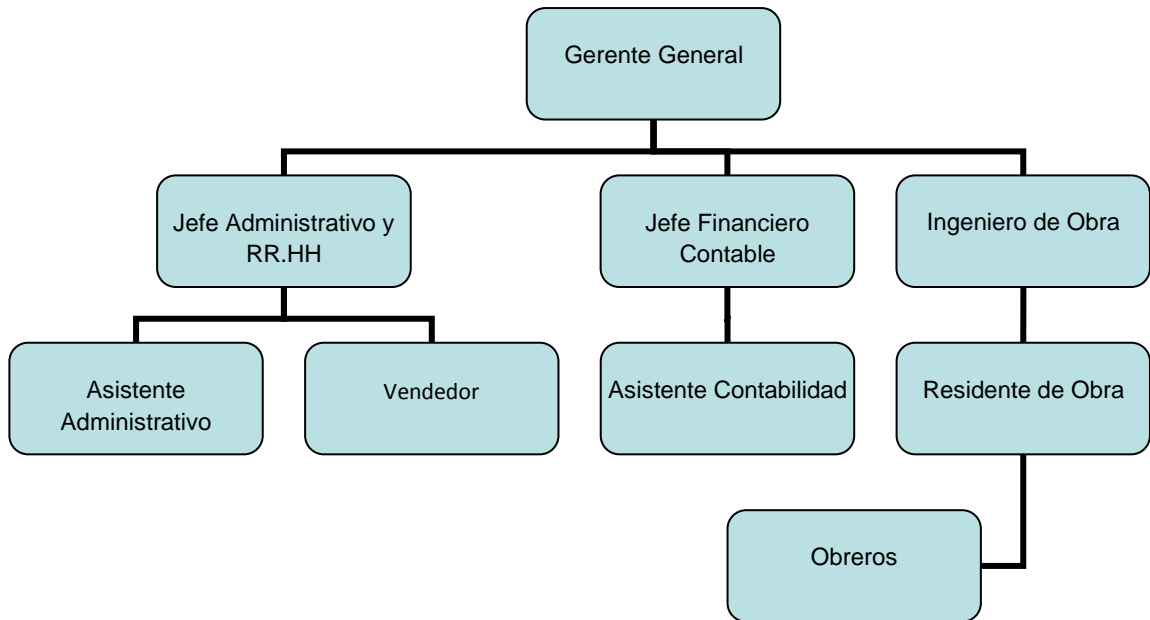
Gráfico 24 – Plano Planta Baja



4.4. ORGANIZACIÓN

4.4.1. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

Gráfico 25 – Estructura de la Organización



4.4.2. RECURSOS HUMANOS

Tabla 10 – Gerente General

GERENTE GENERAL	
Resumen del Cargo:	Actuar como representante legal de la compañía, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad. Es responsable ante los accionistas e inversionistas por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con sus principales colaboradores, planea, dirige y controla las actividades de la empresa.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización. • Desarrollar estrategias generales

	<p>para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr metas y alcanzar objetivos. • Optimizar los recursos de la empresa
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Ing. en administración de empresas, ingeniería civil o carreras afines. • Experiencia de trabajo: 3 años en el sector de la construcción. • Otras aptitudes: conocimientos de inglés y utilitarios.
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Proactivo • Ordenado • Liderazgo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 11 – Jefe Administrativo y RR.HH

JEFE ADMINISTRATIVO y RR.HH	
Resumen del Cargo:	Dirigir el desarrollo del talento humano, asesorar y proponer a la Gerencia General y otras áreas de la organización normas y reglamentaciones en materia de gestión de personal, políticas, proyectos, planes y programas de capacitación.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir, controlar y gestionar la elaboración de políticas internas en la organización así como su posterior implementación. • Promover la visión de la empresa con el fin de que todos los colaboradores se sientan identificados. • Administrar el presupuesto asignado para su área.

ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Ing. en administración de empresas o carreras afines. • Experiencia de trabajo: 2 años en el área administrativa o Recursos Humanos • Otras aptitudes: Manejo de utilitarios y conocimiento del idioma ingles.
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Ordenado • Liderazgo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 12 – Asistente Administrativo

ASISTENTE ADMINISTRATIVO	
Resumen del Cargo:	Ejecutar los procesos administrativos del área, aplicando las normas y procesos definidos, elaborando la documentación necesaria, revisando y realizando cálculos a fin de dar cumplimiento a cada uno de los procesos. Lograr resultados oportunos y garantizar la prestación efectiva del servicio.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar la agenda del Gerente General. • Realizar cotizaciones y pedidos a proveedores. • Responsable de la caja chica • Control de documentos emitidos por la compañía. • Realizar reportes de control
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Estudios superiores en administración de empresas o carreras afines. • Experiencia de trabajo: 2 años en el área administrativa o

	<p>compras.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Otras aptitudes: conocimientos de compras, contratos, atención a proveedores
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Poder de negociación • Ordenado • Proactivo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 13 – Vendedor

VENDEDOR	
Resumen del Cargo:	Promover, negociar y concretar la venta del bien inmueble, mediante la aplicación de técnicas de gestión, comunicación y marketing.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Intermediar y asesorar a los clientes en la venta del bien inmueble • Mantener un registro de la actividad, mediante la hoja de visitas de clientes • Reportar a la jefatura
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Estudios superiores en administración de empresas o carreras afines. • Experiencia de trabajo: 2 años en el área- • Otras aptitudes: Manejo de utilitarios
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Poder de negociación • Ordenado • Proactivo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 14 – Jefe Financiero Contable

JEFE FINANCIERO CONTABLE	
Resumen del Cargo:	Evaluar la situación financiera de la compañía. Orienta las decisiones administrativas y tributarias de entidad, con base en la información financiera.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Registro contable de la información (Anticipos, liquidaciones, cuentas por pagar y cuentas por cobrar) • Elaboración de roles de pago • Control de gastos de obra • Elaboración de estados financieros y declaraciones mensuales.
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Economista • Experiencia de trabajo: 2 años en el área financiera y contabilidad. • Otras aptitudes: conocimientos de las leyes tributarias
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenado • Proactivo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 15 – Asistente Contabilidad

ASISTENTE CONTABILIDAD	
Resumen del Cargo:	Asistir al Jefe Financiero Contable en el control y contabilización de las diferentes operaciones financieras y el adecuado manejo del presupuesto.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de estados financieros y declaraciones mensuales. • Brindar seguimiento y asistencia en la programación del presupuesto. • Verificar y consolidar los saldos

	contables <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar conciliaciones bancarias
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Estudiante de Economía, Administración de Empresas o carreras afines. • Experiencia de trabajo: 2 años en el área financiera y contabilidad. • Otras aptitudes: Conocimiento de las leyes tributarias. Manejo de utilitarios
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenado • Proactivo • Analista

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 16 – Ingeniero de Obra

INGENIERO DE OBRA	
Resumen del Cargo:	Organizar y gestionar la obra. Controlar los costos, plazos y la calidad de los materiales. Verificar que la obra se ejecute de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un seguimiento del status del cumplimiento de la obra • Control de materiales • Registrar las modificaciones autorizadas y ejecutadas sobre el proyecto original • Entregar planos de obras terminadas a la gerencia.
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Ingeniero Civil • Experiencia de trabajo: 3 años en el área de la construcción. • Otras aptitudes: Manejo de

	utilitarios. Control de personal
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenado • Proactivo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 17 – Residente de Obra

RESIDENTE DE OBRA	
Resumen del Cargo:	Supervisar, vigilar y dirigir los trabajos en obra. Reportar al Jefe de Obra anomalías en el proceso.
Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar al personal en obra • Control de materiales • Verifica el control de calidad de los trabajos realizados por el personal • Realizar reportes de control • Cumplir con el plazo que se establece en el cronograma de la obra
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Estudiante de Ingeniería Civil • Experiencia de trabajo: 2 años en el área de la construcción. • Otras aptitudes: Manejo de utilitarios. Control de personal
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenado • Proactivo

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 18 – Obrero

OBRERO	
Resumen del Cargo:	Colaborar en las tareas de la construcción designadas por el Jefe de Obra.

Descripción del cargo:	<ul style="list-style-type: none"> • Optimizar el consumo de materiales • Dejar limpio el puesto de trabajo • Cumplir con el plazo que se establece en el cronograma de la obra
ANALISIS DEL CARGO	
Requisitos intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción básica: Bachiller • Experiencia de trabajo: 1 año en el área de la construcción. • Otras aptitudes: Predisposición a trabajar bajo presión
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenado • Proactivo • Respetuoso

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

4.4.3. CRONOGRAMA DE TRABAJO

Tabla 19 – Cronograma de Trabajo

ConstruSolutions S.A.	2014		2015			
	3er Tri	4to Tri	1er Tri	2do Tri	3er Tri	4to Tri
Constitución Legal	x					
Consecución de Financiación	x					
Adquisición de terrenos	x					
Adquisición de equipos	x					
Selección y contratación de personal	x					
Construcción de viviendas	x	x	x	x	x	x
Entrega de viviendas		x	x	x	x	x

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

CAPÍTULO V. EVALUACIÓN FINANCIERA

Capacidad de producción

Tabla 20 – Capacidad teórica

CAPACIDAD TEORICA	
<i>Meses del año</i>	12
<i># Casas construidas en un año</i>	9
<i>Total de casas construidas en mes</i>	0.75

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Capacidad Instalada

Tabla 21 – Capacidad máxima

CAPACIDAD MAXIMA	
<i>Meses del año</i>	12
<i># Casas construidas en un año</i>	9
<i>Total de casas construidas en mes</i>	0.75
<i>Tasa de días festivos y fines de semana</i>	0.075
<i>Total de casas construidas en mes</i>	0.675

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 22 – Capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
<i>CAPACIDAD MAXIMA</i>	0.675
<i>CAPACIDAD UTILIZADA</i>	100%
<i>PRODUCCION MENSUAL</i>	0.675

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Capacidad Utilizada

Tabla 23 – Capacidad proyectada

CAPACIDAD PROYECTADA	
Meses del año	12
Total de casas del proyecto	24
Total casa construidas por mes	0.75
Tasa de días festivos y fines de semana	0.0750
Producción Mensual	0.675
Capacidad Máxima	0.675
Capacidad a utilizarse	100%

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 24 – Cálculo de capacidad utilizada

CAPACIDAD UTILIZADA	=	CAPACIDAD PROYECTADA	0.675	100%
		CAPACIDAD MAXIMA	0.675	

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

5.1. INVERSION

**Tabla 25 – Inversión de capital
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"
INVERSION DE CAPITAL – DOLARES**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	TOTAL VALOR
---------	----------	--------------	-------------

MAQUINARIAS Y EQUIPOS			800.00
A/A centralizado	1	800.00	800.00

MUEBLES Y ENSERES			1,270.00
Sillas Oficina Ejecutivas	8	65.00	520.00
Escritorios	5	150.00	750.00
Juego de Mueble Recepción	1	2,500.00	2,500.00
Archivador	1	180.00	180.00

EQUIPOS DE COMPUTACION			7,250.00
Portátil HP	3	900.00	2,700.00
Computadoras Desktop	6	600.00	3,600.00
Impresora oficina	1	400.00	400.00
Impresora Business Center	1	250.00	250.00
Teléfono	5	60.00	300.00

VEHICULO			32,990.00
Camioneta DMAX 4x4	1	32,990.00	32,990.00

TOTAL			42,310.00
--------------	--	--	------------------

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 26 – Proyección de inversión de capital, vista horizontal

CONSTRUSOLUTIONS S.A.				
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"				
PROYECCION HORIZONTAL INVERSION DE CAPITAL - DOLARES				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	800.00	160.00	80.00	
MUEBLES Y ENSERES	1,270.00	254.00	127.00	
EQUIPOS DE COMPUTACION	7,250.00	1,450.00	725.00	
VEHICULO	32,990.00	0.00	0.00	
TOTAL	42,310.00	1,864.00	932.00	

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 27 – Gastos Pre operativos

**CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas
Bonaventura"**

GASTOS PREOPERATIVOS

DETALLE	V.UNIT
Gastos de Constitución	6,000.00
Permisos, Patentes y derechos	3,000.00
Capital de Trabajo	35,000.00
TOTAL	44,000.00

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 28 – Capital de Trabajo

**CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"**

CAPITAL DE TRABAJO PROYECTADO – DOLARES

	5%	5%	5%
DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ingresos	1,170,000.00	1,200,420.00	821,087.28
Costos	893,863.36	906,171.29	616,718.50
Margen	276,136.64	294,248.71	204,368.78
Margen acumulado	276,136.64	570,385.35	774,754.13

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 29 – Depreciaciones

**CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"**

DEPRECIACION – DOLARES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
---------	-------	-------	-------

MAQUINARIAS Y EQUIPOS (10años)			
AÑO 1	80.00	80.00	80.00
AÑO 2		16.00	16.00
AÑO 3			8.00
AÑO 4			
AÑO 5			
MUEBLES Y ENSERES (10 años)			
AÑO 1	127.00	127.00	127.00
AÑO 2		25.40	25.40
AÑO 3			12.70
AÑO 4			
AÑO 5			
EQUIPOS DE COMPUTACION (3 años)			
AÑO 1	2,416.67	2,416.67	2,416.67
AÑO 2		483.33	483.33
AÑO 3			241.67
AÑO 4			
AÑO 5			
VEHICULOS (5 años)			
AÑO 1	6,598.00	6,598.00	6,598.00
AÑO 2			
AÑO 3			
AÑO 4			
AÑO 5			
TOTAL DEPRECIACION	9,221.67	9,746.40	10,008.77
TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA	9,221.67	18,968.07	28,976.83
ACTIVOS FIJOS TOTALES	\$ 42,310	\$ 44,174	\$ 45,106
(-)-DEPRECIACION ACUMULADA	-\$ 9,222	-\$ 18,968	-\$ 28,977
ACTIVOS FIJOS NETOS	\$ 33,088	\$ 25,206	\$ 16,129

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 30 – Amortizaciones
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"
AMORTIZACION – DOLARES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
MONTO DE AMORTIZACION	8,800.00	8,800.00	8,800.00
AMORTIZACION ACUMULADA	8,800.00	17,600.00	26,400.00
GASTOS PREOPERATIVOS	44,000.00	44,000.00	44,000.00
(-)AMORTIZACION ACUMULADA	-8,800.00	17,600.00	26,400.00
GASTOS PREOPERATIVOS NETOS	35,200.00	26,400.00	17,600.00

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

5.2. INGRESOS Y GASTOS

Tabla 31 – Proyección de Ventas
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"
PROYECCION DE INGRESOS - DOLARES

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Meses efectivos de construcción	12	12	8
Casas construidas por mes	0.75	0.75	0.75
# Villas construidas al año	9	9	6
Precio de Villa	\$ 130,000	\$ 133,380	\$ 136,848
10% Incremento de Villa			
Total Ingresos	1,170,000.00	1,200,420.00	821,087.28
VAR %		2.60%	-31.60%

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

**Tabla 32 – Proyección de Costos y Gastos
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"
PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS - DOLARES**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
NOMINA DIRECTA	52,335.02	58,655.65	39,103.76
NOMINA INDIRECTA	67,515.20	75,510.96	50,340.64
SERVICIOS BASICOS	960.00	960.00	640.00
INTERNET	50.00	51.30	52.63
TELEFONIA CELULAR	200.00	205.20	210.54
MOVILIZACIONES	1,500.00	1,539.00	1,579.01
SUMINISTROS	300.00	307.80	315.80
MANTENIMIENTO	1,000.00	1,026.00	1,052.68
ARRIENDOS	7,200.00	7,387.20	7,579.27
HONORARIOS Y PERMISOS	16,000.00	16,416.00	16,842.82
MARKETING	5,980.00	6,135.48	6,295.00
SEGURIDAD	6,000.00	6,156.00	6,316.06
IMPREVISTOS	15,000.00	15,390.00	15,790.14
TOTAL GASTOS	174,040.22	189,740.59	146,118.35

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
DEPRECIACION	9,221.67	9,746.40	10,008.77
AMORTIZACION	8,800.00	8,800.00	8,800.00
GASTOS FINANCIEROS	83,984.26	68,938.81	52,119.01
TOTAL OTROS GASTOS	102,005.93	87,485.21	70,927.78

TOTAL GASTOS	276,046.15	277,225.79	217,046.12
---------------------	-------------------	-------------------	-------------------

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 33 – Nómina Projectada

CARGO	Tipo de Nomina	SUELDO	COMISION	13ro	14to	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL	TOTAL SIN FONDO DE RESERVA	FONDO DE RESERVA	TOTAL ANUAL SIN FONDO DE RESERVA	FONDO DE RESERVA	TOTAL ANUAL CON FONDO DE RESERVA	TOTAL 8MES CON FONDO DE RESERVA
Gerente General	INDIRECTA	\$ 1,500.00		\$ 125.00	\$ 28.33	\$ 62.50	\$ 182.25	\$ 1,885.08	\$ 22,777.00	\$ 1,500.00	\$ 15,184.67	\$ 1,000.00	\$ 24,277.00	\$ 16,184.67
Jefe Adm y FRRH	INDIRECTA	\$ 1,000.00		\$ 83.33	\$ 28.33	\$ 41.67	\$ 121.50	\$ 1,274.83	\$ 15,288.00	\$ 1,000.00	\$ 10,198.67	\$ 666.67	\$ 16,298.00	\$ 10,885.33
Jefe Financiero y Contable	INDIRECTA	\$ 1,000.00		\$ 83.33	\$ 28.33	\$ 41.67	\$ 121.50	\$ 1,274.83	\$ 15,288.00	\$ 1,000.00	\$ 10,198.67	\$ 666.67	\$ 16,298.00	\$ 10,885.33
Asistente Administrativo	INDIRECTA	\$ 450.00		\$ 37.50	\$ 28.33	\$ 18.75	\$ 54.68	\$ 588.26	\$ 7,071.10	\$ 450.00	\$ 4,714.07	\$ 300.00	\$ 7,521.10	\$ 5,014.07
Asistente Contable	INDIRECTA	\$ 450.00		\$ 37.50	\$ 28.33	\$ 18.75	\$ 54.68	\$ 588.26	\$ 7,071.10	\$ 450.00	\$ 4,714.07	\$ 300.00	\$ 7,521.10	\$ 5,014.07
	Total INDIRECTA							\$ 5,626.27	\$ 67,516.20	\$ 4,400.00	\$ 46,010.43	\$ 2,933.33	\$ 71,915.20	\$ 47,943.47
Ingeniero de Obra	DIRECTA	\$ 800.00		\$ 66.67	\$ 28.33	\$ 33.33	\$ 97.20	\$ 1,025.53	\$ 12,306.40	\$ 800.00	\$ 8,204.27	\$ 533.33	\$ 13,106.40	\$ 8,737.80
1 Obrero - Maestro	DIRECTA	\$ 500.00		\$ 41.67	\$ 28.33	\$ 20.83	\$ 60.75	\$ 651.58	\$ 7,819.00	\$ 500.00	\$ 5,212.67	\$ 333.33	\$ 8,319.00	\$ 5,546.00
12 Obrero - Alcañiles	DIRECTA	\$ 420.00		\$ 35.00	\$ 28.33	\$ 17.50	\$ 51.03	\$ 551.86	\$ 6,622.36	\$ 420.00	\$ 4,414.91	\$ 280.00	\$ 7,042.36	\$ 4,894.91
5 Obrero - Oficiales	DIRECTA	\$ 340.00		\$ 28.33	\$ 28.33	\$ 14.17	\$ 41.31	\$ 452.14	\$ 5,425.72	\$ 340.00	\$ 3,617.15	\$ 226.67	\$ 5,765.72	\$ 3,843.81
Vendedor	DIRECTA	\$ 380.00	\$ 1,087.50	\$ 122.29	\$ 28.33	\$ 15.83	\$ 46.17	\$ 1,680.13	\$ 20,161.54	\$ 1,467.50	\$ 13,441.03	\$ 978.33	\$ 21,629.04	\$ 14,419.36
	Total DIRECTA							\$ 4,361.25	\$ 52,335.02	\$ 3,527.50	\$ 34,890.01	\$ 2,351.67	\$ 55,862.52	\$ 37,241.88
	Total general							\$ 9,987.52	\$ 119,851.22	\$ 7,927.50	\$ 79,900.45	\$ 5,285.00	\$ 127,777.72	\$ 85,185.15

NÓMINA PROYECTADA				
		5%		
CARGO	Tipo Nomina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gerente General	INDIRECTA	\$ 22,777.00	\$ 25,490.85	\$ 16,993.90
Jefe Adm y RRHH	INDIRECTA	\$ 15,298.00	\$ 17,112.90	\$ 11,408.60
Jefe Financiero y Contable	INDIRECTA	\$ 15,298.00	\$ 17,112.90	\$ 11,408.60
Asistente Administrativo	INDIRECTA	\$ 7,071.10	\$ 7,897.16	\$ 5,264.77
Asistente Contable	INDIRECTA	\$ 7,071.10	\$ 7,897.16	\$ 5,264.77
	Total INDIRECT	\$ 67,515.20	\$ 75,510.96	\$ 50,340.64
Ingeniero de Obra	DIRECTA	\$ 12,306.40	\$ 13,761.72	\$ 9,174.48
1 Obrero - Maestro	DIRECTA	\$ 7,819.00	\$ 8,734.95	\$ 5,823.30
12 Obrero - Albañiles	DIRECTA	\$ 6,622.36	\$ 7,394.48	\$ 4,929.65
5 Obrero - Oficiales	DIRECTA	\$ 5,425.72	\$ 6,054.01	\$ 4,036.00
Vendedor	DIRECTA	\$ 20,161.54	\$ 22,710.49	\$ 15,140.33
	Total DIRECTA	\$ 52,335.02	\$ 58,655.65	\$ 39,103.76
	Total general	\$ 119,850.22	\$ 134,166.61	\$ 89,444.40

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 34 – Costos Directos y Costos Indirectos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COSTOS DIRECTOS	724,342.23	743,175.13	495,450.09
COSTOS INDIRECTOS	169,521.13	162,996.17	121,268.42
TOTAL DE COSTOS	893,863.36	906,171.29	616,718.50

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 35 – Determinación del Punto de Equilibrio

PRECIO UNITARIO	130,000.00
COSTO UNITARIO	99,318.15
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	104,949.84

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

5.3. FINANCIAMIENTO

Tabla 36 – Tablas de Amortización del crédito

MONTO A FINANCIAR	\$ 2,017,889	
BANCO	\$ 807,156	40%
APORTE ACCIONISTA	\$ 1,210,734	60%
TASA INTERES	11.20%	
PERIODO PAGO CAPITAL	MENSUAL	
PERIODO PAGO INTERES	MENSUAL	
PERIODO DE GRACIA	SIN PERIODO DE GRACIA	
DIVIDENDO	\$ 17,630.14	
PLAZO	5	AÑOS

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 37 – Resumen de financiamiento

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INTERES	83,984.26	68,938.81	52,119.01	33,315.62	12,294.71	238,357.70
CAPITAL	127,577.36	142,622.82	159,442.61	179,909.63	183,496.60	793,049.03
TOTAL	211,561.62	211,561.62	211,561.62	213,225.25	195,791.31	1,043,701.44

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 38 – Desglose del financiamiento

CUPON	INTERES	CAPITAL	DIVIDENDO	SALDO
0				\$ 807,156
1	\$ 7,533.45	\$ 10,096.68	\$ 17,630.14	\$ 797,059
2	\$ 7,439.22	\$ 10,190.92	\$ 17,630.14	\$ 786,868
3	\$ 7,344.10	\$ 10,286.03	\$ 17,630.14	\$ 776,582

4	\$ 7,248.10	\$ 10,382.04	\$ 17,630.14	\$ 766,200
5	\$ 7,151.20	\$ 10,478.93	\$ 17,630.14	\$ 755,721
6	\$ 7,053.40	\$ 10,576.74	\$ 17,630.14	\$ 745,144
7	\$ 6,954.68	\$ 10,675.45	\$ 17,630.14	\$ 734,469
8	\$ 6,855.04	\$ 10,775.09	\$ 17,630.14	\$ 723,694
9	\$ 6,754.48	\$ 10,875.66	\$ 17,630.14	\$ 712,818
10	\$ 6,652.97	\$ 10,977.17	\$ 17,630.14	\$ 701,841
11	\$ 6,550.52	\$ 11,079.62	\$ 17,630.14	\$ 690,761
12	\$ 6,447.11	\$ 11,183.03	\$ 17,630.14	\$ 679,578
13	\$ 6,342.73	\$ 11,287.40	\$ 17,630.14	\$ 668,291
14	\$ 6,237.38	\$ 11,392.75	\$ 17,630.14	\$ 656,898
15	\$ 6,131.05	\$ 11,499.09	\$ 17,630.14	\$ 645,399
16	\$ 6,023.72	\$ 11,606.41	\$ 17,630.14	\$ 633,793
17	\$ 5,915.40	\$ 11,714.74	\$ 17,630.14	\$ 622,078
18	\$ 5,806.06	\$ 11,824.07	\$ 17,630.14	\$ 610,254
19	\$ 5,695.70	\$ 11,934.43	\$ 17,630.14	\$ 598,319
20	\$ 5,584.31	\$ 12,045.82	\$ 17,630.14	\$ 586,274
21	\$ 5,471.89	\$ 12,158.25	\$ 17,630.14	\$ 574,115
22	\$ 5,358.41	\$ 12,271.73	\$ 17,630.14	\$ 561,844
23	\$ 5,243.87	\$ 12,386.26	\$ 17,630.14	\$ 549,457
24	\$ 5,128.27	\$ 12,501.87	\$ 17,630.14	\$ 536,956
25	\$ 5,011.58	\$ 12,618.55	\$ 17,630.14	\$ 524,337
26	\$ 4,893.81	\$ 12,736.32	\$ 17,630.14	\$ 511,601
27	\$ 4,774.94	\$ 12,855.20	\$ 17,630.14	\$ 498,745
28	\$ 4,654.96	\$ 12,975.18	\$ 17,630.14	\$ 485,770

29	\$ 4,533.86	\$ 13,096.28	\$ 17,630.14	\$ 472,674
30	\$ 4,411.62	\$ 13,218.51	\$ 17,630.14	\$ 459,455
31	\$ 4,288.25	\$ 13,341.88	\$ 17,630.14	\$ 446,114
32	\$ 4,163.73	\$ 13,466.41	\$ 17,630.14	\$ 432,647
33	\$ 4,038.04	\$ 13,592.09	\$ 17,630.14	\$ 419,055
34	\$ 3,911.18	\$ 13,718.95	\$ 17,630.14	\$ 405,336
35	\$ 3,783.14	\$ 13,847.00	\$ 17,630.14	\$ 391,489
36	\$ 3,653.90	\$ 13,976.24	\$ 17,630.14	\$ 377,513
37	\$ 3,523.45	\$ 14,106.68	\$ 17,630.14	\$ 363,406
38	\$ 3,391.79	\$ 14,238.34	\$ 17,630.14	\$ 349,168
39	\$ 3,258.90	\$ 14,371.24	\$ 17,630.14	\$ 334,797
40	\$ 3,124.77	\$ 14,505.37	\$ 17,630.14	\$ 320,291
41	\$ 2,989.39	\$ 14,640.75	\$ 17,630.14	\$ 305,651
42	\$ 2,852.74	\$ 14,777.40	\$ 17,630.14	\$ 290,873
43	\$ 2,714.82	\$ 14,915.32	\$ 17,630.14	\$ 275,958
44	\$ 2,575.61	\$ 15,054.53	\$ 17,630.14	\$ 260,903
45	\$ 2,435.10	\$ 15,195.04	\$ 17,630.14	\$ 245,708
46	\$ 2,293.28	\$ 15,336.86	\$ 17,630.14	\$ 230,371
47	\$ 2,150.13	\$ 15,480.00	\$ 17,630.14	\$ 214,891
48	\$ 2,005.65	\$ 15,624.48	\$ 17,630.14	\$ 199,267
49	\$ 1,859.82	\$ 15,770.31	\$ 17,630.14	\$ 183,497
50	\$ 1,712.63	\$ 15,917.50	\$ 17,630.14	\$ 167,579
51	\$ 1,564.07	\$ 16,066.06	\$ 17,630.14	\$ 151,513
52	\$ 1,414.12	\$ 16,216.01	\$ 17,630.14	\$ 135,297
53	\$ 1,262.77	\$ 16,367.36	\$ 17,630.14	\$ 118,930

54	\$ 1,110.01	\$ 16,520.13	\$ 17,630.14	\$ 102,410
55	\$ 955.82	\$ 16,674.31	\$ 17,630.14	\$ 85,735
56	\$ 800.20	\$ 16,829.94	\$ 17,630.14	\$ 68,905
57	\$ 643.12	\$ 16,987.02	\$ 17,630.14	\$ 51,918
58	\$ 484.57	\$ 17,145.56	\$ 17,630.14	\$ 34,773
59	\$ 324.55	\$ 17,305.59	\$ 17,630.14	\$ 17,467
60	\$ 163.03	\$ 17,467.11	\$ 17,630.14	\$ 0
	\$ 250,652	\$ 807,156	\$ 1,057,808	

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

5.4. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Tabla 39 – Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

CONSTRUSOLUTIONS S.A.

PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO - DOLARES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS TOTALES	\$ 1,170,000	\$ 1,200,420	\$ 821,087
COSTOS DIRECTOS	\$ 724,342	\$ 743,175	\$ 495,450
UTILIDAD BRUTA	\$ 445,658	\$ 457,245	\$ 325,637
COSTOS INDIRECTOS	\$ 169,521	\$ 162,996	\$ 121,268
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 276,137	\$ 294,249	\$ 204,369
DEPRECIACION&AMORTIZACION	\$ 18,022	\$ 18,546	\$ 18,809
GASTOS FINANCIEROS	\$ 83,984	\$ 68,939	\$ 52,119
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 174,131	\$ 206,763	\$ 133,441
PART TRABAJADORES	\$ 26,120	\$ 31,015	\$ 20,016
IMPUESTO RENTA	\$ 32,562	\$ 38,665	\$ 24,953
UTILIDAD NETA	\$ 115,449	\$ 137,084	\$ 88,471
PART TRABAJADORES	15%	15%	15%
IMPUESTO RENTA	22%	22%	22%
TASA IMPOSITIVA CONJUNTA	33.70%	33.70%	33.70%

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 40 – Flujo de caja proyectado
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"
FLUJO DE CAJA PROYECTADO – DOLARES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS TOTALES	1,170,000.00	1,200,420.00	821,087.28
COSTOS DIRECTOS	724,342.23	743,175.13	495,450.09
COSTOS INDIRECTOS	169,521.13	162,996.17	121,268.42
FLUJO OPERATIVO	276,136.64	294,248.71	204,368.78
INGRESOS NO OPERATIVOS	2,017,889.28	0.00	0.00
CREDITO BANCARIO	807,155.71		
APORTE PROPIO	1,210,733.57		
EGRESOS NO OPERATIVOS	356,553.67	283,104.92	257,463.24
INVERSIONES	86,310.00	1,864.00	932.00
PAGO DE DIVIDENDOS	211,561.62	211,561.62	211,561.62
IMPUESTOS	58,682.05	69,679.30	44,969.62
FLUJO NO OPERATIVO	1,661,335.61	-283,104.92	-257,463.24
FLUJO NETO	1,937,472.25	11,143.78	-53,094.46
FLUJO NETO ACUMULADO	1,937,472.25	1,948,616.03	1,895,521.57

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 41 – Balance General Proyectado
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"
BALANCE GENERAL PROYECTADO – DOLARES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1,937,472	\$ 1,948,616	\$ 1,895,522
ACTIVOS FIJOS	\$ 42,310	\$ 44,174	\$ 45,106
(-) DEP. ACUMULADA	-\$ 9,222	-\$ 18,968	-\$ 28,977
ACTIVOS FIJOS NETOS	\$ 33,088	\$ 25,206	\$ 16,129
ACTIVOS DIFERIDOS O PREOPERATIVOS	\$ 44,000	\$ 44,000	\$ 44,000
(-) AMORTI. ACUMULADA	-\$ 8,800	-\$ 17,600	-\$ 26,400
ACTIVOS DIFERIDOS NETOS	\$ 35,200	\$ 26,400	\$ 17,600

TOTAL ACTIVOS	\$ 2,005,761	\$ 2,000,222	\$ 1,929,251
TOTAL PASIVOS	\$ 679,578	\$ 536,956	\$ 377,513

PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL	\$ 1,210,734	\$ 1,210,734	\$ 1,210,734
UTILIDAD RETENIDA	\$ 0	\$ 115,449	\$ 252,533
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 115,449	\$ 137,084	\$ 88,471
TOTAL PATRIMONIO	\$ 1,326,182	\$ 1,463,266	\$ 1,551,738
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 2,005,761	\$ 2,000,222	\$ 1,929,251

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

5.5. FLUJO DE FONDOS NETOS

**Tabla 42 – Análisis de Costo Unitario
CONSTRUSOLUTIONS S.A.
PROYECTO INMOBILIARIO " Villas Bonaventura"**

ANALISIS COSTO UNITARIO			
Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Costos Directos	\$ 724,342	\$ 743,175	\$ 495,450
Costos Indirectos	\$ 169,521	\$ 162,996	\$ 121,268
Depreciación&Amortización	\$ 18,022	\$ 18,546	\$ 18,809
Gastos Financieros	\$ 83,984	\$ 68,939	\$ 52,119
COSTOS TOTALES	\$ 995,869	\$ 993,657	\$ 687,646
Ingresos Anuales	1,170,000	1,200,420	821,087
Costo Unitario	99,318.15	99,318.15	99,318.15
Precio de Venta	130,000.00	133,380.00	136,847.88
Utilidad Unitaria	30,681.85	34,061.85	37,529.73
Margen Unitario	24%	26%	27%

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 43 – Análisis Financiero

ANALISIS FINANCIERO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
----------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------

FLUJO	-86,310	1,937,472	11,144	-53,094
FLUJO ACUMULADO	-86,310	1,851,162	1,862,306	1,809,212

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 44 – Resumen del análisis

VALOR ACTUAL FLUJO	1,679,789	1,895,522
INVERSION DE CAPITAL	-86,310	
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	1,593,479	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	21	
PERIODO DE RECUPERACION	AÑO 3	
TASA DE DESCUENTO	13.47%	

TASA LIBRE DE RIEGO+RIESGO PAIS

TASA L. DE RIESGO	4.53%
RIESGO PAIS	8.94%
13.47%	

IR (Índice de Rentabilidad)	19.46
-----------------------------	-------

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

Tabla 45 – Ratios Financieros

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ratios Financieros			
Capital de Trabajo	1,257,894	1,411,660	1,518,009
Índice de liquidez	2.85	3.63	5.02
Valor agregado sobre ventas	17%	17%	17%
Índice de empleo	362%	532%	555%
Riesgo			
Índice de insolvencia	3%	3%	2%
Rendimiento corriente	6%	7%	5%

Razones:			
Cobertura financiera	3.3	4.3	3.9
Inversión Total	3.20	3.41	2.37
Monto Crédito	0.14	0.17	0.11
Margen neto de utilidad	10%	11%	11%
EBITDA	\$ 276,137	\$ 294,249	\$ 204,369
Rotación de Activos	0.58	0.60	0.43
Dupont	6%	7%	5%

Elaborado por: Iván Najas Tandazo

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO

6.1 CONCLUSIONES

Una vez culminado el estudio de mercado, sectorial y financiero para el Estudio de Factibilidad de la creación de la empresa “ConstruSolutions S.A.” obtuvimos la siguiente conclusión.

De las 382 personas encuestadas el 75% de las personas no poseen vivienda propia, lo que representa una oportunidad de negocio debido a la creciente demanda por adquirir una vivienda y las facilidades de financiamiento existentes.

En cuanto al precio de la vivienda por \$130.000, es un valor que las personas de clase media y media alta podrán acceder mediante financiamiento de la entrada con la constructora y la diferencia con el BIESS o Instituciones Financieras.

La recuperación de la inversión es de 3 años, por lo que es considerado al corto plazo. Se aplicaron tasas de crecimiento en relación a la inflación que tiene el país.

Se obtendrá rentabilidad en el proyecto con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 21% y un Valor Actual Neto (VAN) \$ 1.593,479

6.2 RECOMENDACIONES

Una vez concluido el presente estudio, se consideran las siguientes recomendaciones para la ejecución del proyecto:

- Optimizar los costos de producción, de tal forma que la relación precio costo sea la adecuada.
- Optimizar los procesos, para que se pueda optimizar el tiempo de trabajo, el cual nos permitirá conseguir un mejor VAN del proyecto.
- Manejar la política de precios orientada a todas las bondades que está ofreciendo este proyecto inmobiliario.
- Comenzar con la etapa de comercialización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (27 de Septiembre de 2010). Obtenido de Estudio de Factibilidad y Proyectos:
<http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Almarales, L. (15 de Mayo de 2013). Obtenido de Monografias.com:
<http://www.monografias.com/trabajos96/estudio-factibilidad-proceso-inviolable-decisiones-inversion/estudio-factibilidad-proceso-inviolable-decisiones-inversion.shtml>
- Bautista, M., & Morales, N. (2007). *Gerencia de proyectos de construcción inmobiliaria. Fundamentos para la gestión de la calidad*. Pontificia Universidad Javeriana.
- El Portal.com.ec. (s.f.). Obtenido de El Portal.com.ec:
http://www.elportal.com.ec/index.php/post/noticias-y-tendencias/2013-un-ano-bueno-para-la-construccion/6272#.Uu8CH_I5Nyw
- Imma, R. A. (2007). *Estrategias y técnicas de comunicación: Una visión integrada en el marketing*. Editorial UOC.
- Montoya, P. (2004). *Gestión de promociones inmobiliarias*. Ediciones Díaz de Santos.
- Moratto, J. (29 de Agosto de 2007). *Mercados Unidos*. Recuperado el 05 de Marzo de 2014, de Mercados Unidos:
<http://mercadosunidos.wordpress.com/2007/08/29/los-cuatro-pasos-fundamentales-del-proceso-administrativo/>
- Naveda, V. (2013). *Bienes Raíces Clave*. Recuperado el 16 de Febrero de 2014, de Clave: <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=956>
- Robins, S. P. (2005). *Administración*. Pearson Educación.
- Santos Santos, T. (Noviembre de 2008). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

ANEXOS

Anexo 1

Encuesta

1. ¿Posee usted vivienda propia?
Si
No

2. ¿Por qué motivos usted desea adquirir una vivienda?
Tener casa propia
Dejar de pagar alquiler
Inversión

3. ¿Qué tipo de vivienda usted necesita?
Una Planta
Dos Plantas
Departamento

4. ¿Cuántos dormitorios y baños le son necesarios?
2 cuartos y dos baños
3 cuartos y 3 baños
4 cuartos y 2 baños

5. ¿En que sector preferiría adquirir una vivienda?
Vía a Samborondón
Dentro de la ciudad
Vía a la costa

6. ¿Qué factor sería determinante al momento de comprar una vivienda?
Precio
Ubicación
Diseño de la villa
7. ¿Qué considera usted más importante al momento de elegir el modelo de una villa?
Acabados de Calidad
Distribución de la villa
Área de construcción y terreno
8. ¿Podría usted comprar sin necesidad de vender antes su casa?
Si
No
Tal vez
9. ¿Cuál sería su forma de financiamiento?
BIESS
Institución Financiera
Financiamiento Propio
10. ¿Cuándo le gustaría mudarse?
Inmediato
1 año
Más de dos años

las compañías mencionadas en el artículo 431 de dicha Ley y resolverá los casos de duda que se suscitaren en la práctica, y,

En ejercicio de sus atribuciones constitucionales y legales, resuelve expedir el

Reglamento de funcionamiento de las compañías que realicen actividad inmobiliaria

Artículo Primero. **Ámbito de aplicación.** Las disposiciones del presente reglamento serán de cumplimiento obligatorio para las compañías cuyo objeto social contemple la actividad inmobiliaria en cualesquiera de sus fines, esto es, la promoción, construcción, comercialización u otras, y que para el desarrollo y ejecución de los proyectos inmobiliarios que ofrecen al público reciban dinero de sus clientes en forma anticipada a la entrega de las viviendas y edificaciones.

No se entenderá por proyecto inmobiliario la construcción aislada de una unidad habitacional por cuenta del propietario del terreno sobre el que se engrá la edificación.

Artículo Segundo. **Obligaciones.** Las compañías que realicen actividad inmobiliaria, en los términos referidos en el artículo primero de este Reglamento, deberán cumplir todas y cada una de las siguientes obligaciones:

2.1. En forma previa a la ejecución de cada proyecto inmobiliario

- a) Ser propietario del terreno en el cual se desarrollará el proyecto o titular de derechos fiduciario en el fideicomiso que sea propietario del terreno, lo que se acreditará con el testimonio de la escritura pública contenitiva del título traslativo de dominio y el certificado correspondiente del Registro de la Propiedad.
- b) Obtener, en caso de que así lo establezca la ley u ordenanza respectiva, la autorización previa a la ejecución de cada proyecto del organismo u organismos públicos competentes en materias de autorización, regulación y control del uso de suelo y construcciones.
- c) Contar con el presupuesto económico para cada proyecto, que inclará los ingresos necesarios para su desarrollo y sus fuentes, y, los costos y gastos que genere el proyecto inmobiliario. Las fuentes de ingresos podrán provenir de inversiones de la propia compañía, préstamos o créditos, y del valor negociado en las promesas de compraventa de las unidades inmobiliarias, en todos estos casos los valores y fuentes deberán constar debidamente detallados. Cuando el financiamiento provenga de las instituciones del sistema financiero o de terceros, deberán además desglosarse por acreedor, los montos, costos y plazos para el pago de las respectivas obligaciones.

El presupuesto deberá contemplar la proyección financiera, debidamente cuantificada, y determinar el tiempo estimado para la ejecución del proyecto, el

precio de venta de cada unidad habitacional, los parámetros para la consecución del punto de equilibrio y el nivel de rentabilidad, además, deberá contarse con el estudio de factibilidad que evidencie la viabilidad técnica, financiera y económica del proyecto inmobiliario.

- d) Construir, dentro de los plazos establecidos, los proyectos inmobiliarios aprobados y autorizados por los organismos competentes en materia de uso de suelo y construcciones, de conformidad con los contratos de promesa de compraventa celebrados con los promitentes compradores de los inmuebles.
- e) Suscribir a través de su representante o representantes legales y en calidad de promitente vendedora, las escrituras públicas de promesa de compraventa con los promitentes compradores de las unidades inmobiliarias, siempre que cuente con las autorizaciones de los organismos competentes en materia de construcciones. En las promesas de compraventa se deberá señalar la ubicación, identificación y características del inmueble, el precio pactado, las condiciones de pago, el plazo para la entrega del bien, una vez terminado, con el correspondiente certificado de habitabilidad, y el plazo para la suscripción de la escritura pública de compraventa definitiva.
- f) Suscribir a través de su representante legal las escrituras públicas de compraventa definitiva de transferencia de dominio a favor de los promitentes compradores, de los bienes inmuebles que fueron prometidos en venta.

2.2. En todo momento, las compañías que realicen actividad inmobiliaria, deberán:

- a) Atender los requerimientos de información que formule la Superintendencia de Compañías, a través de sus delegados debidamente acreditados, así como de los organismos públicos que tienen competencias legales en materia de vivienda.
- b) Cumplir las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, encaminadas a corregir situaciones que pudieran causar perjuicios a los clientes de la compañía, dentro de los términos o plazos que el organismo de control establezca.

2.3. Las compañías que realicen actividad inmobiliaria a través de un fideicomiso mercantil en el que ostenten la calidad de constituyentes o constituyentes adherentes o beneficiarios deberán, además, cumplir con las regulaciones dictadas por el Consejo Nacional de Valores.

Artículo Tercero. Las compañías obligadas a aplicar el presente reglamento, que para el desarrollo proyecten inmobiliarios requieran de recursos dinerarios provenientes de promesas de compraventa de las unidades inmobiliarias de tales proyectos, deberán constituir de forma previa a su celebración un encargo fiduciario para que una administradora de fondos y fideicomisos administre dichos

recursos. Los promitentes compradores entregarán el precio del bien directamente a la administradora de fondos y fideicomisos, como constituyentes adherentes. El contrato de encargo fiduciario se regirá por lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores y normas complementarias.

Los dineros administrados por una administradora de fondos y fideicomisos se entregarán a su constituyente o fideicomitente, únicamente cuando se haya verificado el punto de equilibrio para la construcción del proyecto respectivo. De no verificarse el punto de equilibrio, la administradora de fondos y fideicomisos procederá a restituir los dineros entregados por cada uno de los constituyentes adherentes.

Artículo Cuarto. Las compañías que realicen actividad inmobiliaria, en los términos del presente Reglamento, deben abstenerse de realizar lo siguiente:

- a) Ofrecer al público la realización de proyectos en terrenos que no sean de su propiedad, o en terrenos que sean de propiedad de fideicomisos respecto de los cuales no sea titular de derechos fiduciosos.
- b) Invitar al público a participar en proyectos inmobiliarios que no cuenten con las autorizaciones previas del organismo u organismos públicos competentes en materias de autorización, regulación y control del uso de suelo y construcciones, o proyectos que no tengan el presupuesto económico que evidencie legal y financieramente su viabilidad.
- c) Recibir dinero del público para la ejecución y desarrollo de los respectivos proyectos inmobiliarios, sin contar con las autorizaciones de los organismos competentes en la materia.
- d) Suscribir contratos de reserva o promesa de compraventa por instrumento privado.
- e) Suscribir promesas de compraventa respecto de bienes que han sido prometidos en venta a otros promitentes compradores.
- f) Destinar el dinero de promitentes compradores participantes de un determinado proyecto inmobiliario, a otros proyectos inmobiliarios que desarrolle la compañía, así como desviarlos a fines distintos al objeto específico para el cual fueron entregados.

Artículo Quinto. Contratos. Los contratos que las compañías sometidas a este reglamento utilicen para vender los bienes inmuebles que comercialicen al público, deberán observar las disposiciones que sobre la materia constan en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, en la Ley Orgánica de la Defensoría del Pueblo, y las normas contenidas en el Constitución de la República.

Artículo Sexto. Acciones. En caso de que en los contratos de promesas de compraventa y de compraventa definitivas se estipularen cláusulas discriminatorias e inequitativas entre las partes, aun cuando se reputan no escritas, podrá denunciarse tal hecho a la Defensoría del

Pueblo sin perjuicio de las denuncias que se presentaren ante la Superintendencia de Compañías, y de las acciones judiciales que puedan deducir los promitentes compradores.

Artículo Séptimo. Intervención. De oficio o a petición de parte, la Superintendencia de Compañías realizará inspecciones para verificar que las compañías, en forma previa a la construcción y comercialización de sus proyectos inmobiliarios, han cumplido con lo dispuesto en la normativa vigente.

Si de los informes de inspección se generaran observaciones, la Superintendencia de Compañías notificará al representante legal de la compañía concediéndole un término de cinco días, contados a partir de la notificación con el oficio correspondiente, para que efectúe los descargos de los que se crea asido. Vencido el término, el Superintendente de Compañías o su delegado evaluará los descargos presentados y resolverá si la compañía se encuentra incurso en uno o más de las causales de intervención previstas en el artículo 354 de la Ley de Compañías y, si fuere del caso, procederá a declarar el estado de intervención de la compañía, designando un interventor.

El interventor designado por la Superintendencia de Compañías emitirá un informe de la situación general de la compañía, en el término de quince días contados a partir de su posesión.

Artículo Octavo. Disolución y liquidación. Si las exigencias de la Superintendencia de Compañías para que la compañía aplique correctivos que permitan superar una situación general negativa que comporte riesgo para sus clientes, no son acatadas dentro de los términos o plazos que el organismo de control conceda para tal efecto, la compañía podrá ser declarada disuelta, en la forma contemplada en los artículos 361 y siguientes de la Ley de Compañías.

Artículo Noveno. Facultad interpretativa. Los casos de duda que surjan en la aplicación del presente reglamento, o que no estuvieren previstos en sus disposiciones, serán resueltos por el Superintendente de Compañías.

Artículo Décimo. Vigencia. El presente reglamento entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

COMUNIQUESE Y PUBLIQUESE EN EL REGISTRO OFICIAL. - Dictado en la ciudad de Guayaquil, a los dos días del mes de diciembre del año dos mil trece.

f) Ab. Susel Mansur Villagrán, Superintendente de Compañías.

CERTIFICO. - Es fiel copia del original. - Quito, diciembre 4 de 2013.

f) Ab. Felipe Ocas Sandoval, Secretario General de la Superintendencia de Compañías de Quito.

Anexo 3



• 13:51 - 10 MAY 2014

• POLÍTICA

Gobierno alista reforma para agilizar préstamos del BIESS



El Primer Mandatario realizó su Enlace Ciudadano 373 en Huaca, Carchi. Foto: Cortesía Presidencia. El presidente de la República, Rafael Correa, anunció que el Gobierno Nacional está trabajando en conjunto con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) en una serie de reformas a los procedimientos para la entrega de préstamos hipotecarios a través del Banco del Seguro Social, el BIESS.

El Primer Mandatario explicó que el pasado viernes mantuvo una reunión con representantes del sector de la construcción nacional en donde le expresaron su preocupación por la demora en la entrega de los créditos del BIESS y que esa situación frenaba los proyectos inmobiliarios.

El Jefe de Estado, en su Enlace Ciudadano #373, desde la localidad de Huaca, en Carchi, indicó que uno de los problemas detectados fue que el BIESS se ha estado encargando de todos los trámites referentes a la entrega del préstamo, algo que demoraba el trámite. “El BIESS hace todos los trámites, la de las hipotecas, con los abogados, etc. ¿Por qué? ¿por qué no lo hace eso el propio usuario? Entonces se demora siglos el BIESS, porque se tiene que ver si tiene la capacidad, el interés... pero el usuario sí tiene el interés de que salga rápido ese crédito, inmediatamente va a ir a buscar hacer la hipoteca, hablar con los abogados, etc. Por eso es otra reforma que vamos a hacer”, dijo el gobernante.

De esta manera se anunció que los propios constructores inmobiliarios registrados ante el BIESS se encargarán de realizar los trámites para agilizar los procesos.

Otra de las reformas en las que se están trabajando es en que la entrega del crédito hipotecario se realice solo con la firma de mutuos, entre el constructor y el BIESS, sin tener que esperar a las garantías reales, como son las hipotecas. “Con todas estas reformas los desembolso podrán realizarse en 89 días y los promotores tendrían liquidez para realizar nuevos proyectos y los afiliados podrían inmediatamente utilizar su vivienda nueva”.

Anexo 4

NOTICIAS

En 90 días, el Biess entregará los créditos para tener una casa propia



mayo 20

15:302014

□ Por Christian Torres 璣4 comentarios

Quito (Pichincha).- Hay buenas noticias para las personas que desean tener su casa propia con ayuda del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess). Esta mañana se firmó un contrato para reducir los tiempos del trámite de los créditos hipotecarios, con el cual se apoyará al cliente y a las empresas constructoras.

Hugo Villacrés, director del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), presentó los detalles de este convenio, que tiene el respaldo de la Cámara de la Construcción de Pichincha y de otras empresas inmobiliarias.

Según el director, este acuerdo disminuirá considerablemente el tiempo de trámite. Actualmente, el proceso para obtener el crédito demora, en promedio, 133 días. Ese tiempo se divide entre 61 días a cargo del Banco del IESS, y 72 días que se realizan trámites fuera de esta institución. Por ejemplo, en notarías, en municipios y en registros de la Propiedad.

Villacrés informó que la propuesta es reducir a la mitad el tiempo que estudia cada caso en el Biess, hasta un 50%. Es decir, que esa entidad resuelva el crédito en 30 días. Esta decisión permitirá que un afiliado obtenga el préstamo en un plazo de 90 días, que fue el pedido que hiciera el Presidente Rafael Correa, para impulsar al sector constructor y favorecer a ecuatorianos que desean tener una casa.

Además, el Biess impulsará conversaciones con los municipios y con la Función Judicial, para alentar que en estas instituciones se reduzca el tiempo de trámite. De acuerdo con Villacrés, hay cinco cabildos donde se cumplen la mayoría de créditos. Estos son Guayaquil, Quito, Cuenca, Manta y Portoviejo.

Para Hermel Flores, de la Cámara de la Construcción, esta medida es positiva e impulsará que se terminen los proyectos habitacionales. Él está convencido de que el siguiente paso es fortalecer los planes de vivienda sociales, para favorecer a más personas.

Gracias a esta decisión se agilizará el trámite de alrededor de 10.000 préstamos que están en poder del Biess y habrá liquidez de unos 600 millones de dólares. CIT / El Ciudadano