



# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTRUCCION DE UN CONJUNTO  
RESIDENCIAL DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA DE VIVIENDAS  
"PINEDA-LEÓN" EN LA CIUDAD DE LOJA AÑO 2010.**

**TESIS PREVIA A OBTAR EL GRADO  
DE INGENIERA COMERCIAL.**

**AUTORA**

**ORFA ELIZABET SARANGO VASQUEZ**

**DIRECTOR**

**ING. COM. GALO EDUARDO SALCEDO LOPEZ**

**LOJA –ECUADOR**

**2010**

*Ing. Com. Galo Salcedo L.*

**DIRECTOR DE TESIS**

***CERTIFICA:***

*Que el presente trabajo de investigación ha sido prolijamente revisado tanto en su contenido como en su elaboración, el mismo que contempla cada una de sus etapas de la investigación. Por lo mismo queda autorizada su presentación y defensa.*

*Loja, Junio del 2010.*

*Atentamente,*

---

*Ing. Com. Galo Salcedo.*

***DIRECTOR DE TESIS***

## AUTORIA

*Los conceptos, ideas y criterios expuestos en el presente trabajo de investigación, son de exclusiva responsabilidad de la autora.*

---

**Orfa Elizabet Sarango Vásquez**

## ***AGRADECIMIENTO***

**LA AUTORA.**

*La autora agradece al Personal Docente y Administrativo de la carrera de Administración de Empresas MED de la Universidad Nacional de Loja, por impartirme sus conocimientos durante el periodo de estudios. A las personas que de una u otra manera me han ayudado, al Ing. Galo Salcedo López por la paciencia que demostró dirigiendo el presente trabajo investigativo, mi reconocimiento al Ing, Bolívar Pineda socio de la empresa constructora por la colaboración e información brindada para el desarrollo de la presente tesis*

**LA AUTORA.**

## ***DEDICATORIA***

*Al terminar el presente trabajo investigativo lo dedico con todo mi corazón a Dios por la fortaleza, decisión y amor que puso en mí para seguir esta linda carrera, a mi familia y amigos por el apoyo recibido durante el periodo de estudio; de manera especial a mi querida hija "Alfonsina" que es la persona que me motivó a continuar con mis estudios y a mis Queridos Padres, que de seguro desde el cielo estarán muy felices por este sueño alcanzado que siempre anhelaron.*

***Orfa Elizabet Sarango Vásquez.***

# *1. RESUMEN*

## **RESUMEN**

### **Resumen en castellano**

El siguiente resumen, presenta un plan de negocios para la construcción de un conjunto residencial para la venta de primera categoría, constante de cinco viviendas ubicado en la ciudad de Loja, destinada a la clase media-profesional y emigrantes que ejecutaría la constructora Pineda-León, de tal manera que le sirva para facilitar la toma de decisiones y hacer uso eficiente de los recursos.

El conjunto residencial tendrá 665,60 m<sup>2</sup> de construcción útil y se construirá en un área de terreno de 486,80 m<sup>2</sup>; ubicado en la Urb. “Los Molinos de la UTPL” calle Manuel Vaca entre Miguel Cano Madrid y Luis Valencia sitio Jipiro parroquia El Valle, constará de dos casas esquineras y tres intermedias que contendrán: cuatro dormitorios amoblados, tres baños, sala, estudio, comedor, cocina amoblada, patio auxiliar, área de planchado, dos bodegas, área de lavanderías, área de secado, terraza, garaje y jardín.

Como estrategia comercial se utilizará el diario “La Hora”, rótulos publicitarios-gigantografías y trípticos; optándose para la venta por un mínimo de 25% al 30% de entrada y la diferencia de 5 a 25 años plazo con el sistema financiero.

El costo total unitario alcanza los 406,35 dólares/m<sup>2</sup> y el precio unitario de venta promedio asignado un margen de utilidad del 25,93% será de 548,6 dólares/m<sup>2</sup> el mismo que es competitivo en el mercado. Los costos totales del proyecto ascienden a 270.468 dólares y los ingresos por ventas alcanzarían los

365.145 dólares. El proyecto en su primer año de operaciones generará aproximadamente 22 plazas de trabajo incluyendo sus socios y alrededor de 14 plazas adicionales producidas por contratos.

La inversión total inicial del proyecto asciende a 162.228 dólares, correspondiendo a activos fijos 23.116 dólares, inversiones diferidas 3.775 dólares y capital de operación para 4 meses 135.357 dólares. Se requerirá un financiamiento de 64.757 dólares destinado a capital de trabajo, sugiriéndose se lo obtenga de la Corporación Financiera Nacional a un año plazo con nueve meses de gracia.

El proyecto con financiamiento generará una utilidad neta de 60.357 dólares, y sin financiamiento 64.691 dólares. El punto de equilibrio se alcanzaría cuando la empresa logre en ventas 192.222 dólares, esto es el 52,64% de la capacidad de diseño.

El Valor Actual Neto Financiero a la tasa de descuento del 15%, es positiva e igual a 38.517 dólares y su Tasa Interna de Retorno Financiera alcanza el 60,74%, por lo que el proyecto desde estos dos puntos de vista es aceptado técnicamente. En tanto que el VAN Económico a la misma tasa exigida es también positiva e igual a 33.839 dólares y la TIR Económica 39,38% por lo que el proyecto también se lo acepta técnicamente, sin embargo se recomienda se financie con crédito puesto que genera mayor rentabilidad y menos riesgo patrimonial de los asociados. Del análisis de sensibilidad del



proyecto se obtiene que los precios pudieran caer hasta el 19,02% y obtendrían el 15% de rentabilidad exigida.

El sector cuenta con toda la infraestructura básica y de servicios para minimizar los efectos de impacto ambiental. Así mismo, la empresa constructora estará debidamente organizada en una sociedad en nombre colectivo para controlar a tiempo situaciones de orden legal, financiero, programación, planificación, gestión administrativa, comercial y la conformarán inicialmente dos socios.

## Resumen en ingles

The following summary presents a business plan for the construction of a residential complex for sale first class constant five homes located in the city of Loja, for the professional and middle class migrants who execute the construction Pineda-Leon in such a way that serves to facilitate decision making and make efficient use of resources.

The residential building will be 665.60 m<sup>2</sup> useful and will be built on a land area of 486.80 m<sup>2</sup>., Located in the residential area of Los Molinos Manuel Vaca UTPL Street between Madrid and Luis Miguel Cano Valencia Jipiro parish's site Valle, consist of two houses and three intermediate corner contain: four furnished bedrooms, three bathrooms, living room, study, dining room, furnished kitchen, patio auxiliary ironing area, two wine cellars, laundry area, drying area, terrace, garage and garden.

As business strategy is used daily La Hora, advertising signs and brochures-gigantografías, whichever for sale for a minimum of 25% to 30% down and the difference of 5-25 year period with the financial system.

The total cost of 406.35 Reach The Unit U.S. \$ / m<sup>2</sup> Unit margin and average selling price of the United Nations Assigned Utility 25.93% 548.6 sera dolores/m<sup>2</sup> the same that is competitive in the market. Total Project Costs 270.468 Dollars amount over and reach revenues by \$ 365.145 Sales. The project in its first year of operations will generate approximately 22 people working around including its partners and 14 additional positions produced by contracts.

The total initial investment of the project is \$ 162,228, corresponding to fixed assets \$ 23,116, \$ 3,775 deferred investments and working capital \$ 135,357 for four months. It will require a \$ 64,757 financing for working capital, suggesting it derives from the National Financial Corporation one year nine months period of grace.

The total initial investment of the project is \$ 162,228, corresponding to fixed assets \$ 23,116, \$ 3,775 deferred investments and working capital \$ 135,357 for four months. It will require a \$ 64,757 financing for working capital, suggesting it derives from the National Financial Corporation one year nine months period of grace.

The funded project will generate net income of \$ 60,357 and \$ 64,691 unfunded. The balance point is reached when the company achieves \$ 194,241 in sales, ie 53.2% of design capacity.

Financial Net Present Value to the discount rate of 15%, is positive and equal to \$ 38,517 and Financial Internal Rate of Return reaches 60.74%, so the project from these two views is accepted technically. While the Economic VAN required at the same rate is also positive and equal to \$ 33,839 and the Economic IRR 39.38% so the project also accepts technically, however it is recommended to be financed with credit as it creates greater profitability and lower risk assets of the associates. Sensitivity analysis of the project is obtained that prices may fall to 19.02% and gain the required return 15%.

The sector has all the basic infrastructure and services to minimize the effects of environmental impact. Also, the builder shall be duly organized into a general

partnership to control situations while legal, financial, programming, planning, administrative, commercial and two partners will form initially.

## *2. INTRODUCCION*

## **INTRODUCCION**

En las líneas siguientes se expone cual es el contenido del trabajo que se ha efectuado para **armar un plan de negocios de la empresa constructora Pineda-León que en primera instancia construirá un conjunto residencial de cinco viviendas en la ciudad de Loja**, utilizando para ello y adecuadamente patrones y normas técnicas de análisis que permitan demostrar que el destino que se pretende dar a los escasos recursos económicos de los socios es el óptimo, y para luego de su construcción y ventas la empresa madure y pueda incursionar en otros proyectos constructivos que deberán ir evaluándose posteriormente.

El proyecto en primera instancia presenta ciertos lineamientos generales (literatura) que debe tomarse en cuenta para armar un plan de negocios, tomando en consideración que lo que se ha pretendido es: observar, analizar y sintetizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes económicos que permitieron juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar los escasos recursos a esta iniciativa, sin embargo no debe ser tomado el estudio en cuestión como decisional, sino sólo como una posibilidad de proporcionar más información a quienes deben decidir, en este caso los socios.

Para ello en términos generales se han efectuado al proyecto cinco estudios particulares para evaluarlo:

- Los estudios de viabilidad comercial, que ha englobado estudiarlo al mercado y su plan de marketing. En ellos se ha analizado los productos a crear esto es un conjunto residencial para la venta de cinco viviendas individuales adosadas en un suelo totalmente urbanizado de alta plusvalía ubicado en la ciudad de Loja Urb. "Los Molinos de la UTPL" que suman 667 m<sup>2</sup> con dos losas de entresijos de tipo moderno y con acabados de primera calidad, que por su puesto incidirán en el costo y que orienta a que los principales consumidores sean de aquella clase social que tengan ingresos familiares superiores a los 1.400 dólares mensuales, que no dispongan de viviendas, que no tienen tiempo para construir las, que no disponen de elevados recursos para ejecutarlas por si solos en terreno propio. Se ha analizado la oferta de similares conjuntos residenciales en Loja, determinándose 412 viviendas para la venta, de esta manera el proyecto de cinco viviendas propuesto participara de la oferta actual con el 1,20%, de ellas solo 85 son de primera calidad como las que pretende el proyecto, es decir, mejores acabados, mejores servicios, mayor vida útil, más seguras, más confortables, mejor ubicación y cuyos precios varían entre 400 a 620 dólares el m<sup>2</sup>, en tanto que las restantes son de segunda calidad y sus precios oscilan en similares rangos, constituyendo esto una gran ventaja competitiva al proyecto y a aquellos que solo producen vivienda de primera calidad. En cuanto se refiere al cumplimiento del objetivo del estudio de la demanda se ha establecido en su análisis una participación en aquella insatisfecha por parte del proyecto referida al censo del 2001 o sea a 4.120 de déficit acumulado en el orden del 0,12%; y con respecto a potenciales emigrantes así como al estudio del Municipio de Loja que se establecen 12.000 potenciales compradores respectivamente, el proyecto participaría en el orden

del 0,0417%. Se ha analizado la estrategia de venta, optándose por solicitar un 25 al 30% de entrada entre el quinto y séptimo mes de operaciones, un 10% adicional entre el octavo y décimo mes y el 65% al final de la obra ya sea directamente con el comprador o a través de las instituciones financieras, bancos, mutualistas, IESS, etc. Se ha analizado el sistema publicitario a implementar, dirigiéndonos a la prensa local escrita, a los sistemas disponibles de la Mutualista Pichincha, trípticos y rótulos publicitarios. Igualmente se ha analizado la estrategia de fijación de precios de venta, estableciéndolo en 548,6 dólares m<sup>2</sup> en promedio, asignación que es competitiva en el mercado generando un margen de utilidad razonable del 25,93.

- En los estudios de viabilidad técnica que se analizaron temas como la localización macro y micro, seleccionando un tamaño de lotes de 486,80 m<sup>2</sup> según la capacidad financiera de los inversionistas, esto es que permita construir unas cinco viviendas, que el sector seleccionado sea residencial de alta plusvalía, que el terreno sea regular en su planimetría y en su altimetría, que disponga de accesos asfaltados e infraestructura básica, que los precios de venta sean razonables, que el sector sea agradable. Para ello se analizaron varias alternativas seleccionando dos lotes colindantes con la Urb. Los Molinos de la UTPL y la Urb. La Estancia Norte con un frente útil de 39,51 m., que permitieron obtener las cinco viviendas y a un precio razonable de 70.600 dólares. Se optimizó de tal manera que la capacidad máxima del lote sea 100% utilizado. El diseño constructivo creado por uno de los más reconocidos arquitectos de Loja le dio la tipología de viviendas de estilo moderno en estructura de hormigón armado plasmándolo con una perspectiva multicolor



que permite apreciar el producto terminado agradable a la vista de quienes lo aprecien y con el objetivo de llegar a la clase media considerada como la potencialidad compradora. El proceso de construcción y necesidades de materiales y proveedores, necesidades de mano de obra por nivel de especialización, sus remuneraciones, requerimientos de equipos, etc., han sido debidamente analizados y optimizados.

- La viabilidad de gestión, analiza que existan las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación tanto en lo estructural como en lo funcional, definiendo la estructura organizativa que más se adapta a los requerimientos para su operación habiéndose optado por conformar una compañía en nombre colectivo que es más personalista y más fácil de constituir y liquidarla. Su misión, su visión, los nombres, funciones y requisitos de los puestos.
- Viabilidad legal, que engloba el conocimiento que debe tenerse sobre la existencia de los procedimientos y restricciones de carácter legal, ya sea para adquirir los terrenos, los permisos y registros para construir y vender las viviendas.
- La viabilidad financiera que nos ha permitido ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, elaborando cuadros analíticos y antecedentes para la evaluación del proyecto. Incluyen las inversiones del proyecto que alcanzan los 162.228 dólares, su calendario de disponibilidad de los cuales 97.471 dólares serán susceptibles de ser financiados con recursos

propios de los inversionistas y 64.757 dólares con crédito de la CFN que si se logran cumplir con sus requerimientos de garantías. Se ha estimado los presupuestos de costos totales que suman 270.468 dólares para el plan de negocios los mismos que generan unos 365.145 dólares de ingresos brutos y lo que es más importante como llegarían estos. Se estableció análisis del punto de equilibrio en donde se denota que produciendo dos y medias viviendas de las proyectadas se penetraría con relativa facilidad al área de utilidad. Se seleccionaron además indicadores de evaluación como el VAN y la TIR que aplicados desde el punto de vista financiero y económico arrojaron criterios favorables de viabilidad del proyecto.

Finalmente el estudio del plan de negocios del proyecto, presenta las conclusiones más relevantes planteadas desde un punto de vista técnico e imparcial (objetivo) que hace que el proyecto y la empresa así diseñada o concebida sea técnica, financiera y legalmente viable su incursión, así como las recomendaciones tendientes a fortalecer la empresa.

### *3. REVISION DE*

### *LITERATURA*

## **MARCO REFERENCIAL**

La sociedad a nivel mundial en las últimas décadas han conformado una realidad compleja, en la que se ha destacado tres factores que inciden notablemente en la conformación de una nueva familia, que a su vez se motive para la consecución u obtención más o menos pronta de una vivienda, estos son: el alargamiento de la formación profesional inicial, el comportamiento del mercado de trabajo juvenil y, con especial énfasis, la disponibilidad de la primera vivienda. Así se ha podido observar cómo el incremento del tiempo dedicado a la formación profesional, la incorporación más tardía al mercado de trabajo, el desempleo, la temporalidad laboral y el retraso en la formación de parejas inciden en la elevada edad media de emancipación; en este contexto, la autonomía económica deseada de las personas parece tener como principal objetivo el acceso a la vivienda (1)

EL problema de vivienda en el Ecuador es un asunto central en el desarrollo de la sociedad, se constituye en la infraestructura básica de la unidad familiar, en el soporte material de las actividades necesarias para el mantenimiento de la capacidad productiva de los miembros de una familia.

En nuestro país, la vivienda es un derecho consagrado en la constitución política, que ha sido postergado hasta el término del gobierno anterior quien le ha prestado mayor atención al problema de la obtención de vivienda.

La realidad nacional del déficit habitacional es de 1'200.000 viviendas, que crece a un promedio anual de 55.000 casas por año, en consecuencia un

problema sin aparente solución. En Loja el déficit habitacional es también alarmante, las estimaciones bordean aproximadamente 4.500 viviendas y extraoficialmente 80.000 Lojanos han emigrado (2).

Actualmente el gobierno ecuatoriano de casta socialista intenta paliar el déficit de vivienda en un 60% en beneficio de los más débiles, sin embargo hasta cuándo durará esta iniciativa?, puesto que se está subsidiando gran parte de sus costos y/o se trata de eliminar la iniciativa privada? ya que esta última no podrá competir con los gobiernos en vivienda popular. Lo que sí está claro, es que los gobiernos deben crear suelo urbanizado y regular el precio de él, ofreciendo al mercado a precios no especulativos como los encontramos hoy (3)

En los últimos años se ha observado un repunte en la construcción de vivienda privada tanto de vivienda individual, como conjuntos de viviendas en todo el país para su posterior venta. No ha sido indiferente nuestra ciudad a esta actividad y basta caminar por sus ciudadelas o barrios para corroborarlo.

---

(1) La vivienda, problemas y soluciones. Quito. Jaime Montalvo Correa

(2) La vivienda: un derecho vulnerado. Javier Alonso Lombraña

(3) El Comercio. Pág. 10. Octubre 15 2009. Quito.

Ello se debe a la estabilidad económica alcanzada con la dolarización, a las remesas de los emigrantes que a pesar de la crisis económica suscitada sigue siendo muy importantes, los más de 15 años que han tenido que pasar para que el IESS vuelva a emitir créditos hipotecarios que alcanzan hasta montos por sobre los 70.000 dólares con plazos de hasta 25 años, sumándose a ellos todo el sistema financiero nacional que promueven créditos para la compra de viviendas; de ahí que productores y promotores de la construcción privada y consumidores de las mismas, tengan la posibilidad de satisfacer las necesidades de trabajo y habitación respectivamente, contribuyendo ello al bienestar de la sociedad. Ante esta oportunidad la constructora Pineda-León se ha sumado a los demás empresarios de la construcción de viviendas. Más sin embargo la constructora Pineda-León que viene operando desde el año 2004 dedicada a la construcción de conjuntos residenciales de primera calidad para el segmento medio-profesional y emigrantes adolece y/o necesita ganar eficiencia e incrementar su capacidad gerencial para mantenerse y crecer en el mercado. De ahí la necesidad de que con el presente proyecto la empresa se organice, planifique los proyectos constructivos elaborando planes de negocios, tome decisiones más acertadas y administre eficientemente sus recursos.

Para ello la empresa Pineda-León ha decidido elaborar un primer plan de negocios planteado en este proyecto debidamente estructurado para la construcción de un conjunto residencial de primera calidad destinado al segmento social medio en la ciudad de Loja y para ello ha decidido realizar sistemática y ordenadamente una serie de estudios que comenzando con el de mercado permita determinar la existencia de oferta y demanda de este tipo de

viviendas, sus potenciales consumidores, las características constructivas de diseño y de precios, diseñar un plan de marketing acorde a la capacidad productiva. De igual manera definir el tamaño del proyecto determinado en función de la disponibilidad de suelo urbano y su localización dentro de la ciudad, en función del diseño técnico, de los costos de inversión y de operación y de la capacidad del financiamiento tanto de los inversores como de los potenciales compradores. Igualmente ha de establecerse la rentabilidad del proyecto a la luz de la evaluación tanto financiera, económica y ambiental de tal manera que oriente la toma de decisión para su ejecución; así como proponer a sus socios el diseño y organización de la empresa y su conformación jurídica que permita alcanzar sus objetivos.

De otro lado, los aspectos científicos que hay que incluirlos y que han servido de base para desarrollar adecuadamente el plan de negocios planteado, se los ha definido a continuación, acogiendo las características de mayor interés para el proyecto (4).

### **Definición, importancia y objetivos de un plan de negocio**

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación, que coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos.

El plan de Negocios es la concentración de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa (existe una

línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre intenciones y hechos, el plan de negocios permite cruzar esa línea). También es la guía básica que nos lleva a “aterrizar las ideas” y a contestar las preguntas que todo proceso de creación conlleva.

---

Por otra parte el plan de negocios es una gran ayuda como elemento de medición, pues sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario, tomar las medidas correctivas.

El primer paso para desarrollar el plan es ordenar estructuralmente toda la información relativa al mismo, enfatizando área de oportunidad y ventajas competitivas que garanticen el éxito del proyecto.

El plan de negocios no es ni puede ser un documento muerto, estático, inamovible, por el contrario, se trata de un plan dinámico, cambiante, adaptable, que forzosamente se renueva con el tiempo, de acuerdo con la respuesta que el proyecto va obteniendo del mismo medio y con los resultados arrojados de la implementación del programa de acción que el mismo plan establece.

---

(4) Alcazar R Rodríguez. El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocios. Editorial Mc. Graw Hill. Segunda Edición

### **Beneficios que ofrece un plan de negocios**



- Minimizar la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reducir el riesgo y la probabilidad de errores.
- Permite obtener la información necesaria que garantiza una forma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
- Facilita la determinación de la factibilidad mercadológica, técnica y económica del proyecto.
- Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.

### **Características de un plan de negocios**

Un plan de negocios debe poseer las siguientes características:

- **Claro.** Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender) que no deje lugar a dudas ó se preste a confusiones.
- **Conciso.** Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.
- **Informativo.** Con los datos necesarios, que permitan:
  - Tener una imagen clara del proyecto incluyendo sus ventajas competitivas y sus áreas de oportunidad.
  - Medir la factibilidad de éste
  - Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado del mismo.

### **Áreas que contempla un plan de negocios**

**Mercadotecnia.**-El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar como son:

- Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, predisposiciones de los consumidores, etc.).
- Elaborar un análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- Establecer el sistema de producción.
- Definir la publicidad de la empresa.
- Diseñar etiquetas, anuncios, logos, slogan, nombre comercial, etc.
- Diseñar el sistema de promoción.

**Sistema de producción.**-De la misma manera el área de producción abarca una serie de actividades como son:

- Diseño de producto ó servicio.
- Definición del proceso de producción.
- Determinar la ubicación de las instalaciones y diseñar la distribución de las mismas.
- Definir los requerimientos de mano de obra.
- Adquirir la tecnología necesaria.
- Identificar a los proveedores de equipos, herramienta y materias primas.

- Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- Acondicionar las instalaciones de la empresa (tanto de producción como administrativas).
- Adquirir (comprar ó rentar) las instalaciones necesarias.
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

**Sistema administrativo- operativo.-**El área administrativa y operativa también abarca una serie de actividades a realizar como son:

- Definir las funciones de la empresa y el personal que lleva a cabo las mismas.
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa.
- Establecer los perfiles de cada puesto
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.
- Establecer el procedimiento de evaluación del desempeño de la persona.

- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales en la empresa.

**Aspecto legal.**-En el área del aspecto legal se incluye varias actividades a realizar, como son:

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.

**Finanzas.**-En el área de finanzas contiene algunas actividades a realizar como son:

- Adquisición de información para la elaboración de proyecciones financieras.
- Elaboración de proyecciones financieras de la empresa y evaluación financiera de la empresa.
- Establecimiento del proceso contable a seguir.
- Diseño del catalogo de cuentas a utilizar.
- Selección del software que se utilizará en el proceso contable de la empresa.
- Adquisición del sistema contable.
- Contratación del personal que llevará el proceso contable de la empresa.

- Investigación de sistemas de financiamiento.
- Trámites de obtención de apoyos financieros (préstamos, inversiones, etc.)

**La planeación estratégica y operativa.-** La planificación es el fundamento del proceso administrativo porque determina todas sus actividades. Es aquí dentro del plan de negocios donde se debe fijar objetivos y metas claras y realizables, es decir que se puedan alcanzar, estos deben abarcar todas las áreas que contempla.

Los objetivos pueden ser: a corto, mediano y largo plazo y las metas deben ser productos concretos en términos de cantidad y tiempo.

**Evaluación.-**Es medir si cada uno de los planes se ha ido realizando, permite además conocer las dificultades para poder superarlas y los logros para potenciarlos en función del proyecto objeto de evaluación.

## *4. MATERIALES*

*Y*

*MÉTODOS*

## **MATERIALES Y METODOS**

En el presente proyecto “**Plan de Negocios para la Construcción de un Conjunto Residencial de la empresa Constructora de Viviendas “Pineda-León” en la Ciudad de Loja**” se ha enmarcado dentro de la investigación de campo y de aplicación.

- **Recursos humanos**
- Un aspirante
- Director de tesis
- **Recursos materiales**

### **PRESUPUESTO**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Equipo de computación	300
Textos	400
Suministros de oficina	200
Impresiones	530
Copias	200
Internet	80
Empastados	190
Imprevistos	160
<b>TOTAL</b>	<b>2060</b>

- **Recursos financieros**

El costo total del trabajo será financiado con recursos propios de la autora de la presente tesis.

- **Métodos**

- **Método científico:** Es un conjunto de procedimientos lógicamente sistematizados; en la presente investigación se determinó en la aplicación de la administración como ciencia que sirvió para descubrir nuevos datos, causas y efectos, determinando la objetividad de la empresa constructora de viviendas para la venta Pineda-León.

- **Método inductivo:** Se utilizó este método que consiste en analizar ciertos fenómenos para luego establecer relaciones del hecho con la investigación y obtener conclusiones. La aplicación de este método se basó en la observación de hechos y fenómenos relacionados con la investigación a fin de obtener información objetiva que en el presente caso se utilizó en el estudio de mercado y estudio técnico.

- **Método deductivo:** El proceso que sigue este método es sintético y analítico que se basa en la presentación de conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones particulares. Se utilizó este método en el muestreo



estadístico, en el que para obtener datos se aplicó encuestas a una muestra representativa del universo determinándose hechos importantes en el fenómeno investigado.

- **Método descriptivo:** Se aplicó en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontraron en la obtención de datos e información que fueron aplicados en la construcción de las fases del proyecto. La investigación es de tipo descriptivo, en vista que se presentan los hechos tal como ocurren en la realidad. Por otra parte, también la investigación entra en un estudio de predicción en razón de realizarse proyecciones de algunas variables como la demanda, precios, ingresos, costos, utilidades, etc.

- **Método estadístico:** Es un proceso sistemático que sirvió para poder tabular e interpretar las encuestas para la realización del estudio de mercado

- **Técnicas**

- 

**La observación.-** Con la aplicación de esta técnica se realizó la observación a la oferta de conjuntos de viviendas para la venta en la ciudad de Loja; así el análisis del mercado interesó saber cual es la

**oferta** existente en ella de viviendas para la venta tipo media de primera calidad, con el fin de determinar como proponernos colocar en el mercado las viviendas del proyecto que cumplan con las características deseadas para ese público con ventaja comparativa y competitiva; para ello se lanzó una encuesta del tipo identificadora que obtuvo toda (100%) la cantidad existente de viviendas del tipo indicado correspondiente a 412 viviendas en oferta, su ubicación, precios, área de construcción, tipo de acabado, número de dormitorios, número de baños, disponibilidad de sala, comedor, cocina, estudio, garaje, jardín, patio, terraza, servicios y demás características técnicas de la ciudad de Loja.

Así también se observó el sitio donde se implementará el conjunto constructivo del proyecto, habiéndose determinado las ventajas y limitaciones para la ejecución del mismo.

- **Bibliografía.-** Esta técnica permitió seleccionar y recopilar todo el material bibliográfico relacionado con el tema de investigación como: libros, tesis, revistas, documentos, folletos, internet, etc.
- **Instrumentos**

Para la recopilación de la información de fuentes primarias previamente se determinó un tamaño de la muestra de la población a investigar desarrollándose el siguiente procedimiento:

- ✓ **La encuesta.-** con esta técnica se obtuvo información de fuentes primarias, es decir, de las familias de la zona urbana de la ciudad

de Loja, quienes respondieron una encuesta, cuyas repuestas fueron procesadas y analizadas de acuerdo con los objetivos tratados en la investigación.

### **Determinación del tamaño de la muestra:**

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de potenciales consumidores de las viviendas a producir, se utilizó información suministrada por el INEC del IV censo de vivienda y V censo de población del año 2001 de la zona urbana de la ciudad de Loja y sus proyecciones disponibles, obteniéndose el siguiente parámetro:

La población proyectada por el INEC de la zona urbana de la ciudad de Loja es 156.848 para el 2010.

El número de familias es de 31.370 para el 2010.

Con estos antecedentes se establece el tamaño de la muestra con la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = 31.370

P = probabilidad de éxito 50%.

Q = probabilidad de fracaso 50%

Z = coeficiente de confianza 1,96 para un nivel de confianza del 96%

E = error muestral 5%.

**Remplazando.**

$$1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 31370$$

$$n = \text{-----}$$

$$(31370 - 1)(0,05^2) + (1,96^2)(0,5)(0,5)$$

$$30127,748$$

$$n = \text{-----}$$

$$79,383$$

$$n = 380$$

Por lo tanto son 380 encuestas a efectuar a personas que estén en el estrato medio cuyo ingreso familiar mensual sea superior a 1.400 dólares considerados potenciales consumidores del conjunto constructivo del proyecto.

✓ **Tratamiento de la información:**

A más de lo expuesto toda la información concerniente al proyecto fue tratada mediante métodos manuales de registro y procedimientos electrónicos. Los datos se presentan en forma de enunciados, tablas, cuadros, planos, perspectivas. Como técnicas de análisis se utilizó encuestas, valores monetarios, análisis, financieros, análisis matemáticos, porcentajes, comparaciones, índices, organigramas, flujo gramas y diagramas.

## *5. DISCUSIÓN*

*DE*

*RESULTADOS*

## **1. ESTUDIO DE MERCADO**

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

- Determinar la dimensión y características del mercado de la ciudad de Loja en viviendas individuales, de tal manera que permita orientar las características constructivas y de precios, que satisfagan las necesidades de potenciales consumidores del sector medio-profesional y emigrantes.
- Determinar y analizar la demanda generalizada existente de vivienda en la ciudad de Loja.
- Determinar y analizar la oferta que existe en el mercado local de conjuntos residenciales para la venta de similares características a los del presente proyecto.

### **1.2. Recopilación de la información**

#### **1.2.1. Técnicas de recopilación de información**

En la recopilación de información principalmente de vivienda se ha tomado los datos de toda la provincia de Loja y de los diferentes tipos de tenencia de vivienda existentes, ello a través del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y del Ministerio de Desarrollo Urbano de Vivienda (MIDUVI), las

fuentes de información han sido en algunos casos impresos es decir fuentes documentales como publicaciones periódicas de boletines en el caso del MIDUVI, y del INEC a través de la página WEB, aunque en algunos casos también se ha obtenido información de fuentes magnéticas e iconográficas y a través de entrevistas directas.

### **1.3. Procesamiento de la información**

Con la información recopilada indicada en el punto anterior la hemos ido delimitando de tal manera que nos arroje el tipo de tenencia de vivienda que es de nuestro interés, es decir, vivienda particular y departamentos (cuadro N°3); luego se ha tomado en consideración la población familiar solo del área urbana (excepto la periferia) de la ciudad de Loja y se ha determinado el déficit de vivienda particular, considerando el porcentaje que ha departamentos corresponde, de esta forma hemos obtenido la demanda histórica insatisfecha de las viviendas particulares.

Una vez obtenida toda la información necesaria para determinar la demanda histórica, se procedió a realizar una proyección de aquella insatisfecha hasta el año 2010, esto se lo hizo tomando en consideración la tasa de crecimiento poblacional anual de la ciudad de Loja esto se explica de mejor manera en el punto 1.4.4.4.

Para la oferta se ha considerado el total de viviendas individuales que los proyectos constructivos ofrecerán a la ciudad para el 2010 y se ha procedido a determinar que porcentaje de la demanda que se estará cubriendo, los tipos de servicios que prestan y cuales son los planes de financiamiento que ofrecen.

Los datos de la oferta como ya se indicase los tabula en el cuadro N° 7 y su análisis se encuentra a continuación del mismo.

#### **1.4. Resultados**

##### **1.4.1. Antecedentes**

El derecho de la vivienda ha sido postergado aún más con la crisis política, económica y financiera.

La realidad nacional del déficit habitacional según el MIDUVI fue de un millón doscientos mil viviendas hasta el 2001, que crece a un promedio anual de 55000 casas por año (según datos del censo de 2001, se desprende que el déficit de vivienda en el Ecuador crece a un promedio anual de 20.757 viviendas) no ha sido solucionado con el agravante que sigue en aumento llegando a límites desproporcionados en especial para los más empobrecidos, en consecuencia un problema sin aparente solución, sólo la ciudad de Loja tiene un déficit aproximadamente de 4.500 viviendas.

Se hace necesario que la solución involucre a todos los actores: A los Municipios como reguladores del uso de suelos y productores de vivienda popular; el sistema financiero como captadores de ahorro y canalizadores de crédito, a constructores y promotores como productores de vivienda, a las



organizaciones sociales como aglutinadores de demanda; y, al estado como propiciador de políticas de largo plazo. Todo ello debería estar encaminado a generar una real capacidad de compra de los consumidores de un producto que se pondría en el mercado, característica con la que debe entenderse a una vivienda.

Debe entenderse que el problema nace, en que los consumidores deben tener capacidad de compra, para esto se debe inyectar por medio del sistema financiero, la liquidez suficiente que solvete las deficiencias que se generan entre captaciones a corto plazo para ser canalizados a constructores como crédito productivo y las necesidades de financiamiento de operaciones a largo plazo (10,15, 20, 25 años), que es lo que necesitan los consumidores de vivienda.

El producto final, una vivienda, tiene componentes nacionales, en un orden del 95%. Hecho que de no solucionarse el problema de capacidad de los compradores de vivienda y subida indiscriminada de los materiales de construcción (sólo de enero a mayo del presente año los materiales de construcción se incrementaron en un 28% con respecto al año anterior), desencadenaría gravemente en perjuicio de la supervivencia de gran cantidad de empresas productoras de materiales y accesorios, comercios de materiales de construcción, y fuentes de trabajo.

Entre el 30% y 40 % de la inversión para construir una vivienda es el componente de mano de obra, lo que redundaría en la generación de trabajo.

Con los antecedentes expuestos, la situación es que la vivienda es un asunto central en el desarrollo de la sociedad, por otro lado se constituye en la infraestructura básica de la unidad familiar, en el soporte material de las actividades necesarias para el mantenimiento de la capacidad productiva de los miembros de la familia.

La estabilidad económica alcanzada a partir del 2000, la cual según el INEC se ha visto reflejada en la inflación que se ha ubicado en el orden del 1.60%, el incremento de sueldos suscitado recientemente, las remesas de los emigrantes, los quince años o más que ha tenido que pasar para que el IESS vuelva aún débilmente a emitir créditos hipotecarios a sus afiliados con bases de quince mil dólares hasta un tope máximo de setenta mil dólares, y en sí el nuevo ambiente macroeconómico, esta obrando para que productores y promotores de la construcción privada y consumidores de las mismas, tengan la posibilidad de satisfacer las necesidades de trabajo y habitación contribuyendo ello al bienestar de la sociedad.

No es menos cierto que se ha evidenciado una recuperación en los últimos años de la industria de la construcción, que experimentó un crecimiento del 14.7% en el 2002 y creció un 3.8% en el 2003 y en el 2007 se ha ubicado en el 24%, esto evidencia una buena capacidad de recuperación frente a la crisis (antes de la dolarización), y gracias a importantes inversiones inmobiliarias ha logrado un repunte; sin embargo la actual recesión económica que esta ocurriendo en EEUU, que a pasado ya a la Comunidad Económica Europea y que está también afectando a América Latina hace proveer que hay que ser

cautelosos en la toma de decisiones de riesgo pues su crecimiento en el 2009 sin dejar de ser importante se ubicó en el 13%.

La industria de la construcción es una de las más grandes de cualquier economía, representado entre el 8 y el 12% del producto interno bruto a escala mundial. Además, sin lugar a dudas, puede representar la inversión más importante de una persona grupo familiar o empresa.

Datos de la superintendencia de Bancos del Ecuador indican que entre Diciembre del 2002 a Mayo del 2004, la banca incrementó su crédito de vivienda en 204 millones de dólares es decir una variación porcentual del 82.75% con 20239 clientes beneficiados. Entre junio de 2004 a junio de 2005, el crédito aumentó en 162 millones de dólares, la variación porcentual es de 46.17%.

Las bienes raíces es el negocio del momento. Son muchos los constructores y compañías que están invirtiendo en algunas ciudades del país haciendo que la competencia sea importante, la razón de fondo definitivamente la vivienda.

También desde hace siete años en la ciudad de Loja se ha evidenciado un repunte de construcción privada de edificios de departamentos, en donde el sistema financiero, constructores, promotores están interactuando para satisfacer las rezagadas necesidades de soluciones habitacionales.

La competencia ha logrado un beneficio para el consumidor final, esto es, que los precios sean competitivos. En medio de la guerra de precios es claro que

para competir hay que optimizar los recursos, mejorar la infraestructura y ofrecer más beneficio y comodidad.

La seguridad, nuevas propuestas de servicio y las bien logradas fachadas de las viviendas residenciales es lo que se está vendiendo. Adicionalmente se nota una tendencia a la reducción del tamaño de las viviendas. En los avisos de publicidad se ofertan tanto casas como departamentos para las clases media y media alta de 60, 110, 120, 130, 170, 180 m<sup>2</sup> de construcción. La producción de soluciones habitacionales es una actividad económica y como tal la vivienda es un bien económico con un valor en el mercado. Su generación implica, creación de riqueza y contribuye al crecimiento del producto interno bruto del país

El nuevo ambiente de negocios, la intensa competencia, la continua innovación y la creación de una fuerza de trabajo emprendedora basada en el talento, combinación de capacidades profesionales, hace que las empresas grandes o pequeñas, jurídicas y unipersonales (familiares) se encuentren en la necesidad vital de ganar eficiencia e incrementar su capacidad gerencial para mantenerse en el mercado. Este es el caso de la empresa constructora de viviendas "PINEDA-LEON" dedicada a la construcción de viviendas de primera categoría para la venta desde 2004 hasta la presente en la ciudad de Loja (Los detalles para su nueva constitución jurídica está en el capítulo VIII), pretende continuar en el campo de la construcción privada y con el estudio de plan de negocios propuesto facilite la toma de decisiones y el uso eficiente de los recursos.

Desde mediados del año 2004 la empresa “PINEDA-LEON” ha ejecutado cuatro proyectos de viviendas individuales de primera calidad, en sitios residenciales de alta plusvalía (Urbanización La Estancia Norte y Urbanización Los Molinos de la UTPL) sector norte de la ciudad, sitio Jipiro y cuyos compradores han representado el **62,5% emigrantes lojanos y el 37,5% residentes de Loja.**

#### **1.4.2. Productos a obtenerse**

El plan de negocios a ejecutar, estará constituido de un conjunto de cinco viviendas individuales, que se lo denominará “**Conjunto Residencial Los Molinos UTPL**”. El conjunto residencial , se construirá en un área de terreno correspondiente a 486,80 metros cuadrados ( 39,51 m. de frente x 12,0 m. de fondo aproximadamente), totalmente urbanizado ubicado en la ciudad de Loja, parroquia El Valle, sitio Jipiro, Urbanización Los Molinos de la UTPL, en la calle Manuel Vaca entre Miguel Cano Madrid y Luis Antonio Valencia, siendo dos viviendas esquineras y tres viviendas intermedias que suman 667 m<sup>2</sup>; con dos losas de entresijos, debiendo ser debidamente aprobados por la I. Municipalidad del Cantón Loja, con una arquitectura de tipo moderno, para ser comercializados

## CUADRO Nº 1

## CARACTERISTICAS DE LAS VIVIENDAS

## A CONSTRUIR

VIVIENDA Nº	AREA DE LOTE m2	AREA DE CONSTRUCCIÓN m2	UBICACION	TIPO DE ACABADO
1	120,8	127,7	esquinera	primera cal.
2	90	140,95	intermedia	primera cal.
3	90	138,21	intermedia	primera cal.
4	90	139,07	intermedia	primera cal.
5	96	121,07	esquinera	primera cal.
TOTAL	486,8	667		

Fuente: Punto Nº 3.2.

Elaborado: La Autora

Cada vivienda constará de:

**Planta baja.-** sala, comedor, estudio, cocina con mesón desayunador y muebles bajos y altos, baño social con bodega, patio auxiliar de cocina cubierto, jardín y garaje

**Planta alta.-** dormitorio máster con baño y closet, dos dormitorios de hijos con closet, baño general completo y vestíbulo.

**Planta terraza.-** dormitorio de servicio, baño completo, área de lavandería manual y electrónica, terraza y bodega.

#### 1.4.3. Consumidores del producto

Dadas las características constructivas del proyecto como son: su diseño arquitectónico tradicional al estar asentado en un sector residencial de la ciudad; su diseño estructural en hormigón armado que genera mayor vida útil;

las áreas de cada vivienda, sus acabados de primera categoría y distribución que permiten vivir con comodidad a una familia; los servicios como garaje, lavanderías manual y electrónica, transformación eléctrica, recolección de basura, vía principal asfaltada, calefón para agua caliente, extractor de olores, motor en el garaje, puerta eléctrica, sensor de movimientos, entre otros que inciden en su costo o mejor dicho hacen que estos costos se eleven, orienta a que los potenciales consumidores de las viviendas obtenidos de la ejecución del proyecto estén destinados a la clase media-profesional y emigrantes con ingresos familiares superiores a 1.400 dólares de Loja que aún no disponen de viviendas y no tienen tiempo para construirlas, no disponen de elevados recursos para ejecutarlas por sí solos en terreno propio; entre otras ventajas, por lo que ven este tipo de alternativa como potencialmente viable en términos económicos, de seguridad y servicios tanto del proyecto como del entorno, ello en función de reducción de costos constructivos, mejores servicios, mejor ubicación, en relación a que si se construyeran viviendas individuales en sectores populares, entre otros aspectos que redundan en un mejor costo al consumidor y posibilite el crédito a largo plazo.

#### **1.4.3.1. Análisis de los consumidores potenciales o mercado objetivo**

Siendo el mercado objetivo la población familiar de la zona urbana de la ciudad de Loja, es necesario entonces conocer el tamaño de la muestra de los potenciales consumidores de las viviendas a producir. Para ello se utilizó la información suministrada por el INEC del IV Censo de Vivienda y V de Población proyectada al año 2010 donde se indica que existirían 156.848 habitantes, mismos que divididos para 5 miembros por familia nos darían 31.370 y que han crecido en el orden del 3,223% promedio anual desde el año

2001. Con esta información, el tamaño de la muestra a encuestar aplicando la fórmula correspondiente indicada en la sección de Materiales y Métodos, es de 380 familias que estén en el estrato medio (limitante) cuyo ingreso familiar neto mensual sea superior que 1.400 dólares considerados potenciales consumidores del conjunto constructivo del proyecto.

#### **1.4.3.1.1. Comportamiento de los consumidores potenciales o mercado objetivo**

De la encuesta aplicada e indicada en el apéndice N° 1, se puede realizar los siguientes análisis:

##### **PREGUNTA IDENTIFICADORA-LIMITANTE.**

¿Su ingreso familiar neto es mayor que 1.400 dólares?

##### **Análisis de la razón de esta pregunta**

Esta es concebida aquí como una pregunta identificadora-limitante, es decir, solo interesa encuestar a 380 personas pero que tengan ingresos mayores que 1.400 dólares, no interesan los de menores ingresos, es decir, se hicieron 380 encuestas de este nivel base de ingresos, por ello la ubicamos como pregunta identificadora-limitante.



## PREGUNTA (1)

¿Dispone de vivienda propia?

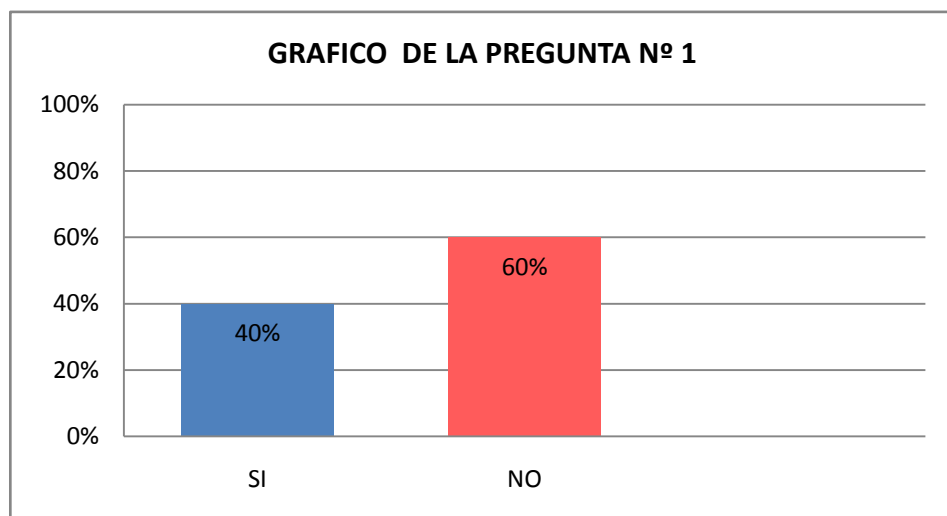
### CUADRO DE LA PREGUNTA N° 1

#### DISPONE DE VIVIENDA

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
SI	152	40
NO	228	60
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	100

Fuente: Apéndice N° 1

Elaborado: La Autora



### Análisis e interpretación

Del cuadro precedente se aprecia que 152 personas que tienen ingresos sobre los 1.400 dólares, esto es el 40% de los 380 encuestados disponen de vivienda propia; en tanto que 228 personas, esto es el 60% de los 380 encuestados aún

no disponen de vivienda propia, entonces estos últimos se constituyen en clientes o consumidores con potencialidad para nuestro proyecto.

## **PREGUNTA (2)**

¿Desearía adquirir una vivienda de primera calidad?

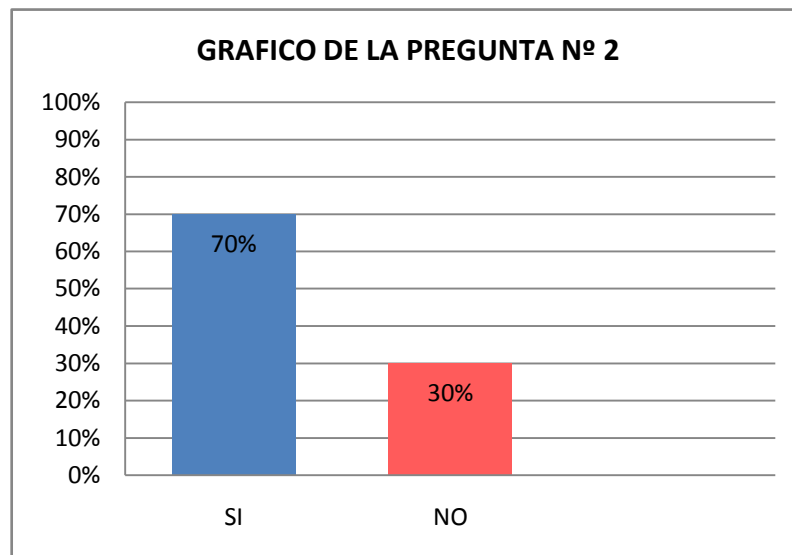
### **CUADRO DE LA PREGUNTA Nº 2**

#### **DESEARIA UNA VIVIENDA**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
SI	160	70
NO	68	30
<b>TOTAL</b>	<b>228</b>	<b>100</b>

Fuente: Apéndice Nº 2

Elaborado: La Autora



### **Análisis e interpretación**

Así mismo, del cuadro precedente se aprecia que 68 personas de las 228 que no poseen vivienda, esto es el 30% aún no desean vivienda por distintas

razones como por ejemplo, no se han separado de sus hogares, disponen aún de pocos ahorros, entre otros.

De igual manera se aprecia que de aquellas 228 personas que no poseen vivienda, 160 de ellos desearían adquirir una vivienda de primera calidad, esto es el 70% de ellos y por razones ya indicadas al final del punto 1.4.3.

### **PREGUNTA (3)**

¿Es casado?

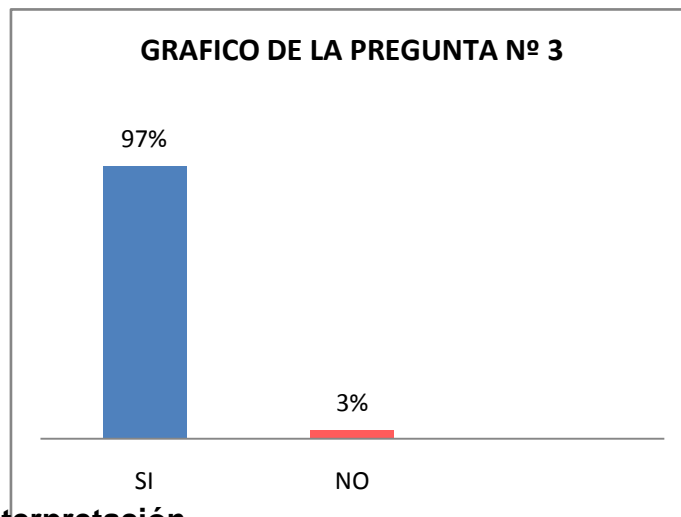
#### **CUADRO DE LA PREGUNTA N° 3**

##### **ESTADO CIVIL**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
SI	221	97
NO	7	3
<b>TOTAL</b>	<b>228</b>	<b>100</b>

Fuente: Apéndice N° 1

Elaborado: la Autora



#### **Análisis e interpretación**

De los 228 encuestados que no disponen de vivienda, el 97% son de estado civil casados y el 3% no lo son; esto significa que se han sondeado

prácticamente a personas que por su edad más o menos madura tienen conformados ya hogares y por tanto sienten más la necesidad.

#### **PREGUNTA (4)**

¿En qué ciudad o país es su lugar de trabajo?

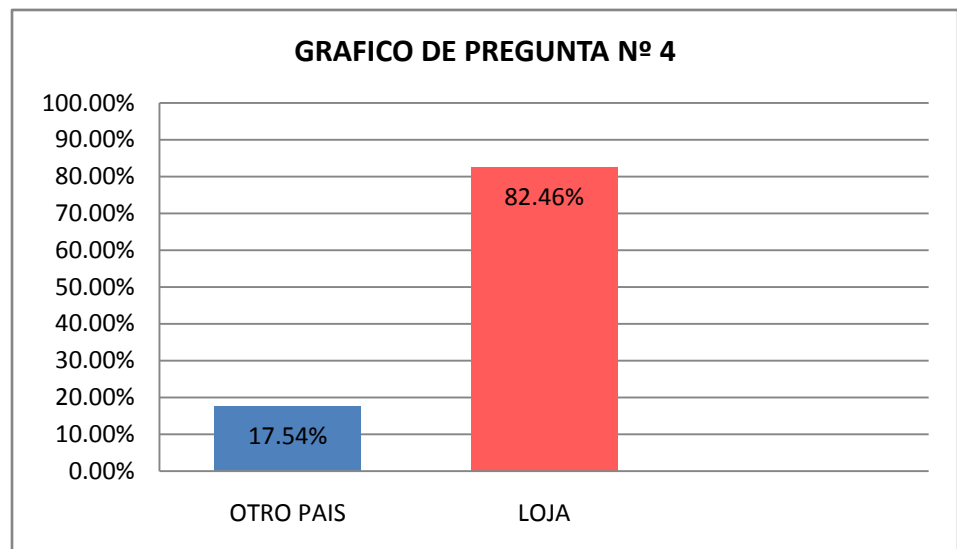
#### **CUADRO DE LA PREGUNTA Nº 4**

##### **LUGAR DE TRABAJO**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Otro país	40	17,54
Loja	188	82,46
<b>TOTAL</b>	<b>228</b>	<b>100</b>

Fuente: Apéndice Nº 1

Elaborado: la Autora



#### **Análisis e interpretación**

De las 228 personas encuestadas que no disponen de vivienda propia, 188 de ellas o sea el 82,46% radican en Loja, es decir, trabajan aquí; y, de las mismas 228 un número de 40 trabajan en otro país, esto es el 17,54%; es decir, son emigrantes, con esto último, se establece que se ha tenido cuidado de considerar en la encuesta a aquel segmento que esta en el exterior y que teniendo ingresos por sobre los 1.400 dólares pueden constituirse en potenciales consumidores.

### **RESPUESTA DELIMITATORIA INDIRECTA N°5**

Sí desean una vivienda de primera calidad.

#### **CUADRO DE LA RESPUESTA DELIMITATORIA INDIRECTA N° 5**

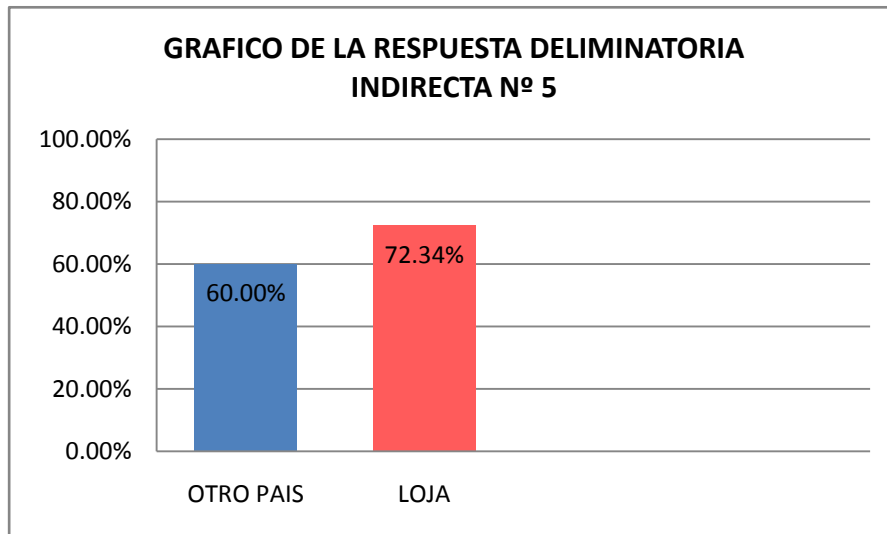
#### **SÍ DESEAN UNA VIVIENDA**

#### **SEGÚN RADICACIÓN**

<b>RADICACIONN°PERSONAS</b>	<b>SI DESEAN VIVIENDA</b>	<b>%RESPECTO AL N° DE PERSONAS</b>
Otro país 40	24	60%
Loja 188	136	72,34%
<b>TOTAL 228</b>	<b>160</b>	<b>70%</b>

Fuente: Apéndice N° 1

Elaborado: la Autora



### **Análisis e interpretación**

De este cuadro se desprende varios análisis e interpretaciones a saber:

Así, de las 228 personas que contestaron que no poseen vivienda propia, 160 de ellos, es decir, el 70% desearían una vivienda de primera calidad.

Así mismo 40 personas de las 228 sondeadas que no poseen vivienda resultaron ser emigrantes; y, 188 personas son radicadas en la zona urbana de la ciudad de Loja.

De igual manera, de las 40 personas emigrantes que no poseen vivienda, 24 de ellas o sea el 60% desearían adquirir una vivienda de primera calidad; bien hasta ahí, ahora para inferir esto a toda la población emigrante permítame referirme primero al siguiente análisis documental: Si este segmento es uno a los cuales se va incursionar con la venta de las viviendas del proyecto, debe tomarse en cuenta que alrededor del 5.97 % de la población de la provincia de Loja, esto es alrededor de 24.201 personas de la población ha emigrado y un buen porcentaje de ellos regresa para comprar una vivienda preferentemente

en la capital provincial o envía dinero a su familia para su adquisición, lo cual se constituye un potencial mercado para nuestro proyecto. Es pertinente analizar así mismo, que los emigrantes ecuatorianos están repartidos en su mayoría entre España y EEUU tres y dos millones de compatriotas respectivamente (5), y aquellos que permanecen estables en sus trabajos tienen ingresos que llegan con relativa facilidad a los 1.400 dólares mensuales; pues de la encuesta a potenciales consumidores expuesta en el cuadro (E), se establece que el 100% de los encuestados emigrantes tienen ingresos mayores que 1.400 dólares. Ahora, si de la información emitida por el Ministerio de Relaciones Exteriores en donde se ha enunciado que alrededor de 5000 emigrantes ecuatorianos estarían volviendo por falta de trabajo y si de ellos aproximadamente el 8% son lojanos, entonces quedarían alrededor de 20.000 lojanos en el exterior; aplicando a estos últimos los resultados de la encuesta (cuadro E) en donde se establece que el 60% de los emigrantes desean vivienda, entonces también se deduce que existiría un mercado **potencial actual** de viviendas para 12.000 emigrantes, que transformados en familias son **4.000**; lo dicho puede traducirse también como demanda insatisfecha.

Por otro lado del mismo cuadro (E), se desprende que de las 188 personas que corresponde a aquellos que están radicados en Loja y que no poseen vivienda, un número de 136 de ellos o sea el 72,34% desearían adquirir una vivienda de primera calidad como las del proyecto. Ahora para procurar inferir al total de los encuestados o sea a los 380 que perciben ingresos por sobre los 1.400 dólares, estos 136 representan el 35,70% de aquellos encuestados; y, aquí viene lo crítico!, desgraciadamente no ha sido posible conocer **(no hay**

**información)** cuánta población del área urbana de la ciudad de Loja tiene ingresos mayores que 1.400 dólares para poder inferir cuantos potenciales demandantes existirían desde este punto de vista. Sin embargo de todo lo dicho, se puede inferir o llegar a la conclusión que aquella población lojana que tenga ingresos familiares mayores que 1.400 dólares están en capacidad de adquirir una vivienda como de las que ofrece el proyecto, si así lo requiera.

---

(5) Embajadas de Ecuador en España y EEUU.

#### **1.4.4. Análisis de la demanda.**

##### **1.4.4.1. La vivienda**

Dejando a un lado el análisis llamémoslo particular que se hizo en el punto anterior referido a los potenciales consumidores que tendríamos que enfocar para los intereses del proyecto, en cambio en este punto vamos a analizar en términos generales la demanda de vivienda de la ciudad de Loja.

Comenzaremos indicando que las necesidades básicas de las personas son en su orden: alimentación, vestido, vivienda, salud, educación, comunicación, transporte y recreación, por tanto el proyecto se ubica en la categoría de las tres principales necesidades y como tal se analizará su incidencia en la ciudad de Loja.

Observemos en el siguiente cuadro como las personas cubren su necesidad de vivienda, para lo cual se usará la información del último censo del 2001.



**CUADRO Nº 2**

**VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS POR TIPO DE TENENCIA SEGÚN TIPO  
DE VIVIENDA**

**PROVINCIA DE LOJA**

**Año 2001**

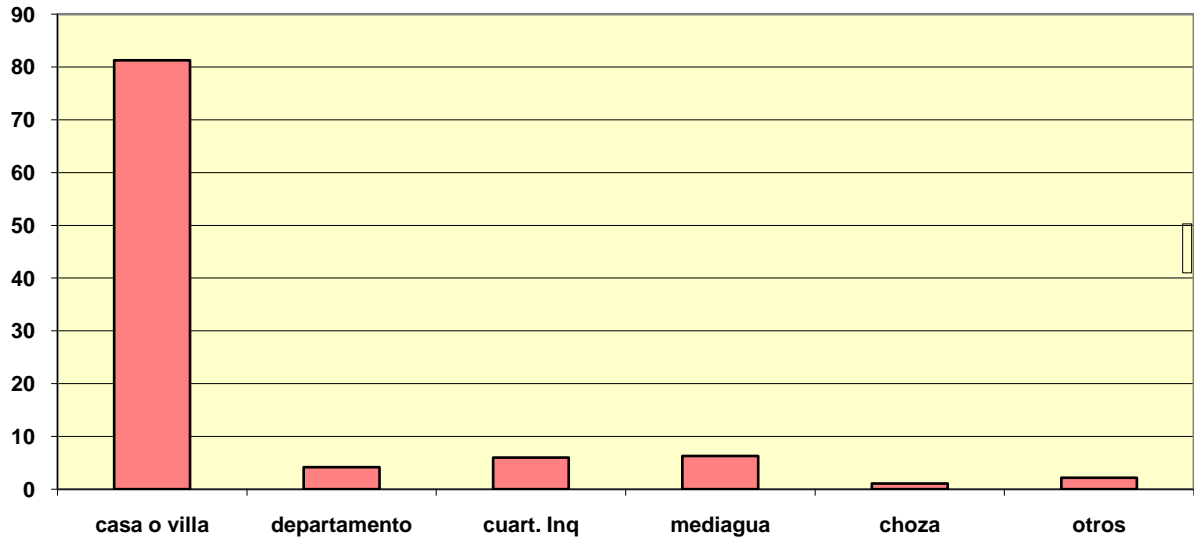
TIPO DE VIVIENDA	TOTAL	TIPO DE TENENCIA					
		PROPIA	ARREN- DADA	ANTICRESIS	GRATUITA	SERVICIOS	OTRA
Casa o villa	74621	59698	9418	238	3775	1158	334
Departamento	4828	1531	2766	22	399	89	21
Cuarto casa en inquilinato	6560	0	6114	11	361	67	7
Mediagua	5792	3984	938	24	579	227	40
Rancho	552	438	42	2	45	22	3
Covacha	645	449	91	3	63	34	5
Choza	199	199	-	-	-	-	-
Otro	123	62	34	-	9	17	1
<b>Total</b>	<b>93 320</b>	<b>66 361</b>	<b>19403</b>	<b>300</b>	<b>5231</b>	<b>1614</b>	<b>411</b>

Fuente: INEC  
Elaboración: La autora

**PORCENTAJE DE VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS POR TIPO DE TENENCIA SEGUN TIPO DE VIVIENDA**

**LOJA**

**GRAFICO N° 1**



Fuente: INEC

Elaboración: La autora

Estos datos corresponden a la provincia de Loja, ahora tomemos en consideración las casas o villas cuyo objeto es evaluar en el presente plan y los departamentos que será también un producto que la constructora podrá considerarlo a futuro. Es así que en el siguiente cuadro se presentan las casas y departamentos por tipo de tenencia para obtener una visualización más clara de la realidad.

**CUADRO N° 3**  
**CASAS O VILLAS Y DEPARTAMENTOS POR TIPO DE TENENCIA**  
**PROVINCIA DE LOJA**

Tipo de vivienda	Total	Propia	Arrendada	Anticresis	Gratuita	servicios	Otras
Casa o villa	74621	59698	9418	238	3775	1158	334
Departamento	4828	1531	2766	22	399	89	21
total de vivienda	79449	61229	12184	260	4174	1247	355
% Total	100%	77,07	15,34	0,33	5,25	1,57	0,45

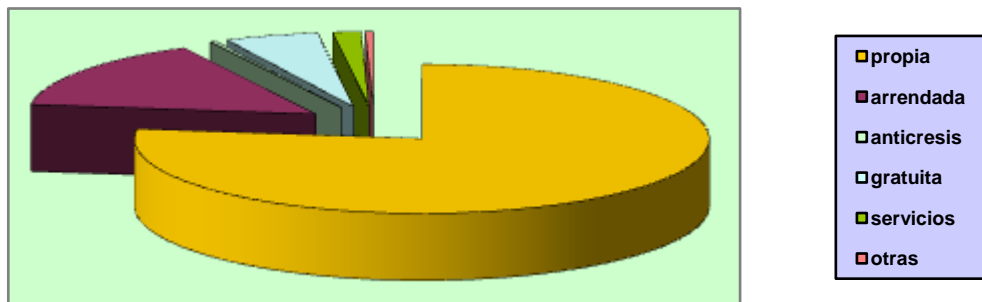
Fuente: INEC

Elaboración: La autora

El cuadro anterior lo presentamos también en el siguiente gráfico estadístico lo cual nos da una idea más clara de la relación del tipo de tenencia de la vivienda en la provincia de Loja.

**PORCENTAJE DE CASAS O VILLAS Y DEPARTAMENTOS POR TIPO DE TENENCIA**  
**LOJA**

**GRAFICO N° 2**



Fuente: INEC

Elaboración: La autora

En el cuadro anterior podemos ver que el total de viviendas propias son 61.229 lo que representa a un 77% del total de viviendas individuales o departamentos

Las familias de la actual clase media y media alta resuelven en parte el problema de vivienda (es algo de nunca acabar) construyendo por su propia cuenta, a través de asociaciones, o comprando a determinados promotores y constructores viviendas, con los cuales se identifica la **Constructora de Viviendas “Pineda-León”** en este plan de negocios.

#### **1.4.4.2. Los departamentos**

La modalidad, es decir, compra de departamentos en edificios está implementándose y desarrollándose en la ciudad de Loja, pues contribuyen algunos factores de ventajas como seguridad, ubicación, servicios internos como del entorno, administración, mantenimiento de los edificios y costos entre otros que sin lugar a dudas va consolidando este tipo de construcciones en la mente de los demandantes. Sin embargo los promotores y constructores profesionales en este campo normalmente, más aún cuando se están iniciando, requieren de un mayor volumen de capital (crédito) y aporte propio en relación a la construcción de viviendas individuales, para acometer en una edificación que puede requerir entre 2 a 3 años y que luego debe ser vendida como cualquier producto que se lanza al mercado usando para ello una estrategia comercial.

La construcción de departamentos ha tenido un incremento considerable según la Cámara de Construcción y la Ilustre Municipalidad de alrededor del 10.45% aunque para esto realmente solo basta recorrer las diferentes calles de nuestra ciudad y encontraremos gran cantidad de conjuntos residenciales construidos y en construcción pero con mayor profundidad se tratará la oferta en el punto 1.4.5.

#### **1.4.4.3. Las viviendas o casas individuales**

Una vez que hemos tenido una idea global de la realidad habitacional en la provincia de Loja, nos centraremos un poco más en la ciudad de Loja que es el área de influencia del proyecto constructivo del “Conjunto Residencial Los Molinos” constante de cinco viviendas o casas individuales que lo estamos evaluando en el presente plan de negocios.

Cada vivienda o casa individual es una unidad de habitación; y, en conjuntos residenciales tienen ciertos elementos comunes como diseño arquitectónico característico, color similar, adosamiento de la estructura, y paredes colindantes, entre los más relevantes. En cambio un edificio residencial viene a ser la reunión de varias unidades habitacionales (departamentos) dispuestas en altura que tienen elementos comunes como son los accesos, estacionamientos, la circulación vertical, áreas comunales, pozos de luz y ventilación, recolección de desechos, etc.

En el siguiente cuadro se encuentra la cantidad de casas o viviendas individuales y departamentos en la ciudad de Loja según el último Censo de Población y Vivienda efectuando por el INEC en el 2001; de este, en la ciudad de Loja existen 19.415 unidades habitacionales de las cuales, el 5.17% esto es 1004 son departamentos; y el 91.19% son casas o viviendas individuales esto es 17.704.

#### **CUADRO Nº 4**

#### **CANTIDAD DE CASAS Y DEPARTAMENTOS SEGÚN EL CENSO DEL 2001**

<b>Total</b>	<b>Departamentos</b>	<b>Casas</b>
<b>Vivienda</b>		
19415	1004	17704
100%	5,17%	91,19%

Fuente: INEC

Elaborado: La Autora

Cabe entender, que en determinadas viviendas lo que se ha hecho común en la ciudad, es construir un departamento en la losa prevista para el arrendamiento en la segunda planta y así sucesivamente hasta tres y cuatro plantas. Así también ocurre que se han realizado departamentos en la parte posterior del lote de la vivienda.

#### **1.4.4.4. Demanda de vivienda y departamentos actual en la ciudad de Loja**

De las estadísticas presentadas en el cuadro N° 3, obtenidas del VI Censo de Población y V de Vivienda del 2001 se puede llegar a establecer las necesidades de vivienda en general y de departamentos en particular, usando para ello la siguiente información adicional del INEC, la misma que se puntualiza en:

- Media de la composición familiar = 5 personas por familia. Censo del 2001.
- Número de viviendas ciudad de Loja = 19.415. Censo 2001.
- Población Urbana de la ciudad de Loja = 121.581. Censo 2001.

- El 5.17% de las unidades habitacionales son departamentos. Censo del 2001. (Para efectos de cálculos, se considera este porcentaje en términos unitarios, esto es, 0,0517 que será usado para formarlo al cuadro N° 5 y N° 6).
- El 91.19% de las unidades habitacionales son residenciales. Censo del 2001. (Para efectos de cálculos, se considera este porcentaje en términos unitarios, esto es, 0,9119 que será usado para formar el cuadro N° 5 y N° 6).
- El 3.64% viviendas son comerciales-industriales-edificios administrativos públicos-educacionales censo del 2001 porcentaje de crecimiento obtenido de la serie 2001 al 2010 y que su cálculo al pie del cuadro N°6.

Según los datos anteriores, la demanda de vivienda y departamentos en el 2001 está dada por las siguientes cantidades (ver cuadro N° 5).

#### CUADRO N° 5

##### DEMANDA HABITACIONAL EN LA CIUDAD DE LOJA 2001

Población Urbana Ciudad de Loja (a)	Nº de Familias (b=a/5)	Nº de viviendas c=dx100/b	Déficit Habitacional Acumulada (d=b-c)	% del total e=dx100/b	Déficit de departam. acumulado (f=dx0,0517)	Déficit de casas individuales acumulado g=dx0,9119
<b>121.581</b>	<b>24.316</b>	<b>19.415</b>	<b>4.901</b>	<b>20,16%</b>	<b>254</b>	<b>4.469</b>

Fuente:  
INEC

Elaborado: La Autora

Del cuadro se concluye que en el 2001, el déficit de viviendas individuales acumulado fue de 4.469 unidades, constituyéndose este déficit en la demanda insatisfecha histórica.

#### **1.4.4.5. Proyección de la demanda de viviendas y de departamentos en la ciudad de Loja y su déficit o demanda insatisfecha**

Con los datos del cuadro anterior y considerando que el INEC tiene proyectado que la población de Loja crecerá como se indica en la segunda columna del cuadro N° 6; además, utilizando la información del INEC correspondiente a estadísticas de edificaciones que solamente estuvieron disponibles del año 2001 al 2007, con lo cual se ha obtenido un promedio aritmético de 830 viviendas de incremento anual, y con ello se ha podido por tanto estimar la demanda para el 2008 al 2010 de viviendas como de déficit o superávit tal como se lo expone en el mismo cuadro N° 6.

Considerando que la tasa de crecimiento es del orden del 3,223% anual según el INEC para la población urbana de la ciudad de Loja, la población actual y futura deberá irse incrementando en el orden de 723 personas promedio en cada año, valor que al dividir para 5 miembros se requerirían que vayan incrementándose 145 unidades habitacionales cada año y si consideramos que el porcentaje del déficit habitacional referido a número de familias se mantenga en el mismo orden, esto es del 18.1% entonces es de esperarse que en cada año se incremente dicho déficit en 26 viviendas, y así obtenemos el siguiente cuadro:



## CUADRO N° 6

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA HABITACIONAL EN LA CIUDAD DE LOJA AÑO 2001- 2010 Y SU DÉFICIT O  
INSATISFECHA**

DEMANDA

<b>AÑO</b>	<b>Población urbana de la ciudad de Loja (a)</b>	<b>Nº de familias (b=a/5)</b>	<b>Nº de Viviendas (c)</b>	<b>Déficit Habitacional acumulado (d=b-c)</b>	<b>Déficit de departamentos acumulado e=dx0,0517</b>	<b>Déficit de casas individuales acumulado F=dx0,9119</b>
2001	121581*	24316	19415	4901	254	4469
2002	126696	25339	19814	5525	286	5038
2003	129429	25886	20852	5034	260	4591
2004	132289	26458	21534	4924	255	4490
2005	135704	27141	22292	4849	251	4422
2006	139738	27948	23157	4791	248	4369
2007	143382	28676	24362	4314	223	3934
2008	147527	29505	25192	4313	223	3933
2009	152180	30404	26022	4382	227	3995

2010	156848*	31370	26852	4518	234	4120
------	---------	-------	-------	------	-----	------

Fuente: INEC (a), (b), y (c).

Elaboración: la autora.

\*Tasa de crecimiento promedio anual  $i = ((M/C - 1) / t) 100$

Por ejemplo para la serie 2001 al 2010  $i = ((156848 / 121581 - 1) / 9) 100$

$i = 0.03223 \times 100 = 3,223\%$

Donde:

$i$  = Tasa de crecimiento

$M$  = Población urbana de la ciudad de Loja año 2010

$C$  = Población urbana de la ciudad de Loja año 2001

$t$  = Tiempo en años.

Por tanto, de la proyección para el año 2010 de mantenerse el déficit acumulado, este alcanzaría las 4.518 viviendas siendo 234 departamentos y 4.120 casas residenciales, este déficit se constituye en la demanda actual insatisfecha desde el punto de vista de la información analizada del INEC.

Desgraciadamente la ambigüedad de la información disponible, la complejidad del mercado de vivienda y por otro lado quien efectúa el análisis de ella, hacen que se obtengan distintos resultados. Así, el diario local “La Hora” del 19 de abril del 2010 en su página A 5, el gerente de la Empresa Municipal de Vivienda dice, que según estudios realizados se ha estimado que el déficit habitacional en la ciudad de Loja es de 12.000 unidades y que a nivel de la provincia es de 14.000 unidades. Bien, el hecho es que existe un déficit altamente perceptible.... Difícil de precisarlo.

#### **1.4.5. Análisis de la oferta de conjuntos residenciales en la ciudad de Loja**

Para analizar la oferta, es necesario primeramente referirse a lo siguiente. La construcción de conjuntos residenciales para la venta en la ciudad de Loja y en todo el territorio ecuatoriano, cobró nuevamente importancia a raíz de la adopción de la dolarización en el año 2000, considerando que el dólar norteamericano era una moneda fuerte y que detuvo la crisis inflacionaria que se presentaba incontrolable mientras estábamos sucretizados. Sin embargo en

la actualidad nuevas crisis están poniendo en riesgo a los sectores productivos; tal es el caso de la crisis alimentaria y la crisis del sistema financiero de los Estados Unidos de Norteamérica generados en Wall Street en el 2008 (especialmente a causa del sector inmobiliario) y que requirió un paquete de rescate multimillonario para salvar a

las grandes instituciones financieras y cuyos efectos repercutió al mismo sector inmobiliario de la Unión Europea (incluido España) con efectos de recesión, entre otros, restando generación de trabajo y menor poder de ahorro y/o adquisitivo. América Latina incluido Ecuador ha soportado de mejor manera los efectos, sin embargo los emigrantes han sido los más afectados de esta crisis mundial estimándose que alrededor de 5000 ecuatorianos han quedado sin empleo; así también un problema incontrollable es la no disponibilidad en el Ecuador de industria siderúrgica que regule los precios al alza de hasta el 100% como a ocurrido en ciertos materiales como el hierro y el cobre y que representan alrededor del 5% del costo de una vivienda.

En el Ecuador, el nuevo gobierno de casta socialista, ha impulsado significativamente programas de vivienda popular (comparado con anteriores gobiernos) a través del MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda); así también ciertos Municipios como el del Cantón Loja promueven **proyectos de vivienda popular** que alivian el déficit de viviendas a aquellos sectores de bajos recursos, al respecto en el primer período de alcaldía del Ing. Jorge Bailón, se construyó el programa de vivienda Ciudad Victoria constante de 820 viviendas populares y en el actual período de alcaldía con el nuevo programa denominado Ciudad Alegría construirá 953 soluciones habitacionales cuyos precios de venta van de USD.15.000 en departamentos a USD. 22.000 para casas de dos pisos. Así también el actual Gobierno y las autoridades del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) a inicios del 2008 llegaron a un acuerdo para que a través del Ministerio de Economía y Finanzas se cancele 3.000 millones de dólares por concepto de déficit actuarial y 800 millones de dólares de deuda patronal, paralelamente el IESS propuso reducir el mínimo del préstamo hipotecario de 15 mil a 10 mil y hasta 50 mil dólares, para que más afiliados accedan al crédito y puedan tener su vivienda, sin embargo hoy dichos créditos alcanzan por

sobre los 70.000 dólares. Según el programa a partir del 28 de marzo del 2008 se inicio la precalificación de solicitudes únicamente para compra de vivienda terminada. El IESS efectivamente cuenta con 300 millones para esta primera etapa de entrega de préstamos hipotecarios, los créditos serán con plazos a pagar entre 5 a 25 años; el interés dependerá del tipo de endeudamiento y variará del 9,5% al 11,3%. El promedio del monto que se aspira entregar será de 22 mil dólares que les corresponderá a los afiliados y jubilados que tienen ingreso mensual de 350 y 400 dólares. Según los cálculos, quienes podrán acceder a los 70 mil dólares, que es lo máximo del préstamo serán quienes tengan un ingreso mensual mayor que 1.400 dólares y sus cuotas mensuales a pagar serán de 600 dólares. El IESS tiene planificado en una segunda etapa la construcción de vivienda en terrenos del IESS que no tengan litigio, y en terrenos privados y a través de convenios de fideicomisos con 14 municipios del país en los que se incluye el del Cantón Loja, con ello el IESS aspira a cubrir al menos un 60% la demanda habitacional que hay en el país; con todo este programa se vislumbra algo muy prometedor, sin embargo su reactivación es aún débil, puesto de que no todas las solicitudes presentadas han sido aprobadas.

Así también existen en la ciudad de Loja, varios programas urbanísticos mismos que unos datan de más de 20 años de iniciados, llevados a cabo por , asociaciones, gremios, etc., que ofrecen a la ciudadanía o a sus asociados ya sea vivienda o departamento como lo esta haciendo particularmente la UNE (Unión Nacional de Educadores de Loja) que hoy esta planificando un segundo programa de vivienda a sus asociados tipo popular de 400 unidades que se entregaran dentro de dos años, su valor ronda los USD. 28.000 y los beneficiarios podrán acceder a un bono del estado; en tanto que otros ofrecen suelo urbanizado listo para que el asociado busque el financiamiento e inicie la construcción de vivienda, de estos últimos programas existen varios cientos de lotes que están o ya culminaron su proceso urbanístico.

Otros proyectos urbanísticos para generar suelo urbano es el llevado a cabo por promotores - inversores privados que al cabo de máximo 3 años están con los programas listos para construir vivienda.

Los edificios de departamentos o multifamiliares más antiguos que se conocen en la ciudad de Loja son los construidos por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda frente al Estadio Federativo que consta de cinco bloques dando cabida a 40 departamentos, estos tienen ya unos 25 años. Desde hace unos ocho años se han levantado aproximadamente dos o tres por año en diferentes partes de la ciudad.

En el presente año varios son los proyectos de conjuntos residenciales que vienen ejecutándose en la ciudad de Loja provenientes de constructores privados que están siendo comercializados, de los cuales se obtuvo sus principales características como área útil, precios de venta, sistema comercial, entre otros aspectos. Para recopilar todos estos datos se ha efectuado una encuesta a manera de entrevista en la cual como ya se dijo se ha visitado como si fuésemos compradores a cada uno de los proyectos existentes (100%). Las preguntas que se tomaran en cuenta están detalladas en el apéndice N° 2 y los resultados en el cuadro No. 7

## CUADRO N° 7

## OFERTA DE CONJUNTOS RESIDENCIALES PRIVADOS

## EN LA CIUDAD DE LOJA

NOMBRE PROYECTO	DIRECCION	Nº DE VIVIEN.	m2 DE CONST.	TIPO DE ACABADO	Nº DE DORMIT.	Nº DE BAÑOS	SALA- CO MEDOR	COCI- NA	ESTU- DIO	GARA- JE	JARDIN	PATIO	TERRA- ZA	SERV. ESPEC.	P.V.P c/u UDS
Urb. María de la Sierra	Amable María	12	120m2	2da	3	3	si	si	no	si	si	Si	si	no	60.000
Urb. San Isidro	La Argelia	10	144m2	2da	3	3	si	si	no	si	si	Si	si	no	75.000
Conj. El Paraíso	Epoca	12	150m2	2da	4	3	si	si	si	si	si	Si	si	no	78.000
Conj. Sama-Eguiguren	Cdla.Estancia Norte	3	145m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	No	si	si	90.000
Conj. Estancia del Río	El Paraíso- el Valle	155	80m2	2da	3	3	si	si	no	si	si	si	no	no	55.000
Conj. Hab. Paluca	Jipiro- tras de Solca	22	110m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	75.000
Conj. Carlos Palacios	Paseo del Bosque	8	128m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	78.000
Conj. Los Alisos	Cdla. Los Geranios	20	160m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	75.000
Conj. Pucará	Urb. Pucará	17	160m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	si	si	si	85.000
Const. Vanegas- Quiroz	Urb.Atamer	3	134m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	75.000
Conj. Nueva Generación	cerca Colegio Militar	4	125m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	no	si	no	60.000
Conj. Resid.Turunuma	Turunuma Alto	8	140m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	si	si	si	80.000
Conj. Hab. Metrópolis	Mariana de Jesús	18	164m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	si	si	si	95.000
Urb. Bella María	La Paz	6	131m2	2da	4	3	si	si	si	si	si	si	si	no	65.000

Conj. Hab. Andaluz	Las Pitás	18	123m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	70.000
Conj. Resid. Linda Vista	Urb. Atamer	8	140m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	si	si	si	84.000
Conj. Resid. La Cofradía	Cdla. Daniel Alvarez	5	125m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	65.000
Conj. Resid. Fontanar	Los Geranios	15	140m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	78.000
Conj. Prados del Molino	Urb. Los Molinos UTPL	21	140m2	1ra	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	78.000
Conj. El Ocaso del Sol V	Tras.de La Policía	6	152m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	no	si	no	85.000
Conj. Ciudadela Epoca	Epoca	10	145m2	1ra	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	80.000
Conj. María Auxiliadora	La paz	6	138m2	1ra		3	si	si	si	si	si	no	si	si	80.000
Conj. Sama-Eguiguren	Consacola	15	120m2	2da	3	3	si	si	si	si	si	si	si	no	60.000
Cond.EL Elegido	Consacola	10	145m2	1ra	4	3	si	si	si	si	si	no	si	no	82.500

**TOTAL****412**



De los resultados de la encuesta se determina que la oferta actual de conjuntos residenciales para la venta producidos por constructores privados son 412 viviendas que cubren el 10% del déficit y a la cual se sumaría las 5 viviendas del proyecto.

De las 412 viviendas ofertadas, un número de 85 son de primera calidad, como las que pretende el proyecto, es decir, mejores acabados, mejores servicios, mayor vida útil, más seguras, más confortables, mejor ubicación; los precios de estas últimas oscilan entre los entre 400 a 620 dólares por m<sup>2</sup>.

Un número de 327 viviendas de las ofertadas son de segunda calidad, sin embargo su precio varía entre 468 a 687 dólares por m<sup>2</sup>; esta distorsión de precios constituye una gran ventaja competitiva para los que producen de primera calidad puesto que el consumidor potencial recorre los proyectos y selecciona las viviendas según sus gustos y preferencias, lo cual redundará en una rápida salida. Los conjuntos residenciales catalogados de primera categoría, representan el 20% de la oferta existente.

Para el financiamiento de las viviendas, ninguno de los ofertantes ofrecen planes de financiamiento directo, todos son al contado, es decir, una entrada entre el 20 al 30%, luego otro avance y/o finalmente la diferencia con crédito bancario si así lo requiere el cliente.

La forma que se ha podido ubicar estos planes de viviendas en el 100% de ellos, ha sido por los recorridos que permanentemente se ha efectuado por la ciudad debidamente sectorizándolos, por los anuncios clasificados de oferta de bienes raíces

en el periódico “La Hora” en diferentes días de la semana, en la televisión local, de los cuales y a través de contactos previos telefónicos y visitas personales se ha podido recolectar los datos señalados.

#### **1.4.6. Participación del proyecto en la demanda de vivienda**

Del análisis de lo expuesto en los puntos anteriores, el presente proyecto participará de la oferta actual total antes descrita con un número de 5 viviendas, ello representan una participación en la oferta del orden del 1,20%; y, una participación del orden del 0,12% del déficit de la demanda.

## **2. PLAN DE MARKETING.**

### **2.1. Objetivos del plan de marketing.**

El objetivo de este capítulo es el de establecer las estrategias de venta, publicidad, fijación de precios y promoción que consoliden la comercialización y ventas de acuerdo a la conveniencia de la empresa, para ello se ha fijado:

- Promover capacidad competitiva aceptable.
- Enfocar el marketing al sector medio-profesional y emigrantes.
- Que el proyecto culmine en un año.
- Que en el término del séptimo mes de operaciones se recaude el 25 % de los ingresos esperados.
- Que en el doceavo mes se recaude el 100% de los ingresos esperados.

### **2.2. Estrategia de venta**

Basado en las encuestas en las que se ha determinado la existencia de necesidad de aquella población que tiene ingresos mayores que 1.400 dólares mensuales de obtener una vivienda de primera calidad tipo media, cuyo segmento medio-profesional y emigrante son los principales compradores y provistas de todo el confort necesario para un acogedor desarrollo de la familia, por otro lado, siendo un producto ya maduro en el mercado, es decir, hay varios proyectos de la misma índole que el que se pretende incursionar, sin embargo aspectos de sondeos visuales permiten mejor

distribución de áreas, selección de agradables terminados, micro localización, etc. y con ello se marcarán ventajas competitivas frente a similares.

Como ya se indicó, a pesar de la crisis mundial del sector inmobiliario, sin embargo Ecuador no ha sido mayormente afectado, es más el IESS y emigrantes estables en su trabajo siguen potencialmente inspirados en obtener su vivienda y es más, el déficit acumulado de varios años es aún amplio; de ahí que estratégicamente ubicado el proyecto, se estima que el mismo será de rápida salida, es decir, inversiones de corto y mediano plazo según el tamaño y duración de ejecución del proyecto.

Con estos antecedentes el plan de marketing parte su estrategia una vez seleccionado el lote de terreno, adquirido y aprobado el proyecto constructivo por el Ilustre Municipio de Loja, donde iniciará la venta de las mismas, aspirando que entre el quinto al término del séptimo mes de operaciones se recaude el 25% de los ingresos esperados y al término del doceavo mes (mes de culminación del proyecto) se recaude el 100% de los mismos.

La forma de venta a los clientes potenciales, estará supeditada a su capacidad financiera, para lo cual se ha definido optar por un mínimo de entrada del 25% al 30% a la suscripción de un contrato de promesa de compra-venta. Se aspira solicitar otros 10% por el octavo mes, o se solicitaría el 25% a la mitad de la obra (en caso de que el potencial consumidor lo disponga), y la diferencia al término de la obra (cuando se elaboren las escrituras correspondientes) ya sea directamente con el comprador o a través de instituciones financieras según lo requieran; en todo caso se estará supeditado a las características de financiamiento que particularmente cada cliente presente.

El financiamiento con instituciones financieras esta supeditado a los requisitos que el cliente debe poseer o cumplir para acceder a un crédito ya sea de mediano plazo (menor a cinco años que lo otorgan también las cooperativas de ahorro y crédito) o largo plazo (hasta 25 años que lo otorgan los bancos, financieras y el IESS). Al respecto cualquiera de las entidades exigen o averiguan del cliente y como base lo siguiente:

- Una exploración al respaldo financiero del cliente.
- Tener estabilidad laboral mínima de uno a dos años según la institución financiera.
- Capacidad de pago que justifique la mensualidad a pagar, la misma que no debe exceder el 35% del ingreso familiar mensual.
- No presentar reportes negativos en la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos (como créditos en mora por más de 30 días), entre los más relevantes. Para clientes que trabajen tanto

Aquí como en el extranjero las entidades bancarias que en la ciudad de Loja dan créditos hipotecarios son las siguientes:

### **Instituto ecuatoriano de seguridad social IESS**

Otorga créditos hipotecarios a sus afiliados hasta USD 70.000, con plazos hasta 25 años y tasas de interés del 9% anual. Para la aprobación de créditos los afiliados al deben presentar al IESS la solicitud de precalificación aprobada.

**Banco del Pichincha:**

Este banco financia hasta el 70% de la vivienda, las tasas de interés fluctúan entre el 10% y 11,33%, las revisan semestralmente, varían según factores como: valor de la entrada del bien, y tipo de cliente. El plazo del crédito puede extenderse hasta 20 años según los requerimientos del cliente, incluye seguro de desgravamen y seguro contra daños.

**Banco Bolivariano:**

Así mismo financian hasta el 70% del avalúo comercial del inmueble, con plazo de pago hasta 15 años, incluye seguro contra incendios, inundación y terremotos, así como seguro de desgravamen.

**Mutualista Pichincha:**

Financian a plazos máximos de 15 años, tienen tasas de interés a partir del 10%, se reajusta cada 6 meses e incluyen seguro de desgravamen y contra incendios.

**Produbanco:**

Este banco financia a una tasa entre el 10% y 14%, esta depende del plazo del crédito, pero se mantiene fija durante el primer año. El plazo máximo es de 10 años.

### **Cooperativa Fortuna:**

Esta cooperativa ofrece créditos para la compra o construcción de vivienda con un plazo de hasta 8 años y un interés del 11,33%.

Una de las ventajas actuales es la tasa de interés con tendencia a la baja, al igual que se ofrecen beneficios bancario extras, optativos de cada entidad como seguro de desgravamen (en caso de muerte el banco paga el crédito) y seguros contra incendios o fortuitos varios.

El proceso que se sigue tanto en las cooperativas como en los bancos y financieras es el siguiente:

- En primera instancia el cliente pacta con el dueño del conjunto la cantidad que puede dar como entrada en nuestro caso es el 25% en los primeros 7 meses, para lo cual se le dará al cliente una promesa de compra y venta.
- Posteriormente si el cliente posee más ahorros del valor de la vivienda lo acreditará al constructor, caso contrario accederá a un crédito.
- Con las entidades bancarias, y cuando la vivienda se encuentra en un 95% de avance, estas envían un inspector para que realice el avalúo de la misma, y

luego de esto le otorgan hasta el 70% del valor de avalúo como crédito al cliente.

- Para esto quedará hipotecado la vivienda con la institución que dé el crédito, para lo cual debemos emitir escrituras y de esta manera el cliente tiene el respaldo para su crédito.
- En todos los trámites el socio encargado de las ventas acompañara y asesorará al cliente.

De esta manera se estima que la empresa mínimo podría obtener durante su fase constructiva el 25% de las ventas totales, esto es entonces en menos de 7 meses. La empresa con el fin de promover la venta anticipada, planificará su estrategia con las perspectivas en gigantografías a colores debidamente ubicadas, publicidad escrita y la permanencia prácticamente a tiempo completo en obra de los socios que permitirá explicar en detalle las características y bondades que tendrán las viviendas.

### **2.3. Estrategia Publicitaria y promocional**

Se iniciará la campaña publicitaria correspondiente a través de la prensa escrita local, en los anuncios principalmente constará las características de las viviendas, su ubicación, el área útil de las mismas y los servicios que posee, se mostrará una pequeña fotografía de la fachada. Los anuncios se harán en un formato 4 x 4 en el diario "La Hora" por su mayor acogida y que es leído electrónicamente también en el exterior a través de su página.



Además se ha considerado utilizar también el equipo de la Mutualista Pichincha que tiene una gran infraestructura publicitaria tanto nacional como en el extranjero el costo de corretaje es de 4% del valor de la vivienda si la institución nos da un cliente, y no cobrara si la constructora es quien lleva el cliente.

Estas comisiones las asume el cliente o también puede que sea asumido por ambas partes. Como en la sensibilización del precio, estos pueden bajar hasta un 19,02%, ello debe evaluarse una vez que se este en el hecho concreto de cada cliente, es por esta razón que estos valores no se han considerado en los costos por ventas.

Otra alternativa consiste en dar un precio de la vivienda para la venta a las entidades financieras superior al estipulado en el proyecto para que una vez hecha la venta y cobrada la comisión el ingreso que tenga la constructora sea igual al esperado en primera instancia.

Para la promoción del conjunto residencial se usará trípticos que serán obsequiados, en los que constará nuestro slogan que será “**seguridad y confort**”, además en su portada tendrá a colores una fotografía de la fachada, un croquis de la ubicación del conjunto, en la parte interior constará la distribución de la planta baja, primera planta alta y planta terraza, los servicios previstos y la forma de pago y financiamiento de una manera general. De igual manera se confeccionará dos rótulos publicitarios a colores de la perspectiva del conjunto residencial para ser ubicados en la oficina administrativa y en el sitio del proyecto, de tal manera que logre promoverse la venta anticipada de las viviendas. Se entregará la cocina provista de extractor de olores, calefón y motor en el garaje

#### **2.4. Estrategia de fijación y políticas de precios.**

El costo unitario del metro cuadrado de construcción del proyecto ha sido calculado en el numeral 7.2 del capítulo de presupuestos de costos e ingresos y alcanza un valor de 406,35 dólares el metro cuadrado, al cual se le asignado un margen de utilidad razonable del 25,93%, con lo cual se alcanzaría un precio de venta promedio de 548,60 dólares el metro cuadrado.

Por otro lado, los precios actuales de las viviendas en el mercado de la ciudad de Loja varían en función del área útil, tipo de acabados, ubicación, servicios disponibles y tipo de financiamiento, en el cuadro N°7, se presentó los precios de las viviendas de distintos programas habitacionales que están comercializando en la ciudad de características similares al que ejecutará el proyecto; de igual manera en el cuadro N°8, se presenta el precio de venta de las viviendas del proyecto con la consideración ya expuesta.

Comparativamente se puede indicar que los precios de venta de las viviendas que contendrán acabados de primera como los del proyecto varían en el mercado entre 400 a 620 dólares el m<sup>2</sup>, estos valores mantiene relación también con los precios de venta establecidos en la revista semestral emitida por la Cámara de la Construcción que sirve de base a los profesionales constructores.

**CUADRO N° 8**  
**PRECIOS DE VENTA DEL PROYECTO**  
**USD**

<b>VIVIENDA</b>	<b>AREA DE CONSTRUC.</b>	<b>PRECIO VEN TA UNIT/m<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL ING. PROYECTO</b>
Vivienda N° 1	126,47	580	73.352,60
Vivienda N° 2	140,95	530	74.703,50
Vivienda N° 3	138,21	530	73.251,30
Vivienda N° 4	138,9	530	73.617,00
Vivienda n° 5	121,07	580	70.220,60
<b>TOTAL</b>	<b>665,6</b>	<b>548,6</b>	<b>365.145</b>

Fuente: Punto 7.3.

Elaborado: La Autora

**El precio de venta mínimo**, es el precio al que se puede bajar los precios de las viviendas del proyecto y que ha sido calculado en el análisis de sensibilización del precio (Cuadro N°30) con lo que se ha determinado que los precios pueden bajarse por m<sup>2</sup> en un 19,02%, esto es, hasta 444,26 dólares el metro cuadrado y los inversionistas podrán seguir percibiendo el 15% de rentabilidad exigida al capital invertido tal como se lo explica en el capítulo de evaluación del proyecto.

**2.5. Costos del programa de marketing del proyecto.**

Los costos de publicidad que se cree será suficiente implementar por el tamaño del proyecto, como se puede apreciar en el siguiente cuadro traído del anexo N° 12-3 alcanzan un valor de 638 dólares en el proyecto.

**CUADRO N° 9**

**PUBLICIDAD**

**USD**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
- Publicidad Diario la Hora en avisos clasificados. Formato 4x4 cm. Tres semanales durante 6 meses		78	24,83	298
- Rótulo publicitario metálico de 70x40 cm. A USD 30 c/u.	3	2	5	60
- Rótulo gigantografía de 3x1,5 m.	1	1	8,33	100
- Trípticos full-color formato A4		1000	15	180
<b>TOTAL</b>			<b>53,16</b>	<b>638</b>

Fuente: Diario la Hora y establecimientos publicistas

Elaborado: La Autora

### 3. ESTUDIO TECNICO

#### 3.1. LOCALIZACION Y TAMAÑO DEL PROYECTO

##### 3.1.1. LOCALIZACIÓN

###### 3.1.1.1. Objetivos de la localización del proyecto constructivo

La localización del proyecto tiene como objetivos, **determinar suelo urbanizado dentro de la ciudad de Loja** que reúna características viables y óptimas para la ejecución del conjunto residencial y con ello asegurar las expectativas de venta rápida de las viviendas.

###### 3.1.1.2. Localización macro del proyecto ( Factores localizacionales)

Para la localización del lote de terreno urbanizado dentro de la ciudad de Loja, se ha previsto que reúna ciertas características o **factores localizacionales** consideradas de importancia, las mismas que se pueden enumerar de la siguiente manera:

- Capacidad del lote para un máximo de cinco viviendas, dado ello, por la capacidad financiera de los inversionistas.
- Características del sector, que sea residencial.

- Características del terreno, es decir, terreno con accesos asfaltados, su planimetría de forma regular, su altimetría que se encuentre entre el 0% a 15%.
- Infraestructura básica disponible como agua potable, energía eléctrica, alcantarillado sanitario y pluvial, telefonía convencional, alcance de telefonía celular, transporte público, aceras, bordillos.
- Aspecto legal del lote libre de gravámenes.
- Aspecto económico, referido a que el lote de terreno se encuentre ubicado en un sector residencial de primer orden con viviendas de buena planificación arquitectónica, consolidado o en proceso más o menos avanzado de consolidación de viviendas y alta plusvalía.
- Precios de mercado razonables.
- Que sean factibles de ser vendidos.
- Microclima imperante del sector más o menos agradable.

Bajo estos factores a ser satisfechos, se ha analizado varias alternativas de **macro localización** en diferentes sectores residenciales de la ciudad, de los cuales se ha ubicado dos lotes de terreno de propiedad de la subdivisión de la familia Medina-Minga numerados con el N° 5 y N° 6, lotes colindantes a la Urbanización “Los Molinos de la UTPL” y Urbanización “La Estancia Norte” perteneciente a la parroquia El Valle, sitio Jipiro, estos dos lotes de terreno están juntos formando un solo cuerpo, dispuestos a la venta y cuya área total es de 486,80 metros cuadrados.

Las dimensiones y áreas de los lotes seleccionados, se presentan en el siguiente cuadro.

#### **CUADRO N° 10**

#### **CUADRO DE DIMENSIONES Y AREAS DE LOTES**

### Metros

LOTE	COLINDANTE NORTE	MANUEL VACA SUR	VIA. CHINGUIL ESTE	MIGUEL CANO OESTE	AREA m <sup>2</sup>
5*	20.95	17.97	9.11	12.08	226.50
6*	20.56	21.54	11.57	12.39	260.30
<b>TOTAL</b>	<b>41.51</b>	<b>39.51</b>	<b>20.68</b>	<b>24.47</b>	<b>486.80</b>

**Fuente:** Datos provenientes del plano de subdivisión de la familia Medina- Minga.

**Elaboración:** La autora.

#### **Otros factores localizacionales a ser considerados**

A más de lo dicho, esta implícito que otros factores localizacionales de menor importancia al objetivo propio de la localización del proyecto constructivo, deberán ser subsanados o mejor dicho controlados. Tal es el caso del transporte de los materiales de construcción al sitio y desalojo de escombros, no existiría problema alguno puesto que el proyecto estará ubicado en el área urbana de la ciudad provisto de vías inclusive asfaltadas, desde luego habrá que ubicarlos en lugares que no interfieran la obra; de igual manera la contratación de la mano de obra directa no constituye un problema, existen por cientos en el parque central de la ciudad si así lo requiere y la mayoría habitan en la ciudad o su periferia teniendo facilidad para trasladarse a la obra utilizando los buses de transporte público que recorren toda la ciudad desde aproximadamente las seis de mañana hasta las 20, 21 o 22 hoo. inclusive, pues la jornada normal de trabajo será de ocho horas iniciándose a las ocho de la mañana; así mismo en cuanto se refiere al abastecimiento de energía eléctrica para las operaciones, es sumamente fácil adquirir el servicio de un medidor ocasional de 220 v.

a la Empresa Eléctrica local y en máximo ocho días esta instalado en el sitio que se indique; también los requerimiento de agua para operar, se lo solicita a la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado del Municipio de Loja y hasta que instalen, se le pagaría a algún vecino que de hecho va a tenerla.

### **3.1.1.3. Análisis de la micro localización del proyecto.**

#### **✓ Descripción del emplazamiento**

El emplazamiento de los lotes de terreno destinados al proyecto constructivo, está ubicado en el sector norte de la ciudad, en la Urbanización “Los Molinos de la UTPL” a 200 metros nor-este del complejo ferial, parque recreacional de Jipiro, Solca, hospital de la UTPL, con acceso por la Av. Salvador Bustamante Celi. Posee un microclima más agradable que el sector sur de la ciudad, lo que determina características para escogerlo como el sitio de emplazamiento del conjunto residencial. En cuanto a su altimetría tiene una pendiente que no sobrepasa el 5%, lo que permite una mejor perspectiva arquitectónica que si fuese de pendiente 0%, en su planimetría tiene una forma regular rectangular.

Se ubica en la calle Manuel Vaca entre Miguel Cano Madrid y Luis A. Valencia.

Dentro del área de influencia, se tiene además áreas complementarias relativamente cerca a centros educativos de buen prestigio, culto, música, comercio, cultura, parques de esparcimiento y recreación para uso de día y noche, mercado, supermercado, es decir, puntos relevantes que los consumidores potenciales aprecian.

#### **✓ Orientación**



En esta micro localización, el conjunto residencial se orientará de norte a sur con las fachadas principales hacia el sur esto es frente a la Urbanización “Los Molinos de la UTPL, y dos fachadas laterales hacia el este y oeste proveniente de dos viviendas que serán esquineras.

✓ **Límites**

Los dos lotes de terreno que estando juntos forman un solo cuerpo, esta limitado, por el norte con terrenos de la subdivisión de la familia Medina-Minga en una extensión de 40,81 m., al sur con la calle Manuel Vaca en una extensión de 38,81 m., al este con la calle Luis A. Valencia en la extensión de 9,11 m., y al oeste con la calle Miguel Cano Madrid en la extensión de 12,32 m.

✓ **Vecinos**

El lote de terreno donde se construirá el proyecto, colinda con la Urbanización “Los Molinos de la UTPL”, con la Urbanización “La Estancia Norte” y con la subdivisión de la familia Medina-Minga, sectores residenciales; las dos primeras están consolidadas y son consideradas de primer orden, de lotes grandes ( 300 metros cuadrados) que han permitido una buena planificación arquitectónica disponiendo cada una de ellas dos de parques recreacionales, en tanto que la subdivisión de la familia recién comenzaría a ser consolidada con el presente proyecto.

✓ **Vías y demás conexiones de tráfico**

Las fachadas principales del proyecto dispondrán de una vía asfaltada con doble tratamiento superficial bituminoso de 9 m. de calzada con sentido oeste-este, que enlaza con la Av. Salvador Bustamante Celi hacia el oeste a tan solo 100 m. de distancia que constituye vía de acceso a la red principal de la ciudad, provista de carpeta asfáltica.

### ✓ **Conexiones a los servicios públicos**

Entre la principal conexión a los servicios públicos podemos citar que en definitiva estará el proyecto a tan solo 100 del acceso a la red principal por la Av. Salvador Bustamante Celi, misma que se enlaza cercanamente con centros educativos, de salud, recreacionales, iglesias, mercados, bancos, supermercados, terminal terrestre, gasolineras, lavadoras, vía hacia la provincia de Zamora Chinchipe, vía a la costa, vía a Cuenca, y , en general conduce al centro de la ciudad donde se encuentran la mayoría de los servicios públicos.

### ✓ **Condiciones de subsuelo**

Este aspecto no es necesario analizarlo debido a que todas las viviendas serán a nivel de la calle, es decir, no habrá construcción subterránea.

### ✓ **Infraestructura de servicios y medio ambiente socioeconómico**

La Urbanización “Los Molinos de la UTPL” a la que se enlazará el proyecto por su fachada principal, cuenta con la siguiente infraestructura de servicios:

- Red de alcantarillado sanitario y pluvial.
- Red de agua potable.
- Bordillos.
- Áreas verdes recreacionales.

- Gas a domicilio.
- Transporte público.

Como ya se indico la propiedad se encuentra en un sector residencial de primer orden donde existen viviendas con una buena planificación arquitectónica características que determinan que el sector tenga una alta plusvalía y con posibilidades de comercialización a corto plazo.

Al ser valorado el terreno por aplicación de los coeficientes técnicos existentes para el efecto utilizados por los evaluadores de terrenos, se ha determinado lo siguiente:

- |  |   |   |
|--|---|---|
| • Coeficiente de ubicación                   | 1 |   |
| • Coeficiente de factor de forma del terreno | 1 |   |
| • Coeficiente de vía                         | 1 |   |
| • Factor de pendiente del terreno            | 1 |   |
| • Coeficiente de servicios                   |   | 1 |

Estos coeficientes orientan para que el precio unitario comercial del terreno en este sector sea de USD. 110,00 metro cuadrado, sin embargo la viveza criolla de sus propietarios lo ha valorado en USD. 145,03 metro cuadrado, es decir, un 31, 85% más, precio que será pagado.

#### ✓ **Obstáculos y estructuras existentes**

No existen obstáculos, sin embargo la vía que da a la fachada principal del proyecto es de doble sentido, lo que ameritaría tener cuidado en el momento de cruzar la calzada y entrar los vehículos a los garajes, para minimizar el riesgo de esto último, se ha previsto la instalación de motores a control remoto en los garajes. De igual manera a lo largo

de la fachada principal existe una cuneta para recolección de aguas lluvias que habrá de salvarlas con la construcción de ramplas de hormigón armado.

✓ **Reglamentación municipal imperante en el emplazamiento**

De acuerdo a la zonificación de la ciudad contenida en el Plan de Desarrollo Urbano, el terreno del proyecto se encuentra en la parte nor-este de la trama urbana concretamente en el distrito 3 sector 32, el mismo que en el cuadro de características de ocupación del suelo esta reglamentado de la siguiente manera:

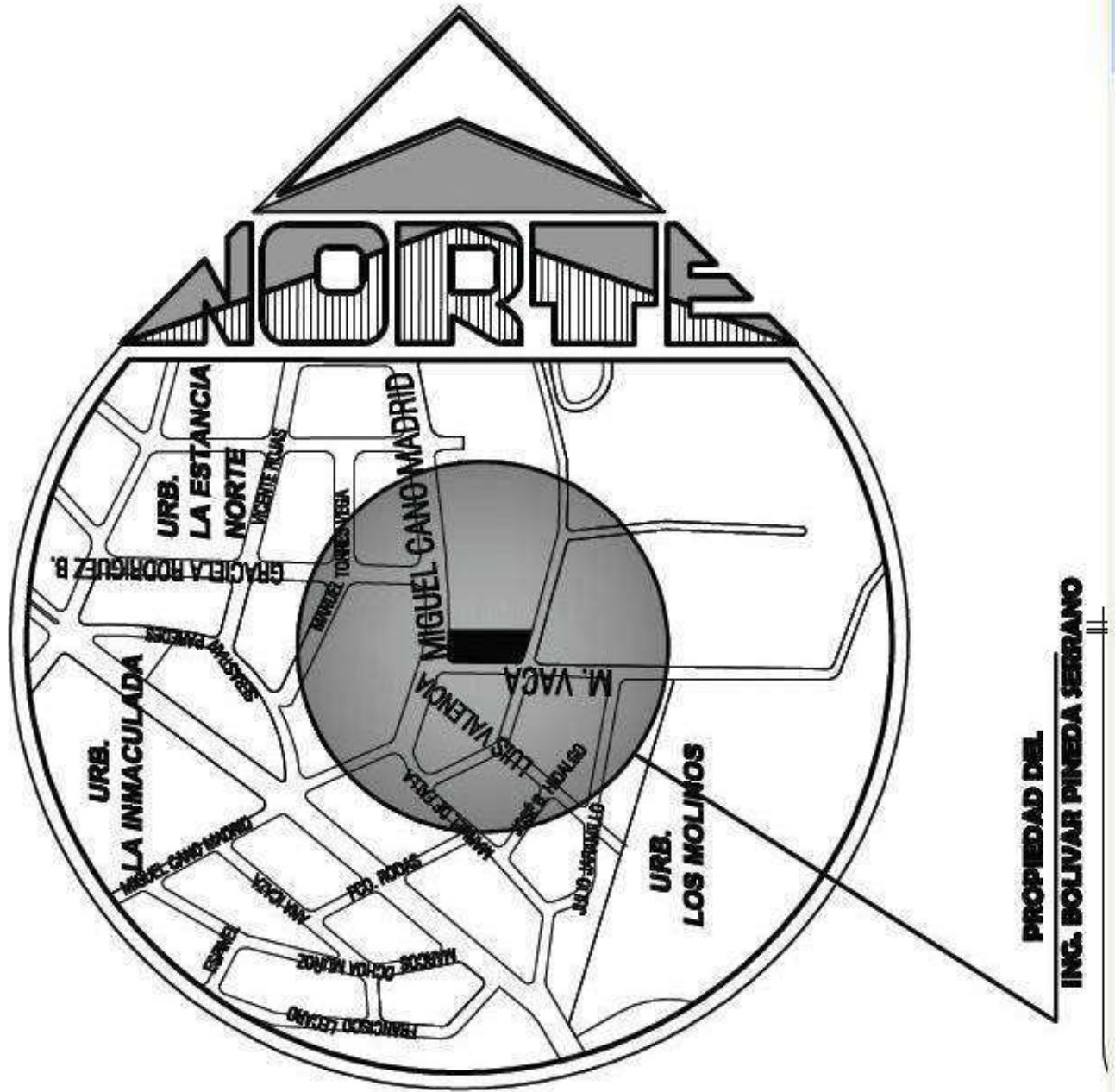
- Uso asignado = viviendas
- Coeficiente de ocupación del suelo = 70% del área total del suelo.
- Coeficiente de utilidad del suelo = 140% del área total de construcción
- Altura de las viviendas = dos pisos
- Tipo de implantación = (1) continua con retiro frontal
- Retiro frontal = 3,00 metros
- Retiro posterior = 4,00 metros

Esta reglamentación está vigente, pero de requerir un incremento de la altura y de área para las viviendas como se lo estima en el proyecto con el fin de optimizar el uso del suelo del lote, se procederá a realizar un trámite pidiendo el incremento del coeficiente de uso de suelo, el mismo que es otorgado previo el pago de una tasa de 0,80 centavos de dólar por metro cuadrado de terreno por el número de pisos, y esta regulado por el municipio.

✓ **Costos del terreno**

El costo del terreno es de 145,03 dólares el metro cuadrado incluido trámites de transferencia. Siendo el área total de 486,80 metros cuadrados, el costo total asciende a 70.600 dólares.

En el siguiente croquis del sector seleccionado y plano de la subdivisión de la familia Medina-Minga, se presenta la ubicación y selección de los lotes N° 5 y N° 6 para la ejecución del proyecto.



Plano Familia medina minga

### **3.1.2. TAMAÑO DEL PROYECTO**

#### **3.1.2.1. Objetivos del tamaño constructivo.**

Este punto tiene como objetivo, definir el tamaño óptimo del proyecto constructivo, es decir, el número de viviendas que pueden obtenerse, determinadas en función del área de terreno seleccionado, en función de las ordenanzas municipales, en función de la receptibilidad del mercado, en función del diseño arquitectónico para obtener mayor o menor número de viviendas y en función de la capacidad financiera de los inversionistas.

#### **3.1.2.2. Determinación de la capacidad instalada y utilizada en viviendas del proyecto**

Del cuadro de dimensiones y áreas indicado en el cuadro N° 10, se determina que el área total de los lotes N° 5 y N° 6 suman 486,80 metros cuadrados; es decir, es su capacidad máxima o llámesela instalada. Ahora del plano de subdivisión de la familia Medina-Minga, se determina que unidos los dos lotes en un solo cuerpo se tienen las siguientes dimensiones:

- Norte (colindante Medida-Minga) = 41,51 m.
- Sur (calle Manuel Vaca) = 39,51 m.
- Este (calle Luis A. Valencia) = 9,11 m.
- Oeste (calle Miguel Cano Madrid) = 12,39 m.

Considerando las ordenanzas que el municipio tiene en la zona del proyecto, pues esta es considerada residencial y por tanto se acoge a las normas establecidas emitidas por la jefatura de Regulación y Control Urbano; al respecto se aprobarían que se construyan en estos lotes viviendas de dos pisos y con autorización se solicitaría el cambio de uso de suelo para llegar a ocupar hasta el 50% de la tercera planta, de igual manera se aprueban en conjuntos residenciales patios posteriores hasta de 2x4 m. incluso menores, así también el área mínima de terreno por vivienda aprueban sea de 90 metros cuadrados; retiro frontal de 3,00 m; volado de loza hasta 1 m; frente hasta 6 m.. En todo caso presentado el proyecto arquitectónico al Municipio, este tomará resoluciones que se encuadren alrededor de los parámetros indicados.

Bajo estas consideraciones y tomando como frente constructivo la calle Manuel Vaca en donde el lote suma 39,51m; da lugar a producir un total de **cinco viviendas individuales** adosadas estructuralmente, obteniéndose dos de ellas esquineras y tres intermedias; es decir, esto sería su capacidad utilizada que equivale a aprovechar el 100% de su capacidad instalada.

Por lo expuesto, el tamaño máximo del presente proyecto constructivo debidamente optimizado para hacer el mejor uso de los 486,80 metros cuadrados de terreno disponible y bajo ordenanzas municipales existentes para el efecto, permiten obtener un máximo de cinco viviendas, cuyas áreas útiles se las describe en el siguiente cuadro.



**CUADRO Nº 11**

**TAMAÑO OPTIMO DEL PROYECTO**

**NUMERO DE VIVIENDAS Y AREAS DE TERRENO OCUPADO**

<b>VIVIENDA Nº</b>	<b>AREA DEL LOTE OCUPADO m<sup>2</sup></b>	<b>UBICACIÓN</b>
1	120,8	Esquinera
2	90	Intermedia
3	90	Intermedia
4	90	Intermedia
5	96	Esquinera

**Fuente: Plano de subdivisión de la familia Medina- Minga**

**Elaborado: La Autora**

**3.1.2.3. Determinación de la capacidad normal viable de viviendas**

- **Por el mercado.-** De acuerdo al déficit acumulado de viviendas, el proyecto participará en el orden del 1,21%, participación que no implicaría mayor riesgo por la oferta existente, riesgo que aumentaría si se quisiera solucionar un buen porcentaje de ese déficit.
- **Por la potencialidad de venta.-** Al respecto, del plano de subdivisión de la familia Medina-Minga, se aprecia existen nueve lotes, de los cuales por la ubicación estratégica se seleccionaron los lotes Nº 5 y Nº 6; los lotes 1 – 2 – 3 – 4 – 7 – 8 y 9 no serian negociados al no existir aún infraestructura complementaria, en tanto los lotes 5 y 6 que cubren 39,51 m. de frente posee calle asfaltada de 9 m. (vía principal) y da lugar a construir las cinco viviendas con una alta potencialidad de venta

rápida. Los lotes 1 al 4 cuyo frente suman 54,35 m. tiene calle lastrada de 5 m. que debe ser ampliada a 9 m., consideramos económica y financieramente factible su adcentamiento y ejecución en otro proyecto que bien podría llevarse a efecto al siguiente año, para lo cual existe un compromiso de venta en cuanto este todo listo para su autorización municipal, a la vez que se va consolidando la subdivisión con las viviendas del proyecto.

- **Por los costos y financiamiento.**- El costo total de construir las cinco viviendas superarán los 270.000 dólares, monto que se estaría en capacidad de financiarse de acuerdo a las expectativas de ventas anticipadas, de créditos y de los recursos propios de los inversionistas que alcanzan alrededor de 95000 dólares. Un proyecto más allá del número de viviendas consideradas pondría en riesgo la capacidad operativa del mismo, y es más no se podría siquiera adquirir un solo lote más.

#### **3.1.2.4. Vida útil del proyecto constructivo**

La vida útil del proyecto constructivo constante de cinco viviendas esta contemplado para un año de operaciones, es decir, un año para construir y en ese mismo año debe ejecutarse las ventas.

Cabe aclarar que el fin de este proyecto es la construcción y venta de las cinco viviendas, pero la empresa quedará conformada para posteriores proyectos.

#### **.DISEÑO CONSTRUCTIVO**

El conjunto residencial corresponde a la tipología de viviendas de estilo moderno, es decir, contendrá las características propias de la arquitectura moderna, en estructura de hormigón armado, con dos losas de entresijos y mampostería de ladrillo; el sector cuenta con toda la infraestructura básica y de servicios.

#### **3.1.2.5. Terreno**

El terreno es de forma regular rectangular, con pendiente moderada; tiene una orientación sur-norte, es decir, su frente principal esta hacia el sur calle Manuel Vaca con una longitud de 39,51 m. y una profundidad media de 12 m.; ya que el fondo no es muy profundo, se presta para realizar una distribución estratégica del proyecto al tener que ocupar de manera efectiva el 80% del terreno, con lo que los costos de construcción se optimizan al máximo.

#### **3.1.2.6. Plantas**

Cada una de las cinco viviendas tendrá:

**Planta baja.**-Esta planta, contiene jardín; dos ingresos peatonal y para garaje, mismos que conducen al interior de la vivienda. Esta planta baja tendrá en promedio 60,33 m<sup>2</sup>. de área útil destinada al área social excluido jardín y garaje.

**Planta alta.**- Esta planta contendrá el área netamente familiar con un distribuidor o sala de estar y gradas que conducen a la planta terraza. Esta planta alta tendrá en promedio 59,35 m<sup>2</sup>. de área útil.

**Planta terraza.**-En este nivel se desarrollará la terraza que contendrá lavandería y dormitorio de servicio con baño ocupando un área útil promedio de 13,72 m<sup>2</sup>. El coeficiente de ocupación de uso de suelo será promedialmente del 23,12%, mismo que será autorizado su uso sin mayor inconveniente.

El área de cada planta se indica de mejor manera en el siguiente cuadro, llegándose a tener que construir un área útil en todo el conjunto residencial de 667,00 m<sup>2</sup>. En este cuadro también se presenta el área útil por vivienda de cada planta del conjunto residencial.

**CUADRO Nº 12**  
**AREAS UTILES DE CONSTRUCCIÓN POR PLANTAS**  
**METROS CUADRADOS**

<b>CASA Nº</b>	<b>AREA DE LOTE</b>	<b>PLANTA BAJA</b>	<b>PLANTA ALTA</b>	<b>PLANTA TERRAZA</b>	<b>AREA TOTAL DE CONSTRUCCIÓN</b>
1	120,80	56,50	57,20	14,00	127,70
2	9,00	66,97	62,10	11,88	140,95
3	9,00	63,91	59,80	14,50	138,21
4	9,00	63,67	60,40	15,00	139,07
5	96,00	50,60	57,24	13,23	121,07
<b>TOTAL</b>	<b>486,80</b>	<b>301,65</b>	<b>296,74</b>	<b>68,61</b>	<b>667,00</b>
<b>X</b>		<b>60,33</b>	<b>59,35</b>	<b>13,72</b>	

**FUENTE:** Planos del diseño arquitectónico

**ELABORACION:** La Autora.

### 3.1.2.7. Descripción de las viviendas

Cada vivienda constará básicamente y de manera aproximada de los siguientes locales de áreas útiles.

**Planta baja.**- Jardín en casas intermedias 8,40 m<sup>2</sup>., en casas esquineras 28,23 m<sup>2</sup>.; garaje y entrada peatonal 20,35 m<sup>2</sup>.; sala 11,38 m<sup>2</sup>.; estudio 9,00 m<sup>2</sup>.; comedor 8,00 m<sup>2</sup>.; cocina 9,00 m<sup>2</sup>.; baño social 2,25 m<sup>2</sup>.; patio auxiliar 5,80 m<sup>2</sup>.; caja de gradas 6,50 m<sup>2</sup>.

**Planta alta.**- Dormitorio matrimonial (dormitorio 1) 12,25 m<sup>2</sup>.; baño matrimonial con tina 3,36 m<sup>2</sup>.; dormitorio hijos (dormitorio 2) 9,35 m<sup>2</sup>.; dormitorio hijos (dormitorio 3) 12,37 m<sup>2</sup>.; baño completo compartido 3,36 m<sup>2</sup>.; vestíbulo 6,67 m<sup>2</sup>.; gradas 6,5 m<sup>2</sup>.; bodega 3,9 m<sup>2</sup>. (una vivienda).

**Planta terraza.**- Dormitorio servicio 5,63 m<sup>2</sup>. ; baño completo terraza 1,85 m<sup>2</sup>.; lavanderías manual y máquina 1,40 m<sup>2</sup>.

Cada uno de los ambientes estarán dispuestos para tener iluminación y ventilación natural. Los dormitorios a excepción del dormitorio de servicio contarán con closets para ropa; la cocina contará con mesón, bajo este existirá muebles para ollas y enseres y muebles altos para productos y extractor de olores. Toda la vivienda tendrá agua caliente proveniente de un calefón a gas. Los baños contendrán tina en el matrimonial, inodoro y lavamanos; el baño social tendrá lavamanos, inodoro y bodega para disponer útiles de limpieza. El patio auxiliar de cocina tendrá cubierta en policarbonato canal ondulado para ser utilizado como bodega de cocina, ubicación de tanques de gas con mesón de losa y ubicación del calefón. El área social contendrá mueble para licorera y adornos y será en su totalidad decorados su cielo raso con estuco, lámparas y ojos de buey. La puerta principal será decorada en madera de cedro y vidrio laminado. La puerta peatonal de verja será eléctrica y la del garaje contendrá motor a control remoto. Instalaciones de tv-cable y teléfono. Se proveerá de medidor de agua y energía eléctrica. El cielo raso de la planta alta será decorado con perfilería de estuco.

### **3.1.2.8. Especificaciones técnicas de la construcción**

El diseño constructivo y las especificaciones técnicas dan lugar a que el conjunto residencial se lo califique como de primera categoría.

#### **Cuadro Nº 13**

#### **Especificaciones Técnicas**

<b>Estructura</b>	Plintos	Hormigón Armado
	Cadenas	Hormigón Armado
	Columnas	Hormigón Armado
<b>Cimentación</b>	Base Cadenas	Mampostería de Piedra
	Base Paredes	Mampostería de Piedra
<b>Entrepiso</b>	Losa	Hormigón Armado
	Cielo raso 1ª losa	Decoraciones en estuco
	Cielo raso 2ª losa	Mortero champeado fino-empastado
	Acabado superior	Masillado de cemento
<b>Terraza</b>	Cielo raso	Mortero champeado fino
	Losa	Hormigón Armado Impermeable
	Acabado superior	Masilla de cementoimpermeable
<b>Mampostería</b>	Paredes	Ladrillo sólido
	Revestimiento	Mortero de cemento
	Enlucido	Empastado interno-externo
	garaje	Masillado de cemento-granillo-gres
	Área Social	Porcelanato
	Cocina y Baños	Cerámica antideslizante
	<b>Pisos</b>	Dormitorios

<b>Recubrimiento</b>	Terraza	Cerámica antideslizante
	Patio auxiliar	Cerámica antideslizante
	Cocina/baños	Cerámica de pared-cenefas
	Mesón cocina	Hormigón armado- mármol natural
	Fachada	Piedra de enchape
<b>Gradas</b>	Estructura 1º piso	Mármol
	Estructura 2º piso	Cerámica antideslizante
	Pasamano	Hierro forjado
<b>Techos</b>	Frontales	Estructura hierro-teja S
<b>Puertas</b>	Verja	Hierro
	Ingreso	Madera cedro-vidrio laminado
	Interiores	Made-fibra lacada
	Patio interior	Aluminio y vidrio
<b>Cerraduras</b>	Terraza	Hierro
	Verja	Portero eléctrico. Motor en garaje
	Ingreso	Seguridad 3 pistilos decorativa
<b>Ventanas</b>	Interiores	Pomo puertas y baños
	Vivienda	Corredizas aluminio-vidrio gris



<b>Muebles</b>	Dormitorios, co- cina-gradadas	Empotrados madera MDF. lacados Altos y bajos en cocina
<b>Sanitarios</b>	Tina Inodoro-lavam.	Acrílica 1,50 m. Porcelanizados línea century
<b>Inst. Agua</b>	Fría y caliente	PVC. Roscable ploma y roja
Inst. sanitarias	Servidas-lluvias	PVC. Plastigama
<b>Inst. eléctricas</b>	Acometidas Cables	PVC. Acometidas. Transformador Sólido awg.
Pintura	Exteriores Interiores	Permalatex-satinadas Permalatex preparadas

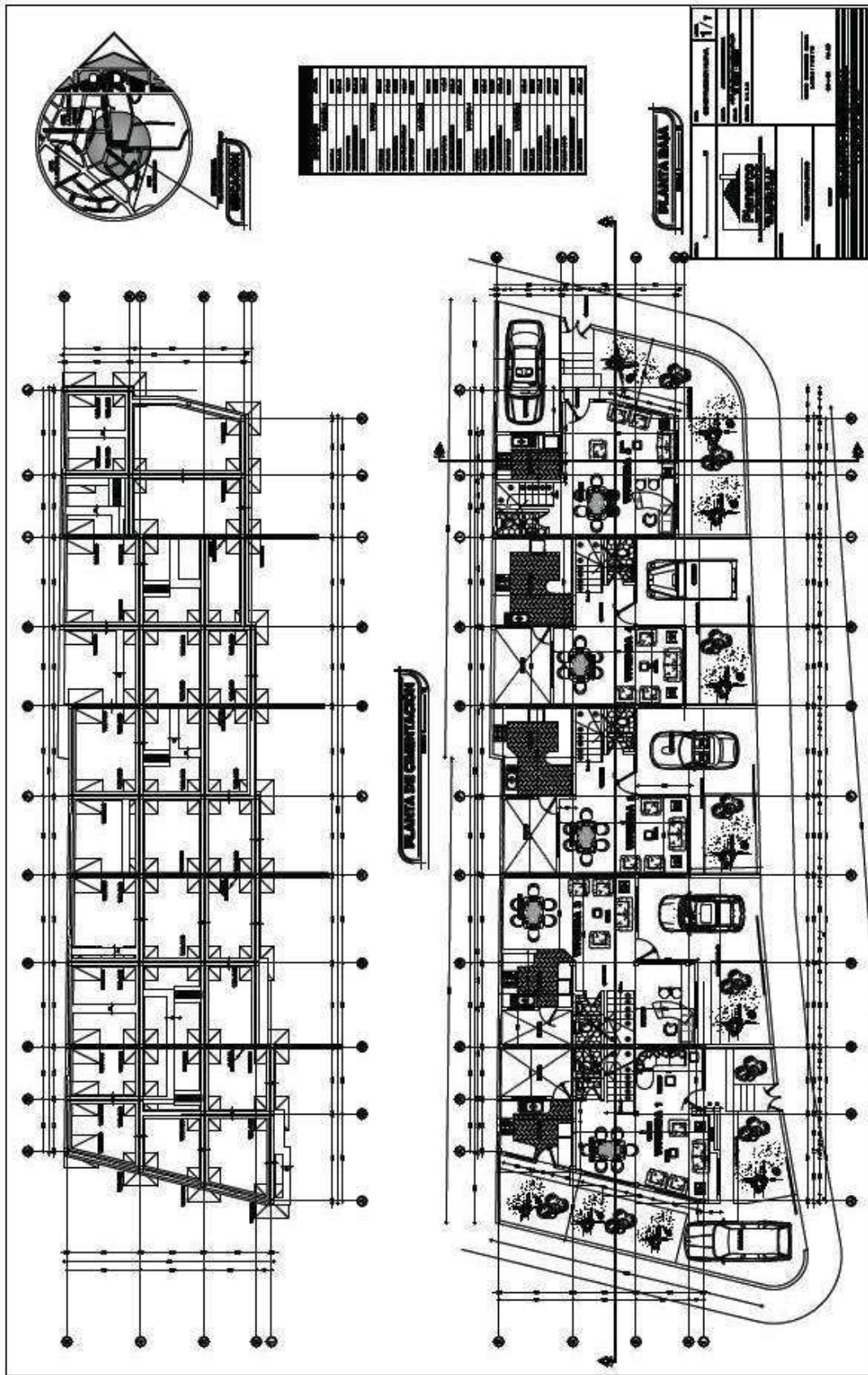
Fuente: constructores

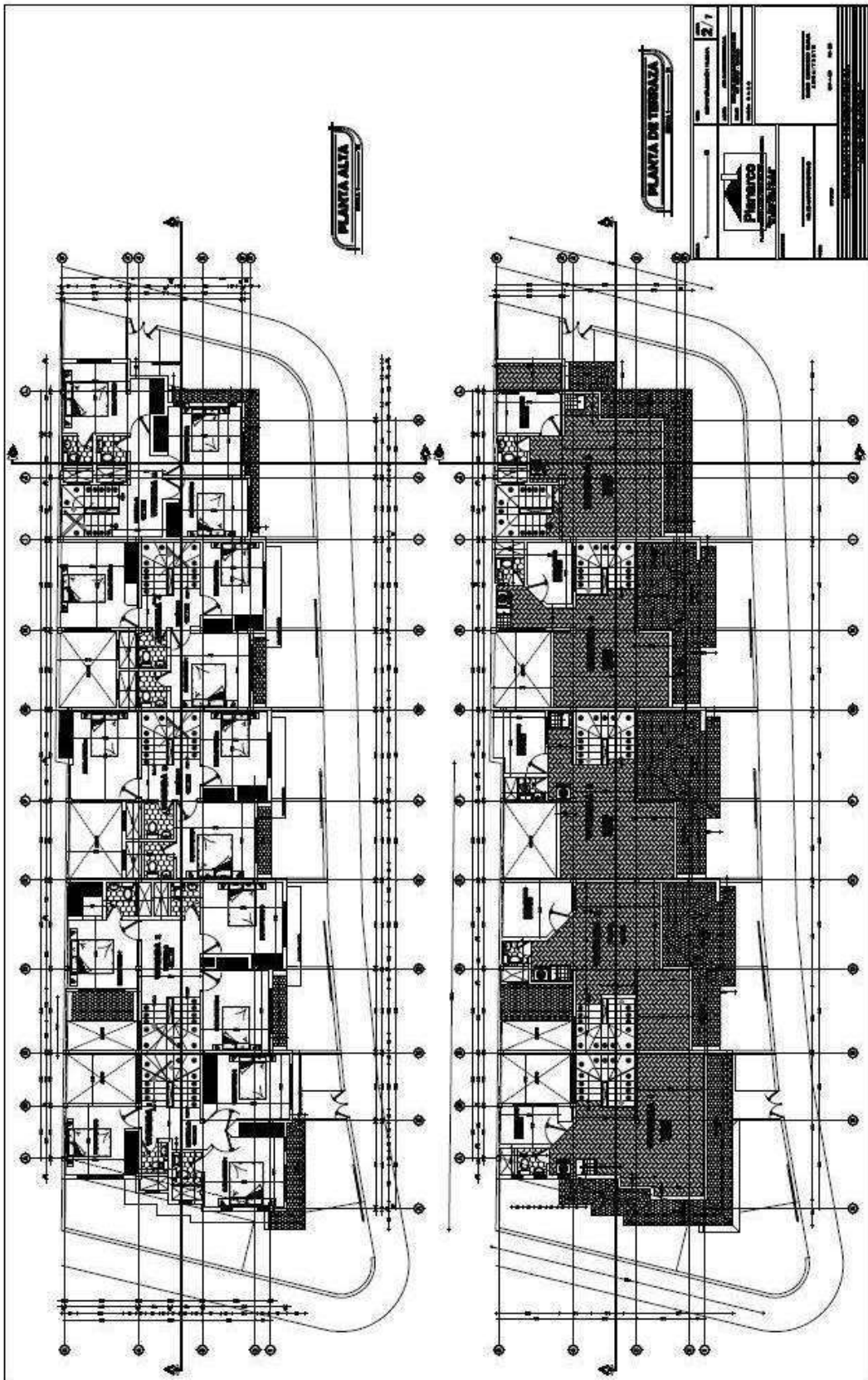
Elaboración: la autora

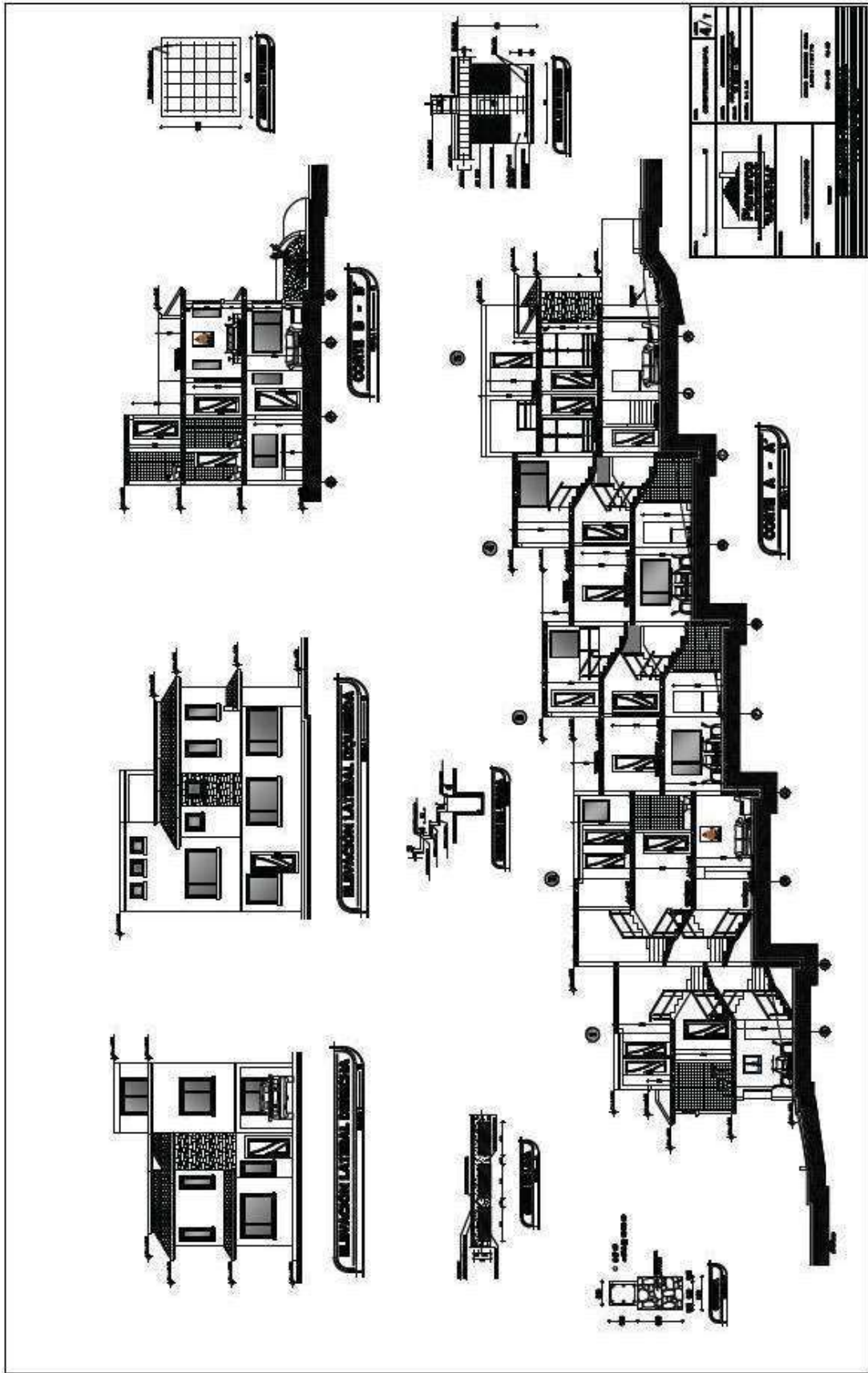
### 3.1.2.9. Diseños arquitectónicos

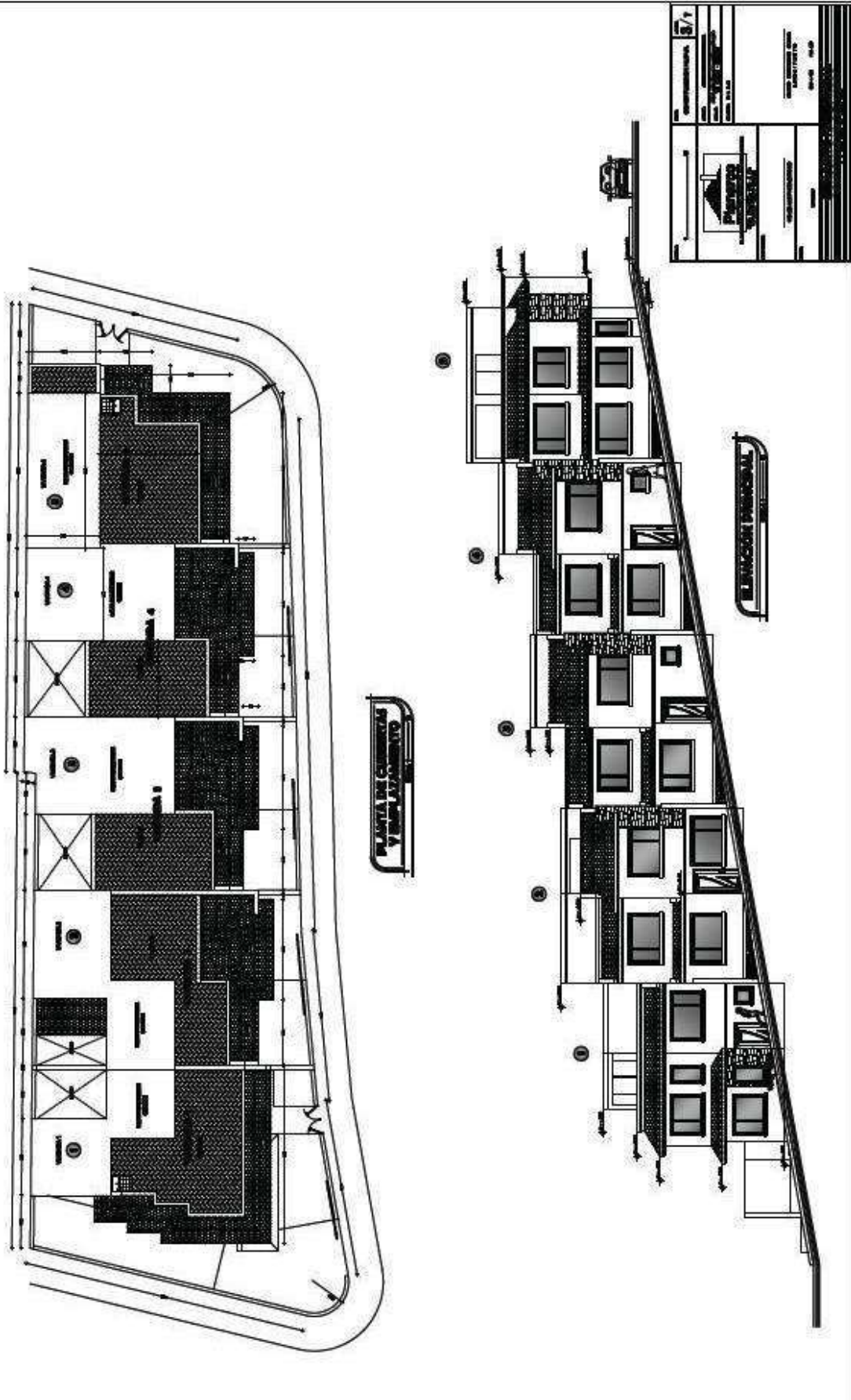
Los diseños arquitectónicos de pre factibilidad del conjunto residencial “Los Molinos”, constan de perspectiva, planta de cimentación, planta baja, planta alta, planta terraza, planta de cubiertas y emplazamiento, y elevación principal, que se adjuntan a continuación en formato A 4 y que son suficientes para estimar las inversiones y costos.











### **3.1.2.10. Proveedores de materiales y accesorios**

Los proveedores locales con los que se trabajara en cuanto se refiere a la adquisición de materiales de construcción, acabados y accesorios para la ejecución del conjunto residencial serán:

- Importadora Comercial “Mega Hierro y Madis”.- Con quienes se calificará para acceder a ciertos precios que se denomina – precios N° 9 – que es el precio que se dan a mayoristas, este proveedor será considerado como la mejor opción.
- Direl.- Empresa local que también genera descuentos especiales.
- Forootan.- Para acabados, la misma que genera descuentos hasta el 13% presentado el proyecto.
- Comercial Vélez “Velceramik”.- Para acabados, genera descuentos hasta el 10% de su valor normal.
- Thalía Espinosa.- Acabados para la construcción, genera descuentos hasta el 10%.
- Impermeabilizaciones y Pisos.- Productos de la línea sika y aditec, es distribuidor exclusivo y genera descuentos también especiales.
- Importadora Cuvacemento.- Distribuye productos de aluminio de la empresa colombiana “Sedal”, así como vidrio, proporciona también buenos descuentos a clientes constructores.
- FR.- Materiales áridos clasificados y lavados.

#### 3.1.2.11. **Cronograma de trabajo**



**CUADRO N° 14**  
**CRONOGRAMA DE TRABAJO EN MESES.**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12(Holgura)</b>
<b>Estructura</b>	Nivelación Excavación Plintos Cadenas Columnas	1ra- losa y gradas	columnas	Columnas 2da-loza y gradas	Columnas Terraza loza Inaccesible							
<b>Cimentación</b>	Base cadenas											
<b>Entrepisos</b>	Base de colum	Entrepisos		Entrepisos								
<b>Cielos rasos</b>			Paredes	Paredes		Estuco	Estuco					
<b>Mampostería</b>				Revestido Empastado		Revestido Empastado	Cornisas Empastado					

<b>Cubierta</b>							Cubierta Techos					
<b>Pisos</b>							Masillado /gres	Gres		Piso flotante	Piso flotan te	
<b>Recubrimient o</b>							Cerámica en pisos, baños y cocina	Cerámica en pisos, baños y cocina	Cerámica en pisos, baños y cocina			
<b>Bordillo, vereda</b>							Bordillos	Veredas				
<b>Gradas</b>								Cerámica	Cerámica	Mármol		
<b>Puertas</b>						Hechura	Hechura	Hechura	Colocación	Colocación		
<b>Cerradura</b>									Exterior	Interior		
<b>Ventas</b>						Hechura	Hechura	Hechura	Colocación	Colocación		
<b>Muebles</b>						Hechura Hechura	Hechura Hechura	Cocina Clósets	Cocina Clósets	Cocina Clósets		
<b>Verjas metálicas</b>								Hechadura	Colocación	Colocación		
<b>Sanitarios</b>							Adquisición	Colocación	Colocación			

<b>Instal. De agua</b>	Tubería	Tubería		Tubería	Tubería				Colocación	Colocación		
<b>Instal. sanitarios</b>	Tubería	Tubería Bajantes		Tubería	Tubería Bajantes							
<b>Instal. eléctrica</b>		Tubería		Tubería	Cableado	Cableado	Cableado	Luminarias Interruptores Tomacorrientes	Luminarias Interruptores Tomacorrientes	Motores Chapas. Eléc. Porteros- Eléc		
<b>Pintura</b>									Interior	Interior	Exterior	
<b>Jardinería</b>											Césped	

Fuente: constructores - Elaboración: la autora

### **3.1.2.12. Requerimientos de mano de obra directa e indirecta –salarios y sueldos.**

#### **Mano de obra directa**

Los requerimientos de mano de obra directa para ejecutar las cinco viviendas son: nueve maestros albañiles y tres oficiales permanentes que laborarán 40 horas semanales; un cerrajero, un ventanero, un gasfitero, dos electricistas. A más de ellos se ejecutarán contratos de tareas específicas con talleres artesanales o maestros que como mínimo utilizarán alrededor de dieciocho personas, así: cuatro de carpintería, tres marmoleros, tres pintores, seis estuqueros, dos instaladores de piso flotante. En si el proyecto generará un total de 35 plazas de trabajo directas.

#### **Mano de obra indirecta**

Considerando la estructura que tendrá la empresa, así como sus asociados, la dirección técnica del proyecto la llevará a efecto uno de los socios profesional en la rama de la arquitectura a quien se le elaborará un contrato de obra cierta para la ejecución de las cinco viviendas; un ingeniero asistente de obra y un guardián para bodega.

Los sueldos y salarios de la mano de obra directa e indirecta se establecen en los anexos N° 10 y N° 11-1, respectivamente.

### 3.1.2.13. Costo unitario directo de construcción

El costo unitario directo de construcción, viene dado por el costo de lote de terreno, al que se le suma los materiales directos y la mano de obra directa al respecto, del cuadro de costos totales se establece que el costo directo de construcción asciende a 231.856 dólares, mismos que divididos por 665,6 metros cuadrados a construir, se obtiene que el costo unitario alcanza un valor de 348,34 dólares por metro cuadrado, valor que es un indicativo del grado de gasto que van a tener las viviendas y ello es sinónimo del grado de acabado que se quiere alcanzar, es decir, primera categoría.

## 3.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA, LEGAL-OPERATIVA DE LA EMPRESA

### 3.3.1. Organización administrativa de la empresa

La empresa constructora de viviendas Pineda-León, estará debidamente organizada con la finalidad de normar y controlar a tiempo situaciones de orden legal, posibles vacíos de orden financiero, programación del conjunto residencial, gestión administrativa, gestión comercial, entre otras, que puedan suscitarse en la empresa.

Para la organización de la constructora, los proyectistas han decidido conformar una **Sociedad en Nombre Colectivo**; se ha decidido por este tipo de compañías porque ella se fundamenta en el conocimiento y la confianza entre socios, es el elemento humano el que predomina, sus características son las siguientes:

#### CUADRO N° 31

### COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO

Número de socios	Capital mínimo suscrito	Tipo de compañía	Características principales
Mínimo 2 personas	<p>Se suscribe con 400 dólares</p> <p>Por acuerdo de los socios pagados al menos el 50%</p>	Personalista	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No está sujeta al control de la superintendencia de compañías</li> <li>▪ Se aprueba y se liquida por un juez de lo civil.</li> <li>▪ La administración esta ligada a los socios</li> <li>▪ La responsabilidad de los socios es ilimitada y solidaria.</li> <li>▪ Puede disolverse por muerte de un socio, por quiebra u otras causales</li> <li>▪ Se celebra por escritura pública</li> <li>▪ Las resoluciones se toman por mayoría de votos</li> <li>▪ Se rige por la ley de compañías y sus estatutos</li> <li>▪ Se transfiere por acto entre vivos, los socios tienen derecho preferente</li> <li>▪ Las acciones de los socios son transmisibles por herencia</li> </ul>

Fuente: Ley de Compañías

Elaborado: La Autora

#### 3.3.1.1. Datos de la empresa

**Razón social de la empresa:** Constructora Pineda–León y compañía

**Rama de Actividad de la Empresa:** Construcción de Vivienda

**RUC de la empresa** -----

**Conformación Jurídica:** Compañía en Nombre Colectivo

**Nombre del Representante Legal:** Ing. Com. Orfa Sarango de P.

**Dirección del Representante Legal:** **Ciudad:** Loja

**Parroquia:** El valle

**Dirección:** Los Molinos de la UTPL calle  
Manuel de Falla Nº 20-82

**Teléfono:** 2570 274 / O93683284

**E-Mail** bopine@. net.com

**Dirección del Proyecto a Ejecutarse:**

**Ciudad:** Loja

**Parroquia:** El Valle

**Dirección:** Manuel Vaca y Miguel Cano  
Madrid. Urb. “Los Molinos UTPL.

**Dirección:** Centro de la ciudad

**Dirección de la Oficina Administrativa**

**Teléfono:** 2570274

**Oficina:** Arrendada

**Monto del Capital Social de la**

**Empresa:**

<b>Composición del Capital Social</b>	400 USD
	100% Nacional

**Monto del Crédito Solicitado:**

67.757 D

**3.3.1.2. Descripción de la empresa**

La compañía tiene por objeto dedicarse a la construcción de viviendas y edificios para la venta, dirección técnica, diseño, construcción y fiscalización de toda clase de viviendas, así como ha todo lo relacionado a la construcción de infraestructura de viviendas, y a actividades de bienes raíces.

**3.3.1.3. Misión**

Satisfacer la necesidad de vivienda, a través de la construcción de viviendas privadas para la venta, orientado a las familias de la clase media- profesional y a los emigrantes facilitando la adquisición del crédito para el cliente a través de las entidades financieras.

**3.3.1.4. Visión**

Posicionar a la constructora Pineda-León entre las mejores promotoras de vivienda privada tanto de la ciudad como de la provincia de Loja, a través de diversos proyectos constructivos de primera línea.

**3.3.1.5. Objetivos de la empresa**



**Corto plazo.**

- Constituir a la constructora Pineda-León como una compañía en nombre colectivo para que ejerza la actividad de promotora de vivienda.
- Ejecutar el primer proyecto de la constructora como compañía, mismo que será un conjunto residencial de cinco viviendas de primera categoría.
- Vender las viviendas desde la fase de construcción y recaudar el total de ingresos esperados hasta el final del primer año.

**Mediano y largo plazo.**

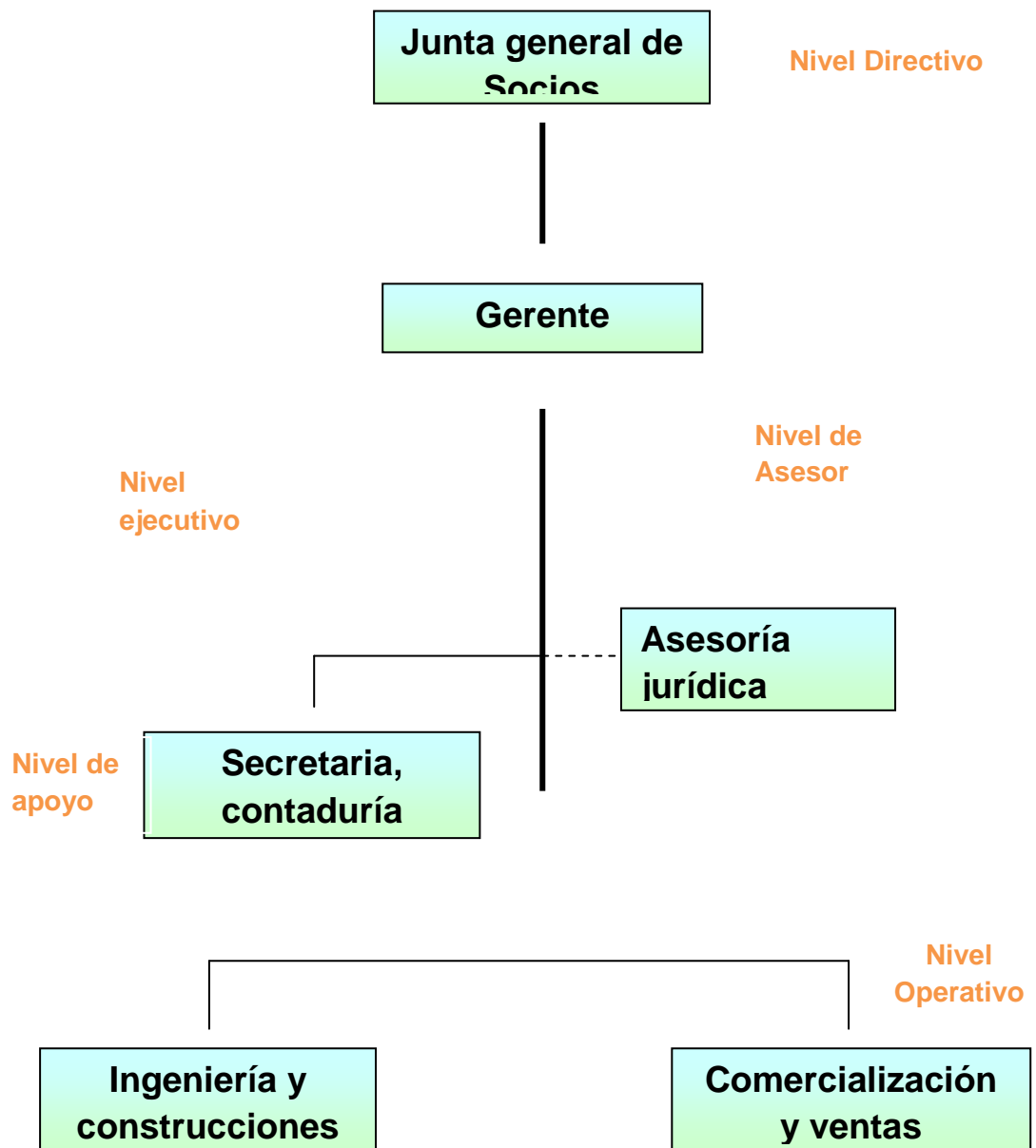
- Incursionar en nuevos proyectos constructivos tanto en la ciudad de Loja como la provincia. Se ha considerado construir a mediano plazo tres viviendas individuales en la ciudad de Loja, cuyo plan de negocios se evaluará oportunamente; e iniciar la tramitología y aptitud para poder incursionar en la actividad de bienes raíces.
- A través del plan de marketing implementado por la constructora, se propondrá consolidar la comercialización y ventas de cada uno de los proyectos que se emprenda de acuerdo a las expectativas de la empresa.

**3.3.1.6. Estructura organizativa**

La estructura organizativa la representaremos a través de un organigrama estructural lo que facilitará su comprensión, en donde se indican las unidades administrativas que le integran, con su ubicación jerárquica y las relaciones de dependencia técnica.

**GRAFICO N° 5**

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA**



Elaborado: La autora

En el sistema organizacional que se ha seleccionado, llamado lineal o militar, la máxima autoridad se ubicará en la parte superior y a partir de ella se desprenderán los diferentes niveles de jerarquía, hasta llegar al menor, ubicado en la parte inferior. La autoridad se transmitirá de arriba hacia abajo, en tanto que la responsabilidad irá de abajo hacia arriba; este tipo de estructura organizativa se recomienda para empresas pequeñas como la nuestra donde existe un solo producto a comercializarse.

- **Nivel directivo**

Este nivel esta conformado por los dos socios de la empresa y tienen la misión de legislar y normar los aspectos de mayor importancia para la empresa, como elaborar reglamentos y ordenanzas y resoluciones.

- **Nivel ejecutivo**

Este nivel tiene el cometido de interpretar y complementar las órdenes, estudiar y preparar el cumplimiento de las decisiones transmitiendo a los órganos operativos y auxiliar, examinar y comparar los resultados obtenidos. Este nivel puede delegar la autoridad que considere, más no la responsabilidad. Tendrá que señalar además las normas de organización adecuadas para que todos y cada uno de los elementos personales de la empresa actúen de una forma armónica bajo un sistema jerárquico de mando para que cada quien sepa qué es lo que ha de hacer, como lo debe hacer, ante quien es responsable y a quién puede ordenar. Este nivel será ejercido por la

Ingeniera en Administración de Empresas que será designada por mayoría de votos de la junta general de socios, pudiendo ser socia o no.

- **Nivel Asesor.**

Este nivel esta representado por un abogado, quién tendrá la responsabilidad de asesorar a la empresa en la conformación de la sociedad que regirá la misma, así como en la elaboración de minutas, entre otros aspectos de su profesión.

- **Nivel de apoyo**

Este nivel tendrá a su cargo mediante un secretariado y contabilidad prestar ayuda a otros niveles administrativos mediante la prestación de servicios con eficiencia y oportunidad y el primero será ejercido por la misma gerente, en tanto que el segundo lo cumplirá un profesional contratado una hora por día.

- **Nivel operativo**

Este nivel se refiere a las personas que realizarán la ejecución de los actos propios de la actividad de la empresa, es decir, la producción de viviendas, la comercialización y las ventas.

Sin dejar de cumplir con la departamentalización de la estructura, se ha considerado que los requerimientos iniciales de personal serán limitados por costos y cumplirán varias funciones a la vez, sin embargo se deberá lo más pronto posible regularizarse para que la empresa adquiera vitalidad. Así las funciones de construcción las ejercerán los mismos dos socios y estará integrado además por maestros de varias ramas de actividad y sus ayudantes, en tanto que la comercialización y ventas estarán a cargo de uno de los socios y de la gerente.

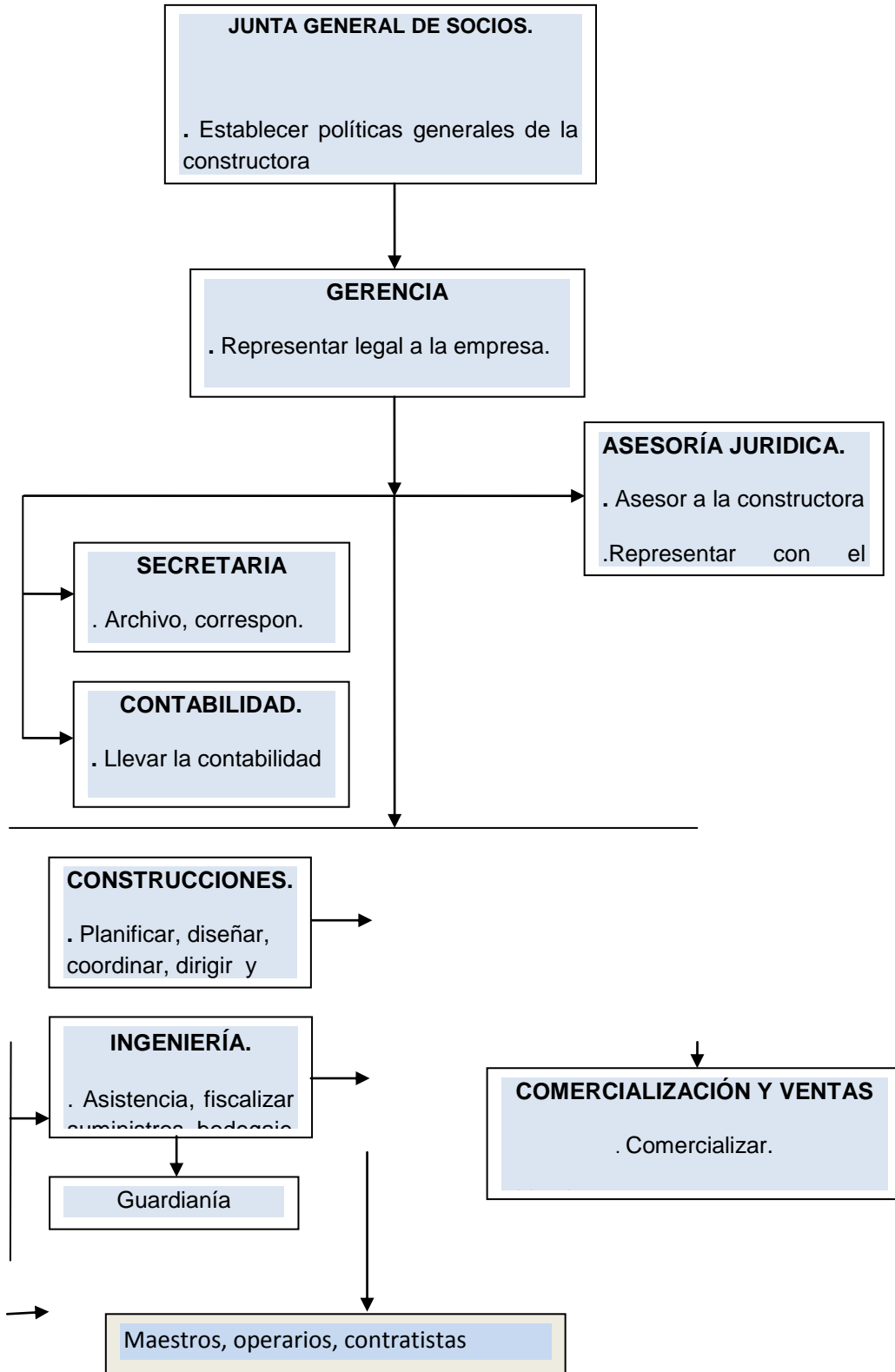
### **3.3.2. Organigrama funcional de la empresa**

### **3.3.3.**

GRAFICO N° 6

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA CONSTRUCTORA DE VIVIENDAS PINEDA-

LEÓN y CIA.



### 3.3.4. Nombres, funciones y requisitos de los puestos

Una vez que se ha definido el tipo de estructura administrativa que tendrá la empresa y elaborado el correspondiente organigrama funcional; para que ella funcione, sea efectiva y eficiente, todos sus miembros deben tener conocimiento claro de su propio trabajo y de la empresa, ya que el recurso humano y su organización representa el activo más importante y rentable. De ahí que en este numeral se pretende dar una clara descripción de las actividades que desarrollarán los miembros de los diferentes niveles.

Además recordemos que algunas características de las funciones a desarrollarse por las diferentes personas en la empresa del proyecto y sus remuneraciones, ya se las ha mencionado de alguna forma en capítulos pertinentes.

Aunque no corresponde analizarle funciones a la junta general de socios, sin embargo nos permitimos mencionar los aspectos de mayor importancia que deberán contemplarse al elaborar los estatutos de la compañía que hagan relación a esta junta de socios. Así:

1. Será el máximo órgano de la empresa y estará integrado por los dos socios
2. Interpretará y podrá reformar los estatutos, disolverla y liquidarla
3. Discutir y aprobar los medios de mayor importancia para su vida
4. Legislar las políticas que seguirá la empresa
5. Aprobar presupuestos, balances, aumentos o disminución del capital social, reparto de utilidades
6. Resolverá asuntos que no sean de la competencia del gerente, designarlo a él, apoyarlo en las decisiones
7. Resolverá prestamos o inversiones que superen los cinco mil dólares
8. Las resoluciones se toman con las dos terceras partes del capital social.

**a) Título del puesto: Gerente o Administradora****Código:** 001**Naturaleza del trabajo:** Representar legalmente a la empresa; planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de la constructora.**Funciones Típicas:**

1. Cumplir con las disposiciones dadas por la junta general de socios
2. Ejercer la administración, representación legal, judicial, y extrajudicial de la empresa
3. Responder por las decisiones que se tomen en su nivel.
4. Hacerse cargo del departamento de comercialización y ventas.
5. Convocar a junta general de socios
6. Llevar libros de socios y aportaciones, emitir certificados de aportación
7. Llevar la contabilidad y actas
8. Dirigir la gestión económica y financiera de la compañía
9. Formular la distribución de beneficios
10. Presentar balances semestrales .

**Requisitos:** Profesional en el área de administración de empresas; debe poseer además como cualidades: claridad mental, capacidad de organizar la acción de otros, capacidad para razonar bien y con rapidez, en conclusión gozar de características de criterio y de actitud.



**b) Título del puesto: Asesor jurídico****Código:** 002**Naturaleza del trabajo:** Asesoramiento y representación legal. Sin relación de dependencia.**Funciones Típicas:**

1. Asesorar a la empresa constructora como tal.
2. Conformar la sociedad.
3. Elaborar minutas.
4. Representar conjuntamente con el gerente a la empresa en asuntos judiciales y extrajudiciales.

**Requisitos:** De profesión abogado con experiencia mínimo cinco años.**c) Título del puesto: Secretaria****Código:** 003**Naturaleza del trabajo:** Archivo y servicios de asistencia a otros niveles.**Funciones Típicas:**

1. Llevar el archivo general
2. Redactar oficios y más documentos
3. Organizar citas y reuniones
4. Cumplir las disposiciones impartidas por la junta general de socios y gerente
5. Abrir, cerrar y custodiar la oficina y documentación
6. Asistir a otros niveles con servicios de secretariado.

**Requisitos:** Estas funciones serán cumplidas por la misma gerente.

**d) Título del puesto: Contador****Código:** 004**Naturaleza del trabajo:** Labores de contabilidad de la constructora. Sin relación de dependencia.**Funciones Típicas:**

1. Elaborar y custodiar los libros de ingresos y egresos
2. Elaborar estados financieros y otras actividades contables requeridas para el buen funcionamiento de la empresa
3. Llevar y controlar la contabilidad comercial y de costos, mantener la información al día para facilitar la toma de decisiones
4. Mantener actualizados los sistemas de contabilidad escogidos
5. Elaborar conciliaciones bancarias
6. Elaborar roles de pago.

**Requisitos:** Profesional en contabilidad con experiencia mínima de tres años.**e) Título del puesto: Arquitectura****Código:** 005**Naturaleza del trabajo:** Planificar, diseñar, coordinar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las construcciones de viviendas.**Funciones Típicas:**

1. Efectuar los estudios y diseños de las construcciones y ponerlas a consideración de los directivos
2. Dirigir la ejecución y supervisión de las obras a cabalidad y con calidad
3. Programar y solicitar las adquisiciones de los materiales de construcción
4. Asesorar a los directivos en asuntos de las construcciones

5. Elaborar planes y diseños para nuevos lanzamientos
6. Mantener niveles de producción y rendimiento aceptables
7. Seleccionar maestros y operarios.

**Requisitos:** Profesional de la arquitectura con experiencia en diseño y construcción de viviendas para la venta. Arq. Fernando León.

**f) Título del puesto: Ingeniería**

**Código:** 006

**Naturaleza del trabajo:** Asistencia, fiscalización y adquisiciones

**Funciones Típicas:**

1. Selección y adquisición de materiales de construcción
2. Custodiar, controlar y suministrar los materiales y equipos de producción conjuntamente con el guardián
3. Efectuar actividades de asistencia y fiscalización al arquitecto
4. Efectuar actividades de apoyo a la comercialización
5. Elaborar planes de higiene y seguridad del personal
6. Demás funciones que le encargue la junta de socios y gerencia

**Requisitos:** Profesional de la ingeniería. Ing. Ind. Bolívar Pineda

**g) Título del puesto: Comercio y ventas**

**Código:** 007

**Naturaleza del trabajo:** Comercializar y vender el proyecto constructivo

**Funciones Típicas:**

1. Comercializar el proyecto constructivo
2. Mantener la ejecución y el control de los planes de venta, promoción y publicidad
3. Asesorar y apoyar a los clientes en la tramitología y financiamiento de créditos
4. Conocer a cabalidad los productos a comercializar

**Requisitos:** Estas funciones serán cumplidas por la misma gerente.

#### **h) Título del puesto: Obreros**

**Código: 008**

**Naturaleza del trabajo:** Elaborar con conocimiento y cuidado los procesos constructivos.

#### **Funciones típicas:**

1. Cumplir las disposiciones emanadas por el arquitecto.
2. Utilizar adecuadamente y con eficiencia los materiales, herramientas y equipos constructivos.
3. Efectuar los procesos constructivos.
4. Llevar el mantenimiento y cuidado de las herramientas y equipos.
5. Evitar desperdicios de materiales de construcción.
6. Utilizar normas de seguridad e higiene.

**Requisitos:** Obreros reconocidos con conocimientos y experiencia probadas según la tarea a cumplir, revestidos de habilidad y destreza.

### **3.3.5. Aspectos legales operativos**

#### **3.3.5.1. Trámites para la compra de terreno**

Todo traspaso de dominio de predio urbano se lo realiza conforme lo establecido en el Título IV de la Recopilación Codificada de la Legislación Municipal de Loja contenida en los Art. 154 al 157 resumiendo lo establecido queda:

- Solicitud dirigida al Sr. Alcalde destinada a obtener autorización para el traspaso de dominio, en formulario emitido para el efecto
- Certificado historiado del bien
- Copias de las escrituras debidamente registradas
- Copias de las cédulas y certificados de votación de compradores y vendedores
- Carta de pago del impuesto predial urbano del año que recurre
- Certificados de no adeudar al municipio de compradores y vendedores

El Jefe de Avalúos y Catastros, en el término máximo de cuarenta y ocho horas agregará su informe al expediente y lo remitirá a la Jefatura de Rentas Municipales, para que allí se proceda a la liquidación de los impuestos de alcabalas y utilidad a la venta, luego se lo remite al departamento de Asesoría Jurídica para con el informe de éste se autorice la elaboración de la escritura. Con el pago de alcabalas se obtienen certificados del Consejo Provincial de no adeudar y otro de pago de 0,01% de alcabalas; luego se procede a la elaboración de la minuta por un abogado, escritura en una notaria pública del cantón y finalmente la inscripción en la registraduría de la propiedad.

#### **3.3.5.2. Registros y permisos para la construcción.**

Una vez concluido el diseño arquitectónico basado en las Ordenanzas Municipales, se procede con los trámites correspondientes para aprobación y permiso de construcción de los mismos.

**Requisitos: Aprobación de Planos**

- Solicitud dirigida al Jefe de Regulación y Control Urbano del Municipio de Loja
- Línea de fábrica
- Pago del impuesto predial urbano actualizado
- Escrituras debidamente registradas
- Copia de cedula del propietario y el proyectista
- Planos arquitectónicos a escala 1 : 50
- Pago al Municipio por planificación
- Pago del 1x1000 al CAE L por planificación
- Fotografía del terreno.

Aprobados los planos arquitectónicos se procede al trámite de permiso de construcción.

**Requisitos: Permiso de construcción**

- Solicitud dirigida al Jefe de Regulación y Control Urbano del Municipio
- Planos probados
- Línea de fabrica
- Pago del Impuesto predial urbano
- Pago al Municipio por permiso de construcción
- Escrituras debidamente registradas
- Pago del 1x1000 al CAE L por construcción
- Letra de Cambio original y copia firmada por el propietario y dos garantes con el 10 % del presupuesto Municipal.

- Copia de las cédulas del propietario y de los dos garante con la dirección exacta de los mismos.
- Formulario del INEC
- Formulario del permiso de construcción firmado por el Ing. o Arq. constructor.

### **3.3.5.3. Régimen para la venta de viviendas**

Se utiliza la misma tramitología que para la compra de terreno, adicionalmente se adjunta:

- Formulario para el cambio de medidor de agua
- Planos arquitectónicos
- Inspección verificadora
- Asignación de clave catastral.

## **4. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

### **4.3. Inversiones del proyecto constructivo**

La cuantía de las inversiones es un antecedente más para la proyección del flujo de caja. Pues los distintos análisis evaluatorios del proyecto constructivo tienen como base las inversiones iniciales y su procedencia (recursos propios y solicitados a terceros).

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se agrupan en tres tipos: activos fijos, activos diferidos o intangibles y capital de trabajo o de operación.

Según el cuadro siguiente N°15, estructurado con el respaldo de todos los rubros necesarios correspondientes y expresados en la parte de anexos, ello con el ánimo de llevar un orden entendible al lector; la inversión inicial del proyecto constructivo asciende a **162.228 dólares**; correspondiendo a activos fijos el **14,25%** de aquellos, esto es **23.116 dólares**; activos diferidos el **2,31%**, esto es **3.755 dólares**; y, capital de trabajo el **83,44%**, esto es **135.357 dólares**.

#### **4.3.1. Inversiones fijas**

Las inversiones fijas corresponderán a los bienes que la empresa los adquirirá con el fin de destinarlos a su explotación, sin que vayan a ser objeto de transacciones comerciales en el curso de sus operaciones. Desglosando el rubro de activos fijos iniciales que asciende a un total de **23.116 dólares**, estos estarán destinados para adquirir: herramientas 1.465 dólares (anexo N° 2), equipos 2.116 dólares (anexo N° 3), construir la Guachimanía 334 dólares (anexo N° 4), adquirir muebles de administración y ventas 1.300 dólares (anexo N° 5), equipos de administración y ventas 3.800 dólares (anexo N° 6), adquirir un vehículo de trabajo usado de tres años de vida que será muy útil para la adquisición de materiales 13.000 dólares (anexo N° 7), y, un rubro de imprevistos que normalmente sirven para suplir variaciones de precios en los distintos rubros y/o para un bien tangible que falto estimarlo equivalente al 5% de la sumatoria de los rubros anteriores, esto es 1.101 dólares.



#### **4.3.2. Inversiones diferidas**

Son inversiones que se realizan sobre activos constituidos por servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, son susceptibles de amortizarse y su inversión asciende a **3.775 dólares**, cuyos rubros desglosados que lo configuran son: los gastos en estudios arquitectónicos hasta la obtención del permiso de construcción e inscripción de los planos en el registro de la propiedad 3.164 dólares (anexo N° 8); los gastos de organización, incluido los gastos legales que implique la constitución jurídica de la sociedad que se creará 250 dólares (anexo N° 8); e, imprevistos para afrontar posibles contingencias considerado aquí equivalente al 10% de la sumatoria de los rubros anteriores, esto es 341 dólares.

#### **4.3.3. Capital de operación**

Son los recursos necesarios en la forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto constructivo durante el ciclo productivo que será de un año, para el tamaño (cinco viviendas) determinados, hasta lograr la recuperación por la venta de las viviendas en ese mismo año y que se estima comenzarán a fluir a partir del quinto mes, por tanto se los ha calculado para operar los cuatro primeros meses, excepto el rubro correspondiente a la adquisición de los terrenos que se requieren en su totalidad.

El capital de trabajo requerido para el año inicial de funcionamiento asciende a **135.357 dólares** y cuyos rubros que lo configuran son: lotes de terreno que se irán con

el producto vivienda 70.600 dólares (anexo N° 1), hay que aclarar que este rubro no puede ubicárselo como activo fijo ya que más tarde no serán parte de los activos de la empresa, estos lotes de terreno forman parte íntegra del capital de operación o mejor dicho del presupuesto de costos totales necesarios para obtener el producto terminado, por traer un ejemplo, hay que considerarlos aquí a los lotes de terreno como la harina en la fabricación de un pan, es decir va a ser objeto de transacción comercial; los materiales directos 37.590 dólares para los cuatro primeros meses de operaciones (anexo N°9); la mano de obra directa igualmente para los cuatro primeros meses de operaciones 16.162 dólares (anexo N° 10); los gastos de construcción igual para los cuatro primeros meses de operaciones 4.932 dólares (anexo N° 11 excluido claro esta las depreciaciones); los gastos de administración y ventas igual para los cuatro primeros meses 2.989 dólares (anexo N° 12 excluidos desde luego los gastos de depreciaciones y amortización de diferidos); y así mismo se considera un rubro de imprevistos del 5% de la sumatoria de los rubros anteriores 3.084 dólares.

**CUADRO N° 15**  
**INVERSION PREVISTA DEL PROYECTO**

**USD**

RUBROS	INVERSIÓN	CAPITAL	CREDITO
	INICIAL	PROPIO	
<b>A) Inversiones Fijas</b>			
1. Herramientas (Anexo N°2)	1.465	1.465	0
2. Equipos (Anexo N°3)	2.116	2.116	0
3. Guachimanía (Anexo N°4)	334	334	0
4. Muebles de administ y ventas (Anexo N°5)	1.300	1.300	0
5. Equipos de administ y ventas (Anexo N°6)	3.800	3.800	0
6. Vehículo de trabajo (Anexo N°7)	13.000	13.000	0
7. Imprevistos 5% rubros anteriores	1.101	1.101	0

<b>Total inversión fija</b>	<b>23.116</b>	<b>23.116</b>	<b>0</b>
<b>B) Activos Diferidos</b>			
8. Estudios arquitectónicos (Anexo N°8)	3.164	3.164	0
9. Organización empresa (Anexo N°8)	250	250	0
10. Imprevistos 10%	341	341	0
<b>Total activos diferidos</b>	<b>3.755</b>	<b>3.755</b>	<b>0</b>
<b>C) Capital de trabajo</b>			
11. Terreno (Anexo N°1)	70.600	70.600	0
12. Materiales directos (Anexo N°9) para 4 meses	37.590	0	37.590
13. Mano de obra directa (Anexo N°10) para 4 meses	16.162	0	16.162
14. Gastos de construcción (Anexo N°11) para 4 meses*	4.932	0	4.932
15. Gastos de administ y ventas (Anexo N°12) para 4 meses*	2.989	0	2.989
16. Imprevistos 5% rubros anteriores excluido terrenos	3.084	0	3.084
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>135.357</b>	<b>70.600</b>	<b>64.757</b>
<b>TOTAL INVERSION (A + B + C)</b>	<b>162.228</b>	<b>97.471</b>	<b>64.757</b>

\* Excluye depreciaciones y amortizaciones

Elaborado: La Autora

#### 4.3.4. Calendario de inversiones

En el cuadro siguiente, se establece el calendario de inversiones iniciales, es decir, el tiempo en que se van a efectivizar. Este cronograma permite demostrar la coordinación que va a existir en las diferentes fases de ejecución referente a la disponibilidad de los dineros necesarios.

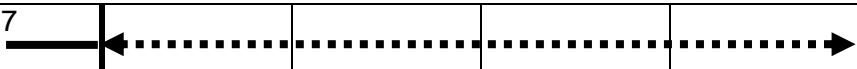
Así del cuadro se aprecia, que en el momento **cero**, momento en que se inicia la ejecución del proyecto constructivo se requieren de inversiones que ascienden a

**162.228 dólares**, los mismos que se utilizarían desde cinco meses antes del inicio de las operaciones. Particularmente el capital de trabajo debe estar listo para ser utilizados durante los primeros cuatro meses de operaciones a partir del momento **cero**.

**CUADRO Nº 16**  
**CALENDARIO DE INVERSIONES**  
**USD**

<b>MOMENTOS MESES</b>									
RUBRO	-5	-4	-3	-2	-1	1	2	3	4
1					1.465				
2					246				
3					334				
4					1.300				
5					3.800				
6				13.000					
7					1.101				
SUBTOTAL A				13.000	10.116				
8			1.582		1.582				
9	250								
10					341				
SUBTOTAL B	250		1.582		1.923				
11		70.600							

.....

12 al 16					64.757				
SUBTOTAL C		70.600			64.757				
<b>TOTAL</b>	250	70.600	1.582	13.000	76.796				
<b>A+B+C</b>									

Fuente: Cuadro N° 15

Elaboración: la autora

#### 4.4. Financiamiento del proyecto

##### 4.4.1. Fuentes de financiamiento

Como se aprecia en el cuadro N° 15 y en el siguiente cuadro N° 17, el financiamiento del proyecto se ha previsto sea con capital propio de la sociedad constituida para el efecto y crédito. Así el 60,08% de la inversión o sea 97.471 dólares será con **capital propio**, destinados para el total de activos fijos, el total de activos diferidos y para la adquisición de los lotes de terreno del capital de trabajo. De igual manera, el 39,92% de la inversión o sea 64.757 dólares será obtenido de un **crédito**, cuyo destino será el capital de trabajo excepto los lotes de terreno.

Para el crédito se ha seleccionado a la institución financiera CFN (Corporación Financiera Nacional), misma que dispone de una línea denominada “Crédito Directo” para constructores de viviendas para la venta y que en capital de trabajo dan plazos hasta tres años con un año de gracia a un interés del 10,5% con pagos trimestrales.

Para hacerse acreedor a este tipo de crédito, debe responderse al siguiente mecanismo que puede llegar a demorar hasta un máximo de dos meses su efectivización:

- a). Presentación de una solicitud de precalificación a la CFN.
- b). Si se precalifica favorablemente, se presentará un proyecto de factibilidad.

- c). Si el análisis y evaluación son favorables técnica y financieramente, la CFN aprobará el crédito.
- d). Firma de documentos legales de respaldo y constitución de garantías.
- e). Desembolso del crédito por parte de la CFN.

**CUADRO Nº 17**  
**FIANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

**USD**

<b>RUBROS</b>	<b>CAPITAL PROPIO</b>	<b>CREDITO CFN</b>	<b>TOTAL INV. INICIAL</b>
Activos fijos	23.116	0	23.116
Activos diferidos	3.755	0	3.755
Capital de trabajo	70.600	64.757	135.357
<b>Total inv. Inicial</b>	<b>97.471</b>	<b>64.757</b>	<b>162.228</b>
<b>Porcentaje de participación</b>	<b>60,08%</b>	<b>39,92%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuadro Nº 15

Elaborado: La Autora

#### 4.4.2. Capacidad de endeudamiento

El índice de endeudamiento del proyecto (crédito de la CFN del cuadro anterior) es del 39,92%, porcentaje que indica el grado de efectividad con que la empresa empleara los recursos; por otro lado la CFN otorga créditos de capital de operación hasta el 100% de lo requerido, con la presentación de garantías que estén por el orden del 140% de lo solicitado. Al respecto la sociedad puede responder hasta el 150% en su inicio; más aún será, cuando por la propia operación del proyecto, se vayan



incorporando los recursos de la CFN y los anticipos de venta de viviendas al terreno, este último será una de las garantías que se presentará; por tanto se estima existirá suficiente capacidad de endeudamiento y un menor riesgo de insolvencia.

#### **4.4.3. Calendario de financiamiento**

Del cuadro N° 16 en donde se estableció el calendario de inversiones, se aprecia con facilidad los momentos en que deben estar listos los recursos financieros o sea el financiamiento tanto propios como crediticios para la buena marcha del proyecto, cuidando que el inicio de las gestiones sean oportunas.

## **5. PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS**

### **5.3. Costos totales**

Cuando debe optarse por una o varias alternativas de inversión, la utilización de la clasificación de los costos “no contables” son los más utilizados, mientras los costos “contables” son útiles para satisfacer requerimientos legales y tributarios; de esta manera se utilizará la clasificación de los costos no contables para ordenar la variedad de elementos sujetos a valorizarlos como desembolsos del proyecto.

Con lo indicado, de la clasificación expuesta en el siguiente cuadro, se desprende que el presupuesto del proyecto de cinco viviendas en costos totales asciende a un valor de **270.468 dólares**; de ellos los costos constructivos ascienden a **249.889 dólares** representando el 92,39% del total, en tanto que los costos de operación alcanzan **20.579 dólares** y representan el 7,61%.

**CUADRO N° 18**  
**COSTOS TOTALES**  
**USD**

<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>A) COSTOS CONSTRUCTIVOS</b>	
_ Terreno (anexo N°1)	70.600
_ Materiales directos (anexo N°9)	112.770
_ Mano de obra directa (anexo N°10)	48.486

_ Gastos de construcción (anexo N°11)	18.033
<b>Total costos constructivos</b>	<b>249.889</b>
<b>B) COSTOS DE OPERACIÓN</b>	
_ Gastos administ y vent (anexo N°12)	13.779
_ Gastos financieros (anexo N°13)	6.800
<b>Total costos de operación</b>	<b>20.579</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>270.468</b>

Elaborado: La Autora

#### 5.4. Costos unitarios

Los costos unitarios del metro cuadrado de construcción está representado: por el costo total, al cual se le ha incluido el costo de los lotes de terreno como un elemento más del costo, todo ello divididos por los 665,60 metros cuadrados de construcción total que tendrán las cinco viviendas, esto es:

$$\text{Costos unitario} = \frac{\text{Costo total}}{\text{Área total}}$$

$$270.468,00$$

$$\text{Costo unitario} = \frac{\text{-----}}{665,60}$$

$$\text{Costo unitario} = 406,35 \text{ dólares/ m}^2$$

De ello entonces, el metro cuadrado de construcción en el proyecto costará **406,35 dólares.**

Con el costo unitario así obtenido, en el siguiente cuadro se establece los costos de cada vivienda.

**CUADRO N° 19**  
**COSTOS TOTALES DE CADA VIVIENDA**  
**USD**

<b>VIVIENDA</b>	<b>COSTO UNIT</b> <b>m<sup>2</sup></b>	<b>AREA CONST</b> <b>m<sup>2</sup></b>	<b>COSTO TOT.</b> <b>VIVENDA</b>
Vivienda N° 1	406,352	126,47	51.391,36
Vivienda N° 2	406,352	140,95	57.275,34
Vivienda N° 3	406,352	138,21	56.161,93
Vivienda N° 4	406,352	138,9	56.442,32
Vivienda N° 5	406,352	121,07	49.197,05
<b>TOTAL</b>	<b>406,352</b>	<b>665,6</b>	<b>270.468</b>

Fuente: Cuadro N° 12

Elaborado: La Autora

### 5.5. Precio unitario de venta

Para establecer el precio unitario de venta del metro cuadrado de construcción, se ha utilizado los siguientes criterios de decisión:

- a). Que los precios unitarios de venta del proyecto, relacionados con los precios de la competencia establecidos en el estudio de mercado y en el plan de marketing, estén dentro de los precios de la competencia.
- b). Que las inversiones se recuperen dentro del período de operaciones (un año); y,

c). Que el margen de utilidad que indique los precios unitarios de venta asignados, sea aceptable para los inversionistas.

Bajo estas consideraciones, se ha establecido que el precio de venta unitario del metro cuadrado de construcción se lo ubique en los **530 dólares** para las viviendas intermedias y **580 dólares** para las viviendas esquineras.

### 5.6. Ingresos del proyecto

Aceptado el criterio de decisión de los precios unitarios de venta asignados e indicados en el punto anterior, en el siguiente cuadro se establece los ingresos que tendrá el proyecto por la venta de las viviendas.

Del cuadro se determina que los ingresos se estiman en **365.145 dólares**, que representan el haber asignado un margen de utilidad del orden del **25,93%**.

**CUADRO Nº 20**  
**INGRESOS DEL PROYECTO**  
**USD**

<b>VIVIENDA</b>	<b>AREA DE CONSTRUCC.</b>	<b>PRECIO VENTA UNIT/m<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL ING. PROYECTO</b>
Vivienda Nº 1	126,47	580	73.352,60
Vivienda Nº 2	140,95	530	74.703,50
Vivienda Nº 3	138,21	530	73.251,30
Vivienda Nº 4	138,90	530	73.617,00
Vivienda nº 5	121,07	580	70.220,60
<b>TOTAL</b>	<b>665,60</b>	<b>548,60</b>	<b>365.145</b>

**Fuente: Punto 7.3.**

**Elaborado: La Autora**

### **5.7. Cronograma de ingresos esperados**

De acuerdo a los ingresos estimados en el cuadro anterior, se hace necesario para los efectos del financiamiento del proyecto, especialmente de su fase crítica que son los primeros meses de operaciones, estimar como vendrían aquellos.

Así, a pesar de que se promoverá la venta anticipada desde el inicio de las operaciones, sin embargo y sin dejar de ser optimistas, no se esperarán ingresos durante los cuatro primeros meses, meses que serían financiados en sus costos con recursos frescos solicitados a la CFN. Del quinto al séptimo mes de operaciones se estima recaudar el 25% de los ingresos, esto es, 91.286 dólares, mismos que soportarían operar hasta mediados del décimo mes. De igual manera, del octavo al décimo mes de operaciones se esperarían ingresen no menos del 10%, esto es, 36.536 dólares, con lo que estaríamos cubriendo toda la operación en costos del proyecto; y, del onceavo al doceavo mes, se esperarían ingrese la diferencia o sea el 65%, esto es, 237.323 dólares dado que las instituciones financieras otorgan créditos de vivienda a los clientes generalmente entre el 60% y 70% del precio de venta y lo hacen cuando la vivienda se encuentre no menos del 90% de avance de la obra.

CUADRO Nº 21											
CRONOGRAMA DE INGRESOS ESPERADOS											
USD											
MOMENTOS MESES											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos				Ingresos			Ingresos			Ingresos	
0				91.286			36.536			237.323	
←————→				←————→			←————→			←————→	
0%				25%			10%			65%	

Elaborado: La Autora

## 5.8. Estados financieros

El establecimiento de los instrumentos de análisis financiero, permiten establecer el comportamiento de los flujos dentro del ciclo productivo del proyecto como lo hace el Estado de Pérdidas y Ganancias, que aquí lo analizaremos desde dos puntos de vista: estado de pérdidas y ganancias desde el punto de vista planteado en el proyecto, es decir, con el financiamiento de la CFN; y desde el punto de vista económico.

### 5.8.1. Estado de pérdidas y ganancias con financiamiento

Este estado nos presenta en forma resumida y ordenada, cómo se obtiene la utilidad neta o pérdida del ejercicio económico; es decir, este estado considera el ingreso total anual por ventas del que se deducen los costos constructivos, los costos de operación, el reparto del 15% de utilidades a los trabajadores, y el 25% de impuesto a la renta establecidos para sociedades.

De esta manera, la utilidad neta del proyecto constructivo alcanza un valor de **60.357 dólares** como se lo puede apreciar en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 22**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS FINANCIERO**  
**USD**

DENOMINACION	VALOR PROYECTO
(+) Ingresos por ventas (cuadro N° 20 )	365.145
(-) Costos constructivos (cuadro N° 18)	-249.889
(=) Utilidad bruta	115.256
(-) Gastos administ y vent (cuadro N°18)	-13.779
(=) Utilidad en operaciones	101.477
(-) Gastos financieros (cuadro N° 18)	-6.800
(=) Utilidad del ejercicio	94.677
<b>DEDUCCIONES</b>	
(-) 15% utilidades trabajadores	-14.201,55
(=) Utilidad líquida imponible	80.475,45
(-) 25% impuesto a la renta sociedades	-20.118,86
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>60.357</b>

Elaborado: La Autora



**5.8.2. Estado de pérdidas y ganancias económico (sin financiamiento).**

Este estado no los considera los gastos financieros en su flujo y sirve para evaluar el proyecto desde el punto de vista económico, es decir, considera qué pasaría si todos los recursos provendrían de los inversionistas. Del cuadro siguiente se puede apreciar que la utilidad neta del proyecto alcanzaría el valor de **64.691 dólares**.

**CUADRO Nº 23**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ECONOMICO**  
**USD**

<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR PROYECTO</b>
(+) Ingresos por ventas (cuadro Nº 20)	365.145
(-) Costos constructivos (cuadro Nº18 )	-249.889
(=) Utilidad bruta	115.256
(-) Gastos administ y vent (cuadro Nº 18 )	-13.779
(=) Utilidad en operación-en ejercicio	101.477
<b>DEDUCCIONES</b>	
(-) 15% utilidad a trabajadores	-15.222
(=) Utilidad líquida tributable	86.255
(-) 25% impuesto renta sociedades	-21.564
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>64.691</b>

Elaborado: La Autora

### 5.9. Indicadores de rentabilidad

Estos indicadores miden la rentabilidad simple de un proyecto y son utilizados para evaluar el primer año de vida de un proyecto, o año a año. La rentabilidad inmediata, normalmente llamada “Rentabilidad Simple” determina para el período la rentabilidad que obtiene la inversión.

En el siguiente cuadro se ha calculado aquellos de mayor importancia.

**CUADRO N° 24**  
**INDICES DE RENTABILIDAD FINANCIERO**

INDICES	VALOR PROYECTO
Utilidad neta/ inversión total x 100 (60.357 / 162.228) 100	37,21%
Utilidad neta/ ventas x 100 (60.357 / 365.145) 100	16,53%
Utilidad neta/ capital propio x 100 (60.357 / 97.471) 100	61,92%

Fuente: cuadro N° 22; cuadro N° 15; cuadro N° 20

Elaborado: La autora

### 5.10. Punto de equilibrio

Corresponde a la situación de la empresa en la que no se obtiene ganancias ni se incurre en pérdidas, es decir, se obtienen los niveles de producción críticos del proyecto, a través de relacionar el comportamiento de las variables ingresos

totales y costos totales, estos últimos clasificados en costos fijos y costos variables.

En el punto de equilibrio, el ingreso total igual al costo total no produciéndose utilidades ni pérdidas, por tanto permite estimar dentro de que límites de utilización de la capacidad diseñada tendrá el proyecto posibilidades de éxito. En el cuadro siguiente, se presenta el ordenamiento y cálculo matemático del punto de equilibrio, así como su representación gráfica, respectivamente.

Del cuadro y gráfico se aprecia, que el punto de equilibrio del proyecto se obtiene cuando la empresa opere al **52,64%** de la capacidad de diseño y logre un ingreso por ventas de **192.222 dólares**, penetrando con relativa facilidad al área de utilidad, esto es, produciendo más o menos dos y media viviendas.

**CUADRO Nº 25**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)**  
**USD**

DENOMINACION	CAPACIDAD UTILIZADA 100%		
	COSTO FIJO	COSTO VA-	COSTO TO-
		RIABLE	TAL
	(CF)	(CV)	(CT)
<b>COSTO DIRECTO</b>			
Lotes de terreno (anexo Nº1)	70.600	0	70.600
Materiales directos (anexo Nº9)	0	112.770	112.770
Mano de obra directa (anexo Nº10)	0	48.486	48.486
<b>COSTOS DE CONSTRUCCION</b>			
Mano obra indirecta (anexo Nº11-1)	8.900	0	8.900

Suministros (anexo N°11-2)	1.400	477	1.877
Alquiler equipos (anexo N°11-3)	0	2.361	2.361
Mantenimiento (anexo N°11-4)	829	830	1.659
Depreciaciones (anexo N°11-5)	3.236	0	3.236
<b>COSTOS DE ADMINIST Y VENTAS</b>			
Personal administ-ventas (anexo N° 12-1)	5.700	0	5.700
Gastos generales administ-ventas (anexo N°12-2)	1.788	300	2.088
Publicidad (anexo N°12-3)	638	0	638
Depreciaciones de administ-ventas (anexo N°12-4)	1.397	0	1.397
Mantenimiento administ-ventas(anexo N°12-5)	542	0	542
Amortización diferí. (anexo N°12-6)	3.414	0	3.414
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			
Gastos financieros (anexo N°13)	6.800	0	6.800
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>105.244</b>	<b>165.224</b>	<b>270.468</b>
<b>PE EN FUNCION DE LA CAPACIDAD</b>			<b>52,64%</b>
<b>PE EN FUNCION DE LAS VENTAS</b>			<b>192.222</b>

Elaborado: La Autora

**PE en función de la capacidad =  $(CF/(VT- CV))100$**

**PE en función de las ventas =  $CF/(1 - CV/VT)$**

**Donde:**

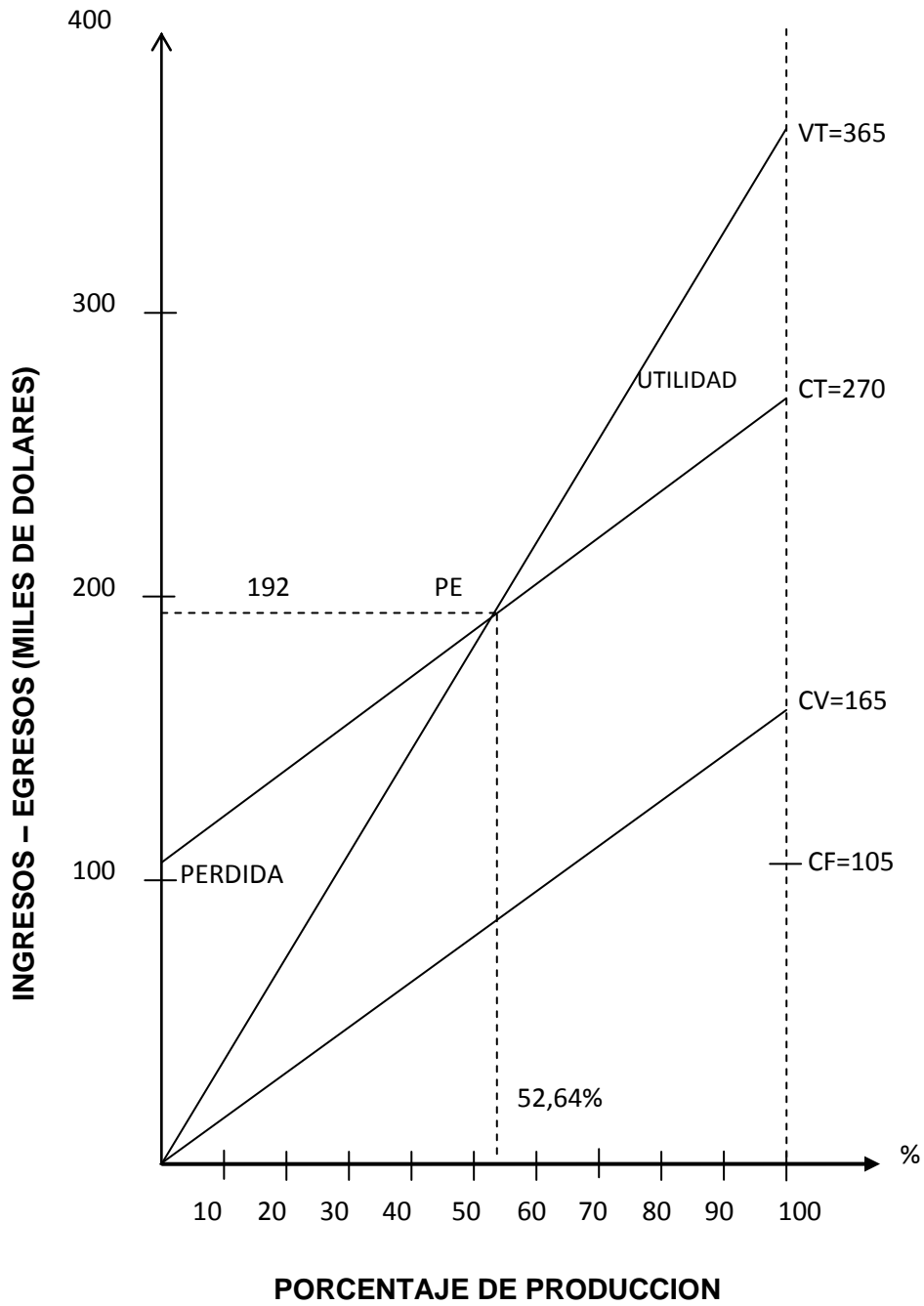
**CF = costo fijo**

**VT = ventas totales 365.145**

**CV = costos variables**

### GRAFICO N° 4

### PUNTO DE EQUILIBRIO



Elaborado: La Autora

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

La evaluación financiera radica en medir el efecto constructivo desde el punto de vista de la empresa (financiero o sea con crédito) y del proyecto (económico o sea sin crédito), valorando costos e ingresos a precio de mercado (evaluación privada). El propósito, es obtener una idea de su rentabilidad a fin de poder apreciar su conveniencia para ejecutar o no el proyecto. Para ello los métodos que se utilizarán son la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN), mismos que serán aplicados a los dos puntos de vista indicados. También se realizará un análisis de sensibilidad del rendimiento en el sentido de, hasta cuánto podrá caer los precios de venta para que el proyecto siga siendo atractivo para los inversionistas. La base para estas evaluaciones lo constituye la estructuración de los flujos de caja.

### **6.3. Flujo de caja financiero y económico**

#### **6.3.1. Flujo de caja financiero**

En el presente proyecto, se tiene la finalidad de evaluar la rentabilidad que tendrán los inversionistas, de ahí que el flujo de caja se preparará para que cumpla este propósito, es decir, se incorporan los gastos financieros y la amortización del préstamo **(las dos primeras columnas del cuadro siguiente corresponden al flujo de caja financiero del proyecto).**

**CUADRO Nº 26**  
**FLUJO NETO DE CAJA FINANCIERO**  
**USD**

DENOMINACION	MOMENTO CERO	AÑO 1	VAN AL 15%
<b>1. Costos Construcción y operación</b>			
Lotes de terreno		70.600	<b>61.391</b>
Materiales directos		112.770	<b>98.061</b>
Mano de obra directa		48.486	<b>42.162</b>
Gastos de construcción		18.033	<b>15.681</b>
Gastos de administración y ventas		13.779	<b>11.982</b>
Gastos financieros		6.800	<b>5.913</b>
<b>Total costos construcción y operación</b>		270.468	<b>235.190</b>
<b>2. Ingresos</b>		365.145	<b>317.518</b>
<b>3. Utilidad del ejercicio (2-1)</b>		94.677	<b>82.328</b>
<b>4. Reparto utilidades trabajadores</b>		14.202	<b>12.350</b>
<b>5. Impuesto a la renta</b>		20.118	<b>17.494</b>
<b>6. Utilidad neta (3-4-5)</b>		60.357	<b>52.484</b>
<b>7. Depreciaciones y amortiza diferidas</b>		8.047	<b>6.997</b>
<b>8. Excedentes (6+7)</b>		68.404	<b>59.481</b>
<b>9. Inversiones</b>			
Herramientas	-1.465		
Equipos	-2.116		
Guachimanía	-334		
Muebles de administración y ventas	-1.300		
Equipos de administración y ventas	-3.800		
Vehículo de trabajo	-13.000		
Imprevistos activos fijos	-1.101		

Activos diferidos	-3.755		
Capital de trabajo	-135.357		
Préstamo	64.757		
<b>Total inversiones</b>	<b>-97.471</b>		
<b>10. Amortización del crédito</b>		<b>-64.757</b>	<b>-56.310</b>
<b>11. Valor residual (anexo N°14)</b>		152.739	<b>132.817</b>
<b>12. FLUJO NETO DE CAJA (8-9-10+11)</b>	<b>-97.471</b>	<b>156.386</b>	<b>135.988</b>
		<b>VAN +</b>	<b>38.517</b>

Elaborado: La Autora



### 6.3.2. Flujo de caja económico

En este caso el flujo de caja que se prepara seguidamente, permite medir la rentabilidad de toda la inversión, es decir, sin agregarse el efecto del financiamiento (intereses ni amortización de deuda). Ver las dos primeras columnas del cuadro adjunto

**CUADRO Nº 27**  
**FLUJO NETO DE CAJA ECONOMICO**  
**USD**

DENOMINACION	MOMENTO CERO	AÑO 1	VAN AL 15%
<b>1. Costos Construcción y operación</b>			
_ Lotes de terreno		70.600	<b>61.391</b>
_ Materiales directos		112.770	<b>98.061</b>
_ Mano de obra directa		48.486	<b>42.162</b>
_ Gastos de construcción		18.033	<b>15.681</b>
_ Gastos de administración y ventas		13.779	<b>11.982</b>
<b>Total costos construcción y operación</b>		<b>263.668</b>	<b>229.277</b>
<b>2. Ingresos</b>		365.145	<b>317.518</b>
<b>3. Utilidad del ejercicio (2-1)</b>		101.477	<b>88.241</b>
<b>4. Reparto utilidades trabajadores</b>		15.222	<b>13.237</b>
<b>5. Impuesto a la renta</b>		21.564	<b>18.751</b>
<b>6. Utilidad neta (3-4-5)</b>		64.691	<b>56.253</b>
<b>7. Depreciaciones y amortiza diferidas</b>		8.047	<b>6.997</b>
<b>8. Excedentes (6+7)</b>		72.738	<b>63.250</b>
<b>9. Inversiones</b>			
_ Herramientas	-1.465		
_ Equipos	-2.116		
_ Guachimanía	-334		
_ Muebles de administración y ventas	-1.300		

_ Equipos de administración y ventas	-3.800		
_ Vehículo de trabajo	-13.000		
_ Imprevistos activos fijos	-1.101		
_ Activos diferidos	-3.755		
_ Capital de trabajo	-135.357		
<b>Total inversiones</b>	<b>-162.228</b>		
<b>10. Valor residual (anexo N°14)</b>		152.739	<b>132.817</b>
<b>11. FLUJO NETO DE CAJA (8-9+10)</b>	<b>-162.228</b>	<b>225.477</b>	<b>196.067</b>
		<b>VAN +</b>	<b>33.839</b>

Elaborado: La Autora

#### 6.4. Definición de tasa de interés para evaluación

Obtenidos los flujos netos de caja tanto financiero como económico expresados en los dos cuadros anteriores, el objetivo de este punto es establecer qué tasa de descuento debe utilizarse para evaluar al proyecto constructivo.

La tasa de descuento a utilizarse para actualizar el flujo de caja del proyecto ha de corresponder a la rentabilidad que los inversionistas le exigen a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos en proyectos con niveles de riesgo similares.

Al no tener otro proyecto similar con que compararlo, entonces se asumirá en el presente proyecto el precio que se paga por un crédito comercial que otorgan los bancos y/o financieras y que alcanzan un valor máximo del **15%**. Este porcentaje representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, de tal

manera que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos, los intereses de la deuda y la rentabilidad mínima que los inversionistas le exigen a su propio capital en riesgo.

## 6.5. Evaluación financiera

### 6.5.1. Valor actual neto (VAN) de los inversionistas

El VAN, mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.

Para establecer el VAN debe aplicarse al flujo de caja del cuadro N° 26 la tasa de actualización o descuento al 15% expresada por la ecuación siguiente, con lo que se obtiene en la última columna de ese mismo cuadro N°26 el flujo neto actualizado o descontado.

1

$$FA = \sum_{t=1}^T \frac{FN}{(1+i)^t}$$

(1 + i)

Donde:

Tasa  $i = 0,15$

FN = Flujo Neto

FA = Flujo Actualizado

T = Años

VAN = Valor Actual Neto

La última columna de dicho cuadro, expresa el flujo neto actualizado, mismo que alcanza el valor de 135.988 dólares, al cual restándole la inversión inicial de los inversionistas, esto es, 97.471 dólares, se obtiene un VAN **positivo** e igual a **38.517 dólares**, expresando ello el valor actual de los beneficios que recibirán los empresarios por su capital invertido al final del período de duración del proyecto.

Aplicando el criterio de decisión del VAN al proyecto, este es viable técnicamente por ser mayor a **cero**.

#### **6.5.2. Tasa interna de retorno (TIR) de los inversionistas**

La TIR es un indicador que expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia del proyecto, evaluándolo en función de una única tasa de rendimiento y representa la tasa de interés más alta que el proyecto arrojaría si los recursos fueren puestos a dicha tasa.

La TIR obtenida en el cuadro siguiente, es del **60,74%**, lo cual significa que por cada 100 dólares que inviertan los inversionistas en el proyecto, se recuperarán a más de lo invertido 60,74 dólares; y, como la TIR es mayor que el costo de oportunidad exigido (15%), el proyecto técnicamente es viable y por tanto se lo acepta.

(Para estructurar el cuadro, se obtiene por tanteo dos tasas de descuento, de tal manera que la una genere un VAN (+) y la otra un VAN (-), habiendo sido estas 50% y 65% respectivamente y con ello se aplica la fórmula que permite calcular la TIR indicada al pie del cuadro adjunto).

**CUADRO Nº 28**  
**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) DE LOS INVERSIONISTAS**  
**USD**

AÑO	FNC (1)	FNC ACTUA LIZADO AL 50%	FNC ACTUA LIZADO AL 65%	TIR %
Momento Cero	-97.471	-97.471	-97.471	
Año 1	156.386	104.257	94.779	
<b>VAN</b>		<b>6.786</b>	<b>-2.692</b>	<b>60,74%</b>

Fuente: (1) Cuadro Nº 26

Elaborado: La Autora

**TIR = tasa mayor – (diferencia de tasas)(VAN-/(VAN+ + VAN-))**

**TIR = 65% - ( 65% - 50%)( 2692 / ( 6.786 +2.692))**

**TIR = 60,74%**

## 6.6. Evaluación económica

### 6.6.1. Valor actual neto (VAN) económico

Utilizando la misma tasa de actualización del 15% exigido de rendimiento, el VAN obtenido al final de la última columna del cuadro Nº 27 , es **positivo** e igual a **33.839 dólares**, valor que también se aceptaría técnicamente como viable la ejecución del proyecto si toda la inversión inicial prevista fuese de los inversionistas, es decir, sin crédito de la CFN.

### 6.6.2. Tasa interna de retorno (TIR) económico

Al evaluar la rentabilidad de toda la inversión, la TIR obtenida en el cuadro siguiente es del **39,38%**, este valor es mayor al costo de oportunidad exigido, por tanto el proyecto constructivo también puede ser aceptado desde este punto de vista.

Comparativamente, evaluando las dos TIR calculadas, resulta que es más rentable a los inversionistas usar financiamiento crediticio.

**CUADRO Nº 29**  
**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) ECONOMICO**  
**USD**

AÑO	FNC (1)	FNC ACTUA LIZADO AL 30%	FNC ACTUA LIZADO AL 45%	TIR %
Momento Cero	-162.228	-162.228	-162.228	
Año 1	225.477	173.444	155.501	
<b>VAN</b>		<b>11.216</b>	<b>-6.727</b>	<b>39.38%</b>

Fuente: (1) Cuadro Nº 27

Elaborado: La Autora

### 6.7. Sensibilidad del precio de venta financiero

Para el efecto se ha definido utilizar “El Modelo Unidimensional del VAN”, este modelo analiza hasta cuánto se puede modificar el valor de una variable (en este caso el precio de venta) estimada en el flujo de caja inicial del cuadro Nº 26, para que el proyecto constructivo siga siendo atractivo a los inversionistas.

Del cuadro siguiente se establece que los precios de venta de las viviendas determinados inicialmente, podrán caer hasta el **19,02%** y todavía los inversionistas

obtendrán el 15% de rentabilidad exigida a su inversión. Si los precios bajasen de éste valor la empresa comenzaría a desvalorizarse. Este porcentaje visto de otro modo y bien utilizado permitirían diseñar nuevas estrategias comerciales o afrontar de mejor manera el mercado en beneficio de la empresa.

**CUADRO Nº 30**  
**SENSIBILIZACION DEL PRECIO DE VENTA**

**USD**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR AC- TUAL NETO AL 15%</b>	<b>SENSIBILIZA- CION PRE- CIO VENTA</b>
1. Ingresos	317.518	257.099
2. Costos totales construcción operac.	-235.190	-235.190
3. Utilidad del ejercicio (2-1)	82.328	21.909
4. Reparto utilidades trabajadores	-12.350	-3.286
5. Utilidad tributable	69.978	18.623
6. Impuesto a la renta	-17.494	-4.656
7. Utilidad neta (5-6)	52.484	13.967
8. Depreciaciones y amort. Diferidas	6.997	6.997
9. excedentes prod-operac. (7+8)	59.481	20.964
10. Inversiones	-97.471	-97.471
11. Amortización crédito	-56.310	-56.310
12. Valor residual	132.817	132.817
<b>VAN (9-10-11+12)</b>	<b>38.517</b>	<b>0</b>

**Fuente: Cuadros Nº 26**

**Elaborado: La Autora**

Si con los precios de venta indicados en el cuadro N° 26, el valor actual de los ingresos es 317.518 dólares. Cuál es ahora la reducción porcentual de los precios que determina que el valor actual sea de 257.099 dólares?

La respuesta se obtiene por medio de una regla de tres simple, así:

317.518 ----- 100%

257.099 ----- x

### **Evaluación ambiental**

Muchos de los problemas ambientales urbanos tienen relación con la falta de planificación, de uso de suelo, de ordenamiento físico espacial, que regule el crecimiento urbano. De ahí que el conjunto residencial como el propuesto utilizará el mínimo espacio de terreno permitido por el Municipio (90 metros cuadrados), no por ello dejan de ser las viviendas confortables y de tener áreas de recreación al contarse con un parque ecológico en la urbanización del proyecto.

El sector, al contar con toda la infraestructura básica de servicios, contribuye que la eliminación de aguas servidas que emita el conjunto se haga de manera adecuada y directamente a la red pública de alcantarillado, las mismas que se conducen al colector marginal ubicado paralelo al río Zamora hasta las lagunas de oxidación localizadas más hacia el norte de la ciudad.

Los desechos sólidos se eliminarán respetando el horario impuesto por el Municipio para la recolección de basura que lo hace también por este sector.



Habr  impact, pero al menos con lo indicado y la colaboración de los que habiten las viviendas podrá reducirse.

*6. CONCLUSIONES*

*Y*

*RECOMENDACIONES*

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

- a. Después de haber evaluado el presente plan de negocios, se concluye que el proyecto es técnica y financieramente aceptado, debido a que los criterios utilizados en la evaluación: VAN y TIR, arrojan valores superiores al 15 %, que es la rentabilidad exigida por los inversionistas al proyecto, por lo tanto la constructora Pineda-León y Compañía podrá incursionar en el proyecto de construcción del conjunto residencial de primera categoría diseñado para la venta. Sin embargo es más beneficioso a los inversionistas efectuar las inversiones previstas con la participación de crédito, antes que asumir toda la inversión.
  
- b. El precio de venta del metro cuadrado de área útil de construcción se ha calculado promediamente en 548,60 dólares, estos valores son competitivos comparativamente con viviendas de similares promotores, y además nos permitirán penetrar en el mercado y enfrentar la competencia. Con los precios asignados se obtiene una rentabilidad razonable para los inversionistas.
  
- c. Del análisis del punto de equilibrio, se concluye que trabajando al 53,20% de la capacidad de diseño y logre un ingreso por ventas de 194.241 dólares, la empresa no incurrirá en pérdidas ni ganancias, de

ello se desprende que tiene un buen margen para generar utilidades (46,8 % de la capacidad diseñada).

- d. Del análisis de sensibilidad se concluye que los precios de venta establecidos en el proyecto, se pueden caer o bajarse en un 19,02 % y los inversionistas obtendrían la rentabilidad del 15% exigida a la inversión propia, en cuyo margen la empresa podría actuar en el mercado estratégicamente en su beneficio.
- e. La constructora se constituirá en una compañía en nombre colectivo con la finalidad de incursionar en la construcción privada de vivienda para su posterior venta, esta actividad la realizará en primera instancia en la ciudad de Loja con el presente plan de negocios, y posteriormente podrá ir implementando nuevos proyectos. Este tipo de conformación jurídica se ha seleccionado porque se fundamenta en el conocimiento que tendrían sus socios en la construcción de viviendas y la confianza que existe entre ellos, dado que es el elemento humano el que predomina en este tipo de compañías, así como, es de fácil conformación, como fácil es su liquidación.
- f. El proyecto en su primer año de operaciones generará aproximadamente 22 plazas de trabajo incluyendo sus socios y alrededor de 14 plazas adicionales producidas por contratos.
- g. Tomando en consideración los objetivos planteados en el proyecto, así como la hipótesis con sus variables dependientes e independientes se puede establecer que se han otorgado viabilidad con el análisis al máximo nivel de nuestra capacidad y economía; esto es, se ha

diagnosticado la situación en la que se encuentra la actividad de construcción privada de viviendas de primera categoría para la venta, se ha seleccionado el estrato al que se quiere atender, se ha diseñado los procedimientos y estrategias del mercado que debe seguir la empresa, los procedimientos técnicos de diseño, de comercialización y administración de la empresa. Se han establecido las necesidades de recursos y financiamiento, se ha evaluado el proyecto desde distintos puntos de vista, y finalmente se ha establecido los lineamientos de la organización de la empresa para que augure larga vida y prosperidad.

### **Recomendaciones**

- h. Atendiendo a los resultados provenientes del estudio, este deberá ponérselo a consideración de los dos empresarios inversionistas, que hasta hoy mantienen una organización rudimentaria de la empresa, pues el proyecto es un documento más o menos profundo del ordenamiento y análisis que deben llevar en la ejecución de los proyectos constructivos para alcanzar un menor riesgo, crecimiento y mejores beneficios, como así también una larga permanencia en el mercado.
  
- i. A los inversionistas que son técnicos en construcciones, se recomienda incluir en su plantilla un administrador, para que éste procure objetivamente fortalecer la empresa y alcanzar distintas metas que se propongan, sirviendo de apoyo administrativo; ya que por lo regular bien dice un adagio de los administradores “un buen productor no siempre es un buen administrador”.

- j. Se recomienda que los inversionistas opten por la compañía en nombre colectivo, ya que ésta mantiene en sus artículos la posibilidad de una organización más versátil y menos dificultosa que las otras organizaciones que permite la ley.
  
- k. A los empresarios inversionistas, se recomienda hacer uso de créditos que ofrece la CFN (Corporación Financiera Nacional) al sector productivo ecuatoriano a tasas de interés preferenciales; por otro lado, se ha demostrado aquí que trabajar con crédito resulta más ventajoso, no solo por considerar un menor riesgo al haber depositado muchas veces todo su patrimonio, sino también por ser las rentabilidades mejores referidas al capital propio invertido.
  
- l. Finalmente se sugiere a las autoridades de la UNL (Universidad Nacional de Loja) apoyen a la realización de proyectos similares en distintas áreas del conocimiento, de tal manera que sean favorecidas con estudios que orienten su mejoramiento.

## *7. BIBLIOGRAFIA*

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ALCALAZ R. RODRIGUEZ. El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocios. Editorial McGraw Hill. Segunda Edición.
  
- BACA-URBINA. Evaluación de proyectos. Editorial McGraw Hill. Tercera Edición. Santa Fe de Bogotá Colombia 2000.
  
- BANGS, D.H. Guía para la planeación de un negocio. Promexa, México 1989.
  
- BURBANO- ORTIZ. Presupuesto. Editorial McGraw Hill. Segunda Edición. Santa Fe de Bogotá Colombia 2000.
  
- CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES. Ley de Compañías. Catorceava Edición. Quito Ecuador 2005.
  
- ERTEL DANNY. Negociación 2000. Editorial McGraw Hill. Primera Edición. Santa Fe de Bogotá Colombia 2004.
  
- FASES: Gestión empresarial. Folleto, Loja 2004.
  
- GERMAN ARBOLEDA VELEZ. Proyectos, formulación, evaluación y control. Aceditores. Cuarta edición. Cali Colombia 2001.



- HIEBING-COOPER, Como preparar el exitoso plan de mercadotecnia. Editorial McGraw Hill. Primera edición en español. Colombia 2001.
  
- MUNICIPIO DE LOJA, Recopilación codificada de la legislación municipal de Loja. Segunda edición. Loja 2002.
  
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

## *§. ANEXOS*

## ANEXOS

### ANEXO N°1

#### LOTE DE TERRENO

USD

DESCRIPCION	UNIDAD	CANT	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Lotes de terreno N° 5 y N°6 de la subdivisión de la familia Medina-Minga (1)	m2	486,8	143,8	70.000
Gastos de transferencia de dominio: alcabalas, utilidad a la venta, minutas escrituras, registro de la propiedad, Otros				600
<b>TOTAL</b>				<b>70.600</b>

**FUENTE: (1) Familia Medina- Minga**

**Municipio de Loja.**

**Notaría quinta**

**Registro de la Propiedad**

**Elaborado: La Autora.**

**ANEXO N° 1.1****COSTO DE LOS LOTES DE TERRENO POR VIVIENDA****USD**

<b>VIVIENDA</b>	<b>AREA DE LOTE m<sup>2</sup></b>	<b>COSTO m<sup>2</sup></b>	<b>COSTO VIVIENDA</b>
1	120,80	145,02	17.519
2	90,00	145,03	13.053
3	90,00	145,03	13.053
4	90,00	145,03	13.053
5	96,00	145,02	13.922
<b>TOTAL</b>	<b>486,80</b>	<b>145,03</b>	<b>70.600</b>

**Fuente: Cuadro N° 11****Anexo N° 1****Elaborado: La Autora****ANEXO N° 2****HERRAMIENTAS****USD**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VIDA UTIL AÑOS</b>
Barretas	10	16	160	2
Picos	5	16	80	2
Palas	10	18	180	2
Tanque 55 galones	4	10	40	2
Carretillas	3	70	210	2
Andamios metálicos	7	50	350	2
Columnas metálicas	4	70	280	2
Cizalla	1	40	40	2

Polea	1	10	10	2
Escaleras	2	48	96	2
Berbiquí	1	19	19	2
<b>TOTAL</b>			<b>1.465</b>	

**Fuente: Comercios locales-talleres**

**Elaborado: La Autora**

### **ANEXO Nº 3**

#### **EQUIPOS**

#### **UDS**

<b>DENOMONACION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VIDA UTIL AÑOS</b>
Inodoro	1	56	56	5
Amoladora	1	100	100	3
Sierra circular	1	250	250	3
Taladro	1	33	33	3
Nivel láser	1	118	118	5
Flexómetro de 30 mt	1	24	24	5
Concreteira 1Hp. 1 saco	1	1.500	1.500	5
Cortador de cemento	1	35	35	3
<b>TOTAL</b>			<b>2.116</b>	

**Fuente: Comercios  
Locales**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 4**  
**GUACHIMANIA**  
**USD**

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR	VALOR	VIDA UTIL AÑOS
		UNITARIO	TOTAL	
m. Guachimanía de tabla de encofrado de 3x4 m. en cubierta de zinc, piso tableros	1	300	300	2
n. Colchón	1	20	20	2
o. Cobijas	2	7	14	2
<b>TOTAL</b>			<b>334</b>	

**Fuente: Aserríos y comercios locales**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 5**  
**MUEBLES DE ADMINISTRACION Y VENTAS**  
**UDS**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR	VALOR	VIDA UTIL AÑOS
		UNIT	TOTAL	
p. Escritorio tipo gerente con sillón giratorio	1	600	600	10
q. Escritorio auxiliar	1	200	200	10
r. Sillas de madera tapizadas	6	50	300	10
s. Anaquel de madera de 5 compartimentos	1	150	150	10
t. Mesa de centro	1	50	50	10
<b>TOTAL</b>			<b>1.300</b>	

**Fuente: Carpinterías locales**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 6**  
**EQUIPOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS**

**USD**

DESCRIPCION		CANTIDAD	VALOR	VALOR	VIDA UTIL AÑOS
			UNIT	TOTAL	
u.	Computadoras portátil	2	800	1.600	3
v.	Computadora con impresora	1	1.300	1.300	3
w.	Celulares móvil	3	100	300	3
x.	Tele-fax	1	200	200	5
y.	Equipo de sonido	1	350	350	5
z.	Cafetera	1	50	50	5
<b>TOTAL</b>				<b>3.800</b>	

**Fuente: Comercios locales**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 7**  
**VEHICULO DE TRABAJO**

**USD**

DESCRIPCION		CANTIDAD	VALOR	VALOR	VIDA UTIL AÑOS
			UNIT	TOTAL	
aa.	Camioneta Mazda doble cabina. 2200 cc. Modelo 2007	1	13.000	13.000	7
<b>TOTAL</b>				<b>13.000</b>	

**Fuente: Concesionaria Mazda-Loja**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 8**  
**ACTIVOS DIFERIDOS**  
**USD**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR
			UNIT	TOTAL
bb. Estudios arquitectónicos preliminares y definitivos, incluye aprobaciones, registros, hasta obtención de permiso de construcción (1).	m <sup>2</sup>	667	4,74	3.164
cc. Gastos de organización (2).				250
<b>TOTAL</b>				<b>3.414</b>

**Fuente: (1) Constructores del proyecto**

**(2) Gastos de organización**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 9**  
**MATERIALES DIRECTOS**

**USD**

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR
Los costos de materiales directos son obtenidos de la Cámara de la construcción de Loja y ajustados por la experiencia de los constructores del proyecto al valor de 169,07 dólares/ metro cuadrado	m <sup>2</sup>	667	169,07	112.770
<b>TOTAL</b>				<b>112.770</b>

**Fuente: Cámara de la Construcción de Loja**

**Elaborado: La Autora**



**ANEXO N° 9-1**  
**MATERIALES DIRECTOS POR VIVIENDA**  
**USD**

DESCRIPCION		UNIDAD	CANTIDAD (1).	VALOR UNIT. (2).	VALOR TOTAL
dd.	Vivienda N° 1	m <sup>2</sup>	127,7	169,07	21.590,00
ee.	Vivienda N° 2	m <sup>2</sup>	140,95	169,07	23.830,42
ff.	Vivienda N° 3	m <sup>2</sup>	138,21	169,07	23.367,02
gg.	Vivienda N° 4	m <sup>2</sup>	139,07	169,07	23.512,56
hh.	Vivienda N° 5	m <sup>2</sup>	121,08	169,07	20.470,00
<b>TOTAL</b>					<b>112.770,00</b>

Fuente: (1). Cuadro N° 12

(2). Anexo N° 10

Elaborado: La Autora

## ANEXO Nº 10

## MANO DE OBRA DIRECTA

USD

DESCRIPCION	Nº DE TRAB.	SALARIO UNIFICADO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	TOTAL SALARIO MENSUAL	Nº DE MESES	TOTAL PROYECTO
Maestro mayor	1	345,00	28,75	20,00	41,92	435,67	9,00	3.921
Albañiles	8	290,00	24,17	20,00	35,26	369,43	3,00	20.688
Peones	3	200,00	16,67	20,00	24,3	261,00	8,00	6.264
Cerrajeros	1	433,00	36,08	20,00	52,61	541,69	3,50	1.896
Ventanero	1	360,00	30,00	20,00	43,74	453,74	1,15	522
Gasfitero	1	345,00	28,75	20,00	41,92	435,67	2,30	1.002
Electricista	2	433,00	36,08	20,00	52,61	541,69	1,84	1.993
Marmoleros(1)								3.000
Pintores(1)								2.500
Estuqueros(1)								1.200
Carpinteros(1)								5.500
<b>TOTAL</b>								<b>48.486</b>

Fuente:Comisiones sectoriales (construcción).

(1) Son contratos de mano de obra cierta sin relación de dependencia y se pagará con factura la obra.

Elaborado: La Autora

**ANEXO Nº 11**  
**GASTOS DE CONSTRUCCION**

**USD**

<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
_ Mano de obra indirecta (anexo Nº 11-1)	741,66	8.900,00
_ Suministros (anexo Nº 11-2)	156,42	1.877,00
_ Alquiler equipos auxiliares (anexo Nº 11-3)	196,75	2.361,00
_ Mantenimiento (anexo Nº 11-4)	138,25	1.659,00
_ Depreciaciones (anexo Nº 11-5)	269,63	3.235,57
<b>TOTAL</b>	<b>1502,71</b>	<b>18.032,57</b>

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 11-1**

**MANO DE OBRA INDIRECTA**

**USD**

<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
Residente de obra. Arquitecto (1).	320,83	3.850
_ Asistente de obra. Ingeniero (1) (*)	320,83	3.850
_ Guardián de bodega noche (informal)	100	1.200
<b>TOTAL</b>	<b>741,66</b>	<b>8.900</b>

(1). Se elaborará un contrato por obra cierta por la ejecución de las cinco viviendas.

(\*). Cumplirá funciones de adquisiciones, bodega, fiscalización, asistencia a la ejecución, apoyo a la comercialización.

#### ANEXO N° 11-2

#### SUMINISTROS

USD

CONCEPTO	VALO MES	TOTAL PROYECTO
ii. Agua potable	9,17	110
jj. Energía eléctrica	22,92	275
kk. Útiles de aseo	9,17	110
ll. Gasolina (vehículo-concretara)	75,16	902
mm. Telefonía móvil ( 2 teléfonos)	40	480
<b>TOTAL</b>	<b>156,42</b>	<b>1.877</b>

Elaborado: La Autora

#### ANEXO N° 11-3

#### ALQUILER DE EQUIPOS AUXILIARES

USD

CONCEPTO	UNIDAD	VALOR UNIT	CANTIDAD	TOTAL PROYECTO
nn.Elevador 1 Hp + vibrador	m <sup>2</sup>	0,626	723	453
oo.Encofrado metálico loza	m <sup>2</sup>	2,5	723	1808
pp.Encofrado metálico muros	m.	1	100	100
<b>TOTAL</b>				<b>2.361</b>

Fuente: Fundidores

Elaborado: La Autora

**ANEXO N° 11-4**  
**MANTENIMIENTO**  
**USD**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR DEL ACTIVO</b>	<b>ALICUOTA %</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
qq.Herramientas (Anexo N°2 )	1465	10	147
rr. Equipos (Anexo N°3 )	2116	10	212
ss. Vehículo (Anexo N°7 )	13.000	10	1.300
<b>TOTAL</b>			<b>1.659</b>

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO N° 11-5**  
**DEPRECIACIONES**  
**UDS**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VIDA UTIL AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL ACTIVO</b>	<b>VALOR TOTAL RESIDUAL</b>	<b>VALOR A DEPREC. MENSUAL</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
tt. Herramientas (anexo N° 2)	2	1.465	732,5	61,04	732,50
uu.Equipos (Anexo 3 )					
Inodoro + nivel laser + Flexómetro de 30 m + Concreteira	5	1.698	1.358,40	28,30	339,60
Amoladora + sierra circular + tala-dro + cortadora de cerámica	3	418	278,67	11,61	139,33
vv. Guachimanía (anexo N° 4)	2	334	167	13,92	167,00
ww. Vehículo (anexo N° 7)	7	13.000	11.142,86	154,76	1.857,14
<b>TOTAL</b>			<b>13.679,43</b>	<b>269,63</b>	<b>3.235,57</b>

**Fuente: Anexos**

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 12****GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS**

USD

<b>DENOMINACION</b>	<b>MES</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
xx. Personal de administración y ventas (anexo Nº 12-1)	475	5.700
yy. Gastos generales de administración y ventas (anexo Nº 12-2)	174	2.088
zz. Publicidad (anexo Nº 12-3)	53,16	638
aaa. Depreciación de administración y ventas (anexo Nº 12-4)	116,42	1.397
bbb. Mantenimiento de administración y ventas (anexo Nº 12-5)	45,17	542
ccc. Amortización activos diferidos (anexo Nº 12-6)	284,50	3.414
<b>TOTAL</b>	<b>1.148,25</b>	<b>13.779</b>

Elaborado: La Autora

**ANEXO Nº 12-1****PERSONAL DE ADMINISTRACION Y VENTAS**

USD

<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
ddd. Gerente* ½ tiempo(1)	1	350	4.200
eee. Contadora (2)	1	125	1.500
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>475</b>	<b>5.700</b>

(1) Se establece la contratación a medio tiempo con dependencia laboral por lo que se beneficiaría del 15% del reparto de utilidades a los trabajadores.

\*tendrá funciones de comercialización y ventas y secretaría.

(2) Se la contratará por obra cierta sin relación de dependencia laboral.

## ANEXO Nº 12-2

## GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION Y VENTAS

USD

CONCEPTO	VALOR MES	TOTAL PROYECTO
fff. Suministros de oficina	20	240
ggg. Útiles de aseo	5	60
hhh. Agua	4	48
iii. Energía eléctrica	10	120
jjj. Teléfono incluye planes Porta	20	240
kkk. Movilizaciones	25	300
lll. Arriendo oficina	80	960
mmm. Otros	10	120
<b>TOTAL</b>	<b>174</b>	<b>2.088</b>

Elaborado: La Autora

## ANEXO Nº 12-3

## PUBLICIDAD

USD

CONCEPTO	VIDA UTIL AÑOS	CANTIDAD	VALOR MES	TOTAL PROYECTO
nnn. Publicidad Diario la Hora en avisos clasificados. Formato 4x4 cm. Tres semanales durante 6 meses		78	24,83	298
ooo. Rotulo publicitario metálico de 70x40 cm. A USD 30 c/u.	3	2	5	60
ppp. Rotulo gigantografía de 3x1,5 m.	1	1	8,33	100
qqq. Trípticos full-color formato A4		1000	15	180
<b>TOTAL</b>			<b>53,16</b>	<b>638</b>

Elaborado: La Autora

## ANEXO Nº 12-4

## DEPRECIACION DE ADMINISTRACION Y VENTAS

USD

CONCEPTO	VIDA UTIL AÑOS	VALOR DEL ACTIVO	VALOR TOTAL RESIDUAL	VALOR A DEPRECIA. MENSUAL	TOTAL PROYECTO
rrr. Muebles de administración y ventas (anexo Nº 5)	10	1.300	1.170	10,83	130
sss. Equipos de administración y ventas (anexo Nº 6) Comp. Portátil ; computadora; impresora; celulares	3	3.200	2.133	88,92	1.067
Telefax; equipo sonido; cafetera	5	600	400	16,67	200
<b>TOTAL</b>			<b>3.703</b>	<b>116.42</b>	<b>1.397</b>

Elaborado: La Autora

## ANEXO Nº 12-5

## MANTENIMIENTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS

USD

CONCEPTO	VALOR DEL ACTIVO	ALICUOTA %	TOTAL PROYECTO
ttt. Muebles de administ. Y ventas (anexo Nº 5)	1.300	10	130
uuu. Equipos de administ. Y ventas (anexo Nº 6)	3.800	10	380
vvv. Rótulos metálicos, gigantografía (anexo Nº 12-3)	160	20	32
<b>TOTAL</b>			<b>542</b>

Elaborado: La Autora



## ANEXO N° 12-6

## AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS

USD

CONCEPTO	VALOR DEL ACTIVO	TIEMPO AMORTIZ. MESES	VALOR AMORTIZ. MENSUAL	TOTAL PROYECTO
www. Activos diferidos (anexo N° 8)	3.414	12	284,5	3.414
<b>TOTAL</b>			<b>284,5</b>	<b>3.414</b>

Elaborado: La Autora

## ANEXO N° 13

## GASTOS FINANCIEROS

USD

MONTO SOLICITADO (CFN)	DESTINO	PLAZO AÑOS	INTERRES
64.757	cap. Opera.	1	6.800
<b>TOTAL</b>			<b>6.800</b>

Fuente: Anexo N° 13-1

Elaborado: La Autora

## ANEXO Nº 13-1

## TABLA DE AMORTIZACION CREDITO CAPITAL DE TRABAJO

**Monto:** USD 64.757  
**Interés:** 10,5% anual reajutable semestralmente  
**Plazo:** 12 meses  
**Gracia:** 9 meses  
**Línea:** Crédito directo CFN  
**Dividendos:** 4 al año

TRIMESTRES	AMORTIZA.	CAPITAL REDUCIDO	INTERES	TOTAL DIVIDEN.
Cero		64.757		
Primero	0	64.757	1.700	1.700
Segundo	0	64.757	1.700	1.700
Tercero	0	64.757	1.700	1.700
Cuarto	64.757	0	1.700	66.457
<b>TOTAL</b>	<b>64.757</b>		<b>6.800</b>	<b>71.557</b>

Fuente: CFN

Elaborado: La Autora

**ANEXO N° 14**  
**VALOR RESIDUAL**

**USD**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
xxx. Anexo N° 11-5	13.679
yyy. Anexo N° 12-4	3.703
zzz. Capital de trabajo ( cuadro N° )	135.357
<b>TOTAL</b>	<b>152.739</b>

**Elaborado: La Autora**

**ANEXO Nº 15.****FICHA RESUMEN****1. TITULO:**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTRUCCION DE UN CONJUNTO RESIDENCIAL DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA DE VIVIENDAS “PINEDA-LEON” EN LA CIUDAD DE LOJA AÑO 2009.**

**2. PROBLEMÁTICA.**

Las transformaciones de la sociedad a nivel mundial, en las últimas décadas han conformado una realidad compleja, en la que se ha destacado tres factores que inciden notablemente en la conformación de una nueva familia, que ha su vez se motive para la consecución u obtención más o menos pronta de una vivienda, estos son: el alargamiento de la formación profesional inicial, el comportamiento del mercado de trabajo juvenil y, con especial énfasis, la disponibilidad de la primera vivienda. Así se ha podido observar cómo el incremento del tiempo dedicado a la formación profesional, la incorporación más tardía al mercado de trabajo, el desempleo, la temporalidad laboral y el retraso en la formación de parejas inciden en la elevada edad media de emancipación (libertad de la patria potestad); en este contexto, la autonomía económica deseada de las personas parece tener como principal objetivo el acceso a la vivienda. Las mismas parejas señalan la dificultad de acceso a este mercado cuando se expresan acerca del retraso a la emancipación.

En nuestro país, la vivienda es un derecho consagrado en la constitución política, que ha sido postergado hasta el término del gobierno anterior quien le ha prestado mayor atención al problema de la obtención de vivienda. La realidad nacional del déficit habitacional fue de un millón doscientos mil viviendas, que crece a un promedio anual de 55000 casas por año (según datos del último censo que fue efectuado en el año 2001, en consecuencia un problema sin aparente solución.

Las insuficientes fuentes de empleo siguen obligando a los ecuatorianos a emigrar (un millón doscientos mil según fuentes oficiales, pero que extraoficialmente se expresan en tres millones de ecuatorianos) en busca de un mejor nivel de vida en países desarrollados; así también aproximadamente medio millón de ecuatorianos no tienen trabajo.

La actividad de la construcción de viviendas es un motor que promueve la creación, desarrollo y/o supervivencia de infinidad de tipos de industrias o actividades económicas; pues una vivienda concluida tiene componentes nacionales en un orden del 95%, hecho por el cual el estado debe procurar el mejoramiento de la capacidad económica de los habitantes para que puedan adquirir una vivienda y con ello satisfacer el derecho a ella que se establece en la constitución. De igual manera, entre el 30 y 40% de la inversión que se requiere para construir una vivienda es el componente de la mano de obra, lo que redundará en la generación de trabajo.

La construcción privada de viviendas se dirige a satisfacer a cuatro segmentos especiales: vivienda popular ( en esta también actúa el estado ), media, de lujo y

multifamiliar, las cuales tienen diferentes niveles de rendimiento, dependiendo del monto de la inversión, de las barreras de entrada y salida del mercado; así también la construcción privada esta compuesta por dos subsectores a satisfacer, el de la construcción de la vivienda y el de la construcción de edificios residenciales o llamados departamentos con una participación del 79 y 21%, respectivamente, de donde se determina que mayor importancia los demandantes le dan a viviendas privadas que ha departamentos.

En lo que a Loja respecta, el problema del déficit habitacional también es alarmante, pues las estimaciones bordean aproximadamente 4500 viviendas y extraoficialmente 80000 lojanos han emigrado a países desarrollados (oficialmente de las embajadas de ecuatorianas en el extranjero se registran hasta la actualidad sólo 30000).

De los acontecimientos establecidos en líneas anteriores, se hace necesario entonces que la solución a los problemas de consecución u obtención de viviendas involucre a todos los actores: Al estado como propiciador de políticas de empleo; a los municipios cómo reguladores del uso de suelos; al sistema financiero cómo captadores de ahorro y canalizadores de crédito; a constructores y promotores como productores de vivienda; a las organizaciones sociales cómo propiciador de planes viviendas. Todo ello debería estar encaminado a generar una real capacidad de compra de los consumidores de un producto que se pondría en el mercado, característica con la que debe entenderse a una vivienda.

De ahí, se ha creído conveniente y estratégicamente a los intereses de los empresarios de la constructora de viviendas "Pineda-León", enfocar el presente

estudio a la construcción privada de viviendas tipo media en la ciudad de Loja destinadas a clase media-profesional y emigrante con ingresos superiores a 1.400 USD que destinen cómo ahorro entre 600 a 800 USD mensuales para adquirir casas de un valor entre 65 y 85 mil USD, de unos 120 a 170 metros cuadrados de construcción, con acabados de primera calidad, mejores servicios, mejor ubicación en relación a que si construyeran edificios de departamentos, u otras calidades de casas, entre otros aspectos que redundan en un mejor precio para aquella clase de consumidor y posibilite el crédito a largo plazo.

### **3. JUSTIFICACIÓN.**

#### **JUSTIFICACION SOCIAL**

Con los antecedentes expuestos, la situación es que la vivienda es un asunto central en el desarrollo de la sociedad, se constituye en la infraestructura básica de la unidad familiar. Es el soporte material de las actividades necesarias para el mantenimiento de la capacidad productiva de los miembros de la familia.

#### **JUSTIFICACION ECONOMICA**

La estabilidad económica alcanzada a partir del 2000 con la dolarización que aún debe complementarse, la ley reformativa que regula la emisión de cédulas hipotecarias, el incremento de sueldos suscitado recientemente aún que no compensatorios, las remesas de los emigrantes que ha pesar de la crisis económica suscitada siguen

siendo muy importantes, los más de quince años que ha tenido que pasar para que el IESS vuelva débilmente a emitir créditos hipotecarios a sus afiliados que alcanzan actualmente hasta un monto de 70 mil USD., y en si el nuevo ambiente político (Gobierno Socialista) y macroeconómico del que se esta saliendo débilmente de una crisis económica mundial, esta obrando para que productores y promotores de la construcción privada y consumidores de las mismas, tengan la posibilidad de satisfacer las necesidades de trabajo y habitación, respectivamente contribuyendo ello al bienestar de la sociedad.

No es menor cierto también que desde hace siete años en la ciudad de Loja se ha evidenciado un repunte de construcción privada de viviendas individuales y edificios de departamentos, en donde el sistema financiero, constructores, promotores, están interactuando para satisfacer las rezagadas necesidades de soluciones habitacionales de unos y con ello mejorar los estilos de vida, de ahí que acogiéndonos a las características educacionales-culturales de los lojanos, así como aprovechando el envío de importantes remesas de emigrantes, nos orientamos a satisfacer al segmento medio-profesional y a emigrantes con la oferta de viviendas tipo media; por otro lado generar fuentes de trabajo y rentabilidad a los constructores que ponen en riesgo sus inversiones.

## **JUSTIFICACION ACADEMICA**

El nuevo ambiente de trabajo de negocios, la intensa competencia, la continua innovación y la creación de una fuerza de trabajo emprendedora basada en el talento, combinación de capacidades profesionales, hace que las empresas grandes o



pequeñas, jurídicas y unipersonales (familiares), se encuentran en la necesidad vital de ganar eficiencia e incrementar su capacidad gerencial para mantenerse en el mercado. Este es el caso de la empresa constructora “Pineda-León” dedicada a la planificación y construcción de viviendas individuales tipo media con acabados de primera calidad para la venta, que ha ejecutado desde el año 2004 hasta la presente tres proyectos de viviendas individuales en la ciudad de Loja; en sitios de alta plusvalía (Urbanización La Estancia Norte y Urbanización Los Molinos de la UTPL), actividad actualmente ampliamente explotada que deja pocos réditos para la mayoría de profesionales a la cual se incorporará la potencial aspirante a Ingeniería Comercial que pondrá al servicio de la empresa modernos conocimientos y técnicas de su profesión ( planificación y administración) adquiridos en la U.N.L., y que será de mucha utilidad cuando hoy se pretende emprender en un nuevo proyecto de riesgo al patrimonio familiar, de ahí que con el estudio del plan de negocios propuesto sirva para facilitar la toma de decisiones y el uso eficiente de los recursos.

#### **4. OBJETIVOS**

##### **4.1. OBJETIVO GENERAL**

- Elaborar un plan de negocios para la construcción de un conjunto residencial tipo media con acabados de primera calidad de la empresa constructora “Pineda-León”, dedicada a la construcción privada de viviendas para la venta, en la ciudad de Loja.

#### **4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Realizar el estudio del mercado para determinar la demanda y oferta de viviendas tipo media, así como para determinar las dimensiones y características constructivas de diseño y de precios, que satisfagan las necesidades de potenciales consumidores del segmento económico medio, en la ciudad de Loja.
- Definir el tamaño óptimo del proyecto constructivo, determinado en función de la disponibilidad de suelo urbano y su localización dentro de la ciudad de Loja; en función del diseño técnico; de los costos de inversión y de operación; y, de la capacidad del financiamiento tanto de los inversores como de los potenciales compradores.
- Establecer la rentabilidad del proyecto a la luz de la evaluación tanto como financiera, económica y ambiental de tal manera que oriente la toma de decisión para su ejecución.
- Proponer el diseño y organización de la empresa y su conformación jurídica, que permita alcanzar los objetivos propuestos.

#### **5. HIPOTESIS**

La construcción de un conjunto residencial tipo media con acabados de primera calidad para la venta en la ciudad de Loja será: técnica, rentable y financieramente viable su ejecución a la empresa constructora; y, financieramente a los consumidores.

### **Variables Dependientes**

- Construcción de un conjunto residencial de viviendas tipo media con acabados de primera calidad para la venta en la ciudad de Loja.

### **Variables Independientes**

- Mercado
- Localización
- Tamaño
- Diseño Arquitectónico
- Inversiones
- Precios de Venta
- Rentabilidad.

## **6. MARCO TEORICO.**

**Marco de Referencia.-** El Marco de Referencia para la realización del presente plan de negocios, es el conocimiento previamente construido en materia de: Análisis de Administración de Empresas; Análisis del Entorno; Análisis del Plan de Mercadeo;

Análisis del Estudio Técnico; Análisis de las Inversiones, Costos e Ingresos y Estados Financieros; Análisis de la Evaluación Privada y Económica del Proyecto y Análisis de los Aspectos Legales.

- En el análisis de la organización que tendría la empresa, se aplicarán estrategias que definan el perfil del grupo empresarial y del personal que el plan de negocios exija, la estructura y los estilos de dirección, los mecanismos de control y la participación del grupo empresarial "Pineda-León" en la gestión y en los resultados.

- Para el análisis del entorno en que se va a mover el proyecto, se tienen los informes económicos y comerciales sobre los aspectos de la construcción privada en el Ecuador, elaborados por analistas económicos, Cámaras de la Construcción y el estado.

- Para el análisis del mercado se contará con el conocimiento que se dispone del MIDUVI, del censo del año 2001, de promotores y constructores de viviendas, que permite determinar la existencia real de consumidores para el conjunto de viviendas que se producirán, la disposición de endeudamiento de ellos para pagar el precio de venta de las mismas, la determinación de la cantidad demandada en términos de poder elaborar una proyección de ventas, la aceptación de las formas de pago por parte de las instituciones financieras, la identificación del plan de ventas, la identificación de ventajas y desventajas competitivas en el segmento familiar económico medio-profesional que se desea operar, etc..

- Para el análisis del estudio técnico se contará con los conocimientos de tendencia actual de la Arquitectura, Ingeniería Civil y Eléctrica para lograr un conjunto residencial que promueva solución habitacional real con calidad, servicios de primera categoría, a precios requeridos y a precios competitivos , esto requiere del conocimiento de diseño, proveedores de materiales, equipos, tecnología, recursos humanos, sistemas de control, planificación de la obra, disponibilidad de suministros y servicios.

- Análisis de las inversiones, costos y ingresos y estados financieros, para ello se cuenta con el conocimiento de las diferentes técnicas y métodos de presentación y cálculo debidamente promulgados por la legislación tributaria y otras aceptadas a nivel mundial, que permiten determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de estas y las posibilidades reales de acceso a las mismas. De igual manera se aplicarán los conocimientos para la identificación de los precios de venta, los ingresos, los costos, la utilidad, los puntos de equilibrio y determinar la posibilidad de que al venderse las viviendas al precio establecido el negocio deje un excedente adecuado.

- Para el análisis de la evaluación privada se aplicarán los conocimientos que se disponen sobre los diferentes indicadores de factibilidad y el efecto mediante las técnicas de sensibilidad; y.

- Para el análisis de los aspectos legales y sociales se aplicarán los conocimientos de la legislación vigente que haga referencia a temas como permisos, reglamentaciones, leyes, obligaciones, efectos sociales, etc., a fin de dar cumplimiento y evitar incidencias negativas sobre la comunidad.

**Marco Teórico**. - El marco teórico utilizado será las Guías de Estudios preparadas por la U.N.L del Área Jurídica Social y Administrativa durante la carrera de Ingeniería en Administración de Empresas, estas Guías han sido las que metodológicamente se han analizado con mayor ímpetu en el transcurso de la carrera. De igual manera se utilizará la obra “El Emprendedor de Éxito “del mexicano Ing. Rafael Alcaraz Rodríguez, esta obra guía la estructuración de planes de negocios; considerando al plan de negocios como la herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de metas y objetivos.

El plan de negocios según este autor contempla siete áreas importantes de estudio:

- . La naturaleza del proyecto, es decir la descripción de la empresa.
- . El mercado del producto a producir, esto es, su entorno, la situación del mercado, precio, sistema de venta, promoción y publicidad.
- . Sistema de producción, esto es, el producto a producir y su proceso productivo.
- . La organización, o sea el sistema administrativo y el recurso humano requerido para el proyecto.
- .Las finanzas del proyecto, costos, ingresos, los análisis financieros y su evaluación.
- . El aspecto legal en que el proyecto se vera envuelto.
- .El proceso de planeación para el arranque, desarrollo y consolidación del proyecto.

Sin embargo cada plan de negocios es diferente y nos adaptaremos a las condiciones particulares del mismo. De igual manera también se utilizará como guía del plan de negocios la obra de “Proyectos Formulación Evaluación y Control “del colombiano Germán Arboleda Vélez, esta obra fue leída en sus principales partes, muy didáctica y de fácil comprensión. Este libro obtuvo el premio nacional de ingeniería “Diodoro Sánchez”, en la categoría de mención honorífica, otorgada por la Sociedad Colombiana de Ingenieros, por ser una de las mejores obras técnicas publicadas en Colombia en 1998. Aquí la planeación de un plan de negocios o proyecto sigue criterios eminentemente didácticos y busca colocar en orden secuencial los diferentes aspectos que deben abarcar un plan o estudio de viabilidad.

**Marco Conceptual.**- Varios son los términos técnicos que se usarán en la estructuración del plan de negocios y que conviene describirlos a fin de facilitar el entendimiento:

- **PROYECTO.**- Según el Banco Mundial, el proyecto es, en un caso ideal, una serie óptima de actividades orientadas hacia la inversión, fundadas en una planificación sectorial completa y coherente, mediante la cual se espera que un conjunto específico de recursos humanos y materiales produzcan un grado determinado de desarrollo económico y social.

- **PRODUCTO.**- En términos simples, el producto es el resultado material del proceso productivo.

- **ACTIVIDAD ECONOMICA.**- Es la serie de actos realizados por el hombre para la obtención de las bienes que le son necesarios.

- **PROCESO DE PRESTACION DE SERVICIOS.**- Es el proceso de actuación de la empresa mediante el cual ofrece a los consumidores y a otras empresas lo que estas

puedan necesitar, este servicio esta representado por la oferta de productos de cualquier índole o por la oferta de lo que son propiamente servicios.

- **EMPRESA.-** Es el conjunto de recursos organizados por el titular, con el fin de realizar actividades de producción o intercambio de bienes/servicios, que satisfacen las necesidades de un mercado en particular.

- **MISION.-** Es el motivo o propósito por el cual existe y por lo tanto da sentido y guía a las actividades de las empresas.

- **FLUJOGRAMA DE PROCESOS.-** Es una secuencia de operaciones expresada en forma gráfica. Es una forma de detallar y analizar el proceso de producción mediante el uso de un diagrama de flujo.

- **MEZCLA DE MARKETING.-** Son las estrategias que se deben diseñar para llevar a cabo un plan de comercialización y ventas, es decir, son las actividades de mercadeo diseñadas de acuerdo a la conveniencia de la empresa.

-**OBJETIVOS.-** Es el paso para determinar el rumbo de una empresa y acercar los productos a la realidad, en los objetivos los deseos se convierten en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo.

- **MERCADO.-** Es el área en la cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para establecer un precio único y, por lo tanto, la cantidad de las transacciones que se vayan a realizar.

- **MERCADOTECNIA.-** Es el proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, distribución y venta de bienes y servicios que esta ofrece, así como, la definición de producto o servicio con base de las preferencias del consumidor, de tal forma que permita crear un intercambio que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.



- **DEMANDA.-** Es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.
- **OFERTA.-** Se refiere al estudio del comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer bienes o servicios similares al del proyecto.
- **ESTADOS FINANCIEROS.-** Son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa en un periodo determinado o en una fecha específica futura.
- **EVALUACION FINANCIERA.-** Define el punto de vista de un inversionista, si los ingresos que recibe son superiores a los dineros que aporta.
- **VISION.-** Identifica la necesidad para luego definir el bien o servicio que satisfaga dicha necesidad.
- **FLUJO DE EFECTIVO.-** Es el resultado financiero que muestra el total de efectivo que ingresó o salió de la empresa, durante un período determinado.
- **CONSTITUCION DE LA EMPRESA.-** Es la unidad de producción económica que puede conformársela ya sea como empresa individual o sociedad mercantil. Las primeras pertenecen a una sola persona quien la explota dirigiéndola por si misma o a través de subordinados, y las segundas se rodean de formalidades jurídicas adecuadas. Sus conformaciones se rigen por disposiciones del código de comercio, del código civil, del código del trabajo, la ley de compañías, la ley de régimen tributario, entre otras.
- **ADMINISTRAR.-** Gobernar, regir.
- **ADMINISTRADOR.-** Quien administra.

- **AMORTIZAR.**- Recobrar fondos invertidos.
  
- **AVALUO.**- Valorar un bien.
  
- **BALANCE.**- Comparación del activo y pasivo para averiguar el estado del patrimonio de una empresa.
  
- **BANCA.**- Comercio que consiste en operaciones de giro, cambio, descuento, apertura de créditos, servicios de cuentas corrientes y compraventa de efectos públicos en comisión.
  
- **CAPITAL.**- Bienes que producen intereses o frutos. Es el dinero que se emplea en la compra de medios de producción y de fuerza de trabajo, siempre que éstos estén destinados a obtener plusvalía.
  
- **DEPRESIACION.**- Estado de una cosa cuyo valor ha disminuido y que no tiene en el mercado la misma demanda que tenía antes.
  
- **ACTIVO.**-Bienes o derechos que posee una unidad económica susceptible de ser valorados en dinero. Son parte del balance de situación que refleja los saldos de las cuentas que recogen los bienes o derechos poseídos por la empresa. El activo representa la estructura económica de la empresa y nos dice cómo se ha materializado la estructura financiera.
  
- **DEMANDA POTENCIAL.**- Es la demanda probable que al satisfacer determinadas condiciones se le puede volver real.
  
- **AMORTIZACION.**- Se llama a la recuperación en dinero del valor de los medios fundamentales de trabajo (máquinas, instalaciones, equipos, edificios, herramientas, etc.).

- **CAPITAL CIRCULANTE.-** Es el capital o dinero en movimiento, generalmente es la diferencia entre el activo circulante a corto plazo y el pasivo pagadero también a corto plazo, se lo llama también capital de trabajo.
- **CEDULA HIPOTECARIA.-** Título al portador, emitida por un banco hipotecario previamente autorizados por la Superintendencia de Bancos, y cuyo descuento emitido “cédula” es en el que se reconoce una deuda u obligación.
- **ECONOMIA DE MERCADO.-** Marco legal e institucional, designado a mantener y ampliar la propiedad privada sobre los medios de producción, la iniciativa económica descentralizada independiente del estado y la elección libre de bienes y servicios, empleo e inversión.
- **LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.-** Parte esta ley de las fuerzas concurrentes en el mercado, es decir, productores y consumidores de donde surge el precio de las mercancías que se realizan en el mercado. Esta ley hace que los precios varíen en razón directa de la demanda y en razón inversa de la oferta.
- **NECESIDAD.-** Es el deseo de cubrir algún requerimiento útil para la sobre vivencia o subsistencia. En las personas se dirige a mejorar la calidad de vida y dependerá de las posibilidades que tengan de satisfacer adecuadamente esas necesidades.
- **PLANIFICACION.-** Establecimiento de programas económicos con indicación del objetivo propuesto y de las diversas etapas que hay que seguir, así como la estructuración de organismos adecuados para esta realización.
- **PRECIOS REALES.-** Es el valor de las mercancías en el cual ya esta incluido la ganancia del empresario.
- **PRESUPUESTO.-** Es la expresión dineraria del balance equilibrado de ingresos y gastos para un determinado período, normalmente un año. Si el capítulo de gastos supera al de ingresos, el presupuesto se cierra con déficit y viceversa.

- **PRODUCCION.-** Proceso de creación de los bienes materiales necesarios para la existencia y el desarrollo de la sociedad.
- **PRODUCTIVIDAD.-** Rendimiento, eficiencia de la actividad productiva de los hombres, expresado por la correlación entre el gasto de trabajo y la cantidad de bienes materiales producidos, en una unidad de tiempo.
- **RENTABILIDAD.-** Rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia.
- **ORGANIZACIÓN.-** Se refiere al establecimiento preciso de los centros de autoridad y rangos correspondientes de responsabilidad para el funcionamiento administrativo de la empresa.
- **VALOR PRESENTE NETO.-** Es un criterio de evaluación que permite aceptar o rechazar el proyecto y se lo define como la sumatoria de los beneficios netos descontados a la tasa pertinente del inversionista.
- **TASA INTERNA DE RETORNO.-** Es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea igual a cero.
- **ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO.-** Se refiere a la medición de las variaciones de la rentabilidad, así como a la evaluación comparativa entre los resultados obtenidos, de tal manera, que pueda determinarse un indicador que permita conocer cuál es el factor que más afecta o condiciona la rentabilidad de la inversión.
- **ORGANIGRAMA.-** Representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o parte de ella y de las relaciones que guardan entre sí las unidades administrativas que la integran.

## **7. METODOLOGIA.**

### **7.1. TIPO DE ESTUDIO**

La presente investigación a realizarse corresponde a la investigación de campo y de aplicación.

### **7.2. METODO DE INVESTIGACION**

Para el desarrollo del presente plan de negocios, se utilizará especialmente el conocimiento previamente construido que el método científico lo permita y/o los métodos llamados lógicos, (métodos deductivo e inductivo), cuyos procedimientos que lo integran en ambos casos son la observación, el análisis y la síntesis.

### **7.3. TECNICAS PARA LA RECOLECCION DE LA INFORMACION**

Para la conformación del capítulo I, se utilizará toda la información bibliográfica que sobre las consideraciones generales de conformación de un plan de negocios exista, ello con el fin de realizar la investigación acogida a un proceso de planeación.

En el capítulo II, se utilizará en gran medida la técnica de recopilación documental que ayude a describir y comprender la evolución que Loja ha experimentado en el requerimiento de viviendas para satisfacer necesidades familiares de habitación. En el análisis del mercado, lo que interesa es saber cual es la oferta existente en la ciudad de Loja de construcciones privadas de viviendas tipo media de primera calidad cuyos

precios oscilen entre 65 y 85 mil USD., con el fin de determinar como proponernos colocar en el mercado las viviendas del proyecto que cumplan con las características deseadas para ese público con ventaja comparativa y competitiva; para ello se determinará toda (100%) la cantidad existente de viviendas del tipo indicado, su ubicación, precios, servicios y demás características técnicas de la ciudad de Loja. Para el estudio de la demanda de las viviendas a producir, se efectuará una particularidad expresada en las limitaciones presupuestarias del aspirante a profesional; de ahí que se tomará y encuestará una muestra pequeña ( 20 PERSONAS) de posibles consumidores de vivienda de tipo media ubicados en el estrato medio-profesional y emigrantes que tengan ingresos superiores a 1200 USD., los mismos que proporcionarán toda la información respecto a si se tomara una gran muestra, ya que los elementos que se desean sondear serán muy semejantes y científicamente no existiría mucha variabilidad, es decir, que los consumidores potenciales vuelvo a recalcar, deben tener un ingreso mayor a 1200 USD, y el deseo de disponer o ya han adquirido una vivienda individual de primera calidad en la ciudad de Loja; con tan solo la cantidad de muestra ya indicada las probabilidades para los diferentes resultados posibles se obtendrán directamente de una tabla de probabilidades binomiales simplemente convirtiendo el número de éxitos a porcentajes.

De igual manera para la estructuración del capítulo III se utilizará la técnica de recuperación documental y la de observación, que ha su vez, servirán para tomar decisiones específicas. Con ayuda de información bibliográfica legal y técnica se conformarán los capítulos de: organización de la empresa, localización y tamaño del proyecto constructivo, el estudio técnico, las inversiones, el financiamiento, los presupuestos requeridos, los aspectos legales y la evaluación financiera.

#### **7.4. TRATAMIENTO DE LA INFORMACION**

La información será tratada mediante métodos manuales de registro y procedimientos electrónicos. Los datos se presentarán en forma de enunciados, tablas, cuadros, planos, perspectivas. Como técnicas de análisis se utilizarán encuestas, valores monetarios, análisis financieros, análisis matemáticos, porcentajes, comparaciones, índices, organigramas, flujo gramas y diagramas.

#### **8. ESQUEMA DE CONTENIDOS**

Con el ánimo de orientar el proceso investigativo y la contrastación de la hipótesis planteada con sus variables dependientes e independientes para llegar a los objetivos, se ha conformado de una manera lógica y secuencial dicho proceso en capítulos que se detallan a continuación.

#### **INTRODUCCIÓN**

##### **1. CONSIDERACIONES GENERALES DE UN PLAN DE NEGOCIOS**

- 1.1. Definición, importancia y objetivos de un plan de negocios
- 1.2. Beneficios que ofrece un plan de negocios
- 1.3. Características de un plan de negocios
- 1.4. Áreas que contempla un plan de negocios

## **2. ESTUDIO DE MERCADO**

2.1. Objetivos del estudio de mercado

2.2. Antecedente

2.3. Producto a obtenerse

2.4. Consumidores del producto

2.5. Análisis de la demanda

2.5.1. La vivienda

2.5.2. Los departamentos

2.5.3. Demanda de viviendas y departamentos en la ciudad de Loja

2.5.4. Proyección de la demanda de viviendas y departamentos en la ciudad de Loja

2.6. Análisis de la oferta de viviendas en la ciudad de Loja

2.7. Participación del proyecto en la demanda de viviendas

## **3. PLAN DE MARKETING**

3.1. Estrategia de venta

3.2. Estrategia publicitaria

3.3. Estrategia de fijación de precios y política de precios

3.4. Costos del programa de marketing del proyecto

## **4. LOCALIZACION Y TAMAÑO DEL PROYECTO**

### **4.1. LOCALIZACION**



4.1.1. Objetivos de la localización del proyecto constructivo

4.1.2. Localización macro del proyecto (justificación)

4.1.3. Análisis de micro localización del proyecto

4.1.3.1. Descripción del emplazamiento

4.1.3.2. Orientación

4.1.3.3. Límites

4.1.3.4. Vecinos

4.1.3.5. Vías y demás conexiones de tráfico

4.1.3.6. Conexiones a los servicios públicos

4.1.3.7. Condiciones de subsuelo

4.1.3.8. Infraestructura de servicios y medio ambiente socioeconómico

4.1.3.9. Obstáculos y estructuras existentes

4.1.3.10. Reglamentación municipal imperante en el emplazamiento

4.1.3.11. Costos de terreno

## **4.2. TAMAÑO**

4.2.1. Objetivos del tamaño constructivo

4.2.2. Determinación de la capacidad nominal del terreno en viviendas

4.2.3. Determinación de la capacidad normal viable de viviendas, en base en:

- El mercado

- Inversiones

- Financiamiento

4.2.4. Vida útil del proyecto

## **5. ESTUDIO TECNICO**

5.1. Diseño constructivo

5.2. Terreno

5.3. Plantas

5.4. Descripción de las viviendas

5.5. Especificaciones técnicas de la construcción

5.6. Diseños arquitectónicos

5.7. Proveedores de materiales y accesorios

5.8. Cronograma de trabajo

5.9. Requerimientos de mano de obra indirecta y directa –salarios y sueldos-

5.10. Costo unitario directo de construcción

## **6. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

### **6.1. INVERSIONES DEL PROYECTO CONSTRUCTIVO**

6.1.1. Inversiones fijas

6.1.2. Inversiones diferidas

6.1.3. Capital de operación

6.1.4. Calendario de inversiones

## **6.2. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

6.2.1. Fuentes de financiamiento

6.2.2. Capacidad de endeudamiento

6.2.3. Calendario de financiamiento

## **7. PRESUPUESTOS DE COSTOS E INGRESOS**

7.1. Costos totales

7.2. Costos unitarios

7.3. Precio unitario de venta

7.4. Ingresos del proyecto

7.5. Cronograma de ingresos esperados

7.6. Estados financieros

7.7. Indicadores de rentabilidad

7.8. Punto de equilibrio

## **8. EVALUACION DEL PROYECTO**

8.1. Flujo de caja económico y financiero

8.2. Definición de tasa de interés para evaluación

8.3. Evaluación económica

8.4. Evaluación financiera

8.5. Sensibilidad del precio de venta financiero

8.6. Evaluación ambiental

## **9. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA-LEGAL DE LA EMPRESA**

### **9.1. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA**

9.1.1. Datos de la empresa

9.1.2. Descripción de la empresa

9.1.3. Misión y visión de la empresa

9.1.4. Objetivos de la empresa

9.1.5. Estructura organizativa

9.1.6. Requerimientos del personal –sueldos-

9.1.7. Requerimientos de muebles y equipos

### **9.2. ASPECTOS LEGALES OPERATIVOS**

9.2.1. Tramites para la compra de terreno

9.2.2. Registros y permisos para la construcción

9.2.3. Régimen para la venta de viviendas

## **10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

10.1. Conclusiones

10.2. Recomendaciones.

## 9. CALENDARIO DE ACTIVIDADES.

EVENTO	PROGRAMA DEL TRABAJO	JULIO	AGOSTO	SEPTBRE	OCTUBRE	NOVBRE	DICBRE	ENERO
	DESCRIPCIÓN	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4	1 2 3 4
1	Presentación del plan de negocio							
2	Aprobación del plan de negocios							
3	Elaboración capítulo I							
4	Elaboración capítulo II							
5	Elaboración capítulo III							
6	Elaboración capítulo IV							
7	Elaboración capítulo V							
8	Elaboración capítulo VI							
9	Elaboración capítulo VII							
10	Elaboración capítulo VIII							
11	Elaboración capítulo IX							

## **10. RECURSOS, PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO**

### **10.1. RECURSOS HUMANOS**

Una aspirante a obtener el título de Ingeniera Comercial

Un Director de tesis

Un Arquitecto

Un Ingeniero

### **10.2. MATERIALES**

Útiles de escritorio

Servicios de reproducción

Equipos de cálculo

Equipos de computación

### **10.3. PRESUPUESTO**

Útiles de escritorio	USD 60
----------------------	--------

Servicios de reproducción	USD 200
---------------------------	---------

Equipos de computación	UDS 50
------------------------	--------

Movilización	UDS 100
--------------	---------

Planificación arquitectura preliminar	UDS 500
Levantamiento del texto	UDS 50
Anillado y empastado	UDS 50
Derechos de grado	UDS 200
Otros gastos	UDS 200
<b>SUMAN</b>	<b>UDS 1410</b>

#### **10.4. FINANCIAMIENTO**

El financiamiento del proyecto de tesis, estará a cargo de la aspirante a obtener el título de Ingeniera Comercial.

#### **11. BIBLIOGRAFIA**

- GUÍAS DE ESTUDIO. Carrera de Administración de Empresas. Universidad Nacional de Loja.
- ALCARAZ RODRIGUEZ RAFAEL “El Emprendedor de Éxito. Guías de Planes de Negocios”; segunda edición, MC GRAW HILL. México 2001.
- ARBOLEDA VÉLEZ GERMAN. “Proyectos, Formulación, Evaluación y Control”, cuarta edición. Aceditores. Colombia 2001
- SAPAG, CHAIN NASSIR, SAPAG CHAIN REINALDO.”Preparación y 1.

## *9. APÉNDICES*



## APENDICE Nº 1

### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Con el objeto de realizar un estudio de un plan de negocios para la construcción de un conjunto residencial de viviendas en la ciudad de Loja, nos dirigimos hacia Ud. para obtener información veraz y confiable al contestar las siguientes preguntas, las cuales no le tomaran demasiado tiempo.

#### CUESTIONARIO

Identificación. El ingreso familiar neto mensual es mayor que 1.400 dólares?. Si dice NO busco otro

- |   |               |
|---|---------------|
| 1. Dispone de vivienda propia?<br>Si dice SI termina la encuesta                        | SI ( ) NO ( ) |
| 2. Desearía adquirir una vivienda de primera calidad?<br>Si dice NO termina la encuesta | SI ( ) NO ( ) |
| 3. Es casado?.  | SI ( ) NO ( ) |
| 4. En que ciudad o país es su lugar de trabajo?.País ( ) Ciudad ( )                     |               |

## TABULACION DE LOS RESULTADOS

### APENDICE Nº 1-1

#### RESULTADOS DE LA ENCUESTA

PREGUNTA Nº	Nº ENCUESTADOS	RESPUESTA		RESPUESTA	
		SI	%	NO	%
1	380	152	40%	228	60%
2	228*	160**	70%	68	30%
3	228	221	97%	7	3%

\* Son radicados en otro país 40 de ellos

\*\* 24 de ellos están en otro país y desean adquirir vivienda

Elaborado: La Autora

### APENDICE Nº 1-2

#### RESULTADOS DE LA ENCUESTA

PREGUNTA Nº	Nº ENCUESTADOS	LUGAR DE TRABAJO			
		LOJA		OTRO PAIS	
4	228	188	75%	40	25%

Elaborado: La Autora

**APENDICE N° 2**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA**

**CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**ENCUESTA DE LA OFERTA DE CONJUNTOS RESIDENCIALES**  
**EN LA CIUDAD DE LOJA AÑO 2010**

**IDENTIFICACIÓN, UBICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO.**

**Nombre del proyecto.....**

**Dirección.....**

**Número de viviendas.....**

**Número de pisos.....**

**Área útil de las viviendas.....m<sup>2</sup>.**

**Distribución de espacios**

**. Planta baja**

Sala ( )

Estudio ( )

Comedor ( )

Cocina ( )

Patio auxiliar ( )

Baño social ( )

Bodega ( )

Garaje ( )

Jardín ( )

**. Planta alta**

Dormitorios ( )

Vestíbulo ( )

Planchador ( )

Baños ( )

**. Planta terraza**

Dormitorio ( )

Lavandería ( )

Terraza ( )

Bodega ( )

**Servicios especiales**

Closets en dormitorios ( )

Muebles de cocina altos y bajos ( )

Mesón desayunador ( )

Calefón ( )

Extractor de olores ( )

Portero eléctrico ( )

Garaje con motor ( )

Sensor de movimiento ( )

Alarma ( )

Tv cable ( )

Teléfono ( )

**Tipo de acabado .....**

**Precio de venta.....dólares**

**Precio del m<sup>2</sup>..... dólares**

**Financiamiento.....**

.....

**Otros**.....

**Especifique**.....

.....

