



**TRABAJO DE CONCLUSION DE CARRERA PREVIO A LA OBTENCION DEL
TITULO DE:**

INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**ANALISIS DE FACTIBILIDAD FINANCIERA DE LA CONSTRUCCION Y
COMERCIALIZACION DE UN PLAN HABITACIONAL BAJO UNA PROPUESTA
ECOLOGICA**

AUTORES:

JIMMY BRAVO AREVALO

MARCOS GARCIA PACHAY

DIRECTOR DE TCC:

ARQ. GUILLERMO VIZCAÍNO

GUAYAQUIL – ECUADOR

FEBRERO DE 2012

DECLARATORIA DE AUTORIA

Nosotros, Jimmy Bravo Arévalo y Marcos García Pachay declaramos ser los autores exclusivos del presente Trabajo de Conclusión de Carrera.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de nuestra responsabilidad.

Por medio del presente documento cedemos nuestros derechos de autor a la Universidad del Pacífico - Escuela de Negocios - para que pueda ser uso del texto completo del Trabajo de Conclusión de Carrera **“ANALISIS DE FACTIBILIDAD FINANCIERA DE LA CONSTRUCCION Y COMERCIALIZACION DE UN CONJUNTO HABITACIONAL BAJO UNA PROPUESTA ECOLOGICA”** con fines académicos y/o investigación.

Guayaquil, febrero 1 del 2012.



Jimmy Bravo Arévalo



Marcos García Pachay

CERTIFICACION

Yo, Arq. Guillermo Vizcaíno director de la facultad de Turismo de la Universidad del Pacífico, como Director del presente Trabajo de Conclusión de Carrera, certifico que los señores Jimmy Bravo Arévalo y Marcos García Pachay, egresados de esta Institución, son autores exclusivos del presente trabajo, el mismo que autentico, original e inédito.

Guayaquil, febrero 13 del 2012.



Arq. Guillermo Vizcaíno
Director de TCC

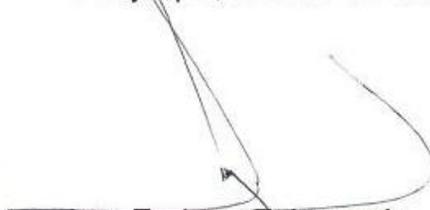
DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad del Pacífico, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en el presente Trabajo de Conclusión de Carrera **“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD FINANCIERA DE LA CONSTRUCCION Y COMERCIALIZACION DE UN CONJUNTO HABITACIONAL BAJO UNA PROPUESTA ECOLOGICA”** de autoría de los estudiantes Jimmy Bravo Arévalo y Marcos García Pachay, razón que ésta ha sido elaborada con información confidencial.

Cinco copias digitales, de este Trabajo de Conclusión de Carrera quedan en custodia de la Universidad del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso, suscribe

Guayaquil, febrero 13 del 2012.



Ing. Enrique Echeverría
DECANO DE LA FACULTAD DE NEGOCIOS

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por haber permitido alcanzar esta meta profesional; a nuestros queridos padres por su apoyo incondicional.

A nuestro director de TCC, por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado que podamos terminar los estudios con éxito.

También nos gustaría agradecer a nuestros profesores durante toda la carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a nuestra formación.

DEDICATORIA

Dedicamos este Trabajo de
Conclusión de Carrera con todo
cariño a nuestras familias y a
Universidad del Pacífico por su
excelencia académica.

BRAVO, Jimmy Leonardo. GARCÍA Marcos Carlos. Análisis de factibilidad financiera de la construcción y comercialización de un plan habitacional bajo una propuesta ecológica. Guayaquil: UNIVERSIDAD DEL PACIFICO, 2012, 159p. Arq. Guillermo Vizcaíno (Trabajo de Conclusión de Carrera = TCC presentada a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacifico).

Resumen:

Análisis financiero y social para el desarrollo de un plan habitacional con enfoque ecológico destinado a la clase media-baja y media en la Vía a Daule para satisfacer la demanda existente.

Palabras Claves:

Sustentabilidad, Bioclimático, Sensibilidad.

INDICE

CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO	
1.1 Objetivos propósito del Proyecto	10
1.2 Macroentorno	11
1.3 Problemática del sector, nuestra ventaja competitiva	12
1.4 Mercados objetivos, Domésticos e Internacionales	12
1.5 Informacion macroeconomica del mercado estudiado.....	14
1.6 Tamaño potencial y crecimiento de la empresa	15
CAPITULO 2: CONSTITUCION DE LA EMPRESA.....	16
2.1 Marco Legal	16
2.2 Características de la Sociedad	53
2.3 Propiedad Accionaria	54
CAPITULO 3: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	56
3.1 Misión.....	56
3.2 Visión	56
3.3 Estructura de la industria en general y del negocio en particular	56
3.4 Descripción del producto	57
ECOHABITAT	59
Conjunto habitacional bajo una propuesta ecológica	59
3.5 Análisis FODA	69
CAPITULO 4: EQUIPO GERENCIAL	72
4.1 Estructura Organizacional.....	72
4.2 Funciones.....	73
4.3 Experiencia previa del equipo gerencial	73
4.4 Cultura empresarial.....	74
Capitulo 5: ESTUDIO DE MERCADO	76
5.1 Estudio específico del mercado	76
5.2 Identificación del mercado Potencial y empresarial	76
5.3 Descripción de las regiones, segmentos o nichos	77
5.4 Mercado objetivo, nichos de mercado y bloques compradores	83

5.5 Investigación del mercado, encuestas y resultados	85
5.6 Análisis de la Competencia (oferta existente)	95
CAPITULO 6: ESTRATEGIAS DEL MERCADO	97
6.1 Consideraciones Internacionales, nacionales y locales	97
6.2 Estrategias de producto, precio y estacionalidad	98
6.3 Estrategias de distribución, penetración y venta personal	99
6.4 Estrategias de promoción, distribución y gastos	100
6.5 Estrategia publicitaria y de comercialización	101
CAPITULO 7: OPERACIONES	102
7.1 Riegos internos	102
7.2 Riegos externos	103
7.3 Planes de contingencia	103
CAPITULO 8: ESTUDIO FINANCIERO	104
8.1 Presupuesto e inversiones	104
8.2 Proyección a cinco años	105
8.3 Análisis del punto de equilibrio	105
8.4 Flujo de caja	108
8.5 Estado de pérdidas y ganancias	109
8.6 Balance	110
CAPITULO 9: ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	111
9.1 Requerimientos de capital	111
9.2 Razones financieras basadas en las proyecciones anuales	112
9.3 Evaluación: Sensibilidad y Rentabilidad	114
CAPITULO 10: ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE	123
CAPITULO 11: CONCLUSIONES	132
CAPITULO 12: RECOMENDACIONES	132
BIBLIOGRAFIA	135
ANEXOS	136

CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Objetivos propósito del Proyecto

Realizar un análisis financiero y social para el desarrollo de un plan habitacional con enfoque ecológico destinado a la clase media-baja y media en la Vía a Daule para satisfacer la demanda existente.

Los objetivos que se abarcarán son los siguientes:

Estimar la demanda insatisfecha de viviendas en la ciudad de Guayaquil.

Identificar y cuantificar los costos y beneficios mediante el análisis económico financiero de la actividad para poder proyectar y construir los flujos adecuados para realizar la evaluación privada de este proyecto.

Con todos estos antecedentes, sabiendo que el mercado inmobiliario es un rubro importante dentro de la economía y específicamente del PIB, conociendo que existe una demanda potencial atractiva, y estando al tanto de la creciente plusvalía del sector, es por esto que nuestro proyecto de construcción y comercialización de un plan habitacional con enfoque ecológico con el fin de conocer los requerimientos de los clientes potenciales y demostrar la viabilidad del mismo.

1.2 Macroentorno

Desde 1999, cuando ocurrió la crisis bancaria, derivando ésta en el congelamiento de los depósitos de la banca privada, el sector inmobiliario en Ecuador ha venido pasando por una serie de dificultades. Sin embargo, a partir de la dolarización, las compañías dedicadas a esta actividad, volvieron a tener confianza en este mercado, reactivando este negocio.

Importancia del sector inmobiliario dentro del PIB

El sector inmobiliario representa un aporte importante a la economía del país. A pesar de disminuir en porcentaje con respecto al PIB, este sector ha estado incrementando su valor en dólares en los últimos años, con excepción del periodo de crisis financiera, comprendido entre los años 1999 y 2001, donde el porcentaje con relación al PIB y su valor en dólares disminuyó. Pero el PIB también disminuyó en esos años, para luego incrementarse paulatinamente.

Del año 1994 al 2005, los valores en dólares del sector inmobiliario y el PIB van de la mano, teniendo exactamente el mismo comportamiento, lo que demuestra una gran afinidad del sector con el PIB.

1.3 Problemática del sector, nuestra ventaja competitiva

En Ecuador se tiene la problemática de que se despreocupan por el impacto que se da al entorno ecológico ni los beneficios que se puedan dar al entorno ecológico mucho menos la optimización de recursos de construcción que minimicen el impacto ecológico.

Es de esta forma que presentamos como una ventaja competitiva en el mercado inmobiliario la propuesta de utilizar elementos ecológicos en la construcción de viviendas los cuales den como impacto directo la minimización de costos de construcción y externalidades lo cual nos daría la oportunidad de ofrecer villas a precios asequibles a un mercado cautivo medio o medio bajo, además de que se pueda obtener mayor utilidad de elementos como el agua y/o la energía eléctrica.

1.4 Mercados objetivos, Domésticos e Internacionales

Nuestro mercado cautivo se ubica en Ecuador específicamente en la provincia del Guayas en la ciudad de Guayaquil nos enfocamos a un segmento que requiera adquirir viviendas y esté dispuesto a residir por la vía Daule.

1.5 Información macroeconómica del mercado estudiado

El mercado inmobiliario se mantiene estable gracias al financiamiento a largo plazo que brindan las entidades financieras. Es un factor que dinamizó el mercado fortaleciendo el nivel de ventas. Esta actividad mueve millones de dólares al año, y su comportamiento es estable, que no permite hablar de temporadas altas o bajas

Al momento, existe una superior oferta de inmuebles de mayor cuantía, que fluctúan entre 150 mil y 300 mil dólares, por ello la demanda es menor. La oferta es variada: casas, terrenos, departamentos, quintas, etc. Sin embargo, los que más se venden son los terrenos y casas de mediano costo (predios de 15 mil y 20 mil dólares y viviendas de alrededor de 50 mil dólares).

La gente por lo general, busca terrenos pequeños, urbanizados, cercanos o aledaños a la ciudad y casitas cómodas, manualitas, de tres dormitorios, que estén en ciudadelas urbanizadas; aquí se concentra un mayor porcentaje de la demanda. En cambio, quienes compran bienes de mayor valía, son aquellos que pertenecen a otro estrato social y prefieren un mejor estilo de vivienda.

1.6 Tamaño potencial y crecimiento de la empresa

Las fuentes de financiamiento no obstante, son el pilar fundamental del mercado inmobiliario. La meta es que éstas tengan tasas de interés más convenientes y se promuevan con mayor apertura al público; es decir, que las entidades financieras faciliten el trámite a fin de que el nivel de oportunidad sea mayor para el cliente.

El mercado inmobiliario depende mucho de la estabilidad del país. Una de las grandes ventajas de la dolarización, ha sido precisamente la estabilidad; tenemos una inflación baja que mantiene el nivel de precios de los inmuebles; tenemos entidades financieras que brindan crédito a largo plazo.

La mayoría de los negocios, se realizan hoy día, con financiamiento; por tanto, es importante que, quien quiere vender tenga la paciencia y el tiempo para esperar que el Banco haga el desembolso del crédito.

CAPITULO 2: CONSTITUCION DE LA EMPRESA

2.1 Marco Legal

Constitución de compañías

Conforme a las instrucciones de la Superintendencia de Compañías, el trámite para la constitución de una compañía anónima, debe seguir los siguientes pasos: (Art. 146 y SSG. LC)

a. Elaboración y presentación ante la Superintendencia, para la formulación de observaciones, de la minuta de escritura pública, que contenga el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración del capital;

b. Depósito en una cuenta de integración, abierta en un banco como depósito de plazo mayor, del capital en numerario que haya sido suscrito y pagado; y, cuando se aportan bienes, avalúo de los mismos; (163 LC)

c. Afiliación a la cámara de la producción que corresponda al objeto social, y autorizaciones que se requieran en los casos especiales que determine la ley; (19 LC)

d. Otorgamiento de la escritura pública de constitución.

e. Solicitud de aprobación de la constitución de la compañía, dirigida al Superintendente de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura respectiva

f. Aprobación, mediante resolución expedida por la Superintendencia

g. Protocolización de la resolución aprobatoria

h. Publicación en un diario de la localidad del extracto de la escritura y de la razón de la aprobación

i. Inscripción en el Registro Mercantil, en el registro de sociedades de la Superintendencia y en el Registro Único de Contribuyentes

j. Designación de los administradores de la compañía por la junta general, que se reunirá inmediatamente después la Inscripción en el Registro Mercantil del nombramiento de los administradores con la razón de la aceptación del cargo

k. Autorización de la Superintendencia para que los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados.

La constitución de toda compañía anónima debe hacerse, necesariamente, mediante escritura pública. En las escrituras de constitución otorgadas después del 13 de marzo del 2000 los valores del capital y de las acciones deben expresarse en dólares de los Estados Unidos de América.

Una vez otorgada la escritura de constitución, debe obtenerse la aprobación de la Superintendencia de Compañías, la cual lo hará si se cumplen los requisitos legales y, al hacerlo, dispondrá la publicación por la prensa, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación. La publicación debe realizarse en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio de la compañía. La Superintendencia de Compañías ha reglamentado el contenido del extracto que debe publicarse (151 LC).

La Superintendencia dispondrá también la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil y sólo a partir de la inscripción, la nueva compañía adquiere personería jurídica (146 LC).

El establecimiento de sucursales, aumento de capital (salvo que el capital autorizado no haya sido suscrito en forma íntegra), disminución de

capital, la prórroga del contrato social, la transformación, fusión, escisión, cambio de nombre, domicilio, convalidación, reactivación, así como todos los convenios y resoluciones que alteran las cláusulas que deban registrarse y publicarse o cualquier otra reforma estatutaria, se sujetarán a las mismas solemnidades establecidas para la constitución de la compañía.

Con estas disposiciones, la Ley ha querido que se otorgue la mayor formalidad y publicidad a los actos de constitución. Por la misma razón dispone expresamente que todo pacto reservado será nulo.

Manera de Constituirse una Compañía Anónima

Una compañía anónima puede constituirse de dos maneras: (148 y sgs. LC)

a. de manera simultánea, esto es en un solo acto mediante un convenio suscrito por los accionistas fundadores, que comparecen al otorgamiento de la escritura; y,

b. de manera sucesiva, mediante la promoción y suscripción pública de acciones.

En cada uno de estos casos se distinguen formalidades especiales que deben cumplirse.

a. Constitución simultánea

Escritura de fundación:

Cuando se trata de una constitución simultánea, o en un solo acto, ésta se produce mediante la escritura de fundación, que debe ser otorgada por los accionistas fundadores de la compañía. La escritura debe contener el contrato constitutivo y el estatuto por el que se regirá la compañía y, en especial, lo siguiente:

Lugar y fecha de celebración del contrato;

Nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyen la compañía y su voluntad de fundarla;

Objeto social, debidamente concretado;

Denominación y duración;

Importe del capital autorizado, si lo hubiere, y del capital suscrito, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;

Indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte del capital no pagado;

Domicilio de la compañía;

Forma de administración y facultades de los administradores;

Forma y épocas de convocar a las juntas generales;

Forma de designación de los administradores y clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;

Normas de reparto de utilidades;

Determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

Forma de proceder a la designación de liquidadores.

b. Constitución sucesiva

Escritura de promoción

En el caso de una constitución sucesiva o por suscripción pública, el primer paso que deben dar los iniciadores o promotores de la compañía es suscribir la escritura de promoción. Esta escritura debe contener el convenio de llevar adelante esta promoción, el estatuto que ha de regir a la compañía y, en especial, lo siguiente: (153 LC)

Nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;

Denominación, objeto, capital autorizado si lo hubiere y capital suscrito;

Derechos y ventajas particulares reservadas a los promotores;

Número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;

Plazo y condición de suscripción de las acciones;

Nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;

Plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación, y;

Domicilio de la compañía.

Los términos del estatuto y las condiciones de la promoción no podrán ser modificados antes de la suscripción de escritura definitiva (154 LC).

Regulación en caso de liquidación

Disuelta una compañía deberá ponerse en estado de liquidación, excepto en los casos de fusión y escisión (377 LC).

Mientras se realiza la liquidación, la compañía disuelta conservará su personería jurídica. Durante este proceso, a la denominación de la compañía se agregará la palabra "en liquidación" (378 LC).

Inicio de la liquidación:

El proceso de liquidación se inicia con la inscripción de los siguientes instrumentos: (377 LC)

La resolución que ordena la liquidación, en los casos de disolución de pleno derecho;

La resolución que declara la disolución y ordena la liquidación cuando es dictada por el Superintendente de Compañías; y,

La escritura de disolución y liquidación voluntaria y la respectiva resolución aprobatoria.

Procedimiento para la liquidación:

Una vez que el liquidador inscriba el nombramiento, los administradores le entregarán con inventario los bienes, libros y documentos de la compañía. Si los administradores se negaren o retardaren el cumplimiento de esta disposición, por más de cinco días, desde que fueron notificados por escrito por el liquidador, la Superintendencia podrá imponerles una multa de hasta doce salarios mínimos vitales generales, sin perjuicio de las demás responsabilidades (392 LC).

Si los administradores estuvieren ausentes o incumplieren lo dispuesto, el liquidador se hará cargo de los bienes, libros y documentos

formulando el correspondiente inventario, con intervención de un delegado de la Superintendencia de Compañías.

El liquidador publicará, por tres días consecutivos, en un diario de amplia circulación en el domicilio principal de la compañía y en los que operen las sucursales, un aviso que notifique a los acreedores, para que en el término de veinte días presenten los documentos que acrediten su derecho. Transcurrido este término se tomará en cuenta únicamente a los acreedores que hayan probado su calidad y a todos los reconocidos en los libros de la compañía. Con la inscripción de la liquidación, todos los créditos en contra de ésta, se considerarán de plazo vencido (393 LC).

Durante el período de liquidación, el liquidador observará las disposiciones del contrato social en cuanto a convocatorias y reuniones de juntas de socios o accionistas, que serán convocadas y presididas por el liquidador, quien informará sobre la marcha de la liquidación (395 LC).

Cuando en el orden del día constare el conocimiento del balance anual y la memoria de la liquidación, estos documentos se considerarán aprobados si la junta general no se reuniera en segunda convocatoria.

Si el liquidador no ha intervenido en la celebración de cualquier contrato, el Superintendente de Compañías dispondrá que los registradores

de la propiedad y demás funcionarios no hagan las inscripciones o anotaciones de enajenación o gravámenes reales de bienes (396 LC).

Reglas para la liquidación:

En el caso de que la compañía disponga de bienes, el liquidador observará las siguientes reglas: (398 LC)

1.- Realizará el activo y extinguirá el pasivo por los modos previstos en el Código Civil;

2.- Para efectuar los pagos a los acreedores, aplicará las normas sobre prelación de créditos. El honorario del liquidador nombrado por el Superintendente de Compañías y los gastos efectuados por la Superintendencia se considerará como gastos causados en interés común de los acreedores y por tanto, créditos de primera clase;

3.- Los bienes muebles se venderán en forma directa o en pública subasta con intervención de martillador público.

La venta de bienes inmuebles o del total del activo y pasivo se efectuará:

En remate;

Directamente, siempre que el estatuto contemple esa facultad o la junta general lo autorice;

4.- Elaborará el balance final de la liquidación con la distribución del haber social y convocará a junta general para su conocimiento y aprobación. Intervendrá en esta junta un delegado de la Superintendencia.

La convocatoria se hará por la prensa con ocho días de anticipación al fijado para la reunión, indicando el lugar donde se encuentra el balance a disposición de los socios o accionistas;

5.- Una vez aprobado el balance final, procederá a la distribución o adjudicación del remanente en proporción a lo que cada socio o accionista le corresponda. El balance se protocolizará conjuntamente con el acta respectiva;

6.- En caso de que la junta general no se reúna o, si reunida, no aprobare el balance final, depositará el remanente a la orden de un juez de lo civil, para que tramite su partición de conformidad con lo dispuesto en el Código Civil;

Ningún socio o accionista podrá exigir la entrega del haber que le corresponda en la división de la masa social, mientras no se hayan extinguido las obligaciones y deudas de la compañía, o no se haya depositado su importe; (399 LC)

Si repartido el haber social, aparecieren nuevos acreedores, éstos podrán reclamar por la vía judicial a los socios o accionistas adjudicatarios

en proporción a la cuota que hubieren recibido, hasta dentro de cinco años contados desde la última publicación del aviso a los acreedores (400 LC).

Si el remanente estuviere depositado ante un juez de lo civil, los acreedores podrán hacer valer sus derechos ante dicha autoridad;

Las cuotas no reclamadas, dentro de los 90 días siguientes a la aprobación del balance final, se depositarán a la orden de un juez de lo civil a nombre de los beneficiarios (401 LC).

Aspectos Tributarios

Impuesto al Valor Agregado

La venta de departamentos, viviendas y cualquier bien inmueble, está exenta del 12% del IVA según los artículos detallados a continuación:

Art. 52.- Objeto del impuesto.

Establécese el impuesto al valor agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.

Art. 53.- Concepto de transferencia.

Para efectos de este impuesto, se considera transferencia:

1. Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, aun cuando la transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de su designación o de las condiciones que pacten las partes;

2. La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; y,

3. El uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta.

Impuesto a la Renta

Las empresas que desarrollan actividades en el Ecuador se deberán informar acerca del concepto de renta como lo explica el artículo 1 de la Ley donde se la define como todo ingreso que obtenga una persona tanto en territorio como en el exterior, siempre y cuando, sean de fuente ecuatoriana:

Art. 1.- Objeto del impuesto.

Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

Art. 2.- Concepto de renta.

Para efectos de este impuesto se considera renta:

1. Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito u oneroso, bien sea que provengan del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y,

2. Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 98 de esta Ley.

La Ley certifica que sociedad es toda persona jurídica tanto si es de hecho como de derecho en el artículo 98:

Art. 67.- Agentes de retención.

Serán agentes de retención del impuesto a la renta:

a. Las entidades sector público, según la definición del Art. 118 de la Constitución Política del Ecuador, las sociedades, las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad, que realicen pagos o acrediten en cuenta valores que constituyan ingresos gravados para quien los perciba;

b. Todos los empleadores por los pagos que realicen en concepto de remuneraciones, bonificaciones, comisiones y más emolumentos a favor de los contribuyentes en relación de dependencia, y;

c. (Reformado por el Art. 1 del Dcto. 2712, R.O. 600, 19-VI-2002) Los contribuyentes dedicados a actividades de exportación por todos los pagos que efectúen a sus proveedores de cualquier bien o producto exportable, incluso aquellos de origen agropecuario siempre que dichos valores constituyan renta gravada para quien los perciba.

Art. 28.- Ingresos de las empresas de construcción.

Las empresas que obtengan ingresos provenientes de la actividad de la construcción, satisfarán el impuesto a base de los resultados que arroje la contabilidad de la empresa. Cuando las obras de construcción duren más de un año, se podrá adoptar uno de los sistemas recomendados por la técnica contable para el registro de los ingresos y costos de las obras, tales como el sistema de "obra terminada" y el sistema de "porcentaje de terminación", pero, adoptado un sistema, no podrá cambiarse a otro sino con autorización del Servicio de Rentas Internas.

Cuando las empresas no lleven contabilidad o la que lleven no se ajuste a las disposiciones legales y reglamentarias, sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar, se aplicará la siguiente norma:

En los contratos de construcción a precios fijos, unitarios o globales, se presumirá que la base imponible es igual al 12% del total del contrato. Cuando dichos contratos tengan financiamiento, el porcentaje será del 15%.

Los honorarios que perciban las personas naturales, por dirección técnica o administración, constituyen ingresos de servicios profesionales y, por lo tanto, no están sujetos a las normas de este artículo.

Art. 37.- Tarifa del impuesto a la renta para sociedades. Las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del veinte y cinco (25%) sobre su base imponible. Las instituciones que conforman el sistema financiero nacional estarán sujetas al impuesto del veinte y cinco por ciento (25%) sobre su base imponible.

Las empresas de exploración y explotación de hidrocarburos estarán sujetas al impuesto mínimo del veinte y cinco por ciento (25%) sobre su base imponible salvo que por la modalidad contractual estén sujetas a las tarifas superiores previstas en el Título Cuarto de esta Ley.

Las utilidades distribuidas en el país o remitidas al exterior o acreditadas en cuenta después del pago del impuesto a la renta o con cargo a rentas exentas, no estarán sujetas a gravamen adicional ni a retención en la fuente por concepto de impuesto a la renta.

Retención de impuestos

Retención del 1%:

a. La compra de todo tipo de bienes muebles de naturaleza corporal, excepto combustibles, y los pagos o acreditaciones en cuenta realizadas por actividades de construcción de obra material inmueble, urbanización, lotización o actividades similares.

b. Los que realicen las empresas emisoras de tarjetas de crédito a sus establecimientos afiliados.

c. Los intereses y comisiones que se causen en las operaciones de crédito entre las instituciones del sistema financiero. La institución financiera que pague o acredite los rendimientos financieros actuará como agente de retención.

d. Los que se realicen a personas naturales por concepto de servicios en los que prevalezca la mano de obra sobre el factor intelectual.

e. Aquellos efectuados por concepto de los servicios de transporte privado de pasajeros o transporte público o privado de carga, prestado por personas naturales o sociedades.

Retención del 5%

a. Honorarios, comisiones, regalías y demás pagos realizados a profesionales y a otras personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de seis meses, que presten servicios en los que prevalezca el intelecto sobre la mano de obra.

b. Los ingresos por concepto de intereses, descuentos y cualquier otra clase de rendimientos financieros generados por préstamos, cuentas corrientes, certificados financieros, pólizas de acumulación, certificados de inversión, avales, fianzas y cualquier otro tipo de documentos similares,

sean éstos emitidos por sociedades constituidas o establecidas en el país, por sucesiones indivisas o por personas naturales residentes en el Ecuador.

Aquellos generados por la enajenación ocasional de acciones o participaciones, no están sujetos a esta retención. Las ganancias de capital no exentas originadas en la negociación de valores, no estarán sometidas a retención en la fuente de Impuesto a la Renta; sin embargo, los contribuyentes harán constar tales ganancias en su declaración anual de Impuesto a la Renta global.

c. Intereses que cualquier entidad del sector público que actúe en calidad de sujeto activo de impuestos, tasas y contribuciones especiales de mejoras, reconozca a favor de los sujetos pasivos.

d. Los realizados a deportistas, entrenadores, árbitros y miembros del cuerpo técnico, así como en el caso de artistas nacionales y extranjeros residentes, que no se encuentren en relación de dependencia.

e. Los realizados por concepto de arrendamiento de bienes inmuebles a sociedades y personas naturales.

Retención del 8%

a. Aquellos realizados a personas naturales extranjeras o nacionales no residentes que permanezcan en el país por más de seis meses, que presten servicios en los que prevalezca el intelecto sobre la mano de obra.

b. Los realizados a notarios y registradores de la propiedad y mercantiles, por sus actividades notariales y de registro.

NOTA IMPORTANTES:

1. Todos los pagos no contemplados en los porcentajes específicos de retención, señalados en esta resolución, están sujetos a la retención del 1%, salvo lo previsto en normas especiales.

2. Los montos pagados por servicios ocasionalmente prestados en el Ecuador por personas naturales extranjeras no residentes y que constituyan ingresos gravados y otros pagos distintos a utilidades o dividendos que se envíen, paguen o acrediten al exterior, directamente, mediante compensaciones o con la mediación de entidades financieras u otros intermediarios, estarán sometidos al 25% de retención sobre el total de los pagos o créditos efectuados, conforme lo previsto en los artículos 36 e innumerado a continuación del 38 de la Ley de Régimen Tributario Interno, bajo las condiciones y reglas establecidas en el Art. 13 del mismo cuerpo legal y las disposiciones reglamentarias concordantes.

Retención del IVA

Art. 118.- Agentes de retención del Impuesto al Valor Agregado.

Son agentes de retención del IVA: las entidades y organismos del sector público según la definición del Art. 118 de la Constitución Política de la República del Ecuador, así como las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad a las que el Servicio de Rentas Internas las haya calificado y notificado como contribuyentes especiales. La retención se efectuará sobre el IVA que deben pagar en sus adquisiciones de bienes o servicios.

Así mismo, se constituye en agente de retención del IVA toda sociedad o persona natural obligada a llevar contabilidad que adquiera bienes o servicios cuyos proveedores sean personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

Los agentes de retención están sujetos a las obligaciones y sanciones establecidas en el Art. 49 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 119.- Porcentajes de retención.

Cuando el sector público y los contribuyentes especiales adquieran bienes gravados con tarifa 12%, retendrán el 30% del valor IVA causado en la adquisición.

Para el caso de la prestación de servicios gravados con tarifa 12%, el porcentaje de retención será el 70% del valor del IVA causado en la prestación del servicio.

Iguales porcentajes aplicarán los agentes de retención cuando los proveedores de bienes y servicios sean personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, excepto cuando se trate de servicios prestados por profesionales con instrucción superior, o de arrendamiento de inmuebles de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, caso en el cual, la retención será del ciento por ciento del IVA causado.

Se retendrá la totalidad del IVA causado, cuando el adquirente de bienes o servicios haya emitido una liquidación de compra de bienes o prestación de servicios.

Art. 131.- (Reformado por el Art. 3 del Decreto 875, R.O. 182, 2-X-2003).-
Declaración del impuesto.

Las personas naturales, las sociedades y las empresas del sector público que habitualmente efectúen transferencias de bienes o presten servicios gravados con tarifa 12% del Impuesto al Valor Agregado y aquellos que realicen compras por las que deban efectuar la retención en la fuente del Impuesto al Valor Agregado, están obligados a presentar una declaración mensual de las operaciones gravadas con este tributo, realizadas en el mes inmediato anterior y a liquidar y pagar el Impuesto al Valor Agregado

causado, en la forma y dentro de los plazos que establece el presente Reglamento.

Quienes transfieran bienes o presten servicios gravados únicamente con tarifa 0%, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, presentarán declaraciones semestrales; sin embargo, si tales sujetos pasivos deben actuar también como agentes de retención del IVA, obligatoriamente sus declaraciones serán mensuales.

Art. 98.- Retención en pagos por actividades de construcción o similares.

La retención en la fuente en los pagos o créditos en cuenta realizados por concepto de actividades de construcción de obra material inmueble, de urbanización, de lotización o similares se debe realizar en un porcentaje igual al determinado para las compras de bienes corporales muebles.

Art. 136.- Contratos de construcción.

En los precios unitarios que se establezcan para los contratos de construcción de obras públicas o privadas, no se incluirá el Impuesto al Valor Agregado que afecte a los bienes incorporados en tales precios unitarios, pero el constructor en la factura que corresponda aplicará el IVA sobre el valor total de la misma y en su declaración, utilizará como crédito tributario el impuesto pagado en la adquisición de los bienes incorporados a la obra.

Los agentes de retención contratantes efectuarán la retención únicamente por el 30% del IVA que corresponde a cada factura, aunque el constructor haya sido calificado como contribuyente especial.

Toda empresa sin importar su rama debe acogerse a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, como se explica en el Art. 30 del Reglamento. Además, de los artículos básicos que tratan sobre los ingresos, deducciones y exenciones; así como sobre la conciliación tributaria.

Impuestos Municipales

Impuestos a las utilidades o Plusvalía en la venta de Inmuebles Urbanos.

La Ley Orgánica de Régimen Municipal (Arts. 368 a 373) establece este impuesto a las utilidades en la compra venta de inmuebles urbanos, llamado también impuesto de plusvalía.

Este impuesto grava la utilidad real que se obtiene al vender un inmueble situado en la zona urbana del respectivo cantón, determinada por el concejo mediante la correspondiente ordenanza. (Art. 368 Ley Orgánica de Régimen Municipal)

Son sujetos activos de este impuesto las municipalidades en donde se encuentren situados los inmuebles que son objeto del contrato de compra-venta.

Son sujetos de esta obligación tributaria:

el dueño del predio que obtiene una utilidad real por la venta del inmueble;

el adquirente hasta el valor del impuesto que el vendedor no hubiere pagado al momento en que se efectuó la venta.

El comprador que estuviere en el caso de pagar el impuesto que debe el vendedor, tendrá derecho a requerir a la municipalidad que inicie el juicio coactivo para el pago del impuesto satisfecho por él y para que le sea reintegrado el valor correspondiente. No habrá lugar al ejercicio de este derecho si quien pagó el impuesto aceptó contractualmente esa obligación. (Art. 370 Ley Orgánica de Régimen Municipal)

El Art. 368 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal determina el impuesto del diez por ciento sobre las utilidades que provengan de la venta de inmuebles urbanos.

Para establecer la fracción básica imponible hay que restar del precio de venta del bien inmueble las siguientes deducciones:

los valores pagados por concepto de contribuciones especiales de mejoras

las mejoras introducidas en el inmueble

los costos de adquisición

el cinco por ciento de las utilidades por cada año a partir del segundo desde la adquisición del inmueble hasta la venta. En ningún caso se pagará el impuesto una vez transcurridos veinte años; y,

el valor correspondiente a la desvalorización de la moneda, según la tabla que publica anualmente el Banco Central del Ecuador. (Art. 369 Ley Orgánica de Régimen Municipal) (Art. 370 Ley Orgánica de Régimen Municipal)

El impuesto debe pagarse con anterioridad al otorgamiento de la escritura de compraventa, y aunque el impuesto debe ser pagado por el vendedor, el comprador tiene responsabilidad solidaria respecto a esta obligación tributaria, por lo cual debería pagarla, quedándole el derecho de recuperar el pago realizado por cuenta del vendedor, conforme se señaló anteriormente.

Los notarios no otorgarán las escrituras de venta de las propiedades inmuebles sin la presentación del recibo de pago del impuesto, otorgado por la respectiva tesorería municipal o la autorización de la misma. (Art. 372 Ley Orgánica de Régimen Municipal)

El quebrantamiento de la norma anterior es sancionado con una multa igual al 100% del monto de tributo que se dejó de cobrar; y aún cuando se lo recaude el notario sufrirá una multa equivalente al 25% y hasta el 125% de la remuneración básica del trabajador en general, según

la gravedad y magnitud del caso. La multa será impuesta por el alcalde o presidente del concejo. (Art. 354 Ley Orgánica de Régimen Municipal)

Tratamiento fiscal a los Dividendos

Art. 9.- (Reformado por el Art. 10 de la Ley 2005-20, R.O. 148, 18-XI-2005).

Exenciones.- Para fines de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, están exonerados exclusivamente los siguientes ingresos:

1.- Los dividendos y utilidades, calculados después del pago del impuesto a la renta, distribuidos, pagados o acreditados por sociedades nacionales, a favor de otras sociedades nacionales o de personas naturales, nacionales o extranjeras, residentes o no en el Ecuador;

Art. 11.- Dividendos o utilidades pagados o acreditados.- En el caso de dividendos pagados o acreditados por sociedades nacionales a favor de otras sociedades nacionales o de personas naturales nacionales o extranjeras, no habrá retención ni pago adicional de impuesto a la renta, de cuya declaración y pago es responsable la sociedad que los distribuyó, sin perjuicio de la obligación de declararlos por parte de los perceptores.

Para el caso de dividendos pagados o acreditados a favor de sociedades extranjeras o personas naturales no residentes en el país, se aplicará lo dispuesto en el inciso precedente, sin perjuicio de lo previsto en el Art. 38 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Legislación Municipal

Uso del Suelo

Art. 1.- Objeto.- La presente Ordenanza tiene por objeto establecer un esquema básico de uso del suelo que regule el crecimiento físico y los distintos procesos urbanísticos de la ciudad de Guayaquil.

Art. 2.- Ámbito.- Las disposiciones de la presente Ordenanza se aplicarán en el área urbana de la Ciudad de Santiago de Guayaquil, de acuerdo a los límites, establecidos en la Ordenanza Reformatoria de Delimitación Urbana de la Ciudad de Santiago de Guayaquil, publicada en el R.O. No. 828 del 9 de diciembre de 1991.

Art. 3.- Aplicación.- Corresponde a las Direcciones del Plan de Desarrollo Urbano Cantonal (DPLAN-G); de Urbanismo Avalúos y Registro (DUAR); de Obras Públicas Municipales (DOP); y de Justicia y Vigilancia (DJV); velar por el cumplimiento y aplicación de las disposiciones contenidas en esta

Ordenanza. Cada una de estas Direcciones, dentro de las áreas de su respectiva competencia deberá conocer, informar, controlar y dictaminar previa y obligatoriamente, respecto de todos los proyectos y obras que se relacionen con el ámbito de la presente Ordenanza.

Art. 5.- Para efectos de aplicación de esta Ordenanza, establécense las siguientes normas inherentes a las clases y usos del suelo:

5.1. Suelo urbano.- Es el ocupado actualmente con usos urbanos, y se clasifica en:

5.1.1. Suelo urbano consolidado, el que cuenta con infraestructura y servicios básicos: red y, o servicio de agua potable, sistema de alcantarillado sanitario y pluvial, y, red y servicio de provisión de energía eléctrica;

5.1.2. Suelo urbano no consolidado, el que carece, o dispone en forma insuficiente, de alguno de los servicios básicos indicados.

Registro de Construcción

Es obligatoria la obtención del Registro de Construcción, previa toda edificación que no sea considerada Obra Menor, según lo dispuesto en el Art. 5 de la Ordenanza de Edificaciones en la Ciudad de Guayaquil.

Requisitos:

1. Tasa única de trámite.

2. Formulario de solicitud de registro de construcción firmado por el interesado y el responsable técnico de la edificación.

3. Copia de la escritura pública de adquisición del predio o carta de autorización para construir sobre el terreno ajeno, otorgada por el dueño, en caso de que el solicitante no fuese el propietario del solar, o contrato de arrendamiento para el caso de terrenos municipales. Tal requisito no será exigible en áreas de ocupación informal sometidas a procesos de legalización de la tenencia, donde bastará un certificado de responsabilidad civil por acta de dominio.

4. Tres copias de los planos arquitectónicos a escala conveniente (1.50, 1.100, 1.200), según formatos INEN, en cuya tarjeta de identificación se registrará el código catastral del predio, nombres completos del propietario, proyectista y responsable técnico, número de la cédula de ciudadanía y número de registro profesional. En los mismos se graficará:

- Todas las plantas, incluida la de cubierta.

- Todas las fachadas.

- Al menos una sección longitudinal y una transversal.

- La implantación de la edificación, en la que consten, vertical y horizontalmente, sus dimensiones principales y los distanciamientos respecto de las líneas de construcción y de lindero.

5. De no haberse obtenido previamente las normas de edificación, deberá presentarse copia del levantamiento topográfico del terreno, con la correspondiente firma de responsabilidad técnica.

6. Cuando la construcción tenga tres o más plantas, se presentarán cartas de responsabilidad técnica, sobre estudios de suelo, diseños estructurales, sanitarios, eléctricos y telefónicos, debidamente autenticados por un notario del Cantón. En caso de edificaciones de uso residencial, no en serie, unifamiliares y bifamiliares, no se exigirá carta de responsabilidad técnica.

7. Para edificaciones en terrenos con pendientes iguales o mayores al 10%, se presentarán cartas de responsabilidad técnica relacionada con movimientos de tierra y estructuras de contención y protección del terreno.

8. En los casos de edificaciones que tengan tres o más plantas, el responsable técnico del proceso de construcción, entregará copia de una póliza de seguro a favor de terceros, que cubra todo riesgo del proceso de construcción y por una cuantía no menor al ocho por ciento (8%) del valor estimado de la obra, cuya estimación se realizará de acuerdo a los valores que para los distintos tipos de construcción se hayan registrado en el último boletín emitido por la Cámara de Construcción.

9. En las edificaciones a ser sometidas al Régimen de Propiedad Horizontal, donde se contemplen etapas o aumentos de construcción, deberá incluirse la totalidad de estos en los diseños a presentarse. En lo sucesivo, la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro sólo aprobará aumento y remodelaciones acordes a los diseños y planos inicialmente aprobados, o si los mismos son solicitados de acuerdo a lo establecido en el correspondiente reglamento.

10. En proyectos de edificaciones industriales calificables como de mediano o alto impacto, o peligrosas, adjuntarán los correspondientes estudios de impacto ambiental, elaborados por profesionales o empresas especializadas y acreditadas en la Municipalidad.

11. La Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro, se reserva la facultad de exigir adicionalmente la presentación parcial o total de planos y, o estudios técnicos relativos a los ítems 6 y 7 de este artículo.

12. Recibos de pagos del 1% mil de Colegios profesionales por planificación, construcción y eléctrico.

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, Palacio Municipal, planta baja) donde recibirá la solicitud correspondiente.

2. Llenar la solicitud a máquina o con letra clara.

3. Adjuntar a la solicitud todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 52 (bloque sureste 4, Palacio Municipal, planta baja).

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis.

Se indicará al usuario que la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros resolverá sobre la solicitud y documentación presentada en el término de 30 días laborables de recibida (según ordenanza), luego de lo cual deberá acercarse a conocer el resultado del trámite.

Catastro de Predios Urbanos

Las escrituras quedarán registradas en el Archivo del Departamento de Avalúos y Registros de la Dirección de Urbanismo.

Requisitos:

1. Tasa única de trámite.
2. Escritura original o copia certificada del predio inscrita en el registro de la propiedad.
3. Copia de la cédula de ciudadanía del solicitante.

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas municipales de recaudaciones (bloque noroeste 1, Palacio Municipal, planta baja).

2. Adjuntar a la solicitud todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 58 (Palacio Municipal, planta baja).

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis y aprobación.

Se le indicará al usuario que regrese a la ventanilla No. 56 de la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros en un plazo de 8 días laborales, si no requiere inspección, para retirar el trámite.

Propiedad Horizontal

Pueden someterse al régimen de propiedad horizontal las edificaciones que alberguen dos o más unidades de vivienda, oficinas, comercios u otros bienes que, de acuerdo a la Ley de Propiedad Horizontal, sean independientes y puedan ser enajenados individualmente.

Previa a la presentación de los requisitos, según la Ordenanza que reforma la Ordenanza Sustitutiva de edificaciones y construcciones del cantón Guayaquil, debe presentar la documentación ante el Fedatario Inmobiliario para su debido chequeo y luego en la ventanilla No. 58 para el trámite municipal.

Requisitos

1. Tasa única de trámite.

2. Si se tratare de Edificaciones nuevas, se presentará a la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro (ventanilla No. 58), los siguientes documentos.

3. Solicitud dirigida al señor Alcalde, firmada por el propietario

4. Tres copias de planos arquitectónicos, en los que se determinen áreas comunes y áreas privadas, con su correspondiente desagregación.

5. Original y tres copias de tabla de alícuotas, suscrita por un profesional (Arquitecto o Ingeniero Civil). Esta tabla deberá aclarar las incidencias de las áreas comunes.

6. Un juego completo de las copias de planos arquitectónicos aprobados y sellados por la Municipalidad, a los que se adjuntará el correspondiente Registro de Construcción.

7. Original y copia del informe de la empresa cantonal de agua potable y alcantarillado, mediante el cual se han aprobado los planos de las instalaciones de provisión de agua.

8. Copia autenticada de la Escritura Pública de propiedad del inmueble, debidamente inscrita, con la nota de inscripción en el Registro de la Propiedad.

9. Si el inmueble a ser incorporado bajo el régimen de propiedad horizontal, contiene cuatro o más plantas o diez y más unidades habitacionales o locales, se requiere los informes del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, mediante el cual se certifique que el inmueble cumple con las normas técnicas exigidas en la ley de Defensa contra Incendios; así como de Pacifictel en el que se aprueban los planos de instalaciones telefónicas.

Proceso del trámite

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (bloque noroeste 2, Palacio Municipal, planta baja) donde se le entregará la solicitud respectiva.

2. Adjuntar al oficio y formulario todos los requisitos indicados, colocarlos en una carpeta y entregarla en la ventanilla # 58 (bloque sureste 4, Palacio Municipal, planta baja).

* Procedimiento interno: Verificación de los datos, análisis y aprobación.

El solicitante deberá regresar a la ventanilla No. 56 de la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro en un plazo de 30 a 45 días laborables para conocer el resultado de su trámite.

El Municipio aprueba el cuadro presentado por la Constructora en la cual detalla las alícuotas por departamentos, una vez aprobado esto junto con la Propiedad Horizontal, el Municipio emite un Certificado de Avalúos y Registros por cada departamento con su respectivo código catastral.

2.2 Características de la Sociedad

EMPRESA INMOBILIARIA ECOPACIFIC S.A. es una sociedad anónima que se constituyó en el 2011 con un capital social de \$10.000, para construir y comercializar conjuntos habitacionales bajo una propuesta ecológica. Los mismos que pretenden satisfacer los requerimientos del nuevo nicho de mercado que está compuesto por hogares unipersonales o familias pequeñas.

Los actuales accionistas están conformados por 3 socios los mismos que tuvieron la iniciativa de emprender proyectos de viviendas a fin de obtener beneficios económicos incursionando en un nuevo segmento de mercado.

Sus accionistas y principales ejecutivos poseen experiencia en el manejo del negocio ya que son profesionales dedicados a inversión de nuevos proyectos. Su estrategia actual está orientada a mejorar la competitividad y eficiencia en la construcción de este nuevo concepto.

La empresa ofrecerá una amplia facilidad de negociación acorde a las necesidades del cliente. Para ello, manejará directamente la comercialización, contratando vendedores quien será responsable de reportar directamente al Gerente General de la compañía. El resultado final será evitar la intermediación mediante una venta directa con el cliente.

Para ejecutar este proyecto se requiere la participación de los accionistas mediante el aporte económico, préstamos bancarios, alquiler de oficinas administrativas amobladas y equipadas, y la subcontratación de mano de obra directa lo cual permitirán una mayor fluidez de efectivo.

2.3 Propiedad Accionaria

Según dispone el Art. 1 de la Ley de Compañías en todo contrato de compañías es necesaria la comparecencia de dos o más personas, que pueden ser personas naturales o jurídicas, es ésta la exigencia mínima para la constitución de una compañía anónima. Por excepción, se permite un mínimo de un accionista, cuando para la constitución comparecen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública.

Para que una persona pueda intervenir en la constitución o promoción de una compañía anónima basta que tenga capacidad civil para contratar (145 LC). Cumplido este requisito, pueden comparecer tanto personas naturales como jurídicas; estas últimas, sean nacionales o extranjeras, a través de su representante legal.

Las personas extranjeras lo harán en las mismas condiciones en que pueden hacerse las inversiones de personas naturales o jurídicas

ecuatorianas, es decir, pueden intervenir sin necesidad de autorización alguna.

EMPRESA INMOBILIARIA ECOPACIFIC S.A. es una sociedad anónima que se constituyó en el 2011 con un capital social de \$10.000, para construir y comercializar conjuntos habitacionales bajo una propuesta ecológica. Los mismos que pretenden satisfacer los requerimientos del nuevo nicho de mercado que está compuesto por hogares unipersonales o familias pequeñas.

Los actuales accionistas están conformados por 3 socios los mismos que tuvieron la iniciativa de emprender proyectos de viviendas a fin de obtener beneficios económicos incursionando en un nuevo segmento de mercado.

Socio 1	30%	Persona Natural
Socio 2	30%	Persona Natural
Socio 3	40%	Compañía Nacional

CAPITULO 3: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

3.1 Misión

Satisfacer las necesidades de las nuevas familias que estén buscando una solución habitacional diseñada eficientemente y a la medida de las necesidades de cada familia, y accesibles a su capacidad económica.

3.2 Visión

Convertirse en el conjunto habitacional preferido para un segmento medio-bajo y medio en Guayaquil, para luego estar entre las más reconocidas del país.

3.3 Estructura de la industria en general y del negocio en particular

El sector de la construcción es considerado el motor dinamizador de la economía, puesto que, está encadenado a gran parte de las ramas industriales y comerciales de un país.

En la actualidad para el mercado de vivienda, a pesar de la alta competencia generada en los últimos años por lo atractivo del mercado; que había motivado a nuevos inversionistas a ingresar al negocio de la construcción.

En el mercado guayaquileño existe una serie de Compañías dedicadas al negocio inmobiliario, las cuales ofrecen una gran variedad de soluciones habitacionales a lo largo y ancho de la ciudad. Existen inmobiliarias ya posicionadas en el mercado las cuales se reparten gran parte del pastel.

Para la realización de este proyecto se tomarán en cuenta los siguientes supuestos:

La inmobiliaria cuenta con la con la experiencia en contratación de obras civiles y la mano de obra necesaria para este tipo de proyectos urbanísticos.

La maquinaria ya está depreciada en su totalidad.

3.4 Descripción del producto

Mediante una arquitectura sustentable construimos respetando el medio ambiente “ECOHABITAT” aprovechando los recursos bioclimáticos de la zona. Conseguimos un ahorro energético, y por tanto un crecimiento sostenible.

Con un sistema de construcción sin desperdicios y materiales que ayudan a mantener el medio ambiente, estas casas nos proporcionan un buen aprovechamiento de luz natural, un bajo consumo de energía eléctrica y un uso eficiente del agua, ya que se instalan dispositivos de ahorro de agua en la vivienda, así como también una red de desagüe con sistema de tratamiento de aguas residuales para la utilización al riego de áreas verdes.

Climatización Casas Ecológicas

La eficiencia energética es una de las principales metas, aunque no la única. Los arquitectos utilizan diversas técnicas para reducir, las necesidades energéticas mediante el ahorro de energía eléctrica y

para aumentar su capacidad de capturar la energía del sol o de generar su propia energía.

Entre estas estrategias de diseño sustentable se encuentran la calefacción solar activa y pasiva, el calentamiento solar de agua activo o pasivo, la generación eléctrica solar, la acumulación freática o la calefacción geotérmica, y más recientemente la incorporación de generadores eólicos.

Los sistemas de climatización (ya sea calefacción, refrigeración o ambas) son un foco primario para la arquitectura sustentable porque son típicamente los que más energía consumen. Aprovechando la energía del sol estas casas se vuelven eficientes usando ciertos mecanismos especiales, como por ejemplo: células fotovoltaicas, paneles solares, colectores solares (calentamiento de agua, calefacción, refrigeración, piscinas), además valorando el diseño de las ventanas.

ECOHABITAT

Conjunto habitacional bajo una propuesta ecológica



Ubicación:

Ubicado en pleno Guayaquil

Asentado en 35.000 metros cuadrados

En la vía Daule

Cercano al Parque Ecológico Las Iguanas

Al pie de la vía donde transitan varias líneas de buses y alimentadores de la Metrovía.



Elaborado por los Autores

BENEFICIOS

Cancha deportiva

Contaremos con una magnífica cancha para recreación de los habitantes.

Juegos infantiles

Creemos que el juego es una herramienta esencial en la formación del desarrollo físico y social de los niños.

Parques

Disfrute de un paseo por la naturaleza lleno de recreación, descanso y entretenimiento.

Servicios Básicos

Le ofrecemos un servicio eficiente y confiable en el cual estamos seguros que vamos a satisfacer sus necesidades y expectativas, para así contribuir a mejorar la calidad de vida. Nuestros sistemas de agua le garantizarán agua fresca y pura, lista para su uso al instante.

Seguridad 24 horas

Contaremos con guardianía y control de acceso las 24 horas.

Villa Tipo 1



Elaborado por los autores

Características:

Villa de una planta

3 dormitorios (52.6 M2)

1 baño completo

Sala comedor

Cocina tipo americana

Patio posterior

Area de jardín frontal

Area de Parqueo

Adosada



Villa Tipo 2



Elaborado por los autores

Características:

- Villa de dos plantas
- 3 dormitorios (66.74 M2)
- 1 baño completo
- Sala comedor
- Cocina tipo americana
- Patio posterior
- Area de jardín frontal
- Area de Parqueo
- Adosada

Opción de acabados:

Básico y Full



Villa Tipo 3



Elaborado por los autores

Características:

- Villa de dos plantas
- 4 dormitorios (87.89 M2)
- 1 baño completo
- Sala comedor
- Cocina tipo americana
- Patio posterior
- Area de jardín frontal
- Area de Parqueo
- Adosada

Opción de acabados:

- Básico y Full



Estudio técnico (Solo ejemplo)

VIVIENDA	
Estructura :	Hormigón armado, sistema tradicional
Paredes :	Bloques de arcilla cara lisa 10*20*40* cm.
Cubiertas :	Tipo eternit.
Pisos :	Hormigón simple pulido.
Puertas :	Exteriores de plywood pintadas con esmalte
Ventanas :	Perfiler. de aluminio, celosías de vidrio claro 4mm
Lavamanos :	Blanco tipo económico
Mesón de Lavaplatos :	Enlucidos
Ducha :	Enlucidos
Inst. Sanitarios :	Tubería de PVC
Inst. Eléctrica :	Sobre puesta
Paredes Medianeras :	Revocadas
Revestimientos de Paredes :	Con esmalte acrílico (protecol) estructura chapeada y/o pintada

En los puntos de consumo de agua se colocarán los mecanismos adecuados para permitir el máximo de ahorro, y a tal efecto:

a) Los grifos de aparatos sanitarios de consumo individual dispondrán de perlizadores o conomizadores de chorro o similares y mecanismo reductor de caudal de forma que para una presión de dos kilos y medio por

centímetro cuadrado (2,5kg/cm²) tengan un caudal máximo de 8 litros por minuto (8 l./min.)

b) El mecanismo de accionamiento de la descarga de las cisternas de los inodoros limitará el volumen de descarga como máximo a seis (6) litros y dispondrá de la posibilidad de detener la descarga o de doble sistema de descarga.

c) El mecanismo de las duchas incluirá economizadores de chorro o similares y mecanismo reductor de caudal de forma que para una presión de dos kilos y medio por centímetro cuadrado (2,5 kg./cm²) tenga un caudal máximo de diez litros por minuto (10 l./min.)

URBANIZACIÓN POPULAR	
Alcantarillado	tubería de PVC. hasta 60" de diámetro
Sistema. Distrib . de Agua.Potable:	Tubería de PVC unión Z
Pavimento	En calle vehicular, base triturada de 16 cms. capa de rodadura de asfalto de 2" de espesor. Caminos peatonales de Hormigon.Simple. de 8 cms.. espesor, de hormigón de 210 Kg./cm ²
Sist. Tratamiento. de Aguas Servidas	Sistema de Tratamiento de Aguas Servidas para riego de áreas verdes

Sistema de Tratamiento de Aguas Servidas para riego de áreas verdes



Fuente: Codemet



Fuente: Codemet



Fuente: Codemet



Fuente: Codemet

3.5 Análisis FODA

Fortalezas

Ubicarse en una zona de expansión y de gran plusvalía.

Compra del terreno a bajo costo.

Facilidad en la comunicación y contacto con sus clientes.

Posicionamiento y gran aceptación en el mercado.

Oportunidades

Aprovechar la demanda insatisfecha del mercado inmobiliario para cubrir sus necesidades.

Ganancia de plusvalía debido a la existencia de centros comerciales en su alrededor.

La posibilidad de realizar futuros proyectos en esta misma zona.

Posibilidad de realizar futuros proyectos inmobiliarios para otras clases sociales.

Debilidades

La variedad de alternativas que tiene un consumidor para elegir.

Poca experiencia en la creación de proyectos medianos y grandes.

Amenazas

Posibilidad de nuevas competencias.

La creación de la ley de regulación de tasas de interés.

3.6 Cinco fuerzas de Porter

Rivalidad entre los competidores; se puede decir que existe mucha competencia dentro de esta industria, algunos grupos de empresas se están aliando para aprovechar la utilización de sinergias, pero en definitiva algunas de las características de la rivalidad es:

Existe alto número de empresas participando en el mercado.

Las barreras de salida son muy bajas.

Para el cliente no representa un costo cambiar de opción de plan habitacional.

Barreras de entrada; en general existen barreras de entrada a este mercado.

Por ser una plan habitacional se requiere de una fuerte inversión inicial.

Las políticas reguladoras y gubernamentales son una barrera para la entrada de nuevos competidores.

El posicionamiento de marca es un atenuante fuerte.

Productos sustitutos; el único sustituto de nuestro proyecto es otro proyecto de plan habitacional.

Poder del consumidor; el poder de negociación del comprador es grande por las siguientes razones:

Bajo costo de cambiar de proveedor.

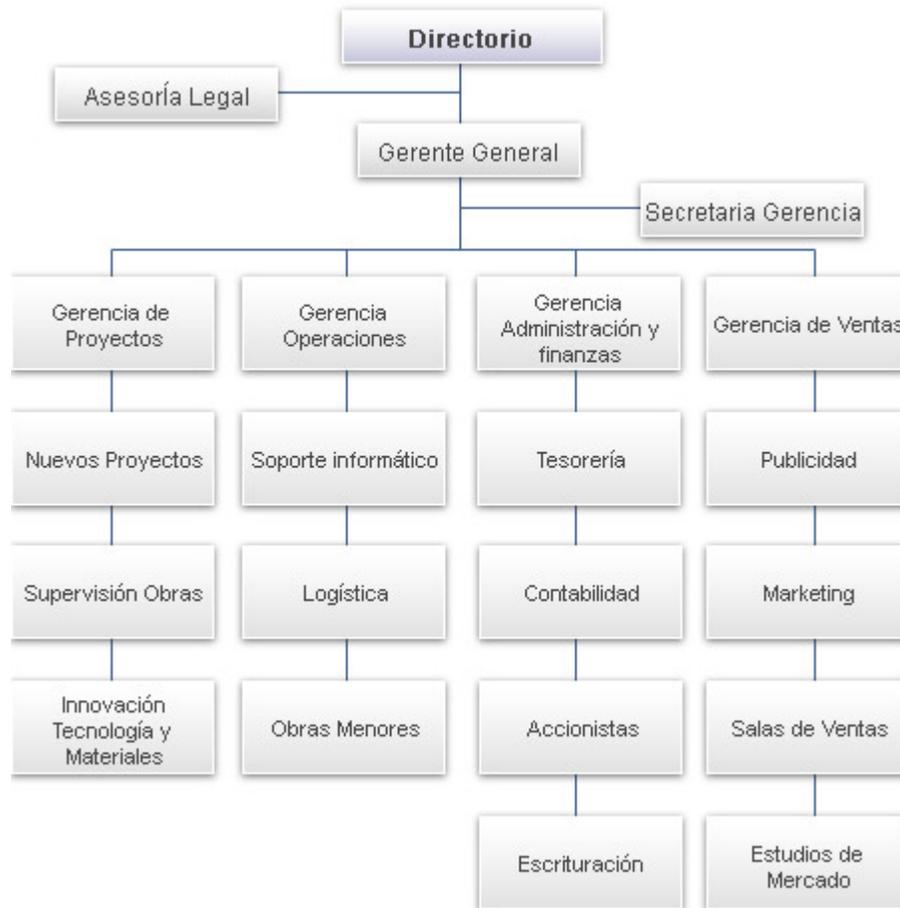
El mercado es sensible al precio.

Poder del proveedor; los proveedores de una empresa como la mencionada de nuestro proyecto tienen un fuerte poder de negociación dadas las condiciones de la industria y el manejo o presentación que esta pueda tener para con el cliente final.

Los complementarios; en este grupo se encuentran las entidades financieras que realizan préstamo para viviendas.

CAPITULO 4: EQUIPO GERENCIAL

4.1 Estructura Organizacional



El organigrama contempla toda la estructura organiza de lo que se pretende llegue a ser nuestra empresa pero en un inicio no se partirán con todas las áreas sino que se iniciara paulatinamente.

4.2 Funciones

Gerencia de Proyectos.- es la encargada de controlar, coordinar, supervisar y generar las ideas de nuevos proyectos y las innovaciones a aplicar en estos así como analizar el impacto de variaciones de escenarios en los proyectos.

Gerencia de operaciones.- será la encargada de vigilar la cadena logística de los proyectos de la organización

Gerencia Administrativa financiera.- será la responsable de controlar todo el organismo administrativo del negocio.

Gerencia de Ventas.- será la responsable de la comercialización y venta de los espacios de los planes habitacionales.

4.3 Experiencia previa del equipo gerencial

La experiencia de nuestro equipo gerencial debería de representar una parte clave dentro de nuestro mayor activo que es nuestro recurso humano, es así que definimos que deberían de reunir un perfil de por lo menos 5 años en la industria inmobiliaria tanto operativa como administrativamente con hojas de vida que provengan de carreras de ingeniería y arquitectura como la innovación tecnológica.

4.4 Cultura empresarial

Existen principios elementales que tendríamos que observar para el buen funcionamiento de nuestro proyecto:

Principios de solidaridad: Debemos preocuparnos por promover el bienestar de todos los seres humanos, no sólo el nuestro. En la medida en que no lo hagamos socavaremos nuestra propia realización.

Principios de racionalidad: Esforzarnos por actuar inteligentemente.

Principio de equidad o imparcialidad: Debemos aplicar los mismos criterios para juzgar nuestras propias acciones, las de las personas que queremos y las de los extraños.

Principio de eficiencia: No bastan las buenas intenciones para tratar de promover la realización humana; tenemos que esforzarnos por usar métodos eficaces.

Principio de la responsabilidad del papel que hay que desempeñar: No tenemos la misma responsabilidad por todos los aspectos del bienestar de todos los seres humanos. Nuestras circunstancias, capacidades, papeles que hay que desempeñar y compromisos específicos nos dan responsabilidad prioritaria por ciertos aspectos del bienestar de ciertas personas.

De la misma manera no podemos dejar de lado los valores morales que deben acompañar nuestro desempeño:

Integridad: Ser una persona recta, intachable.

Objetividad: Ser desinteresado, desapasionado.

Actualización profesional: Estar constantemente al pendiente de los avances.

Colaboración: Estar en contacto respetuoso con otros profesionales.

Conducta ética: Aplicar en todo momento los principios éticos como persona y como profesional.

Independencia: Tener entereza, firmeza de carácter.

Responsabilidad: Poner cuidado y atención en lo que se hace o decide.

Confidencialidad: Ser fiel, digno de confianza de las cosas reservadas.

Observancia de las normas: Conocerlas y aplicarlas.

Competencia: Ser competente y tener cualidades a través de la preparación integral.

Concluyendo, la ética en la empresa la podríamos definir como un conjunto de normas morales y valores y de cómo éstos deben aplicarse a los sistemas y organizaciones a través de los cuales se producen y distribuyen bienes y servicios inmobiliarios, y a la gente que trabaja dentro de esas organizaciones.

La ética en los negocios inmobiliarios, en otras palabras, debe ser una forma de ética aplicada, que comprenda la observancia y el análisis de normas y valores morales en el actuar diario en las organizaciones, transacciones, actividades y procedimientos que llamamos “negocios”.

Capítulo 5: ESTUDIO DE MERCADO

5.1 Estudio específico del mercado

La razón principal de hacer este estudio es determinar el nivel de demanda y de aceptación del Conjunto habitacional “ECOHABITAT” propuesto para Guayaquil. El proyecto está orientado para la clase media baja y media especialmente para familias jóvenes de veintiocho años en adelante con uno o tres hijos, en busca de una casa en donde puedan vivir cómodamente 4 a 5 personas.

5.2 Identificación del mercado Potencial y empresarial

Para nuestro proyecto hemos definido un mercado potencial en la ciudad de Guayaquil, este mercado estaría compuesto por familias que estén programando la compra de viviendas de igual forma se proyecta que con los diferenciadores de mercado por medio de la propuesta ecológica y de sustentabilidad y sostenibilidad del ecosistema.

Se buscaría atraer la inversión de la banca o inversión privada por medio de la proyección de flujos de efectivo y la visualización de la rentabilidad del proyecto.

5.3 Descripción de las regiones, segmentos o nichos

Al momento de describir las regiones del mercado según Philip Kotler, la economía moderna opera con base en el principio de la división del trabajo, donde cada persona se especializa en la producción de algo, recibe una paga, y con su dinero adquiere las cosas que necesita. Por consiguiente, los *mercados* abundan en la economía moderna.

Por ese motivo, existen algunas clasificaciones que ordenan los diferentes *mercados* agrupándolos según su *tipo*, como se verá en detalle, a continuación:

Tipos de Mercado, Desde el Punto de Vista Geográfico:

Según Laura Fischer y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", las empresas tienen identificado geográficamente su mercado. En la práctica, los mercados se dividen de esta manera:

Mercado Internacional: Es aquel que se encuentra en uno o más países en el extranjero.

Mercado Nacional: Es aquel que abarca todo el territorio nacional para el intercambios de bienes y servicios.

Mercado Regional: Es una zona geográfica determinada libremente, que no coincide de manera necesaria con los límites políticos.

Mercado de Intercambio Comercial al Mayoreo: Es aquel que se desarrolla en áreas donde las empresas trabajan al mayoreo dentro de una ciudad.

Mercado Metropolitano: Se trata de un área dentro y alrededor de una ciudad relativamente grande.

Mercado Local: Es la que se desarrolla en una tienda establecida o en modernos centros comerciales dentro de un área metropolitana.

Tipos de Mercado, Según el Tipo de Cliente:

Para Laura Fischer y Jorge Espejo, los *tipos de mercado* desde el punto de vista del cliente, se dividen en:

Mercado del Consumidor: En este tipo de mercado los bienes y servicios son adquiridos para un uso personal, por ejemplo, la ama de casa que compra una lavadora para su hogar.

Mercado del Productor o Industrial: Está formado por individuos, empresas u organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios.

Mercado del Revendedor: Está conformado por individuos, empresas u organizaciones que obtienen utilidades al revender o rentar bienes y servicios, por ejemplo, los supermercados que revenden una amplia gama de productos.

Mercado del Gobierno: Está formado por las instituciones del gobierno o del sector público que adquieren bienes o servicios para llevar a cabo sus principales funciones, por ejemplo, para la administración del estado, para brindar servicios sociales (drenaje, pavimentación, limpieza, etc.), para mantener la seguridad y otros.

Tipos de Mercado, Según la Competencia Establecida:

Para Ricardo Romero, autor del libro "Marketing", existen cuatro *tipos de mercado*:

Mercado de Competencia Perfecta: Este tipo de mercado tiene dos características principales: 1) Los bienes y servicios que se ofrecen en venta son todos iguales y 2) los compradores y vendedores son tan numerosos que ningún comprador ni vendedor puede influir en el precio del mercado, por tanto, se dice que son precio-aceptantes [5].

Mercado Monopolista: Es aquel en el que sólo hay una empresa en la industria. Esta empresa fabrica o comercializa un producto totalmente diferente al de cualquier otra [3]. La causa fundamental del monopolio son las barreras a la entrada; es decir, que otras empresas no pueden ingresar y competir con la empresa que ejerce el monopolio. Las barreras a la entrada tienen tres orígenes: 1) Un recurso clave (por ejemplo, la materia prima) es propiedad de una única empresa, 2) Las autoridades conceden el derecho exclusivo a una única empresa para producir un bien o un servicio y 3) los costes de producción hacen que un único productor sea más eficiente que todo el resto de productores.

Mercado de Competencia Imperfecta: Es aquel que opera entre los dos extremos: 1) El Mercado de Competencia Perfecta y 2) el de Monopolio Puro. Existen dos clases de mercados de competencia imperfecta:

Mercado de Competencia Monopolística: Es aquel donde existen muchas empresas que venden productos similares pero no idénticos

Mercado de Oligopolio: Es aquel donde existen pocos vendedores y muchos compradores. El oligopolio puede ser: A) Perfecto: Cuando unas pocas empresas venden un producto homogéneo. B) Imperfecto: Cuando unas cuantas empresas venden productos heterogéneos.

Mercado de Monopsonio: Monopsonio viene de las palabras griegas Monos = Solo y Opcioncion = Idea de compras. Este tipo de mercado se dá cuando

los compradores ejercen predominio para regular la demanda, en tal forma que les permite intervenir en el precio, fijándolo o, por lo menos, logrando que se cambie como resultado de las decisiones que se tomen. Esto sucede cuando la cantidad demandada por un solo comprador es tan grande en relación con la demanda total, que tiene un elevado poder de negociación. Existen tres clases de Monopsonio:

Duopsonio: Se produce cuando dos compradores ejercen predominio para regular la demanda

Oligopsonio: Se da cuando los compradores son tan pocos que cualquiera de ellos puede ejercer influencia sobre el precio.

Competencia Monopsonista: Se produce cuando los compradores son pocos y compiten entre sí otorgando algunos favores a los vendedores, como: créditos para la producción, consejería técnica, administrativa o legal, publicidad, regalos, etc...

Tipos de Mercado, Según el Tipo de Producto:

De acuerdo a esta clasificación, el *mercado* se divide en:

Mercado de Productos o Bienes: Está formado por empresas, organizaciones o individuos que requieren de productos tangibles (una computadora, un mueble, un auto, etc...).

Mercado de Servicios: Está conformado por empresas, personas u organizaciones que requieren de actividades, beneficios o satisfacciones que pueden ser objeto de transacción: Por ejemplo, el servicio de limpieza, de seguridad, de lavandería, etc...

Mercado de Ideas: Tanto empresas como organizaciones necesitan constantemente de "buenas ideas" para ser más competitivas en el mercado. Por ello, la mayoría de ellas están dispuestas a pagar una determinada cantidad de dinero por una "buena idea", por ejemplo, para una campaña publicitaria, para el diseño de un nuevo producto o servicio, etc... Por ello, existen ferias de exposición de proyectos en universidades y escuelas, las cuales, tienen el objetivo de atraer empresarios, inversionistas, caza-talentos, etc...

Mercado de Lugares: Está compuesto por empresas, organizaciones y personas que desean adquirir o alquilar un determinado lugar, ya sea para instalar sus oficinas, construir su fábrica o simplemente para vivir. También está compuesto por individuos que deseen conocer nuevos lugares, pasar una vacación, recrearse en un determinado lugar, etc...

Tipos de Mercado, Según el Tipo de Recurso:

Según Philip Kotler, autor del libro "Dirección de Mercadotecnia", el mercado de recursos, se divide en: 1) Mercado de materia prima, 2) mercado de fuerza de trabajo, 3) mercado de dinero y otros.

Mercado de Materia Prima: Está conformado por empresas u organizaciones que necesitan de ciertos materiales en su estado natural (madera, minerales u otros) para la producción y elaboración de bienes y servicios.

Mercado de Fuerza de Trabajo: Es considerado un factor de producción, por tanto, está formado por empresas u organizaciones que necesitan contratar empleados, técnicos, profesionales y/o especialistas para producir bienes o servicios.

Mercado de Dinero: Está conformado por empresas, organizaciones e individuos que necesitan dinero para algún proyecto en particular (comprar nueva maquinaria, invertir en tecnología, remodelar las oficinas, etc...) o para comprar bienes y servicios (una casa, un automóvil, muebles para el hogar, etc...), y que además, tienen la posibilidad de pagar los intereses y de devolver el dinero que se han prestado.

Tipos de Mercado, Según los Grupos de No Clientes:

Según Philip Kotler, existe un *tipo de mercado* que abarca a grupos de no clientes, por ejemplo:

Mercado de Votantes: Es aquel que está conformado por personas habilitadas para ejercer su derecho democrático al voto. Por ejemplo, para elegir una autoridad (presidente, alcalde, gobernador, etc...) o un representante (presidente de la junta de vecinos u otro).

Mercado de Donantes: Lo constituyen los donantes o proveedores de fondos a entidades sin ánimos de lucro. Los cuatro mercados principales son el de: 1) Gobierno: Cuando aporta fondos a organizaciones sin fines de lucro (educación, investigación, salud pública, etc...). 2) Fundaciones: Aquellas que financian actividades benéficas o sociales, se dividen en: fundaciones familiares, generales, corporativas y comunitarias. 3) Individuos: Personas que donan fondos para causas benéficas o de interés social.

Mercado de Trabajo.

Conclusión:

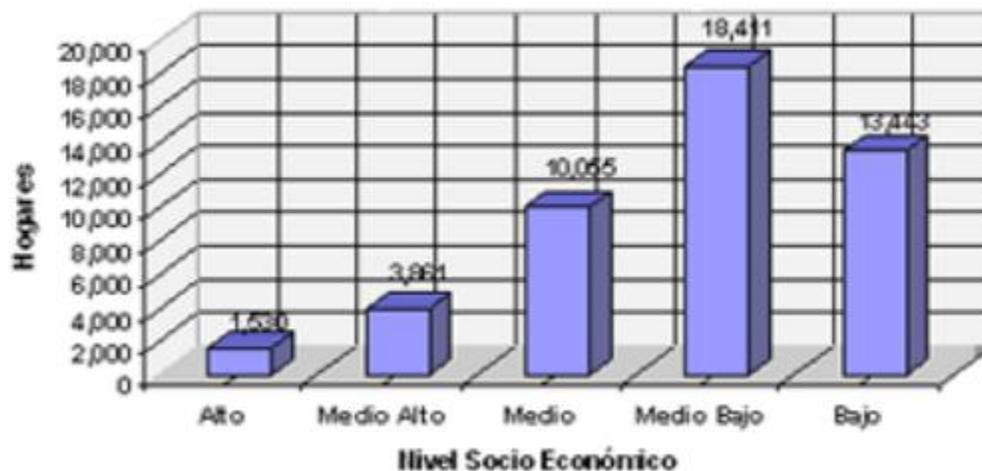
En conclusión, los *tipos de mercado* son una clasificación muy útil porque permiten identificar el contexto de *mercado* en función a su ubicación

geográfica, los tipos de clientes que existen, la competencia establecida, el tipo de producto, el tipo de recursos y los grupos de no clientes; todo lo cual, es fundamental para responder a cuatro preguntas de vital importancia: 1) ¿Con qué productos se va a ingresar al mercado?, 2) ¿mediante qué sistema de distribución?, 3) ¿a qué precio? y 4) ¿qué actividades de promoción se va a realizar para dar a conocer la oferta de la empresa?.

5.4 Mercado objetivo, nichos de mercado y bloques compradores

Demanda: El tamaño de la demanda de bienes inmobiliarios en Guayaquil, al año 2010, es menor que la que se presentó durante los años 2005 al 2011, de acuerdo con datos publicados en la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

Demanda Potencial Cualificada Total Hogares



Fuente: INEC

La Demanda Potencial Calificada Total en la ciudad de Guayaquil es 47.300 Hogares, visualizada por cada nivel socioeconómico en la gráfica anterior, donde se observa el alto volumen que representa el NSE Medio Bajo. El 67,3% de la demanda se concentra en los 2 NSE del centro (Medio y Medio Bajo).

Así, la demanda potencial entre los niveles socioeconómicos medio y medio bajo, llega a 28.000 hogares, siendo esta la demanda potencial real del proyecto a realizarse.

Nivel Socioeconómico	Valor
Bajo	13.443
Medio - Bajo	18.411
Medio	10.065
Medio - Alto	3.961
Alto	1.530

El precio promedio de la vivienda que estarían dispuestos a adquirir es de \$22,710. No así el nivel socioeconómico alto, cuyo precio aceptable a pagar por una vivienda es de \$78,818. En el caso de un nivel socioeconómico medio y bajo los precios son de \$24,932 y \$14,026, respectivamente.

Nivel Socioeconómico	Precio Promedio
Alto	\$ 78.818
Medio	\$ 24.932
Bajo	\$ 14.026

5.5 Investigación del mercado, encuestas y resultados

Los objetivos de la investigación de mercado son los siguientes:

Conocer gustos y preferencias de los consumidores: tipo de vivienda, forma de pago, sector, etc.

Identificar la situación actual de vivienda de los consumidores.

Conocer sus niveles de ingreso.

Conocer su situación financiera actual.

Conocer su intención y poder de compra.

Identificar la demanda potencial.

Alcance: El lugar en donde se realizaron las encuestas fue en la ciudad de Guayaquil y en la Vía a Daule, específicamente en centros comerciales y supermercados siendo éstos lugares de alta concurrencia. Se dirigieron las encuestas a un segmento de mercado desde clase media en adelante.

Tamaño de la muestra

Debido a que la población de Guayaquil supera los 100.000 habitantes, en el momento de seleccionar el tamaño de la muestra se lo toma como población infinita. El cálculo para determinar el tamaño de la muestra es el siguiente:

$$n = \frac{z^2 pq}{e^2}$$

Donde: $Z = 2$ $P = 0.5$ $Q = 0.5$ $e = 0.05$

Para determinar el número de encuestas se trabajó con un nivel de confianza del 95.5%, representado por el estadístico $Z = 2$ que se lo encuentra en la tabla de distribución normal, un P y Q de 0.5 y un margen de error del 5%.

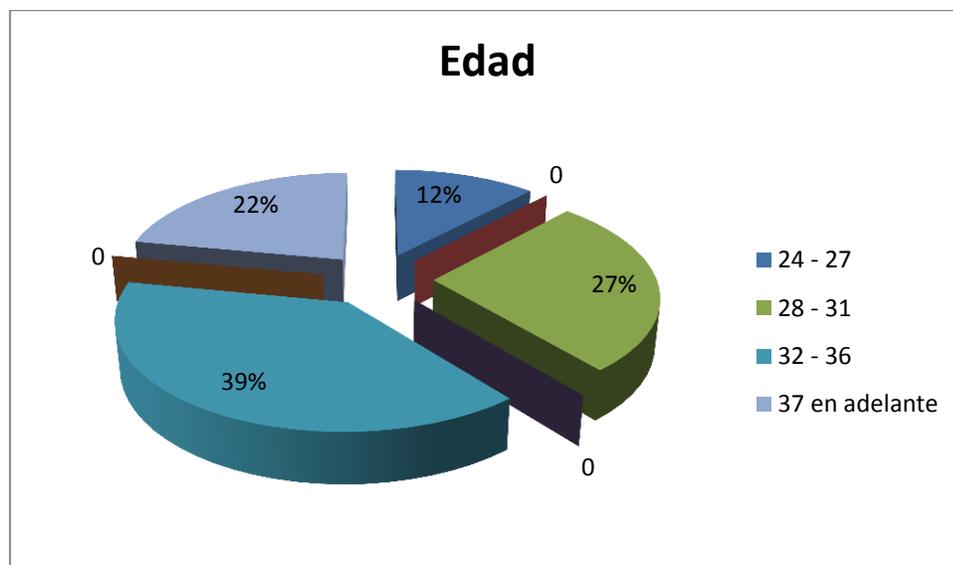
$$n = \frac{(2)^2 \times (0.5)(0.5)}{(0.05)^2} = 400$$

Esto arroja como resultado un total de 400 encuestas a ser realizadas.

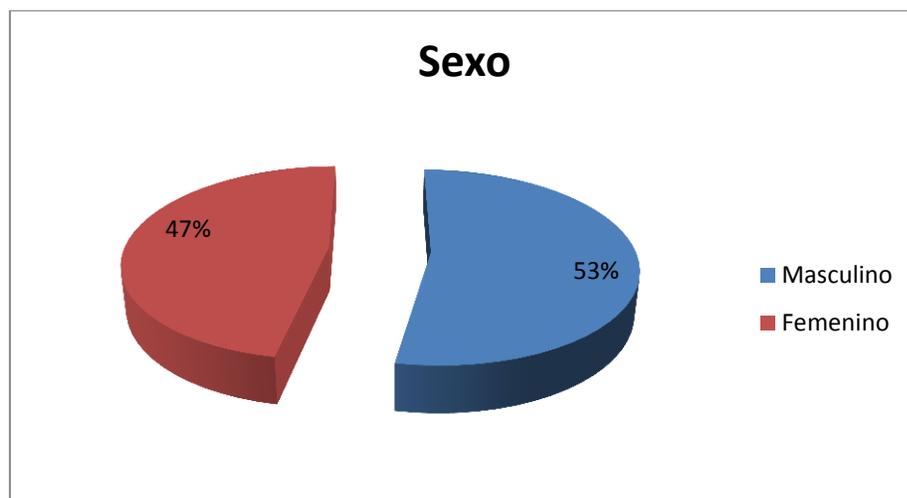
Diseño del cuestionario

Tabulación de datos

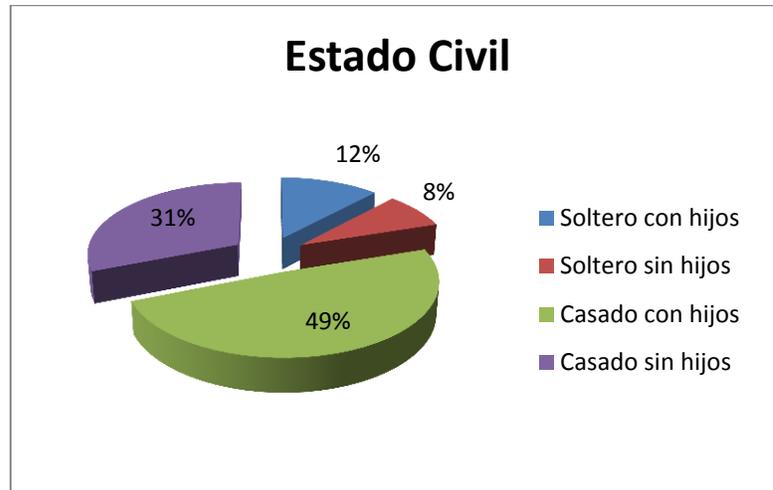
Edad



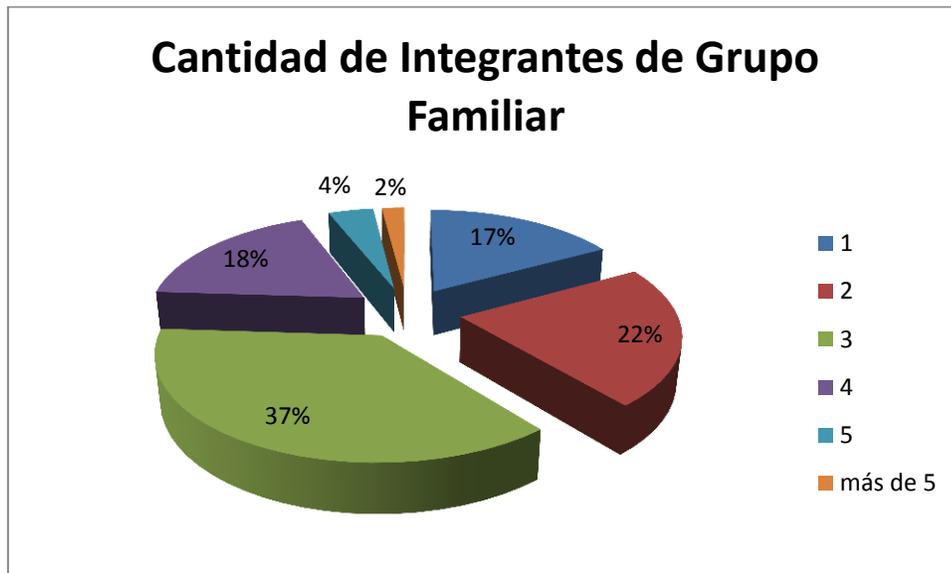
2. Sexo



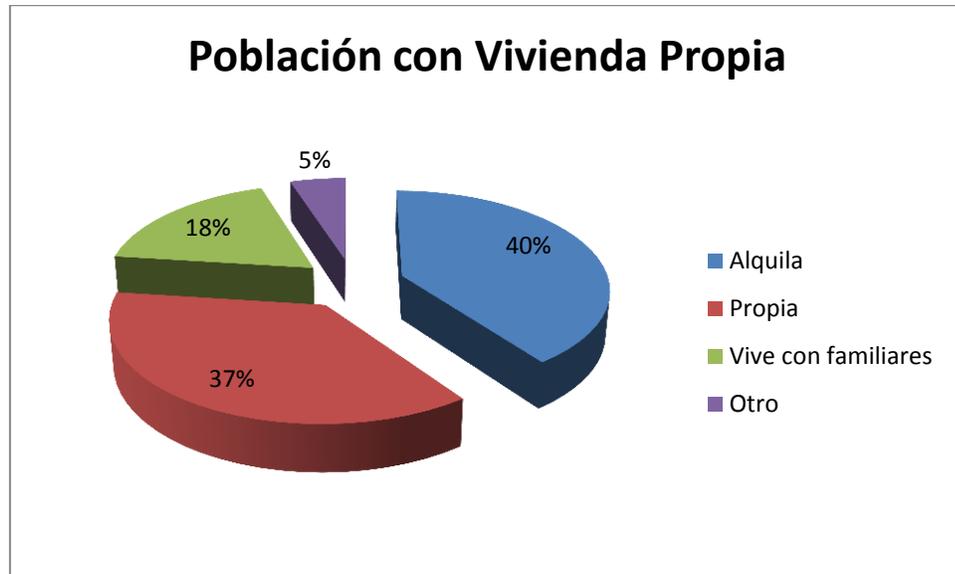
3. Estado Civil



4. Número de personas que conforman su grupo familiar (incluido ud.)



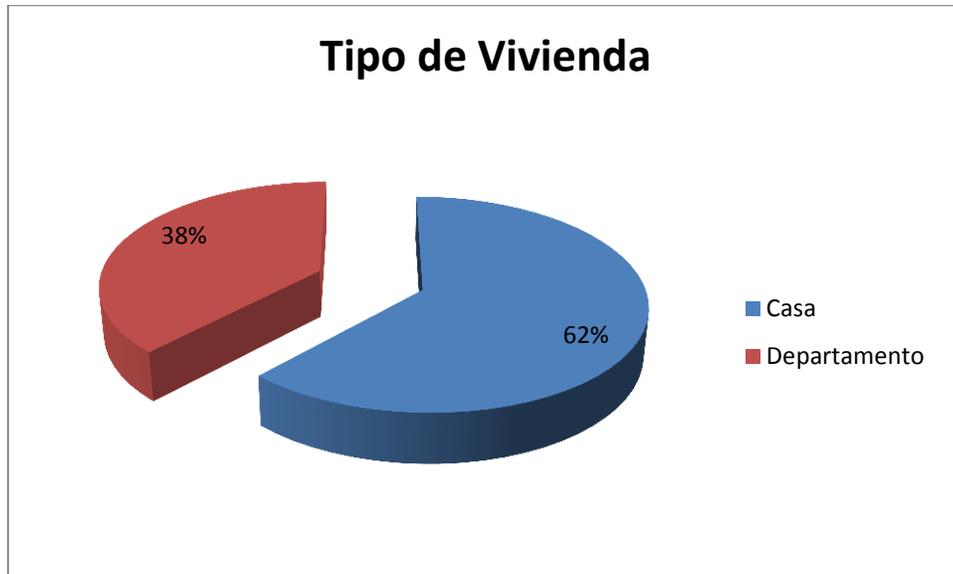
5. Alquila o tiene casa propia?



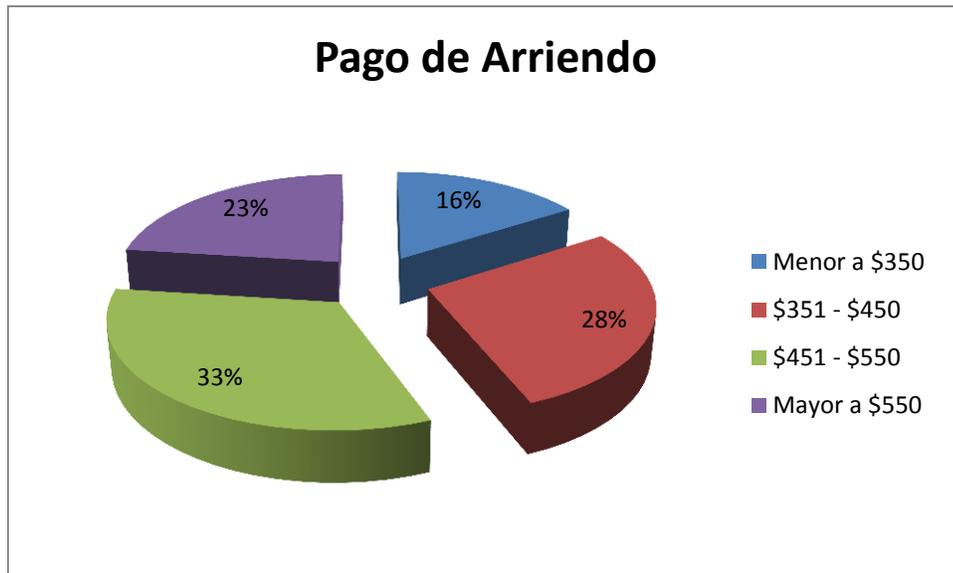
6. Esta Ud. Interesado en la adquisición de una vivienda?



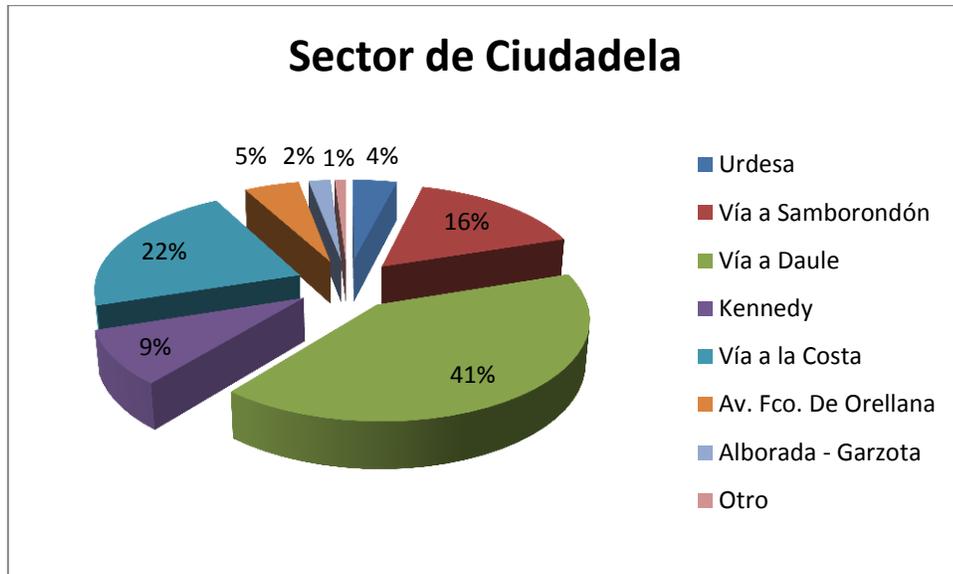
7. Que tipo de vivienda le gustaría adquirir?



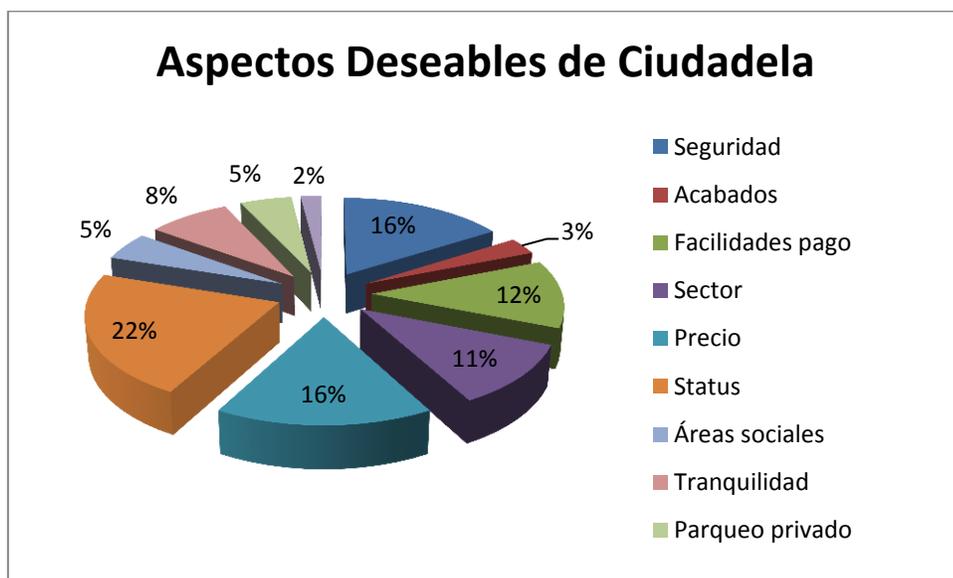
8. En caso de que alquile, cuánto paga mensualmente?



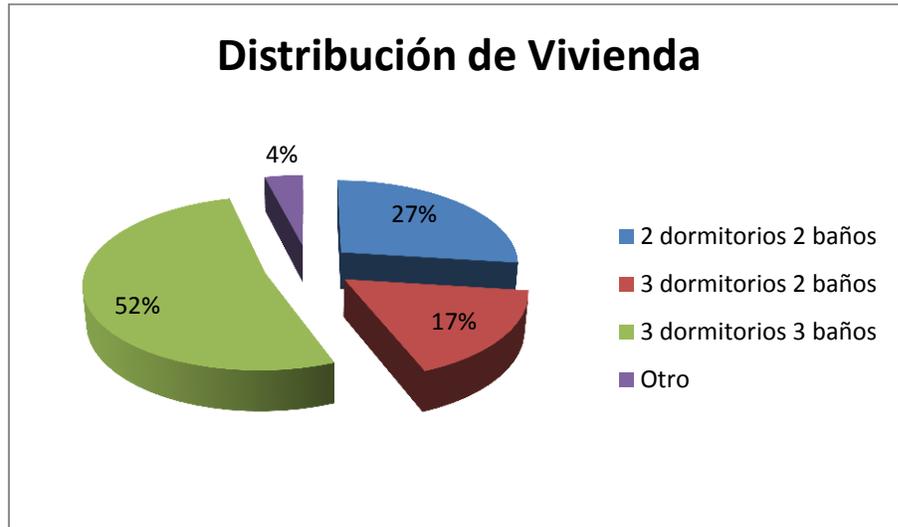
9. Qué sector le parece más atractivo para vivir? (Elija 1 opción)



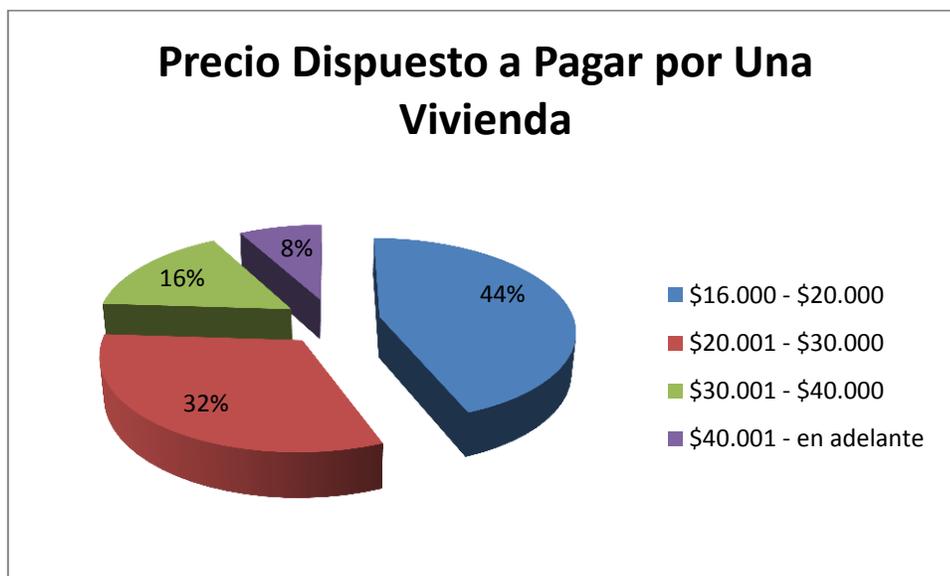
10. Seleccione los 5 aspectos de mayor consideración para la compra de una vivienda y enumere del uno al cinco (siendo 1 el más importante y 5 el menos importante)



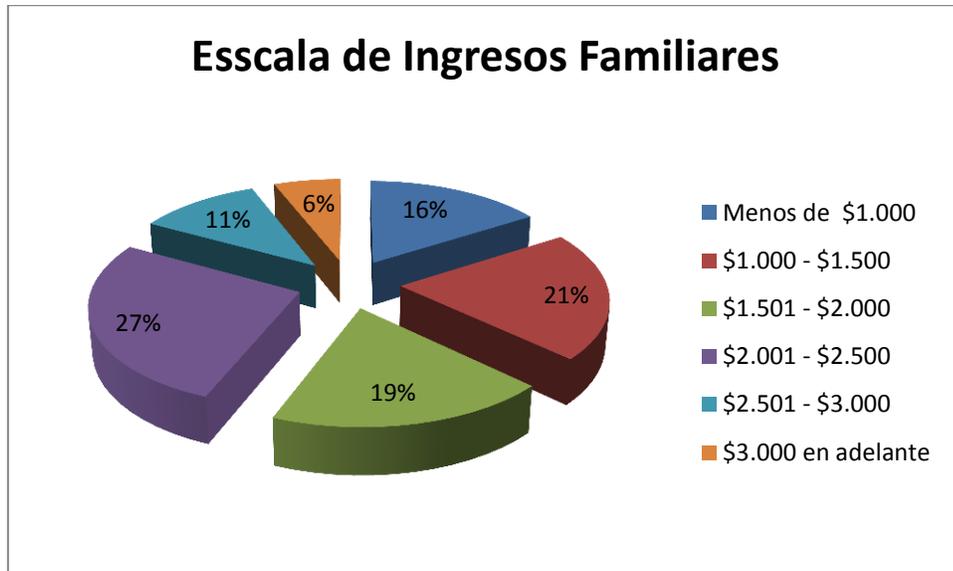
11. La distribución del departamento, le gustaría que fuese:



12. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un departamento, considerando las características seleccionadas anteriormente?



13. Su ingreso familiar en que escala se ubica?



Análisis de Resultados

Con los datos anteriores, se observa que el 55% de las personas encuestadas tienen un grupo familiar entre 3 y 4 personas.

Se puede afirmar que el grupo objetivo del proyecto estaría en parejas jóvenes con 1 o 2 hijos pequeños, de un nivel socioeconómico medio alto y alto, ya que el valor que ellos le dan a cada departamento está entre \$16.000 y \$ 40.000.

El 44% de los encuestados tiene un ingreso familiar superior a \$2.000, lo cual demuestra que están en la capacidad de pago para el proyecto que se va a realizar. Esto le da un sentido de exclusividad al Conjunto Residencial, debido a que tiene una gran relación con las características

buscadas por parte de los encuestados, ya que su principal motivo de ir a vivir a esta zona, es justamente el status que buscan.

La motivación que los impulsa a la compra de una vivienda en una urbanización privada son las características con las que ésta cuenta, permitiéndoles satisfacer de mejor manera sus necesidades y la de su familia. Estas características son principalmente el tener una vivienda propia, el precio, ya que se encuentra dentro del rango esperado por parte de los encuestados, y por último la seguridad y calidad de vida que les brinda vivir en una ciudadela cerrada, y aun más con la novedad de una ciudadela con enfoque ecológico la cual tiene como punto fuerte la de preservación del medio ambiente y gozar de los beneficios que esto conlleva.

El 59% de los encuestados pertenece a un grupo familiar de entre 2 y 3 personas, y al mismo tiempo, el 52% prefiere una distribución del espacio con 3 dormitorios y 3 baños.

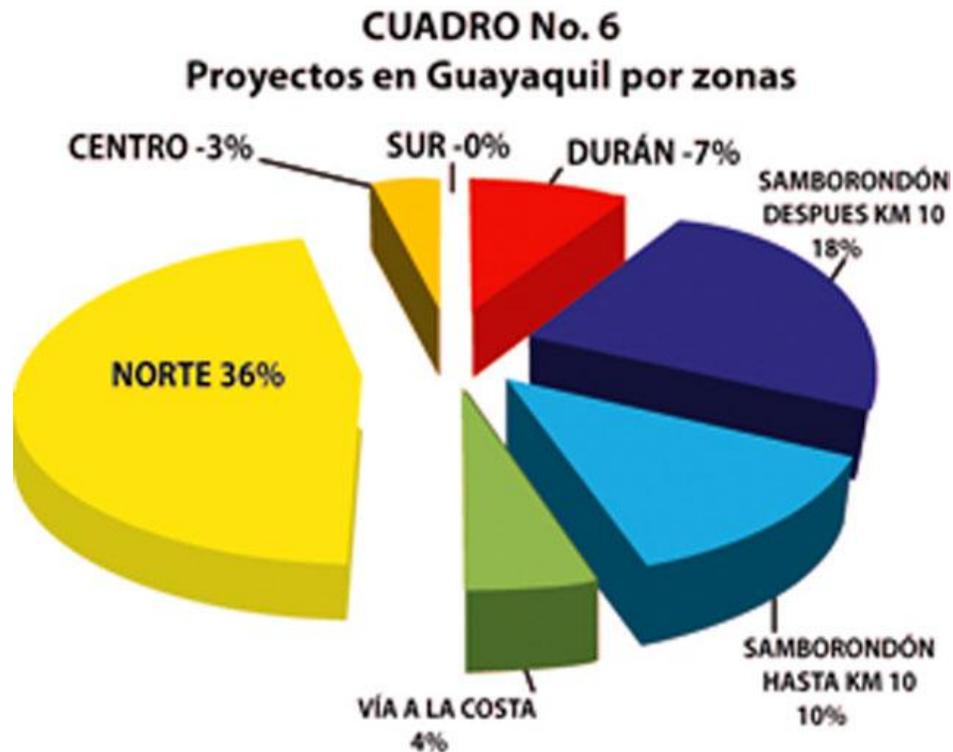
Las personas que van a vivir ahí están en planes de formar o incrementar el tamaño de su familia, por lo que necesitan más espacio y comodidad de la que requieren en ese determinado momento.

Se puede sacar como conclusión, luego de observar el interés de la ciudadanía en adquirir una nueva vivienda, que el proyecto tendrá la aceptación que se espera para su realización y rentabilidad.

5.6 Análisis de la Competencia (oferta existente)

En Guayaquil las zonas de mayor desarrollo de la oferta son el Norte y Samborondón. Mientras en Quito un proyecto puede llegar a ofertar cientos de unidades, en Guayaquil los proyectos concentran miles de unidades. En Quito, desglosada por tipo y por sector, con información obtenida en la Feria de la Vivienda MI CASA CLAVE.

Guayaquil presentamos las zonas de mayor concentración de proyectos inmobiliarios en el Cuadro No. 6

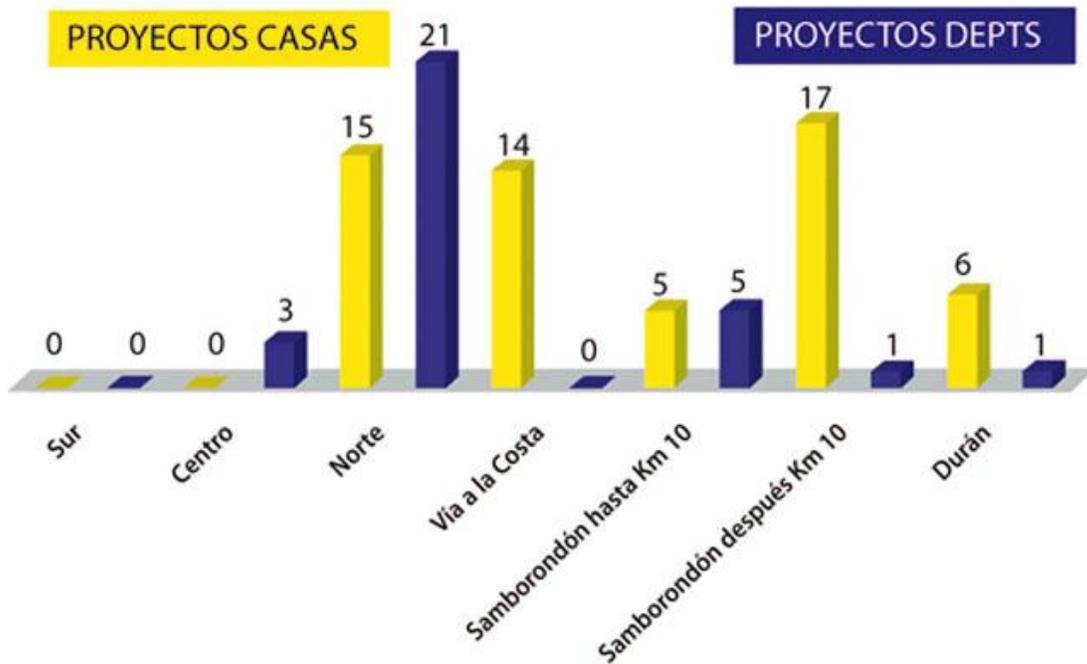


Fuente: Bienes Raíces Clave

En el Cuadro No. 7 se reflejan las preferencias por tipo de producto en Guayaquil y el desarrollo de cada sector. Es evidente la marcada preferencia por casas. Esto se debe a que hay espacio suficiente para

seguir expandiéndose, al contrario de lo que sucede en Quito que tiene que crecer verticalmente. La demanda y la oferta inmobiliaria han ido adaptándose a esta realidad.

CUADRO No. 7
Número de proyectos según tipo de producto
por sectores en Guayaquil



Fuente: Bienes Raíces Clave

Entre los últimos proyectos inmobiliarios en la zona, se pudo obtener de estos, cierta información que ayudará a analizar la competencia, como precio de venta, precio por metro cuadrado y tamaño de construcción.

CAPITULO 6: ESTRATEGIAS DEL MERCADO

6.1 Consideraciones Internacionales, nacionales y locales

En la actualidad en la mayoría de países los proyectos de bienes raíces son difundidos al máximo de manera que quede en la mente del consumidor dicho producto. Se realizan campañas publicitarias extensivas y utilizando como elemento innovador el internet sin desmerecer los antiguos medios. Aunque para muchas personas seguirá siendo más confiable el marketing directo y personalizado. En todo caso hoy en día por la necesidad de un mundo competitivo en donde las opciones son diversas no hay que desmerecer ningún medio publicitario para así poder cumplir con las exigencias de un mercado que evoluciona a pasos agigantados.

En los EEUU el Open House es la nueva estrategia de marketing Inmobiliario. Esta estrategia de marketing se basa sencillamente en ofrecer una jornada de puertas abiertas en una vivienda determinada para que los interesados puedan visitarla libremente, sin cita previa.

En nuestro país cuando se trata de dar a conocer un proyecto habitacional se utilizan medios visuales como vallas publicitarias en lugares estratégicos, islas en los centros comerciales, lanzamientos con fines comerciales y de reconocimiento. La finalidad de la publicidad es impregnar en la mente de las personas la necesidad de adquirir dicho bien por el valor agregado y diferenciación positiva que este brinda y así persuadir inconscientemente en adquirirlo.

6.2 Estrategias de producto, precio y estacionalidad

El planteamiento de cualquier decisión estratégica supone antes que nada la identificación de los negocios, la segmentación de los clientes, y las ofertas al mercado de propuestas de valor atractivas, factibles y rentables. Y además de esta formulación una ejecución que sea coherente, apoyado en un modelo organizativo adecuado a dicha estrategia.

Nuestra estrategia de producto se basa en ofrecer al cliente una vivienda que ha sido construido bajo estrictos controles ambientales que asegura la protección del medio ambiente lo cual hace la diferenciación de otros proyectos que descuidan este aspecto tan importante y que en la actualidad se ha convertido en un problema mundial que nos compete mejorar a toda la sociedad.

En la estrategia de precio es importante resaltar que nos dirigimos a un segmento de la sociedad cuyos recursos económicos no son elevados por ser de clase baja y media. Enfocándonos directamente en este grupo ofrecemos viviendas de alta calidad a un buen precio, brindándoles a nuestros clientes un sitio tranquilo, seguro y cómodo para vivir, dotados con infraestructura y servicios completos.

6.3 Estrategias de distribución, penetración y venta personal

La planeación de distribución es selectiva ya que para el segmento bajo y medio de la sociedad los puntos clave de publicidad serán locales comerciales del sur de la ciudad y en Duran que son los lugares de mayor concurrencia de nuestros potenciales clientes.

La estrategia de penetración es una mezcla entre precio atractivo y calidad garantizada. Creemos que nuestros clientes pueden encontrar en este lugar la solución de sus necesidades.

Nuestro concepto es permitir a los clientes beneficiarse de su inversión. Contar con piezas claves como: eficiencia operativa, optimización de procesos, soluciones tecnológicas y urbanísticas, es lo que nos permite ofrecerte el menor precio con la mayor calidad y una atención eficaz.

La estrategia de penetración al mercado será la de apuntar a un grupo concreto de clientes ofreciéndoles una vivienda de excelente calidad.

Las estrategias de venta personal por constituir el contacto directo con el cliente deben manejarse de la forma más efectiva posible ya que de esto depende mucho el hecho de convencer al cliente. La selección del personal de venta es un punto que tomaremos muy en cuenta haciendo un filtro en la selección y haciendo una descripción exacta del cargo para que tenga en cuenta con exactitud cómo desarrollarse en la posible venta. Los vendedores deberán capturar al cliente previo a esto hacer un análisis de sus necesidades y la motivación del mismo.

6.4 Estrategias de promoción, distribución y gastos

Las estrategias de promoción son diversas:

Islas en centros comerciales en donde la persona encargada dará todas las explicaciones pertinentes y despejando todas las dudas de nuestros clientes.

Vallas publicitarias en lugares estratégicos de la ciudad en donde está la mayor concurrencia de nuestros clientes potenciales

Participación de stands en ferias por tiempos festivos

La difusión del presente Plan Habitacional se realizará mediante la radio y debido a que está enfocado a un sector bien determinado se realizará visitas al sector para dar información de una manera personalizada.

Al implementar el servicio personalizado se colocarán Carpas Informativas en donde se repartirá folletos con las Características, Beneficios, y Costos que contiene el Plan Habitacional, y se mostrará por medio de maquetas el modelo de las viviendas. Con el fin de captar el interés de los moradores, se procederá a realizar reuniones con los diferentes Comités Barriales de la zona.

Anuncios clasificados en portales inmobiliarios

Campañas de enlaces patrocinados

Campañas de e-mail marketing

Participación en redes sociales.

En la nueva economía, el mercadeo inmobiliario está usando más técnicas de comunicación basadas en el Internet integrados con call centers, publicidad Web, multimedia, y relaciones públicas en canales digitales. A pesar de que al segmento al cual nos estamos dirigiendo no es alto tenemos en cuenta que hoy en día el internet y la tecnología está al alcance de todos incluso en la parte más baja de la sociedad y por tanto no obviaremos este elemento.

Todos los gastos por concepto de promoción se detallan en los flujos de efectivo y análisis financieros.

6.5 Estrategia publicitaria y de comercialización

La estrategia publicitaria del proyecto es participar en casi todos los medios conocidos pero mostrándonos selectivos en cuanto al segmento de la sociedad al que va dirigido. El proyecto será muy difundido y reconocido en la localidad.

CAPITULO 7: OPERACIONES

7.1 Riegos internos

Referente a la falta de profesionales, son pocas las personas que construyen este tipo de casas ya que la construcción convencional simplifica y unifica los sistemas constructivos con el ánimo de disminuir costos, es muy difícil encontrar trabajadores que sepan trabajar la cal, la piedra

Falta de materiales es importante aclarar, que no es que están escasos los materiales, más bien, es que no son fáciles de conseguir por no estar incluidos en los circuitos comerciales clásicos.

Falta de mano de obra calificada y cualificada para laborar en nuestro proyecto, recordemos que el recurso mas importante que tiene la empresa es el recurso humano por lo cual este deberá de ser muy competente a la hora de ejecutar sus labores.

7.2 Riesgos externos

Entre los riesgos externos tenemos principalmente la falta de material o desabastecimiento de material, de igual manera podríamos tener los factores externos como políticas de gobiernos, impuestos y nuevas normas o reformas a las normas actuales de gobierno

7.3 Planes de contingencia

Para prevenir lo antes mencionado se plantean seguridades como las siguientes:

Abastecimiento anticipado de materiales

Dentro de los estados financieros dentro del proyecto se deberá tener en cuenta un porcentaje para contingentes

CAPITULO 8: ESTUDIO FINANCIERO

8.1 Presupuesto e inversiones

La inversión inicial del proyecto es de \$ 1.952.492,06 la misma que ayudara a poner en marcha el proyecto con el aporte de los inversionistas el constructor y el financiamiento de un préstamo.

El terreno donde se planifica la construcción también se contempla dentro de la inversión del proyecto, tanto como los costos de urbanizar y construcción por tipo de villa a ofrecer dentro de lo que es el proyecto.

Entrando al desglosé de costos el costo de urbanizar será de \$ 946,330 por 35.000 m² y el costo de construcción será de \$ 5,243,769,52 por 22,727 m². Es de señalar que el costo de urbanizar se lo efectiviza con el inicio de cada etapa de construcción de las viviendas de los diferentes tipos. Los costos de construcción sufrirán cambios en los precios de los materiales de construcción. Para la determinación de esta variación nos hemos basado en el índice IPCO que es el Índice de Precio de Construcción. Además el mismo es dependiente de la planificación de venta de las viviendas. Esto es a medida que los compradores cancelan el 30% del valor se inicia la construcción de las viviendas.

Los precios de ventas de las viviendas van desde los \$16.500 hasta los \$26.000, los mismos que dependen de los modelos de las viviendas. Estos precios también son dependientes de las variaciones de los precios de los materiales de construcción.

El presupuesto de los ingresos y egresos totales para toda la vida del proyecto fue determinado en base a lo anteriormente explicado.

8.2 Proyección a cinco años

Para generar la evaluación del proyecto se esquematizo un horizonte de planeación a 5 años, en los datos relevantes se encuentra que se empieza a recibir utilidades a partir del primer año de proyección, esto se justifica por la fuerte inversión inicial requerida para poner en marcha el proyecto. Se desprende un comportamiento estable de utilidades a medida que avanza el proyecto.

8.3 Análisis del punto de equilibrio

A una empresa de nada le sirve producir sin pérdidas, si el efectivo que genera no le alcanza para operar. Y es que el efectivo lo requiere no sólo para cubrir los costos variables y los fijos, sino también para efectuar los abonos pactados en sus obligaciones financieras, para cancelar los impuestos, para comprar los activos fijos que la empresa necesita, para financiar los incrementos de cartera y de inventario que la inflación y/o el crecimiento le demandarán sin duda, y sobre todo, para garantizarle a los accionistas un justo retorno a su inversión.

Es importante conocer el mínimo de producción y ventas que garantice que el proyecto puede cancelar sus costos fijos y variables y todos los demás

compromisos que demanden erogaciones de efectivo, a los cuales está obligado el negocio.

Existen gastos que se registran contablemente como tales pero no implican salida de efectivo, tales como la depreciación, las amortizaciones y los diferidos.

Se utiliza para determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos –es decir, el punto en que la empresa se equilibrará- de tal forma que no va a perder ni a ganar, pero también muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto. Este punto es uno de los índices que permiten diagnosticar las estimaciones y pronosticar el futuro del negocio según dichas estimaciones.

En el análisis de nuestro proyecto el punto de equilibrio queda de la siguiente manera:

“Fórmulas Punto de Equilibrio en dólares”

$$\text{Pto Equilibrio \$} = \frac{\text{Costos fijos}}{\% \text{ Contribución Marginal}}$$

$$\% \text{ Contribución Marginal} = \frac{\text{Contribución Marginal Total}}{\text{Ingresos Totales}}$$

$$\text{Contribución Marginal Total} = \text{Ingresos} - \text{Costos Variables}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	\$ 198.960,00	\$ 198.960,00	\$ 198.960,00	\$ 198.960,00	\$ 198.960,00
% Contribucion Marginal	63%	63%	63%	63%	63%
Pto Equilibrio en Dolares	\$ 316.962,62	\$ 316.962,62	\$ 316.962,62	\$ 316.962,62	\$ 316.962,62
Pto Equilibrio en Cantidades	19	19	19	19	19
EL PUNTO DE EQUILIBRIO REPRESENTA DEL TOTAL DE LAS UNIDADES PROYECTADAS A VENDER	AÑO1 40,59%	AÑO2 40,59%	AÑO 3 40,59%	AÑO 4 40,59%	AÑO5 40,59%

De esta manera de entendería que el punto de equilibrio en cantidad anual debería ser de 19 unidades y el punto de equilibrio en dinero debería ser de \$316.962,62. Esto para justificar la inversión y tal como se lo explica anteriormente.

8.4 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	año0	año1	año2	año3	año4	año5
INGRESOS						
INGRESOS X VENTAS		\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07
OTROS INGRESOS				\$ 500		\$ 6.000,00
TOTAL INGRESOS		\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.730,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.011.230,07
EGRESOS						
PAGO A PROVEEDORES		\$ 1.118.822,87	\$ 1.118.822,87	\$ 1.118.822,87	\$ 1.118.822,87	\$ 1.118.822,87
G.ADMINISTRATIVOS		\$ 259.064,60	\$ 259.724,60	\$ 260.417,60	\$ 261.145,25	\$ 261.909,28
G. FINANCIEROS		\$ 93.036,25	\$ 77.653,86	\$ 60.805,53	\$ 42.351,55	\$ 22.138,91
AMORTIZACION DE K		\$ 161.410,18	\$ 176.792,57	\$ 193.640,90	\$ 212.094,87	\$ 232.307,52
PART .TRABAJADORES		\$ 226.446,50	\$ 228.654,86	\$ 231.078,16	\$ 233.737,11	\$ 236.654,40
IMPUESTOS		\$ 320.799,21	\$ 323.927,72	\$ 327.360,73	\$ 331.127,57	\$ 335.260,40
TOTAL EGRESOS		\$ 2.179.579,61	\$ 2.185.576,48	\$ 2.192.125,78	\$ 2.199.279,23	\$ 2.207.093,38
FLUJOS ANUALES	\$ (1.952.492,06)	825.650,46	819.653,59	813.604,29	805.950,84	804.136,69
Inversión total de obra física	\$ 1.764.144,06					
Inversión de activos fijos	\$ 169.768,00					
Capital de Trabajo	\$ 16.580,00					
Gastos de Constitucion	\$ 2.000,00					
TMAR						16,39%
VAN						\$ 595.964
TIR						31%

8.5 Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE RESULTADOS						
	año1	año2	año3	año4	año5	
Ingreso UNIDADES	\$ 3.005.230,07 47					
Costo Produccion desperdicio x metro	\$ 1.048.753,90 3%					
Margen Bruto	\$ 1.886.407,20	\$ 1.886.407,20	\$ 1.886.407,20	\$ 1.886.407,20	\$ 1.886.407,20	\$ 1.886.407,20
Gastos						
SUELDOS Y SALARIOS						
Gerente General	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
Contador	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00
Jefe de Construcción u Obra	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Personal de Aseo	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
Mensajero	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Asesores comerciales	\$ 19.200,00	\$ 19.200,00	\$ 19.200,00	\$ 19.200,00	\$ 19.200,00	\$ 19.200,00
Operadores/obreros	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00
COMISIONES	\$ 60.104,60	\$ 60.104,60	\$ 60.104,60	\$ 60.104,60	\$ 60.104,60	\$ 60.104,60
PUBLICIDAD Y PROMOCION						
PAGINA WEB	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
AFICHES	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
BANNERS	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
EXHIBIDORES	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
EVENTOS Y EXPOSICIONES	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
RADIO	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00
TV	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
SERVICIOS BASICOS	\$ 13.200,00	\$ 13.860,00	\$ 14.553,00	\$ 15.280,65	\$ 16.044,68	
DEPRECIACION						
Máquina	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400
Camión	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400	\$ 9.400
Equipos de computación	\$ 2.745	\$ 2.745	\$ 2.745	\$ 2.745	\$ 2.745	\$ 2.745
Muebles y Enseres	\$ 5.118	\$ 5.118	\$ 5.118	\$ 5.118	\$ 5.118	\$ 5.118
G. FINANCIEROS	\$ 93.036,25	\$ 77.653,86	\$ 60.805,53	\$ 42.351,55	\$ 22.138,91	
UAI	\$ 1.509.643	\$ 1.524.365,74	\$ 1.540.521,07	\$ 1.558.247,40	\$ 1.577.696,01	
PARTICIPACION DE TRABAJADORE:	15% \$ 226.447	\$ 228.654,86	\$ 231.078,16	\$ 233.737,11	\$ 236.654,40	
IMPUESTOS	25% \$ 320.799	\$ 323.928	\$ 327.361	\$ 331.128	\$ 335.260	
RESERVA LEGAL 10%	10% \$ 150.964	\$ 152.437	\$ 154.052	\$ 155.825	\$ 157.770	
RESERVA FACULTATIVA 5%	5% \$ 75.482	\$ 76.218	\$ 77.026	\$ 77.912	\$ 78.885	
UTILIDAD NETA	\$ 735.951,13	\$ 743.128,30	\$ 751.004,02	\$ 759.645,61	\$ 769.126,80	
MARGEN NETO	24,49%	24,73%	24,99%	25,28%	25,59%	

8.6 Balance

Balance General

	Inicial	1	2	3	4	5
ACTIVOS						
Activo Corriente						
Caja - Banco	\$ 1.952.492,06	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.730,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.011.230,07
Total Activo Corriente	\$ 1.952.492,06	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.005.730,07	\$ 3.005.230,07	\$ 3.011.230,07
Activo Fijo						
Terreno	\$ -	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Total Activo Fijo	\$ -	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 1.952.492,06	\$ 3.705.230,07	\$ 3.705.230,07	\$ 3.705.730,07	\$ 3.705.230,07	\$ 3.711.230,07
PASIVOS						
Pasivos Corrientes						
Imp. A la Renta por Pagar	\$ -	\$ 320.799,21	\$ 323.927,72	\$ 327.360,73	\$ 331.127,57	\$ 335.260,40
Cuentas x Pagar		552.126,50	529.858,89	505.923,95	478.612,88	455.196,86
Part. De Trabajadores por Pagar	\$ -	\$ 226.446,50	\$ 228.654,86	\$ 231.078,16	\$ 233.737,11	\$ 236.654,40
TOTAL PASIVOS	\$ -	\$ 1.099.372,21	\$ 1.082.441,47	\$ 1.064.362,84	\$ 1.043.477,56	\$ 1.027.111,66
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 1.952.492,06	\$ 869.768,00	\$ 869.768,00	\$ 869.768,00	\$ 869.768,00	\$ 869.768,00
RESERVA LEGAL 10%		\$ 150.964,33	\$ 152.436,57	\$ 154.052,11	\$ 155.824,74	\$ 157.769,60
RESERVA FACULTATIVA 5%		\$ 75.482,17	\$ 76.218,29	\$ 77.026,05	\$ 77.912,37	\$ 78.884,80
Utilidad o Pérdida		\$ 1.509.643,35	\$ 1.524.365,74	\$ 1.540.521,07	\$ 1.558.247,40	\$ 1.577.696,01
TOTAL PATRIMONIO	\$ 1.952.492,06	\$ 2.605.857,85	\$ 2.622.788,60	\$ 2.641.367,23	\$ 2.661.752,51	\$ 2.684.118,41
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 1.952.492,06	\$ 3.705.230,07	\$ 3.705.230,07	\$ 3.705.730,07	\$ 3.705.230,07	\$ 3.711.230,07

8.7 Tasa interna de retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de descuento de un proyecto que hace que el VAN sea igual a cero.

El flujo de caja proyectado arrojó como resultado una TIR estimada de 31%,

CAPITULO 9: ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

9.1 Requerimientos de capital

Es requerida una inversión inicial de \$1.952.492,06; tal como se desglosa a continuación:

INVERSIÓN INICIAL	
Inversión total de obra física	\$ 1.764.144,06
Inversión de activos fijos	\$ 169.768,00
Capital de Trabajo	\$ 16.580
Gastos de Constitucion	\$ 2.000,00
Inversión total	\$ 1.952.492,06

Esta inversión inicial se la ha distribuido de la siguiente manera:

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	
Porcentaje Apalancamiento	
50%	50%
Préstamo	Capital Propio

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
PRESTAMO	Capital Propio	Inversión
\$ 976.246,03	\$ 976.246,03	\$ 1.952.492,06

TASA DE INTERES

9,53%

9.2 Razones financieras basadas en las proyecciones anuales

Los ratios financieros consisten en dividir una partida de un estado financiero entre otra. Éstos ayudan a interpretar los estados financieros así como el manejo de la empresa. Se los puede agrupar en seis clases: de liquidez, de rotación de activos, de apalancamiento, de cobertura, de rentabilidad y de valor de mercado.

Los ratios utilizados para el análisis del proyecto son los de liquidez, eficiencia y rentabilidad.

		RATIOS				
		AÑOS				
		1	2	3	4	5
INDICE DE LIQUIDEZ						
Razon Circulante (Veces)	Activo Corriente / Pasivo Corriente	2,73	2,78	2,82	2,88	2,93
Razon de Efectivo (Porcentaje)	Efectivo / Total de Activos	81%	81%	81%	81%	81%
INDICE DE EFICIENCIA O ROTACION						
Rotación del Activo total (Veces)	Ventas / Activo total	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81
INDICE DE RENTABILIDAD						
Margen Neto sobre Ventas	Utilidad Neta / Ventas	24%	25%	25%	25%	26%
Rentabilidad Sobre el Patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio	28%	28%	28%	29%	29%
Rentabilidad Sobre el Activo (Por)	Utilidad Neta / Activo Total	20%	20%	20%	21%	21%

Índices de Liquidez

Los índices de liquidez son aquellos que permiten medir la capacidad de una compañía para generar efectivo que le permita cumplir sus obligaciones de corto plazo.

Razón circulante.- Mide el número de veces que el activo circulante cubre al pasivo circulante. En el año 1 el activo circulante puede cubrir 2,73 veces a su pasivo circulante, con una leve variación a lo largo del proyecto.

Razón de Efectivo.- Indica la porción del activo de una compañía que se mantiene como efectivo. En el año 1 el 81% del activo se encuentra en efectivo manteniéndose a lo largo del proyecto.

Índices de Eficiencia o Rotación

Mide la efectividad con la que la compañía maneja sus activos.

Rotación del Total de Activos.- Mide la capacidad de generación de ventas por cada dólar de valor en libros del total activos; se lo puede expresar como el número de veces que las ventas representan a los activos. En el año 1 la rotación es de 0,81 y se mantiene a lo largo del proyecto.

Los índices de rentabilidad miden la efectividad de la compañía para generar utilidades. Estos índices reflejan el desempeño operativo, el riesgo y el efecto apalancamiento.

Margen de Utilidad Neta.- Representa la fracción de cada dólar por ventas que queda después de pagar todos los gastos. Se inicia con un 22% y se termina con un 23%.

Rentabilidad sobre activos.- Mide la eficiencia del uso de los activos de la empresa para generar utilidad. Al inicio se obtiene un 20%, culminando con un 21%, donde se muestra un incremento durante cada periodo.

9.3 Evaluación: Sensibilidad y Rentabilidad

Dada la necesidad de estimar la factibilidad económica de establecer una empresa con las características de nuestro proyecto. Los flujos proyectados para los siguientes cinco años de funcionamiento de esta empresa fueron plasmados en un modelo de Excel que fue simulado utilizando la herramienta Crystal Ball®. El objetivo de la simulación fue determinar si los indicadores de la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto resultaban lo suficientemente atractivos, como para recomendar la ejecución de este proyecto. Los resultados provistos por Crystal Ball® fueron verificados con el afán de establecer el posible impacto de las variaciones para diferentes costos de capital. Finalmente, se concluyó que este proyecto podría resultar rentable; desde luego, la simulación por sí sola no puede asegurar el éxito o fracaso de un proyecto, ya que su rol es proveer mayor y mejor información para tomar las decisiones correctas.

INTRODUCCIÓN

La creciente competencia entre las empresas privadas y públicas, ha provocado que se preste cada vez mayor atención a los clientes, para lo cual se requiere contar con información cada vez más detallada y actualizada que permita identificar las posibles tendencias de consumo a ser explotadas.

La necesidad de proveer estas tecnologías a las empresas del medio, fue el motor que impulsó la idea de crear una empresa inmobiliaria dedicada exclusivamente a proporcionar soluciones de habitacionales con enfoque ecológico.

A la hora de analizar la factibilidad económica de este proyecto, se vio la necesidad de contar con alguna herramienta que permita reducir el nivel de riesgo, a través de una predicción más precisa de los flujos futuros de efectivo.

Fue así que se descubrió que las técnicas tradicionales del análisis de factibilidad basadas en el cálculo de la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto, podían ser grandemente mejoradas si se consideraban múltiples escenarios. Para la consideración de estos escenarios, se recurrirá a la construcción de un modelo en Excel que será simulado mil veces bajo diferentes parámetros, utilizando la herramienta Crystal Ball®.

Los resultados de esta simulación permitirán trazar conclusiones más certeras acerca de la factibilidad económica de este proyecto. Estas conclusiones se basarán en la gran cantidad de escenarios que proveerá Crystal Ball®.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un modelo de simulación que permita determinar de manera confiable, a través de los indicadores TIR y VAN, la factibilidad económica del proyecto.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos que se persiguieron durante la realización de este proyecto fueron los siguientes:

Construir un modelo que describa los flujos de efectivo proyectados para los siguientes cinco años.

Definir en el modelo las celdas de entrada y de pronóstico.

Correr el modelo de simulación y determinar la probabilidad de tener una TIR superior al costo de capital y un VAN positivo.

Desarrollar múltiples escenarios en los cuales se varíe el costo de capital y se analice el impacto sobre el VAN

PROCEDIMIENTOS Y MÉTODOS

Para la construcción de este modelo, se siguieron cinco etapas, a saber:

PRIMERA ETAPA: CONSTRUCCIÓN DEL MODELO EN EXCEL

En una hoja de Excel se procedió a construir un modelo que considerara los flujos de efectivo proyectados, los costos, las utilidades, el costo de capital, etc.

Nótese que en este modelo inicial solo es posible obtener el TIR y el VAN para un escenario, es decir solo para los valores que son mostrados dentro del modelo. Esta limitación será superada con el uso de Crystal Ball® que a través de la simulación considerará múltiples escenarios.

El considerar múltiples escenarios es definitivamente una técnica que ayudará a determinar la posibilidad de que las celdas de pronóstico asuman valores que caigan dentro de intervalos con cierto grado de confiabilidad.

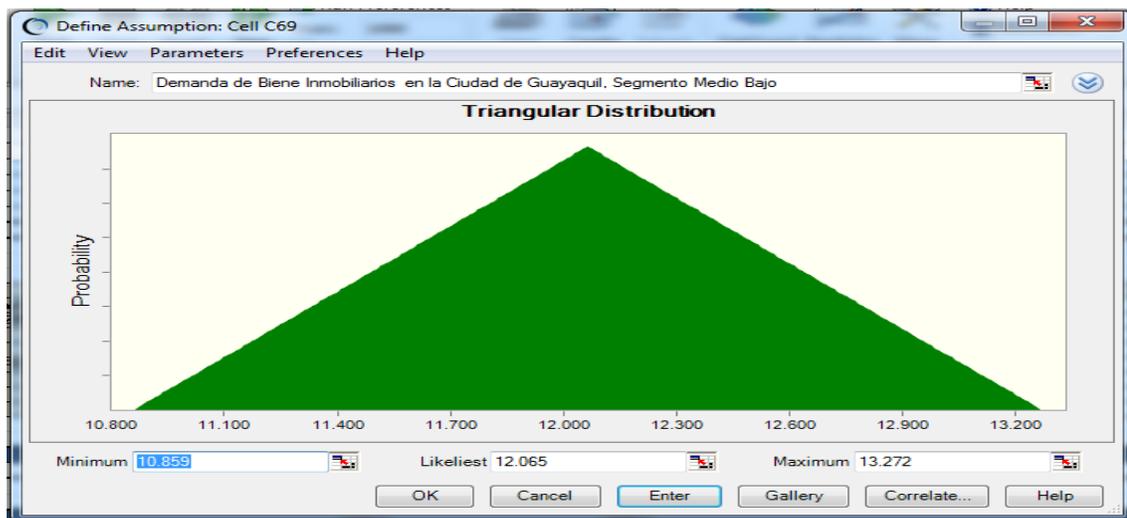
SEGUNDA ETAPA: DEFINICIÓN DE LAS CELDAS DE ENTRADA

Para poder realizar la simulación del modelo, es necesario definir valores que varíen siguiendo algún tipo de distribución. En nuestro modelo es imposible contar con información histórica, ya que el proyecto es completamente nuevo y los datos de otros proyectos similares no serían del todo aplicables.

Consecuentemente, se hace necesario trabajar con una distribución cuyos parámetros sean relativamente fáciles de estimar. Precisamente la distribución triangular presenta esta característica. Recuérdese que este tipo de distribución requiere de tres parámetros: el caso base, el valor mínimo y el valor máximo.

Así pues llegamos a realizar las siguientes estimaciones empíricas, mostradas en la siguiente tabla, que permitieron estimar las distribuciones triangulares que definirán el comportamiento de los valores que asumirán las variables Demanda de bienes inmobiliarios, % de mercado dispuesto a pagar mas de \$20000, % de mercado con ingreso superior a \$2000, % de mercado interesado en adquirir una vivienda, % de mercado interesado en adquirir una vivienda sobre un apartamento, % de expectativa de nuestra.

Una vez definidas las variables de entrada y los parámetros de la distribución triangular que se aplicarán a las mismas, el siguiente paso consistió en declarar las celdas de entrada dentro de Crystal Ball®. Esta declaración es muy similar para todas las variables, y a manera de ejemplo, se muestra la siguiente figura que contiene los parámetros introducidos en Crystal Ball® para la utilidad inicial.

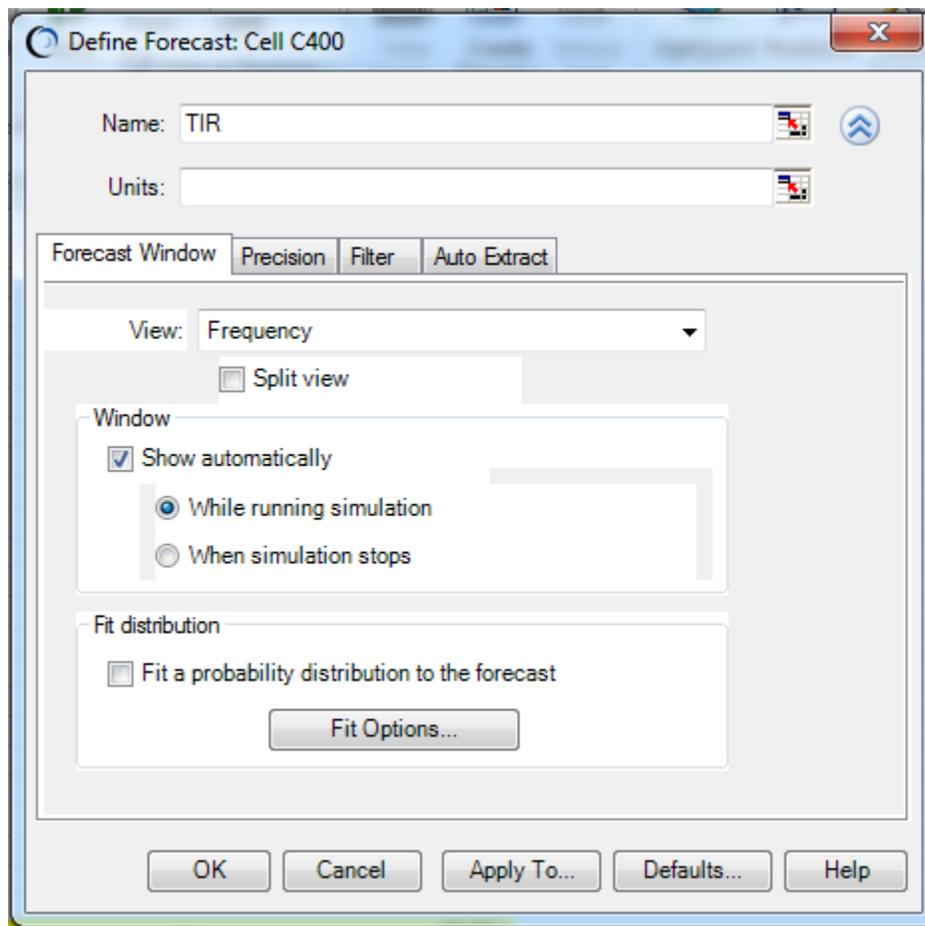


Recuérdese que Crystal Ball® tomará valores para las variables de entrada de algún punto del rango de valores permitidos por la distribución

triangular. El punto del cual se tomarán los valores, estará determinado por números aleatorios que generará Crystall Ball® a la hora de correr la simulación.

TERCERA ETAPA: DEFINICIÓN DE LAS CELDAS DE PRONÓSTICO

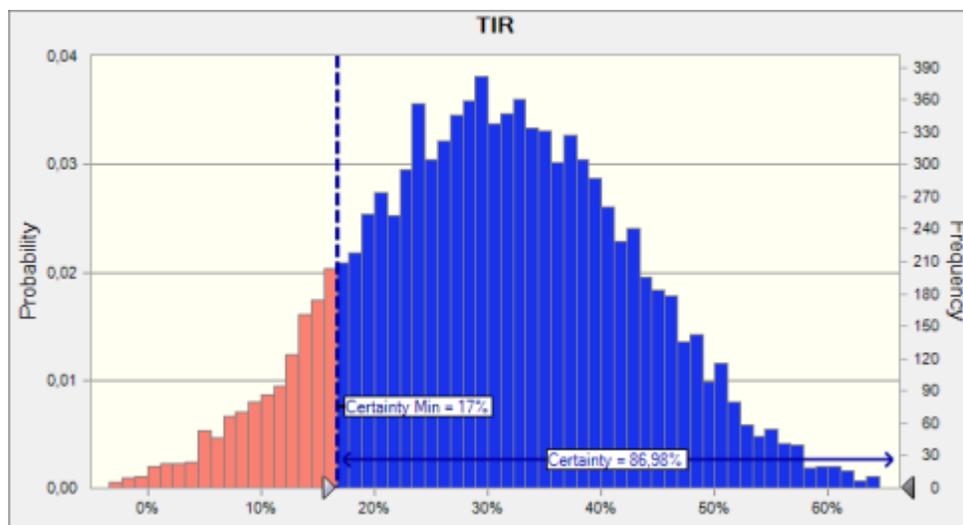
Las celdas de pronóstico en este caso serán las correspondientes a las de cálculo del TIR y el VAN. Para la definición de estas celdas, no se utilizaron mayores parámetros, tal como muestra la siguiente figura:



Nótese que la simulación proveerá múltiples valores de resultado para las variables de pronóstico, en particular en este caso, correremos el modelo por diez mil replicaciones. Este número de replicaciones es lo suficientemente grande, como para recolectar un volumen de muestras significativo para dibujar una gráfica de pronóstico.

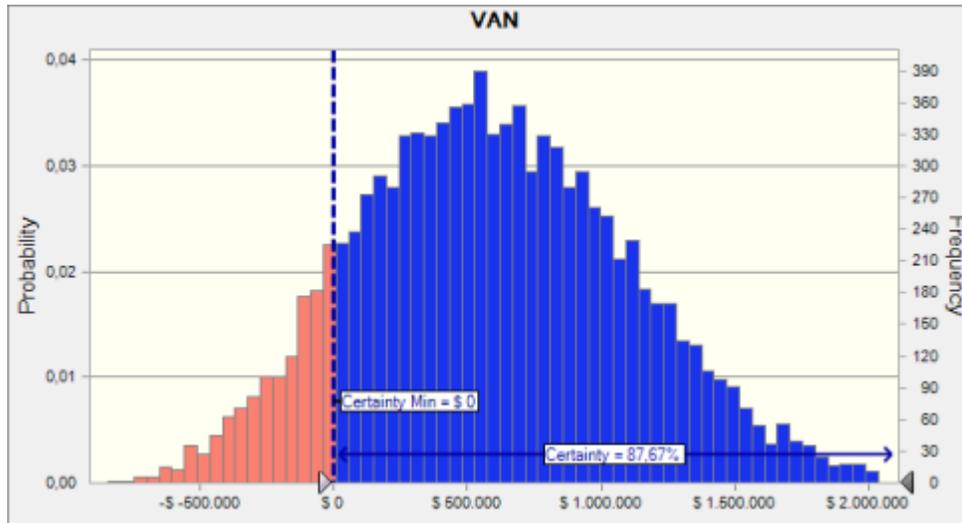
CUARTA ETAPA: INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

La gráfica de pronósticos nos permite estimar de manera gráfica y numérica el porcentaje de certeza de que la TIR o VAN asuman ciertos valores. En particular, podemos utilizar la gráfica de pronósticos de la TIR para determinar el porcentaje de certeza de que obtendremos una TIR mayor o igual al 16.39%:



Nótese que este porcentaje de certeza del 86%, que en realidad define la probabilidad de que los valores obtenidos por la TIR sean superiores al 17%, es bastante alentador. Visto de una manera simplificada, esto querría decir que si tuviéramos la hipotética oportunidad de realizar este proyecto 10.000 veces, en 8600 de las veces la TIR superaría el 17%.

Similarmente, la gráfica de frecuencia de el VAN muestra que existe un porcentaje de certeza de 87% de obtener un VAN positivo.



Adicionalmente, podemos analizar el reporte de percentiles de la TIR muestra que existe un 90% de que la TIR sea como mínimo de el 16%.

Forecast: TIR

Edit View Forecast Preferences Help

10,000 Trials Percentiles View 'INFORMACION FINANCIERA'IC400

Percentile	Forecast values
0%	-10%
10%	16%
20%	21%
30%	25%
40%	28%
50%	32%
60%	35%
70%	38%
80%	42%
90%	47%
100%	76%

QUINTA ETAPA: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Con el afán de validar los resultados obtenidos, se corrió el modelo por un número de 100.000 y 1,000.000 de replicaciones y los resultados no variaron con gran significancia: es así que en el ejercicio de 1,000.000 de repeticiones tenemos los siguientes resultados, con 87,46% de certeza de obtener una TIR superior al 17% (tmar) y 88,07% de certeza de obtener un VAN positivo. En consecuencia, se puede afirmar que con 10.000 replicaciones, tenemos una aproximación bastante exacta. Nótese que en modelo, un incremento en el número de replicaciones solo contribuye a afinar ligeramente los resultados, ya que la tendencia general se mantiene.

CAPITULO 10: ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE

El impacto ambiental potencial de proyectos de vivienda a gran escala es el impacto ambiental potencial referente a urbanizaciones residenciales con múltiples unidades, diseñadas en planes integrados sobre un mismo terreno, que abarcan una variedad de tipos, desde las subdivisiones hasta ciudades enteras. En el extremo superior de la escala, la categoría incluiría a los sectores residenciales de los nuevos pueblos y ciudades.

Es más difícil determinar su extremo inferior, debido a la facilidad con la que los planes de vivienda son divididos en fases menores a fin de evitar su categorización. Sin embargo, a veces se utiliza 20 acres o 10 ha como límite inferior para el tamaño de las urbanizaciones, para cumplir con ciertos reglamentos ambientales; y esto podría ser un límite operativo razonable para viviendas separadas, unidas, de patio y otros tipos de planes de edificios con pocos pisos para familias individuales, sin importar el número de unidades. A medida que aumenta la densidad de las casas, los impactos causados en el medio ambiente tienen más que ver con el número de unidades que con el tamaño del lote; por lo tanto, para planes de alta densidad con casas o villas, departamentos de muchos o pocos pisos, un límite inferior razonable sería unas 100 unidades, sin importar el tamaño del lote. Estos límites inferiores son arbitrarios y su interpretación debe ser flexible. Cuando varios proyectos pequeños se agregan en una sola vecindad mayor, deben tratarse como un mismo proyecto grande, pues la experiencia sugiere que los impactos ambientales serán tan severos como en un solo proyecto grande, y tal vez mayores, porque es posible que exista menos coacción de las normas reguladoras.

Según las necesidades de la comunidad y la situación sociopolítica a nivel local, la vivienda puede ser proporcionada por el sector público o privado, o por una combinación de los dos. Con frecuencia el proceso formal es

inadecuado para las necesidades de la comunidad, y la gente se genera su propia vivienda con los materiales y tierras que disponga. La mayoría de los gobiernos finalmente autorizan este proceso de invasión, suministrando servicios y legalizando la propiedad en tierras que fueron anteriormente invadidas. En algunos casos, los sitios y servicios son proporcionados por un organismo gubernamental y las unidades son construidas por residentes individuales. Los proyectos de vivienda a gran escala, por lo tanto, pueden tener varias formas, desde la vivienda pública tradicional, privada con ayuda del gobierno, mejoramiento de la vivienda informal existente, y proyectos para nuevos sitios y servicios, los cuales se analizan en este artículo. Puesto que la gente es afectada tan íntimamente por su vivienda, se recomienda ver también el artículo sobre la participación comunitaria que es particularmente pertinente para estos proyectos.

La vivienda es una necesidad humana evidente y urgente, es un derecho consagrado en la constitución de varios países, sin embargo raramente es llevado a la práctica. Hasta hace muy poco, la tarea formidable de proporcionar suficiente vivienda para una floreciente población mundial, ha cobrado más importancia que las consideraciones ambientales. Sin embargo, la creciente presión sobre la tierra y sus recursos ha producido una mayor comprensión de los principales impactos ambientales graves, generados por la urbanización a gran escala. Muchos de los problemas enfrentados en proporcionar vivienda se relacionan con el medio ambiente, como el mayor costo de urbanizar sitios ecológicamente valiosos, difíciles, o peligrosos. Las urbanizaciones mal diseñados, aún en sitios esencialmente apropiados, pueden ser dañinas para el medio ambiente, y poner en peligro la salud y bienestar de sus habitantes. Para el residente, existen muchas condiciones naturales y artificiales que han tenido graves impactos negativos sobre el medio de vida y que excluyen la elección de un

sitio en particular; por ejemplo, el peligro de inundación, condiciones inestables del suelo, actividad sísmica o volcánica, suelos con alto contenido de sal, etc. Las condiciones artificiales se relacionan con las áreas de eliminación de desechos y tierra que ha estado sujeta a procesos industriales o de extracción, como la minería.

Los impactos ambientales directos de la urbanización se dan a nivel regional, local y de sitio. Los mayores efectos regionales ocurren por la pérdida de tierra; a menudo la tierra agrícola de primera calidad es el principal recurso perdido a causa de la urbanización. Los bosques, tierras húmedas y hábitat que contienen especies raras y en peligro de extinción, etc., se encuentran en riesgo en caso de no implementar políticas apropiadas de planificación regional. Por lo tanto, se debe tener cuidado de asegurar que el valor a largo plazo de tales recursos perdidos o alterados sea identificado y equilibrado con la necesidad de vivienda.

La urbanización residencial contribuye a la contaminación del aire y agua debido al uso de combustibles de calefacción y cocina, aguas servidas, entre otros. También se puede anticipar la presencia de tránsito y desechos sólidos.

La alteración de los sistemas naturales existentes, debido a los proyectos mal diseñados, acelera la erosión y sedimentación, afectando la calidad del agua superficial y subterránea. Es posible que disminuya la cantidad de agua subterránea a razón de la mayor área impermeable (por ejemplo, por el pavimento y los techos), y la eliminación de la vegetación y alteración de los patrones naturales de drenaje. Los ríos existentes experimentan ciclos más extremos de inundación / sequía. El drenaje de las aguas de lluvia y los sistemas de desperdicios sanitarios, sobrecargan la capacidad de absorción y tratamiento de los suelos locales y redes de drenaje, y se contamina el agua subterránea. La erosión, el hundimiento,

los deslizamientos, y demás fallas mecánicas del suelo y subsuelo, se dan en sitios incorrectamente urbanizados, particularmente donde existen inclinaciones empinadas. La eliminación de la vegetación puede afectar las condiciones climáticas locales, ocasionando fluctuaciones extremas de temperatura y mayor contacto con el viento y radiación solar.

Impactos de la construcción

Durante la construcción, los sitios se encuentran particularmente vulnerables a la alteración ambiental. A menudo la construcción es un proceso rápido y desordenado, con gran énfasis en completar el proyecto y no en proteger el medio ambiente. Por lo tanto, pueden darse impactos ambientales innecesarios y gravemente dañinos. La vegetación es eliminada, exponiendo el suelo a la lluvia, el viento, y otros elementos. La excavación y nivelación empeoran aún más esta situación. Aumenta el escurrimiento, resultando en la erosión y sedimentación. La maquinaria pesada y el almacenaje de materiales, compactan el suelo, haciéndolo menos permeable y destruyendo su estructura. La vegetación no eliminada puede ser dañada por el equipo de construcción. La actividad de construcción afecta además a las cercanías inmediatas del sitio, por ejemplo, por la congestión de los caminos y puntos de acceso existentes y el mayor ruido y suciedad.

Impactos indirectos

La fabricación, extracción, o cosecha de materiales como ladrillos, cemento y sus agregados, madera, etc., necesarios para la construcción, aumenta durante ésta. Esto puede beneficiar temporalmente a la economía local,

pero también puede dar lugar a faltantes, explotación antieconómica de tales recursos naturales como bosques, o empleo excesivo de mano de obra local. También puede darse un desarrollo inducido, debido a cambios ocasionados en los patrones de traslado, por ejemplo, por el desplazamiento de actividades debido a la nueva urbanización. La reubicación involuntaria de poblaciones existentes puede ser otro factor con impacto negativo.

La Naturaleza de la Vivienda como un Tipo de Urbanización

Aunque los proyectos de urbanización pueden consumir considerables cantidades de tierra, se componen de pequeñas unidades individuales. La calidad unitaria de la vivienda lo hace muy flexible, adaptable a casi cualquier ambiente. Esto puede ser una desventaja ambiental porque es relativamente fácil construir en áreas inadecuadas y hacer caso omiso a los impactos y peligros al comienzo. También significa que la evaluación ambiental requiere un amplio conocimiento de los impactos ambientales a muchos diferentes niveles. Además, los reglamentos ambientales y de salud, la creciente prosperidad, y el uso del automóvil como principal medio de transporte, han tendido a disminuir la densidad de los proyectos durante las últimas décadas, aumentando el consumo global de tierras en los países industrializados. Estos proyectos residenciales pueden haber influenciado a la vivienda en los países en desarrollo, contribuyendo a la producción de impactos ambientales innecesarios en áreas donde tales normas pueden ser inapropiadas para las necesidades y condiciones locales.

Relaciones culturales / ambientales

La evaluación ambiental de los proyectos de viviendas a gran escala requiere una comprensión del estilo de vida y preferencias locales, a fin de lograr y mantener la sostenibilidad. Una nueva urbanización puede dañar el tejido cultural existente en una región o vecindad. Una comunidad deriva su carácter de muchas generaciones de interacción entre la gente y su entorno. La urbanización a gran escala introduce cambios, no sólo en el ambiente natural, sino además en estas configuraciones vivientes, en la relación entre la gente y la tierra; y sus efectos sobre la gente pueden ser significativos.

En las sociedades tradicionales, una relación duradera entre una comunidad y la tierra que ésta ocupa, normalmente indica un equilibrio ecológico relativamente estable. La relación puede no ser tan productiva y simbiótica como un ecosistema natural, pero es estable en una escala temporal humana. Por lo tanto, se debe evaluar el grado en que un proyecto grande altera las relaciones tradicionales con la tierra.

Ubicación

La ubicación de proyectos para evitar áreas ecológicamente frágiles, difíciles o inseguras, es la mejor manera, y la más costo / efectiva, de minimizar los impactos ambientales. Para evaluar correctamente las elecciones disponibles, se debe elaborar una base de datos regional que identifique y trace los principales recursos ambientales, como importantes patrones de drenaje, tierras húmedas de agua dulce y salada, bosques y otros importantes hábitat naturales, tierra agrícola de primera calidad, etc. Donde no se ha elaborado una base de datos regional, la información de

satélite, fotografía aérea, datos provenientes de fuentes académicas o comerciales, o información anecdótica local, puede proporcionar una aproximación útil. Tales análisis pueden eliminar de futura consideración a los sitios menos apropiados.

Análisis y evaluación del sitio

Luego de realizar la selección inicial de un sitio, su análisis y evaluación identificarán potenciales impactos ambientales. La meta consiste en comprender cómo funciona el sitio; efectuar un inventario extenso es menos importante que comprender su naturaleza esencial. Usualmente, sólo unos pocos factores son críticos para brindar este vistazo básico del terreno, su régimen hidráulico, suelo y vegetación. Sin embargo, un buen mapa topográfico, mostrando los contornos a intervalos de unos dos pies, es esencial para el análisis del sitio y debe ser un requisito para todo proyecto.

Estrategias flexibles

Una vez completado el análisis y evaluación del sitio, existen varios métodos posibles para asegurar que un proyecto es ecológicamente sano. Se necesitan reglamentos para proteger la calidad ambiental, pero sólo pueden asegurar el cumplimiento de normas mínimas. Un enfoque más efectivo consiste en diseñar estrategias ecológicamente flexibles, incluidos en los proyectos desde un principio. Tales estrategias se derivan de la comprensión y repetición de los modelos naturales. El empleo de pavimentación permeable para permitir la filtración del agua de vuelta al suelo, la estabilización de inclinaciones empinadas con vegetación, y el

tratamiento de las aguas servidas con métodos biológicos, son algunos ejemplos de estrategias flexibles que han sido desarrolladas en los últimos años. Muchos otros son posibles y las evaluaciones ambientales deben tener como propósito el de fomentar el empleo de tales métodos innovadores.

Este tipo de enfoque flexible puede ser limitado por la rigidez de los reglamentos locales, las costumbres de trabajo, las expectativas culturales y cuestiones económicas. Sin embargo, la experiencia demuestra que es invariablemente más costo / efectivo que otros métodos más convencionales, una vez que una idea apropiada es comprendida y aceptada. Por ejemplo, la preservación, y uso de los patrones naturales de drenaje para proyectos nuevos, en vez de canales de tubo u hormigón con veredas y entradas, ha resultado en una mejora en el control de inundaciones, a la vez que disminuye substancialmente los costos. Tales técnicas que siguen modelos naturales, ganan en el sentido económico, porque generalmente requieren menos mantenimiento.

Para todo proyecto, se debe escribir lineamientos simplificados de urbanización, a fin de facilitar el trabajo de elaboración y diseño según las características naturales del sitio. La meta es integrar la conciencia ambiental en todo el diseño del proyecto, minimizando así la necesidad posterior de costosas medidas atenuantes.

Normas de diseño y planificación

La evaluación de las normas de diseño y planificación aplicables a un proyecto, puede también ser necesaria a fin de lograr una ejecución ecológicamente sostenible, particularmente si se ha de alentar la adopción de innovadoras estrategias flexibles. Las normas de construcción y planificación en muchos países en desarrollo, se basaron originalmente en modelos provenientes de los países industrializados, y pueden no ser apropiadas. Las normas para la anchura de las calles, retiradas, etc., pueden ser muy generosas, obligando el consumo de demasiada tierra y aumentando los costos para caminos y servicios. La reducción de tales requisitos, con tal de reservar espacios abiertos para conservar las áreas ambientales críticas, debe resultar además económica y ecológicamente beneficiosa, puesto que se consume menos tierra por unidad

CAPITULO 11: CONCLUSIONES

El Mercado inmobiliario depende mucho de la estabilidad del país, es por eso que el comportamiento del rubro por actividades inmobiliarias y el PIB tienen la misma tendencia.

El 77% del mercado objetivo esta dispuesto a comprar una vivienda a la medida de sus necesidades.

El 95% del mercado necesita financiamiento al momento de la compra de una vivienda, razón por la que la intervención de las entidades financieras tiene un papel preponderante al momento de la elección.

La Vía a Daule es el sector preferido para el 41% de los encuestados, lo cual demuestra que se trabaja en un sector de gran plusvalía.

En el presente trabajo se logró formular un modelo para el cálculo de la TIR y VAN para el proyecto de creación de una empresa inmobiliaria para este caso "Ecohabitat". En este modelo se introdujeron flujos estimados de los ingresos y egresos para los próximo cinco años.

Se definieron celdas de entrada y de pronóstico, para luego aplicar la herramienta de simulación Crystal Ball® que mostró en sus gráficas de pronóstico un porcentaje de certeza mayor al de 80% de que la TIR supere el 17% del costo de capital. Similarmente, estas gráficas mostraron que el VAN tiene un porcentaje de certeza mayor del 80% de obtener un valor positivo.

También se procedió a analizar el comportamiento del costo de capital, a través de la definición de variables de decisión que contribuyeron a crear escenarios que mostraron que un incremento del costo de capital produciría un decremento del VAN.

Si bien el número de corridas es por demás significativo y aparentemente los indicadores TIR y VAN son bastante alentadores, la decisión final debe tomarse con cuidado, ya que como en todo proyecto de inversión, las estimaciones de los flujos de fondos pueden ser irreales.

Finalmente, la utilización de la Simulación y en particular de Crystal Ball® ha probado ser grandemente útil a la hora de proveer una gran cantidad de escenarios posibles que permiten un análisis más amplio de las posibles repercusiones de realizar este proyecto. Más aún, Crystall Ball® se muestra como una herramienta tremendamente útil, a la hora de realizar simulación de modelos que puedan plasmarse en Excel.

CAPITULO 12: RECOMENDACIONES

Para este proyecto recomendamos lo siguiente:

Tener como vendedores a personas con un perfil carismático, motivador, servicial, paciente y convincente, ya que ellos representan el medio principal para que el proyecto llegue a difundirse exitosamente.

Es necesario que las instituciones financieras otorguen las facilidades para el financiamiento, ya que el nivel socioeconómico al que va dirigido el proyecto si tiene la capacidad de pago para este tipo de créditos.

Las medidas de protección ambiental deben orientar la actividad humana, con el propósito de hacer compatibles las estrategias de desarrollo económico y social, con las de preservación ambiental.

Debido a la escasez de recursos y los numerosos problemas ambientales, es necesario hacer una priorización de los esfuerzos de solución hacia los problemas de deterioro ambiental de mayor gravedad

Este tipo de proyectos debe tener como objetivo principal el incentivar a la comunidad para modificar sus conductas depredadoras del medio ambiente.

BIBLIOGRAFIA

- C. Horngren – G. Sundem – J. Elliott, Introducción a la Contabilidad Financiera, 7ma Edición, 2000, pp.624-651.
- N. Malhotra, Investigación de Mercado un enfoque práctico, Prentice Hall Hispanoamericana, 2da Edición, 1997, pp. 357-385.
- X. Ribas – A. Santrich, “Proyecto de Inversión: Plan habitacional orientado a la clase media alta en la ciudad de Machala” (Tesis, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2005).
- Soriano, Fabián; “Proyecto para la implementación de un complejo de canchas deportivas de césped sintético en la ciudad de Guayaquil”, Tesis, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2006).
- N. Sapag – R. Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos, Mc Graw-Hill, 4ta Edición, 2000, pp. 233-244, 265-281, 326-344.
- R. Walpole - R.Myers - S. Myers, Probabilidad y Estadística para Ingenieros, Prentice Hall may, 6ta Edición, 1999, pp. 681-682.
- Emery-Finnerty-Stowe; Fundamentos de Administración Financiera; Prentice Hall.

- La Revista, Diario El Universo, Diciembre 10, 2006

ENLACES ELECTRÓNICOS

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, <http://www.inec.gov.ec/>
- Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec/>
- Instituto Ecuatoriano de la Construcción, www.iec.com.ec
- Casas ecológicas, el futuro de la arquitectura, http://www.economarc.es/tag/casas_ecologicas/
- Visión Inmobiliaria Guayaquil 2011,
- <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=299>
- Sistema Ovalado de Tratamiento de Alta Suspensión. SOTAS, https://www.codemet.com/medio_ambiente.html
- Diario Expreso, <http://www.expreso.ec>
- Cámara de la Construcción de Guayaquil, www.cconstruccion.net

ANEXOS

ANEXO A

Casas ecológicas, el futuro de la arquitectura.

<http://www.ecomarc.es/tag/casas-ecologicas/>

On 23 marzo, 2011, in Ahorro Energetico, Ecomarc, aislamiento de celulosa, by Ecomarc

El aislamiento ecológico cada vez es más importante.

La importancia de las mejoras para el hogar está incrementado día a día y a su vez está aumentando la necesidad de lograr una casa eficiente en términos energéticos. Es por eso que en la construcción de casas ecológicas el aislamiento es una de las formas más acertadas de elevar la eficiencia de una casa y así protegerse contra las condiciones meteorológicas.



El aislamiento está siendo utilizado en casi todos los edificios residenciales y comerciales actuales para reducir los costos en las facturas de energía. El aislamiento hace que el lugar quede hermético, ya sea manteniéndolo caliente o frío, dependiendo de las condiciones climáticas existentes y predominantes. Los huecos o grietas en las paredes, techos y pisos, hacen que el calor externo entre en los cuartos y a su vez incremente la temperatura del ambiente durante el verano.

Del mismo modo, durante el invierno el aire frío entra en la habitación a través de las grietas, lo que reduce la temperatura del ambiente. En ambos casos, el aislamiento desempeña el importante papel de **mantener una temperatura óptima** en todo el lugar y crear un ambiente de circulación en la sala.

Dependiendo de las condiciones climáticas de su zona, las necesidades de su casa y su presupuesto, usted puede elegir cualquiera de los diferentes tipos de aislamiento disponibles. Entre los distintos tipos de aislamiento, puede optar por considerar un tipo especial que es favorable al medio ambiente y útil en la reducción de la huella de carbono en la Tierra. Es decir, el aislamiento ecológico.

El aislamiento ecológico es el ejemplo de un aislamiento amistoso con el medio ambiente. Este tipo de aislamiento está siendo adoptado rápidamente por mucha gente, ya que resulta extremadamente económico, ecológico y fácil de instalar. En este tipo de aislamiento se utiliza el material reciclado como el soplado de celulosa, la fibra de vidrio reciclada, incluso la tela de jeans usados y sprays a base de soja.

Si no puede permitirse el gasto de la construcción de una casa ecológica, no necesita preocuparse, dependiendo donde viva hay diferentes soluciones para contrarrestar el clima. En algunos países como EE.UU., el gobierno está tomando iniciativas para proporcionar varios tipos de programas de asistencia para climatización para las personas que no son capaces de instalar aislamiento ecológico en sus hogares y de paso así ayudar a contribuir a reducir los gastos de energía.

El mismo es uno de los pasos más importantes tomados por el gobierno de ese país para ayudar a conservar el medio ambiente. El incremento de la popularidad del aislamiento ecológico en la construcción de casas ecológicas no sólo es motivante para las personas que incorporan este tipo de aislamiento, también está siendo utilizado en compañías como una forma de asumir responsabilidad social.

Bioconstrucción

Excelencia en el diseño. El diseño de las viviendas de Biosfera XXI es atractivo y singular, reforzando sus cualidades. Los espacios son funcionales, a escala humana, atractivos, cómodos, ergonómicos, accesibles, simplificando la vida de los ocupantes y estimulando sus sentidos. Lo más importante del diseño tan singular de las casas de Biosfera XXI es el hecho de estar inspiradas en la Barraca, la construcción típica valenciana. Ningún arquitecto con anterioridad se había atrevido a hacer una relectura moderna y divertida de esta construcción ancestral...y el resultado ha sido tan atractivo como espectacular. Nadie queda indiferente ante las sugerentes formas de estas viviendas proyectadas por Luis de Garrido.

Casas de "Marca". Con el diseño tan singular de las viviendas de Biosfera XXI se ha pretendido generar el mismo efecto que se produce en el diseño industrial. Cuando un determinado objeto tiene un carácter tan diferenciado debido a su diseño singular y de autor claramente reconocible (ropa, automóviles, electrodomésticos...) se produce un efecto de distinción simbiótica. El objeto "de marca" es comprado por un determinado grupo de personas cuya personalidad se ve reflejada en la marca: y a su vez, este conjunto distinguido de personas son los que potencian la imagen de "la marca".

Un conjunto de personas visten ropa de un determinado modisto y se distinguen de los demás por usar esta ropa. Por otro lado, este tipo de ropa realimenta su carácter exclusivo por el hecho de ser usada tan solo por un determinado grupo elitista de personas.... Esto es lo que se ha pretendido hacer con las viviendas de Biosfera XXI. Un diseño exclusivo que Luis de Garrido, que confiere exclusividad a cada cliente que las compra.

Sostenibilidad. Todos los edificios son 100% ecológicos, ya que se han proyectado con parámetros



sostenibles definidos por el estudio de Luis de Garrido. Hasta el día de hoy, el sector de la construcción es el que más residuos genera (más del 50% del total) y el que más energía consume (más del 55% del total), por ello es la actividad que más debe cambiar desde el punto de vista sostenible. Utilización de **materiales reciclados** y reciclables, utilización de materiales que hayan necesitado la menor energía posible para ser obtenidos, utilización de materiales que hayan generado la menor cantidad posible de residuos, mano de obra local, materiales naturales, pensar el edificio para poderse reciclar una vez que tenga que derribar, que se biodegraden parte o todos sus materiales.... son algunas de las estrategias necesarias. Estrategias que se han seguido fielmente en la urbanización Biosfera XXI.

Bioclimatismo. Las viviendas de Biosfera XXI son bioclimáticas, y se ha cuidado exhaustivamente la perfecta orientación sur, la estructura espacial, el programa, el diseño arquitectónico, la disposición de cristaleras y canales de ventilación natural, el diseño de espacios intermedios,de tal modo que, tan solo por su diseño arquitectónico, los edificios tienden a calentarse en invierno ya refrescarse en verano sin ningún tipo de sistema mecánico. Para reforzar el comportamiento bioclimático de los edificios se han utilizado muros de carga (de alto aislamiento e inercia térmica), cubiertas ajardinadas, invernaderos, carpinterías con compuertas para permitir el paso del aire y con ello, la ventilación y el **acondicionamiento térmico** natural del edificio.

Alta eficiencia energética. Se estima que, debido al nivel de aislamiento, inercia térmica y su componente bioclimático, las viviendas consumirán alrededor de un 30% de lo que consumen viviendas convencionales de la misma superficie y características.

Energías alternativas. El agua caliente sanitaria es generada por captadores solares térmicos, con apoyo de acumuladores con tarifa nocturna. Ello permite un considerable ahorro energético (que se traduce en una reducción del coste de mantenimiento) y una obtención responsable de la energía.

Domótica. Todas las viviendas del complejo van equipadas con sistemas domóticos de control, capaces de satisfacer las necesidades de los ciudadanos del mañana: 1) seguridad contra intrusión y dispositivos de alarma, 2) control del consumo energético mediante programación horaria y control de la temperatura deseada, 3) control de automatismos: persianas, riego, cortinas, iluminación, detectores de gas y detectores de inundación. 4) Sistemas de telecomunicaciones. Existe la posibilidad de dialogar directamente con el centro de control de las viviendas con el fin de reprogramar su funcionamiento, conocer las incidencias ocurridas o activar cualquier automatismo o electrodoméstico. Estos sistemas, por tanto, hacen la vida más fácil, práctica y funcional.

Salud del hábitat. Las viviendas se han construido con materiales y tecnologías que no dañan en absoluto la salud humana. No se emplearán disolventes, ni barnices, ni pinturas plásticas, ni aislamientos, ni tecnologías, ni materiales (PVC, aluminio, ...) que puedan alterar el bienestar y la salud de sus ocupantes. Y es que la vivienda es el centro vital y operativo de las personas, por lo que, una construcción sana es básica para el correcto funcionamiento humano. La buena relación con la vivienda es fundamental para lograr la armonía interior y, en consecuencia, como todo nuestro entorno. La urbanización proyectada permitirá por tanto, el desarrollo personal y familiar, así como una correcta y estimulante relación de vecindad.

Características ecológicas de las viviendas

- Consumen tan solo el 20% de la que consumen edificios de sus características,

- Las viviendas están realizadas con muros de carga y cubiertas vegetales de gran masa con el fin de aumentar su aislamiento y la inercia térmica.
- Todos los muros perimetrales son porosos y transpirables por lo que, incluso con un mayor aislamiento, la vivienda es capaz de renovar el aire de forma continuada favoreciendo la salud y el bienestar humanos.

- Los aislamientos son de cáñamo; material ecológico, natural y transpirable.

- Las pinturas exteriores son minerales, naturales, ecológicas y transpirables. Además, su calidad es tan alta que, durante al menos 15 años, la limpieza de las fachadas puede realizarse con tan solo regarlas con agua.

- Sistema de ventilación y refresco natural, a base de captadores de viento que toman el aire del norte de la vivienda, lo conducen por canales subterráneos (por los que se refresca el aire) y lo expulsan por la parte central de las viviendas, recorriendo todas sus estancias de forma radial y refrescándolas.

- Recoge y usa las aguas de lluvia, para el regadío y relleno de las cisternas del W.C

- Todos sus materiales son ecológicos 100%, calificados por medio de 33 indicadores sostenibles, identificados para tal fin por Luis de Garrido..

- Las viviendas son bioclimáticas, no necesitando aire acondicionado y reduciendo al mínimo la necesidad de calefacción. Están perfectamente orientadas Norte-Sur, con un factor de forma perfecto y con poca profundidad para permitir ventilación cruzada. Las viviendas, por sí mismas (por su propia estructura y morfología arquitectónica) tienden a refrescarse en verano ya calentarse en invierno.

- Utilizan solo energía solar y eléctrica con tarifa nocturna.

- Materiales sanos que no emitan sustancias nocivas para nuestra salud,

- Utilización abundante de madera (material ecológico de referencia),

- No-utilización de materiales perjudiciales para el medio ambiente (como PVC, aluminio, resinas, esmaltes, disolventes, plásticos, gomas, poliuretano, fibra de vidrio, poliestireno...)

- Sanitarios y grifería de bajo consumo de agua y de energía (con eco-botón).

- Utiliza materiales reciclados y materiales que son reciclables,

- Dispone de cubiertas ajardinadas que permiten una enorme inercia térmica y aislamiento del edificio (sobre todo en verano) y además permite que el suelo ocupado por la edificación permanezca ocupado igualmente por la vegetación a la que sustituye.

- Su construcción no generará ningún residuo.

Fuente: [EcoTotal](#)

ANEXO B

“Visión inmobiliaria Guayaquil 2010”

<http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=299>

LAS CIFRAS DETRÁS DE LA CONSTRUCCIÓN

Por: Lorena Galarza P.

Las cifras provistas por MarketWatch respecto a la evolución del crédito hipotecario otorgado por las instituciones financieras y el IESS denotan que esta cartera ha crecido en un 16% entre 2007 y 2008 y un 5% entre 2008 y 2009, a nivel nacional. Según Gonzalo Rueda, Gerente General de MarketWatch, las proyecciones en esta línea para el 2010 son muy alentadoras. Las cifras oficiales demuestran que en la primera mitad del 2010 se ha concedido un total de \$535 millones en crédito hipotecario, lo cual representa un 63% del total concedido en 2009.

El Cuadro No. 1 presenta un desglose respecto al número de créditos hipotecarios y al monto concedido. Es evidente la creciente participación del IESS que crece del 0% de monto concedido en 2007, al 41% en el 2010

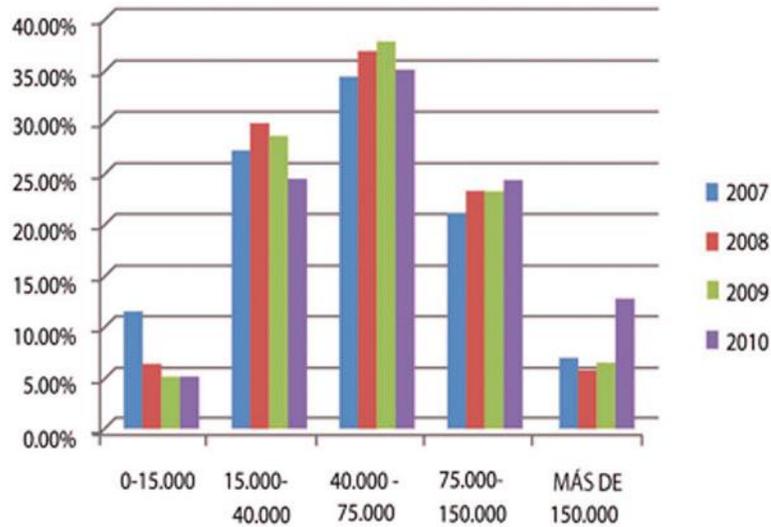
CUADRO No. 1
Número de créditos hipotecarios
y monto concedido

		2007	2008	2009	2010 junio
NÚMERO DE CRÉDITOS	SISTEMA FINANCIERO	26,461	25,487	16,809	9,455
	IESS	0	900	9,465	18,000
	TOTAL CRÉDITOS	26,461	26,387	26,274	27,455
	% IESS	0%	3.41%	36.02%	65.56%
MONTO CONCEDIDO	SISTEMA FINANCIERO	699,618,714	783,996,645	537,612,900	316,000,000
	IESS	0	24,483,131	313,000,000	219,000,000
	TOTAL CRÉDITOS	699,618,714	808,479,776	850,612,900	535,000,000
	% IESS	0%	3.03%	36.80%	40.93%

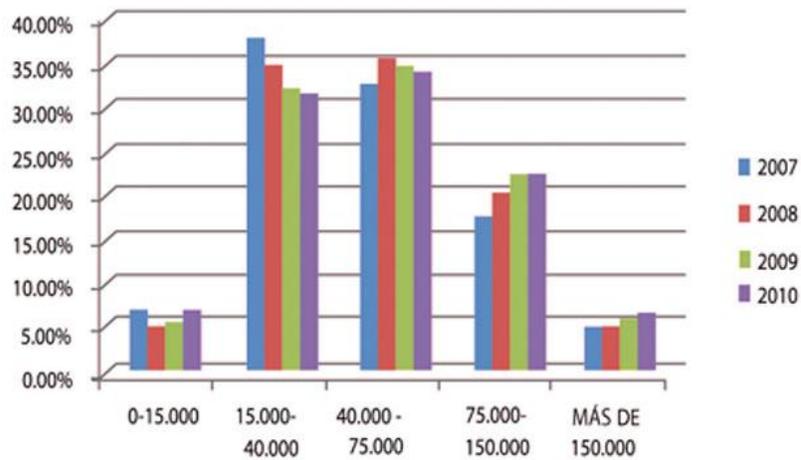
Fuente: MarketWatch

Los rangos de crédito más apetecidos y otorgados oscilan entre los \$15.000 y \$75.000 tanto en Quito como en Guayaquil como muestran los Cuadros No. 2 (Guayaquil) y 3 (Quito). Según las cifras de MarketWatch, la cartera promedio en Guayaquil es de alrededor de \$46.000, mientras que en Quito es de cerca de \$40.000. Sin embargo de esto, en Guayaquil se concede la mitad de créditos que los que se concede en Quito.

CUADRO No. 2
Guayaquil: Créditos por Rango



CUADRO No. 3
Quito: Créditos por Rango



Otro dato interesante es el nivel de absorción de los proyectos inmobiliarios en el mercado. En términos comunes, esto se refiere a la rapidez con la que se venden las casas, departamentos, oficinas, locales comerciales, terrenos, etc. que están en oferta al público. Quito y Guayaquil presentan fuertes diferencias en este indicador, tal como lo demostramos en el Cuadro No. 4.

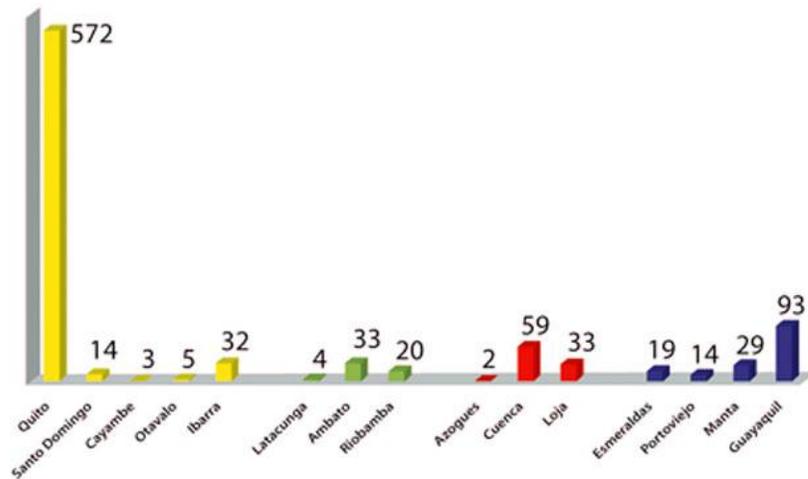
CUADRO No 4
Rapidez de venta de unidades disponibles
Comparativo Quito-Guayaquil
(Julio 2009 a Julio 2010)

Ciudad	Número Proyectos	Unidades Totales	Unidades Disponibles	Unidades Absorción Mensual	Unidades Absorción Anual
Quito	572	23.059	9.865	440	5.280
Guayaquil	88	14.723	6.526	694	8.331

¿Y los proyectos?

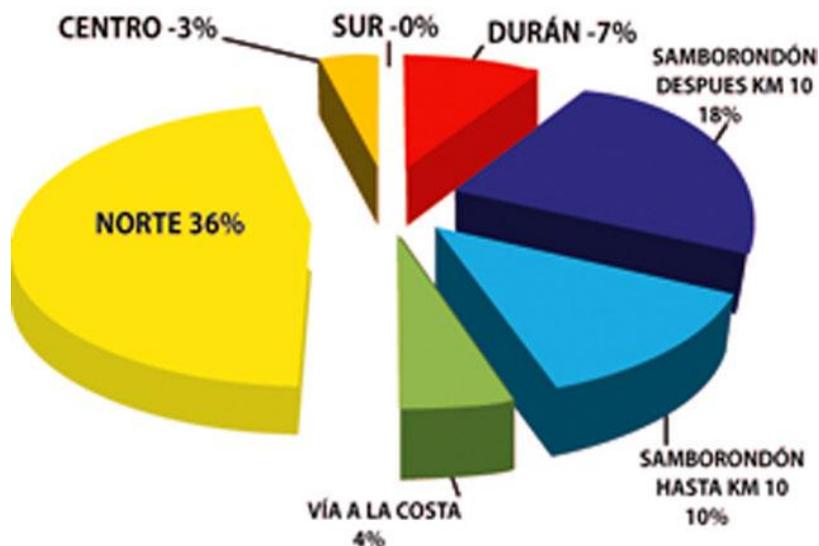
Otro indicador clave de la evolución del sector de la construcción es sin duda la oferta de proyectos. A decir de Germán Carvajal, Jefe de la División Inmobiliaria de MarketWatch, en la actualidad existen un total de 932 proyectos en oferta en las 15 ciudades de las que hasta el momento se ha levantado información. Esta firma divide al país en diferentes zonas: sierra norte, sierra central, sierra sur y sector costa. La Sierra Norte concentra un total de 626 proyectos, liderada por Quito. La Sierra Central, 57 proyectos; la Sierra Sur, 94; y el Sector Costa, liderado por Guayaquil, tiene un total de 155 proyectos. Por ciudades, la participación es la que se muestra en el Cuadro No. 5.

CUADRO No 5
Número de Proyectos de Vivienda, oferta actual



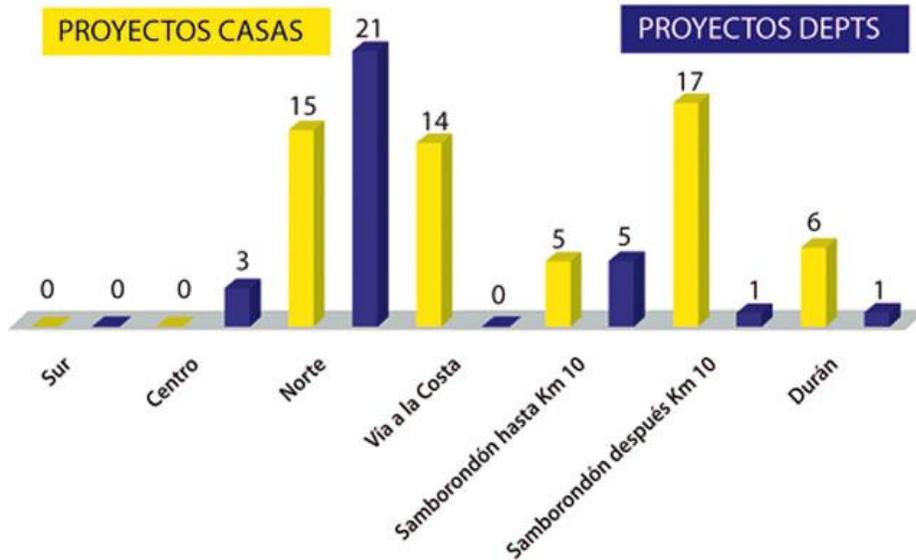
Si se revisa los datos de las dos principales ciudades de acuerdo a la gran cantidad de proyectos que se ofertan por cada una de sus zonas, se puede notar que mientras en Quito la mayoría de la oferta se concentra en los Valles y el Norte de la ciudad, en Guayaquil las zonas de mayor desarrollo de la oferta son el Norte y Samborondón. Es interesante además notar que pese a que en Quito aparentemente existen muchos más proyectos que en Guayaquil, si se tiene en cuenta el número de unidades, la oferta de las dos ciudades tiende a igualarse. Así, mientras en Quito un proyecto puede llegar a ofertar cientos de unidades, en Guayaquil los proyectos concentran miles de unidades. En nuestra edición No. 17 dimos cuenta de la oferta de vivienda en Quito, desglosada por tipo y por sector, con información obtenida en la Feria de la Vivienda MI CASA CLAVE!. Por esta razón, en esta ocasión nos referimos exclusivamente a Guayaquil y en el Cuadro No. 6 presentamos las zonas de mayor concentración de proyectos inmobiliarios.

CUADRO No. 6
Proyectos en Guayaquil por zonas



En el Cuadro No. 7 se reflejan las preferencias por tipo de producto en Guayaquil y el desarrollo de cada sector. Es evidente la marcada preferencia por casas. Esto se debe a que hay espacio suficiente para seguir expandiéndose, al contrario de lo que sucede en Quito que tiene que crecer verticalmente. La demanda y la oferta inmobiliaria han ido adaptándose a esta realidad.

CUADRO No. 7
Número de proyectos según tipo de producto
por sectores en Guayaquil



En conclusión, es claro que la inyección de recursos tanto del sector privado como del público, y principalmente este último, ha tenido un efecto dinamizador en el sector de la construcción. Las diferentes alternativas de financiamiento están al orden del día y los planes de vivienda para todos los gustos no se han hecho esperar. Tanto Quito como Guayaquil, así como otras ciudades del país, han visto crecer durante los últimos años la oferta inmobiliaria y la demanda no ha demorado en revelar sus preferencias. Sin duda el 2010 ha sido un excelente año para el sector, más si se lo compara con un 2009 de lento crecimiento y fuertes dudas. Así las cosas, vemos razón para que en el 2011 la curva se mantendrá hacia arriba con el mismo impulso

MI CASA CLAVE! FERIA DE LA VIVIENDA
Del 13 al 22 de abril, 2012
Centro de Exposiciones Quito

Mutualista Pichincha

BIENES RAICES CLAVE!
DECISIONES ACERTADAS

visítanos en: [facebook](#)
SUSCRIBETE!

BUSCAR:

INICIO ESTILOS DE VIDA GRANDES PROYECTOS ARQUITECTURA LEGAL **FINANCIERO** TEMAS CLAVE COMERCIAL CONTACTO

"Visión inmobiliaria Guayaquil 2010"
LAS CIFRAS DETRÁS DE LA CONSTRUCCIÓN
Por: Lorena Galarza P.

Las cifras provistas por MarketWatch respecto a la evolución del crédito hipotecario otorgado por las instituciones financieras y el IESS denotan que esta cartera ha crecido en un 16% entre 2007 y 2008 y un 5% entre 2008 y 2009, a nivel nacional. Según Gonzalo Rueda, Gerente General de MarketWatch, las proyecciones en esta línea para el 2010 son muy alentadoras. Las cifras oficiales demuestran que en la primera mitad del 2010 se ha concedido un total de \$535 millones en crédito hipotecario, lo cual representa un 63% del total concedido en 2009. El Cuadro No. 1 presenta un desglose respecto al número de créditos hipotecarios y al monto concedido. Es

PUBLICIDAD
suscríbete +ahorra
 8 ediciones a domicilio por tan solo \$ 16

BUSCADOR INMOBILIARIO
BUSCADOR DE INMUEBLES

ANEXO C

SISTEMA OVALADO DE TRATAMIENTO DE ALTA SUSPENSIÓN. SOTAS®

http://www.codemet.com/medio_ambiente.html

INFORMACIÓN

Los Sistemas Ovalados de Tratamiento de Alta Suspensión de CODEMET son de tipo aeróbicos con clarificación física o mecánica y de reinserción o realimentación de lodos al ovalo aireado con un digestor de lodos aireados.

El sistema tiene como objetivo promover el desarrollo de los microorganismos aeróbicos presentes de manera natural en el agua al tratar, con la finalidad que realicen de manera intensiva y eficiente la reducción de materia orgánica.

No se requiere de la adición de ningún tipo de bacteria, este sistema utiliza las ya existentes en el medio que son los ideales para la reducción orgánica.

- **DOMÉSTICOS**
- **INDUSTRIALES**
- **RECREACIONALES**

SISTEMAS DOMÉSTICOS

Los problemas de alcantarillado y la falta del mismo en algunos países, han ocasionado una creciente demanda de sistemas de tratamiento de aguas que eliminen los desagrables problemas que originan los pozos sépticos, la contaminación directa e indirecta de lagunas, ríos y esteros, así como los olores característicos de los sistemas actualmente utilizados y cuya tecnología data de hace algunas décadas.

Las aguas tratadas por los sistemas que ofrece CODEMET aparte de exceder los estándares contemplados en las regulaciones internacionales, así como también las de la EPA (Environmental Protection Agency) de los Estados Unidos, pueden ser perfectamente utilizadas para irrigación, renovación de lagunas recreativas, como aguas grises para limpieza de patios. También pueden ser descargadas al río sin peligro de contaminación o incluso con tratamientos posteriores se puedan potabilizar.





CODEMET :: Medio Ambien x

www.codemet.com/medio_ambiente.html



Medio Ambiente

MEDIO AMBIENTE ACUACULTURA INDUSTRIAL VETERINARIA NOSOTROS

MENU

- GENERAL
- SOTAS - OBRAS
- EQUIPOS



SISTEMA OVALADO DE TRATAMIENTO DE ALTA SUSPENSIÓN. SOTAS®

INFORMACIÓN

Los Sistemas Ovalados de Tratamiento de Alta Suspensión de CODEMET son de tipo aeróbicos con clarificación física o mecánica y de reinsertión o realimentación de lodos al ovalo aireado con un digestor de lodos aireados.

El sistema tiene como objetivo promover el desarrollo de los microorganismos aeróbicos presentes de manera natural en el agua al tratar, con la finalidad que realicen de manera intensiva y eficiente la reducción de materia orgánica.

No se requiere de la adición de ningún tipo de bacteria, este sistema utiliza las ya existentes en el medio que son los ideales para la reducción orgánica.

DOMÉSTICOS INDUSTRIALES RECREACIONALES

SISTEMAS DOMÉSTICOS

Los problemas de alcantarillado y la falta del mismo en algunos países, han ocasionado una creciente demanda de sistemas de

ES 1:49 02/02/2012

ANEXO D

<http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=2782379&idcat=19308&tipo=2>

La construcción cerrará sus libros como la industria más dinámica de 2011: su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) crecerá un 14%.

La apuesta de la banca privada y el Biess (del IESS) por los créditos hipotecarios fueron los dos grandes factores que jugaron a favor del sector inmobiliario. José Centeno, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil (CCG), dice que es por ese financiamiento que ha aumentado la demanda de vivienda en Ecuador.

Y agrega que otro aporte ha sido generado por los fideicomisos que el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) ejecutó de la mano de los constructores. Es así, dice, como se han conseguido fondos para financiar los nuevos proyectos inmobiliarios de la industria. La inversión estatal en obra pública fue otro motor para la dinámica de este sector.

Para finales de año, según la proyección inicial del Biess, se entregarán créditos hipotecarios por unos \$ 1.575 millones, mientras que para el 2013 se estima que la cartera llegue a los \$ 2.900 millones. El Estado y el Biess representaron el 63% del total de créditos en el sector de la vivienda. El resto fue de instituciones financieras privadas, como bancos y mutualistas. La banca a octubre registra un saldo en su cartera hipotecaria de \$ 1.292 millones.

La tendencia seguirá: más aún si se conoce que el déficit de viviendas en el país suma unas 900.000 unidades, especialmente en la clase media. Esa deficiencia persiste, de acuerdo con los constructores, porque ha sido un área desatendida por varias décadas. Aunque en estos últimos años, la brecha se ha reducido por la apertura de líneas de crédito para la vivienda que animó a los constructores a levantar decenas de viviendas en 3 puntos principalmente: vía a Daule, a Samborondón y a la costa. Omar Serrano, representante de los afiliados en el directorio del Biess, explica los beneficios de que una economía se vea empujada por el sector de la construcción. Dice que por cada vivienda que se construye se generan -al menos- 7 plazas de trabajo. "Es uno de los sectores económicos más dinámicos del país y su participación en la generación de empleo es muy alta". La política de entregar créditos seguirá. Sostiene que en el Biess saben que el financiamiento hipotecario para la construcción o adquisición de viviendas no solo beneficia a los afiliados y jubilados, sino a "toda la economía en su conjunto, por eso este crédito seguirá siendo el 'producto estrella' del banco: el punto de partida de lo que hemos llamado 'círculo virtuoso' del sector productivo del país".

Pero frente a tanta inversión en el sector de la construcción, ¿existe algún riesgo de que se forme una burbuja inmobiliaria, como sucedió en Asia, España y EE.UU.? Los especialistas del sector dicen que no.

Xavier Barreiro, representante de la constructora Furoiani, dice que "la diferencia es que allá se creó una gran burbuja económica en el mercado inmobiliario, porque la compra de viviendas se convirtió en un negocio de inversión. Los consumidores de ese país compraban casas (como alternativa de inversión) para ganar plusvalía y venderlas. Fue

cuando empezó a desvirtuarse el mercado inmobiliario y entró en crisis. Producto de ese comportamiento, añade, es que se ven cosas inauditas en EE.UU.: por ejemplo ahora en Miami un departamento que se lo vendía en 500 mil dólares ahora se lo promociona en \$ 200 mil. El último valor es el real", explica el arquitecto.

Barreiro indica que la crisis estadounidense también se produjo por motivos del comercio, por los mercados bancarios y por la necesidad del productor de vender. Además sostiene que esto no va a suceder en el país porque existe una competencia controlada y justa. "No veo riesgo mientras nos mantengamos así, las entidades públicas y privadas están otorgando créditos pero manteniéndose en el cobro de intereses adecuados".

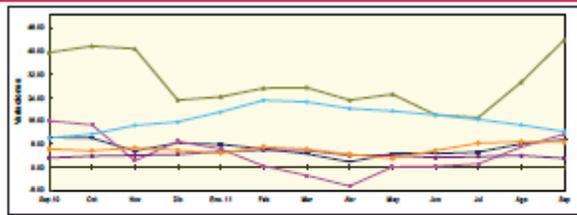
Pero hay otra razón: los créditos que entrega tanto la banca como el Biess se otorgan haciendo una mejor medición de los niveles de riesgo de sus potenciales deudores. Es así como se reduce la probabilidad de un no pago. El índice de morosidad de la cartera de la vivienda en la banca es de 2,10%. ORG

The image is a screenshot of a web browser displaying the Expreso website. The browser's address bar shows the URL: `expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=2782379&idcat=19308&tipo=2`. The website's header features the 'expreso' logo and navigation links for 'Registro IPAD', 'Inicio', 'RSS', 'Últimas Noticias', 'Titulares', 'Edición Impresa', and 'Buscador'. A date stamp indicates 'Guayaquil, Jueves 02 de Febrero 2012'. Below the header, a menu lists various sections: 'PORTADA', 'NACIONAL', 'GUAYAQUIL', 'ECONOMÍA', 'DEPORTES', 'MUNDO', 'OPINION', 'TECNOLOGÍA', and 'UNIVERSIDADES'. The main content area is titled 'Portada' and features a news item with the sub-headline '04-12 | El aporte del sector es de \$ 7.081 millones' and the main headline 'La construcción crecerá un 14%'. The article text states: 'El financiamiento hipotecario del Biess y de las instituciones financieras privadas impulsó la dinámica de la industria este año.' Below the text are social media sharing options for '+1', 'Tweet' (10), and 'Recommend', along with icons for print, email, and other actions. The article continues: 'La construcción cerrará sus libros como la industria más dinámica de 2011: su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) crecerá un 14%. La apuesta de la banca privada y el Biess (del IESS) por los créditos hipotecarios fueron los dos grandes factores que jugaron a favor del sector inmobiliario. José Centeno, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil (CCG), dice que es por ese financiamiento que ha aumentado la demanda de vivienda en Ecuador. Y agrega que otro aporte ha sido generado por los fideicomisos que el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) ejecutó de la mano de los constructores. Es así, dice, como se han conseguido fondos para financiar los nuevos proyectos inmobiliarios de la industria. La inversión estatal en obra pública fue otro motor para la dinámica de este sector.' To the right of the article is a video player titled 'EXPRESOTV' showing a man speaking, with a play button and a progress bar at 0:00 / 0:00. Below the video is a red banner with the text '¡eSPÉranOS!'. The browser's taskbar at the bottom shows various application icons and the system tray with the date '02/02/2012' and time '18:54'.

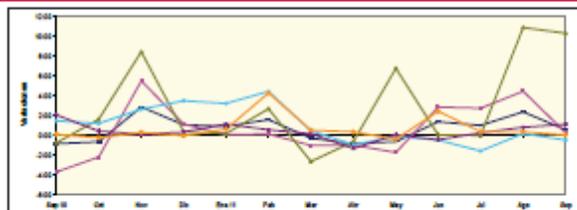
ANEXO F



ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR (IPP) VARIACIONES ANUALES DEL ÍNDICE NACIONAL DE CONSUMO INTERMEDIO A NIVEL DE SECCIÓN



VARIACIONES MENSUALES DEL ÍNDICE NACIONAL DE CONSUMO INTERMEDIO A NIVEL DE SECCIÓN



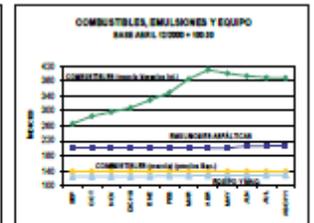
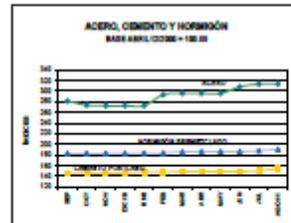
NOMBRES DE LAS SECCIONES EN LA CLASIFICACIÓN CENTRAL DE PRODUCTOS
 Fuente: Banco central del Ecuador
 elaboración: instituto ecuatoriano de la construcción

SECCIÓN	SEÑALIZACIÓN	SECCIÓN	SEÑALIZACIÓN
1	---	1	---
2	---	2	---
3	---	3	---
4	---	4	---

ÍNDICE DE MATERIALES, EQUIPO Y MAQUINARIA DE LA CONSTRUCCIÓN (BASE ABRIL/12 2000 = 100,00)

DEFINICIÓN	2010					2011						
	ABR	AGO	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO
Construcción	261,0	271,0	272,0	273,0	273,0	262,0	262,0	262,0	262,0	262,0	262,0	262,0
Concreto armado	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0	182,0
Acero y hierro	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0
Madera y productos	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0	142,0
Cemento (Medio) (precio Base)	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0	122,0
Cemento (Medio) (precio Base)	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0	261,0
Equipos y maquinaria	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0	102,0

Fuente: Banco central del Ecuador
 elaboración: instituto ecuatoriano de la construcción

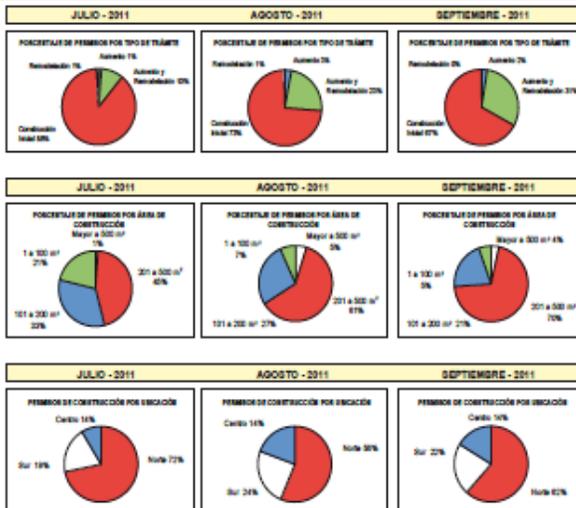


Fuente: Banco central del Ecuador
 elaboración: instituto ecuatoriano de la construcción

ANEXO G

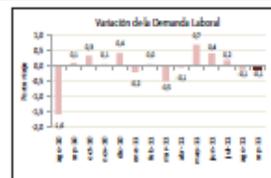
INSTITUTO ECUATORIANO DE LA CONSTRUCCIÓN

PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN EN GUAYAQUIL PERMISOS TRAMITADOS EN JULIO, AGOSTO Y SEPTIEMBRE DEL 2011



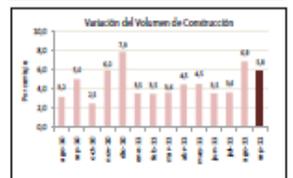
Fuente: M. L. Municipalidad de Guayaquil
Elaboración: Instituto Ecuatoriano de la Construcción

INDICADORES ECONÓMICOS EMPLEO



En el mes de agosto 2011, la demanda laboral en el sector construcción disminuyó en su tasa con respecto al mes anterior. Las expectativas de la demanda laboral indican que para el mes de septiembre esta variable se reducirá en la misma proporción.
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Instituto Ecuatoriano de la Construcción

VOLUMEN DE CONSTRUCCIÓN



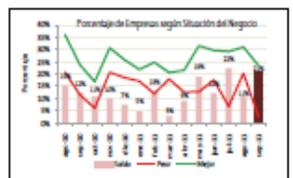
El volumen de construcción en el mes de agosto 2011 aumentó en su tasa respecto al mes anterior. Los empresarios del sector esperan que esta variable aumente en su tasa en el mes de septiembre.
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Instituto Ecuatoriano de la Construcción

PRECIOS DE INSUMOS



Según los empresarios encuestados del sector, el precio promedio de los materiales de construcción presentó una variación positiva en el mes de agosto 2011. Para el siguiente mes se espera que los precios de los insumos aumenten en su tasa.
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Instituto Ecuatoriano de la Construcción

SITUACIÓN DEL NEGOCIO



En el mes de agosto 2011, la cantidad de empresas del sector construcción que mencionaron estar mejor en su situación o la cantidad de empresas que mencionaron estar peor al final del mes de agosto 2011 y las expectativas para septiembre se espera un total de +17%.
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Instituto Ecuatoriano de la Construcción

ANEXO H

Análisis de Sensibilidad

Crystal Ball Report - Full

Simulation started on
11/01/2012 at 9:15
Simulation stopped
on 11/01/2012 at
9:51

Run preferences:

Number of trials run	1.000.000
Extreme speed	
Monte Carlo	
Random seed	
Precision control on	
Confidence level	95,00%

Run statistics:

Total running time (sec)	161,95
Trials/second (average)	6.175
Random numbers per sec	37.048

Crystal Ball data:

Assumptions	6
Correlations	0
Correlated groups	0
Decision variables	3
Forecasts	2

Forecasts

Worksheet: [Análisis Financiero ECOHABITAT Simulacion V.P.xls]INFORMACION FINANCIERA

Forecast: TIR

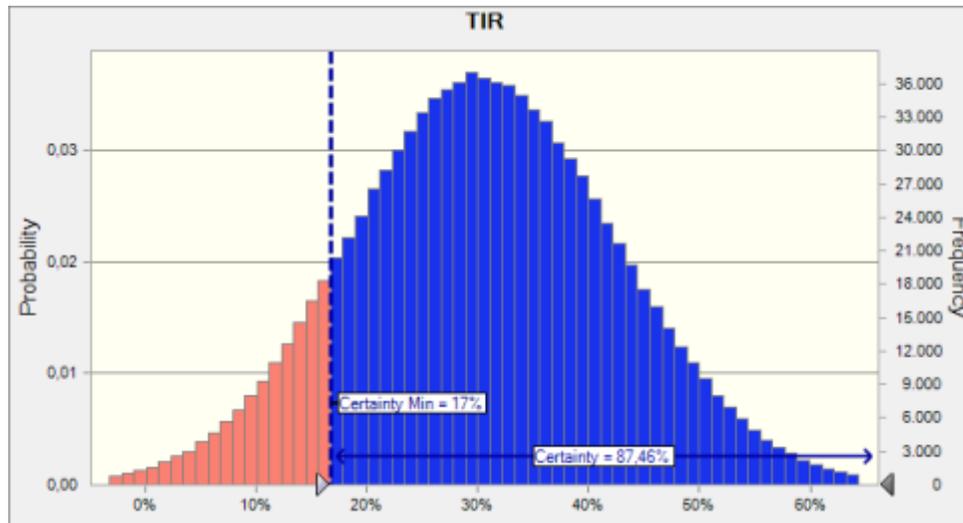
Cell:
C40
0

Summary:

Certainty level is
87,4630%
Certainty range is from 17% to Infinito
Entire range is from -22% to 93%

Base case is 31%

After 1.000.000 trials, the std. error of the mean is 0%



Statistics:	Forecast values
Trials	1.000.000
Base Case	31%
Mean	31%
Median	30%
Mode	---
Standard Deviation	12%
Variance	1%
Skewness	0,0422
Kurtosis	2,98
Coeff. of Variability	0,3942
Minimum	-22%
Maximum	93%
Range Width	115%
Mean Std. Error	0%

Cell:
C40
0

Forecast: TIR (cont'd)

Percentiles:	Forecast values
0%	-22%
10%	15%
20%	20%
30%	24%
40%	27%
50%	30%

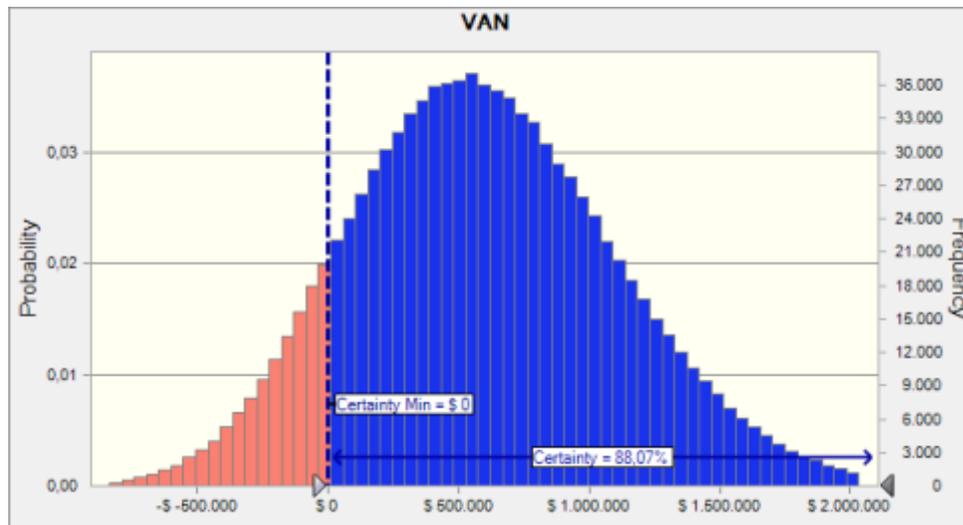
60%	34%
70%	37%
80%	41%
90%	46%
100%	93%

Cell:
C39
8

Forecast: VAN

Summary:

Certainty level is 88,0678%
 Certainty range is from \$ 0 to Infinito
 Entire range is from -\$ -1.186.176 to \$ 3.547.837
 Base case is \$ 595.964
 After 1.000.000 trials, the std. error of the mean is \$ 512



Statistics:	Forecast values
Trials	1.000.000
Base Case	\$ 595.964
Mean	\$ 596.870
Median	\$ 573.608
Mode	---
Standard Deviation	\$ 511.962
	\$
	262.105.050.3
Variance	44
Skewness	0,2507

Kurtosis	3,00
Coeff. of Variability	0,8577
Minimum	-\$ -1.186.176
Maximum	\$ 3.547.837
Range Width	\$ 4.734.014
Mean Std. Error	\$ 512

Cell:
C39
8

Forecast: VAN (cont'd)

Percentiles:	Forecast values
0%	-\$ -1.186.176
10%	-\$ -46.707
20%	\$ 157.471
30%	\$ 310.873
40%	\$ 445.248
50%	\$ 573.607
60%	\$ 705.933
70%	\$ 850.638
80%	\$ 1.023.760
90%	\$ 1.270.427
100%	\$ 3.547.837

End of Forecasts

Assumptions

Worksheet: [Análisis Financiero ECOHABITAT Simulacion V.P.xls]INFORMACION FINANCIERA

Assumption: % DESEAN UNA VIVIENDA SOBRE UN DEPARTAMENTO

Cell:
C73

Triangular distribution with parameters:

Minimum	56%
Likeliest	62%
Maximum	68%



Assumption: % ESTAN DISPUESTOS A PAGAR MAS DE \$20000 POR UNA VIVIENDA

Cell:
C70

Triangular distribution with parameters:

Minimum	68%
Likeliest	76%



Maximum 84%

Assumption: % EXPECTATIVAS DE NUESTRA EMPRESA

**Cell:
C75**

Triangular distribution with parameters:

Minimum 16%
Likeliest 18%
Maximum 20%

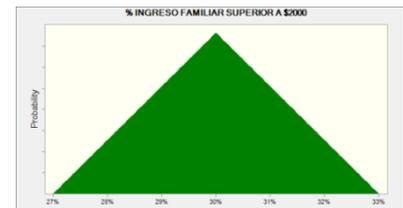


Assumption: % INGRESO FAMILIAR SUPERIOR A \$2000

**Cell:
C71**

Triangular distribution with parameters:

Minimum 27%
Likeliest 30%
Maximum 33%



Assumption: % INTERES EN ADQUIRIR UNA VIVIENDA

**Cell:
C72**

Triangular distribution with parameters:

Minimum 69%
Likeliest 77%
Maximum 85%



Assumption: Demanda de Biene Inmobiliarios en la Ciudad de Guayaquil, Segmento Medio Bajo

**Cell:
C69**

Triangular distribution with parameters:

Minimum 10.859
Likeliest 12.065
Maximum 13.272



End of Assumptions

Decision Variables

Worksheet: [Análisis Financiero ECOHABITAT Simulación V.P.xls]INFORMACION FINANCIERA

**Decision Variable: TIPO
1**

**Cell:
H69**

Variable bounds:

Lower	\$14.850,00
Upper	\$18.150,00

Variable type:
Continuous

**Decision Variable: TIPO
2**

**Cell:
H70**

Variable bounds:

Lower	\$18.900,00
Upper	\$23.100,00

Variable type:
Continuous

**Decision Variable: TIPO
3**

**Cell:
H71**

Variable bounds:

Lower	\$23.400,00
Upper	\$28.600,00

Variable type:
Continuous

End of Decision Variables