



Marzo 2019 - ISSN: 1696-8352

## **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA CONSTRUCTORA EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, PROVINCIA DE LOS RIOS.**

**Autores:**

**Ing. Pedro Geovanni Espinoza Roca, MBA,<sup>1</sup>**

**Ing. Rafael Antonio Pinto Arboleda,<sup>2</sup>**

**Econ. Ayrton Oswaldo Arreaga Olvera,<sup>3</sup>**

**Econ. Iván Rodolfo Jacho Sánchez, MSC<sup>4</sup>**

**Ing. Yanina Alexandra Delgado Chávez,<sup>5</sup>**

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Pedro Geovanni Espinoza Roca, Rafael Antonio Pinto Arboleda, Ayrton Oswaldo Arreaga Olvera, Iván Rodolfo Jacho Sánchez y Yanina Alexandra Delgado Chávez (2019): "Plan de negocios para la creación de una empresa inmobiliaria constructora en la ciudad de Quevedo, provincia de los Ríos", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (marzo 2019).

En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/creacion-empresa-inmobiliaria.html>

### **RESUMEN**

La presente investigación de grado busca estudiar un plan de negocios para implementar una inmobiliaria constructora en la Ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos para llevar a efecto

<sup>1</sup> Ingeniero en Marketing, Master en Administración de Empresas, Docente Investigador del Instituto Tecnológico Superior La Maná, Cotopaxi (Ecuador) [geovatur@gmail.com](mailto:geovatur@gmail.com)

<sup>2</sup> Ingeniero en Gestión Empresarial, Contador Público Autorizado, Docente Investigador del Instituto Tecnológico Superior La Maná, Cotopaxi (Ecuador) [ratopinto03@gmail.com](mailto:ratopinto03@gmail.com)

<sup>3</sup> Economista, Docente Investigador del Instituto Tecnológico Superior La Maná, Cotopaxi (Ecuador) [ayrtonarreaga@gmail.com](mailto:ayrtonarreaga@gmail.com)

<sup>4</sup> Economista, Master en Tributación y Finanzas., Docente Unidad de Estudios a Distancia de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Los Ríos (Ecuador) [jjacho@uteq.edu.ec](mailto:jjacho@uteq.edu.ec)

<sup>5</sup> Ingeniera Comercial, Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Los Ríos (Ecuador) [Yanina.delgado@uteq.edu.ec](mailto:Yanina.delgado@uteq.edu.ec)

dicho estudio se siguió procesos metodológicos acordes a técnicas, fuentes y demás datos relevantes que ayudaron al desarrollo de la investigación con planteamientos de objetivos claros que permitieron diseñar la investigación.

Se estudió el mercado para conocer la demanda de viviendas en dicha localidad, existiendo un alto índices de familias que no cuentan con una casa propia convirtiéndose así en los principales clientes al cual ofertar el producto, se diseñó el estudio técnico con un proceso de ingeniería que permitió ver como se estructuraría la futura empresa constructora.

La evaluación del proyecto dio a conocer que la implementación de una empresa inmobiliaria constructora es viable ya que el valor actual neto para dicha inversión es de \$ 1.369.955,74 representando la retribución de la empresa luego de cubrir la inversión inicial, la tasa interna de retorno supero la exigida por el mercado actual (9%), para esta inversión se cuenta con una TIR del 20%. La inversión se recuperará en 9 meses tres días mostrando una rentabilidad ya que es por cada dólar que la inmobiliaria invierte retorna \$ 4.36 de beneficio.

Conocida la factibilidad de dicho proyecto se diseñó la imagen corporativa de dicha empresa, dando a conocer el producto, precio, estrategias de marketing que ayude que la oferta de viviendas llegue a toda la población, de esta manera cubrir la demanda insatisfecha de la población que es adquirir una vivienda propias con financiamiento y precios cómodos que se ajuste a la realidad de cada cliente.

**Palabras clave:** Plan de Negocios, Estudio de Mercado, Factibilidad, Estudio financiero.

## **BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A BUILDING REAL ESTATE COMPANY IN THE CITY OF QUEVEDO, PROVINCE OF LOS RIOS.**

### **ABSTRACT**

The present research seeks to study a business plan to implement a real estate developer in the City of Quevedo, Province of Los Ríos to carry out this study followed methodological processes according to techniques, sources and other relevant data that helped the development of research with clear objectives that allowed designing the research.

The market was studied to know the demand for housing in that locality, there being a high index of families that do not have their own house, thus becoming the main clients to offer the product, the technical study was designed with an engineering process that allowed to see how the future construction company would be structured.

The evaluation of the project revealed that the implementation of a real estate construction company is viable since the net present value for such investment is \$ 1,369,955.74

representing the company's compensation after covering the initial investment, the internal rate of return exceeds that required by the current market (9%), for this investment there is an IRR of 20%. The investment will recover in 9 months three days showing a return since it is for every dollar that the real estate investing returns \$ 4.36 of profit.

Once the feasibility of this project was known, the corporate image of that company was designed, making known the product, price, marketing strategies that help the housing supply reach the whole population, in this way to cover the unmet demand of the population that is to acquire a home of its own with financing and comfortable prices that adjust to the reality of each client.

**Keywords:** Business Plan, Market Study, Feasibility, Financial Study.

## 1. Introducción

Su cabecera cantonal es la ciudad de Quevedo, lugar donde se agrupa gran parte de su población total. Quevedo tiene una población aproximada de 173.575 habitantes y un clima que beneficia para el cultivo. La presente investigación se realizó en el cantón Quevedo, se encuentra limitados por los cantones: Norte: por los cantones Buena Fe y Valencia, Sur: Cantón Mocache, Este: Ventanas y Quinsaloma, Oeste: El Empalme.

Ubicación Geográfica Quevedo



**Fuente:** Instituto Nacional de

Estadísticas y Censo- Ecuador

A medida que los países del mundo han presentado incremento poblacional se ha generado la necesidad de implementar proyecto en el sector constructor e inmobiliario lo que permite la satisfacción de la demanda mediante la ejecución de planes habitacionales para la adquisición o construcción de distintos modelos de viviendas. Dicho fenómeno de crecimiento que se ha vivido con mayor auge en estos últimos años también en Ecuador.

En la actualidad el mercado de la construcción se ha acrecentado muy rápido las empresas se han beneficiado entre otros aspectos de las nuevas líneas de crédito que en la actualidad

existen y facilitan a sus potenciales clientes la adquisición de las unidades inmobiliarias. En todo el territorio nacional existen alrededor de 450 empresas constructoras e inmobiliarias concentradas principalmente en las provincias de Pichincha y Guayas.

Esta ola de crecimiento no solo se ha presentado en ciudades de gran magnitud tanto geográfica como económica sino que ha repercutido a la mayoría de ciudades con un crecimiento económicamente estable del país basado en las políticas implementadas por el gobierno actual dentro de estas ciudades está el cantón Quevedo con una población de 193.308 habitantes (INEC, proyección de la población ecuatoriana).

Por las razones antes mencionadas se ha percibido un repunte en el sector constructor e inmobiliario debido a la estabilidad económica que ha logrado el actual gobierno con su acertada política y correctas decisiones. Todos estos factores impulsan el proyecto de constitución de una inmobiliaria constructora que estará ubicada en el cantón Quevedo, provincia de Los Ríos; será creada con el propósito de solucionar los problemas habitacionales existentes en la población; brindando un servicio completo a todo el proceso de compra, venta, asesoría, alquiler, construcción de un bien inmueble y todo lo referente a vivienda en la ciudad.

El plan de negocios para la creación de una empresa inmobiliaria constructora en la ciudad de Quevedo, Provincia de los Ríos, ha sido respaldado con los siguientes autores.

La investigación de mercados según **(Alonso, 2009)**. La investigación de mercado es un conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como participantes a individuos, empresas, cooperativas, ONG.

El estudio técnico según el criterio de **(Flores, 2010)**. Supone la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada, determinación de los procesos que generan valor al producto y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sea consecuente con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero.

El estudio financiero, según **(Flores, 2010)**. Está integrado por elementos informativo cuantitativo que permiten decidir y observar la viabilidad de un plan de negocios, en ellos se integra el comportamiento de la operaciones necesarias para que un empresa marche y visualizando a su vez el crecimiento de la misma en el tiempo. De ahí la importancia que al iniciar cualquiera idea de proyecto o negocio contemple las variables que intervienen en el desarrollo e implementación, consideran el costo efectivo que con lleva el operar el proyecto en términos financieros que implica el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y

gastos pre operativo hasta obtener los indicadores financieros en los Estados Financieros como son. El Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias y Flujo de Efectivo.

Factibilidad del proyecto según el criterio de **(Sapag, 2011)**. El estudio de factibilidad tiene como propósito identificar todas las opciones y sus viabilidades como único camino para lograr un óptimo con la decisión. Para recomendar la aprobación es preciso estudiar un mínimo de cuatro viabilidades que condicionarán el éxito o fracaso de una inversión: la viabilidad técnica, organizacional y financiera.

El punto de equilibrio o punto de ruptura o punto de quiebra según **(Bonta, 2011)**. Es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variable y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, en ese punto se han dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener beneficio.

Una inmobiliaria constructora según **(Referencial, 2014)**. Es la empresa encargada de la asesoría para la adquisición y construcción de viviendas, con el fin de contribuir a solucionar las necesidades habitacionales de un sector de la población o localidad. Dicha empresa pertenece al grupo de las empresas de servicio y se constituye como disponen las leyes vigentes.

## 2. Metodología

En la presente investigación se utilizó las modalidades cualitativas y cuantitativas donde predominó la cualitativa. La modalidad cualitativa estuvo relacionada con la recopilación de la información y datos de la investigación.

De la misma forma se usó el método inductivo para las encuestas que se realizaron a cada una de las personas involucradas permitieron llegar a un consenso general y se determinó la necesidad, en la investigación descriptiva permitió medir conceptos, describir procesos y ayudar a la toma de decisiones sobre la factibilidad de la creación de la inmobiliaria constructora.

La población de la localidad es de 193.308 según datos del INEC (proyección de la población ecuatoriana, por años calendario, según cantones) se estima que de esta población el 30% está dentro de la edad de 25 a 45 años, cuyo porcentaje es 57.992 habitantes.

La fórmula que se empleó para el cálculo de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$$

En el desarrollo del proyecto se empleó un nivel de confianza de 95% correspondiente a un valor normal estándar de la z de 1,96 y un error permisible del 5%, los valores de P y Q de la Probabilidad de ocurrencia del evento 50%, y la Probabilidad de no ocurrencia 50%, y empleando la fórmula se tiene:

n= muestra

N = Universo objetivo

P = Población =57.992

Z = Nivel de confianza = 95% = 1.96

P= 50% =0.50

Q= 50% = 0.50

e= Error muestral 5% = 0.05

$$n = \frac{(1,96)^2 * (57.992) * (0,50) * (0,50)}{(0,05)^2 * (57.992-1) + (1,96)^2 * (0,50) (0,50)}$$

$$n = \frac{55695,5168}{144,9775+0.9604}$$

$$n = \frac{55695,5168}{145.9379} = 381.63847$$

Se precisa encuestar **382** personas en la localidad.

Para realizar esta investigación se desarrolló las siguientes actividades:

- Investigar el mercado de planes habitacionales en la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos.
- Elaborar un estudio técnico que permita determinar los equipos, materiales y grupo humano a utilizar en la ejecución del proyecto.
- Realizar un estudio financiero, económico que determine la factibilidad del proyecto.

Diseñar la imagen corporativa de la empresa

### 3. Desarrollo

Una vez que se investigó la demanda habitacional de la ciudad de Quevedo, se evidenció que el 50% de público objetivo estaría dispuesto a comprar una vivienda. Significa que hay una alta demanda en el mercado investigado hay un alto déficit de vivienda, estudios realizados muestra que esta localidad es uno de los sectores más atractivos para vivir esto da a conocer la factibilidad para implementar un conjunto habitacional en la ciudad de Quevedo dicho proyecto tendrá un alto impacto en las familias que demandan una vivienda propia, coincidimos con investigaciones (**REFERENCIAL 2014**) que manifiesta que una inmobiliaria constructora es la empresa encargada de la asesoría para la adquisición y construcción de viviendas, con el fin de contribuir a solucionar las necesidades habitacionales de un sector de la población o localidad.

El estudio de mercado determinó que existe en la ciudad de Quevedo para el año 2015 una oferta de 1.894 viviendas, los principales ofertantes es el gobierno central a través del MIDUVI, lo que significa que el futuro conjunto habitacional tendrá que afrontar diversos factores que en un futuro puede incidir en la proyección de las ventas como la competencia, incursión de nuevos competidores, productos relacionados por lo que se recomienda el análisis permanente de la oferta por lo que coincidimos con (Hernández, 2010) que manifiesta que la oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

El estudio técnico permitió definir los equipos, materiales y el talento humano que se utilizará cuando se inicie las operaciones con la construcción de un conjunto habitacional de 10 viviendas a través del cual se intenta satisfacer un mínimo porcentaje de la demanda insatisfecha, lo que significa que este estudio da a conocer el rubro económico que necesita la inversionista para que se pueda iniciar las operaciones, es necesario que se esté monitoreando permanentemente el mercado para no sufrir variaciones económicas, hacemos referencia por lo manifestado con (**JOANNE,2013**) que dice que al establecer el tamaño más adecuado de un proyecto se deberá apelar a la información disponible en torno al mercado, al proceso productivo, a la localización, a la disponibilidad de insumo y otros factores que serán considerados más o menos relevantes dependiendo del proyecto que se trate.

El estudio financiero determinó la factibilidad de la inversión con los estudios efectuado, se conoció que el proyecto se acepta ya que el VAN generado \$ 1.369, 955,74 dicho valor representa la retribución de la empresa luego de cubrir la inversión inicial mientras la tasa interna de retorno es de 20% superando la exigida por el mercado actual, lo que significa que dicho proyecto es rentable y viable desde el punto de vista económico y financiero lo que contribuye un alto impacto en la inversión y su rentabilidad, coincidimos con las investigaciones

de (Definición ABC, 2015), que da a conocer que la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

El déficit de vivienda la ciudad de Quevedo es alto ya que estudios realizado muestra que es uno de los sectores más atractivos para vivir existe una demanda de 13.080 viviendas de la población que deseen adquirir una nueva vivienda, según información del MIDUVI y del INEC, la creación de la inmobiliaria constructora en la ciudad de Quevedo cubrirá parte de la demanda insatisfecha de vivienda, la hipótesis planteada en dicha investigación se acepta.

#### 4. Resultados

**Cuadro 1.** Vivienda

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	218	57%
No	164	43%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 43% de los encuestados no posee vivienda propia mientras el 57% si posee esto nos indica que el déficit habitacional de la ciudad de Quevedo es alto.

#### Adquisición de otra vivienda

**Cuadro 2.** Desean adquirir de otra vivienda

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	35	16%
No	183	84%
<b>TOTAL</b>	<b>218</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 84% manifestaron que no desean adquirir una nueva vivienda mientras el 16% si desea.

#### Finaliza la encuesta para 183 personas

#### Tipo de vivienda que habita actualmente

**Cuadro 3.** Tipo de vivienda

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alquilada	122	74%
Vive con familia	34	21%



Heredada	8	5%
<b>TOTAL</b>	<b>164</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 74% de la población manifestó que la vivienda que habitan actualmente es alquilada mientras el 21% vive con familiares y el 5% son viviendas heredadas esto nos da a conocer que existe un alto porcentaje de familias en la ciudad de Quevedo que alquila vivienda este dato aporta significativamente a la investigación.

### **Monto mensual que paga por el alquiler de la vivienda**

**Cuadro 4.** Monto de alquiler de vivienda

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Menos de \$150	12	10%
Entre 151 y 200	92	75%
Más de 200	18	15%
<b>TOTAL</b>	<b>122</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 75% cancela entre 151 y 200 dólares, el 15% más de 200 dólares y el 10% menos de 150 dólares esta respuesta nos permite conocer los rubros que se cancelan en la ciudad de Quevedo por alquiler de vivienda.

### **Tipo de vivienda a adquirir**

**Cuadro 5.** Tipo de vivienda para adquirir

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Villa	91	46%
Departamento en edificio	56	28%
Cada dentro de una urbanización	36	18%
Casa de dos plantas	16	8%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 46% desearía comprar una villa mientras el 28% manifestaron que prefieren un departamento en edificio mientras el 18% una casa dentro de una urbanización y el 8% una casa de dos plantas esto significa que la inmobiliaria constructora debe ofertar un mayor segmento villas habitacionales.

### Ambientes extras de la vivienda adquirir

**Cuadro 6.** Ambientes extras antes de adquirir una vivienda

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Jardín	62	31%
Patio	72	36%
Garaje	42	21%
Jacuzzi	14	7%
Patio de servicio	9	5%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 36 % de los encuestados manifestaron que prefieren que la vivienda tenga ambientes extras como un patio, el 31% prefieren un jardín, el 21% manifestó que es mejor que tenga un garaje, el 7% y el 5% argumentaron que prefieren jacuzzi y patio de servicio respectivamente.

### Área total de la vivienda a adquirir

**Cuadro 7.** Área total de la vivienda.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 130 m <sup>2</sup>	28	14%
Entre 130 y 160 m <sup>2</sup>	58	29%
Entre 160 y 200 m <sup>2</sup>	65	33%
Más de 200 m <sup>2</sup>	48	24%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El área total que los encuestados prefieren al adquirir una vivienda es entre 160 y 200 metros cuadrados (33%) mientras el 29% manifestaron que el área que le gustaría adquirir es de 130 y 160 metros cuadrado, el 24% prefieren más de 200 metros cuadrados y el 14% solo prefieren menos de 130 metros cuadrado este resultado es de gran aporte a la investigación ya que depende para la oferta de las viviendas.

## Valor por el pago de la vivienda

**Cuadro 8.** Valor por el pago de la vivienda.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 20.000	16	8%
Entre 20.001 y 30.000	113	57%
Entre 30.001 y 50.000	42	21%
Más de 50.000	28	14%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 57% de los encuestados manifestaron que prefieren pagar montos entre 20.001 y 30.000 dólares el 21% prefieren montos entre 30.001 y 50.000 a esto se suma el 14% que prefieren montos entre más de 50.000 y el 8% montos de 20.000, esto aporta a la investigación ya que de este porcentaje servirá para la proyección de los ingresos del proyecto.

## Forma de pago

**Cuadro 9.** Forma de pago

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito bancario	119	60%
Crédito directo	46	23%
Crédito bancario y directo	34	17%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 60% de los encuestados manifestaron que desearían pagar su vivienda mediante un crédito bancario el 23% a través de un crédito directo y el 17% combinado crédito bancario y directo, esto significa que los créditos bancarios es la forma para financiar las viviendas. Ver cuadro 9.

## Cuota inicial

**Cuadro 10.** Cuota inicial

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre \$1000 y \$3000	103	52%
Entre \$3001 y \$6000	70	35%

Entre \$6001y \$9000	20	10%
Más de 9.000	6	3%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 52% de los encuestados prefieren una cuota inicial entre 1.000 y 3.000 dólares el 35% cuotas iniciales entre 3.001 y 6.000 dólares, el 10% manifestaron preferir cuotas iniciales entre 6.001 y 9.000 dólares a esto se suma un 3% que prefieren cuotas más de 9.000 dólares, este porcentaje servirá a la investigación para la respectiva proyección financiera.

### Factores al momento de adquirir una vivienda

**Cuadro 11.** Factores antes de adquirir una vivienda.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Seguridad	139	70%
Tranquilidad	28	14%
Cercanías a avenidas principales	26	13%
Zonas verdes	6	3%
<b>TOTAL</b>	<b>199</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

El 70% de los encuestados manifestaron que la seguridad es un factor importante antes de adquirir una vivienda mientras el 14% considera que la tranquilidad es más importante a esto se suma el 13% y 3% que considera que las cercanías a avenidas principales y zonas verdes es de gran importancia, esto significa que este factor se considerará para ofrecer los paquetes habitacionales.

### Cuadro 12. Segmentación de mercado

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE
<b>GEOGRÁFICA</b>	
<b>País</b>	Ecuador
<b>Cantón</b>	Quevedo
<b>Parroquia</b>	Guayacán
<b>Densidad</b>	Urbano marginal
<b>DEMOGRÁFICAS</b>	
<b>Género</b>	Hombre y mujer
<b>Edad</b>	Mayores de 25 años
<b>Estado civil</b>	Indeterminado

<b>SOCIO-ECONÓMICA</b>	
<b>Ocupación</b>	Empleado público, privado, negocio propio.
<b>Ingresos</b>	Mayor a 600 dólares.
<b>PSICOGRÁFICA</b>	
<b>Estrato social</b>	Medio alto, bajo
<b>Nivel de estudios</b>	Post bachillerato
<b>CONDUCTAL</b>	
<b>Beneficios esperados</b>	Desarrollo social
<b>Ocasión de compra</b>	Media, Media baja, baja

**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

### Tamaño de mercado

Según datos publicados del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (año 2014) la ciudad de Quevedo cuenta con la siguiente información relacionada con la situación habitacional.

**Cuadro 13. Tamaño de mercado**

<b>Tipo de vivienda</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Propia	23.045	51,80%
Prestada	7.474	16,80%
Arrendada	5.606	12,60%
Propia ( cedida, regalada)	5.383	12,10%
Propia y la está pagando	2.002	4,50%
Por servicio	890	2,00%
Anticresis	89,28	0,20%
<b>TOTAL</b>	<b>44,489</b>	<b>100,00%</b>

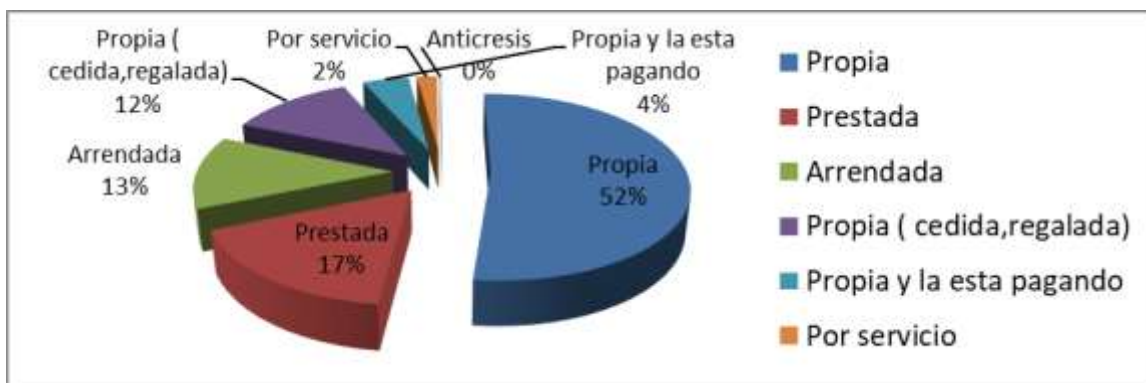
**Fuente:** INEC

**Elaborado:** Autores

Tal como nos indica el cuadro 18 el total de viviendas en la ciudad de Quevedo es de 44.489 por lo que el déficit habitacional es de 13.080 (viviendas prestadas, arrendadas) la cual a ellos se convierten en el mercado meta al cual va dirigido dicho producto

### Demanda

El déficit de vivienda la ciudad de Quevedo es alto ya que estudios realizado muestra que es uno de los sectores más atractivos para vivir, ya que existe una demanda de 13.080 viviendas de la población que deseen adquirir una nueva vivienda, según información del MIDUVI y del INEC.



**Fuente:** Investigación

**Elaborado:** Autores

Tal como nos indica el gráfico 1 existe una demanda de 29.40% de viviendas en la ciudad de Quevedo.

#### Proyección de la demanda

Quevedo De acuerdo al INEC, el crecimiento poblacional es de 1.97%, existiendo una demanda de 13.080 de viviendas, por lo que la proyección para los cinco años es la siguiente:

**Cuadro 14.** Proyección de la demanda

Año	Índice de Crecimiento	Total
2015	1.97%	13.080
2016	1.97%	13.338
2017	1.97%	13.595
2018	1.97%	13.853
2019	1.97%	14.111

**Fuente:** Inec

**Elaborado:** Autores

Tal como nos muestra el cuadro 19 para el año 2019 la proyección de viviendas en la ciudad de Quevedo es de 14.111.

#### Requerimiento de la mano de obra

El siguiente cuadro muestra el costo de la mano de obra directa para la edificación de las 10 viviendas que tendrá el proyecto.

**Cuadro 15. Mano de obra directa**

Descripción	Unidad	Cantidad	P.Unit	P. Total	P. Total proyecto
<b>PRELIMINARES</b>					
Limpieza y desbroce	m2	130.74	0,21	27,50	274,55
Replanteo y nivelación	m2	49	0,27	13,23	132,30
<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>					
Excavación de pintos	m3	29.08	1,80	52,34	523.44
Excavación de cajas	m3	26	1,80	46,80	468.00
Desalojo de tierras, escombros	m3	56	1,90	106,40	1.064,00
Relleno, compactado de suelo	m3	40	1,90	76,00	760,00
<b>CIMENTACIONES</b>					
Replanteo Himple fc 140 KG	m3	1.8	28,00	50,40	504,00
Plintos H Simple fc 210 KG/Cm2	m3	4.5	33,90	152,55	1.525,50
Muro de cimentación HC= 180 KG	m3	6.75	56.15	379,13	3.790,13
Cadena de cimentación 210 KG	m3	1.8	70	126,00	1.260,00
<b>SOBREESTRUCTURA</b>					
Columnas H.SFC= 210 KG/ cm2	m3	5.04	93	468,72	4.687,20
Losa H.SFC= 210 KG cm2 bloque	m2	154.2	19	2.929,80	29.298,00
Vigas simple f,c 210 KG/ Cm2	m3	1.2	84	100,80	1.008,00
Acero de refuerzo fy= 200 KG	KG	3900.25	0.3	1.170,08	11.700,75
Escaleras H simple fc = 210 KG	m3	2.5	80	200,00	2.000,00
<b>PAREDES</b>					
Mampostería de bloque 15 cm	m2	32	2,60	83,20	832,00
Mampostería bloque 10 cm	m2	214	2,40	513,60	5.136,00
Mesa con hormigón armado	m2	6.1	7,00	42,70	427,00
<b>REVESTIMIENTOS</b>					
Cerámicas paredes 20x2	m2	92.82	4,40	408,40	4.084,08
Enlucido filos ventanas	ml	76	0,60	45,60	456,00
Enlucidos horizontal paleteado	m2	152	2,02	307,04	3.070,40
Enlucido vertical paleteado	m2	106	1,30	137,80	1.378,00
Chafado cielo raso	m2	308	1,39	428,12	4.281,20
Enlucido de paredes	m2	153	1,90	290,70	2.907,00
Media caña	m	215	0,90	193,50	1.935,00
<b>PISOS</b>					
Cerámicas para piso varias medidas	m2	118	6,50	767,00	7.670,00
Contrapiso H.SFC 90 KG	m2	38	3,80	144,40	1.444,00
Masillado alisado de losas	m2	153	1,60	244,80	2.448,00
Masillado alisado de escaleras	m2	10	1,00	10,00	100,00
Masillado alisado contrapiso	m2	42	1,40	58,80	588,00
<b>BARRENDERAS</b>					
Madera laurel a=6cm c= 15 cm	m2	100	1,10	110,00	1.100,00
<b>VENTANAS</b>					
Corredisas de aluminio y vidrio	m2	35	15,00	525,00	5.250,00
Cortina de aluminio y vidrio	m2	22	18,00	396,00	3.960,00

<b>PUERTAS</b>					
Madera panelada 0.70x2.10	U	4	37,00	148,00	1.480,00
Panelada 0.90x2.10	U	5	55,00	275,00	2.750,00
Panelada 1.20x2.10	U	1	74,00	74,00	740,00
Puerta de aluminio y vidrio	U	1	40,00	40,00	400,00
Puerta de aluminio 1.00x 2.10	U	1	47,00	47,00	470,00
<b>CERRADURAS</b>					
llave- llave personal	U	1	28,00	28,00	280,00
Cerraduras- llave seguro	U	5	9,00	45,00	450,00
Cerraduras llave-botón	U	4	9,00	36,00	360,00
<b>PASAMANOS</b>					
Mixtos	m	5.3	16,00	84,80	848,00
<b>INSTALACIONES SANITARIAS</b>					
Aguas servida, 50.75 mm	pto	15	5,00	75,00	750,00
Bajante ALL y ASPUC 110	m	45	2,00	90,00	900,00
Caja de revisión con tapa	u	4	8,00	32,00	320,00
Columna de agua potable ½	m	10	1,40	14,00	140,00
Rejilla interna de piso 50 mm	u	9	1,80	16,20	162,00
Salida de agua fría y caliente	pto	24	1,30	312,00	3.120,00
Tuberías adicional 3/4-1/2	m	9	1,40	12,60	126,00
Canalización PUC 6	m	25	4,08	102,00	1.020,00
Llave de control 1/2	u	8	2,30	18,40	184,00
<b>APARATOS SANITARIOS</b>					
Inodoro tanque galaxi blanco	u	3	35,00	105,00	1.050,00
Lavado Pompano rifieria 4	u	3	35,00	105,00	1.050,00
Lavaplatos doble poxo + grifería	u	2	34,00	68,00	680,00
<b>INSTALACIONES ELÉCTRICAS</b>					
Iluminación	pto	21	5,70	119,70	1.197,00
Tomacorriente doble	pto	35	6,00	210,00	2.100,00
tablero de control 48 pto	u	1	27,00	27,00	270,00
Acometida principal	m	20	1,50	30,00	300,00
<b>PINTURA</b>					
Interior ( caucho látex)	m2	216.1	0,72	155,59	1.555,92
Exterior ( caucho látex)	m2	108	0,80	86,40	864,00
<b>MUEBLE</b>					
Closets	m2	19	30,00	570,00	5.700,00
Muebles altos de cocina	m	5.7	50,00	285,00	2.850,00
Muebles bajos de cocina	m	3.8	39,00	148,20	1.482,00
<b>VARIOS</b>					
Piedra de lavar	u	1	30,00	30,00	300,00
Acera principal	m2	54	3,40	183,60	1.836,00
Encespado	m2	21	0,80	16,80	168,00
Asadero	u	1	55,00	55,00	550,00
Limpieza de la obra	m2	1.7	0,40	0,68	6,80
<b>TOTAL USD</b>				<b>14.252,20</b>	<b>142.522,27</b>

Fuente: Proveedores locales



**Elaborado:** Autores

**Cuadro 16. Mano de obra indirecta 1**

Detalle	Retribución		
Personal	\$	Factor	Total
Guachimán	25 semanal	6 meses	480,00
Ingeniero civil	\$ 1 el mtr <sup>2</sup>	1450,40	1.450,00
Arquitecto	\$ 2 el mtr <sup>2</sup>	1450,40	2.900,00
Residente de la obra	380 mensuales	6 meses	2.280,00
<b>TOTAL USD</b>			<b>7.110,00</b>

**Fuente:** Proveedores locales

**Elaborado:** Autores

**Cuadro 17. Mano de obra indirecta 2**

<b>Personal</b>	<b>Sueldo mensual</b>	<b>13er Sueldo</b>	<b>14to Sueldo</b>	<b>A IESS</b>	<b>Fondos Reserva</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total Unificado</b>	<b>Total semestral</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Gerente	700,00	58,33	22,00	85,05	58,33	29,17	952,88	5.717,30	11.434,60
Vendedor	264,00	22,00	22,00	37,08	22,00	11,00	378,08	2.238,46	4.476,91
Secretaria/ Contadora	264,00	22,00	22,00	32,08	22,00	11,00	373,08	2.238,46	4.476,91
Contador	264,00						264,00	1.584,00	3.168,00
<b>TOTAL USD</b>							<b>1.968,04</b>	<b>11.778,22</b>	<b>23.556,42</b>

**Elaborado:** Autores

**Cuadro 18. Maquinarias y herramientas**

Cantidad	Máquina	Costo Unitario	Costo Total
1	Concretara	3.000,00	3.000,00
1	Amoladora	163,00	163,00
1	Sierra circular	184,00	184,00
1	cizalla o cortadora	230,00	230,00
1	Soldadora	140,00	140,00
<b>TOTAL USD</b>			<b>3.717,00</b>

Fuente: Proveedores locales

Elaborado: Autores

**Cuadro 19. Herramientas**

Cantidad	Herramienta	Costo Unitario	Costo Total
4	Palas	4,00	16,00
3	Carretillas	58,00	174,00
4	Barras	25,00	100,00
3	Picos	10,50	31,50
1	Andamio	230,00	230,00
<b>TOTAL USD</b>			<b>551,50</b>

Fuente: Proveedores locales

Elaborado: Autores

**Cuadro 20. Equipos de computación**

Cantidad	Equipo de computo	Costo Unitario	Costo Total
3	Computadora	700,00	2.100,00
3	Impresora	70,00	210,00
<b>TOTAL USD</b>			<b>2.310,00</b>

Fuente: Proveedores locales

Elaborado: Autores

**Cuadro 21. Equipos de oficina**

Cantidad	Equipos de oficina	Costo Unitario	Costo Total
2	Teléfono	8,00	16,00
1	Telefax	180,00	180,00
1	Extintuidor	79,00	79,00
<b>TOTAL USD</b>			<b>275,00</b>

Fuente: Proveedores locales

Elaborado: Autores

**Cuadro 22 Muebles y enseres**

Cantidad	Muebles y enseres	Costo Unitario	Costo Total
----------	-------------------	----------------	-------------

3	Escritorios	190,00	570,00
3	Sillas de escritorios	80,00	240,00
5	Sillas de recepción	40,00	200,00
3	Archivadores	75,00	225,00
<b>TOTAL USD</b>			<b>1.235,00</b>

**Fuente:** Proveedores locales

**Elaborado:** Autores

#### **Cuadro 23. Servicios básicos**

<b>Servicios básicos</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total semestral</b>	<b>Total anual</b>
Agua	30,00	180,00	360,00
Luz	20,00	120,00	240,00
Teléfono	25,00	150,00	300,00
Internet	28,00	168,00	336,00
<b>TOTAL USD</b>	<b>103,00</b>	<b>618,00</b>	<b>1.236,00</b>

**Fuente:** Proveedores locales

**Elaborado:** Autores

#### **Cuadro 24. Publicidad**

<b>Publicidad</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total semestral</b>	<b>Total Anual</b>
Publicidad	100,00	600,00	1.200,00
<b>TOTAL USD</b>	<b>100,00</b>	<b>600,00</b>	<b>1.200,00</b>

**Fuente:** Proveedores locales

**Elaborado:** Autores

#### **Cuadro 25. Otros gastos**

<b>Detalle</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total semestral</b>	<b>Total anual</b>
Suministros de oficina	200,00	1.200,00	2.400,00
Artículos de limpieza	20,00	120,00	240,00
<b>TOTAL USD</b>	<b>220,00</b>	<b>1.320,00</b>	<b>2.640,00</b>

**Fuente:** Proveedores locales

**Elaborado:** Autores

#### **Cuadro 26. Activos diferidos**

<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Gastos de constitución	1.500,00
Elaboración del proyecto	1.200,00
<b>TOTAL USD</b>	<b>2.700,00</b>

**Fuente:** Proveedores locales

**Elaborado:** Autores

**Cuadro 26. Resumen de la inversión**

<b>DETALLE</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Activos fijos</b>	
Maquinarias	3.717,00
Herramienta	551,50
Equipo de oficina	275,00
Equipo de computación	2.310,00
Muebles y enseres	1.235,00
<b>Activos diferidos</b>	
Gastos de constitución	1.500,00
Capital de trabajo	693.020,12
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN USD</b>	<b>702.608,62</b>

**Elaborado:** Autores

La inmobiliaria constructora necesitará de \$ 702.608,62 para iniciar sus operaciones, estos rubros incluyen la inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

### **Financiamiento**

El financiamiento del presente proyecto se lo realizará de la siguiente manera. Ver cuadro 57.

**Cuadro 27. Financiamiento**

<b>Detalle</b>	<b>%</b>	<b>Porcentaje</b>
Crédito bancario	<b>75%</b>	526.956.46
Recursos propios	<b>25%</b>	175.652.15
<b>TOTAL USD</b>		<b>702.608.62</b>

**Elaborado:** Autores

## **Estudio Financiero**

### **Estado de resultado proyectado**

La empresa cuenta para el primer año de operaciones con una proyección de ingresos originados por las ventas de 1.500.000,00 dólares, este valor se mantiene por cinco años ya que la inmobiliaria proyecta construir 20 viviendas por año. En los que respecta a las utilidades operacionales para el primer año se proyecta en 1.155.392,30 dólares esto demuestra que se cuenta con los recursos necesarios para cubrir obligaciones financieras y demás rubros establecidos en la ley como el 15% para la participación de los trabajadores y el 25% impuesto a la renta. A continuación se detalla el estado de resultado proyectado para cinco años.

### **Flujo neto de efectivos**

En el periodo 0 donde se determina las inversiones iniciales de la empresa no presenta ingresos provenientes de la operación, recién a partir del año 1, se demuestra que la empresa es rentable y que posee disponibilidad de efectivos para enfrentar cualquier eventualidad que se presente.

En el año uno la inmobiliaria constructora posee de flujos netos de efectivos de 709.172,91 dólares, por lo que se cuenta con recursos para cubrir obligaciones como servicios básicos, depreciaciones, sueldos y salarios. La empresa considera un incremento anual de 3.8% ya que año a año los costos y gastos se ven afectado por la variación económica este índice se deriva como política empresarial en base al índice de crecimiento proporcionado por el INEC.

Cuadro 28. Estado de resultado

Incremento anual de = 3.8%

<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>VENTAS</b>	1.500.000,00	1.557.000,00	1.616.166,00	1.677.580,00	1.741.328,00
Costo de producción	314.914,43	326.881,18	339.302,66	352.196,16	365.579,62
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTA</b>	<b>1.185.085,57</b>	<b>1.230.118,82</b>	<b>1.276.863,34</b>	<b>1.325.384,14</b>	<b>1.375.748,74</b>
<b>Gastos administrativos</b>					
Sueldos y beneficios	23.556,42	24.451,56	25.380,72	26.345,19	27.346,31
Servicios básicos	876,00	909,29	943,84	979,71	1.016,94
Suministros de oficina	2.400,00	2.491,20	2.585,87	2.684,13	2.786,13
Artículos de limpieza	240,00	249,12	258,59	268,41	278,61
Depreciación	785,74	815,60	846,59	878,76	912,16
Mantenimiento r reparación	95,11	98,72	102,48	106,37	110,41
Amortización de activos diferidos	540,00	560,52	581,82	603,93	626,88
<b>Gastos de Ventas</b>					
Publicidad	1.200,00	1.245,60	1.292,93	1.342,06	1.393,06
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>1.155.392,30</b>	<b>1.199.297,21</b>	<b>1.244.870,50</b>	<b>1.292.175,58</b>	<b>1.341.278,25</b>
<b>Gastos financieros</b>					
Intereses pagados	45.043,80	45.043,80	45.043,80	45.043,80	45.043,80
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPU Y PART</b>	<b>1.110.348,50</b>	<b>1.154.253,41</b>	<b>1.199.826,70</b>	<b>1.247.131,78</b>	<b>1.296.234,46</b>
15% Participación trabajadores	166.552,28	173.138,01	179.974,01	187.069,77	194.435,17
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>943.796,23</b>	<b>981.115,40</b>	<b>1.019.852,70</b>	<b>1.060.062,02</b>	<b>1.101.799,29</b>
25% Impuesto a la renta	235.949,06	245.278,85	254.963,17	265.015,50	275.449,82
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>707.847,17</b>	<b>735.836,55</b>	<b>764.889,52</b>	<b>795.046,51</b>	<b>826.349,47</b>

Elaborado: Autores

Cuadro 29. Flujo neto de efectivos

Incremento anual de = 3.8%

	<b>FLUJO NETO DE EFECTIVOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>A</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
	Ventas		1.500.000,00	1.557.000,00	1.616.166,00	1.677.580,00	1.741.328,00
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>1.500.000,00</b>	<b>1.557.000,00</b>	<b>1.616.166,00</b>	<b>1.677.580,00</b>	<b>1.741.328,00</b>
<b>B</b>	<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
	Costos de producción		314.914,43	326.881,18	339.302,66	352.196,16	365.579,62
	Sueldos y beneficios		23.556,42	24.451,56	25.380,72	26.345,19	27.346,31
	Servicios básicos		876,00	909,29	943,84	979,71	1.016,94
	Suministros de oficina		2.400,00	2.491,20	2.585,87	2.684,13	2.786,13
	Artículos de limpieza		240,00	249,12	258,59	268,41	278,61
	Mantenimiento y reparación		95,11	98,72	102,48	106,37	110,41
	Publicidad		1.200,00	1.245,60	1.292,93	1.342,06	1.393,06
	<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>343.281,96</b>	<b>356.326,67</b>	<b>369.867,09</b>	<b>383.922,04</b>	<b>398.511,07</b>
<b>C</b>	<b>FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>		<b>1.156.718,04</b>	<b>1.200.673,33</b>	<b>1.246.298,91</b>	<b>1.293.658,27</b>	<b>1.342.817,28</b>
<b>D</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
	Créditos a largo plazo	526.956,46					
	Aporte de la socia TOTAL INGRESOS	175.652,15					
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>702.608,62</b>					
<b>E</b>	<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
	Intereses por deuda a largo plazo		45.043,80	45.043,80	45.043,80	45.043,80	45.043,80
	15% Participación de trabajadores		166.552,28	173.138,01	179.974,01	187.069,77	194.435,17
	25% Impuesto a la renta		235.949,06	245.278,85	254.963,17	265.015,50	275.449,82
	<b>TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>447.545,13</b>	<b>463.460,66</b>	<b>479.980,98</b>	<b>497.129,07</b>	<b>514.928,79</b>
<b>F</b>	<b>FLUJO NETO DE EFECTIVOS</b>	<b>-702.608,62</b>	<b>709.172,91</b>	<b>737.212,67</b>	<b>766.317,94</b>	<b>796.529,20</b>	<b>827.888,50</b>

Elaborado:

Autores



## Evaluación financiera

Mediante la evaluación financiera se pretende conocer la factibilidad del proyecto, tomando en cuenta mecanismos anuales, se demostrará si la ejecución de dicha inmobiliaria constructora es viable o no.

### Tasa de descuento

La tasa de descuento es la tasa aceptada mínima de rendimiento TMAR, la cual permite traer los valores presente a valor futuro. En el caso de la TMAR, para el proyecto de inmobiliaria constructora, se establecerá tomando en cuenta el rendimiento de los bonos del estado, más el premio de riesgo, por lo que la tasa de descuento es:

#### TASA MINÍMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

**Cuadro 30. Tasa de descuento**

Tasa pasiva a largo plazo, bonos 0% inflación.	6.50%
Premio al riesgo	2.50%
<b>TOTAL</b>	<b>9%</b>

**Fuente:** Bolsas de valores de Guayaquil

**Elaborado:** Autores

La tasa de descuento para dicho proyecto es de 9%.

### Valor actual neto (VAN)

Se traerá a valor presente los flujos de fondos para conocer si la empresa ganara después de cubrir la inversión inicial.

Para la aplicación de la respectiva fórmula se tendrá como principal dato los flujos netos de efectivos iniciados desde el año 0.

**Cuadro 31. Flujo de caja.**

Años	Flujo de caja
0	-702,608.62
1	709,172.91
2	737.212,67

3	766.317,94
4	796.529,20
5	827.888,50

**Fuente:** Flujo de efectivo

**Elaborado:** Autores

Para el cálculo del valor actual neto se aplicará la siguiente formula:

$$VAN = \frac{709.172,91}{(1 + 0,09)^1} + \frac{737.212,67}{(1 + 0,09)^2} + \frac{766.317,94}{(1 + 0,09)^3} + \frac{796.529,20}{(1 + 0,09)^4} + \frac{827.888,50}{(1 + 0,09)^5}$$

$$VAN = 1.369.955,74$$

**Análisis e interpretación del VAN** = El proyecto se acepta ya que el VAN generado \$ 1.369,955,74 dicho valor representa la retribución de la empresa luego de cubrir la inversión inicial.

#### a. Tasa interna de retorno ( TIR )

Para determinar la tasa interna de retorno de dicho proyecto se establecerá la presente formula:

$$TIR = (-0.09\% - 0.09\%) + \left[ \frac{1.369.955,74}{1.369.955,74 - 702.608,62} \right]$$

$$TIR = 20\%$$

Una vez que se aplicó la respectiva formula donde se encontró la TIR la misma que es del 20%, se conoció que dicho proyecto es rentable ya que supera la tasa exigida del proyecto que es del 9 %

#### b. Relación costo beneficio

Con el cálculo de la relación costo beneficio permitirá conocer en término monetario las ganancias por cada dólar invertido. Se aplicará la siguiente formula:

$$I/B/C = \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Costos actualizados}}$$

La aplicación de la formula se aplicará el siguiente cuadro:

**Cuadro 32. Relación costo/ beneficio**

Año	INGRESOS	EGRESOS
-----	----------	---------

<b>0</b>		
<b>1</b>	1.500.000,00	343.281,96
<b>2</b>	1.557.000,00	356.326,67
<b>3</b>	1.616.166,00	369.867,09
<b>4</b>	1.677.580,00	383.922,04
<b>5</b>	1.741.328,00	398.511,07
<b>TOTAL</b>	<b>8.092.074,00</b>	<b>1.851.908,83</b>

Fuente: Estudio económico **Elaborado:** Autores

$$R.C/B = 8.092.074,00/1.851.908,83$$

$$R.C/B = 4.36 \%$$

Dicho proyecto es rentable ya que por cada dólar que la inmobiliaria invierte retorna \$ 4.36 de beneficio.

#### **Periodo de recuperación de la inversión.**

Para conocer el tiempo que la empresa requerirá para recuperar la inversión se aplicará la siguiente formula:

$$P.R.I = \frac{\text{INVERSIÓN INICIAL} - \text{FLUJO NETO DEL PRIMER AÑO}}{\text{FLUJO NETO DEL SIGUIENTE AÑO}}$$

Reemplazando la formula tenemos:

$$PRI = \frac{702.608,62 - 709.172,91}{737.212,67} = 7.02$$

La inversión se recuperará en 7 meses y dos días.

#### **c. Punto de equilibrio**

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizó la siguiente formula:

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos}(CF)}{PV - CVU}$$

**Datos:**

**Costos Fijos:** 74.737,07

**Precio de venta unitario:** 75.000,00

**Costo de venta unitario: 15.745,72**

Aplicando la formula tenemos:

$$PEQ \text{ (unidades)} = \frac{74.737,07}{75.000,00 - 15.745,72}$$

$$PEQ = 1.26$$

Entonces para alcanzar el punto de equilibrio la empresa necesita producir y construir una vivienda al año.

Para encontrar los ingresos necesarios para estar en equilibrio se emplea la siguiente formula:

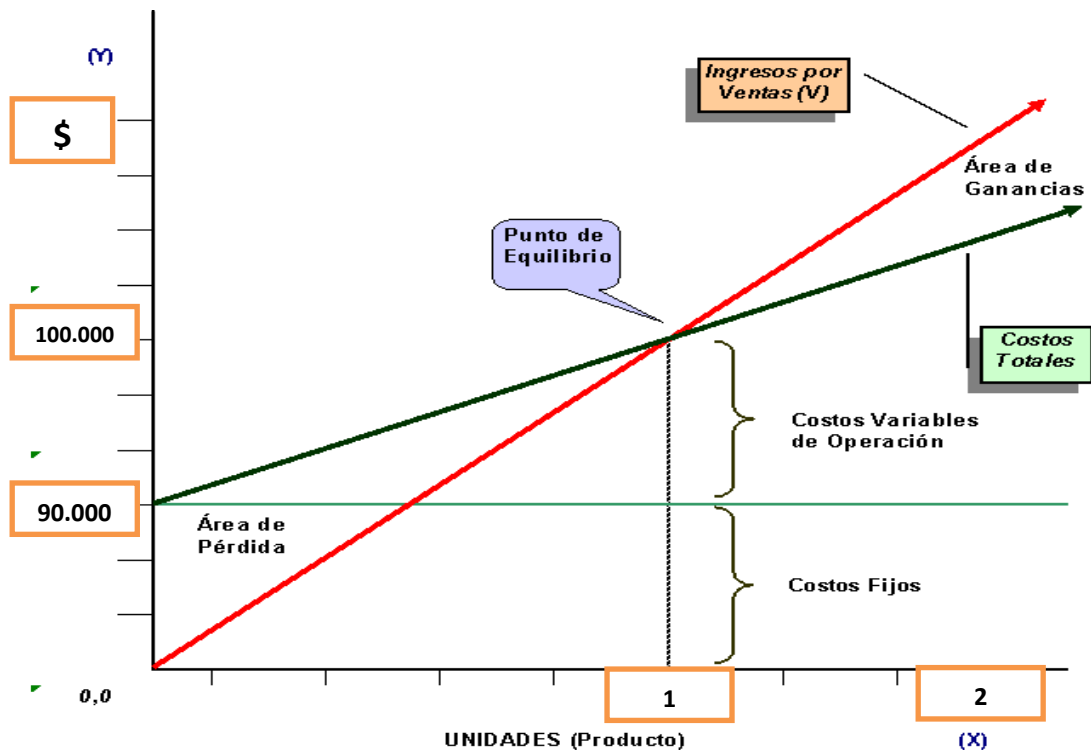
$$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

Reemplazando la formula tenemos:

$$PEV \text{ (Valores)} = \frac{74.737,07}{1 - \frac{15.745,72}{75.000}}$$

$$PEV = 94.597,06$$

En consecuencia la inmobiliaria constructora necesita tener ingresos de 94.597,06 dólares en concepto de ventas para ganar ni perder.



## 5. Conclusiones

De acuerdo al estudio de la investigación realizada del proyecto podemos obtener las siguientes conclusiones:

Existe una demanda de familias en la ciudad de Quevedo, que no poseen una vivienda propia según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC y se lo ratifico con el estudio de mercado, por lo que el segmento es amplio y esto favorece a la inmobiliaria constructora en la oferta de los planes habitacionales.

Se conoció la capacidad de producción anual del proyecto, por lo que las viviendas que se construirán en cinco años, solucionará el déficit habitacional existente en la ciudad de Quevedo.

Elaborado los estudios financieros se evidenció que es factible implementar una inmobiliaria constructora en la ciudad de Quevedo, ya que el valor actual neto es de \$ 1.369, 955,74, dicho valor representa la retribución de la empresa luego de cubrir la inversión inicial, y la tasa interna de retorno supero a la exigida en el mercado, esto demuestra que económicamente es viable implementar dicho proyecto ya que la inversión se recuperará en corto plazo (7 meses 2 días).

La Inmobiliaria Constructora CIA LTDA, contará con una imagen corporativa sólida, lo que permitirá mantener dicha marca en la mente de la población que demandara una vivienda.

## **Bibliografía**

Bonta, F. (2011). Marketing y Publicidad. Editorial Norma, P 137.

Flores, R. (2010). Plan de negocios para el cultivo y comercialización . Quindio: MCV Ediciones P.

Joanne, E. (2013). How to write a com. Bussiness plan . USA.

Referencial, D. (2014). México.

Sapag. (2011). Proyecto de inversión, formulación y evaluación . México: MC Graw Hill .