



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TEMA:

ESTABLECIMIENTO DE PROCESOS FINANCIEROS CONTABLES
PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE OBRA CIVIL
PRIVADA, EN EL CANTÓN FRANCISCO DE ORELLANA,
PROVINCIA DE ORELLANA.

AUTORA:

Nidia Vitalia Castillo Muñoz

ORELLANA - ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

El suscrito tribunal de trabajo de titulación, certifica que ha sido revisado en su totalidad quedando autorizada su presentación.

Ing. Víctor Oswaldo Cevallos Vique
DIRECTOR

Lcda. María Isabel Logroño Logroño
MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Nidia Vitalia Castillo Muñoz, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación

Riobamba, 20 de Enero del 2016

Nidia Vitalia Castillo Muñoz

C.I. No. 171262589-4

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación, primeramente, a Dios porque ha sido mi fortaleza y gracias a él he logrado concluir mi carrera, también a mi esposo ya que ha estado siempre brindándome su apoyo, a mis hijos que han sido muy comprensivos y siempre han estado a mi lado dándome fuerzas para poder lograr mi meta, a mis madres quienes con sus sabios consejos me han dado la confianza y la fortaleza formándome una persona de bien como no decir que he contado con el apoyo incondicional de mis hermanas, Y a mis amigas Jessica, Verónica, Karina, Magali, Mónica por compartir los buenos y malos momentos. Y además a todos aquellos familiares y amigos que de una u otra manera han estado junto a mí en esta etapa de mi vida.

Nidia Vitalia Castillo Muñoz

AGRADECIMIENTO

Expreso mis sinceros agradecimientos primeramente a Dios por haberme brindado la oportunidad de vivir esta experiencia de mi vida y culminar este proyecto de investigación además también agradezco a mi esposo y mis hijos por la confianza y el apoyo que me han brindado en todo este trayecto de mi vida demostrándome su amor comprensión y paciencia.

Agradezco también a mis dos madres por estar siempre a mi lado con su apoyo incondicional, también agradeceré por siempre a mis hermanas y amigas porque siempre haberme dado su fuerza y apoyo

Mis sinceros agradecimientos a todos todas las personas que formaron parte de esta etapa de mi vida y que de una u otra manera han estado a mi lado dándome su apoyo incondicional

Nidia Vitalia Castillo Muñoz

ÍNDICE GENERAL

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Indice de gráficos.....	x
Indice de tablas	xi
Indice de imágenes.....	xiii
Resumen ejecutivo.....	xiv
Summary.....	xv
Introducción.....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMAS	3
1.4. JUSTIFICACIÓN	3
1.5. OBJETIVOS	5
1.5.1. Objetivo general.....	5
1.5.2. Objetivos específicos	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.1.1. Definición de proyectos de inversión	9
2.1.2 Propósitos de un proyecto.....	10
2.1.3 Ciclo de vida de un proyecto.....	9
2.1.3.1. Fase de pre inversión.....	10
2.1.3.2. Fase de inversión.....	14
2.1.3.3. Fase de operación.....	14

2.1.4.	Elementos de un proyecto	14
2.1.4.1.	Estudio de mercado.....	14
2.1.4.2.	Estudio Técnico	14
2.1.4.3	Estudio legal y organizacional.....	17
2.1.4.4	Estudio Financiero.....	20
2.1.5	¿Qué es un sistema contable.....	22
2.2.	MARCO CONCEPTUAL	23
2.3.	IDEA A DEFENDER	30
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		31
3.1	MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN	31
3.1.1	Investigación Descriptiva	31
3.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	31
3.2.1.	Investigación de Campo.....	31
3.2.2.	Investigación Documental	32
3.3.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	32
3.3.1.	Método Inductivo.....	32
3.3.2.	Método Deductivo	32
3.3.3.	Método Analítico	33
3.4.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	33
3.4.1.	Observación	33
3.4.2.	Encuestas	33
3.4.3.	Entrevista... ..	33
3.4.4.	Análisis de Datos.....	34
3.5.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	34
3.5.1	Calculo del Tamaño de la Muestra	34
3.6.	DISEÑO Y ESTADÍSTICA	35
CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DE OBRA CIVIL EN EL CANTON FRANCISCO DE ORELLANA		35
4.1.	ESTUDIO DE MERCADO	35
4.1.1	Descripción de los servicios	35
4.1.2	Mercado Objetivo	40
4.1.3.	Segmentación del Mercado	41
4.1.4.	Perfil de los clientes.....	42

4.1.5.	Demanda	42
4.1.5.1	Demanda Actual	42
4.1.5.2	Características de la Demanda.....	42
4.1.5.3	Tamaño de la Muestra	42
4.1.6.	Análisis de Resultados	45
4.1.7.	Proyección de la Demanda	58
4.1.8.	Oferta	58
4.1.9.	Estimación de la Demanda Insatisfecha	58
4.1.10.	Participación del Proyecto en el Mercado	59
4.1.11.	Comercialización	60
4.1.11.1	Estrategias de Producto /Servicio.....	60
4.1.11.2	Análisis de Precios	60
4.1.11.3	Publicidad y Promoción	60
4.2.	ESTUDIO DE TÉCNICO	64
4.2.1.	Tamaño del Proyecto	64
4.2.2.	Localización del proyecto	67
4.2.3.	Ingeniería del proyecto	73
4.2.4.	Requerimiento de Maquinaria y Equipo.....	83
4.2.5.	Requerimiento de Equipo de Oficina.....	84
4.2.6.	Requerimiento de Talento Humano.....	85
4.2.7.	Terreno.....	85
4.2.8.	Distribución de la planta	85
4.3.	ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL	86
4.3.1.	Estudio legal	86
4.3.2.	Trámites para creación de la empresa:.....	87
4.3.3.	Modelo Organizacional.....	87
4.3.4.	Organigrama	89
4.3.5.	Manual de funciones	90
4.4.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	96
4.4.1	Estudio Financiero	97
4.4.2	Inversiones y Financiamientos	104
4.4.3	Uso y Fuentes de Fondos	104
4.4.4	Amortización de la Deudas	107
4.4.5	Depreciaciones y Amortizaciones	104

4.4.6	Estimación de Ingresos	109
4.4.7	Presupuesto de Costos y Gastos	110
4.4.8	Remuneraciones	115
4.4.9	Estado de Resultados Proyectados.....	116
4.4.10	Flujo Neto de Caja	117
4.4.11	Calculo de la Tasa de Descuentos	117
4.4.12	Evaluación Financiera	118
	CONCLUSIONES	114
	RECOMENDACIONES.....	104
	BIBLIOGRAFÍA	116
	ANEXOS	104

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N. 1: Tasa de migración neta según provincias 2005-2010.....	42
Gráfico N. 2: Utilización de los Servicios de una Empresa Privada de Obra Civil.....	45
Gráfico N. 3: Servicios Utilizados de una Empresa de Obra Civil.....	46
Gráfico N. 4: Frecuencia de Uso de Servicios de Obra Civil.....	47
Gráfico N. 5: Factores Importantes al Momento de Contratar.....	48
Gráfico N. 6: Nivel de Satisfacción.....	49
Gráfico N. 7: Consideración de una Nueva Empresa.....	50
Gráfico N. 8: Residencia Actual.....	51
Gráfico N. 9: Ofertas de Vivienda.....	52
Gráfico N. 10: Mejor Alternativa.....	53
Gráfico N. 11: Dificultades para Construir.....	54
Gráfico N. 12: Tipos de Residencia que prefiere.....	55
Gráfico N. 13: Accesibilidad a Precios de Vivienda.....	56
Gráfico N. 14: Posible Fuente de Financiamiento.....	57
Gráfico N. 15: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N. 1: Actividad Principal: Construcción de vivienda	36
Tabla N. 2: Servicios Complementarios	39
Tabla N. 3: Fuentes de Información	41
Tabla N. 4: Variables de Segmentación.....	41
Tabla N. 5: Estimación de la Demanda de Vivienda	43
Tabla N. 6: Utilización de los Servicios de una Empresa Privada de Obra Civil.....	45
Tabla N. 7: Servicios Utilizados de una Empresa de Obra Civil.....	46
Tabla N. 8: Frecuencia de Uso de Servicios de Obra Civil	47
Tabla N. 9: Factores Importantes al Momento de Contratar	48
Tabla N. 10: Nivel de Satisfacción	49
Tabla N. 11: Consideración de una Nueva Empresa	50
Tabla N. 12: Residencia Actual	51
Tabla N. 13: Ofertas de Vivienda	52
Tabla N. 14: Mejor Alternativa.....	53
Tabla N. 15: Dificultades para Construir.....	54
Tabla N. 16: Tipos de Residencia que prefiere.....	55
Tabla N. 17: Accesibilidad a Precios de Vivienda	56
Tabla N. 18: Posible Fuente de Financiamiento	57
Tabla N. 19: Proyección de la Demanda	58
Tabla N. 20: Demanda Proyectada Insatisfecha	59
Tabla N. 21: Demanda Proyectada Participación del Mercado	59
Tabla N. 22: Precios Referenciales	60
Tabla N. 23: Precios Referenciales en servicios complementarios	61
Tabla N. 24: ESTIMACIÓN DE CAPACIDADES DE PRODUCCIÓN	65
Tabla N. 25: Maquinaria y Equipos.....	83
Tabla N. 26: Requerimientos de Equipos de Oficina	84
Tabla N. 27: Necesidades de Talento Humano.....	85
Tabla N. 28: Inversiones	97
Tabla N. 29: Inversiones Proyecto.....	98
Tabla N. 30: Financiamiento del Proyecto	99

Tabla N. 31: Uso y Fuentes de Fondos	100
Tabla N. 32: Tabla de Amortización del Crédito.....	101
Tabla N. 33: 33 Depreciaciones y Amortizaciones	102
Tabla N. 34: Estimación de Ingresos	103
Tabla N. 35: Costos de Vivienda con Acabados Área Promedio 80m2	103
Tabla N. 36: Costos de Vivienda con Acabados Área Promedio 120m2	104
Tabla N. 37: Costos de Vivienda con Acabados Área Promedio 160m2	105
Tabla N. 38: Resumen Presupuesto de Costos	106
Tabla N. 39: Presupuesto de Gastos	107
Tabla N. 40: Calculo de Remuneraciones (año1)	108
Tabla N. 41: Estado de Resultados Proyectado	109
Tabla N. 42: Flujo de Efectivo.....	110
Tabla N. 43: Calculo de Tasa de Descuento	110
Tabla N. 44: Calculo del Van	110
Tabla N. 45: Tasa de Retorno	111
Tabla N. 46: Periodo de Recuperación	112

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen N. 1: Tipo 1: casa de 80m2	36
Imagen N. 2: Tipo 1: casa de 80m2	37
Imagen N. 3: Tipo 2: Casa de 120 m2	37
Imagen N. 4: Tipo 1: casa de 120m2	38
Imagen N. 5: Tipo 1: casa de 160m2	38
Imagen N. 6: Tipo 1: casa de 160m2	39
Imagen N. 7: Mapa Político del Ecuador.....	67
Imagen N. 8: Región Amazónica.....	68
Imagen N. 9: Provincia de Francisco de Orellana	68
Imagen N. 10: Cantón Francisco de Orellana.....	68
Imagen N. 11: Primera Etapa.....	73
Imagen N. 12: Movimiento de tierras	74
Imagen N. 13: Estructura	75
Imagen N. 14: Revestimientos de las paredes y tumbados de la casa	76
Imagen N. 15: Instalaciones.....	77
Imagen N. 16: Carpintería de madera	78
Imagen N. 17: Aluminio y vidrio.....	78
Imagen N. 18: Revestimientos de acabados	79
Imagen N. 19: Aparatos Sanitarios	80
Imagen N. 20: Cerramiento	82
Imagen N. 21: Jardinería.....	82
Imagen N. 22: Estructura de las inversiones.....	98
Imagen N. 23: Estructura del Financiamiento	99

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación tema: Establecimiento de procesos financieros contables para la creación de una empresa de obra civil privada, en el cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana, tiene como objetivo demostrar la factibilidad comercial, técnica y financiera para poner en marcha una empresa de servicios que contribuirá al mejoramiento de la calidad de vida de la población en general y también generará rentabilidad a los socios emprendedores. La metodología que se aplicó es de carácter descriptivo y corresponden a la ciencias administrativas, mediante aplicación de encuestas se obtuvieron importantes criterios de la población sobre gustos y preferencias relacionadas con la actividad de construcción y particularmente de la vivienda. Los resultados obtenidos demuestran que existe una importante demanda insatisfecha de la cual la empresa tendría una participación inicial en el mercado del 5% hasta llegar al 20% durante los primeros cinco años. En el aspecto técnico se describen los procesos de producción y se presenta el tamaño y localización óptimos. Los indicadores financieros son favorables: el proyecto presenta un VAN positivo, una Tasa Interna de Retorno del 76% que es muy superior a los costos de oportunidad, y una relación beneficio costo de \$ 4,61. Se concluye que es recomendable invertir y poner en marcha este proyecto.

Ing. Victor Oswaldo Cevallos Vique
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

SUMMARY

The following work of degree with the topic: Establishment of financial accounting processes for the creation of a private civil works enterprise, in the town of Francisco de Orellana, province of Orellana, has as main goal to show the commercial feasibility, technical and financial to start up a company of services that will contribute to the improvement of the quality of life of population in general and also will generate profitability to the enterprising associates. The methodology that was applied is descriptive and belongs to the administrative sciences, By means of the application of surveys, important criteria of the population about tastes and preferences were met with the activity of building and particularly of the housing, The results show that there is an significant dissatisfied demand where the enterprise will have an initial participation on the marker of 5% up to coming to 20% during the first five years. In the technical aspect the production process are described and it also presents the ideal size and location. The financial indicators are favorable the project presents a positive VAN, an internal rate of return of 76% which is much higher than the cost of opportunity, and a relation benefit cost of \$4.61 Being so, it is concluded that it is recommended to invest and start up this project.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación tema: Establecimiento de procesos financieros contables para la creación de una empresa de obra civil privada, en el cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana, tiene como objetivo demostrar la factibilidad comercial, técnica y financiera para poner en marcha una empresa de servicios que contribuirá al mejoramiento de la calidad de vida de la población en general y también generará rentabilidad a los socios emprendedores, y está conformada por cuatro capítulos ;

El capítulo uno describe el problema investigativo a través de la técnica del árbol de problemas, se pudo identificar las causas y consecuencias de la inexistencia de una empresa de obra civil en el cantón Francisco de Orellana, por lo cual se formuló el objetivo general y específicos de la investigación.

El segundo capítulo está conformado por el marco teórico y aborda el concepto y definiciones de los varios actores sobre las dos variables de estudio como son, estudio de factibilidad y decisiones de inversión, con el desarrollo de estos temas se logró sustentar técnicamente los procesos componentes, y metodologías para elaborar un estudio de factibilidad.

El capítulo tercero está constituido por el marco metodológico y se describe los métodos, técnicas y procedimientos contestando a la pregunta ¿Cómo y con qué técnicas se investigó?

Finalmente el cuarto capítulo es el desarrollo del estudio de factibilidad y comprende las unidades de estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y organizacional y estudio económico financiero, La investigación culmina con las conclusiones y recomendaciones para la implementación y puesta en marcha de esta iniciativa de inversión y emprendimientos en la actividad de servicios de obra civil

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1. PROBLEMA INVESTIGATIVO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Francisco de Orellana es una ciudad prometedora y en constante crecimiento arquitectónico y poblacional; pero la misma se ve afectada por la escasa oferta de vivienda para los diversos segmentos poblacionales, representados básicamente por familias de clase económica alta, media y de bajos recursos económicos; esta situación determina un déficit habitacional en la provincia y particularmente en el cantón Francisco de Orellana, con efectos socio económicos tales como: altos costos de arrendamientos, escaso desarrollo del sector de la construcción como también deficientes sistemas de construcción de viviendas especialmente en los sectores populares.

Otro de los problemas detectados es la falta empresas inmobiliarias que brinden servicios integrales de construcción, es decir asesoramiento técnico, elaboración de planimetrías, planificación y ejecución de obras civiles, trámites de aprobación de planos, compra y venta de bienes inmuebles, etc.

En cuanto a la mano de obra, la misma es escasa por lo tanto frecuentemente se presentan problemas relacionados con la deficiencia en la calidad de prestación de servicios, así como también altos costos en este rubro que repercuten directamente sobre los elevados costos de construcción. La mano de obra calificada en nuestro cantón es escasa debido a que la mayoría de los contratistas contratan trabajadores (albañiles, oficiales y ayudantes),provenientes de otras regiones y provincias del centro del país, la mayoría de los cuales realizan sus actividades de una manera empírica y tradicional, por lo tanto los usuarios se ven afectados al no disponer de opciones para elegir y escoger un tipo de vivienda totalmente terminada antes de hacer su adquisición tomando en consideración que la mejor opción de vivienda para muchas familias es aquella que le permita optar por una opción que ahorre tiempo y dinero, le ofrezca confort y seguridad.

Con estos antecedentes, se considera de fundamental importancia para el desarrollo del Cantón Orellana, la necesidad de crear una empresa constructora que brinde opciones de construcción de vivienda para familias de estatus medio en el sector urbano de la ciudad, que preste servicios integrales otorgando facilidades para que las familias puedan adquirir una vivienda adaptada a sus necesidades, capacidad económico financiera y que sobre todo le permita mejorar su calidad de vida contribuyendo de esta manera a solucionar en parte el gran problema social de acceso a una vivienda.

Para el desarrollo de la presente investigación, nos guiaremos en la siguiente pregunta:

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo incide la creación de una empresa de servicios de obra civil, en el desarrollo del cantón Francisco de Orellana y el mejoramiento de la calidad de vida de su población?

1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

ESPACIAL: La siguiente investigación se realizará en la parroquia Puerto Francisco de Orellana, cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana.

AMBITO DE ESTUDIO: El ámbito de estudios es el de Emprendimientos y formulación de proyectos, con énfasis en la implementación de procesos contables y financieros.

TEMPORAL: Año 2015

1.4. JUSTIFICACIÓN

Desde el punto de vista teórico, la investigación es importante por cuanto abarca ámbitos de la ciencia administrativa relacionada con la capacidad emprendedora, formulación de proyectos y la gestión contable financiera de un negocio, consecuentemente constituyen temas trascendentales, pertinentes y de amplio contenido y sustento técnico científico. Una de las tendencias del desarrollo administrativo es el impulso y valoración de las capacidades de las personas para generar una mentalidad

empresarial a través de la innovación, y el desarrollo de capacidades y competencias en gestión empresarial, que se sustenta en los principios y proceso administrativo.

Desde el punto de vista práctico, se desarrollará un estudio de mercado para estimar la demanda insatisfecha en el sector de la vivienda, se elaborará un análisis de micro localización y se analizarán los procesos de prestación de servicios de la futura empresa constructora. En el ámbito contable se establecerán los principales aspectos del proceso contable y financiero.

En el desarrollo metodológico, se aplicarán los métodos y técnicas de investigación social, para el levantamiento de información primaria, procesamiento y análisis de la información de carácter cualitativa y cuantitativa.

Desde el punto de vista académico, el trabajo propuesto me permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de mi formación en la carrera de licenciatura en contabilidad y auditoría, pero de manera especial el proyecto es de vital importancia por cuanto contribuirá al desarrollo económico, social de las familias que tienen la noble aspiración de contar con una vivienda digna en mejores condiciones, menores costos ahorro de tiempo y dinero.

Una de las causas principales que promueve nuestro proyecto es que las personas naturales que trabajan en las instituciones públicas y privadas tienen la posibilidad de financiar sus vivienda a través de recursos propios y/o créditos hipotecarios que actualmente promueve el gobierno nacional a través del BIESS, CFN y otras instituciones del sistema financiero, los mismos que facilitarían adquirir una casa terminada. Tomando en cuenta también que la empresa se dedicara a la ejecución masiva de este tipo de proyectos se dedicara a convenir directamente con las fábricas, los costos de los materiales para de esta manera bajar los costos para ser más competitivos. Las personas al construir por cuenta propia sus viviendas no tienen la facilidad y la experiencia, ni el conocimiento técnico para usar los recursos invertidos de una manera eficiente, ya que hoy en día existe una variedad inmensa de materiales que nos permiten crear casas cómodas y estéticas al mismo costo de casas tradicionales. El proyecto pretende ofrecer su mejor opción en cuanto a calidad comodidad estética y

accesibilidad de vivienda, ya que todas las personas tienen derecho de gozar de un espacio digno para su familia y sobre todo de seguridad y tranquilidad.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto de pre factibilidad para creación de la empresa de obra civil en el cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana con énfasis en la implementación de un sistema contable financiero para su eficiente funcionamiento.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar un marco teórico con la finalidad de sustentar técnica y científicamente la investigación desde las corrientes del pensamiento administrativo pertinentes.
- Diseñar el marco metodológico que oriente la aplicación de métodos, técnicas e instrumentos de investigación.
- Proponer un proyecto de pre factibilidad para la creación de una empresa de servicios de obra civil en el cantón Francisco de Orellana.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. DEFINICIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Un proyecto de inversión a largo plazo se puede definir como:

- “El conjunto de antecedentes, encuestas y estudios que permiten determinar cualitativa y cuantitativamente, las ventajas y desventajas de la asignación de recursos económicos escasos a la creación de una unidad de producción” (Baca Urbina, 2010)
- “Conjunto de conocimientos especializados, sistémicos, técnicos que permiten solucionar problemas y aprovechar oportunidades” (Córdoba, 2011)
- “Instrumento ordenado de información comercial, técnica, financiera, administrativa, legal, ambiental y social que en forma lógica, estima o juzga la conveniencia o no de destinar recursos para ejecutar una idea” (Arboleda, 2009)
- “Instrumento que permite minimizar el riesgo, comercial, técnico, financiero, ambiental o legal” (Briceño, 2008)
- “Es la unidad mínima de un plan estratégico de desarrollo” (Cevallos, 2014)
- “Es una ciencia multidisciplinaria, un arte que permite la generación de riqueza, con recursos mínimos necesarios”

Para que un proyecto de inversión (público o privado) se concrete es necesario que exista en primer lugar una **NECESIDAD INSATISFECHA** la misma que se pretende cubrir con la ejecución del proyecto de inversión; y, en segundo lugar se requiere que la **RENTABILIDAD** esperada del proyecto supere a la que se obtendría en actividades alternativas.

En otras palabras las personas comprometen recursos económicos en una determinada actividad, siempre y cuando esperen recibir al final de un determinado periodo, un excedente sobre el monto de recursos inicialmente comprometidos.

Al monto de recursos que se destina para ejecutar un proyecto se le denomina Inversión Inicial y al excedente esperado se le denomina Flujo de Fondos Neto, y es el que hace posible establecer si un proyecto de inversión permite o no recuperar el monto invertido; es decir, si el proyecto es o no rentable.

Otros autores lo consideran parte de la planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas para cumplir con el objetivo propuesto. A continuación se detallan algunos aspectos fundamentales de un proyecto:

- ✓ Es uno de los pilares fundamentales del proyecto es el mercado, en donde se identifica el bien o servicio. La demanda, la oferta, el precio y la comercialización
MIRANDA.J. (2004)
- ✓ Se designa con el término de proyecto al plan y disposición detallados que se dispone para la ejecución de una determinada cosa o cuestión. El mismo consiste en un conjunto de actividades interrelacionadas y coordinadas que se enfocarán en el logro de aquellos objetivos específicos propuestos al comienzo y que estarán sujetos a un presupuesto y a un período de tiempo determinado

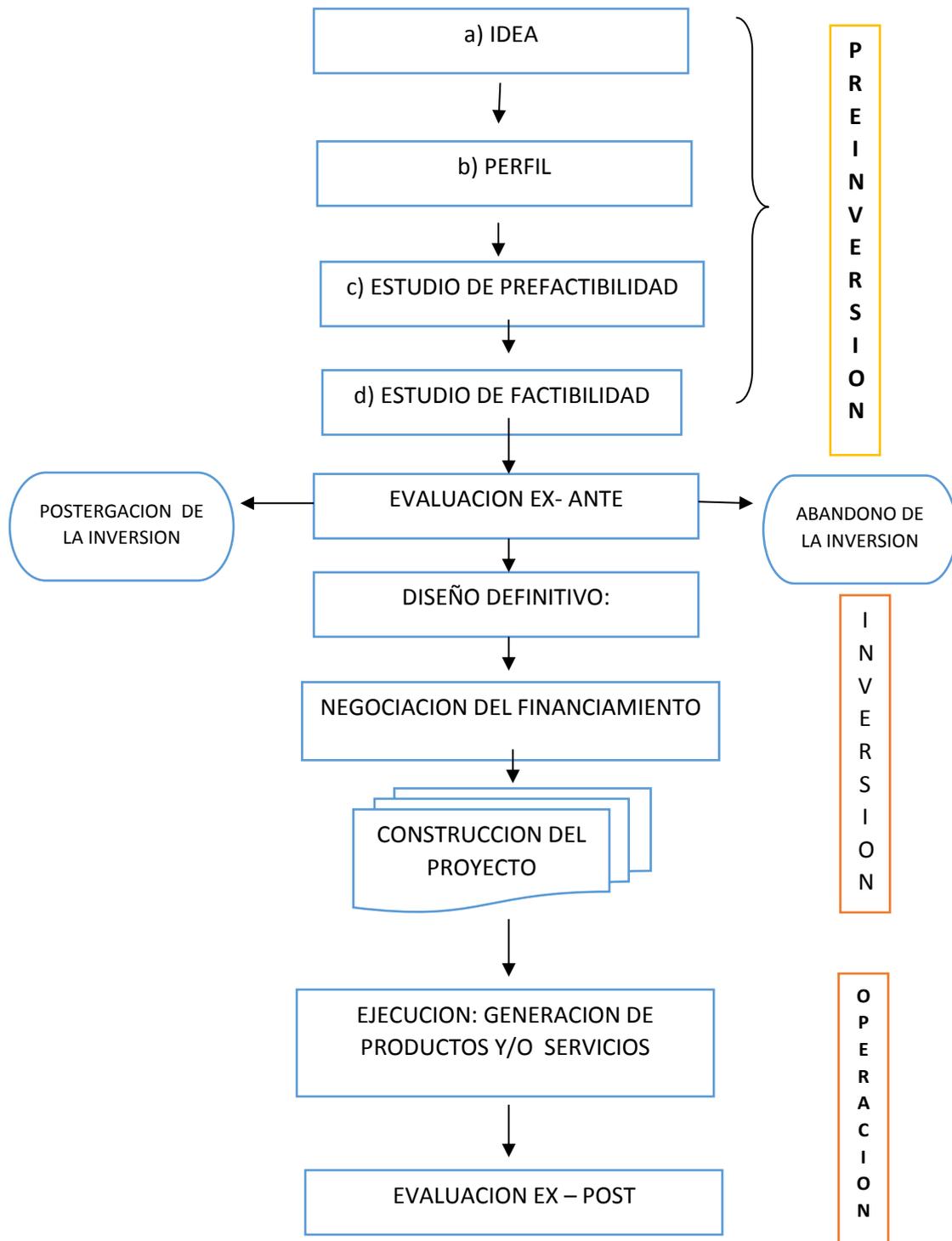
2.1.2. PROPÓSITOS DE UN PROYECTO

Existen poderosas razones que inducen a afirmar que no solo merece la pena planificar sino que es totalmente necesario que las empresas, en momentos de tanta incertidumbre y cambio como los actuales, planifiquen sus actividades y no se conviertan en barcos a la deriva. Muchos autores han disertado sobre la importancia de la planificación.

(Koontz & O'Donnell, 1967), también expuso sus razones sobre la importancia fundamental de la función de planificación las mismas que se muestran a continuación:

- a. Neutralizan la incertidumbre y el cambio. El futuro se caracteriza por la incertidumbre y el cambio, y ello hace que la planificación sea una necesidad.
- b. Concentración de la atención en los objetivos: debido a que toda la planificación está dirigida hacia la obtención de los objetivos de la empresa, el acto mismo de planificar concentra su atención en esos objetivos.
- c. Obtención de una operación económica. La planificación minimiza los costos debido a la importancia que da a una operación eficiente y consistente. Sustituye la actividad individual poco coordinada por el esfuerzo conjunto dirigido; el flujo de trabajo desigual por el flujo de trabajo uniforme y los juicios precipitados por la decisión deliberada.
- d. Facilitación del control: un ejecutivo no puede controlar las realizaciones de sus subordinados sin haber planificado metas con las cuales compararlas. (Ambrosio, 1999)

2.1.3. CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO



Fuente: Texto Básico Formulación de Proyectos FADE

2.1.3.1. FASE DE PRE INVERSIÓN

El proceso de selección de los mejores proyectos para invertir los fondos de que dispone el país, es posible llevarlos a cabo y perfeccionarlos en la medida que exista un proceso de pre inversión, en el cual se vaya estudiando en grados sucesivos de profundidad, las innumerables ideas de proyectos que surgen en todas las instancias de la gestión pública y privada. Así, se pueden distinguir etapas específicas en el proceso de pre inversión, las que se clasifican en un orden creciente en cuanto a cantidad y calidad de la información recopilada y a la profundidad de los análisis realizados.

Las etapas que normalmente se distinguen son las siguientes:

- Generación y análisis de la idea del proyecto
- Estudio preliminar o perfil
- Estudio de pre factibilidad
- Estudio de factibilidad

Todo este proceso sucesivo permite ir mejorando las estimaciones de costos y beneficios en cada proyecto y en esa forma hace posible contar con mejor información para la toma de decisiones sobre qué proyectos llevar a cabo.

IDEA INICIAL

La Idea inicial del proyecto surge de la conveniencia de satisfacer una necesidad de la comunidad, que puede tratarse de un bien o servicio, ya sea porque existe un déficit de estos o porque es económicamente atractivo para hacerlo.

En esta etapa se efectúa un diagnóstico de la situación existente y se plantea la magnitud del problema y a quienes afecta la deficiencia detectada. Por supuesto, corresponde definir claramente los objetivos que se persiguen, además presentar las alternativas básicas de solución.

Es conveniente indicar los criterios que han permitido identificar la existencia del problema, verificando la confiabilidad de la información utilizada.

Definir y analizar correctamente la idea que da origen a un proyecto permitirá emitir un juicio primario, respecto al grado de viabilidad de la idea que se pretende convertir en acción.

El objetivo de esta etapa es presentar elementos de juicio que sirvan para tomar decisiones respecto de la idea, tales como abandonar, postergar o profundizar su estudio.

ESTUDIO PRELIMINAR O PERFIL

La etapa preliminar o perfil consiste en determinar la viabilidad técnico-económica de llevar adelante la idea del proyecto mediante una prueba de factibilidad. Se considera un mínimo de elementos que en un análisis inicial no justifique su rechazo absoluto.

Un perfil considera un análisis preliminar de los estudios de mercado, de los aspectos técnicos y los de evaluación, utilizando cifras estimadas, que incluyen una determinación muy preliminar de costos y beneficios.

En la evaluación se deben identificar y explicitar los beneficios y costos del proyecto, para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación “sin proyecto”; es decir, prever que sucederá en el horizonte de la evaluación si no se ejecuta el proyecto (la situación base).

Por otro lado, el perfil permite analizar la viabilidad técnica de las alternativas propuesta, descartando las que no son factibles. Ello posibilita la definición correcta del proyecto y la determinación de las alternativas de solución existentes.

En síntesis, en esta etapa debe quedar perfectamente definida la idea original y bosquejada el marco de acción.

Para precisar, los elementos principales que deben analizarse en la formulación del proyecto, durante esta etapa son: mercado, tamaño y localización; tecnología; monto de las inversiones; y marco institucional.

Durante el análisis de cada uno de los puntos anteriores, habrá que tener presente que en esta etapa preliminar o perfil no deben efectuarse elaboraciones profundas ni interpretaciones complejas, solo se deberán emplearse aquellas informaciones y bibliografías que estén disponibles fácilmente.

En resumen, lo que importa en esta etapa es cuantificar el orden de magnitud del proyecto, en el menor tiempo posible y al mínimo costo, además, un estudio de perfil permite adoptar alguna de las siguientes decisiones:

- ✓ Profundizar el estudio en los aspectos del proyecto que lo requiera;
- ✓ Ejecutar los proyectos con los antecedentes disponibles en esta etapa, siempre que se haya llegado a un grado aceptable de certidumbre;
- ✓ Abandonar definitivamente la idea si el perfil no muestra su conveniencia; y
- ✓ Postergar la ejecución del proyecto a la elaboración del estudio de pre factibilidad según corresponde.

ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD

Se entiende como una etapa de descarte de “soluciones” y de investigación de “alternativas”, que culmina con la selección de una alternativa viable desde los puntos de vista técnico y económico. Considera además criterios sociales, institucionales, etc., que en casos concretos puedan ser factores determinantes de la viabilidad de la alternativa escogida.

En la elaboración del estudio de pre factibilidad, deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la etapa de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad del proyecto. Entre estos aspectos sobresalen el mercado, la

tecnología (o procesos), el tamaño, la localización, y el momento de indicar la etapa de inversión, las condiciones de orden institucional y legal.

En la formulación del estudio de pre factibilidad se produce una relación entre la preparación técnica del proyecto y su evaluación; se recomienda plantear primero el análisis técnico y posteriormente el económico. Ambos análisis permiten calificar las alternativas y soluciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente en relación a las condiciones existentes.

Los aspectos básicos que debe contener un estudio de pre factibilidad son:

El estudio de mercado debe incluir un análisis de la demanda del bien o servicio, otro de su oferta y finalmente un análisis de las condiciones de precios y comercialización; estos permitirán estimar los ingresos que generará el proyecto.

El análisis tecnológico incluye las alternativas de equipos, materia prima, procesos, servicios tecnológicos y otros, permite determinar los costos asociados al proyecto. Entre éstos sobre salen los costos de inversión y capital de trabajo.

Con respecto a los elementos de tamaño y localización cabe estudiar, entre otros, aspectos tales como: su naturaleza (construir, reponer, ampliar o modificar una empresa o establecimiento), la enumeración y localización de los insumos, centros de distribución, consumo, efectos del proyecto sobre el medio ambiente, etc.

Mediante el análisis administrativo legal es posible determinar los costos fijos asociados a la operación del proyecto. Su elaboración requiere determinar la organización que se le dará especialmente al personal que elaborará en él y su esquema organizacional pertinente (organigrama), otros.

Para determinar la rentabilidad socioeconómica del proyecto se requiere, estimaciones de los montos de inversión y costos de operación, un calendario de inversión y otras cifras aproximadas de los ingresos que generaría el proyecto durante el horizonte de evaluación. Conviene sensibilizar los resultados de la evaluación, especialmente aquellas variables que inciden directamente en la rentabilidad del proyecto. Asimismo, es necesario determinar el momento óptimo de iniciar la ejecución de las inversiones.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Los componentes del estudio de factibilidad son similares a los de pre factibilidad, salvo que en este último nivel las investigaciones realizadas son más profundas y por consiguiente los márgenes de error al cuantificar los costos y beneficios del proyecto son menores.

Esta etapa se entiende como un análisis más profundo de la alternativa viable determinada en la etapa anterior, sin dejar de estudiar aquellas alternativas que puedan mejorar el proyecto desde el punto de vista de los objetivos fijados previamente, sea a través de criterios de rentabilidad, social y otros.

El estudio de factibilidad representa cabalmente, por lo tanto, la etapa final en el proceso de aproximaciones sucesivas, características de la formulación de los proyectos, dentro del cual asume una importancia significativa la secuencia de afinamiento de la información que debe ser más rigurosa y precisa.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de pre factibilidad, se debe definir aspectos técnicos del proyecto, tales como: localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en servicio.

Normalmente se acepta que un estudio de factibilidad posee un grado de exactitud en la cuantificación de los costos y beneficios del proyecto de alrededor del 75% al 80%. En el caso del estudio de pre factibilidad, está entre 65% al 70%.

También se suele aducir como diferenciación entre estos dos niveles, el que en la etapa de factibilidad ya se ha definido alguna estrategia para la materialización del proyecto (técnica, financiera, etc.) y en la etapa de pre factibilidad aún no se ha llegado a dicho nivel.

2.1.3.2. FASE DE INVERSIÓN

Son todas las acciones tendientes a la ejecución físicamente del proyecto o programa tal como fue especificado en la pre inversión, a fin de concretar los beneficios netos estimados en la misma. Este estado incluye las etapas de:

- ✓ Diseño definitivo (ingeniería de detalle, proyecto de arquitecturas, etc.),
- ✓ Negociación del financiamiento y,
- ✓ Construcción del proyecto.

2.1.3.3. FASE DE OPERACIÓN

Son todas las acciones tendientes a poner en marcha los proyectos y concretar los beneficios netos estimados en el estado de pre inversión.

2.1.4. ELEMENTOS DE UN PROYECTO

2.1.4.1. ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS.- El estudio de mercado tiene por objetivo:

- ✓ Determinar la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción, que en una cierta área geográfica y sobre determinadas condiciones de venta (precios, nivel de ingresos, etc.), la comunidad está dispuesta a comprar.
- ✓ Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- ✓ Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- ✓ Conocer cuáles son los medios que se están empleando para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- ✓ Determinar el riesgo (intangibles) para un inversionista si su producto corre la suerte de ser o no aceptado en el mercado.
- ✓ Determinar la capacidad de producción o prestación de servicios de la nueva empresa.

- ✓ Fijar la ubicación de la empresa
- ✓ Estimar probables ingresos durante la vida útil del proyecto de los productos o servicios principales y complementarios.
- ✓ Conocer los hábitos, actitudes del consumidor con respecto al servicio
- ✓ Conocer la política estatal y sus efectos (impuestos, subsidios)
- ✓ Conocer los precios del mercado productor y consumidor
- ✓ Conocer los canales de comercialización

IMPORTANCIA

El estudio de mercado es importante por cuanto debe proporcionarnos criterios útiles para responder las siguientes preguntas fundamentales:

- ✓ ¿Cuánto se podrá vender?
- ✓ ¿A quién se podrá vender?
- ✓ ¿Qué clase de competencia habrá?
- ✓ ¿A qué precio se podrá vender?
- ✓ ¿Cómo se comercializará?

2.1.4.2. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de un proyecto comprende tres aspectos básicos:

- ✓ Tamaño del proyecto
- ✓ Localización
- ✓ Ingeniería del proyecto

TAMAÑO.- es la definición de la capacidad de producción o prestación de servicios, por lo tanto tiene como objetivo determinar: capacidad instalada, capacidad real y capacidad ociosa.

LOCALIZACIÓN.- que se divide en Macro y Micro localización.

El estudio de macro localización se refiere a la selección y definición del país, región, provincia y ciudad. El estudio de micro localización analiza factores para identificar la ubicación exacta de la nueva empresa o unidad productiva.

INGENIERÍA.- se refiere a: Análisis del proceso productivo o de prestación del servicio, mediante diagramas de flujo de los cuales se obtiene los requerimientos de Talento Humano, equipos, e insumos.

También en esta parte del proyecto se analizan las necesidades de obras civiles o de infraestructuras necesarias y finalmente la distribución física.

El estudio técnico se refiere a describir el proceso técnico-productivo, para el cual se tiene que establecer el equilibrio más adecuado: obras civiles, equipos, instalaciones y mano de obra, por supuesto teniendo en cuenta el tamaño y la localización del proyecto.

El proceso productivo y la tecnología que se seleccionen influirán directamente sobre la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del proyecto. El proceso, a través de la tecnología usada, tiene incidencia directa sobre el costo de operación. Por otra parte, la cantidad y calidad de maquinaria, equipos, herramientas, mobiliario de planta, vehículos y otras inversiones se caracterizarán por el proceso seleccionado.

2.1.4.3. ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

Todo proyecto definirá la estructura organizacional y legal de la empresa que establecerá acompañado con un esquema de los estatutos relacionados con las diferentes constituciones legales.

La realización de un proyecto, al igual que su puesta en marcha, necesita del diseño de una infraestructura organizacional que permita la acción conjunta y coordinada de un sin número de elementos materiales, humanos y financieros a fin de alcanzar el objetivo propuesto. Una estructura organizacional y administrativa debe responder a las necesidades del proyecto y de su operación.

El estudio organizacional, al no ser lo suficientemente estudiado y analizado en la mayoría de los proyectos, impide una cuantificación correcta de las inversiones y costos de operación generados para efectos de la administración del proyecto, una vez que éste se implante. Es por ello en muchas oportunidades se ha insistido en la necesidad de simular el funcionamiento del proyecto para medir eficazmente los desembolsos que éste generará.

El dimensionamiento físico de oficinas y su equipamiento, para calcular las inversiones en construcción y alojamiento; el nivel de los cargos ejecutivos, para calcular el costo de las remuneraciones, y los procedimientos administrativos, para calcular el costo de los gastos indirectos, son algunas de las variables que deben determinarse para garantizar la máxima exactitud requerida de los antecedentes que se evaluarán en el proyecto.

En cada proyecto de inversión se presentan características específicas, y normalmente únicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL

- ✓ Diseñar la estructura organizacional en concordancia con el estudio de mercado, estudio técnico, en especial con el tamaño del proyecto.
- ✓ Diseñar una estructura organizacional flexible, que permita en el futuro adecuaciones debido al ensanchamiento de la infraestructura de producción como consecuencia del aumento de la demanda.
- ✓ Establecer el número y el tipo de personal necesario para desempeñar los diferentes cargos y su remuneración que va a ser asignada.
- ✓ Establecer las inversiones y costos derivados de la estructura administrativa diseñada.

INVERSIÓN EN ORGANIZACIÓN

No es responsabilidad del estudio organizacional la cuantificación de las inversiones de organización, solo debe proporcionar la información para que los encargados del estudio técnico puedan efectuar los cálculos necesarios.

En cuanto los diseños de planos, es importante considerar los siguientes aspectos:

- ✓ Flujo de movimiento de personal
- ✓ Atención al cliente y proveedores
- ✓ Número de funcionarios por oficina
- ✓ Bodegas de materiales y repuestos
- ✓ Sistema interno de comunicaciones y flujo de información, archivos y frecuencia de uso de la información.

Entre las inversiones que se deben considerar en el estudio organizacional tenemos:

- ✓ Inversión en obras físicas
- ✓ Acondicionamiento y equipamiento de oficina
- ✓ Inversión en equipos
- ✓ Vehículo para el personal ejecutivo
- ✓ Gasto de organización y puesta en marcha
- ✓ Sistema de comunicación y de procedimiento de datos

COSTOS DE LA OPERACIÓN ADMINISTRATIVA

La mayor parte de los costos de operación que se deducen del análisis organizacional provienen del estudio de los procedimientos administrativos definidos para el proyecto.

Alguno de los costos de operación más importantes a considerar en el estudio organizacional son:

- ✓ Remuneraciones del personal ejecutivo, administrativo y de servicio.

- ✓ Depreciación de obras física, muebles y equipo. Si bien ésta no implica un desembolso directo de recursos., influye en la determinación de los impuestos a las utilidades.
- ✓ Servicios prestados por terceros. Entre ellos se encuentran el pago de arriendo, gastos de mantenimiento de equipo de oficinas, suscripciones, seguros, teléfonos, electricidad, comisiones, viáticos, patentes y permisos de circulación.

2.1.4.4. ESTUDIO FINANCIERO

Esta etapa del estudio está orientada a determinar los montos de las inversiones que son prescindibles efectuar en el proyecto. Desarrolladas las proyecciones de ingresos y egresos para la vida útil del proyecto, hay que definir cómo se va a financiar los recursos o inversiones necesarias para efectuar posteriormente la evaluación a través de los flujos de cajas que nos permitan conocer la viabilidad del proyecto.

Cabe recordar que los montos de las inversiones del proyecto son determinadas con base en la información recolectada en el estudio de mercado y en el estudio técnico.

INVERSIONES

En el estudio económico-financiero del proyecto se realiza el cálculo del monto de las inversiones que son necesario efectuar, se hacen las proyecciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto, se define la forma en que se van a financiar las inversiones y se efectúa la evaluación sobre los flujos de caja para determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Hay que tener en cuenta que las inversiones están constituidas por la suma de todos los bienes y servicios necesarios para la implementación del proyecto. Por ello, generalmente se aplica durante la fase de instalación del proyecto hasta la puesta en marcha. El monto de las inversiones se determina con base en la información recolectada tanto en el estudio de mercado como en el estudio técnico, por tanto los datos que definen la inversión financiera deben ser consultados en forma permanente en dichos estudios.

Existen dos grandes categorías que forman la inversión: el capital fijo y el capital de trabajo. Adicionalmente existen inversiones pre operativas que se los puede considerar en un tercer grupo como Inversiones Diferidas

FINANCIAMIENTO

Establece las fuentes de financiamiento del proyecto que pueden ser: Fuentes propias y fuentes externas.

Las fuentes de financiamiento internas se refieren al Capital Social o aportes iniciales del o los propietarios de la nueva empresa, en tanto que las fuentes externas se refieren a préstamos con instituciones financieras. La combinación de capital propio y capital ajeno constituyen las fuentes de financiamiento del proyecto.

2.1.5. ¿QUÉ ES UN SISTEMA CONTABLE?

Un sistema contable, es un conjunto de normas, pautas, procedimientos para controlar las operaciones financieras de una empresa, por medio de la organización, clasificación, y cuantificación de las informaciones administrativas y financieras que se nos suministre.

Para que un sistema de contable funcione de una manera eficiente y eficaz es preciso que su estructura cumpla con los objetivos trazados, todos los procedimientos deben estar íntimamente ligados.

(Arboleda A. , 2009), Define a la contabilidad como una técnica auxiliar de la economía de empresas, cuyo objetivo es establecer necesidades de información y de control de un costo mínimo ayudando así a que las empresas logren mayores utilidades.

Según (Bernard, 2005). Contabilidad es el arte de coleccionar, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias de una empresa.

La contabilidad es una ciencia que determina las leyes que regulan las cuentas relativas a los hechos y actos de gestión, sean públicos o privados.

Una de las más autorizadas definiciones de contabilidad es el del COMITÉ INTERRAMERICANO DE CONTADURIA (CIC, 2008) que manifiesta “es el arte de registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos monetarios, transacciones que son, en parte al menos de carácter financiero así como de interpretar los resultados obtenidos”

La ciencia contable cuyos principios esenciales y complementarios posibilitan la conveniente y pragmática utilidad, a tal punto que se lo considera una de las herramientas básicas de la gestión empresarial, se lo evidencia a través de un proceso secuencial de acciones técnicas desde que ocurre el hecho económico hasta que se integra razonablemente la información resumida de carácter económico financiero.

(Zapata, 2009). En el libro de contabilidad General cuarta edición, pagina 41 manifiesta que al proceso se lo denomina ciclo contable el mismo que consta de los siguientes pasos:

Primer paso: Reconocimiento de operaciones

Clasificación de los documentos

- ✓ Por importancia
- ✓ Por su origen: (Documentos internos y externos)

Segundo paso: Jornalización

Asientos contables

- ✓ Asientos simples
- ✓ Asientos compuestos
- ✓ Asientos mixtos

Registros de entrada original

- ✓ Libro mayor
- ✓ Diario comprobante
- ✓ Diario de ventas a crédito

- ✓ Diario de ingresos a caja
- ✓ Diario de egresos de caja

Tercer paso: Mayorización

- ✓ Libro mayor

Cuarto paso: Comprobación (Balance de Comprobación)

Quinto paso: Elaboración de los Estados Financieros:

- ✓ Estado de pérdidas y ganancias
- ✓ Estado de situación financiera
- ✓ Estado de flujo de efectivo
- ✓ Estado de ganancias retenidas

2.2. MARCO CONCEPTUAL

Entre los principales términos y sus definiciones que se emplearán en el desarrollo de este proyecto, tenemos los siguientes:

Análisis de consumidores.- Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias, etc.). Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores

Atributos del producto o servicio.- El desarrollo de un producto o servicio implica definir los beneficios que ofrecerá. Estos beneficios se comunican y entregan a través de los atributos del producto como calidad, características y estilo y diseño.

Balance de Resultados.- Estado de pérdidas y ganancias, es un informe contable que presenta en forma ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, para determinar el resultado económico de una empresa, obtenido durante un periodo de tiempo dado.

Balance General.- Estado de situación financiero, es un informe contable que ordena sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado.

Calidad del producto.- La calidad del producto es una de las principales herramientas de posicionamiento del mercadologo. La calidad tiene un impacto directo en el desempeño del producto o servicio.

Contabilidad.- Es el arte de registrar, clasificar y resumir de manera significativa y en términos monetarios, transacciones que son, en parte al menos, de carácter financiero, así como de interpretar los resultados obtenidos.

Demanda Insatisfecha.- Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.

Demanda.- La demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir. Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es efectuar realmente la adquisición. La demanda refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción. Las cantidades demandadas de un bien o servicio que los consumidores desean comprar se denominan demanda de dicho bien o servicio.

Empresa.- Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes y/o bienes servicios que al ser vendidos producirán un valor marginal conocido con utilidad (Zapata, 2.010)

Es un conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas (Aguilar, 2009)

Estados financieros básicos.- Entre los principales están: Balance General, Estado de Resultados, y Estado de flujo de Caja.

Estrategia.- Concepto breve pero imprescindible que marca el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles:

Estudio de mercado.- consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta de 2 grandes análisis importantes: análisis de consumidores y estrategia. El estudio de mercado busca resolver a las cuestiones de ¿Cómo producir? ¿Qué producir? ¿Para qué producir? y ¿Cuánto producir? este desde el punto de vista de investigación cuantitativa (Armijos, 20014)

Estudio de mercado.- Es el conjunto de operaciones que realiza para recopilar, procesar, analizar información de carácter cualitativa y cuantitativa, con el fin de determinar si existe Demanda Insatisfecha en un mercado competitivo.

Evaluación de Proyectos es "un instrumento o herramienta que genera información, permitiendo emitir un juicio sobre la conveniencia y confiabilidad de la estimación.

Factibilidad.- Según (Varela, 1982) “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Funcionamiento de los mercados.- La oferta y la demanda son las fuerzas que hacen que las economías de mercado funcionen. La Oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Y esto lo hacen al interactuar en los mercados. Los compradores y vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien o un servicio. Al precio acordado se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien o servicio por una cantidad de dinero también determinada. Los precios coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Los precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que los precios altos tienden a estimular la producción y reducen el consumo. Los precios actúan como el mecanismo equilibrador en el mercado.

Gestión de proyectos.- La Gestión de un Proyecto permite obtener información a partir de la cual es posible tomar decisiones. La toma de decisiones es un proceso de selección entre diferentes alternativas de acción, teniendo como base un conjunto de criterios y con el fin de alcanzar uno o más objetivos.

Ingeniería del proyecto.- Gabriel Baca Urbina anota que el objetivo general del estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva.

Investigación de mercados.- Para (Kotler, 2000) “La investigación de mercados consiste en el diseño, la recopilación, el análisis y el reporte de la información y de los datos relevantes del mercado para una situación específica a la que se enfrenta la empresa”. Mediante un sistema de investigación de mercados, se conoce la actitud de los consumidores y su comportamiento de compra, en la actualidad las empresas invierten en investigaciones de mercado, no solamente empresas con altos presupuestos; sino también, pequeñas empresas realizan estudios con la colaboración de todo su personal y con la de sus propios usuarios.

La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización, plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa. La cantidad demandada proyectada a futuro es quizás el factor condicionante más importante del tamaño, aunque este no necesariamente deberá definirse en función de un crecimiento esperado del mercado, ya que el nivel óptimo de operación no siempre será el que maximice las ventas (Castro, 2014).

La empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (García, 2009)

La ingeniería del proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio. La ingeniería del proyecto tiene por objeto aportar la información que permita hacer una evaluación técnica del mismo y establecer las bases sobre las que se construirá e instalará la planta, en caso de que el proyecto resulte ser factible

Liderazgo en costo.- Consiste en mantenerse en los primeros lugares de la lista a nivel competitivo a través de aventajar a la competencia en materia de costos.

Localización del proyecto.- La localización adecuada de la empresa que se crearía con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o el fracaso del negocio. Por ello, la decisión de donde se debe ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e incluso de preferencias emocionales. Con todos ellos sin embargo, se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto. Los factores que influyen más comúnmente en la decisión de la localización de un proyecto pueden ser:

- ✓ Medios y costos de transporte
- ✓ Existencia de materias primas
- ✓ Cercanía al mercado Costos de terrenos
- ✓ Disponibilidad de mano de obra
- ✓ Infraestructura, servicios básicos, etc

Mercado.- es el conjunto de actores representados por oferentes y demandantes de un producto o servicio. La Investigación de mercados por lo tanto son las herramientas que nos permiten tener una perspectiva global en la que los inversionistas toman decisiones muy cercanas a la realidad, de invertir o no recursos económicos.

Mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios así como los factores productivos se intercambian. En teoría económica, el mercado de un bien o servicio está formado por todos los compradores y vendedores de este bien o servicio. (Morales, 2014)

Muestra.- Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuara la medición y la observación de las variables objeto de estudio.

Oferta.- El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Al igual que en el caso de la demanda se debe precisar la diferencia entre ofrecer y vender. Ofrecer es tener intención o estar dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores.

Es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos y en cuanto a cada una de ellas. En economía, se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

Planificación del proyecto.- Planificar es definir lo que se quiere lograr, cómo se piensa lograrlo y cuándo se alcanzarán las metas propuestas: es buscar la mejor combinación posible y compaginar con la máxima armonía los objetivos que el proyecto tiene encomendados y los recursos de que dispone o a los que se puede recurrir, con sus correspondientes limitaciones, costes y rigideces

Plaza o Distribución.- La distribución es el conjunto de decisiones, medidas y actuaciones que se adoptan para conseguir que el producto sea suficientemente accesible al usuario potencial y así tome la decisión de comprarlo.

Población.- Es el conjunto de todos los elementos que son objeto del estudio estadístico.

Producto.- Un producto es todo aquello que se ofrece en el mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos que se comercializan se dividen en productos

físicos, servicios, experiencias, eventos, personas, lugares, propiedades, organizaciones, información e ideas.

Promoción.- La promoción es el elemento que sirve para proporcionar información al mercado y convencerlo en relación con los productos de una compañía. Las principales actividades promocionales son publicidad, venta personal y promoción en ventas

Proyecto.- (Sapag, 1.986) “Un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantos, una necesidad humana. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, ella conlleva necesariamente la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades de la persona humana. El proyecto surge como respuesta a una “idea” que busca la solución de un problema (reemplazo de tecnología obsoleta, abandono de una línea de productos) o la manera de aprovechar una oportunidad de negocio. Ésta por lo general corresponde a la solución de un problema de terceros”.

Proyectos de Servicios.- Son aquellos cuyo propósito es determinar la conveniencia de instalar unidades de servicios de carácter personal, profesional, técnico o institucional, incluyen a los trabajos de investigación de apoyo a los bienes y servicios elaborados por otras unidades productivas. En esta categoría se incluyen proyectos turísticos, educacionales, médicos asistenciales, electrificación, telecomunicaciones, transporte, etc.

A cualquier proyecto incluido en alguna de las categorías antes señaladas, que tenga como objeto primordial atender las necesidades básicas de la población, tales como: alimentación, salud, educación, vivienda, agua, alcantarillado, energía eléctrica, vialidad, transporte y comunicaciones, riego, turismo, recreación, etc., que sea promovido por el Estado, se le denomina: “Proyecto de Interés Social” (Pimentel, 2008)

Publicidad.- La publicidad debe captar la atención y transmitir un mensaje, lo cual se logra mediante el empleo de una variedad de estrategias de comunicación. La dificultad en la publicidad estandarizada internacional es lo que funciona en una cultura podría tomar un significado completamente diferente en otra.

Se deben determinar los procesos, equipos, recurso humano, mobiliario y equipo de oficina, terrenos, construcciones, distribución de equipo, obras civiles, organización y eliminación o aprovechamiento del desperdicio (Villa, 2014)

Segmentación de los mercados de consumidores.- No existe una forma única para segmentar un mercado. El proyectista debe probar distintas variables de segmentación, solas y en combinación para determinar la mejor forma de visualizar la estructura del mercado.

Segmentación demográfica.- División del mercado en grupos de acuerdo con variables demográficas como edad, genero, tamaño, de familia, ciclo de vida familiar, ingreso, ocupación, educación, religión, raza, generación y nacionalidad.

Segmentación geográfica.- La segmentación geográfica implica dividir el mercado en distintas unidades geográficas como países, regiones, estados, municipios, ciudades, o incluso zonas. Una empresa decidirá si operara en una o pocas áreas geográficas, o si opera en todas las áreas, pero poniendo atención a las diferencias geográficas según las necesidades y los deseos. (Armstrong, 2012).

Segmentación.- Es el proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños que tengan características semejantes.

Tamaño del proyecto.- El tamaño del proyecto tiene importancia por su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por ventas como también permitirá prever en forma preliminar el beneficio que genera el Proyecto.

2.3. IDEA A DEFENDER

La creación de la empresa de servicios de obra civil contribuirá al desarrollo del cantón Francisco de Orellana, mediante la prestación de servicios eficiente y de calidad que aseguren la sustentabilidad.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Investigación Descriptiva

Por las características del estudio se utilizará una Investigación Descriptiva, que corresponde a las ciencias sociales, en este caso particular a las ciencias administrativas, la investigación se limitará a presentar la información tal cual se presenta en la realidad socioeconómica de la provincia de Francisco de Orellana. El presente trabajo dependerá de las cualidades o atributos de la población objeto de estudio y se limitará a presentar la información tal como se encuentra en la realidad sin alterar las variables de investigación. Además permitirá hacer un análisis de la realidad presente, en cuanto a los posibles clientes y tipo de mercado que se desea captar la futura empresa de construcción.

Según (Alarcón, 2009) la investigación descriptiva “Consiste fundamentalmente en describir un fenómeno o una situación en un tiempo o espacio determinado, puede referirse a personas, hechos o procesos, relaciones naturales y sociales, con el propósito de reunir argumentos fundamentales para identificar un problema específico. Por lo general los trabajos descriptivos utilizan los medios estadísticos como auxiliares básicos para la presentación de una situación concreta”

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación de Campo

El trabajo de investigación será realizado en la ciudad de Puerto Francisco de Orellana, donde se encuentra domiciliada la oficina matriz de la asociación de campesinos agropecuarios “la fortuna”, se utilizará este tipo de estudio para levantar información primaria de los clientes para determinar demanda potencial.

3.2.2. Investigación Documental

Para estructurar el marco teórico y las características de los productos y servicios a ofertar se procederán a revisar bibliografía especializada, como también artículos científicos publicados en internet, pertinentes al tema de investigación.

3.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Para el estudio del presente proyecto se utilizará la siguiente metodología; la cual permitirá obtener información precisa y verás que sirva como sustento teórico y técnico del proyecto.

3.3.1. Método Inductivo

(Alarcón J. C., 2008), dice: “El método inductivo, es un proceso analítico – sintético, mediante el cual se parte del estudio de las cosas, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige. Es decir que “va de lo particular a lo general”.

La investigación del presente proyecto iniciará de una observación (hechos o fenómenos), sobre la opinión de las necesidades de una empresa de construcción civil en la ciudad que es importante para determinar las condiciones en las que podrá desarrollarse con éxito en el mediano y largo plazo.

3.3.2. Método Deductivo

“El método deductivo por el contrario permite partir de ideas o conceptos generales que llevan a definir las particularidades. Es decir que “va de lo general a lo particular”.

El presente proyecto parte de ideas y conceptos generales que llevan a definir la particularidad. Se utilizará este método en el muestreo estadístico, en el que para obtener datos se aplicará encuestas a una muestra representativa del universo, determinándose hechos importantes en el fenómeno investigativo.

3.3.3. Método Analítico

En esta investigación se utilizará el método analítico que servirá de base para la elaboración del análisis e interpretación de resultados cualitativos y cuantitativos, apoyado en la realización de encuestas, lo que permitirá elaborar conclusiones y recomendaciones para viabilizar el proyecto.

3.4. TECNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.4.1. Observación

La Observación Directa "consiste en el uso sistemático de nuestro sentido de orientados a la captación de la realidad que queremos estudiar. A través de los estudios el hombre capta la realidad que lo rodea, luego la organiza intelectualmente".

Esta técnica se la aplicará en la ciudad Francisco de Orellana para detectar necesidades insatisfechas sobre obras civiles y de construcción tanto en la oferta como en la demanda de este tipo de servicios, lo que permitirá visualizar de manera general la problemática actual y el contexto cotidiano para implementar o no una empresa de servicios de construcción.

3.4.2. Encuestas

Según (Sabino, 1997), "trata de requerir información a un grupo socialmente significativo de personas, acerca de los problemas en estudio para luego, mediante un análisis de tipo cuantitativo, sacar las conclusiones con los datos recogidos".

En la presente investigación se elaboró un cuestionario de 10 preguntas con el objeto de conseguir información de las familias de clase media que necesitan contar con servicios integrales en la rama de la construcción, en su afán de contar con vivienda de fácil acceso, calidad en la construcción y garantías de cumplimiento.

3.4.3. Entrevista

“Es una confrontación interpersonal, en la cual una persona formula a otra preguntas cuyo fin es conseguir contestaciones relacionadas con el problema de investigación”

Las entrevistas se utilizarán para recabar información de primera mano y porque al ser una forma específica de interacción social que recoge datos para una información, permitirán que el entrevistador formule preguntas a las personas con el fin de recoger datos de interés y a la vez establecer un diálogo informal por medio del cual le sea posible conocer la actitud de los entrevistados tales como: profesionales de la construcción, propietarios de ferreterías y venta de materiales y ciudadanía en general.

3.4.4. Análisis de Datos

Para la tabulación de los datos recolectados se usará Distribución de Frecuencias y representaciones gráficas: “la distribución de frecuencias es el agrupamiento de datos en categorías que muestran el número de observaciones de cada categoría”, en este caso se usará el procesador EXCEL para elaboración de las gráficas de barras o pastel.

Además se usarán formatos de organización de la información financiera para establecer necesidades de inversión financiamiento, proyección de estados financieros y obtención de indicadores para la toma de decisiones.

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1. Cálculo del tamaño de la muestra

Tamaño de la muestra para poblaciones finitas (Cevallos, 2014): Para calcular el tamaño de la muestra suele utilizarse la siguiente fórmula:

Cálculo del tamaño de la muestra para poblaciones finitas

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * N - 1 + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde

- N = Total de la población
- Z_{α} = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 - p (en este caso 1 - 0.05 = 0.95)

- d = precisión (en su investigación use un 5%).

En este caso:

- $N = 1647$
- $Z_{\alpha} = 1.96$ al cuadrado (con un nivel de seguridad es del 95%)
- $p = 0.05$ proporción esperada (en este caso 5%)
- $q = 1 - p$ (en este caso $1 - 0.05 = 0.95$)
- $d =$ precisión (0.05, es decir 5%)

Consecuentemente el tamaño de la muestra es de $n = 67$

3.6. DISEÑO Y ESTADÍSTICA

En función de lo que sugiere (Herrera, 2010), se requiere hacer:

- ✓ Revisión crítica de la información recogida; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta no pertinente, etc.
- ✓ Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales para corregir fallas de contestación.
- ✓ Tabulación o cuadro según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para representación de resultados.
- ✓ Representación Gráfica
- ✓ Análisis e interpretación de resultados
- ✓ Comprobación de la idea a defender

CAPÍTULO IV: PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA DE OBRA CIVIL EN EL CANTON FRANCISCO DE ORELLANA

4.1. ESTUDIO DE MERCADO

4.1.1 Descripción de los servicios

Existen algunas ramas de la actividad dentro de los servicios de obra civil. De acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Construcción que regulan la actividad de construcción dentro del país; se entiende por servicios de construcción a los servicios de obra civil que se encuentran comprendidos dentro de la rama de Ingeniería Civil y estos son:

- Ingeniería Hidráulica: Construcción de Canales de Riego, Reservorios.
- Sanitaria: Construcción de sistemas de agua potable, alcantarillado, plantas de tratamiento de agua potable, alcantarillado y residuos sólidos.
- Vialidad: Estudio de suelos, topografía, construcción de carreteras.
- Estructuras: Topo tipo de construcción en hormigón y acero (edificios, viviendas, puentes, muros de contención, naves, entre otros.)
- Consultoría: Estudios previos a la ejecución de las obras antes indicadas

El proyecto pretende en una primera etapa demostrar la viabilidad de ofrecer servicios de construcción de vivienda debido a la necesidad latente de la población y el déficit habitacional que existe en la ciudad; el estudio de mercado determinará precisamente los servicios que posteriormente pueden incluirse en la oferta de servicios de la empresa. Por tanto se define de una forma general a los servicios.

Tabla N. 1: Actividad Principal: Construcción de vivienda

OPCIONES	Características	metros
Tipo 1:	2 dormitorios, sala, comedor cocina, baño completo	80 m2
Tipo 2:	3 dormitorios, sala comedor cocina, comedor, 2 baños	120 m2
Tipo 3:	4 dormitorios, sala comedor, estudio cocina 3 baños	160 m2

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autora

Imagen N. 1: Tipo 1: casa de 80m2



Imagen N. 2: Tipo 1: casa de 80m²



Fuente: <http://construcción>

Características:

- Terreno: 11 metros de frente por 20 metros de fondo.
- Superficie construida: 80 metros cuadrados.
- Puerta de entrada, funcional como cochera
- Cocina comedor
- Sala
- 2 dormitorios
- 1 baño completo

Imagen N. 3: Tipo 2: Casa de 120 m²



Imagen N. 4: Tipo 1: casa de 120m²



Características:

Se trata de una construcción de una sola planta con tres cuartos, dos de los cuales tienen baño. Por fuera es una casa bastante común, por dentro es una casa bastante cómoda y con espacio más que suficiente para una familia de 4, 5 y hasta 6 integrantes.

Imagen N. 5: Tipo 1: casa de 160m²



Características

Se trata de una construcción de dos plantas que cuenta con garaje para 2 vehículos, sala, dormitorio de servicios, cocina, comedor y lavandería, en la segunda planta tiene terraza, dormitorio master, 2 dormitorios normales. Es una casa amplia bastante cómoda y con espacio más que suficiente para una familia de 4, 5 y hasta 6 integrantes.

Nota.- Los modelos y dimensiones presentados son referenciales, pueden variar en función de las necesidades de las familias

Tabla N. 2: Servicios Complementarios

N.	DESCRIPCIÓN
1	Construcción de sistemas de agua potable
2	Construcción de sistemas de alcantarillado
3	Construcción de reservorios
4	Adoquinado de calles
5	Estudio para sistemas de agua potable
6	Estudios para sistemas de alcantarillado
7	Alquiler de andamios
8	Alquiler de concretera
9	Alquiler de retro excavadora
10	Alquiler de volqueta
11	Diseño Estructural
12	Diseño Hidroservicios
13	Diseño Arquitectónico
14	Mantenimiento de viviendas

Imagen N. 6: Tipo 1: casa de 160m²



En la primera etapa de introducción al mercado la empresa pretende ingresar al mercado con su producto principal: construcción de vivienda; y posteriormente se podrá implementar paulatinamente los servicios complementarios descritos

4.1.2 Mercado Objetivo

Fuentes de información

El proyecto estará enfocado en primer lugar al producto principal que es la construcción de vivienda en el Cantón Francisco de Orellana, por ende las fuentes de información que sustentarán el presente proyecto son:

a) Fuentes primarias

- Encuestas.- Dirigidas a personas naturales (jefes de familia) seleccionadas mediante muestreo pertenecientes al Cantón Francisco de Orellana
- Entrevistas.- Aplicadas a distribuidores de materiales, proveedores y profesionales de la construcción.
- Observación de campo.- Servirá para el análisis la realidad socio económica del cantón para identificar aspectos tales como localización y aspectos de infraestructura.

b) Fuentes secundarias:

- INEC: Censo de Población y Vivienda 2010
- INEC: Censo Económico 2009
- Ministerio de la Vivienda
- Publicaciones en revistas especializadas,
- ECUADOR EN CIFRAS.

Tabla N. 3: Fuentes de Información

INFORMANTES	TIPO DE INFORMACIÓN:	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
JEFES DE HOGAR (QUE NO CUENTE CON VIVIENDA PROPIA)	<ul style="list-style-type: none"> • Características del tipo de vivienda • Gustos y preferencias en cuanto a los servicios de obra civil • Localización e infraestructura para el funcionamiento de la empresa • Precios que está dispuesto a pagar • Nivel de Ingreso Familiar 	Encuestas
COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Características de los servicios y materiales de construcción • Canales de distribución • Ventajas competitivas • Precios • Medios Publicitarios 	Observación Directa

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Autora

4.1.3. Segmentación del Mercado

Tabla N. 4: Variables de Segmentación

VARIABLE	CATEGORIAS	SEGMENTOS
GEOGRÁFICAS:	Ciudad de Francisco de Orellana	Población Urbana
DEMOGRÁFICOS:	Edad: Estado Civil: Nivel de Ingresos Familiar: Ocupación:	De 25 a 50 Años Casados (Familias jóvenes) Alto: > a \$ 2.500 Medio: de \$800 a \$2500 Bajo: < \$ 800 Comerciantes Empleados Públicos Empleados Privados Profesionales Independientes
CONDUCTUAL:	Beneficios que buscan:	Calidad Servicio Economía

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Autora

4.1.4. Perfil de los clientes

Nuestros potenciales clientes serán familias del Cantón de Francisco de Orellana, que tengan necesidad de construir o comprar una vivienda propia, que tengan niveles de ingreso familiar medio que oscilan entre (de \$800 a \$ 2.500) y altos (>a \$ 2.500), y sus actividades laborales principales son el comercio, empleados públicos, empleados privados, profesionales independientes.

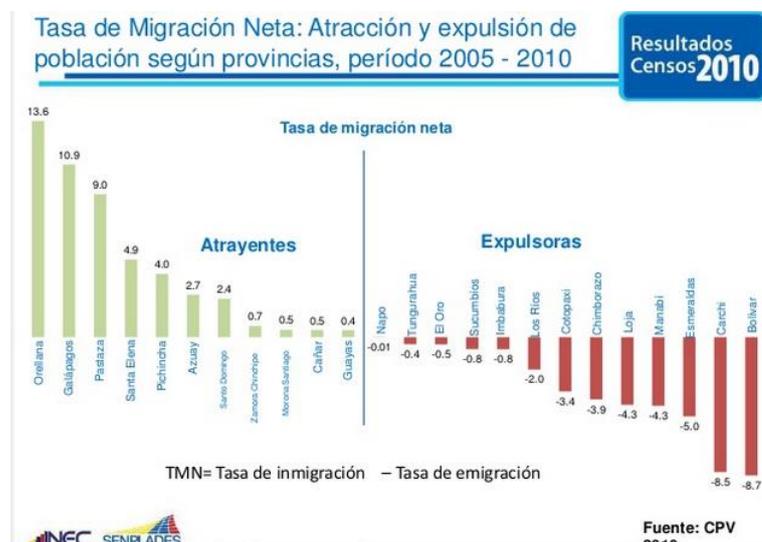
4.1.5. Demanda

4.1.5.1. Demanda Actual

El cantón Francisco de Orellana cuenta con una población total de 72.795 habitantes, de los cuales 40.730 corresponden a la población urbana. Si consideramos que el promedio de personas por hogar es de 4,07 personas en este cantón, se deduce que el número de familias que habitan en el área urbana son 9.983.

La tasa de ATRACCIÓN de la población de la Provincia de Orellana es la más alta del país y representa el 13,6% como se puede observar en el gráfico No. 1, lo cual incide en su crecimiento poblacional y por ende la necesidad de vivienda de las familias.

Gráfico N. 1: Tasa de migración neta según provincias 2005-2010



La tasa de crecimiento de la población de la provincia de Orellana es una de las más altas del país con una tasa del 5,6%. Con esta información se procedió a estimar la demanda de la siguiente manera:

Tabla N. 5: Estimación de la Demanda de Vivienda

Variables	Población:	Demanda Estimada
Población Total	72.795	
Población Urbana	40.730	
Promedio de Personas por Hogar	4,08	
Número de Familias Urbanas	9.983	
Estratificación por Nivel Socio Económico:		
Alto (10%)	998	
Medio (35%)	3.494	4.442 familias
Bajo (55%)	(Descartamos) 5.491	
Déficit de vivienda* 33%		1463 familias
DEMANDA ESTIMADA		1463 familias

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Autora

*<http://www.eluniverso.com/noticias/2015/02/09/nota/4538231/deficit-vivienda-clase-media-es-cerca-33-segun-cfn>.

4.1.5.2. Características de la Demanda

Para obtener información respecto de las características de la demanda actual, se procedió aplicar la Encuesta, para lo cual fue necesario en primer lugar establecer el tamaño de la muestra.

La encuesta, como instrumento de investigación fue diseñada con el objetivo de recoger información que permita determinar la identificación general del futuro cliente, la intención de compra, potenciales clientes, cuáles son sus gustos y preferencias en cuanto a vivienda, precio que estaría dispuesto a pagar, cuales son los medios de información que emplea, aspectos positivos y negativos de la competencia, entre otros aspectos. (Anexo 1).

4.1.5.3. Tamaño de la Muestra

Para estimar la muestra se aplicó la fórmula del cálculo del tamaño de la muestra para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * N - 1 + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde

- N = Total de la población
- Z_{α} = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 - p (en este caso 1 - 0.05 = 0.95)
- d = precisión (en su investigación use un 5%).

En este caso:

- N = 1463 familias
- Z_{α} = 1.96 al cuadrado (con un nivel de seguridad es del 95%)
- p = 0.05 proporción esperada (en este caso 5%)
- q = 1 - p (en este caso 1 - 0.05 = 0.95)
- d = precisión (0.05, es decir 5%)

Consecuentemente el tamaño de la muestra es de **n= 67 encuestas**

4.1.6. Análisis de Resultados: Encuesta aplicada a jefes de familias del cantón Francisco de Orellana

1. ¿Ha utilizado usted servicios de una empresa privada de Obra Civil?

Tabla N. 6: Utilización de los Servicios de una Empresa Privada de Obra Civil

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Si	51	76%
No	16	24%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 2: Utilización de los Servicios de una Empresa Privada de Obra Civil



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN.- El 76% de las personas encuestadas manifiestan si haber utilizado los servicios de una empresa de obra civil, por lo tanto esta respuesta mayoritaria confirma la necesidad de este tipo de empresas en el Cantón Francisco de Orellana a fin de cubrir necesidades relacionadas con la construcción, mantenimiento, reparaciones, estudios técnicos y demás trámites relacionados.

2. ¿Qué servicios ha utilizado de una Empresa de obra civil?

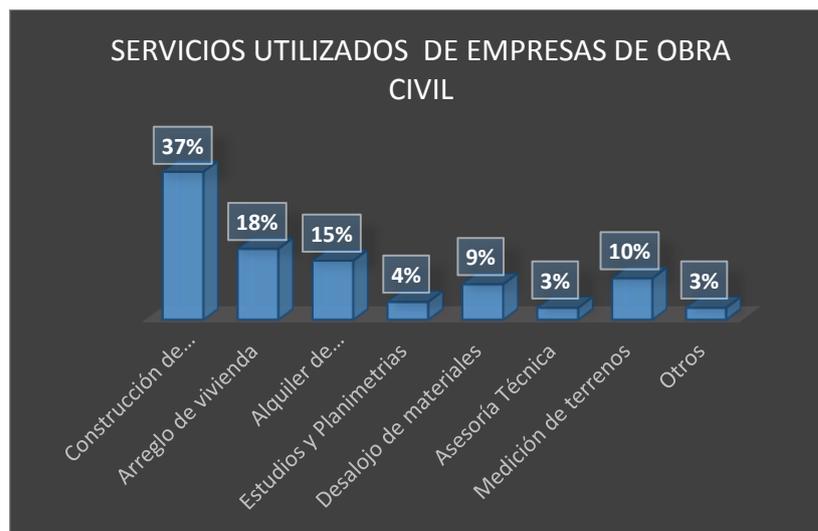
Tabla N. 7: Servicios Utilizados de una Empresa de Obra Civil

CATEGORÍA	Respuesta	%
Construcción de vivienda	25	37%
Arreglo de vivienda	12	18%
Alquiler de Maquinaria y Equipos	10	15%
Estudios y Planimetrías	3	4%
Desalojo de materiales	6	9%
Asesoría Técnica	2	3%
Medición de terrenos	7	10%
Otros	2	3%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 3: Servicios Utilizados de una Empresa de Obra Civil



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

La mayor parte de los encuestados manifiesta haber utilizado los servicios de obra civil en la actividad de construcción con un 37%, arreglo de vivienda el 18% y alquiler de maquinarias el 15%, indicadores que permiten orientar la futura actividad empresarial hacia estos servicios como actividad principal.

3. ¿Con que frecuencia utiliza Usted los servicios de una empresa constructora de obra civil?

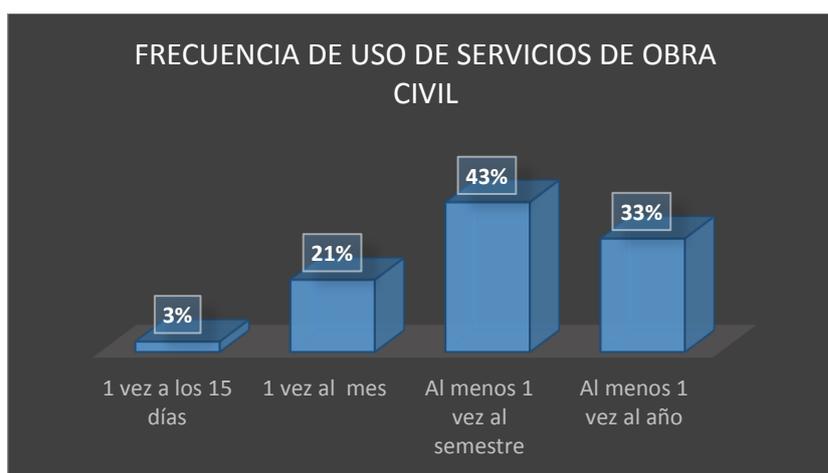
Tabla N. 8: Frecuencia de Uso de Servicios de Obra Civil

CATEGORÍA	Respuesta	%
1 vez a los 15 días	2	3%
1 vez al mes	14	21%
Al menos 1 vez al semestre	29	43%
Al menos 1 vez al año	22	33%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 4: Frecuencia de Uso de Servicios de Obra Civil



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN.- el 43% de personas encuestadas manifiesta haber utilizado los servicios de obra civil al menos una vez al semestre, seguido del 33% que utiliza una vez al año. Esto significa que toda la población utiliza estos servicios y que existe una demanda latente en el mercado que puede ser mejor atendida con una nueva oferta en la actividad constructiva.

4. ¿Qué factores considera Ud. más importantes al momento de contratar un servicio de una empresa constructora de obra civil?

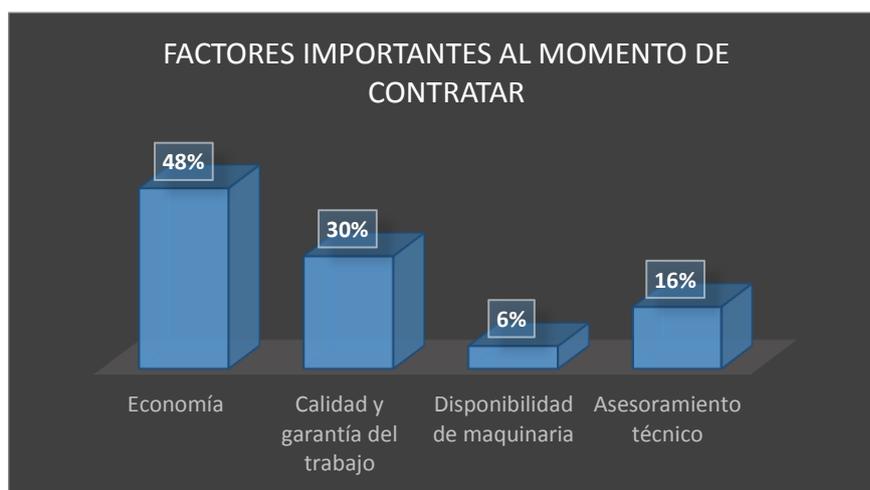
Tabla N. 9: Factores Importantes al Momento de Contratar

CATEGORÍA	Respuesta	%
Economía	32	48%
Calidad y garantía del trabajo	20	30%
Disponibilidad de maquinaria	4	6%
Asesoramiento técnico	11	16%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 5: Factores Importantes al Momento de Contratar



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

El público objetivo del negocio, mayoritariamente busca economía en un porcentaje del 48%, pero también un alto porcentaje de encuestados busca calidad y garantía del trabajo. Estos resultados, tienen relación directa con la situación económica actual del país en la que por una parte hay un crecimiento permanente de los precios de la construcción mientras que los ingresos familiares disminuyen por el efecto inflacionario, no obstante construir, reparar o mejorar una vivienda representa inversiones significativas para las familias y por ende las personas también buscan calidad y garantía.

5. ¿Está Ud. satisfecho con los servicios que ha recibido de las Compañías Constructoras de obra civil?

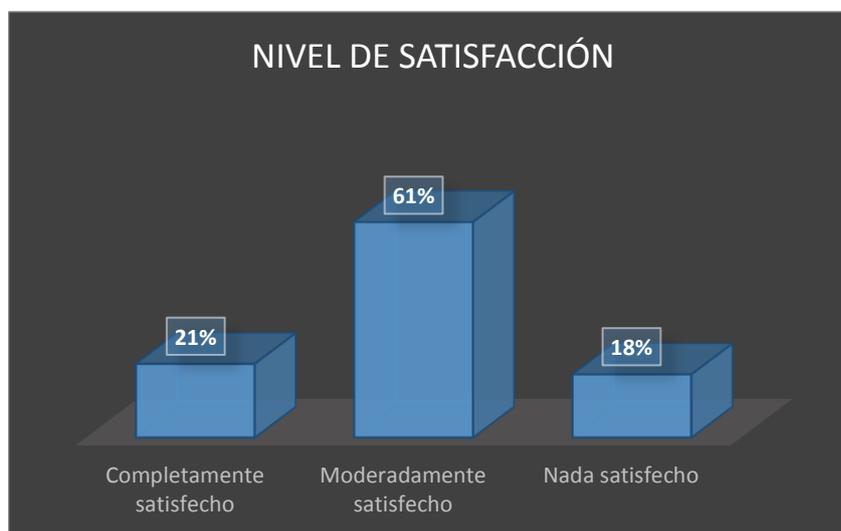
Tabla N. 10: Nivel de Satisfacción

CATEGORÍA	Respuesta	%
Completamente satisfecho	14	21%
Moderadamente satisfecho	41	61%
Nada satisfecho	12	18%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 6: Nivel de Satisfacción



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN.- El 61% de encuestados manifiesta estar moderadamente satisfecho, el 18% nada satisfecho. De acuerdo a los resultados obtenidos en el cuadro y gráfico anterior, se puede concluir que el público en general no se encuentra satisfecho con los actuales servicios que prestan las empresas existentes, por lo tanto se evidencia la necesidad de una nueva oferta que mejore la calidad, cantidad y variedad de servicios con un concepto de calidad, orientación y servicio al cliente.

6. **¿Considera necesaria la creación de una nueva empresa constructora de obra civil en al Cantón Francisco de Orellana?**

Tabla N. 11: Consideración de una Nueva Empresa

Respuesta	Frecuencia	%
Si	47	70%
No	20	30%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 7: Consideración de una Nueva Empresa



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN.- conforme se aprecia en el gráfico anterior, el 70% considera necesaria la creación de una nueva empresa constructora de obra civil en el Cantón Francisco de Orellana, lo cual significa mayor oferta de servicios y también mayor posibilidad de elección al momento de decidir la compra o contratación de diversos servicios relacionados con la construcción; los beneficios implícitos son: disminución de precios, variedad y mayor competitividad incrementando la calidad del servicio por ende la calidad de vida de una población.

Segunda Parte: Vivienda

1. Su vivienda actual es:

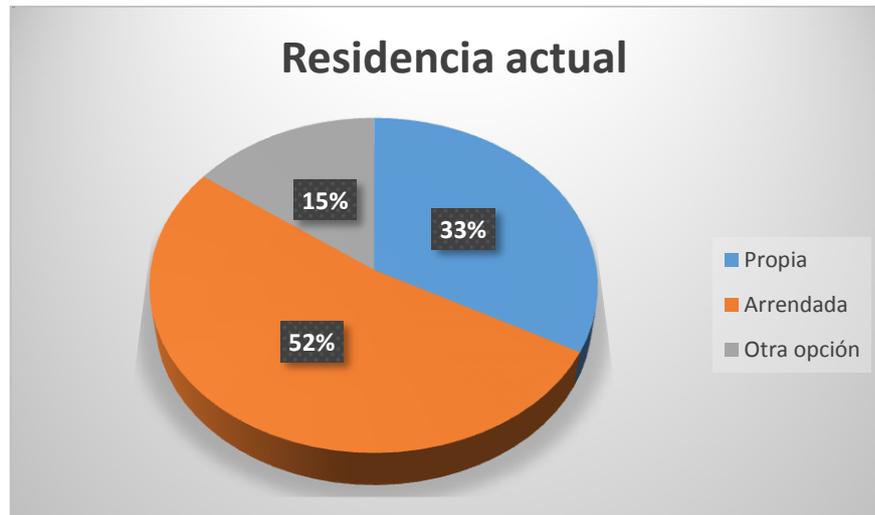
Tabla N. 12: Residencia Actual

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Propia	22	33%
Arrendada	35	52%
Otra opción	10	15%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 8: Residencia Actual



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

El 52% de encuestados no cuenta con vivienda propia, lo cual nos da la idea del déficit habitacional que existe en el Cantón Francisco de Orellana, esto se explica por cuanto la provincia tiene la mayor tasa de atracción de población del país que se expresa en un crecimiento poblacional elevado, por ende necesidad de vivienda para las familias provenientes de distintas regiones del país y de migrantes extranjeros de Colombia.

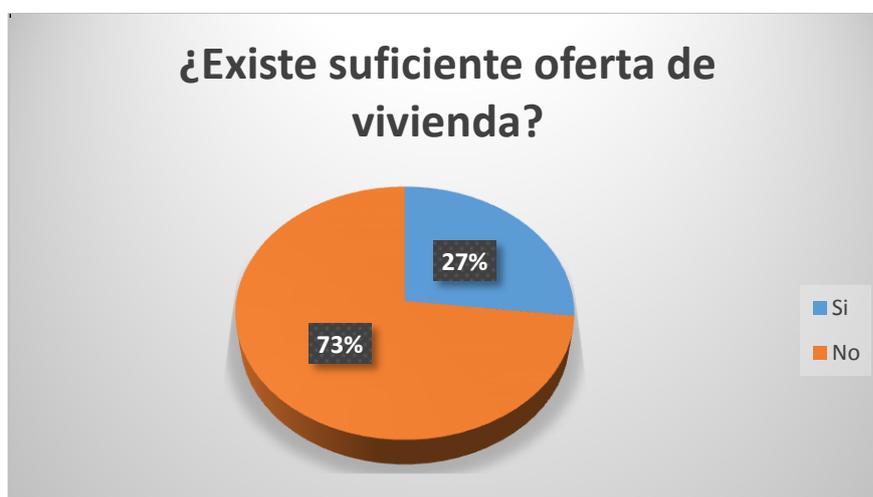
2. ¿Considera Usted que existe suficiente oferta de vivienda accesible en el Cantón Francisco de Orellana?

Tabla N. 13: Ofertas de Vivienda

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Si	18	27%
No	49	73%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado
Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 9: Ofertas de Vivienda



Fuente: Investigación de mercado
Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

Mayoritariamente las personas encuestadas manifiestan que no existe suficiente oferta de vivienda en el cantón Francisco de Orellana con un porcentaje del 73%. Esta situación probablemente dificulta la adquisición de vivienda por parte de las familias que se ven abocadas a pagar altos precios de arrendamientos pero sobre manera impiden cumplir con el sueño de toda familia que es contar con techo propio. De ahí la necesidad de una empresa que promueva la construcción de viviendas para los diferentes segmentos poblacionales, asesore en trámites de financiamiento y de facilidades para la compra en condiciones de accesibilidad.

3. Para contar con vivienda propia ¿cuál considera mejor alternativa?

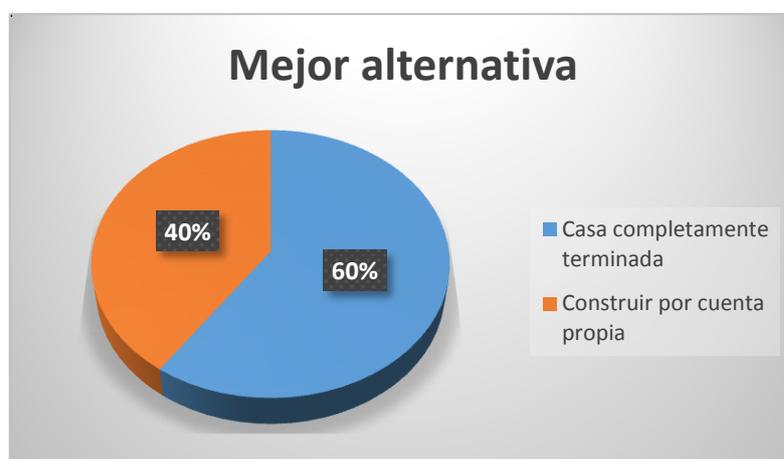
Tabla N. 14: Mejor Alternativa

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Casa completamente terminada	40	60%
Construir por cuenta propia	27	40%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 10: Mejor Alternativa



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

El 60% de encuestados expresa su preferencia por la adquisición de una casa completamente terminada, el 40% manifiesta que es mejor construir por cuenta propia. Estos resultados representan las nuevas tendencias de las familias que generalmente no tienen el tiempo ni los conocimientos ni experiencia suficiente para dedicarse a la construcción de su vivienda. Por tanto prefieren soluciones habitacionales llave en mano, lo cual se debe aprovechar al momento de presentar ofertas atractivas en función de las expectativas de los futuros clientes.

4. **Cuáles considera son las mayores dificultades al momento de construir en el Cantón Francisco de Orellana?**

Tabla N. 15: Dificultades para Construir

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Altos costos materiales	18	27%
Falta de mano de obra	33	49%
Acceso al crédito	6	9%
Altos costos de terrenos	10	15%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 11: Dificultades para Construir



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

El 49% de encuestados reconoce como mayor dificultad al momento de construir una vivienda, la falta de mano de obra en el Cantón Francisco de Orellana por ende los altos costos que representa este rubro. El 27% indica como mayor dificultad los altos costos de materiales lo cual se explica por el abastecimiento de los mismos desde las principales ciudades principalmente Quito y Ambato con elevados costos de transporte lo cual incrementa notablemente los precios de materiales, insumos y accesorios en la construcción.

5. ¿Qué tipo de residencia prefiere?

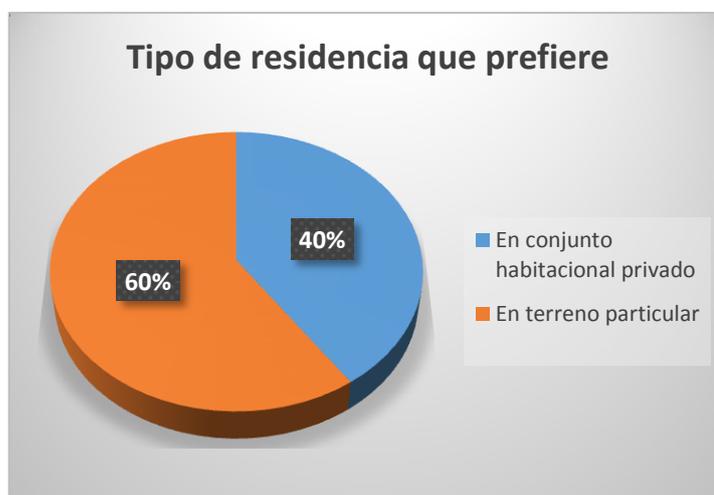
Tabla N. 16: Tipos de Residencia que prefiere

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
En conjunto habitacional privado	27	40%
En terreno particular	40	60%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 12: Tipos de Residencia que prefiere



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

El 60% de encuestados indica que prefiere un tipo de residencia en terreno particular y el 40% en conjunto habitacional. Esto se explica debido a que generalmente las familias del Cantón Francisco de Orellana primero adquieren su lote de terreno o solar para luego construir de acuerdo a sus posibilidades, tamaño del terreno y capacidad financiera.

7. ¿En relación a precios: ¿Cuál de las siguientes opciones de vivienda considera accesible?

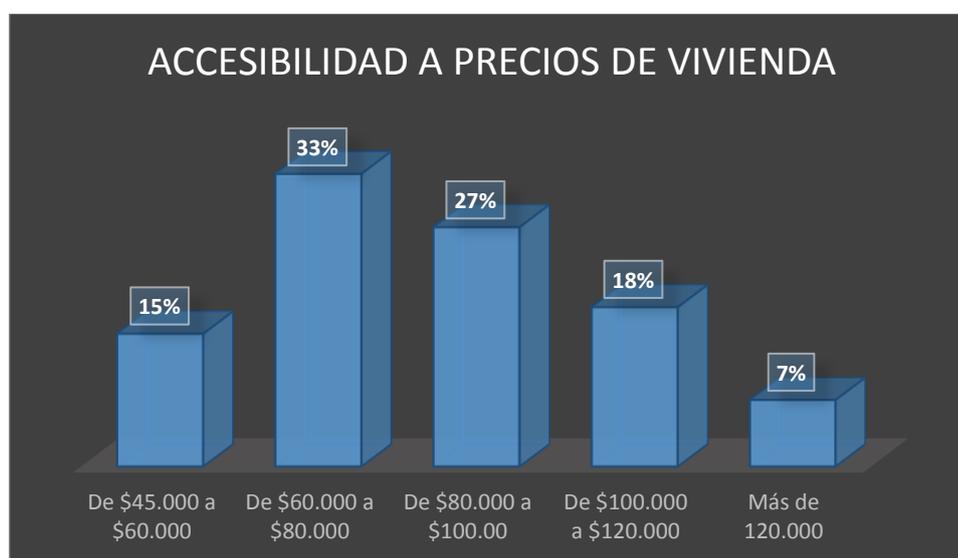
Tabla N. 17: Accesibilidad a Precios de Vivienda

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
De \$45.000 a \$60.000	10	15%
De \$60.000 a \$80.000	22	33%
De \$80.000 a \$100.00	18	27%
De \$100.000 a \$120.000	12	18%
Mas de 120.000	5	7%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 13: Accesibilidad a Precios de Vivienda



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN

La mayor parte de población 33% manifiesta su posible acceso a vivienda con precios comprendidos entre 60.000 y 80.000 dólares; el 27% considera que puede acceder a vivienda comprendida entre 80.000 y 100.000 dólares y el 18% en el rango de 100.000 a 120.000 dólares. Esta situación está relacionada directamente con la capacidad de pago y el nivel de ingresos de las familias que mayoritariamente se encuentran en un segmento poblacional de clase media.

8. ¿Cuál considera una posible fuente de financiamiento para adquisición de vivienda?

Tabla N. 18: Posible Fuente de Financiamiento

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Recursos propios (ahorro)	15	22%
Crédito BIESS	36	54%
Crédito Sistema Financiero	16	24%
TOTAL	67	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

Gráfico N. 14: Posible Fuente de Financiamiento



Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Nidia Castillo

INTERPRETACIÓN.- La mayor parte de los encuestados expresan que la mejor fuente de financiamiento para la adquisición de vivienda es el BIESS, con un 54%. El 24% considera que son las instituciones del sistema financiero (Bancos, cooperativas) y el 22% considera que es mejor con recursos propios.

4.1.7. Proyección de la Demanda

Debido a las características de la información en la estimación de la demanda, en las proyecciones se utilizará el método de la fórmula del monto, que es la siguiente:

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

Donde:

C_n = Consumo del año n

C₀ = Consumo del año 0

i = Tasa de crecimiento

n = número de períodos

Conocida la demanda estimada que es de 1.463 familias en el año cero, y también conocemos la tasa de crecimiento poblacional que en el Cantón Francisco de Orellana es del 5,6%, con estos datos se obtuvieron los siguientes datos proyectados:

Tabla N. 19: Proyección de la Demanda

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA
1	1.463
2	1.544
3	1.631
4	1.722
5	1.819

Fuente: Estimación de la Demanda

Elaboración: La autora

4.1.8. Oferta

La oferta de servicios de construcción de carácter particular en el cantón Francisco de Orellana es escaso y podríamos mencionar la existencia de pocas empresas que prestan servicios de obra civil.

De los resultados de la encuesta aplicada en el presente estudio de mercado se establece que una de las empresas mayor posicionadas es Servicios Patiño con una trayectoria de aproximadamente 12 años. Sin embargo no cuenta con todos los servicios que demanda la población. Consideramos que su participación en el mercado es del 20%.

4.1.9. Estimación de la Demanda Insatisfecha

Tabla N. 20: Demanda Proyectada Insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	1463	293	1170
2	1544	309	1235
3	1631	326	1305
4	1722	344	1378
5	1819	364	1455

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autora

Como podemos observar la demanda insatisfecha de vivienda proyectada para los próximos 5 años crecerá de 1.170 hasta 1455 familias que necesitan cumplir el sueño de todas las personas que es contar con vivienda propia. Siendo una necesidad primaria, satisfacerla genera estabilidad emocional a las personas, seguridad, tranquilidad de dejar protegida a los miembros del grupo familiar, como también es un derecho consagrado en el plan del buen vivir y en la constitución del Ecuador.

4.1.10. Participación del proyecto en el mercado

La participación en el mercado, es la estrategia de ingreso al mercado, considerando al proyecto como un nuevo actor del mercado y que competirá con las empresas existentes.

Tabla N. 21: Demanda Proyectada Participación del Mercado

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	
1	1170	5%	59
2	1235	7%	86
3	1305	10%	130
4	1378	12%	165

5	1455	15%	218
---	------	-----	-----

Fuente: Estudio de Mercado
Elaboración: Nidia Castillo

La participación en el mercado significa la estrategia de ingreso en el mercado, por lo tanto estimamos captar en el primer año, el 5% de la demanda insatisfecha, hasta llegar en el quinto año a captar el 15% del mercado. Esto significa un crecimiento sostenido en el tiempo que permitirá la sustentabilidad y sostenibilidad del proyecto en el tiempo.

4.1.11. Comercialización

4.1.11.1. Estrategia de producto/ servicios

En este caso nos referimos a los servicios descritos en las páginas anteriores, los mismos que se estructurarán en función de los requerimientos específicos de los diferentes segmentos.

El segmento elegido es el estrato medio alto de la población, que requieren adquirir una vivienda a precios accesibles, con cómodas cuotas iniciales y mediante créditos en instituciones financieras o el BIESS.

En una segunda etapas se irán implementando servicios complementarios descritos en los párrafos anteriores.

4.1.11.2. Análisis de Precios

Los precios que se presentan a continuación se estimaron tomado como referencia precios del mercado y variarán en función de ubicación del terreno, metros cuadrados de construcción, tipo de acabados, materiales.

Tabla N. 22: Precios Referenciales

OPCIONES	metros	PRECIO
Tipo 1	80 m2	60.000
Tipo 2	120 m2	90.000
Tipo 3	160 m2	120.000

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autora

Precios referenciales en servicios complementarios:

Tabla N. 23: Precios Referenciales en servicios complementarios

	DESCRIPCIÓN	PRECIO (DOLARES)	UNIDAD DE MEDIDA
1	Construcción de sistemas de agua potable	50,000.00	50 familias
2	Construcción de sistemas de Alcantarillado	160,000.00	80 familias
3	Construcción de reservorios	50.00	m3 mov. tierra
4	Construcción de canal de riego con hormigón	20,000.00	km
5	Adoquinado de calles	20.00	m2
6	Estudio para sistemas de agua potable	7,000.00	40 familias
7	Estudios para sistemas de alcantarillado	5,000.00	50 familias
8	Estudios canales de riego	7,200.00	60 familias
9	Estudio de suelos	500.00	
10	Alquiler de andamios	1.00	C/ módulo por día
11	Alquiler de concretera	22.00	día
12	Alquiler de retro excavadora	20.00	hora
13	Diseño Estructural	3.00	m2
14	Diseño Hidroservicio	2.00	m2
15	Diseño Arquitectónico	3.00	m2
17	Fiscalización de Obras		5% monto de obra

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autora

4.1.11.3. Publicidad y Promoción

La publicidad es una de las herramientas del marketing mix que ayuda a cumplir los objetivos comerciales de la empresa.

Para elegir los medios publicitarios más adecuados es necesario lograr la combinación óptima entre objetivos, medios, "target" y presupuesto. La selección de los medios y

soportes más adecuados para una campaña de publicidad es de vital importancia si se quiere que los mensajes lleguen de manera efectiva al público objetivo. Según los especialistas, esto debe hacerse teniendo en cuenta diferentes variables tales como las características del target o segmento y los objetivos publicitarios. Elegir los medios en función de los objetivos de la publicidad. Para eso la publicidad debe fijarse sus propios objetivos de comunicación

a) Objetivos de comunicación

La Empresa de obra civil (construcción) se encuentra en la fase de introducción al mercado de la ciudad de Francisco de Orellana (Coca), por lo que se propone los siguientes objetivos de comunicación:

- Dar a conocer a la Empresa y los servicios que presta.
- Conocimiento de marca y posicionamiento en el mercado como empresa que brinda soluciones de acceso a vivienda propia y servicios conexos con mayor facilidad que si el potencial cliente lo hiciera por cuenta propia. (Menor costo, trámites de financiamiento, agilidad y confiabilidad)
- Contribuir a mejorar la calidad de vida de la población a través de modificar las actitudes del consumidor.

Los objetivos que se fije a la publicidad determinarán la elección de los medios publicitarios. En este sentido, la selección de medios no será la misma si se trata de dar a conocer un nuevo producto que si se busca incrementar el número de consumidores que ya lo adquiere. Consecuentemente, el medio publicitario a utilizar será la radio, tomando en consideración, la cobertura de los principales medios que existen en la ciudad y que prácticamente abarcan a todos los segmentos poblacionales de la localidad y provincia. A continuación se presenta una propuesta de spot publicitario para Radio.

SPOT PUBLICITARIO PARA RADIO:

Animador:

Contar con vivienda propia, ahora ya no es un problema, En nuestro Cantón ya existe LA EMPRESA DE OBRA CIVIL Y “CONSTRUYENDO”

Madre:

¡Qué bien! Mi sueño y el de mi familia es tener nuestra casa propia. Estamos cansados de pagar, pagar y pagar arriendos

Animador:

Ya no se preocupe... su sueño estará en manos profesionales, CONSTRUYENDO, ES UNA EMPRESA QUE CUENTA CON UN EQUIPO TECNICO Y PROFESIONAL, QUE LE BRINDARA ASESORAMIENTO PARA QUE CONSTRUYA EN SU TERRENO O ADQUIERA SU CASA EN CUALQUIER LUGAR DEL CANTÓN.

Madre: será confiable?

Animador.- claro, es gente de nuestra ciudad, además le brindarán asistencia para tramitar su crédito en cualquier institución financiera, incluido el BIESS.

Animador: Esta es tu oportunidad, de contar con CASA PROPIA

Madre:

Excelente, hoy mismo conversaré con mi esposo, que buena noticia.

Fuente: Investigación

Elaboración: Autora

b) Logotipo

El logotipo que identificará a la Empresa será:

Imagen: Logotipo

c. Colores

Los colores que identificarán a la empresa CONSTRUYENDO del Cantón Francisco de Orellana son: Amarillo y Celeste. Los cuales se incorporarán en todos los documentos oficiales, logotipo, publicidad visual con el fin de crear IMAGEN CORPORATIVA y diferenciarla de empresas existentes.

d. Selección del Nombre:

Se ha seleccionado el Nombre de “**CONSTRUYENDO LTDA**”, debido a su emotividad, está relacionado con la actividad y servicios del área de la construcción, es un nombre de fácil recordación y pronunciamiento y por ende contribuirá en un corto plazo a generar posicionamiento de marca e IMAGEN CORPORATIVA de la empresa en el Cantón Francisco de Orellana.

4.2. ESTUDIO DE TÉCNICO

4.2.1. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto es la cantidad de bienes o servicios que se pueden producir en una unidad de tiempo que puede ser diaria, semanal, mensual, anual. El tamaño del proyecto debe analizarse en función de: capacidad instalada, capacidad real y capacidad ociosa durante la vida útil proyectada del proyecto.

4.2.1.1. Tamaño óptimo de la empresa

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se determina por la cantidad de bienes o servicios producidos en un año. Se considera óptimo cuando se maneja con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. Para esto es importante que exista una buena planificación y la disponibilidad de recursos. Corresponde a la administración realizar una buena planificación para el mejor aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y tecnológicos. Con el aprovechamiento de estos recursos hace que la empresa sea productiva y logre una mayor captación del mercado.

Factores que condicionan el tamaño

El tamaño de la empresa está dado de acuerdo a los recursos disponibles para la compra del terreno y construcción de la planta física, inversión en la compra de maquinaria y equipo necesario para la puesta en marcha de la misma, contratación de personal técnico y de apoyo; así como el capital de trabajo necesario para enfrentar los gastos operacionales. En el caso de que el local donde va a funcionar la empresa no sea propio se debe prever los recursos para el arrendamiento del local.

Factores determinantes

Entre los factores que determinan la localización de empresa se puede anotar los siguientes:

- El nivel socio económico del mercado al cual se pretende llegar con el bien o servicio.
- La disponibilidad de servicios básicos
- Mano de obra disponible
- Costo del terreno, construcción y equipo
- El desarrollo económico de la región

Tabla N. 24: ESTIMACIÓN DE CAPACIDADES DE PRODUCCIÓN

Años	Número de Viviendas		CAPACIDAD INSTALADA		CAPACIDAD REAL	
1	73		59	100%	59	100%
2	154		86	100%	86	100%
3	244		130	100%	130	100%

4	344		165	100%	165	100%
5	363		218	100%	218	100%

Fuente: Participación en el mercado del Proyecto

Elaboración: Autora

- a) **Capacidad Instalada.**- es la capacidad diseñada para RESPONDER a los requerimientos de la Demanda Insatisfecha

La Empresa CONSTRUYENDO se proyecta iniciar una capacidad instalada para construir 59 viviendas, y que irá creciendo para responder a la demanda real que se vaya presentando cada año durante la vida del proyecto. Es decir se contará con Maquinaria y Equipos acorde a las necesidades y volumen de las Obras; La Mano de Obra calificada y no calificada se contratará en el momento necesario acorde los requerimientos de la demanda real.

- b) **Capacidad Real.**- es la capacidad de atención estimada de uso real a los posibles clientes, en este caso será igual a la participación del mercado proyectada para los años de vida útil del proyecto. La capacidad real de producción, en este caso de construcción de obras será igual a la capacidad instalada.

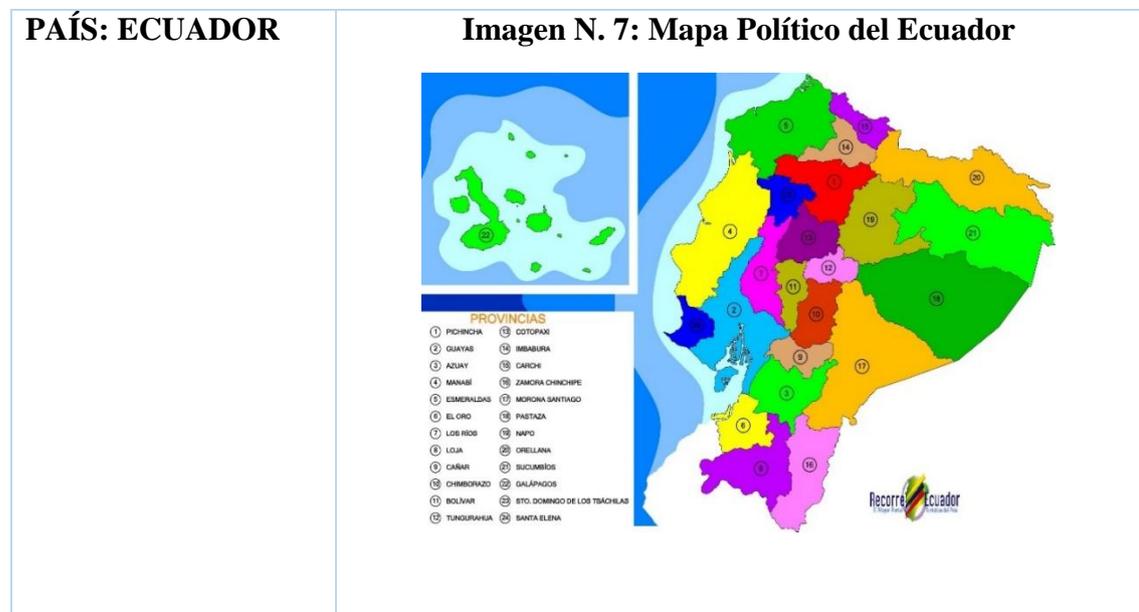
- c) **Capacidad Ociosa.**- En este caso la empresa no puede tener capacidad ociosa por cuanto la capacidad instalada, será igual en todos los años a la capacidad real. Cabe también señalar que se trabajará durante 5 días a la semana (de lunes a viernes), es decir 20 días al mes, durante los 12 meses del año, con un total de 240 días al año.

4.2.2. Localización del proyecto

4.2.2.1. Macrolocalización

El Proyecto se encuentra localizado en:

Mapa de Macro Localización



**REGIÓN:
AMAZÓNICA**

Imagen N. 8: Región Amazónica



**PROVINCIA:
FRANCISCO DE
ORELLANA**

Imagen N. 9: Provincia de Francisco de Orellana



**CANTÓN:
FRANCISCO DE
ORELLANA (EL
COCA)**

Imagen N. 10: Cantón Francisco de Orellana





Fuente: www.FranciscoOrellana/EcuadorTuristico
Elaboración: Autora

4.2.2.2. Microlocalización

Francisco de Orellana es una ciudad ecuatoriana; es la cabecera cantonal del Cantón Orellana y capital de la Provincia de Orellana. Es una de las ciudades más importantes de la Región Amazónica del Ecuador. También conocida como **El Coca**, se encuentra en la Amazonia, junto a la confluencia del río Coca y el río Napo.

Posee 72.795 habitantes distribuidos en el área urbana. Su auge económico y poblacional, surgió a raíz de la explotación petrolera que se dio en sus tierras y al igual que Sucumbios debido al alto número de migrantes de otras provincias como de colombianos

Toponimia

Lleva este nombre en honor a Francisco de Orellana, que pasó por este lugar en su expedición que descubrió el río Amazonas. El nombre de "El Coca" proviene del nombre original de la ciudad: San Antonio de la Coca. Su origen seguramente tendría que ver con plantaciones de coca que los primeros misioneros se encontraron en la zona.

Historia

En el tiempo que los españoles fundaron la ciudad de Quito, ya se conocía la existencia de la Provincia de los Quijos, la que posteriormente se llamó Provincia de los Quijos, Sumaco y la Canela o Provincia de la Coca; este territorio era rico en oro, y los españoles, por su ambición, se lanzaron a la conquista y exploración. Gonzalo Díaz de Pineda fue el primer español que llegó a territorio Quijos en busca del Dorado y la Canela, en septiembre de 1538. Años más tarde, en 1541 Gonzalo Pizarro realizó una nueva exploración que terminó con el descubrimiento del río Amazonas.

El territorio de Francisco de Orellana perteneció a la **Gobernación de Quijos**, y más tarde, al *Cantón Quijos* y después al **Cantón Napo**.

A mediados del siglo XX, tan solo algunos misioneros, caucheros e indios habitaban el lugar; en ese entonces esta era considerada una zona remota y abandonada. Desde el descubrimiento de petróleo en la zona la población ha aumentado rápidamente, gracias a la llegada de colonos, principalmente de la sierra y de algunas provincias de la costa (Manabí y Esmeraldas).

La ciudad es capital de la provincia de Orellana desde el gobierno del presidente Jamil Mahuad, cuando en 1998, Orellana se separó de Napo.

Geografía

Se encuentra en la Región Amazónica del Ecuador, al noroccidente de la provincia de Orellana; aproximadamente a 5 horas de Quito por una carretera de muy buena calidad. Se encuentra a 254 m. sobre el nivel del mar. La ciudad está ubicada en la confluencia de los ríos Napo y Coca, por lo que posee un puerto.

Clima Cálido Húmedo

El clima es cálido húmedo, la temperatura varía entre los 20° y 40° C. debido a su altitud

Parroquia Urbana

- Francisco de Orellana

Turismo

El principal atractivo del lugar es la naturaleza, dotada de una alta biodiversidad, en una variedad de ecosistemas que se extienden en una zona con un alto índice de especies endémicas, considerada por científicos ambientales como laboratorio para la investigación genética mundial. Algunos de los atractivos de la ciudad son:

- **La iglesia catedral:** Fue construida por los sacerdotes capuchinos, hace aproximadamente 35 años, por tanto su arquitectura es contemporánea. Entre los objetos más valiosos de la iglesia se encuentran los objetos personales de la Hermana Inés Arango, misionera que intentó la evangelización de los huaoranis. Éstos objetos se guardan en la que fuera su habitación, tal y como ella la dejó antes de partir. La patrona de la catedral es la "Virgen del Carmen" y se realiza cada 16 de julio se realiza la fiesta en su honor.
- **El Museo Arqueológico y Centro Cultural de Orellana:** Fue recientemente inaugurado, y actualmente muestra la exposición arqueológica: "Rostros de Luna". La exposición muestra las cerámicas encontradas en las riberas del río Napo. El MACCO está ubicado en las calles Chimborazo y Quito.
- Otros atractivos de la ciudad son: El "Parque Central", el río Napo, el río Coca y el puerto de la ciudad.

Demografía

Posee 40.730 habitantes distribuidos en el área urbana, siendo la trigésima ciudad más poblada del país y la segunda de la amazonia ecuatoriana, después de Nueva Loja. Su auge económico y poblacional, surgió a raíz de la explotación petrolera que se dio en sus tierras y al igual que Sucumbíos debido al alto número de migrantes de otras provincias (principalmente de la sierra) y de colombianos radicados, que han huido de la violencia en su país. Debido a esto, el índice de delincuencia ha aumentado considerablemente en la ciudad.

Transporte

Si bien inicialmente el único medio de transporte para entrar y salir de la ciudad era vía fluvial por el río Napo, esto cambió con el progreso y el petróleo, hoy cuenta con carreteras de primer orden. Así mismo el constante uso del transporte marítimo hacia el interior de la amazonia a poblaciones alejadas.

Uno de los proyectos más destacables que lo mencionan es el eje vial Manta - Manaos, donde el puente sobre de ingreso a la ciudad junto con la vía de primer orden son el primer paso para conectar al Asia con el Atlántico a través de la carretera Manta - Puerto Orellana y desde ahí por vía marítima en el Napo hasta Manaos – Brasil

Aeropuerto

El **Aeropuerto Francisco de Orellana** (código IATA: **OCC**, código OACI: **SECO**) es una estación Tipo B, ya que presta servicio de pasajeros y carga a nivel Nacional; en cuanto los servicios de apoyo con que cuenta es de Categoría 5, con clave de referencia 3C, de acuerdo al Anexo 14 de la OACI.

El Aeropuerto fue construido entre 1958 y 1959 por el Vicariato de Aguarico, una comunidad eclesiástica que ha contribuido al desarrollo de la región.

Avenidas Importantes

- 9 de Octubre
- Guayaquil
- Alejandro Labaka
- Chimborazo
- Quito
- Eloy Alfaro
- Eugenio Espejo
- Napo

4.2.3. Ingeniería del proyecto

4.2.3.1. Proceso de construcción de una vivienda

PRIMERA ETAPA: OBRA GRIS

Imagen N. 11: Primera Etapa



Fuente: <http://www.constructorareivax.com/blog/2013/09/25/proceso-constructivo-de-una-casa-parte-3/>

Marca el inicio de la construcción de la casa, una vez que se tiene todos los estudios para desarrollar el proyecto, contratos de mano de obra, adquisición de materiales y herramientas básicas en el sitio donde se va a ejecutar todos los trabajos, para ello se necesita realizar:

- Limpieza del terreno.- Retiro de vegetación y escombros dentro del perímetro de la construcción
- Replanteado.- Es la implantación de la vivienda en el terreno

Recomendación: Con los planos arquitectónicos definidos es importante fijar el “nivel cero cero” ($N\pm 0,00$) en el terreno (nivel de partida de la edificación con relación a la vereda pública), dato importante para realizar el resto de actividades

Imagen N. 12: Movimiento de tierras



Comienza con la excavación de plintos y cimientos, para lo cual, se puede utilizar maquinaria o mano de obra en un 100% (jornada completa), dependiendo del tipo de construcción (edificio, casa, vivienda familiar, unifamiliar, etc) y de las dimensiones del mismo.

Dentro de este paso se tiene que ir haciendo lo siguiente:

- Excavación de plintos.- Es la ejecución de los espacios diseñados para colocar parrillas de hierro (similar a una malla de hierro) y parar las columnas según los ejes constructivos
- Excavación de cimientos.- Es donde irá el cimiento de “hormigón ciclopio” (se compone con un 40% de piedra y un 60% de hormigón simple), elemento que servirá de base para la construcción de las “cadenas de amarre” (también conocidas como cadenas antisísmicas, es un elemento horizontal de amarre entre columnas de “hormigón armado”(formado con hormigón y hierro))
- Excavación para tuberías y cajas de revisión.- Estas se ejecutarán de acuerdo a los planos de las instalaciones hidrosanitarias

Recomendación: Llegar al nivel de cimentación recomendado en los planos estructurales (guía de la construcción de la estructura de la vivienda, elaborado por el ingeniero estructural)

Cimentaciones de la casa

La cimentación es la construcción del elemento estructural diseñado para soportar el peso de la estructura.

Recomendación: Fundir cumpliendo las dimensiones especificadas en los planos estructurales, ya que al no cumplirla, la vivienda puede colapsar o sufrir asentamientos pronunciados que afecten a la estructura de la edificación.

Imagen N. 13: Estructura



Es la construcción de columnas, cadenas, losas, vigas y gradas de hormigón armado, de acuerdo a los estudios estructurales realizados para el proyecto que se va a desarrollar.

Recomendación: Realizar la actividad de fundición de columnas y losas en un período de 15 días, con la finalidad de tener una optimización del recurso mano de obra.

Mamposterías de la casa

Son las paredes de bloque resistente o ladrillo, diseñados dentro del proyecto arquitectónico para contar con los diferentes ambientes que conforman la unidad de vivienda.

Recomendación: Cumplir con las dimensiones establecidas en el proyecto arquitectónico de la casa, ya que de esto depende la conformación de los diferentes ambientes de la casa.

Imagen N. 14: Revestimientos de las paredes y tumbados de la casa



Son las etapas que contienen los enlucidos horizontales (tumbados) y verticales (paredes), masillados de pisos, de gradas e impermeabilización de losas.

- Enlucidos.- Mortero (unión del cemento con la arena)
- Impermeabilización.- Interviene el mortero con aditivos recomendados para proteger el paso del agua.
- Masillado.- Es un mortero para revestir el piso

Recomendación: Cumplir con los espesores mínimos en la ejecución de los morteros, esto es 2,5 centímetros, con la finalidad de que no se produzcan fisuras.

Pisos de la casa

Se construyen a nivel de la planta baja, este va en los cuadros que queda entre las cadenas de amarre, teniendo como terminado final el hormigonado de una loseta (capa de hormigón simple) de 6 centímetros de espesor.

Recomendación: Cumplir con la colocación de una capa de 10 centímetros de piedra bola o lastre con la finalidad de que no se produzcan hundimientos de la casa.

Instalaciones Hidrosanitarias

Son las canalizaciones e instalaciones que tienen como finalidad la evacuación de aguas servidas y aguas lluvias, hacia el alcantarillado público.

Recomendación: Cumplir con las pendientes recomendadas en los planos, para de esta manera acatar con las especificaciones que constan en los planos respectivos.

Instalaciones Eléctricas

Actividades que se realizan dentro del contrapiso (es el primer nivel de piso, es el que está sobre el suelo), losas de hormigón armado y paredes (manguereado y colocación de cajetines), ejecutados de acuerdo a los proyectos eléctricos diseñados para la vivienda.

Recomendación: Realizar la instalación de los cajetines de acuerdo a los ambientes que van a ser construidos posteriormente, para de esta manera no contar con salidas de luz mal ubicadas.

Imagen N. 15: Instalaciones



La construcción en obra gris: construcción de estructura, mamposterías, enlucidos, masillados, alisados e instalaciones empotradas dentro de los elementos de la vivienda.

SEGUNDA ETAPA: ACABADOS

Siendo está la segunda etapa del proceso constructivo de la casa y al tratarse de acabados, es aquí en donde entra los gustos de cada persona, el cual le dará un toque único a la casa. Los trabajos que se realizarán, serán por contratistas o varios

proveedores para la aplicación e instalación de los diferentes materiales, para contar con el terminado destinado para la casa.

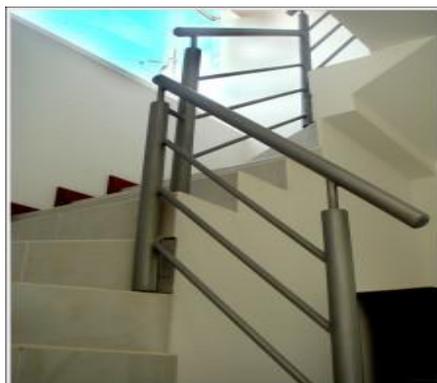
Imagen N. 16: Carpintería de madera



El material más utilizado en el mercado de la construcción para terminados de las casas es el “mdf” (madera tratada), la cual nos permite realizar diseños que le harán más atractiva a la decoración interna, dentro de estos tenemos los siguientes:

- Puertas
- Closets
- Muebles (altos y bajos de cocina y baño)
- Barrederas

Imagen N. 17: Aluminio y vidrio



Se construirán de acuerdo a los diseños y requerimientos especificados en los planos de detalle de la casa, entre los cuales tenemos los siguientes:

- Ventanas fijas
- Ventanas corredizas
- Puertas

- Cortina de baño
- Pasamanos

Cerrajería

Este terminado para la casa, generalmente se construye con estructura de hierro o perfilería de acero, elementos que van a estar ubicados en las partes exteriores de la construcción, por ejemplo:

- Puerta de garaje
- Puertas exteriores
- Pasamanos
- Domos, pérgolas

Imagen N. 18: Revestimientos de acabados



- Estucado.- Es un empaste (“estuco + agua” o “estuco + resina”, dependiendo del fabricante) que se instala sobre las paredes, previo a la aplicación de la pintura como terminado final
- Chafado.- Es aplicado con resina y carbonato en los tumbados como terminado final
- Pintura.- El acabo final de las paredes
- Cerámica en pisos y paredes.- Instalación de revestimiento dependiendo el ambiente a ser instalados (pisos de área social, cocina, baños y exteriores)

- Cornisas.- Se instalan entre el tumbado y las paredes para darle una mejor decoración dentro de los ambientes. Estas pueden ser de madera o fibra de vidrio
- Piso flotante y porcelanato.- Se utiliza en todos los ambientes de la casa a excepción de baños y cocinas

Imagen N. 19: Aparatos Sanitarios



Los cuáles serán empotrados de acuerdo a las instalaciones hidrosanitarias realizadas en la etapa correspondiente. Los colores y diseños se escogerán principalmente de acuerdo al tipo de casa, los implementos que se colocan en el baño por lo general son los siguientes:

- Inodoros
- Lavamanos
- Duchas
- Accesorios de baño
- Tinas de baño
- Hidromasaje
 - Cabinas

Cableado y colocación de piezas eléctricas

Se instalarán con los cables respectivos y las piezas dependerán principalmente del tipo de casa, entre las piezas eléctricas que se colocan tenemos las siguientes:

- Tomacorrientes
- Pulsadores o interruptores

- Tableros
- Timbres
- Citofonos

Y bueno hasta ahorita ya conoces 2 pasos o etapas del proceso constructivo, lo que se refiere todo a la “obra gris” y a los terminados de la casa, con esto tú casa ya está formada y lista para ser habitable, pero le falta algo más y es el ambiente, la seguridad y capaz el lugar recreativo para tú familia, para eso en el siguiente blog explicaré la última etapa del proceso constructivo de tu futura casa edificada a tu gusto.

TERCERA ETAPA: OBRAS EXTERIORES

Siendo esta la última etapa, nos sirve para crearle un ambiente recreacional, accesible y seguro a la casa, para ello se debe realizar los tratamientos planificados y diseñados de acuerdo a los estudios respectivos, dentro de los cuales tenemos los siguientes:

Cerramiento

Como recomendación para tener segura y apartada a la casa, los cerramientos deberán ser construidos con cimientos de hormigón, columnas de hormigón armado, cadenas de hormigón armado, paredes de bloque, enlucidos verticales y pintura. Todo esto que acabo de mencionar ya lo expliqué en el anterior blog, así que si te surgen dudas o quieres volver a informarte de la primera etapa del proceso constructivo

<http://www.constructorareivax.com/proceso-constructivo-de-una-casa-parte-1/Accesos>

Imagen N. 20: Cerramiento



Terminada la casa, con acabados interiores y exteriores, se tiene que optimizar el espacio del patio y jardín de la casa, con el fin de adecuar los caminos para el respectivo acceso de la casa y diferentes instalaciones. Estos accesos serán para el paso peatonal y vehicular si es que lo hubiera, los mismos que tendrán un terminado de adoquín o pavimento.

Imagen N. 21: Jardinería



Para el jardín tú puedes sembrar césped, flores y todo tipo de plantas para decorar y adecuar el jardín de acuerdo al espacio que tenga el terreno en donde se construyó la casa. Eso sí, para que tu jardín quede protegido es importante hacer unos bordillos de hormigón simple.

Cisterna

Opcional y para que tú casa sea bien abastecida puedes construir una cisterna, para ello se debe hacer una estructura de hormigón armado con un ambiente diseñado para colocar los equipos hidroneumáticos (bombas y accesorios para impulsar el agua a los sitios destinados como puntos de salida dentro de las casas), que sirven para el succionamiento y alimentación a la casa.

4.2.4. Requerimiento de Maquinaria y Equipo.

Considerando que la empresa ofrecerá los servicios descritos en el Estudio de Mercado, definición de los servicios; es necesario que la empresa cuente con la siguiente maquinaria y equipo:

- a) Maquinaria de construcción: hace referencia a la maquinaria que servirá para la construcción de obras de infraestructura y alquiler:

Tabla N. 25: Maquinaria y Equipos

CANTIDAD	DETALLE	COSTO REFERENCIAL
1	Retroexcavadora	120.000
1	Volqueta	120.000
1	Vehículo	30.000
1	Concreteira	10.000
1	Compactador	12.000
1	Soldadora	3.000
1	Compresor	2.000
1	Teodolito	8.000
1	Nivel automático	1.500
1	GPS	1.000
	Herramientas menores (carretillas, picos, lampas, metros, otros)	5.000

- b) Equipo de oficina y consultoría: Comprende los equipos y sistemas informáticos que servirá para el desarrollo de los estudios de consultoría y la parte administrativa de la empresa. Además se considera los bienes muebles para la empresa.

4.2.5. Requerimiento de Equipo de Oficina

Tabla N. 26: Requerimientos de Equipos de Oficina

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)
	AREA ADMINISTRATIVA:		
1	Estación de trabajo de madera	400	400
2	Archivadores de madera	100	200
1	Sillón ejecutivo	150	150
1	Escritorio ejecutivo	240	240
1	Sillón de Secretaria	120	120
2	Porta papeles	30	60
1	Plasma de 32 pulgadas	1000	1000
2	Laptops	500	1000
	AREA TECNICA		
5	Computadoras	400	2000
1	Estación de trabajo		600
1	Mesa de trabajo		
	AREA COMERCIAL		
1	Pc		
1	Estación de trabajo		
1	Juego de muebles de oficina		

Mano de obra.

Considerando los mismos servicios descritos en el Estudio de Mercado se calcula la necesidad de mano de obra calificada y no calificada por lo tanto se considera el siguiente personal, que contribuirá para la empresa:

4.2.6. Requerimiento de Talento Humano

Tabla N. 27: Necesidades de Talento Humano

AREA	Denominación del Puesto	Cantidad
ADMINISTRATIVA	Gerente	1
	Secretaria	1
	Contador General	1
	Asistente Contable y Financiero	1
	Chofer	1
	Seguridad	1
COMERCIAL	Jefe de ventas	1
TECNICA	Arquitecto	1
	Ingeniero Civil	1
	Asistente Técnico	1
OPERATIVA	Jefe de Obra	1
	Albañiles	5
	Ayudantes	3
	Operador de maquinaria	1
	Chofer (volqueta)	1
TOTAL		21

4.2.7. Terreno

La empresa requiere un terreno de aproximadamente 1.200 m², con la finalidad de lograr una construcción y adecuada distribución en planta.

4.2.8. Distribución de la planta

Una vez que se han definido los equipos y mano de obra, es necesario calcular el tamaño físico para cada una de las actividades que se realizarán en la planta. Es necesario recordar que se está planeando una pequeña empresa, lo cual significa hacer una planeación lo suficientemente adecuada como para que la empresa pueda crecer si las condiciones del mercado lo permiten. Las áreas que se considera debe tener la empresa se anotan a continuación:

- Patio o garaje para guardar los vehículos automotores

- Bodega para los equipos y maquinaria menor
- Oficinas para los técnicos y consultores
- Oficinas administrativas
- Sanitarios para las oficinas
- Cuarto de Vigilancia
- Estacionamiento

4.3. ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

4.3.1. Estudio legal

Toda empresa que desee iniciar su funcionamiento se verá obligada a cumplir con una serie de trámites y disposiciones legales. Primeramente se tendrá que elegir el tipo de empresa que desea constituir, para luego proceder a la legalización a través de la constitución por escritura pública, inscripción en la Superintendencia de Compañías o reconocimiento de la Institución o Ministerio que tiene competencia. Así mismo se deberá contar con los requisitos necesarios para obtener los permisos de apertura y funcionamiento de la misma.

Se debe tomar en cuenta los aspectos laborales, que cumpla debidamente con las disposiciones legales del IESS, y el Código del Trabajo. Adicionalmente, existen otras disposiciones generales en materia de seguridad e higiene que fijan una gran variedad de obligaciones a cargo de los empresarios, con el propósito de acentuar la seguridad, higiene y adecuado medio ambiental en los centros de trabajo.

En los aspectos fiscales se debe tomar en cuenta las principales obligaciones en materia de impuestos que se han establecido a través del Servicio de Rentas Internas (SRI).

La compañía planteada será una compañía de responsabilidad limitada. Esta decisión se ha tomado teniendo en cuenta el número de integrantes que conformarán la compañía, que hasta ahora se ha pensado en 3 socios para la implementación de la compañía; y las intenciones que se tienen en cuanto a la responsabilidad en el monto de los aportes.

Algunas de las características de este tipo de compañías son las siguientes:

- La responsabilidad de los socios es limitada al monto de los respectivos aportes.
- El capital debe pagarse totalmente cuando se haya constituido la compañía.

- El capital se divide en cuotas de igual valor, cada una de las cuales tienen derecho a un voto.
- Se constituye mínimo con tres personas y máximo con quince.

4.3.2. Trámites para creación de la empresa:

- Registro Único de Contribuyentes
- Patente Municipal
- Permiso de Funcionamiento de la Intendencia
- Registro en el IESS
- Registro Sanitario
- Registro de Marcas y Patentes
- Registro de la Propiedad
- Registro Mercantil.

4.3.3. Modelo Organizacional

Descripción del proyecto de empresa

Tipo de empresa: Compañía de Responsabilidad Limitada

Actividad principal de la empresa: Construcción y Obra Civil

Nombre o Razón Social: **“Construyendo Ltda”**

Misión

Prestar servicios de construcción de obra civil, mediante el uso de tecnología, maquinarias equipos de punta y talento humano altamente profesional; garantizando cumplimiento, calidad de materiales y alta responsabilidad social y ambiental.

Visión

Ser reconocidos como líderes en el mercado de la construcción y consultoría en la provincia de Orellana, con servicios de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes, permitiendo complacer las exigencias de los mismos.

Objetivos.

- A partir del servicio de construcción y consultoría ofrecer servicios adicionales que apoyen al posicionamiento de la empresa y la diversificación de los servicios para un mejor servicio a los clientes.
- Alcanzar rentabilidad económica y social, para garantizar la sostenibilidad y sustentabilidad del proyecto, generando fuentes de trabajo y dinamizando la economía de la región y el país.
- Lograr posicionamiento y reconocimiento social, como una empresa respetuosa y amigable con el cuidado del medio ambiente.
- Atender un promedio de 60 soluciones habitacionales del mercado objetivo, durante el primer año.
- Disminuir el déficit habitacional del cantón Francisco de Orellana en un 5% anual.
- Incrementar el número de familias que tengan acceso a vivienda propia en un 5% cada año durante la vida del proyecto.

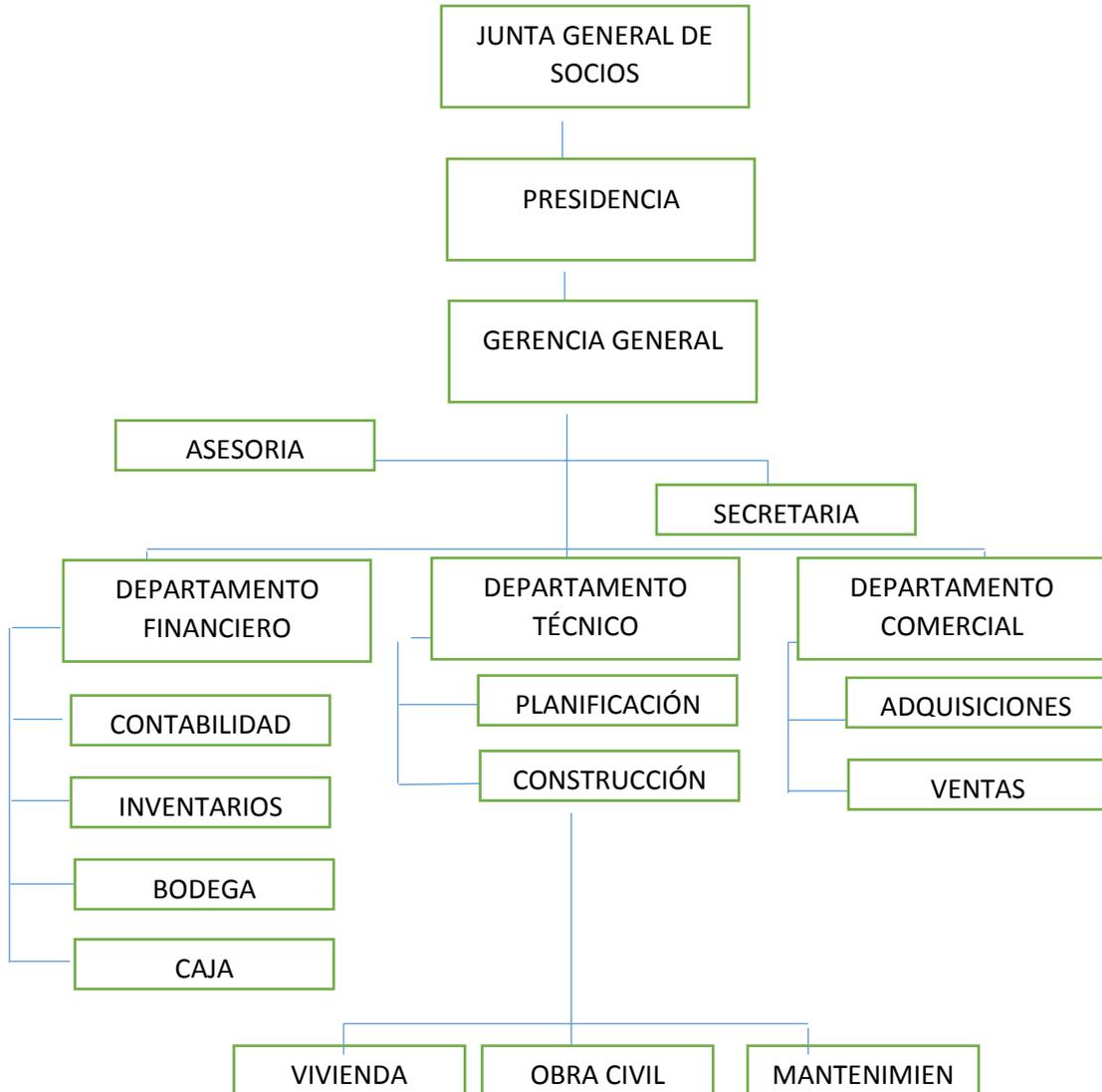
Principios y Valores Corporativos

La Empresa “Construyendo”, se propone desarrollar sus actividades, en base de los principios del “buen vivir”, como también apoyara el cumplimiento de los derechos de la familia de contar con acceso a vivienda y servicios básicos de calidad, consagrados en la Constitución de la República del Ecuador, que entre otros son los siguientes:

4.3.4. Organigrama

“CONSTRUYENDO Ltda”

Gráfico N. 15: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



4.3.5. Manual de funciones

Identificación del cargo: Asamblea General de Accionistas

Finalidad: Establecer políticas, lineamientos y tomar decisiones para el correcto funcionamiento de la empresa.

Funciones:

- Tomar decisiones para la compra de activos y otras inversiones que realice la empresa.
- Decidir para la contratación de personal.
- Establecer políticas y lineamientos para el funcionamiento de la empresa.
- Revisar los estados financieros de la empresa.
- Revisar y aprobar el Plan Operativo Anual
- Revisar y aprobar informes, convenios y reglamentos.

Identificación del cargo: Gerente

Finalidad: Responsable del correcto funcionamiento de la empresa.

Funciones:

- Responsable del manejo de los ingresos y egresos de la empresa.
- Controlar y supervisar al personal de la empresa y la ejecución de obras.
- Firmar convenios y contratos.
- Realizar informes para dar a conocer a la Asamblea General de Accionistas.
- Elaborar el borrador del POA Anual y proponer a la Asamblea.
- Representar a la empresa
- Coordinar actividades de operación, logística y mantenimiento
- Coordinar las estrategias de mercadeo, servicio y otras trazadas por la Asamblea.
- Controlar los inventarios y manejo de maquinaria y equipo.
- Atender quejas y reclamos por parte de los clientes.
- Realizar y diligenciar todos los documentos necesarios para la empresa.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Título de tercer nivel en Ingeniería civil, Arquitectura, Administración de empresas.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, manejo de herramientas de planificación, orientación a resultados, mercadeo.

Experiencia: Mínimo 1 año como Gerente o Administrador.

Identificación del cargo: Presidente

Finalidad: Responsable del correcto funcionamiento de la empresa.

Funciones:

- Controlar y supervisar al personal de la empresa y la ejecución de obras.
- Firmar convenios y contratos.
- Realizar informes para dar a conocer a la Asamblea General de Accionistas.
- Elaborar el borrador del POA Anual y proponer a la Asamblea.
- Representar a la empresa
- Controlar los inventarios y manejo de maquinaria y equipo.
- Atender quejas y reclamos por parte de los clientes.
- Realizar y diligenciar todos los documentos necesarios para la empresa.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Título de tercer nivel en ingeniería civil, arquitectura, administración de empresas.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, manejo de herramientas de planificación, orientación a resultados, mercadeo.

Experiencia: Mínimo 1 año como gerente o administrador.

Identificación del cargo: Secretario/a

Finalidad: Mantener ordenado y archivado los documentos de la empresa.

Funciones:

- Recibir y enviar comunicaciones.
- Atender a los clientes.

- Apoyar a la elaboración de informes por parte de la gerencia.
- Realizar los contratos para el alquiler de maquinaria y equipo.
- Entregar y recibir la maquinaria y equipo de alquiler.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Bachiller en secretariado ejecutivo.

Conocimientos: Manejo de computación e internet, manejo de archivos, comprensión e interpretación de escritos, servicio al cliente, trabajo en equipo, relaciones humanas.

Experiencia: Mínimo 1 año como secretaria.

Identificación del cargo: Contador/a

Finalidad: Mantener la información actualizada sobre el estado financiero y presupuesto de la empresa facilitando así la gestión comercial.

Funciones:

- Llevar la contabilidad general de la empresa.
- Manejar presupuestos de ingresos, egresos e inversiones
- Revisar los registros contables y presupuestarios.
- Clasificar y organizar toda la información financiera y contable que maneja la empresa.
- Elaborar el balance general y estados financieros anuales o cuando se requieran.
- Proyectar promedio mensual de gastos.
- Revisar cuentas bancarias contra libros contables.
- Elaborar nómina y roles de pago a empleados.
- Realizar pago de servicios básicos y a proveedores.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Título de tercer nivel en Contabilidad y Auditoría, Ingeniería Comercial, Economía o afines.

Conocimientos: Computación e internet, manejo de algún programa contable, presupuestos e inventarios, interpretación de resultados, balances financieros, Ley de Régimen Tributario Interno

Experiencia: Mínimo dos años como contador/a.

Identificación del cargo: Técnicos de campo, construcción y consultoría.

Finalidad: Ejecutar las obras y realizar los trabajos de consultoría.

Funciones:

- Realizar la adquisición de los materiales necesarios para la ejecución de las obras.
- Recopilar información y realizar los estudios de consultoría.
- Ejecutar y fiscalizar las obras, construcciones y contratos.
- Realizar y presentar ofertas para los concursos de contratos.
- Realizar los trámites para obtener las pólizas de seguro para los contratos.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Título de tercer nivel en ingeniería civil, arquitectura, administración de empresas.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, manejo de herramientas de planificación, orientación a resultados.

Experiencia: Mínimo dos años desempeñando su carrera profesional.

Identificación del cargo: Chofer.

Finalidad: Movilizar al personal para los diferentes trámites y ejecución de obras.

Funciones:

- Movilización del personal para la realización y ejecución de las obras.
- Movilización del personal para la realización de trámites de la empresa.
- Responsable del mantenimiento y buen estado de los vehículos.
- Mantenimiento y revisión de la maquinaria y equipo de la empresa.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Título de chofer profesional.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, leyes de tránsito.

Experiencia: Mínimo 1 año como chofer profesional

Identificación del cargo: Ayudante de topógrafo.

Finalidad: Apoyar en el transporte de equipos y herramientas para la ejecución de las obras.

Funciones:

- Trasladar los equipos y herramientas para la realización del trabajo.
- Apoyar en la toma y registro de información.
- Apoyar en la recopilación de información para los estudios de consultoría.
- Apoyar en la entrega y recepción de encomiendas.
- Realizar trámites para obtención de permisos y pago de impuestos.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Bachiller o estudiante en áreas de ingeniería civil, comercial o afines.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, manejo de computación e internet.

Experiencia: No es obligatoria.

Identificación del cargo: Maestro albañil.

Finalidad: Ejecutar las construcciones en general.

Funciones:

- Responsable de la construcción y terminación de infraestructuras.
- Mantener un inventario de los materiales en bodega.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Primaria.

Conocimientos: Construcción y lectura de planos.

Experiencia: Mínimo 1 año como albañil.

Identificación del cargo: Oficial de albañilería.

Finalidad: Apoyar en el transporte y preparación de materiales para la ejecución de las obras.

Funciones:

- Transportar los materiales e insumos necesarios para la realización de las construcciones.
- Preparar los materiales para la realización de las obras.
- Apoyar a los maestros en el desarrollo de las construcciones.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Primaria

Conocimientos: Relaciones públicas y construcción.

Experiencia: No es obligatoria.

Identificación del cargo: Operario de Limpieza y seguridad.

Finalidad: Mantener limpio las instalaciones de la empresa y custodiar los bienes.

Funciones:

- Realizar la limpieza de las oficinas, baños y demás instalaciones.
- Mantener en buen estado las instalaciones de la empresa e informar de cualesquier deterioro en la infraestructura, maquinaria o equipos.
- Resguardar los bienes de la empresa.

Requisitos Mínimos:

Estudios: Bachiller.

Conocimientos: Manejo de personas, relaciones públicas, computación.

Experiencia: No es obligatoria.

4.4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

En este estudio se presentan las siguientes variables:

- Inversiones
- Financiamiento
- Presupuestos de Costos
- Presupuesto de Gastos
- Presupuesto de Ingresos
- Estado de Situación Financiera Proyectada
- Estado de Resultados Proyectado
- Flujos Netos de Caja

Se utilizaron los siguientes criterios de evaluación:

Valor Actual Neto (VAN)

Relación Beneficio/ Costo (B/C)

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Período de Recuperación de las Inversiones (PRI)

4.4. ESTUDIO FINANCIERO

4.4.1. INVERSIONES

Tabla N. 28: Inversiones

CALENDARIO DE INVERSIONES DEL PROYECTO							
RUBROS DE INVERSION:	AÑOS						TOTAL
	0	1	2	3	4	5	
ACTIVOS FIJOS:							
Terrenos		\$ 40,000.00					\$ 40,000.00
Edificio		\$ 150,000.00					\$ 150,000.00
Equipos de oficina		\$ 6,000.00					\$ 6,000.00
Equipo de Cómputo		\$ 5,000.00					\$ 5,000.00
Maquinaria		\$ 200,000.00					\$ 200,000.00
Herramientas Menores		\$ 20,000.00					\$ 20,000.00
Accesorios de Construcción		\$ 15,000.00					\$ 15,000.00
Vehículos		\$ 155,000.00					\$ 155,000.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS							\$ 591,000.00
ACTIVOS DIFERIDOS							
Gastos de Constitución	\$ 2,500.00						\$ 2,500.00
Gastos de Organización	\$ 2,000.00						\$ 2,000.00
Gastos de Instalación	\$ 3,000.00						\$ 3,000.00
Gastos de Investigación	\$ 1,500.00						\$ 1,500.00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS							\$ 9,000.00
CAPITAL DE TRABAJO:							\$ -
Caja - Bancos		\$ 300,000.00					\$ 300,000.00
Clientes							\$ -
Inventarios							\$ -
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO							\$ 300,000.00
TOTAL INVERSIONES							\$ 900,000.00

4.1.2. INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Tabla N. 29: Inversiones Proyecto

A. INVERSIONES DEL PROYECTO	VALOR \$	%
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 300,000.00	33.33%
Caja - Bancos	\$ 300,000.00	33.33%
Clientes	\$ -	0.00%
Inventarios	\$ -	0.00%
ACTIVOS FIJOS	\$ 591,000.00	65.67%
Terrenos	\$ 40,000.00	4.44%
Edificio	\$ 150,000.00	16.67%
Equipos de oficina	\$ 6,000.00	0.67%
Equipo de Cómputo	\$ 5,000.00	0.56%
Maquinaria	\$ 200,000.00	22.22%
Herramientas Menores	\$ 20,000.00	2.22%
Accesorios de Construcción	\$ 15,000.00	1.67%
Vehículos	\$ 155,000.00	17.22%
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 9,000.00	1.00%
Gastos de Constitución	\$ 2,500.00	0.28%
Gastos de Organización	\$ 2,000.00	0.22%
Gastos de Instalación	\$ 3,000.00	0.33%
Gastos de Investigación	\$ 1,500.00	0.17%
TOTAL INVERSIONES	\$ 900,000.00	100.00%

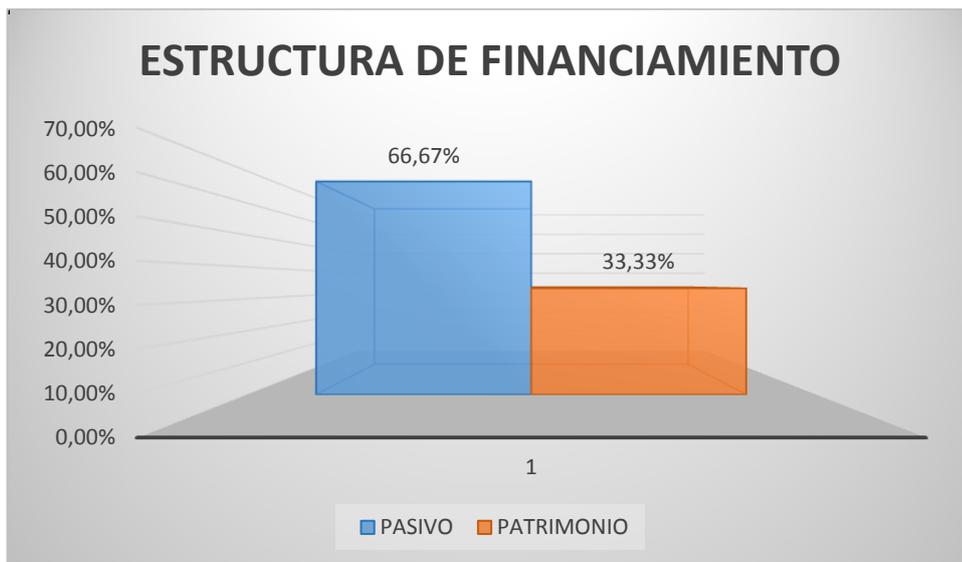
Imagen N. 22: Estructura de las inversiones



Tabla N. 30: Financiamiento del Proyecto

B. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
PASIVO	\$ 600,000.00	66.67%
PRESTAMOS CORTO PLAZO		0.00%
PRESTAMOS LARGO PLAZO	\$ 600,000.00	66.67%
PATRIMONIO	\$ 300,000.00	33.33%
CAPITAL SOCIAL	\$ 300,000.00	33.33%
		0.00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (FINANCIAMIENTO)	\$ 900,000.00	100.00%

Imagen N. 23: Estructura del Financiamiento



Las inversiones alcanzan el monto de \$900.000 (dólares), que serán financiados el 33,33% con capital propio, mediante aportes de 3 socios; y la diferencia mediante crédito a largo plazo con la Corporación Financiera Nacional.

4.1.3. USOS Y FUENTES DE FONDOS

Tabla N. 31: Uso y Fuentes de Fondos

USOS Y FUENTES DE FONDOS					
RUBROS DE INVERSION:	INVERSIONES	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
		CAPITAL SOCIAL	CFN	BANCO 2	PROVEEDORES
ACTIVOS FIJOS:					
Terrenos	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00			
Edificio	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00			
Equipos de oficina	\$ 6,000.00	\$ 5,000.00	\$ 1,000.00		
Equipo de Cómputo	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00			
Maquinaria	\$ 200,000.00		\$200,000.00		
Herramientas Menores	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00			
Accesorios de Construcción	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00			
Vehículos	\$ 155,000.00	\$ 65,000.00	\$ 90,000.00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 591,000.00	\$ 300,000.00	\$291,000.00	\$ -	\$ -
ACTIVOS DIFERIDOS					
Gastos de Constitución	\$ 2,500.00		\$ 2,500.00		
Gastos de Organización	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00		
Gastos de Instalación	\$ 3,000.00		\$ 3,000.00		
Gastos de Investigación	\$ 1,500.00		\$ 1,500.00		
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 9,000.00	\$ -	\$ 9,000.00	\$ -	\$ -
CAPITAL DE TRABAJO:					
Caja - bancos	\$ 300,000.00		\$100,000.00		\$ 200,000.00
Clientes	\$ -				
Inventarios	\$ -				
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 300,000.00	\$ -	\$100,000.00	\$ -	\$ 200,000.00
TOTAL INVERSIONES	\$ 900,000.00	\$ 300,000.00	\$400,000.00	\$ -	\$ 200,000.00
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 900,000.00	\$ 300,000.00	\$400,000.00	\$ -	\$ 200,000.00

4.1.4. AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

Tabla N. 32: Tabla de Amortización del Crédito

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

PRESTAMO CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

MONTO: \$ 400,000.00

TASA DE INTERÉS 9.00%

METODO DE CALCULO: SOBRE SALDOS

AÑO	DEUDA	INTERES	PRINCIPAL	PAGO ANUAL	SALDO
1	400,000	36000.00	80,000	116000.0	320,000
2	320,000	28800.00	80,000	108800.0	240,000
3	240,000	21600.00	80,000	101600.0	160,000
4	160,000	14400.00	80,000	94400.0	80,000
5	80,000	7200.00	80,000	87200.0	0
TOTAL		108000.00	400,000	508000.0	

4.1.5. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Tabla N. 33: 33 Depreciaciones y Amortizaciones

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES									
RUBROS DE INVERSION:	VIDA UTIL	VALOR ADQUISICIÓN	AÑOS					TOTAL	VALOR DE SALVAMENTO
			1	2	3	4	5		
ACTIVOS FIJOS:									
Edificio	20	150000.00	7500.00	7500.00	7500.00	7500.00	7500.00	37500.00	112.500.00
Equipos de oficina	10	6000.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	3000.00	3.000.00
Equipo de Cómputo	3	5000.00	1666.67	1666.67	1666.67			5000.00	0.00
Maquinaria	10	200000.00	20000.00	20000.00	20000.00	20000.00	20000.00	100000.00	100.000.00
Herramientas Menores	10	20000.00	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00	10000.00	10.000.00
Accesorios de Construcción	10	15000.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	7500.00	7.500.00
Vehículos	5	155000.00	31000.00	31000.00	31000.00	31000.00	31000.00	155000.00	0.00
TOTAL DEPRECIACION ANUAL			64266.67	64266.67	64266.67	62600.00	62600.00		233.000.00
ACTIVOS DIFERIDOS									
Gastos de Constitución	5	2500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00		
Gastos de Organización	5	2000.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00		
Gastos de Instalación	5	3000.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00		
Gastos de Investigación	5	1500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00		
TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL			1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00		

4.1.6. ESTIMACIÓN DE INGRESOS

Tabla N. 34: Estimación de Ingresos

AÑOS	1			2			3			4			5		
Vivienda	Ca nt.	Pre cio	TOT AL	Ca nt.	Pre cio	TOT AL	Ca nt.	Pre cio	TOT AL	Ca nt.	Pre cio	TOT AL	Ca nt.	Pre cio	TOT AL
Tipo 1	20	600 00	1200 000	25	600 00	1500 000	30	600 00	1800 000	45	600 00	2700 000	50	600 00	3000 000
Tipo 2	14	750 00	1050 000	25	750 00	1875 000	30	750 00	2250 000	40	750 00	3000 000	50	750 00	3750 000
Tipo 3	10	900 00	9000 000	15	900 00	1350 000	18	900 00	1620 000	18	900 00	1620 000	31	900 00	2790 000
SUB TOTAL	44		3150 000	65		4725 000	78		5670 000	103		7320 000	131		9540 000
SUB TOTAL			0			0			0			0			0
TOTAL INGRE SOS			3150 000			4725 000			5670 000			7320 000			9540 000

4.1.7. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

Tabla N. 35: Costos de Vivienda con Acabados Área Promedio 80m2

COSTO UNITARIO			COSTOS PROYECTADOS (CON INFLACIÓN 3,67%)				
			20	25	30	45	50
PROCESO	COS TO	% del costo total	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terreno	1000 0	22.64%	\$ 200,000	\$ 259,175	\$ 311,010	\$ 466,515	\$ 518,350
COSTOS INDIRECTOS		0.00%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Planificación	1500	3.40%	\$ 30,000	\$ 38,876	\$ 46,652	\$ 69,977	\$ 77,753
honorarios ejecutores	3000	6.79%	\$ 60,000	\$ 77,753	\$ 93,303	\$ 139,955	\$ 155,505
Tasas, impuestos y legales	1120	2.54%	\$ 22,400	\$ 29,028	\$ 34,833	\$ 52,250	\$ 58,055
Imprevitos	1500	3.40%	\$ 30,000	\$ 38,876	\$ 46,652	\$ 69,977	\$ 77,753

SUB TOTAL COSTOS INDIRECTOS	7120	16.12%	\$ 142,400	\$ 184,533	\$ 221,439	\$ 332,159	\$ 369,065
COSTOS DIRECTOS		0.00%	-	-	-	-	-
Materiales	14000	31.70%	\$ 280,000	\$ 362,845	\$ 435,414	\$ 653,121	\$ 725,690
Mano de Obra	10880	24.64%	\$ 217,600	\$ 281,982	\$ 338,379	\$ 507,568	\$ 563,965
Equipos	2160	4.89%	\$ 43,200	\$ 55,982	\$ 67,178	\$ 100,767	\$ 111,964
SUB TOTAL COSTOS DIRECTOS	27040	61.23%	\$ 540,800	\$ 700,809	\$ 840,971	\$ 1,261,457	\$ 1,401,618
COSTO TOTAL	44160	100.00%	\$ 883,200	\$ 1,144,517	\$ 1,373,420	\$ 2,060,130	\$ 2,289,034

Tabla N. 36: Costos de Vivienda con Acabados Área Promedio 120m²

COSTO UNITARIO			COSTOS PROYECTADOS (CON INFLACIÓN 3,67%)				
			14	25	30	40	50
PROCESO	COSTO	% del costo total	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terreno	9000	18.54%	\$ 126,000	\$ 233,258	\$ 279,909	\$ 373,212	\$ 466,515
COSTOS INDIRECTOS		0.00%	-	-	-	-	-
Planificación	1800	3.71%	\$ 25,200	\$ 46,652	\$ 55,982	\$ 74,642	\$ 93,303
honorarios ejecutores	3500	7.21%	\$ 49,000	\$ 90,711	\$ 108,854	\$ 145,138	\$ 181,423
Tasas, impuestos y legales	1250	2.57%	\$ 17,500	\$ 32,397	\$ 38,876	\$ 51,835	\$ 64,794
Imprevitos	2000	4.12%	\$ 28,000	\$ 51,835	\$ 62,202	\$ 82,936	\$ 103,670
SUB TOTAL COSTOS INDIRECTOS	8550	17.61%	\$ 119,700	\$ 221,595	\$ 265,914	\$ 354,551	\$ 443,189
COSTOS DIRECTOS		0.00%	-	-	-	-	-
Materiales	16000	32.96%	\$ 224,000	\$ 414,680	\$ 497,616	\$ 663,488	\$ 829,360
Mano de Obra	13000	26.78%	\$ 182,000	\$ 336,928	\$ 404,313	\$ 539,084	\$ 673,855
Equipos	2000	4.12%	\$ 28,000	\$ 51,835	\$ 62,202	\$ 82,936	\$ 103,670
SUB TOTAL COSTOS DIRECTOS	31000	63.85%	\$ 434,000	\$ 803,443	\$ 964,131	\$ 1,285,508	\$ 1,606,885
COSTO TOTAL	48550	100.00%	\$ 679,700	\$ 1,258,295	\$ 1,509,954	\$ 2,013,271	\$ 2,516,589

Tabla N. 37: Costos de Vivienda con Acabados Área Promedio 160m²

COSTO UNITARIO			COSTOS PROYECTADOS (CON INFLACIÓN 3,67%)				
			10	15	18	18	31
PROCESO	COSTO	% del costo total	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terreno	11500	19.73%	\$ 115,000	\$ 178,831	\$ 214,597	\$ 214,597	\$ 369,584
COSTOS INDIRECTOS		0.00%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Planificación	1800	3.09%	\$ 18,000	\$ 27,991	\$ 33,589	\$ 33,589	\$ 57,848
honorarios ejecutores	4000	6.86%	\$ 40,000	\$ 62,202	\$ 74,642	\$ 74,642	\$ 128,551
Tasas, impuestos y legales	2500	4.29%	\$ 25,000	\$ 38,876	\$ 46,652	\$ 46,652	\$ 80,344
Imprevistos	2000	3.43%	\$ 20,000	\$ 31,101	\$ 37,321	\$ 37,321	\$ 64,275
SUB TOTAL COSTOS INDIRECTOS	10300	17.67%	\$ 103,000	\$ 160,170	\$ 192,204	\$ 192,204	\$ 331,018
COSTOS DIRECTOS		0.00%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Materiales	18000	30.87%	\$ 180,000	\$ 279,909	\$ 335,891	\$ 335,891	\$ 578,479
Mano de Obra	16000	27.44%	\$ 160,000	\$ 248,808	\$ 298,570	\$ 298,570	\$ 514,203
Equipos	2500	4.29%	\$ 25,000	\$ 38,876	\$ 46,652	\$ 46,652	\$ 80,344
SUB TOTAL COSTOS DIRECTOS	36500	62.61%	\$ 365,000	\$ 567,593	\$ 681,112	\$ 681,112	\$ 1,173,026
COSTO TOTAL	58300	100.00%	\$ 583,000	\$ 906,594	\$ 1,087,913	\$ 1,087,913	\$ 1,873,628

Tabla N. 38: Resumen Presupuesto de Costos

RESUMEN PRESUPUESTO DE COSTOS					
COSTOS ANUALES	1	2	3	4	5
	\$	\$	\$	\$	\$
Terreno	441,000	671,263	805,516	1,054,324	1,354,449
COSTOS INDIRECTOS	-	-	-	-	-
Planificación	\$ 73,200	\$ 113,519	\$ 136,222	\$ 178,209	\$ 228,903
honorarios ejecutores	\$ 149,000	\$ 230,666	\$ 276,799	\$ 359,735	\$ 465,478
Tasas, impuestos y legales	\$ 64,900	\$ 100,301	\$ 120,361	\$ 150,736	\$ 203,193
Imprevitos	\$ 78,000	\$ 121,812	\$ 146,175	\$ 190,234	\$ 245,698
SUB TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 365,100	\$ 566,297	\$ 679,557	\$ 878,914	\$ 1,143,273
COSTOS DIRECTOS	-	-	-	-	-
Material	\$ 684,000	\$ 1,057,434	\$ 1,268,921	\$ 1,652,500	\$ 2,133,529
Mano de Obra	\$ 559,600	\$ 867,718	\$ 1,041,261	\$ 1,345,222	\$ 1,752,023
Equipos	\$ 96,200	\$ 146,693	\$ 176,032	\$ 230,355	\$ 295,978
SUB TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$ 1,339,800	\$ 2,071,845	\$ 2,486,214	\$ 3,228,076	\$ 4,181,529
COSTO TOTAL	\$ 2,145,900	\$ 3,309,406	\$ 3,971,287	\$ 5,161,315	\$ 6,679,251

Los costos se calcularon en base a costos unitarios referenciales, y se proyectaron utilizando el índice inflacionario del año 2014 que es del 3,67%.

Tabla N. 39: Presupuesto de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS					
GASTOS DE ADMINISTRACION					
Remuneraciones	\$ 295,907.80	\$ 306,767.62	\$ 318,025.99	\$ 329,697.54	\$ 341,797.44
Servicios Básicos	\$ 4,200.00	\$ 4,354.14	\$ 4,513.94	\$ 4,679.60	\$ 4,851.34
Depreciaciones	\$ 64,266.67	\$ 64,266.67	\$ 64,266.67	\$ 62,600.00	\$ 62,600.00
Amortizaciones	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION	\$ 366,174.47	\$ 377,188.42	\$ 388,606.59	\$ 398,777.14	\$ 411,048.78
GASTOS DE VENTA					
Publicidad y Promoción	\$ 2,000.00	\$ 2,073.40	\$ 2,149.49	\$ 2,228.38	\$ 2,310.16
Combustible y Mantenimiento	\$ 10,000.00	\$ 10,670.00	\$ 11,384.89	\$ 12,147.68	\$ 12,961.57
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 12,000.00	\$ 12,743.40	\$ 13,534.38	\$ 14,376.06	\$ 15,271.73
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	\$ 36,000.00	\$ 28,800.00	\$ 21,600.00	\$ 14,400.00	\$ 7,200.00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 36,000.00	\$ 28,800.00	\$ 21,600.00	\$ 14,400.00	\$ 7,200.00
TOTAL GASTOS	\$ 414,174.47	\$ 418,731.82	\$ 423,740.98	\$ 427,553.20	\$ 433,520.51

4.4.8. REMUNERACIONES

Tabla N. 40: Calculo de Remuneraciones (año1)

CALCULO DE REMUNERACIONES (AÑO 1)									
AREA	Puesto	Cantid ad	Sueldo Mensual	Déci mo Terce ro	Déci mo Cuart o	Fond o de Reser va	Aport e Patronal	TOTAL MENS UAL	TOT AL ANU AL
DEPARTAME NTO ADMINISTRATIVO	Gerente	1	3000	250	30	240	341	3860	46320
	Secretaria	1	500	42	30	40	57	668	8015
	Contador General	1	800	67	30	64	91	1051	12612
	Asistente Contable	1	400	33	30	32	45	540	6483
	Chofer	1	600	50	30	48	68	796	9547
	Seguridad	1	400	33	30	32	45	540	6483
VENTAS	Jefe de ventas	1	1200	100	30	96	136	1562	18740
DEPARTAME NTO TECNICO	Arquitecto	1	2500	208	30	200	284	3222	38659
	Ingeniero Civil	1	2500	208	30	200	284	3222	38659
	Asistente Técnico	1	1000	83	30	80	114	1306	15676
	Jefe de Obra	1	1200	100	30	96	136	1562	18740
	Albañiles	5	1000	417	148	400	568	2532	30380
	Ayudantes	3	600	150	89	144	204	1187	14242
	Operador de maquinaria	1	1200	100	30	96	136	1562	18740
	Chofer (volqueta)	1	800	67	30	64	91	1051	12612
TOTAL		21	17700	1908	620	29736	42188	92152	295908

4.4.9. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla N. 41: Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 3,150,000	\$ 4,725,000	\$ 5,670,000	\$ 7,320,000	\$ 9,540,000
Costo Total	\$ 2,145,900	\$ 3,309,406	\$ 3,971,287	\$ 5,161,315	\$ 6,679,251
Utilidad Bruta	\$ 1,004,100	\$ 1,415,594	\$ 1,698,713	\$ 2,158,685	\$ 2,860,749
Gastos Operativos:	\$ 378,174	\$ 389,932	\$ 402,141	\$ 413,153	\$ 426,321
(-) Gastos de Administración	\$ 366,174	\$ 377,188	\$ 388,607	\$ 398,777	\$ 411,049
(-) Gastos de Venta	\$ 12,000	\$ 12,743	\$ 13,534	\$ 14,376	\$ 15,272
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 625,926	\$ 1,025,663	\$ 1,296,572	\$ 1,745,532	\$ 2,434,429
(-) Gastos Financieros	\$ 36,000	\$ 28,800	\$ 21,600	\$ 14,400	\$ 7,200
(=) UTILIDAD ANTES DE P. A TRABAJADORES	\$ 589,926	\$ 996,863	\$ 1,274,972	\$ 1,731,132	\$ 2,427,229
(-) 15% Utilidades trabajadores	\$ 88,489	\$ 149,529	\$ 191,246	\$ 259,670	\$ 364,084
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 501,437	\$ 847,333	\$ 1,083,726	\$ 1,471,462	\$ 2,063,144
(-) Impuesto a la renta	\$ 115,330	\$ 194,887	\$ 249,257	\$ 338,436	\$ 474,523
(=) UTILIDAD NETA	\$ 386,106	\$ 652,447	\$ 834,469	\$ 1,133,026	\$ 1,588,621

4.4.10. FLUJOS NETOS DE CAJA

Tabla N. 42: Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
UTILIDAD NETA	\$ 386,106	\$ 652,447	\$ 834,469	\$ 1,133,026	\$ 1,588,621
DEPRECIACIONES	\$ 64,267	\$ 64,267	\$ 64,267	\$ 62,600	\$ 62,600
AMORTIZACIONES	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800	\$ 1,800
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS					\$ 233,000
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO					\$ 300,000
FLUJO DE CAJA	\$ 452,173	\$ 718,513	\$ 900,536	\$ 1,197,426	\$ 2,186,021

4.1.11. CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

Tabla N. 43: Calculo de Tasa de Descuento

CALCULO DE TASA DE DESCUENTO			
FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL	PARTICIPACIÓN	TASA	T. PONDERADA
CAPITAL SOCIAL	33.33%	5.14%	1.71
PRESTAMO CFN	66.67%	9.00%	6.00
	100.00%		7.71

La tasa de descuento es la estimación ponderada de los costos de financiamiento del proyecto, en este caso es del 7,71% y que sirve para actualizar los flujos de caja proyectados

4.1.12. EVALUACIÓN FINANCIERA

4.4.12.1. VALOR ACTUAL NETO

Tabla N. 44: Calculo del Van

CALCULO DEL VAN			
AÑOS	FLUJOS DE CAJA	F. actualización	F. actualizados
1	\$ 452,172.93	0.9284189	\$ 419,805.89
2	\$ 718,513.24	0.86196166	\$ 619,330.86

3	\$ 900,536.06	0.8002615	\$ 720,664.34
4	\$ 1,197,426.01	0.7429779	\$ 889,661.07
5	\$ 2,186,021.20	0.68979473	\$ 1,507,905.90
		Suma	\$ 4,157,368.06
		Inversión	\$ 900,000.00
		VAN	\$ 3,257,368.06

El Valor Actual Neto se define como: **LA DIFERENCIA ENTRE EL VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE UN PROYECTO Y LA INVERSION NETA.** Su formulación conceptual es la siguiente:

VAN= VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS NETOS DE CAJA – INVERSION

En términos matemáticos:

$$VAN = \frac{FNC\ 1}{(1+k)^1} + \frac{FNC\ 2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FNC\ n}{(1+k)^n} - I$$

Criterio.- Si el VAN es mayor que 0, aceptar el proyecto. En caso contrario se rechaza. Si el VAN es mayor a 0 la empresa obtendría un rendimiento mayor que el costo de oportunidad del capital y por lo tanto conviene ejecutar el proyecto. Además obtiene como rendimiento un valor mayor que el monto que invierte, aumentando su valor en el mercado.

INTERPRETACIÓN

El Valor Actual Neto (VAN), significa que el proyecto tiene la capacidad de recuperar la Inversión inicial de \$900.000, y adicionalmente generará un beneficio de \$ 3.257.368, lo cual indica un proyecto atractivo desde el punto de vista de los inversionistas.

4.4.12.2. TASA INTERNA DE RETORNO

Tabla N. 45: Tasa de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO	
INVERSIÓN	-900000.00
FNC 1	452172.93
FNC 2	718513.24
FNC 3	900536.06
FNC 4	1197426.01

FNC 5	2186021.20
TIR	76.62

Se define como “TASA DE DESCUENTO QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA CERO”; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada. La expresión general de la Tasa Interna de Retorno es:

$$TIR (r) = \frac{FNC 1}{(1+r)^1} + \frac{FNC 2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FNC n}{(1+r)^n} - I = 0$$

Siendo (r) = Tasa Interna de Retorno

CRITERIO DE DECISION

El criterio de decisión cuando se utiliza la Tasa Interna de Retorno es el siguiente:

Si la TIR es MAYOR que el costo promedio ponderado del capital (kp), se debe aceptar el proyecto, en caso contrario, rechazarlo. Una TIR mayor que el costo de oportunidad garantiza que el proyecto rinde más que la inversión alternativa.

En este proyecto la TIR del 76,62% es alta, muy superior a los costos de oportunidad que podría obtener la inversión en el sistema financiero que apenas alcanza a una tasa de aproximadamente 12%.

4.4.12.3. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Tabla N. 46: Periodo de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN				
AÑOS	FLUJOS DE CAJA	F. actualización	F. actualizados	F. Acumulados
1	\$ 452,172.93	0.928418903	\$ 419,805.89	\$ 419,805.89
2	\$ 718,513.24	0.861961659	\$ 619,330.86	\$ 1,039,136.76
3	\$ 900,536.06	0.800261497	\$ 720,664.34	\$ 1,759,801.09
4	\$ 1,197,426.01	0.742977901	\$ 889,661.07	\$ 2,649,462.16

5	\$	2,186,021.20	0.689794728	\$	1,507,905.90	\$	4,157,368.06
			Suma FNC	\$	4,157,368.06		
			Inversión	\$	900,000.00		
			VAN	\$	3,257,368.06		

La inversión de 900.000 se puede recuperar en 1 año, 9 meses, 9 días

4.1.12.4. RELACIÓN COSTO BENEFICIO

RB/C= Suma FNC/ Inversión

RB/C= 4.157.368/900.000

RBC= 4,61

Interpretación:

Por cada dólar de inversión, el proyecto tiene la capacidad de recuperarlo y adicionalmente ganar 3,61 dólares

CONCLUSIONES

- Para implementar procesos contables y financieros, en primer es necesario elaborar un proyecto de inversión o un plan de negocios con la finalidad de establecer su factibilidad comercial, técnica y financiera.
- El estudio de mercado demuestra la factibilidad comercial del proyecto, al establecer una alta demanda insatisfecha de servicios de obra civil y particularmente de vivienda en el Cantón Francisco de Orellana, al mismo tiempo permite establecer importantes conclusiones sobre las características, preferencias y niveles de satisfacción de la población respecto de los servicios de construcción por lo tanto concluye que es necesaria la creación de una nueva empresa que permita mayor competitividad en el mercado local, abaratando costos y prestando servicios integrales de calidad en la rama de la construcción.
- Se concluye que el proyecto es factible desde el punto de vista técnico por el conocimiento de los procesos, y posibilidad de contar con maquinarias y equipos y talento humano profesional que garantiza el emprendimiento.
- Desde el punto de vista económico financiero, el proyecto presenta importantes indicadores que hacen prever la recuperación de la inversión inicial en un tiempo relativamente corto, tasa de recuperación mayor que los costos de oportunidad que ofrece el sistema financiero y alta rentabilidad económica pero también social debido al mejoramiento de la calidad de vida de la población, generación de fuentes de empleo y dinamización de los diferentes sectores relacionados con la actividad de la construcción.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a aplicación de procesos contables y financieros una vez que inicie la fase de operación o se ponga en marcha el presente proyecto de factibilidad, para lo cual se deberá contar con los servicios profesionales de un Contador Público Autorizado y la adquisición de un software para generar la información y Estados Financieros, estimación de obligaciones tributarias, índices financieros, etc.
- Se recomienda la creación de la empresa de construcción de obra civil en el Cantón Francisco de Orellana, en una primera etapa mediante la prestación de servicios de construcción y venta de vivienda orientada al segmento poblacional de nivel medio alto. En una segunda etapa a partir del segundo año, la implementación de servicios complementarios tales como alquiler de maquinaria, asistencia técnica y obra civil en general.
- Implementar estrategias de comunicación y marketing, para generar expectativa en la población.
- Realizar un adecuado proceso de selección del equipo de trabajo para las diferentes áreas: administrativa, técnica y operativa toda vez que del talento humano dependerá la calidad en la prestación de servicios de construcción y obra civil, y por ende la sostenibilidad y sustentabilidad del proyecto en el tiempo.
- Cumplir con todos los requisitos y exigencias que se plantean desde el punto de vista legal y organizacional para asegurar un óptimo funcionamiento de la Empresa

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, J. C. (2009). Metodología de Investigación Científica. Bogotá: CC.Universitas.
- Ambrosio, V. (1999). Plan de Marketing, paso a paso. rio de janeiro.
- A. (2009). La contabilidad, principios y aplicaciones. Lima: Gismas.
- Arboleda, V. G. (2009). Formulación, Evaluación y Control.
- Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw-Hill.
- Bernard, J. (2005). Contabilidad General. Santiago: Deusto.
- Briceño, P. (2008). Administración y Dirección de Proyectos. Madrid: McGraw-Hill.
- Cevallos, V. (2014). Tto Básico de Formulación de Proyectos. Riobamba: Imprenta FIZ Espoch.
- CIC. (2008). Publicaciones Contablers. Colegio de Contadores de Pichincha Quito: UCE.
- Córdoba, P. M. (2011). Formlación y Evaluación de Proyectos. Buenos Aires: Mc Graw-Hill.
- Herrera, L. (2010). Tutoría de la investigación científica. Ambato: Graficas Corona.
- Kotler, J. (2000). Investigación de Mercados.
- Sabino, C. (1997). *La investigación social*. México: UNAM.
- Zapata, P. (2009). *Contabilidad General*.
- Cesar Augusto Bernal Metodología de la Investigación (segunda edición)
- Bernard J. Hargadon.Jr. Principios de la contabilidad
- Kotler Armstrong Marketing (decima cuarta edición)
- Rubén Sarmiento R. Contabilidad General (décima edición)
- Mercedes Bravo Valdivieso Contabilidad General (décima edición)

ANEXOS:
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA (CPA)

PRIMERA PARTE: Actividad de la construcción en el Cantón

Objetivo.- Establecer las características de la actividad de construcción en el Cantón Francisco de Orellana

Dirigido a: Jefes de hogar del Cantón Francisco de Orellana

1. ¿Ha utilizado usted servicios de una Empresa privada de Obra Civil?

SI NO

2. ¿Qué servicios ha utilizado de una Empresa de obra civil?

	CATEGORÍA	Respuesta
1	Construcción de vivienda	
2	Arreglo de vivienda	
3	Alquiler de Maquinaria y Equipos	
4	Estudios y Planimetrías	
5	Desalojo de materiales	
6	Asesoría Técnica	
7	Medición de terrenos	
8	Otros	

3. Con que frecuencia utiliza Usted los servicios de una empresa constructora de obra civil?

	CATEGORÍA	Respuesta
1	1 vez a la semana	
2	1 vez a los 15 días	
3	1 vez al mes	
4	Al menos 1 vez al año	

4. **¿Qué factores considera Ud. más importantes al momento de contratar un servicio de una empresa constructora de obra civil?**

	CATEGORÍA	Respuesta
1	Economía	
2	Calidad y garantía del trabajo	
3	Disponibilidad de maquinaria	
4	Asesoramiento técnico	

5. **¿Está Ud. satisfecho con los servicios que ha recibido de las Compañías Constructoras de obra civil?**

	CATEGORÍA	Respuesta
1	Completamente satisfecho	
2	Moderadamente satisfecho	
3	Nada satisfecho	

6. **¿Considera necesaria la creación de una nueva empresa constructora de obra civil en al Cantón Francisco de Orellana?**

SI NO

SEGUNDA PARTE: Necesidad de Vivienda

Dirigida a: Jefes de Hogar de Cantón Francisco de Orellana

Objetivos.- Determinar las necesidad de vivienda y sus características en el Cantón Francisco de Orellana (Coca)

Favor marcar con una (X) en el casillero que Usted considere su percepción.

Cuestionario

1. Su vivienda actual es

- a) Propia
- b) Arrendada
- c) Otra

2. ¿Considera Usted que existe suficiente oferta de vivienda accesible en el Cantón Francisco de Orellana?

SI NO

3. Para contar con vivienda propia cual considera mejor alternativa

- a) Casa terminada
- b) Construcción por cuenta propia

4. Cuáles considera son las mayores dificultades al momento de construir

- a) Costos elevados materiales
- b) Falta de mano obra
- c) Falta de acceso a crédito
- d) Costos elevados de los terrenos

6. ¿Qué tipo de residencia prefiere?

- a) ¿En conjunto habitacional privado?
- b) ¿En terreno particular?

7. ¿En relación a precios: A cuál de las siguientes opciones de vivienda considera que podrá acceder?

- a) de \$45000 a \$60.000
- b) de \$60.000 a \$ 80.000
- c) de \$80.000 a \$100.000
- d) de \$ 100.000 a \$120.000
- e) más de \$120.000

8. ¿Cuál considera una posible fuente de financiamiento para adquisición de vivienda?

- a) Ahorros (Recursos Propios)
- b) Crédito BIESS
- c) Crédito en el Sistema Financiero

Gracias por su colaboración