



*Universidad Católica
de Santiago de Guayaquil*

*Facultad de Especialidades Empresariales
Carrera de Ingeniería en Comercio y
Finanzas Internacionales Bilingüe*

Proyecto de Titulación

*Previo a la obtención del Título de
Ingeniero en Comercio y Finanzas
Internacionales Bilingüe*

TEMA:

*Factibilidad para crear una Empresa
Consultora en Diseños y Financiamientos de
Proyectos de Construcción con E-commerce.*

AUTORES:

**Evelyn Denegry Tumbaco
Milton Meza Alava**

TUTOR:

Ing. Rolando Farfán Vera



**Mayo 2012
Guayaquil - Ecuador**



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

TEMA:

**“FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA CONSULTORA EN
DISEÑOS Y FINANCIAMIENTOS DE PROYECTOS DE
CONSTRUCCIÓN CON E-COMMERCE”**

AUTORES:

**EVELYN DENEGRY TUMBACO
MILTON MEZA ALAVA**

TUTOR:

ING. ROLANDO FARFÁN VERA

MAYO 2012

GUAYAQUIL – ECUADOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente al Ing. Rolando Farfán por guiarnos, por su paciencia y empuje con cada una de nuestras dudas, a Tomasito por ayudarnos indirectamente con nuestro proyecto, a mis padres por apoyarme, guiarme y darme el amor que necesito para seguir adelante, amigos y sobre todo a Dios por iluminarme con el conocimiento y salud para poder terminar este proyecto que me llevará a conseguir una de mis anheladas metas.

Evelyn Denegry Tumbaco

En agradecimiento a Dios, a mis padres, a mis profesores que me otorgaron sus conocimientos y a mis amigos cercanos, por el apoyo recibido durante mi formación profesional.

Milton Meza Alava

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado principalmente a Dios, por haber estado con nosotros en cada paso que hemos dado, a mis padres César Denegry y Rosa Tumbaco, a mis hermanos Darwin, Diana y Romario por su apoyo a lo largo de mi vida, a mi primo – hermano mayor Jorge Tumbaco que espero con anhelo el termino de mi carrera hasta el último día de su vida, a Danny Jara y a la Dra. Consuelo Varas por su apoyo incondicional y a mi familia cercana.

Evelyn Denegry Tumbaco

Principalmente dedico este trabajo a Dios, a mis padres Milton Meza y Liliana Alava, a mi hermano Gabriel Meza y mi sobrina Emily Meza, por el apoyo brindado en el desarrollo y transcurso de este proyecto.

Milton Meza Alava

INTRODUCCIÓN

En una época globalizada y de alta competitividad de productos y servicios, como también es el cambiante mundo del marketing y del comercio electrónico, es necesario estar presto a las peticiones y exigencias del mercado, para esto, es importante asegurar el éxito de la empresa, hacer uso de técnicas, procesos y herramientas necesarias, entre ellos una de las técnicas, es llevar a cabo un estudio de mercado, vinculado con una serie de investigaciones como lo son, la competencia directa e indirecta, los canales de distribución, puntos de venta del producto y servicio, cuanta publicidad existe en el mercado, los precios, entre otros.

Es común que los empresarios no posean una idea clara de cuál es el producto que ellos venderán, varias veces parece irrelevante preguntarse qué vendemos; obviamente, no todos los vendedores conocen los productos que se van a ofrecer a los consumidores. La clave para el estudio de mercado es conocer el mismo. Las necesidades del mercado, es decir, que los consumidores son los que dan la pauta para poder definir mejor que es lo que se va a vender y a quienes, así como dónde y cómo se lo hará.

Con lo mencionado anteriormente, el presente proyecto, utilizará el estudio de mercado como herramienta para lograr conocer las preferencias, gustos, entre otros, de los consumidores potenciales, acerca de lo que ofrecerá la empresa de servicios de asesoría en diseño y construcción para arquitectos, Ing. Civiles, diseñadores de interiores y profesionales que conozcan el tema, y así también conocer sobre la aceptación o rechazo de los servicios adicionales que se anexarán a la cartera para los clientes.

Para realizar el proyecto, se debe considerar muchos aspectos importantes para el desarrollo, como es la importancia de los medios que se cuenta así como también la localización y que se defina la forma jurídica que se va a tomar.

Todo empieza con la unión de varias personas con una idea de poner en práctica una actividad en común y con un capital necesario para hacerlo factible, de esta forma se debe tomar la decisión de una forma jurídica que regule la vida de la empresa y las relaciones entre los socios, la cual deberá estar en aprobación con la conformidad de ciertas características de la empresa como

son los objetivos, misión, visión, valores, capital disponible y volumen de operaciones.

Es muy importante para la evaluación de proyectos contar con herramientas para realizar posteriormente los indicadores financieros que resulten del proyecto.

Dentro de los instrumentos de evaluación tenemos:

- Estado de situación inicial.
- Estado de resultados.
- Flujo de caja.
- Valor actual neto.
- Tasa interna de retorno.
- Indicadores financieros (rentabilidad – endeudamiento).

Contenido

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
INTRODUCCIÓN	IV
CAPITULO I	10
1.1. Planteamiento del problema	10
1.2. Formulación del problema	10
1.3. Objetivos de la investigación.....	10
1.3.1. Objetivo general.....	10
1.3.2. Objetivos específicos	10
1.4. Justificación e importancia del tema	11
1.5. Marco teórico.....	11
1.6. Marco Conceptual	12
CAPÍTULO II	13
2. La Empresa.....	13
2.1 Aspectos Legales	13
2.1.1. Constitución de una sociedad mercantil.....	13
2.1.2. Registro Administrativo	14
2.2 Estructura administrativa	14
2.2.1 Visión.....	14
2.2.2 Misión	15
2.2.3 Valores	15
2.2.4 Logotipo	16
2.3 Organigrama estructural de la empresa.....	16
2.3.1 Estructura orgánica	17
2.3.2 Nivel directivo	17
2.3.3 Nivel de operativo	18
2.4 Personal requerido	21
2.5 F.O.D.A.....	22
2.6 E - COMERCE	23
2.6.1 Página web.....	23
2.6.2 Sitio móvil.....	24
2.6.3 Correo electrónico	24
2.6.4 Redes sociales:.....	25

2.6.5	Implementación de nuevas estrategias	25
CAPÍTULO III	26
3.	Análisis del Entorno	26
3.1	P.E.S.T.....	26
3.1.1	Político.....	26
3.1.2	Económico:.....	28
3.1.3	Social:.....	29
3.1.4	Tecnológico:	30
3.2	Industria	31
3.2.1	Clientes (Mercado)	31
3.2.2	Segmento.....	32
3.2.3	Competencia	32
3.2.3.1	Directa	33
3.2.3.2	Indirecta Nacional	34
3.2.3.3	Indirecta Extranjera	35
3.2.4	Proveedores	36
3.2.5	Stakeholders.....	38
CAPÍTULO IV	41
4.	Plan de Mercado	41
4.1	Definición del servicio:	41
4.2	Delimitación del tema.....	44
4.3	Objetivos del plan de mercado	44
4.3.1	Objetivo general	44
4.3.2	Objetivos específicos	44
4.4	Investigación de mercado.....	45
4.4.1	Definición del problema y objetivos de la investigación	45
4.4.1.1	Planteamiento del Problema	45
4.4.1.2	Preguntas de la Investigación	45
4.4.2	Desarrollo del plan de la Investigación:	46
4.4.2.1	Fuentes Informativas:.....	46
4.4.2.1.1	Información primaria.....	46
4.4.2.1.2	Información secundaria.....	46
4.4.2.2	Tipo de estudio o investigación.....	47
4.4.2.3	Plan de Muestreo.....	47

4.4.3	Obtención de información, preparación de los datos y análisis ..51	51
4.4.3.1	Modelo de encuesta	51
4.4.3.2	Modelo de Entrevista.....	51
4.4.3.3	Representación gráfica, tabulación y análisis de datos.....	51
4.4.3.4	Estimación de la demanda	66
4.5	Plan de marketing.....	67
4.5.1	Mercado objetivo.....	67
4.5.2	Marketing Mix	68
4.5.2.1	Producto: definición del servicio:	68
4.5.2.2	Precio	77
4.5.2.3.	Plaza.....	79
4.5.2.4.	Promoción.....	80
CAPÍTULO V.....		83
5.	Evaluación financiera	83
5.1.	Introducción	83
5.1.1.	Estado de Situación Inicial	83
5.1.2.	Estado de resultados proyectado	84
5.1.3.	Flujo de caja	86
5.1.4.	Valor Actual Neto	88
5.1.4.1.	Costo de Oportunidad	88
5.1.4.2.	Valor Actual Neto del Proyecto	88
5.1.5.	Tasa interna de retorno.....	89
5.1.5.1.	Tasa interna de retorno del proyecto	89
5.1.5.2.	Tasa interna de retorno de los Inversionistas	89
5.2.	Introducción sobre el Estudio Financiero	90
5.2.1.	Inversión requerida.....	90
5.2.2.	Proveedores de suministros.....	91
5.2.3.	Inversión inicial.....	93
5.2.3.1.	Capital de trabajo.....	93
5.3.	Fuentes de Financiamiento	94
5.4.	Estimación de costos	96
5.4.1.	Costos de producción.....	97
5.4.1.1.	Costos directos de fabricación	97
5.4.1.1.1.	Mano de obra directa	98

5.4.1.1.2. Materiales directos	98
5.4.1.2. Costos indirectos de fabricación	101
5.4.1.2.1. Implementos de Limpieza.....	102
5.4.1.2.2. Servicios Básicos.....	102
5.4.1.2.3. Mano de obra Indirecta	103
5.4.1.2.4. Reparación y Mantenimiento	103
5.5. Gastos de administración	104
5.5.1. Sueldos y salarios.....	104
5.5.2. Materiales de oficina.....	105
5.5.3. Gastos de ventas	105
5.5.3.1. Publicidad	106
5.5.4. Depreciación de Activo Fijo	106
5.6. Costos promedio del servicio de arquitectura.....	108
5.6.1. Estimación de los ingresos.....	110
5.6.2. Determinación del precio de venta.....	110
5.7. Punto de equilibrio.....	111
5.8. Indicadores financieros.....	112
5.8.1. Índice de rentabilidad	112
5.8.1.1. Índice de rentabilidad sobre la inversión	112
5.8.1.2. Índice de rentabilidad sobre las ventas	113
5.8.2. Índice de endeudamiento	113
CAPÍTULO VI.....	114
6. Conclusiones y Recomendaciones	114
6.1. Conclusiones.....	114
6.2. Recomendaciones.....	115
BIBLIOGRAFÍA.....	116
ANEXOS.....	120

CAPITULO I

1.1. Planteamiento del problema

Entre los problemas que se presentan en la actualidad con las personas naturales (nacionales y migrantes) y profesionales en lo referente al mercado inmobiliario y construcción, radica en la continua falta de encontrar un servicio de asesoría completo, esto quiere decir un lugar donde se asesore al cliente en forma presencial o virtual sin necesidad de que ellos se trasladen a varios puntos.

1.2. Formulación del problema

La prioridad de la creación de una empresa que brinda asesoría en proyectos de diseño y construcción con presencia virtual, es de facilitar a las personas nacionales y migrantes, constructoras y profesionales del medio lo que necesitan para el desarrollo de sus proyectos:

- Diseño gráfico inmobiliario
- Dibujo arquitectónico
- Decoración virtual
- Animaciones y videos en 3D
- Maquetería
- Digitalizaciones
- Impresión de proyectos arquitectónicos.
- Topografía.
- Cartografía.
- Proyectos conjuntos.
- Planificación y construcción de proyectos a nivel de Guayaquil con proyección nacional

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Analizar la factibilidad de crear una empresa consultora en diseño y financiamiento de proyectos de construcción con implementación a e-commerce.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar los diversos competidores en la Industria del Diseño y

financiamiento de proyectos de construcción.

- Investigación de mercado para definir el nicho.
- Desarrollar un Plan de Mercadeo para captar clientes.
- Estudiar los requisitos para la inversión, costos e ingresos, del proyecto.
- Determinar el valor futuro de la empresa.

1.4. Justificación e importancia del tema

Este estudio se crea con el fin de eliminar el problema que tienen las personas nacionales, migrantes y profesionales del sector de la construcción, en lo referente a la planificación y diseño de maquetaría, digitalización, desarrollo e impresión de proyectos arquitectónicos, topográficos, cartográficos; proyectos conjuntos, etc. porque no existen empresas que ofrezcan estos servicios en un solo lugar sino que muchas veces tienen que acudir de dos a cinco sitios para recolectar todo lo que necesitan, por esa razón la empresa implementa el servicio de e-commerce para contactarse con la empresa brindando lo necesario para el usuario en cualquier momento.

Por observación directa se determinó que algunas personas vertieron comentarios que no encontraban todo lo referente a asesoría en construcción en un solo lugar sino en varios puntos de la ciudad, esta problemática fue el punto de partida para el desarrollo de este proyecto.

No existe información estadística que respalde la problemática de este proyecto debido a que se tomaron opiniones vertidas en un local particular que brindan asesoría en construcción.

1.5. Marco teórico

Este proyecto se enfocará en las necesidades que tienen personas nacionales, migrantes y profesionales del sector del diseño y financiamiento de proyectos de construcción ya que no tienen asesoría en las nuevas tendencias, requerimientos y métodos que en la actualidad se debe de aplicar y conocer en este campo. Por lo que se analizará las variables del entorno de la Industria de diseño y construcción para poder determinar los

posibles clientes y así desarrollar un plan de mercadeo para captar usuarios.

Para obtener los mejores resultados en este proyecto, se debe analizar los requisitos que conllevan para la inversión y se realizará una evaluación de los costos e ingresos que tendría y así poder determinar la rentabilidad del mismo.

1.6. Marco Conceptual

- Somos un grupo de jóvenes emprendedores que vamos a realizar un proyecto empresarial destinado al mundo de la construcción. Nuestro objetivo es sacar adelante un pequeño pero gran negocio según nuestras expectativas innovadoras y diferentes. Nuestro interés está basado en sacar adelante un negocio propio que nos beneficie para poder ofrecer una asesoría confiable y segura para nuestros clientes.
- Diseño arquitectónico: son los planos, trazos, dibujos, delineados, esquemas o bocetos de un proyecto de arquitectura.
- Diseño estructural: es el estudio de la estructura o los componentes estructurales de una edificación (como plintos, riostras, columnas, vigas), tanto como los materiales a utilizarse.
- Línea de Fábrica: límite del terreno
- Línea de Construcción: límite permitido de construcción bajo normas municipales
- Registro Catastral: El Catastro de Construcción es la declaratoria formal a la que está obligado el responsable de una construcción o ampliación efectuada para efectos de la liquidación de los impuestos municipales correspondientes. La omisión de esta declaración pasa a constituirse en un acto de evasión tributaria, a partir de que la construcción o ampliación pase a ser total o parcialmente ocupada.

El Registro Catastral es el documento indispensable y único, sin el cual ninguna de las empresas de servicio de: energía eléctrica, alcantarillado, agua y telefonía, podrán prestar servicios definitivos a la edificación.

CAPÍTULO II

2. La Empresa

2.1 Aspectos Legales

El inicio de operaciones legales de las empresas en el Ecuador, requieren de la obtención de registros y autorizaciones ante diferentes entidades públicas y privadas, dependiendo de la forma empresarial, así como de la envergadura y actividad comercial a desarrollar, como una empresa de actividad comercial de servicios de diseño y construcción, se registrará bajo las leyes que regulan al proyecto. Pasos para el desarrollo de la creación de la empresa son las siguientes:

2.1.1. Constitución de una sociedad mercantil

Esta se lleva a cabo mediante una serie de trámites que culminan con la inscripción en el registro mercantil, cabe mencionar que dependiendo el tipo de compañía necesitan de otras aprobaciones, se eligió Sociedad Anónima, ya que una persona puede optar por ejercer su actividad como comerciante individual o a través de una sociedad mercantil, los pasos para constituir la son las siguientes:

- Reserva de la razón social.- El trámite ante la Superintendencia de Compañías puede durar un día si el nombre no está previamente inscrito o no se parece a otro ya inscrito.
- Cuenta de integración de capital.- Depósito en el banco de Guayaquil, como mínimo, el 25% del capital suscrito (US\$ 200). El trámite es inmediato.
- Escritura pública de constitución.- El trámite dura de 1 a 2 días. Los honorarios del abogado que redacta la minuta y del notario público son fijados por el mercado.
- Aprobación de la Superintendencia de Compañías.- El trámite dura de 3 a 15 días, dependiendo de si la administración formula observaciones.
- Publicación del extracto.- Se publica una vez el extracto de contrato de constitución en un diario de circulación local en este caso El Telégrafo.
- Inscripción en el Registro Mercantil.- El trámite puede durar entre 2 y 9 días dependiendo de si se formulan observaciones.

2.1.2. Registro Administrativo

Una vez que la empresa sea reconocida legalmente, esta debe de obtener una serie de permisos o registros administrativos. Los registros a los que debe acudir toda empresa que inicia operaciones son:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC).- El trámite se realiza ante el SRI y puede durar entre 1 y 4 días.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.- Obtención de la cédula patronal para realizar los pagos de los derechos laborales, seguro médico y pensión.
- Ministerio de Trabajo.- Inscripción de trabajadores en la Inspectoría de Trabajo.

En la Municipalidad de Guayaquil las licencias más importantes son:

- Tasa de habilitación: es la licencia de operación que se obtiene ante la Dirección de Uso del Espacio y la Vía Pública. El trámite dura entre 5 a 30 días útiles, dependiendo del tipo de actividad, lo que incluye una inspección. Tiene vigencia de un año. Además de los requisitos generales, se exige que ciertos establecimientos presenten una autorización de todos los vecinos que vivan 50 metros a la redonda del local.
- Estudio de impacto ambiental: seguido ante la Dirección de Medio Ambiente. El procedimiento dura 30 días útiles. El principal requisito es la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental.
- La patente municipal: Se trata sólo de un impuesto anual a la actividad comercial dentro de la competencia territorial de la municipalidad.

2.2 Estructura administrativa

La empresa MILEVER Ecuador S.A. contará con una estructura administrativa sólida para tener un nivel productivo y económico estable de acuerdo a lo que se explica a continuación:

2.2.1 Visión

Consolidar el liderazgo en asesoría de diseño y construcción tanto nacional como en el exterior, fundamentándose en el cumplimiento de

tiempo estipulado, estando así a la vanguardia de las nuevas tendencias y técnicas de construcción en el mercado, capacitando permanentemente al personal, y así preocupándose en la conservación del medio ambiente; de tal manera que se incremente la cartera de clientes satisfechos.

2.2.2 Misión

Brindar asesoría en diseño y financiamiento de proyectos de construcción con implementación a e-commerce, donde se proveerá a los clientes un servicio de calidad y nuevas tendencias, así como apoyo en proyectos inconclusos, ampliaciones y nuevas construcciones, en el cual se sientan satisfechos antes, durante y después de la asesoría solicitada.

2.2.3 Valores

Los valores se desarrollan en situaciones muy complejas, ya que son necesarias para producir cambios a favor del progreso, no son y ni pueden ser un simple enunciado, estos demandan un papel especial en lo referente al desarrollo de las acciones consecuentes con dichos valores.

En la actualidad, la experiencia indica que todos deben tener valores organizacionales pero son muy pocos los que trabajan con ellos, por lo tanto los trabajadores no tienen conocimientos de los valores de la empresa, es por eso que la empresa trabajará con 3 valores y que son los más importantes como equipo: Trabajo en equipo, Excelencia, Responsabilidad.

Se eligió estos tres valores, ya que la empresa al crearse necesita que todos sus departamentos trabajen coordinadamente, ya sea este por medio físico, electrónico o telefónico, las diferentes solicitudes o incertidumbres que tengan cada miembro de la empresa; esto se ejecuta con el fin de que no haya retrasos por falta de cooperativismo entre ellos y a su vez para que no afecte a la calidad y excelencia que caracteriza a la empresa, por ende no perder las nuevas oportunidades que se presentan con su respectiva responsabilidad

para el cuidado de los materiales, equipos que se vayan a utilizar, realizando el mejor esfuerzo para satisfacer así a los clientes.

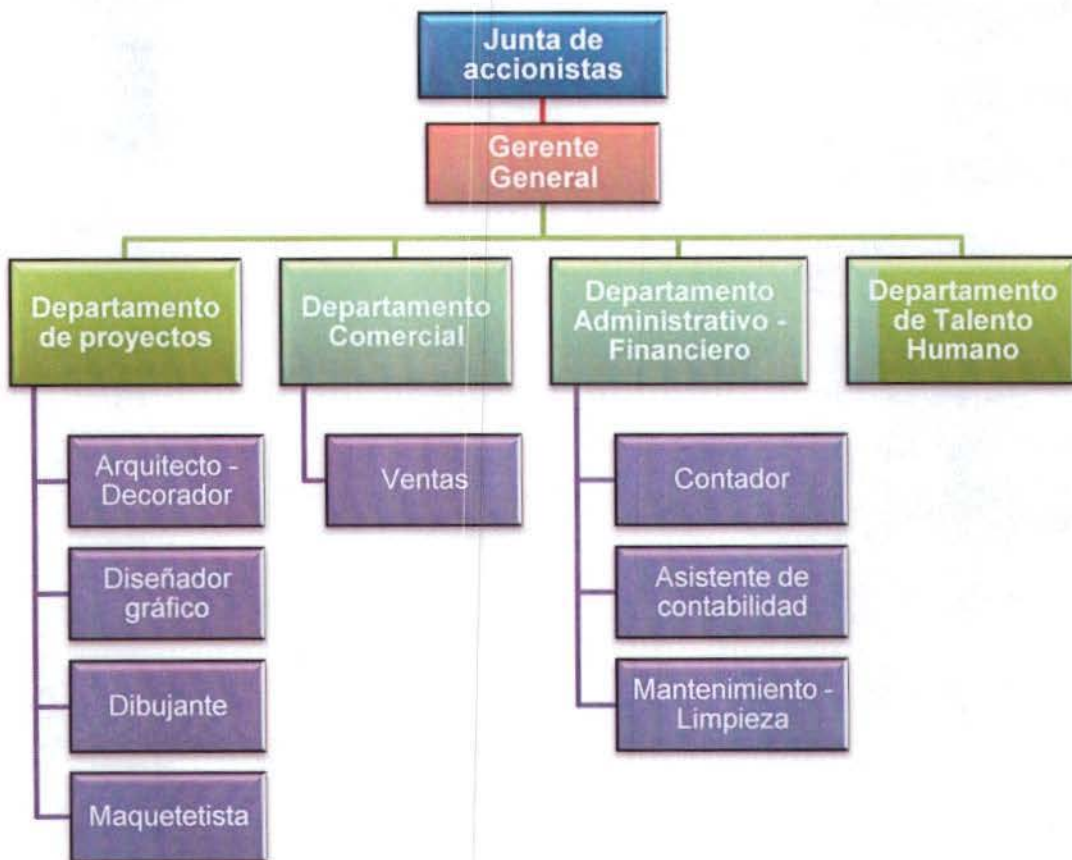
2.2.4 Logotipo



MILEVE ECUADOR S.A.

no solo creamos propiedades, creamos estilos

2.3 Organigrama estructural de la empresa



La empresa MILEVE ECUADOR S.A., posee una estructura organizacional necesaria para su correcto funcionamiento, la cual está conformado por la Junta de Accionistas, los cuales son miembros activos y fundadores de la empresa, estos a su vez contratarán con un equipo gerencial, compuesto por: Gerente General y los encargados de los diferentes departamentos como el de Proyectos, Comercial, Administrativo-Financiero y el departamento de Talento Humano, quienes obviamente harán suyos los valores de la empresa.

2.3.1 Estructura orgánica

En la estructura orgánica del proyecto, para su división lo realizaremos de forma vertical ya que esta presenta las unidades ramificadas de izquierda a derecha desembocando a sus niveles jerárquicos en forma escalonada vertical, como podemos observar en el organigrama del punto anterior.

2.3.2 Nivel directivo

En esta etapa, se desarrollará todo lo referente a la planificación y la dirección de la empresa de manera que el Gerente General cumpla con todos los objetivos propuestos a la junta directiva. En este nivel tenemos los siguientes:

- **Gerente General**

Es la persona designada mediante una junta con los accionistas, en el cual revisarán el perfil educativo, la honestidad, la experiencia y la capacidad para poder dirigirla, esta persona debe de cumplir las siguientes funciones:

- Cumplir con los objetivos presentados a la junta directiva.
- Coordinar las distintas áreas dentro del trabajo en equipo, para garantizar la eficacia de las tareas que se hayan designado.
- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Elaborar el presupuesto general anual de gastos y recursos.
- Gráfico

2.3.3 Nivel de operativo

Serán los responsables de cumplir todas las obligaciones que el Gerente General designe para su desarrollo conjunto, en esta etapa tenemos los siguientes:

Departamento de Proyectos:

El departamento de proyectos será dirigido por un Jefe, el que tendrá que dividir, dirigir y supervisar el trabajo de los diferentes proyectos que el departamento Comercial adquiera a la empresa así como también proyectos individuales, en los tiempos y fechas estipuladas para la entrega del mismo. Este departamento tendrá a su cargo los siguientes colaboradores:

- Arquitecto-Decorador

El arquitecto-decorador tendrá las siguientes funciones:

- Diseñar y modernizar toda clase de casas, edificios, departamentos entre otros, además tendrá que elaborar planos arquitectónicos dependiendo del caso que solicite el cliente.
- Diseñar nuevas técnicas de estructuras, la elaboración del presupuesto de los materiales que se usen la obra.
- Asesorar a los profesionales de la construcción en la implementación de nuevas marcas y nuevos métodos para explotar de la mejor forma su proyecto.
- Mantener una participación activa en la planificación y gestión de los distintos proyectos que se realice en la empresa.
- Participar en capacitaciones sobre nuevas tendencias de la construcción que se ofrece en el mercado.

- Diseñador gráfico

El diseñador gráfico realizará las siguientes funciones:

- Realizar diseño de bocetos, trípticos entre otros para publicidad.
- Transmitir información del diseño realizado ante el departamento de proyectos con su posterior aprobación.
- Construir propuestas visuales y únicas para la empresa.
- Proponer y dirigir proyectos para la imagen de la empresa.
- Realizar informes mensuales de las actividades realizadas.
- Disponer la información necesaria para la creación del diseño a realizarse.

- Dibujante

El dibujante tiene que realizar las siguientes diligencias:

- Dibujo estructural y arquitectónico bajo coordinación del arquitecto.
- Apoyar en todas las actividades que requiera el arquitecto.
- Conocimientos en el uso del programa AutoCAD, ArchiCAD, ARCON, Sketchup, 3Dmax, maya, Cinema 4D.
- Dar el uso adecuado del material suministrado.
- Elaborar informe detallando las medidas específicas en los planos realizados.

- Maquetista

Su objetivo general será la elaboración de maquetas, representando diversos modelos a escala, sus funciones serán las siguientes:

- Ser detallista en la elaboración de la maqueta.
- Organizar los materiales a usarse en la elaboración de la maqueta.
- Poseer habilidades cortar y fijar piezas en su trabajo.
- Hacer la maqueta lo más realista posible.
- Realizar cualquier tarea que se le asigne correspondiente a su trabajo.
- Elaborar informe mensual detallando materiales usados en cada uno de los proyectos.
- Cumplir con las normas y procedimientos que se pide en la elaboración del proyecto.
- Exponer el trabajo realizado en forma claramente visual.

Departamento Comercial:

Este departamento se encargará de las Relaciones publicas, Marketing y Ventas de la empresa donde el jefe encargado de este departamento tendrá que cumplir metas, extender la carteras de clientes, Detectar la entrada de nuevas competencias y sobre todo crear y desarrollar un plan de mercado que genere lealtad a la marca, producto y empresa haciéndola reconocida en el medio. Tendrá a cargo:

- Ventas

Los encargados tendrán que efectuar lo siguiente:

- Ejecutar estrategias de ventas diseñadas por el departamento.
- Determinar el volumen de ventas mensual.
- Atención de llamadas y solicitudes de clientes.
- Brindar soluciones rápidas.
- Informar el volumen de venta mensual al Jefe Inmediato.
- Cumplir metas mensuales.

Departamento Administrativo-Financiero:

El jefe encargado del departamento deberá administrar la empresa y los bienes de ella de manera eficiente y honesta, donde también deberá optimizar los recursos internos y externos que influyan el desempeño, la productividad y la calidad que ofrece la empresa, desarrollar la participación en la evaluación de la planeación de los servicios que se ofrecerá, controlar, planificar y dirigir el patrimonio financiero que cuenta la empresa, incrementando el valor de la misma. Tendrá a su cargo:

- Contador

Este será el encargado de realizar:

- Elaborar la información financiera que refleja el resultado de los objetivos de la empresa.
- Examinar y evaluar los resultados de los objetivos, con la finalidad de expresar una opinión sobre los estados financieros del periodo anual.
- Analizar los resultados económicos y a su vez detectar posibles fallas.
- Asesorar al gerente general en planes de inversión y nuevos proyectos.
- Supervisar las actividades desarrolladas por su asistente.

- Asistente de contabilidad

Realizará las siguientes funciones:

- Apertura de libros contables.
- Elaboración de reportes financieros

- Elaboración de declaración mensual del impuesto al valor agregado.
 - Analizar y reportar las cuentas en los estados financieros.
 - Auxiliar al contador en sus obligaciones con la empresa.
- Asistente de Limpieza:
La persona encargada de esta área debe realizar las siguientes actividades:
 - Mantener limpia las instalaciones.
 - Separar los elementos que se han usado en los diferentes departamentos para su respectiva clasificación de reciclaje.
 - Conservar en estado de limpieza los espacios públicos de la empresa.
 - Atender y dar seguimientos a las diferentes observaciones dadas por el personal sobre la limpieza de cada área.

Departamento de Talento Humano:

Este departamento determinará las cualidades, habilidades, destrezas y sobre todo conocimiento de diseño y construcción del personal a contratarse, así como también dará capacitaciones constantes a sus trabajadores.

2.4 Personal requerido

Horario de trabajo de 8:30 a.m. – 5:00 p.m. con media hora de almuerzo de acuerdo a la ley.

Cuadro No. 2.1
PERSONAL REQUERIDO

PERSONAL	CANTIDAD (personas)
Gerente General	1
Jefe de Proyectos	1
Arquitecto – decorador	1
Diseñador Grafico	1
Dibujante	1
Maquetista	2
Jefe Comercial	1
Vendedores	2
Jefe Administrativo - Financiero	1
Contador	1
Asistente de Contabilidad	1
Jefe Talento Humano	1
Mantenimiento – Limpieza	1
TOTAL DE EMPLEADOS	15

Elaborado por: Los Autores

2.5 F.O.D.A

FORTALEZA:

- Asesoría completa, se ofrece todos los servicios, desde el diseño de una casa hasta los permisos del mismo.

DEBILIDAD

- Poca experiencia en este tipo de negocio.

OPORTUNIDAD

- Cubrir el gran mercado que existe en la ciudad de Guayaquil, para ofrecer asesorías de diseño y construcción, para futuros proyectos urbanísticos de la localidad.
- La publicidad por internet no graba interés por lo que será un gasto menos para la empresa.

AMENAZA

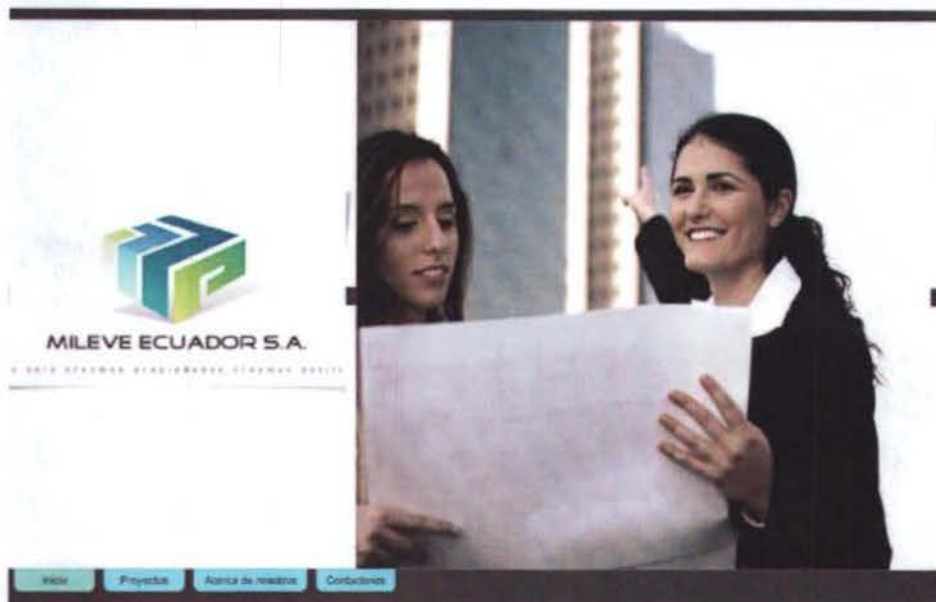
- Regulaciones en tasas de interés emitidas por el gobierno o municipios para los permisos de construcción, ampliación o remodelación.
- Nuevos competidores

2.6 E - COMERCE

2.6.1 Página web

La página web de la empresa tendrá la siguiente dirección I.P.:

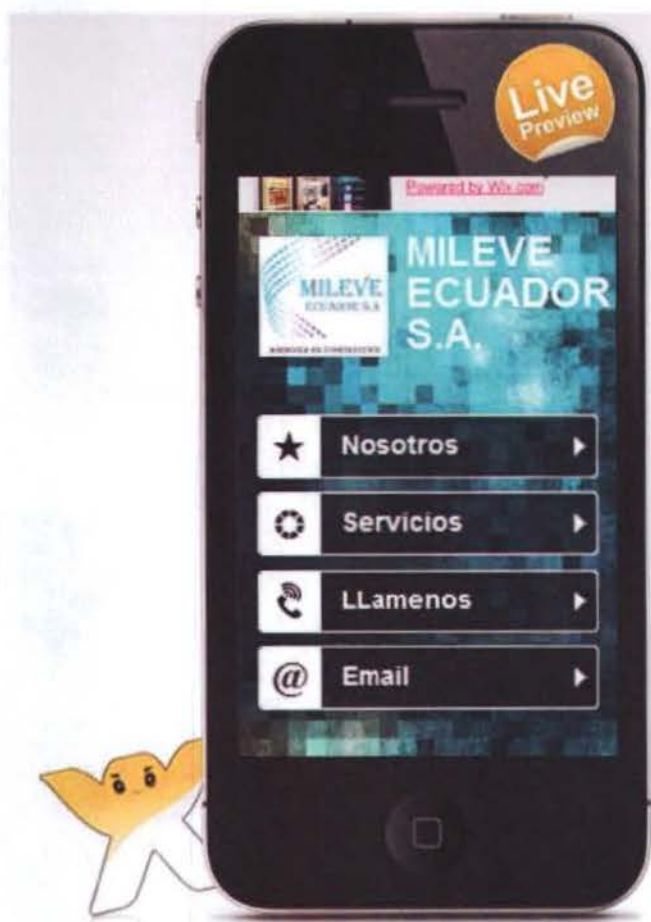
<http://www.wix.com/mileveecuador/mileve>, donde los clientes potenciales podrán acceder a la información, novedades, promociones y sobre todo contactarse por medio de este medio.



En la página web se encontrará información de la empresa, estructura, precios, entre otros aspectos. Es una forma sencilla de dar a conocer el servicio que se ofrecerá de una manera económica y rápida para la empresa como también para el cliente.

2.6.2 Sitio móvil

Este sitio está diseñado para usuarios que necesiten el servicio pero que no tengan la facilidad de conectarse de un sitio estable con internet o no tenga tiempo para visitar la oficina de MILEVE ECUADOR S.A., es una forma fácil y práctica de conocer acerca de los servicios que se ofrecerá.



Dirección I.P.: <http://m.wix.com/mileveecuador/mileve>

2.6.3 Correo electrónico

La empresa contará con diferentes correos electrónicos para comodidad de los diferentes clientes

- Gmail

Cuenta: mileve.ecuador@gmail.com

Contraseña: *****

Pregunta secreta: *****

- Skype
Cuenta: mileve.ecuador
Contraseña: *****
- Messenger:
Cuenta: mileve.ecuador@hotmail.com
Contraseña: *****

2.6.4 Redes sociales:

En la actualidad el mundo cibernético predomina, si no se está inmerso no se podrá hacer negocios como se debe. Por medio de estas redes podremos llegar a los estudiantes universitarios que antes de ser profesionales podrán conocer los servicios y acceder a ellos cuando lo necesiten; como también empresas constructoras y personas inmersas en el medio del diseño y la construcción e interesados en asesoría para proyectos futuros.

- Twitter:
Cuenta: MileveEcuador
Contraseña: *****
Correo: mileve.ecuador@gmail.com
Fecha de nacimiento 8/11/89
- Facebook
Cuenta: Mileve Ecuador SA
Contraseña:*****
Correo: mileve.ecuador@gmail.com
Fecha de nacimiento: 8/11/89

2.6.5 Implementación de nuevas estrategias

- Diferenciación
MILEVE ECUADOR S.A. se caracteriza por ser una empresa diferente en el mercado de servicio en asesoría de diseño y construcción porque damos un servicio completo en un solo lugar, así el cliente no tiene que fatigarse buscando lugares para la adquisición de diversos productos para su futura construcción, remodelación o ampliación.

CAPÍTULO III

3. Análisis del Entorno

3.1 P.E.S.T.

El análisis PEST es muy importante ya que nos permite identificar los factores del entorno externo que va a afectar a la empresa directa o indirectamente donde por medio de esta herramienta se sabrá cómo enfrentar las diferentes situaciones:

3.1.1 Político

El Gobierno Nacional de Ecuador junto a los municipio de cada provincia promueven los programas habitacionales para todos los ecuatorianos.

Entre los programas que ofrece el Gobierno ecuatoriano, uno de los encargados de brindar este servicio es el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI):

- a) Programa de Vivienda Rural. Ver Anexo #1
- b) Programa de Vivienda Urbano Marginal. Ver Anexo #2
- c) Programa de Vivienda Urbana. Ver Anexo #3
- d) Programa de Vivienda "Manuela Espejo". Ver Anexo #4
- e) Vivienda para el Magisterio. Ver Anexo #5
- f) Programa de Vivienda Reasentamientos de Emergencia. Ver Anexo #6
- g) Programa de Vivienda Urbana para la persona Migrante y/o su familia. Ver Anexo #7
- h) Programa de Sistemas de Apoyos Económicos para Vivienda SAV-BID. Ver Anexo #8
- i) Programa "SOCIO ESCRITURA". Ver Anexo #9
- j) Programa Mejoramiento de Barrios "SOCIO COMUNIDAD". Ver Anexo #10
- k) Ley Nacional de Catastro-DINAC. Ver Anexo #11
- l) Programa de Asistencia Técnica de Catastros-DINAC. Ver Anexo #12
- m) Transferencias a Gobiernos Seccionales. Ver Anexo #13
- n) Programa de Vivienda Maestros Escuelas Unidocentes

A su vez también realiza su respectiva participación el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) a través de su Gerente General, Arq. Rodrigo González, junto a varias autoridades gubernamentales se verificó el avance de uno de los proyectos habitacionales, en el sector de la ladrillera, zona de las invasiones, noroeste de Guayaquil, lugar en el cual se construye el proyecto Habitacional Ciudad Victoria. El trabajo conjunto del Ministerio de Obras Públicas

El Ministerio de Obras Públicas (MOP), MIDUVI, BEV y Gobernación del Guayas; lograron concretar avances en favor de las familias reubicadas en un total de 8.000 viviendas de interés social, todo esto dentro de un proyecto habitacional integral y participativo que beneficiará directamente las víctimas de los traficantes de tierra. En base de esta panorámica se determinaron las competencias y acciones con las cuales cada Institución intervendrá para mejorar la condición de vida de los habitantes del sector. W.A. (BEV, 2011).

El muy Ilustre Municipio de Guayaquil ofrece también programas habitacionales como Mucho Lote I y Mucho Lote II, el cual es un programa popular de construcción masiva de viviendas de bajo costo en las afueras de la ciudad. Se manejan a su vez planes de financiamiento acorde a la capacidad económica que el ciudadano pueda pagar. En la actualidad, el municipio ofrece el plan habitacional Mucho Lote II, en el cual el municipio ofertó los respectivos macro lotes en el año 2010 ubicado en el norte de la ciudad de Guayaquil en la autopista terminal terrestre-Pascuales, en el que se seleccionó a las siguientes constructoras:

- Urbanis que construyo Villa España I con un programa habitacional de más de 3300 casas en modelos de una planta y dos plantas. En mucho lote 2 construirá 986.
- Daldry S.A. es una empresa constructora, especializada en viviendas de interés social, en los últimos 5 años, destacan las urbanizaciones Rosita Paredes ubicado en la avenida Francisco de Orellana cerca de las urbanizaciones Los Genarios y Las Orquídeas se construyeron 336 casas y 33 departamentos, Ciudad del Río localizado avenida terminal terrestre-pascuales se

realizaron 929 villas y 72 departamentos y Estrella del Mar 275 casas de 2 plantas ubicado en la avenida Francisco de Orellana, al norte de la ciudad de Guayaquil cerca del polideportivo de los samanes. En mucho lote 2 construirá 1350.

- Constructora Jhon Martínez Z, una empresa constructora con más de quince años de experiencia en el medio, construyeron 57 viviendas en el proyecto inmobiliario Matices, Proyecto inmobiliario Mucho Lote I con la construcción de 455 viviendas. En mucho lote 2 construirá 701.
- Rítofa es una nueva constructora a cargo del Ing. Marcos Bastidas en el cual su primer proyecto es la urbanización Villa Alegría en el macrolote 1 en mucho lote II.
- Mutualista Pichincha, El 1 de noviembre de 1961 nació Mutualista Pichincha, la más importante institución financiera en su género. Ha construido 8515 viviendas, 246 oficinas, 166 locales comerciales y tiene a disposición 651 lotes Viviendas. Esta empresa construirá 579 casas en el programa habitacional mucho lote II.

3.1.2 Económico:

En la actualidad las Instituciones Financieras públicas y privadas, ofrecen varios tipos de créditos Hipotecarios previo a la obtención de la vivienda. En las instituciones financieras públicas, el acceso a un préstamo hipotecario se dificulta muchas veces por los requisitos, como tener una cierta cantidad de aportaciones en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), pero esta institución financia el 100% del valor de la vivienda y son las que tienen menor tasa de interés. En cambio, las instituciones financieras privadas, ofrecen varios tipos de préstamos hipotecarios, a su vez estas no establecen tantos requisitos, dan plazos accesibles y una tasa de interés que se asemeja con las Instituciones financieras públicas. Actualmente en el Ecuador existen 18 Instituciones privadas que son las siguientes:

Lista de Bancos de Ecuador

1. Banco Amazonas
2. Banco Bolivariano
3. Banco Centro Mundo

4. Banco de Guayaquil
5. Banco de Loja
6. Banco de Machala
7. Banco del Austro
8. Banco del Pacífico
9. Banco DELBANK
10. Banco General Rumiñahui
11. Banco Internacional
12. Banco Promerica
13. Banco ProCredit Ecuador
14. Banco Territorial
15. Unibanco
16. Grupo Financiero Producción - Produbanco
17. Lloyds Tsb Bank
18. Mutualista Pichincha

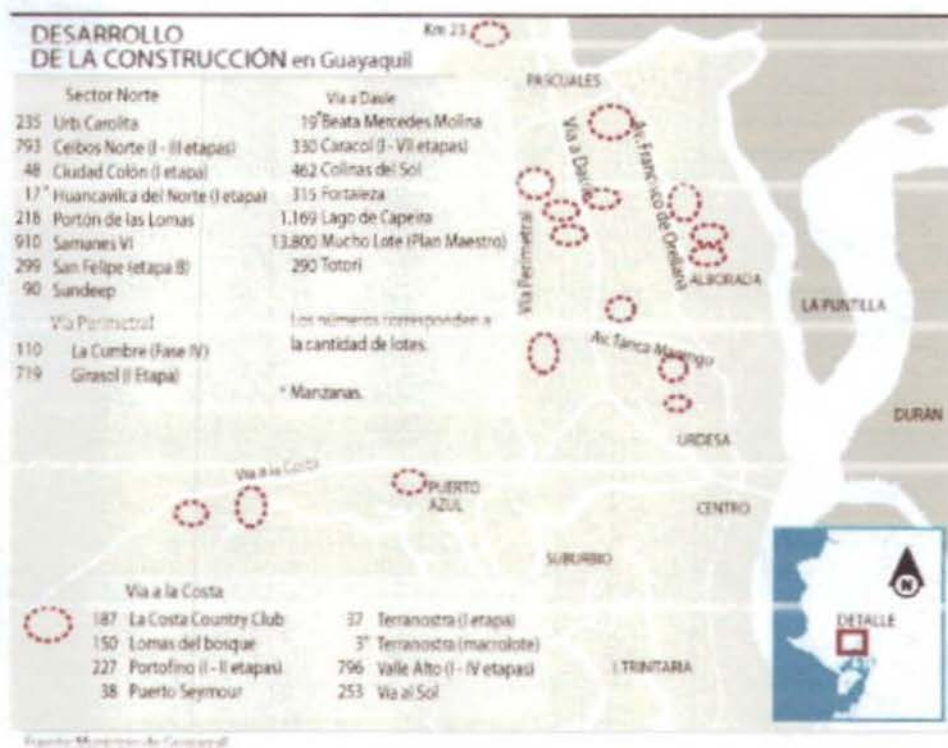
Ver anexo # 14: requisitos que solicitan 3 de las instituciones financieras privadas y públicas del país, que prefieren los usuarios.

3.1.3 Social:

En la actualidad, el gobierno ha impulsado el sector de la construcción, con programas habitacionales, incentivando fuentes de trabajo en todo el país, con esto, el gobierno ayuda a los habitantes aperturando fuentes de trabajo, en este caso mano de obra para la construcción de viviendas en todo el Ecuador, vale indicar que hay periodos de construcción de viviendas tanto en la región Sierra como en la Costa, en Guayaquil las operaciones de construcción comienzan desde el mes de Abril hasta el mes de Septiembre en épocas sin lluvias, pero cabe señalar también que hay constructoras que realizan sus construcciones en épocas lluviosas, esto ocurre cuando se requiere urbanizar con urgencia un sector donde se desea evitar levantamiento de polvo en la construcción.

Muchas ocasiones, la mano de obra de construcción es procedente de diferentes partes del país, dependiendo del nivel de actividad que se demande, en ocasiones, las personas que habitan en la región sierra

se trasladan a la costa para este tipo de actividades, en variadas ocasiones se contratan personas extranjeras de los países vecinos Colombia y Perú; dando con esto un efecto de reducción de delincuencia en el Ecuador entre ellos robos, hurtos y fraudes por aumento de plazas de trabajo.



En esta imagen se demuestra el nivel de construcción que se ha dado en las afueras de la ciudad de Guayaquil, como se ha expandido y evolucionado y como este nivel ayuda a crear nuevas plazas de trabajo y lugares donde encontrar sus nuevos hogares para las personas de escasos recursos económicos.

3.1.4 Tecnológico:

Ecuador en los últimos años ha empezado a usar teorías y técnicas modernas para la construcción y diseño; como paredes prefabricadas, tapizados impresos, edificios/casas antisísmicas, donde hay reducciones de costos porque son materiales de yeso, espumafoam y concreto; etc. AUTOCAD es uno de los programas de mayor uso en la actualidad por su tema del diseño asistido en la computación, el cual sirve para realizar dibujos 2D y 3D, este programa lo usan todas las

compañía de diseño arquitectónico y gráfico. A continuación se menciona tres inmobiliarias que usan este programa:

- Salcedo Internacional
- Summa Proyectos
- Urbanis

3.2 Industria

El sector del diseño y la construcción, es uno de los mercados que se obtiene una alta rentabilidad, a pesar de que genera grandes ingresos, no se han determinado diferentes estrategias en la cual permitan atender otros segmentos. Regularmente solo se limitan a los clientes con sus peticiones tradicionales, cabe indicar que este mercado conserva todavía el concepto de entradas altas, cuotas que muchas veces son impagables y restricciones para crédito en lugar de tomar en cuenta la relación de ganar – ganar, en el cual ambos salen beneficiados.

Las actividad del Sector de la Construcción (obra civil y del empleo en esta área) presentó un incremento del 17.5% en el tercer trimestre del 2011 en relación al año 2010 con 10.30% en base al PIB, esto revela que esta evolución se originó, entre otras causas, por la continuación de los proyectos de infraestructura civil ejecutados por el Estado y por los programas inmobiliarios emitidos por este y por el sector privado.

3.2.1 Clientes (Mercado)

Los clientes que tendrá la empresa, estarán relacionados al mercado del diseño y la construcción, esto quiere decir, que se abarcarán personas del medio (arquitectos e ingenieros, entre otros), naturales nacionales y migrantes que deseen una asesoría con respecto a mejoramientos, adquisiciones, expansiones, entre otros, en la cual ellos puedan elegir a su gusto y conveniencia, dando una descripción detallada del proyecto a realizarse donde hay que recalcar que no todas las personas tienen un mismo gusto para sus construcciones, donde el mercado objetivo es más selecto a lo referido en detalles para la vivienda.

Cientes Potenciales:

- **Personas Nacionales y Migrantes:**

Son todas las personas incluidas los profesionales y no profesionales que deseen adquirir su vivienda propia en el país y que a su vez necesiten de una asesoría en la adquisición de un prestamos hipotecario u otros medios de financiamiento, también se dan casos de ampliación de la vivienda, en el cual se realizará los respectivos estudios para tener la posibilidad si esta se puede lograr o no y cuáles son los requisitos para hacerlo, o cuando ecuatorianos viven fuera del país y desean obtener una vivienda en el país con el fin de pasar temporadas vacacionales, regresar definitivamente o para pasar sus últimos momentos de vida. Aquí incluimos a los ecuatorianos migrantes que viven en otros países que desean adquirir su casa para su familia y disfrutarla cuando ellos regresen a su país.

- **Profesionales del Medio**

También se ofrecerá a los Ingenieros Civiles y Arquitectos el servicio de planos, Diseño gráfico inmobiliario, dibujo arquitectónico, decoración virtual, animaciones y videos en 3D, Maquetería física y virtual, digitalizaciones, impresión de proyectos arquitectónicos, topográficos, Cartográficos, proyectos conjuntos; para facilitar su trabajo y no desperdicie horas en movilización y en la búsqueda los servicios que se les ofrece.

3.2.2 Segmento

El segmento de mercado estará enfocado para las personas que comprendan entre 25 – 60 años de edad entre clase media – alta a alta – alta donde estarán los profesionales, personas naturales y/o nacionales y migrantes que buscan asesoría completa para sus proyectos y tengan la capacidad de pago.

3.2.3 Competencia

En la actualidad, el mercado del diseño y la construcción, es uno de los sectores de mayor competitividad, ¿por qué decimos esto? porque

hay constructoras que se diversifican en los diferentes segmentos. Hoy por hoy no existen muchas empresas que brindan asesoría respecto al servicio que se va a ofrecer, una que cuente con presencia virtual, el continuo seguimiento vía electrónica en el cual será desarrollado en plataforma de video llamadas para brindar un mejor servicio, etc.

3.2.3.1 Directa

La competencia directa son todas aquellas empresas que brinden igual o similar servicio que la empresa a crearse, a continuación se mostrara algunos de los competidores:

- SEMAICA, (SEMAICA)



La compañía SEMAICA se ha desenvuelto en varios campos de acción como son:

- Túneles y Minería.
 - Puentes y Viaductos.
 - Obras Civiles.
 - Coliseos y Estadios.
 - Proyecto de Electrificación.
- Diteco Constructores, (DITECO CONSTRUCTORES):



Es una empresa que presta servicios de diseño arquitectónico y ejecución de todo tipo de obra civil y mecánica. Brinda viviendas residenciales, conjuntos habitacionales y servicios especializados para industrias.

- Castivel S.A., (CASTIVEL S.A.)



CASTIVEL S.A. Empresa ecuatoriana dedicada al desarrollo de proyectos.

Su objetivo es ofrecer y proporcionar a través un canal logístico soluciones. Ofrecen:

- Ingeniería (cableado estructurado, redes eléctricas, networking , routing , wireless, enlaces)
- Arquitectura, construcción, paredes, planos, Gypsum.
- Cortinas y persianas.

3.2.3.2 Indirecta Nacional

- Mandato Martínez, (MANDATO MARTINEZ)



Es una empresa con experiencia, dedicada a la venta y alquiler de villas, departamentos, oficinas y terrenos, prestando todo tipo de servicio de Bienes Raíces en Guayaquil, Samborondón y sus alrededores. Brindan soluciones habitacionales para el público en general.

- BAQUERIZO & GONZALEZ CONSTRUYENDO CIA. LTDA.
(BAQUERO & GONZALEZ CONSTRUYENDO CIA. LTDA.)



Proporciona productos y servicios de acuerdo con sus especificaciones, ofreciendo bienestar y seguridad, respetando la cultura de los clientes, así como su medio ambiente, sean conservados, o mejorados.

- La joya (LA JOYA)



Maneja una trayectoria de reconocimiento nacional e internacional en actividades inmobiliarias, desarrollo de Proyectos

3.2.3.3 Indirecta Extranjera

- Salgosa Bienes raíces, (SALGOSA)



Con oficinas en Guayaquil, Cuenca, Macas y New York. Se dedican a Bienes Raíces y Propiedades Inmobiliarias en Ecuador, Casas, Villas, Departamentos, Terrenos, Sitios, Condominios, Solares, Haciendas, Quintas, Oficinas, Edificios, Galpones, Fincas, Gimnasios, Lotes, Granjas, Cabañas, Apartamentos en Quito, Cuenca, Guayaquil, Quevedo, Manta, Gualaceo, Azogues, Cañar, Loja, Machala, Esmeraldas, Santos Domingo, Ambato, Macas.

- Unión Andina, (UNION ANDINA)



Es una empresa dedicada a los servicios inmobiliarios y financieros de los latinoamericanos residentes en Europa y Estados Unidos, puede hacer realidad el sueño de su casa propia. Ofrecen:

- Vivienda de calidad en Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia.
- Créditos hipotecarios para comprar su casa en su país.
- Seguridad y transparencia.
- Asesoría profesional hasta la entrega de tu casa.

3.2.4 Proveedores

- Proveedores de Presupuestos



Empresa Multinacional Fundada por el Ingeniero Zhi Liang Yin con más de 20 años de experiencia en la industria del Retail: Desarrollado en una primera fase el mercado Ecuatoriano; especializado en áreas de Ferretería, Maquinaria y el área de Consumo Masivo: como hogar y electrodomésticos.

Al transcurrir el tiempo se ha expandido a otros segmentos o áreas de negocios derivados en: Pernería, Galvanizado, Seguridad Industrial y Maquinaria.



Empresa integrada verticalmente a la casa Matriz en Shangai y en Taianjin (República Popular China) y a las más importantes fábricas con reconocidos estándares de calidad y certificación de sus productos a nivel mundial.

Especialistas en Acabados para la Construcción, representantes exclusivos de la prestigiosa fábrica **GRIFINE CERAMICS**, ubicada en la ciudad de *Foshan*, provincia de *Guangdong*, *China*. Los porcelanatos y cerámica rectificada Grifine se exportan a más de 40 países en el mundo, tales como: Italia, España, Suiza, Australia, Japón, Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Colombia, Corea. Grifine S.A. también es representante exclusivo de prestigiosas marcas como: Pisos Flotantes **Nature**, Porcelanato y Cerámica Rectificada **E-Romagna**, Grifería **Grifine Ottanta Otto**, Paneles de Aluminio Compuesto, **GoldStar**, y Sanitarios de la reconocida marca **SSWW**.



IPAC S.A. es una compañía que ofrece una amplia gama de productos en acero y además servicios que responden a las necesidades del mercado nacional e internacional. Cuentan con personal altamente calificado y con una moderna planta productora, así también una extensa red de distribuidores a nivel nacional, conformando una organización de alto nivel profesional.



La franquicia Disensa, es la más importante red de comercialización de materiales de construcción en el país y la primera franquicia de este tipo en el mundo. Los productos y servicios que ofrece están enfocados a cubrir las más altas expectativas para sus clientes, cumpliendo siempre con los más exigentes estándares de calidad. Su fortaleza se centra en el grupo humano que compone la red Disensa y que forma un canal de distribución con cobertura en todo el territorio nacional. Son distribuidores de las mejores marcas de productos para la construcción en el país.

- Proveedores de Suministros

Esta librería cuenta con la más grande variedad y la mejor calidad de suministros y equipos



de oficina, artículos de computación, útiles escolares, materiales de arte y manualidades. Por lo tanto es una empresa que puede proveernos los materiales que se necesitaran en los futuros proyectos.

Esta librería nos expenderá materiales para los diferentes proyectos, especialmente de maquetería, que la empresa



LIBRERÍA CERVANTES CIA. LTDA.

necesite; brinda diferentes variedades de suministro de oficina, útiles escolares, materiales arquitectónicos, entre otros; aunque lo más importante son los precios, son los más baratos comparados con los precios de las librerías mas mencionadas del país.

3.2.5 Stakeholders

**CUADRO 3.1.
STAKEHOLDERS**

ENTES REGULADORES	PROBLEMÁTICA	INTERVENCIÓN
Municipio de la ciudad	Crecimiento alterado de la ciudad	Alto
Ministerio de desarrollo humano y vivienda	Restricción en coberturas de Programas actuales de Vivienda	Medio
Banco ecuatoriano de la vivienda	Limitación de Programas habitacionales de Vivienda	Medio
Cámaras de la Construcción	Desarrollo de inversiones en el sector de la construcción	Baja
Organizaciones Ecológicas	Afectación al ecosistema	Medio

Elaborado por: Los Autores

3.1.4.1 Municipio:

a) Trámites en uso del espacio y vía pública (ALCALDIA DE GUAYAQUIL, 2011)

- Permiso de ocupación de la Vía Pública para materiales de construcción

b) Trámites en Urbanismo, Avalúos y Registro

- Obtención de Certificado de Línea de Fábrica o Línea de Construcción.
- Obtención del certificado de Avalúo y Registro:
- Obtención del Registro Catastral

- Obtención del Catastro de Predios
- Obtención del Catastro de predios: rústicos
- Obtención de una certificación bajo el concepto de Obra Menor
- Obtención de la solicitud de Inspección final
- Obtención de la aprobación de planos
- Obtención para modificación de planos
- Obtención una prórroga del registro de construcción:
- Obtención de solicitud de reparación
- Obtención del Registro de construcción inicial, aumentos y/o remodelaciones.
- Obtención de aprobación de Proyectos Arquitectónicos
- Obtención de las Normas de Edificación
- Obtención de solicitud del permiso de construcción para aumentar o remodelar

3.1.4.2 Ministerio de desarrollo humano y vivienda (MIDUVI)

Este organismo es promotor de los sistemas, facilitador de la participación de actores privados, comunitarios, regulador general y canalizador de recursos por medio de los bonos y proveedor de asistencia técnica para los municipios y grupos organizados comunitarios y privados en la planificación, gestión y evaluación de programas de desarrollo integral que contribuyan al cumplimiento de los objetivos nacionales del Gobierno.

- Institucionalizar la gestión pública del hábitat, la vivienda y el desarrollo urbano a nivel nacional.
- Promover normativa nacional para adecuada gestión del suelo, que regule: el uso, ocupación y mercado y reservas de suelo para viviendas de interés social, equipamiento y espacios públicos.
- Promover el acceso universal a servicios básicos de calidad.
- Fomentar la gestión pública participativa y la corresponsabilidad.
- Fortalecer la organización comunitaria, el cooperativismo y la asociatividad.

- Facilitar los mecanismos para el acceso universal a la vivienda adecuada y servicios básicos con énfasis en grupos de atención prioritaria.
- Promover el mejoramiento de la vivienda y asentamientos precarios.
- Facilitar diversos mecanismos focalizados de financiamiento para vivienda de interés social
- Crear mecanismos de incentivo para el mercado de crédito hipotecario.
- Facilitar mecanismos de fondeo a largo plazo.

3.1.4.3 Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV, 2011)

La institución es un Banco de Desarrollo al servicio de la ejecución de proyectos habitacionales de interés social acorde al Plan Nacional del Buen Vivir, siendo uno de los objetivos fundamentales de la entidad, atender el mercado hipotecario y financiero, esto es atendiendo la demanda de vivienda y su financiamiento con suficientes recursos y con la participación dinámica del sector privado, también está presente con Instituciones Financieras debidamente autorizadas.

3.1.4.4 Cámaras de la Construcción de Guayaquil (*Cámara de la Construcción de Guayaquil*)

La Cámara de la Construcción de Guayaquil, tiene por objeto la regulación, desarrollo y protección de las actividades propias de los constructores. Específicamente debe velar y defender los legítimos derechos de sus asociados y proponer a su mejoramiento profesional, social y económico.

Servicios y Beneficios:

- Servicio de Asesoría Legal y Jurídica
- Servicio de Asesoría Técnica
- Asesoría de Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación
- Revista Construcción y Desarrollo
- Ventanilla del IESS
- Biblioteca

CAPÍTULO IV

4. Plan de Mercado

En la actualidad es primordial estar al tanto de los requerimientos y expectativas del mercado por lo que es de importancia hacer uso de herramientas y técnicas para que la empresa no corra riesgo de quiebra, por ese motivo se usará el plan de marketing, que nos ayudará a conocer los competidores, aceptación del producto, precios, etc.

El punto clave del plan de mercado es conocer las necesidades del mercado, esto significa que los usuarios son la base para establecer lo que se venderá y a quienes, también donde y como se lo venderá. El presente proyecto usará el Plan de mercado como herramienta para conocer los gustos y preferencias de los potenciales clientes así también establecer la aceptación o rechazo del servicio.

Se utilizará promociones para captar a los clientes, Ballas Publicitaria, flyers, anuncios en Periódicos de la ciudad, entre otras estrategias que se detallan a los largo de este documento.

4.1 Definición del servicio:

El plan de mercadeo pretende medir el nivel de aceptación o rechazo del servicio de asesoría en diseño y construcción en la ciudad de Guayaquil como punto de partida ya que se están realizando muchos programas habitacionales en la ciudad.

La creación de la empresa de asesoría en diseño y construcción procurará brindar los siguientes servicios:

Cuadro No. 4.1

SERVICIOS

ASESORIA EN DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN
Animaciones y videos en 3D
Dibujo arquitectónico
Dibujo 3D
Digitalizaciones
Decoración virtual de ambientes
Impresión de proyectos arquitectónicos B/N y/o color
Maquetería Física

Elaborado por: Los Autores

De acuerdo a lo planificado por la empresa el cuadro que se muestra anteriormente serán los diferentes servicios que se prestará.

Adicionalmente se prestará el servicio de asesoría financiera donde se le indicará el presupuesto, otras formas o medios para conseguir la forma de financiarlo para el futuro proyecto, remodelación o ampliación.

- Animaciones y videos en 3D

Una animación 3D hace referencia a un tipo de animación que simula las tres dimensiones. Para que exista animación, esa descripción debe variar en algo con respecto al tiempo: movimiento de objetos y cámaras, cambio de luces y formas, etc.

- Dibujo arquitectónico:

El dibujo arquitectónico es aquel que se encarga de diseñar lugares que ocupa el hombre, en dimensiones, distribución y aprovechamiento de los mismos, así también el aspecto estético que deben tener. Para dibujar arquitectónicamente se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos: finalidad de la construcción, dimensiones, funcionamiento, orientación, requerimientos, materiales, clima y acabados.

- **Dibujo 3D:**
 Es una forma de realizar un dibujo arquitectónico más real, el cual utiliza modeladores en tres dimensiones (3D). Los modeladores en 3D añaden superficies y sólidos al plano o gráfico a proyectar. Los modeladores en 3D pueden, además, producir previzualizaciones fotorrealistas del producto.
- **Digitalizaciones:**
 Acción de convertir en digital información analógica. En otras palabras, es convertir cualquier señal de entrada continua (analógica) en una serie de valores numéricos. Se usa esta herramienta para digitalizar los proyectos arquitectónicos de papel, para impresión, para aprobación del cabildo o para futuras modificaciones, remodelaciones o cambios.
- **Decoración virtual de ambientes:**
 El término decoración es utilizado para hacer referencia a la actividad mediante la cual se complementa la ambientación de diferentes espacios de interior buscando color, disposición de los elementos, material, objetos artísticos, mobiliario, etc., y, obviamente, su adecuada complementación para gusto del cliente con programas especializados para ello como Color Planner 4, IKEA home planner, Envisioneer Express 5.0, Sweet Home 3D, entre otros.
- **Impresión de proyectos arquitectónicos B/N y/o color:**
 Impresión es la acción y efecto de imprimir, se utiliza para nombrar al proceso que consiste en la producción de planos arquitectónicos. Para esto suele aplicarse tinta a color y/o blanco y negro sobre un papel mediante una impresora o una prensa.
- **Maquetería Física:**
 Es un montaje a menor escala con materiales pensados para resaltar, en su funcionalidad, modelo y forma, que, en su escala real, presentará como innovación, mejora o sencillamente el gusto de quien lo monta.

Desarrollo del servicio común para poder desplegar un proyecto de construcción:

1. Adecuación del terreno para la construcción.
2. Levantamiento – relevamiento topográfico del espacio tanto ancho, largo y altura por medios de GPS y teodolito.
3. Estudio, análisis y programación del proyecto
4. Programar necesidades del proyecto
5. Diseño del proyecto: plano del levantamiento topográfico , plano arquitectónico y plano estructural
6. Presupuesto y financiamiento del proyecto
7. Control de planos
8. Permisos municipales
9. Construcción con gente especializada en este sector arquitectónica, estructural e instalaciones eléctricas y sanitarias.

4.2 Delimitación del tema

Este estudio se enfocará a la población de la ciudad de Guayaquil como punto de partida, a la clase media – media a la alta – alta que necesite los servicios de esta empresa para sus futuros proyectos, a profesionales en el medio como arquitectos, ingenieros civiles, diseñadores de interiores y demás profesionales que necesiten desarrollar un proyecto arquitectónico dentro del país.

4.3 Objetivos del plan de mercado

4.3.1 Objetivo general

Por medio de un estudio cuantitativo determinar los gustos y preferencias de los potenciales clientes así como también la aceptación o el rechazo del servicio en el mercado del diseño y la construcción.

4.3.2 Objetivos específicos

1. Determinar las necesidades del mercado del diseño y la construcción en la ciudad de Guayaquil.
2. Conocer los servicios preferidos de los potenciales usuarios.
3. Saber cuánto es el precio justo a pagar por los diferentes servicios
4. Conocer la oferta y demanda del sector del diseño y construcción.

5. Conocer cuáles son los servicios adicionales que optan los clientes.

4.4 Investigación de mercado

4.4.1 Definición del problema y objetivos de la investigación

Como antecedentes se encontró:

- Crecimiento en el sector de la construcción.
- Pocas empresas ofrecen todos los servicios en un solo sitio
- Se encuentra todo lo necesario para realizar un proyecto arquitectónico en diferentes zonas.
- Los clientes quieren intervenir en la forma, diseño y distribución de espacios que tiene sus viviendas y no encuentran la facilidad de hacerlo.

4.4.1.1 Planteamiento del Problema

La falta de lugares que brinden una asesoría completa y concreta, en la ciudad de Guayaquil, en diseño y construcción de urbanizaciones, edificios o viviendas hacen que los clientes encuentren obstáculos en la búsqueda de la realización de su proyecto porque no encuentran todo en un solo lugar como: materiales, permisos, asesoría técnica, diseño, etc., y se pierde mucho tiempo, también hace que el proyecto se retrase hasta en ocasiones no concluye.

4.4.1.2 Preguntas de la Investigación

- ¿Qué se pretende analizar en la Industria del diseño y la construcción?
- ¿Cuáles serán los posibles clientes?
- ¿Cómo será el desarrollo del plan de mercadeo para captar clientes?
- ¿Cómo estará estructurada la inversión del proyecto?
- ¿Cómo determinar si los costos e ingresos de la empresa están siendo favorables para ella?
- ¿Cómo se determinaría la rentabilidad del proyecto?

4.4.2 Desarrollo del plan de la Investigación:

4.4.2.1 Fuentes Informativas:

4.4.2.1.1 Información primaria

a) Encuestas:

Las encuestas ayudarán a conseguir datos certeros de determinada muestra de la población que se tomará y a la vez permitirá conocer aproximadamente la cantidad de usuarios que contrarían el servicio.

b) Entrevistas

Indagar a los consultados, con el fin de conocer su opinión vertida en cuanto al servicio de la empresa y sus preferencias realizando preguntas cerradas.

c) Observaciones

La observación contribuirá al sondeo de campo, llevando a cabo un estudio preliminar de la evaluación del estudio de factibilidad de la creación de la empresa de asesoría en diseño y construcción en Guayaquil.

4.4.2.1.2 Información secundaria

a) Publicaciones periódicas:

Medios escritos que revelan la tendencia de este mercado.

b) Internet:

Es el sitio donde se encontrará constantemente información actualizada, acerca del mercado de la construcción y diseño.

c) Porcentajes estadísticos:

Será una herramienta para conocer la evolución del crecimiento de la construcción y diseño en Guayaquil específicamente.

4.4.2.2 Tipo de estudio o investigación

a) Investigación exploratoria

Se trabajará con datos cualitativos (entrevistas) y además se obtendrá conclusiones a partir de la investigación que serán puestas de manifiesto a los interesados en el tema y se podrá conocer si el proyecto de la creación de la empresa en asesoría en diseño y construcción es aceptado o no.

b) Investigación descriptiva

Para este tipo de investigación se usará métodos cuantitativos (encuestas) para además de conocer la opinión de los posibles clientes, tener datos verídicos y confiables de la aceptación de la empresa en este mercado.

4.4.2.3 Plan de Muestreo

a) Universo

El universo de la empresa se conforma por tomar en cuenta a la ciudad de Guayaquil con la población económicamente activa (PEA), enfocándose a profesionales Arquitectos, Ingenieros Civiles, Diseñadores Gráficos; como también la población de la ciudad que en un futuro cercano adquirirá, ampliará o remodelara su vivienda por parte de los diferentes programas y por último a los migrantes que desean construir su hogar en el país.

b) Tamaño de la muestra

Para poder saber cuál es el tamaño de la muestra y conocer cuántos van a ser los encuestados se usará las siguientes variables:

n = Tamaño de la muestra

e = Error

N = Universo

Después de conocer las variables a utilizar, para el cálculo de la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

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

De acuerdo al estudio del universo de la empresa, los valores tomados para este estudio son los siguientes:

$$n = ?$$

$$e = 5\%$$

$$N = 1'808.983$$

Calculo del tamaño de la muestra a obtener:

$$n = \frac{1'808.983}{0,05^2 * (1'808.983 - 1)}$$

$$n = \frac{1'808.983}{4523,46}$$

$$n = 400$$

Con un margen de error de un 5% y Universo de 1'808.983 personas, da como resultado final una muestra de 400 encuestas como parte de la ciudad de Guayaquil y emigrantes.

c) Tipo de muestreo:

Se ha escogido el tipo de muestreo probabilística aleatorio Simple:

1. Forma más rápida de obtener los datos al azar no utilizando la selección para encuestados.
2. Muestra grande, producto del gran universo de la empresa que es el número de habitantes que tiene la ciudad de Guayaquil y los emigrantes

d) Técnica de muestreo:

De acuerdo con los estudios realizados, se llegó a la conclusión de escoger el muestreo aleatorio probabilístico simple debido a que no se conoce con exactitud las diferentes características y variables de la población obteniendo resultados no esperados y sorprendidos en algunos casos. De los investigadores depende utilizar de la mejor manera la información recolectada y hacer buen uso de la misma. Utilizando métodos, formulas y tablas estadísticas que se obtendrá de la muestra la cual será la base principal para la realización de la encuesta.

e) Diseño del trabajo de campo

El trabajo de campo es una herramienta esencial, para la obtención de datos, que ayudará posteriormente a tomar decisiones con los resultados que éste proyecte. Aquí debe presentarse un informe diario de las actividades realizadas durante el día de trabajo, para determinar si es que el investigador está cumpliendo con el tiempo y las disposiciones planteadas para la búsqueda de respuesta de esta investigación. De acuerdo con este estudio de factibilidad el de campo ayudará a conocer la opinión de los encuestados y entrevistados, y percibir que solución se puede tomar a este problema.

Cronograma de Actividades:

Cuadro No. 4.2
FECHAS TRABAJO DE CAMPO

Actividades	Fecha	Horario
Selección de encuestadores	Duración 1 día: Viernes 28 de octubre	12:00 a.m. – 15:00 p.m.
Reproducción de Cuestionario	Duración 1 día: Sábado 30 de Octubre	11: 30 a.m. – 14:00 p.m.
Trabajo de campo	Duración 7 días: Lunes 31 de octubre - Domingo 6 de Noviembre	9:00 a.m. – 18: 00 p.m.
Levante de Información	Duración 2 días Lunes 7 – Martes 8 de Noviembre	9:00 a.m. – 20:00 p.m.
Informe Inicial	Miércoles 9 de Noviembre	9:30 a.m. – 20:30 p.m.
Informe Final	Martes 16 de Noviembre	9:00 a.m. – 20:30 p.m.
Total	19 días de trabajo	

Elaborado por: Los Autores

Estimación de los Costos:

Cuadro No. 4.3
ESTIMACIÓN DE COSTOS

Descripción	Valor
Papelería y utensilios	\$ 7,00
Transporte	\$ 30,00
Bebidas, Almuerzo	\$ 15,00
Total	\$ 52,00

Elaborado por: Los Autores

Instrucción para los Investigadores:

- Los encuestadores deben dividirse trabajo, para así poder encuestar al total de la muestra seleccionada en el plazo y presupuesto establecido.
- Cada día laborable debe cubrir como mínimo 8 horas de trabajo para los investigadores, se pueden establecer intervalos de trabajo de 12:00 p.m. – 14:00 p.m.

4.4.3 Obtención de información, preparación de los datos y análisis

4.4.3.1 Modelo de encuesta

Ver anexo #15

4.4.3.2 Modelo de Entrevista

Ver anexo #16

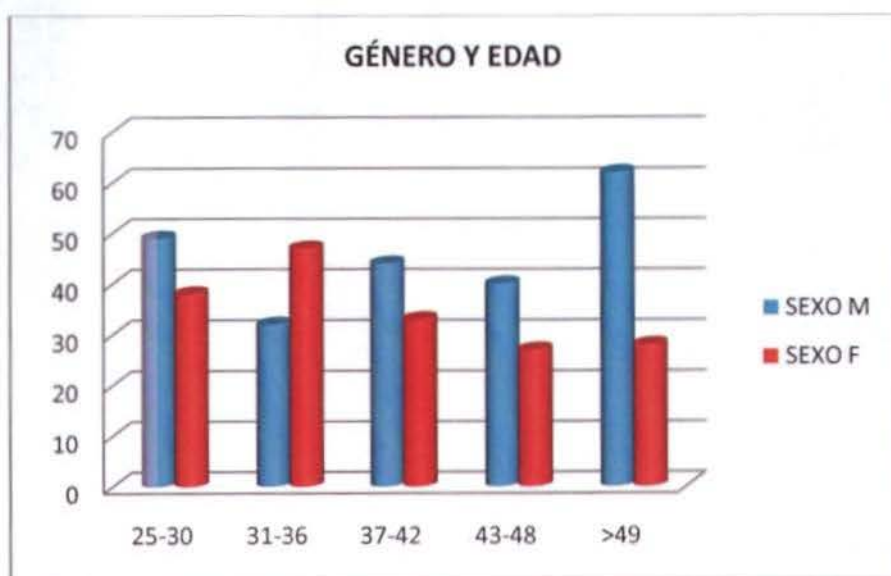
4.4.3.3 Representación gráfica, tabulación y análisis de datos

Después de la investigación de campo realizada a 400 personas de Guayaquil, entre profesionales nacionales y migrantes e interesados en el tema, se procede a la tabulación y representación gráfica de los mismos, los cuales se presentan a continuación:

CUADRO No. 4.4
GÉNERO Y EDAD

EDAD		25-30	31-36	37-42	43-48	>49	TOTAL PERSONAS
SEXO	M	49	32	44	40	62	227
	F	38	47	33	27	28	173

Elaborado por: Los Autores



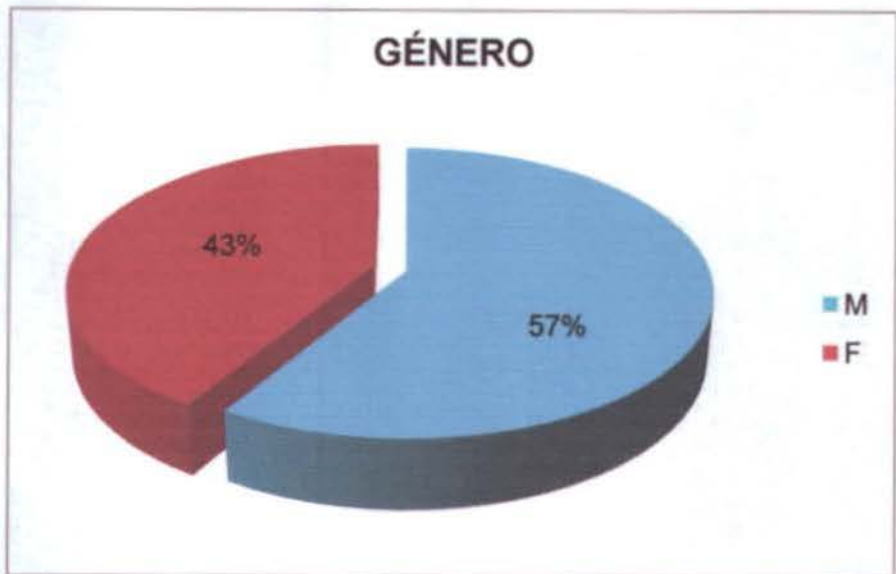
Elaborado por: Los Autores

Como se representa en el gráfico superior se puede distinguir que fueron encuestados 227 hombres y 173 mujeres que oscilan entre las edades de 25 – 30, 31 – 36, 37 – 42, 43 – 48 y >49 años, los cuales se representan por porcentajes posteriormente.

CUADRO No. 4.5
GÉNERO

MUESTRA	PORCENTAJE	
400	M	57%
	F	43%
TOTAL	100 %	

Elaborado por: Los Autores



Elaborado por: Los Autores

Fueron encuestados del total de la muestra del 100%, 57% hombres y 43% mujeres, esto demuestra que hay un mayor nivel de interés en el sexo masculino que en el femenino en el campo del diseño y la construcción.

CUADRO No. 4.6

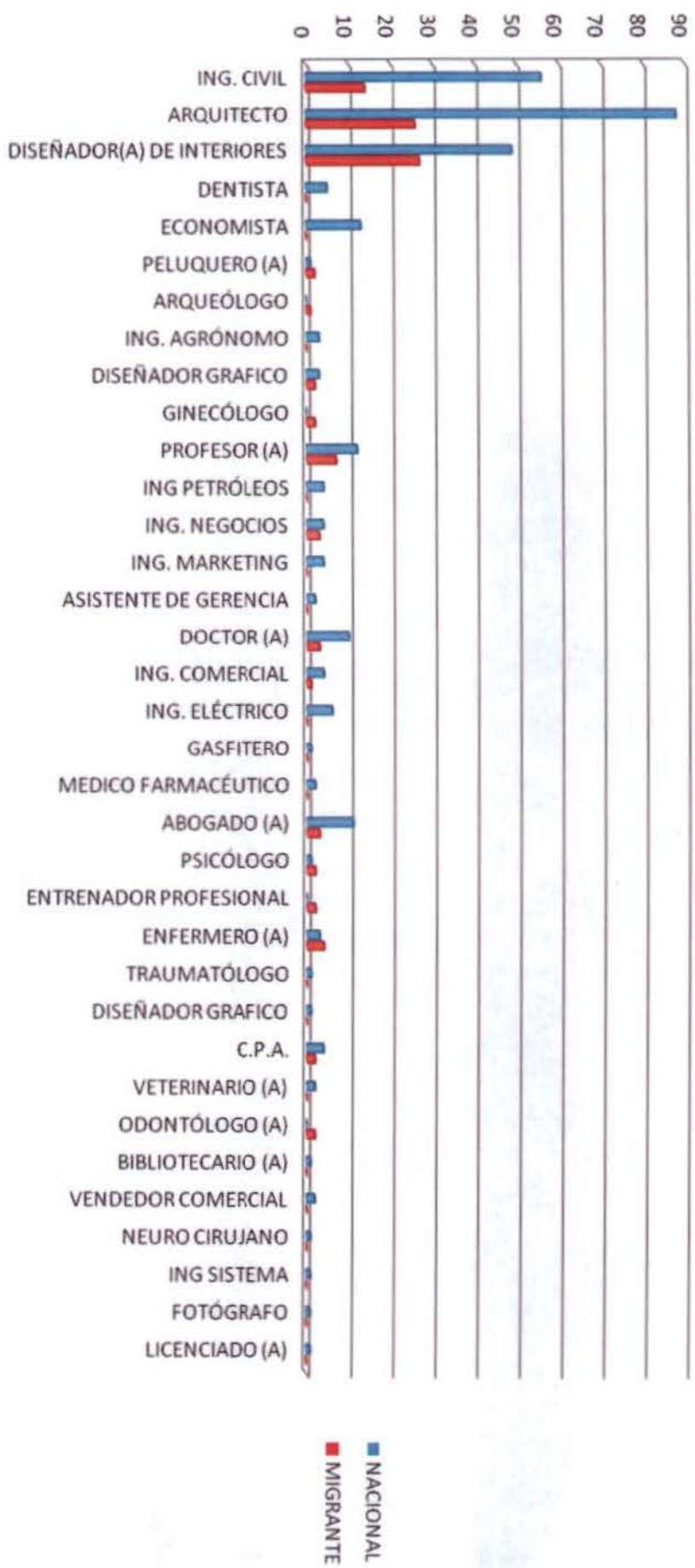
OCUPACIÓN

OCUPACIÓN	ING. CIVIL	ARQUITECTO	DISEÑADOR(A) DE INTERIORES	DENTISTA	ECONOMISTA	PELUQUERO (A)	ARQUEÓLOGO	ING. AGRÓNOMO	DISEÑADOR GRAFICO	GINECÓLOGO	PROFESOR (A)	ING. PETRÓLEOS	ING. NEGOCIOS	ING. MARKETING	ASISTENTE DE GERENCIA	DOCTOR (A)	ING. COMERCIAL	ING. ELÉCTRICO	GASFITERO	MEDICO FARMACÉUTICO	ABOGADO (A)	PSICÓLOGO	ENTRENADOR PROFESIONAL	ENFERMERO (A)	TRAUMATÓLOGO	DISEÑADOR GRAFICO	C.P.A.	VETERINARIO (A)	ODONTÓLOGO (A)	BIBLIOTECARIO (A)	VENDEDOR COMERCIAL	NEURO CIRUJANO	ING. SISTEMA	FOTÓGRAFO	LICENCIADO (A)	TOTAL		
NACIONAL	56	88	49	5	13	1	0	3	3	0	12	4	4	4	2	10	4	6	1	2	11	1	0	3	1	1	1	4	2	0	1	2	1	1	1	1	1	297
MIGRANTE	14	26	27	0	0	2	1	0	2	2	7	0	3	0	0	3	1	0	0	0	3	2	2	4	0	0	0	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	103

Elaborado por: Evelyn Denegry y Milton Meza

De acuerdo al cuadro mostrado en la parte de superior que 103 personas migrantes fueron entrevistadas y 297 personas nacionales de diferentes ocupaciones, interesados y no, en el campo el diseño y la construcción.

OCUPACIÓN DE LOS ENCUESTADOS



Elaborado: Evelyn Deneary y Milton Meza

El gráfico que se observa en la parte de arriba nos damos cuenta que los ingenieros, arquitectos y diseñadores de Interiores fueron los más interesados en el tema, ya que son los relacionados con el medio del diseño y la construcción, caso contrario con las demás ocupaciones.

1. ¿Conoce usted de empresas que brindan servicios de asesoría en construcción y diseño?

CUADRO No. 4.7
GÉNERO

PREGUNTA # 1	25-30		31-36		37-42		43-48		>49		TOTAL
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
SI	25	13	14	28	21	16	22	12	41	21	213
NO	24	25	18	19	23	17	18	15	21	7	187
TOTAL	49	38	32	47	44	33	40	27	62	28	400

Elaborado por: Los Autores

CUADRO No. 4.8
GÉNERO

MUESTRA	PORCENTAJE	
400	SI	74,92%
	NO	25,08%
TOTAL	100,00%	

Elaborado por: Los Autores



Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

El 75% de los encuestados respondió que si conoce servicios de diseño y construcción en cambio el 25% no conoce un servicio como este ya que no está relacionado directamente en el medio del diseño y construcción.

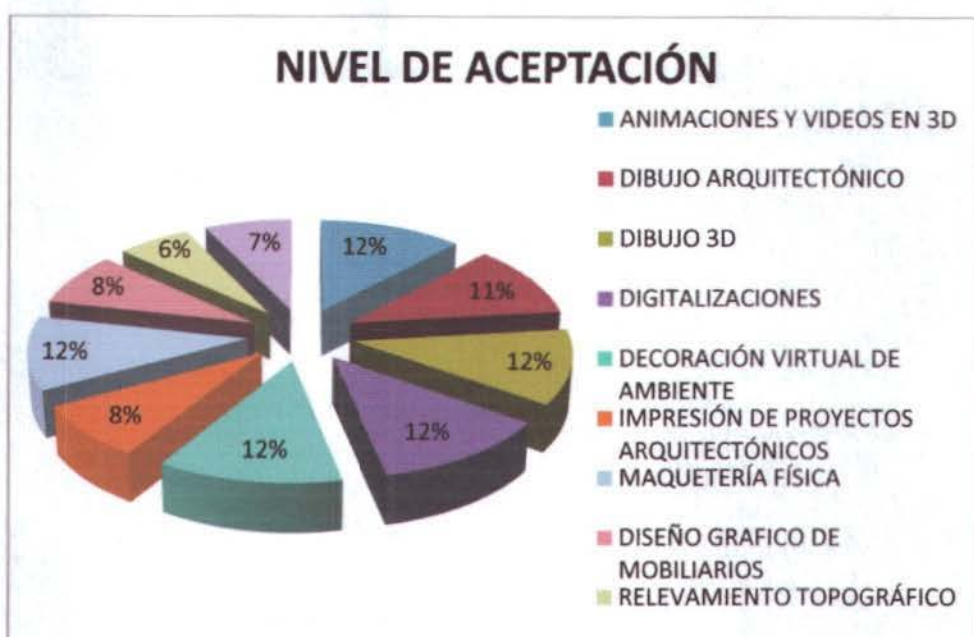
2. ¿De la siguiente lista que se mencionara cuál de los siguientes servicios le gustaría recibir?

Según los resultados que se presentan en la parte inferior, grafica y numéricamente, se realizó la encuesta donde el servicio de Animaciones y videos en 3D tiene un 12%, Dibujo arquitectónico 11%. Dibujo 3D 11%, Digitalizaciones 12%, Decoración virtual de ambiente 12%, Impresión de proyectos arquitectónicos 8%, Maquetería Física 11%, y en el casillero de Otros especificaron tres clases de servicios adicionales que son: Diseño gráfico de mobiliarios 8%, Relevamiento topográfico 6%, Relevamiento arquitectónico 7%.

CUADRO No. 4.9
NIVEL DE ACEPTACIÓN

INTERESADOS	PORCENTAJE	
63	ANIMACIONES Y VIDEOS EN 3D	12%
58	DIBUJO ARQUITECTÓNICO	11%
60	DIBUJO 3D	11%
63	DIGITALIZACIONES	12%
64	DECORACIÓN VIRTUAL DE AMBIENTE	12%
43	IMPRESIÓN DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS	8%
59	MAQUETERÍA FÍSICA	11%
	OTROS	
43	DISEÑO GRAFICO DE MOBILIARIOS	8%
32	RELEVAMIENTO TOPOGRÁFICO	6%
38	RELEVAMIENTO ARQUITECTÓNICO	7%
TOTAL		100%

Elaborado por: Los Autores



Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

3. ¿Usted estaría interesado en adquirir nuestros servicios de asesoría en diseño y construcción?

CUADRO No. 4.10
POSIBLES CLIENTES

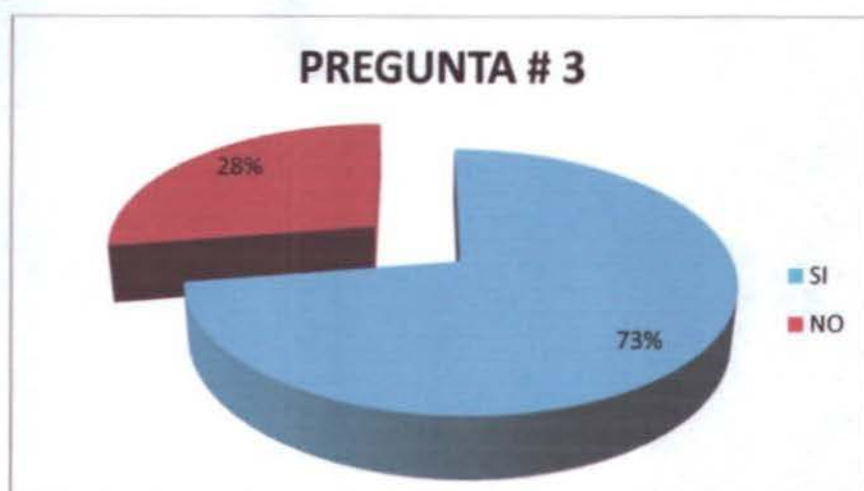
PREGUNTA # 3	25 - 30	31 - 36	37 - 42	43 - 48	> 49	TOTAL
SI	62	55	61	48	64	290
NO	25	24	16	19	26	110
TOTAL	87	79	77	67	90	400

Elaborado por: Los Autores

CUADRO No. 4.11
POSIBLES CLIENTES

MUESTRA	PORCENTAJE	
400	SI	72,50%
	NO	27,50%
TOTAL	100,00%	

Elaborado por: Los Autores



Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

Esta pregunta respondió el 73% de los encuestados que si estaría dispuesto e interesado a recibir los servicios de la empresa en un solo lugar, por lo contrario un 28% respondió lo contrario, que no estaría dispuesto a contratar el servicio.

4. ¿Con que frecuencia promedio utilizaría los servicios que se ofrecerá?

**CUADRO No. 4.12
CONSUMO**

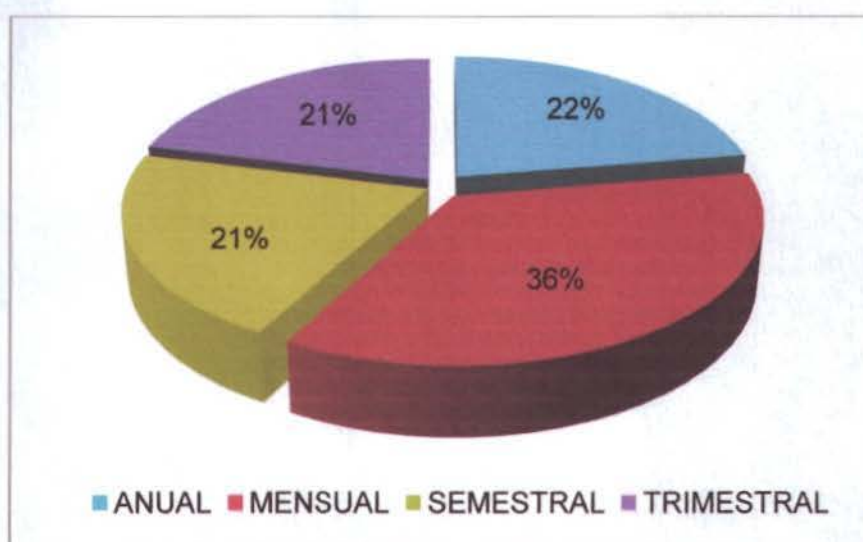
PREGUNTA # 4	25-30	31-36	37-42	43-48	>49	TOTAL
ANUAL	10	14	15	13	13	65
MENSUAL	30	21	14	11	27	103
SEMESTRAL	12	10	16	11	12	61
TRIMESTRAL	10	10	16	13	12	61
TOTAL	62	55	61	48	64	290

Elaborado por: Los Autores

**CUADRO No. 4.13
CONSUMO**

MUESTRA	PORCENTAJE	
290	ANUAL	22%
	MENSUAL	36%
	SEMESTRAL	21%
	TRIMESTRAL	21%
TOTAL		100,00%

Elaborado por: Los Autores



Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

Los resultados en esta pregunta según las graficas son el 36% utilizaría los servicios mensualmente, el 21% trimestralmente, 22%anualmente y 21% semestralmente.

5. ¿Cuánto Ud., cree que es el precio justo por los siguientes servicios?

CUADRO NO. 4.14
PRECIO PROMEDIO

PREGUNTA # 5	PRECIO (DÓLAR AMERICANO)			TOTAL
	300-600	700-1000	>1000	
ANIMACIONES Y VIDEOS EN 3D	73	28	27	128
DIBUJO ARQUITECTÓNICO	50	48	16	114
DIBUJO 3D	45	50	28	123
DIGITALIZACIONES	58	52	20	130
DECORACIÓN VIRTUAL DE AMBIENTE	60	44	29	133
IMPRESIÓN DE PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS	28	22	19	69
MAQUETERÍA FÍSICA	51	40	26	117

Elaborado por: Los Autores

- Animaciones y videos en 3D: el 57% de las personas encuestadas están predispuestos a pagar \$300 - \$600, el 22% de \$700 - \$1000 y el 21% mayor a \$1000.

CUADRO No. 4.15

PRECIO	PORCENTAJE
300-600	57%
700-1000	22%
>1000	21%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



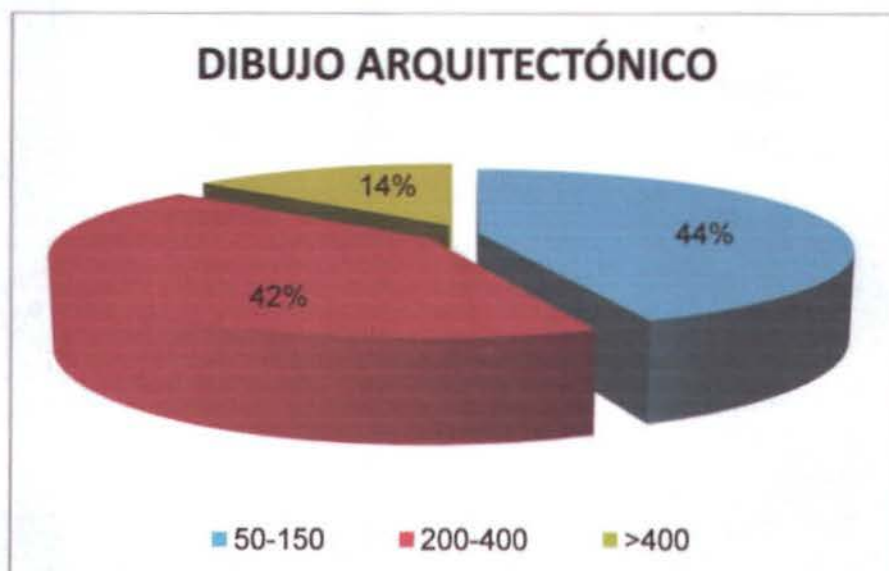
Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

- Dibujo arquitectónico: el 44% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar \$50 - \$150, el 23% de \$200 - \$400 y el 14% mayor a \$400.

CUADRO No. 4.16

PRECIO	PORCENTAJE
50-150	44%
200-400	23%
>400	14%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



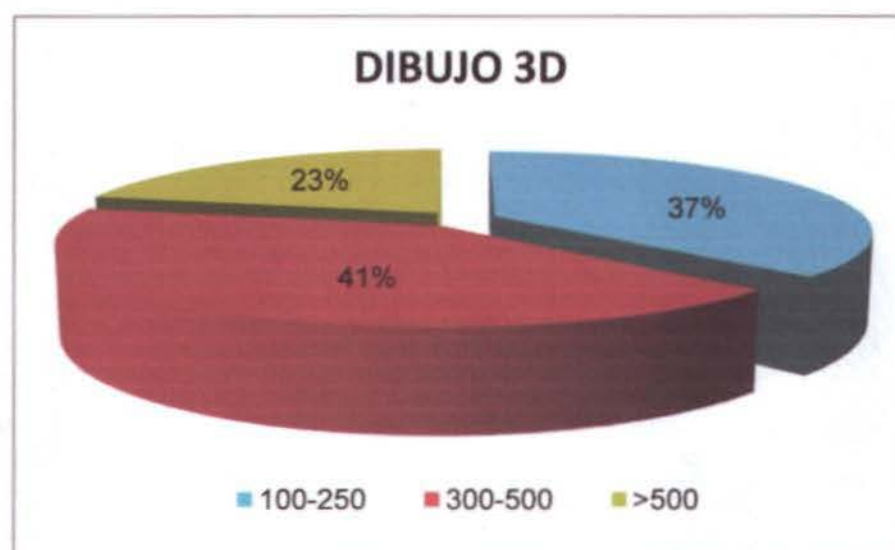
Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

- Dibujo 3D: el 41% de las personas encuestadas están dispuestos a pagar de \$300 - \$500, 37% de \$100 - \$250 y el 23% mayor a \$500.

CUADRO No. 4.17

PRECIO	PORCENTAJE
100-250	37%
300-500	41%
>500	23%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



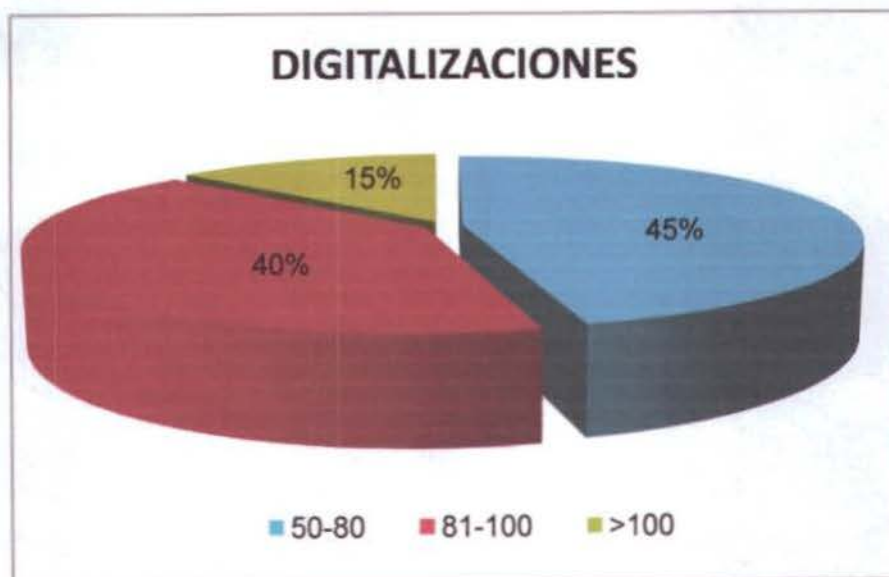
Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

- Digitalizaciones: el 45% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar \$50 – \$80, 40% está dispuesto a pagar \$81 - \$100 y el 15% está dispuesto a pagar mayor de \$100.

CUADRO No. 4.18

PRECIO	PORCENTAJE
50-80	45%
81-100	40%
>100	15%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

- Decoración virtual de ambiente: el 45% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar \$100 - \$150, el 33% esta dispuestas a pagar \$200 - \$300 y el 22% está dispuestas a pagar mayor de \$300.

CUADRO No. 4.19

PRECIO	PORCENTAJE
100-150	45%
200-300	33%
>300	22%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



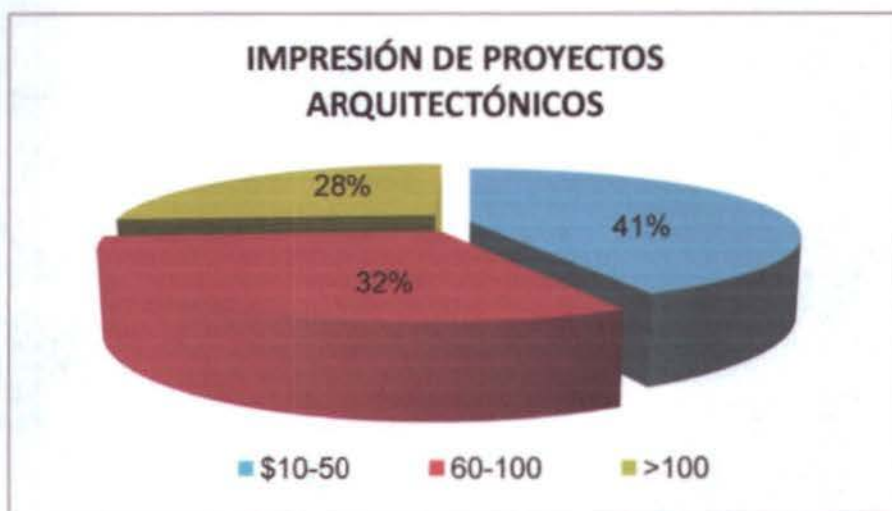
Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

- Impresión de proyectos arquitectónicos: el 41% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar \$10 - \$50, el 32% está dispuesta a pagar \$60 - \$100 y el 28% está dispuestas a pagar mayor de \$100.

CUADRO No. 4.20

PRECIO	PORCENTAJE
10 - 50.	41%
60-100	32%
>100	28%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



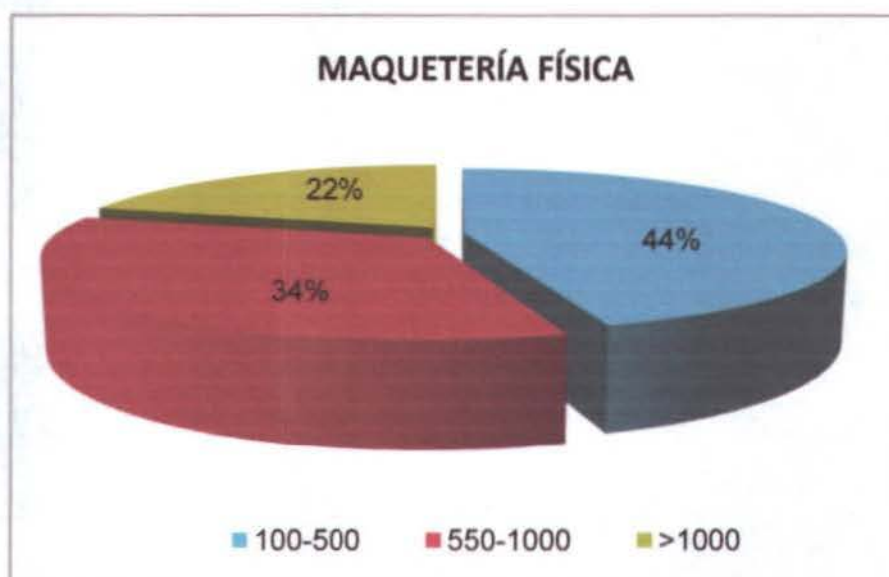
Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

- Maquetería física: el 44% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar \$100 - \$500, el 34% está dispuesta a pagar \$550 - \$1000 y el 22% está dispuestas a pagar mayor de \$1000.

CUADRO No. 4.21

PRECIO	PORCENTAJE
100-500	44%
550-1000	34%
>1000	22%
TOTAL	100%

Elaborado por: Los Autores



Elaborado: Evelyn Denegry y Milton Meza

4.4.3.4 Estimación de la demanda

Conforme a los resultados de la encuesta y los de la tabulación de la información, se han seleccionado preguntas puntuales para poder determinar la demanda presente de la muestra, la que nos hará cuantificar la verdadera demanda de los servicios que se ofrecen y que solicitan las personas del medio del diseño y la construcción de la ciudad de Guayaquil.

La táctica que se ha efectuado es a partir del tamaño de la muestra tomada que fue de 400 personas, de las cuales se están separando los encuestados positivos de los negativos por medio de la tabulación generada, las que nos reflejan los siguientes resultados:

**CUADRO No. 4.22
CLIENTES (ANUAL)**

DESCRIPCIÓN	%	PERSONAS ANUALES
Tamaño de muestra	100	400
Personas que no conocen empresas que brindan servicios de asesoría en construcción y diseño. Pregunta # 1.	25	187
TOTAL DE CLIENTES POTENCIALES	75	213

Elaborado por: Los Autores

De acuerdo a la investigación la muestra del universo de la empresa es de 400 personas, de las cuales 213 conocen de lugares que brinden servicios de diseño y construcción y esta representa el 75% del universo, el cual es 452.246 personas como clientes potenciales a utilizar el servicio de diseño y construcción de la empresa MILEVE ECUADOR S.A. en el año, el que representa el segmento de mercado al que se pretende alcanzar.

Se estima que el incremento anual de los posibles clientes será de 2% cada año debido al incremento de la población de la ciudad de Guayaquil.

4.5 Plan de marketing

4.5.1 Mercado objetivo

- Hombres y mujeres profesionales e interesados en el diseño y la construcción entre 25 a 60 años de edad.
- Personas de extracto medio – bajo a alto – alto.
- Personas que residan en Guayaquil (como inicio de las actividades comerciales de la empresa) y que residan en el exterior con el fin de construir, remodelar o ampliar estructuras de construcción en un futuro cercano.

4.5.2 Marketing Mix

Por medio de esta herramienta nos ayuda a analizar cómo está el mercado, así poder posicionar a la empresa con la base primordial que son los valores y objetivos de la empresa, satisfaciendo las necesidades de los clientes.

4.5.2.1 Producto: definición del servicio:

La empresa brindará servicio de asesoría en diseño y construcción donde el cliente podrá participar activamente de las decisiones, cambios y modelos que se tomen para su proyecto siempre y cuando no afecte las especificaciones técnicas y estructurales del mismo.

Características de servicio:

- Intangible: empieza por una idea, bocetos, colores y materiales a usar, dependiendo del servicio y paquete contratado, en la maqueta o plano, ya que nosotros no construimos físicamente
- Duradero: es la idea que se va a plantar físicamente y la cual dura por años ya que es un edificio, casa, urbanización, etc.
- Compra esporádica de especialidad: como todo servicio, el de la empresa también es esporádico porque no se construye viviendas, conjuntos residenciales, edificios, etc. todos los días, habrán temporadas altas también como bajas, dependiendo de la necesidad, el clima y la solvencia que tenga el país así también como el cliente.
- De conocimiento: las personas que contraten el servicio deberían tener indicio de lo que se pide así también como conocimientos básicos sobre construcción para que puedan opinar y solicitar que clases de producto final requerirá.

Tipificación del servicio:

Dentro del servicio de asesoría se derivan algunas prestaciones que conforman el servicio, los cuales serán regularmente contratados, y mencionamos a continuación:

- Animaciones y videos en 3D
- Dibujo arquitectónico

- Dibujo 3D
- Digitalizaciones
- Decoración virtual de ambientes
- Impresión de proyectos arquitectónicos B/N y/o Color
- Maqueteria Física

Cuando el servicio contratado sea una construcción nueva habrán otros tipos de de prestaciones más técnicas que se necesitará para el futuro proyecto por lo que se tendrá que solicitar anticipadamente para poder brindar un servicio de calidad, las cuales se detallan a continuación:

- Diseño gráfico mobiliario
- Topografía
- Cartografía
- Proyectos conjuntos
- Planificación y construcción de proyectos a nivel de Guayaquil con proyección nacional.

Así también brindamos paquetes cómodos, de las prestaciones de la empresa, para que el cliente pueda elegir a su conveniencia y necesidad de acuerdo al proyecto que quiere realizar como también es una manera de proyección para la empresa, para conocer la cantidad de tiempo en los que realizarán dichos trabajos, los que detallamos a continuación:

Paquete #1

CUADRO No. 4.23	
PAQUETE # 1:	Días a realizar el trabajo
Dibujo Arquitectónico	2
Dibujo 3D	2
Asesoría del proyecto y conexión con una constructora o profesional	1

Elaborado por: Los Autores

Paquete # 2

CUADRO No. 4.24

PAQUETE # 2:	Días a realizar el trabajo
Animaciones y Videos en 3D	5
Digitalizaciones	2
Asesoría del proyecto y conexión con una constructora o profesional	1

Elaborado por: Los Autores

Paquete # 3

CUADRO No. 4.25

PAQUETE # 3:	Días a realizar el trabajo
Impresión de Proyectos Arquitectónicos	1
Maquetería Física	10
Asesoría del proyecto y conexión con una constructora o profesional	1

Elaborado por: Los Autores

Paquete # 4

CUADRO No. 4.26

PAQUETE # 4:	Días a realizar el trabajo
Dibujo Arquitectónico	2
Dibujo 3D	2
DIGITALIZACIONES	2
Asesoría del proyecto y conexión con una constructora o profesional	1

Elaborado por: Los Autores

Paquete # 5

CUADRO No. 4.27

PAQUETE # 5:	Días a realizar el trabajo
Animaciones y Videos En 3D	5
Impresión de Proyectos Arquitectónicos	1
Maqueta Física ESC 1:100	10
Asesoría del proyecto y conexión con una constructora o profesional	1

Elaborado por: Los Autores

Paquete # 6

CUADRO No. 4.28

PAQUETE # 6:	Días a realizar el trabajo
Dibujo Arquitectónico	2
Dibujo 3D	2
Digitalizaciones	2
Animaciones y Videos En 3D	5
Impresión de Proyectos Arquitectónicos	1
Maquetería Física	10
Decoración Virtual De Ambiente	5
Asesoría del proyecto y conexión con una constructora o profesional	1

Elaborado por: Los Autores

DESCRIPCIÓN DEL DESARROLLO DEL SERVICIO:

- Animaciones y videos en 3D

El cliente proporcionará la información pertinente requerida por el Animador para desarrollar las animaciones y videos en 3D de su proyecto, lo cual ayudara a saber cómo sería su proyecto en un futuro cercano. Se usara para este servicio de 3D, programas especializados como 3Dmax, el cual nos ayudara en la elaboración de secuencias y recorridos con movimientos en tiempo real, cuidadosamente controladas para luego tener un recorrido real, sean estas con vista interna o de exteriores del proyecto; este desarrollo de animación dura al menos 36 horas, luego el video resultante se lo obtendrá del software Sonic DVD

plus o V-ray, ya que se edita cada recorrido hasta que parezca real, aumentando efectos visuales y de sonido, luego el video se lo grabara en un pen drive o un CD, dependiendo de los requerimientos del cliente, con formato DVD o como el cliente lo solicite.



- **Dibujo arquitectónico**

Cada cliente explicará su idea y se plasmará en trazos lineales del futuro proyecto, que en este caso se lo llamará el anteproyecto, por parte del profesional, dependiendo del tipo de proyecto se dirigirá al: arquitecto, ingeniero, decorador de interiores o maquetista. Posteriormente se expresará en plano, perspectiva o axonometría, pensando en las personas que vivirán en esa edificación, como medidas y distribución de cada espacio, colores, ventanas, etc.,

A este tipo de dibujo se le confiere una responsabilidad más objetiva, pues tiene que ser hecho pensando en las personas que habitarán ese ambiente, muchas veces con sus medidas (antropometría) y la finalidad de la construcción. Otros aspectos como el color, la administración de espacios y el trabajo conceptual, son relacionados con el diseño arquitectónico. Se utilizan programas como AutoCAD, ArchiCAD, entre otros, dependiendo del acabado y forma que se desea obtener.



- Dibujo 3D

Un dibujo 3D es un dibujo espacial arquitectónico en el cual se observa la profundidad del diseño planteado por el cliente en su futuro proyecto.

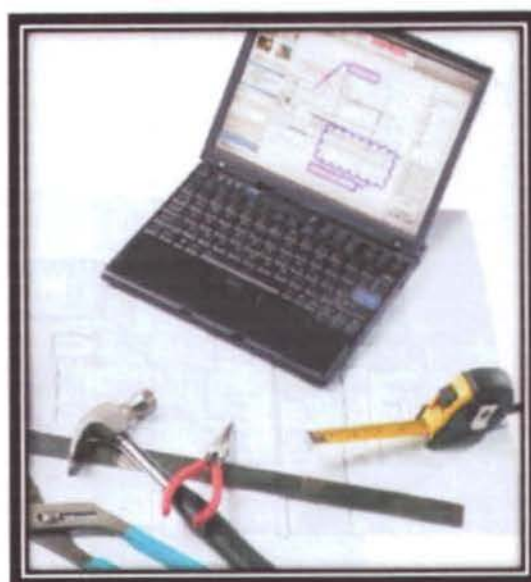
Dependiendo del programa que estemos utilizando existen varios procesos para realizar dicho dibujo; el método generalmente usado es conociendo todos los detalles arquitectónicos, estructural etc., se empieza a hacer el levantamiento del proyecto de manera que tome la forma que el cliente proyecta, tipos de pisos, tipo de ornamentación, tipos de texturas de

paredes y los acabados que se realizan normalmente en una edificación. En este tipo de representación arquitectónica también se utiliza AutoCAD, ArchiCAD, sketchup, entre otros.



- Digitalizaciones

En base al relevamiento tomado manualmente, se empieza el proceso de trazar mediante cualquier programa de dibujo arquitectónico, las medidas tomadas con anterioridad del terreno, convirtiéndolo así en un plano arquitectónico digital,



- **Decoración virtual de ambiente**

En este espacio se tiene la información digital en dibujo 3D y dibujos arquitectónicos en volumetría del ambiente físico a decorar, se puede usar el programa CINEMA 4D u otros que sirven para decorar ambientes, comenzando por colores, texturas, diseños de muebles, juegos de camas, estilo de cada dormitorio, la texturas iluminarias a aplicarse en cada uno de los espacios con tendencias actuales, así el diseñador realizara pruebas para plasmar con exactitud los gustos y preferencias del cliente, el programa arrojará fotografías, las cuales serán entregadas al diseñador y cliente para mejorar los diseños o quitar cosas excesivas, eligiendo entre dos a tres diseños variados así el cliente tiene de donde elegir, después de la elección y si hay algunos cambios, estos se realizarán y se presentará el proyecto final al cliente para su aprobación.



- Impresión de proyectos arquitectónicos

La empresa contará con un MiniPlotter HP Design jet 111, el cual va a estar adecuado para las diferentes impresiones de dibujos arquitectónicos de los diferentes clientes, sean estos en blanco y negro y/o color.



- Maquetería

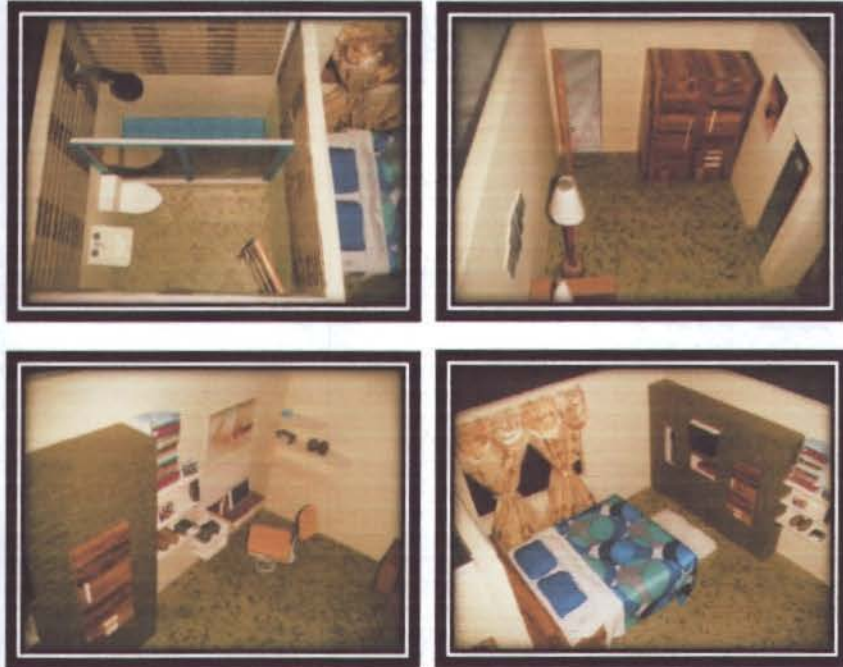
Existen muchos tipos de visualización del proyecto como hemos leído anteriormente la maquetería es uno de estos, la cual no es otra cosa que la idealización de este a una escala mucho menor que la construcción a realizarse en la cual podemos observar cómo va a quedar la construcción arquitectónica en un futuro cercano.

Una maqueta nos permite observar hasta los más mínimos detalles, sean estos internos o de exteriores, de una manera más realista ayudándonos así a tener una mejor visualización.

Para la construcción y elaboración de una maqueta hay que seguir una serie de pasos que comprenden entre:

- Organización del grupo de trabajo
- Búsqueda de materiales a utilizar
- Presupuesto o costos de estos materiales
- Revisión del plano

- Consideración de una escala apropiada que comprende desde 1:100 hasta 1:20 en el caso de casas, en urbanizaciones entre 1:500 a 1:200.
- Establecer tiempos para la realización de la maqueta
- Elaboración y entrega de la misma



4.5.2.2 Precio

La empresa contara con un listado de precios de acuerdo a metros cuadrados de construcción, ampliación o remodelación.

Cuadro No. 4.29
Determinación de Costo y Precio de Productos

PRODUCTOS	POR UNIDADES	
	COSTO	PRECIO
Animaciones y videos en 3D desde 0/300 Mtrs ²	0,81	1,25
Animaciones y videos en 3D desde 301/600 Mtrs ²	0,78	1,20
Animaciones y videos en 3D desde 601/1000 Mtrs ²	0,72	1,10
Animaciones y videos en 3D desde 1001/5000 Mtrs ²	0,65	1,00
Animaciones y videos en 3D desde 5000Mtrs ² en adelante	0,52	0,80
Dibujo Arquitectónico desde 0/300 Mtrs ²	0,49	0,75
Dibujo Arquitectónico desde 301/600 Mtrs ²	0,42	0,65

Dibujo Arquitectónico desde 601/1000 Mtrs2	0,36	0,55
Dibujo Arquitectónico desde 1001/5000 Mtrs2	0,33	0,50
Dibujo Arquitectónico desde 5000Mtrs2 en adelante	0,29	0,45
Dibujo 3D desde 0/300 Mtrs2	0,65	1,00
Dibujo 3D desde 301/600 Mtrs2	0,62	0,95
Dibujo 3D desde 601/1000 Mtrs2	0,59	0,90
Dibujo 3D desde 1001/5000 Mtrs2	0,36	0,55
Dibujo 3D desde 5000Mtrs2 en adelante	0,29	0,45
Digitalizaciones de planos físicos desde 0/300 Mtrs2	0,49	0,75
Digitalizaciones de planos físicos desde 301/600 Mtrs2	0,42	0,65
Digitalizaciones de planos físicos desde 601/1000 Mtrs2	0,36	0,55
Digitalizaciones de planos físicos desde 1001/5000 Mtrs2	0,29	0,45
Digitalizaciones de planos físicos desde 5000Mtrs2 en adelante	0,20	0,30
Decoración virtual de ambientes desde 0/300 Mtrs2	2,28	3,50
Decoración virtual de ambientes desde 301/600 Mtrs2	2,15	3,30
Decoración virtual de ambientes desde 601/1000 Mtrs2	1,95	3,00
Decoración virtual de ambientes desde 1001/5000 Mtrs2	1,85	2,85
Decoración virtual de ambientes desde 5000Mtrs2 en adelante	1,69	2,60
Impresión de proyectos arquitectónicos B/N formato A4	0,13	0,20
Impresión de proyectos arquitectónicos B/N formato A3	0,29	0,45
Impresión de proyectos arquitectónicos B/N formato A2	0,46	0,70
Impresión de proyectos arquitectónicos color formato A4	0,16	0,25
Impresión de proyectos arquitectónicos color formato A3	0,55	0,85
Impresión de proyectos arquitectónicos color formato A2	0,81	1,25
Maqueta Física ESC 1:100	75,00	150,00
Maqueta Física ESC 1:200	125,00	250,00
Maqueta Física ESC 1:300	200,00	400,00
Permisos municipales- Tasa Habilitación	Precio estipulado de acuerdo al proyecto contratado y los gastos e impuestos municipales	

Elaborado por: Los autores

Nota: la representación de costo en porcentaje es del 65% en todo a excepción en la maqueta física de cualquier medida que se maneja el 50% de descuento

4.5.2.3. Plaza

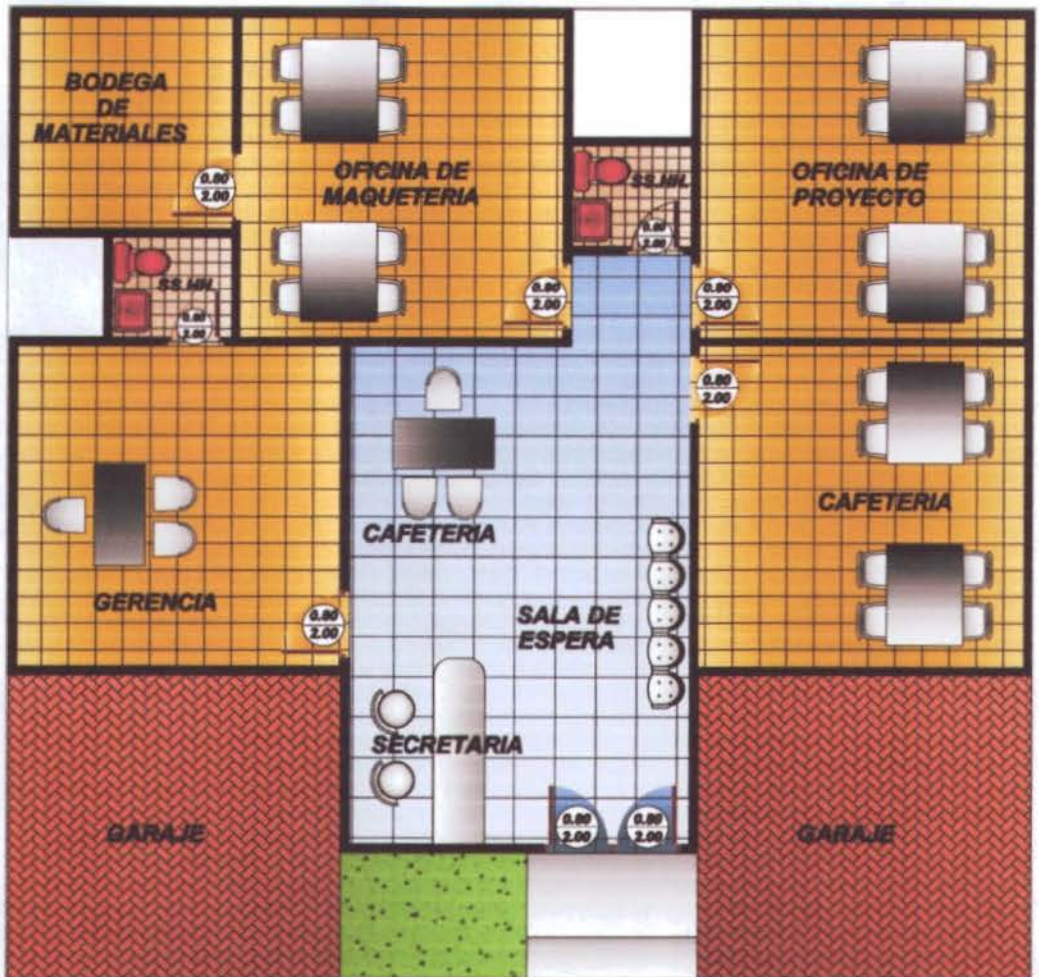
Vista panorámica de la ubicación de la empresa en el mapa del Ecuador:



La empresa estará ubicada en el Norte de la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela la Alborada 13ava. Etapa, frente al Hipermarket. Una villa de 138 m2 de terreno y construcción con:



Vista interna y distribución de los espacios de la empresa para la facilidad y comodidad de los empleados:



MILEVE ECUADOR S.A.

138 M2

4.5.2.4. Promoción

Como la empresa es nueva en el mercado de la construcción y diseño, los competidores pueden usar estrategias para que la empresa cierre a los pocos meses, por esa razón la empresa llegara a los potenciales clientes de la siguiente manera:

- Se publicara en la revista V!VA Samborondón un anuncio publicitando la empresa de manera que al cliente llame la atención, esta contara con la versión #18 con tamaño 3 col (14.82) x 4.43cm.



Área y Tamaño específico de la publicidad.

- También se subirá en plataforma en línea del Diario el universo (www.eluniverso.com) los banner de la publicidad de la empresa, que son paquetes Rotativos x mes (600.000 Impresiones) full banner. Se escogió el diario el universo porque tiene mayor distribución en el país. EL UNIVERSO
eluniverso.com
- Igualmente como se explico en la parte superior existirá combos, que en este proyectos los denominaremos paquetes, que están detallados en el punto de Producto, lo cuales están adaptados a las necesidades y preferencias de los clientes.

- Asimismo se realizara una cuña radial, por medio de Radio Canela y La Otra, así se podrá llegar a un extracto social medio – medio a medio – bajo, asimismo a todas las partes del país.



Ver Anexo # 17

- Igualmente como se explico en páginas anteriores, La página web va a ser usada como punto de distribución donde se encontrara los diversos servicios que la empresa brindara a sus futuros clientes.



CAPÍTULO V

5. Evaluación financiera

5.1. Introducción

La evaluación financiera es una herramienta clave para el análisis de factibilidad del proyecto, es decir se explorará las ventajas y desventajas que se tiene al comenzar el estudio de factibilidad para crear una empresa consultora en diseños y financiamientos de proyectos de construcción con e-commerce.

Es importante, para la evaluación del proyecto contar con las herramientas necesarias para realizar los indicadores financieros.

Dentro de los instrumentos para la evaluación del proyecto tenemos los siguientes:

- Estado de situación Inicial.
- Estado de Resultados.
- Flujo de Caja.

5.1.1. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, muestra la situación económica de la empresa cuando este comienza sus operaciones, considerando las cuentas de activo que son activo corriente, activo fijo y activo diferido, también hay que considerar las cuentas del pasivo y del patrimonio de la empresa.

CUADRO No. 5.1
MILEVE ECUADOR S.A.
ESTADO DE SITUACION INICIAL
AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2011

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORTO PLAZO -	
CAJA	\$ 10.560,39	PASIVO LARGO PLAZO -	
Total Activo corriente	\$ 10.560,39	TOTAL PASIVO -	
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Equipos computación	\$ 10.666,01	CAPITAL \$ 92.728,54	
Equipos de oficina	\$ 2.121,28		
Muebles de oficina	\$ 4.885,86		
Edificio	\$ 50.000,00		
Terreno	\$ 12.000,00		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 79.673,15		
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de Constitución	\$ 500,00		
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	1.670,00		
Permisos de Funcionamiento	325,00		
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 2.495,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 92.728,54	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO \$ 92.728,54	

Elaborado por: Los autores

5.1.2. Estado de resultados proyectado

El estado de resultados refleja la obtención de pérdida o ganancias reales de las operaciones al final del periodo, esto es generalmente un año. En este estado deben de reflejar los valores de la proyección tanto de los ingresos como el de los gastos, así mismo considerar los impuestos laborales y fiscales que rigen en nuestro país.

CUADRO No. 5.2
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

CONCEPTO	1	2	3	4	5
VENTAS	\$ 190.184,21	\$ 201.890,05	\$ 214.316,38	\$ 227.507,55	\$ 241.510,64
COSTO DE PRODUCCION	\$ 57.220,61	\$ 60.291,60	\$ 63.572,59	\$ 64.708,76	\$ 68.457,50
Mano de obra directa	\$ 27.738,90	\$ 29.958,01	\$ 32.354,65	\$ 34.943,03	\$ 37.738,47
Mano de obra indirecta	5.439,00	5.710,95	5.996,50	6.296,32	6.611,14
Materiales directos	12.885,72	13.272,29	13.670,46	14.080,57	14.502,99
Insumos	109,24	112,52	115,89	119,37	122,95
Reparación y mantenimiento	460,00	473,80	488,01	502,65	517,73
Depreciación	5.693,29	5.693,29	5.693,29	3.322,94	3.322,94
Servicios básicos	1.472,46	1.546,08	1.623,39	1.704,56	1.789,78
Publicidad	3.422,00	3.524,66	3.630,40	3.739,31	3.851,49
UTILIDAD BRUTA	\$ 132.963,61	\$ 141.598,45	\$ 150.743,79	\$ 162.798,80	\$ 173.053,14
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 68.280,90	\$ 73.720,09	\$ 79.593,71	\$ 85.936,50	\$ 92.785,98
Sueldo y salarios	\$ 56.565,60	\$ 61.090,85	\$ 65.978,12	\$ 71.256,37	\$ 76.956,87
Materiales de oficina	465,72	479,69	494,08	508,90	524,17
Seguro	11.249,58	12.149,55	13.121,51	14.171,23	15.304,93
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 64.682,71	\$ 67.878,36	\$ 71.150,08	\$ 76.862,30	\$ 80.267,17
15% Participación de trabajadores	9.702,41	10.181,75	10.672,51	11.529,34	12.040,08
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	\$ 54.980,30	\$ 57.696,61	\$ 60.477,57	\$ 65.332,95	\$ 68.227,09
25% Impuesto a la renta	13.745,07	14.424,15	15.119,39	16.333,24	17.056,77
UTILIDAD NETA	\$ 41.235,22	\$ 43.272,46	\$ 45.358,18	\$ 48.999,71	\$ 51.170,32

Elaborado por: Los autores

5.1.3. Flujo de caja

El flujo de caja, es el informe principal que muestra en forma resumida y clasificada los conceptos de entrada y salida de los recursos financieros, que se realizaron dentro del periodo contable, esto se da con el fin de medir y proyectar la capacidad económica de la empresa en función a su liquidez.

La conformación de las cuentas son varias, en el cual representa los momentos que se incurre los ingresos y egresos de la compañía. También, nos indica los movimientos realizados de caja y sus respectivos desembolsos realizados en el periodo contable. Como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 5.3
FLUJO DE CAJA

	0	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas	\$ -	\$ 190.184,21	\$ 201.890,05	\$ 214.316,38	\$ 227.507,55	\$ 241.510,64
Total Ingresos Operacionales	\$ -	\$ 190.184,21	\$ 201.890,05	\$ 214.316,38	\$ 227.507,55	\$ 241.510,64
EGRESOS OPERACIONALES						
Costo de producción	\$ -	\$ 57.220,61	\$ 60.291,60	\$ 63.572,59	\$ 64.708,76	\$ 68.457,50
Gastos Administrativos	-	68.280,90	73.720,09	79.593,71	85.936,50	92.785,98
Total Egresos Operacionales	\$ -	\$ 125.501,51	\$ 134.011,68	\$ 143.166,30	\$ 150.645,26	\$ 161.243,48
FLUJO OPERACIONAL	\$ -	\$ 64.682,71	\$ 67.878,36	\$ 71.150,08	\$ 76.862,30	\$ 80.267,17
INGRESOS NO OPERACIONALES						
Fondos Propios	\$ 92.728,54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos No Operacionales	-	-	-	-	-	-
Total Ingresos No Operacionales	\$ 92.728,54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS NO OPERACIONALES						
Inversión Fija	\$ 92.728,54	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participaciones de Utilidades	-	9.702,41	10.181,75	10.672,51	11.529,34	12.040,08
Impuesto a la Renta	-	13.745,07	14.424,15	15.119,39	16.333,24	17.056,77
Total Egresos No Operacionales	\$ 92.728,54	\$ 23.447,48	\$ 24.605,91	\$ 25.791,91	\$ 27.862,58	\$ 29.096,85
FLUJO NO OPERACIONAL	\$ -	\$ (23.447,48)	\$ (24.605,91)	\$ (25.791,91)	\$ (27.862,58)	\$ (29.096,85)
FLUJO DE CAJA NETO	\$ (92.728,54)	\$ 41.235,22	\$ 43.272,46	\$ 45.358,18	\$ 48.999,71	\$ 51.170,32

Elaborado por: Los autores

5.1.4. Valor Actual Neto

El valor actual neto, trae los valores de hoy en flujos futuros, y estas se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y egresos o también, a través del flujo neto de caja expresado en moneda actual con una tasa de descuento específica. En el proyecto se utilizará el flujo neto de caja con una tasa de descuento específica para así conocer los criterios que se sugiere en ello y conocer si su valor es igual o superior a cero.

5.1.4.1. Costo de Oportunidad

El costo de oportunidad, como conocemos, toda empresa debe iniciar con una inversión inicial, el capital forma parte de la inversión, la misma que puede provenir de distintas fuentes como ejemplo el de los inversionistas, que lo pueden realizar tanto con instituciones de financieras públicas o privadas o a su vez una mezcla de ellos. Esto sirve para hacer valoraciones, constatando el riesgo de la inversión.

5.1.4.2. Valor Actual Neto del Proyecto

Tasa de descuento (i)

Para poder obtener la tasa de descuento para el flujo de caja del proyecto se aplicara la fórmula de la tasa ponderada del capital propio.

$i = \text{Inflación promedio} + \text{Costo oportunidad bancaria} + \text{TMAR}$

CUADRO No. 5.4
TASA DE DESCUENTO

CONCEPTO	PORCENTAJE
Inflación Promedio	5,42%
Costo oportunidad bancaria	1,25%
TMAR	6,78%
TASA DE DESCUENTO	13,45%

Elaborado por: Los autores

$$i = 5,42\% + 1,25\% + 6,78\%$$

$$i = 13,45\%$$

Para el cálculo del VAN en el presente proyecto la tasa de descuento será del 13,45%

$$VAN = -I_0 + \frac{\sum FCN}{(1+i)^n}$$

$$VAN = \$ 65.126,44$$

El valor de \$ 65.126,44 representa lo que el inversionista ha de acumular luego de haber recuperado la inversión total del proyecto.

5.1.5. Tasa interna de retorno

5.1.5.1. Tasa interna de retorno del proyecto

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o el rechazo del proyecto para ello se compara, el TIR se compara con una tasa mínima, el costo de oportunidad utilizado para comparar con el TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo.

$$TIR = tm + (TM - tm) \frac{VAN_{tm}}{(VAN_{tm} - VAN_{TM})}$$

$$TIR = 31,49\%$$

La tasa interna de retorno es superior al costo de oportunidad que es el 31,49%, por lo tanto el proyecto es viable.

5.1.5.2. Tasa interna de retorno de los inversionistas

$$TIR = tm + (TM - tm) \frac{VAN_{tm}}{(VAN_{tm} - VAN_{TM})}$$

$$TIR = 31,49\%$$

La tasa interna de retorno del inversionista es superior al costo de oportunidad que es el 31,49%, por lo tanto el proyecto es viable. Por lo tanto el efecto de apalancamiento es positivo para el inversionista, ya que con menos cantidad de dinero invertido de sus recursos propios, la rentabilidad es superior a la que presentan en la evaluación del proyecto en su conjunto.

5.2. Introducción sobre el Estudio Financiero

Este capítulo se creó con el objetivo de la realización de un estudio financiero, es de recopilar toda la información obtenida por medio del estudio de mercado, por medio de encuestas y entrevistas, para así considerar el monto que va a generar en todos los procesos del proyecto, a su vez considerar dentro de esto a los gastos administrativos, en el cual se detallará los sueldos a percibir por parte de los empleados que se contratará en la empresa MILEVE Ecuador S.A., también se tomará en cuenta el plan de inversión de los activos fijos de la empresa. Del mismo modo se realizará respectivamente el estado de situación inicial en la cual encontraremos reflejado la información financiera que dispondrá la empresa al iniciar su ejercicio económico, mostrando sus activos, pasivos y patrimonio a tener; la proyección del estado de resultados, que se realizará el nivel de venta, costo de producción, depreciaciones, gastos administrativos que incluye los sueldos y salarios de cada trabajador, los servicios básicos que son agua, luz y teléfono, su utilidad y demás componentes para poder tener así una idea de cómo va a estar la empresa a través de los años, si tendrá pérdida o ganancias, si es factible su creación en el mercado.

5.2.1. Inversión requerida

Para poder arrancar y poner en marcha el proyecto, es importante determinar los requerimientos como son los equipos, materiales, entre otros, los cuales permitirán desarrollar todas las actividades a realizarse. Asimismo nos permite establecer cuanta cantidad de dinero se necesitará para la inversión inicial de la empresa para su funcionamiento inicial, para así determinar los costos y gastos a incurrirse como el capital de trabajo, etc.

Los factores que intervienen en la compra de equipos, tenemos los siguientes:

- Proveedores.- Se presentará las cotizaciones de los materiales, equipos, mobiliarios entre otros que la empresa necesite.
- Inversión inicial.- Se detallará los costos y gastos a incurrirse en el proyecto.
- Costo de mantenimiento.
- Características y dimensiones de los equipos a usarse.

- Infraestructura.- esta será dada por uno de los inversionistas que cuenta la empresa.
- Remodelación.- se hará remodelaciones internas en la infraestructura para adecuar las diferentes áreas de trabajo de la empresa.

CUADRO No. 5.5
ACTIVO FIJO

DETALLE	VALOR
Equipos Computación	\$ 10.666,01
Equipos de Oficina	\$ 2.121,28
Muebles de Oficina	\$ 4.885,86
Edificio	\$50.000,00
Terreno	\$12.000,00
TOTAL	\$ 79.673,15

Elaborado por: Los autores

CUADRO No.5.6
ACTIVO DIFERIDO

DETALLE	VALOR
Gastos de Constitución	\$ 500,00
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 1.670,00
Permisos de Funcionamiento	\$ 325,00
TOTAL	\$ 2.495,00

Elaborado por: Los autores

5.2.2. Proveedores de suministros

En la selección de proveedores, se ha decidido trabajar con 2 empresas que tienen un gran prestigio en lo referente a su marca y su calidad en productos, estas empresas son JUAN MARCET CIA. LTDA. Y GRUPO CERVANTES C.A., se ha tomado consideración a las empresas antes mencionadas por:

- Calidad
 1. Calidad en sus productos.
 2. Garantía.
 3. Servicio postventa y asistencia técnica.

- Condiciones económicas
 1. Precio por unidad.
 2. Descuento comercial.
 3. Forma y plazo de pagos.

- Otras condiciones
 1. Periodo de validez de la oferta de la proforma.
 2. Plazos de entrega.
 3. Devolución de los materiales a utilizarse.

A continuación se dará a conocer información general de las empresas seleccionadas:

- Grupo Cervantes C.A.
 - Razón Social: GRUPO CERVANTES, PAPELERIA CERVANTES C.A.
 - RUC:0991412557001
 - Nombre Comercial:
 - Estado del Contribuyente en el RUC: Activo
 - Clase de Contribuyente: Especial
 - Tipo de Contribuyente: Sociedad
 - Obligado a llevar Contabilidad: SI
 - Actividad Económica Principal: VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE PAPELERIA
 - Fecha de inicio de actividades: 19-08-1997
 - Fecha actualización 12-04-2011
(SRI, 2011)
Ver Anexo 18

- Juan Marcet
 - Razón Social: JUAN MARCET COMPAÑIA LIMITADA
 - RUC:0990021058001
 - Nombre Comercial:
 - Estado del Contribuyente en el RUC: Activo
 - Clase de Contribuyente: Especial
 - Tipo de Contribuyente: Sociedad
 - Obligado a llevar Contabilidad: SI

- Actividad Económica Principal: VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES Y EQUIPO DE OFICINA.
- Fecha de inicio de actividades: 18-09-1947
- Fecha actualización: 06-10-2011
(SRI, 2011) VER
Ver Anexo 19

5.2.3. Inversión inicial

Para este proyecto se requiere de invertir en la adquisición de los activos fijos que son: equipos de oficina, computadoras, escritorios, teléfonos, fax, sillas, impresoras, archivadores, materiales de oficina, sueldos de empleados, los gastos de los servicios básicos, la publicidad que se dará a la empresa, será está a través de anuncios de periódicos.

**CUADRO No. 5.7
INVERSIÓN INICIAL**

DETALLE	VALOR
Activo fijo	\$ 79.673,15
Activo diferido	2.495,00
Capital de trabajo	10.560,39
TOTAL	\$ 92.728,54

Elaborado por: Los autores

Nota: Valores de Activo se explican en punto 5.2.1 y capital de trabajo en el punto 5.2.3.1

5.2.3.1. Capital de trabajo

El capital de trabajo para la empresa MILEVE Ecuador S.A., se lo ha calculado para un mes, ya que se ha estimado que será el tiempo suficiente para poder comenzar el proyecto, hasta que se generen sus propios recursos financieros por medio de los servicios que se van a ofrecer a los clientes serán cancelado en efectivo y cheque certificado a nombre de la empresa,

CUADRO No. 5.8
CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL
Costos Directos de Fabricación	\$ 3.385,39
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 623,39
Gastos de Administración	\$ 4.752,61
Gastos de Venta	\$ 1.799,00
TOTAL	\$ 10.560,39

Elaborado por: Los autores

5.3. Fuentes de Financiamiento

Los recursos de la compañía MILEVE Ecuador S.A., se maneja con los aportes de los accionistas, cuyo edificio será dado por uno de ellos, así como los respectivos terrenos, con la finalidad de que la empresa al comenzar sus funciones no tenga ninguna deuda con un ente financiero público o privado, es por eso que se harán sus recaudaciones de la siguiente manera, podemos asumir grupos de recursos que se utilizan. Por ejemplo:

1. Financiamiento espontaneo

- Crédito proveedores
 - Juan Marcet CIA. LTDA.
 - Monto de crédito: \$1000,⁰⁰ dólares americano.
 - Días de crédito: 30 días hábiles
 - Grupo Cervantes C.A.
 - Monto de crédito: \$1000,⁰⁰ dólares americano.
 - Días de crédito: 30 días hábiles

2. Gastos diferidos

- Postergación de pago:
 - Impuestos
 - Materiales auxiliares
 - Seguros en general
 - Sueldos
 - Entre otros

3. Crédito documentario

Operaciones de venta que realiza la empresa (anticipos sobre ventas).

- Descuentos (permite obtener liquidez al acelerar la rotación de clientes – una factura por cobrar lo hacemos dinero inmediato).

4. Factoring

Se ocupa de la cobranza y absorbe los riesgos de estos. El costo lo determina la empresa factoring como su comisión por el trabajo realizado.

5. Realización de activos

Venta de activos fijos que no se utiliza para obtener liquidez:

- Terreno de 250mtrs² en urbanización TAOS punta blanca provincia de Santa Elena avaluó comercial \$6000,⁰⁰
- Terreno de 250mtrs² cerca del malecón panorámico en el cantón playas provincia del guayas avaluó comercial \$6000,00
- Casa de 138mtrs² en la Alborada 10ma etapa ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, avaluó comercial \$50000,⁰⁰

6. Crédito bancario

Crédito efectivo 1000/35 del Banco de Machala, brinda la liquidez en el momento que se lo necesite.

Se realizara un préstamo de \$1000,00 en esta institución, ya que se pagara únicamente \$35,00 mensuales por 3 años, cuando la empresa requiera adquirir liquidez de un monto bajo. A continuación se detallara los servicios de este producto:

- Monto desde \$1000 hasta \$20000,00
- Garantía: Personal.
- Hasta 3 años plazo.
- *Tener una cuenta de ahorros o corriente con antigüedad de 6 meses.

Beneficios

- Tasa fija.
- Aprobación ágil.

- Cómodas cuotas de pago.

Requisitos

- Solicitud de crédito.
- Copia de cédula de identidad y certificado de votación a color (Aplicar para cónyuge si tuviere).
- Planilla de servicio básico con vigencia de los últimos 2 meses.
- En caso de tener bienes copia de predios o copia de matrícula de vehículo.

Personas naturales independientes

- Copia de RUC.
- Declaración del IVA de los 3 últimos meses.
- Declaración de Impuesto a la Renta.

7. Aumento de capital

Se emitirán nuevas acciones de la empresa para aumentar sus recursos financieros.

8. Inversionistas

El capital faltante para la inversión total de la inversión requerido para el inicio de actividades comerciales de la empresa lo pondrán los accionistas, en este caso 2 accionistas ofrecieron una casa valorada de \$50.000,00 y 2 terrenos que suman \$12.000,00; la parte sobrante, se dividirá equitativa con los otros 2 accionistas restante el valor total de \$ 30.728,54.

5.4. Estimación de costos

En una actividad económica los costos son destinados a la producción de un bien o un servicio. Todo proceso de producción de un bien lleva consigo el desgaste del mismo en una serie de procesos, estos costos se clasifican en:

- Costo de producción.- Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.
- Gastos Administrativos.- son los salarios, el alquiler de locales, la compra de suministros y otros.

- Gastos de Ventas.- Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la Venta, la promoción de ventas.
- Gastos Financieros.- Desembolsos que se derivan de la necesidad de obtener, en préstamo, capitales ajenos.

5.4.1. Costos de producción

Los costos de producción están vinculados con el proceso productivo de la empresa en cual se presentan numéricamente. Entre estos costos tenemos:

- Materia Prima.
- Mano de Obra.
- Costos Indirectos de fabricación.

Cabe mencionar, que para la realización de un producto, se requiere de materia prima en el que durante el proceso de producción sufre algunas transformaciones y estas forman parte primordial del producto terminado, en cambio para la prestación de un servicio no se necesita de Materia Prima en sí, sino considerablemente la Mano de Obra Directa, es por eso que los Costos de Producción del proyecto estarán conformado de la siguiente manera:

CUADRO No. 5.9
COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Costos Directos de Fabricación	\$ 3.385,39	\$ 40.624,62
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 623,29	\$ 7.480,70
TOTAL	\$ 4.008,78	\$ 48.105,32

Elaborado por: Los autores

5.4.1.1. Costos directos de fabricación

Los costos directos de fabricación son los que intervienen directamente en el proceso de producción. En este proyecto, estos costos están relacionados con la prestación de servicios de diseño y construcción.

CUADRO No. 5.10
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa	\$ 2.311,58	\$ 27.738,90
Materiales Directo	\$ 1.073,81	\$ 12.885,72
TOTAL	\$ 3.385,39	\$ 40.624,62

Elaborado por: Los autores

5.4.1.1.1. Mano de obra directa

La mano de obra directa, es el esfuerzo físico y mental empleado directamente en la fabricación del producto que tiene que producir la empresa, a su vez cabe mencionar que es uno de los factores que más se incurren en este proyecto. Los valores a continuación sobre pasa al valor mínimo a pagarse de la tabla de los códigos sectoriales 2012 realizado por el Ministerio de relaciones laborales.

CUADRO No. 5.11
MANO DE OBRA DIRECTA

CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO POR EMPLEADO	IESS 9,35%	VALOR MENSUAL
1	Arquitecto – decorador	\$ 700,00	\$ 65,45	\$ 634,55
1	Diseñador Grafico	450,00	42,08	\$ 407,93
1	Dibujante	400,00	37,40	\$ 362,60
1	Maquetista 1	500,00	46,75	\$ 453,25
1	Maquetista 2	500,00	46,75	\$ 453,25
5	TOTAL	\$ 2.550,00	\$ 238,43	\$ 2.311,58

Elaborado por: Los autores

5.4.1.1.2. Materiales directos

Son aquellos que se pueden identificar con la producción de un producto o un servicio ofrecido.

En el siguiente cuadro se detallará todos los materiales con sus respectivos precios en las proformas que los proveedores nos han remitido sobre los materiales que se va a utilizar en los

diferentes servicios que la empresa MILEVE Ecuador S.A. va a brindar a sus clientes.

**CUADRO No. 5.12
MATERIALES DIRECTOS**

CONCEPTO	CANT.	VALOR USD	TOTAL MES
Adaptador universal R/163000 faber Castell	1	\$ 5,97	\$ 5,97
Adoquín gris LA. 30x50 N.N.	2	\$ 4,65	\$ 9,30
Baldosas Lam.30x50 N.N.	3	\$ 4,10	\$ 12,30
Barra de extensión p'compas R/174004 faber Castell	1	\$ 9,14	\$ 9,14
Borrador blanco pz-20 s7 pelikan	6	\$ 0,17	\$ 1,02
Borrador faber A 7092 ref 189202	2	\$ 1,95	\$ 3,90
Borrador R/118220 faber Castell	3	\$ 0,75	\$ 2,25
Caja minas 0.5mm 12u. Faber Castell	5	\$ 0,27	\$ 1,35
Caja tiza pastel 24 col..soft r/p-24 lion	1	\$ 8,05	\$ 8,05
Carboncillo faber pitt extrasuave bls.3unids. Ref1299	1	\$ 5,21	\$ 5,21
Carpeta manila T/oficio s/v 125lbs N.N.	50	\$ 0,11	\$ 5,50
Cart. Pegable 0.22 390grs 70x100 usa	10	\$ 0,60	\$ 6,00
Cartón corrugado s/m 90x130cms 175ref206k tes	3	\$ 1,45	\$ 4,35
Cartón microcorrugado celeste #03 48x70 Colombia	5	\$ 1,20	\$ 6,00
Cartón microcorrugado merola 50x70 rojo oscuro	2	\$ 2,23	\$ 4,46
Cartón microcorrugado natural #20 48x70 Colombia	3	\$ 0,92	\$ 2,76
Cartulina canson ingres 160g. 50x65 c. Francia	15	\$ 1,70	\$ 25,50
Cartulina canson montval blanca 801-102 tam 50x65 cms.	10	\$ 3,04	\$ 30,40
Cartulina iris #1 azul cielo 180grs. 50x65	5	\$ 0,40	\$ 2,00
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 azul polar	2	\$ 0,56	\$ 1,12
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 blanco	2	\$ 0,46	\$ 0,92
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 cereza	2	\$ 0,69	\$ 1,38
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 gamuza	2	\$ 0,56	\$ 1,12
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 gris	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 marrón	2	\$ 0,60	\$ 1,20
Cartulina iris/sirio sadipal 50x65 tierra	2	\$ 0,70	\$ 1,40
Cartulina marfil lisa S/M 70x100cms blanco 200grs	30	\$ 0,69	\$ 20,70
Cartulina pancacoca 870grs 70x100 Indonecio	5	\$ 2,48	\$ 12,40
Cartulina pankacoat 70x100 cms. blanca 880grs	5	\$ 4,43	\$ 22,15
Cartulina plegable /M 70x100 CM CAL 0.20 300grs	5	\$ 0,87	\$ 4,35
Cartulina plegable /M CAL 0.14 70x100 CM 225grs	5	\$ 0,70	\$ 3,50
Cinta masking tape shurtape 18mmx40yds. Cp-1010x55024	6	\$ 0,96	\$ 5,76
Compas de precisión sin barra R/1740 faber Castell	1	\$ 22,50	\$ 22,50
Cuchilla olfa pequeña amarilla repuesto abb ref a-5	1	\$ 4,12	\$ 4,12
Cuchillas R/0406 Hand-SDI	2	\$ 1,46	\$ 2,92

Escalímetro triang.853A R/176531 faber Castell	2	\$ 10,74	\$ 21,48
Escuadras 45g. 32cms faber Castell	2	\$ 1,22	\$ 2,44
Escuadras 60g. 32cms faber Castell	2	\$ 1,22	\$ 2,44
Espuma piel de eva paber T.toalla 42x56cm verde roja	2	\$ 2,79	\$ 5,58
Estuche repuesto d'cuchilla R/1361 Hand – Sdi	3	\$ 0,85	\$ 2,55
Folder ideal oficio beige manila #1 c 150grs.paq. 10u	2	\$ 1,67	\$ 3,34
Jgo. Marcadores 30col.(fiesta) r/3504 faber Castell	1	\$ 4,49	\$ 4,49
Juego 3 curvígrafos R/974 faber Castell	1	\$ 3,29	\$ 3,29
Juegos oleos 12col.22ml R/22/12 simbalion	1	\$ 17,72	\$ 17,72
Laminas de acetato T/A4 TR. Azul pvc R/15 shuang ying co. Ltda.	5	\$ 0,12	\$ 0,60
Laminas de acetato T/A4 TR. Humo R/600 junior	5	\$ 0,18	\$ 0,90
Lápices de color faber-b acuarelablf caja.36col.rff.12	1	\$ 16,39	\$ 16,39
Lápiz carbon pitt medium R/117400 faber castell	5	\$ 1,20	\$ 6,00
Lápiz color lata 36col. R/117536 faber Castell	1	\$ 55,60	\$ 55,60
Lápiz faber A 1271-40 grafito cja 12 uni 112504	1	\$ 0,72	\$ 0,72
Lápiz grafito 4B verde 9000 R/119004 faber Castell	1	\$ 1,02	\$ 1,02
Lápiz grafito 6B verde 9000 R/9000 faber Castell	1	\$ 1,02	\$ 1,02
Lápiz grafito 8B verde 9000 R/9000 faber Castell	1	\$ 1,02	\$ 1,02
Lápiz grafito 9000 2B verde R/9000 faber Castell	1	\$ 1,12	\$ 1,12
Lápiz grafito HB verde 9000 R/9000 faber Castell	1	\$ 1,02	\$ 1,02
Lápiz pitt sepia R/112277 faber Castell	2	\$ 1,33	\$ 2,66
Maqueta p. Piso piedra chispa j.r. Escala 1:50 lamina	1	\$ 4,04	\$ 4,04
Maqueta p. Piso tipo azulejo j.r. Escala 1:50 lamina	1	\$ 8,44	\$ 8,44
Maqueta p. Piso tipo baldosa j.r. Escala 1:50 lamina	1	\$ 4,86	\$ 4,86
Maqueta p. Techo teja j.r. Escala 1:50 lamina 30x50	1	\$ 11,00	\$ 11,00
Marcador ECCO pigment 02 R/166299 faber Castell	1	\$ 2,05	\$ 2,05
Marcador ECCO pigment 03 R/166399 faber Castell	1	\$ 2,05	\$ 2,05
Marcador ECCO pigment 04 R/166499 faber Castell	1	\$ 2,05	\$ 2,05
Moldeadores de plastilina R/15 Jovi	1	\$ 2,88	\$ 2,88
Papel adhesivo con-tact 0.45x3mts abedul	1	\$ 5,67	\$ 5,67
Papel adhesivo con-tact 0.45x3mts zapelly natural	1	\$ 5,42	\$ 5,42
Papel bond xerox inen a4 75grs paq.500hjs.	5	\$ 4,66	\$ 23,30
Papel greasproof (skecth)*40grs 70x100 frances	20	\$ 0,18	\$ 3,60
Papel iris #1 azul mar 80grs 65x90	10	\$ 0,38	\$ 3,80
Papel perforado ideal inen a-4 cuadros paq.50hjs.7861	2	\$ 0,75	\$ 1,50
Papel plano canson 110/115 g70x100 frances	5	\$ 0,72	\$ 3,60
Pasta para moldear R/86 Jovi	4	\$ 5,13	\$ 20,52
Pincel pebeo petit gris redondo p. Acuarela ref 854-6	1	\$ 7,91	\$ 7,91
Pincel pelo d buey p'oleo #2 R/36 Taker	4	\$ 3,11	\$ 12,44
Pincel pelo d buey p'oleo #6 R/36 Taker	2	\$ 4,02	\$ 8,04
Pincel pelo d buey p'oleo #8 R/36 Taker	4	\$ 4,53	\$ 18,12
Plantilla D'Arq.1.50 cocina R/154815 junior	1	\$ 4,46	\$ 4,46
Plantilla dormitorio esc.1.50 R/1548 junior	1	\$ 4,46	\$ 4,46

Plantilla muebles 1.50 R/154809 Junior	1	\$ 4,46	\$ 4,46
Plantilla sanitarios esc.1.50 R/154 junior	1	\$ 4,46	\$ 4,46
Portafolio 53x58 N.N	1	\$ 18,60	\$ 18,60
Portafolio tipo maletin plastico T/A N.N	1	\$ 12,77	\$ 12,77
Portamina rotring 0.5mm ref s-0770550 negro	2	\$ 4,83	\$ 9,66
Portaminas 2MM (mina gruesa) R/4600 faber Castell	1	\$ 7,23	\$ 7,23
Puntas para rapidógrafos 0.10 MM R/45 faber Castell	1	\$ 10,26	\$ 10,26
Puntas para rapidógrafos 0.20 MM R/45 faber Castell	1	\$ 10,26	\$ 10,26
Puntas para rapidógrafos rotring 0.1 MM Rapidograph 715-01	1	\$ 11,80	\$ 11,80
Puntas para rapidógrafos rotring 0.2 MM Rapidograph 755-02	1	\$ 9,63	\$ 9,63
Rapidógrafo rotring isograph jgo 8 ref 151913	1	\$ 230,96	\$ 230,96
Regla metálica R/CB500 COX	1	\$ 2,84	\$ 2,84
Regla T plast.80cms. R/43980 faber castell	1	\$ 19,85	\$ 19,85
Repuesto p. Cuchilla h.k pequeña set.10pza mf1142	2	\$ 0,43	\$ 0,86
Sacapuntas d'alum.2 usos R/5304 R/183 faber Castell	1	\$ 1,78	\$ 1,78
Silicon liq Pituko TK250	10	\$ 1,67	\$ 16,70
Silicona liquida transp. Fco. 100ml 009-0002	12	\$ 0,99	\$ 11,88
Tablero de dibujo R/175053 faber Castell	1	\$ 54,26	\$ 54,26
Tempera chrome yellow 15cc. R/36 simbalion	3	\$ 0,85	\$ 2,55
Tempera cobalt blue R/40 Osama	3	\$ 0,85	\$ 2,55
Láminas formato A3 papel bond 120 gr.	20	\$ 0,07	\$ 1,40
Láminas formato A2 papel bond 120 gr.	20	\$ 0,08	\$ 1,60
Láminas formato A4 papel couche matte 120gr.	20	\$ 0,03	\$ 0,60
Láminas formato A3 papel couche matte 120gr.	20	\$ 0,06	\$ 1,20
Tempera white R/31 osama	4	\$ 0,85	\$ 3,40
Tinta rapid.neg.450/499 R/163399 faber Castell	1	\$ 2,57	\$ 2,57
Tinta rotring negro p. Rapidógrafo 591-017	2	\$ 5,43	\$ 10,86
Dvd-r imation 100 unid. Bulk 4	1	\$ 27,68	\$ 27,68
Tiza faber A pastel cja 24 col blandos	1	\$ 29,82	\$ 29,82
TOTAL MATERIA PRIMA DIRECTA			\$ 1.086,10

Elaborado por: Los autores

5.4.1.2. Costos indirectos de fabricación

Los costos indirectos de fabricación son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la producción, pero contribuyen y forman parte del costo de producción.

Entre ellos tenemos por ejemplo:

- Mano de obra indirecta
- Materiales indirectos
- Servicios Básicos (luz, agua y teléfono)
- Depreciación del edificio

- Mantenimiento del edificio
- Equipos de Fabrica
- Seguros, etc.

**CUADRO No. 5.13
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Insumos de limpieza	12,47	109,24
Servicios básicos	122,71	1.472,46
Mantenimiento	40,00	460,00
Mano de obra indirecta	453,25	5.439,00
Total	\$ 628,43	\$ 7.480,70

Elaborado por: Los autores

5.4.1.2.1. Implementos de Limpieza

Son todos los productos de limpieza cuyo objetivo principal es la limpieza y mantenimiento de los objetos y áreas de la empresa de acuerdo a su uso.

**CUADRO No. 5.14
IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	ANUAL
2	Escoba	\$ 1,50	\$ 3,00
4	Trapeador	1,75	7,00
8	Recolector de basura	1,10	8,80
5	Jabón x 3	1,00	5,00
12	Cloro	0,90	10,80
12	Detergente	2,32	27,84
12	Desinfectante	1,60	19,20
12	Ambiental	2,30	27,60
TOTAL			\$ 109,24

Elaborado por: Los autores

5.4.1.2.2. Servicios Básicos

Son aquellos servicios de primera necesidad que requiere la empresa para poder desarrollar su actividad económica. Esto representa un costo variable para la empresa ya que está en función de la producción.

En esta sección se registra los gastos incluidos en el área de servicio, cabe mencionar que la empresa va a tener su propio medidor de luz y agua.

CUADRO No. 5.15
SERVICIOS BÁSICOS

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
450	Watts Energía Eléctrica	\$ 36,00	\$ 432,00
55	m ³ Agua potable	\$ 33,39	\$ 400,62
550	Minutos locales+3,4MG Internet CLARO	\$ 53,32	\$ 639,84
TOTAL		\$ 122,71	\$ 1.472,46

Elaborado por: Los autores

5.4.1.2.3. Mano de obra Indirecta

Para ofrecer un mejor servicio a los clientes de la empresa MILEVE Ecuador S.A., es preciso tener un líder para la supervisión y evaluación de los productos que se están desarrollando, para nuestro caso a cargo un jefe en el área de proyectos.

CUADRO No. 5.16
MANO DE OBRA INDIRECTA

CANTIDAD	CONCEPTO	SUELDO	IESS 9,35%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	Jefe de Proyectos	\$ 500,00	\$ 46,75	\$ 453,25	\$ 5.439,00
Total Mano de Obra Indirecta		\$ 500,00	\$ 46,75	\$ 453,25	\$ 5.439,00

Elaborado por: Los autores

5.4.1.2.4. Reparación y Mantenimiento

Son los gastos ocasionados por el mantenimiento de los activos de la empresa, ya que es una forma preventiva del deterioro rápido de los mismos. Este rubro se lo considerada como un costo fijo, por lo que no depende de la producción de los servicios, este proceso se tomará una vez por año.

**CUADRO No. 5.17
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	ANUAL
15	Equipos computación	\$ 20,00	\$ 300,00
8	Equipos de oficina	20,00	160,00
Total		\$ 40,00	\$ 460,00

Elaborado por: Los autores

5.5. Gastos de administración

Son desembolsos que se originan en el área administrativa de la compañía, relacionados con la dirección y manejo de las operaciones de la empresa, estos gastos son:

- Sueldos y Salarios.
- Materiales de oficina.
- Publicidad.
- Depreciación de Activo Fijo

**CUADRO No. 5.18
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo y salarios	\$ 4.713,80	\$ 56.565,60
Materiales de oficina	\$ 38,81	\$ 465,72
TOTAL	\$ 4.752,61	\$ 57.031,32

Elaborado por: Los autores

5.5.1. Sueldos y salarios

Son todos los sueldos y salarios a pagar al personal de las áreas administrativo-financiero, comercial, talento humano y limpieza de la empresa. A continuación un cuadro con los respectivas remuneraciones del personal de la compañía.

**CUADRO No. 5.19
SUELDOS Y SALARIOS**

Nº PERSONAS	FUNCIONES QUE DESEMPEÑAN	COSTO POR EMPLEADO	APORTACIÓN 9,35% IESS	SUELDO BRUTO
1	Gerente General	\$ 800,00	\$ 74,80	\$ 725,20
1	Jefe Comercial	\$ 650,00	\$ 60,78	\$ 589,23
1	Vendedor Junior 1	\$ 550,00	\$ 51,43	\$ 498,58
1	Vendedor Junior 2	\$ 550,00	\$ 51,43	\$ 498,58
1	Jefe Administrativo - Financiero	\$ 650,00	\$ 60,78	\$ 589,23
1	Contador	550,00	\$ 51,43	\$ 498,58
1	Asistente de Contabilidad	450,00	\$ 42,08	\$ 407,93
1	Jefe Talento Humano	650,00	\$ 60,78	\$ 589,23
1	Mantenimiento – Limpieza	350,00	\$ 32,73	\$ 317,28
9	TOTAL	\$ 5.200,00	\$ 486,20	\$ 4.713,80

Elaborado por: Los autores

5.5.2. Materiales de oficina

Son todos los suministros que se van a utilizar de manera cotidiana en las distintas áreas que tiene la empresa, los cuales permitirán el desarrollo de las actividad a realizarse.

**CUADRO No. 5.20
MATERIALES DE OFICINA**

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT	V. TOTAL MENSUAL
25	Carpeta manila T/oficio s/v 125lbs N.N.	0,11	2,75
1	Caja de clips	1,75	1,75
3	Papel bond xerox inen a4 75grs paq.500hjs.	4,12	12,36
1	Grapadora	2,50	2,50
1	Perforadora	1,50	1,50
10	Folder ideal oficio beige manila #1 c 150grs.paq. 10u	1,67	16,70
5	Estilete	0,25	1,25
TOTAL			\$ 38,81

Elaborado por: Los autores

5.5.3. Gastos de ventas

Son los gastos que tendrá la empresa, por concepto de incentivar a corto plazo para alentar las ventas de la empresa por medio de la publicidad impresa, radial y virtual.

CUADRO No. 5.21
PROMOCIÓN EN VENTAS

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	\$ 1.799,00	\$ 3.422,00
Total	\$ 1.799,00	\$ 3.422,00

Elaborado por: Los autores

5.5.3.1. Publicidad

Es un instrumento que nos servirá para hacer llegar la información de los diferentes servicios que ofrece la empresa por medio de publicaciones impresas VIVA Samborombón, será en forma trimestral, cuña radial en las emisoras Canela y la Otra, será en forma bimestral, banners publicitarios en la página web de El Universo y a su vez la creación de una página web para la empresa, será en forma anual, la publicidad se dará por 6 meses del año.

CUADRO No. 5.22
PUBLICIDAD

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicación en Periódico	\$ 324,00	\$ 972,00
Hosting pagina web	\$ 25,00	\$ 300,00
Cuña Radial	\$ 700,00	\$ 1.400,00
Roll ups y Banners	\$ 750,00	\$ 750,00
TOTAL	\$ 1.799,00	\$ 3.422,00

Elaborado por: Los autores

5.5.4. Depreciación de Activo Fijo

Como sabemos la depreciación es el desgaste de los activos fijos de la empresa en su vida útil, se entiende por vida útil el lapso el cual se espera que Activo fijo pierda todo su valor tienen estos.

La vida útil legal o contable es:

- Edificio 20 años.
- Mobiliarios y enseres 10 años.
- equipos de computación 3 años.
- Vehículo 5 años.

Las depreciaciones forman un escudo fiscal puesto que disminuye la base imponible para el pago de impuestos.

CUADRO No. 5.23
DEPRECIACIÓN

CONCEPTO	INVERSIÓN	PORCENTAJE	VALOR RESIDUAL	AÑOS VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 1.670,00	5%	\$ 83,50	5	\$ 317,30
Equipos computación	10.666,01	33%	3.554,98	3	2.370,34
Equipos de oficina	2.121,28	10%	212,13	10	190,92
Muebles de oficina	4.885,86	10%	488,59	10	439,73
Edificio	50.000,00	5%	2.500,00	20	2.375,00
TOTAL			\$ 6.839,19		\$ 5.693,29

Elaborado por: Los autores

Cuando los activos fijos cumplen con su ciclo de vida es necesario renovarlos, ya que existen diferentes causas por lo cual se tiene que actualizar como son:

- Nuevas tecnologías.- El mundo de la tecnología avanza cada vez a mayor velocidad con mejores dispositivos a menor costo.
- Uso moderado o acelerado.- depende del uso que se le dé a las cosas ya que si es acelerado pierde su valor con rapidez y moderado normal como estipula la ley.
- Destrucción parcial o total.

5.6. Costos promedio del servicio de arquitectura

Los valores que se presentarán a continuación serán los costos de los servicios correspondientes al primer año, se ha tomado en cuenta la aprobación de 180 clientes atendidos que corresponden a los costos del primer año, acorde al estudio de mercado que se realizó.

CUADRO No. 5.24
PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN FINANCIERO

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	1	2	3	4	5
COSTO FIJO						
Insumo	12,47	109,24	112,52	115,89	119,37	122,95
Mano de obra indirecta	453,25	5439,00	5710,95	5996,50	6296,32	6611,14
Sueldos y salarios	4713,80	56565,60	61090,85	65978,12	71256,37	76956,87
Servicios básicos	122,71	1472,46	1546,08	1623,39	1704,56	1789,78
Materiales de oficina	38,81	465,72	479,69	494,08	508,90	524,17
Depreciación	474,44	5693,29	5693,29	5693,29	3322,94	3322,94
Reparación y mantenimiento	20,00	460,00	473,80	488,01	502,65	517,73
TOTAL COSTO FIJO	5835,48	70205,31	75107,17	80389,27	83711,12	89845,60
Costo variable						
Mano de obra directa	2311,58	27738,90	29958,01	32354,65	34943,03	37738,47
Materiales directos	1073,81	12885,72	13272,29	13670,46	14080,57	14502,99
Publicidad	1799,00	3422,00	3524,66	3630,40	3739,31	3851,49
Seguro	937,47	11249,58	12149,55	13121,51	14171,23	15304,93
TOTAL COSTO VARIABLE	5184,39	44046,62	46754,96	49655,51	52762,91	56092,95
# SERVICIOS		180	182	184	186	188
COSTO FIJO UNITARIO		390,03	412,72	436,94	450,05	477,77
COSTO VARIABLE UNITARIO		244,70	256,92	269,89	283,66	298,28
COSTO UNITARIO		634,73	669,65	706,84	733,71	776,06

Elaborado por: Los autores

En el cuadro 5.20 podemos apreciar los resultados de la proyección de los costos fijos y variables. En el cual, nos indica que el costo unitario para el primer año es de \$ 634,73, mientras que hasta llegar al quinto año va aumentando a \$ 776,06, esto se da debido a ya que el número de clientes va aumentando el 1,10% anual según los datos de la UNICEF y el volumen de producción va de acorde con el nivel de cliente, por lo que conlleva al aumento de sus costos.

Consecuentemente el costo unitario tiende a aumentar por el efecto de dividir el costo total para el volumen de producción que se da de forma ascendente cada año.

5.6.1. Estimación de los ingresos

Para poder conocer o determinar los ingresos del proyecto, es necesario saber cuánto permite visualizar a lo largo de su vida útil el comportamiento que tengan señalados los resultados de dichos ingresos, en el cual por medio del estudio de mercado se determinó la demanda junto a la fijación del precio que tendrá la empresa MILEVE Ecuador S.A. para su mercado.

Para establecer dichos ingresos, la empresa necesitará realizar una lista con todos los servicios junto con sus valores establecidos mediante las encuestas, se proporcionarán a sus clientes, ya que el objetivo del proyecto es saber cuan rentable es la creación de una Asesoría en diseño y construcción.

5.6.2. Determinación del precio de venta

Para poder determinar el precio de venta del servicio a ofrecer, es necesario poseer la información de la demanda que se tendrá anualmente, asimismo tener el valor total junto con los costos, para conocer el margen de utilidad. Para fijar el precio de venta que ofrecerá la compañía MILEVE Ecuador S.A., se ha estimado dos variables que son:

- **Fijación de Precio.-** Los datos que se han podido obtener a través del estudio de mercado los precios que los clientes querrán acceder, de acuerdo al poder adquisitivo y las necesidades de cada persona.

- Porcentaje de Servicio.- hay algunos de nuestros servicios que no se adquiere demasiado pero de igual forma se brindara el servicio correspondiente.

5.7. Punto de equilibrio

Es el punto en donde, los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociándolos con la venta de un producto (IT = CT). Un punto de equilibrio es usado en general por empresas u organizaciones con el fin de determinar la posible rentabilidad de vender nuestro servicio. Para calcular el punto de equilibrio se tiene que tener identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente dificultoso determinar la ubicación de este punto.

- Costo Fijo.- son costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de la empresa, sino que pertenecen estables.
- Costo Variable.- son costos que se modifican de acuerdo a las variaciones del volumen de producción.

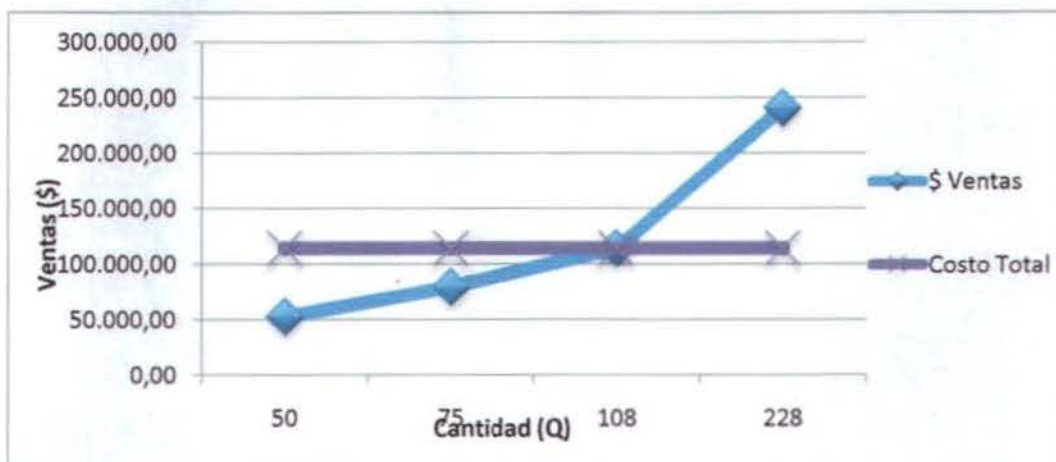
**CUADRO No. 5.21
PUNTO DE EQUILIBRIO**

CONCEPTO	AÑO 1			
	Precio de venta	1056,58	1056,58	1056,58
Q Ventas	50	75	108	228
\$ Ventas	52.828,95	79.243,42	114.251,93	240.900,00
Costo Variable	44.046,62	44.046,62	44.046,62	44.046,62
Costo Fijo	70.205,31	70.205,31	70.205,31	70.205,31
Costo Total	114.251,93	114.251,93	114.251,93	114.251,93
Beneficio	-61.422,98	-35.008,50	0,00	134.120,78

Elaborado por: Los autores

$$Q^* = \frac{C_f}{(1 - C_v/p)}$$

Punto de Equilibrio	
(\$) año 1	114.251,93



5.8. Indicadores financieros

Los indicadores financieros, son instrumentos que se utilizan para interpretar los resultados de la compañía, esto se da con la finalidad de convertir la información en elementos útiles para el usuario.

5.8.1. Índice de rentabilidad

Este índice calcula la rentabilidad o efectividad del proyecto, ya que mide la cantidad en que aumenta la inversión en relación con lo invertido, este índice comprende aquellos ratios que se relacionan con las ganancias en un cierto periodo con algunas cuentas del estado de resultados, como así también la situación patrimonial de la empresa.

5.8.1.1. Índice de rentabilidad sobre la inversión

De acuerdo con el proyecto, la proyección realizada refleja que la compañía va a tener un 43,86% de rentabilidad, con relación a la inversión del proyecto en el primer año.

Formula

- Índice de rentabilidad sobre la

$$\text{Inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}}$$

$$I = \$ 41.235,22 / 92728,54$$

$$I = 44,47\%$$

5.8.1.2. Índice de rentabilidad sobre las ventas

De acuerdo con el proyecto, la proyección realizada refleja que la compañía va a tener un 21,68% de rentabilidad, con relación a las ventas del proyecto en el primer año.

Formula

- Índice de rentabilidad sobre las Ventas= $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de ventas}}$
 $V = \$ 41.235,22 / \$ 190.184,21$
 $V = 21,69\%$

5.8.2. Índice de endeudamiento

El índice de endeudamiento mide la capacidad que tiene la empresa para seguirse endeudándose, de la correcta distribución de los pasivos. Se calcula simplemente dividiendo el total de pasivos y el total de activo.

$$IE = \frac{\text{total de Pasivos}}{\text{total de activos}}$$
$$IE = \frac{0}{92728,54}$$
$$IE = 0\%$$

El nivel de endeudamiento de la empresa MILEVE Ecuador S.A. se encuentra en el 0%, esto quiere decir que la participación de los acreedores o deudas de terceros representa el valor antes mencionado sobre todos los bienes, derechos y propiedades que posee la compañía.

CAPÍTULO VI

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1. Conclusiones

- Este proyecto ha sido elaborado con el propósito de mejorar los servicios que buscan los arquitectos/as, ingenieros/as civiles, los diseñadores/doras gráficos, profesionales entre otros, que conozcan en el sector del diseño y la construcción, ya que contamos con los servicios necesarios para que el arquitecto, ingeniero, entre otros para realizar sus proyectos, de tal forma que no les sea necesario buscar en diferentes lugares, con el fin de que el cliente tendrá todo lo necesario para desarrollar en un solo lugar.
- Al realizar el Estudio de Mercado se observó que existe una demanda insatisfecha en los servicios ofrecido por el sector del diseño y la construcción.
- En el Estudio Técnico se realizó satisfactoriamente con personas que conocen del tema que son los estudiantes y profesores de estas ramas de la construcción, además se conoció las características de los equipos computacionales y materiales de los cuales se utilizara en el proyecto.
- Se pudo observar en el estudio de costos que la cantidad de recursos que se van a necesitar, dependen del crecimiento de la demanda.
- Se pudo determinar, por medio del flujo de caja, que se puede recuperar la inversión antes de los diez años.
- El VAN que salió en el proyecto, es positivo, esto significa que se lograría recuperar toda la inversión y a su vez tener un crecimiento de la misma.
- El TIR del proyecto salió 31,49 %, eso quiere decir que fue mayor comparando a la tasa de descuento 13,45%, lo que indica, que el proyecto podrá ser considerada la aceptación.

6.2. Recomendaciones

- Establecer una buena comunicación con los clientes, porque existen varios servicios que se ofrecen en el mercado, pero no a todos ellos se los puede encontrar en un mismo sitio.
- Se debe dar mayor importancia a este sector, ya que es una industria que está creciendo a medida que pasa el tiempo, por lo tanto se debe prestar atención acerca de las nuevas preferencias o tendencias que se den en el mercado.
- Es indispensable en este proyecto, saber el criterio de los clientes, por lo que se recomienda establecer en la oficina un buzón de comentarios y sugerencias para así, por este medio se pueda evaluar continuamente los servicios que brinda MILEVE Ecuador S.A. son de acuerdo a lo esperado para ellos.
- Se invita invertir en el presente proyecto, como podemos apreciar, se ofrecen nuevos servicios, aparte de tener una buena aceptación y rentabilidad en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA DE GUAYAQUIL. (2011). *ALCALDIA DE GUAYAQUIL*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de ALCALDIA DE GUAYAQUIL: <http://www.guayaquil.gob.ec/guia-de-tramites/tramites-en-uso-del-espacio-y-via-publica>

BANCO BOLIVARIANO. (2010). *BANCO BOLIVARIANO*. Recuperado el 17 de septiembre de 2011, de BANCO BOLIVARIANO: <http://www.bolivariano.com/es/banca-de-personas/creditos-planvision-banca-de-personas/planvision-vivienda-banca-de-personas/vivienda-banca-de-personas.html>

BANCO DE GUAYAQUIL. (2011). *BANCO DE GUAYAQUIL*. Recuperado el 17 de septiembre de 2011, de BANCO DE GUAYAQUIL: <http://www.infobienes.com/financiacion>

BANCO DEL PACIFICO. (2010). *BANCO DEL PACIFICO*. Recuperado el 17 de SEPTIEMBRE de 2011, de BANCO DEL PACIFICO: <http://www.bp.fin.ec/creditos/para-personas/creditos-hipotecarios/hipotecario-comun.aspx>

Banco Nacional de Fomento. (4 de Julio de 2011). *Banco Nacional de Fomento*. Recuperado el Septiembre de 23, de Banco Nacional de Fomento: https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=254&Itemid=455

BAQUERO & GONZALEZ CONSTRUYENDO CIA. LTDA. (s.f.). *BAQUERO & GONZALEZ CONSTRUYENDO CIA. LTDA*. Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de BAQUERO & GONZALEZ CONSTRUYENDO CIA. LTDA.: <http://www.bgconstruyendo.com/>

BEV. (s.f.). *BEV*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de BEV: <http://www.bev.fin.ec/index.php/quienes-somos/la-institucion>

BEV. (12 de SEPTIEMBRE de 2011). *BEVECUADOR*. Recuperado el 17 de SEPTIEMBRE de 2011, de <http://www.bevecuador.com/index.php/gestion-institucional/noticias/82-autoridades-gubernamentales-consolidan-apoyo-a-favor-del-proyecto-habitacional-qciudad-victoriaq>

BIESS. (2011). *BIESS*. Recuperado el 19 de SEPTIEMBRE de 2011, de BIESS: <http://www.biess.fin.ec/index.php/productos/prestamos-hipotecarios>

Cámara de la Construcción de Cuenca. (s.f.). *Cámara de la Construcción de Cuenca*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de Cámara de la Construcción de Cuenca: http://www.construccioncuenca.com/index.php?option=com_content&view=article&id=60&Itemid=14

Cámara de la Construcción de Guayaquil. (s.f.). *Cámara de la Construcción de Guayaquil*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de Cámara de la Construcción de Guayaquil: http://www.cconstruccion.net/Mision_y_Vision.html

Cámara de la Construcción de Quito. (2010). *Cámara de la Construcción de Quito*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de Cámara de la Construcción de Quito:

http://www.camaraconstruccionquito.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1526&Itemid=32&lang=es

CASA LINDA ECUADOR . (s.f.). *CASA LINDA ECUADOR* . Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de CASA LINDA ECUADOR : <http://www.casalindaecuador.com/empresa-constructora-inmobiliaria-Quito-Ecuador.html>

CASTIVEL S.A. (s.f.). *CASTIVEL S.A.* Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de CASTIVEL S.A.: <http://www.grupo4.com.ec/>

CYME S.A. (s.f.). *CYME S.A.* Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de CYME S.A.: http://ecuador.acambiode.com/empresa/cyme-s-a_348070

DITECO CONSTRUCTORES. (s.f.). *DITECO CONSTRUCTORES*. Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de DITECO CONSTRUCTORES: <http://www.ditecoconstructores.com/diteco.html>

Inter-American Development Bank. (s.f.). *IDB*. Recuperado el 26 de noviembre de 2011, de IDB: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=773288>

LA JOYA. (s.f.). *LA JOYA* . Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de LA JOYA: <http://www.lajoya.ec/villas/villas-venta-guayaquil.html>

MANDATO MARTINEZ. (s.f.). *MANDATO MARTINEZ*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de MANDATO MARTINEZ: <http://www.mandatomartinez.com>

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2011, de MIDUVI: http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=296&Itemid=155

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI: http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=251&Itemid=803

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI: http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=255&Itemid=338

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI: http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=242&Itemid=209

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI: http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=244&Itemid=213

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI: http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=245&Itemid=327

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=246&Itemid=331

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=248&Itemid=330

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=247&Itemid=329

MIDUVI. (s.f.). *MIDUVI*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=64&Itemid=102

MIDUVI. (2007). *MIDUVI*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=252&Itemid=335

MIDUVI. (2008). *MIDUVI*. Recuperado el 19 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=249&Itemid=332

MIDUVI. (2008). *MIDUVI*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=253&Itemid=336

MIDUVI. (2009). *MIDUVI*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de MIDUVI:
http://www.miduvi.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=250&Itemid=333

Ministerio del Ambiente. (s.f.). *Ministerio del Ambiente*. Recuperado el 20 de OCTUBRE de 2011, de Ministerio del Ambiente: <http://www.ambiente.gob.ec/?q=node/11>

SALGOSA. (s.f.). *SALGOSA*. Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de SALGOSA:
<http://www.salgosa.com>

SEMAICA. (s.f.). *SEMAICA*. Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de SEMAICA:
<http://www.semaica.com/>

SRI. (12 de 04 de 2011). *SRI*. Recuperado el 15 de 11 de 2011, de SRI:
<https://declaraciones.sri.gov.ec/facturacion-internet/consultas/publico/ruc-datos2.jspa>

SRI. (06 de 10 de 2011). *SRI*. Recuperado el 15 de 11 de 2011, de SRI:
<https://declaraciones.sri.gov.ec/facturacion-internet/consultas/publico/ruc-establec-paginador.jspa>

UNION ANDINA. (s.f.). *UNION ANDINA*. Recuperado el 13 de OCTUBRE de 2011, de UNION ANDINA: <http://www.union-andina.net>

wikipedia. (8 de noviembre de 2011). *wikipedia*. Recuperado el 15 de noviembre de 2011, de http://es.wikipedia.org/wiki/Capital_de_trabajo

ANEXOS

Anexo #1

a) Programa de Vivienda Rural y Urbano Marginal

¿Quiénes Pueden Recibir El Bono?

- Pueden recibir los ciudadanos ecuatorianos mayores de edad, de escasos recursos económicos, que vivan en las áreas rurales y urbanas marginales.
- Si eres soltero y no tienes cargas familiares, debes tener más de 30 años.
- Que ni tú, ni tú cónyuge o conviviente posean vivienda en el territorio nacional.
- La propiedad del terreno deberá encontrarse debidamente justificada. No se admitirá la participación de postulantes que sean invasores.

El valor del bono para cada producto es el siguiente:

TIPO DE INTERVENCIÓN /TIPO DE VIVIENDA	VALOR DEL BONO USD.	QUINTIL/INGRESO FAMILIAR	APOORTE BENEFICIARIO USD
VIVIENDA NUEVA	5.000	Quintil uno/hasta un salario básico unificado	Ninguno
VIVIENDA NUEVA	5.000	Segundo Quintil/ más de un salario básico unificado hasta dos salarios básicos unificados	250 (mínimo)
VIVIENDA NUEVA O TERMINACIÓN	3.960	Tercer quintil/ más de dos salarios básicos unificados hasta tres salarios básicos unificados	360 (mínimo)
MEJORAMIENTO	1.500	Hasta tercer quintil/ hasta tres salarios básicos unificados	10% del valor del bono

Elaborado. MIDUVI 2011

Anexo #2

b) Programa de vivienda Rural (MIDUVI):

- **Descripción**

Es la que se localiza en el sector rural, entendiéndose como tal, parroquias rurales, caseríos, recintos, anejos y las comunas, comunidades o cooperativas ubicadas fuera del perímetro urbano señalado por las respectivas municipalidades, pudiendo encontrarse dispersas o formando centros poblados.

Anexo #3

c) Programa de vivienda Urbano Marginal (MIDUVI)

- **Descripción**

Para la construcción de la vivienda se debe localizar en parroquias urbanas o en las zonas urbanas identificadas en los mapas de pobreza como deficitarias de servicios de infraestructura sanitaria y que por la condición de pobreza de sus habitantes no pueden acceder a los programas de vivienda urbana nueva o mejoramiento de vivienda urbana.

Los sectores o barrios donde se ubica deben contar con la factibilidad de servicios básicos, vías de acceso, trazado de calles y lotes con linderos definidos, el MIDUVI con tu comunidad, realizan un taller de Diseño Participativo; utilizando materiales de tu sector y con tu tecnología tradicional, con el asesoramiento permanente del equipo técnico y social del MIDUVI o con la participación de constructores privados.

Anexo #4

d) Programa de Vivienda Urbana (MIDUVI)

• Descripción

Una ayuda económica que el Gobierno Nacional entrega a la familia ecuatoriana como premio a su esfuerzo por ahorrar, sirve para: comprar una vivienda, construir una cuando la familia tiene terreno o, mejorar la que ya tiene.

• ¿Quiénes pueden recibir el bono?

- Los ciudadanos ecuatorianos mayores de edad, jefes de un núcleo familiar organizado.
- Personas solteras sin cargas familiares de 30 años en adelante.
- Las familias que no poseen vivienda en ninguna parte del país.
- Quienes vayan a comprar viviendas cuyo valor máximo es \$ 20.000 USD y que estén en programas habitacionales en inicio o en proceso de construcción.
- Quienes vayan a construir una vivienda en terreno propio cuyo valor, sumado al valor del terreno sea hasta \$ 20.000 USD.
- Quienes quieran mejorar su única vivienda, en la misma que el costo de la edificación debe ser de hasta \$ 12.000 USD y que sumado el valor del terreno más el bono no supere los \$ 20.000.
- Este bono es para viviendas que estén ubicadas dentro del área urbana del Cantón.

El tipo y modalidad de Bono a la cual postula, estará en función del siguiente cuadro:

MODALIDAD	MODALIDAD EJECUCIÓN	INGRESO MENSUAL FAMILIAR O PUNTAJE REGISTRO SOCIAL	VALOR DE LA VIVIENDA / MEJORAMIENTO USD	AHORRO OBLIGATORIO USD	VALOR BONO USD
Compra de Vivienda nueva	Promesa de compraventa entregada por el Promotor Inmobiliario	Hasta 2.5 SBU O 52.90 puntos	Hasta 20.000,00	10% del valor de la vivienda (5% ahorro y 5% crédito)	5.000
Construcción Terreno Propio	Contratación Pública con MIDUVI	Hasta 2.5 SBU O 52.90 puntos	Desde 5.560 a 10.000	De 560 a 5.000	5.000
	Contrato beneficiario y constructor vivienda		Desde 10.001 a 20.000	10% valor de la vivienda	5.000
Mejoramiento de vivienda	Contratación Pública con MIDUVI	Hasta 2.5 SBU O 52.90 puntos	Desde 1650 a 3.000	De 150 a 1.500	Hasta 1.500
	Contrato beneficiario y constructor vivienda		Desde 3.001 a 7.500	150	Hasta 1.500

Elaborado: MIDUVI

Anexo # 5

e) Programa de Vivienda "Manuela Espejo" (MIDUVI)

- **Descripción**

El Programa de Vivienda "Manuela Espejo" está orientado a dotar de una solución habitacional adecuada con facilidades de acceso y condiciones necesarias para atender a las personas con discapacidad identificadas en situación crítica por la Misión Solidaria "Manuela Espejo", en las áreas urbanas, urbano marginales y rurales del territorio nacional.

- **Alcance del programa**

El nivel de alcance del programa se divide en 2 opciones:

- A. Para la construcción de vivienda nueva se establecen los diseños tipo A y B como modalidades de intervención. La vivienda Tipo A está diseñada para atender la necesidad de las personas con discapacidad físico motora que utilizan silla de ruedas y que requieren de espacios interiores adecuados para su necesidad de movilidad interna y salida al exterior. La vivienda Tipo B, está diseñada para las demás discapacidades tales como auditiva, visual, mental y otras que no requieren de mayor amplitud en los espacios interiores sino de propuestas de señalización.
- B. Para mejoramiento, ampliación o terminación de vivienda, cuando se trata de situaciones en donde los resultados de las inspecciones o visitas de campo consideran que las viviendas en las que actualmente residen los beneficiarios están en condiciones de habitabilidad pero que requieren de ciertas mejoras y/o acondicionamientos de amplitud, accesibilidad o adecuaciones.

- **Requisitos del programa Manuela Espejo**

- Ser ecuatorianos por nacimiento o naturalización que no posean vivienda en el territorio nacional y para el caso de mejoramiento, tener la vivienda en la que se aplicará el Bono.
- Los extranjeros que posean carta de naturalización de acuerdo a lo que establece la Constitución Política del Estado, que estén domiciliados por lo menos 5 años en el territorio ecuatoriano, que no poseen vivienda a nivel nacional y para el caso de mejoramiento, tener únicamente la vivienda en donde se aplicará el Bono.

- Que la persona o algún miembro del grupo familiar haya sido identificado y calificado como persona con discapacidad en situación crítica por la Misión Solidaria "Manuela Espejo.
- Podrán ser propietarios de un bien inmueble que no sea vivienda (local comercial o de producción agrícola), que sirva de medio de sustento para la familia y cuyo avalúo no supere los \$ 6,000.00 dólares.
- Si algún miembro del núcleo familiar recibió anteriormente el Bono de Vivienda y ha sido identificado y calificado con discapacidad crítica por la Misión Solidaria "Manuela Espejo" la Vicepresidencia entregará los aportes para adecuaciones de accesibilidad a la solución habitacional.

Anexo # 6

f) Vivienda para el Magisterio (MIDUVI)

• Descripción

En los sectores urbanos se ejecutan proyectos de vivienda para los integrantes del sistema educativo fiscal. El Gobierno Nacional a través del MIDUVI, asigna un bono de US\$ 3.600 a los miembros del sistema educativo fiscal que cumplan con los requisitos establecidos en la reglamentación existente para este Programa (Acuerdo Ministerial N° 072 publicado en Registro Oficial N° 258 de 23 enero de 2008).

• Requisitos

Los requisitos para inscribirse son:

- Ser ciudadano ecuatoriano, mayor de edad.
- Ser miembro del Sistema Educativo Nacional.
- Ser jefe de un núcleo familiar o personas solas mayores de 30 años.
- No poseer vivienda a nivel nacional para adquisición de vivienda o construcción de vivienda en terreno propio.
- Abrir una Cuenta de Ahorro Programado "CAP", para vivienda en el Fondo de Cesantía del Magisterio Ecuatoriano (FCME).
- Suscribir el Acta de compromiso al Programa de Vivienda Sistema de Incentivos para Vivienda del Magisterio (SIV-M).

Los requisitos para postular son:

- Haber completado el ahorro obligatorio.
- Haber suscrito un compromiso de reserva de vivienda, o de construcción en terreno propio, con la Inmobiliaria Sol Vivienda de Fondo de Cesantía del Magisterio Ecuatoriano.
- Contar con el financiamiento completo del aporte propio para la adquisición, o construcción de vivienda en terreno propio.
- Haber llenado y entregado el Formulario de postulación al Bono SIV-Magisterio, establecido para el efecto, con el asesoramiento del oferente de vivienda.

Anexo # 7

g) Programa de Vivienda Reasentamientos de Emergencia (MIDUVI, 2008)

- **Descripción:**

EL REASENTAMIENTO DE EMERGENCIA, es un proyecto de vivienda de interés social construido para dar una respuesta inmediata a una situación de emergencia, en el cual se reubican en zonas seguras de baja vulnerabilidad a las familias damnificadas que han perdido sus viviendas y/o cuyo terreno se encuentra en zona de riesgo; la intención primordial del MIDUVI es brindar una respuesta integral y definitiva, que contenga las estructuras fundamentales que contribuyan a restablecer a corto plazo, las condiciones normales de habitabilidad y a mejorar su calidad de vida, a facilitar los ajustes necesarios que permitan alcanzar un nivel de desarrollo igual o superior al existente antes del desastre y a promover la estabilidad en las relaciones entre las comunidades y su entorno.

EL BONO DE REASENTAMIENTO, es un subsidio único y directo, con carácter no reembolsable, que entrega el Estado Ecuatoriano, a los damnificados que consten en los listados de los censos levantados en los sitios azotados, realizados por los equipos provinciales del MIDUVI y que han sido previamente avalados por el Centro de Operaciones de Emergencia COE, como consecuencia de las Emergencias declaradas a nivel local o nacional, provocadas por efectos de eventos adversos, naturales y/o de carácter antrópico.

La Coordinación General de Planificación y la Subsecretaría de Vivienda, a través de la DIPLASEDE, conjuntamente con las Unidades Técnicas Provinciales del MIDUVI, para la ejecución de los proyectos de reasentamientos se ha diseñado el Proyecto Nacional de Gestión del Riesgo para el Hábitat y la Vivienda, el mismo que en general consiste en el desarrollo e implementación de asentamientos humanos en lugares seguros, a través del otorgamiento de un subsidio único y por una sola vez a las familias de escasos recursos damnificadas o afectadas por catástrofes naturales, así como a aquellas familias que poseen vivienda en zonas vulnerables, previo análisis y aprobación técnica de MIDUVI; así también, se tiene previsto promover asentamientos rurales sostenibles acorde a su realidad social y cultural, consolidando a la población dispersa.

- **COMPONENTES BASICOS DEL BONO**

El bono de reasentamiento esta directamente orientado a promover la construcción de viviendas urbanas, rurales y urbanas marginales en zonas seguras apoyando directamente a la protección de la vida humana.

- Terreno
- Vivienda
- Infraestructura básica

- **VALOR**

El Bono de Reasentamiento es un valor fijo de hasta USD \$9.200.00 (nueve mil doscientos dólares 00/100).

Anexo # 8

h) Programa de Vivienda Urbana para la persona Migrante y/o su familia (MIDUVI, 2009)

- Descripción:
¿QUÉ ES EL BONO DE VIVIENDA PARA LA PERSONA MIGRANTE?
Una ayuda económica que el Gobierno Nacional entrega a la persona migrante y/o su familia como premio al esfuerzo por completar un ahorro; sirve para comprar una vivienda, nueva o usada (10 años); construir la vivienda en el terreno de propiedad del migrante o su familia, o para mejorar la vivienda que posee.
- OBJETIVOS
 - Facilitar en el Ecuador, el acceso a una vivienda a la persona migrante y su familia, para fortalecer la vinculación con el país.
 - Generar la participación de la empresa privada de la construcción,
 - Propiciar el ahorro de las remesas, destinado a la adquisición, construcción o mejoramiento de vivienda propia.
- ACTORES
 - Persona migrante y/o su familia.
 - Secretaria Nacional del Migrante - SENAMI.
 - Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda - MIDUVI.
 - Promotores Inmobiliarios, Oferentes de Vivienda en Terreno Propio, profesionales u organizaciones que se dediquen a la construcción de vivienda.
 - Instituciones Financieras nacionales e internacionales.
 - Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
- QUIENES PUEDEN ACCEDER A ESTE BONO
 - La Persona Migrante y su núcleo familiar, es decir, padres, hijos menores de 18 años, hijos mayores de 18 con capacidades especiales y los padres y abuelos del migrante que dependan de él.
 - La persona migrante, que ni ella ni su núcleo familiar posea vivienda en el Ecuador.
 - Tener la condición de uno (1) año fuera del país, de manera permanente.
 - Personas solas, sin cargas familiares, mayores de 30 años.
- VALOR DEL BONO
 - Bono de US \$ 5.000,00 para vivienda nueva o usada (10 años).

- Bono de US \$ 3,960 para la construcción de vivienda en terreno propio.
- Bono de US \$ 1,500 para el mejoramiento de la única vivienda que posea la familia.
- El valor de la vivienda a comprar o adquirir es de hasta US \$ 60,000
- El valor de la vivienda a construir o mejorar es de hasta USD 35.000.
- AHORRO.- El beneficiario del bono deberá aportar con el ahorro del 15% del valor de la vivienda, en alguna de las Instituciones Financieras registradas en el MIDUVI con una cuenta de ahorros que será bloqueada para ese fin. El dinero que se entregue al Promotor inmobiliario como reserva de la vivienda, sirve como ahorro obligatorio o parte del mismo.
- CRÉDITO.- La diferencia del valor de la vivienda será financiada por medio del sistema financiero nacional o internacional.

Es decir, la vivienda o el mejoramiento de vivienda se financian de la siguiente manera:

AHORRO 15% + BONO + CRÉDITO

Anexo # 9

i) Programa de Sistemas de Apoyos Económicos para Vivienda SAV-BID (MIDUVI)

- Descripción:

El objetivo del Sistema de Apoyos Económicos (SAV) es facilitar, a sectores de bajos recursos, el acceso a una vivienda en condiciones de habitabilidad y servicios básicos indispensables para una vida digna, mediante el otorgamiento de un apoyo económico.

- Alcance del SAV:

Urbano, en el cual el apoyo económico es destinado a adquirir una vivienda nueva, construir una vivienda en terreno propio o mejorar una vivienda existente.

Rural y urbano marginal, en el cual el apoyo económico es destinado únicamente a construir una vivienda en terreno propio.

El SAV interviene en los siguientes ámbitos:

Los componentes del financiamiento para la adquisición, construcción en terreno propio o mejoramiento son: Ahorro + Apoyo + Crédito.

$A+A+C=vivienda$

Ahorro, como aporte del beneficiario. Debe estar depositado en una institución financiera registrada en el MIDUVI (IFI).

Apoyo no reembolsable, un aporte del Estado a través del MIDUVI, para facilitar el acceso a la vivienda o mejoramiento.

Crédito, otorgado por una institución financiera, o cualquier otra fuente de financiamiento, para completar el valor de la vivienda.

Condiciones generales para obtención del apoyo económico, para vivienda Urbana, Rural y Urbano Marginal:

- Ser ciudadano ecuatoriano
- Jefe de núcleo familiar
- Mayor de 18 años o menor adulto, mayor de 15 años, jefe de familia, que en este caso postulará con un tutor.
- De estado civil casado, divorciado, viudo o en unión libre. Las personas solteras, sin cargas familiares, deben ser mayores de 30 años.

Condiciones específicas para la obtención del apoyo económico para vivienda urbana. (Además de las condiciones generales):

- Ningún miembro del núcleo familiar debe ser propietario de otro bien inmueble en el territorio nacional.
- Construcción en terreno propio: es también obligación ser propietario del terreno en el que se construirá la vivienda, y que
 - Para el mejoramiento de vivienda: es también obligación ser propietario o posesionario legal de la vivienda en la que se efectuará el mejoramiento.

El detalle de las condiciones para adquisición de vivienda es:

Tipo de intervención	Puntaje del Registro Social del postulante	Ingreso del grupo familiar (postulantes que no constan en Registro Social)	Valor del apoyo económico	Valor Total de la vivienda (incluido terreno y vivienda)		Ahorro obligatorio del postulante
				Valor mínimo	Valor máximo	
Adquisición de vivienda nueva	0 hasta 52.90	Hasta 3 SBU	\$5.000	\$7.000	\$12.000	10% del valor de la vivienda
	De 52.91 hasta 58.10	De más de 3 SBU hasta 4 SBU	\$5.000	\$12.001	\$20.000	10% del valor de la vivienda

Elaborado por: MIDUVI

El detalle de las condiciones para construcción en terreno propio es:

Tipo de intervención	Puntaje del Registro Social del postulante	Ingreso del grupo familiar (postulantes que no constan en Registro Social)	Valor del apoyo económico	Valor de la vivienda		Ahorro obligatorio del postulante
				Valor mínimo	Valor máximo	
Construcción en terreno propio *	0 hasta 52.90	Hasta 3 SBU	\$3.600 USD	\$3.960	\$12.000 *	10% del valor de la construcción
	De 52.91 hasta 58.10	De más de 3 SBU hasta 4 SBU	\$3.600 USD	\$12.001	No superior a \$20.000 **	10% del valor de la construcción

Elaborado por: MIDUVI

Siempre que sumado al valor del terreno no supere los \$ 20.000

** El valor que sumado al costo del terreno no supere los \$20.000

El detalle de las condiciones para mejoramiento de vivienda es:

Tipo de intervención	Puntaje del Registro Social del postulante	Ingreso del grupo familiar (postulantes que no constan en Registro Social)	Valor del apoyo económico	Valor del Mejoramiento		Ahorro obligatorio del postulante
				Valor mínimo	Valor máximo	
Mejoramiento de vivienda	0 hasta 52.90	Hasta 3 SBU	\$1.500	\$1.650	No superior a \$20.000 *	10% del valor del apoyo económico

Elaborado por: MIDUVI

*El valor que sumado al valor de la vivienda y terreno no exceda de los \$20.000.

Condiciones específicas para obtención del apoyo económico para vivienda rural y urbana marginal. (Además de las condiciones generales):

Ser propietario del terreno, con escrituras, en el que se construirá la vivienda y que ningún miembro del núcleo familiar sea propietario de vivienda en el territorio nacional.

Puntaje del Registro social		Ingreso por grupo familiar (si no consta en Registro Social)	Valor del apoyo económico	Aporte o ahorro obligatorio del beneficiario	Valor de la vivienda
De	Hasta				
0	31.00	hasta un salario básico unificado	\$5.000	Ninguno	\$5.000
31.01	44.51	mayor de uno, hasta dos salarios básicos unificados	\$5.000	\$250	\$5.250
44.52	52.90	mayor de dos hasta tres salarios básicos unificados	\$3.960	\$360	\$4.320

Elaborado por: MIDUVI

Anexo #10

j) Programa "SOCIO ESCRITURA" (MIDUVI, 2007)

BONO DE TITULACIÓN

El bono se otorgará por una sola vez, bajo criterios objetivos y mediante un sistema transparente de calificación de beneficiarios; y, está destinado únicamente a ayudar o complementar los costos para la obtención de escrituras públicas inscrita en el Registro de la Propiedad.

OBJETO:

Contribuir a la regularización en la tenencia de la tierra mediante la entrega de escrituras públicas a los beneficiarios del Bono de Titulación, lo que permitirán el mejoramiento de la calidad de vida de familias de los sectores sociales de mayor pobreza, vulnerabilidad y/o que algún miembro familiar tiene discapacidad.

VALOR:

El Bono de Titulación es un subsidio de hasta USD \$200.00 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América, 00/100), destinado única y exclusivamente, para solventar los costos de formalización de las escrituras públicas, como son el pago de impuestos y tasas administrativas que se generen en la transferencia de dominio; para cubrir los derechos de Notario; y, la inscripción de la escritura pública en el Registro de la Propiedad, de los diferentes cantones del país, en que esté asentado el inmueble.

ALCANCE:

El sistema prevé y requiere de la participación de la sociedad civil organizada, de las instituciones y entidades del sector público y del régimen seccional autónomo, organismos de desarrollo regional, organizaciones no gubernamentales y organizaciones pro-vivienda, universidades, colegios profesionales, u otros de similar naturaleza y profesionales en libre ejercicio, con los cuales el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda podrá suscribir los respectivos convenios de participación, en los que se precisarán los compromisos, derechos, obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes intervinientes.

Anexo #11

- k) Programa Mejoramiento de Barrios "SOCIO COMUNIDAD" (MIDUVI, 2008)

OBJETIVO GENERAL:

Mejorar el hábitat de barrios en donde residen familias en condiciones de pobreza, facilitando el acceso a infraestructura y servicios sociales, mediante la ejecución de proyectos integrales que promuevan la participación de la comunidad y articulen los esfuerzos del Gobierno Nacional, gobiernos locales, de la empresa privada y de organizaciones de la sociedad civil.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Ejecutar proyectos de mejoramiento barriales que faciliten a las familias que residen en barrios urbanos marginales el acceso a servicios básicos y sociales;

Promover la estructuración de un movimiento barrial con alcance nacional, con capacidad de asumir la gestión, coordinación y defensa de su hábitat como ejercicio de sus deberes y derechos ciudadanos; e

Implementar con las municipalidades, procesos participativos de gestión urbana que mejoren la calidad de vida de la población en sus barrios.

FINANCIAMIENTO Y ACTORES

El costo de la intervención para acciones sociales y obras físicas, estimado por familia es de US \$ 3.500 dólares

MIDUVI: Aporta US \$ 2.000 dólares por familia, el que se otorga a la comunidad en su conjunto

MUNICIPIO: El aporte municipal es mínimo de US \$ 1.000 y hasta US \$ 1.500 dólares por familia, encaso de incluir obras de saneamiento.

COMUNIDAD: El aporte comunitario: US \$ 100 dólares por familia

Anexo #12

l) Programa de Asistencia Técnica de Catastros-DINAC, (MIDUVI) :

Proveer Asistencia Técnica para la implantación de las metodologías en las materias de catastro, a los Gobiernos seccionales autónomos, derivada de la formulación de la normativa catastral y de la metodología e instrumentos técnicos para avalúos, elaborados por la DINAC- MIDUVI.

Objetivos específicos:

- Formular, elaborar y difundir las normativas catastral y de avalúos
- Asistencia técnica en la Normativa y Metodología de catastro
- Asistencia técnica en Metodología y técnicas de avalúos
- Asistir en materia de avalúos, en capacitación, difusión de manuales e instructivos.

Existe la necesidad de regular, estandarizar y normalizar los procesos en la elaboración, operación, administración de procedimientos catastrales de las áreas urbanas del territorio nacional; es preciso estructurar una propuesta metodológica de los componentes catastrales: esto es "Físico, Económico, Jurídico y de Gestión"; de tal manera que permita resolver con oportunidad las debilidades y consolidar las fortalezas de las metodologías aplicadas a nivel nacional.

Igualmente la nueva visión del catastro predial rural debe plantear un esquema moderno que se apoye en una herramienta de integración entre el catastro urbano y el rural, que sistematice los registros catastrales en una base de datos local, que se pueda integrar en una nacional, que norme y reglamente todas las actividades vinculadas con el proceso.

En consecuencia disponer de un Catastro moderno, multifinalitario, que asegure la titularidad de los propietarios, la equidad impositiva, que sea un instrumento para la planificación del desarrollo territorial y social de una comunidad; es una aspiración irrenunciable.

Aspectos Técnicos:

El Proyecto de Asistencia Técnica en Catastros está estrechamente vinculado con el proyecto de Ley Nacional de Catastro y la formulación del Sistema Nacional de Catastro, así como con el manejo de Manuales Instructivos para la actividad de Avalúos.

Metodologías Catastrales

Desarrollo de la Metodología catastral considerando los siguientes aspectos: Cartografía Catastral, Valoración, Fin Impositivo - Multifinalidad, Sistema Geográfico Catastral, Mantenimiento – Actualización, Relación con el Registro de la Propiedad.

La elaboración de la Metodología para Catastro Urbano con sus respectivas especificaciones técnicas será en base al análisis de la información de los proyectos de catastro desarrollados en el país y en el exterior y estructurará los respectivos documentos.

En el país se han desarrollado varios proyectos de catastro urbano asesorados por la AME, IGM y otros consultores, éstos serán revisados y se extraerá lo que se considere técnicamente adecuado.

Metodología para Avalúos de bienes inmuebles

La DINAC con el aporte de sus 42 años de experiencia, anteriormente llamada ONAC – Oficina Nacional de Avalúos y Catastros, con fecha de fundación en 1966 y contando con las herramientas que habitualmente se usaron en el tema de Avalúos y Catastros, resolvió estructurar una guía técnica, que permita formular avalúos con criterios técnicos, acorde con los avances tecnológicos y particularmente con el proceso de modernización del estado.

El manual técnico utilizado por los profesionales de la DINAC, es un referente para otras instituciones públicas y privadas.

El manual basado en procesos, contiene los aspectos técnicos para la práctica de avalúos de bienes inmuebles tanto en el contexto urbano como en el rural.

Anexo #13

m) Programa de Vivienda Maestros Escuelas Unidocentes (MIDUVI)

El Gobierno Nacional dentro de sus planes de acción en el ámbito social está desarrollando un programa de mejoramiento de la educación básica en los sectores rurales del país mediante la dotación viviendas para los maestros de las escuelas Unidocentes.

En este contexto, el MIDUVI, MEC y Gobiernos Seccionales del país, suscribieron un Convenio Interinstitucional en el año 2.000, para llevar adelante un Programa de ejecución del 4.000 viviendas para maestros de escuelas Unidocentes, viviendas a construirse en las zonas más apartadas del país, permitiendo un mejor servicio a la educación y mejorando el problema social y familiar del profesor.

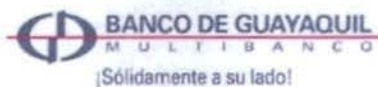
El MEC selecciona conjuntamente con el MIDUVI, Consejos Provinciales y Municipios las localidades o comunidades en las que se construyen las viviendas.

El MIDUVI subsidió en la primera etapa con US\$ 1.500 para la construcción de 219 viviendas (año 2.000); en la segunda etapa de 400 viviendas con US\$ 2.000 (año 2.001); en el año 2.004 se suscribieron convenios para la ejecución de 175 viviendas, con un aporte de US\$ 2.000 por cada vivienda; en el año 2.005, se suscribieron convenios para la ejecución de 150 viviendas, con un aporte de US\$ 3.000 por cada vivienda y para el año 2.006 se tiene programado ejecutar 185 viviendas, que están en proceso de suscripción de convenios, con un aporte de US\$ 3.000 por cada vivienda.

Los valores del aporte del gobierno nacional, el MIDUVI o el MEC, transfieren a los diferentes Gobiernos Seccionales, que son los ejecutores de las viviendas.

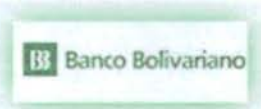
El MIDUVI se encarga de supervisar a través de las Direcciones Provinciales, las obras que se ejecutan.

Anexo # 14: requisitos que solicitan 3 de las instituciones financieras privadas que prefieren los usuarios



BANCO DE GUAYAQUIL: (BANCO DE GUAYAQUIL, 2011)

1. Llenar la solicitud de crédito.
2. Copia de cédulas de los deudores.
3. Copia de los roles de pago (3 últimos) si tiene relación de dependencia y original de trabajo que deberá contener; tiempo de labores, funciones que desempeña e ingresos que percibe.
4. Copia de RUC (si es independiente) y copia de declaraciones de impuesto (3 últimos meses).
5. Copia de estados de cuenta y tarjetas de crédito (3 meses).
6. Copia de pago de impuestos prediales actualizados (si tuviese otras propiedades).
7. Copia de matrícula de vehículos (si tuviese).
8. Copia de convenio de reserva o proforma de la promotora inmobiliaria a la cual está comprando.
9. Copia última declaración de impuestos de las personas con relación de dependencia.
10. Información adicional que soporte capacidad de pago y/o situación patrimonial.



**BANCO BOLIVARIANO – PLAN VISION VIVIENDA:
(BANCO BOLIVARIANO, 2010)**

Personas Dependientes

1. Copias de cédula de identidad y certificados de votación del deudor y cónyuge.
2. Certificado de trabajo del deudor y cónyuge indicando antigüedad, cargo e ingresos.
3. Copia de los 2 últimos roles de pago del deudor y cónyuge.
4. Certificado de ingresos adicionales al sueldo (contrato de arrendamiento, facturas por honorarios profesionales, certificado de comisiones) del deudor y cónyuge.
5. Copia de los 3 últimos estados de cuenta corriente y de tarjetas de crédito del deudor y cónyuge.

6. Copia de libreta de ahorros.
7. Copia de certificados de inversión que mantenga.
8. Copia de los activos que posea, tales como: matrícula de vehículos, copia de escrituras e impuestos prediales de bienes inmuebles (actualizados) del deudor y cónyuge.
9. Copia de planilla de luz, agua o teléfono (lugar de residencia).

Personas Independientes

1. Todos los documentos exigidos para personas dependientes a excepción de los puntos 2 y 3 para personas dependientes.
2. Copia del RUC.
3. Declaración de Impuesto a la Renta de los 2 últimos años.
4. Declaración del IVA de los 3 últimos meses
5. Carta explicativa de tu actividad comercial o profesión, lugar donde ejerces, tiempo, principales proveedores y clientes, valor promedio mensual de ingresos con los soportes correspondientes.



BANCO DEL PACÍFICO: (BANCO DEL PACÍFICO, 2010)

Datos laborales del cliente - cónyuge:

Como dependientes

1. Estabilidad laboral mínima de 12 meses.
2. Certificado de Trabajo.
3. Roles de pago de los últimos 3 meses.
4. Presentar soporte de estar afiliado al IESS.

Como independientes (Negocios y Empresas)

1. Copia del RUC.
2. Estabilidad mínima de 24 meses.
3. Copia de facturas de los últimos 6 meses.
4. Copia de declaración de IVA de los últimos 6 meses.
5. Flujo de Caja.

Documentación e información adicional requerida:

1. Solicitud de crédito (completamente llena o firmada por deudor y cónyuge).
2. Dos juegos de fotocopias a color de cédula de identidad actualizada del deudor y cónyuge (validez hasta 12 años desde la fecha de emisión).
3. Dos juegos de fotocopias a color de certificado de votación de las últimas elecciones (deudor y cónyuge).
4. Copia de estados de cuentas corrientes / ahorros y de tarjetas de crédito de los últimos 3 meses.
5. Soporte de Patrimonio, si los tuvieren (matrícula de vehículos, copia de pago de impuestos prediales, etc.).
6. Declaración del Impuesto a la Renta de los últimos 3 años (quienes no cumplen con la base imponible mínima y sean comerciantes, el RISE).
7. No registrar referencias negativas en la Central de Riesgos (deudor y cónyuge).
8. Edad mínima 21 años.

ENTIDADES PÚBLICAS:



BIESS – VIVIENDA TERMINADA: (BIESS, 2011)
AFILIADOS:

Información del Producto

El BIESS ofrece préstamos para adquirir viviendas terminadas como casas, departamentos y viviendas multifamiliares que se encuentren listas para ser habitables (pueden contener locales comerciales).

Requisitos Generales para Afiliados:

1. Mínimo 36 aportes individuales o solidarias (cónyuge y/o unión libre reconocida legalmente) y 12 últimas aportaciones consecutivas.
2. No mantener obligaciones vencidas con el IESS o BIESS.
3. No tener calificación equivalente a D o E en la de la Central de Riesgos y tener capacidad de endeudamiento calificada por el BIESS o IESS.
4. No encontrarse el empleador en mora de sus obligaciones con el IESS.

Condiciones del Financiamiento

Monto y Financiamiento

El BIESS financiará el 100% del avalúo actualizado, hasta USD \$100.000, cuando el valor de la vivienda sea igual o superior a USD \$125.000; se financiará el 80% del avalúo actualizado y la diferencia deberá ser cubierta por el solicitante.

Plazo Máximo

1. Hasta 25 años.
2. Dependerá de la edad del asegurado.

Tasa de Interés

La tasa de interés que se concederá al préstamo hipotecario fluctúa de acuerdo con el plazo, entre el 7.90% y 8.56%, tomando como referencia la Tasa Activa Efectiva Referencial del Segmento de Vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador, considerando los plazos máximos de pago.

Capacidad de Endeudamiento

1. El afiliado puede comprometer hasta el 40% de sus ingresos netos, una vez deducidas las deudas reportadas por el Buró de Crédito y de la Central de Riesgos
2. Se tomará en cuenta los últimos 6 meses de sueldo reportados al IESS.

JUBILADOS:

Información del Producto

El BIESS ofrece préstamos para adquirir viviendas terminadas como casas, departamentos y viviendas multifamiliares que se encuentren listas para ser habitables (pueden contener locales comerciales)

Requisitos Generales para Jubilados

1. Encontrarse en goce de pensión de vejez otorgada por el IESS.
2. No mantener obligaciones pendientes con el IESS o BIESS.
3. No tener calificación equivalente a D o E en la de la Central de Riesgos, tener capacidad de endeudamiento calificada por el BIESS o IESS.

Condiciones de Financiamiento

Monto y Financiamiento

El BIESS financiará el 100% del avalúo actualizado, hasta USD \$100.000, cuando el valor de la vivienda sea igual o superior a USD \$125.000; se financiará el 80% del avalúo actualizado y la diferencia deberá ser cubierta por el solicitante.

Plazo Máximo

1. Hasta 25 años.
2. Dependerá también de la edad del asegurado.

Tasa de Interés

La tasa de interés que se concederá al préstamo hipotecario fluctúa de acuerdo con el plazo, entre el 7.90% y 8.56%, tomando como referencia la Tasa Activa Efectiva Referencial del Segmento de Vivienda publicada por el Banco Central del Ecuador, considerando los plazos máximos de pago.

Capacidad de Endeudamiento

1. El Jubilado o Pensionista puede comprometer hasta el 40% de sus ingresos netos, una vez deducidas las deudas reportadas por el Buró de Crédito y de la Central de Riesgos
2. Se tomará en cuenta la pensión que recibe mensualmente del IESS.



BANCO NACIONAL DE FOMENTO - Crédito de Consumo (Banco Nacional de Fomento, 2011)

Destino: Consumo

Adquisición de bienes de consumo o pagos de servicio.

Plazo: Hasta tres (3) años

Requisitos:

1. Serán sujetos de crédito todas las personas naturales que mantengan en el BNF cuentas corrientes, cuentas de ahorros y depósitos a plazo fijo o certificados de inversión, por lo menos 90 días anteriores a la presentación de la solicitud y que se encuentren calificados como sujetos de crédito A,

tanto en el instructivo de calificación de clientes como en la central de riesgos.

2. Solicitud de crédito y declaración de situación financiera firmada por el deudor o garante
3. Fotocopia de Cédula de Identidad (Deudor y Garante) LEGIBLES
4. Copia del comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio.
5. Referencias comerciales, bancarias y de proveedores
6. Copia de matriculas de vehículo (que se declaren en el patrimonio).
7. Para prestamos con garantía hipotecaria y/o prendaria, Escritura de propiedad, Certificado del Registro de la Propiedad, actualizado y/o Certificado del Registro Mercantil, actualizado, Título de propiedad de bienes a ser prendados (fotocopias),Copia de la carta de pago del Impuesto Predial.

Anexo #15: Modelo de Encuesta



Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe
Facultad de Especialidades Empresariales

Edad: 25 – 30 31 – 36 37 - 42 43 - 48 >49
Sexo: M F
Ocupación: Ing. Civil Arquitecto(a) Diseñador(a) Otros: _____
de interiores
Procedencia: Nacional Migrante

1. ¿Conoce usted de empresas que brindan servicios de asesoría en diseño y financiamiento de proyectos de Construcción?
 Sí No

2. ¿De la siguiente lista que se mencionará cuál de los siguientes servicios le gustaría recibir?

- Animaciones y videos en 3D
- Dibujo arquitectónico
- Dibujo 3D
- Digitalizaciones
- Decoración virtual de ambientes
- Impresión de proyectos arquitectónicos
- Maquetería Física
- Otros: _____

(Especifique)

3. ¿Usted estaría interesado en adquirir los servicios de asesoría en diseño y financiamiento de Proyectos de Construcción?
 Sí No (termina la encuesta)

4. ¿Con que frecuencia promedio utilizaría los servicios que se ofrecerá?

- Mensual
- Trimestral
- Semestral
- Anual

5. ¿Cuánto Ud., cree que es el precio justo por los siguientes servicios?

- Animaciones y videos en 3D
 \$ 300 – 600 \$700 – 1000 \$1000
- Dibujo arquitectónico
 \$ 50 – 150 \$ 200 - 400 >\$ 400

- Dibujo 3D

<input type="checkbox"/> \$100 – 250	<input type="checkbox"/> \$300 – 500	<input type="checkbox"/> >\$500
--------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------
- Digitalizaciones

<input type="checkbox"/> \$ 50 – 80	<input type="checkbox"/> \$ 81 – 100	<input type="checkbox"/> >\$ 100
-------------------------------------	--------------------------------------	----------------------------------
- Decoración virtual de ambientes

<input type="checkbox"/> \$100 – 150	<input type="checkbox"/> \$200 – 300	<input type="checkbox"/> >\$300
--------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------
- Impresión de proyectos arquitectónicos B/N y/o Color

<input type="checkbox"/> \$10 – 50	<input type="checkbox"/> \$60 – 100	<input type="checkbox"/> >\$100
------------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------
- Maquetería Física

<input type="checkbox"/> \$100 – 500	<input type="checkbox"/> \$ 550 – 1000	<input type="checkbox"/> >\$1000
--------------------------------------	--	----------------------------------

¡Muchas gracias por su colaboración!

ENTREVISTA

Nombre: _____

Profesión: _____

1. Conoce Ud. sobre alguna empresa, ¿que brinde servicios en diseño y financiamiento de proyectos de construcción en el área de Guayaquil?
2. ¿En su experiencia personal cuantos pasos tiene que seguir, cuantos proveedores o lugares tienen que visitar para poder realizar un proyecto?
3. ¿Qué opina sobre la comunicación con el cliente se haga también por medios virtuales?
- 4.Cuál es su percepción, como profesional, que una empresa tenga normas ISO?
5. Dado que Ud. es un profesional en el área de la construcción ¿estaría dispuesto a tener vinculaciones comerciales con dicha empresa?

Bienvenido a MILEVE ECUADOR S.A.I

Anexo #17: "Programación radio Canela"



CANELA 90.5 GUAYAQUIL

PROGRAMACION 2011							
HORARIO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
02h00 A 03H00	"ENTRE CHARROS Y GUITARRONES"					"CANELA TE DELEITA CON LA MEJOR MUSICA EN TODOS LOS GÉNEROS LAS 24 HORAS DEL DIA CON DJS EN VIVO"	
03h00 A 04H00	"LOS CANELAZOS DEL ALMA"						
04h00 A 05H00	"CHICHA LIGHT"						
05h00 A 08H00	"A FILO DE CAMA" "EN VIVO"						
08h00 A 09H00	"LA MEJOR SELECCIÓN DE MUSICA TROPICAL"						
09h00 A 12H30	"RADIACION TEMPRANA" "EN VIVO"				"EL CORNETA ZO MATUTINO "		
12h30A 14H30	"CANELA INTIMA" "EN VIVO"						
14H30 A 17H30	"TSUNAMI DE RITMOS" MUSICA VARIADA						
17h30 A 18H00	"TSUNAMI DE RITMOS" MUSICA VARIADA						
18H00 A 20H00	"TACOS, CANELA Y CHILE" EN VIVO						

20H00 A 22H00	"ENERGIA CUANTICA CON MR. SOUL TRAIN" OSWALDO VALENCIA.	
22H00 A 02H00	"CANELA INTIMA"	"LA BAILANTA MUSICAL"

CUÑAS POLÍTICAS, EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES TENDRAN UN VALOR DE TARIFA Y PAGO POR ADELANTADO

COBERTURA: PROVINCIAS DEL GUAYAS, LOS RIOS

GRUPO OBJETIVO: MEDIO TIPICO

HOMBRES Y MUJERES

18 AÑOS Y MÁS

Atentamente,

Sr. Daniel Gallegos Dionisio.

CANELA RADIO CORP.

d_gallegosdioni@hotmail.com

084 312779 / 2684100

Anexo # 17: Programación radio "La Otra"



LA OTRA GYE NACIONAL 94.9fm

PROGRAMACION MUSICAL

HORARIO	PROGRAMA	CONDUCCION	ESTILO
06:00-09:00	CON LAS SABANAS AL AIRE	Dj. La Otra	Música variada para levantarte en las mañanas
09:00-13:00		Dj. La Otra	Música Variada, géneros populares y ritmos de moda
13:00-14:00		Dj. La Otra	Salsa, bachata y vallenato
14:00-17:00		Dj. La Otra	Reggetón, música alegre dinámica, ritmos de moda
17:00-18:00		Dj La Otra	salsa rítmica, romántica y erótica
18:00:20:00	CUANDO LOS ACORDIONES LLORAN	Dj. La Otra	vallenatos
20:00-21:00		Dj. La Otra	Cumbias colombianas y cumbias andinas
21:00-22:00		Dj. La Otra	Salsa romántica, bachatas, nortañas
22:00 A 01:00	REQUINTENADO	Dj. La Otra	Lo mejor de la Rockola (JUEVES A SABADO)

SABADO Y DOMINGO

LA OTRA TE DELEITA CON LOS MEJORES RITMOS MUSICALES DE ÉXITO

Daniel Gallegos Dionisio.
ASESOR PUBLICITARIO.
CORPORACION CANELA
084312779-2684100

Anexo # 18: Proforma "Librería Cervantes"

COTIZACION
 PROFORMA No: 61-0008

PAG: 1

GRUPO CERVANTES C. A.
 Km. 5 1/2 VIA A DAULE
 RUC: 0991412557001

Telefonos: 2004016 / 2003467 / 2003678 / 084881339

CLIENTE : CONSUMIDOR FINAL RUC :
 DIRECCION : TELF. :
 CIUDAD : 253500 HORA : 17:11
 FECHA : Equil., 10 DE NOVIEMBRE DE 2011

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	P.UNIT.	DESC.	P.TOTAL
1	23/32340	JUEGO DE NUEVE RAPIDODRAFUS R/160290 FABER CASTELL	139,09000		139,09
10	84/92211	SILICON LIG PITUDO TK250 N.N.	1,66500		16,65
2	23/22562	CUCHILLAS R/0406 HAND - SDI	1,46000		2,92
3	23/02710	BALDOSAS LAP.30x50 N.N.	4,10000		12,30
1	23/26960	ESCUADRAS 450. 32cms. FABER CASTELL	1,22000		1,22
1	23/26965	ESCUADRAS 600. 32cms. FABER CASTELL	1,22000		1,22
8	90/37100	CUADERNO UNIV.PAPELESA/VERNIZ,SURTID PAPELESA	1,39130		11,13
SUBTOTAL :					205,98

COTIZACION
 PROFORMA No: 61-0008

PAG: 2

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	P.UNIT.	DESC.	P.TOTAL
Vienen:			205,98		
1	02/71141	LAPIZ COLOR LATA 3600L. R/117536 FABER CASTELL	55,60000		55,60
1	02/09146	WATERCOLORS R/MCT12.SET GRUMBACHER	22,20000		22,20
1	02/09173	CAJA TIZA PASTEL 2400L.SOFT R/P-24 LION	9,05000		9,05
1	85/39012	JGD.MARCADORES 3000L.(FIESTA) R/3504 FABER CASTELL	4,99000		4,99
10	85/13530	BORRADOR BLANCO PZ-20 S7 PELIKAN	,17000		1,70
3	23/06370	BORRADORES R/188220 FABER CASTELL	,75000		2,25
4	02/83618	PINDEL PELO D'BUEY P'OLEO H 2 R/36 TAKER	3,11000		12,44
2	02/83622	PINDEL PELO D'BUEY P'OLEO H 6 R/36 TAKER	4,02000		8,04
4	02/83624	PINDEL PELO D'BUEY P'OLEO H 8 R/36 TAKER	4,53000		18,12
4	02/93782	TEMPERA WHITE R/31 DSAWA	,85000		3,40
3	02/93791	TEMPERA CHROME YELLOW 15cc. R/36 SIBVALION	,85000		2,55
SUBTOTAL :					362,03

COTIZACION
 PROFORMA No: 61-0008

PAG: 5

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	P.UNIT.	DESC.	P.TOTAL
		Vienenz	535.61		
5	23/41535	LAMINAS D'ACETATO T/44 TR.HUMD R/600 JUNIOR	.18000		1.01
5	23/41542	LAMINAS D'ACETATO T/44 AZUL PVC R/15 SHIHANG YING CO. LTDA.	.12000		.67
4	85/70122	PASTA PARA MOLDEAR R/86 JOMI	5.13000		22.98
1	85/63668	MOLDEADORES DE PLASTILINA R/5 JOMI	2.89000		3.23
1	23/45023	MARCADOR EDDO PIGMENT 02 R/166299 FABER CASTELL	2.05000		2.30
1	23/45024	MARCADOR EDDO PIGMENT 03 R/166399 FABER CASTELL	2.05000		2.30
1	23/45025	MARCADOR EDDO PIGMENT 04 R/166499 FABER CASTELL	2.05000		2.30
1	23/66633	PORTAMINAS MET.TK-FINE 0.5 NEGRO R/1 FABER CASTELL	4.95000		5.54
5	23/07321	CAJA MINAS 0.5MM 12U. FABER CASTELL	.27000		1.51
1	23/66640	PORTAMINAS 2 MM (MINA GRUESA) R/4600 FABER CASTELL	7.23000		8.10
1	23/92000	REGLA METALICA R/CB-500 COX	2.84000		3.18
SUBTOTAL:					588.73

COTIZACION
 PROFORMA No: 61-0008

PAG: 6

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	P.UNIT.	DESC.	P.TOTAL
		Vienenz	588.73		
3	23/92735	ESTUCHE REPUESTOS D'UCHILLAS R/1361 HHD - SDI	.85000		2.86
1	23/99029	TABLERO DE DIBUJO R/175053 FABER CASTELL	54.26000		60.77
1	23/30830	JUEGO 3 CURVIGRAFOS R/974 FABER CASTELL	3.29000		3.68
1	23/99200	TINTA RAPIDJ.NEG.450/499 R/163399 FABER CASTELL	2.57000		2.88
2	23/01961	ADQUIN GRIS LA.30x50 N.A.	4.65000		10.42
5	92/17514	CARTULINA PANDORA 870grs 70x100 INDONESIO	2.48000		13.89
10	92/17663	CARTI.PLEDABLE 0.22 390grs 70x100 USA	.60000		6.72
15	92/10100	CARTULINA GANSON INGRES 180 g. 50x65 c. FRANCIA	1.70000		28.56
10	92/75553	PAPEL IRIS # 1 AZUL PAR 80grs. 65x90	.38000		4.26
5	92/12003	CARTON MICROCORRUGADO CELESTE #03 48x70 COLOMBIA	1.20000		6.72
3	92/12020	CARTON MICROCORRUGADO NATURAL #20 48x70 COLOMBIA	.92000		3.09
SUBTOTAL:					732.58

Anexo #19: Proforma "Librería Juan Marcet"

JUAN MARCET CIA. LTDA.

RUC N° 079021433001

TELÉFONO: 270194 - 270790

PROFORMA No. 17301

Fecha: 11/10/2011

CLIENTE: BELEN DITEBA HOLGUIN

DIRECCION: SEMINARIO Y BARRIO SAN MILANO

TELÉFONO: 714767

ATENCIÓN:

FECHA: 11/10/2011

FECHA VIG.: 11/10/2011

VENDEDOR: KENNETH

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNIT.	DESC	TOTAL	
0000557	CARTULINA PANKACRYL 70 X 100 CMS BLANCA 5000RS.	0102	3.00	4.8300	0.00	20.1500
0000562	CARTULINA FLEXIBLE 1/8 70X100 CM. C.A.I. 10 20 7000RS.	0102	3.00	6.8000	0.00	4.7500
0000600	CARTULINA FLEXIBLE 1/8 C.A.I. 0.14 70X100 CMS. 2050RS.	0102	3.00	3.7000	0.00	7.5000
00007303	CARTULINA CAUSON MONTVAL BLANCA 80X102 TAP. 30X45 CMS	0102	19.00	3.8400	0.00	73.9500
0000731	CARTON MICROONDABLEADO NEGRO 30 X 70CMS 8000 OSCURO P	0102	2.00	2.2200	0.00	4.4400
000100711	FOLIA PIFL DE EVA PAPER T. 20X110 40X50CMS. VERDE 1024	0002	2.00	2.7900	0.00	5.5800
0000000	CARTULINA MARFIL LISA 0/18 70X100 CMS. BLANCO 3000RS.	0102	30.00	3.4900	0.00	74.7000
0102105803	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 CEREZA 05947	0102	2.00	0.8900	0.00	1.7800
0102105800	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 TIERRA 05947	0102	2.00	0.7000	0.00	1.4000
0102105789	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 AZUL TOLAR15927	0102	2.00	0.3400	0.00	1.1700
0102105797	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 NEGRO 05928	0102	2.00	0.6000	0.00	1.2000
0102105784	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 GAMBIA 05927	0102	2.00	0.5600	0.00	1.1200
0102105810	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 BLANCO 05949	0102	2.00	0.4400	0.00	0.8800
0102105792	CARTULINA IRIS/SIRIO SADIPIA 50X65 GRIS 05921	0102	2.00	0.5000	0.00	1.0000
0101105771	PAPEL ADHESIVO CON TACT 0.45X17 MTS. ZAPALLY NATURAL	0101	1.00	5.4200	0.00	5.4200
0101107808	PAPEL ADHESIVO CON TACT 0.45X17 MTS. ABEJUE	0101	1.00	5.4700	0.00	5.4700
00005912	CARTON CORRUGADO 5/8 90X130 CMS. 175 REF. 204X TED	0101	3.00	1.4500	0.00	4.3500
0202105762	RAPIDOGRAFO ROTRING ISOBRAH 800.0 REF. 151917	0202	1.00	270.9400	0.00	270.9400
041205124	TIJERA FABER A PASTEL CJA. 24COL. BLANDOS	0203	1.00	29.8200	0.00	29.8200
0004405	BORRADOR FELSVAN 12 20 REF. 4415	0201	2.00	0.2100	0.00	0.4200
0201106744	BORRADOR FABER A 7092 REF. 187202	0201	2.00	1.7500	0.00	3.5000
00007409	TINTA ROTRING NEGRO P. RAPIDOGRAFO 391-017	0207	2.00	5.4000	0.00	10.8000
0202102667	REPIESTO P. TUCHILLA H.K. PEQUEÑA SET. 10PIA. M1142	0202	2.00	0.4200	0.00	0.8400
02001864	PUNTA P. RAPIDOGRAFO ROTRING 0.1MM RAPIDOGRAPH 715-01	0203	1.00	11.8000	0.00	11.8000
02001865	PUNTA P. RAPIDOGRAFO ROTRING 0.2MM RAPIDOGRAPH 755-02	0203	1.00	9.6700	0.00	9.6700
00007380	LAPIZ FABER A 1221 40 BRANITO CJA. 120ML: 112504	0201	1.00	0.7200	0.00	0.7200
020309440	CARRONCILLO FABER FITT EXTRASUAVE 0.8X. 7000RS. REF. 1277	0201	1.00	5.2100	0.00	5.2100
0201103135	FORTALINA ROTRING 0.5MM REF. 5-1770550 NEGRO	0201	1.00	4.8700	0.00	4.8700
00555-32	ESCADRA FABER 30CMS. 45 GRADOS REF. 45-32 101511	0201	1.00	1.4400	0.00	1.4400
0445-32	ESCADRA FABER 30CMS. 60° REF. 45-32 102518	0201	1.00	1.4700	0.00	1.4700
ATUL-50	MADRETA P. PISO TIPO ATULEJO 3.R. ESCALA 1:50 LAMINA	0203	1.00	6.4400	0.00	6.4400
TT341-50	MADRETA P. TECHO TEJA 3.R. ESCALA 1:50 LAMINA 20150	0203	1.00	11.0000	0.00	11.0000
00P1-50	MADRETA P. PISO TIPO BALDOSA 3.R. ESCALA 1:50 LAMINA	0203	1.00	4.8000	0.00	4.8000
0101-50	MADRETA P. PISO TIPO CHISPA 3.R. ESCALA 1:50 LAMINA	0203	1.00	4.0400	0.00	4.0400
00054-6	PINCEL PARED PETIT BRIO REDONDO P. ACUARELA REF. 854-4	0201	1.00	7.8500	0.00	7.8500
0001190193	LAPICES DE COLOR FABER P. AFUERRABLE CJA. 34COL. REF. 17	0201	1.00	14.2900	0.00	14.2900
00570705	GILICONA LIQUIDA TRANSP. FCO. 100 ML 009 0002	0101	12.00	0.8900	0.00	11.8800
010102594	PAPEL BOND XEROX INEN A-4 750RS. PAD. 500X707.	0201	3.00	4.4500	0.00	13.3500
040-4100	CUADERNO ESPIRAL NORMA ANDALUZ UNIVERSITARIO CUADROS	0202	2.00	1.7500	0.00	3.5000
0202102756	COLER IDEAL OFICIO BEIGER MANILA 1/8 1/8 1500RS. PAD. 100	0202	2.00	1.6700	0.00	3.3400
00007740	CINTA MASKING TAPE SHWTAPE 8MMX40MS. CP-1010X35024	0202	1.00	0.9200	0.00	0.9200
020204137	CONCILIA ULTA TEGHERRA AMARILLA REPIESTO ABR. REF. 3-5	0202	1.00	4.1000	0.00	4.1000
04001704	PAPEL PERFORADO IDEAL INEN A-4 CUADROS PAD. 500RS. 7041	0201	2.00	0.7500	0.00	1.5000

SUBTOTAL	547.7500
RESCUENTO	2.1450
I.V.A.	27.0000
	3.0000
	0.0000
TOTAL	602.7000

Contribuyente Especial según Resolución No. 0925 del 17/Junio/1995

Observaciones:
 Validez de la Oferta: 0925010951
 Formas de Pago:
 Banco de Internet

[Firma]
 RESPONSABLE