



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**“Trabajo de Titulación Examen Complexivo”, para la obtención
del grado de Magister en Administración de Empresas**

TEMA:

“Análisis Costo-Beneficio de construir un proyecto de vivienda en terreno propio Vs. Terreno ajeno en el sector de la Katia, ciudad de Machala, dirigido al nivel socioeconómico medio medio y medio bajo”

AUTOR:

Ing. Diego Roberto Sánchez Gutiérrez.

Guayaquil, 20 de febrero de 2014

AGRADECIMIENTO

Dios siempre me has estado observando, y me has dado algunas oportunidades para ir descubriendo el significado de la vida, con dolor y alegría voy develando todos los días cada detalle de esta hermosa creación “el ser humano”, en agradecimiento este humilde trabajo.

Un agradecimiento muy especial a las personas que laboran en CELIACORP S.A., por su esfuerzo e iniciativas marcadas en cada día; todos y cada uno son muy importantes para que esta empresa haya surgido y siga creciendo.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres por su apoyo y cariño constante, a mis hermanos por estar en las buenas y las malas, y a todas las personas que sin saberlo todos los días me enseñan algo, especialmente, a una criatura maravillosa y única, aquella que vino del otro lado y se quedó en mi corazón.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
CASO DE ESTUDIO	2
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
JUSTIFICACIÓN DE SU IMPORTANCIA	3
OBJETIVO GENERAL.....	4
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	4
Capítulo 1	5
FUNDAMENTACION TEÓRICA CONCEPTUAL	5
1.1 MARCO TEÓRICO	5
Construcción de vivienda	5
Riesgo	5
1.2 MARCO LEGAL.....	6
Superintendencia de Compañías	7
Ministerio de Relaciones Laborales	7
COOTAD	7
Plusvalía:	8
1.3 MARCO CONCEPTUAL.....	8
Alianza estratégica, Joint Venture	8
Análisis financieros:	8
Constructora	9
Costo de oportunidad	9
Costos-beneficio:	9
Escasez	9
Fideicomiso Inmobiliario.....	9
Flujo de Efectivo.....	10
Ley de la Demanda.....	10
Ley de la Oferta	10
Optimizar.....	10
Riesgo	11
Tasa Interna de Retorno	11
Valor Actual Neto.....	11
Vivienda.....	11
Capítulo 2	12

ANÁLISIS DEL SECTOR	12
2.1 ANALISIS DEL MACROENTORNO	12
Factor Económico.....	12
Factor Socio-Cultural.....	21
Factor Político	22
Factor Tecnológico.....	23
Factor Ambiental.....	23
2.2 ANALISIS DE INFORMACION SECUNDARIA	24
Estudio de Mercado Proyecto Inmobiliario Urbanización Katia	24
Análisis Inmobiliario Integral en la Ciudad de Machala	25
Capítulo 3	27
MARCO METODOLÓGICO	27
3.1 MÉTODO Y TIPO DE ESTUDIO	27
3.2. PREMISA.....	28
3.3. CATEGORIAS DE ANÁLISIS E INDICADORES.....	28
3.4. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	28
3.5. INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	29
ENTREVISTAS DE PROFUNDIDAD	29
FODA DE CELIACORP S.A.	34
Capítulo 4	35
ANÁLISIS FINANCIERO PARA EL CASO DE ESTUDIO	35
4.1. GENERALIDADES	35
4.2 OPCIONES DE INVERSIÓN	35
4.3. RESULTADOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO.....	36
PRIMERA OPCION	37
SEGUNDA OPCIÓN:	38
4.3 GESTIÓN DE RIESGO.....	38
4.4 CONCLUSIONES Y EVALUACIONES COMPARATIVAS.....	39
CONCLUSIONES.....	40
RECOMENDACIONES.....	41
BIBLIOGRAFÍA.....	42

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	14
Figura 2.....	15
Figura 3.....	16
Figura 4.....	17
Figura 5.....	21
Figura 6.....	22
Figura 7.....	26
Figura 8.....	Ap. B
Figura 9.....	Ap. B

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	36
Tabla2.....	37
Tabla 3.....	Ap. A
Tabla4.....	Ap. A
Tabla 5.....	Ap. A
Tabla6.....	Ap. A

RESUMEN

En las actuales circunstancias macroeconómicas en el país, un horizonte no tan optimista se avizora, en donde aún existe una alta demanda de vivienda para familias del nivel socioeconómico medio y medio bajo, la cual el Gobierno pretende cubrir inyectando recursos, con objetivos políticos y para dinamizar la economía. Por otro lado las constructoras de viviendas buscan siempre el crecimiento y el manejo eficiente de sus recursos, en donde sus decisiones bajo estos escenarios buscan acciones que generen el mayor crecimiento con el menor riesgo.

Esta investigación busca el crecimiento de la empresa CELIACORP S.A., tomando en cuenta los altos costos de los terrenos y la incertidumbre actual, para lo cual se centra en comparar dos alternativas de inversión, la primera es que la empresa siga comprando terrenos para construir, la segunda, utilizar su know how para construir en terrenos ajenos, con quienes formaría Alianzas Estratégicas. Inicialmente la investigación se enfoca en analizar el entorno de la industria de la construcción de vivienda y el atractivo del proyecto planteado; luego se aborda el diseño metodológico Cualitativo, puesto que el proyecto se viabiliza con la decisión de los directivos de la empresa y del dueño del terreno. Finalmente se realizan análisis financieros sobre las dos alternativas.

La industria es atractiva en la provincia de El Oro y el proyecto en cualquier caso financieramente es viable, pero desde el punto de vista de la constructora es altamente atractivo construir en terreno ajeno, pues su rentabilidad aumenta considerablemente, y baja su riesgo, debido a que la inversión inicial es menor. Se notó un importante interés de parte del dueño del terreno, lo que devela una oportunidad, el proyecto y otros que adopten un similar esquema de negocio tienen muchas probabilidades de éxito y, lo más importante, se contribuirá más rápida y eficazmente a un problema que aún no le ocupa una buena solución, el déficit de vivienda

Palabras Claves: Alianza estratégica, Análisis financieros, Constructora, Costo-Beneficio, Riesgo, Vivienda

ABSTRACT

There is no such an optimistic horizon in the actual macroeconomic conditions in the country, and there is still high demand for housing between families of middle and lower-middle socio-economic level, which the Government plans to cover by investing with political purposes and for economic recovery. On the other hand, construction companies are constantly looking for growth and effective management of their resources, where their decisions under these scenarios are focused on actions that produce more growth with minimal risk.

The present study investigates the growth of the company CELIACORP S. A., taking into consideration the high cost of plots of land and the actual uncertainty, which focused on comparing two alternative investment options, the first option is that the company continues to purchase pots of land for construction, the second is based on the usage of its own know-how for construction on land of others, with whom Strategic Alliances could be formed. Firstly, the study is focused on the analysis of the environment for housing construction industry and attractiveness of the proposed project; then the design of qualitative method are taken into consideration, as the project execution is realized by the decision of the company executives and the owner of the plot of land. Finally, a financial analysis of the two options is carried out.

The industry is considered to be attractive in the province of El Oro and the project is financially viable in any case, but from the point of view of the construction company, building on others ' land is very attractive as profitability increases significantly, and the risk is reduced because the initial investment is less. It is noted a significant interest on the part of the owner of the land that shows the opportunity, the project, and those who accept such a scheme of business, have many chances to succeed, and more importantly, can more quickly and effectively respond to the problem - housing deficit, a good solution of which has not been yet found.

Keywords: Strategic alliance, Financial analysis, Construction company, Expenses-profit, Risk, Housing

INTRODUCCIÓN

En los actuales momentos de incertidumbre en nuestro país y el mundo, las empresas constructoras deben tomar las mejores decisiones no solamente para sobrevivir, sino para crecer. También es muy relevante arremeter contra un problema social en nuestra provincia y país, que a pesar de los esfuerzos del gobierno no lo ha podido solucionar eficazmente, que es el déficit de vivienda. Es por esto es que nace la presente investigación de un caso puntual, que pretende determinar la conveniencia de invertir en la mejor alternativa propuesta para la empresa CELIACORP S.A., referente a una oportunidad de negocio que radica en comprar un terreno y construir, o establecer una alianza estratégica con el dueño de un terreno para construir en este lugar.

Es muy importante para desarrollar esta investigación conocer el grado de voluntad que tengan los propietarios de terrenos para participar en un esquema de aporte de terreno y bajo qué condiciones; es relevante además analizar la demanda del sector específico y su capacidad de pago, además de estudiar los niveles de rentabilidad de ambas opciones con lo que se puede establecer ventajas y desventajas de construir en terreno ajeno y terreno propio.

Se empezará abordando el marco conceptual para entender la terminología clave utilizada, luego se realiza un análisis del entorno de la industria de la construcción, para poder conocer su atractivo, posteriormente se plantea el marco metodológico utilizado, en el que se recurrirá a estudios previamente realizados y a entrevistas de profundidad para comprender más ampliamente el problema. Por último con los datos técnicos que proporciona la empresa CELIACORP S.A. más los resultados de mercado, se arma un flujo de caja para poder realizar un análisis financiero y determinar cuál alternativa de inversión en la más adecuada y de esta manera poder establecer conclusiones y recomendaciones para el presente caso.

CASO DE ESTUDIO

Empresa Inmobiliaria – constructora “CELIACORP S.A.”

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La constructora CELIACORP S.A. de la ciudad de Machala, ha crecido de manera importante en los últimos 2 años. Actualmente su meta es crecer con más velocidad y aprovechar el déficit de vivienda en la provincia, pero encuentra una barrera, el valor de la tierra, uno de los principales rubros de inversión en un proyecto inmobiliario, según datos de la empresa, el costo del terreno puede estar entre el 12% al 19% de los costos totales directos y ha constituido en todos los proyectos desarrollados un rubro muy alto de la inversión de capital propio. Por lo que el problema, materia de la presente investigación se centra en como acelerar el crecimiento de la empresa, tomando en cuenta: los altos costos de los terrenos, producto del aumento de la demanda de los mismos; y la incertidumbre debido a la perspectiva económica del país, causada principalmente por la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar. De esta manera la Gerencia General de la compañía, pueda administrar adecuadamente el riesgo de su decisión, producto de realizar un *Análisis puntual de Costo-Beneficio de construir un proyecto de vivienda en terreno propio Vs. Terreno ajeno en el sector de la Katia, ciudad de Machala, dirigido al nivel socioeconómico medio medio y medio bajo.*

Por lo que, este tema se centra en comparar dos alternativas de inversión, la primera es la forma en la que se lo ha estado realizando normalmente, es decir en la que la empresa compra terrenos y luego construye, en la segunda propuesta la empresa utilizaría su know how para construir en terrenos de personas o empresas que no tengan experiencia en construcción y necesitan obtener una rentabilidad por su terreno, esta rentabilidad iría más allá de la mera venta. Si es más conveniente construir en terreno ajeno se podría destinar recursos a otras áreas de negocios, relacionadas o no con la actividad de la empresa y bajar el riesgo, de esta manera maximizar los resultados financieros y no financieros de la empresa; *además como una externalidad positiva se puede resolver otro problema muy latente en la sociedad, que es el déficit de vivienda en los estratos de NSE medio medio y medio bajo.*

JUSTIFICACIÓN DE SU IMPORTANCIA

El desarrollo de este proyecto y su resultado es relevante, debido a que las empresas inmobiliarias siempre buscan su expansión acelerada, en especial en estos momentos que se puede afirmar que el país aún está en un Boom Inmobiliario, el mismo según algunos expertos en la materia hablan de que se mantendrá en el mediano plazo, por lo que, entre más proyectos se acometan en el menor tiempo será mucho mejor, porque se aprovecharía el buen momento. Por otro lado en el caso específico de la ciudad hay el riesgo latente de llegada de empresas inmobiliarias grandes procedentes de otras ciudades, por lo que si se actúa construyendo en terrenos ajenos se podría hacer una mayor cantidad de conjuntos habitacionales.

Desde el punto de vista social se podrá solucionar de forma más efectiva en menor tiempo la problemática del déficit de vivienda y aportar con la dinamización de la economía, puesto que la construcción tiene un efecto multiplicador muy alto. Desde el punto de vista de beneficios para la ciudad, la importancia para el desarrollo ordenado, que aporta a hacer una urbe más eficiente. Desde el punto de vista profesional y científico se demostrará bajo fundamentación conceptual, algunos conceptos de administración como:

Escases de los recursos y su optimización: Según la economía, contamos con recursos escasos, tanto fuerza de trabajo, Recursos naturales aprovechables, Capital, Tecnología y Capacidad empresarial; estos recursos deben de ser aprovechados de tal manera que reporten el máximo beneficio

Análisis financieros: que es un procedimiento utilizado para evaluar la estructura de las fuentes y usos de los recursos financieros. Se aplica para establecer las modalidades bajo las cuales se mueven los flujos monetarios, y explicar los problemas y circunstancias que ellos influyen

Costos-beneficio: El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costos y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo principal es acelerar el crecimiento de CELIACORP S.A., el cual está determinado por el manejo de las adecuadas decisiones gerenciales ante el Riesgo; condiciones macroeconómicas y Crediticias; Demanda del mercado; y todo esto enmarcado en la legislación. Para poder cumplir este objetivo la investigación se enfocará principalmente en determinar la conveniencia de invertir en la mejor alternativa propuesta para la empresa, es decir, o compra terreno y construye, o establece una alianza estratégica con el dueño de un terreno para construir en este lugar.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Investigar el grado de voluntad que tengan los propietarios de terrenos para participar en un esquema de aporte de terreno y bajo qué condiciones, inclusive evaluando herramientas Jurídicas que viabilicen un trato de confianza con un posible propietario de terreno
- Estudiar los niveles de rentabilidad de ambas opciones
- Establecer que decisión es la más conveniente en términos de Máxima rentabilidad y menor riesgo
- Determinar Precios en los terrenos de en la ciudad de Machala.
- Analizar la demanda del sector específico y su capacidad de pago
- Establecer Ventajas y desventajas de construir en terreno ajeno y terreno propio para poder llegar a una conclusión.

Capítulo 1

FUNDAMENTACION TEÓRICA CONCEPTUAL

1.1 MARCO TEÓRICO

Construcción de vivienda

Anteriormente, en el mundo rural eran los propios beneficiarios finales los responsables de construir su propia vivienda, adaptándolas a sus necesidades a partir de los modelos de su entorno, en cambio en las ciudades, era más habitual que las viviendas fueran construidas por artesanos especializados. En los países del primer mundo, el diseño de las viviendas ha pasado ser una exclusiva competencia entre ingenieros y arquitectos, mientras que su construcción lo hacen empresas constructoras bajo direcciones técnicas de algunas personas especializadas en el medio.

Las especificaciones concretas de una casa dependen del clima y del terreno, de los materiales disponibles para la región, de factores simbólicos y de técnicas de construcción según el medio geográfico donde se encuentre, tanto como los recursos económicos de los propietarios. Hasta hace un tiempo atrás, en las zonas rurales, las personas comparten su vivienda con animales domésticos. Hoy en día las viviendas también pueden disponer de diversas zonas no habitables, como talleres, garaje, etc. Aparte de los diversos servicios que son de gran necesidad en la vida diaria. Dependiendo de la zona geográfica se puede construir viviendas por encima o por debajo del nivel del suelo, aunque la mayoría de las viviendas modernas están emplazadas en un nivel superior al del terreno, especialmente en los climas fríos (Trujillo, 2009).

Riesgo

En gran medida, los éxitos o fracasos que una persona experimenta en la vida dependen de las decisiones que toma. Quien administro la fatídica nave especial Challenger ya no trabaja en la NASA. La persona que diseño el automóvil Mustang, que representaba un número elevado de ventas, se convirtió en presidente de Ford.

¿Cómo y por qué tomaron sus respectivas decisiones esos individuos?

En general, ¿Qué factores están involucrados en la toma de buenas decisiones? Una decisión puede hacer la diferencia entre una carrera exitosa y fracasada. La teoría de la decisión es un método sistemático para estudiar la toma de decisiones. En este capítulo se presentan los modelos matemáticos útiles para ayudar a los administradores a tomar las mejores decisiones.

¿En dónde radica la diferencia entre las buenas decisiones y las malas? Una buena decisión es aquella que está basada en la lógica, que considera todos los datos y alternativas posibles, y que aplica el enfoque cuantitativo que se describe a continuación. En ocasiones, una buena decisión genera un resultado inesperado o desfavorable. Sin embargo si se toma correctamente, todavía es una buena decisión. Una mala decisión es la que no está basada en la lógica, no emplea toda la información disponible, no considera todas las alternativas y no utiliza las técnicas cuantitativas apropiadas. Si se toma una mala decisión, pero se tiene la suerte de que ocurra un resultado favorable, aun así esta decisión es una mala decisión. A pesar de que ocasionalmente las buenas decisiones generan malos resultados, a largo plazo, el uso de la teoría de la decisión engendrará resultados exitosos.

En el proceso de toma de decisiones bajo riesgo, hay varios resultados posibles para cada alternativa, y quien toma las decisiones conoce la probabilidad de que cada uno de los resultados ocurra. Se conoce, por ejemplo, que cuando se juega a los naipes utilizando una baraja estándar, la probabilidad de obtener un trébol es de 0, 25. La probabilidad de tirar 5 con un dado es de 1/6. En el proceso de toma de decisiones cuando existe riesgo, por lo general quien toma la decisión intenta maximizar su bienestar esperado. Por lo regular, los modelos de teoría de la decisión para plantear los problemas de negocios en este ambiente utilizan dos criterios equivalentes:

Maximización del valor monetario esperado y minimización de la pérdida de oportunidad esperada. (Render, Stair, & Hanna, 2012)

1.2 MARCO LEGAL

La ambiente jurídico en torno a la industria de la construcción, ha sufrido repetidos y repentinos cambios, lo que genera un clima adverso y de incertidumbre entre los constructores, como por ejemplo: en diciembre de 2013 la

Superintendencia de Compañías emitió un reglamento para el funcionamiento de las empresas inmobiliarias y constructoras, el mismo que fue modificado 3 meses después, y luego ambos fueron derogados y reemplazados por un nuevo reglamento 4 meses después, es decir a mediados del 2014; así mismo el COOTAD, código de Ordenamiento territorial fue creado en este gobierno y en 2014 sufrió una modificación. Así mismo se creó un reglamento que regula a los trabajadores de la construcción el cual hasta el día de hoy no sido instrumentado; y para añadir más incertidumbre ha estado en discusión la propuesta del ejecutivo sobre la ley de Plusvalía que pretende quitarle el valor a la tierra o imponer un fuerte impuesto, a continuación el estatus de algunas de las leyes:

Superintendencia de Compañías

El 24 de Julio del 2014 se expide el Reglamento del funcionamiento de compañías que realizan actividad inmobiliaria, en donde se estipula entre otras cosas: las inmobiliarias y constructoras deben necesariamente suscribir Promesas de compra-venta con sus clientes y máximo por concepto de inscripción se puede recibir el 2% del valor de venta de la vivienda, otra de las regulaciones es que el bien pertenezca al promotor o tenga derechos fiduciarios sobre este, entre las reformas más importantes. (Camicon, 2014)

Ministerio de Relaciones Laborales

El 08 de marzo de 2014 se expide el Acuerdo Ministerial 058 que Regula la relación laboral en el sector de la construcción. Una vez que el reglamento que regula la contratación de los trabajadores de la construcción en el país entró en vigencia, las empresas constructoras están obligadas a llevar un registro de los proyectos y de la lista de obreros que son contratados. (El Diario, 2014). Con esto se acaba con la figura de tercerización y todos los trabajadores de obra gris pasan a formar parte de los roles de la empresa.

COOTAD

El efecto más importante de la modificación del COOTAD sobre las constructoras ha sido la modificación en las distintas áreas de una urbanización, como por ejemplo el área verde, que según el art. 424 debería ser del 15% al 25% del área total del terreno, lo que reduciría el área útil, por ende subirían los costos de la vivienda. (Consejo Nacional de Competencias, 2015)

Plusvalía:

La postura inicial del presidente Rafael Correa es quitarle la plusvalía a la tierra. Pero una segunda opción que se incluiría en el proyecto de Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión del Suelo es establecer un “importante” impuesto a la plusvalía que se repartiría entre el Gobierno y el municipio correspondiente. (El Universo, 2014)

Todas las acciones y actos que se realicen cuando se erige una construcción acarrear siempre una responsabilidad, es así, como la normativa jurídica aplicable para actividades de construcción contempla sanciones para aquellas acciones que son calificadas como negligentes o de mala fe.

Las responsabilidades del profesional de la construcción, están estipuladas en el Código Civil, el cual determina en su Libro IV, sección de los contratos para la construcción de una obra material.

Dentro del ámbito legal también se debe tener en cuenta la aprobación de planos y permisos en el municipio y demás entidades que brindan servicios públicos, que en promedio pueden tener una duración de hasta 8 meses.

1.3 MARCO CONCEPTUAL

Alianza estratégica, Joint Venture

Una Alianza Estratégica es un acuerdo formal entre dos o más empresas en el que se da una colaboración estratégicamente pertinente de alguna clase, la contribución conjunta de recursos, riesgos y control compartidos, y dependencia mutua (Peteraf & Strickland, 2012)

Análisis financieros:

El análisis de estados financieros es un proceso de selección, relación y evaluación de la información financiera, con el fin de evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus operaciones, con el objetivo básico de determinar fortalezas y debilidades sobre la situación financiera y los resultados de operación. (Rubio, 2007)

Constructora

La empresa constructora es definida como “la entidad económica que posee capacidad jurídica, administra técnica y financiera para planear, proyectar, contratar y ejecutar obras de construcción”.

Las empresas constructoras se justifican ante la sociedad porque realizan obras necesarias para beneficio de la misma, tales como casas, edificios, escuelas, carreteras, puentes, presas, líneas, puertos, entre otros. Estos contratan con el gobierno, o bien con empresas públicas o privadas, pero por lo general las obras que contratan con el gobierno o con empresas públicas son las que revisten mayor importancia. (Universidad Veracruzana, 2013)

Costo de oportunidad

El costo de oportunidad de una cosa es aquello a lo que renunciamos para conseguirla (Mankiw, 2012)

Costos-beneficio:

El análisis costo-beneficio, es una evaluación socioeconómica del programa o proyecto a nivel de factibilidad, y consistirá en determinar la conveniencia de un programa o proyecto de inversión mediante la valoración en términos monetarios de los costos y beneficios asociados directa e indirectamente, incluyendo externalidades, a la ejecución y operación de dicho programa o proyecto de inversión. (Contreras & Pacheco, 2007)

Escasez

La incapacidad para satisfacer todas las necesidades (Parkin, 2009)

Fideicomiso Inmobiliario

El contrato en virtud del cual el constituyente o constituyentes transfieren uno o varios inmuebles y/o dinero necesario para la adquisición del terreno o para el desarrollo del proyecto inmobiliario, con la finalidad de que la fiduciaria administre dichos bienes y realice gestiones administrativas ligadas o conexas para el desarrollo y ejecución del proyecto inmobiliario, de acuerdo con las instrucciones señaladas en el contrato y en favor de los beneficiarios instituidos en el mismo. En el contrato de fideicomiso mercantil inmobiliario deben constar las normas de control interno establecidas en el artículo 30 de la Sección III del

Capítulo I del Subtítulo III del Título II de esta Codificación. (Título V; art. 17 CRCNV) (Fiducia, 2014)

Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos por los que varía la caja en un periodo determinado. Así como el estado de resultados refleja la rentabilidad de una empresa, el flujo de efectivo sirve para estudiar la caja o liquidez de una organización. Es bueno recordar que entiende por liquidez la capacidad que tiene una empresa o persona natural de asegurar los fondos necesarios para cumplir los compromisos adquiridos. (Guzmán, Guzmán, & Romero, 2005)

Ley de la Demanda

Si todo lo demás permanece constante, la cantidad demandada de un bien disminuye cuando el precio de un bien aumenta (Mankiw, 2012)

Ley de la Oferta

Con todo lo demás constante, la cantidad ofrecida de un bien aumenta cuando el precio del bien aumenta (Mankiw, 2012)

Optimizar

Es cualquier proceso genérico por el cual se produce la mejor solución a un problema dado (optimo viene del latín, optimus, que significa mejor). Podemos decir que la optimización ha estado siempre ligada al comportamiento humano pues, por su propia naturaleza, el hombre invariablemente ha buscado lo mejor en casi todos los segmentos de su actividad. De hecho, la optimización caracteriza la manera en que nos enfrentamos a situaciones cotidianas conflictivas en las que deseamos escoger la opción más apropiada o beneficiosa. Precisamente, cuando en nuestro comportamiento optimizador perseguimos fines múltiples y los medios disponibles para alcanzarlos son limitados, se plantea la necesidad de elegir. Es en estas circunstancias cuando surge el problema económico; de ahí que una de las más populares (aunque excesivamente simplificada) definiciones de la Economía se refiere a la “asignación óptima de recursos escasos”, estableciendo una clara relación entre Optimización y Economía. (Barrios, Carrillo, Candelaria, González, & Pestano, 2005)

Riesgo

Variabilidad de los resultados de un proyecto alrededor de su valor promedio o valor esperado, como consecuencia de la incertidumbre existente en el horizonte de planeamiento. (Serrano, 2010)

Tasa Interna de Retorno

Ganancias procedentes a la inversión de capital, donde las ganancias se expresan como una proporción del gasto incurrido. El término se aplica a una gran variedad de situaciones. Puede referirse a las ganancias procedentes a la inversión en capital físico, o en capital monetario y también al rendimiento de la inversión en capital humano. El término se lo utiliza con mayor frecuencia en relación con las ganancias de los gastos de capital de las empresas. (Pearce, 1999)

Valor Actual Neto

El VAN equivale al valor actualizado de una serie de flujos de fondos en el futuro. Esta actualización se realiza mediante descuento al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. (Michel, 2001)

Vivienda

Se considera una vivienda a cualquier recinto, separado e independiente, construido o adaptado para el albergue de personas. Las viviendas se clasifican en particulares o colectivas, teniendo en cuenta el tipo de hogar que las ocupa (Datum Corporation, 2014, pág. 1).

Capítulo 2

ANÁLISIS DEL SECTOR

El estudio del entorno de *la industria de la construcción* es el objetivo de este capítulo, el entorno son todos los factores que se están fuera del ámbito de decisiones de la organización. El análisis se divide en dos niveles: análisis del Macroentorno y del entorno específico, referente al segundo se hará un análisis puntual de la información de fuentes secundarias.

2.1 ANALISIS DEL MACROENTORNO

El objetivo del análisis del Macro entorno según Navas & Guerras (2002) es identificar los factores, que desde la perspectiva del sistema económico y social general, afecta a la actuación de la empresa. Este marco genérico determina la prosperidad y el bienestar de la economía, lo que puede afectar al potencial de rentabilidad de la empresa. Los factores que influyen en el entorno general de la empresa son los siguientes:

Factor Económico

En general el sector de la construcción es de carácter pro-cíclico, pues este guarda una estrecha relación directa con el crecimiento y bienestar económico del país y la zona específica donde se desarrolla el proyecto en mención ; motivo por el cual, en el estudio del factor económico se abordará dos grupos de variables que afectan la industria; primero las que consideran las variables económicas del país y segundo variables que afectan específicamente a la zona, en este caso la provincia de El Oro.

PIB - Producto Interno Bruto

El PIB, indicador relacionado con el crecimiento y bienestar económico de un país. Un componente del PIB es el PIB de la construcción(PIBc), considerado pro-cíclico con respecto al primero, por lo que generalmente si hay crecimiento o decrecimiento en el Producto Interno Bruto el PIBc va a seguir una tendencia similar.

La economía *ecuatoriana* ha presentado un importante crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado principalmente por los incentivos fiscales otorgados al consumo privado para impulsar el mercado inmobiliario. Esto, sumado a las inversiones realizadas por el sector público al sector construcción, ha dado como resultado una serie de incentivos al mercado laboral y demanda interna.

En *Ecuador* las proyecciones de crecimiento del PIB para el 2013 y 2014, de 4,1% y 3,9% respectivamente, reflejan un crecimiento sostenible, a pesar de la moderación estimada del sector construcción que últimamente ha venido impulsando el crecimiento económico. Por otro lado, se espera que el consumo privado de los hogares se incremente en 3,97% y 3,94% respectivamente.

Es importante considerar que el 2013 y 2014 serán años clave para el país, no sólo por el inicio de un nuevo período de Gobierno, sino también por el impulso de una nueva estrategia de incentivos. El objetivo es cambiar la matriz productiva, de la mano del desarrollo de proyectos inclusivos que aseguren el desarrollo social, por lo que estos porcentajes de crecimiento podrían variar conforme se dé la implementación de dichas políticas.

En **Ecuador** el sector construcción continúa siendo, junto al sector comercio, los que generan mayor aporte al crecimiento del PIB. El sector constructor ecuatoriano se ha convertido en los últimos años en un gran dinamizador económico, tanto por la construcción de obras civiles que mantienen un rubro importante dentro del presupuesto anual del gobierno, como por el mercado inmobiliario que, gracias al apoyo de incentivos crediticios, el acceso a vivienda es cada vez más sencillo, especialmente para la población de escasos recursos. El sector construcción mantiene tasas de crecimiento moderadas, como resultado de un crecimiento estable tanto de la demanda como del mercado inmobiliario. (La Clave , 2013)

Pese a que la economía se estaría desacelerando, de 7,5% el 2011 al 4% el 2014, según el BCE, la industria ha crecido más que la economía en su conjunto. Es importante señalar que el indicador PIBc, representa toda el sector de la construcción, en donde se incluye vivienda, por lo que los picos, como en el año 2011 responden a inversiones muy importantes en megaproyectos impulsados por el gobierno (Ver figura 1),

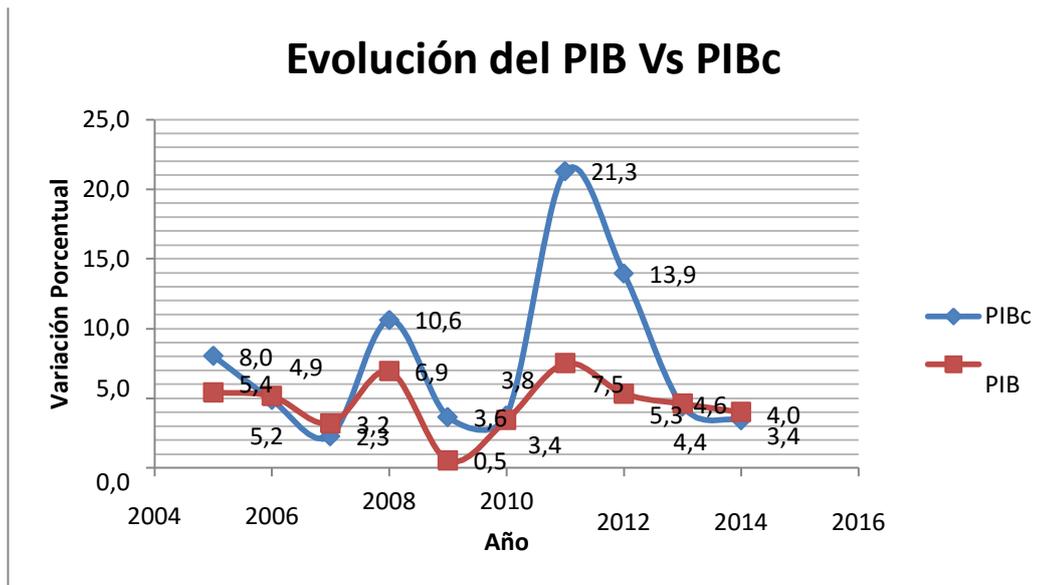


Figura 1

Evolución del PIB VS PIBc

Adaptado de: Banco Central del Ecuador

La proyección de la variación porcentual del PIB para el 2015, según información del Banco Central sería de 4.1%, es decir habría una leve desaceleración de la economía, pero sigue existiendo un respetable crecimiento, a más de esto, por declaraciones del mismo mandatario, se seguirá invirtiendo en el sector de la vivienda, por el efecto multiplicador en la economía, lo que hace prever, que la industria estará relativamente sana en este año que viene, más aún se toma en cuenta, que a partir del 2015 empiezan a funcionar proyectos de grandes magnitudes, que apuntalará la economía.

Inflación

Es un indicador muy importante para analizar la industria de la construcción, se calcula estableciendo las variaciones de precios de un país en un periodo determinado; se analizará 2 tipos de inflación:

IPC: Índice general de precios

IPCO: afecta a los precios de materiales, equipo y maquinaria de construcción

Inflación general (2014 3.67%)

La variación del IPC, ha evidenciado una tendencia a la baja desde el año 2000, pues este año el país adoptó al dólar como su moneda, esa tendencia de una inflación baja hasta de un dígito se mantiene hasta la fecha, pues la inflación para el año 2014 cerró en 3.67%.

Esta tendencia a la baja, es muy importante para el sector, puesto que el nivel de ingresos reales de las familias no sufrirá de forma importante, lo que conlleva a concluir que su poder adquisitivo se mantendrá y este podrá ser dirigido con certeza a vivienda, por lo que habrá incertidumbre al momento de hacer programación de gastos.

El nivel de inflación también determina en gran medida el nivel de las tasas de interés, pues es su principal componente; la tasa de interés real adicionada la inflación da como resultado la tasa de interés nominal, por lo que si la inflación tuviese niveles altos, diera como resultado tasas de interés altas o lo contrario, por lo que constituye bajo las actuales circunstancias una ventaja tener niveles de inflación bajos. A continuación el gráfico sobre la evolución del IPC



Figura 2

Inflacion Urbana

Tomado de: Banco Central del Ecuador

A continuación para complementar el análisis se muestra un gráfico entre la inflación del país y la inflación de Machala.

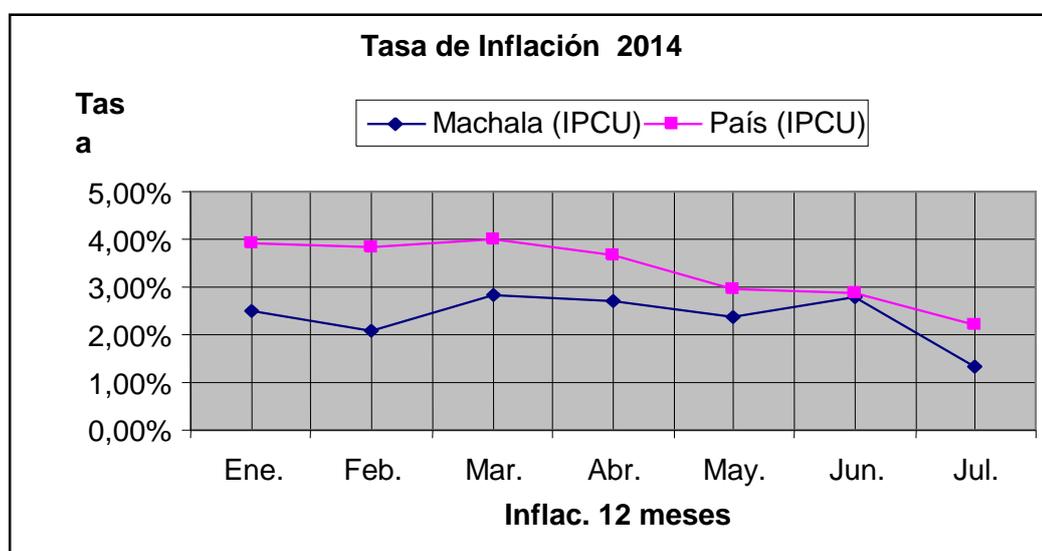


Figura 3

Tasa de Inflación

Adaptado de: Banco Central del Ecuador

Se puede apreciar que el nivel inflacionario de la ciudad frente al país es más bajo, lo que constituye una ventaja, pues competitivamente se tendrá una ventaja en costos de producción frente al resto del país.

Inflación que afecta a la actividad de la construcción

Según el INEC, el Índice de Precios de la Construcción (IPCO), es un indicador que mide mensualmente la evolución de los precios, a nivel de productor y/o importador, de los Materiales, Equipo y Maquinaria de la Construcción, para ser aplicados en las fórmulas polinómicas de los reajustes de precios de los contratos de la Obra Pública, de acuerdo a lo que dispone el Art. 83 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública vigente a partir del 4 de Agosto del 2008. (El período base es Abril 12/2000 = 100.00)

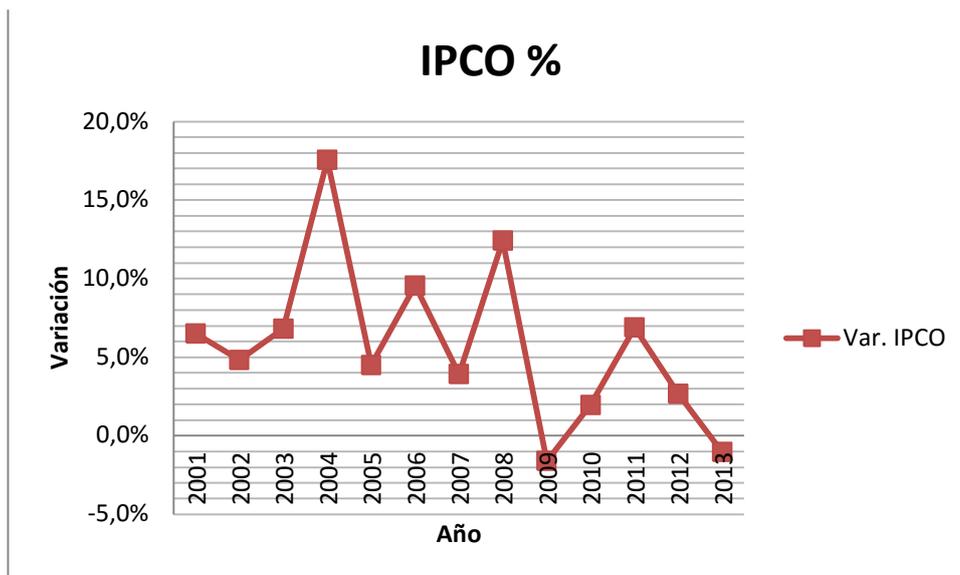


Figura 4
Evolución del Índice de precio de la Construcción
Adaptado de: Banco Central del Ecuador

Los aumentos en los precios de los materiales de la construcción se ha dado en los últimos meses principalmente debido al aumento en rubros como: vidrios, perfiles y hierro, pero su nivel en general es moderadamente bajo, se puede adicionar que como riesgo para el alza, están las recientes políticas laborales del gobierno, y el aumento de aranceles y restricciones para los productos importados.

Tasas de Interés

Más recursos públicos fluirán para la construcción de vivienda, un sector clave para el Gobierno en un escenario con una baja en el precio del petróleo. El Banco del Afiliado (Biess) revisó sus escenarios internos y subirá la meta de hipotecarios para este año, mientras la Corporación Financiera Nacional (CFN) puso en marcha un programa de créditos para el constructor a bajas tasas. (El Comercio, 2015)

Las tasas de interés en lo últimos años han mantenido una estabilidad gracias a los bajos niveles de inflación que es uno de sus componentes y el aumento de oferta de créditos hipotecarios, que pone a competir a la banca privada con banca del estado, con lo que la adquisición de vivienda se facilita para las personas

interesadas en adquirir una, y en contraparte se presenta una valiosa oportunidad que permitirá dinamizar a la industria.

La tasa de interés para vivienda a enero de 2015 fue de 10.71%, en los siguientes párrafos se analizarán las principales opciones de financiamiento para el interesado en comprar una vivienda y la oferta con sus respectivos niveles de intereses dirigidos a constructores, rubro que es clave al momento de costear una unidad habitacional. Los instrumentos para financiar la vivienda son variados y cuantiosos para el demandante de vivienda. A continuación se tiene las siguientes opciones:

Financiamiento para los Compradores de Vivienda

Bancos.- actualmente bancos como el Pacífico manejan una tasa para créditos hipotecarios que van desde 7.75% anual, cuando el banco financia hasta el 50% con un plazo de hasta 10 años, además maneja una tasa 9.75% cuando el banco financia del 60% al 70% con un plazo de hasta 20 años (Banco del Pacífico, 2015)

Consultado sobre el anuncio del Gobierno de que impulsará la construcción vía financiamiento, Banco Guayaquil señaló en un comunicado que el hipotecario es un instrumento de fomento a la construcción y ve una oportunidad en atender los requerimientos de los clientes. La estrategia el 2015 será mantener una tasa promocional de 8,9%, que se reajusta semestralmente. (El Comercio, 2015)

La mayoría de los bancos privados ofrece créditos hipotecarios con tasas en promedio del 9,5% y hasta 20 años plazo, para lo que no se necesita ser cliente, lo que facilita la compra y planificación de pagos de las cuotas de la vivienda, pero estos créditos están destinados mayoritariamente para un nivel socioeconómico medio – medio para arriba.

Cooperativas.- Este tipo de entidades mayoritariamente se centra en clientes pequeños de menos recursos, generalmente los que no pueden acceder a créditos hipotecario de la banca privada; actualmente con el apoyo del gobierno por medio de la Corporación de Finanzas Populares las Cooperativas están siendo potenciadas con créditos a bajo interés y con condiciones muy atractivas, para que

estas a su vez presten a sus clientes con tasas muy bajas (Corporación de Finanzas Populares)

Mutualistas.- Son entidades que promueven proyectos inmobiliarios directamente o lo hacen por medio de constructoras, al igual que los bancos, estas financian aproximadamente el 70% del valor del inmueble, con tasas de interés que están alrededor del 10%. Las mutualistas más importantes son: Mutualista Benalcázar y mutualista Pichincha

Instituciones del Estado.- El BIESS con una tasa anual desde 8.20% y hasta 25 años plazo se ha convertido en la alternativa más solicitada por las personas que compran vivienda, Si el valor del avalúo de la vivienda es menor o igual a USD 125.000 podrá financiarse el 100% hasta USD 100.000; si es superior a USD 125.000, el Biess financiará el 80% del total del bien inmueble y la diferencia deberá ser cubierta por el solicitante. La tasa de interés que se concederá para los préstamos hipotecarios, fluctúa de acuerdo con el plazo, 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. La tasa se reajustará cada 180 días. (BIESS, 2015)

El Biess “puede ser una herramienta fundamental en la entrega de hipotecarios en un año como el 2015 que se presenta complicado”, dijo ayer, en Ecuatoradio, el titular del Directorio del banco, Víctor Hugo Villacrés. El funcionario anunció que la entidad aspira a entregar este año USD 1 320 millones en hipotecarios, 6% más que lo inicialmente previsto. (El Comercio, 2015)

Constructoras.- Hace algunos años constructores ofrecían crédito directo a sus clientes, en algunos casos, disfrazaban las tasas de interés jugando con los costos de los inmuebles, con lo que hacían atractivas sus ofertas, pero en la actualidad la mayoría optan por bajar sus costos de cobranzas a cero y asegurar de esta manera el retorno a su inversión, la política se resume en la entrega de la casa luego del pago total de la misma.

Financiamiento para constructores

Es muy relevante tomar en cuenta los costos financieros al momento de presupuestar el proyecto por esto es muy importante la tasa activa, la que se

registra a febrero del 2015 para el sector empresarial es de 9.48% (Banco Central del Ecuador, 2015) En promedio esta tasa es la manejada por los bancos privados.

Si se hace referencia a las entidades del sector público que financian a las constructoras está la Corporación Financiera Nacional, por lo que se hace referencia al pronunciamiento de su presidenta María Soledad Barrera, quien presentó una nueva línea de crédito para constructores por USD 216 millones, 30% de su presupuesto para este año (USD 725 millones). El producto beneficiará a constructoras que se comprometan a edificar casas de interés público (que oscilen entre USD 30 000 y 65 000), siempre que estén ubicadas en zonas urbanas y urbano marginales. La funcionaria dijo que no se trata de una medida contracíclica para reactivar la economía este año, pero “ayuda en tiempos complejos”. Para Patricio Álvarez, gerente de Álvarez Bravo Constructores, es positivo que los incentivos vayan a un sector amplio y “hasta ahora no muy atendido”. (El Comercio, 2015)

Factores Económicos que afectan al Cantón Machala

El Oro es una provincia netamente productora de bienes primarios como: banano, camarón, cacao y oro. Todos estos productos han registrado un aumento sustantivo en sus niveles de exportación y todos, salvo el oro, han ido mejorando sus precios, a continuación se analiza brevemente algunos de estos sectores:

Estabilidad del precio oficial de la caja de banano 6.55 según Asociación Ecuatoriana de Exportadores Bananeros, sumado al mal de Panamá, enfermedad que ha disminuido competitividad a otros países productores, por otro lado hay el riesgo de baja de exportaciones, pues el principal mercado Rusia (aproximadamente 22%) ha desmejorado su economía notablemente, aunque se abre una puerta en la China que ha aumentado su demanda (Asociación Ecuatoriana de Exportadores de Banano, 2015)

El precio del camarón en los últimos 2 años ha mantenido un nivel muy alto, y las proyecciones dan para 2 años más por lo menos, debido al azote de enfermedades en productores de Asia y apertura arancelaria con la Unión Europea

A pesar que el cacao tuvo un importante repunte en sus precios, en los últimos meses hubo una baja en sus niveles, pero siguen siendo muy atractiva su producción y comercialización

El oro, ha sido un material que ha generado una fuerte dinamización de la economía en la provincia, a pesar de la baja en su precio algunos economistas a nivel internacional proyectan un aumento considerable en su precio en los próximos años.

Como se puede observar la economía en la provincia de El Oro, tiene un horizonte atractivo, pues la economía gira principalmente en torno a actividades productivas, pero se puede señalar como atenuante, la pérdida de competitividad por la apreciación del dólar, puesto que casi todos los productos que se producen en la provincia se exportan

Factor Socio-Cultural

En la década del 2000, el factor migración fue muy importante, en especial el 2004 que por remesas de migrantes ingreso al país 1550 millones de dólares, este dinero se destinaba especialmente a vivienda, actualmente este rubro ha bajado ostensiblemente, al contrario muchos migrantes regresaron producto de la recesión en España.

Hay otro factor socio-cultural muy importante, es referente a las características demográficas

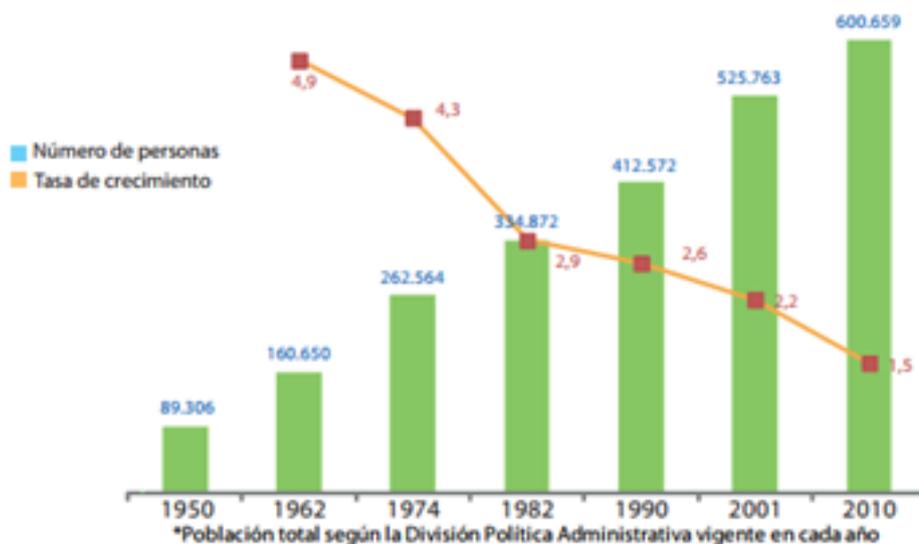


Figura 5

Tasa de Crecimiento de la población de la provincia de El Oro

Adaptado de: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos(INEC)

Uno de los factores más importantes para este tipo de industria es el demográfico. El Oro tiene un crecimiento de la población de 1.5 % anual, para efectos de cubrir las necesidades de vivienda que genera el crecimiento vegetativo de la población se necesitarían aproximadamente 9600 viviendas anuales; Además hay un flujo migratorio hacia Machala, pues algunos habitantes de otras provincias vecinas ven a la ciudad con futuro promisorio

¿CUÁL ES LA TENENCIA DE LA VIVIENDA EN EL ORO?



Figura 6

Censo2010 Resultados del en el Ecuador - INEC

Tomado de: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos(INEC)

El alto déficit de vivienda y el acelerado ritmo de crecimiento de la población abren una oportunidad para que las empresas constructoras cubran este mercado, que ha aún está descuidado, pues según el censo del 2010 el porcentaje de familias que arriendan es del 22.2% de la población, a parte hay muchas familias que tienen vivienda y quieren invertir en otra.

Factor Político

La organización Central Unitaria de Trabajadores (CUT) recibió la visita del principal del Ministerio Coordinador de Política Económica, Patricio Rivera, quien explicó varias acciones del Gobierno Central que buscan sostener un sistema económico sano, entre las cuales destaca la construcción de vivienda de hasta USD 65.000, gracias al acceso a crédito con una menor tasa de interés, tanto en la banca pública como en la privada, con lo cual se logrará mantener niveles de empleo y la producción nacional del sector.

El ministro indicó que, actualmente existe una coyuntura internacional poco favorable debido a dos cosas: la caída de precios del petróleo y la falta de una moneda propia, frente a la revalorización del dólar. “Al ser el Ecuador un productor importante, esto afecta al presupuesto público; sin embargo, no en una medida preocupante”, dijo el ministro al tiempo de manifestar que “si el precio del crudo cayera, en un caso hipotético, a un nivel que no tuviéramos ingresos, esto afectaría al presupuesto en un 8,6%”, dijo Rivera, tras resaltar que lo más preocupante es el tema de las exportaciones por tener una economía dolarizada. (Ministerio Coordinador de Política Económica, 2015)

Factor Tecnológico

Hay que tomar en cuenta 3 aspectos importantes en el ámbito tecnológico, pues la importancia radica en la baja de costos como resultado de reemplazar la mayor cantidad de mano de obra, bajar tiempos de construcción, minimizar los costos y mayor calidad; primero los materiales, como por ejemplo el hierro para la estructura ahora por pedido puede venir cortado y figurado, se puede hacer paredes de gypsum, para evitar enlucido y empastados. Segundo, los equipos, como por ejemplo el uso de pistolas para vaciar hormigón o para enlucir y mini cargadoras con diferentes accesorios, una mini cargadora puede reemplazar a 11 jornales, y como tercero los procesos constructivos como por ejemplo el sistema de encofrados con formaletas que permite fundir una planta de una casa por día, sistemas como el ROYALCO o DRY WALL, son algunos de los ejemplos de sistemas disponibles en el mercado y vale la pena tenerlos en cuenta por pueden influir poderosamente en costos y tiempos, muy importantes en construcción.

Factor Ambiental

Los procesos que deben cumplir las constructoras son la presentación y aprobación de los planos en el Municipio por el tema de uso de suelo, cumplir las ordenanzas municipales para el manejo de los desechos, obtener la licencia ambiental y efectuar trámites de luz, agua, alcantarillado y bomberos.

“De todo eso lo que más demora es la licencia ambiental”, aseguró Romero, quien añadió que el perjuicio de la “tramitología” se traduce en el retraso en el inicio de los proyectos, pues se promocionan y venden paralelamente a la obtención de los documentos que los avalan. (El Telégrafo, 2014)

Como conclusión se puede manifestar que para tomar las mejores decisiones una de claves está en la información de las variables externas que pueden afectar a un proyecto, en este caso y luego de los puntos analizados anteriormente, se concluye, que la mayoría de factores son favorables para desarrollar proyectos urbanísticos, salvo uno de los más importantes, el PIB, que no es malo tampoco, simplemente se espera una desaceleración de la economía para el presente año, y como ya se señaló anteriormente la industria depende mucho de este indicador.

2.2 ANALISIS DE INFORMACION SECUNDARIA

Estudio de Mercado Proyecto Inmobiliario Urbanización Katia

Como se mencionó anteriormente, la factibilidad de éxito del proyecto es un objetivo secundario en el presente trabajo investigativo, por lo que se recurre a una encuesta ya realizada en el año 2012, que cita textualmente en sus conclusiones sobre el proyecto lo siguiente:

“Machala es una ciudad ecuatoriana, capital de la Provincia de El Oro, con una población de 251.500 habitantes en 2010, es la cuarta ciudad más importante del país económicamente y el segundo puerto marítimo después de Guayaquil.

Conforme a los datos recopilados sobre la demanda existente en la ciudad de Machala, se establece que esta tiene una necesidad de vivienda de 60.000 unidades habitacionales, siendo que un 21.8% de estas aún no han sido cubiertas y que dado su índice de crecimiento poblacional, el requerimiento de unidades habitacionales se mantendrá en un nivel similar para los próximos años, por lo que la demanda estará cubierta en un 0,8% con la construcción de 1.000 unidades habitacionales por parte de BZ Construcciones.

Existe una alta aceptación dentro de la población (79,6%) para adquirir una vivienda dentro de una urbanización privada construida en el sector, Vía a Limón por la derivación del Estero El Macho.

El valor de venta del metro cuadrado debería estar entre los USD 350,00 el m² y los USD 450,00 el m² tomando en cuenta el target al que va dirigido, sus acabados y construcción proyectista, también como ejemplo de los costos de mercado obtenidos en la presente investigación y su depreciación por los años de

construcción, encontramos: la urbanización Ciudad del Sol a un valor de USD 1500.00 m2, urbanización Sta. Inés a un valor de USD 920 m2 o urbanización Ciudad Verde a un valor de USD 1000,00 m2, entre otras.

La mayor demanda de acuerdo al tipo de vivienda, son las de tipo villa con un 54%, seguidas de las viviendas de dos plantas con un 45%, con una aceptación de pago que va desde 50.000,00 a 65.000,00 dólares.

Por lo expuesto encontramos que los valores están acorde al mercado, sobre todo si valoramos sus varios plus en generación de calidad de vida, por lo tanto emprender un proyecto urbano arquitectónico inmobiliario de estas características en la ciudad de Machala denota un resultado financiero rentable y de éxito.” (MC TRADING S.A., 2012)

Es importante señalar que este estudio fue preparado para la constructora BZ de la ciudad de Machala, el proyecto nunca se llevó a cabo por desacuerdo entre socios, a pesar de que el estudio arrojaba que la demanda es alta y que con la oferta de 1.000 viviendas aún era insuficiente para cubrir las necesidades del mercado.

El proyecto materia de la presente tesis, únicamente pretende ofertar 222 unidades de viviendas en un sector aledaño y de menor valor, por lo que por simple lógica estaría más que justificado la viabilidad del proyecto, desde el punto de vista de mercado.

Análisis Inmobiliario Integral en la Ciudad de Machala

En el 2013 Celiacorp S.A. contrató la firma especializada en investigación de mercados Marketwatch, para hacer un análisis de las características del mercado de la vivienda en la Ciudad de Machala, a continuación el extracto y gráfico que no interesa.

Luego de comparar tanto los factores positivos como negativos de los sectores y proyectos analizados y con un conocimiento total tanto de la oferta y la demanda por vivienda en la ciudad de Machala obtenemos las siguientes conclusiones. La ciudad de Machala en los últimos 10 años ha mantenido un crecimiento en la construcción y desarrollo de vivienda no tan acelerado como Portoviejo, Manta o Loja, ciudades homogéneas a Machala y con las cuales podemos usar un comparativo real. (Marketwatch, 2013)



Figura 7

Valor promedio m² de la tierra sectores con potencial para desarrollo vivienda en conjunto en la ciudad de Machala

Tomado de: Marketwatch S.A.

El gráfico muestra la valoración por metro cuadrado de terreno de los distintos sectores de la ciudad. El sector 3 es donde se localiza el proyecto que se pretende desarrollar y su valoración corresponde a 49.15 usd/m², claro está, que es una valoración por metro cuadrado útil de terreno, en el caso de que una constructora compra un terreno para desarrollar un proyecto urbanístico, generalmente compra macrolotes; se nota además que el nivel de precio es alto para realizar un proyecto urbanístico, con esta información que cubierto uno de los objetivos específicos que es sobre la indagación del valor de la tierra en la ciudad.

Capítulo 3

MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se delimitará la ruta investigativa del presente caso de estudio, con sus respectivos análisis, resultados y conclusiones. El diseño metodológico escogido es el Cualitativo, puesto que el objetivo central se basa en la decisión de los directivos de la empresa y del dueño del terreno, como objetivo secundario se necesita demostrar lo viable de construir viviendas en el sector determinado. En el capítulo anterior se realizó un análisis del macroentorno del sector de la construcción y se reforzó con dos investigaciones realizadas previamente, la primera un estudio de mercado para el proyecto de construir vivienda, la segunda muestra un detalle de los precios actuales de la tierra en los distintos sectores de la ciudad, esto es muy importante para contrastar con la información de este capítulo

3.1 MÉTODO Y TIPO DE ESTUDIO

El método científico que se empleará es el Cualitativo, pues se busca adquirir información en profundidad, para entender las motivaciones y formas de pensar de los actores que confluyen en este estudio, es decir, el gerente de la empresa y el propietario del terreno. El método cualitativo produce información sólo en los casos particulares que estudia, por lo que es difícil generaliza. Generalmente en un proceso investigativo para determinar factibilidades se recurre al método Cuantitativo, pero hay dos circunstancias muy importantes a tener en cuenta: lo medular de la investigación gira en torno a opiniones y decisiones del dueño del terreno y la empresa; y previamente la empresa contrató estudios de mercado, que se analizaron en el capítulo anterior, que lógicamente sirven para llegar a las conclusiones finales del caso.

El estudio es de carácter Descriptivo e Interpretativo, pues busca caracterizar valores, interpretaciones, cultura de los sujetos estudiados y comprensión del caso de estudio, para producir los resultados con criterios de análisis y síntesis.

En el presente trabajo se encaminó por medio de la Investigación de tipo descriptiva ya que ayuda a caracterizar valores, interpretaciones, cultura del sujeto y comprensión del problema de estudio.

3.2. PREMISA

El establecer una alianza estratégica para poner en marcha un proyecto inmobiliario de vivienda, entre una constructora y el propietario del terreno es de beneficio mutuo para las partes.

3.3. CATEGORIAS DE ANÁLISIS E INDICADORES

a. Conveniencia para un propietario de terreno no vender su predio, más bien aportarlo como inversión para un proyecto inmobiliario de vivienda.

Indicadores:

- Hasta cuanto está dispuesto a Vender vs cuanto es lo mínima que espera reconocer por aportación de un terreno y cuanto es lo mínimo que espera ganar sobre esta operación y en qué tiempo.
- Cultura sobre la asociación
- Valoración sobre la confianza en la constructora y el instrumento legal utilizado como garantía de seguridad de la inversión.
- Riesgo sobre la inversión

b. Conveniencia para una empresa constructora de no comprar terreno para desarrollar un proyecto inmobiliario de vivienda, más bien asociarse con el dueño de un terreno para construir en dicho lugar.

Indicadores:

- Rentabilidad para ambas opciones
- Hasta cuanto está dispuesto a Vender vs cuanto es lo mínimo que espera ganar como inversión en caso de aportar el bien y en qué tiempo.
- Riesgo de ambas alternativas
- Cultura sobre la asociación

3.4. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo está dirigido a investigar específicamente las motivaciones para las decisiones tanto de los directivos de la constructora CELIACORP S.A., como del propietario del terreno, en cuanto a la decisión de asociarse o comprar, o asociarse o vender, respectivamente. Como punto de partida la constructora busca crecer maximizando su rentabilidad, desarrollando nuevos proyectos para lo cual

requiere de terrenos y por otro lado, hay personas o empresas que tienen terrenos y buscan venderlos y esperan lo máximo que puedan obtener por ellos.

3.5. INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para cumplir con los objetivos de esta investigación, así como dar una explicación a las premisas planteadas en este capítulo, se recurrirá a realizar entrevistas de profundidad. En lo concerniente a viabilidad de mercado de los compradores de viviendas, en el capítulo anterior se analizó el tema, recurriendo a dos estudios que la compañía contrató anteriormente, sino se contaba con esa importante información en este capítulo se hubiera tenido que recurrir a realizar una muestra y aplicar una encuesta para proyectar los resultados.

ENTREVISTAS DE PROFUNDIDAD

El señor Marco Pozo P. entrevistado, fue contactado por la empresa CELIACORP S.A., puesto que él vende un terreno en una zona que le interesa a la empresa desarrollar un proyecto de vivienda. Luego se entrevistó al señor Ing. Diego Sánchez G. Gerente General de la empresa que goza de gran confianza ante los accionistas, es el decisor en este tipo de situaciones. Es importante recalcar que ya tiene conocimiento de la entrevista anterior, pues fue realizada un día atrás. Para realizar la entrevista previamente se formularon preguntas de carácter semiestructuradas, para seguir un orden y poder tener información adicional, se las realizó en un ambiente neutro y tranquilo.

En general se puede decir que tanto ambas partes están interesadas en la propuesta de hacer un proyecto de riesgo compartido, además dieron su punto de vista referente a sus expectativas de cuanto es lo que esperan ganar y su preocupación por el instrumento jurídico que se utilice para asegurar la inversión de cada uno.

Entrevista No 1

Entrevistado: SR. MARCO POZO PALACIOS

Se conoce que usted está vendiendo un terreno en el sector la Katia, podría indicar a qué precio y de qué características es?

Si efectivamente, estoy vendiendo un predio con una extensión de 50.000m² en el sector de La Katia, sector norte de la ciudad de Machala, tiene factibilidad de todos los servicios básicos y se accede por un puente, además es muy alto, por lo

que casi no hay que efectuar trabajos de relleno, y por este lugar pasan algunas líneas de buses urbanos, debido a que hay barrios adyacentes.

En cuanto al precio lo mínimo que lo vendería es 15 dólares el m², es decir a 750.000 al contado.

Que piensa sobre las alianzas estratégicas o Joint Venture?

Pienso que son oportunidades para que los participantes ganen y bajen su riesgo, en mi caso tengo mucho recelo a las sociedades ya que he visto muchas escenas que terminan mal.

Hay una alternativa a la venta que pretende realizar, propuesta por la empresa CELIACCORP S.A., que consiste en aportar su terreno como inversión para un proyecto inmobiliario de vivienda dirigido a un nivel medio bajo de la población, le parece interesante? , comente por qué?

La verdad me parece interesante, pero lo vendo porque necesito, si la opción que me brindan incluye un desembolso inicial o desembolsos parciales y un desembolso fuerte al final del proyecto con un rendimiento bueno, me interesaría mucho dependiendo de las condiciones y algo muy importante, no soy una persona muy arriesgada, si me demuestran que me cubren legalmente hablando, pienso que sería una opción muy importante a tomar en cuenta.

Si le parece interesante cuanto es lo mínimo que estaría dispuesto a aceptar como retorno a su inversión y cuanto sería el monto mínimo que estaría dispuesto a aceptar como reconocimiento de dicha inversión, es decir en cuanto valoraría el aporte de su terreno? Y qué tiempo estaría dispuesto a esperar para recuperar lo invertido con su respectivo rendimiento?

Bueno usted entenderá que si me toca aportarlo, ya que no es un dinero que recibiré al contado, asumiendo desembolsos parciales y un desembolso fuerte más el respectivo rendimiento, el valor sería de 20 dólares cada m² y participar en al menos el 25% de las utilidades del proyecto.

Que piensa sobre la seriedad de la Constructora-Inmobiliaria CELIACORP S.A., le tendría confianza para llevar a cabo una Alianza Estratégica? De no ser así indique las razones?

Bueno, es una empresa reconocida en el medio, los dueños tienen reputación de personas serias y honestas, pero como son negocios todo dependería de que instrumento jurídico implementen para poder realizar negocios en alianza, por más confianza que tenga en la empresa, sino me convence la figura jurídica que me asegure mi inversión no lo hago.

Que piensa sobre el riesgo que implica aportar su bien en esta alianza?

En mi caso yo arriesgaría más al aportar mi terreno que al venderlo, pues al venderlo obtengo mi dinero sin complicaciones y rápido puedo hacer una inversión por ultimo lo meto a póliza en el banco, así que llevo las de perder. Estaría dispuesto a correrlo siempre y cuando los primeros desembolsos parciales fueran entre los primeros 6 meses y completen al menos el tercio de su valoración.

Observaciones:

Se nota que el señor tiene necesidades urgentes de dinero por diversos factores que no creo oportuno mencionar, además por lo menos tiene 65 años y sus hijos trabajan de forma independiente, por lo que se puede deducir que no tiene como opción construir, sino vender y también se nota entusiasta con la idea de aportar el terreno y tener un buen rédito por eso.

Entrevista No 2

Entrevistado: Ing. Diego Sánchez G. – Gerente General CELIACORP S.A.

Comente sobre el crecimiento de la empresa en los últimos años y cuál es su perspectiva a futuro?

La empresa ha venido creciendo de manera importante desde inicios del año 2012 gracias a la inversión en proyectos de urbanísticos, construyendo en terrenos propios; las condiciones macroeconómicas después de adoptar la dolarización y la abundancia de recursos del estado invertidos en inyectar recursos como préstamos para que las personas que tenían necesidades de vivienda accedan a la misma y sumado al déficit importante de vivienda en la provincia de El Oro, se dieron las condiciones propicias para este crecimiento.

En la actualidad el déficit de vivienda para el nivel socioeconómico medio bajo no ha sido atendido de manera importante por lo que pienso que ha aumentado, por

lo que constituye una oportunidad valiosa, pero las condiciones económicas se ven un poco deprimentes, ya que la economía ha bajado su crecimiento, y debido a los bajos precios del petróleo a nivel internacional, el estado va a anunciado desinversión en algunos sectores y recorte del gasto público, por lo que esta medida supone dos consecuencias: la primera que puede asignarse menos a los préstamos hipotecarios y segundo puede verse afectado el poder adquisitivo de las personas, incluso se puede pensar en despidos, por lo que menos gente podría acceder a las facilidades de una vivienda.

Hasta el momento la empresa ha venido creciendo de forma importante, en base a comprar terrenos y desarrollar proyectos, cree adecuado cambiar el esquema del negocio, construyendo en terreno ajeno, bajo un esquema de asociación ?

El principio es muy bueno, debido a que la empresa:

Invertiría menos recursos en comprar terrenos

Bajaría el riesgo en las inversiones en la actual situación del país

Hay la posibilidad de crecer más rápidamente al diversificar la cantidad de proyectos ejecutados

Pero habría que asegurarse en lo referente al ámbito legal, pues se invertiría en un terreno que no está a nombre de la empresa y habría que ver las condiciones que está dispuesto a aceptar el propietario. Las condiciones planteadas por él me parecen buenas, pero habría que ver el resultado financiero de las alternativas.

Para establecer una comparación posterior, en cuanto es lo máximo que estaría dispuesto a comprar el terreno?, y cuanto es el monto máximo que aceptaría el bien como inversión?, además indique la rentabilidad correspondiente que se pagaría al propietario de dicho bien.

No pagaría más de 14 dólares el m², si es de entrar a participar en una alianza estratégica, el tope serían los 20 dólares el m², y me parece atractivo pagar el 25% que ha manifestado el propietario, claro está todo esto depende de los tiempos de pago, lo que ha manifestado el propietario posteriormente habría que revisar qué resultado financiero nos arroja.

Cuál sería su expectativa en cuanto a la rentabilidad de esta modalidad?

Normalmente se ha esperado una Tasa Interna de Retorno del 40% por proyecto construido en terreno propio, se espera que la tasa por esta opción no baje de 50% de TIR, puesto que se estaría diversificando la inversión. Además vale la pena recalcar que por un lado se gana por la construcción de las viviendas y por otro lado se tiene acceso al rendimiento del proyecto, además la empresa no invertiría todo, el terreno pasaría como garantía para financiar la construcción.

Que riesgos pueden traer consigo ambas alternativas?

Hay un riesgo que es inminente para ambas opciones que es que a pesar de que se demuestre una viabilidad en estudios, en la realidad fracase, debido a factores de concepción o por variables exógenas, la diferencia radica en cuanto se perdería, en el caso de comprarlo directamente la empresa siempre la pérdida va a ser mucho mayor que asociarse

Otro Riesgo en alianza, es construir en un predio que no es propio, pero con un adecuado instrumento jurídico, como Un FIDEICOMISO INMOBILIARIO INTEGRAL, ese riesgo baja considerablemente.

Observaciones:

Se nota que el entrevistado maneja información valiosa y que la empresa que dirige tiene recursos para ejecutar proyectos en otros terrenos, bajo cualquiera de las dos modalidades, pero él hace hincapié en revisar los resultados financieros de las opciones.

FODA DE CELIACORP S.A.

Fortalezas

Es reconocida como una empresa seria y responsable, cualidades vitales para una constructora

En los últimos años ha logrado una posición económica más sólida

Ha adquirido experiencia focalizada en la construcción de urbanizaciones y viviendas.

Sólido perfil crediticio, que implica mayor accesibilidad para créditos de parte de las instituciones Financieras.

Oportunidades

Demanda de Vivienda en el NSE medio y medio-bajo es alta y no está satisfecha

El Estado está aumentando la inversión en vivienda en este segmento

El GAD Machala pretende aumentar la vivienda en el mismo segmento

Nuevas líneas de crédito para constructores muy favorables

Debilidades

Falta organización para el seguimiento de las obras

Falta software más especializado

No existe una experiencia previa en el manejo de Fideicomisos Inmobiliarios

Amenazas

Inminente entrada de competencia de constructoras grandes de otras ciudades.

Existe una percepción de que en el país hay inseguridad jurídica, lo que puede minar ambiente de negocios

Desaceleración de la economía

Capítulo 4

ANÁLISIS FINANCIERO PARA EL CASO DE ESTUDIO

Para poder evaluar cuál de las dos alternativas es la más viable, se procederá a construir un flujo de caja por cada una de ellas, posterior a eso el cálculo del TIR y el VAN, y luego un cálculo de rentabilidad para la empresa constructora CELIACORP S.A. en ambos escenarios.

4.1. GENERALIDADES

Los proyectos inmobiliarios están aumentando en forma masiva, en la Provincia de El Oro, y este hecho enfrenta a los profesionales de la construcción a una nueva problemática de carácter económico, administrativo, ahorro de costos, optimización de recursos, para elegir la mejor opción de rentabilidad, considerando un riesgo moderado.

Dentro del Ensayo realizado se abrió la posibilidad de Invertir en un Proyecto Inmobiliario llamado "Urbanización Helena" en condiciones diferentes para la construcción de 222 soluciones habitacionales direccionadas para un mercado medio bajo con capacidad de endeudamiento de hasta 40.000 US\$, considerando esto, se pensó en realizar en 2 etapas la construcción siendo la Primera de 80 casas y la segunda de 142 viviendas.

Los elementos utilizados en el cálculo estructural, Cronograma, construcción de viviendas, Análisis y Gestión Inmobiliaria, están involucrados al diseño y estructura de las viviendas, y se encuentran detallados en anexos adjuntos. El tiempo máximo del Proyecto es de 24 meses o 2 años, contados desde el mes de marzo del año 2.015.

4.2 OPCIONES DE INVERSIÓN

Las condiciones para realizar este Proyecto de 50.000 m² se manejan considerando 2 alternativas:

A.-Compra del Terreno: Se realiza la inversión Inicial de US\$900.000 considerando US\$700 mil para la compra del Terreno y US\$200 mil para el inicio de Estudios y Planos;

B.- Alianza Estratégica: Se realizaría una asociación entre CELIACORP S.A. y el Dueño del Terreno, desembolsándole al último una entrada de US\$200.000,00 y el saldo de US\$800.000,00 al final del Proyecto, por esta concesión se le aseguraría el 25% de los Dividendos que resulten del Ejercicio del proyecto, al igual que en la opción anterior se realizaría una inversión adicional de US\$200.000,00 para el pago de Estudios, aprobaciones y capital de trabajo.

En este Escenario la Constructora aumentará el costo de construcción de Vivienda de US\$220 a US\$270 el m².

Para ambos casos se ha considerado un Crédito Bancario de US\$2.5 millones de dólares a la CFN con una tasa del 6.5%, considerando un período de gracia de 18 meses y a 3 años plazo.

4.3. RESULTADOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO.

En las Opciones revisadas se obtuvieron los siguientes indicadores:

Tabla1
Indicadores del Proyecto de Inversion

URBANIZACION HELENA COMPARATIVOS OPCIONES DE INVERSION

	Opciones			
	1era.	2da.	Variac.	%
Flujo Neto Acumulado	\$ 2.206.202	\$ 1.721.457	\$ 484.745	22%
Costo Financiero	\$ 304.243	\$ 304.243	\$ -	0%
Costo Terreno	\$ (700.000)	\$ (1.000.000)	\$ 300.000	-43%
Inversion Inicial	\$ (900.000)	\$ (400.000)	\$ (500.000)	56%
Saldo Final del Proyecto	\$ 2.801.959	\$ 1.817.215	\$ 984.745	35%
Utilidad antes Impuestos	\$ 3.272.665	\$ 2.532.031	\$ 740.634	23%
Utilidad despues Imptos.	\$ 2.141.959	\$ 1.657.215	\$ 484.745	23%
Rentabilidad %	25%	19%	6%	23%
VAN	\$ 83.596,35	\$ 790.917	\$ (707.321)	-846%
TASA	10%	10%	\$ -	0%
TIR	14%	395%	\$ (4)	-2647%

Tabla2
Resultados de Alianza Estratégica

La Segunda Opción mantenía la posibilidad de generar un Reparto de Dividendos

A	Constructora	75%	\$ 1.242.911
B	Vendedor Terreno Urbanización	25%	\$ 414.304
	porque recibió al final el 80% del valor del Terreno		\$ 1.657.215

La Constructora adicionalmente generará US\$2,400 por cada Casa construida en la 2da.Opcion	CASAS	
	222	\$ 532.800

UTILIDAD PARTICIPATIVA EN 2DA. OPCION DE PROYECTO INMOBILIARIO		\$ 1.775.711
---	--	---------------------

Al tratarse de un Comparativo de Opciones de Riesgo y Rentabilidad, se puede apreciar la Constructora encargada del Proyecto puede obtener buenos resultados, considerando la recuperación de la inversión inicial en un plazo menor de 24 meses.

PRIMERA OPCION

La inversión Inicial es de US\$900 mil, se obtiene una rentabilidad después de Impuestos y Participación Trabajadores del 25% (US\$2.141.959), el VAN es positivo:

La fórmula que permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

La tasa esperada en este Proyecto es del 10%, y el valor del VAN es de US\$983.596.35, restándole el valor de la inversión Inicial, queda en US\$83.596.35. La Tasa Interna de Retorno de esta opción es del 14%, es la tasa de descuento que hace igual a 0 el VAN.

$$TIR = \frac{-I + \sum_{i=1}^n F_i}{\sum_{i=1}^n i * F_i}$$

SEGUNDA OPCIÓN:

La Inversión Inicial es de US\$400 mil, se obtiene una rentabilidad después de Impuestos y Participación Trabajadores del 19% (US\$ 1.657.215, el VAN es positivo:

Al igual que el ejemplo anterior la tasa esperada es del 10%, el valor del VAN es de US\$790.917, considerando que la inversión es menor al ejemplo anterior pero el riesgo es más alto, pero se lo trata de minimizar considerando la firma de un Contrato de Fidecomiso que gestione todos los elementos a favor del Proyecto.

Desde el compromiso de ceder el terreno, esperando que se venda y se obtenga el Beneficio y Ganancias esperadas.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es del 395%, es la tasa que iguala al VAN del Proyecto a 0.

4.3 GESTIÓN DE RIESGO

Para Todo Tipo de Proyecto existen un sin número de factores que pueden afectar la simulación de resultados, en este Proyecto Inmobiliario se debe tener en cuenta los siguientes:

Tipo de Negocio y Estado Futuro de la Economía

Riesgo Financiero

Riesgo de Liquidez

Riesgo Legal

Riesgo Administrativo

Aspectos Humanos

Riesgos Técnicos, de calidad o Ejecución

Riesgos Externos (Guerra, Desastres naturales, etc.)

Para esto el Proyecto contará con la participación efectiva de personal calificado y siguiendo las normativas de Seguridad y Salud Ocupacional, contará con la Unidad especializada en esto que con Apoyo del Gerente y Administración del Proyecto, realizarán seguimientos oportunos a cualquier evento imprevisto.

En el Flujo de Efectivo se encuentra una línea Presupuestaria del 2% de los Ingresos Posibles del Proyecto.

4.4 CONCLUSIONES Y EVALUACIONES COMPARATIVAS

Como se puede notar en el ejercicio, en la Segunda Opción con una menor Inversión pero con un Compromiso firmado de Administración del Proyecto (FIDECOMISO) se puede llegar a ganar un poco menos en Rentabilidad y Flujo de Efectivo. En la Segunda Opción la Construcción de Viviendas se encarece de acuerdo a Acuerdos de Construcción de US\$220 a US\$270 m², quedando así una utilidad para la Constructora de US\$2.400 por cada casa de las 222 del Proyecto, pero encareciendo el Proyecto.

La Primera, que es sin duda alguna una Opción más rentable, estable y con una Optimización de Costos importante.

La Rentabilidad es del 25% en comparación al 19% son 6% que traducido en US\$ es 484.745.

En el escenario de Incertidumbre de no tener el Disponible para la Opción No.1, US\$900 mil, se puede utilizar la segunda Opción que también es rentable y significa una posibilidad cierta para este Tipo de Negocios.

CONCLUSIONES

- La industria de la construcción de vivienda es atractiva en la provincia de El Oro y tiene mayores fortalezas y oportunidades, que debilidades y amenazas.
- Existe una alta demanda de vivienda para el segmento medio medio y medio bajo, target que el gobierno busca atender, como efecto secundario mejorar la salud económica.
- No es usual este mecanismo de construir en terreno ajeno, pero se notó un interés fuerte de parte del dueño del terreno, lo que devela una posible oportunidad, ante tantas personas o empresas que tienen terrenos sin oficio, o buscan ganar algo más por ellos, que la simple especulación o ganancia por plusvalía.
- Hay menor riesgo al invertir bajo un esquema de alianza Estratégica
- El proyecto en cualquier caso financieramente es viable
- Se puede concluir que desde el punto de vista de la constructora es altamente atractivo construir en terreno ajeno, pues su rentabilidad aumenta considerablemente, y baja su riesgo, pues la inversión inicial siempre va a ser menor.
- El proyecto y otros que adopten un similar esquema de negocio tiene muchas probabilidades de éxito y, lo más importante, se contribuirá más rápida y eficazmente a un problema que aún no le ocupa una buena solución, el déficit de vivienda
- El sistema de Fideicomiso Inmobiliario es un sistema que tiene su costo, pero brinda mayor confianza a todas las parte que participan en un proyecto.

RECOMENDACIONES

- Se debería aprovechar la coyuntura de mercado y de personas que tienen terrenos para buscar negocios bajo el esquema joint venture
- Aprovechar los incentivos del Gobierno Nacional, pues en lo referente a políticas crediticias tanto a constructoras como a consumidor final, tienen un componente político – social, por lo que se percibe subsidios en estos programas
- Tomar la opción de construir en terreno ajeno, pues se baja el riesgo, se tiene mayor rentabilidad, la empresa puede diversificarse buscando otros proyectos bajo el mismo esquema generando economías de escala o emprender en otras actividades, y finalmente crecer bajo este mecanismo ayuda a la constructora a protegerse de la entrada de empresas fuertes de alcance nacional.
- Transformar en fortalezas a las debilidades de la empresa para prepararse para la expansión en caso de que bajo esta modalidad, tener que manejar algunos proyectos a la vez

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Ecuatoriana de Exportadores de Banano. (2015). *Página principal, precio oficial*. Obtenido de <http://www.aebe.com.ec/Desktop.aspx?Id=6>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Tasas de Interés Vigentes*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Banco del Pacífico. (2015). *Créditos Hipotecarios*. Obtenido de <https://www.bancodelpacifico.com/creditos/para-personas/creditos-hipotecarios/hipoteca-triple-plus-pacifico.aspx>
- Barrios, J., Carrillo, M., Candelaria, M., González, C., & Pestano, C. (2005). *ANÁLISIS DE FUNCIONES Y ECONOMÍA EN LA EMPRESA*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- BIESS. (2015). *Créditos para vivienda terminada*. Obtenido de <http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/vivienda-terminada>
- Camicon. (2014). *Reforma al Reglamento de funcionamiento de compañías Inmobiliarias*. Obtenido de Camara de la Construcción de Pichincha: http://www.camicon.ec/descargas_camicon/REFORMA_REGLAMENTO_FUNCIONAMIENTO_COMPANIAS_INMOBILIARIA.pdf
- Consejo Nacional de Competencias. (2015). *Reformas al COOTAD*. Obtenido de competencias: - Consejo Nacional de Competencias (2015) Obtenido de <http://www.competencias.gob.ec/pdf/biblioteca-virtual/reformas-cootad-2014.pdf>
- Contreras, E., & Pacheco, J. (2007). *Evaluación Multicriterio para Programas y Proyectos Públicos*. Obtenido de Universidad de Chile: <http://www.dii.uchile.cl/~ceges/publicaciones/92%20ceges%20EC.pdf>
- Corporación de Finanzas Populares. (s.f.). *Apoyo a financiamiento de viviendas populares*. Obtenido de <http://www.finanzaspopulares.gob.ec/>
- Ecuador, B. C. (enero de 2011). *proyecciones*.
- El Comercio. (2015). *Biess revisa su meta y dará más créditos para construcción*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/biess-creditos-construccion-afiliados-cfn.html>.
- El Diario. (2014). *Constructoras deberán registrar a sus obreros*. Obtenido de Eldiario: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/308955-constructoras-deberan-registrar-a-sus-obreros/>
- El Telégrafo. (2014). *Propuestas buscan agilidad en trámites de construcción*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/propuestas-buscan-agilidad-en-tramites-de-construccion.html>

- El Universo. (2014). *Impuesto a la plusvalía en nueva ley*. Obtenido de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/08/24/nota/3521406/impuesto-plusvalia-nueva-ley>
- Fiducia. (2014). *Resumen sobre negocios Inmobiliarios*. Obtenido de <http://www.fiducia.com.ec/pdfs/negociosfiduciarios.pdf>
- Guzmán, A., Guzmán, D., & Romero, T. (2005). *Contabilidad Financiera*. Colombia: Universidad del Rosario.
- La Clave . (2013). *Estimaciones para el Mercado Inmobiliario - Ecuador, Colombia y Perú*. Obtenido de http://www.clave.com.ec/1062-Estimaciones_para_el_Mercado_Inmobiliario___Ecuador_Colombia_y_Per%C3%BA.html
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Marketwatch. (2013). *Análisis Inmobiliario Integral en la Ciudad de Machala*. Machala.
- MC TRADING S.A. (2012). *Estudio de Mercado Proyecto Inmobiliario Urbanización Katia*. Machala. Obtenido de - MC TRADING S.A. (2012) Estudio de Mercado Proyecto Inmobiliario Urbanización Katia.
- Michel, G. (2001). *Net Present Value Analysis: A Primer for Finance Officers*. EEUU: Government Finance.
- Ministerio Coordinador de Política Económica. (2015). *Tasas De Interés De Crédito Para Vivienda Bajarán Drásticamente En Banca Pública Y Privada*. Obtenido de <http://www.politicaeconomica.gob.ec/tag/vivienda-barata/>
- Navas, J., & Guerras, L. (2002). *La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones*. España: Civitas.
- Parkin, M. (2009). *Economía*. México: PEARSON EDUCACION.
- Pearce, D. (1999). *Diccionario Akal de economía Moderna*. España: Akal S.A.
- Peteraf, T., & Strickland, G. (2012). *Administración Estratégica - Teoría y Casos*. New York: Mc Graw Hill.
- Render, B., Stair, R., & Hanna, M. (2012). *Métodos cuantitativos para los negocios*. México: Pearson.
- Rubio, D. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. Obtenido de eumed: www.eumed.net/libros/2007a/255
- Serrano, J. (2010). *Matemáticas Financieras y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Alfaomega.
- Trujillo Montenegro, G. (2009). *Historia de la Vivienda en Ecuador*. Ecuador: La Tierra.

Veracruzana, U. (2013). *Análisis de la situación financiera: Empresa Constructora*.
Obtenido de Universidad Veracruzana:
<http://cdigital.uv.mx/handle/123456789/34454>

APENDICE A

Tabla 3 Flujo de efectivo - Opción de comprar terreno

PROYECTO URBANIZACION HELENA FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO

INGRESOS		mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	TOTAL	
1era ETP	2da ETP	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24			
80	142																											
PiP	36.500	39.500																										
Inscripción	10%		\$ 292.000											\$ 560.900													\$ 852.900	
Entrada	20%		\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 1.705.800
Saldo	70%		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.044.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.926.300	\$ 5.970.300
TOTAL			\$ 292.000	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 2.044.000	\$ 560.900	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 3.926.300	\$ 6.529.000

EGRESOS

Construcción de Viviendas	Cronograma	\$ (126.720)	\$ (199.824)	\$ (67.584)	\$ (76.032)	\$ (84.480)	\$ (101.376)	\$ (278.784)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (224.928)	\$ (194.938)	\$ (119.962)	\$ (134.957)	\$ (149.952)	\$ (179.942)	\$ (494.842)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (2.344.320)
Costo de Infraestructura	Cronograma	\$ (92.444)	\$ (249.939)	\$ (142.827)	\$ (14.167)	\$ (14.167)	\$ (65.998)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (16.707)	\$ -	\$ -	\$ (49.291)	\$ (16.707)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (16.707)	\$ -	\$ -	\$ (49.291)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (728.244)	
Costo de Terreno		\$ (350.000)	\$ (350.000)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (700.000)	
Costo de Estudios y Permisos	Gastos	\$ (124.514)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (67.046)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (191.560)	
Comisiones en Ventas	1,2% Cobranza	\$ (3.504)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (47.116)	\$ (102.348)
Gastos Administrativos	Gastos	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (8.840)	\$ (212.160)
Gastos de Ventas	Gastos	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (442.880)
Reserva para Pago Impuestos+PT	Resultados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (354.423)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (776.283)	\$ (1.130.706)
Compra Maquinaria y Activos Fijos		\$ (100.000)	\$ (100.000)	\$ (100.000)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (300.000)	
Imprevistos	2%	\$ (3.840)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (78.528)	\$ (170.580)
TOTAL		\$ (830.316)	\$ (838.925)	\$ (339.573)	\$ (119.381)	\$ (127.809)	\$ (196.536)	\$ (307.946)	\$ (29.162)	\$ (29.162)	\$ (45.869)	\$ (254.090)	\$ (354.685)	\$ (568.917)	\$ (182.547)	\$ (180.835)	\$ (210.825)	\$ (525.725)	\$ (47.598)	\$ (30.853)	\$ (30.853)	\$ (30.853)	\$ (30.853)	\$ (30.853)	\$ (30.853)	\$ (30.853)	\$ (29.218)	\$ (6.322.798)

FLUJO NETO OPERATIVO		\$ (538.316)	\$ (780.525)	\$ (281.173)	\$ (60.961)	\$ (69.409)	\$ (138.136)	\$ (249.546)	\$ 29.238	\$ 29.238	\$ 12.531	\$ (195.690)	\$ 1.689.315	\$ (8.017)	\$ (70.367)	\$ (68.655)	\$ (98.645)	\$ (413.545)	\$ 64.590	\$ 81.297	\$ 81.297	\$ 32.006	\$ 81.297	\$ 81.297	\$ 2.997.082	\$ 2.206.202
FLUJO NETO OPERATIVO ACUMULADO		\$ (538.316)	\$ (1.318.841)	\$ (1.600.014)	\$ (1.660.975)	\$ (1.730.384)	\$ (1.868.519)	\$ (2.118.066)	\$ (2.088.828)	\$ (2.059.590)	\$ (2.047.059)	\$ (2.242.749)	\$ (553.434)	\$ (561.451)	\$ (631.818)	\$ (700.473)	\$ (799.119)	\$ (1.212.663)	\$ (1.148.074)	\$ (1.066.777)	\$ (985.480)	\$ (953.474)	\$ (872.177)	\$ (790.880)	\$ 2.206.202	

FLUJO DE EFECTIVO FINANCIERO

INGRESOS

Préstamo Bancario 1	\$ -	\$ 2.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500.000
Inversión Empresa para Capital Trabajo	\$ 900.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 900.000	
Total	\$ 900.000	\$ 2.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.400.000	

Pago de Intereses Pmo.1	\$ -	\$ -	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 304.243
Pago de Capital Pmo.1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500.000
Total	\$ -	\$ -	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 2.804.243	

Flujo Neto Financiero	\$ 900.000	\$ 2.500.000	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ 595.757
------------------------------	------------	--------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	------------

Flujo Total Neto	\$ (900.000)	\$ 1.981.684	\$ (794.067)	\$ (294.715)	\$ (74.503)	\$ (82.951)	\$ (151.678)	\$ (263.088)	\$ 15.696	\$ 15.696	\$ (1.011)	\$ (209.233)	\$ 1.675.773	\$ (21.559)	\$ (83.900)	\$ (82.197)	\$ (112.187)	\$ (427.087)	\$ 51.048	\$ 67.755	\$ (64.849)	\$ (114.139)	\$ (64.849)	\$ (64.849)	\$ (64.849)	\$ 1.921.176	\$ 2.801.959
-------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	-------------	-------------	--------------	--------------	-----------	-----------	------------	--------------	--------------	-------------	-------------	-------------	--------------	--------------	-----------	-----------	-------------	--------------	-------------	-------------	-------------	--------------	--------------

Saldo Inicial de Proyecto	\$ -	\$ 900.000	\$ 2.861.684	\$ 2.067.617	\$ 1.772.902	\$ 1.698.399	\$ 1.615.448	\$ 1.463.771	\$ 1.200.682	\$ 1.216.378	\$ 1.232.074	\$ 1.231.063	\$ 1.021.831	\$ 2.697.694	\$ 2.676.045	\$ 2.592.136	\$ 2.509.939	\$ 2.397.751	\$ 1.970.665	\$ 2.021.712	\$ 2.089.467	\$ 2.024.619	\$ 1.910.480	\$ 1.845.631	\$ 1.780.783	\$ -
---------------------------	------	------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	------

Saldo Final del Proyecto	\$ 900.000	\$ 2.861.684	\$ 2.067.617	\$ 1.772.902	\$ 1.698.399	\$ 1.615.448	\$ 1.463.771	\$ 1.200.682	\$ 1.216.378	\$ 1.232.074	\$ 1.231.063	\$ 1.021.831	\$ 2.697.694	\$ 2.676.045	\$ 2.592.136	\$ 2.509.939	\$ 2.397.751	\$ 1.970.665	\$ 2.021.712	\$ 2.089.467	\$ 2.024.619	\$ 1.910.480	\$ 1.845.631	\$ 1.780.783	\$ 2.801.959
--------------------------	------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Tabla 4

Estado de Resultados – Opción de Comprar terreno

URBANIZACION HELENA

RESULTADOS INTEGRALES

		PRIMERA ETAPA		%	SEGUNDA ETAPA		%	1ER. Escenario			
VENTAS		PVP			PVP			TOTAL			
		entrega 1era			entrega 2da						
1era ETP	80	\$	36.500,00	\$	2.920.000	100%		\$	2.920.000	34%	
2da ETP	142							\$	5.609.000	66%	
TOTAL		\$	36.500,00	\$	2.920.000	100%		\$	8.529.000	100%	
COSTO DE VENTAS											
Construcción de Viviendas		\$	(10.560,00)	\$	(844.800)	-29%	\$	(10.560,00)	\$	(1.499.520)	-27%
Costo de Infraestructura		\$	(3.280,38)	\$	(262.430)	-9%	\$	(3.280,38)	\$	(465.814)	-8%
Costo de Terreno		\$	(3.153,15)	\$	(252.252)	-9%	\$	(3.153,15)	\$	(447.748)	-8%
Costo de Estudios y Permisos		\$	(862,88)	\$	(69.031)	-2%	\$	(862,88)	\$	(122.529)	-2%
Costos de Ventas		\$	(17.856)	\$	(1.428.513)	-49%	\$	(17.856)	\$	(2.535.611)	-45%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$	18.643,59	\$	1.491.487	51%	\$	21.643,59	\$	3.073.389	55%
GASTOS OPERATIVOS											
Comisiones en Ventas		\$	(461,03)	\$	(36.882)	-1%	\$	(461,03)	\$	(65.466)	-1%
Gastos Administrativos		\$	(955,68)	\$	(76.454)	-3%	\$	(955,68)	\$	(135.706)	-2%
Gastos de Ventas		\$	(1.994,95)	\$	(159.596)	-5%	\$	(1.994,95)	\$	(283.284)	-5%
Depreciación de AF		\$	(270,27)	\$	(21.622)	-1%	\$	(270,27)	\$	(38.378)	-1%
Gastos Financieros		\$	(1.370,46)	\$	(109.637)	-4%	\$	(1.370,46)	\$	(194.606)	-3%
Imprevistos		\$	(768,38)	\$	(61.470)	-2%	\$	(768,38)	\$	(109.110)	-2%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$	(5.820,77)	\$	(465.662)	-16%	\$	(5.820,77)	\$	(826.549)	-15%
UTILIDAD ANTES DE PART. TRABAJ. E IMPUESTOS		\$	12.823	\$	1.025.825	35%	\$	15.823	\$	2.246.840	40%
Participacion trabajadores 15%		\$	(1.923)	\$	(153.874)	-5%	\$	(2.373)	\$	(337.026)	-6%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$	10.899	\$	871.951	30%	\$	13.449	\$	1.909.814	34%
Impuesto a la Renta 23%		\$	(2.507)	\$	(200.549)	-7%	\$	(3.093)	\$	(439.257)	-8%
UTILIDAD NETA		\$	8.393	\$	671.403	23%	\$	10.356,03	\$	1.470.557	26%

PERIODO
2016

\$ (354.423)
abr-17

PERIODO
2017

\$ (776.283)
abr-18

P.Trabajadores	\$	(490.900)
Impt.Renta	\$	(639.806)
Total	\$	(1.130.706)
Prov.mensual	\$	(47.112,74)

Tabla 5

Estado de Resultados – Opción de Alianza Estratégica

PROYECTO URBANIZACION HELENA FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO

		ingreso 1era																								ingreso 2da		
		mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	TOTAL	
1era ETP	2da ETP	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24			
	80																											
	142																											
PvP	36.500																											
Inscripción	10%		\$ 292.000												\$ 560.900												\$ 852.900	
Entrada	20%		\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 1.705.600	
Saldo	70%		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.926.300	
	TOTAL		\$ 292.000	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 58.400	\$ 2.044.000	\$ 560.900	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 112.180	\$ 3.926.300	\$ 8.529.000

EGRESOS

Construcción de Viviendas	Cronograma	\$ (155.520)	\$ (134.784)	\$ (82.944)	\$ (83.312)	\$ (103.680)	\$ (124.416)	\$ (342.144)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (276.047)	\$ (239.241)	\$ (147.226)	\$ (165.628)	\$ (184.032)	\$ (220.838)	\$ (607.304)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (2.877.114)
Costo de Infraestructura	Cronograma	\$ (92.444)	\$ (249.939)	\$ (142.827)	\$ (14.167)	\$ (14.167)	\$ (85.998)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (16.707)	\$ -	\$ (49.291)	\$ (16.707)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (16.707)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (49.291)	\$ -	\$ -	\$ (728.244)	
Costo de Termino	20 US\$/m ²	\$ (200.000)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (800.000)	
Costo de Estudios y Premios	Gastos	\$ (124.514)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (67.046)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1.919.560)	
Comisiones en Ventas	1,2% Cobranza	\$ (3.504)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (701)	\$ (102.348)	
Gastos Fideicomiso +Apoyo Adm.	1,2% Costos Directos Estimados	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (5.000)	\$ (120.000)	
Gastos de Ventas	Gastos	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (18.453)	\$ (442.880)	
Reserva para Pago Inmuebles+PT	Resultados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (262.210)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (612.606)	
Compra Maquinaria y Activos Fijos		\$ (100.000)	\$ (100.000)	\$ (100.000)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (300.000)	
Imprevistos	2%	\$ (5.840)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (1.168)	\$ (40.880)	\$ (11.218)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (2.244)	\$ (170.580)	
	TOTAL	\$ (705.275)	\$ (510.044)	\$ (395.093)	\$ (132.801)	\$ (143.169)	\$ (215.736)	\$ (387.465)	\$ (25.322)	\$ (25.322)	\$ (42.028)	\$ (301.370)	\$ (395.148)	\$ (509.128)	\$ (209.378)	\$ (211.075)	\$ (247.881)	\$ (634.347)	\$ (43.750)	\$ (27.043)	\$ (78.334)	\$ (27.043)	\$ (78.334)	\$ (27.043)	\$ (78.334)	\$ (1.561.701)	\$ (6.807.543)	
	FLUJO NETO OPERATIVO	\$ (413.275)	\$ (451.644)	\$ (292.693)	\$ (74.401)	\$ (84.769)	\$ (157.336)	\$ (309.065)	\$ 33.078	\$ 33.078	\$ 16.371	\$ (242.970)	\$ 1.648.852	\$ 60.772	\$ (97.189)	\$ (98.895)	\$ (135.701)	\$ (522.167)	\$ 68.430	\$ 85.137	\$ 85.137	\$ 35.846	\$ 85.137	\$ 85.137	\$ 2.364.599	\$ 1.721.457		
	FLUJO NETO OPERATIVO ACUMULADO	\$ (413.275)	\$ (864.920)	\$ (1.157.613)	\$ (1.232.014)	\$ (1.316.782)	\$ (1.474.118)	\$ (1.783.183)	\$ (1.750.105)	\$ (1.717.028)	\$ (1.700.657)	\$ (1.943.626)	\$ (294.775)	\$ (234.003)	\$ (331.203)	\$ (430.097)	\$ (565.798)	\$ (1.087.965)	\$ (1.019.535)	\$ (934.388)	\$ (849.261)	\$ (813.415)	\$ (728.278)	\$ (643.141)	\$ 1.721.457			

FLUJO DE EFECTIVO FINANCIERO

INGRESOS																													
Préstamo Bancario 1		\$ -	\$ 2.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500.000	
Inversión Empresa para Capital Trabajo		\$ 400.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 400.000	
Total		\$ 400.000	\$ 2.500.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.900.000	
Pago de Intereses Pmo.1		\$ -	\$ -	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 394.243		
Pago de Capital Pmo.1		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500.000	
Total		\$ -	\$ -	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 13.542	\$ 2.894.243	
Flujo Neto Financiero		\$ 400.000	\$ 2.500.000	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ (13.542)	\$ 65.757		
Flujo Total Neto		\$ (400.000)	\$ 2.086.725	\$ (465.189)	\$ (306.235)	\$ (87.943)	\$ (86.311)	\$ (170.878)	\$ (322.607)	\$ 19.536	\$ 19.536	\$ 2.829	\$ (256.512)	\$ 1.635.310	\$ 47.230	\$ (110.741)	\$ (112.437)	\$ (149.243)	\$ (535.709)	\$ 54.888	\$ 71.595	\$ (61.009)	\$ (110.299)	\$ (61.008)	\$ (61.008)	\$ 388.693	\$ 1.817.215		
Saldo Inicial de Proyecto		\$ -	\$ 400.000	\$ 2.486.725	\$ 2.021.538	\$ 1.715.303	\$ 1.627.360	\$ 1.529.050	\$ 1.358.172	\$ 1.035.565	\$ 1.055.101	\$ 1.074.636	\$ 1.077.465	\$ 820.954	\$ 2.456.263	\$ 2.503.493	\$ 2.392.752	\$ 2.280.315	\$ 2.131.072	\$ 1.995.363	\$ 1.850.251	\$ 1.721.846	\$ 1.660.837	\$ 1.550.538	\$ 1.489.530	\$ 1.428.522	\$ -		
Saldo Final del Proyecto		\$ 400.000	\$ 2.486.725	\$ 2.021.538	\$ 1.715.303	\$ 1.627.360	\$ 1.529.050	\$ 1.358.172	\$ 1.035.565	\$ 1.055.101	\$ 1.074.636	\$ 1.077.465	\$ 820.954	\$ 2.456.263	\$ 2.503.493	\$ 2.392.752	\$ 2.280.315	\$ 2.131.072	\$ 1.995.363	\$ 1.850.251	\$ 1.721.846	\$ 1.660.837	\$ 1.550.538	\$ 1.489.530	\$ 1.428.522	\$ 1.817.215	\$ 1.817.215		

Tabla 4

Estado de Resultados – Opción de Alianza Estratégica

URBANIZACION HELENA

RESULTADOS INTEGRALES

2do. Escenario

VENTAS	PRIMERA ETAPA		%	SEGUNDA ETAPA		%	TOTAL	%
	PVP	entrega 1era		PVP	entrega 2da			
1era ETP	80	\$ 36.500,00	\$ 2.920.000	100%			\$ 2.920.000	34%
2da ETP	142						\$ 5.609.000	66%
TOTAL		\$ 36.500,00	\$ 2.920.000	100%			\$ 8.529.000	100%
COSTO DE VENTAS								
Construcción de Viviendas		\$ (12.959,97)	\$ (1.036.798)	-36%	\$ (12.959,97)	\$ (1.840.316)	\$ (2.877.114)	-34%
Costo de Infraestructura		\$ (3.280,38)	\$ (262.430)	-9%	\$ (3.280,38)	\$ (465.814)	\$ (728.244)	-9%
Costo de Terreno		\$ (4.504,50)	\$ (360.360)	-12%	\$ (4.504,50)	\$ (639.640)	\$ (1.000.000)	-12%
Costo de Estudios y Permisos		\$ (862,88)	\$ (69.031)	-2%	\$ (862,88)	\$ (122.529)	\$ (191.560)	-2%
Costos de Ventas		\$ (21.608)	\$ (1.728.619)	-59%	\$ (21.608)	\$ (3.068.299)	\$ (4.796.918)	-56%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 14.892,26	\$ 1.191.381	41%	\$ 17.892,26	\$ 2.540.701	\$ 3.732.082	44%
GASTOS OPERATIVOS								
Comisiones en Ventas		\$ (461,03)	\$ (36.882)	-1%	\$ (461,03)	\$ (65.466)	\$ (102.348)	-1%
Gastos Administrativos		\$ (540,54)	\$ (43.243)	-1%	\$ (540,54)	\$ (76.757)	\$ (120.000)	-1%
Gastos de Ventas		\$ (1.994,95)	\$ (159.596)	-5%	\$ (1.994,95)	\$ (283.284)	\$ (442.880)	-5%
Depreciación de AF		\$ (270,27)	\$ (21.622)	-1%	\$ (270,27)	\$ (38.378)	\$ (60.000)	-1%
Gastos Financieros		\$ (1.370,46)	\$ (109.637)	-4%	\$ (1.370,46)	\$ (194.606)	\$ (304.243)	-4%
Imprevistos		\$ (768,38)	\$ (61.470)	-2%	\$ (768,38)	\$ (109.110)	\$ (170.580)	-2%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		\$ (5.405,63)	\$ (432.451)	-15%	\$ (5.405,63)	\$ (767.600)	\$ (1.200.051)	-14%
UTILIDAD ANTES DE PART. TRABAJ. E		\$ 9.487	\$ 758.930	26%	\$ 12.487	\$ 1.773.101	\$ 2.532.031	30%
Participacion trabajadores 15%		\$ (1.423)	\$ (113.840)	-4%	\$ (1.873)	\$ (265.965)	\$ (379.805)	-4%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 8.064	\$ 645.091	22%	\$ 10.614	\$ 1.507.136	\$ 2.152.227	25%
Impuesto a la Renta 23%		\$ (1.855)	\$ (148.371)	-5%	\$ (2.441)	\$ (346.641)	\$ (495.012)	-6%
UTILIDAD NETA		\$ 6.209	\$ 496.720	17%	\$ 8.172,50	\$ 1.160.495	\$ 1.657.215	19%

**PERIODO
2016**

**\$ (262.210)
abr-17**

**PERIODO
2017**

**\$ (612.606)
abr-18**

P.Trabajadores	\$ (379.805)
Impt.Renta	\$ (495.012)
Total	\$ (874.817)
Prov.mensual	\$ (36.450,70)

PRESTAMO BANCARIO - 1ER.ESCENARIO

cuotas mensuales

Cuota por período	\$ 146.145
Períodos de pago	18
Factor de anual	0,0585
Plazo en años:	3,00

Tasa anual	6,50 %
Períodos por año	12
Tasa período	0,54 %
Períodos totales	36
Períodos de gracia	18
Monto préstamo	\$ 2.500.000
Gastos al inicio	\$ 0

Flujo de fondos

TOTAL	\$ 2.874.365	\$ 2.500.000	\$ 374.365	
Meses	Cuota	Amortización	Intereses	Deuda
0	\$ (2.500.000)			\$ 2.500.000
1	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
2	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
3	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
4	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
5	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
6	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
7	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
8	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
9	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
10	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
11	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
12	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
13	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
14	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
15	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
16	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
17	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
18	\$ 13.542	\$ -	\$ 13.542	\$ 2.500.000
19	\$ 146.145	\$ 132.604	\$ 13.542	\$ 2.367.396
20	\$ 146.145	\$ 133.322	\$ 12.823	\$ 2.234.075
21	\$ 146.145	\$ 134.044	\$ 12.101	\$ 2.100.031
22	\$ 146.145	\$ 134.770	\$ 11.375	\$ 1.965.260
23	\$ 146.145	\$ 135.500	\$ 10.645	\$ 1.829.760
24	\$ 146.145	\$ 136.234	\$ 9.911	\$ 1.693.526
25	\$ 146.145	\$ 136.972	\$ 9.173	\$ 1.556.554
26	\$ 146.145	\$ 137.714	\$ 8.431	\$ 1.418.840
27	\$ 146.145	\$ 138.460	\$ 7.685	\$ 1.280.381
28	\$ 146.145	\$ 139.210	\$ 6.935	\$ 1.141.171
29	\$ 146.145	\$ 139.964	\$ 6.181	\$ 1.001.207
30	\$ 146.145	\$ 140.722	\$ 5.423	\$ 860.485
31	\$ 146.145	\$ 141.484	\$ 4.661	\$ 719.000
32	\$ 146.145	\$ 142.251	\$ 3.895	\$ 576.750
33	\$ 146.145	\$ 143.021	\$ 3.124	\$ 433.729
34	\$ 146.145	\$ 143.796	\$ 2.349	\$ 289.933
35	\$ 146.145	\$ 144.575	\$ 1.570	\$ 145.358
36	\$ 146.145	\$ 145.358	\$ 787	\$ (0)

APÉNDICE B



Figura 8
Terreno del proyecto



Figura 9
Terreno del proyecto

APENDICE C



Proyecto Inmobiliario
Urbanización Katia

ESTUDIO DE MERCADO PROYECTO INMOBILIARIO
URBANIZACIÓN KATIA

www.mctrading.com





MarketWatch
INTELIGENCIA DE MERCADO



ANÁLISIS INMOBILIARIO INTEGRAL EN LA CIUDAD DE MACHALA

AGOSTO 2013



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Diego Roberto Sánchez Gutiérrez, con C.C: # 0703012039 autor(a) del examen complejo: **Análisis Costo-Beneficio** de construir un proyecto de vivienda en terreno propio Vs. Terreno ajeno en el sector de la Katia, ciudad de Machala, dirigido al nivel socioeconómico medio medio y medio bajo, previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 14 de Febrero de 2015

f.

Diego Roberto Sánchez Gutiérrez,
C.C: # 0703012039



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis Costo-Beneficio de construir un proyecto de vivienda en terreno propio Vs. Terreno ajeno en el sector de la Katia, ciudad de Machala, dirigido al nivel socioeconómico medio medio y medio bajo		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Diego Roberto Sánchez Gutiérrez		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Elsie Zerda Barreno		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Administración de Empresas		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	43
ÁREAS TEMÁTICAS:			
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Alianza estratégica, Análisis financieros, Constructora, Costo-Beneficio, Riesgo, Vivienda		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

En las actuales circunstancias macroeconómicas en el país, un horizonte no tan optimista se avizora, en donde aún existe una alta demanda de vivienda para familias del nivel socioeconómico medio y medio bajo, la cual el Gobierno pretende cubrir inyectando recursos, con objetivos políticos y para dinamizar la economía. Por otro lado las constructoras de viviendas buscan siempre el crecimiento y el manejo eficiente de sus recursos, en donde sus decisiones bajo estos escenarios buscan acciones que generen el mayor crecimiento con el menor riesgo.

Esta investigación busca el crecimiento de la empresa CELIACORP S.A., tomando en cuenta los altos costos de los terrenos y la incertidumbre actual, para lo cual se centra en comparar dos alternativas de inversión, la primera es que la empresa siga comprando terrenos para construir, la segunda, utilizar su know how para construir en terrenos ajenos, con quienes formaría Alianzas Estratégicas. Inicialmente la investigación se enfoca en analizar el entorno de la industria de la construcción de vivienda y el atractivo del proyecto planteado; luego se aborda el diseño metodológico Cualitativo, puesto que el proyecto se viabiliza con la decisión de los directivos de la empresa y del dueño del terreno. Finalmente se realizan análisis financieros sobre las dos alternativas.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0997415027	E-mail robertomachala@yahoo.es, diegoltech@gmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: María del Carmen Lapo Maza	
	Teléfono: +593-4-2206950	
	E-mail: maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	