



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,  
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE BIENES  
INMOBILIARIOS DE ALQUILER, EN EL SECTOR DE LAGUACOTO,  
CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2024**

**AUTOR:**

**MILTON DANIEL ALAVA CEDEÑO**

**DIRECTOR:**

**ECON. RENE VILLACRÉS**

**PAR ACADÉMICO:**

**ING. MERCEDES MONAR**

**ING. PAOLA ALBÁN**

**GUARANDA – ECUADOR**

**2024**

**TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**  
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE BIENES  
INMOBILIARIOS DE ALQUILER EN EL SECTOR DE LAGUACOTO,  
CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2024

## AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a Dios, quien ha sido mi guía constante durante todo el proceso de llevar a cabo este proyecto de investigación. Agradezco por fortalecerme en momentos difíciles y por permitirme alcanzar este importante logro.

También deseo agradecer profundamente a mis padres, Ana Cedeño y Klever Alava, cuyo amor y apoyo incondicional han sido la fuerza impulsora de mi trayectoria académica. Estoy agradecido por su constante inspiración y aliento en cada paso de mi camino. Este éxito también les pertenece a ustedes, y les estoy profundamente agradecido por los sacrificios que han hecho en mi nombre.

Agradezco a mi novia por la comprensión cuando necesitaba dedicar largas horas a la investigación y redacción, y por tu disposición para escucharme y brindarme tu apoyo en todo momento.

Además, quiero expresar mi gratitud hacia la Universidad Estatal de Bolívar por brindarme la oportunidad de crecimiento intelectual. El compromiso de la universidad con la excelencia académica y el apoyo continuo por parte de profesores y personal administrativo han sido fundamentales para mi desarrollo. Sin el entorno educativo proporcionado por la universidad, este logro no habría sido posible.

*Milton Alava Cedeño*

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a Dios, mi guía eterna, con profundo agradecimiento por su sabiduría y fortaleza que han iluminado cada paso de mi travesía académica. Reconozco que este logro no habría sido posible sin su dirección, por lo que lo coloco en sus manos con humildad y gratitud sincera.

A mi amada familia, el pilar fundamental de mi vida, les dedico este logro con todo mi amor y gratitud. Su apoyo incondicional y constante amor han sido la fuerza motriz que impulsó mi camino académico. Este logro es también suyo, fruto de nuestro esfuerzo conjunto y dedicación compartida.

Expreso mi sincero agradecimiento a la Universidad Estatal de Bolívar por brindarme la oportunidad de crecimiento intelectual. Agradezco su compromiso con la excelencia académica y el invaluable apoyo de su distinguido cuerpo docente. Este logro refleja la calidad educativa que me brindaron.

*Milton Alava Cedeño*

## CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

*ECON. "RENE MESÍAS VILLACRÉS BORJA", ING. "MERCEDES ANABEL MONAR VERDEZOTO" e ING. "PAOLA ESTEFANÍA ALBÁN TRUJILLO",* en su orden Director y Pares Académico del Trabajo de Titulación "Plan de negocios para la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler en el sector de Lagucoto, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2024", desarrollado por Milton Alava.


### CERTIFICAN

Que, luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la **Carrera de Administración de Empresas**.

Guaranda, Junio del 2024

  
Econ. Rene Villacrés  
**Director**

  
Ing. Anabel Monar  
**Par Académico**

  
Ing. Paola Albán  
**Par Académico**

**DERECHOS DE AUTOR**

Yo MILTON DANIEL ALAVA CEDEÑO portador de la Cédula de Identidad No 1208346609 en calidad de autores y titulares de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE BIENES INMOBILIARIOS DE ALQUILER EN EL SECTOR DE LAGUACOTO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2024”**, modalidad proyecto de investigación, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

*Milton Alava C.*  
**Milton Daniel Alava Cedeño**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iv</b>
<b>CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR Y PAR ACADÉMICO.....</b>	<b>v</b>
<b>DERECHOS DE AUTORIA .....</b>	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO .....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLA .....</b>	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURA .....</b>	<b>xi</b>
<b>ÍNDICE DE IMÁGENES .....</b>	<b>xii</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS .....</b>	<b>xiii</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>2</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO I. FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....</b>	<b>4</b>
1.1 Descripción del Problema.....	4
1.2 Formulación del Problema .....	6
1.3 Preguntas de Investigación.....	6
1.4 Justificación.....	7
1.5 Objetivos.....	8
1.6 Idea para defender .....	8
1.7 Variables (Operacionalización) .....	9
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>10</b>
2.1 Antecedentes.....	10
2.2 Marco Científico.....	15
2.3 Marco Conceptual .....	26
2.4 Marco Legal.....	29
2.5 Marco Geo - referencial.....	35
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>36</b>
3.1 Tipo de Investigación .....	36

3.2	Enfoque de la Investigación .....	36
3.3	Métodos de Investigación.....	37
3.4	Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos .....	37
3.5	Universo, Población y Muestra .....	37
3.6	Procesamiento de la Información .....	39
<b>CAPÍTULO IV RESULTADO Y DISCUSIÓN .....</b>		<b>40</b>
4.1	Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados .....	40
<b>CAPÍTULO V. PROPUESTA .....</b>		<b>51</b>
5.1	Tema .....	51
5.2	Justificación.....	51
5.3	Objetivos.....	51
5.4	Estudio de Mercado.....	52
5.5	Estudio Técnico .....	59
5.6	Estudio Administrativo Organizacional .....	63
5.7	Estudio Financiero.....	66
5.8	Evaluación Financiera .....	75
5.9	Indicadores financieros.....	78
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>81</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>82</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>83</b>
<b>ANEXOS.....</b>		<b>86</b>



## ÍNDICE DE TABLA

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de Variables .....	9
<b>Tabla 2</b> Género .....	40
<b>Tabla 3</b> ¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia? .....	41
<b>Tabla 4</b> ¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda? .....	42
<b>Tabla 5</b> ¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda? .....	43
<b>Tabla 6</b> ¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo? .....	44
<b>Tabla 7</b> ¿Qué factores considera al momento de arrendar? .....	45
<b>Tabla 8</b> ¿Cuántos meses al año usted arrienda? .....	46
<b>Tabla 9</b> ¿Usted cuanto paga mensual por el Bien Inmobiliario que Arrienda?.....	47
<b>Tabla 10</b> ¿El precio de su arriendo incluye “Agua, Energía e Internet” .....	48
<b>Tabla 11</b> ¿En qué sector de la ciudad arrienda? .....	49
<b>Tabla 12</b> Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con “Todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Lagunacoto” ¿Usted estaría dispuesto a arrendar? .....	50
<b>Tabla 13</b> Análisis de la demanda "Suites" .....	54
<b>Tabla 14</b> Formula de la demanda.....	54
<b>Tabla 15</b> Proyección de la demanda .....	55
<b>Tabla 16</b> Competidores.....	55
<b>Tabla 17</b> Análisis de la oferta "Suites" .....	56
<b>Tabla 18</b> Formula de oferta.....	56
<b>Tabla 19</b> Proyección de oferta .....	56
<b>Tabla 20</b> Proyección de la demanda insatisfecha.....	57
<b>Tabla 21</b> Análisis de precios "Suite" .....	58
<b>Tabla 22</b> Canales de distribución.....	58
<b>Tabla 23</b> Capacidad de producción.....	59
<b>Tabla 24</b> Socios y sus aportes .....	65
<b>Tabla 25</b> Costo Total.....	66
<b>Tabla 26</b> Inversión total.....	67
<b>Tabla 27</b> Capital de trabajo.....	67
<b>Tabla 28</b> Depreciación.....	68
<b>Tabla 29</b> Amortización intangibles .....	68
<b>Tabla 30</b> Fuentes de financiamiento .....	69

<b>Tabla 31</b>	Formula de amortización .....	69
<b>Tabla 32</b>	Tabla de Amortización de la deuda .....	70
<b>Tabla 33</b>	Estructura de costos .....	70
<b>Tabla 34</b>	Ingreso total.....	71
<b>Tabla 35</b>	Formula del punto de equilibrio.....	71
<b>Tabla 36</b>	Estado de Resultados .....	72
<b>Tabla 37</b>	Estado de situación financiera .....	73
<b>Tabla 38</b>	Flujo de fondo de efectivo .....	74
<b>Tabla 39</b>	Tasa de rendimiento mínima aceptable .....	75
<b>Tabla 40</b>	Valor actual neto positivo.....	75
<b>Tabla 41</b>	Valor actual neto negativo.....	76
<b>Tabla 42</b>	Tasa interna retorno .....	76
<b>Tabla 43</b>	Ingresos actualizados .....	77
<b>Tabla 44</b>	Costos actualizados.....	77
<b>Tabla 45</b>	Periodo de recuperación de la inversión .....	78
<b>Tabla 46</b>	Razón corriente.....	79
<b>Tabla 47</b>	Endeudamiento total .....	79
<b>Tabla 48</b>	Margen de utilidad bruta.....	80
<b>Tabla 49</b>	Rotación.....	80

## ÍNDICE DE FIGURA

<b>Figuras 1</b> Estructura del proyecto.....	25
<b>Figuras 2</b> Género.....	40
<b>Figuras 3</b> ¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia? .....	41
<b>Figuras 4</b> ¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda? .....	42
<b>Figuras 5</b> ¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda? .....	43
<b>Figuras 6</b> ¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo? .....	44
<b>Figuras 7</b> ¿Qué factores considera al momento de arrendar? .....	45
<b>Figuras 8</b> ¿Cuántos meses al año usted arrienda?.....	46
<b>Figuras 9</b> ¿Usted cuanto paga mensual por el Bien Inmobiliario que Arrienda? .....	47
<b>Figuras 10</b> ¿El precio de su arriendo incluye “Agua, Energía e Internet” .....	48
<b>Figuras 11</b> ¿En qué sector de la ciudad arrienda?.....	49
<b>Figuras 12</b> Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con “Todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Laguacoto” ¿Usted estaría dispuesto a arrendar? .....	50
<b>Figuras 13</b> Análisis de comercialización .....	58
<b>Figuras 14</b> Procesos productivos.....	61
<b>Figuras 15</b> Organigrama estructural .....	65
<b>Figuras 16</b> Punto de equilibrio .....	72

## ÍNDICE DE IMÁGENES

<b>Imagen 1</b>	Google Maps .....	35
<b>Imagen 2</b>	Mapa del Ecuador.....	60
<b>Imagen 3</b>	Mapa de la Provincia Bolívar .....	60
<b>Imagen 4</b>	Mapa del Sector Laguacoto .....	61
<b>Imagen 5</b>	Distribución de la planta.....	62
<b>Imagen 6</b>	Logotipo .....	63

**ÍNDICE DE ANEXOS**

<b>Anexo A</b> Cronograma de Gantt.....	86
<b>Anexo B</b> Presupuesto.....	88
<b>Anexo C</b> Instrumento de recolección de datos.....	89
<b>Anexo D</b> Evidencias fotográficas.....	91
<b>Anexo E</b> Costos Totales.....	92
<b>Anexo F</b> Inversión Totales.....	93
<b>Anexo G</b> Certificado del Turnitin.....	95
<b>Anexo H</b> Captura de Turnitin.....	96

## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad la economía de la Ciudad de Guaranda ha aumentado, por el sector inmobiliario continúa siendo una industria de alto potencial y rentabilidad, especialmente en regiones emergentes como Laguacoto, ubicada en el cantón Guaranda, provincia de Bolívar. Las actividades demográficas, el crecimiento urbano y la demanda sostenida de viviendas y espacios comerciales en esta zona, ofrecen una oportunidad única para el desarrollo de un plan de negocios enfocado en la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler.

Este plan de negocios tiene como objetivo presentar una propuesta integral para la inversión y construcción de los bienes inmobiliario en Laguacoto, que satisfaga las necesidades de vivienda y comercio de la comunidad local, así como de potenciales inquilinos provenientes de zonas circundantes. Considerando las tendencias del mercado y las condiciones específicas del entorno, se explorarán estrategias innovadoras para maximizar la rentabilidad y la sostenibilidad del proyecto, al tiempo que se promueve el desarrollo socioeconómico de la región.

A lo largo de este documento, se analizarán en detalle el contexto socioeconómico de Laguacoto, las oportunidades y desafíos del mercado inmobiliario local, así como la viabilidad financiera y técnica del proyecto. Además, se realizará un plan de acción detallado que abarque desde la adquisición de terrenos y la fase de diseño arquitectónico, hasta la comercialización y gestión operativa de los bienes inmobiliarios construidos.

## RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo principal la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler en el sector de Laguacoto, en el cantón Guaranda, provincia de Bolívar, para el año 2024, en respuesta a la creciente demanda de viviendas impulsada por el desarrollo económico y demográfico del área. Se analizó que el mercado identifica las necesidades y preferencias de los arrendatarios, evaluando la competencia y estableciendo estrategias para la viabilidad financiera, contemplando recursos propios, financiamiento externo y posibles alianzas. Una vez completadas las obras, se implementó estrategias de marketing dirigidas a captar la atención de potenciales arrendatarios, para garantizar la satisfacción y fidelización de los inquilinos.

**Palabras Claves:** Plan de negocios, Construcción de bienes inmobiliarios, Análisis de mercado, Viabilidad financiera, Financiamiento.

## ABSTRACT

The main objective of this study is the construction of real estate assets for rent in the Laguacoto sector, in the Guaranda canton, province of Bolívar, for the year 2024, in response to the growing demand for housing driven by the economic and demographic development of the area. The market was analyzed, identifying the needs and preferences of tenants, evaluating the competition and establishing strategies for financial viability, considering own resources, external financing and possible alliances. Once the works were completed, marketing and sales strategies were implemented aimed at capturing the attention of potential tenants, to guarantee tenant satisfaction and loyalty.

**Keywords:** Business plan, Construction real estate, Market analysis, Financial viability, Financing.



## CAPÍTULO I.

### FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

#### 1.1 Descripción del Problema

Los Bienes Inmobiliarios de Alquiler son propiedades que un propietario o una entidad posee con el propósito de arrendarlas o alquilarlas a inquilinos a cambio de un pago periódico. Los propietarios de estos bienes inmobiliarios de alquiler obtienen ingresos a través de los pagos de alquiler por parte de los inquilinos. Este tipo de inversión puede ofrecer ingresos estables, aunque con considerables responsabilidades de mantenimiento, gestión y regulaciones específicas según la ubicación y el tipo de propiedad. (Arellano, 2019)

En las últimas décadas, la producción inmobiliaria se ha incrementado de forma colosal en muchas ciudades latinoamericanas, particularmente en Chile, México y Brasil, y en menor escala en Argentina, Colombia, Ecuador, Paraguay y otros países. Este boom inmobiliario es impulsado por crecientes flujos de capitales financieros globales que han encontrado innovadoras y lucrativas formas de ganancia en la producción del espacio construido. A una ola de expansión urbana periférica, conducida por la construcción de vivienda social, le ha seguido una ola de desarrollo urbano intensivo. (Universidad de Chile, 2021)

Aunque en Ecuador hay 4,7 millones de viviendas construidas, más de 2,7 millones de hogares sufren de déficit habitacional, según un diagnóstico del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi). El diagnóstico del Gobierno, que fue avalado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), dice que, del déficit total de viviendas, unas 2.078.513 casas son recuperables, es decir, necesitan mejoramiento. Mientras que otras 665.612 son irrecuperables, lo que significa que necesitan una reconstrucción total. (Primicias, 2020)

La Alcaldía de Guaranda, a través de la Empresa Pública de Vivienda inició con la construcción de 31 casas de interés social “Colinas de Guaranda”. Un proyecto enfocado en permitir a la ciudadanía acceder a una vivienda propia mediante facilidades de pago, a bajo interés. (Alcaldía de Guaranda, 2020)

El sector Laguacoto, está localizado al sur de la ciudad, en la Parroquia de Gabriel Ignacio Veintimilla del Cantón de Guaranda, en la Provincia de Bolívar, representa un área de interés para este estudio debido a su creciente importancia como económico y residencial en la localidad. La zona goza de una ubicación estratégica y acceso a servicios básicos, lo que la convierte en un ambiente propicio para el desarrollo de propiedades inmobiliarias destinadas al alquiler. (Alcaldía de Guaranda , 2020)

A partir de la creación de la Universidad en el Sector Laguacoto la demanda en los bienes inmobiliarios de alquiler fue aumentando, además, la universidad cuenta con 2195 estudiantes, perteneciente a la Carrera de Agronomía, Agroindustria y Veterinaria, los que son considerados como el mercado más atractivo por las condiciones y adecuaciones que necesitan, pero los pequeños negocios no logran satisfacer. (Universidad Estatal de Bolívar, 2021)

El problema que se encontró es que los estudiantes universitarios, no cuentan con muchas opciones al arrendar, esto se debe a que los habitantes del sector construyen cuartos o departamentos ampliando su hogar y esto hace que sus precios sean demasiados elevados o también existen departamentos que no son suficientemente cómodos para la perspectiva de los estudiantes en esos bienes. (El comercio, 2018)

La finalidad de la investigación radica en la elaboración de un Plan de Negocios que atienda los retos identificados y ofrezca una estrategia sólida para la construcción y gestión de propiedades inmobiliarias en Laguacoto.

## **1.2 Formulación del Problema**

¿Cómo incide el Plan de Negocios para la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler en el Sector de Laguacoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2024?

## **1.3 Preguntas de Investigación**

¿Existe demanda de bienes inmobiliarios de alquiler en el Sector de Laguacoto para el año 2024?

¿Los estudiantes son un segmento de mercado más atractivo para la implementación del proyecto?

¿Existen inversiones en edificios que se dedican a brindar el servicio de alquiler de vivienda para estudiantes?

¿Es factible financieramente la construcción de los bienes inmobiliarios de alquiler?

#### **1.4 Justificación**

La creación de la Universidad en el Sector Laguacoto ha generado un aumento en la demanda de bienes inmobiliarios de alquiler, considerados como una inversión segura y rentable en el mercado, y esto se debe debido a los estudiantes universitario que no tiene donde vivir hasta culminar con sus estudios.

La investigación tiene como objetivo desarrollar un Plan de Negocios que aborde los desafíos mencionados, se propone identificar estrategias para optimizar la inversión, satisfacer la demanda del mercado local y crear un entorno próspero para la inversión en bienes inmobiliarios en Laguacoto.

La importancia del desarrollo de bienes inmobiliarios de alquiler no solo puede generar ingresos sostenibles, sino que también contribuirá al crecimiento económico de la zona y a la mejora de la calidad de vida de la comunidad local, debido que nos existe tantos bienes que satisface las necesidades que los estudiantes requieren para habitar en el Sector de Laguacoto.

La pertinencia de esta investigación se fundamenta en la creciente importancia como un centro económico y residencial del sector Laguacoto, y en la demanda cada vez mayor de bienes inmobiliarios de alquiler. La investigación se enfoca en un área de interés actual y responde a las necesidades del mercado y de la comunidad local.

La viabilidad de la investigación se basa en la existencia de un mercado creciente en Laguacoto, respaldado por la presencia de la Universidad y el déficit habitacional. Además, la zona cuenta con una ubicación estratégica y acceso a servicios básicos, lo que la hace propicia para el desarrollo de propiedades inmobiliarias.

El Plan de Negocios servirá de guía para los futuros inversionistas en el área de la construcción ofreciéndonos un mercado más amplio y de grandes oportunidades, ya que se puede analizar las necesidades y la demanda de mercado, asegurando que el inversionista cuente con una información más precisa y que logre una buena toma de decisiones.

Para realizar la investigación es necesario la utilización de la línea de investigación a la que se va a dirigir el proyecto en este caso, la línea de investigación es el desarrollo de emprendimientos.

## **1.5 Objetivos**

### **Objetivo General**

Elaborar un Plan de Negocios para la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler en el Sector de Laguacoto, cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2024

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado detallado que incluya un análisis de la demanda, competencia, precios y las tendencias del mercado inmobiliario en el cantón Guaranda en 2024.
- Determinar el tamaño óptimo y la distribución de los bienes inmobiliarios a construir, considerando las necesidades y preferencias de los posibles inquilinos.
- Diseñar un Plan administrativo de propiedades que garantice una adecuada administración de la empresa.
- Calcular los costos, inversiones, y cuál va a ser el margen de ganancias para respaldar la construcción de los bienes inmobiliarios.
- Evaluar la viabilidad económica del proyecto, realizando proyecciones financieras a mediano y largo plazo, incluyendo flujos de efectivo, retorno de la inversión y el periodo de recuperación de la inversión.

## **1.6 Idea para defender**

La creación de bienes inmobiliarios de alquiler en Laguacoto en el año 2024 es una oportunidad estratégica sólida y rentable, respaldada por la creciente demanda de viviendas de calidad debido a la llegada de estudiantes de otras provincias, y la oferta limitada de viviendas en la zona, lo que garantiza un retorno de inversión atractivo y sostenible en el tiempo.

## 1.7 Variables (Operacionalización)

### Variables

**Independiente.** Plan de negocios

**Dependiente.** Bienes inmobiliarios en alquiler

### Operacionalización de Variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de Variables*

<b>Variables</b>	<b>Tipo de variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumentos</b>
Plan de negocios	Independiente	Un Plan de Negocios es un documento clave que proporciona información esencial sobre una empresa.	Análisis de mercado Estrategias de marketing Estructuras organizativas Proyecciones financieras	Comportamiento del mercado Evaluar el impacto	Encuestas Entrevistas
Construcción de bienes inmobiliarios en alquiler	Dependiente	La construcción de bienes inmuebles es el proceso de edificar propiedad.	Valor económico	Satisfacción de clientes	Encuestas Entrevistas

Nota. Elaboración propia

## CAPÍTULO II.

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes

Plan de Negocio para un emprendimiento inmobiliario en la Ciudad de Quilpue. Patricio Andrés González Montoya. Editorial, Universidad de Chile. 2011

Uno de los problemas que se presenta para realizar la investigación de mercado es desconocimiento de factores que aún no han sido satisfechos por la competencia o los cuales no son considerados los más adecuados por los clientes para enfocarnos en estos y utilizarlos como nuestra ventaja competitiva para captar el mercado desatendido. (Montoya, 2011)

**Objetivo:** Definir nuestros clientes potenciales y su preferencia en cuanto a cada variable definida en el diseño de la encuesta.

#### **Conclusiones:**

- La implementación del proyecto según los estudios y análisis realizados si es factible ya que en el estudio financiero se pudo determinar que el proyecto presenta una TIR de 29.66% la cual es superior a la TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento) de 25.40% y un VAN de \$1035.83.
- Por otra parte, se pudo concluir que la cantidad de estudiantes que provienen de las provincias analizadas (El Oro y Manabí) aumenta año a año, lo cual influiría directamente en los ingresos y en la estabilidad de la empresa a largo plazo.
- Según el análisis de sensibilidad realizado el proyecto demuestra que es altamente sensible al comportamiento de la población objetivo de Manabí, lo que significa que hay que mantener un control constante sobre dicha variable.
- Después de realizar la investigación de mercado correspondiente se pudo determinar que en Guayaquil únicamente se le cobrará el primer canon de arrendamiento a los dueños de las casas y en las provincias se les cobrará a los estudiantes un monto de \$25.

Plan de Negocios para la comercialización del proyecto “Legaña - Departamentos”, en la zona urbana del Cantón Riobamba, durante el periodo enero a junio del 2013. Christian Javier Ayala Vizuite Carlos Andrés Paz Tagua. Editorial, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Año 2013.

El modelo que se plantea es una investigación completa del mercado inmobiliario de la ciudad de Riobamba, haciendo uso de métodos cualitativos y cuantitativos para recolectar los datos del mercado del proyecto. Se usará el método estadístico de investigación a través de encuestas a la población, la que permitirá obtener datos sobre las necesidades y preferencias de los clientes potenciales respecto del proyecto. (Vizuite, 2013)

**Objetivo:** Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta adquirir a determinados precios.

**Conclusiones:**

- La investigación de mercados muestra que el proyecto tiene una gran aceptación entre los habitantes de la ciudad.
- Es posible comercializar los departamentos que constan en el presente proyecto.
- Ha sido técnicamente viable y posible construir el edificio, con las características y requerimientos del proyecto inmobiliario.
- Existen inversionistas de Riobamba, que creen en la ciudad y sus potencialidades por ello ponen en riesgo su capital.
- Los indicadores de evaluación financiera del proyecto muestran datos positivos, lo que demuestra que es altamente atractivo.
- El rendimiento sobre las ventas es del 45,96%, es decir que por cada dólar de ventas obtiene una utilidad de 45,96 dólares. El rendimiento sobre la inversión alcanza el 75,91%.



Plan de Negocios para una empresa de Construcción de Viviendas de interés prioritario con enfoque sustentable. Moreno Beltrán Oscar Manuel y Pedreros Fajardo Ivy Jasmin. Editorial, Universidad la Gran Colombia. Año 2018.

Según autor (Jasmin, 2018) indica la siguiente problemática “¿Cómo mitigar el impacto ambiental mediante la construcción de viviendas de interés social y prioritario con un enfoque sustentable?”

**Objetivo General:** Diseñar un Plan de Negocios que promueva la construcción masiva de viviendas de interés social y prioritario con enfoque netamente sostenible por medio del diseño y proyección arquitectónica de elementos constructivos con características bioclimáticas, las cuales garanticen la optimización de los recursos utilizados.

**Conclusiones:**

- Durante la elaboración de este trabajo se logró aplicar gran parte de conocimientos adquiridos en la carrera de arquitectura, y se tuvo en cuenta lo aprendido en materias como: Costos y presupuestos, gestión de proyectos, matemáticas, historia, talleres III (agrupación de vivienda), entre otras. Se logró desarrollar objetivos específicos, para cumplir con el objetivo general. Para lo anterior se logró identificar la importancia del medio ambiente en la elaboración de un proyecto de construcción.
- Conforme al estudio de mercado realizado los usuarios en alcance de una vivienda de interés prioritaria buscan soluciones y medios complementarios de ahorro en consumo, energía o servicio, cuyos costos no excedan valores compatibles con el de su propia vivienda, donde se involucre la facilidad, terminación de los proyectos y la garantía que se ofrece sobre los mismos.
- Con base en las necesidades establecidas, se determinan el curso a seguir una vez identificado las diferentes prioridades para las madres cabezas de familia, parejas en unión libre y personas de la tercera edad, de las cuales podemos determinar que el único factor en común esta entre los salarios que devenga los cuales ponderan entre 1 y 2 (SMLV) y su principal interés en el ahorro de agua como medida principal.

Plan de Negocios para la creación de una empresa dedicada a la Administración de Inmuebles en arrendamiento en Bogotá d.c. Julián David Rico Montañez y Brayan Alexander López Ospina. Editorial, Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Año 2020.

El autor (Julián Rico, 2020) nos da a conocer lo siguiente: “¿Es factible la creación de una empresa dedicada a la administración de inmuebles en arrendamiento en la ciudad de Bogotá?”

**Objetivo General:** Elaborar un Plan de Negocios para la creación de una empresa inmobiliaria dedicada a la administración de propiedades en arrendamiento, atendiendo la demanda de nuevos sectores en desarrollo inmobiliario en la ciudad de Bogotá.

**Conclusiones:**

- El propósito principal del proyecto es la creación de una empresa de administración de propiedades en arrendamiento, la cual se llevará a cabo mediante el estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero cumpliendo con los parámetros establecidos en el plan de negocios.
- Aplicando las diferentes herramientas de la evaluación de proyectos, se puede evidenciar que la creación de la empresa es completamente viable para la ejecución.
- Cuando se realizó el estudio Técnico se pudo evidenciar que el proyecto tiene bastante potencial, ya que inicialmente nos enfocamos en prestar el servicio en un segmento del mercado, es decir, si aumentamos el rango y capacidad para la prestación del servicio de administración de inmuebles a toda la capital, tendrá efectos en el estudio financiero, ya que se incrementaran los gastos, pero seguramente aumentara el Valor presente neto y la tasa interna de retorno aumentará considerablemente.
- Con las cifras actuales del proyecto, se puede realizar la conclusión según los resultados, que es un proyecto viable financieramente ya que el valor presente neto evaluado es positivo, y la tasa interna de retorno es superior a la tasa del macroentorno. Por lo tanto, el proyecto es viable financieramente.

Modelo de Gestión para empresas constructoras e inmobiliarias del Distrito Metropolitano de Quito con un enfoque en el Project Management Institute (PMI). Edgar Enrique Carvajal Camacho. Editorial, Universidad Andina Simón Bolívar. Año 2021.

En el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) se observa que, en el diseño y ejecución de proyectos inmobiliarios de la industria de la construcción de pequeñas empresas, presentan retrasos en cronograma, presupuesto, alcance y calidad; esto podría deberse a la ausencia de etapas definidas, dentro de un proceso establecido con las directrices y técnicas que faciliten la integración del proyecto y la determinación del alcance, tiempo, costos, calidad, recursos humanos, riesgos, entre otros. Además, los manifestantes expresaron sus vivencias. (Camacho, 2021)

**Objetivo General:** ¿Cuál estándar del Project Management Institute (PMI) puede ser aplicado en el diseño de un Modelo de Gestión para las Empresas Constructoras e Inmobiliarias del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), a fin de contribuir a una dirección eficaz de proyectos que permita el alineamiento con la estrategia organizacional y el cumplimiento de los objetivos estratégicos?

#### **Conclusiones:**

- Los fundamentos teóricos de la Gestión de Proyectos relacionados con el Enfoque Project Management Instituto (PMI) son :Desarrollar el acta de constitución, el plan para la dirección de proyectos, dirigir y gestionar el trabajo del proyecto, gestionar el conocimiento del proyecto, monitorear y controlar el trabajo del proyecto, realizar el control integrado de cambios ,cierre del proyecto o fase, incluyendo procesos y actividades necesarios para identificar, definir, combinar, unificar, coordinando los distintos procesos y actividades de la gestión de proyecto.
- En el sector de la construcción e inmobiliarias en el Distrito Metropolitano de Quito las empresas pequeñas tienen un capital de \$400 dólares y representa el 32% de total de empresas.

## 2.2 Marco Científico

### Que son los Bienes Inmobiliarios

Según (Concepto Juridico, 2021) “Es aquella cosa que tiene una ubicación fija en el espacio, que no puede ser desplazada, o de hacerlo se produciría un detrimento en su naturaleza”.

### Clasificación de los bienes inmuebles

Los bienes inmuebles se pueden clasificar de acuerdo con +diferentes criterios. Estos son: por naturaleza, incorporación, destino y analogía.

- **Bienes inmuebles por naturaleza.** Según (Concepto Juridico, 2021) “El bien inmueble natural por antonomasia es el suelo. También forman parte de esta categoría minas, canteras y cuerpos de agua”.
- **Bienes inmuebles por incorporación.** Son todas aquellas estructuras o cosas que se adhieren al suelo de manera fija, y que no pueden separarse de éste sin detrimento de su materia o sin deteriorarse. Desde este punto de vista, se consideran parte de un bien inmueble cosas muebles como las instalaciones sanitarias o eléctricas. También las maquinarias o instalaciones empotrados en un edificio (Concepto Juridico, 2021).
- **Bienes inmuebles por destino.** Son bienes muebles que están al servicio de un inmueble. Se guían por el axioma de que la cosa accesoria sigue a la principal.
- **Bienes inmuebles por analogía.** Se trata de derechos que acompañan un bien inmueble, por ejemplo, servidumbre de paso, derecho a instalar carteles, entre otros. Es decir, derechos de superficie que se pueden comprar, arrendar, vender o transferir juntos o por separado. (Concepto Juridico, 2021)

### Derechos que se derivan de la propiedad de un bien inmueble

Según el autor (Concepto Juridico, 2021) “Dentro de los derechos principales, el más evidente es el derecho a la propiedad. Se denomina dominio, e implica la facultad jurídica de disponer de la cosa en el marco de las limitaciones que establecen las leyes”.

A su vez, la propiedad da origen a otros derechos como:

- Ocupación
- Acceso
- Tradición
- Sucesión por causa de muerte.

Según autor (Baca, 2013), “El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad”.

### **Decisión sobre un proyecto**

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario someterlo al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista. Aunque no se puede hablar de una metodología estricta que guíe la toma de decisiones sobre un proyecto, debido a la gran diversidad de proyectos y a sus diferentes aplicaciones, sí es posible afirmar categóricamente que una decisión siempre debe estar fundada en el análisis de un sinnúmero de antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto. (Baca, 2013)

### **Evaluación**

Si un proyecto de inversión privada (con fines de lucro) se diera a evaluar a dos grupos multidisciplinarios distintos, con seguridad que sus resultados no serían iguales. Esto se debe a que conforme avanza el estudio, las alternativas de selección son múltiples en el tamaño, la localización, el tipo de tecnología que se emplee, la organización, etcétera. (Baca, 2013)

### **Estudio de mercado**

El estudio de mercado, según (Baca, 2013) nos explica lo siguiente, “Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”.

El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. El investigador del mercado, al final de un estudio metódico y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. Aunque hay factores intangibles importantes, como el riesgo, que no es cuantificable, pero es perceptible, esto no implica que puedan dejarse de realizar estudios cuantitativos. (Baca, 2013)

### **Definición del producto**

Según autor (Baca, 2013) “En esta parte debe darse una descripción exacta del producto o los productos que se pretenden elaborar. Esto debe ir acompañado por las normas de calidad que edita la secretaría de Estado o ministerio correspondiente”.

En caso de tratarse de una pieza mecánica, un mueble o una herramienta, por ejemplo, el producto deberá acompañarse de un dibujo a escala que muestre todas las partes que lo componen y la norma de calidad en lo que se refiere a resistencia de materiales, tolerancias a distancias, etc. En el caso de los productos alimentarios se anotarán las normas editadas por la Secretaría de Salud o ministerio correspondiente en materia de composición porcentual de ingredientes y aspectos microbiológicos. En el caso de los productos químicos se anotarán la fórmula porcentual de composición y las pruebas fisicoquímicas a las que deberá ser sometido el producto para ser aceptado. (Baca, 2013)

### **Naturaleza y usos del producto**

Los productos pueden clasificarse desde diferentes puntos de vista. se da una serie de clasificaciones, todas ellas arbitrarias. Como éstas, pueden existir otras clasificaciones bajo cierto criterio. Por su vida de almacén se clasifican en duraderos (no perecederos), como son los aparatos eléctricos, herramientas, muebles y otros, y no duraderos (perecederos), que son principalmente alimentos frescos y envasados. (Baca, 2013)

Los productos de consumo, ya sea intermedio o final, también pueden clasificarse como:

- De conveniencia, los que a su vez se subdividen en básicos, como los alimentos, cuya compra se planea, y de conveniencia por impulso, cuya compra no necesariamente se planea, como ocurre con las ofertas, los artículos novedosos, etcétera.
- Productos que se adquieren por comparación, que se subdividen en homogéneos (como vinos, latas, aceites lubricantes), y heterogéneos (como muebles, automóviles, casas), en los cuales interesa más el estilo y la presentación, que el precio.
- Productos que se adquieren por especialidad, como el servicio médico, el servicio relacionado con los automóviles, con los cuales ocurre que cuando el consumidor encuentra lo que le satisface, siempre regresa al mismo sitio.

### **Análisis de la demanda**

Es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros. (Baca, 2013)

### **Análisis de la oferta**

Según Autor (Baca, 2013). “El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio”.

La oferta, al igual que la demanda, está es una función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se deberá realizar para tomar en cuenta todos estos factores que encontramos junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto. (Baca, 2013)

### **Determinación de la demanda potencial insatisfecha**

Cuando se tienen los dos datos graficados de oferta-demanda y sus respectivas proyecciones en el tiempo, ya sea con dos o tres variables, la demanda potencial se obtiene con una simple diferencia, año con año, del balance oferta-demanda, y con los datos proyectados se puede calcular la probable demanda potencial o insatisfecha en el futuro. (Baca, 2013)

### **Análisis de los precios**

La definición de precio no puede emitirse sin que haya protestas de investigadores de otras áreas. Quienes así piensan dejan de lado el hecho de que no es fácil aplicar un porcentaje de ganancia unitario, pues la tasa real de ganancia anual, que es un buen indicador del rendimiento de una inversión, varía con la cantidad de unidades producidas. (Baca, 2013)

### **Comercialización del producto**

Es el aspecto de la mercadotecnia más vago y, por esa razón, el más descuidado. Al realizar la etapa de prefactibilidad en la evaluación de un proyecto, muchos investigadores simplemente informan en el estudio que la empresa podrá vender de manera directa el producto al público o al consumidor, con lo cual evitan toda la parte de comercialización. (Baca, 2013)

### **Canales de distribución y su naturaleza**

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago o transacción, además de un intercambio de información. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista. (Baca, 2013)



## **Estudio técnico**

Según el autor (Baca, 2013) indica que “El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”.

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará. (Baca, 2013)

Acerca de la determinación de la localización óptima del proyecto, es necesario tomar en cuenta no sólo factores cuantitativos, como los costos de transporte de materia prima y del producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, y otros. Recuerde que los análisis deben ser integrales, si se realizan desde un solo punto de vista conducirán a resultados poco satisfactorios. (Baca, 2013)

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal. Esto se debe a que son considerados aspectos que por su importancia y delicadeza merecen ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Esto no implica que deba pasarse por alto, sino, simplemente, que debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos, pues de otra manera se debería hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizar los principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa, y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa de proyecto definitivo. (Baca, 2013)

## **La cadena de suministros y la tecnología informática**

Según el autor (Baca, 2013) “En el estudio técnico de un proyecto de inversión se deberán proponer las herramientas necesarias para diseñar, administrar y optimizar el funcionamiento de cada uno de los eslabones de dicha cadena de suministros”.

## **Determinación del tamaño óptimo de la planta**

Además de definir el tamaño de un proyecto de la manera descrita, en otro tipo de aplicaciones existen diferentes indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía. (Baca, 2013)

## **Método de Lange**

Lange define un modelo particular para fijar la capacidad óptima de producción de la nueva planta, se sustenta en la hipótesis real de que existe una relación funcional entre el monto de la inversión y la capacidad productiva del proyecto, lo cual permite considerar a la inversión inicial como medida directa de la capacidad de producción (tamaño). (Baca, 2013)

## **Cálculo de la mano de obra directa**

Por mano de obra directa se debe entender sólo a los obreros o trabajadores que realizan actividades directas para la transformación de la materia prima en producto terminado. El gerente de producción, jefes de turno, supervisores de producción y asistentes de la gerencia de producción se consideran como mano de obra indirecta, esto es, trabajan en el área de producción, pero no intervienen directamente en la transformación de la materia prima. Se ha recomendado que al invertir en un proyecto. (Baca, 2013)

## **Marco legal de la empresa y factores relevantes**

En toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y los individuos. A esa norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índole, como el fiscal, sanitario, civil y penal; finalmente, existe una serie de reglamentaciones de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos. (Baca, 2013)

## **Estudio económico**

El autor (Baca, 2013) indica lo siguiente, “Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial. Otro de sus puntos importantes es el cálculo del capital de trabajo, que, aunque también es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación ni a amortización, dada su naturaleza líquida. (Baca, 2013)

## **Determinación de los costos**

Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud debido a su amplia utilización, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual. Vea algunos ejemplos: los costos pasados, que no tienen efecto para propósitos de evaluación, se llaman costos hundidos, a los costos o desembolsos hechos en el presente (tiempo cero). (Baca, 2013)

## **Inversión total inicial: fija y diferida**

Según autor (Baca, 2013) “La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo”.

## **Depreciaciones y amortizaciones**

El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización, pero el primero sólo se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización sólo se aplica a los activos diferidos o intangibles para recuperar la inversión. (Baca, 2013)

### **Capital de trabajo**

Se define como la diferencia aritmética entre el activo y el pasivo circulantes. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos. (Baca, 2013)

### **Punto de equilibrio**

Según autor (Baca, 2013) “El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio”.

### **Estado de resultados**

La finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. (Baca, 2013)

### **Financiamiento. Tabla de pago de la deuda**

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión. (Baca, 2013)

### **Evaluación económica**

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. (Baca, 2013)

### **Valor presente neto (VPN).**

Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. Es claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el VPN sea mayor que cero. (Baca, 2013)

### **Tasa Interna de Rendimiento**

Según autor (Baca, 2013) “Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.

### **El método costo-beneficio**

Una forma alternativa de evaluar económicamente un proyecto es mediante el método costo-beneficio, el cual consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre todos los beneficios económicos que se van a obtener. Si se quiere que el método tenga una base sólida, tanto costos como beneficios deberán estar expresados en valor presente. (Baca, 2013)

Este proyecto va a hacer Elaboración de acuerdo con la estructura que nos indica el autor Gabriel Baca Urbina en el libro de Evaluación de proyecto, en la séptima edición.

## Estructura del proyecto

**Figuras 1**  
*Estructura del proyecto*



Nota. Elaboración propia

### 2.3 Marco Conceptual

**Plan de Negocios:** Según (Galán, 2020) “El Plan de Negocio es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa”.

**Bienes inmuebles:** La teoría de (Rodríguez, 2020) nos indica lo siguiente “Un bien inmueble es aquel bien que no se puede transportar de un lugar a otro debido a sus características. De tal forma, que su traslado supondría su destrucción o algún deterioro, ya que forma parte del terreno”.

**Infraestructura:** Según la teoría de (Roldán, 2021) “La infraestructura en economía se suele referir al acervo físico y material con el que cuenta un país o sociedad para el desarrollo de sus actividades productivas.”

**PIB:** El producto interior bruto (PIB) es un indicador económico que refleja el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos por un territorio en un determinado periodo de tiempo. Se utiliza para medir la riqueza que genera un país. También se conoce como producto bruto interno (PBI). (Moreno, 2021)

**Tasa de interés:** Según (López, 2020) “El tipo de interés o tasa de interés es el precio del dinero, es decir, es el precio para pagar por utilizar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado”.

**Demanda:** Según el comentario de (López, 2020) “La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir”.

**Oferta:** Según el conocimiento de (Pedrosa, 2020) “La oferta, en economía es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos”.

**Demanda potencial:** la teoría de (Galán, 2020) nos indica “La demanda potencial es un nivel máximo de demanda alcanzable por un determinado producto dada una serie de condiciones. En otras palabras, las probabilidades de éxito de este en un mercado”.

**Capital:** Según el conocimiento de (Roldán, 2021) nos indica lo siguiente, “El capital es uno de los cuatro factores de producción, el cual está formado por aquellos bienes durables destinados a la producción”.

**Activo:** Un activo es un recurso con valor que alguien posee con la intención de que genere un beneficio futuro (sea económico o no). En contabilidad, representa todos los bienes y derechos de una empresa, adquiridos en el pasado y con los que esperan obtener beneficios futuros. (Jaime, 2020)

**Pasivo:** El pasivo, desde el punto de vista contable, representa las deudas y obligaciones con las que una empresa financia su actividad y le sirve para pagar su activo. También se conoce con el nombre de estructura financiera, capital financiero, origen de los recursos y fuente de financiación ajena. (Jaime, 2020)

**Punto de equilibrio:** Según (Arias, 2020) “El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales”.

**Costos financieros:** Según los comentarios de (Llamas, 2020) “Los costos financieros son aquellos que provienen de la remuneración a terceros por el uso de recursos ajenos”.

**Financiamiento:** Según (Westreicher, 2020) “La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones”.

**Trema:** Es la medida de rentabilidad mínima que exigen los inversores a un proyecto al que han destinado capital. Con ella determinan qué tan viable es la inversión a futuro. Para estimarla se tienen en cuenta la inflación, la prima de riesgo y el estado financiero de la empresa. (Rodríguez, 2023)

**VAN:** Es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). (Morales, 2020)



**TIR:** Según (Arias A. , 2020) “La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto”.

**PRI:** Según (Conexionesan, 2017) “Es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial”.

**Relación B/C:** La relación Beneficio-Costo (B/C) permite comparar los beneficios (ventas) versus todos los costos (gastos) asociados a un proyecto, en el ejemplo en excel se utiliza como una herramienta financiera para la planeación empresarial, ayudando a determinar si existe ganancia o pérdida {en una inversión. (Leyton, 2020)

**Flujo de fondo:** El flujo de fondos es la cantidad de dinero, en efectivo y en crédito, fluyendo dentro y fuera de un negocio. Un flujo de fondos positivo es más dinero entrando que saliendo y un flujo negativo es menos entrando que el necesario para cubrir los gastos del negocio. (Enciclopedia Para Empresas, 2020)

**Amortización:** Según (Pedrosa, 2020) “se denomina amortización a la depreciación o disminución de valor de un activo o pasivo”.

**Estado de resultado:** Según (Arias A. , 2020) “El estado de resultados, también llamada cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, recoge los ingresos y gastos que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo”.

**Depreciación:** Según los conocimientos de (Burguillo, 2020) nos da a conocer la siguiente información, “La depreciación es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo”.

## 2.4 Marco Legal

La presente investigación se basa de acuerdo con las leyes y principios que se mencionan a continuación:

### La Constitución de la Republica del Ecuador

La Constitución de la República del Ecuador año 2008 reformado en el año 2021 establece lo siguiente:

Según la (Constitución Nacional del Ecuador, 2008) en el **Art. 30**, se reconoce y garantiza “Las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica”.

Por otro lado, el **Art. 375**, Indica El Estado, en todos sus niveles de gobierno, garantizará el derecho al hábitat y a la vivienda digna, para lo cual:

- 1 Generará la información necesaria para el diseño de estrategias y programas que comprendan las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte públicos, equipamiento y gestión del suelo urbano.
- 2 Mantendrá un catastro nacional integrado georreferenciado, de hábitat y vivienda.
- 3 Elaborará, implementará y evaluará políticas, planes y programas de hábitat y de acceso universal a la vivienda, a partir de los principios de universalidad, equidad e interculturalidad, con enfoque en la gestión de riesgos.
- 4 Mejorará la vivienda precaria, dotará de albergues, espacios públicos y áreas verdes, y promoverá el alquiler en régimen especial.
- 5 Desarrollará planes y programas de financiamiento para vivienda de interés social, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar.
- 6 Garantizará la dotación ininterrumpida de los servicios públicos de agua potable y electricidad a las escuelas y hospitales públicos.
- 7 Asegurará que toda persona tenga derecho a suscribir contratos de arrendamiento a un precio justo y sin abusos.

- 8 Garantizará y protegerá el acceso público a las playas de mar y riberas de ríos, lagos y lagunas, y la existencia de vías perpendiculares de acceso.

El Estado ejercerá la rectoría para la planificación, regulación, control, financiamiento y elaboración de políticas de hábitat y vivienda. (Constitución Nacional del Ecuador, 2008)

A sí mismo, el **Art. 376**, - Para hacer efectivo el derecho a la vivienda, al hábitat y a la conservación del ambiente, las municipalidades podrán expropiar, reservar y controlar áreas para el desarrollo futuro, de acuerdo con la ley. Se prohíbe la obtención de beneficios a partir de prácticas especulativas sobre el uso del suelo, en particular por el cambio de uso, de rústico a urbano o de público a privado. (Constitución Nacional del Ecuador, 2008)

### **Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial**

Se menciona en la Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, **Art. 88**, tanto el Gobierno Central y los Gobiernos Autónomos Descentralizados, dentro del marco de sus competencias, apoyar e incentivar la producción social del hábitat para facilitar el acceso a suelo, financiación, crédito y asistencia técnica, además de incentivos tributarios y para ello, elaboraron normas que contemplen y favorezcan este sistema de producción; (Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, 2022)

En el **Art. 9**, indica La producción de vivienda como parte de la planificación local. - La planificación local de hábitat y vivienda de interés social será parte integrante de los planes de ordenamiento territorial y de uso y gestión del suelo de los gobiernos autónomos descentralizados competentes, los cuales deberán considerar obligatoriamente el Plan de Hábitat y Vivienda de Interés Social y los principios consagrados en esta Ley. La planificación de los gobiernos autónomos descentralizados tendrá como objetivo establecer políticas, lineamientos y metas respecto del uso, la ocupación y la tenencia del suelo en el ámbito de sus competencias, con enfoque en la gestión de riesgos, asegurando el derecho al hábitat, a la ciudad y el acceso universal a la vivienda. (Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, 2022)

Además, el **Art. 10**, nos da a conocer lo siguiente, Déficit habitacional.- Para los fines de esta Ley y de los instrumentos de planificación mencionados en este capítulo, se debe analizar el déficit habitacional, que consiste en la escasez, calidad insuficiente o inaccesibilidad a condiciones materiales, servicios y espacios aptos para satisfacer las necesidades, para así promover una mejor calidad de vida de la población en el marco de un hábitat seguro y saludable, y de una vivienda adecuada y digna. (Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, 2022)

A sí mismo, **Art. 21**, Los programas de vivienda de interés social se implementarán en suelo urbano y rural dotado de infraestructura para servicios básicos y promover la integración socio-espacial de la población mediante su localización, preferentemente, en áreas consolidadas de las zonas urbanas y rurales con excepción de los suelos destinados al uso agropecuario o extractivo. En los distritos metropolitanos y en los cantones en los que se observen o se prevean problemas para el acceso a la vivienda de la población, el plan de uso y gestión de suelo establecerá a las actuaciones privadas de urbanización de suelo para uso residencial, el destina a vivienda de interés social de no más del diez por ciento de dichas actuaciones. (Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, 2022)

### **Ley del Inquilinato**

En el **Art. 7**, de la ley de Inquilinato nos da a conocer lo siguiente, si el inquilino fuere responsable de los daños ocasionados en el local arrendado, o en las instalaciones de agua potable, luz eléctrica y servicios higiénicos, estará obligado a la inmediata reparación, a su costa. Caso de no hacerlo en el plazo fijado por el juez, el arrendador estará facultado para efectuar dichas reparaciones y exigir al arrendatario el pago de lo invertido, con un aumento del diez por ciento. Podrá, además, exigir la terminación del contrato. (Ley de Inquilinato, 2013)

### **Ley Orgánica del Emprendimiento**

En el **Art. 5**, dice

**Obligaciones del Estado.** - Son obligaciones del Estado para garantizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación, las siguientes:

1. Apoyar al emprendimiento mediante políticas públicas apropiadas, que permitan crear un ecosistema favorable;
2. Simplificar trámites para la creación, operación y cierre de empresas, en todos los niveles de gobierno; y,
3. Asignar los recursos necesarios para implementar las políticas públicas que se emitan en aplicación de esta Ley. (Ley Organica del Emprendimiento, 2020)

El Art. 24, **Fuentes de financiamiento e inversión.** - Quienes consten en el Registro Nacional de Emprendimiento tendrán acceso inmediato a los servicios financieros y a los fondos de inversión públicos que se generen a partir de la aplicación de esta ley. (Ley Organica del Emprendimiento, 2020)

En el Art. 31, habla lo siguiente: **Calificación y registro de los activos intangibles.-** Los emprendimientos que deseen proponer activos intangibles como garantía para sus operaciones de crédito, a las entidades del sistema financiero nacional, deberán ser valoradas por compañías especializadas en valoración de activos intangibles, debidamente constituidas ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y registradas en la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros o Superintendencia de Economía Popular y Solidaria según corresponda. (Ley Organica del Emprendimiento, 2020)

El Art. 44, dice lo siguiente: **Régimen especial de contratación de personal para emprendimientos.-** Con el objetivo de incentivar la generación de empleo y la formalización del trabajo en los procesos de emprendimiento, el ente rector en materia de trabajo desarrollará la modalidad o modalidades contractuales a implementarse en el trabajo emprendedor, en donde se incluirá la jornada parcial, así como el tiempo de duración de los contratos, pago de beneficios de ley, remuneración y su forma de cálculo, y demás requisitos y condiciones que deberá cumplir el trabajador/a, de acuerdo a las leyes pertinentes. Queda expresamente prohibido el desarrollo de emprendimientos que den lugar al trabajo infantil y cualquier forma de explotación contraria a la Constitución y a la legislación internacional. (Ley Organica del Emprendimiento, 2020)

El Art. 56, habla de, **Fase de ejecución del acuerdo.** - Durante la ejecución del acuerdo, el Emprendedor deberá dar un tratamiento equitativo al satisfacer las acreencias de una misma clase, sin perjuicio del orden de prelación legal existente entre ellos, salvo que uno o varios acreedores consientan un tratamiento distinto respecto de una o varias acreencias en particular. (Ley Organica del Emprendimiento, 2020)

### **Código Orgánico de Organización Territorial (COOTAD)**

En el **Art. 147**, nos da a conocer.

**Ejercicio de la competencia de hábitat y vivienda.** - El Estado en todos los niveles de gobierno garantizará el derecho a un hábitat seguro y saludable y una vivienda adecuada y digna, con independencia de la situación social y económica de las familias y las personas.

El gobierno central a través del ministerio responsable dictará las políticas nacionales para garantizar el acceso universal a este derecho y mantendrá, en coordinación con los gobiernos autónomos descentralizados municipales, un catastro nacional integrado georeferenciado de hábitat y vivienda, como información necesaria para que todos los niveles de gobierno diseñen estrategias y programas que integren las relaciones entre vivienda, servicios, espacio y transporte públicos, equipamiento, gestión del suelo y de riegos, a partir de los principios de universalidad, equidad, solidaridad e interculturalidad. (COOTAD, 2019)

Los planes y programas desarrollarán además proyectos de financiamiento para vivienda de interés social y mejoramiento de la vivienda precaria, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar. (COOTAD, 2019)

En el **Art. 510**, dice,

**Exenciones temporales.** - Gozarán de una exención por los cinco años posteriores al de su terminación o al de la adjudicación, en su caso:

- a Los bienes que deban considerarse amparados por la institución del patrimonio familiar, siempre que no rebasen un avalúo de cuarenta y ocho mil dólares;
- b Las casas que se construyan con préstamos que para tal objeto otorga el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, las asociaciones mutualistas y cooperativas de vivienda y solo hasta el límite de crédito que se haya concedido para tal objeto; en las casas de varios pisos se considerarán terminados aquellos en uso, aun cuando los demás estén sin terminar; y,
- c Los edificios que se construyan para viviendas populares y para hoteles.

Gozarán de una exoneración hasta por dos años siguientes al de su construcción, las casas destinadas a vivienda no contempladas en los literales a), b) y c) de este artículo, así como los edificios con fines industriales.

Cuando la construcción comprenda varios pisos, la exención se aplicará a cada uno de ellos, por separado, siempre que puedan habitarse individualmente, de conformidad con el respectivo año de terminación.

No deberán impuestos los edificios que deban repararse para que puedan ser habitados, durante el tiempo que dure la reparación, siempre que sea mayor de un año y comprenda más del cincuenta por ciento del inmueble. Los edificios que deban reconstruirse en su totalidad estarán sujetos a lo que se establece para nuevas construcciones. (COOTAD, 2019)

## 2.5 Marco Geo - referencial

Laguacoto es un sector de la ciudad de Guaranda, se encuentra ubicado vía San Simón, es zona de agricultura y también se encuentra ubicado la Universidad Estatal de Bolívar siendo unos de los factores más apropiado para la construcción de bienes inmobiliario de arriendo, además el sector Laguacoto cuenta con 2527 habitantes en el sector además la Universidad Estatal de Bolívar, cuenta con 2195 estudiantes de la cual el 75% de los estudiantes son foráneos y el 25% de los estudiantes son locales, dándonos como beneficio un buen mercado para estudio para la construcción de bienes inmobiliarias.

*Imagen 1*  
*Google Maps*



Nota. Fuente. Google Maps



## **CAPÍTULO III.**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo de Investigación**

La investigación se va a realizar con los siguientes tipos de información:

##### **Investigación bibliográfica**

Es necesarios para fundamentar, contextualizar y orientar el proceso de investigación, proporcionando una base sólida sobre la cual construir nuevos conocimientos.

##### **Investigación de campo**

La investigación de campo es necesario para la obtención de información directa, detallada y contextualizada, permitiendo una comprensión más profunda y precisa de los fenómenos estudiados.

##### **Investigación exploratoria**

Este tipo de investigación va a ser necesario para saber en qué estado se encuentra el mercado actualmente y obtener información más concreta sobre nuestras competencias.

##### **Investigación descriptiva**

Esta se la va a utilizar con el fin de tener un estudio más detallado sobre el mercado que se desea satisfacer es decir tener conocimiento del mercado actual.

#### **3.2 Enfoque de la Investigación**

En esta sección se va a obtener información mediante los 2 enfoque más importantes que son los siguientes:

##### **Cuantitativo**

Esta nos ayuda a la recopilación y análisis de datos numéricos para identificar patrones, establecer relaciones y generalizar resultados.

## **Cualitativo**

Esta ayuda con la información teórica para la tesis como es los primero 3 capítulos del proyecto.

### **3.3 Métodos de Investigación**

#### **Deductivo**

Esta nos va a dar a conocer como establecer relaciones lógicas entre proposiciones y conclusiones, permitiendo inferir conclusiones específicas a partir de principios generales.

#### **Inductivo**

Nos sirve utilizando observaciones específicas para llegar a conclusiones más amplias o teorías generales sobre un fenómeno.

### **3.4 Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos**

Las técnicas que se va a utilizar para esta investigación es la encuesta para conocer el comportamiento de los inquilinos.

#### **Encuesta**

Se la va a usar para recopilar respuestas estandarizadas de una muestra representativa, permitiendo analizar opiniones, comportamientos o características en poblaciones, investigaciones o toma de decisiones.

### **3.5 Universo, Población y Muestra**

#### **Población**

Según los registros realizado por la Universidad Estatal de Bolívar en el año 2022, la cantidad de estudiantes que hay en el sector Laguacoto, en la Facultad de Agronomía, Agroindustria y Veterinaria es de 2195.

#### **Segmentación**

Considerando a los estudiantes de la Universidad Estatal de Bolívar que se encuentra en el sector Laguacoto, logramos identificar que el 75% de los estudiantes son foráneos por los cual es el segmento en la que se basa el proyecto dándonos un total de 1646 estudiantes.

## Muestra

Para hacer el cálculo de la muestra se va a utilizar la siguiente formula:

$$m = \frac{z^2 PQN}{E^2(N - 1) + Z^2 PQ}$$

<b>N</b>	Población	1646
<b>Z 2</b>	Nivel de Confianza	95%=1.96
<b>P</b>	Probabilidad de Éxito	50%= 0.5
<b>Q</b>	Probabilidad de Fracaso	50%=0.5
<b>E</b>	Error Muestral	0.05

$$m = \frac{z^2 PQN}{E^2(N - 1) + Z^2 PQ}$$

$$m = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(1646)}{(0.05)^2(1646 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$m = \frac{1580,8184}{4,114901}$$

$$m = 384 \text{ Encuestas}$$

### **3.6 Procesamiento de la Información**

Para la recolección de información para este trabajo de investigación, los estructuraremos en diversos pasos importantes:

Como primer paso tenemos la definición del tema de la investigación denominado como Plan de Negocios para la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler, en el sector de Laguacoto, Cantón Guaranda, provincia bolívar, año 2024, ya que es importante delimitar el alcance y establecer los objetivos que se pretenderá alcanzar.

Como segundo punto tenemos se realizará una investigación sobre el tema de construcción de bienes inmobiliarios de alquiler, la recolección de información en base a libros, artículos científicos, informes de mercado y otras fuentes de información con base sólida de conocimientos sobre el tema.

El tercer paso implica la elección de la metodología de investigación que combina métodos cuantitativos y cualitativos, como encuestas, entrevistas y análisis de datos, detallando la recopilación, síntesis y proyección de la información en el documento.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADO Y DISCUSIÓN

#### 4.1 Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados

##### Genero

**Tabla 2**

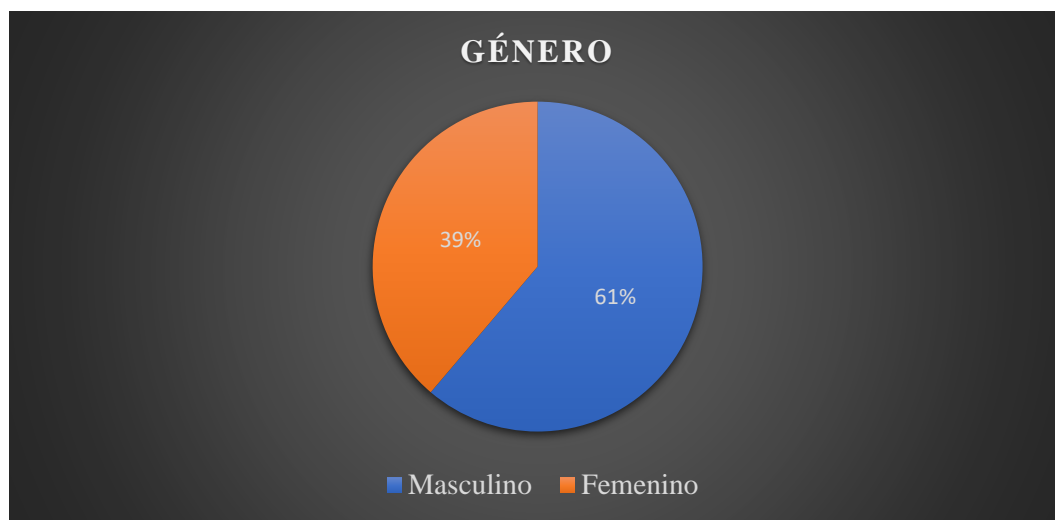
*Género*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	234	61%
Femenino	150	39%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 2**

*Género*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

##### Análisis e interpretación

Al finalizar la encuesta se logró identificar que en género el 61,22% son de género masculino, mientras que el 38,78% son de género femenino, esto nos da a conocer que la mayoría de foráneo que busca arriendo son de género masculino.

## 1. ¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia?

**Tabla 3**

*¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	346	90%
No	38	10%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 3**

*¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Análisis e interpretación**

Al realizar la encuesta se logró identificar que el 90,06% de estudiantes son foráneos y solo el 9,94% son de la ciudad de Guaranda, dándonos a conocer que es factible el proyecto por la cantidad de foráneo que existe, es decir es un mercado rentable.

## 2. ¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda?

**Tabla 4**

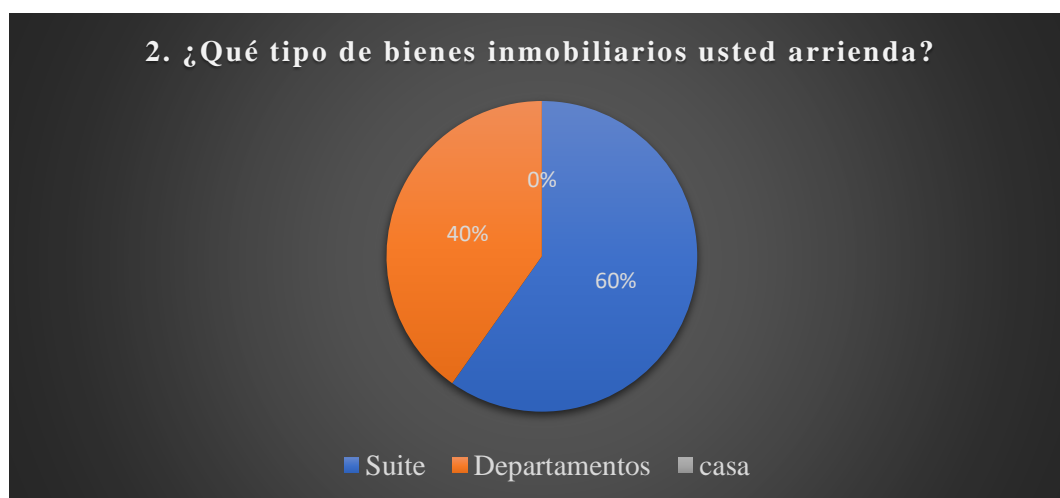
*¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Suite	208	60%
Departamentos	138	40%
Casa	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 4**

*¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Análisis e interpretación**

Como podemos observar en las graficas existe una gran cantidad de demanda tanto en los departamentos como en la suite, dándonos a conocer que el 59.79% de los estudiantes de Laguacoto prefieren arrendar suite y el 40.21% de los estudiantes foráneos arrienda departamentos, dándonos a conocer que no hay un mercado factible para las casas por sus costos demasiados elevados.

### 3. ¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda?

**Tabla 5**

*¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	114	33%
No	232	67%
<b>TOTAL</b>	<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 5**

*¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Análisis e interpretación**

Al aplicar la encuesta se logró identificar que el 66,55% de los foráneos nos está satisfecho con los servicios que le brinda en el lugar que arrienda, ya sea por la amplitud o el precio, y solo el 33,45% está satisfecho con todos los servicios que le brindan en el lugar donde vive.



#### 4. ¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo?

**Tabla 6**

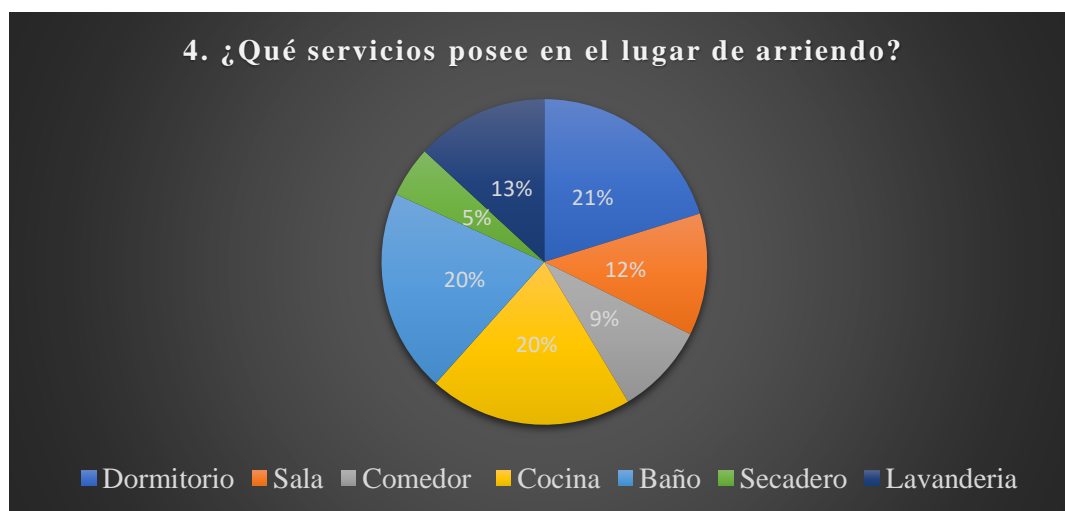
*¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Dormitorio	346	100,00%
Sala	208	60,00%
Comedor	156	45,00%
Cocina	346	100,00%
Baño	346	100,00%
Secadero	87	25,00%
Lavandería	225	65,00%

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 6**

*¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

#### **Análisis e interpretación**

Como logramos ver en la graficas las mayorías de lugares donde arrienda solo le brindan el dormitorio, cocina y baño, cumpliendo con esto al 100%, mientras que al 35% de los foráneos no cuenta con lavandería, y el 30% no cuenta con una sala, también se logró identificar que el 55% de los inquilinos no cuenta con un apropiado comedor y el 75% no cuenta con un buen secadero.

## 5. ¿Qué factores considera al momento de arrendar?

**Tabla 7**

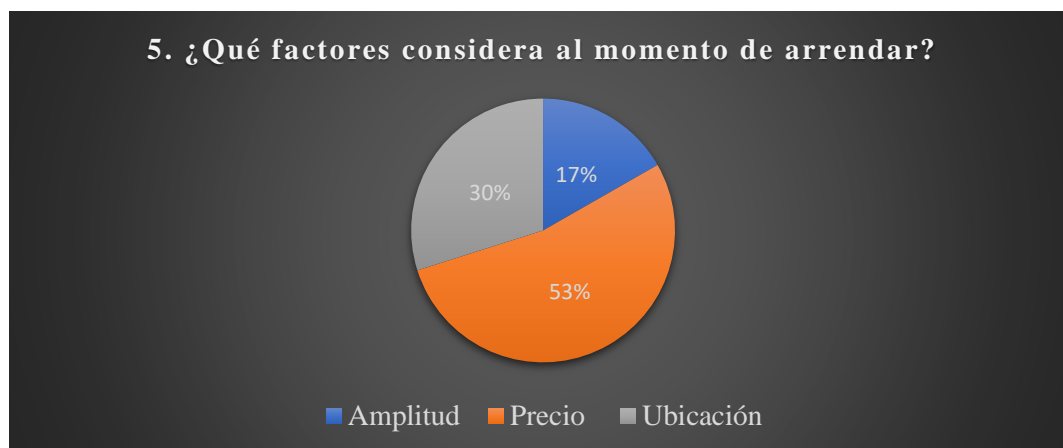
*¿Qué factores considera al momento de arrendar?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Amplitud	59	17%
Precio	183	53%
Ubicación	104	30%
<b>TOTAL</b>	<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 7**

*¿Qué factores considera al momento de arrendar?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Análisis e interpretación**

La mayoría de los estudiantes foráneos el factor más importante que considera al momento de arrendar es el precio, dándonos un porcentaje del 53% y esto se debe a que no todos cuentan económicamente con suficiente dinero, ya que son los precios demasiado elevados en el sector Laguacoto, el 30% considera vivir cerca de la universidad y el 17% prefiere tener una mayor amplitud.

## 6. ¿Cuántos meses al año usted arrienda?

**Tabla 8**

*¿Cuántos meses al año usted arrienda?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3 meses	139	40%
6 meses	156	45%
12 meses	51	15%
<b>TOTAL</b>	<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 8**

*¿Cuántos meses al año usted arrienda?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### Análisis e interpretación

Como logramos observar el 73% de los estudiantes foráneos arrienda todos los meses del año, y son los que vive más lejos mientras los que están más cerca solo arrienda 6 meses, es decir que el 20% arrienda solo por temporadas y un 7% son los arriendo por épocas de estudios.

## 7. ¿Usted cuanto paga mensual por el Bien Inmobiliario que Arrienda?

**Tabla 9**

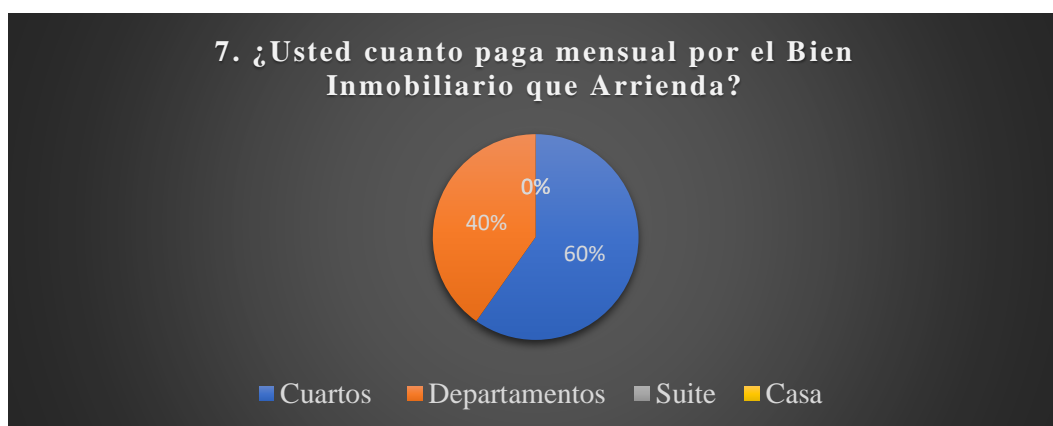
*¿Usted cuanto paga mensual por el Bien Inmobiliario que Arrienda?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA						PORCENTAJE	
	\$90	\$120	\$150	\$180	\$200	\$220		
Suites	55	38	72	28	15		208	60%
Departamentos				95	20	31	138	40%
Casa							0	0%
<b>TOTAL</b>							<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 9**

*¿Usted cuanto paga mensual por el Bien Inmobiliario que Arrienda?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### Análisis e interpretación

Como podemos observar en el cuadro el 60% de los estudiantes foráneos arriendan cuartos y estos cuartos son al precio de un rango de 60, 80 y hasta 100 dólares en los cuartos de arriendo, mientras que el 40% de los estudiantes foráneos suelen arrendar departamentos con un rango de costo desde 120 hasta 180, dándonos a conocer que son más factible hacer los cuartos.

## 8. ¿El precio de su arriendo incluye “Agua, Energía e Internet”

**Tabla 10**

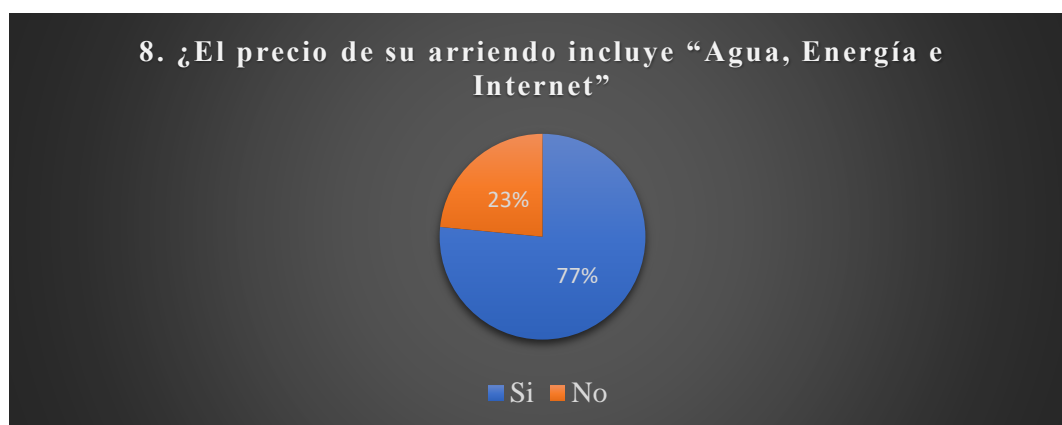
*¿El precio de su arriendo incluye “Agua, Energía e Internet”*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	266	77%
No	80	23%
<b>TOTAL</b>	<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 10**

*¿El precio de su arriendo incluye “Agua, Energía e Internet”*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Análisis e interpretación**

Al realizar la encuesta se logró identificar en los lugares donde arrienda casi la mayoría incluye dentro del precio de su arriendo los servicios básicos, es decir, que el 77% de los estudiantes foráneos encuestados nos da a conocer que, si incluye dentro del costo de arriendo los servicios básicos, mientras que el 23% de los estudiantes encuestados tienen que pagar por separados los servicios básicos y esto les genera más gastos.

## 9. ¿En qué sector de la ciudad arrienda?

**Tabla 11**

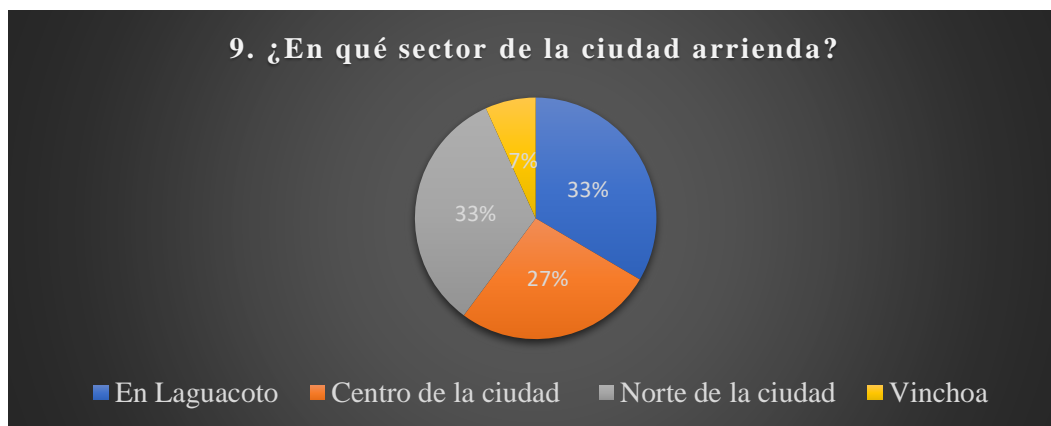
*¿En qué sector de la ciudad arrienda?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En Laguacoto	114	33%
Centro de la ciudad	94	27%
Norte de la ciudad	114	33%
Vinchoa	24	7%
<b>TOTAL</b>	<b>346</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 11**

*¿En qué sector de la ciudad arrienda?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Análisis e interpretación**

Como logramos observar en la gráfica la mayoría de los estudiantes foráneos que estudian en el sector Laguacoto prefieren arrendar, tanto en Laguacoto, en el centro y norte, y un 7% de los estudiantes actualmente está arrendando en el sector de Vinchoa, mientras en Laguacoto y el norte de la ciudad tienen un 33% y en el centro el 27% de los estudiantes foráneos arrienda.

**10. Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con “Todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Laguacoto” ¿Usted estaría dispuesto a arrendar?**

**Tabla 12**

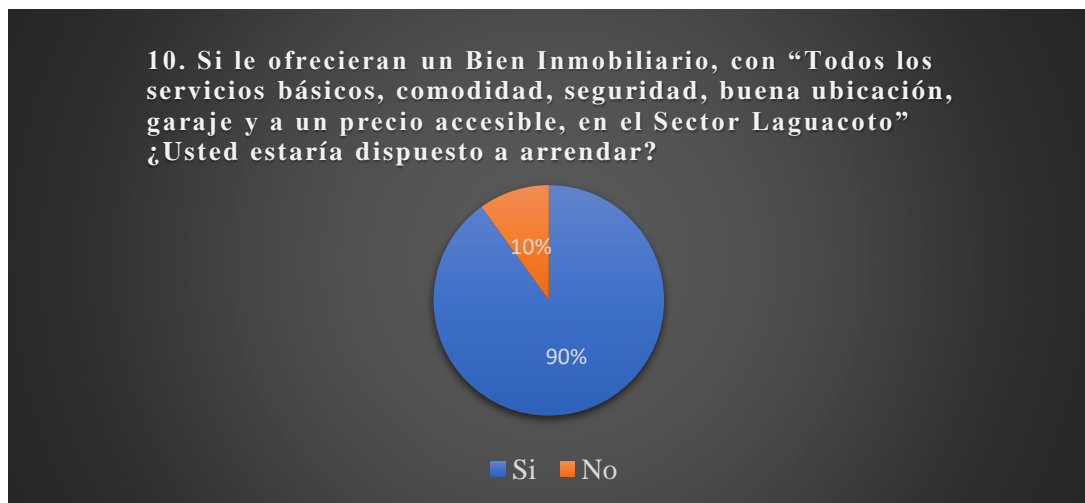
*Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con “Todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Laguacoto” ¿Usted estaría dispuesto a arrendar?*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	346	90%
No	38	10%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Figuras 12**

*Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con “Todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Laguacoto” ¿Usted estaría dispuesto a arrendar?*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Análisis e interpretación**

Como podemos observar en la gráfica el 90% de los estudiantes encuestados si estuviesen dispuesto a arrendar si le brinda, comodidad a precio accesible, y solo el 10% de los estudiantes encuestados no aceptaría ya que viven en el mismo cantón o ciudad y no le es necesario arrendar.

## **CAPÍTULO V.**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 Tema**

Plan de Negocios para la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler en el Sector de Laguacoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, año 2024

#### **5.2 Justificación**

El sector Laguacoto, está ubicado en el Cantón Guaranda, y ha experimentado un crecimiento demográfico constante en los últimos años. Este aumento en la población sugiere una creciente demanda de viviendas y, por ende, una oportunidad estratégica para invertir en bienes inmobiliarios de alquiler.

El análisis del mercado local revela una escasez de viviendas en el área. La construcción de bienes inmobiliarios de alquiler abordaría esta brecha, proporcionando opciones habitacionales accesible y de calidad para la población local.

Un análisis financiero preliminar muestra un potencial de rentabilidad atractivo para la construcción de bienes inmobiliarios de alquiler en Laguacoto. El aumento en la demanda de viviendas y el entorno económico favorable respaldan proyecciones positivas en términos de retorno de inversión y flujos de efectivo.

#### **5.3 Objetivos**

##### **Objetivo General**

Desarrollar un Plan de Negocios para la construcción de suites en alquiler en el Sector de Laguacoto, cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2024



## **5.4 Estudio de Mercado**

### **Definición de producto o servicio**

Los bienes inmobiliarios que se van a construir están de acuerdo con la información resultante luego de la aplicación de la encuesta, por lo tanto, los bienes tienen las siguientes características.

Partiendo de la pregunta, ¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda?, se logró identificar la preferencia de los usuarios al momento de arrendar, y se define que en un 59.79% prefieren las suites y el 40.21% departamentos.

Los datos proporcionados de la pregunta, ¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda?, indica que el 33,45% está satisfecha mientras que el 66,55% de las personas encuestadas expresa que no están satisfechas con el lugar donde arriendan, esto se debe la calidad de la vivienda, la ubicación, los servicios, el trato con los propietarios o la gestión de la propiedad, entre otros factores.

En base a la pregunta, ¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo?, se observa que todos los encuestados tienen acceso a servicios básicos como dormitorio, cocina y baño. Sin embargo, hay variabilidad en otros servicios. La sala está presente en el 60,00% de los lugares de arriendo, el comedor en el 45,00%, el secadero en el 25,00%, y la lavandería en el 65,00%. la oferta de servicios en los lugares de arriendo puede ser utilizado para tomar decisiones informadas sobre la adecuación de las instalaciones a las necesidades y preferencias individuales.

Podemos indicar que los bienes inmobiliarios tendrán las siguientes características:

### **Descripción de la suite**

**Superficie:** 25 m<sup>2</sup>

**Dormitorio:** 1

**Baño:** 1

**Cocina:** 1

**Sala- comedor:** 1

**Lavandería:** 1

Esta suite de 25m<sup>2</sup> se presenta como una opción eficiente y acogedora. Con un dormitorio y un baño, es perfecto para una persona. La cocina amplia, maximiza el espacio y ofrece funcionalidad. Además, se destaca la prioridad en seguridad, brindando tranquilidad a los residentes. A pesar de su tamaño, esta vivienda optimiza cada rincón para proporcionar comodidad y practicidad, convirtiéndola en una opción ideal para aquellos que buscan un hogar compacto y seguro.

### **Análisis de la demanda**

El análisis de la demanda en este proyecto tiene como objetivo medir los requerimientos del mercado en la aceptación de nuestro producto – servicio. El análisis se lo va a realizar mediante la pregunta encuestadas dándonos como resultados los siguiente:

Dado los datos de la pregunta, ¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia? revela que el 90,06% de las personas encuestadas, indicando que sí arriendan alguna propiedad para su estancia. Mientras que el 9,94% indicó que no arrienda ninguna propiedad. Este resultado sugiere que la gran mayoría de las personas encuestadas prefieren o necesitan arrendar propiedades para su estancia en lugar de ser propietarios.

En la respuesta de la pregunta, ¿Cuántos meses al año usted arrienda?, muestra que el 73,31% de las personas encuestadas indicaron que arriendan propiedades durante los 12 meses del año, lo que sugiere un compromiso a largo plazo o una preferencia por arrendamientos anuales continuos. Por otro lado, el 26,69% de los encuestados señaló que arriendan propiedades durante 6 meses al año. Esto podría indicar que hay un segmento de la población que prefiere arreglos de arrendamiento a corto plazo o estacionales, posiblemente relacionados con circunstancias específicas, como trabajos temporales, periodos de estudio o situaciones de temporada.

Y también se lo realizo en base a la pregunta, Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Laguacoto, ¿Usted estaría dispuesto a arrendar?, muestra que el 90% de las personas encuestadas estarían dispuestas a arrendar bajo esas condiciones, mientras que el 10% indicó que no estaría dispuesto.

Estos resultados indican una fuerte disposición por parte de la mayoría de los encuestados a arrendar un bien inmobiliario que cumpla con ciertos criterios específicos.

**Tabla 13**  
*Análisis de la demanda "Suites"*

ANÁLISIS DE LA DEMANDA "SUITES"				
TIEMPO DE ARRIENDO	N° PERSONAS	PORCENTAJE	N° UNIVERSO	ANUAL
12 MESES	156	45,00%	741	741
6 MESES	51	15,00%	247	494
<b>TOTAL</b>	<b>207</b>	<b>60,00%</b>	<b>1646</b>	<b>1235</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

Como podemos observar en el cuadro, la mayoría de las personas que arrienda entre 6 a 12 meses de los años y haciendo los cálculos con las personas que eligieron que arrienda suites que es el 60,00% dados los resultados la cantidad demandada de 1235 personas anualmente.

### Proyección de la demanda

Conociendo los resultados al realizar el análisis de la demanda, y los datos brindados por el Inec 2023 el porcentaje de crecimiento de la población es de 1.1%.

**Tabla 14**  
*Formula de la demanda*

SUITES	
Cd =	1235
i =	0,011
Cn =	1235 (1+0,011) <sup>1</sup>
Cn =	1235 (1,011) <sup>1</sup>
Cn =	1248

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

**Tabla 15**  
*Proyección de la demanda*

PROYECCION DEMANDA	
AÑO	SUITES
2023	1235
2024	1248
2025	1276
2026	1318
2027	1377
2028	1455

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

Dándonos las cantidades para las suites de 1235, y se logró proyectar el aumento para los 5 años, y con esto se conoce que para el año 2028 el aumento de las suites es de 1455 personas.

### **Análisis de la oferta**

Para realizar este proyecto se consideró todos los estudiantes foráneos, que estudia en el sector Laguacoto, de la ciudad de Guaranda que son los que le gustaría adquirir nuestros servicios.

**Tabla 16**  
*Competidores*

TABLA DE LA COMPETENCIA EN EL "SECTOR LAGUACOTO"					
N°	Nombres	Ubicación	Cuartos	Que Ofrece	Precios
1	José Masabanda	Laguatoco	7	Dormitorio	70
				Cocina	
				Baño	
2	Narcisa Parco	Laguacoto	9	Dormitorio	80
				Baño	
3	Andrés Tixi	Laguacoto	8	Dormitorio	60
				Baño	
				Lavandería	
4	Pedro Guingla	Laguacoto	6	Dormitorio	80
				Cocina	
				Baño	
5	Amada Zambrano	Laguacoto	9	Dormitorio	70
				Baño	
				Lavandería	
6	Estefanía Parco	Laguacoto	8	Dormitorio	80
				Cocina	
				Baño	

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

Como podemos observar en el cuadro de los competidores de los arrendadores disponen de varias suites. Para lograr sacar nuestra oferta actual se tuvo que sacar una muestra del 5% del sector Laguacoto y con esto se logró definir la oferta actual para las suites.

**Tabla 17**  
*Análisis de la oferta "Suites"*

DETALLE	MUESTRA	%	PROYECCION
SUITES	47	100%	940
<b>TOTAL</b>	47		<b>940</b>

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

Sumando los 6 lugares donde se preguntó, se logró identificar que existe 47 suites y esto se estima que equivale a un 5% de los arrendadores, proyectándole el 95% faltante nos da una cantidad de 940 suites existente.

### Proyección de la oferta

Estos datos se van a proyectar con el crecimiento poblacional que es de 1.1% anual.

**Tabla 18**  
*Formula de oferta*

SUITES	
Cd =	940
i =	0,011
Cn =	$940 (1+0,011)^1$
Cn =	$940 (1,011)^1$
Cn =	950

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de la competencia del Sector Laguacoto

**Tabla 19**  
*Proyección de oferta*

PROYECCION OFERTA	
AÑO	CUARTOS
2023	940
2024	950
2025	971
2026	1004
2027	1049
2028	1108

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de la competencia del Sector Laguacoto

Como podemos observar que nuestra cantidad ofertada de las suites son de 940 y proyectándolo para el 2028 es de 1108.

### **Demanda insatisfecha**

Para lograr sacar nuestra demanda insatisfecha, fue necesario sacar nuestra demanda y nuestra oferta actuales y con esta conocemos cual es el mercado que deseamos cubrir, por eso se proyecta para ver anualmente la cantidad que vamos a cubrir.

**Tabla 20**

*Proyección de la demanda insatisfecha*

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD DEMANDADA</b>	<b>CANTIDAD OFERTADA</b>	<b>DEMANDA INSASTIFECHA</b>
<b>2023</b>	1235	940	295
<b>2024</b>	1248	950	298
<b>2025</b>	1276	971	304
<b>2026</b>	1318	1004	314
<b>2027</b>	1377	1049	329
<b>2028</b>	1455	1108	347

Nota. Elaboración propia.

Al realizar la proyección de la demanda insatisfecha podemos observar que en las suites existe una demanda insatisfecha de 295, por el cual este proyecto va a cubrir el 10,17% para las suites. Es decir que se van a construir 30 suites estudiantiles en el sector Laguacoto.

### **Análisis de precios**

Para realizar el análisis de los precios fue necesario conocer los precios que el mercado tiene disponible, como observamos a continuación:

De la pregunta, ¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda?, El 59,79% de los bienes inmobiliarios en alquiler son suites, seguidos por departamentos que representan el 40,21%. No se arriendan casas en esta muestra. Este análisis sugiere una demanda destacada por suites y una diversidad en la oferta de departamentos, mientras que las casas no son parte de la oferta actual.

De la siguiente pregunta, El análisis revela que el 59,79% de los encuestados paga entre \$90 y \$200 mensuales por las suites.

**Tabla 21**  
*Análisis de precios "Suite"*

PRODUCTOS	PRECIO DEL MERCADO	PRECIO PROPUESTO
SUITES	De \$90 a \$200	\$120

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestada del Sector Laguacoto

Como podemos observar el precio propuesto para las suites es de \$120 dólares mensuales.

### **Análisis de comercialización**

La comercialización de bienes inmobiliarios va a ser directo ya que no se va a utilizar intermediarios para los clientes.

**Figuras 13**  
*Análisis de comercialización*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

### **Canales de distribución**

El servicio que se va a ofrecer va a ser por medio de las redes sociales, publicidad.

**Tabla 22**  
*Canales de distribución*

Nombre	Actividad	Herramientas	Cantidad	C. unitario	C. total
PUBLICIDAD	Redes sociales	Facebook	1	2	2
		Instagram	1	2	2
		TikTok	1	4	4
	Anuncios	Hojas volantes	50	0.02	1
		Gigantografía	1	12	12
		Videos publicitarios	1	20	20
		Pancartas	1	5	5

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Laguacoto

## 5.5 Estudio Técnico

### Capacidad de producción de la empresa

En el presente estudio técnico no permitió tener un análisis sobre el proceso que se va a producir tanto en suites como en los departamentos, determinando la cantidad de maquinarias, equipo de producción, mano de obra entre otras.

**Tabla 23**

*Capacidad de producción*

Productos	Demanda insatisfecha	Mercado a cubrir	Cantidad para producir
Suites	295	10,17%	30

Nota. Elaboración propia. Fuente: Datos tomados de personas encuestas del Sector Lagucoto

Determinando la capacidad de producción se identificó que se elaborara 30 suites en la Ciudad de Guaranda, Sector Lagucoto.

### Localización

Para lograr identificar si es adecuado poner las suites y departamentos de arriendo se lo definió en base a la pregunta, ¿En qué sector de la ciudad arrienda?, la preferencia de arriendo revela una distribución variada en diferentes sectores de la ciudad. Lagucoto lidera con el 33.45%, indicando una fuerte demanda y posibles oportunidades de inversión, es decir, que es a los que el proyecto se va a enfocar. Y en el Norte de la Ciudad sigue de cerca con el 33.10%, señalando que también puede ser un área para realizar el proyecto teniendo una preferencia similar. El Centro de la Ciudad cuenta con el 26.69%, sugiriendo una atracción constante. Vinchoa, con el 6.76%, representa una participación más baja, pero puede ser un nicho específico de mercado.



## Macro localización

### *Imagen 2*

#### *Mapa del Ecuador*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Imagen tomada desde Google maps

**País:** Ecuador

## Meso localización

### *Imagen 3*

#### *Mapa de la Provincia Bolívar*



Nota. Elaboración propia. Fuente: Imagen tomada desde Google maps

**Región:** Sierra

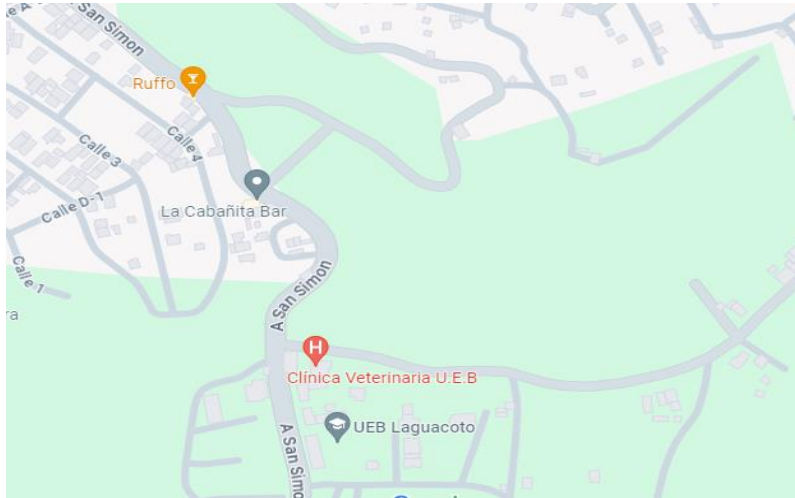
**Provincia:** Bolívar

**Ciudad:** Guaranda

## Micro localización

### **Imagen 4**

*Mapa del Sector Laguacoto*

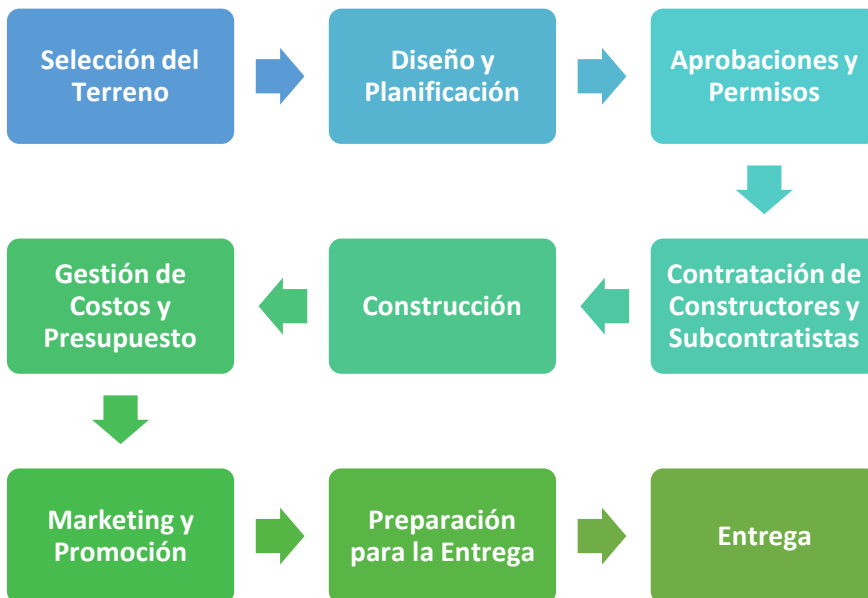


Nota. Elaboración propia. Fuente: Imagen tomada desde Google maps

## Proceso productivo

### **Figuras 14**

*Procesos productivos*



Nota. Elaboración propia.

## Requerimiento de maquinaria

El tipo de maquinaria requerida para la construcción de bienes inmobiliarios en alquiler son:

- Selección del terreno
- Diseño y planificación
- Aprobaciones y permisos
- Gestión de costos y presupuestos
- Construcción
- Contratación de constructores y subcontratistas
- Marketing y promoción
- Preparación para entrega
- Entrega

## Distribución y diseño de planta

### *Imagen 5*

*Distribución de la planta*



Nota. Elaboración propia.

## **5.6 Estudio Administrativo Organizacional**

### **Nombre de la empresa**

La empresa de bienes inmobiliario en alquiler se establecerá con el nombre de “UniSuite”

### **Slogan**

"Ofreciendo Hogares, Bienes Inmobiliarios en Alquiler a tu Medida."

### **Logotipo**

*Imagen 6*  
*Logotipo*



Nota. Elaboración propia.

### **Misión**

Ofrecer soluciones inmobiliarias en alquiler adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, creando hogares acogedores y comunidades prósperas.

### **Visión**

Convertirnos en líderes regionales preferidos, destacando por la excelencia en gestión de propiedades y la innovación en experiencias de vida en alquiler.

### **Objetivos e la empresa**

Ofrecer soluciones de alquiler de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, proporcionando viviendas cómodas y contribuyendo al bienestar de las comunidades en las que operamos.

### **Tramites constitución**

Decreto Ejecutivo No. 798 de 22 de junio de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 485 de 6 de julio de 2011.

(En todos los casos, en la solicitud o requerimiento se debe solicitar a Inmobiliar se emita el Informe Técnico sobre la viabilidad para asignación de bienes inmuebles, referente al inmueble objeto de la solicitud).

### **Requisito para emitir Dictamen Previo a la Suscripción de Contrato de Arrendamiento:**

- Certificado actualizado del Registro de la Propiedad del Cantón respectivo;

### **Requisito para Dictamen previo, sobre Construcciones, Remodelaciones, Adecuaciones etc.**

- Certificado actualizado del Registro de la Propiedad del Cantón respectivo;
- Informe del MIDUVI, de Viabilidad Técnica respecto del proyecto que se va a implementar, (el documento debe ser solicitado al Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda).
- Escritura pública de titularidad de dominio del inmueble citado;
- Escritura pública de declaratoria de propiedad horizontal del inmueble en caso de haberlo;
- Certificado del avalúo Municipal actualizado conferido por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón donde se encuentra ubicado el inmueble;
- Comprobante del pago de impuesto predial año vigente o certificado de exoneración de impuestos;
- Todo contrato existente respecto del inmueble.

### **Requisitos para Informe de Situación Jurídica y Viabilidad de DUP, compra, venta, permuta, subasta o remate, donación de inmuebles de o para las entidades detalladas en el Artículo 3 del Decreto Ejecutivo 798.**

- Escritura pública de titularidad de dominio del inmueble citado;

- Escritura pública de declaratoria de propiedad horizontal del inmueble en caso de haberlo;
- Certificado del avalúo Municipal actualizado conferido por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón donde se encuentra ubicado el inmueble;
- Comprobante del pago de impuesto predial año 2012 o certificado de exoneración de impuestos;
- Certificado actualizado del Registro de la Propiedad del Cantón respectivo;
- Todo contrato existente respecto del inmueble.

### Socios y sus aportes

**Tabla 24**

*Socios y sus aportes*

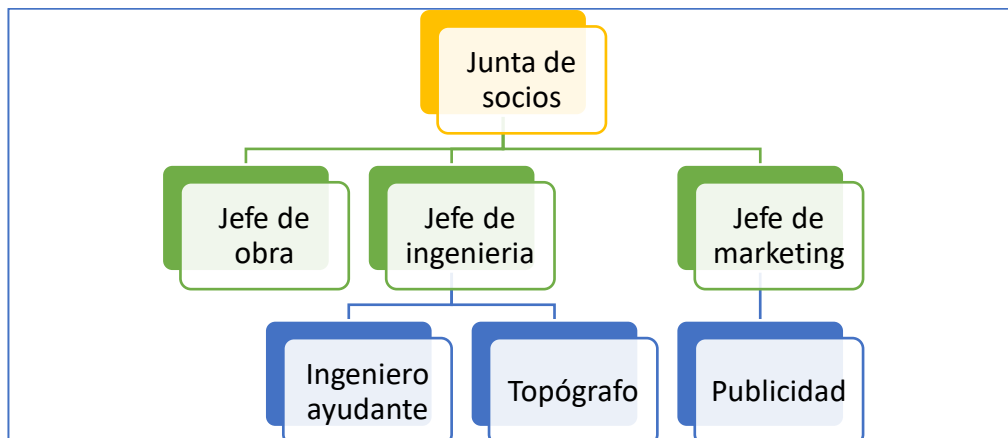
N°	Nombres y Apellidos	Total	%
1	Milton Daniel Alava Cedeño	\$ 65.521,00	50.00%
2	Paula Rebeca Enríquez Machuca	\$ 18.529,40	14.14%
3	Camila Alejandra Enríquez Machuca	\$ 8.661,90	6.61%
4	Miguel Ángel Cuadro Cedeño	\$ 11.138,60	8.50%
5	Byron Iván Villanueva Guamán	\$ 14.834,00	11.32%
6	Kenia Nicole Salina Aguinde	\$ 12.357,30	9.43%
<b>Total</b>		<b>\$ 131.042,40</b>	<b>100%</b>

Nota. Elaboración propia.

### Organigrama estructural

**Figuras 15**

*Organigrama estructural*



Nota. Elaboración propia. |

## 5.7 Estudio Financiero

### 5.7.1 Costo total

Para realizar el cuadro de los costos es necesario conocer los costos de producción, administración, ventas y financiero, la sumatoria nos arroja el costo total.

**Tabla 25**  
*Costo Total*

<b>COSTO TOTAL</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>ANEXO</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>VALOR</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			<b>8.703,39</b>
Amortización intangible	-	2.400,00	
Depreciación	-	5.703,39	
Mantenimiento	1	600,00	
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>			<b>9.392,52</b>
Planificación	2	520,00	
Sueldos Y salarios	3	5.824,52	
Útiles de Aseo	4	348,00	
Servicios Básicos	5	2.700,00	
<b>COSTOS DE VENTA</b>			<b>224,00</b>
Promoción y Publicidad	6	224,00	
<b>COSTOS FINANCIERO</b>			<b>1.739,23</b>
Intereses	-	1.739,23	
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>20.059,14</b>

Nota. Elaboración propia.

Al realizar los cálculos de cada costo, se evidencia que el costo de producción se estima en 8.703,39 dólares, mientras que los costos administrativos alcanzan la suma de 9.392,52 dólares, además, los gastos destinados a la promoción publicitaria se sitúan en 224 dólares, los costos financieros ascienden a 1.739,23 dólares, lo que arroja un costo total de 20.059,14 dólares, representando los costos de un año del proyecto.

### 5.7.2 Inversión total

La inversión en este proyecto se destinará al negocio de activos inmobiliarios con el objetivo de generar ingresos por arrendamiento, buscando así alcanzar un retorno sobre la inversión que permita recuperar el capital de trabajo en un horizonte temporal extendido, a continuación, se presenta el desglose detallado de la inversión:

**Tabla 26**  
*Inversión total*

<b>CUADRO DE INVERSION</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>VALOR</b>
<b>INVERSION FIJA TANGIBLE</b>			<b>\$ 140.136,00</b>
Terreno	<b>1</b>	\$ 8.750,00	
Construcción y diseño	<b>2</b>	\$ 124.080,00	
Parqueaderos	<b>2</b>	\$ 5.000,00	
Equipo de Computo	<b>3</b>	\$ 525,00	
Equipo de seguridad	<b>4</b>	\$ 1.500,00	
Muebles y enseres	<b>5</b>	\$ 281,00	
<b>INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>			<b>\$ 2.400,00</b>
Elaboración de Proyecto Factibilidad	<b>6</b>	\$ 1.200,00	
Gastos de Organización	<b>7</b>	\$ 1.200,00	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 3.000,00</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>			<b>\$ 145.536,00</b>

Nota. Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la Tabla 26 de inversión, la obtención de la inversión total requiere la consideración de tres factores fundamentales. En primer lugar, se encuentra la inversión fija tangible, que detalla los elementos esenciales del proyecto arrojando un monto de 140.136,00 dólares, se suma la inversión fija intangible valorada en 2.400,00 dólares. Finalmente, se incluye el capital de trabajo, estimado en 3.000,00 dólares, lo que resulta en una inversión total de 145.536,00 dólares.

### **5.7.3 Capital de trabajo**

**Tabla 27**  
*Capital de trabajo*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>DESCRIPCION</b>	<b>TOTAL</b>
Capital de trabajo	\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.000,00</b>

Nota. Elaboración propia.

El capital de trabajo será destinado para los gastos más relevantes como: Sueldos, Útiles de aseo, Servicios básicos y Publicidad.



### 5.7.4 Depreciación

La depreciación se registra como un gasto en los estados financieros de una empresa para reflejar la pérdida de valor de los activos a lo largo de su vida útil.

**Tabla 28**  
*Depreciación*

Rubros	Vida útil	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor residual
Construcción y diseño	20	\$ 124.080,00	\$ 5.583,60	\$ 5.583,60	\$ 5.583,60	\$ 5.583,60	\$ 5.583,60	\$ 96.162,00
Equipo de computo	5	\$ 525,00	\$ 94,50	\$ 94,50	\$ 94,50	\$ 94,50	\$ 94,50	\$ 52,50
Equipo de seguridad	5	\$ 1.500,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 150,00
Muebles y enseres	10	\$ 281,00	\$ 25,29	\$ 25,29	\$ 25,29	\$ 25,29	\$ 25,29	\$ 154,55
<b>TOTAL, A DEPRECIAR</b>		<b>\$ 126.386,00</b>	<b>\$ 5.973,39</b>	<b>\$ 5.973,39</b>	<b>\$ 5.973,39</b>	<b>\$ 5.973,39</b>	<b>\$ 5.973,39</b>	<b>\$ 96.519,05</b>

Nota. Elaboración propia.

### 5.7.5 Amortización de intangibles

**Tabla 29**  
*Amortización intangibles*

RUBROS	VALOR	20%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Elaboración de Proyecto Factibilidad	\$1.200,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$1.200,00
Gastos de Organización	\$1.200,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$1.200,00
<b>TOTAL</b>								<b>\$2.400,00</b>

Nota. Elaboración propia.

Para obtener la amortización intangible es necesario conocer el valor del proyecto y los gastos organizacionales siendo este caso de 1.200,00 dólares para ambos rubros como nos indica en la tabla 29 dándonos como resultado un total de 2.400,00 dólares.

### 5.7.6 Financiamiento

El financiamiento es la forma en que se obtiene el dinero para la implementación del proyecto.

**Tabla 30**  
*Fuentes de financiamiento*

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
CONCEPTO	INVERSION FIJA E INTANGIBLE	%	CAPITAL DE TRABAJO	%	TOTAL	%
Aporte Propio	\$ 131.042,40	88,22	\$ 3.000,00	2,02	\$ 134.042,40	90,24
Préstamo	\$ 14.493,60	9,76	\$ -	0,00	\$ 14.493,60	9,76
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 145.536,00</b>	<b>98</b>	<b>\$ 3.000,00</b>	<b>2,0</b>	<b>\$ 148.536,00</b>	<b>100</b>

Nota. Elaboración propia.

El aporte inicial asciende a 145.536,00 dólares, al cual se suma el capital de trabajo de 3.000,00 dólares, representando un 2.02% del total. Por otro lado, el crédito alcanza los 14.493,60 dólares, equivalente al 9.76%.

### 5.7.7 Amortización de la deuda

Para poder calcular la amortización se utilizó la siguiente formula:

**Tabla 31**  
*Formula de amortización*

Cf=	deuda*	$i (1+i)^{10}$
		$(1+i)^{10}-1$
Cf=	14.493,60	$(0.11*(1+0.11)^{10})$
		$(1+0.11)^{10}-1$
Cf=	14493,6	0,372701785
		2,105848208
Cf=	14493,6	0,176984164
	cf =	\$ 2.565,14

Nota. Elaboración propia.

Como logramos observar al realizar la formula nos da la cantidad de \$2.565,14 que es la cuota fija anual.

**Tabla 32***Tabla de Amortización de la deuda*

	<b>Monto</b>	\$ 14.493,60		
	<b>Tasa de Interés</b>	12	%	
	<b>Plazo</b>	10	Años	
	<b>Cuota Capital Fija</b>	\$ 2.565,14		
	<b>Deuda</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Cuota Fija</b>
0	\$ 14.493,60			\$ 2.565,14
1	\$ 13.667,69	\$ 1.739,23	\$ 825,91	\$ 2.565,14
2	\$ 12.742,68	\$ 1.640,12	\$ 925,01	\$ 2.565,14
3	\$ 11.706,66	\$ 1.529,12	\$ 1.036,02	\$ 2.565,14
4	\$ 10.546,33	\$ 1.404,80	\$ 1.160,34	\$ 2.565,14
5	\$ 9.247	\$ 1.265,56	\$ 1.299,58	\$ 2.565,14
6	\$ 7.791	\$ 1.109,61	\$ 1.455,53	\$ 2.565,14
7	\$ 6.161	\$ 934,95	\$ 1.630,19	\$ 2.565,14
8	\$ 4.335	\$ 739,32	\$ 1.825,81	\$ 2.565,14
9	\$ 2.290	\$ 520,23	\$ 2.044,91	\$ 2.565,14
10	\$ 0	\$ 274,84	\$ 2.290,30	\$ 2.565,14
		\$ 11.157,78	\$ 14.493,60	\$ 28.216,51

Nota. Elaboración propia.

El monto destinado a la tabla de amortización es de 14.493,60 dólares, con un plazo de 10 años y una tasa de interés del 12%, lo que resulta en un interés total de 11.157,78 dólares. En resultado, el importe total a pagar asciende a 28.216,51 dólares.

**5.7.8 Estructura de costos****Tabla 33***Estructura de costos*

<b>ESTRUCTURA DE COSTO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 8.703,39</b>
Amortización intangible	\$ 2.400,00		
Depreciación	\$ 5.703,39		
Mantenimientos	\$ 600,00		
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>			<b>\$ 9.392,52</b>
Planificación	\$ 520,00		
Sueldos	\$ 5.824,52		
Útiles de Aseo		\$ 348,00	
Servicios Básicos		\$ 2.700,00	
<b>COSTOS DE VENTA</b>			<b>\$ 224,00</b>
Promoción y Publicidad	\$ 224,00		
<b>COSTOS FINANCIERO</b>			<b>\$ 1.739,23</b>
Intereses	\$ 1.739,23		
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 17.011,14</b>	<b>\$ 3.048,00</b>	<b>\$ 20.059,14</b>

Nota. Elaboración propia.

Para la estructura de los costos, se categoriza el costo total en dos componentes: costo fijo y costo variable. La estructura de los costos revela un costo fijo de 17.011,14 dólares y un costo variable que asciende a 3.048,00 dólares, lo que suma un costo total de 20.059,14 dólares.

### 5.7.9 Ingresos

Los ingresos que se van a obtener en este proyecto provienen de arriendos de las suites que van a estar ubicado en el Sector Laguacoto, de la Ciudad de Guaranda.

**Tabla 34**  
*Ingreso total*

INGRESOS				
DESCRIPCION	TAMAÑO	CANTIDAD	PRECIO MES	TOTAL AÑO
Suites	20 M <sup>2</sup>	30	120	43.200,00

Nota. Elaboración propia.

Los ingresos mensuales generados por cada suite alcanzan los \$120,00 dólares, lo que se genera en un ingreso anual de \$43.200,00 dólares.

### 5.7.10 Punto De Equilibrio Económico

El punto de equilibrio es útil para las empresas porque ayuda a determinar cuántas unidades deben vender o cuánto deben facturar para empezar a obtener beneficios. Además, es una herramienta que ayuda a tomar decisiones sobre precios, costos y estrategias de ventas, ya que permite evaluar la viabilidad de un negocio y planificar su crecimiento de manera sostenible.

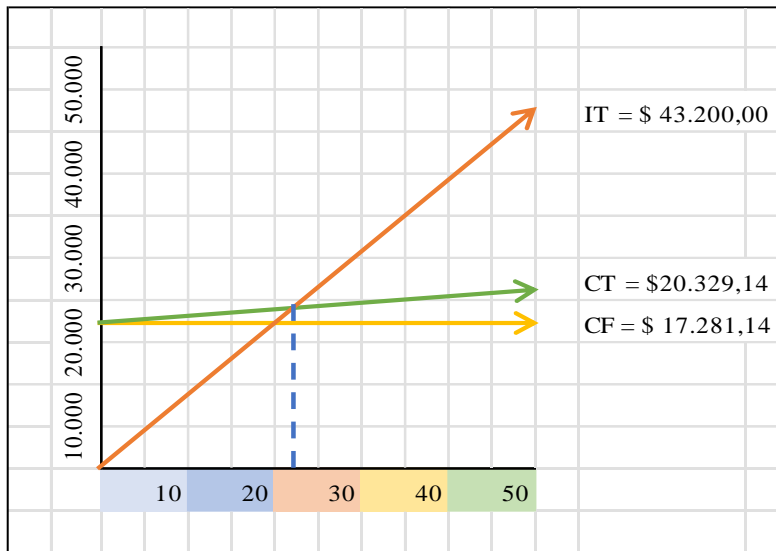
**Tabla 35**  
*Formula del punto de equilibrio*

<b>IT</b>	\$	43.200,00		
<b>QP</b>		30		
<b>PEQ.Q</b>		939,19		
<b>PEQ.\$</b>	\$	112.703,10		
<b>QP</b>		<b>CF</b>	<b>CT</b>	<b>IT</b>
0	\$	17.281,14	\$ 17.281,14	0
30	\$	17.281,14	\$ 20.329,14	\$ 43.200,00

Nota. Elaboración propia.

Para visualizar el punto de equilibrio, es fundamental disponer de datos clave como la cantidad producida, el costo fijo, el costo total y el ingreso. Estos elementos son esenciales para representar gráficamente esta información, como se muestra en la Tabla 35.

**Figuras 16**  
*Punto de equilibrio*



Nota. Elaboración propia.

### 5.7.11 Estado de Resultados

Para calcular la utilidad neta, se requiere tener conocimiento de los ingresos brutos generados por el proyecto, así como los costos totales, incluidos los impuestos aplicables, los cuales se restan de los ingresos.

**Tabla 36**  
*Estado de Resultados*

<b>Ingresos</b>		<b>\$ 43.200,00</b>
<b>Costos</b>		<b>\$ 20.329,14</b>
Costos de producción	\$ 8.973,39	
Costos Administrativo	\$ 9.392,52	
Costo de venta	\$ 224,00	
Costo Financiero	\$ 1.739,23	
<b>Utilidad en operación</b>		<b>\$ 22.870,86</b>
Participación Trabajadores (15%)	\$ 3.430,63	
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>		<b>\$ 19.440,23</b>
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 4.276,85	
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$ 15.163,38</b>

Nota. Elaboración propia.

Al revisar detalladamente los estados financieros, luego de efectuar todos los cálculos pertinentes para determinar la utilidad neta, se obtiene un monto de \$15,163.38 dólares.

### 5.7.12 Estado de Situación Financiera

**Tabla 37**

*Estado de situación financiera*

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Caja		\$ 486,64	<b>Pasivo corriente</b>		\$ 13.667,69
Bancos		\$ 4.379,75	Cuentas por pagar	\$13.667,69	
<b>Activo fijo tangible</b>		<b>\$ 138.636,00</b>			
Terreno	\$ 8.750,00		<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 149.205,78</b>
Construcción y diseño	\$ 124.080,00		Capital social	\$134.042,40	
Parqueaderos	\$ 5.000,00		U. N. del ejercicio	\$ 15.163,38	
Equipo de Computo	\$ 525,00				
Muebles y enseres	\$ 281,00				
<b>Activo fijo intangible</b>		<b>\$ 19.371,08</b>			
Depreciación	\$ 5.703,39				
Amortización	\$ 13.667,69				
<b>TOTAL DE ACTIVO</b>		<b>\$ 162.873,47</b>	<b>TOTAL DE P + P</b>		<b>\$ 162.873,47</b>

Nota: Elaboración propia.

Para comprender el estado de situación financiera, es esencial reconocer que la suma del activo debe ser igual a la suma del pasivo más el patrimonio. En este caso, tanto la suma del activo como la del pasivo más el patrimonio ascienden a \$162,873.47 dólares.

### 5.7.13 Flujo de Fondo de Efectivo

**Tabla 38**

*Flujo de fondo de efectivo*

RUBROS	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ventas /Ingresos</b>		<b>43.200,00</b>	<b>43.632,00</b>	<b>44.068,32</b>	<b>44.509,00</b>	<b>44.954,09</b>	<b>45.403,63</b>	<b>45.857,67</b>	<b>46.316,25</b>	<b>46.779,41</b>	<b>47.247,20</b>
Valor residual											96.519,05
<b>Costos</b>		<b>20.329,14</b>	<b>20.532,43</b>	<b>20.737,76</b>	<b>20.945,14</b>	<b>21.154,59</b>	<b>21.366,13</b>	<b>21.579,79</b>	<b>21.795,59</b>	<b>22.013,55</b>	<b>22.233,68</b>
Costo de Producción		8.973,39	9.063,12	9.153,76	9.245,29	9.337,75	9.431,12	9.525,43	9.620,69	9.716,90	9.814,06
C. Administrativo		9.392,52	9.486,45	9.581,31	9.677,12	9.773,89	9.871,63	9.970,35	10.070,05	10.170,75	10.272,46
Costo de Venta		224,00	226,24	228,50	230,79	233,10	235,43	237,78	240,16	242,56	244,99
Costo Financiero		1.739,23	1.756,62	1.774,19	1.791,93	1.809,85	1.827,95	1.846,23	1.864,69	1.883,34	1.902,17
<b>Utilidad Bruta en ventas</b>		<b>22.870,86</b>	<b>23.099,57</b>	<b>23.330,56</b>	<b>23.563,87</b>	<b>23.799,51</b>	<b>24.037,50</b>	<b>24.277,88</b>	<b>24.520,66</b>	<b>24.765,86</b>	<b>121.532,57</b>
15% P. Trabajadores		3.430,63	3.464,93	3.499,58	3.534,58	3.569,93	3.605,63	3.641,68	3.678,10	3.714,88	18.229,89
<b>Utilidad Antes de Impuesto a la renta</b>		<b>19.440,23</b>	<b>19.634,63</b>	<b>19.830,98</b>	<b>20.029,29</b>	<b>20.229,58</b>	<b>20.431,88</b>	<b>20.636,20</b>	<b>20.842,56</b>	<b>21.050,98</b>	<b>103.302,68</b>
22% de I. a la Renta		4.276,85	4.319,62	4.362,82	4.406,44	4.450,51	4.495,01	4.539,96	4.585,36	4.631,22	22.726,59
<b>Utilidad Neta del ejercicio</b>		<b>15.163,38</b>	<b>15.315,01</b>	<b>15.468,16</b>	<b>15.622,84</b>	<b>15.779,07</b>	<b>15.936,86</b>	<b>16.096,23</b>	<b>16.257,19</b>	<b>16.419,77</b>	<b>80.576,09</b>
Depreciaciones		5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39	5.703,39
Amortización		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Inversión fija	-140.136,00										
Inversión intangible	-2.400,00										
Capital de trabajo	- 3.000,00										
Recuperación											3.000,00
Amortización de crédito		825,91	925,01	1.036,02	1.160,34	1.299,58	1.455,53	1.630,19	1.825,81	2.044,91	2.290,30
<b>TOTAL: F.F.E</b>	<b>-145.536,00</b>	<b>22.440,86</b>	<b>22.493,39</b>	<b>22.535,54</b>	<b>22.565,90</b>	<b>22.582,88</b>	<b>22.584,73</b>	<b>22.569,43</b>	<b>22.534,77</b>	<b>22.478,24</b>	<b>86.389,18</b>

Nota. Elaboración propia.

## 5.8 Evaluación Financiera

### 5.8.1 Tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA)

Para calcular el Trema, fue esencial investigar la tasa de inflación, la cual se sitúa en un 2,22%, y el premio por riesgo, que alcanza el 21%.

**Tabla 39**

*Tasa de rendimiento mínima aceptable*

TREMA = Tasa de inflación + premio al riesgo+(inflación*premio al riesgo)			
TREMA =	2,22+0,21+(0.0222x0,21)		
TREMA =	23,22		
INVERSIONISTAS	% DE APORTACIÓN	Trema	Ponderación
Inversionistas	90,24	23,22	20,96%
Banco	9,76	12,00	1,17%
	100,00		11,06%

Nota. Elaboración propia.

Haciendo los cálculos se logró definir que el Trema principal es del 11,06% para calcular en VAN.

### 5.8.2 Valor actual neto (VAN)

Para lograr un VAN positivo, es fundamental emplear el resultado del TREMA, que según la Tabla 39, se estima en un 11,06%.

**Tabla 40**

*Valor actual neto positivo*

	FLUJO DE FONDO EFECTIVO	(1 + TREMA) ^ PERIODO	VALOR
Io	-145.536,00		-145.536,00
FNE1	22.440,86	1,111	20.205,22
FNE2	22.493,39	1,234	18.234,87
FNE3	22.535,54	1,370	16.449,01
FNE4	22.565,90	1,522	14.830,25
FNE5	22.582,88	1,690	13.362,85
FNE6	22.584,73	1,877	12.032,57
FNE7	22.569,43	2,085	10.826,50
FNE8	22.534,77	2,315	9.732,96
FNE9	22.478,24	2,571	8.741,34
FNE10	86.389,18	2,856	30.248,15
<b>VAN1</b>			<b>9.127,73</b>

Nota. Elaboración propia.



Al aplicar la fórmula, obtenemos un resultado de 2.307,53 este monto representa el VAN positivo total, reflejando el valor agregado del proyecto.

### 5.8.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Para determinar el VAN negativo, se requiere emplear el TREMA del 18% en los cálculos adecuados.

**Tabla 41**

*Valor actual neto negativo*

	FLUJO DE FONDO EFECTIVO	(1 + TREMA) ^ PERIODO	VALOR
Io	-145.536,00		-145.536,00
FNE1	22.440,86	1,180	19.017,68
FNE2	22.493,39	1,392	16.154,40
FNE3	22.535,54	1,643	13.715,82
FNE4	22.565,90	1,939	11.639,24
FNE5	22.582,88	2,288	9.871,19
FNE6	22.584,73	2,700	8.366,09
FNE7	22.569,43	3,185	7.085,11
FNE8	22.534,77	3,759	5.995,11
FNE9	22.478,24	4,435	5.067,86
FNE10	86.389,18	5,234	16.505,90
<b>VAN2</b>			<b>-32.117,60</b>

Nota. Elaboración propia.

Al aplicar la fórmula, obtenemos un resultado de -32.117,60 este monto representa el VAN negativo total.

Para calcular la tasa interna de retorno, se requieren los TREMA 1 y 2, que son del 11,06% y 18% respectivamente. Además, se utilizará el resultado del VAN positivo de 9.127,73 y el resultado del VAN negativo de -32.117,60.

**Tabla 42**

*Tasa interna retorno*

i1	11,06%
i2	18%
VAN1	9.127,73
VAN2	-32.117,60
TIR	0,1260
<b>TIR</b>	<b>12,60%</b>

Nota. Elaboración propia.

El resultado de la tasa interna de retorno se sitúa en 12,60%, al verificar esta cifra, el resultado se igualará a 0, demostrando la precisión de nuestros cálculos.

#### 5.8.4 Relación beneficio/ costo

Para evaluar la viabilidad de un proyecto, es esencial proyectar tanto los ingresos como los costos para determinar la relación beneficio-costos. Esto nos permitirá determinar si la inversión es factible y potencialmente rentable.

#### Ingresos actualizados

**Tabla 43**

*Ingresos actualizados*

	INGRESOS	(1 + TREMA) ^ PERIODO	VALOR
RBC1	\$ 43.200,00	1,111	\$ 38.896,25
RBC2	\$ 43.632,00	1,234	\$ 35.371,46
RBC3	\$ 44.068,32	1,370	\$ 32.166,10
RBC4	\$ 44.509,00	1,522	\$ 29.251,20
RBC5	\$ 44.954,09	1,690	\$ 26.600,45
RBC6	\$ 45.403,63	1,877	\$ 24.189,91
RBC7	\$ 45.857,67	2,085	\$ 21.997,82
RBC8	\$ 46.316,25	2,315	\$ 20.004,37
RBC9	\$ 46.779,41	2,571	\$ 18.191,57
RBC10	\$ 47.247,20	2,856	\$ 16.543,05
<b>INGRESOS</b>			<b>\$ 263.212,19</b>

Nota. Elaboración propia.

#### Costos actualizados

**Tabla 44**

*Costos actualizados*

	COSTOS	(1 + TREMA) ^ PERIODO	VALOR
RBC1	\$ 20.329,14	1,111	\$ 18.303,87
RBC2	\$ 20.532,43	1,234	\$ 16.645,17
RBC3	\$ 20.737,76	1,370	\$ 15.136,79
RBC4	\$ 20.945,14	1,522	\$ 13.765,09
RBC5	\$ 21.154,59	1,690	\$ 12.517,69
RBC6	\$ 21.366,13	1,877	\$ 11.383,34
RBC7	\$ 21.579,79	2,085	\$ 10.351,78
RBC8	\$ 21.795,59	2,315	\$ 9.413,70
RBC9	\$ 22.013,55	2,571	\$ 8.560,63
RBC10	\$ 22.233,68	2,856	\$ 7.784,86
<b>COSTOS</b>			<b>\$ 123.862,92</b>

Nota. Elaboración propia.

#### Relación beneficio – costo

RBC =	2,13
-------	------

Al analizar la tabla 43 de ingresos proyectados, observamos que ascienden a 263,212.19 dólares, mientras que los costos se estiman en 123,862.92 dólares, lo que resulta en una relación de 2.13 dólares. Esto significa que, por cada dólar invertido, se espera obtener \$1.13 dólares de ganancia.

### 5.8.5 Periodo de recuperación de la inversión

Para el periodo de recuperación es necesario tener los resultados del flujo de fondo para lograr calcular el tiempo de la recuperación de la inversión.

**Tabla 45**  
*Periodo de recuperación de la inversión*

	<b>PIR</b>			
	\$ 145.536,00			
1	\$ 22.440,86	\$ 135.203,29		
2	\$ 22.493,39		0,458	<b>6 años</b>
3	\$ 22.535,54		5,494	<b>6 meses</b>
4	\$ 22.565,90		19,71	
5	\$ 22.582,88			
6	\$ 22.584,73			
7	\$ 22.569,43			
8	\$ 22.534,77			
9	\$ 22.478,24			
10	\$ 86.389,18			
	\$ 289.174,92	\$ 10.332,71	Faltante	

Nota. Elaboración propia.

La totalidad de la inversión se recuperará en un plazo de 6 años, 5 meses y 19 días, permitiendo recuperar todo el capital invertido.

### 5.9 Indicadores financieros

Los indicadores financieros nos servirán medidas cuantitativas utilizadas para evaluar y medir la salud financiera y el desempeño de una empresa, organización o proyecto. Estos indicadores proporcionan información sobre diversos aspectos, como la rentabilidad, la liquidez, la eficiencia operativa, la solvencia y el crecimiento.

### 5.9.1 Indicador de Liquidez

Se refiere a la capacidad de un activo, para ser convertido en efectivo rápidamente sin perder valor en el proceso. Facilidad con la que se puede comprar o vender sin afectar significativamente su precio.

**Tabla 46**

*Razón corriente*

<b>Razón corriente</b>	Activo corriente / Pasivo corriente	=	10,14
------------------------	-------------------------------------	---	-------

Nota. Elaboración propia.

Como logramos observar si la razón corriente es  $> 2$  significa que tiene la capacidad para cumplir con las obligaciones en corto plazo.

### 5.9.2 Indicador de endeudamiento

El endeudamiento en los indicadores financieros se refiere a la cantidad de deudas que una entidad, ya sea una empresa, un gobierno o un individuo, tiene en relación con su capacidad para pagar esas deudas. Se utiliza como una medida de la solvencia financiera y la capacidad de pago de la entidad.

**Tabla 47**

*Endeudamiento total*

<b>Endeudamiento total</b>	Activo - Pasivo	=	\$ 149.205,78
----------------------------	-----------------	---	---------------

Nota. Elaboración propia.

Para saber si llevamos bien nuestro nivel de endeudamiento nuestro activo debe ser mayor a nuestro pasivo dándonos a conocer cuál será nuestro nivel de endeudamiento.

### 5.9.3 Indicador de rentabilidad

Este indicador compara los beneficios de una entidad con sus ingresos totales. Se puede calcular como el beneficio neto dividido por los ingresos totales, y proporciona una medida de la eficiencia en la gestión de costos y la generación de beneficios.

**Tabla 48**  
*Margen de utilidad bruta*

<b>Margen de utilidad bruta</b>	Utilidad bruta / (Ventas * 100)	=	\$ 5,05
---------------------------------	---------------------------------	---	---------

Nota. Elaboración propia.

Esto nos indica que tenemos un buen margen de utilidad bruta para este proyecto.

#### **5.9.4 Indicador de gestión o eficiencia**

Este indicador mide la eficiencia con la que una empresa administra su inventario. Se calcula dividiendo el costo de las ventas entre el promedio de inventario durante un período de tiempo determinado. Un alto ratio de rotación de inventario indica una gestión eficiente del inventario.

**Tabla 49**  
*Rotación*

<b>Rotación</b>	venta a precio de coste / inventario promedio	=	4
-----------------	---	---	---

Nota. Elaboración propia.

Como logramos observar logramos alcanzar índice que arriendo dándonos como resultado que el proyecto es bien factible.

## CONCLUSIONES

- En conclusión, tras el estudio de mercado se determinó que nuestra demanda alcanza las 1235 unidades, representando el 59,79% de las personas que optan por el alquiler de suites, sin embargo, la oferta actual es de solo 940 unidades, lo que nos deja con una demanda insatisfecha de 295 unidades, por el cual solo se cubrió el 10,17% que equivalen a 30 suites.
- Con base en los datos recabados durante la encuesta, se pudo determinar que un 33,45% de la población reside en Laguacoto, por consiguiente, se ha decidido llevar a cabo el proyecto en este sector, respondiendo así a la demanda identificada en dicha área.
- La empresa de suites se registrará por todas las leyes pertinentes, conforme a lo establecido en la constitución. Además, el proyecto se llevará a cabo con la participación de cinco accionistas intermedios, siendo yo titular del 50% de las acciones de la empresa.
- El proyecto se llevó a cabo con un costo total de 20,059.14 dólares, mientras que la inversión total ascendió a 145.536,00 dólares, Contando con un capital de trabajo de \$3.000,00 dólares, se anticipa que generará ingresos por un total de 43.200,00 dólares, con estos valores, queda demostrada la viabilidad del proyecto como opción de inversión.
- Tras realizar nuestra evaluación financiera, conseguimos un rendimiento (TREMA) del 11.06%, con un Valor Actual Neto (VAN) de \$9,127.73 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 12.60%. Estos resultados confirman la factibilidad del proyecto. La relación beneficio-costos indica que se obtendrá una ganancia de \$1.13 por cada dólar invertido, con la recuperación total de la inversión en 6 años y 6 meses.

## RECOMENDACIONES

- Es recomendable realizar una actualización periódica del estudio de mercado para mantenerse al tanto de los cambios en las demandas y tendencias del mercado inmobiliario. Esto permitirá adaptar las estrategias y tomar decisiones ágiles para mantener la competitividad y satisfacer las necesidades cambiantes de los posibles inquilinos.
- Se recomienda realizar consultas directas con posibles inquilinos o realizar encuestas para comprender mejor sus necesidades y preferencias. Esto garantizará que el tamaño y la distribución de los bienes inmobiliarios sean realmente adecuados para el mercado objetivo, lo que aumentará la probabilidad de ocupación y maximizará los ingresos.
- Es importante capacitar al personal en la implementación del plan administrativo y asegurar una comunicación clara y efectiva en todos los niveles de la organización. Además, se deben establecer sistemas de seguimiento y evaluación para monitorear el cumplimiento de los procedimientos y realizar ajustes según sea necesario para mejorar la eficiencia operativa.
- Se recomienda realizar análisis de sensibilidad para evaluar cómo diferentes escenarios podrían afectar los costos y el margen de ganancias. Esto ayudará a identificar los riesgos potenciales y a desarrollar estrategias de mitigación para garantizar la rentabilidad del proyecto bajo diferentes condiciones del mercado.
- Es importante mantener un monitoreo constante de las proyecciones financieras y realizar ajustes según sea necesario para mantener la rentabilidad del proyecto a lo largo del tiempo. Además, se debe tener en cuenta la diversificación de riesgos y la construcción de reservas financieras para hacer frente a posibles contingencias y mantener la estabilidad financiera del proyecto a largo plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía de Guaranda . (3 de Diciembre de 2020). *Alcaldía de Guaranda*.  
<https://www.guaranda.gob.ec/newsiteCMT/entra-en-marcha-el-plan-de-vivienda-social-del-municipio-de-guaranda/>
- Arellano, P. (30 de Abril de 2019). *DerechoEcuador.com*.  
<https://derechoecuador.com/arrendamiento-de-bienes-inmuebles/>
- Arias, A. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*.  
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Arias, E. R. (1 de Abril de 2020). *Economipedia*. Punto de equilibrio:  
<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyecto*. Séptima Edición.
- Burguillo, R. (1 de Mayo de 2020). *Economipedia*.  
<https://economipedia.com/definiciones/depreciacion.htm>
- Camacho, E. E. (2021). *Modelo de gestión para empresas constructoras e inmobiliarias del distrito metropolitano de quito con un enfoque en el project management institute (PMI)*. Universidad Andina Simón Bolívar.
- Concepto Jurídico. (2021). *Concepto Jurídico*.  
<https://www.conceptosjuridicos.com/ec/bien-inmueble/>
- Conexionesan. (24 de Enero de 2017). *Conexionesan*.  
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas#:~:text=El%20per%C3%ADodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de,la%20inversi%C3%B3n%20a%20valor%20presente.>
- Constitución Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución Nacional del Ecuador*.
- COOTAD. (2019). *CODIGO ORGANICO DE ORGANIZACION TERRITORIAL*.
- El comercio. (11 de Enero de 2018). *El comercio*.  
<https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/arriendo-universitarios-ambato-guaranda-ecuador.html>
- Enciclopedia Para Empresas. (2020).  
<https://www.shopify.com/es/enciclopedia/flujo-de-fondos#:~:text=El%20flujo%20de%20fondos%20es,cubrir%20los%20gastos%20del%20negocio.>
- Galán, J. S. (1 de Agosto de 2020). *Economipedia*. Demanda potencial:  
<https://economipedia.com/definiciones/demanda-potencial.html>
- Jaime, J. L. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Activo:  
<https://economipedia.com/definiciones/activo.html>
- Jasmin, M. B. (2018). *Plan de negocios para una empresa de construcción de viviendas de interés prioritario con enfoque sustentable*. Universidad la Gran Colombia.



- Julián Rico, B. L. (2020). *Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la administración de inmuebles en arrendamiento en Bogotá*. Universidad Distrital Francisco José de Caldas.
- Ley de Inquilinato. (2013). *Ley de Inquilinato*.
- Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial. (2022). *Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial*.
- Ley Organica del Emprendimiento. (2020). *Ley Organica del Emprendimiento*.
- Leyton, R. (18 de Febrero de 2020). *Gestionpolis*. <https://www.gestiopolis.com/calculo-de-la-relacion-beneficio-coste/>
- Llamas, J. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Costos financieros : <https://economipedia.com/definiciones/costos-financieros.html>
- López, J. F. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Tasa de interés: <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-interes.html>
- Montoya, P. A. (2011). *Plan de negocio para un emprendimiento inmobiliario en la ciudad de Quilpe*. Universidad de Chile.
- Morales, V. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Moreno, A. (1 de Septiembre de 2021). *Economipedia*. PIB: <https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>
- Pedrosa, S. J. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Oferta: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Primicias. (Febrero de 2020). *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/miduvi-deficit-vivienda-ecuador/>
- Rodrigues, N. (9 de Agosto de 2023). *Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-trema#:~:text=La%20tasa%20de%20rendimiento%20m%C3%ADnima%20aceptable%20o%20TREMA%20es%20la,estado%20financiero%20de%20la%20empresa.>
- Rodríguez, I. M. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Bienes Inmobiliarios: <https://economipedia.com/definiciones/bien-inmueble.html>
- Roldán, P. N. (1 de Septiembre de 2021). *Economipedia*. Infraestructura: <https://economipedia.com/definiciones/infraestructura.html>
- Universidad de Chile. (2021). *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/journal/258/25869557001/html/>
- Universidad Estatal de Bolívar. (2021). *Rendición de Cuenta*.
- Vizueté, C. J. (2013). *Pla de negocios para la comercializacion del proyecto "Lenganza Departamento", en la zona urbana del Cantón Riobamba*,

*Durante el periodo Enero a Junio del 2013.* Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Westreicher, G. (1 de Abril de 2020). *Economipedia*. Financiamiento: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>





*Anexo B*  
*Presupuesto*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
20	Copias	0,05	1
700	Impresiones	0,05	35
6	Anillados	1	6
3	Lápiz	0,3	0,9
15	Pasajes	5	75
2	Esferos	0,5	1
1	Cuaderno	1	1
10	Carpetas	1	10
1	Laptop	650	650
<b>TOTAL</b>			<b>\$779,90</b>

Nota. Elaboración propia.

*Anexo C*  
*Instrumento de recolección de datos*

**PREGUNTAS DE ENCUESTAS**

**Genero**

Masculino ( )

Femenino ( )

**1. ¿Usted arrienda alguna propiedad para su estancia?**

Si ( )

No ( )

**2. ¿Qué tipo de bienes inmobiliarios usted arrienda?**

Departamento ( )

Suite ( )

Casa ( )

**3. ¿Se encuentra satisfecho en el lugar donde arrienda?**

Si ( )

No ( )

**4. ¿Qué servicios posee en el lugar de arriendo?**

Dormitorio ( )

Sala ( )

Comedor ( )

Cocina ( )

Baño ( )

Secadero ( )

Lavandería ( )

**5. ¿Qué factores considera al momento de arrendar?**

Amplitud ( )

Precio ( )

Ubicación ( )

**6. ¿Cuántos meses al año usted arrienda?**

.....  
.....

**7. ¿Usted cuanto paga mensual por el Bien Inmobiliario que Arrienda?**

Departamento .....

Suite .....

Casa .....

**8. ¿El precio de su arriendo incluye “Agua, Energía e Internet”**

Si ( )

No ( )

**9. ¿En qué sector de la ciudad arrienda?**

En Laguacoto ( )

Centro de la ciudad ( )

Norte de la ciudad ( )

Vinchoa ( )

**10. Si le ofrecieran un Bien Inmobiliario, con “Todos los servicios básicos, comodidad, seguridad, buena ubicación, garaje y a un precio accesible, en el Sector Laguacoto” ¿Usted estaría dispuesto a arrendar?**

Si ( )

No ( )

**Anexo D**  
*Evidencias fotográficas*



Nota. Fotografía tomados de personas encuestas del Sector Lagucoto



Nota. Fotografía tomados de personas encuestas del Sector Lagucoto



**Anexo E**  
**Costos Totales**

<b>Anexos 1</b>		
<b>MANTENIMIENTOS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Mantenimientos	\$ 50,00	\$ 600,00

<b>Anexos 2</b>			
<b>COSTO DE PLANIFICACIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO M<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL, DE M<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL</b>
Costos de suites	0,75	660	495
Costo de parqueaderos	0,25	100	25
<b>TOTAL, DE COSTO DE SUITES</b>			<b>520</b>

<b>Anexos 3</b>						
<b>SUELDOS</b>						
<b>CARGO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE IESS</b>	<b>D. TERCERO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO</b>	<b>TOTAL, MES</b>	<b>TOTAL, ANUAL</b>
Personal de limpieza	\$ 460,00	\$ 51,29	\$ 38,33	\$ 38,33	\$ 485,38	\$ 5.824,52
<b>Total</b>						\$ 5.824,52

<b>Anexos 4</b>			
<b>UTILES DE ASEO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>V/Unitario</b>	<b>V/Total</b>
Escobas y Otros	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Ambientales	5	\$ 1,00	\$ 5,00
Tarros de Basura	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Aromatizantes	5	\$ 1,00	\$ 5,00
Cepillos de Baño	2	\$ 2,50	\$ 5,00
<b>TOTAL, MES</b>			<b>\$ 29,00</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>			<b>\$ 348,00</b>

<b>Anexos 5</b>		
<b>Servicios Básicos</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor Mes</b>	<b>Costo Anual</b>
Internet	\$ 25,00	\$ 300,00
Agua	\$ 50,00	\$ 600,00
Energía Eléctrica	\$ 150,00	\$ 1.800,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 225,00</b>	
<b>TOTAL, ANUAL</b>		<b>\$ 2.700,00</b>

<b>Anexos 6</b>				
<b>GASTOS DE VENTAS ANUALES</b>				
<b>Promoción y publicidad</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>Número</b>	<b>Valor</b>	<b>V/ MES</b>	<b>V/ AÑO</b>
Redes sociales	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Hojas volantes	50	\$ 0,02	\$ 1,00	\$ 4,00
Gigantografía	1	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 24,00
Videos publicitarios	1	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 80,00
Pancartas	1	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 20,00
<b>TOTAL, MENSUAL</b>				\$ 46,00
<b>TOTAL, ANUAL</b>				<b>\$ 224,00</b>

**Anexo F**  
*Inversión Totales*

<b>Anexos 1</b>				
<b>Terreno</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Tamaño</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Terreno</b>	<b>350</b>	m2	25	8.750,00
<b>TOTAL</b>				<b>8.750,00</b>

<b>Anexos 2</b>			
<b>CONSTRUCCIÓN Y DISEÑO</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO M<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL, DE M<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL</b>
Costos de diseño y aprobación	8	660	5280
Costo de construcción en obra gris	180	660	118800
Parqueos	50	100	5000
<b>TOTAL, DE COSTO DE SUITES</b>			<b>129080</b>

<b>Anexos 3</b>				
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computadora de mesa	Unidad	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Impresora	Unidad	1	\$ 175,00	\$ 175,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 525,00</b>

<b>Anexos 4</b>		
<b>EQUIPO DE SEGURIDAD</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Cámaras	\$ 125,00	\$ 1.500,00

<b>Anexos 5</b>				
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Archivero	Unidad	1	100	\$ 100,00
Escritorio	Unidad	1	125	\$ 125,00
Sillas de escritorio	Unidad	2	28	\$ 56,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 281,00</b>

<b>Anexos 6</b>			
<b>ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD</b>			
<b>No</b>	<b>CONCEPTO/ESTUDIO</b>	<b>VALOR/. UNITARIO.</b>	<b>VALOR /TOTAL</b>
<b>1</b>	Mercado	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>2</b>	Técnico	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>3</b>	Financiero	\$ 400,00	\$ 400,00
<b>4</b>	Evaluaciones	\$ 400,00	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.200,00</b>

<b>Anexos 7</b>		
<b>GASTO DE ORGANIZACIÓN</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR /UNITARIO.</b>	<b>VALOR /TOTAL</b>
Permisos Legales	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.200,00</b>

**ECON. RENE MESÍAS VILLACRÉS BORJA EN CALIDAD DE DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.**

**CERTIFICA**

Que el trabajo de integración curricular denominado **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE BIENES INMOBILIARIOS DE ALQUILER, EN EL SECTOR DE LAGUACOTO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2024”**, presentado por **MILTON DANIEL ALAVA CEDEÑO** estudiante de la **carrera de Administración de Empresas** pasó el análisis de coincidencia no accidental en la herramienta **Turnitin** reflejando un **porcentaje de similitud del 2%** como se puede evidenciar en el documento adjunto.

Guaranda, 30 de abril del 2024

Atentamente,

  
Econ. Rene Villacrés Borja

**Director**

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS ALAVA MILTON.pdf**

AUTOR

**Milton Daniel Alava Cedefio**

RECUENTO DE PALABRAS

**21380 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**119722 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**109 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**2.0MB**

FECHA DE ENTREGA

**Apr 29, 2024 8:49 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Apr 29, 2024 8:50 PM GMT-5**

● **2% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Base de datos de Internet
- Base de datos de trabajos entregados
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 20 palabras)

