



Estudio de factibilidad para la creación de una Inmobiliaria en la zona 6 del Ecuador

Feasibility study for the creation of a real estate company in zone 6 of Ecuador

Estudo de viabilidade para a criação de um imóvel na zona 6 do Equador

Guido Olivier Erazo-Álvarez ^I

oerazo@ucacue.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-2494-0967>

Juan Carlos Erazo-Álvarez ^{II}

jcerazo@ucacue.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-6480-2270>

Correspondencia: oerazo@ucacue.edu.ec

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Revisión

***Recibido:** 26 de febrero de 2022 ***Aceptado:** 26 de marzo de 2022 * **Publicado:** 01 abril de 2022

- I. Ingeniero en Dirección y Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
- II. Magister Ejecutivo en Dirección de Empresas con Énfasis en Gerencia Estratégica, Especialista en Gerencia de Proyectos, Especialista en Docencia Universitaria, Magister En Gerencia de la Educación Abierta, Ingeniero Financiero, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.

Resumen

El aumento de la demanda derivada de suelo e inmuebles muestra signos de reactivación y produce la necesidad de satisfacer ésta demanda. El objetivo de la presente investigación pretende presentar un estudio de factibilidad para la creación de una inmobiliaria que satisfaga las necesidades de vivienda de la zona 6 del Ecuador. Para éste propósito se establece como metodología de la investigación de tipo mixta, cualitativa y cuantitativa. Los métodos aplicados son el sistémico, dialéctico, analítico sintético y estadísticos. Los resultados más importantes de la investigación se resumen en la factibilidad de los estudios de mercado, técnico, administrativo, legal, ambiental y financiero.

Palabras claves: Proyecto de desarrollo; vivienda; estudio de mercado; administración de empresas; gestión. (Palabras tomadas del Tesouro UNESCO).

Abstract

The increase in the demand for land and real estate shows signs of reactivation and produces the need to satisfy this demand. The objective of this research is to present a feasibility study for the creation of a real estate company that satisfies the housing needs of zone 6 of Ecuador. For this purpose, a mixed, qualitative and quantitative research methodology is established. The applied methods are systemic, dialectical, synthetic analytical and statistical. The most important results of the research are summarized in the feasibility of the market, technical, administrative, legal, environmental and financial studies.

Keywords: Development project; housing; market research; business administration; management. (Words taken from the UNESCO Thesaurus).

Resumo

O aumento da demanda por terras e imóveis dá sinais de reativação e produz a necessidade de atender a essa demanda. O objetivo desta pesquisa é apresentar um estudo de viabilidade para a criação de uma agência imobiliária que atenda às necessidades habitacionais da zona 6 do Ecuador. Para tanto, estabelece-se como uma metodologia de pesquisa mista, qualitativa e quantitativa. Os métodos aplicados são sistêmicos, dialéticos, analíticos sintéticos e estatísticos. Os resultados mais importantes da investigação resumem-se nos estudos de viabilidade de mercado, técnicos, administrativos, jurídicos, ambientais e financeiros.

Palavras-chave: Projeto de desenvolvimento; lugar de vida; pesquisa de mercado; administração de Empresas; gestão. (Palavras retiradas do Thesaurus da UNESCO).

Introducción

El derecho universal a una vivienda digna y adecuada aparece recogido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU de 1948 (artículo 25), en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (artículo 11) y también en nuestra Constitución (artículos 30). “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”, sin embargo, esto no se cumple, y art. 31 “Las personas tienen derecho al disfrute pleno de la ciudad y de sus espacios públicos, bajo los principios de sustentabilidad, justicia social, respeto a las diferentes culturas urbanas y equilibrio entre lo urbano y lo rural. El ejercicio del derecho a la ciudad se basa en la gestión democrática de ésta, en la función social y ambiental de la propiedad y de la ciudad, y en el ejercicio pleno de la ciudadanía” (Constitución, 2008).

Originalmente, la vivienda en el mundo ha constituido una necesidad apremiante, actualmente, hay alrededor de 1.800 millones de personas (más del 20% de la población mundial) que carecen de un alojamiento adecuado y esta cifra se prevé que aumente hasta los 3.000 millones de personas en 2030, según la ONU. Además, se calcula que más de 100 millones de personas no tienen un hogar y 1.000 millones de personas viven en asentamientos informales (Estupiñán, 2008).

Según el Banco Mundial, en Latinoamérica dos de cada tres familias necesitan mejor vivienda, no una nueva. Mientras que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en una publicación de mayo de 2019, indica que más de dos millones de hogares ecuatorianos sufren déficit habitacional, de los cuales, 1,2 millones se localiza en áreas urbanas (21% con déficit cualitativo) y 850.000 en áreas rurales (38% de déficit cualitativo). (Murillo, 2021)

Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) señalan que el déficit habitacional cualitativo, que no es la necesidad de construir más viviendas sino de mejorar las condiciones habitacionales de las mismas, se ubica en el 75,5% a escala nacional. En el sector urbano es del 65,2% mientras que el sector rural de 95,3%. (Murillo, 2021) (Linares, 2021).

En Ecuador hay un déficit aproximado de 500 mil viviendas, según Leopoldo Ocampo, presidente de la Cámara de la Industria de la Construcción. El déficit de vivienda en Ecuador no solo es un

problema numérico, sino de calidad. En Ecuador existe una deficiencia de vivienda, solo el 46,9% de los hogares viven en viviendas propias y totalmente pagadas (INEC, 2021).

Sin embargo, las necesidades de las personas que no tienen casa propia, no solo radican en un techo que los cobije, sino en la ubicación, en la accesibilidad, la facilidad que tengan para adquirir alimentos, medicinas y, para aquellas familias con hijos, que los planteles educativos estén cerca. Para el 2018, el INEC ubicó el déficit de vivienda cuantitativa en el 12,4% a escala nacional.

En la provincia del Azuay, para una población de 712.127, la tenencia de la vivienda según el Censo del año 2010, (INEC, 2021) es de 86.538 hogares, equivalente al 45,9% con vivienda propia y totalmente pagada, 49.263 hogares, equivalente al 26,2% con vivienda arrendada, 24.668 hogares, equivalente al 13,1% con vivienda cedida (no pagada), 12.938 hogares con vivienda propia por regalo, donación, herencia, o posesión, equivalente al 6,9%, 12.043 hogares equivalente al 6,4% con vivienda propia y la están pagando, 2.549 hogares equivalente al 1,4% con vivienda por servicios y finalmente 332 hogares equivalente al 2% en condición de anticresis, de lo que se infiere que el 52,8% carece de vivienda propia (Thompson, 2008).

El requerimiento de vivienda es cada vez más creciente, el mercado inmobiliario en Azuay está constituido por 99 agencias que pertenecen a la asociación de corredores de bienes raíces del Azuay “ACBIR-AZUAY”, a ellos debemos sumar los agentes independientes, informales que ejercen compra / venta y arrendamiento de inmuebles; a pesar del positivo avance del sector inmobiliario, las agencias poseen un portafolio limitado de servicios, centrado en el avalúo y negociación de inmuebles que se efectúan en procesos de venta dentro y fuera de la ciudad y por otra parte, los problemas esenciales consisten en la incipiente preparación profesional de los vendedores independientes y la ausencia de seguridad en la dinámica del mercado inmobiliario, que obliga a depender de ofertas informales tales como letreros, recomendaciones de conocidos, o publicidad en medios de comunicación que retardan la compra, la venta y que incrementan los riesgos de estafa (Córdoba, 2016).

Por otra parte, no se logra identificar las necesidades de clientes potenciales, tampoco se aprovechan las oportunidades del mercado, de demanda de vivienda, ni se oferta un servicio eficiente impidiendo fidelidad y rentabilidad que justifiquen la inversión, sumándose a todo esto la crisis sanitaria, el difícil acceso a créditos y la inestabilidad laboral que impiden el endeudamiento en inmuebles

Referencial Teórico

La Evaluación de Proyectos de Inversión en general, puede definirse como un conjunto de estudios que permiten analizar las ventajas o desventajas derivadas de asignar determinados recursos de inversión para la producción de bienes o servicios. El resultado final sirve para una mejor toma de decisiones por parte de las organizaciones públicas o privadas. En la realidad es un estudio complejo que necesita la unión de puntos de vista interdisciplinarios: de ingeniería, mercadotécnicos, financieros, y económicos para la elaboración de un proyecto de inversión. Es decir, Evaluación Económica determina los beneficios y costos producidos por los individuos pertenecientes a un sistema, sociedad o país, valorando sus recursos de inversión a precios reales, bajo una perspectiva de bienestar conjunto (Orosco, Núñez, González y Pérez, 2020)

La evaluación de los proyectos de inversión, la Evaluación Económica no es excluyente de la Evaluación Financiera correspondiente a la de un agente económico en particular, empresa u organización industrial. En realidad, ambas son complementarias: puesto que para determinar el impacto que sobre un sistema, sociedad o economía tiene el actuar conjunto de todos sus elementos, que influyen en el actuar particular de cada individuo, empresa o industria (García, García y Villavicencio, 2021).

Un proyecto de inversión desarrolla un ciclo articulado y progresivo desde que se concibe como tal, se formula y se interviene, hasta el momento último en que se valora si el conjunto de actividades, medios utilizados y resultados obtenidos cumplieron con los objetivos propuestos durante su desarrollo se genera información para diferentes usuarios y es uno de los instrumentos más empleados en la difícil tarea de enfrentar la toma de decisiones. Todo proyecto a realizar implica costos para obtener beneficios. Si éstos pueden ser traducidos a unidades monetarias, es posible realizar la técnica del Análisis Costo-Beneficio, la que se basa en el principio de comparación de los beneficios del proyecto con sus costos. Las formas de cálculo más utilizadas son el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y la relación costo-beneficio (Tamayo, Mata y Santana, 2021).

Método

La metodología de la investigación que se utiliza es de tipo mixta, cualitativa y cuantitativa.

Debido a que se utiliza la investigación cualitativa en la indagación y recolección de información teórica-conceptual referente al tema de estudio; por su parte, la investigación de tipo cuantitativa

se empleará en la presentación de la información a través de la estadística inferencial con los datos proporcionados en la aplicación del instrumento (Erazo, 2021) (Narváez y Erazo, 2022)

Se emplean los siguientes métodos:

Método dialéctico con el fin de establecer un análisis crítico de los aportes teóricos precedentes de los distintos tópicos de la investigación.

Analítico sintético posibilita el detalle de la estructura, diseño e integración de los distintos estudios (Beley, 2010).

Métodos estadísticos, sirven de insumo para la evaluación cuantitativa requerida en la fase de diagnóstico que se aplicará en la unidad de análisis.

Método sistémico, permite relacionar cada uno de los estudios que se proponen en los análisis de factibilidad y se formulará una teoría que unifique los diferentes elementos para constituir el estudio de factibilidad para la creación de una empresa.

Las técnicas empleadas son: encuesta, entrevista y observación directa, para obtener la información relacionada con la población del objeto de estudio

Universo de estudio y tratamiento muestral

El universo de estudio se conforma por la población económicamente activa de la zona 6 del Ecuador que no posee vivienda, dato inexistente en las bases de datos oficiales, por lo tanto, se aplica un muestreo probabilístico estratificado de población infinita, teniendo como resultado una muestra de 94.

Resultados

La investigación se inicia con un diagnóstico FODA que recoge los resultados de las encuestas aplicadas y que se presentan en la tabla 1. Y de la cual se podrán identificar las acciones a seguir en el proyecto.

Tabla 1 Análisis FODA del proyecto

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de Terrenos • Disponibilidad de herramientas • Disponibilidad de maderas • Disponibilidad de Recurso Humanos • Conocimiento de la materia • Disponibilidad de recursos económicos 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de independencia de vivienda • Nuevo Gobierno • Incremento de remesas(migrantes) • Programa de préstamos para vivienda • Retorno programando de estudiantes de la UNAE • Incremento de Jubilados para el 2021
<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente capital financiero • Carencia de materia prima • Carencia de herramientas grandes • Carencia de técnicos propios • Falta de organización • Desconocimiento de planificación urbana 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reformas tributarias • Inestabilidad política • Retraso de la vacunación • Falta de la red de servicios básicos • Competencia con otras empresas similares que están más tiempo en el mercado • Incremento de la delincuencia

Fuente: Elaboración propia

Se presentan las necesidades de los clientes y cuáles de los productos o servicios satisfacen dichas necesidades, también producto de las encuestas aplicadas.

Se señala, además cuáles son las expectativas de cada uno de sus clientes en relación a los productos o servicios que reciben.

Tabla 2 Características de los clientes potenciales.

Cliente 1:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas
Vivienda con amplio parqueo	Casa de 2 pisos, 200 metros de terreno y 280 metros de construcción	Venta rápida

Cliente 2:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas
Vivienda con jardín iluminado	Casa de un piso de 170 metros de construcción y 300 metros de terreno	Venta rápida

Cliente 3:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas
Vivienda con cancha de ecuvóley iluminado	Casa de 2 pisos de 200 metros de construcción y 400 metros de terreno	Venta rápida

Cliente 4:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas
Vivienda con ingreso restringido y lejos del ruido	Casa de un piso de 150 metros de construcción y 250 metros de terreno	Venta rápida

Fuente: Elaboración propia

Se identifican en la siguiente tabla los nombres de las empresas que compiten con el proyecto. Además, se indica cuál es la cantidad de años que éstas llevan en operación y en dónde se encuentran ubicadas:

Tabla 3 Descripción de la competencia

Nombre de los competidores	Año de operación	Ubicación
Neproser	20	Azogues y Cuenca
B.R. Carrera	15	Azogues y La Troncal
Propiedades del Sur	10	Azogues y Cuenca
Más Casas	25	Azogues, Gualaceo y Cuenca
Propiedades R.A.	15	Azogues
Inmobiliaria Coronel	10	Azogues y Cuenca
Diseño y Construcción	15	Cuenca y Azogues
El Portal	20	Cuenca y Azogues

Fuente: Elaboración propia

Se determina, para cada uno de sus competidores, el nivel de calidad de los productos o servicios que ellos ofrecen, junto con su precio. Se determina, además, si ofrecen crédito a sus clientes:

Tabla 4 Características de la Competencia

Nombre de los competidores	Calidad del producto o servicio (Alta- Media - Baja)	Precio del producto o servicio (Alta - Media - Baja)	Crédito (Sí - No)
Ing. Marco Neira	Alta	Alta y Media	De contado y ayudan a gestionar el crédito
Dr. Daniel Carrera	Alta	Alta	De contado
Dr. Carlos Álvarez	Alta y Media	Alta y Media	De contado
Lcda. Marlene Quinteros	Alta, Media y Baja	Alta, Media y Baja	De contado
Ing. Isabel Abad	Media	Media	De contado
Econ. Ozzy Coronel	Alta	Alta	De contado
Ing. Héctor Zumba Campos	Alta, Media y Baja	Alta, Media y Baja	De contado
Ing. René Valladares Crespo	Alta, Media y Baja	Alta, Media y Baja	De contado y ayudan a gestionar el crédito

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla, se plantea para cada uno de sus competidores la calidad de los productos o servicios a partir de los criterios que aquí se señalan.

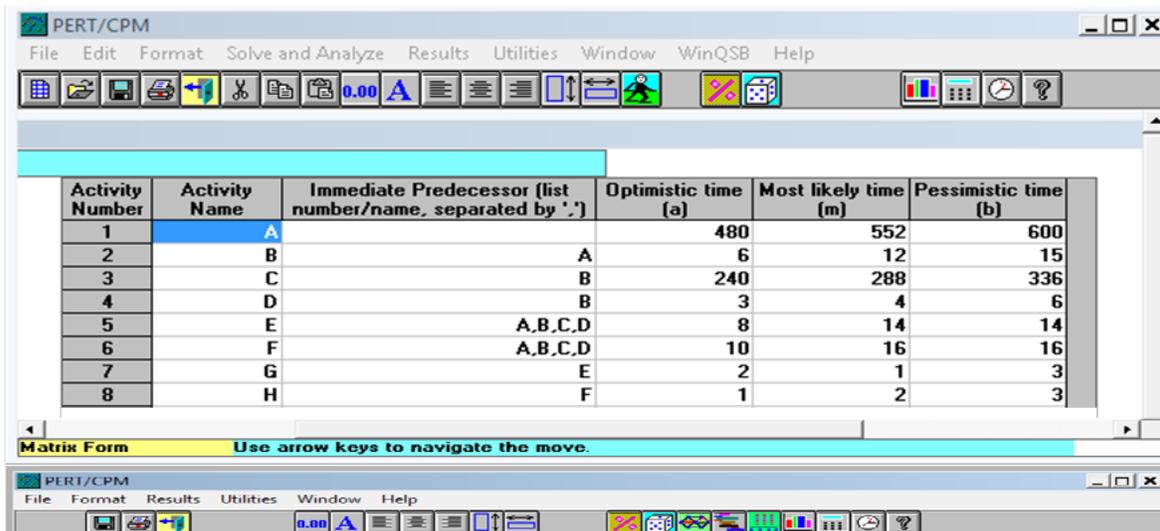
Tabla 5 Calidad de los competidores

Nombre de los competidores	Calificación del personal (Alta-Media-Baja)	Calidad de la Materia prima (Alta-Media-Baja)	Servicio post venta (Sí - No)	Calidad del producto o servicio (Alta-Media-Baja)
Marco Neira	Alto	Alto y Medio	si	Alto y Medio
Daniel Carrera	Medio	Medio y Bajo	no	Medio
Carlo Álvarez	Bajo	Bajo	no	Bajo
Marlene Quinteros	Medio	Medio	no	Medio
Isabel Abad	Bajo	Bajo	no	Bajo
Ozzy Coronel	Bajísima	Medio y Bajo	no	Bajo
Héctor Zumba Campos	Alto y Medio	Medio	si	Alto y Medio
René Valladares Crespo	Medio	Medio	si	Medio

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 6 se presenta la evaluación del producto o servicio que permite comparar y evaluar la relación con la competencia y descubrir las ventajas competitivas. En la figura 1 se plantea una red PERT/CPM que permite establecer el tiempo que se necesita para ejecutar el proyecto a nivel de Factibilidad.

ITEM	DETALLE	EVALUACIÓN		
		ALTO	MEDIO	BAJO
Eficacia	Grado en que el producto o servicio hace lo que realmente se propone o promete hacer	X		
Seguridad	Grado de inocuidad y seguridad al consumir o usar el producto o servicio	X		
Utilidad/usos	Nivel de utilidad, aplicación, necesidad del producto o servicio	X		
Facilidad , practicidad	Grado de facilidad de uso, aplicación, implementación del producto o servicio	X		
Precio	Precio del producto o servicio en relación a la utilidad que tiene para el cliente	X		
Garantía/sopORTE	Nivel de garantía, soporte o respaldo otorgado sobre el producto o servicio luego de la venta (posventa)		X	
Vida promedia del producto	Vida promedia del producto en relación a la competencia (o vigencia del beneficio del servicio)	X		
Impacto Ambiental	¿El producto o servicio afecta de algún modo el ambiente? ¿Se reciclan materiales?		X	



Activity Name	On Critical Path	Activity Mean Time	Earliest Start	Earliest Finish	Latest Start	Latest Finish	Slack (LS-ES)	Activity Time Distribution	Standard Deviation
1 A	Yes	548	0	548	0	548	0	3-Time estimate	20
2 B	Yes	11,5	548	559,5	548	559,5	0	3-Time estimate	1,5
3 C	Yes	288	559,5	847,5	559,5	847,5	0	3-Time estimate	16
4 D	no	4,1667	559,5	563,6667	843,3333	847,5	283,8333	3-Time estimate	0,5
5 E	no	13	847,5	860,5	851,5	864,5	4	3-Time estimate	1
6 F	Yes	15	847,5	862,5	847,5	862,5	0	3-Time estimate	1
7 G	no	0	860,5	860,5	868,6667	868,6667	8,1667	3-Time estimate	0
8 H	Yes	2	862,5	864,5	862,5	864,5	0	3-Time estimate	0,3333

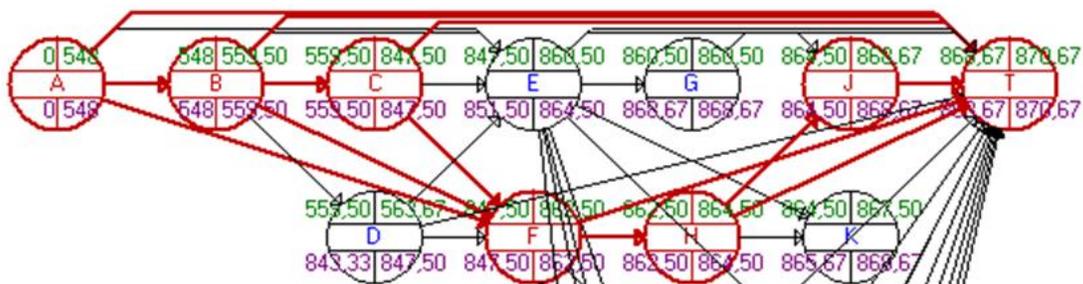


Figura 1 Red PERT/CPM del proyecto

A continuación, se presenta el análisis de la ubicación del proyecto.

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye. El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada como, por ejemplo, de 0 a 10,

La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

Tabla 7 Método cualitativo por puntos para determinar la ubicación

Factor relevante	Peso	Cuenca		Azogues		Cañar	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Infraestructura disponible	0.10	4	0.4	7	0.7	6	0.6
Competencia	0.25	4	1	10	2.5	6	1.5
Servicios básicos	0.15	10	1.5	10	1.5	9	1.35
Cercanía del mercado	0.15	5	.75	9	1.35	7	1.05
Costo de alquiler	0.08	8	.64	4	0.32	7	0.56
Viabilidad ambiental	0.05	6	0.30	6	0.3	9	0.45
Regulaciones legales	0.22	8	1.76	9	1.98	8	1.76
SUMA	1.00		6.35		8.65		7.27

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con este método, se escogería la localización *B* (*Azogues*) por tener la mayor calificación total ponderada.

En el estudio administrativo que se presenta a continuación en la tabla 7 y figura 1 se describen los cargos y la estructura que componen el proyecto.

Tabla 8 Estructura funcional del proyecto

Nombre del cargo: Administrador	Descripción: Función: Actividad total al servicio de la empresa. Tareas: Dotar de todos los requerimientos a la empresa Competencia: Dedicarle 24/7 días laborables a la empresa
Nombre del cargo: Contador	Descripción: Función: Llevar la contabilidad de la empresa Tareas: Archivar todo que no haya desperdicio Competencia: Será la encargada de pagar y cobrar.
Nombre del cargo: Arquitecto	Descripción: Función: Responsable de la construcción Tareas: Hacer los planos Competencia: Revisión permanente de la construcción
Nombre del cargo: Ing. Civil	Descripción: Función: responsable del movimiento de tierras

	Tareas: Ver las dimensiones de las excavaciones Competencia: Dotar de maquinaria que se necesitaría para fijar las bases.
Nombre del cargo: Bodeguero	Descripción: Función: Encargado del total de las cosas que existen en la construcción Tareas: Guardar todas las herramientas y M. P. Competencia: Y Cuidar los materiales de construcción.
Nombre del cargo: Chofer	Descripción: Función: Oportunamente ver que no falte nada Tareas: Encargado de traer y llevar lo necesario hacia la construcción o constructores. Competencia: Además siempre debe estar a los requerimientos de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

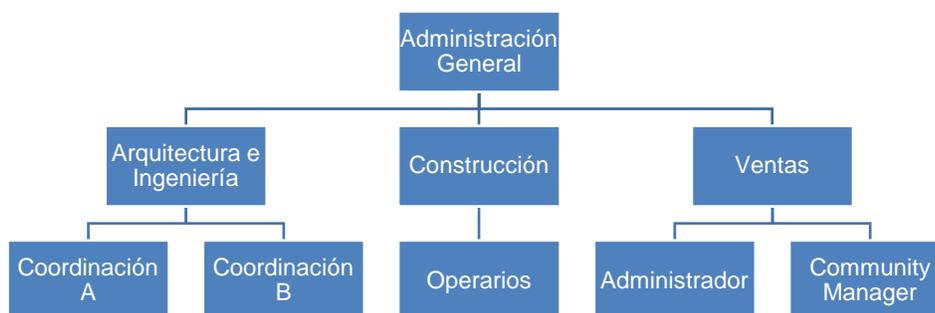


Figura 2 Organigrama estructural del proyecto

El estudio de impacto ambiental se realiza, obteniendo como resultado que no se genera ninguno de los siguientes efectos, características o circunstancias:

- Riesgo para la salud de la población, debido a la cantidad y calidad de los efluentes, emisiones o residuos;
- Efectos adversos significativos sobre la cantidad y calidad de los recursos naturales renovables, incluidos el suelo, agua y aire;
- Reasentamiento de comunidades humanas, o alteraciones significativas de los sistemas de vida y costumbres de grupos humanos;
- Localización próxima a población, recursos y áreas protegidas susceptibles de ser afectados, así como el valor ambiental del territorio en que se pretende emplazar;
- Alteración significativa, en términos de magnitud o duración, del valor paisajístico o turístico de una zona;

- Alteración de monumentos, sitios con valor antropológicos, arqueológicos, histórico y, en general, los pertenecientes al patrimonio cultural.

En las siguientes figuras se presentan los resultados del estudio financiero, utilizando el software Vía99

<i>Balace de situación</i>					
	INICIAL				
ACTIVO					
Equipo de Computo	379,00	858,00	858,00	858,00	858,00
Maquinaria y Equipo	50,00	98,00	98,00	98,00	98,00
Suministros de Oficina	309,00	618,00	618,00	618,00	618,00
Suministros de Limpieza	40,00	54,00	54,00	54,00	54,00
Muebles y Enseres	260,00	520,00	520,00	520,00	520,00
Equipo y Herramienta	11000,00	22000,00	22000,00	22000,00	22000,00
Materiales	1400,00	2800,00	2800,00	2800,00	2800,00
Gastos de Constitucion	100,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Amortización acumulada	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Existencias de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Deudores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Disponible	0,00	50370,00	114350,00	178330,00	242310,00
TOTAL ACTIVO	13538,00	77518,00	141498,00	205478,00	269458,00
PASIVO					
Capital	13538,00	13538,00	13538,00	13538,00	13538,00
Reservas	0,00	0,00	63980,00	127960,00	191940,00
Resultados	0,00	63980,00	63980,00	63980,00	63980,00
Prestamos a Largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestamos a C.P.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Proveedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Acreedores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	13538,00	77518,00	141498,00	205478,00	269458,00

Figura 3 Balance de Situación Financiera (en miles de dólares)

RESULTADOS					
Ventas	173039,64	173039,64	173039,64	173039,64	173039,64
Coste de Ventas	103823,78	103823,78	103823,78	103823,78	103823,78
M A R G E N B R U T O	69215,86	69215,86	69215,86	69215,86	69215,86
SUELDOS	12776,93	12776,93	12776,93	12776,93	12776,93
ARRIENDO	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
MANTENIMIENTO	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
INTERNET	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
SERVICIOS BASICOS	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
GASTOS DE	282,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B. A. I. I.	49136,93	49418,93	49418,93	49418,93	49418,93
Gastos Financieros	1735,92	1735,92	1735,92	1735,92	1735,92
B. A. I.	47401,01	47683,01	47683,01	47683,01	47683,01
Impuestos	11850,25	11920,75	11920,75	11920,75	11920,75
R E S U L T A D O S	35550,75	35762,25	35762,25	35762,25	35762,25

Figura 4 Balance de Resultados

TESORERIA					
Cobros por Ventas	173040,00	173040,00	173040,00	173040,00	173040,00
Préstamos	14000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ampliaciones de Capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Deudores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
T O T A L C O B R O S	187040,00	173040,00	173040,00	173040,00	173040,00
Compras de EQUIPOS DE	798,99	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras de MUEBLES Y	627,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras de SUMINISTROS	398,80	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras de SUMINISTROS	246,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Devolución de Préstamos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUELDOS	12776,93	12776,93	12776,93	12776,93	12776,93
ARRIENDO	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
MANTENIMIENTO	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
INTERNET	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
SERVICIOS BASICOS	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
GASTOS DE	282,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Financieros	1736,00	1736,00	1736,00	1736,00	1736,00
Pagos por Compras	89404,03	103824,00	103824,00	103824,00	103824,00
Dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuesto Sociedades	11850,25	11920,75	11920,75	11920,75	11920,75

Figura 5 Flujo de Caja

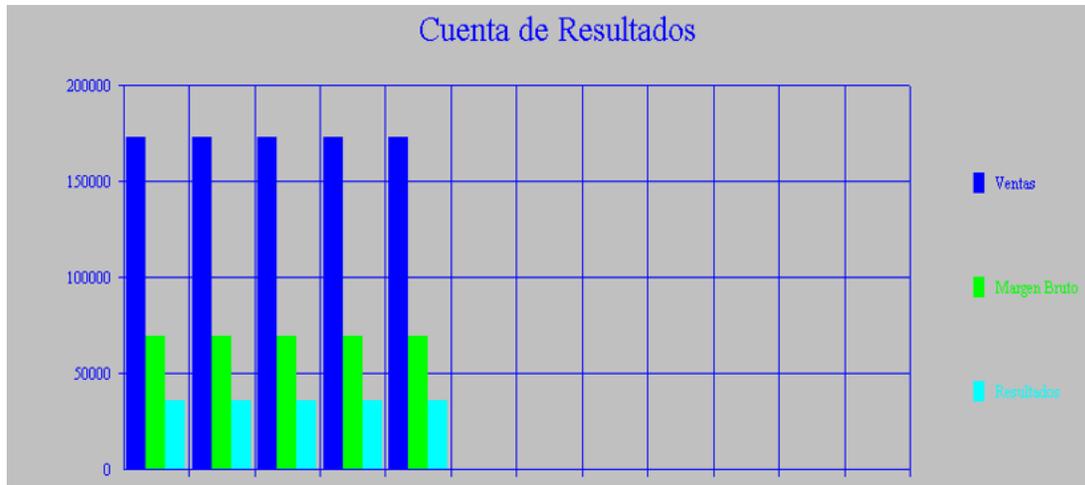


Figura 6 Representación gráfica de los resultados

Finalmente, la evaluación financiera del proyecto se determina a través del Valor actual neto y Tasa interna de retorno.

VAN

$$VAN = FC_0 + \frac{FC_1}{(1+r)^1} + \frac{FC_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+r)^n}$$

TIR

$$0 = \frac{FC_1}{(1+Ti_0)^1} + \frac{FC_2}{(1+Ti_0)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+Ti_0)^n} - I$$

1 Datos para el análisis						
Inversión	importe	135.380				
		AÑOS				
Flujo de caja (neto anual)	inversión	1	2	3	4	5
		-135.380	35.551	35.762	35.762	35.762
2 Cálculo del V.A.N. y la T.I.R.						
Tasa de descuento	%	6,00%				
V.A.N a cinco años		15.063,26 Valor positivo, inversión (en principio) factible				
T.I.R a cinco años		10,00% Valor superior a la tasa, inversión (en principio) factible				

Figura 7 Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

Conclusiones

El estudio de mercado de mercado es positivo, existe demanda para el proyecto y el análisis de competidores establece debilidades que se pueden aprovechar con la elaboración de estrategias adecuadas.

El estudio técnico muestra la ubicación ideal del proyecto, que coincide con lo propuesto en el proyecto, así como también las inversiones que éste requiere.

El estudio administrativo, legal y ambiental arroja resultados favorables, puesto que se establece una estructura orgánica funcional pertinente y no existe limitantes de tipo ambiental.

Los resultados del estudio financiero indican que el valor del VAN (valor actual neto) es de \$ 15.063,26 y el valor de la TIR (tasa interna de retorno) es de 10%; lo que indica que económicamente el proyecto es rentable.

Referencias

1. Beley, Scott; 2010. Fundamentos de Administración Financiera, Editorial COSEGRAF, Catorceava Edición; México. Proyecto SALTO/USAID 2005.
2. Constitución. (20 de octubre de 2008). Fiel Web. Obtenido de <https://www-fielweb-com.vpn.ucacue.edu.ec/Index.aspx?157Rabf6ik65998>
3. Córdoba, Marcial; 2016 Formulación y Evaluación de Proyectos; ECOE Ediciones; Bogotá.
4. Erazo Álvarez, J. C. (2021). Capital intelectual y gestión de innovación: Pequeñas y medianas empresas de cuero y calzado en Tungurahua–Ecuador. *Revista De Ciencias Sociales*, 27, 230-245. Recuperado a partir de <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/racs/article/view/37004>
5. Estupiñán G. Rodrigo; 2008 Análisis e Interpretación Microempresarial; Santa Clara.
6. García, R., García, R., Villavicencio, N. (2021) Criterios económicos borrosos para el análisis de factibilidad de proyectos para el aseguramiento de ingresos en entornos de desarrollo. *Revista Investigación Operacional*, 42 (3) Recuperado a partir de <https://rev-inv-ope.pantheonsorbonne.fr/sites/default/files/inline-files/42321-08.pdf>

7. INEC. (16 de octubre de 2021). Resultados del Censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/azuay.pdf>
8. Linares, Carmen; 2021Economía y Organización de Empresas Constructoras.
9. Murillo, S. (15 de octubre de 2021). El Telégrafo. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/actualidad/44/deficit-vivienda-ecuador-problema-numericocalidad>.
10. Narváez Zurita, C. I., & Erazo Álvarez, J. C. (2022). Sector informal de textiles y confecciones: un análisis de las competencias laborales. *Universidad Y Sociedad*, 14(1), 673-688. Recuperado a partir de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2601>
11. Orosco, B., Núñez, E., González, J. & Pérez, L. (2020) Factibilidad económica del uso del injerto en el cultivo de pimiento morrón, variedad Viper, cultivado bajo condiciones protegidas. *Costos y Agronegocios*, 16 (1) Recuperado a partir de <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero1v16/OK%20%20viper.pdf>
12. Tamayo, M., Mata, M., & Santana, A. (2021). Fundamentación de Proyectos de Inversión. *Universidad Y Sociedad*, 13(2), 330-339. Recuperado a partir de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1971/1962>
13. Thompson, Iván; 2008 Planificación Microempresarial, Editorial McGraw-Hill, Madrid.