

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

**Plan de Negocio para evaluar la Factibilidad de la Construcción de un
edificio de oficinas en el sector norte de Quito**

MYRIAN JANETT DURAN DUEÑAS

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de:
Máster en Administración de empresas MBA.

Quito, Noviembre 2012

Universidad San Francisco de Quito

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS


**Plan de negocio para evaluar la factibilidad de la construcción de
edificio de oficinas en el sector norte de Quito**

MYRIAN JANETT DURAN DUEÑAS

Roberto Salem, Ph.D. (c)
Director de la Tesis


.....

Matías Santana, Ph.D.
Miembro del Comité de Tesis


.....

Néstor Jaramillo, Dr.
Miembro del Comité de Tesis


.....

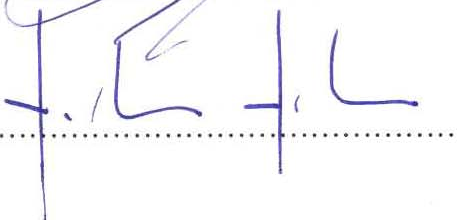
César Cisneros, Ph.D. (c)
Miembro del Comité de Tesis


.....

Giuseppe Marzano, Ph.D.
Decano de la Escuela de Negocios


.....

Víctor Viteri Breedy, Ph D.
Decano del Colegio de Postgrados


.....

Quito, Noviembre de 2012

© Derechos de autor

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art.144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

MYRIAN JANETT DURAN DUEÑAS
C.I.: 171093107-0

Quito, Noviembre de 2012

RESUMEN EJECUTIVO

El sector de la construcción es considerado como el motor activo de la economía, ya que la dinamiza y es un indicador clave de su crecimiento. En el Ecuador, el sector de la construcción experimentó un claro proceso de renovación y un crecimiento sostenido durante los últimos diez años. El propósito del presente trabajo es determinar el comportamiento del sector de la construcción en Ecuador a través de las diferentes variables económicas con miras a realizar un plan de negocios que permita determinar la factibilidad de construcción de un edificio de oficinas en el sector norte de Quito. Este proyecto presenta una alternativa valiosa para las empresas vinculadas al sector inmobiliario y de la construcción ya que tiene la finalidad de demostrar que desarrollar un proyecto inmobiliario puede ser un negocio rentable.

De acuerdo a las estadísticas macroeconómicas, el PIB del Ecuador ha crecido constantemente desde la dolarización del país sustentado principalmente por el impulso de la explotación petrolera, los altos precios del petróleo así como a la fuerte inversión pública y al aumento del consumo debido al crecimiento en los créditos hipotecarios para la compra de viviendas. De igual manera el sector de la construcción ha tenido un crecimiento sostenido y en los últimos cinco años se ha registrado un crecimiento promedio de 9,08% para el sector de la construcción respecto al PIB. En el 2010 debido al inicio del funcionamiento del Banco del IESS (BIESS), el sector se dinamizó aún más y la generación de empleo en el sector de la construcción es significativamente importante y lidera la captación de mano de obra no calificada. A pesar del mayor dinamismo del sector de la construcción, de acuerdo al MIDUVI el déficit habitacional ha disminuido por el bono de la vivienda, según el BIESS, aún existe un déficit habitacional de casi 1.2 millones de viviendas. Más aún, de acuerdo a Gamboa y Asociados (2011), en los últimos años la

comercialización de oficinas en la ciudad de Quito, ha tenido una tasa de crecimiento del 9%. Lo cual crea una oportunidad para el negocio inmobiliario.

El producto consiste en la construcción y venta de un edificio de oficinas que estará ubicado en el sector centro-norte de la ciudad de Quito, en los alrededores del Parque La Carolina, por considerarlo como un sector comercial, financiero-bancario-empresarial y de entretenimiento, lo cual será un beneficio para los futuros clientes. El edificio consta de 10 pisos que darán cabida a 41 oficinas que van desde 52 metros a 108 metros cuadrados de construcción. El proyecto es de aproximadamente 6.050 metros cuadrados de construcción. La estrategia de precios se encaminará de una forma escalonada de acuerdo al piso en que se encuentre la oficina. Nuestros precios de venta estarán en 1.100 dólares para la planta baja, llegando a 1350 dólares para los últimos pisos. Los precios para las oficinas que se vendan al término de la construcción se incrementarán en un 10% y de acuerdo al mercado en ese momento. Entre las políticas del proyecto se plantea un pago del 10% de reserva, un 30% durante la construcción y el 60% a la entrega de las oficinas; y se lo puede financiar con cualquier entidad Bancaria privada o gubernamental.

En el análisis financiero realizado, se determinó que los ingresos del proyecto son de 3'925.084,60 y los costos son de 2'966.567,21 desglosados de acuerdo al cronograma de obra, generando una utilidad contable de 958.517,39 dólares. De acuerdo al cálculo de CAPM la tasa de descuento para descontar los flujos se halla en el 19,95% es decir 20%. El Valor Actual Neto del proyecto es de 366.329 dólares a una tasa de descuento apropiada y obtenida a través del CAPM y el TIR es de 37,36% lo cual me indica que el proyecto es completamente viable y rentable.

EXECUTIVE ABSTRACT

The construction sector is considered the active economic motor since it is a key indicator of growth. The construction sector in Ecuador has experienced a clear process of sustained growth and renovation during the last ten years. The purpose of this summary is to determine the behavior of Ecuador's construction sector through different economic variables in order to make a business plan which will allow us to determine the feasibility of the construction of an office building in Quito's north side. This project presents a valuable alternative for the construction and real estate business as it is aimed at developing a profitable real estate project.

According to macroeconomic statistics, Ecuador's PIB has had a constant growth since the dollarization of the country, fueled mostly by boosting oil exploration, the high cost of oil, a strong public investment and the increase in consumption due to mortgage lending growth. Similarly, the construction industry has had sustained growth and in the last five years has registered an average growth of 9.08% for the construction sector with respect to the PIB. Due to the operation of IESS Bank (BIESS), the construction sector has become even more dynamic, generating significant employment growth and has led to the uptake of unskilled workers. Despite the dynamic construction sector, according to the MIDUVI, the housing deficit has decreased because of the housing bonus, according to BIESS, there is still a housing deficit of almost 1.2 million homes. Moreover, according to Gamboa and Associates (2011), in recent years the marketing of offices in the city of Quito has had a growth rate of 9% creating an opportunity for the real estate business.

The product consists of the construction and sale of an office building located on the north side of the city of Quito. Surrounding the Carolina Park, it is considered a commercial area of banking and entertainment thus being a benefit to future clients. The

10 story building accommodates 41 offices ranging from 52 to 108 square meters of construction. The project has approximately 6.050 square meters of construction. The pricing is according to the floor on which the office is located. Our sale price will be \$ 1,100 for the first floor reaching \$1,350 for the top floors. The prices will be increased 10% for the offices that sell at completion of the construction and according to the market at that time. The project policies state that a 10% of the cost of the purchase will be paid to reserve, 30 % during construction and 60% at delivery which can be financed with any Banking or Governmental entity.

The financial analysis determined that the project will cost \$2,966,567.21 with a profit of \$3,925,084.60 broken down according to the work schedule, generating a utility of \$ 958,517.39.

According to the CAPM the discount rate is at 19.95% or 20%. The Net value of the project is \$366,329.00 at an appropriate discount rate and obtained through the CAPM. The TIR is of 37.36% indicating that the project is completely viable and profitable.

AGRADECIMIENTO

El pilar del aprendizaje es la necesidad y la iniciativa. Mi especial agradecimiento a Roberto Salem, mi Director de Tesis por su apoyo, capacidad de análisis y gestión oportuna en el desarrollo del presente trabajo. Además agradezco a Matías Santana, Néstor Jaramillo y César Cisneros como lectores y miembros del Comité de Tesis por sus comentarios y trabajo para la consecución de la presente Tesis.

DEDICATORIA

El fruto del esfuerzo, la dedicación, la constancia en cada uno de los actos, acompañado de los siete hábitos de la gente altamente efectiva “Stephen Coby”, permiten siempre conseguir las metas deseadas, y hoy tengo el orgullo de dedicar el logro de otro de mis sueños profesionales a los autores de mi vida: mis padres y mi abuela que siempre me inculcaron valores y principios durante toda mi vida, y que continúan brindándome su amor incondicional, su apoyo y su confianza.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	iv
EXECUTIVE ABSTRACT.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	viii
DEDICATORIA	ix
TABLA DE CONTENIDO	x
CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN	1
Introducción al Problema	1
Planteamiento del Problema.....	1
Propósito del Estudio	2
Justificación	3
Delimitación Temporal	5
Delimitación Espacial	5
Objetivos del Estudio	6
Organización del Estudio	6
CAPITULO 2. ESTUDIO ECONÓMICO.....	7
Introducción	7
Producto Interno Bruto (PIB).....	7
Inflación	9
Desempleo.....	11
Tasas de Interés.....	12
Política Fiscal.....	14
Análisis del Sector de la Construcción	17
Crecimiento del Sector.....	18
Inflación en el Sector	20

Sector Inmobiliario	21
Demanda y Financiamiento del Sector Inmobiliario	22
Precios del Sector Inmobiliario	24
CAPITULO 3. ESTUDIO DE MERCADO	26
Introducción	26
Investigación de Mercado	30
CAPITULO 4. LOCALIZACIÓN	33
Producto	33
Precio	34
Plaza	36
Promoción	37
CAPITULO 5. ESTUDIO TÉCNICO	38
Promotor Corporativo	38
Topografía	38
Composición Arquitectónica	38
Diseño Estructural	40
Aspectos Legales	41
CAPITULO 6. ESTUDIO FINANCIERO	44
Estado de Pérdidas y Ganancias	44
Flujo de Efectivo	47
Análisis de Ingresos	47
Análisis de Egresos	48
Tasa de Descuento	51
Análisis del Proyecto	57
Punto de Equilibrio y Análisis de Sensibilidad	58
CONCLUSIONES	59
RECOMENDACIONES	60

BIBLIOGRAFÍA	61
APÉNDICES	63
Apéndice A	64
Apéndice B.....	67

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

Introducción al Problema

El sector de la construcción es considerado como motor activo de la economía, ya que la dinamiza y es además un indicador clave de la evolución y de su crecimiento. Cuando la economía está en recesión, el sector de la construcción es el sector más afectado y por el contrario, en épocas de auge la construcción se constituye en uno de los sectores más dinámicos y activos influenciando en todos los demás sectores de la economía, incluyendo los sectores industriales, comerciales y de servicios de un país. En general en el Ecuador el sector de la construcción experimentó un claro proceso de renovación y ha presentado un crecimiento sostenido durante los últimos diez años. Esto puede ser atribuido a la adopción de la dolarización, que logró una estabilización de la economía y ha fomentado de esta manera la inversión.

Planteamiento del Problema

De igual manera lo ocurrido a todo el país, el sector inmobiliario ha crecido y se ha modernizado. Durante la última década la ciudad de Quito ha experimentado una significativa transformación en el campo urbano-espacial. La ciudad históricamente conformada en el valle de Quito se ha volcado desde adentro hacia fuera provocando un proceso de carácter expansivo. Esta forma de crecimiento urbano ha creado una ciudad dispersa que progresivamente incorpora varios poblados. De acuerdo a la Agencia Pública de Noticias de Quito cuando el INEC entregó resultados del Censo 2010 al Municipio de

Quito, a nivel nacional existen 4 649 630 viviendas particulares de las cuales 763 719 están en Quito. El 80% de las viviendas de Quito son casas y departamentos. Las viviendas en menores condiciones sociales casi han desaparecido. En términos de propiedad registra un crecimiento del 33,2% en áreas rurales que es mayor en relación a nivel nacional.

A efecto de acompañar la expansión de la ciudad, el Municipio de Quito ha realizado obras públicas tales como la infraestructura vial y servicios (agua potable, electricidad, alcantarillado y teléfono), y de esta manera han estimulado el desarrollo de nuevas áreas de urbanización. Paralelamente, en la ciudad de Quito se han suscitado cambios en los usos del suelo y en la forma de organización y funcionamiento de las actividades urbanas, sobre todo por la densificación y el deterioro de algunas áreas del centro, la emergencia de nuevos estilos de vida y patrones de consumo, y por la existencia de grandes áreas vacantes libradas a la especulación. El mismo artículo de la Secretaría de Comunicación del Municipio de Quito, los servicios básicos de Quito registran mayores coberturas en relación a nivel nacional. En agua en un 96%, electricidad en un 99,5%, alcantarillado en un 90,9% y el 98% tienen servicio de recolección de basura.

Por lo dicho anteriormente, un estudio sobre el sector de la construcción tanto a nivel nacional como a nivel de Municipalidad, es importante en el desarrollo del país y de la ciudad de Quito, debido a que la infraestructura básica es muy fuerte y el déficit habitacional es muy alto.

Propósito del Estudio

En la ciudad de Quito se ha suscitado un acelerado proceso de urbanización, que ha ocasionado desequilibrios en la organización de la ciudad. Por lo tanto, el propósito del presente estudio es determinar el comportamiento del sector de la construcción en el

Ecuador, a través de las diferentes variables económicas, y poder realizar un plan de negocios con miras a analizar la factibilidad de construcción de un edificio de oficinas en el sector norte de Quito. Con este estudio, el fin es poder buscar el financiamiento necesario en el sector bancario o Banca de Segundo piso del país para financiar parte de la construcción.

Justificación

El desarrollo del presente trabajo de investigación tiene como objetivo primario realizar un plan de negocios para demostrar la factibilidad de la construcción de un edificio de oficinas en el sector norte de Quito. El valor principal de un plan de negocios es la creación de un proyecto escrito, que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de su iniciativa comercial, con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales. De acuerdo a Velasco (2007) “Un Plan de Negocio es una herramienta de reflexión y trabajo, que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial. Un plan de negocio lo realiza por escrito una persona emprendedora, y en él plasma sus ideas, el modo de llevarlas a cabo e indica los objetivos que alcanzan y las estrategias que utilizan. Consiste en redactar, con método y orden, los pensamientos que tiene en la cabeza. Mediante el Plan de Negocio se evalúa la calidad del negocio en sí.” La realización de un plan de negocio es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio. Abordando estos puntos, la realización de un plan de negocio requiere la planificación e investigación de sus diversos componentes, que permita a la empresa justificar la realización de un proyecto. Para esto, varios autores proponen diversos tipos de planificación o metodologías para la elaboración de planes de negocios como por ejemplo:

Cuadro N° 1

PARTES	CON DESCRIPCIÓN
Presentación del proyecto	Formación y experiencia empresarial
Definición del producto o servicio	Descripción, atributos, nivel tecnológico, etc.
Plan de marketing	Delimitación del negocio, análisis de mercado, políticas comerciales y/o marketing mix.
Plan de operaciones	Localización de la empresa, procesos, recursos, estrategias, gestión de las existencias
Plan de organización	Estructura organizativa, formas de reclutamiento, asesores, etc.
Plan económico y financiero	Inversiones, financiamiento, balances, etc.

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Este proyecto presenta una alternativa valiosa para las empresas vinculadas al sector inmobiliario y de la construcción y para personas que deseen adquirir oficinas o departamentos, ya que tiene la finalidad de demostrar que desarrollar un proyecto inmobiliario puede ser un negocio rentable. Además un plan de negocio es una herramienta útil para la búsqueda de líneas de financiamiento y un plan de negocio bien elaborado permite ahorrar tiempo, y ayuda en el proceso de toma de decisiones. Dado la importancia de contar con un documento único en el cual se expresa el por qué del desarrollo y surgimiento de un negocio inmobiliario, y que ofrece un seguimiento de los diferentes procesos de la construcción de un edificio para lograr que cada uno de los detalles que requieran estos procesos sean satisfechos y cumplidos de forma oportuna para que el proyecto llegue a su éxito. Este plan de negocios de la construcción de un edificio de oficinas, propondrá una nueva estrategia para generar conocimientos válidos y confiables que sirvan para el desarrollo de proyectos y que solucionen los problemas de oferta de este tipo de bienes que aquejan a la ciudad.

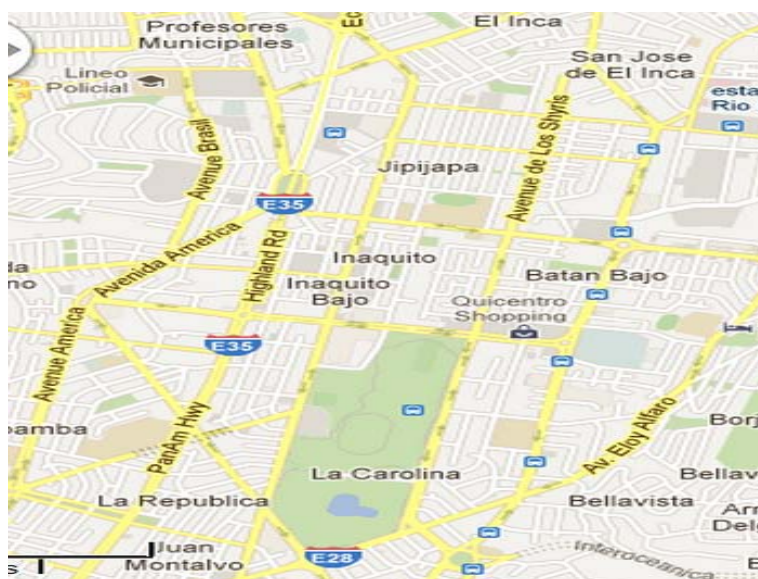
Delimitación Temporal

El presente estudio investigativo para el plan de negocio tendrá una duración de seis meses, específicamente desde el mes de Mayo hasta Octubre del 2012. El proyecto per se, tendrá una duración total de 24 meses que incluye la construcción del edificio en un período de 15 a 18 meses de acuerdo al cronograma de obra. En un tiempo de 24 meses se espera poder vender las oficinas en su totalidad.

Delimitación Espacial

El Edificio se encontrará en el sector de la Carolina tal como lo indica el plano de Google Maps adjunto. La ubicación particular del edificio no se la entregará debido a un proceso de confidencialidad, sin embargo el análisis económico, de mercado, técnico y financiero de este estudio demuestran las realidades del sector inmobiliario y de la construcción.

Gráfico N° 1



Fuente: Google Maps

Objetivos del Estudio

El objetivo general es el de diseñar un plan de negocio para la construcción de oficinas en el sector norte de Quito, que permita determinar la factibilidad de la misma.

Los objetivos específicos son: 1) Realizar un estudio del sector de la construcción en el Ecuador; 2) Determinar la oferta y la demanda mediante un estudio de mercado; 3) Definir las características del cliente mediante investigación de campo aplicada; 4) Establecer los recursos necesarios para la realización del proyecto mediante un estudio técnico; 5) Definir un análisis financiero del proyecto.

Organización del Estudio

Este capítulo comprende la primera sección de este estudio donde se define el planteamiento y propósito del estudio. El capítulo 2 presenta el estudio económico de la situación del país y específicamente la situación del sector inmobiliario de la construcción tanto a nivel país como de la ciudad de Quito. Esta sección también introduce el marco teórico para el estudio de mercado del proyecto. El Capítulo 3 es estudio de mercado del proyecto. En el Capítulo 4 discute la localización del proyecto como las cuatro P's de Marketing. El Capítulo 5 toma una visión más comprensiva de los aspectos técnicos del proyecto y finalmente en el Capítulo 6 se realiza el estudio financiero del proyecto incluyendo la tasa de descuento y un análisis de sensibilidad sobre los aumentos de los costos.

CAPITULO 2. ESTUDIO ECONÓMICO

Introducción

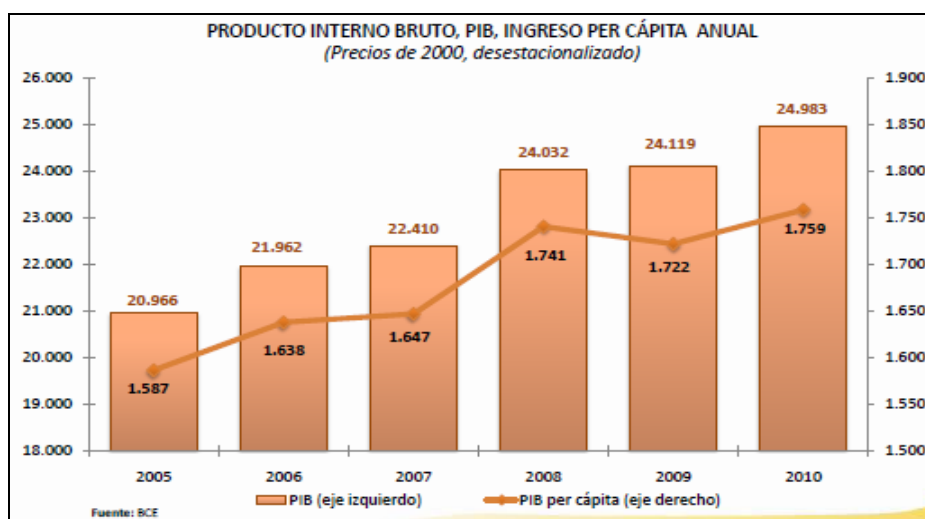
En el desarrollo de cualquier plan de negocio es importante conocer la situación económica del país y del sector en donde se va a llevar a cabo el proyecto. Por lo tanto, en esta sección se analizará el entorno económico y se explicará las variables económicas más importantes como son el PIB, la inflación, tasas de interés, política fiscal, balanza de pagos y desempleo. Posteriormente, este estudio se enfocará en el sector inmobiliario y de la construcción, explicando cuál ha sido su comportamiento en los últimos años y las perspectivas futuras que los agentes económicos tienen para el mismo.

Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es definido por el Banco Central del Ecuador (BCE), es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. El Banco Central del Ecuador mide el crecimiento económico a través del incremento porcentual que registra el PIB real, es decir dejando de lado el efecto del cambio en el nivel de precios, lo que nos permite comparar varios años entre sí de manera más precisa. Esta variable es importante, ya que permite analizar cómo ha evolucionado la economía en su conjunto, indicándonos: el crecimiento de la economía; si hay mayor producción e inversión; si hay menos desempleo y por ende nos indica cómo ha mejorado la calidad de vida del país.

De acuerdo a las estadísticas macroeconómicas presentadas por el Banco Central del Ecuador, el PIB en el 2008 creció 7.24% sustentado principalmente por el impulso de la explotación petrolera así como por la recuperación de la inversión tanto pública como privada. El pobre crecimiento de la economía del 0,36% para el año 2009 se atribuye principalmente al impacto de la crisis económica-financiera mundial. En el año 2010 la economía ecuatoriana medido por el PIB real, registró un crecimiento del 2,12% pasando desde \$1722.2 a \$1758.8 en el 2010. El crecimiento del PIB en el año 2010 fue de 3.58% es decir la economía ecuatoriana registró un crecimiento moderado pero considerablemente más alto que el crecimiento del 2009 que fue apenas del 0.36%. En 2011, la economía registró un fuerte crecimiento del 7.78%, el cual, de acuerdo al balance de la economía ecuatoriana presentado por la CEPAL, se debe a la fuerte inversión pública y al aumento del consumo debido al crecimiento en los créditos hipotecarios para la compra de viviendas. Tanto la variación del ingreso per cápita anual, como el PIB real hasta el año 2010 se pueden observar en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 2



Fuente: Investigación realizada

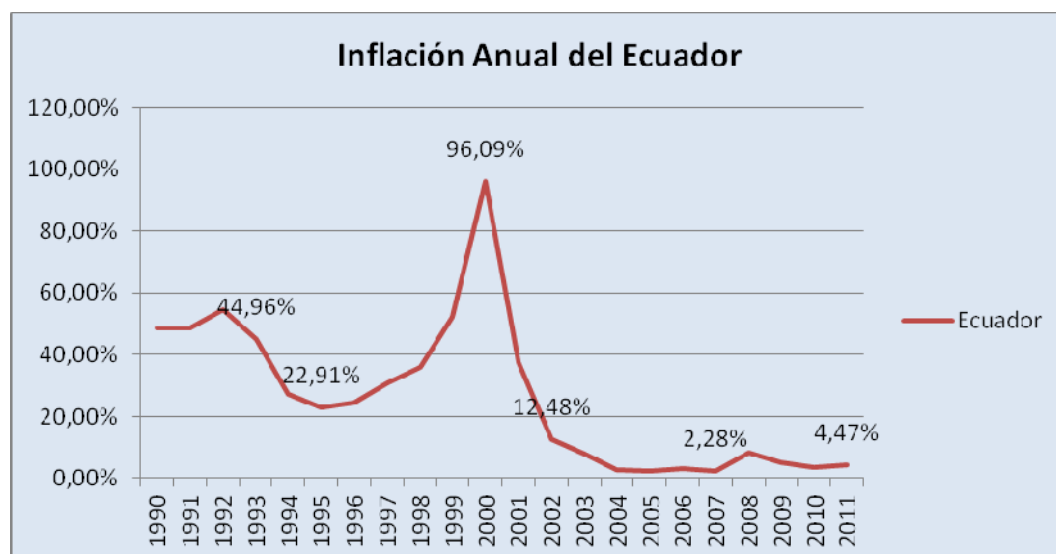
Elaborado por: Myrian Durán

En lo que respecta al año 2012, el Banco Central prevé que el PIB real será de \$28.031 millones de dólares, lo que significaría un incremento del 5.35% respecto al 2011. El crecimiento sostenido que ha presentado la economía en los últimos años está basado en el fuerte gasto corriente y de capital realizado por el gobierno impulsado por los altos precios del petróleo. Además, desde al año 2008 se puede observar un incremento en el consumo privado alentado por el incremento del salario real, el aumento del crédito en el sistema financiero y el aumento del circulante que se ha producido por el gasto público. En lo que respecta a la inversión del gobierno central, se espera que ésta continúe creciendo contribuyendo al aumento del Producto Interno Bruto, mientras los ingresos petroleros no disminuyan.

Inflación

La inflación indica la variación sostenida de los precios de bienes y servicios en una economía. De acuerdo a Dornbusch (2004) la inflación es la tasa porcentual de aumento del nivel general de precios. En el Ecuador, a partir de la dolarización, la inflación se redujo desde cifras del 96% a valores de un solo dígito, como puede apreciarse en los datos del Banco Central del gráfico adjunto. En los últimos 5 años, el promedio de la inflación anual ha sido del 5,38%, registrándose un pico en el 2008, cuando se registró una inflación del 8.83%. Este incremento es debido principalmente a los altos precios del petróleo y al gasto social del Estado Ecuatoriano. Para el 2011, la inflación fue de 4.41% y para el 2012 se espera los mismos niveles. En el gráfico adjunto se puede apreciar la inflación en el Ecuador desde 1990 hasta la fecha.

Gráfico N° 3



Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración propia.

Es importante mencionar que la meta de inflación que tenía el gobierno para el 2011 era de 3,35% a inicios de año, pero en Septiembre realizó un ajuste al alza y la inflación fue mayor a la meta fijada por el gobierno para el año 2011. Además, para el 2010 y el 2011 la inflación del Ecuador se situó por debajo de las inflaciones de la mayoría de países Sudamericanos como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 2

Pais	Inflación 2010	Inflación 2011
Venezuela	27%	27,63%
Argentina	11%	9,51%
Uruguay	6,9%	8,40%
Bolivia	5,6%	8,26%
Brasil	5,2%	6,18%
Paraguay	5,2%	8,9%
Ecuador	3,33%	4,41%
Colombia	3,1%	3,96%
Chile	1,7%	3,83%
Perú	1,5%	4,64%

Fuente: Index mundi

Desempleo

El INEC (2011) define al desempleo como el porcentaje de personas mayores a 10 años que se encuentra sin empleo y que no estuvo ocupado la semana pasada y está disponible para trabajar; o que buscó trabajo o realizó gestiones necesarias para conseguir empleo o comenzar un negocio en las últimas cuatro semanas. En el gráfico adjunto se puede apreciar la evolución del desempleo, el cual desde principios del 2010 ha tenido una tendencia a la baja disminuyendo desde el 7.9% en Diciembre 2009 hasta el 5.1% a finales del año 2011.

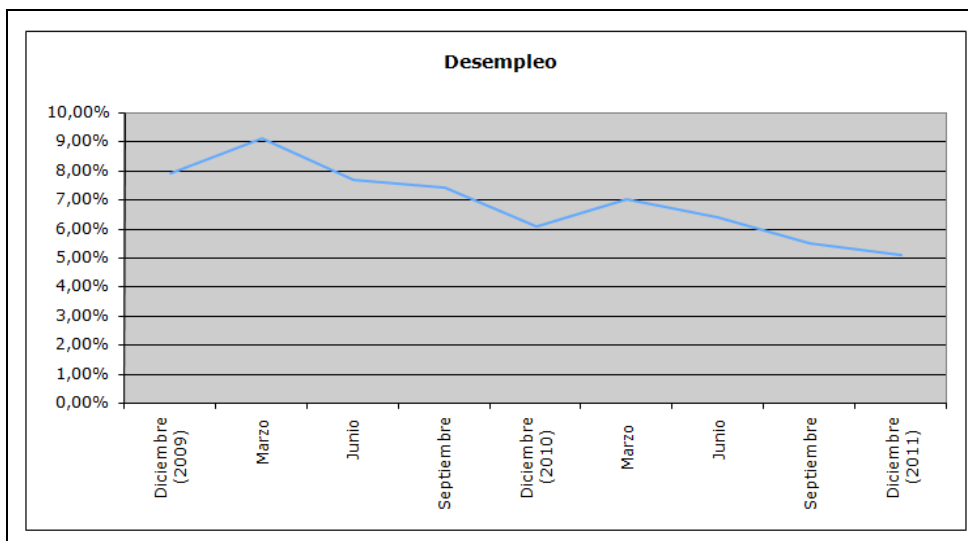
Cuadro N° 3

Año 2009	Año 2010	Año 2011
7,09%	6,10%	5,1%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Gráfico N° 4

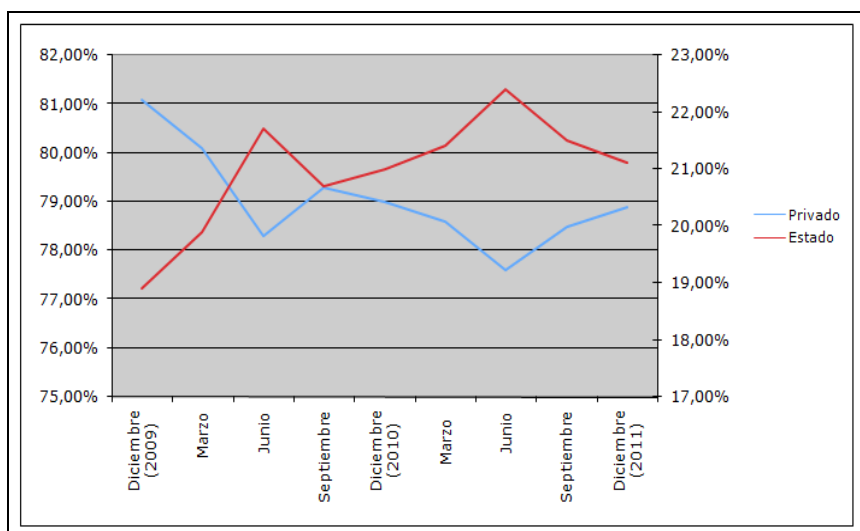


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

De acuerdo al gráfico se puede ver que la situación laboral del país ha mejorado en los últimos dos años y que existe una mayor cantidad de personas que tienen una situación laboral estable. El sector de la construcción por su alto crecimiento es un sector que en los últimos años ha dado trabajo a un sin número de personas mejorando su bienestar social. Es importante también analizar que la participación del Estado ha sido creciente en el mercado laboral debido al aumento que ha tenido el gasto público y a la creación de nuevos empleos en el sector publico. En el gráfico adjunto se puede apreciar la evolución del empleo tanto en el sector gubernamental como en el privado.

Gráfico N° 5



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Tasas de Interés

Las tasas de interés han tenido un comportamiento similar al ocurrido con la inflación. Las tasas de interés han tenido una disminución notable en el periodo pos-dolarización. En los últimos años las tasas de interés se han mantenido estables para la mayoría de los sectores económicos y muestran una tendencia a la baja en todos los

segmentos. En el segmento productivo corporativo, la tasa de interés empezó el 2010 en 8.68% y cerró en 8.17% al final del 2011 como se puede apreciar en el cuadro y gráfico adjuntos.

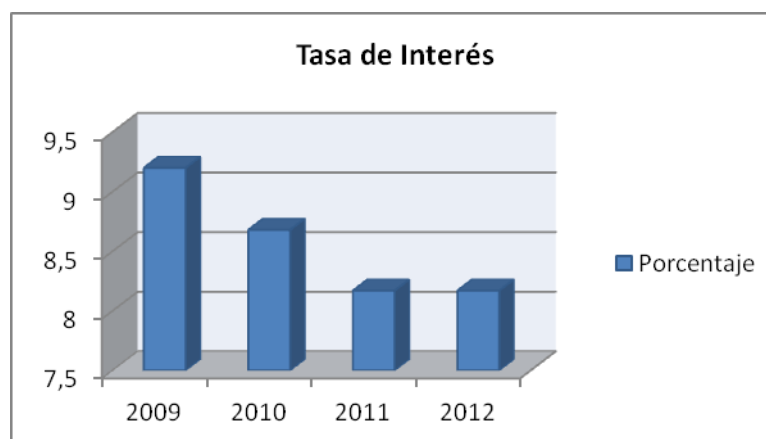
Cuadro 4: Tasa de Interés Activa

Año	%
2009	9,20
2010	8.68
2011	8,17
2012	8,17

Fuente: BCE

Elaborado por: Myrian Durán

Gráfico N° 6: Tasa de Interés Activas



Fuente: BCE

Elaborado por: Myrian Durán

De acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador, a finales del año 2011 se registró un incremento en el volumen de crédito al sector privado de 22.46% alcanzando un monto de 21,152.6 millones. Además, es importante recalcar la entrega de créditos hipotecarios por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) a través de su Banco (BIESS) a partir de 2010. Según la Cámara de Construcción, el BIESS en el 2010 entregó el 36.00% de los créditos en relación con el sistema financiero nacional. En el segmento

de vivienda, la tasa de interés bajó de 11.11% en Enero 2010 y al 10.64% en Diciembre del 2011. La disminución de las tasas de interés y el incremento de créditos en el país puede ser explicada mutuamente, ya que al bajar la tasa de interés muchas empresas y personas tienen mayor acceso al crédito y que incluso hoy en día es aprovechado por quienes deseen adquirir un bien inmueble.

Política Fiscal

La política fiscal es un indicador importante del desarrollo de la economía de un país ya que es la diferencia entre los ingresos del estado, como son los impuestos y las exportaciones petroleras y los gastos públicos. Un déficit fiscal se da cuando los gastos son superiores a los ingresos, y se denomina superávit cuando ocurre lo opuesto es decir el estado recibe más de lo que gasta. De acuerdo a datos del BCE, en el año 2011 el déficit presupuestario aumentó en un 0.94% con respecto al 2010, pasando de 1.687 millones en el 2010 a 1,703 millones en el 2011. Cuando un gobierno tiene déficit presupuestario, éste debe conseguir financiamiento, lo que tiene un impacto reduciendo el ahorro nacional, aumentando la tasa de interés y disminuyendo la inversión privada. Si no es posible conseguir el financiamiento, el gobierno debe recurrir a las reservas internacionales de libre disponibilidad (RILD) para cubrirlo, ya que al estar dolarizada la economía ecuatoriana no puede emitir dinero. Por este motivo la RILD y el déficit/superávit público se comportan de manera similar. El déficit generó una necesidad de financiamiento, él provendrá de desembolsos de un crédito del Banco de Desarrollo de China por \$1400 millones, y de créditos provenientes de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo BID y la Corporación Andina de Fomento CAF, y el resto deberá ser cubierto mediante la disminución de reservas.

Los principales ingresos del Sector Fiscal ecuatoriano provienen de la explotación y exportación petrolera. Los precios del petróleo se definen internacionalmente y estos ingresos fueron de \$5,054.71 millones de dólares en el año 2010, de \$9468.19 millones de dólares en el 2011 y de acuerdo al Ministerio de Economía, a un precio de \$79,7 dólares por barril, se espera que en el 2012 los ingresos del gobierno por exportación de petróleo sean de \$10,624 millones.

En el gobierno del Presidente Rafael Correa Delgado se aprueba la ley de equidad tributaria. De acuerdo al portal del Servicio de Rentas Interna del Ecuador, lo que busca la ley es: reducir evasión de impuestos, la equidad tributaria, incentivar la inversión y generación de empleo e incorporar impuestos y transparentar las finanzas públicas. Para reducir la evasión de impuestos entre las medidas tomadas por el SRI se encuentran el control de las operaciones internacionales, la declaración patrimonial, la bancarización y profundización financiera y el fortalecimiento de la gestión tributaria y administración de justicia entre otros. Además, en busca de equidad tributaria se reforma el anticipo del impuesto a la renta, los impuestos sobre herencias legados y donaciones y sobre el ICE. Mediante la ley de equidad tributaria se incentiva la inversión y generación de empleo con medidas como la creación de beneficios mediante deducciones adicionales para las remuneraciones pagadas a nuevos empleados y a discapacitados, deducción de 10 puntos del Impuesto a la Renta en la reinversiones en equipo y maquinaria y la exoneración de impuestos por depósitos e inversiones a plazo. Y por último se incorpora impuestos con el fin de transparentar las finanzas públicas como es el caso de la salida de capitales y repatriación de utilidades y reaseguros.

De esta manera, otro ingreso importante para el gobierno es la recaudación fiscal y se espera que en el 2012 se alcancen los \$15,915 millones, lo que representa un crecimiento del 10% respecto al 2011. Esto se debe como fue indicado anteriormente al

establecimiento de nuevos impuestos como el impuesto verde, o el aumento de impuestos existentes como es el caso del impuesto a la salida de divisas, a los licores, y también debido a la mejora en la eficiencia en el cobro de impuestos por el Servicio de Rentas Internas.

Uno de los principales ingresos del Ecuador en la época pos-dolarización han sido las remesas de los inmigrantes y han sido bastante fluctuante en los años. Durante la crisis al final de la década de los años noventa la salida de ecuatorianos al exterior se generalizó en todas las provincias del país. Las remesas enviadas por los emigrantes ecuatorianos han inyectado sumas importantes de dinero a la economía. Estas remesas han sido destinadas principalmente para gastos de consumo y vivienda y han servido para aumentar la calidad de vida de las familias de los emigrantes. Para el año 2000, las remesas se convirtieron en el segundo rubro de ingreso de divisas al país y representaron más del 10% del PIB y en los años posteriores hasta el 2010 en promedio se han encontrado cerca del 6% del PIB.

Para el año 2009, según datos presentados por el BCE, el monto de remesas que ingresaron al país fueron de USD 2,495 millones. Si es comparando con el monto del 2008 (USD 2,821 millones) existe una disminución del 11.5% y si es comparado con el año 2007 esta disminución asciende al 19%. La crisis económica y financiera mundial incidió en la reducción de las remesas, debido al creciente desempleo registrado en los destinos principales de los emigrantes ecuatorianos y debido a las restricciones impuestas por dichos países para aminorar los flujos migratorios. Durante el primer semestre de 2010 el flujo de remesas de los emigrantes ascendieron a USD 1,106 millones. De acuerdo a datos presentados por el Banco Central en sus boletines de “Evolución de Remesas”, los ingresos por remesas provenientes del exterior aumentaron en un 3.4% del primer al segundo trimestre del año anterior, pasando de \$550.1 millones a \$568.9 millones. Se puede apreciar una recuperación de los flujos de remesas debido a que en el primer trimestre del

2009, los ingresos por remesas fueron de \$524.2 millones, el valor más bajo desde el año 2008.

Las remesas de los emigrantes representan una oportunidad para el sector inmobiliario y de la construcción debido a que en muchos casos estas remesas son destinadas para vivienda. Esta evidencia empírica lleva a concluir que existe una oportunidad en el Ecuador para el desarrollo de la vivienda social. Como fue mencionado anteriormente el destino de las remesas, en su mayoría, se ha canalizado a la construcción de viviendas y a la adquisición de vehículos y electrodomésticos incrementando el bienestar social.

Análisis del Sector de la Construcción

En esta sección se analizará el desarrollo del sector inmobiliario y de la construcción en el país y más específicamente en la ciudad de Quito durante los últimos años. Es fundamental realizar este análisis ya que se obtendrá información importante acerca de la situación de esta industria.

El sector de la construcción, el petrolero y el de telecomunicaciones son considerados como los principales dinamizadores de la economía. La construcción contribuye altamente a la economía tanto en lo que respecta a su aporte al PIB como a la cantidad de personas que emplea. De acuerdo a un artículo del *El Universo*, de diciembre de 1998 el número de compañías constructoras que se reportaron a la Superintendencia de Compañías fueron de 1.530 y generaban empleo a 20,900 personas de las cuales 12,675 eran obreros. Por lo tanto, la generación de empleo del sector de la construcción es significativamente importante y lidera la captación de mano de obra no calificada. Este empleo de mano de obra no calificada alivia en alguna medida el problema de desempleo y

promueve la creación de empresas paralelas dentro del ámbito artesanal y pequeña industria, las cuales también son generadoras de empleo, dinamizando de esta forma el círculo productivo dentro de la economía nacional.

Durante los últimos años, el sector se ha visto impulsado en gran medida por el modelo económico basado en gasto del gobierno del Presidente Correa y por los elevados precios del petróleo. En el gráfico adjunto se puede apreciar la evolución del sector de la construcción. Durante los últimos cinco años el sector de la construcción ha representado cerca del 10% del PIB lo cual evidencia la importancia de esta actividad en la economía de nuestro país (Vela, 2012). De acuerdo a previsiones del Banco Central del Ecuador se espera que para 2012 el sector de la construcción represente cerca del 10.25% del PIB del país es decir sea de 2.870 millones.

Gráfico N° 7



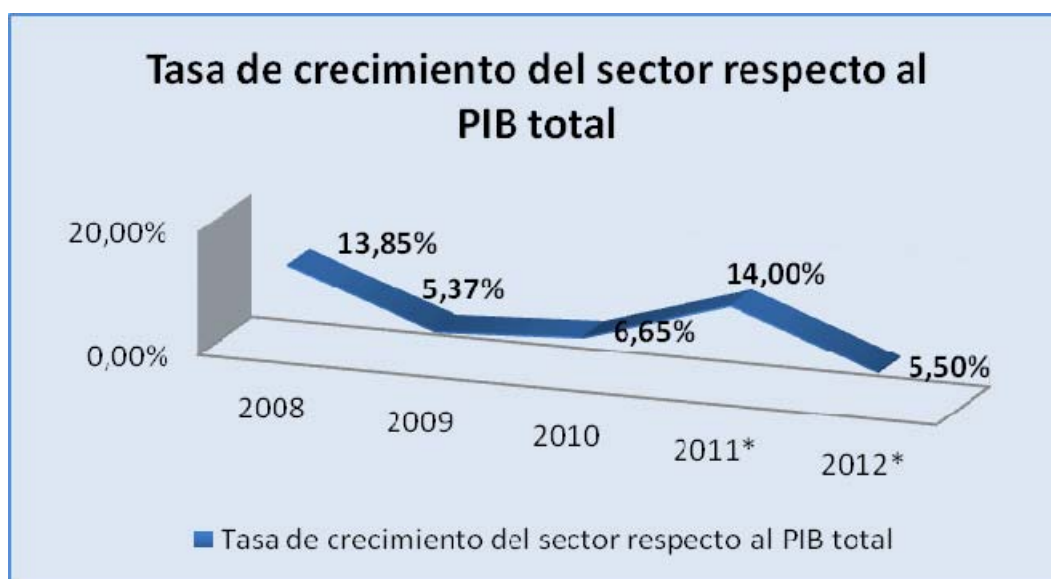
Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración propia.

Crecimiento del Sector

En los últimos cinco años se ha registrado un crecimiento promedio de 9,08% para el sector de la construcción respecto al PIB total según informes del Banco Central. El año

2009 registró una tasa de crecimiento del 5,4%, la menor para el período, debido principalmente a la crisis mundial y a que los bancos restringieron sus líneas de crédito. El gobierno nacional para contrarrestar esta situación dispuso \$600 millones de la Reserva de Libre Disponibilidad para impulsar al sector de la vivienda, los cuales fueron viabilizados mediante créditos a constructores, créditos hipotecarios y bonos para la vivienda, a través del Banco Ecuatoriano del Vivienda (BEV), el Banco del Pacífico y el MIDUVI (Corporación EKOS, 2011). Adicionalmente, en el 2010 debido al inicio del funcionamiento el Banco del IESS (BIESS) el sector se dinamizó aún más. (Corporación EKOS, 2011,) Como se puede apreciar en el gráfico adjunto para el año 2011 se alcanzó un crecimiento del 14% anual muy parecido al del 2008.

Gráfico N° 8



Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración propia.

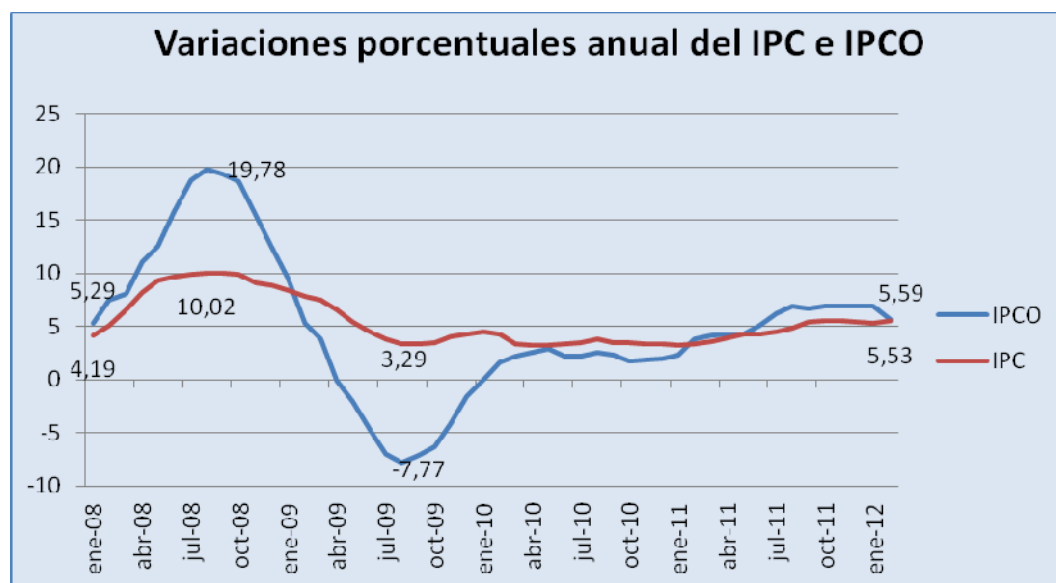
De acuerdo a Vela (2012) desde el año 2009 el crecimiento del sector de la construcción supera ampliamente al crecimiento de la economía constituyéndose como uno de los “puntales de la economía no petrolera del país”. De igual manera, de acuerdo a la revista Gestión en su número dedicado al análisis del sector inmobiliario del país, el

crecimiento de la construcción dinamiza otras actividades económicas como la industria del cemento, la madera, la minería metálica y no metálica, el transporte, la importación de acero, hierro, y el sector de los servicios entre otros, convirtiéndose en un verdadero impulsor de la economía. De acuerdo a la revista Gestión e información del INEC, el sector de la construcción emplea a 6,71% de los ocupados del país, ubicándose en el cuarto lugar entre las generadoras de empleo, precedida por el comercio, la industria manufacturera y el transporte.

Inflación en el Sector

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos mide mensualmente la variación de los precios del sector de la construcción mediante el IPCO (Índice de Precios al Constructor). Como se puede observar en el siguiente gráfico, la variación porcentual anual del IPCO alcanzó un pico en agosto del 2008 llegando al 19.78% y disminuyendo considerablemente e incluso alcanzando una deflación y ubicándose en su punto más bajo en el mes de agosto del 2009 con un -7.7%. Posteriormente, el índice mostró una tendencia a la alza manteniéndose por debajo del IPC hasta que a inicios del 2011 lo superó manteniéndose arriba del mismo hasta el momento.

Gráfico N° 9



Nota: El IPCO tiene como año base el 2000 mientras que el IPC el 2004.

Fuente: INEC; Elaboración propia.

Sector Inmobiliario

El sector inmobiliario y de la construcción ha mostrado un crecimiento excepcional en los últimos años. En la actualidad se habla de un auge en el sector y en distintos sitios de la ciudad de Quito se puede apreciar cómo avanza una gran cantidad de proyectos inmobiliarios que ha comenzado en los últimos meses dinamizando la oferta. La demanda de vivienda en los últimos años ha aumentado, impulsada por factores importantes como el incremento de créditos, tasas de interés más bajas y con plazos mayores. Este incremento en la demanda, así como el aumento de algunos costos directos e indirectos han producido un aumento de los precios. Por ejemplo, el aumento de precios en los costos de materiales de construcción de los últimos años incidió en el incremento en los precios del m² de construcción, pasando de un promedio de 800 dólares en el 2006 a 1200 por m² en la actualidad para los segmentos de clase media alta.

Todos estos temas serán analizados a mayor profundidad en esta sección.

Demanda y Financiamiento del Sector Inmobiliario

De acuerdo a los datos del último Censo de Población y Vivienda realizado en 2010 muestran que a nivel nacional la vivienda propia de los hogares ha aumentado en un 25.9%. De acuerdo al MIDUVI para el año 2010 el déficit habitacional disminuyó en aproximadamente un 9% debido al bono de la vivienda y a que el Gobierno Central durante el período 2007- 2011 entregó 246.000 viviendas de todo tipo a nivel nacional. Sin embargo afirma que todavía existe un déficit de casi 1.2 millones de viviendas.

Cabe recalcar que un aumento de la demanda de vivienda se debe que al momento en el Ecuador se está dando una gran variedad de facilidades financieras destinadas al sector de la vivienda. Por un lado el BIESS, ha jugado un rol muy importante en el sector, con sus préstamos hipotecarios para sus afiliados con tasas de interés entre el 7,9% y el 8,5%, y por períodos de hasta 25 años. En el año 2011 el BIESS abarcó el 63% de la cartera hipotecaria desembolsando \$766,41 millones de dólares, mientras que la banca privada desembolsó \$441,55 millones (Gráfico 10 y 11). En cuanto al número de créditos hipotecarios concedidos durante el 2011 se otorgaron 21.512 y en lo que va del año, hasta mediados de marzo, 4.819.

Gráfico N° 10

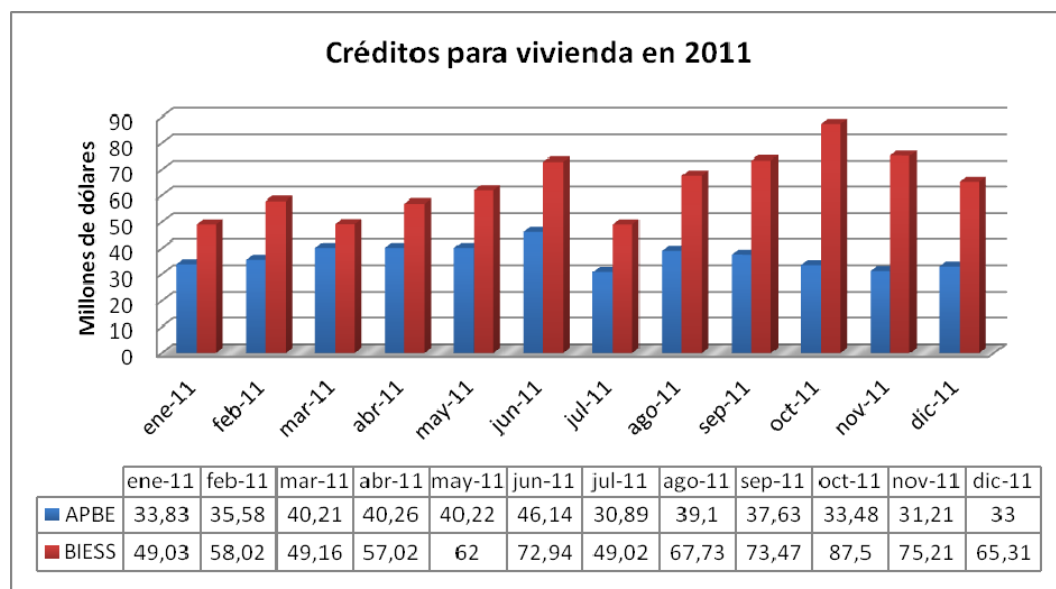
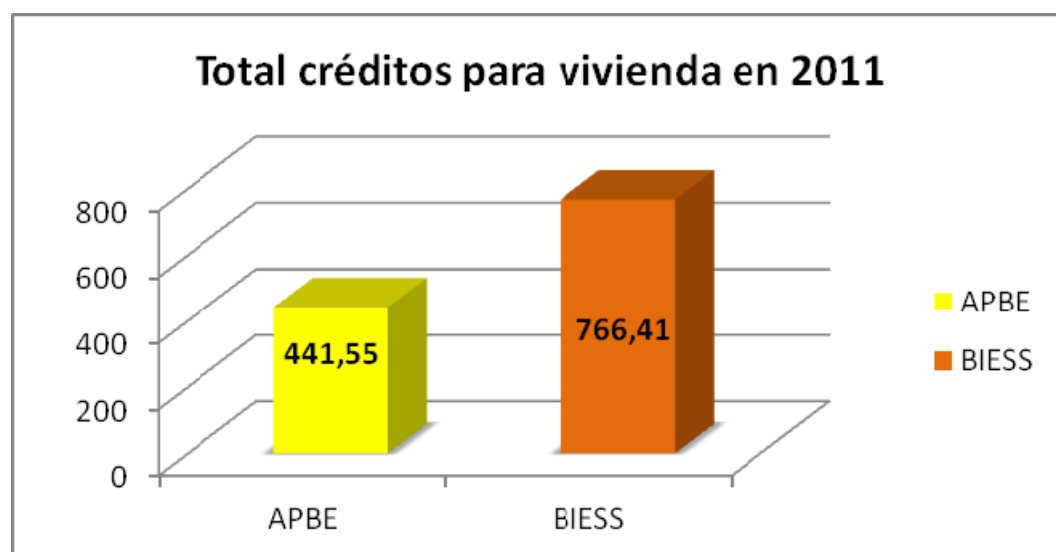


Gráfico N° 11



Fuente: Revista Gestión, APBE (Asociación de Bancos Privados del Ecuador) y BIESS.

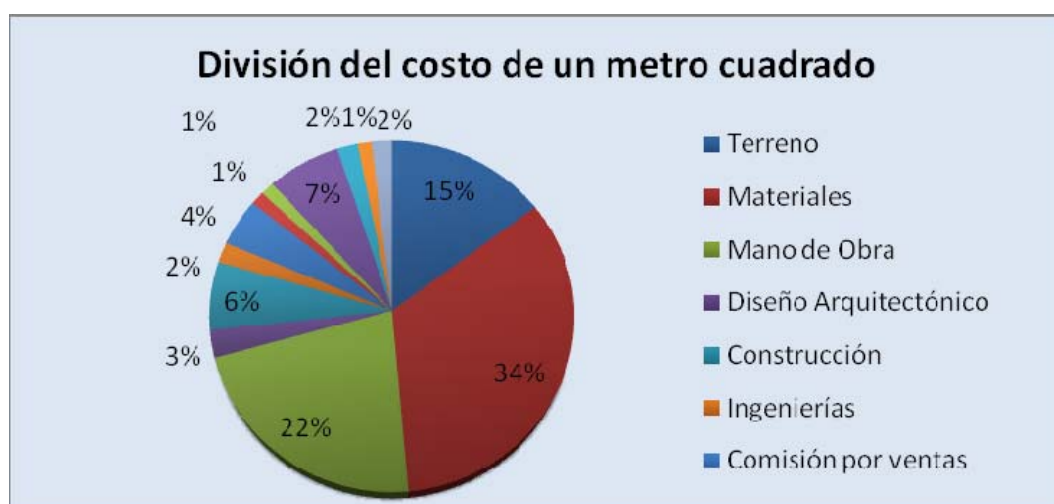
Elaborado por: Myrian Durán

Por otro lado, programas como el bono de la “primera vivienda” del gobierno manejado por el MIDUVI y canalizado a través del Banco del Pacífico, y las bajas tasas de interés hipotecarios en comparación a otro tipo de créditos como créditos de consumo, comerciales PYMES han aumentado la demanda de vivienda.

Precios del Sector Inmobiliario

La creciente demanda y aumento en los costos directos e indirectos es uno de los motivos por los cuales el precio del metro cuadrado ha subido en los últimos meses. Además la bonanza del sector y la falta de lugares para construir ha generado un fenómeno especulativo que ha impulsado el precio de los terrenos a la alza, especialmente en las ciudades de Quito y Guayaquil. Nuevas regulaciones que exigen mayor salud ocupacional, seguridad industrial y la afiliación al IESS de los trabajadores a pesar de que en su mayoría se trata de trabajadores transitorios, ha producido un incremento de los costos. Por otro lado, requisitos municipales en cuanto a áreas verdes, áreas comunales, parqueaderos y accesos para discapacitados ha reducido el área vendible del edificio lo que ha provocado un incremento en el precio del metro cuadrado. En el siguiente gráfico se puede apreciar la estructura de costo del metro cuadrado de acuerdo a la Cámara de Comercio de Quito como consta en el estudio de Vela (2012).

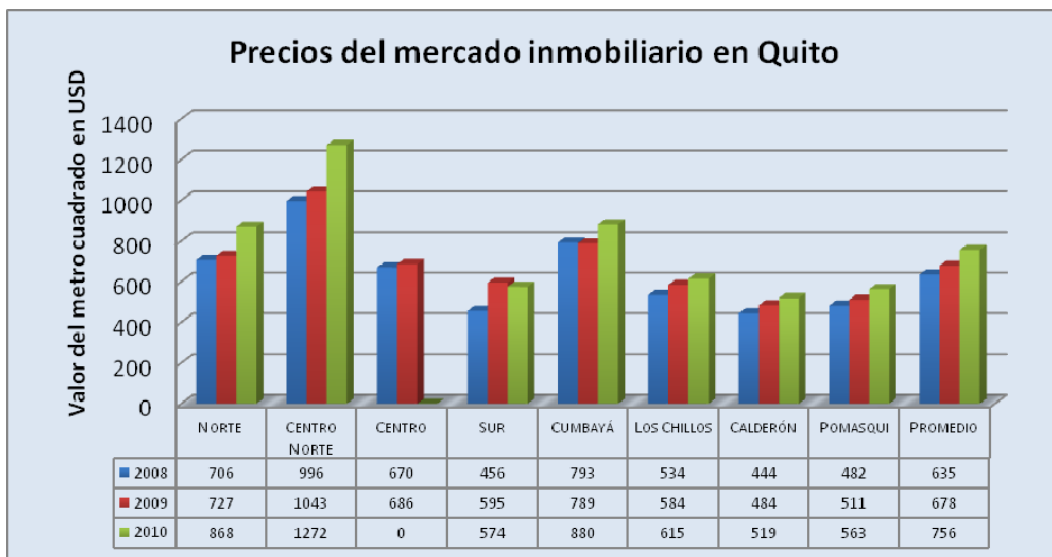
Gráfico N° 12



Fuente: Revista Gestión; Elaboración Propia.

Por lo presentado anteriormente se puede mencionar que el precio por metro cuadrado en la ciudad de Quito se encuentra entre los \$500 y \$1.500 dólares aproximadamente, dependiendo de la ubicación del inmueble. De acuerdo a la revista Líderes, en el centro norte de la ciudad los precios del metro cuadrado el año 2010 se situaban en alrededor de los \$1250 dólares, mientras que en Calderón estaba en los \$520 dólares aproximadamente. A continuación se presenta los precios del sector inmobiliario en Quito realizado a partir de la información de la Revista Líderes.

Gráfico N° 13



Fuente: Revista Líderes; Elaboración Propia.

CAPITULO 3. ESTUDIO DE MERCADO

Introducción

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la demanda o de personas que podrán adquirir el bien o servicio que se piensa vender, y el precio que están dispuestos a pagar por el mismo. Adicionalmente, un estudio de mercado nos puede indicar si las características y especificaciones del servicio o producto, corresponden a las deseadas por el cliente. Nos dirá igualmente, el tipo de clientes que están interesados en los bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa. De esta manera, un proyecto tiene sentido y justificación cuando se identifica "hacia quienes va dirigido el producto, o quienes van a consumir, o utilizar los productos o servicios contemplados en cada proyecto. (Álvarez, 2012, p. 32)

Como se evidencia del análisis económico, el sector de la construcción es considerado como uno de los principales dinamizadores de la economía tanto por su aporte al PIB como a la cantidad de personas que emplea. Durante los últimos años, el sector se ha visto impulsado en gran medida por el modelo económico basado en gasto del gobierno de Correa y por los elevados precios del petróleo y ha mostrado un crecimiento excepcional. En la actualidad, debido al auge del sector se ha dinamizado la oferta por la gran cantidad de proyectos inmobiliarios. Por otro lado la demanda de vivienda ha aumentado debido a factores importantes como el incremento de créditos, tasas de interés más bajas y con plazos blandos y programas de vivienda del gobierno a través del Banco

Ecuatoriano del Vivienda (BEV), el Banco del Pacífico y el MIDUVI (Corporación EKOS, 2011). Adicionalmente, el BIESS, ha jugado un rol muy importante en el sector. Sin embargo de acuerdo al MIDUVI todavía existe un déficit de casi 1.2 millones de viviendas. Mas aún, en el país existen cerca de 3 millones de hogares y más de un millón de los mismos viven en viviendas precarias por las características constructivas, en hacinamiento o no disponen de los servicios básicos adecuados. De acuerdo al INEC, cada año en el país se forman alrededor de 65.000 nuevos hogares que requieren vivienda, servicios básicos.

El mercado inmobiliario de oficinas históricamente se ha desarrollado específicamente en el sector norte central de la ciudad, sin embargo, en la actualidad existe un pequeño desarrollo en el Valle de Cumbayá. De acuerdo a Market Watch, 67 de 84 proyectos de oficinas vendidos se han ubicado dentro del sector norte central en los últimos 10 años. Estos proyectos principalmente se han ubicado en 4 barrios que son: 12 de Octubre, La Pradera, La República del Salvador y la Carolina. De igual manera, de acuerdo a Market Watch las áreas promedio de oficinas ofertadas son 90 metros cuadrados en donde el área de la oficina deseada ha subido en 10 m² del promedio histórico. El precio promedio en la actualidad es de 1.215 dólares por metro cuadrado y el valor promedio de parqueaderos de oficina es de 7.980 dólares

De una manera progresiva y sostenida, en estos últimos años ha seguido ingresando grandes volúmenes de espacios de oficinas en la oferta de la ciudad, la gran mayoría contratadas en compra y, más recientemente, algunas de ellas también colocadas en alquiler.

De acuerdo al Entorno Inmobiliario, en el cuadro adjunto se muestra la oferta de oficinas en el año 2.011 de la ciudad de Quito (Entorno Inmobiliario, 2012).

Cuadro N° 5

DESCRIPCIÓN	Número de Proyectos	Número de unidades
Uribe & Schwarzkop	5	125
CR Constructora	4	105
Constructora Cevallos	1	35
Alvarez Bravo	3	105
Diego Guayasamin	1	28
Faesintidio Inmobiliaria	1	54
Edifikar Prabyc	1	36
Bychersa	1	56
Nevamar	1	24
Grupo Fortaleza	1	20
Victor H.Garcés	1	9
Promotores Asociados	1	30
TOTAL	21	627

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Además, de acuerdo a Gamboa y Asociados (2011) partiendo que en los últimos años, la comercialización de oficinas en la ciudad de Quito, ha tenido una tasa de crecimiento de 9%, y se puede realizar la extrapolación de la oferta de este tipo de bienes. Como se puede observar en la cuadro, se estima que en los próximos años exista una oferta progresiva en la venta de oficinas en la ciudad.

Cuadro N° 6 Proyección de la Oferta

Años	0	1	2	3	4	5
Oferta anual	627	683	745	812	885	965

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Competencia

De acuerdo al entorno inmobiliario se determinó 22 proyectos ubicados en la ciudad de Quito que corresponden a diferentes zonas, y que pueden considerarse como una potencial competencia. En la cuadro de a continuación, se presenta las empresas constructoras de oficinas en la ciudad de Quito, con el respectivo valor total del proyecto.

Cuadro N° 7 Competencia

Empresas	Proyectos	Área m²	Valor por m²	Total Proyecto
Uribe &Schwarzkop	5	8.302	1.110,00	9.215.116,47
CR Constructora	4	22.468	1.335,37	30.002.996,27
Constructora Cevallos	1	1.871	1140,00	2.133.139,91
Álvarez Bravo	3	8.864	1.372,74	12.167.569,68
Diego Guayazamin	1	2.334	1385,00	3.232.624,79
Faesinstidio Inmobiliaria	1	3.618	974,82	3.526.473,82
EdifikarPrabyc	1	2.259	1.140,00	2.575.566,51
Bychersa	1	1.691	1012,00	1.711.035,82
Nevamar	1	2.227	1.046,55	2.330.524,12
Grupo Fortaleza	1	762	1.170,00	891.934,31
Víctor H. Garcés	1	42.093	1.250,00	52.615.629,83
Promotores Asociados	1	1.801	1021,71	1.839.638,59

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Para respaldar este plan de negocios y los datos mencionados anteriormente, se realizó un pequeño estudio como muestra para definir si existe interés en el sector de oficinas en la ciudad de Quito. Dentro de lo que compete para el proyecto, este estudio sirve para determinar si habrá o no acogida por parte de los empresarios en la construcción de un edificio de oficinas, en función de las ventajas y desarrollo de elaborar un plan de

negocios. A continuación se detalla la investigación de mercado realizada en lo que respecta a la definición del universo, selección de la muestra, y diseño de la encuesta.

Investigación de Mercado

Definición del Universo

En estadística, el universo es el nombre específico que recibe la operación dentro de la delimitación del campo de investigación, que tiene por objeto la determinación del conjunto de unidades de observaciones que van a ser investigadas. Para este caso específico, el universo estará representado por el número de habitantes de la ciudad de Quito (Ramirez, 2004, p. 34).

Selección de la Muestra

La muestra es un subconjunto de la población, seleccionado de tal forma, que sea representativa de la población en estudio, obteniéndose con el fin de investigar alguna o algunas de las propiedades de ésta. Según la estadística formal, es una parte o porción extraída de un conjunto, por métodos que permiten considerarla como representativa del mismo. La muestra para la presente investigación, estará representada por el número de empresarios que están interesados en comprar una oficina en la ciudad de Quito.

Fórmula de la Muestra:

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

Dónde:

N: es el tamaño de la población o universo

z: Valor Z crítico, correspondiente a un valor dado del nivel de confianza es del 95% por lo que Z será el 1.96.

e: Es el error muestral, que será del 5%

p: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio.

q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

n: es el tamaño de la muestra

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 254.903}{(0.05^2 * (254.903 - 1)) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 384$$

Se deberá realizar 384 encuestas a habitantes de Quito.

Diseño de la encuesta

Se desarrolló un cuestionario de 9 preguntas de opción múltiple para facilitar la aplicación de la encuesta a personas del sector empresarial. La encuesta y los resultados se puede revisar en el Apéndice A y B.

CAPITULO 4. LOCALIZACIÓN

Las estrategias de mercadeo, también conocidas como estrategias de mercadotecnia o estrategias comerciales, consisten en acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo relacionado con el mercadeo. Los objetivos de mercadeo pueden ser: captar un mayor número de clientes, incentivar las ventas, dar a conocer nuevos productos, lograr una mayor cobertura o exposición de los productos, etc. Para una mejor gestión, éstas se suelen dividir o clasificar en estrategias destinadas a 4 aspectos o elementos de un negocio: estrategias para el producto, para el precio, para la plaza (distribución), y estrategias para la promoción (comunicación), las cuales son conocidas como las 4 Ps o la Mezcla del marketing (Enrique, 2000)

Producto

El producto consiste en la construcción y venta de un edificio de oficinas, con la mejor ubicación en el sector norte de la ciudad sobre la base de una convivencia armónica y creativa, con espacio eco eficiente, accesibilidad, valoración del tiempo y sustentabilidad de crecimiento de la ciudad. El proyecto de oficinas está ubicado en el sector centro-norte de la ciudad de Quito y en los alrededores del parque La Carolina. En el norte de la ciudad, el sector Ñaquito se destaca por poseer el mayor crecimiento corporativo de Quito. Es una urbanización corporativa moderna que armoniza aspectos tan importantes como la arquitectura, la tecnología, los servicios y la accesibilidad.

El producto es un edificio de oficinas que busca ofrecer a los propietarios un ambiente seguro, tranquilo, lleno de confort, ideal para sus negocios. Las oficinas serán equipadas acorde a las últimas tendencias tecnológicas y arquitectónicas y dispondrán de

una eficiente y cómoda infraestructura, ofreciendo calidad en diseño y funcionalidad. El tamaño de las oficinas permitirá convertirse en amplias oficinas gerenciales u operativas con la posibilidad de lograr distintos tamaños y configuraciones y tendrán acceso a las últimas tendencias tecnológicas. El proyecto a ejecutarse, contará con 10 pisos, los cuales darán cabida a 41 oficinas que varían desde los 52 metros a los 108 metros cuadrados de construcción. Además contará con 74 parqueaderos en cuatro subsuelos. Mediante un estudio de funcionalidad y forma, se determinó que el proyecto se desarrollará en aproximadamente 2.734 metros de área útil de oficinas y el área comunal es de aproximadamente 780,20 metros. El edificio contará con un gran hall de distribución en cada planta, dirigiendo a la entrada de las oficinas. En cada piso se localizarán entre 3 a 5 oficinas de acuerdo al tamaño de las mismas. Las áreas comunales estarán compuestas por el Lobby principal, áreas exteriores, ducto de escaleras y de ascensor y la zona de terraza. El área de estacionamiento, será distribuida en cuatro niveles del subsuelo. Las bodegas se encuentran ubicadas en el cuarto nivel de subsuelo. Las fachadas exteriores estarán conjugadas con el entorno, utilizando juego de colores y materiales como vidrio templado que revestirán el edificio. En las zonas peatonales exteriores se utilizará porcelanato y adoquín decorativo.

Precio

“El precio se define como: la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio” (Kotler & Armstrong, 2010 p. 353). La fijación de precios puede ser realizado por costo más margen que consiste en sumar un sobreprecio del 50% al costo de los productos.

También puede ser establecida de acuerdo al valor del cliente, en el cual, el valor obtenido anteriormente se compara con los rangos de precios de la competencia y de acuerdo a estos valores se fija el precio final de venta al público. Además se puede establecer una fijación de precios promocionales. Los precios en la actualidad en lo referente a oficinas se maneja en diferentes rangos, pues el cliente antes de comprar analiza factores como: ubicación, espacio, entre otros. Actualmente el metro cuadrado puede encontrarse entre los 1.100 y 1.400 dólares por el sector en el que se desea ubicar el proyecto. Por ejemplo, analizando los precios de proyectos inmobiliarios se puede apreciar que por ejemplo la constructora Uribe & Schwarzkof ofrece el metro cuadrado a 1.310 dólares y oficinas de 65 metros cuadrados vende desde 89.000 dólares por el sector de la Av. América. Otro ejemplo es CR Constructora ofrece el metro cuadrado entre 900 y 1.400 dólares dependiendo del sector. Los precios mencionados anteriormente ayudarán como referencia para establecer el precio de las oficinas que se pretende ofrecer en el proyecto. Para el proyecto la estrategia de precios se encaminará de una forma escalonada de acuerdo al piso en que se encuentre la oficina. Los precios venta de las oficinas comenzarán desde 1.100 dólares para la planta baja, llegando a 1350 dólares para los últimos pisos. Además se dará un precio promocional o descuento para la compra de las oficinas en planos que llegarían hasta un 10%, es decir los precios para las oficinas vendidas después de la terminación de la construcción de las oficinas se incrementarán en un 10% y de acuerdo al mercado en ese momento.

Entre las políticas del proyecto se plantea un pago del 10% de reserva, un 30% durante la construcción y a la entrega de los departamentos el 60% del valor de las oficinas, el cual puede ser financiado por cualquier entidad Bancaria privada o gubernamental.

Plaza

La plaza es un elemento importante dentro del Marketing Mix ya que el producto debe ser colocado en un lugar adecuado, en la cantidad adecuada y en el momento oportuno. El edificio estará ubicado en el sector centro-norte de la ciudad de Quito y en los alrededores del parque La Carolina por considerarlo como un sector comercial, empresarial y de entretenimiento, lo cual será un beneficio para los futuros clientes. Este sector se destaca por poseer el mayor crecimiento corporativo de Quito. Es una ubicación corporativa moderna que armoniza aspectos tan importantes como la arquitectura, la tecnología, los servicios y la accesibilidad. Este sector fue consolidado con vivienda unifamiliar hace aproximadamente 20 años y pertenece a un nivel socio económico Medio Alto – Alto. En los últimos años se ha cambiado la estructura del suelo y el sector de Ñaquito y los alrededores del parque La Carolina se ha convertido en el área más importante de negocios y de oficinas en Quito. El sector está rodeado por cruces viales importantes como son las avenidas Naciones Unidas, Amazonas, República, Eloy Alfaro, Shyris y República del Salvador. Es impresionante ver en estas avenidas la gran cantidad de edificios de oficinas, siendo muchos de éstos incluso, edificios de matrices del sector bancario y financiero del país o incluso Ministerios del Sector Gubernamental. Existe una enorme cantidad de construcción en el sector y la mayoría de los proyectos se encuentra dirigida a modernos edificios de oficinas. Por lo tanto, el ofrecer un nuevo edificio de oficinas en el sector podría crear una clara y extraordinaria oportunidad de negocios. Las estadísticas corroboran esta primera impresión por la poca disponibilidad de terrenos para la construcción de edificios en este sector. Además el edificio tiene una ubicación en uno de los principales centros de comercio por la existencia de varios de los más importantes centros comerciales de la ciudad. Este sector es el centro financiero y bancario y es el

distrito empresarial y de entretenimiento de la ciudad. La existencia de hoteles además de centros de entretenimiento, como el Parque La Carolina y el Estadio Olímpico Atahualpa ha hecho una ubicación excelente para el desarrollo empresarial de la ciudad.

Promoción

La mezcla de comunicación es la combinación de los diferentes elementos con los que las empresas pueden transmitir su propuesta, está conformada de: publicidad, ventas personales, promoción de ventas y relaciones públicas que utiliza una compañía para tratar de alcanzar sus objetivos de publicidad y mercadotecnia. La oficina de venta es el principal medio de promocionar el proyecto. En la oficina de ventas, ubicada dentro del terreno del edificio anunciará el inicio de pre ventas con la ayuda de una maqueta del edificio. Una vendedora con experiencia en ventas de proyectos inmobiliarios promocionará desde las 9:00 hasta las 18:00 horas los días laborables y sábados y será la encargada de recibir al cliente y enseñar el proyecto. Además se contratará los servicios de una compañía inmobiliaria para la promoción y ventas del mismo. El objetivo es conseguir la venta de las oficinas en su totalidad en el menor tiempo posible, logrando que los futuros clientes conozcan las características de las oficinas y las ventajas que les ofrece el poseer una oficina propia, gracias a los esfuerzos publicitarios. Como estrategia de comunicación se enfocará en clientes que tienen la intención y capacidad de compra de un inmueble, ofreciéndoles toda la información relacionada con el proyecto. Otras formas que se dará a conocer el proyecto será mediante prensa, revistas especializadas, vallas, flyers con información del proyecto y la forma de contactar para conocer el financiamiento.

CAPITULO 5. ESTUDIO TÉCNICO

Promotor Corporativo

Los promotores del proyecto son arquitectos y constructores quienes han estado en el negocio inmobiliario por más de 20 años. El proyecto a desarrollarse es un edificio de oficinas que tiene 6.045 metros cuadrados de construcción. El capital accionariado se encuentra distribuido en tres socios con la siguiente participación. Socio A 30%, Socio B 30% y Socio C 40%. La experiencia y conocimientos de los socios y promotores del proyecto en el sector inmobiliario y de la construcción garantiza una adecuada planeación y administración de acuerdo a los más avanzados y modernos procedimientos de construcción y de administración de proyectos inmobiliarios.

Topografía

Cabe señalar que el terreno es completamente plano, por lo que no ofrece ningún tipo de pendiente positiva o negativa, lo que evita complicaciones constructivas. El terreno es ideal para el emplazamiento de esta edificación compuesta por un bloque de forma más bien cuadrada, que responde a la propia forma geometría del terreno.

Composición Arquitectónica

El proyecto está conformado por un edificio moderno ubicado en una zona privilegiada y de alta plusvalía, que cuenta con 39 oficinas en 10 pisos, mas 2 oficinas en

planta baja, 74 parqueaderos en 4 niveles de estacionamientos, y 14 bodegas. El edificio estará construido en un terreno con una superficie de 600m² distribuido en 10 pisos o niveles y planta baja donde estará establecida la entrada principal al edificio un área de mezzanine, dos oficinas, recepción donde estará ubicado un guardia de seguridad equipado con los requerimientos necesarios para brindar un óptimo servicio de seguridad a los propietarios y usuarios de las oficinas. En referencia a las áreas se estructuran 6.045 m² de área bruta con 2.735 m² de área útil para oficinas y 3.310 m² de área no computable que está constituida por el área comunal, área de parqueaderos, bodegas, área de circulación vehicular y exteriores. El cuadro de áreas que consolida todas las plantas y subsuelos es el siguiente:

Cuadro N° 8

DETALLE	ÁREA (M2)
ÁREA ÚTIL DE OFICINAS	2.734,47
ÁREA COMUNAL	780,20
ÁREA PARQUEADEROS(61)	1.117,94
ÁREA BODEGAS(14)	167,58
ÁREA DE CIRCULACIÓN VEHICULAR	1.139,61
ÁREAS EXTERIORES	105,00
SUBTOTAL	6.044,80

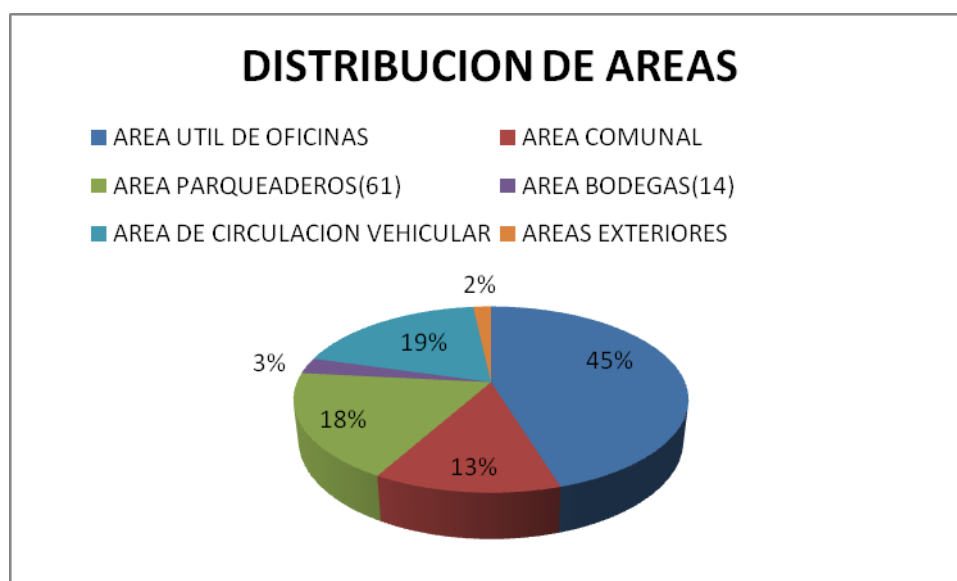
Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Desde el nivel 2 al 7 se encontrarán 5 oficinas en cada piso y existirán tres oficinas en los últimos tres pisos y dos en la planta baja. Cada piso tendrá un lobby pequeño. De esta manera el edificio contará con un total de 41 oficinas. Cada piso contará con un set contra incendios y esparcidores aéreos, que son los que funcionan conjuntamente con los detectores de humo y van colocados en el techo. El área de parqueaderos estará distribuida

en 4 pisos subterráneos y la planta baja. La planta baja contará con 13 parqueaderos, el primero, segundo y tercer nivel contarán con 18 parqueaderos cada uno y el cuarto nivel con 7 parqueaderos. Para el cálculo de los parqueaderos se tomó referencia medidas técnicas de largo y ancho de un vehículo. A continuación se presenta un gráfico de la distribución del área del edificio.

Gráfico N° 14



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Myrian Durán

El proyecto ofrece una variedad de tamaños de oficinas, con superficies aproximadas que varían desde los 52.86 m² la más pequeña, hasta 108.73 m² la más grande.

Diseño Estructural

El proyecto se caracteriza por tener un diseño arquitectónico vanguardista. Cuenta con oficinas amplias y ventanales grandes para una buena iluminación y así generar espacios confortables. El proyecto se construye observando las especificaciones técnicas

elaboradas por el equipo a cargo. En lo referente al sistema constructivo, la estructura principal se la realizará con hormigón armado y la construcción de los 10 pisos que tiene el proyecto se han definido de acuerdo al cálculo estructural y acorde con las necesidades de carga. Para los muros de anclaje (subsuelo) se utilizará hormigón ciclópeo y la mampostería que se utiliza es de bloque prensado. Para las instalaciones sanitarias, se empleará materiales de alta resistencia y en todas las instalaciones eléctricas se utilizarán materiales que cumplen con los requerimientos de seguridad y normas de control INEN.

Aspectos Legales

En cualquier proyecto inmobiliario se realizan gestiones y trámites legales. Los primeros meses involucra la compra del terreno, aprobación de planos y obtención de los permisos emitidos por el municipio. Luego al final del proyecto las gestiones y trámites legales se encargan de la conclusión del proyecto y la legalización de las escrituras de las oficinas.

Para este proyecto, los promotores han decidido crear una figura jurídica llamada asociación de cuentas en participación, figura por la cual existe un determinado número de socios, siendo uno de ellos el representante legal de la figura. Esta figura jurídica no está registrada en la superintendencia de compañías, y es solamente registrada en una notaría con la debida firma de todos los socios, razón por la cual el proceso de creación al igual que el proceso de disolución es bastante simple a comparación de la creación de otro tipo de empresa. Las cuentas en participaciones tienen su propio número de registro único de contribuyentes (RUC) otorgado por el sistema de rentas internas lo cual sirve para tributar impuestos. Este proyecto en un comienzo estaba planificado a ser de vivienda, sin embargo, después de un análisis de mercado en el sector, se llegó a la conclusión de la

conveniencia de realizar un edificio de oficinas en lugar de vivienda. El terreno donde se construye el proyecto, se encuentra debidamente saneado y cuenta con el certificado de desgravamen correspondiente.

En la fase de planificación se realiza un análisis de todos los rubros generales y se paga los impuestos y tasas municipales. Dichos rubros dependen de las áreas de construcción que tendrá el proyecto por lo cual, una de las primeras cosas que se deben tomar en cuenta es el “informe de regulación metropolitana” (IRM). Este IRM del terreno brinda al constructor información sobre la línea de fábrica del terreno, con información como: Retiros, Número de pisos, altura máxima, coeficiente de ocupación de suelo en planta baja, coeficiente de ocupación de suelo en todo el edificio. De acuerdo al IRM se realiza el anteproyecto con el que se podrá calcular el número de metros cuadrados útiles vendibles de construcción. También es necesario obtener por parte del municipio el permiso de trabajo varios, y posteriormente el permiso de bomberos. Tras haber obtenido este permiso, se procede a obtener el registro de planos (Planos arquitectónicos de plantas, cortes y fachadas, planos hidro-sanitarios, planos eléctricos y planos estructurales) en el Ilustre Municipio de Quito. Con esto se obtiene el permiso de construcción después del depósito de garantía y del pago a la Empresa Municipal de Agua Potable y a la Empresa Municipal de Alcantarillado, por contribución e instalación del servicio. A lo largo de la construcción del proyecto generalmente se realizan cambios menores, los cuales deben estar debidamente registrados en el Municipio de Quito. Al final de proyecto, para realizar las escrituras definitivas de cada oficina se requiere realizar el proceso de declaratoria de propiedad horizontal. Para las preventas se firma la promesa compra-venta, mediante la cual el vendedor se compromete a entregar la oficina y el comprador se compromete a cancelar el valor total de la oficina en un determinado periodo de tiempo. La firma de la promesa compra-venta se realiza luego de haber recibido al menos el 10% del valor total

de cada oficina. En tema tributario se deben declarar los dos impuestos principales, los cuales son: Impuesto al valor agregado IVA, y el pago del impuesto a la renta.

CAPITULO 6. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el eje fundamental del plan de negocios, ya que determina la rentabilidad y viabilidad del proyecto. De tal manera es uno de los principales factores para toma de decisiones en los proyectos inmobiliarios. Adicionalmente a esto, a través del análisis financiero se puede plantear escenarios que afectan al flujo para evitar riesgo de estimación en los proyectos, realizando variaciones en costos directos y en los precios de venta. El cálculo del VAN (Valor actual Neto) nos ofrece distintos análisis del proyecto, el cual será una información muy útil para la toma de decisiones por parte de los promotores.

Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados es un estado financiero que nos muestra los ingresos y gastos en un periodo determinado. En este caso, el estado de pérdidas y ganancias nos mostrará los ingresos y gastos totales del proyecto.

Los ingresos provienen de la venta de las oficinas los cuales serán vendidos a un precio de 1.262 por metro cuadrado. Luego de acabada la construcción se piensa incrementar un 10% en el precio por metro cuadrado a todos los departamentos que no fueron vendidos durante el período de construcción dependiendo de las circunstancias del mercado en ese momento. El valor total de venta del proyecto es de 3.925.084,60 dólares sin tomar en cuenta el incremento del 10% ya que este incremento depende de lo anteriormente mencionado. Esto, lo único que generaría es un mayor incremento en la utilidad del proyecto así como en su Valor Actual Neto y en el TIR del proyecto. Los ingresos y ventas se encuentran en relación al cronograma de ventas. Los ingresos son de

605.508 dólares el primer año y de 3'319.500 al final del segundo año. Esto se debe a que el período de construcción es mayor que un año y el grueso del valor de venta, es decir, el 60% es recibido al entregar la oficina. A continuación se presenta un resumen de los componentes de los ingresos del proyecto.

Cuadro N° 9

COMPONENTES DEL INGRESO			
PRECIO DE VENTA POR M2 OFICINAS	2.734,47	1.262,25	3.451.584,60
PRECIO DE VENTA POR PARQUEADEROS	61,00	7.119,67	434.300,00
PRECIO DE VENTA POR BODEGAS	14,00	2.800,00	39.200,00
PRECIO DE VENTA DEL PROYECTO			3.925.084,60

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

En el cuadro siguiente se presenta un resumen de los componentes de los gastos del proyecto de acuerdo al presupuesto de obra. Además se muestra la participación de cada rubro del presupuesto de obra en relación al total de costos. Los rubros más significativos son la estructura del edificio con una participación del 35% seguido por el terreno y los honorarios a los ejecutores del proyecto con una participación aproximada del 11% en estos rubros.

El terreno es colocado como parte del costo del proyecto ya que es parte del proceso de producción y de construcción del edificio. El terreno, la estructura y honorarios a los ejecutores contabilizan casi el 57% del costo total de la obra, lo cual puede ser muy significativo en el momento de entregar garantías por el financiamiento.

Cuadro N° 10

	DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
1	TRABAJOS PRELIMINARES	6.680,67	0,23%
2	MOVIMIENTO DE TIERRAS	44.862,87	1,51%
3	ESTRUCTURA	1.051.346,90	35,44%
4	ALBAÑILERÍA	233.278,00	7,86%
5	REVESTIMIENTOS	41.121,65	1,39%
6	PISOS	85.968,96	2,90%
7	CARPINTERÍA DE MADERA	54.602,54	1,84%
8	CARPINTERÍA METÁLICA	11.571,63	0,39%
9	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	145.080,60	4,89%
10	INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA-PIEZAS SANITARIAS	103.297,39	3,48%
11	VENTANEARÍA Y VIDRIO	121.403,45	4,09%
12	CIELOS RASOS	37.628,11	1,27%
13	INSTALACIONES ESPECIALES	99.235,13	3,35%
14	ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	79.130,13	2,67%
15	TERRENO	348.000,00	11,73%
16	TASAS IMPUESTOS-GASTOS	68.615,83	2,31%
18	IMPREVISTOS	101.803,90	3,43%
19	HONORARIOS EJECUTORES	332.939,46	11,22%
	TOTAL GASTOS	2.966.567,21	100,00%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Lamentablemente este estado financiero es estático y nos muestra la utilidad del proyecto sin tomar en cuenta tanto el valor del dinero en el tiempo como los flujos mensuales a los cuales el proyecto se encuentra planificado. A continuación se presenta los ingresos, gastos y utilidad del proyecto.

Cuadro N° 11

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PROYECTO	
INGRESOS DEL PROYECTO	3,925,084.60
GASTOS DEL PROYECTO	2,966,567.21
UTILIDAD O PERDIDA	958,517.39

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Si obtuviéramos la rentabilidad del proyecto en relación a los ingresos, se puede apreciar un margen de utilidad del 24,42%. Por lo mencionado anteriormente es necesario realizar un estado de flujo de efectivo para comprender la rentabilidad real del proyecto y decidir si el proyecto es viable o no.

Flujo de Efectivo

Con respecto a la importancia de elaborar un plan de negocios para determinar la factibilidad del proyecto se puede señalar que en todo proyecto en la parte financiera el flujo de fondos representa la distribución en el tiempo de los ingresos y los egresos relacionados con su desarrollo, e implementación. Además el flujo de efectivo es una herramienta fundamental para, identificar, cuantificar y minimizar los riesgos del proyecto e identificar las variables relevantes para maximizar la rentabilidad y generar una estrategia económica- financiera para el desarrollo del proyecto.

Análisis de Ingresos

El promotor decidió estimar las ventas de acuerdo a su experiencia en proyectos inmobiliarios. De acuerdo al cronograma valorado de ventas, la estructura de ingresos

plantea flujos proyectados a 24 meses, con 14 meses de preventa y ventas efectivas paralelos a la construcción del edificio. Adicionalmente se considera 8 meses para ventas de las oficinas restantes y no realizadas durante la construcción del edificio. El promotor estimó las ventas desde el mes inicial de lanzamiento del proyecto y durante todos los meses que dura las fases de planificación y de construcción del proyecto. Esto es un período de 14 meses de flujo de ingresos, con una velocidad de ventas promedio de 2,06 unidades por mes y luego los últimos ocho meses con una velocidad de 2,4 unidades por mes. El cronograma valorado de ventas evidencia los ingresos en función del financiamiento planteado a los potenciales clientes: 10% de entrada, 30% en cuotas iguales durante la fase constructiva, y la diferencia de 60% a la entrega del departamento.

Análisis de Egresos

Primeramente se resumen los componentes del costo total del proyecto y se realizara un cálculo porcentual de los costos con respecto al costo total del proyecto.

Cuadro N° 12

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO		
TOTAL COSTOS DIRECTOS	2,036,077.90	68.63%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	582,489.31	19.64%
COSTO DEL TERRENO	348,000.00	11.73%
COSTOS TOTAL DEL PROYECTO	2'966,567.21	100.00%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Los costos directos están relacionados de manera directa con la obra civil del proyecto. Los costos indirectos se componen de: gestión de ventas y publicidad,

planificación y diseño, dirección de obra, gerencia del proyecto y finalmente de impuestos y tasas. El valor del terreno y los costos indirectos de planificación y tasas e impuestos se lo ubicó al inicio del flujo, ya que son las inversiones del proyecto y éstas deben ser pagadas y obtenidas antes del inicio del proyecto. Por otra parte, los costos por honorarios, administración, gerencia, fiscalización, fueron estimados y colocados en el flujo de efectivo durante la construcción del proyecto. Los costos directos de construcción se los desglosó en un plazo de 14 meses de acuerdo al cronograma de obra.

El costo directo de construcción del edificio asciende a 2'036.077,90 dólares y como fue apreciado anteriormente, equivale al 68,63% del costo total del proyecto. Los costos de construcción se obtuvieron del presupuesto de obra tal como fue mostrado anteriormente. Además en este presupuesto ya se han incluido todos los costos indirectos, los cuales ascienden a 582.489,31. El terreno en el que se implanta el proyecto tiene un área de 600 m² y tiene una incidencia del 11,73% en el costo total del proyecto. El terreno es entregado como aporte de los promotores para el proyecto y se coloca al inicio del proyecto. El valor comercial del terreno es de 348.000 dólares lo que da como resultado un costo de USD\$ 580 por m² de terreno. En el flujo de caja tanto los ingresos como los flujos de egresos, se detallan mensualmente según el cronograma planificado y los costos indirectos.

A continuación se muestra el cronograma del proyecto.

Cuadro N° 13

CRONOGRAMA DEL PROYECTO															
DESCRIPCIÓN	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15
TRABAJOS PRELIMINARES	■														
MOVIMIENTO DE TIERRAS	■	■	■												
ESTRUCTURA		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
ALBAÑILERÍA				■	■	■	■	■	■	■	■	■			
REVESTIMIENTOS										■	■	■	■	■	
PISOS										■	■	■	■	■	
CARPINTERÍA DE MADERA											■	■	■	■	
CARPINTERÍA METÁLICA													■	■	■
INSTALACIONES ELÉCTRICAS							■	■	■	■	■	■	■	■	■
INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA-PIEZAS SANIT.							■	■	■	■	■	■	■	■	■
VENTANERÍA Y VIDRIO												■	■	■	■
CIELOS RASOS													■	■	■
INSTALACIONES ESPECIALES													■	■	■

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Tasa de Descuento

La tasa de descuento es la variable con la cual se descuentan los flujos futuros a valor presente para establecer la viabilidad del proyecto. Para el cálculo de flujos descontados del proyecto, la tasa de descuento debe tener relación con los niveles de riesgo a los cuales está expuesto el proyecto, el sector en el cual pertenece y la economía en su conjunto. Para determinar una tasa de descuento referencial de inversión se la realizó a través de la aplicación del método del Capital Asset Pricing Model (CAPM) o modelo de valoración de los Activos Financieros. La tasa de descuento es el rendimiento mínimo que se le debe compensar al inversionista por el riesgo asumido. El CAPM se muestra por la fórmula:

$$R_a = R_F + \beta_i \times (R_M - R_F)$$

Donde:

R_a = es la tasa de rendimiento esperada del activo a.

β_i = es el beta (cantidad de riesgo sistemático)

R_m = Rendimiento del mercado.

R_f = Rendimiento de un activo libre de riesgo.

Considerando lo anterior, para el sector de la construcción, se considera las letras o bonos del tesoro de los Estados Unidos que de acuerdo al BCE se encontraba en el 2011 en 4,5176%. De acuerdo a Home Building en Estados Unidos, el rendimiento del sector de la construcción es de 10,33% y la beta es de 0,98%. Pero esta sería el rendimiento para el

sector de la construcción en los Estados Unidos para lo cual se incorpora una prima de riesgo dada por el riesgo país EMBI que es un índice que incorpora variables económicas, políticas y financieras del país, y es el que por ser compuesto por varios factores. Esta variable según publicaciones del Banco Central del Ecuador es de 974.00 puntos ó 9,74%. Por lo tanto la tasa de descuento para descontar los flujos se halla en el 19, 95% es decir 20%. De acuerdo a la experiencia de muchos constructores, ellos descuentan sus proyectos entre el 20% y 25% por lo cual el cálculo de la tasa de descuento en el presente trabajo tiene coherencia.

Con esta tasa de descuento se puede descontar los flujos futuros para poder determinar la factibilidad de este proyecto. En cualquier plan de negocios se utiliza el Valor Actual Neto (VAN) como el criterio financiero para valorar el proyecto. El análisis de los flujos descontados consiste en determinar el valor actual de los flujos futuros que se esperan en el transcurso del proyecto, los cuales son descontados a una tasa adecuada al riesgo de la inversión. EL criterio de aceptación es que cuando el VAN es mayor a cero ($VAN > 0$), el proyecto genera flujos y ganancias a la inversión y se debe aceptar el proyecto. Si el VAN es igual a cero ($VAN = 0$), el proyecto NO genera flujos a esa tasa de descuento y si el VAN es menor a cero ($VAN < 0$), el proyecto genera pérdidas y no se debería seguir con el proyecto.

A continuación se presenta el flujo del proyecto de acuerdo al cronograma de ventas y al presupuesto de obra.

FLUJO DE CAJA

Cuadro N° 14

	DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6
	VENTAS		50.465	50.465	50.465	50.465	50.465	50.465
1	TRABAJOS PRELIMINARES	6.681	0	0	0	0	0	0
2	MOVIMIENTO DE TIERRAS	8.973	17.945	17.945	0	0	0	0
3	ESTRUCTURA	0	105.135	105.135	105.135	105.135	105.135	105.135
4	ALBAÑILERÍA	0	0	0	0	23.328	23.328	23.328
5	REVESTIMIENTOS	0	0	0	0	0	0	0
6	PISOS	0	0	0	0	0	0	0
7	CARPINTERÍA DE MADERA	0	0	0	0	0	0	0
8	CARPINTERÍA METÁLICA	0	0	0	0	0	0	0
9	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	0	0	0	0	0	0	14.508
10	INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA	0	0	0	0	0	0	10.330
11	VENTANERÍA Y VIDRIO	0	0	0	0	0	0	0
12	CIELOS RASOS	0	0	0	0	0	0	0
13	INSTALACIONES ESPECIALES	0	0	0	0	0	0	0
14	ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	79.130						
15	TERRENO	348.000						
16	TASAS IMPUESTOS-GASTOS	68.616						
18	IMPREVISTOS		7.272	7.272	7.272	7.272	7.272	7.272
19	HONORARIOS EJECUTORES		23.781	23.781	23.781	23.781	23.781	23.781
	TOTAL GASTOS		154.133	154.133	136.188	159.516	159.516	184.353
	FLUJO NETO	-	-	-	-85.722	-	-109.050	-133.888
		511.399	103.668	103.668		109.050		
	FLUJO ACUMULADO	-	-	-	-	-	-	-
		511.399	615.067	718.734	804.457	913.507	1.022.557	1.156.445
	Costo de oportunidad	19,95%						
	VAN	366.329						
	TIR	37,26%						

Continuación

	DESCRIPCIÓN	7	8	9	10	11	12
	VENTAS	50.465	50.465	50.465	50.465	50.465	50.465
1	TRABAJOS PRELIMINARES	0	0	0	0	0	0
2	MOVIMIENTO DE TIERRAS	0	0	0	0	0	0
3	ESTRUCTURA	105.135	105.135	105.135	105.135	0	0
4	ALBAÑILERÍA	23.328	23.328	23.328	23.328	23.328	46.656
5	REVESTIMIENTOS	0	0	8.224	8.224	8.224	8.224
6	PISOS	0	0	17.194	17.194	17.194	17.194
7	CARPINTERÍA DE MADERA	0	0	0	10.921	10.921	10.921
8	CARPINTERÍA METÁLICA	0	0	0	0	0	4.629
9	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	14.508	14.508	14.508	14.508	14.508	29.016
10	INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA	10.330	10.330	10.330	10.330	10.330	20.659
11	VENTANERÍA Y VIDRIO	0	0	0	0	36.421	24.281
12	CIELOS RASOS	0	0	0	0	0	18.814
13	INSTALACIONES ESPECIALES	0	0	0	0	0	49.618
14	ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN						
15	TERRENO						
16	TASAS IMPUESTOS-GASTOS						
18	IMPREVISTOS	7.272	7.272	7.272	7.272	7.272	7.272
19	HONORARIOS EJECUTORES	23.781	23.781	23.781	23.781	23.781	23.781
	TOTAL GASTOS	184.353	184.353	209.772	220.692	151.978	261.064
	FLUJO NETO	-133.888	-133.888	-159.306	-170.227	-101.513	-210.599
	FLUJO ACUMULADO	-1.290.333	-1.424.221	-1.583.527	-1.753.754	-1.855.267	-2.065.865
	Costo de oportunidad						
	VAN						
	TIR						

Continuación

	DESCRIPCIÓN	13	14	15	16	17	18
	VENTAS	50.465	50.465	1.648.536	174.448	174.448	174.448
1	TRABAJOS PRELIMINARES	0	0	0			
2	MOVIMIENTO DE TIERRAS	0	0	0			
3	ESTRUCTURA	0	0	0			
4	ALBAÑILERÍA	0	0	0			
5	REVESTIMIENTOS	8.224	0	0			
6	PISOS	17.194	0	0			
7	CARPINTERÍA DE MADERA	21.841	0	0			
8	CARPINTERÍA METÁLICA	4.629	2.314	0			
9	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	14.508	14.508	0			
10	INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA	20.659	0	0			
11	VENTANERÍA Y VIDRIO	36.421	24.281	0			
12	CIELOS RASOS	18.814	0	0			
13	INSTALACIONES ESPECIALES	29.771	19.847	0			
14	ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN						
15	TERRENO						
16	TASAS IMPUESTOS-GASTOS						
18	IMPREVISTOS	7.272	7.272				
19	HONORARIOS EJECUTORES	23.781	23.781				
	TOTAL GASTOS	203.114	92.003				
	FLUJO NETO	-152.649	-41.538	1.648.536	174.448	174.448	174.448
	FLUJO ACUMULADO	-2.218.514	-2.260.052	-611.516	-437.068	-262.620	-88.172
	Costo de oportunidad						
	VAN						
	TIR						

Continuación

	DESCRIPCIÓN	19	20	21	22	23	24
	VENTAS	174.448	174.448	174.448	174.448	174.448	174.448
1	TRABAJOS PRELIMINARES						
2	MOVIMIENTO DE TIERRAS						
3	ESTRUCTURA						
4	ALBAÑILERÍA						
5	REVESTIMIENTOS						
6	PISOS						
7	CARPINTERÍA DE MADERA						
8	CARPINTERÍA METÁLICA						
9	INSTALACIONES ELÉCTRICAS						
10	INSTALACIÓN HIDRO-SANITARIA						
11	VENTANERÍA Y VIDRIO						
12	CIELOS RASOS						
13	INSTALACIONES ESPECIALES						
14	ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN						
15	TERRENO						
16	TASAS IMPUESTOS-GASTOS						
18	IMPREVISTOS						
19	HONORARIOS EJECUTORES						
	TOTAL GASTOS						
	FLUJO NETO	174.448	174.448	174.448	174.448	174.448	174.448
	FLUJO ACUMULADO	86.276	260.725	435.173	609.621	784.069	958.517
	Costo de oportunidad						
	VAN						
	TIR						

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Myrian Durán

Análisis del Proyecto

El proyecto es la realización del edificio de oficinas en el sector centro-norte de la ciudad de Quito y en los alrededores del parque La Carolina. El Edificio tendrá diez pisos con un área total de 6.404 metros cuadrados. Se construirán 41 oficinas en un área total utilizable de 2.734 metros cuadrados. El área promedio de oficina es de 63.5 metros cuadrados a un precio promedio de 1.245 por metro cuadrado. Se proyecta que la duración de construcción y venta del edificio se lo realizará en un período no mayor de 24 meses.

Los egresos se establecen de acuerdo al cronograma de obra. Los egresos para el primer año son de 2'671.450 dólares, y de 295.117 dólares en el segundo año. El costo total del proyecto es de 2'966.567,21 que incluye un valor del terreno por 348.000 e incluye costos directos por 2'036.077,90 dólares y un costo indirecto de 582,489.31 dólares. El costo por metro cuadrado de edificio es de 490,70 y el de oficina es de 1.084,88. En un análisis estático el margen de utilidad, es decir la utilidad sobre las ventas es de 32,31%. El Valor Actual Neto del proyecto es de 366.329 dólares a una tasa de descuento apropiada y obtenida a través del CAPM, lo cual me indica que el proyecto es completamente viable. Se pudo obtener la tasa interna de retorno ya que no existen en los flujos cambios de signos. El TIR es de 37,36% y como es mayor que el costo de oportunidad es un proyecto completamente rentable.

El proyecto será financiado con una capitalización de 1'250.000 por parte de los accionistas, con las ventas de los departamentos y financiamiento bancario. Analizando los flujos futuros se puede apreciar que se necesitará un crédito bancario de alrededor de un millón de dólares alcanzando un flujo acumulado de 2'260.000 en el mes 14. Existe un ingreso grande en el mes 16, el cual como fue explicado anteriormente se debe a la entrega de las oficinas, momento en el cual el cliente entrega el 60% del valor de las oficinas que

fueron vendidas en las preventas y durante la construcción de la obra. Como se puede apreciar en el flujo existen necesidades de fondos durante toda la construcción de la obra, valores que serán cubiertos por parte de los promotores y el financiamiento bancario. La tasa activa de mercado hipotecario promedio se encuentra en el 10 al 12% y aunque esto afectaría el VAN, este incremento no es significativo en el proyecto.

Punto de Equilibrio y Análisis de Sensibilidad

Si todo lo demás se mantiene constante para no ganar ni perder es necesario tener que vender a 1195 dólares por metro cuadrado ya que a este precio obtenemos un VAN de cero, es decir incluye el valor del dinero en el tiempo. Para realizar un análisis de sensibilidad es necesario tomar en cuenta que los costos indirectos están en función de los costos directos. Si incrementamos al costo de construcción en un 10% el VAN disminuye en 63,57% sin embargo todavía es rentable ya que se obtiene un VAN de 133.457 y un TIR de 26%. Si los costos se incrementan en un 15% el Van disminuye en 95,35% sin embargo todavía es rentable ya que se obtiene un VAN de 17.020 dólares y un TIR de 20,71%. De esta manera como conclusión se puede mencionar que el proyecto tiene una capacidad de soportar un incremento del 15% en los costos y aunque se sacrifica su rentabilidad todavía sigue siendo rentable. Hay que tomar en cuenta que la inflación promedio durante los últimos 10 años ha sido muy inferior a esta cifra por lo que no se prevee que exista incrementos de estas magnitudes y por lo tanto el proyecto es completamente viable.

CONCLUSIONES

- Con el análisis de antecedentes de factores externos encaminados a la construcción, se determina el impacto positivo que tiene esta actividad en la economía del país y lo altamente flexible a cualquier tipo de cambio que se produce en estos factores.
- Las perspectivas del sector para los cinco años posteriores del año en curso siguen siendo positivas, si se cumplen las previsiones oficiales sobre el crecimiento del sector empresarial ubicado en el 9,08%, respecto al PIB.
- El proyecto tiene una capacidad de soportar un incremento del 15% en sus costos y aunque se sacrifica su rentabilidad todavía sigue siendo rentable. Hay que tomar en cuenta que la inflación promedio durante los diez últimos años ha sido muy inferior a esta cifra, por tanto no se prevé que exista incrementos de estas magnitudes.
- Se decidió ubicar el proyecto en el sector norte de Iñaquito puesto que el sector ofrece facilidades tanto económicas, de mercado, financieras y técnicas, es decir, dicho sector cuenta con todos los elementos necesarios para el desarrollo de este proyecto y que califican de acuerdo a los estándares de calidad requeridos, lo cual representa un gran beneficio para los futuros clientes.
- La viabilidad de ejecución es determinada en base a la demanda de mercado que aún no ha sido cubierta con los proyectos que las constructoras ofrecen, por lo cual, por todo lo expuesto, el presente proyecto representa una gran oportunidad de negocio, es completamente viable y rentable.

RECOMENDACIONES

- Ecuador posee mucho potencial en el ámbito de la construcción, por ello, es necesario conectar varias zonas en la ciudad, y dotar de inmuebles que sean demandados en el sector empresarial; es fundamental seriedad por parte del gobierno en el tratamiento que éste le siga otorgando al sector inmobiliario y de la construcción.
- Es obligación del gobierno reglamentar guías, normas para promover y facilitar el desarrollo de proyectos inmobiliarios que sean equitativos y sostenibles a largo plazo, que beneficien a la población en general, dando así un adecuado impulso al sector de la construcción.
- Es preciso que el Gobierno a través de sus diferentes instituciones realice una planificación adecuada e incentive el uso de materiales amigables con el ambiente, que minimicen el impacto que causa el sector de la construcción para su posterior comercialización, tanto en el ámbito de viviendas como de oficinas en el Ecuador.
- Se debe llevar a cabo sin duda alguna el presente proyecto realizado en el sector seleccionado, ya que el resultado final del estudio aplicado, lo ha calificado como viable y rentable en todos sus aspectos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Central del Ecuador, (2011) “Evolución de remesas”. Obtenido Abril 3, 2012, de: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos>
2. Banco Central del Ecuador, (2012). Boletín Estadístico Mensual, www.bce.fin.ec
3. Banco Central del Ecuador, 2011, Indicadores, www.bce.fin.ec
4. Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2011, Prestamos Hipotecarios, <http://www.biess.fin.ec/index.php/productos/prestamosquirografarios>
5. Banco Mundial (2012, Enero) “Perspectivas económicas mundiales”. Obtenido Abril 4, 2012, de <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources>
6. Cámara de la construcción de Quito, 2011, Declaratoria de propiedad horizontal, www.camaraconstruccionquito.ec
7. Colegio de Arquitectos del Ecuador Provincia de Pichincha, 2011, Permisos y autorizaciones, http://www.cae.org.ec/tecnica2.php?id_informacion=2
8. Corporación Ekos. (2011). Análisis sectorial: cifras, números y resultados del Mercado. Libro inmobiliario. Obtenido Abril 2, 2012, de <http://www.libroinmobiliario.com/Inmobiliario/Articulos/6.pdf>
9. Damodaran, A., Enero 2011, Betas by Sector, http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
10. Ecuador en cifras, 2011, Demográficas, www.ecuadorencifras.com
11. El Comercio (2011) El 2011 fue el segundo año con mayor inflación desde el 2004. (2012, Enero 07). Retrieved from http://www.elcomercio.com/negocios/segundo-ano-mayor-inflacion_0_622737975.html

12. Jiménez, W. (2011, Julio 11). Informe sectorial Ecuador: Sector Construcción. Pacific Credit Rating. Obtenido Abril 2, 2012, de http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/SECTORIAL_ECUADOR_CONSTRUCCION_201103.pdf
13. Levy Jara, F., (2010). El arte de financiar proyectos inmobiliarios. Buenos Aires: BRE
14. Market Watch, Enero 2011, Estudio de mercado. Análisis comercial de oficinas en la Ciudad de Quito.
15. OECD/CEPAL (2012, Enero). “Perspectivas económicas de América Latina 2012: Transformación del estado para el Desarrollo”.. Obtenido Abril 4, 2012, de http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/44904/2011-548_Leo2011_WEB.pdf
16. Revista Líderes. “Quito destapa toda una oferta inmobiliaria”. (2012, Febrero 24). Obtenido Abril 2, 2012, de http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/QUITO-DESTAPA-TODA-OFFERTA_0_652134800
17. Vela, M. (2012, Marzo). Auge inmobiliario sin precedentes. Revista Gestión.
18. Velasco, F. (2007). Aprender a elaborar un plan de negocio. Madrid: Editorial Paidós.

APÉNDICES

Apéndice A**ENCUESTA**

OBJETIVO: *Conocer las necesidades para la construcción de un edificio de oficinas en la ciudad de Quito.*

DATOS GENERALES

Ingresos mensuales: 1.000 – 5.000 dólares ()

5.001 – 10.000 dólares ()

Más de 10.000 dólares ()

1. ¿Considera usted importante el espacio para el desarrollo de las actividades comerciales?

SI ()

NO ()

2. ¿Posee usted una oficina para sus actividades comerciales?

SI ()

NO ()

3. ¿Desearía adquirir una oficina en un edificio nuevo?

SI ()

NO ()

4. ¿Qué aspectos consideraría usted para adquirir una oficina?

Ubicación ()

Precio ()

Acabados ()

Espacio ()

5. ¿En qué sector desearía que se ubique la oficina a adquirir?

Centro ()

Norte ()

Valle ()

6. ¿En qué dimensiones estaría dispuesto a adquirir su oficina?

40 m² ()

60 m² ()

100 m² ()

120 m² ()

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la oficina en las medidas requeridas?

25.000 – 50.000 dólares ()

50.001 – 75.000 dólares ()

75.001 – 100.000 dólares ()

Más de 100.000 dólares ()

8. ¿En qué forma desearía el financiamiento para la adquisición de la nueva oficina?

Crédito directo ()

Crédito bancario ()

9. ¿Qué medio usted considera más propicio para publicitar la venta de oficinas?

Internet ()

TV ()

Revistas empresariales ()

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Apéndice B

Procesamiento y Análisis de Datos

1. ¿Considera usted importante el espacio para el desarrollo de las actividades comerciales?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	308	80%
NO	76	20%
TOTAL	384	100%

**Análisis**

Del total de los encuestados, el 80% considera importante por imagen de la empresa, contar con espacios adecuados para desarrollar sus actividades.

2. ¿Posee usted una oficina para sus actividades comerciales?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	116	30%
NO	268	70%
TOTAL	384	100%

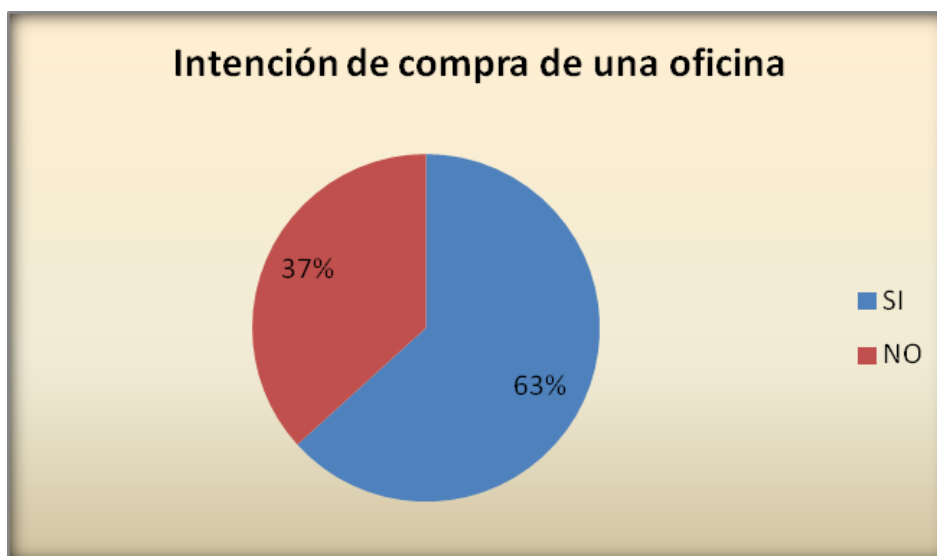


Análisis

Del total de los encuestados, el 30% ya posee una oficina actualmente, mientras que el 70% desarrolla sus actividades en oficinas rentadas, lo que genera un gasto adicional, que podría ser utilizado en el pago de una oficina propia.

3. ¿Desearía adquirir una oficina en un edificio nuevo?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	243	63%
NO	141	37%
TOTAL	384	100%

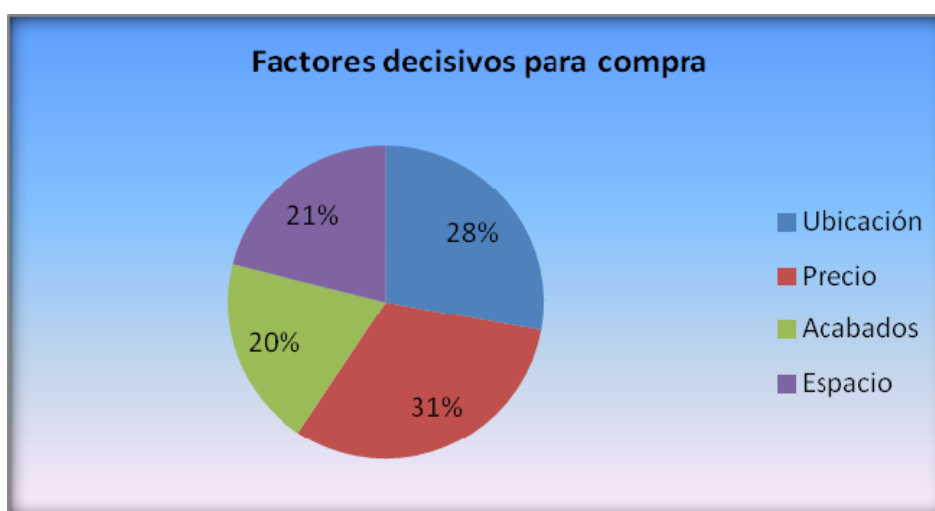


Análisis

Del total de los encuestados, el 63% estaría dispuesto a invertir en la compra de una oficina. Hay que tomar en cuenta mientras que de acuerdo a la pregunta anterior 116 personas ya poseían oficinas actualmente. Por lo que podría ser el motivo que la mayoría del 37% no desea comprar una oficina.

4. ¿Qué aspectos consideraría usted para adquirir una oficina?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ubicación	107	28%
Precio	121	32%
Acabados	75	20%
Espacio	81	21%
TOTAL	384	100%



Análisis

En los factores decisivos para la compra, del total de los encuestados, el 31% considera el precio como el factor más importante en la compra de una oficina. El 28% prefiere elegir una oficina por la ubicación de la misma y finalmente el 21% y el 20% toman en cuenta el espacio y los acabados que tenga el inmueble que adquirirán como los factores decisivos en la compra de la oficina.

5. ¿En qué sector desearía que se ubique la oficina a adquirir?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro	101	26%
Norte	189	49%
Valle	94	24%
TOTAL	384	100%

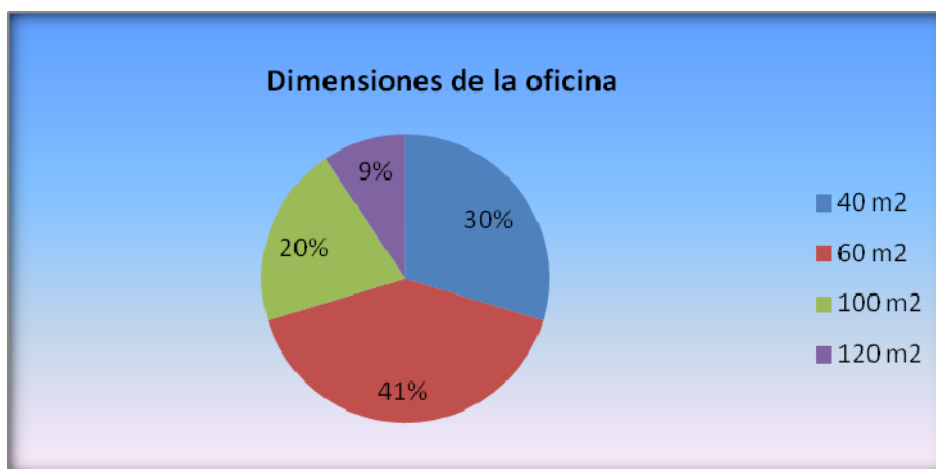


Análisis

En la encuesta, el 49% de los encuestados prefiere que las oficinas se ubiquen en el norte de la ciudad puesto que es el sector comercial y de negocios de la ciudad. El otro 51% considera que el sector propicio es el centro de la ciudad y prefiere los valles.

6. ¿En qué dimensiones estaría dispuesto adquirir su oficina?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
40 m2	114	30%
60 m2	156	41%
100 m2	78	20%
120 m2	36	9%
TOTAL	384	100%

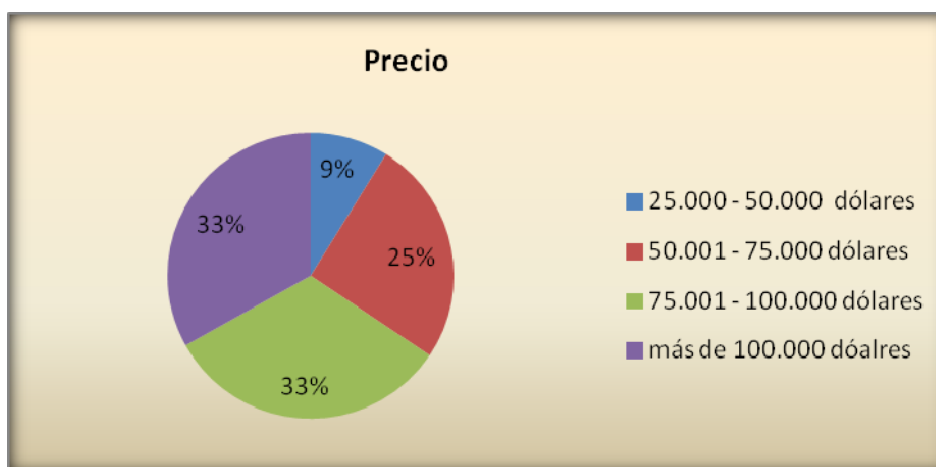


Análisis

La mayoría de los encuestados, un 41%, piensan que el tamaño idóneo de una oficina para el desempeño de sus actividades debe encontrarse alrededor de los 60 m2. El 30% prefiere oficinas de 40 m2, el 29% restante desearía oficinas de dimensiones mayores. Este 29% podría adquirir 2 oficinas y 60 metros para sus actividades con lo cuál el tamaño idóneo para la construcción de nuestro edificio debería estar entre 40 y 60 metros cuadrados.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la oficina en las medidas requeridas?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
25.000 - 50.000 dólares	34	9%
50.001 - 75.000 dólares	98	26%
75.001 - 100.000 dólares	125	33%
más de 100.000 dólares	127	33%
TOTAL	384	100%

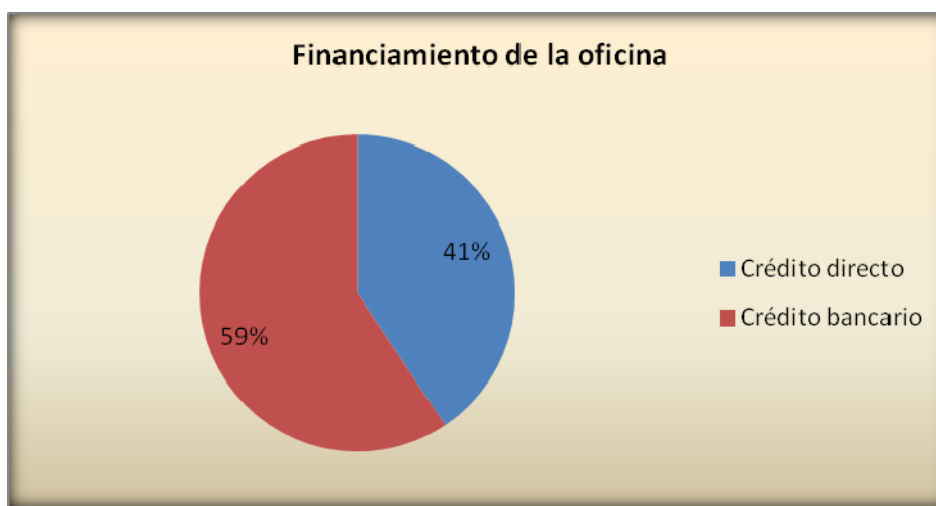


Análisis

Del total de los encuestados, el 66% estaría dispuesto a pagar por la oficina que requiere sobre los 75.000 dólares. De estos la mitad entre 75.000 dólares y 100.000 dólares. Tomando en cuenta la ubicación del edificio muy pocas personas piensan que el precio debe ser menos que 50.000 dólares.

8. ¿En qué forma desearía el financiamiento para la adquisición de la nueva oficina?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito directo	156	41%
Crédito bancario	228	59%
TOTAL	384	100%

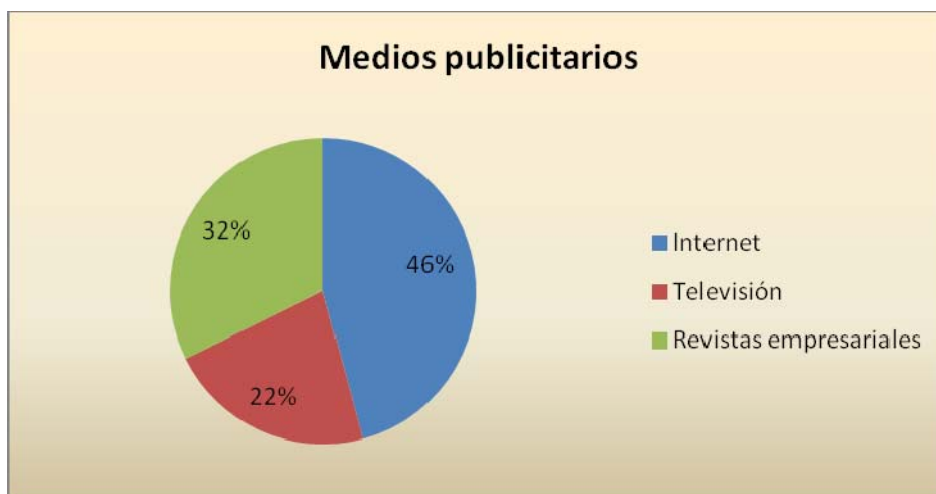


Análisis

El 59% de los encuestados, prefiere financiar la compra de su oficina a través del crédito bancario, mientras que el 41% desearía crédito directo a menor plazo para el pago total de la oficina.

9. ¿Qué medio usted considera más propicio para publicitar la venta de oficinas?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Internet	176	46%
Televisión	84	22%
Revistas empresariales	124	32%
TOTAL	384	100%



Análisis

Del total de los encuestados, el 46% considera que el mejor medio para publicitar proyectos inmobiliarios es el internet puesto que se podrá ofrecer mayor información del edificio y de las oficinas. El 32% prefiere conocer de estas ofertas por las revistas empresariales a las cuales se encuentran suscritos porque brinda mayor confiabilidad y por último el 22% prefiere la publicidad por tv.