



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador | Sede
Ambato

CENTRO DE POSGRADOS

TEMA:

**DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN EN PROYECTOS INMOBILIARIOS PARA
EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE TUNGURAHUA**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Magister en
Administración de Empresas**

Línea de Investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA
COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

Autor:

Wilmer Aníbal Guachamboza Curay

Director:

Ing. Pablo Ricardo Morales Fiallos Mg.

Ambato - Ecuador

Febrero 2024

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: **WILMER ANÍBAL GUACHAMBOZA CURAY**, con cédula de ciudadanía **1803866985**, autor del trabajo de graduación intitulado: “DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN EN PROYECTOS INMOBILIARIOS PARA EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE TUNGURAHUA”, previa la obtención del título de **MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, en el centro de **POSGRADOS**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad.

Ambato, febrero 2024



Wilmer Aníbal Guachamboza Curay
C.C. 1803866985

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Tema:

DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN EN PROYECTOS INMOBILIARIOS PARA EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE TUNGURAHUA

Línea de Investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA
COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

Autor:

Wilmer Aníbal Guachamboza Curay

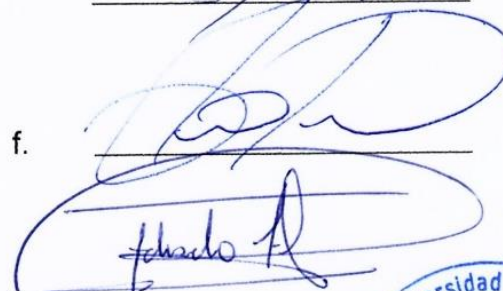
Pablo Ricardo Morales Fiallos, Ing. Mg.
C.C. 1802318160
CALIFICADOR

f.



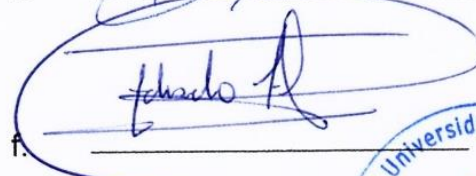
Julio César Zurita Altamirano, Ing. PhD.
CALIFICADOR

f.



Adán Eduardo Hong Hong, Ing. Mg.
CALIFICADOR

f.




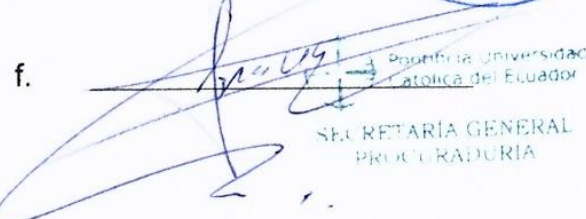
Teresa Milena Freire Aillón, Ing. Mg.
DIRECTORA CENTRO DE POSGRADOS

f.



Diego Gonzalo Coca Chanalata, Dr.
SECRETARIO GENERAL PUCESA

f.



Ambato – Ecuador

Febrero 2024

DEDICATORIA

En beneficio de la sociedad

AGRADECIMIENTO

A mis padres

A mis hermanas

Amigos y compañeros quienes colaboraron con el presente trabajo

RESUMEN

En Ecuador, las empresas constructoras tienen participación y cobertura a nivel nacional, la mayor actividad de este segmento se evidencia en provincias de Pichincha y Guayas debido al crecimiento y densidad poblacional. Sin embargo, existen provincias de menor crecimiento como Tungurahua que demandan de proyectos inmobiliarios. No obstante, estas soluciones habitacionales que se construyen diariamente no poseen una mejora continua, se enfocan en desarrollar espacios con dimensiones mínimas y básicas para habitar.

Los ambientes interiores y exteriores de estas propiedades carecen de planificación arquitectónica con criterios conceptuales como: la tradición y convivencia social, aspectos que son de suma importancia para el diario vivir entre los copropietarios. Además, se evidencia deficiencias en la administración al momento de la construcción, afectando el cumplimiento de plazos de entrega. En tal sentido, es crucial diseñar un modelo de gestión que fortalezca las diferentes etapas de planificación, organización, construcción y políticas de los proyectos inmobiliarios.

Con los antecedentes planteados, la metodología aplicada en la investigación es de tipo descriptivo-explicativo, bajo el enfoque cuantitativo. Del mismo modo, se establece una población de 137 elementos conformados entre empresas constructoras, profesionales especialistas en el área de la construcción y usuarios de varios conjuntos habitacionales a quienes se aplicó la encuesta como instrumento de estudio. Como resultado, se diagnosticó la situación actual, al igual se estableció un modelo con nuevos lineamientos que articulen las necesidades de los usuarios y permitan fortalecer diferentes procesos relacionados con la gestión como la rentabilidad de las empresas constructoras de Tungurahua.

Palabras claves: Gestión, Proyectos inmobiliarios, Empresas constructoras

ABSTRACT

In Ecuador, construction companies have participation and coverage at the national level, the greatest activity in this segment is evident in the provinces of Pichincha and Guayas due to population growth and density. However, there are provinces with less growth such as Tungurahua that demand real estate projects. However, these housing solutions that are built daily do not have a continuous improvement, because they focus on developing spaces with minimum and basic dimensions to inhabit.

Likewise, the interior and exterior environments of these properties lack architectural planning with conceptual criteria such as: tradition and social coexistence, aspects that are of the utmost importance for the daily life among the co-owners. In addition, there are deficiencies in the administration at the time of construction, affecting compliance with delivery deadlines. In this sense, it is crucial to design a management model that strengthens the different stages of planning, organization, construction and policies of real estate projects.

With the background raised, the methodology applied in the research is descriptive-explanatory, under the quantitative approach. Likewise, the survey of the target population was applied as an instrument, which was made up of 137 elements, including construction companies, professional specialists in this area, as well as the users of various housing complexes. As a result, the current situation was diagnosed and a model was established with new guidelines that articulate the needs of the users and allow the different processes related to the management and profitability of the Tungurahua construction companies to be strengthened.

Keywords: *Management, Real estate projects, Construction companies*

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|-----|
| DECLARACIÓN DE AUTENCIDAD Y RESPONSABILIDAD..... | ii |
| APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO..... | iii |
| DEDICATORIA..... | iv |
| AGRADECIMIENTO..... | v |
| RESUMEN | vi |
| ABSTRACT | vii |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA | 6 |
| 1.1. Gestión administrativa..... | 6 |
| 1.2. Modelos de gestión empresarial..... | 10 |
| 1.3. El campo de la construcción y Proyectos inmobiliarios | 16 |
| CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO | 24 |
| 2.1. Caracterización de la gestión de proyectos inmobiliarios en las empresas constructoras..... | 28 |
| 2.2. Análisis de las encuestas realizadas a los usuarios de los conjuntos habitacionales: El Prado, El Prado Sur, El Arbolito y Vista hermosa..... | 44 |
| CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE RESULTADOS | 51 |
| 3.1. Argumentación de la idea a defender..... | 51 |
| 3.2. Propuesta del modelo de gestión | 51 |
| 3.3. Instrumentos que determinan la gestión de los proyectos inmobiliarios..... | 72 |
| CONCLUSIONES..... | 75 |
| RECOMENDACIONES | 77 |
| ANEXOS | 88 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. <i>Matriz de hallazgos</i> | 47 |
| Tabla 2. <i>Base de datos, empresas constructoras de la provincia Tungurahua</i> | 89 |
| Tabla 3. <i>Base de datos, profesionales de la construcción</i> | 91 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1. <i>Ciclo de Deming</i> | 14 |
| Figura 2. <i>Gestión de procesos</i> | 14 |
| Figura 3. <i>Procesos de Gerencia de Proyectos</i> | 18 |
| Figura 4. <i>Proceso de mejora continua</i> | 23 |
| Figura 5. <i>Diagrama de Ishikawa / Problemática</i> | 49 |
| Figura 6. <i>Pentágono de la PECCM, esquema general propuesto</i> | 52 |
| Figura 7. <i>Consolidación de viviendas en el cantón Ambato</i> | 59 |
| Figura 8. <i>Pirámide socio económico</i> | 60 |
| Figura 9. <i>Valor de unidad vivienda actual</i> | 61 |
| Figura 10. <i>Valor de unidad vivienda propuesta</i> | 61 |
| Figura 11. <i>Esquema de implantación de vivienda y vegetación</i> | 64 |
| Figura 12. <i>Especificaciones de materiales</i> | 65 |
| Figura 13. <i>Esquema detalle de aisladores térmicos</i> | 67 |
| Figura 14. <i>Esquema lineamientos complementarios</i> | 68 |
| Figura 15. <i>Modelo final de la PCCEM</i> | 68 |
| Figura 16. <i>Estructura organizativa, para el modelo propuesto</i> | 69 |
| Figura 17. <i>Las cinco fuerzas de Porter</i> | 74 |

INTRODUCCIÓN

Durante varios años, las personas han podido crear espacios cubiertos en su afán de protegerse de los diferentes cambios climáticos y cubrir la necesidad de poseer espacios confortables con la finalidad de realizar actividades cotidianas y se pueda salvaguardar la vida. En tal razón, según las Naciones Unidas (2022) existe 9.700 millones de habitantes y se proyecta un aumento para el año 2055 de 10.000 millones a escala mundial, actualmente, el 55% de habitantes residen en centros urbanos y se proyecta un aumento del 70% para el año 2050. Por consiguiente, el aumento constante de la población genera demanda de espacios residenciales.

Así también, según el Aucal Business School (2021) el mercado inmobiliario para América Latina se ha afectado debido a la pandemia del Covid-2019, por lo que el flujo económico de los ciudadanos sufrió variaciones, ya sea porque muchos de ellos perdieron sus empleos, al igual que otros se fortalecieron. En tal contexto, el sector de la construcción inmobiliaria pasa a ser un factor clave para la recuperación de todos los países. De igual manera, argumenta que toda persona necesita de una vivienda en algún momento de su vida y la prioridad para obtenerla va a depender de la situación económica que atravesase. De otro modo, el periodo de confinamiento por el virus, demostró la falta de espacios adecuados en las residencias convencionales para el disfrute de las familias.

Mientras tanto, el Banco Central del Ecuador (BCE, 2021) proyecta un crecimiento de la economía estable a partir del año 2023, considera que los años anteriores será variable debido a la situación del virus Covid-19. Del mismo modo, considera que el Producto Interno Bruto (PIB) para este periodo no sufrirá afectación alguna y tendrá una expansión de 2.7%. Así también, la Corporación Financiera Nacional (CFN, 2021) señala que: en el periodo 2020 coexistieron 3,066 empresas dedicadas a la obra de edificaciones destinadas a residencia y oficinas, mismos que generaron 27,940 empleos directos para este sector, finalmente el valor agregado bruto fue de 4,937,37 millones lo que representa una participación total del 7.53% del PIB del país.

De otro modo, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC, 2021) indica que en el Ecuador existe un déficit cuantitativo de espacios consignados para vivienda en una tasa del 12,3%, dato que evidencia la demanda de residencias a través de proyectos inmobiliarios. Si bien es cierto, este déficit contempla datos generales que abarcan dos tipos de residencias, las unifamiliares las cuales son diseñadas para acoger una sola familia a diferencia de las multifamiliares que son diseñadas para un sin número de familias en un solo proyecto, son conocidas como urbanizaciones, conjuntos habitacionales o bloques de departamentos representadas a través de empresas afines o promotores inmobiliarios.

De acuerdo a la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador (APIVE, 2022) a través de la encuesta para el informe mensual del mercado de la habitación, muestra que un 85% de los encuestados proyecta una recuperación positiva para el próximo semestre el cual muestran un incremento mensual del 11.45% con respecto al mes anterior del número de unidades habitacionales reservadas para el mes de abril del 2022. Así también, señala que en el periodo 2021 se colocaron 1.753,2 millones en créditos hipotecarios el cual representa un incremento del 53.7% con respecto al periodo 2020, los resultados obtenidos sobre los diferentes comportamientos del comercio permiten que las empresas de este segmento proyecten la toma de decisiones acertadas.

Después de todo, en el Ecuador las empresas constructoras tienen participación y cobertura a nivel nacional; la mayor actividad del segmento de edificaciones según la Encuesta Nacional de Edificaciones (ENED, 2021) en el periodo 2020 se evidencia que las provincias de Guayas y Pichincha poseen una participación del mercado del 48% del total de provincias debido al constante crecimiento y densidad poblacional, entendiéndose que en estas zonas se desarrollan los proyectos inmobiliarios de mayor envergadura, debido a que el poder adquisitivo es bueno.

Sin embargo, existen provincias de menor crecimiento que demanda de proyectos inmobiliarios como es el caso de Tungurahua, según la (ENED, 2021) correspondientes al periodo 2019 se ubica como la quinta provincia con una cantidad de 2.180 unidades de edificaciones proyectadas de la cual establece que el 86.2% corresponden específicamente a residencias; mientras que, para el periodo 2020 se ubica en cuarto lugar con 1.587 unidades de Edificaciones proyectadas lo que produjo una variación con respecto al año anterior como consecuencia del covid-19, sin embargo, la demanda de residencias multifamiliares siguió constante en la provincia mencionada.

Por consiguiente, la mayoría de los proyectos inmobiliarios como ciudadelas, conjuntos habitacionales o bloques de departamentos que se construyen diariamente en la provincia de Tungurahua no poseen una mejora continua en procesos de gestión, debido a que se enfocan en desarrollar espacios de dimensiones mínimas y básicas para habitar. Además, los ambientes de estas propiedades carecen de una planificación arquitectónica inclusiva de accesibilidad al medio físico y convivencia social interna, aspectos que son de suma importancia para el diario vivir. Así también, debido a la pandemia se evidenció que estas residencias no son suficientes para satisfacer las exigencias forjadas por los beneficiarios.

En este sentido, la estancia a largo plazo de los usuarios que optan por estos inmuebles, con el pasar del tiempo adquieren inconformidad por las malas condiciones funcionales de los espacios privados y comunales, en consecuencia, generan un desprestigio hacia futuros clientes quienes buscan adquirir una residencia con la expectativa que cubra las necesidades del diario vivir, además que saldar este tipo de inversiones conlleva un esfuerzo de varios años. Por tal razón, la demanda de proyectos inmobiliarios en la provincia de Tungurahua se perjudicó.

Así también, las empresas constructoras para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios designan profesionales especialistas en la rama de la construcción, quienes se limitan a realizar únicamente los diseños de planos arquitectónicos, estructurales, sanitarios y eléctricos con el fin de obtener los permisos municipales correspondientes; si bien, estos planos poseen características técnicas básicas y primordiales para realizar la construcción carecen de procesos estratégicos que articulen procesos técnicos como lineamientos administrativos.

Del mismo modo, en el ámbito de la administración y financiamiento poseen una gestión inadecuada, debido que, únicamente utilizan el presupuesto referencial de obra como instrumento base para empezar la ejecución del proyecto. En consecuencia, en el momento de la construcción se observan problemas administrativos que repercuten en retrasos e incumplimiento de plazos, y en ocasiones han llegado al extremo de interrumpir la construcción, este acontecimiento causa un daño financiero en los inversionistas y clientes que confiaron en el proyecto.

Consecuentemente, se observa que los factores descritos causan un impacto negativo en la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios y dilatan la sostenibilidad de las empresas constructoras. En función de lo expuesto, se esboza la problemática científica: ¿Cómo optimizar la gestión de proyectos inmobiliarios para las empresas de construcción de la provincia de Tungurahua?

En función de lo expuesto, se esboza la problemática científica: ¿Cómo optimizar la gestión de proyectos inmobiliarios para las empresas constructoras de la provincia de Tungurahua?

Sobre ello se plantea la subsiguiente idea a defender:

El modelo de gestión en proyectos inmobiliario contribuye a la eficiencia de la estructura organizacional y rentabilidad para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.

Según el problema científico establecido se deriva la necesidad de investigar, en consiguiente el planteamiento del objetivo general el cual es: Diseñar un modelo de gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.

En tal sentido, para darle cumplimiento al objetivo general y de acuerdo a la problemática planteada, se trazan los siguientes objetivos específicos:

1. Fundamentar referencias teóricas sobre la gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.
2. Diagnosticar la situación actual de la gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.
3. Plantear las herramientas y lineamientos necesarios para la elaboración del modelo de gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.

Por lo tanto, el método que se utiliza en el estudio es de tipo descriptivo-explicativo, bajo una orientación cuantitativa. En este sentido, con la ayuda de técnicas avanzadas como métodos estadísticos que utilizan herramientas tecnológicas como encuestas *online*, y registros de datos, se levantará la información primaria, actual y real en las empresas constructoras, profesionales de la construcción y usuarios objeto de estudio, del mismo modo se recopilará información secundaria a través de datos publicados en los diferentes medios de instituciones públicas y privadas sobre el tema de estudio.

Como resultado, el trabajo de investigación recopila instrumentos necesarios para diagnosticar y elaborar un modelo de gestión que articule las necesidades al igual exigencias de los beneficiarios para fortalecer las falencias de la gestión administrativa de los proyectos inmobiliarios que permita contribuir a la eficiencia de la estructura organizacional además la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

La siguiente sección, abarca los fundamentos teóricos y la revisión de la literatura que articule la planificación, organización, desarrollo, construcción y la gestión administrativa de los proyectos inmobiliarios, estos elementos permitirán el fortalecimiento de la rentabilidad y sostenibilidad de una empresa constructora. Por consiguiente, a partir de la base bibliográfica levantada se establece las variables objeto de estudio, finalmente esta sección profundiza las teorías apoyadas en varios autores.

1.1. Gestión administrativa

La finalidad de la gestión administrativa en organizaciones empresariales, al respecto, Orellana (2019) es el mejoramiento de los procedimientos realizados en función de cumplir los objetivos planteados, de esta forma permite proporcionar de mejor calidad los artículos o servicios ofertados a los usuarios, en tal sentido, la importancia de optimización de los procesos contribuyen a fortalecer los trabajos encomendados de manera eficaz, así también, para el funcionamiento óptimo de las de funciones de los procesos es preciso efectuar un rastreo profundo al igual que contemplar el control para la obtención de los objetivos trazados, este conocimiento y experiencias acumulados de periodos consecutivos contribuye a la eficiente toma de decisiones al igual que permite establecer las directrices en base a la realidad de la empresas.

Planeación

Según Marcó et al. (2019) la planeación, es el proceso que engloba los objetivos y lineamientos planteados en la cual se describe las metas a largo plazo, así como los procedimientos para alcanzar dichos objetivos. De otro modo, Chávez, Castelo & Villacis (2020) señalan que el proceso de planeación es primordial, traza los lineamientos y acciones previas a la ejecución, esto a su vez permite analizar los acontecimientos anómalos o fallidos que generarían dentro de una unidad de producción.

De igual manera, Münch (2010) la planeación es el inicio o punto de partida referente a la administración de una organización en función del rumbo planteado, gran porcentaje del progreso depende de este elemento, articula la eficiencia de los procesos en función de los recursos disponibles bajo el objetivo de generar más productividad. Además, señala que define la optimización de los recursos al establecer planes alternativos que transforman los procesos negativos en probabilidades de ventaja los cuales minimizan los riesgos y fomentan las raíces del control. De igual manera indica que existe tres tipos de planeación como son: la estratégica direccionada a la alta gerencia, la táctica enfocada en los planes para cada departamento y por último la operativa direccionada al área técnica de producción.

Organización

Según Marcó et al. (2019) quienes argumentan que consisten específicamente en la estructuración de los trabajos, es decir, distribuir las líneas jerárquicas, responsabilidades y recursos a los diferentes elementos de la institución con la finalidad de realizar los procesos de manera eficiente para obtener los objetivos planteados. Sin embargo, Münch (2010) argumenta que la función específica de la ordenación es el concordar los requerimientos de talento humano y económicos que posee la empresa. así también, señala que este factor delimita la estructura organizacional de todos los procesos a través de niveles jerárquicos para llevar a cabo los objetivos planteados.

Así también, Münch (2010) plantea varios tipos de estructuras organizacionales para fortalecer el manejo de una empresa, estos elementos dependen de la infraestructura, recursos y capacidad de producción. El modelo Lineal consiste en una estructura de mando vertical, la cual reside en jerarquizar los recursos humanos para la toma de decisiones desde el superior hacia el inferior.

Sin embargo, plantea la estructura Líneo-Funcional que a diferencia del anterior agrupa las áreas más importantes de la empresa a través de grupos funcionales conocidos como departamentos. Del mismo modo, el autor argumenta también sobre la organización Staff que además de reunir los departamentos introduce un tercer elemento que interfiere entre ellos con el fin de fortificar la toma de decisiones a través de la asesoría.

Dirección

Para Marcó et al. (2019) el tercer proceso es la dirección, la cual consiste en orientar los recursos humanos y económicos establecidos de las organizaciones con la finalidad de encarrilar el cumplimiento de los objetivos, además demuestra el potencial de accionar que tiene el organismo frente a eventualidades cotidianas. Así también, Münch (2010) considera que la dirección es poner en funcionamiento de la planificación, proceso y estrategias planteadas en la etapa de planeación instauradas a través de los diferentes modelos de estructura organizacional, además que, de esta etapa depende el nivel de éxito que obtendría la empresa.

Bajo el mismo concepto, Münch (2010) plantea el ciclo de la dirección en 5 subetapas; la primera se denomina la toma de decisiones, generalmente tiene relevancia en todas las etapas debido a que causa un efecto en toda la cadena de administrativa y producción el cual repercute directamente en utilidad de una empresa. La segunda plantea como motivación, la cual consiste directamente en los recursos humanos que hacen posible la ejecución de la dirección, esta subetapa es una de las más sensibles e importantes, debido a que el recurso humano debe ejecutar sus funciones con responsabilidad para llegar a conseguir los objetivos, por lo cual la empresa debe impulsar e incentivar a través de planes y acciones que cubran las necesidades básicas de los colaboradores.

Del mismo modo, la tercera se denomina la comunicación, la cual consiste en varios interpretaciones verbales y escritas a través de un emisor, transmisor y receptor siendo de suma importancia para la afluencia óptima de la información. Al igual, la cuarta se conoce como Liderazgo, consiste en establecer los elementos que se encargan de dirigir la organización, así como a los diferentes departamentos, quienes deben demostrar cualidades y dominio en el aspecto tecnológico, administrativo y competencias. Por consiguiente, la última subetapa se denominada Dirección lo que se relaciona directamente con los directivos quienes deben sustentar la toma de decisiones a través del sentido común, además debe poseer bases de datos, herramientas o técnicas actualizadas que permita la eficacia de la decisión.

Control

Según Marcó et al. (2019) la cuarta y última etapa es el control, el cual consiste en controlar como precautelar los recursos al igual esfuerzos establecidos, además tiene como finalidad identificar las anomalías en relación entre el resultante y los elementos esbozados de inicio, en tal sentido, si se observa anomalías permite establecer operaciones de carácter correctivo para reorientar según los lineamientos originales. Sin embargo, Münch (2010) plantea que a través del control y evaluación de los procesos administrativos se obtienen resultados para el estudio del presente argumento, con los cuales se corrija o prevenga procesos que afecten al ejercicio de la compañía. Además, permite medir niveles de satisfacción de sus compradores, colaboradores, proveedores quienes conforman la organización.

Así también, Chávez et al. (2020) señalan que la gestión administrativa es el eje primordial en cualquier empresa, debido a que orienta el desarrollo de los objetivos a través de las etapas analizadas anteriormente, esto apalea al crecimiento de manera eficiente de las organizaciones para la obtención de rentabilidad positiva. Además, argumentan que para la superación de la empresa se debe llevara a cabo las acciones de inicio de acuerdo con los objetivos planteados en paralelo con los medios humanos y financieros favorables, estos elementos y procesos permitirán que los organismos estabilicen sus finanzas internas y contribuyan al desarrollo de la economía en general.

Por su parte, según Orellana et al. (2019) argumentan que a través de los años el instrumento de gestión administrativa evoluciona en el ámbito empresarial como un sistema según la manipulación e interpretación de los resultados por parte del personal que toma las decisiones. Adicionalmente, acotan que para la elaboración de estrategias relacionadas con la gestión administrativa el autor o director debe tener un conocimiento previo y profundo de la situación real al interior y exterior de las organizaciones, sustentado objetivamente en la información poseída sobre sus registros y colaboradores con relación a los clientes. Por consiguiente, para obtener los objetivos y estrategias planteadas, la gestión administrativa será un instrumento primordial que determinará el enfoque más adecuado de los procesos a seguir.

Según los autores referidos argumentan que se encuentra una relación sobre el significado de la gestión administrativa, en vista que ha avanzado en el paso de los años acomodándose a los acontecimientos empresariales existentes, además, para el desarrollo e implementación de este instrumento se debe poseer conocimiento de la situación real de la organización con la finalidad de elaborar estrategias y procesos que repotencien las fortalezas, debilidades y encaminen a la obtención de resultados positivos y cumplan con los objetivos planteados.

1.2. Modelos de gestión empresarial

Por consiguiente, de acuerdo a Hernández (2011) actualmente las sociedades deben considerar competencias de liderazgo que aprovechan las herramientas del conocimiento para generar mayor porcentaje de dominio en el entorno competitivo, además, las sociedades en general buscan satisfacer sus necesidades de manera global. Del mismo modo, señala que las empresas tienen como objetivo generar productos y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad, de la cual se define si la empresa estará emplazada en los sectores industriales conocidos como primario, secundario, terciario o servicios, para la delimitación del campo de acción de estas organizaciones plantea el análisis de tres factores esenciales como el geográfico, conceptual y la demarcación.

De otro modo, según Cañar & Hidalgo (2021) concluyen que, si es posible aplicar elementos y directrices de la gestión empresarial en empresas ecuatorianas juntamente con la sincronización de la innovación tecnológica, estos elementos contribuyen al aumento de la competitividad para conseguir las metas trazadas, a la vez, resaltan la importancia de la gestión en empresas Pymes radican en la calidad de productos que ofrecen. Finalmente sostienen que la gestión empresarial debe enfocarse en la ventaja competitiva y determinan que las normativas ISO son recomendables para empresas grandes que poseen procesos de gestión más sofisticadas, a diferencia de las empresas Pymes que serían tratadas con la normativas tipo Deming.

Evolución de los modelos de gestión empresarial

Para Álvarez (2017) establece que los modelos de gestión se encuentran en constantes cambios, debido a que, la sociedad a nivel mundial está en permanente evolución mediante sus políticas, filosofía y las tecnologías que adoptan. Por lo tanto, estos cambios obligan a las empresas a reinventar sus procesos de gestión. Además, argumenta que, a partir del siglo pasado mediante los avances científicos, desarrollos tecnológicos como de comunicación, las empresas extendieron sus ventas alrededor internacionalmente, lo que provocó mejoras en la economía, dando pie a la vez a la creación de organizaciones multinacionales.

Por su parte, Hernández (2011) señala que en los últimos años la gestión empresarial sufrió cambios significativos, mediante los cuales se ha hecho frente a los mercados cambiantes a nivel mundial, a través de la evolución tecnológica, la comunicación y el intercambio de la información entre organizaciones de diferentes países. Por lo tanto, se considera que las empresas actuales no solo deben ser estructuradas para el entorno nacional, sino que deben caracterizarse para entornos internacionales con el fin de complacer los requerimientos de los consumidores en cualquier lugar del mundo dentro de una economía globalizada. Además, debido a la evolución de herramientas y aplicaciones tecnológicas, las empresas deben acoplarse para satisfacer la demanda de productos como de servicios cada vez más complejos.

Por lo cual, Álvarez (2017) establece que, a partir de los años 70 el mundo empresarial ha sufrido un cambio similar a una revolución industrial con la llegada del internet, normativas regulatorias relacionados a la calidad, mano de obra, entre otras, de las cuales surgen vacíos en la administración relacionados con la estructura organizacional y talento humano. Además, argumenta que los administradores de la empresa deben liderara factores innovadores y adaptarse a las nuevas exigencias de una sociedad. También considera que, debido al constante cambio de la economía y la globalización, las organizaciones deben adoptar nuevos lineamientos administrativos.

Modelo de PHVA

El ciclo de Deming se plantea en la década de 1920 por Walter A. Shewhart, el cual consistió en planear, tanto hacer como ver. Igualmente, el Dr. Edwards Deming, era su discípulo y concibió su propio ciclo como una continuidad nativa del modelo, igualmente, su práctica como ingeniero y físico matemático, le dio la idea de los procedimientos industriales, al igual, la realidad de ajustar las maniobras para trabajar en escalafón del conocimiento estadístico (Mancuzo, 2020).

De la misma manera, Martins (2022) señala que Deming se consagró a instruir el método, al cual nombró el ciclo Shewhart, para ingenieros japoneses. Desde allí, este ciclo se combinó con el método Kaizen (principio japonés de mejora continua, desarrollado por Kaoru Ishikawa), igualmente, el régimen de fabricación de Toyota y el modelo Lean de industria o elaboración recta, para transformarse en lo que hoy es llamado el ciclo Planificar-Hacer-Verificar-Actuar (PHVA o PDCA, por sus siglas en inglés). Así mismo, el Ciclo Deming o modelo PHVA es un sistema que optimiza continuamente las actividades comerciales en cuatro fases. Por lo tanto, cuando se llega a la última fase, la empresa debe comenzar de nuevo, para fomentar así una autoevaluación continua (Gutiérrez, 2010).

Etapas del ciclo de Deming

El ciclo de Deming también se conoce como el ciclo PHVA, que es la abreviatura de la fase de planificar, hacer, verificar y actuar. Asimismo, debido a la traducción al español de su plan de fases, se le denomina espiral de mejora continua o ciclo PHVA, plan, do, *check* y act, a aplicación de estas 4 fases del ciclo de Deming permite reevaluar el proceso una y otra vez de forma circular, asegurando la mejora continua de la organización (Gutiérrez, 2010). A continuación, se presenta cada etapa del ciclo de

Deming:

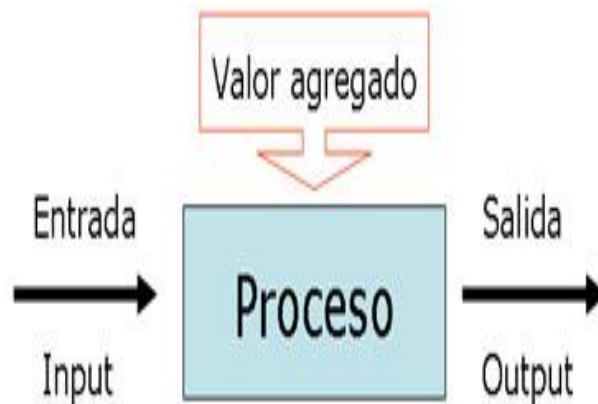
1. Planificación (*planning*): esta es la primera etapa del ciclo antes mencionado, mediante la cual se identifica un problema, se crea una meta para resolver el problema (por ejemplo, *SMART*) y se asigna la responsabilidad para lograr dicha meta.
2. Hacer (*do*): En la segunda fase del ciclo PHVA, los empleados comienzan a realizar cambios con base a instrucciones previas para lograr las metas establecidas. Al igual, durante este proceso, se recomienda monitorear el equipo y realizar pruebas piloto de ser necesario.
3. Verificación (validación): Después de un cierto período antes del inicio de la campaña, en la tercera fase del ciclo Deming, los resultados se evalúan contra los KPI seleccionados para cada objetivo. El análisis comprueba la eficacia y utilidad de las acciones realizadas.
4. Acción: En la fase "final", las decisiones se toman con base en el aprendizaje obtenido. Si ocurre un error, se definen acciones correctivas. Por otro lado, si el resultado es óptimo, los cambios se registran e integran al proceso de negocio.

Figura 1.*Ciclo de Deming*

Fuente: (beetrack.com, 2022)

Modelo por procesos

Un proceso es una secuencia de actividades diseñadas por uno o más sistemas para proporcionar algún tipo de salida (*output*) a un usuario, en función del uso de algún recurso (*input*) (Pepper-Bergholz, 2011). En otras palabras, los procesos forman el núcleo de la organización, son las actividades y tareas a realizar por la organización a través de las cuales se producen o crean servicios o productos para los usuarios. A igual, el enfoque implícito de la gestión de la calidad del proceso es "agregar valor" a los productos o resultados, por lo que se representa gráficamente en la figura 2 siguiente:

Figura 2.*Gestión de procesos*

Fuente: Pepper-Bergholz (2011)

De la misma manera, el valor del proceso debe verse como un incremento del tiempo, donde la participación de cada participante afecta la calidad del resultado o producto final. Por lo Tanto, en una organización que presta servicios, el principal activo que agrega valor al producto final es el recurso humano mediante su calidad, compromiso, educación, experiencia, entre otros. Sin embargo, los elementos que componen la inversión en el proceso siguen siendo esenciales para el resultado final (Pepper-Bergholz, 2011).

También se deben destacar las tecnologías a implementar; equipos, materiales, infraestructura, normas y estándares. Por consiguiente, el modelo de la gestión por procesos significa un cambio cultural en la organización, cuya esencia es que todos los que la integran entiendan la importancia de su trabajo. Por lo tanto, sus esfuerzos se centrarán en realizar su trabajo lo mejor que pueda, contribuirá al mejor resultado final del proceso. De la misma manera, todos los involucrados en el proceso son igualmente importantes para el resultado final. Estas estrategias a menudo se denominan "mejora continua de la calidad" o "calidad total", por lo que la dirección de este cambio cultural, deben ser la misión, la visión y los valores auto asignados de la institución, conocidos y compartidos por sus miembros (Pepper-Bergholz, 2011).

Además, los cambios organizacionales deben aprobarse para facilitar los enfoques de procesos, que incluyen:

- La organización se orienta a funciones, con una estructura más plana en lugar de la estructura vertical jerárquica tradicional.
- Mejor comunicación entre sus componentes y toma de decisiones más descentralizada.
- Existe un alto grado de participación en las actividades de la organización.
- Abierto y dispuesto al cambio.

Modelos de Balanced Scorecard

El *Balanced Scorecard (BSC)* versa sobre una metodología de gestión de sociedades, encargadas para ordenar las estrategias de las organizaciones con los indicadores de gestión. Además, es una referencia para la administración empresarial que concierne a la finalidad de las transacciones, determinándolas mediante la variedad métrica afín a los planes de operación precisos que orientan las decisiones de cada participante hasta llegar a conseguir los objetivos trazados. Es decir, es un instrumento que permite acompañar la toma de decisiones realizadas por los directivos de una organización, principalmente está basada en indicadores de gestión, por lo menos, en cuatro pilares como lo son: las finanzas, clientes, procesos internos y el desarrollo (SYDLE, 2022).

1.3. El campo de la construcción y Proyectos inmobiliarios

A nivel mundial la construcción es una de las industrias más representativas, frente a esto Carvajal (2017) añade que en el Ecuador la construcción tiene una influencia importante en la economía debido que genera varias plazas de trabajo contribuyendo así al desarrollo del país. Del mismo modo, señala, que las pequeñas empresas del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) poseen una deficiencia de profesionales especializados para gerencia de empresas constructoras. Debido a esto, los proyectos se han visto afectados mediante los retrasos en los diseños, construcción y tiempos de entrega, por lo que para paliar estas problemáticas plantea la implantación del DMQ, para desarrollar el estándar de la gestión de proyectos en apego a la realidad de las pequeñas empresas del sector de la construcción.

No obstante, para la elaboración de los proyectos de construcción Gutiérrez (2017) porta que, la información de la gestión del conocimiento explícito se encontraría en documentos físicos o bases de datos tales como, planos de diseño, especificaciones técnicas, análisis de precios unitarios, planos de ingenierías, cronogramas, entre otros, si bien es cierto estos elementos en carácter físico se manipularían e interpretarían a diferencia de los conocimientos tácticos que es la experiencia acumulada en el diario vivir de la construcción, es así que este conocimiento se trasmite de manera verbal entre los miembros de la construcción el cual genera que este conocimiento adquirido se pierda al término del proyecto, por ende señala la importancia de una adecuada gestión del conocimiento.

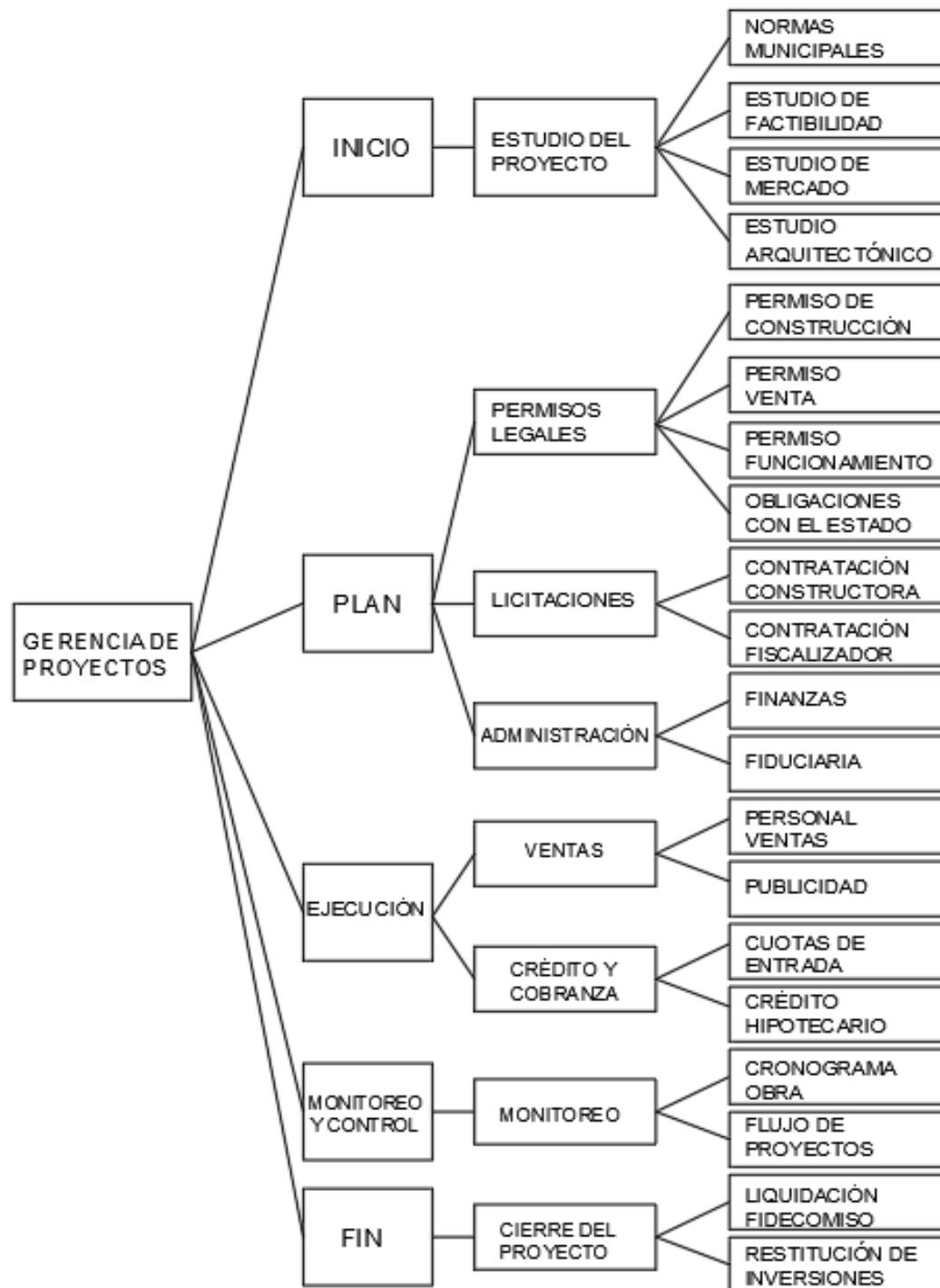
Por su parte, Tamayo et al. (2018) manifiestan que el sector de la construcción tuvo un aumento significativo en la economía del país, lo que genera una demanda de procesos con mayor especialización en la planificación y la administración de proyectos. Del mismo modo, señala que este tipo de proyectos mueve sumas considerables de dinero provenientes de inversores que confían en el proyecto, por lo que se deben efectuar mayores procesos de control para evitar desvíos o riesgos innecesarios, además que los administradores deben mostrar responsabilidad.

Planificación de proyectos inmobiliarios

Para llevar a cabo la gestión de los proyectos inmobiliarios se analiza el siguiente diagrama funcional realizado por los autores Valero & Briones (2015) sobre la estructura organizacional.

Figura 3.

Procesos de Gerencia de Proyectos



Fuente: Valero & Briones (2015)

Por lo tanto, los autores Valero & Briones (2015) establecen la planificación y gestión en 5 etapas. La primera considera como inicio plantear lineamientos del estudio del proyecto, el cual consiste en revisar las normativas municipales del sector donde se pretende implantar, seguidamente se realizan bosquejos de la propuesta arquitectónica para delimitar los estudios de mercado, en conjunto con los resultados obtenidos del último estudio se plantea la factibilidad del mismo, a través de la cual se mide si es viable o contradictorio a la propuesta. Por consiguiente, esta etapa se considera como la principal para el desarrollo de las demás, si bien es cierto incluye aspectos técnicos, se debe considerar el análisis desde el punto de la experiencia del gerente o promotores del proyecto.

Seguidamente, previo a la factibilidad positiva del proyecto, se plantean la segunda etapa nombrada como plan, la cual consiste estrictamente en el desarrollo de los planos arquitectónicos e ingenierías de la propuesta para establecer el valor total del proyecto, a la par la presentación hacia las diferentes instituciones municipales y estatales que evalúan las normativas técnicas vigentes para la aprobación de la propuesta y obtención del permiso o licencia de construcción, con la cual se considera como un plan legal que valida su funcionamiento. Además, posterior a su legalización se iniciaría con las preventas de los inmuebles que refuerzan la capitalización económica para la construcción del proyecto.

Del mismo modo, plantean la tercera etapa nombrada como ejecución la cual consiste en el desarrollo de las estrategias de marketing, las cuales forman directrices de ventas y publicidad, con la finalidad de obtener recursos para iniciar la construcción del proyecto, complementarlo, al igual, cristalizar las estrategias de ventas plasmadas en los convenios con entidades financieras, los cuales facilitan el aspecto económico de los usuarios previa aceptación de condiciones garantas.

Posteriormente, plantean la cuarta etapa nombrada como monitoreo y control refiriéndose específicamente a la construcción del plan, para el cual se establece como herramienta de seguimiento el flujo de proyecto, al igual el cronograma de trabajo donde se deben instituir los tiempos para la construcción de cada elemento arquitectónico e ingeniería a través de unidades y cantidades determinadas en los estudios. Igualmente, se considera una de las etapas de mayor importancia donde se hace tangible todos los estudios e ideas propuestas en las etapas anteriores, el resultado de la misma es determinante para el éxito o fracaso del proyecto inmobiliario.

Finalmente, instauran la quinta etapa denominada el final, esta consiste en el cierre del proyecto donde se finiquitan todo los aspectos constructivos y jurídicos para el funcionamiento autónomo del proyecto inmobiliario. Por lo tanto, según las etapas analizadas, se concluye que poseen una estructura organizacional bien establecida al articular procesos de gestión que son vitales para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, existen elementos relacionados con la sostenibilidad que se consideraría para la estructuración de la gestión de los proyectos.

De la misma manera, para la elaboración de los proyectos inmobiliarios es necesario nominar un gerente de proyectos quien debe tener un amplio conocimiento en el sector de la construcción y específicamente en la planificación arquitectónica es así que Valero & Briones (2015) señalan que el gerente de proyectos debe estar apto para enfrentarse a los retos que se presentan y debe tener un amplio conocimiento de las herramientas como de los recursos necesarios en el transcurso de la elaboración. Del mismo modo, resaltan la implementación de la herramienta del *Project Management Institute (PMI)* como uno de los mecanismos contemporáneos cuyos resultados permitan diagnosticar la información de manera eficiente, lo que determinan los protocolos también procedimientos para el fortalecimiento de la gerencia de proyectos.

Ahora bien, según Barrio et al. (2011) afirma que la gestión de la innovación aplicada al sector inmobiliario contribuye a la administración equilibrada de recursos, con la finalidad de optimizar los tiempos en las etapas de inicio.

Además, enfatizan la importancia de formar cuadrillas de trabajo con un conocimiento específico para cada área. Por consiguiente, en caso de evidenciar escasez de conocimiento, se apoyarían con agentes externos. Del mismo modo, argumentan que para una correcta aplicación debe estar sincronizado con los procedimientos contemporáneos mediante los cuales se desarrolla la construcción, finalmente este instrumento determina los lineamientos de seguimiento de las diferentes etapas y control de los procesos.

Financiamiento de los proyectos inmobiliarios

Según la institución financiera Tu Casa Express Financiamiento (2022) la financiación inmobiliaria viene siendo un método que consiente adquirir, edificar o remodelar una posesión y en el cual se realiza un adeudo de pago, de la misma manera que en el crédito bancario. Además, se identifican por ser préstamos hipotecarios sin buró, lo cual es excelente para las personas que no poseen manera de indicar sus dividendos o cualquier compromiso irresponsable en el pasado que haya afectado su historial crediticio. De la misma manera, si desea comprar una vivienda o apartamento sin demostrar ingresos, dar una inicial, tener una investigación por el despacho que se encarga de estas indagaciones, y sobre todo disfrutar de mensualidades bajas, debe solicitar esta modalidad.

Ejecución de proyectos inmobiliarios

Un proyecto inmobiliario para que sea efectivo, debe cumplir con las reglas actuales, a la vez, asegurarse de cumplir con el plan urbano, así con el arquitecto antes de aprobarlo. Luego de ser garantizada la validación, se realizará todo el proceso necesario para la obtención de los diferentes permisos administrativos requeridos. Por lo tanto, una vez que se ejecute esta parte, la construcción se podrá elaborar, para ello, deben formar los diferentes equipos que llevarán el proyecto a cumplir con su cumplimiento. Además, al culminarlo se procederá a entregarlo, por lo cual el promotor inmobiliario tiene que cumplir con los plazos establecidos en la planificación (García, 2021).

Comercialización de proyectos inmobiliarios

Para Vázquez (2019) la venta inmobiliaria es la acción realizada al instante de brindar un inmueble a las personas interesadas, a cambio de un importe económico, este procedimiento se ejecuta una vez el cliente aparte su vivienda. Así mismo, hoy en día las propensiones indican que la comercialización online presenta mayor éxito que la normal, debido a que la tecnología permite llegar de un modo más profundo a los usuarios, permitiendo con esto captar clientes y sintetizar ventas más rápidamente.

Control y evaluación de Proyectos inmobiliarios

El control es una parte de la gestión de proyectos y se centra primordialmente en el costo y cronograma del mismo (Inmoley, 2020). De la misma manera, para Asana (2022) los controles del plan son conocimientos que se utilizan en la comprensión de los plazos y sus costes, lo que permitirá estar actualizado en los gastos, optimizar el presupuesto. En cuanto a la evaluación de los proyectos inmobiliarios, Gómez (s.f.) la considera como un grupo de acciones planificadas, las cuales brindan información notable a los promotores y capitalistas con relación de la utilidad de efectuar el plan. Por lo tanto, se debe realizar un estudio de costo-beneficio, desarrollar la facultad de prevenir movimientos de fondos en ingresos y egresos, así como la posibilidad de medir adecuadamente los costos y beneficios afiliados al esquema.

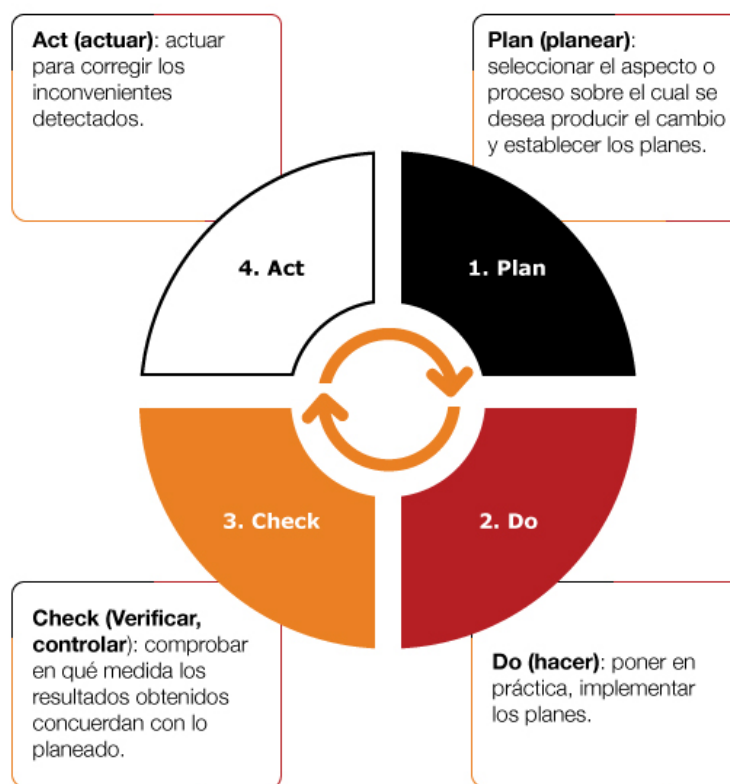
Mejora continua

Según Hernández (2022) la mejora continua también conocida como Kaizen, es un método aplicado a los conocimientos de producción de la empresa, donde los cambios y mejoras tanto continuas como mantenidas en el tiempo reúnen muchos beneficios a largo plazo. Además, Kaizen es un vocablo japonés que significa «cambiar a mejor», por lo que su finalidad es mejorar la productividad a través de los procesos de un modo metódico progresivo y asiduo constante del espacio.

Por lo tanto, esto permitirá que las organizaciones sean fuertes al igual que eficientes, generando un efecto de apoyo, a la vez involucra a los individuos como parte fundamental del plan, logrando mejorar en la manufactura, ambiente laboral más agradable para los trabajadores, así como menor cansancio como mayor seguridad.

Figura 4.

Proceso de mejora continua



Fuente: Tecnicatura en Gestión Universitaria (2023)

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

El siguiente capítulo, abarca el diseño metodológico y el diagnóstico del escenario de los elementos como la planificación, organización, desarrollo, construcción y la gestión administrativa de los proyectos inmobiliarios, estos compendios permitirán identificar los lineamientos para el fortalecimiento de la rentabilidad de las empresas en estudio. Por consiguiente, se establece como objeto de investigación a las empresas dedicadas a la construcción. Así también, para el fortalecimiento del análisis se instaure como objeto de estudios a los profesionales independientes de la construcción y usuarios de varios conjuntos habitacionales que servirán como referencias para la elaboración de la propuesta y posterior toma de decisiones.

Por consiguiente, el proyecto de investigación se desarrolla en las empresas constructoras, profesionales de la construcción y usuarios de los conjuntos habitacionales ubicados en la provincia de Tungurahua, de los cuales se extraerán datos relacionados con la gestión administrativa de los proyectos inmobiliarios. Por consiguiente, el plan se efectuará con información desde el año 2017 al 2022 con la finalidad de cotejar y validar datos de los últimos años.

Este estudio de acuerdo con Hernández, (2014) utiliza un diseño de investigación cuantitativo el cual interpretará la información a través de datos numéricos utilizando métodos avanzados como encuestas. Además, los métodos cuantitativos (que representan un conjunto de procesos) son continuos y demostrativos, por lo que cada paso precede al siguiente. Igualmente, no omitiría ni emitirían pasos, el orden es estricto, por supuesto, puede redefinirse un determinado paso. De la misma manera, utiliza la obtención, así como el análisis de datos con el fin de responder preguntas de investigación, manejo la medición numérica, el conteo como el uso de estadísticas para instaurar con exactitud patrones de conducta en una población.

Consecuentemente, debido a que el enfoque de investigación es cuantitativo, el tipo de investigación que se utiliza en el presente trabajo es no experimental de tipo longitudinal, debido a que la información de estudio es de tipo primaria y secundaria, se recopila del periodo 2017 a 2022 en las empresas, profesionales de la construcción y usuarios de los conjuntos objetos de estudio. Al respecto, las indagaciones no experimentales se ejecutan sin manejar deliberadamente las variables, donde solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para posteriormente examinarlos, además, no se manipula ni se perpetra al azar. De la misma manera, los trabajos longitudinales se ocupan de observar a través del tiempo, relacionando las variables según pasa el tiempo con los resultados (Mata, 2019).

La población es considerada como un grupo de compendios que contienen incuestionables características que se intentan estudiar. Por esa razón, entre la población y la muestra existe un carácter inductivo (de lo particular a lo general), igualmente, se espera que la parte contemplada (en este caso la muestra) represente la realidad, es decir al universo poblacional, para de esa forma avalar las conclusiones extraídas en el estudio. De la misma manera, existen dos niveles de población, el primero, la diana, que usualmente es muy grande y el examinador no consigue tener acceso a ella, el segundo, es accesible, donde el número de individuos es menor, estando delimitado por juicios de inclusión y exclusión (Ventura, 2017).

Fórmula para el cálculo de la muestra en poblaciones finitas:

Donde:

n = *Tamaño de la muestra*

z = *Nivel de confianza*

p = *Probabilidad de éxito*

q = *Probabilidad de fracaso*

N = *Población*

e = *Error de muestreo*

Fórmula para poblaciones finitas:

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

Se aplica la fórmula sustituyendo los datos:

Donde:

n= 2740

z= 95% = 1.96

p= 50% = 0.5

q= 50% = 0.5

N = 137

e= 5% = 0.05

Por tal motivo, la población establecida para la presente investigación está constituida por 137 elementos: 21 empresas de construcción y 73 profesionales independientes de la misma área, quienes mantienen su actividad en la provincia de Tungurahua, así como 43 usuarios de conjuntos habitacionales como son: “El Arbolito “, El Prado”, “El Prado Sur” y “Vista Hermosa”, ubicadas dentro del casco urbano del cantón Ambato con la finalidad de complementar el análisis de la gestión de los proyectos inmobiliarios. Asimismo, el total de esta población queda establecida como la muestra del estudio, por ser finita y accesible.

Al igual, el presente trabajo es de tipo inductivo-deductivo con la finalidad de interpretar la información de lo particular a lo general, abarcando un conocimiento más amplio de las características, al igual, los lineamientos de la gestión de proyectos inmobiliarios. Según los autores Rodríguez & Pérez (2017) expresan que la base es la repetición de hechos como de fenómenos de la realidad, con el fin de encontrar rasgos comunes en determinados grupos, sacar conclusiones sobre los aspectos que caracterizan.

Igualmente, Suárez (2023) infiere que el método inductivo es una alineación que se maneja en la indagación como en el raciocinio científico, que busca deducir conclusiones generales a partir de análisis específicos. Es decir, este método parte de hechos concretos y particulares para llegar a una conclusión general.

En cuanto al deductivo, es un proceso lógico en el que se parte de una inferencia general, para emplear la lógica y llegar a una conclusión específica. Este enfoque se utiliza usualmente en las matemáticas, así como en otras disciplinas formales, el mismo se considera un enfoque más riguroso y ordenado que el método inductivo. Por consiguiente, en lugar de iniciar con reflexiones determinadas, al igual generalidades, este método aborda teorías generales, luego aplica la lógica para llegar a una conclusión específica. Además, Una de las características más importantes del método deductivo es que es una forma rigurosa de razonamiento, este es muy estructurado y sigue un conjunto claro de reglas, además, se utiliza usualmente en métodos juiciosos como las matemáticas, la lógica, al igual la filosofía. (Suárez, 2023).

Para el presente trabajo se utilizarán como instrumentos una encuesta, estructurada por un banco de preguntas, a través de las cuales se pretende obtener información fidedigna y verídica relacionada con la gestión de proyectos inmobiliarios. Según los autores Díaz et al. (2013) la encuesta es una de las herramientas diseñadas para recopilar datos, llevada a cabo mediante la aplicación de un cuestionario suministrado a una muestra de personas. Por consiguiente, como fuentes de recolección de datos primaria se realizarán las encuestas, de las cuales se obtendrá la información directa de los involucrados, como son: las empresas constructoras, profesionales de la construcción independientes, al igual que los usuarios de los conjuntos habitacionales.

Del mismo modo, la investigación se apoyará en fuentes de información secundaria como: Bases de datos, publicaciones y artículos científicos fuentes sustentadas de instituciones como: el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y Cámara de la Construcción de Ambato.

2.1 Caracterización de la gestión de proyectos inmobiliarios en las empresas constructoras

La gestión de proyectos inmobiliarios se relaciona con el progreso urbano de las urbes, su plan y la satisfacción de las exigencias de una colectividad que en ocasiones sería compleja. Por consiguiente, actualmente hay planes para la realización de inmuebles, que alcanzan a ser incorporados en programas o carteras de proyectos obteniendo con ello resultados económicos, tanto técnicos como sociales de gran importancia, debido a la repercusión tolerada en el progreso de naciones también regiones mundiales (Castro & Marzo, 2017).

Diagnóstico de encuestas

Se aplicó dos tipos de encuesta con la finalidad abstraer información sobre el estado actual y real de la gestión de los proyectos inmobiliarios, como primera etapa se aplicó un cuestionario de 16 preguntas dirigidas a 21 empresas de la construcción y 73 profesionales del área de construcción. Del mismo modo, para complementar la situación actual se aplicó un cuestionario de 10 preguntas dirigidas a los usuarios de cuatro conjuntos habitacionales. Por consiguiente, se procedió a realizar contacto de manera telefónica, correo electrónico y de manera física a los representantes de las empresas y profesionales del área con la finalidad que colaboren con la información requerida.

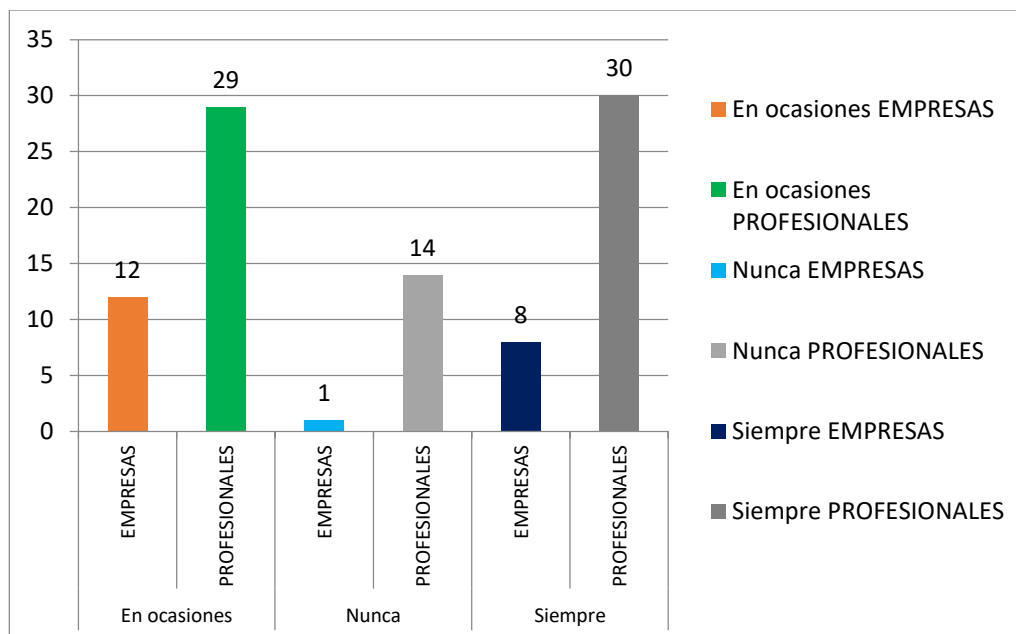
En tal sentido se procede al análisis de las encuestas realizadas a las empresas constructoras y profesionales especialistas en esta área. Se procedió a introducir las preguntas del cuestionario a la plataforma de internet *Google Forms*, utilizada con el fin de que la población objeto de estudio de esta investigación pudiera responderlo de manera digital, igualmente de manera física, cuyos resultados se exponen a continuación:

Pregunta 1: Quedó constituida como los datos generales del encuestado.

Pregunta 2: ¿Al momento de planificar el proyecto inmobiliario, toma en cuenta la rentabilidad de la inversión y calcula la utilidad?

Gráfico 1.

Planificación del proyecto inmobiliario



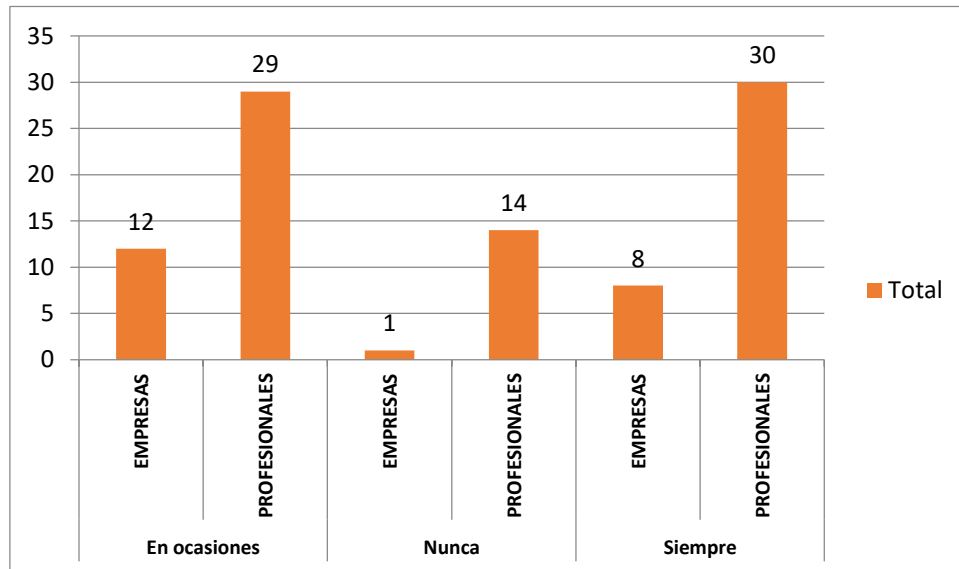
Fuente: elaboración propia (2023)

En el gráfico 1 se observa que, en solo 8 del total de las empresas constructoras sus directivos consideran al momento de planificar los proyectos la rentabilidad de la inversión y calculan la utilidad, mientras que 12 de ellas solo en ocasiones ponen en práctica estos elementos, únicamente 1 de estas constructoras no los consideran, a pesar de ser factores claves para toda financiación que realicen. En cuanto a los profesionales especialistas en estas áreas, al momento de planificar el proyecto inmobiliario, la mayoría de los profesionales especialistas en construcción siempre toman en cuenta la rentabilidad de la inversión y calculan la utilidad que obtendría, solo 29 de ellas lo realizan en ocasiones, al igual, 14 de ellos no lo hacen nunca, lo que podrían traerle pérdida en la ejecución de sus proyectos.

Pregunta 3: ¿Al momento de comenzar la planificación de un proyecto inmobiliario, designa un gerente o director especialista en construcción y planificación arquitectónica?

Gráfico 2.

Designación de gerente o director especialista en construcción y planificación arquitectónica



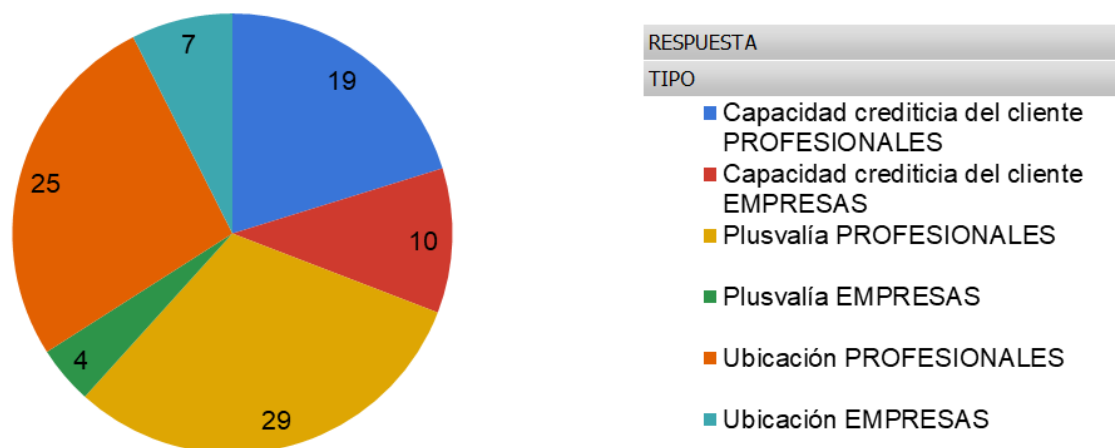
Fuente: elaboración propia (2023)

La mayoría de las empresas encuestadas, no designan gerentes o directores especialistas en construcción y planificación arquitectónica, al momento de realizar la planificación, encargándose los propios directivos, únicamente ocho de estas organizaciones delegan esa responsabilidad en colaboradores especializados. De igual manera, se evidencia que treinta de los profesionales de esta área, al momento de comenzar la planificación de un proyecto inmobiliario, siempre designan un gerente o director especialista en edificaciones y planificación arquitectónica, veintinueve de ellos lo hacen en ocasiones; sin embargo, catorce de estos expertos nunca han asignado personal adecuado en sus proyectos, lo que demuestra que estos expertos son más organizados al momento de realizar sus proyectos inmobiliarios.

Pregunta 4: ¿Qué factores considera que influyen en la delimitación del monto por unidad de vivienda en un proyecto inmobiliario? Considera la respuesta anterior.

Gráfico 3.

Factores que influyen en la delimitación del monto de la vivienda



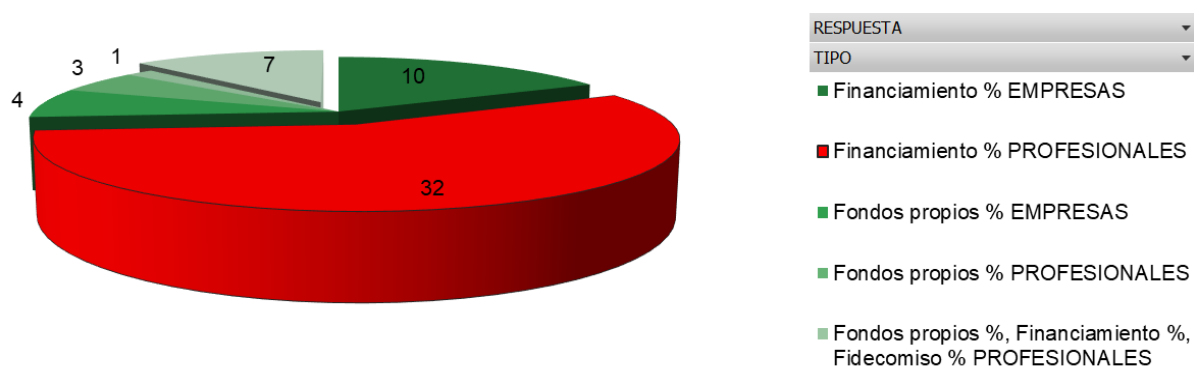
Fuente: elaboración propia (2023)

Entre los factores que influyen en la delimitación del monto de la vivienda, para los profesionales de la construcción lo más importante es la ubicación del proyecto como la plusvalía, mientras que a las empresas constructoras se rigen más por la capacidad crediticia del cliente, coincidiendo ambas partes encuestadas en el monto entre 75.000 a 125.000 y la menor a 75.000, debido a que son elementos claves que los posibles clientes buscan al momento de querer adquirir una vivienda, al igual de este factor va a depender su compra.

Pregunta 5: ¿Al momento de planificar un proyecto inmobiliario, los fondos económicos provienen de recursos propios o financiamiento? ¿Qué porcentaje destina a cada caso?

Gráfico 4.

Procedencia de los recursos



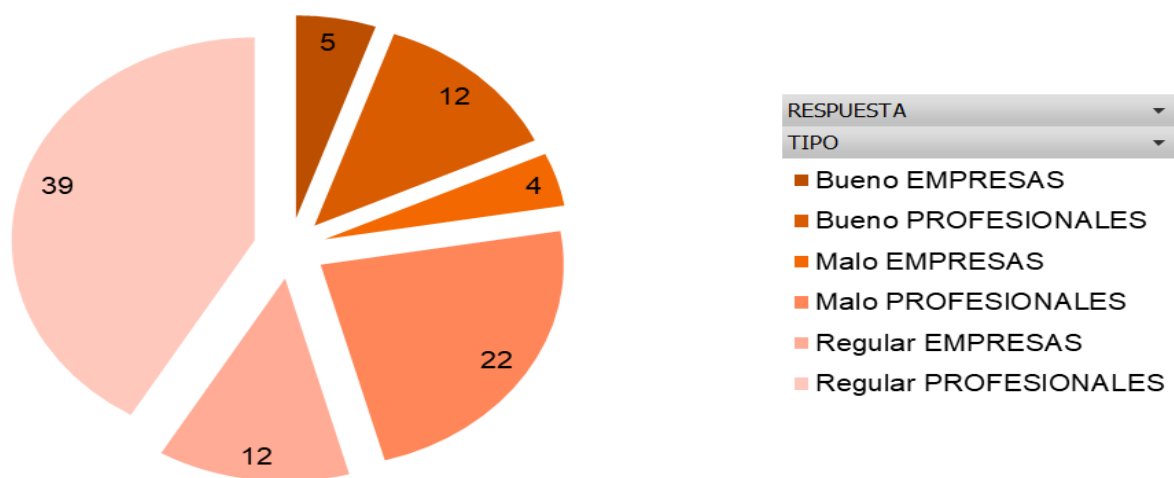
Fuente: elaboración propia (2023)

El gráfico cuatro detalla que, al momento de planificar un proyecto inmobiliario, diez de las empresas realizan mediante financiamiento, mientras que únicamente cuatro a través de sus propios fondos que disponen, al igual siete de estas instituciones lo ejecutan utilizando las dos modalidades. De la misma manera, treinta y dos de los expertos de la construcción manifiestan que, los fondos económicos necesarios para su realización provienen del financiamiento bancario, únicamente tres de ellos, cuentan con recursos propios para este fin y uno de los encuestados maneja las dos opciones.

Pregunta 6: ¿Cómo considera la gestión de los permisos de construcción por parte de las municipalidades o instituciones públicas?

Gráfico 5.

Gestión de los permisos de construcción



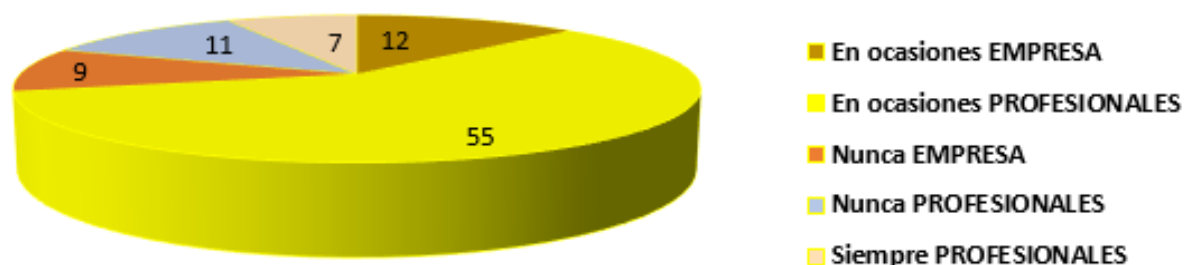
Fuente: elaboración propia (2023)

En la realización de los trámites para la puesta en marcha de los proyectos inmobiliarios, se deben solicitar una serie de permisos para poder realizarlos, los cuales son emitidos por parte de las municipalidades o instituciones públicas. Al respecto, la mayoría de las empresas constructoras consideran que la gestión de estas autorizaciones es procesada de manera regular. Solo cinco de ellas consideran que son buenos. Así mismo, treinta y nueve de los profesionales especialistas en construcción, consideran que el trabajo efectuado por estos gremios es regular, veinte y dos piensan que son malos y solo doce argumentan que son buenos.

Pregunta 7: ¿Los proyectos inmobiliarios en su ejecución, presentan o han presentado inconvenientes con las entidades de control (municipalidad) por incumplimiento de los planes y planos aprobados?

Gráfico 6.

Inconvenientes en la ejecución de proyectos



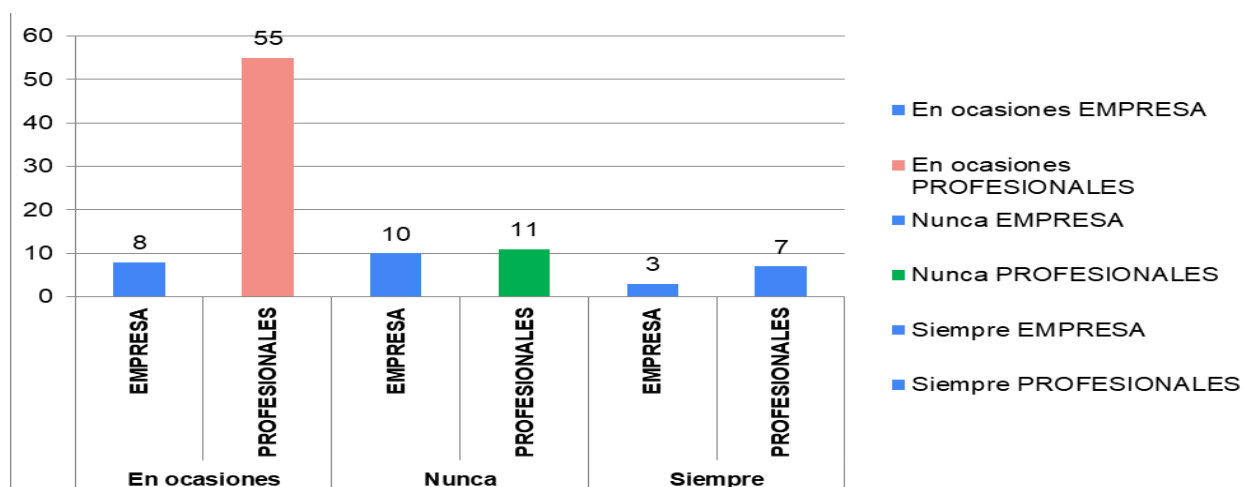
Fuente: elaboración propia (2023)

La gráfica anterior muestra que tanto las empresas constructoras como los profesionales especialistas en estas áreas, en ocasiones presentan o han presentado inconvenientes con las entidades de control (municipalidad) al momento de ejecutar los proyectos inmobiliarios, debido al incumplimiento de los planes y planos aprobados, sólo un número mínimo de ambas partes encuestadas consideraron que nunca han tenido este tipo de inconvenientes. De la misma manera, a siete miembros de esta población siempre le sucede, denotando esto en la falta de planificación y control en la realización de sus proyectos.

Pregunta 8: ¿Los proyectos inmobiliarios en su ejecución, presentan o han presentado retrasos de obra?

Gráfico 7.

Retraso en las obras de los proyectos inmobiliarios



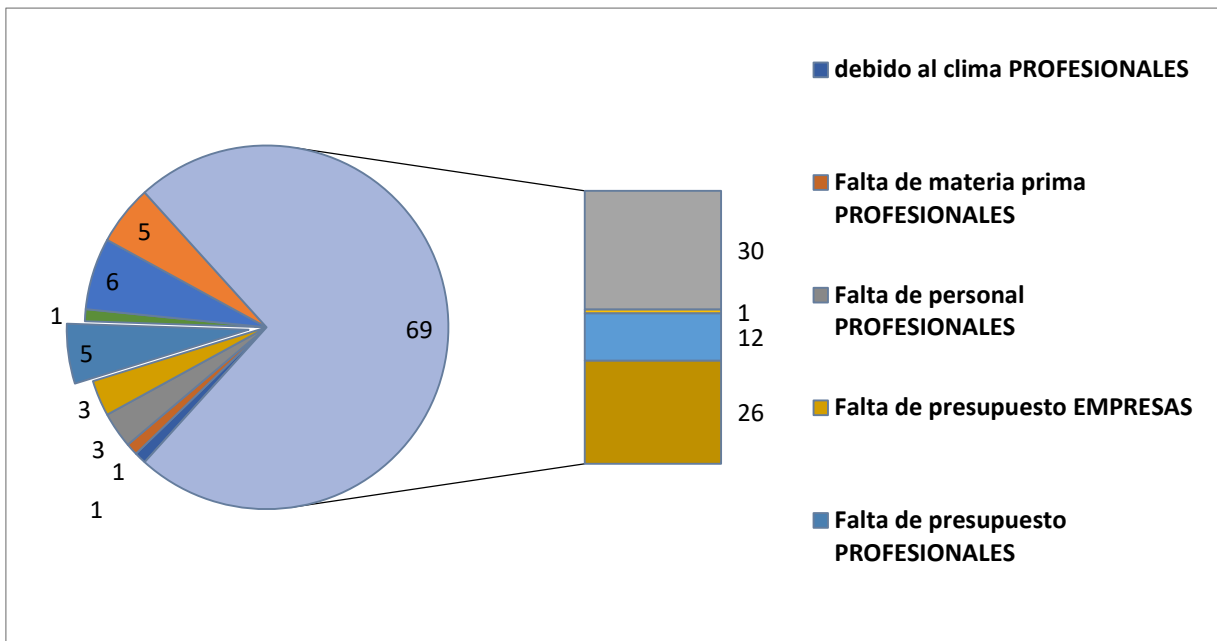
Fuente: elaboración propia (2023)

10 directivos de las empresas consideran que nunca presentan o han presentado retrasos en la ejecución de sus proyectos inmobiliarios. Sin embargo, ocho de ellas en ocasiones si lo han tenido, al igual tres de estas organizaciones todo el tiempo presentan atrasos en la realización de sus programas. Igualmente, los profesionales de la construcción al momento de ejecutar el plan sobre sus proyectos inmobiliarios 55 de ellos en ocasiones presenta o han presentado retrasos en las obras, al igual once especialistas nunca han pasado por este tipo e inconvenientes. Sin embargo, a siete expertos, en los planes realizados siempre han tenido demoras en su ejecución, debido a varias excusas para ello, principalmente la falta de tiempo.

Pregunta 9: ¿La construcción y entrega de su proyecto inmobiliario fue realizada en el tiempo establecido en la planificación inicial?

Gráfico 8.

Tiempo de entrega del proyecto



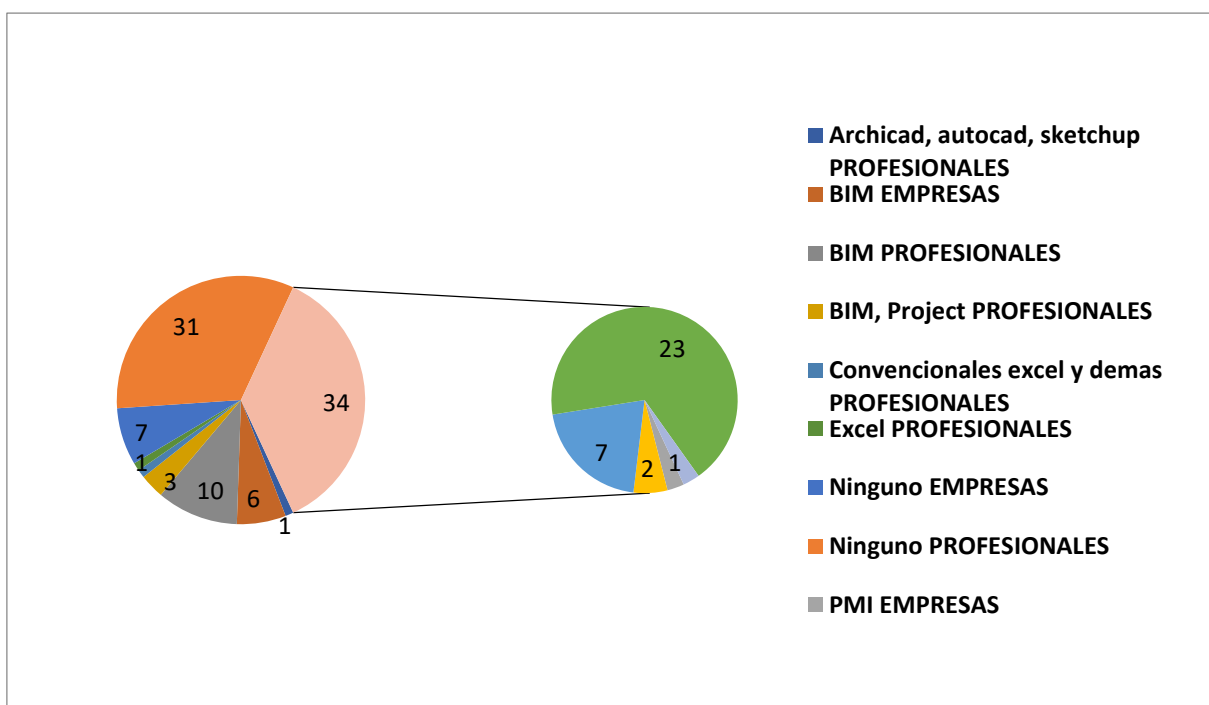
Fuente: elaboración propia (2023)

De acuerdo con lo detallado en el gráfico anterior, la mayoría de las empresas constructoras y profesionales especialistas en esta área, si han edificado y entregado su proyecto inmobiliario en el tiempo establecido en la planificación inicial. Sin embargo, treinta de los expertos no han podido cumplir con el plan, más no especifican sus causas, el resto de ambas poblaciones encuestadas el incumplimiento ha sido por falta de tiempo, o presupuesto, es decir, al parecer no tuvieron el control necesario sobre sus procesos, los cuales les permitieran alcanzar sus objetivos sin contratiempos.

Pregunta 10: ¿Qué tipo de herramienta o aplicación utiliza para la administración digital de los proyectos?

Gráfico 9.

Tipo de herramienta para digital proyectos



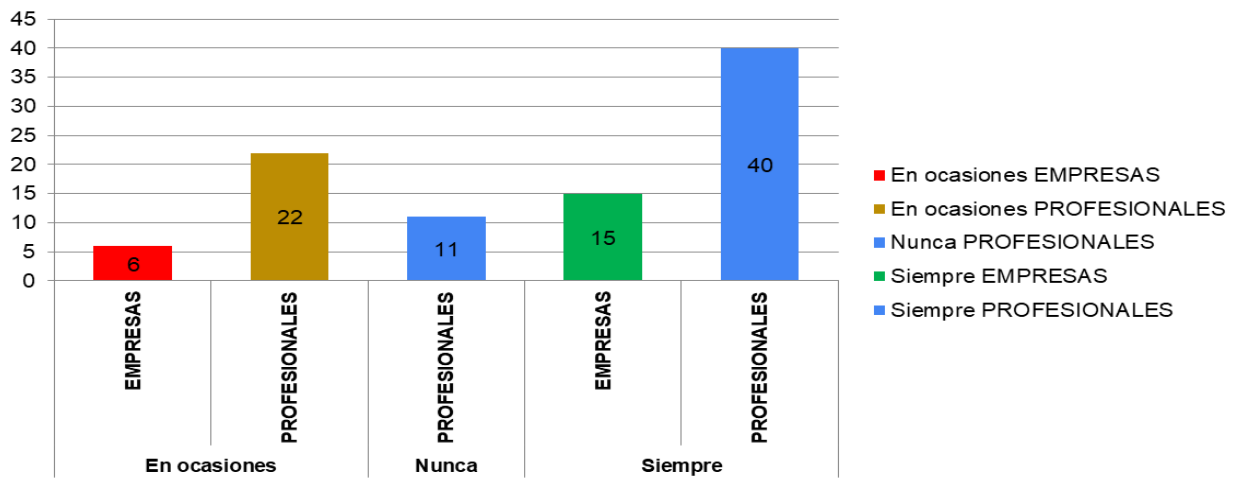
Fuente: elaboración propia (2023)

Se evidencia en el gráfico nueve, que la herramienta o aplicación más utilizada por las empresas constructoras para la administración digital de sus proyectos es el *Project Management Institute* (PMI), seguida del Project, al igual, siete de estas instituciones no utilizan ningún tipo de instrumento para este fin. Sin embargo, al aplicarle el cuestionario a los profesionales de la construcción sobre esta pregunta respondieron treinta y uno de ellos respondieron que no usan ninguna herramienta para controlar sus planes inmobiliarios, veintitrés de ellos manejan el Project para esta función y 10 el BIM, en menos proporción están los otros instrumentos administrativos.

Pregunta 11: ¿En la comercialización de su proyecto inmobiliario, realizan planes estratégicos para la negociación y venta de cada inmueble?

Gráfico 10.

Planes estratégicos para la comercialización y venta de inmuebles



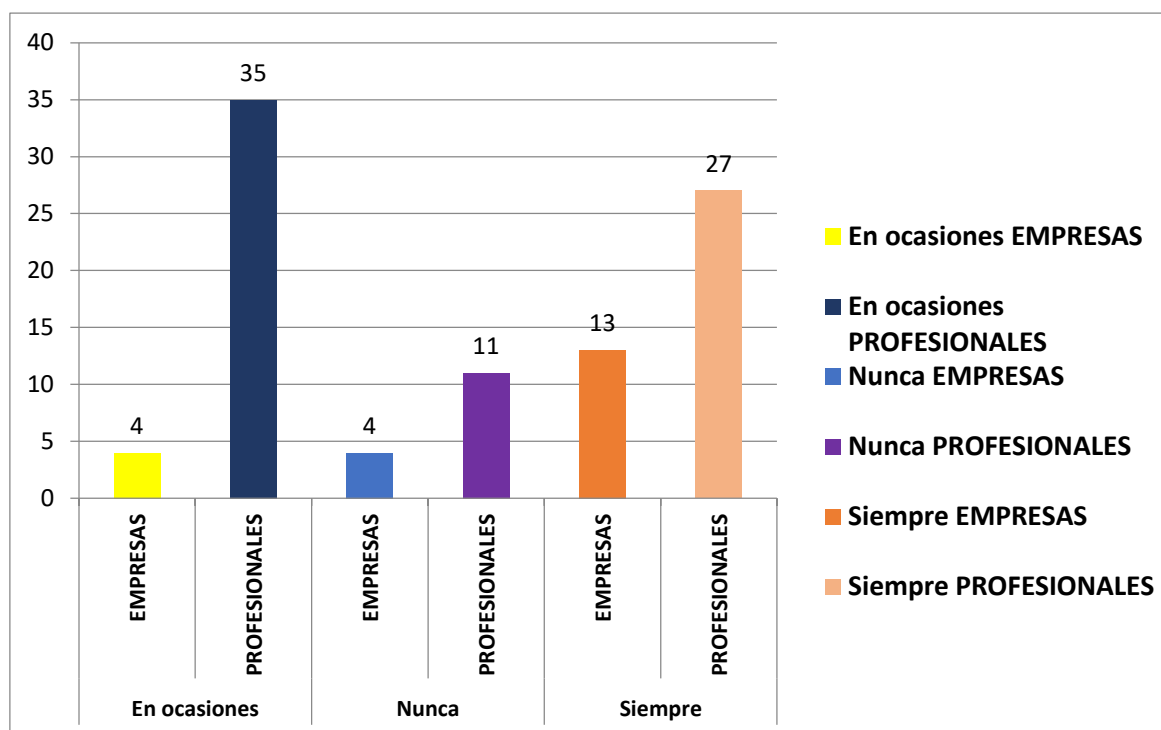
Fuente: elaboración propia (2023)

Se evidencia que, 15 de las empresas constructoras de proyectos inmobiliarios, coinciden en que siempre ponen en práctica estrategias para la comercialización y venta de todos los inmuebles que componen el plan de vivienda en ejecución, mientras que seis lo realizan ocasionalmente. En cuanto a los especialistas de estas áreas, cuarenta de ellos respondieron que siempre los efectuaban, así como veinte y dos de estos expertos consideraron que en ocasiones los hacían y once nunca lo han hecho.

Pregunta 12: ¿Cuenta su empresa con el personal adecuado en las áreas administrativas y operativas?

Gráfico 11.

Personal adecuado



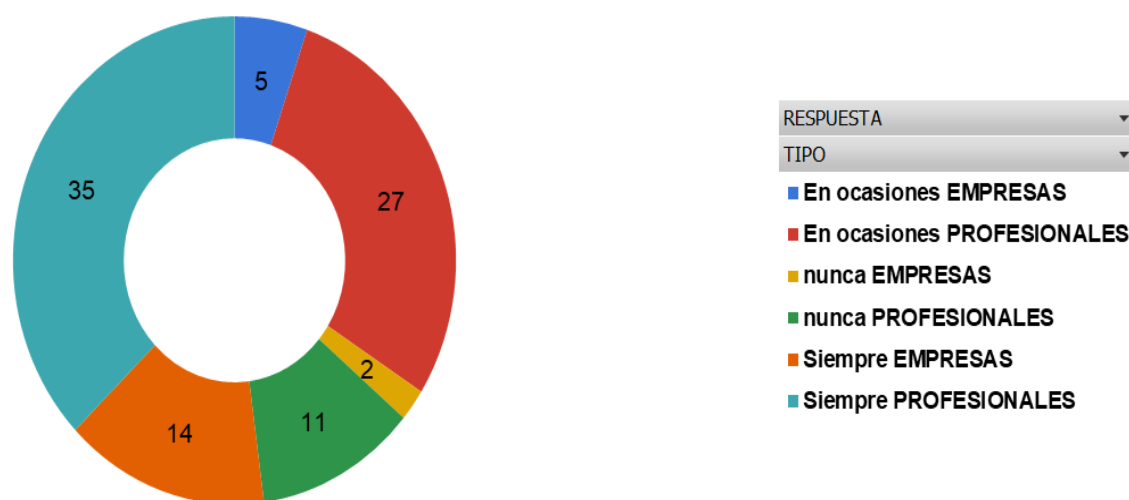
Fuente: elaboración propia (2023)

En esta grafica se especifica que la mayoría de las empresas constructoras al momento de realizar un proyecto inmobiliario, siempre cuentan con el personal adecuado en las áreas administrativas y operativas; respondiendo cuatro de ellas que lo hacen en ocasiones, cuatro nunca cuentan con trabajadores para estas áreas. Mientras que, 35 profesionales de la construcción del total de los encuestados, en ocasiones cuentan con el personal adecuado en las áreas administrativas y operativas, a pesar de esto, veintisiete de ellos siempre mantienen este tipo de empleados en sus proyectos inmobiliarios, pero once nunca toman en cuenta este factor para poder conseguir satisfactoriamente sus objetivos, factor que puede traerles inconvenientes en el trayecto de ejecutar las obras.

Pregunta 13: ¿A la terminación y entrega de la unidad habitacional, ofrecen garantía o reparación de fallas o vicios ocultos?

Gráfico 12.

Garantía o reparación de fallas o vicios ocultos



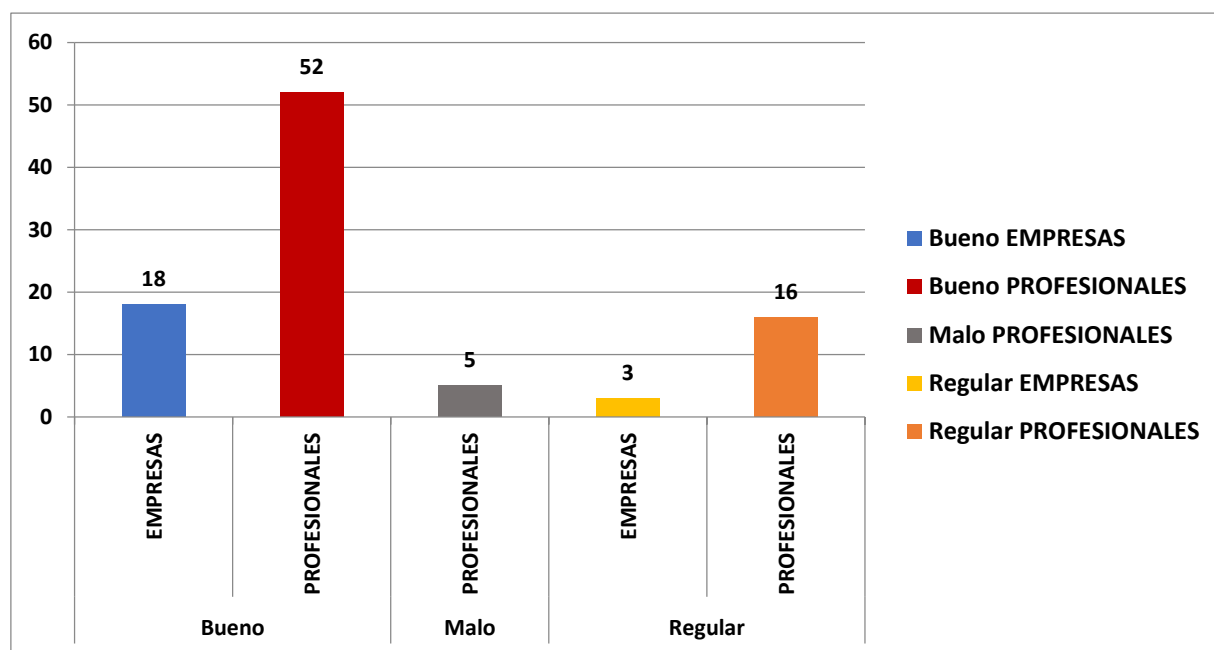
Fuente: elaboración propia (2023)

De acuerdo a la pregunta planteada, catorce de las empresas constructoras a la terminación y entrega de la unidad habitacional, ofrecen garantía o reparación de fallas o vicios ocultos, cinco de ellas lo hacen en ocasiones y dos nunca brindan este tipo de beneficio a los compradores de sus proyectos inmobiliarios, lo que se convertiría en desprestigio para la institución. Así mismo, los profesionales en construcción al momento de culminar y entregar los proyectos realizados, treinta y cinco de siempre ofrecen garantía o reparan cualquier tipo de fallas o vicios ocultos que presenten los inmuebles, veintisiete consideran que en ocasiones cumplen con esto, pero once de ellos nunca se han responsabilizado por algún problema que surja en las viviendas.

Pregunta 14: ¿A la terminación y entrega de la unidad habitacional, que nivel de satisfacción muestra el cliente?

Gráfico 13.

Nivel de satisfacción al cliente



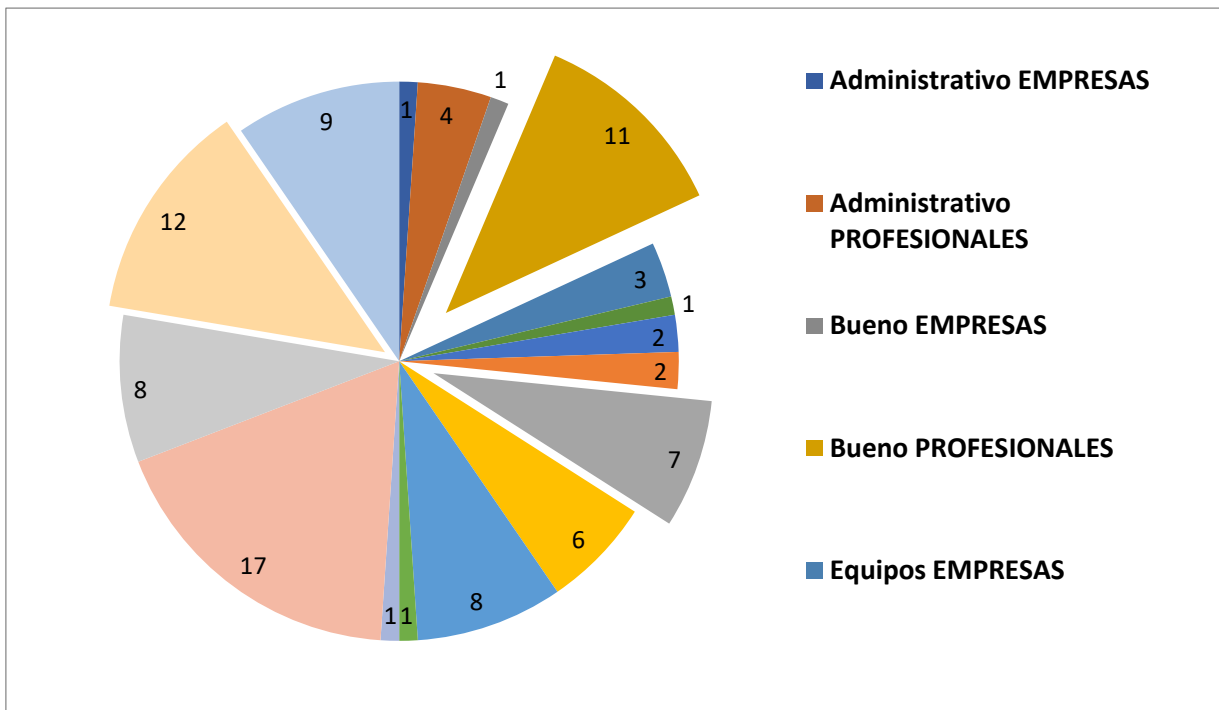
Fuente: elaboración propia (2023)

A la terminación y entrega de la unidad habitacional, 18 de las empresas constructoras objeto de estudio consideran que sus clientes muestran un nivel de satisfacción bueno, solo tres de ellas han observado un nivel de complacencia regular por parte de los compradores al momento de recibir la vivienda adquirida. Del mismo modo, los especialistas de estas áreas, cincuenta y dos de estos expertos contestaron que el agrado de las personas por los inmuebles adquiridos es bueno, diez y seis consideran que regular; sin embargo, a cinco de estos profesionales, los consumidores de sus proyectos no se sienten satisfecho con los mismos.

Pregunta 15: ¿Qué porcentaje de efectividad considera que obtiene de los recursos utilizados en la ejecución de los proyectos inmobiliarios?

Gráfico 14.

Porcentaje de efectividad



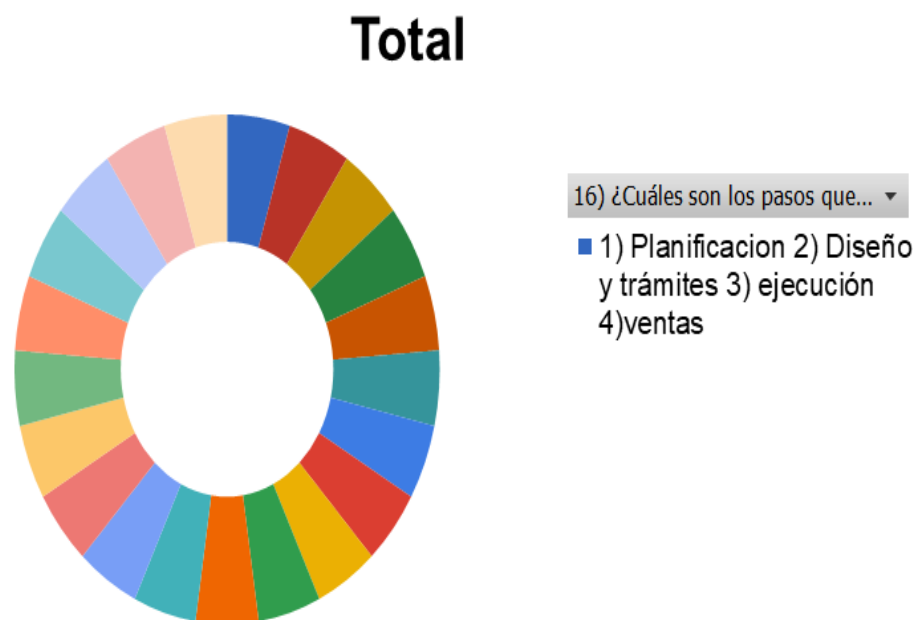
Fuente: elaboración propia (2023)

Respecto a la pregunta planteada, la mayoría de las empresas constructoras dedican el mayor porcentaje, es decir el 80.5% de los recursos utilizados en la ejecución de los proyectos inmobiliarios al área administrativa por considerarla más efectiva, el resto piensan que del dinero empleado el 0.75% debe ser utilizado en proyectos buenos. Igualmente, el porcentaje de efectividad considerado por los profesionales de la construcción sobre los recursos utilizados para sus planes; lo invierten en el factor mano de obra con un 80%, seguido de los materiales el cual presenta un 65% y los equipos en un 54%.

Pregunta 16: ¿Cuáles son los pasos que sigue para la elaboración de un proyecto inmobiliario?

Gráfico 15.

Pasos para la elaboración de un proyecto



Fuente: elaboración propia (2023)

Debido a las múltiples opciones que tuvo esta pregunta tanto para las empresas como a los especialistas en la rama de construcción, a continuación, se realiza un análisis sobre los resultados obtenidos:

Referente a la última pregunta planteada, la mayoría de las empresas constructoras objeto de estudio, al momento de realizar un proyecto inmobiliario primero planifican el esbozo habitacional, luego lo diseñan y realizan los trámites, después de esto comienzan la ejecución y proceden a comercializar las viviendas. Al igual, se evidencia que los profesionales de la construcción no siguen un plan específico al momento de querer realizar un proyecto habitacional, cada uno lo realiza a su manera. Entre los pasos utilizados más comunes se encuentran la planificación, el estudio de mercado, los permisos, financiamiento, ejecución del plan inmobiliario y la comercialización de estos.

De manera general se analizaría que las empresas constructoras de la provincia de Tungurahua proceden a realizar sus proyectos inmobiliarios de manera poco profesional, se evidencia que la mayoría de ellos no contemplan planes o acciones que fortalezcan la gestión de los proyectos mencionados. Del mismo modo, con una leve diferencia se aprecia que los profesionales de la construcción utilizan herramientas y conocimientos para la realización de los proyectos. En tal sentido se aprecia que las instituciones objeto de estudio poseen limitaciones en la gestión de los proyectos con relación a la mejora continua y rentabilidad.

2.2 Análisis de las encuestas realizadas a los usuarios de los conjuntos habitacionales: El Prado, El Prado Sur, El Arbolito y Vista hermosa

Por consiguiente, para el complemento y contraste de la información obtenida de las empresas se procedió a aplicar la encuesta en los habitantes de los conjuntos habitacionales El Prado, El Prado Sur, El Arbolito y Vista hermosa, los cuales fueron construidas tanto por las empresas constructoras, como por los profesionales especialistas en esta área. Para ello, se procedió gestionar la autorización con los presidentes de estos conjuntos, quienes acogieron la petición y permitieron levantar la información requerida para la presente investigación, obteniendo las siguientes respuestas:

En cuanto a la pregunta ¿Cómo considera la atención que el personal de la empresa constructora brinda a sus clientes?, del total de los usuarios seleccionados para la presente investigación, treinta y uno de ellos consideran que la atención brindada por el personal de la empresa constructora a sus clientes es buena, apenas ocho de ellos piensan que es excelente, al igual cuatro de los mismo dice que es mala, es decir, para ellos estas instituciones no ofrecen un trato adecuado a sus consumidores.

De la misma manera, ¿Al momento de adquirir una vivienda que monto considera adecuado para su presupuesto?, veinte y tres de ellos respondieron que menor a \$ 75.000, al igual veinte estuvieron de acuerdo que entre 75.000 y 125.000, lo cual deja ver que es un rango de precio al cual optarían más grupos familiares, por lo que las empresas constructoras deben considerar ideal para tomar en cuenta al momento de querer realizar un proyecto inmobiliario.

En cuanto a la pregunta ¿La empresa cumplió con el tiempo establecido para la entrega del proyecto inmobiliario? Respondieron los usuarios que sí, consideran haber cumplido el periodo señalado para la adjudicación de las viviendas, sin embargo, en menor porcentaje están los que piensan que no acataron lo establecido y el porcentaje más mínimo especulan no haberse demoraron en la entrega de los acabados debido a los atrasos presentados en la ejecución de estos, así como por la mala planificación que estos realizan.

Así mismo, en cuanto a ¿Qué aspecto considera decisivo al momento de obtener un inmueble? Su respuesta fue: entre los aspectos considerados como decisivos para realizar la compra de una vivienda, lo más importante para ellos es la ubicación del conjunto habitacional, seguido por el costo que tendrían, al igual que el diseño de los mismos, en un porcentaje menor están los que piensan que todos los factores son importantes al momento de realizar una compra de esta magnitud.

Al indagar sobre ¿Considera que la construcción del inmueble realizado cumple las especificaciones técnicas?, las respuestas obtenidas fueron para veinte y ocho de los usuarios, que en ocasiones la construcción del inmueble cumple con las especificaciones técnicas, trece de ellos piensan que siempre, al igual dos discurren en que nunca lo hacen. Así mismo, ¿Considera usted que los espacios de su inmueble son adecuados?, la mayoría de ellos estuvieron de acuerdo en que, si eran convenientes, en un porcentaje menor no estuvieron de acuerdo, debido a que unos opinan que los dormitorios son pequeños, otros no poseen las medidas adecuadas y tienen problemas de humedad, al igual, no cumplen con el área mínima requerida para las habitaciones.

De la misma manera, la respuesta ofrecida por la pregunta ¿Cómo considera los materiales que utilizan en la construcción del proyecto inmobiliarios?, a lo que ofrecieron su opinión en cuanto a lo indagado, la mayoría consideran que son de buena calidad, diez piensan que son excelentes, diez malos y ocho coinciden en regulares. En cuanto a ¿Al momento de gestionar la compra del inmueble, la empresa le brindó ayuda para la adquisición de un financiamiento?, veinte y ocho de los usuarios consideraron que si obtuvieron ayuda por parte de estas instituciones para la obtención de un financiamiento, únicamente a quince de ellos no le brindaron este apoyo.

Al investigar sobre ¿Está satisfecho con las áreas comunales y la convivencia entre copropietarios?, como resultado de esta pregunta, más del 50% de ellos respondieron que sí estaban conformes, mientras que el resto consideran que no por varios motivos entre los cuales están: no respetan las normativas, no brindan los servicios que necesitan, las áreas comunes son muy pequeñas, entre otras razones. Al igual, ¿Recomendaría comprar un inmueble en un proyecto inmobiliario?, la mayoría de los usuarios si recomiendan comprar un inmueble en un proyecto inmobiliario, mientras que el resto de ellos consideraron que comprarían un terreno y construirían allí, o comprar el inmueble de manera independiente.

En tal sentido, se aprecia que las personas que residen dentro de los conjuntos habitacionales, no están satisfechas con ellos, debido a la falta de espacios acordes con las exigencias de los usuarios, no respetan las normativas establecidas, muchas de las viviendas padecen de humedad, deterioro de los materiales de construcción, falta de espacios comunales, además, la privacidad falla en estas edificaciones, carecen de acústica, entre otros factores.

A pesar de ello, se evidencian elementos positivos como el precio, convivencia social, ubicación, resaltando lo más importante que es la seguridad de los inmuebles, debido que poseen organización y protocolos de acceso a los conjuntos.

En relación con el último factor la mayoría de los encuestados manifestaron la recomendación de adquirir este tipo de viviendas. Elementos estos que permiten que los compradores seleccionen este tipo de proyectos, lo que hace que la demanda sea alta.

Matriz de hallazgos

Tabla 1.

Matriz de hallazgos

| MATRIZ DE HALLAZGOS | | | | | | |
|--|--|--|------------|---------------------|---|--|
| Encuesta aplicada a los usuarios de las viviendas al interior de los proyectos inmobiliarios | | | | | | |
| | | CRITERIO | PORCENTAJE | | COMENTARIO | |
| | | | positivo | negativo | | |
| PREGUNTA 1 | ¿Cómo considera la atención que el personal de la empresa constructora brinda a sus clientes? | Lo hacen como estrategia de venta. | 72% | ES BUENA | Buena Comunicación | Información superficial |
| | | | 19% | EXCELENTE | | |
| | | | 9% | MALA | | |
| | | | | | | |
| PREGUNTA 2 | ¿Al momento de adquirir una vivienda que monto considera adecuado para su presupuesto? | Se observa que el monto adecuado para adquirir una vivienda es menor a 75 mil. | 53% | MENOR A 75 MIL | Buscan equilibrar sus necesidades con sus ingresos. | Costo de producción de una vivienda es alta. |
| | | | 48% | ENTRE 75 A 125 MIL | | |
| | | | | | | |
| PREGUNTA 3 | ¿La empresa cumplió con el tiempo establecido para la entrega del proyecto inmobiliario? | Se cumple con el cronograma de trabajo establecido. | 91% | SI ENTREGO A TIEMPO | Sincronización del avance de obra con las ventas. | Implementar procesos para llegar al 100% |
| | | | 9% | NO | | |
| | | | | | | |
| PREGUNTA 4 | ¿Qué aspecto considera decisivo al momento de obtener un inmueble? | Es crucial el lugar de implantación del proyecto | 37% | UBICACIÓN | Ciudad en vías de desarrollo. | Considerar un estudio Urbano. |
| | | | 32% | COSTO | | |
| | | | 31% | DISEÑO | | |
| | | | | | | |
| PREGUNTA 5 | ¿Considera que la construcción del inmueble es realizada cumple las especificaciones técnicas? | Los usuarios no confían en las construcciones realizadas. | 30% | SIEMPRE | Existe demanda de vivienda | Construcción deficiente |
| | | | 65% | EN OCASIONES | | |
| | | | 5% | NUNCA | | |
| | | | | | | |

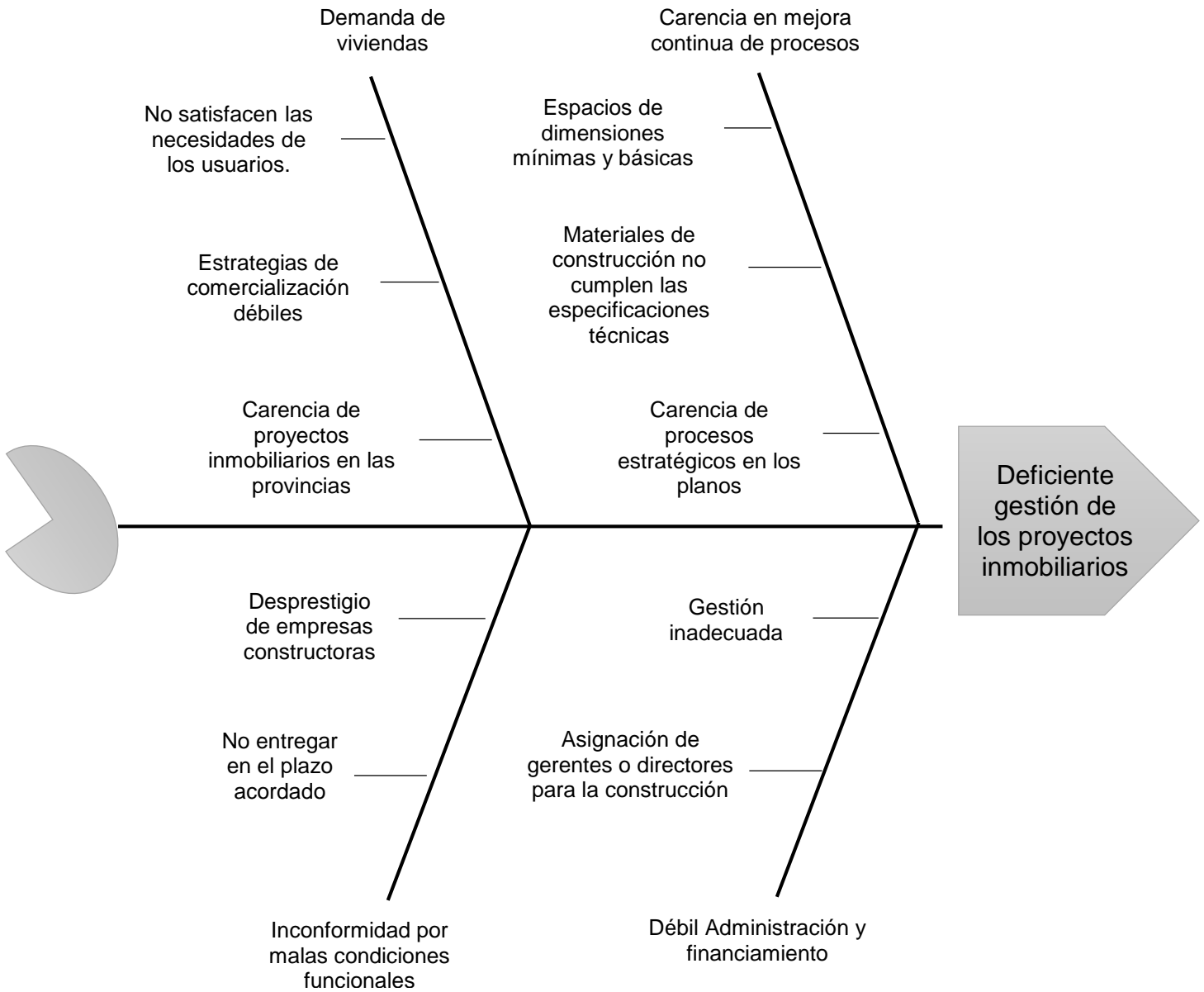
| | | | | | | |
|-------------|---|--|-----|-----------|--|--|
| PREGUNTA 6 | ¿considera usted que los espacios de su inmueble son adecuados? | El tamaño y el diseño son condicionados por el valor del inmueble. | 54% | SI | Cumplen dimensiones mínimas de normativas | Espacios pequeños. Posee problemas térmicos, contaminación acústica, etc. |
| | | | 46% | NO | | |
| PREGUNTA 7 | ¿Cómo considera los materiales utilizados en la construcción del proyecto inmobiliarios? | La calidad de los materiales es importante para la sostenibilidad de la construcción. | 36% | BUENO | Materiales nacionales cumplen regulaciones | Deterioro de los materiales a corto y mediano plazo. |
| | | | 23% | EXCELENTE | | |
| | | | 18% | REGULAR | | |
| | | | 23% | MALO | | |
| PREGUNTA 8 | ¿Al momento de gestionar la compra del inmueble, la empresa le brindó ayuda para la obtención de un financiamiento? | La mayoría realizan convenios con entidades financieras | 66% | SI | Facilidades para adquirir el inmueble | No todos los realizan. |
| | | | 34% | NO | | |
| PREGUNTA 9 | ¿Está satisfecho con las áreas comunales y la convivencia entre copropietarios? | La cifra demuestra que están de acuerdo, sin embargo un porcentaje casi similar indican que no son suficientes para el diario vivir. | 58% | SI | Espacios comunales cumplen medidas mínimas de normativa. | Espacios comunales no satisfacen la necesidades de recreación de los usuarios. |
| | | | 42% | NO | | |
| PREGUNTA 10 | ¿recomendaría comprar un inmueble en un proyecto inmobiliario? | En general se evidencia la recomendación, lo que demuestra la existencia de demanda de los proyectos inmobiliarios. | 63% | SI | Seguridad colectiva entre copropietarios. | En menor porcentaje prefieren construir por cuenta propia. |
| | | | 31% | NO | | |

Fuente: elaboración propia (2023)

2.3 Sistematización del diagnóstico de los procesos de la gestión de proyectos inmobiliarios

A través de la presente herramienta conocido como el diagrama de Ishikawa se establece el análisis de la situación actual de los elementos objeto de estudio.

Figura 5.
Diagrama de Ishikawa / Problemática



Fuente: elaboración propia (2023)

De acuerdo con el diagrama de Ishikawa, se abstraer el diagnóstico real para el planteamiento de los lineamientos que fortalece los procesos o variables de la gestión de los proyectos inmobiliarios, muestran las causas y el por qué se originan, demostrando que no existe una mejora continua en los procesos, comenzando desde la elaboración de los planos, estos no poseen procesos estratégicos, lo que genera que los espacios de las viviendas sean mínimos y básicos, al igual, los materiales utilizados no reúnen la calidad técnica para una buena construcción, así mismo. la cantidad elaborada no satisface la demanda, visualizándose que en las provincias existen pocos proyectos inmobiliarios.

Además, al momento de hacer la comercialización de las viviendas muchas de las constructoras como profesionales, no ponen en práctica estrategias para el mercadeo y venta de todos los inmuebles que componen el plan de vivienda en ejecución, la administración y financiamiento presenta una gestión inadecuada, lo que se transforma en inconformidad de los usuarios por las malas condiciones funcionales de sus construcciones, estos acontecimientos acarrear al desprestigio de estas empresas el cual repercute en la inestabilidad de la rentabilidad.

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo se despliega los resultados del diagnóstico y antecedentes analizados para plantear la propuesta que consiste en un modelo de gestión. En tal sentido, tiene como objetivo plantear los nuevos lineamientos relacionados con los procesos para la estructuración de la gestión en proyectos inmobiliarios que contribuyan al fortalecimiento de la estructura organizacional y la rentabilidad para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua.

3.1 Argumentación de la idea a defender

En este capítulo se observa los lineamientos necesarios para la creación de un modelo de gestión en proyectos inmobiliarios en la cual se procesa y vincula la información con la práctica con la finalidad que contribuya al fortalecimiento de la rentabilidad de las empresas, así también, mitigar las necesidades de los usuarios de los conjuntos habitacionales. Finalmente, se establecerá los parámetros de las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo.

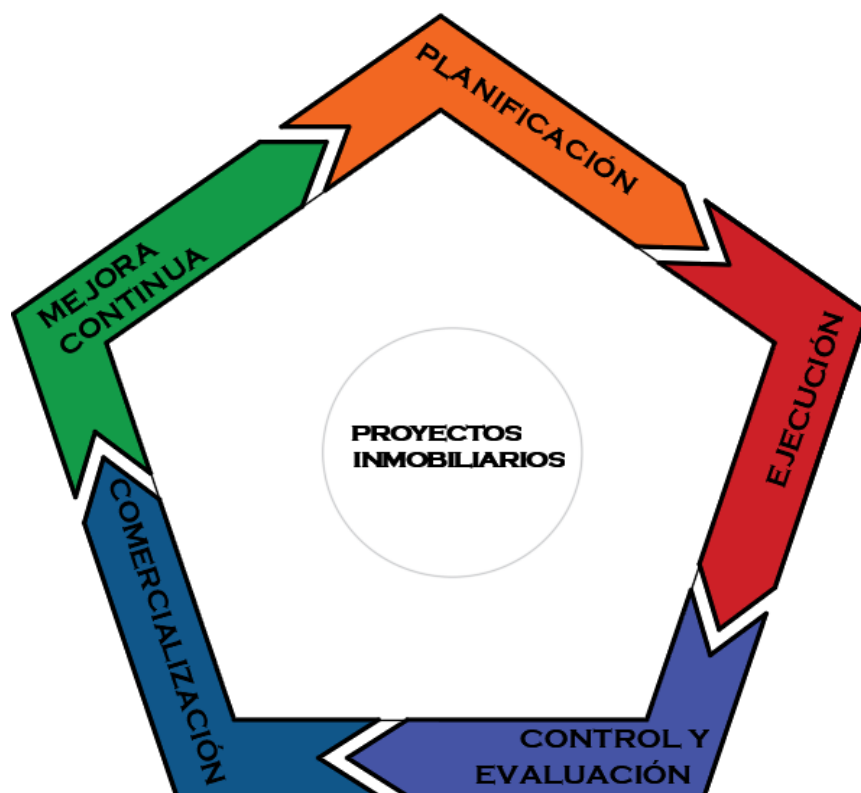
3.2 Propuesta del modelo de gestión

Con base al análisis de los modelos PHVA y el modelo por procesos, se propone el siguiente modelo denominado el pentágono de la PECCM. Por consiguiente, esta herramienta podrá ser aplicado en los proyectos inmobiliarios, está comprendido por cinco etapas cíclicas, cada una de estas muestras un proceso a seguir para avanzar con la siguiente, de manera que al completarse todos los procesos se obtenga una gestión adecuada. De la misma manera, deberá ser aplicada como un instrumento potenciador al momento de concretar las tácticas al igual que en el desarrollo de la mejora continua, a la vez en la implementación de la calidad total y eficiencia, reduciendo a la vez los desperdicios, es decir, todos los recursos, como dinero, tiempo, esfuerzo, elementos esenciales, los cuales deben asignarse de manera inteligente.

A la vez, a través del pentágono de la PECCM las estrategias de gestión establecidas aportarán una gran ventaja competitiva a las empresas constructoras al igual que inmobiliarias. Al mismo tiempo, servirá como referencia para orientar sobre la mejora continua en todos los aspectos de la gestión empresarial, así como determinar las Tácticas de Gestión. Manteniendo a la vez satisfechos tanto a sus clientes, proveedores, personal, el desempeño, como a la productividad de una organización. Por consiguiente, los beneficios, obtenidos mediante este modelo, se verán manifestados en resultados positivos a mediano y largo plazo, además, la propuesta más allá de constituir un reto permitirá perfeccionar los procesos, conllevando todo esto a considerar la gran importancia de implementarlo.

Figura 6.

Pentágono de la PECCM, esquema general propuesto



Fuente: elaboración propia (2023)

Lineamientos generales del modelo de gestión propuesto

Se proponen cinco aristas cíclicas para el funcionamiento de la gestión de los proyectos inmobiliarios, mediante los cuales se establecen las estrategias a seguir para el desarrollo y cristalización del proyecto, las cuales son:

Planificación

Al momento que una empresa constructora desee realizar cualquier proyecto habitacional, lo principal es elaborar el cronograma que contendrá todos los pasos a ejecutar para darle cumplimiento a la obra. Por lo cual, la planificación marca el inicio y final del proyecto inmobiliario, en esta etapa se desarrolla la planeación, análisis de la factibilidad y la rentabilidad, por la cual se ubica en la primera arista del Pentágono de la PECCM del modelo propuesto. Por consiguiente, para un adecuado funcionamiento de la primera etapa se desarrolla los elementos siguientes:

- **Análisis de la ubicación del proyecto:** en este paso se analiza los distintos sitios donde pueda construirse el proyecto, con el fin de instituir un lugar que ofrezca mejor ubicación y costos, es decir el lugar donde se obtenga mayores beneficios.
- **Análisis del anteproyecto arquitectónico:** este paso consistirá en expresar la idea de edificación que se pretenda implantar en el predio o lugar elegido. Por consiguiente, recoge las características y normativas técnicas de la arquitectura y el urbanismo en concordancia con las ordenanzas establecidas por las municipalidad o instituciones estatales.
- **Análisis de estudio financiero:** Un estudio financiero, es el paso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que se tenga disponibles, Sin embargo, para la delimitación de proyecto se analiza los costos provenientes de los datos técnicos del anteproyecto, siendo su finalidad permitir ver si el proyecto es viable en términos de rentabilidad.

- Desarrollo del proyecto arquitectónico: el desarrollo de un proyecto arquitectónico es el perfeccionamiento de las características técnicas y elementos urbanísticos que se desarrollaron en el anteproyecto arquitectónico, tiene como finalidad detallar las dimensiones y especificaciones de los planos para llevar a cabo la gestión de permisos y construcción.
- Desarrollo de ingenierías del proyecto: para el completo de los aspectos técnicos proyecto inmobiliario se debe establecer el desarrollo de planos de ingenierías como estructural, hidro sanitarios, eléctricos, datos, prevención contra incendios, riegos, ambientales, tránsito, entre otras, que tienen como finalidad entrelazar todos los elementos técnicos para llevar a cabo la construcción.
- Gestión de permisos de construcción: El permiso de construcción es una licencia que autoriza y garantizar la legalidad del proyecto inmobiliario, la misma que es otorgada por las entidades regulatorias.
- Elaboración de presupuesto de obra: El presupuesto de obra consiste en la elaboración de una tabla de cantidades a las que se dan valores unitarios; dando un costo total del proyecto a construir. La valoración económica de la obra debe ser lo más cercana a la realidad.
- Elaboración del plan financiero: El plan financiero debe contener los costos directos e indirectos del proyecto en general, además de las previsiones en ventas, los métodos de financiamiento, gastos fijos, impuestos y cargas fiscales, así como los resultados que se obtienen al finalizar el proyecto.
- Elaboración del plan de marketing y estrategias de ventas: en este paso se contempla la visualización del proyecto planteado a la sociedad, a través de estrategias de publicidad. Del mismo modo, se establece las proyecciones de las ventas esperadas para el arranque y finalización del proyecto.

- Elaboración de plan de recursos humanos: un plan de recursos humanos debe definir como estimar, adquirir, gestionar y utilizar los recursos del personal calificado y no calificado en base a la complejidad del proyecto, el cual permita organizar y distribuir los recursos de manera eficiente.

Ejecución

Una vez realizada la etapa de planificación del proyecto, se llevará a cabo el inicio de la construcción de la obra, la misma debe cumplir todas las especificaciones estipuladas en los planos arquitectónicos e ingenierías, Por lo tanto, es importante ejecutar de manera oportuna según las prioridades de las actividades y sus aplicaciones. Adicionalmente, en los proyectos de construcción es indispensable aplicar las normas de calidad, de acuerdo con el proceso definido en la planificación, para ello, se deberá establecer el avance de obra según el cronograma de trabajo establecido y el manejo del planillaje adecuado, de presentarse algún riesgo, se ejecutarán las acciones preestablecidas en la matriz de riesgo planificada. Por consiguiente, los pasos a seguir en esta fase son los siguientes:

- Búsqueda del recurso humano idóneo: en función del proyecto, se deberá contar con el personal adecuado para cada área de la empresa que estará involucrado en la realización de la obra.
- Fiscalización: se realiza con el fin de examinar la obra en ejecución y comprobar que la ejecución se realiza de manera adecuada, desde el acta de inicio, hasta la entrega recepción de la obra.
- Supervisar el cumplimiento de los trabajos: verificar que todas las labores estén conforme a lo establecido en los planos y especificaciones técnicas.
- Parámetros de seguridad industrial e higiene: este debe adaptarse al tamaño y características del proyecto, las condiciones de salud y el ambiente de trabajo.

Control y evaluación

Esta etapa es condicionante al progreso o avance de la construcción, en la cual se permite el control preventivo y correctivo por parte de instituciones estatales, por lo que, las empresas constructoras estarán sujetas a la fiscalización de los elementos construidos por parte de los técnicos especializados, de la municipalidad, gestión de riegos, medio ambiente, entre otros. en virtud de salvaguardar los intereses de los clientes y futuros usuarios. Por consiguiente, este paso garantiza que, el proyecto planteado contribuye al desarrollo urbanístico ordenado y observar lo siguiente:

- Avance de obra.
- Recursos humanos.
- Tiempo de ejecución.
- Recursos económicos ocupados en función de las directrices y propósitos planteados en la primera etapa, esto permitirá proyectar posibles retrasos o fallos en el transcurso de la obra.
- Aplicar metodologías a través de las cuales prescindirían de los riesgos o justificar si la construcción progresa de acuerdo con el procedimiento trazado.

Comercialización

Con el fin de que las viviendas realizadas sean comercializadas eficazmente, las empresas encargadas de la construcción del proyecto necesitan una planificación comercial, la cual consiste en desarrollar un plan de marketing que contenga las estrategias de visualización, difusión, publicidad, con la finalidad de impulsar las pre ventas y ventas según las directrices plateadas en la etapa de planificación, Al mismo tiempo, se debe establecer parámetros de soporte legal para garantizar la veracidad de las transacciones realizada.

Al igual, dentro de esta fase las ventas vienen siendo la parte más significativa de la misma, de estas dependerán los ingresos del modelo financiero, por lo que deben ir de la mano con las directrices planteadas en la planificación. De la misma manera, para garantizar el éxito de las ventas es necesario aplicar la siguiente fase:

- Fases de ventas: el proceso de ventas cuenta con una serie de pasos necesarios para atraer, convertir, retener a un cliente. Entre sus fases se encuentran: la prospección, llamada de ventas, demostración o reunión, propuesta, negociación, firma del contrato el cual consiste en proceder a reservar en inmueble adquirido, una vez finalizada la obra y haber pagado el cliente la totalidad del inmueble se procede a entregar el documento de propiedad, por último, se aplicará los servicios de post venta el mismo que estará ligado a las directrices de la planificación genera. Del mismo modo, este plan debe ser realizado por un grupo de técnicos capacitados y conocedores del sector de ventas y jurídicos.

Mejora continua

En esta sección se analiza las fortalezas y debilidades de las anteriores etapas, en la cual se establecerá los parámetros correctivos en cada uno de los procesos establecido para el fortalecimiento continuo de los procesos que conforman el desarrollo del proyecto. En tal sentido, se analizan los parámetros de evaluación al culmino de cada etapa con el propósito de mejorar los resultados en función del tiempo y la optimización de los recursos y contrarrestar las deficiencias de la rentabilidad. Por tal motivo, en el sector inmobiliario, la mejora continua está asociada a las operaciones internas de la empresa, Por consiguiente, este instrumento es utilizado para analizar costos económicos, al igual que el nivel de rendimiento organizacional.

A la vez, existen muchos modelos para aplicar procesos de mejora continua. Aun así, se establece cualquier modelo que con el que se consigan mejores beneficios para la empresa. Entre ellos están:

- Contemplar la realización de una cultura organizacional que apunte a la excelencia.

- Contribuir en la eliminación de acciones que no sumen valor alguno en el tiempo que se instauren procedimientos más eficientes.
- Evitar la detención de las operaciones dentro de la empresa, permite el ajuste constante de los procesos y la corrección de fallos.
- Propiciar derivaciones de gran calidad en menor tiempo.

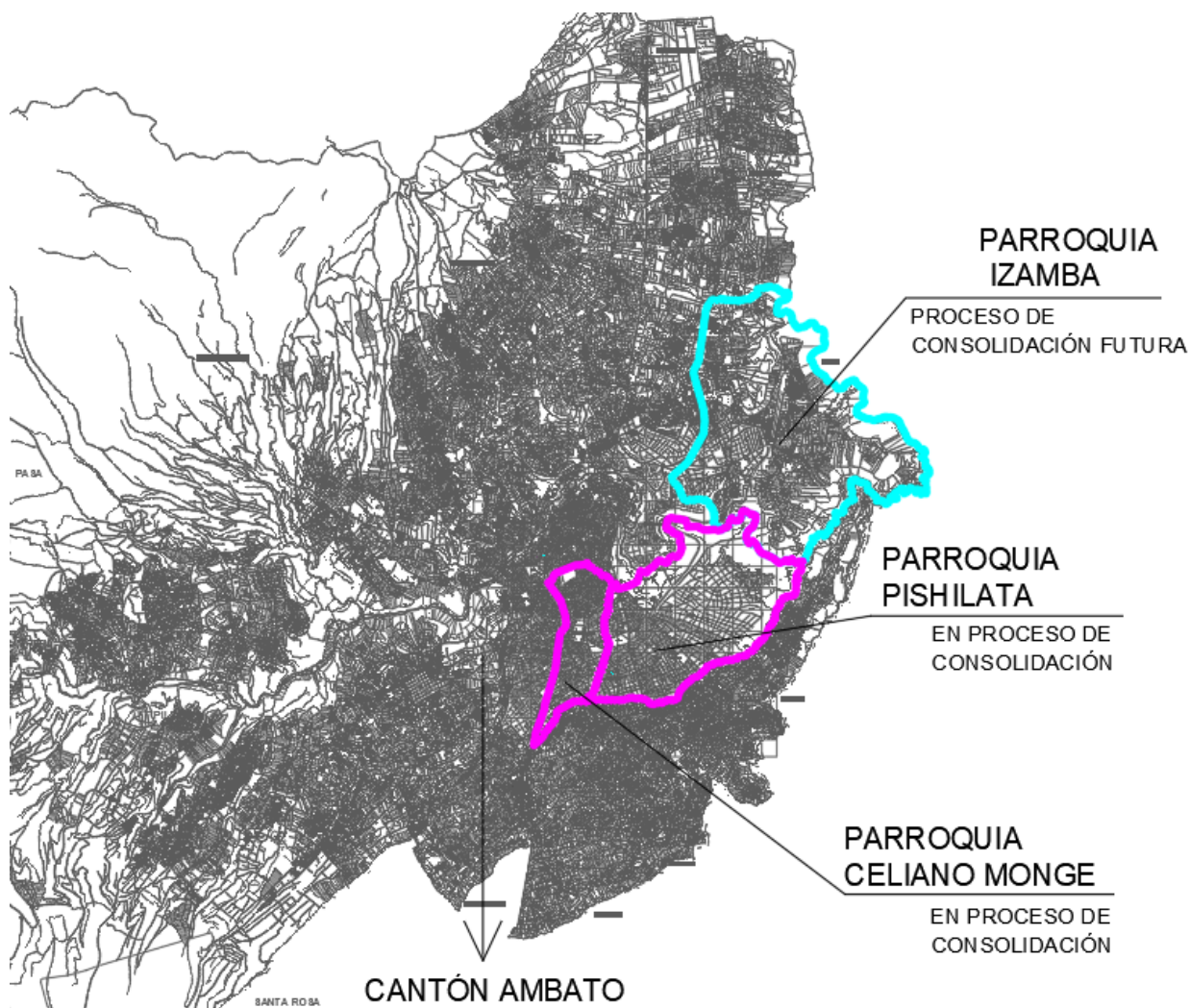
Propuesta de lineamientos complementarios para el modelo propuesto

En el siguiente apartado se desarrolla los lineamientos complementarios para el modelo de gestión propuesto, se elabora en base a la problemática y necesidades encontradas a través de los usuarios de los proyectos inmobiliarios. En tal sentido, se plantean 4 lineamientos relacionados con el valor de la unidad de vivienda, espacios comunales y exclusivos, materiales de construcción, proceso constructivo.

1) Valor de la vivienda

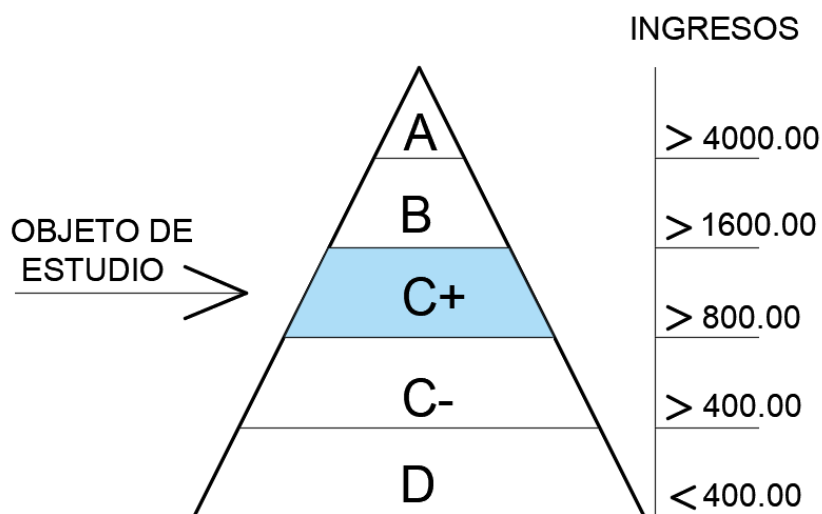
De los datos obtenidos se evidencia como predominante el valor menor a 75 mil dolares, cabe manifestar que el estudio fue realizado en la zona urbana del cantón Ambato provincia de Tungurahua, Parroquia: Celiano Monge y Pishilata, estos sectores fueron escogidos por el nivel de crecimiento poblacional de acuerdo con el Plan de Uso y Gestión del Suelo (PUGS 2022) del cantón Ambato. Así también, se considera a la parroquia Izamba como zona norte de crecimiento poblacional futura.

Por consiguiente, de los resultados se delimita un rango máximo de 125 mil dólares por unidad de vivienda dentro de un conjunto habitacional, siendo preferencial menor a 75 mil dolares, este valor representa una vivienda promedio que cuenta con espacio mínimo de una sala, cocina, comedor, cocina, baño y dormitorio, lavandería y parqueadero.

Figura 7.*Consolidación de viviendas en el cantón Ambato*

Fuente: elaboración propia (2023)

En tal sentido, las características habitacionales de la vivienda y el valor predominante responde al nivel de capacidad de pago de los usuarios, siendo este factor dependiente del nivel de ingresos que se tenga, por lo que, según el análisis se ubica en el escalón C+ de la tabla pirámide socioeconómico del Ecuador, el cual pertenece al segundo grupo con mayor representación de la pirámide.

Figura 8.*Pirámide socio económico*

Fuente: elaboración propia (2023)

Si bien es cierto, el valor es un factor determinante para la adquisición de un inmueble inmobiliario, depende de factores como: el costo del terreno, la topografía, el tipo de suelo, diseño, materiales de construcción y mano de obra calificada y no calificada; para el manejo adecuado, este apartado se divide en 5 etapas:

- a.- costo del terreno, es el rubro que se paga al momento de adquirir el bien, según el análisis y planificación del proyecto inmobiliario, este valor es el resultado de los metros cuadrados de superficie por el valor unitario del avalúo municipal o comercial.
- b.- costo de planificación, este rubro se destina a los diferentes profesionales que participan en la realización del proyecto inmobiliario, además de impuestos estatales por conceptos de permisos. su valor se estipula por cada metro cuadrado planificado.

Del mismo modo, c.- costo de espacios exteriores y comunales, este rubro cubre los valores de construcción del cerramiento, bordillos, veredas, espacios verdes, parqueaderos, entre otros espacios según los diseños establecidos, su valor se estipula por cada metro cuadrado construido.

d.- costo de espacios exclusivos, este rubro cubre todos los valores de construcción de la vivienda por unidad específica, su valor se estipula por cada metro cuadrado construido, hasta esta etapa se delimita el costo de producción por unidad o total dependiendo el proyecto planteado. e.- costo indirecto, este rubro cubre los valores de imprevistos, impuestos y ganancias proyectadas, este valor es un porcentaje del costo total de producción.

Figura 9.

Valor de unidad vivienda actual

| VALOR DE UNIDAD DE VIVIENDA ACTUAL | | | |
|------------------------------------|---|-----------|-----------------|
| ETAPA | RUBRO | UNIDAD | VALOR \$ |
| 1 | Costo del terreno y planificación | m2 | 9000.00 |
| 2 | Costo de espacios exteriores y comunales y exclusivas | m2 | 57250.00 |
| 3 | Costo total de producción | \$ | 66250.00 |
| | Costo indirecto | % | 18750.00 |
| | precio final de Venta | \$ | 85000.00 |
| | Área promedio del inmueble | 120M2 | |

Fuente: elaboración propia (2023)

Figura 10.

Valor de unidad vivienda propuesta

| VALOR DE UNIDAD DE VIVIENDA PROPUESTA | | | | |
|---------------------------------------|--|-----------|-----------------|--------------|
| ETAPA | RUBRO | UNIDAD | VALOR \$ | PORCENTAJE % |
| A | Costo del terreno | m2 | 7500.00 | 10 |
| B | Costo de planificación | m2 | 1500.00 | 2 |
| C | Costo de espacios exteriores y comunales | m2 | 3750.00 | 5 |
| D | Costo de espacios exclusivos | m2 | 43500.00 | 58 |
| | Costo total de producción | \$ | 56250.00 | 75 |
| E | Costo indirecto | % | 18750.00 | 25 |
| | precio final de Venta | \$ | 75000.00 | 100 |
| | Área promedio del inmueble | 120 M2 | | |

Fuente: elaboración propia (2023)

Cada una de las etapas planteadas poseen un porcentaje proporcional del precio final de venta, con la finalidad de bajar el precio de venta se debería analizar todas las etapas, sin embargo, se pudo aplicar la ley de Pareto (80/20) en el valor de costo de producción lo cual recae en las etapas d cuyos rubros están relacionados con los materiales de construcción y mano de obra de los espacios exclusivos a diferencia de otras etapas que el precio es proporcional de acuerdo con el porcentaje de alícuota. En tal virtud, para optimizar y reducir los precios se debe realizar las siguientes gestiones:

- Gestionar convenios con los proveedores de marcas nacionales que garanticen las especificaciones técnicas de los materiales a utilizar, con la finalidad de reducir el precio.
- Incentivar a los proveedores de la localidad, con la finalidad de reducir los precios y el tiempo de entrega.
- Verificar los rendimientos de la mano de obra, con finalidad de optimizar los tiempos de trabajos para cada etapa constructivas.
- Estandarizar y modular los espacios de llenos y vacíos en el desarrollo del diseño arquitectónico, con la finalidad de construir en serie los elementos como puertas y ventanas.
- Además, realizar un cálculo estructural de manera modular para evitar desperdicios en el sistema estructural.
- Reutilización de elementos como madera, hierro y aluminio que sirven como soporte para la estructura (encofrados).
- Reutilización de materiales sobrante como madera y hierro como elementos estéticos en el diseño interior y exterior de la edificación.
- Reducir desperdicios de cualquier elemento estructural o estético durante la etapa de construcción.

2) Espacios comunales y exclusivos

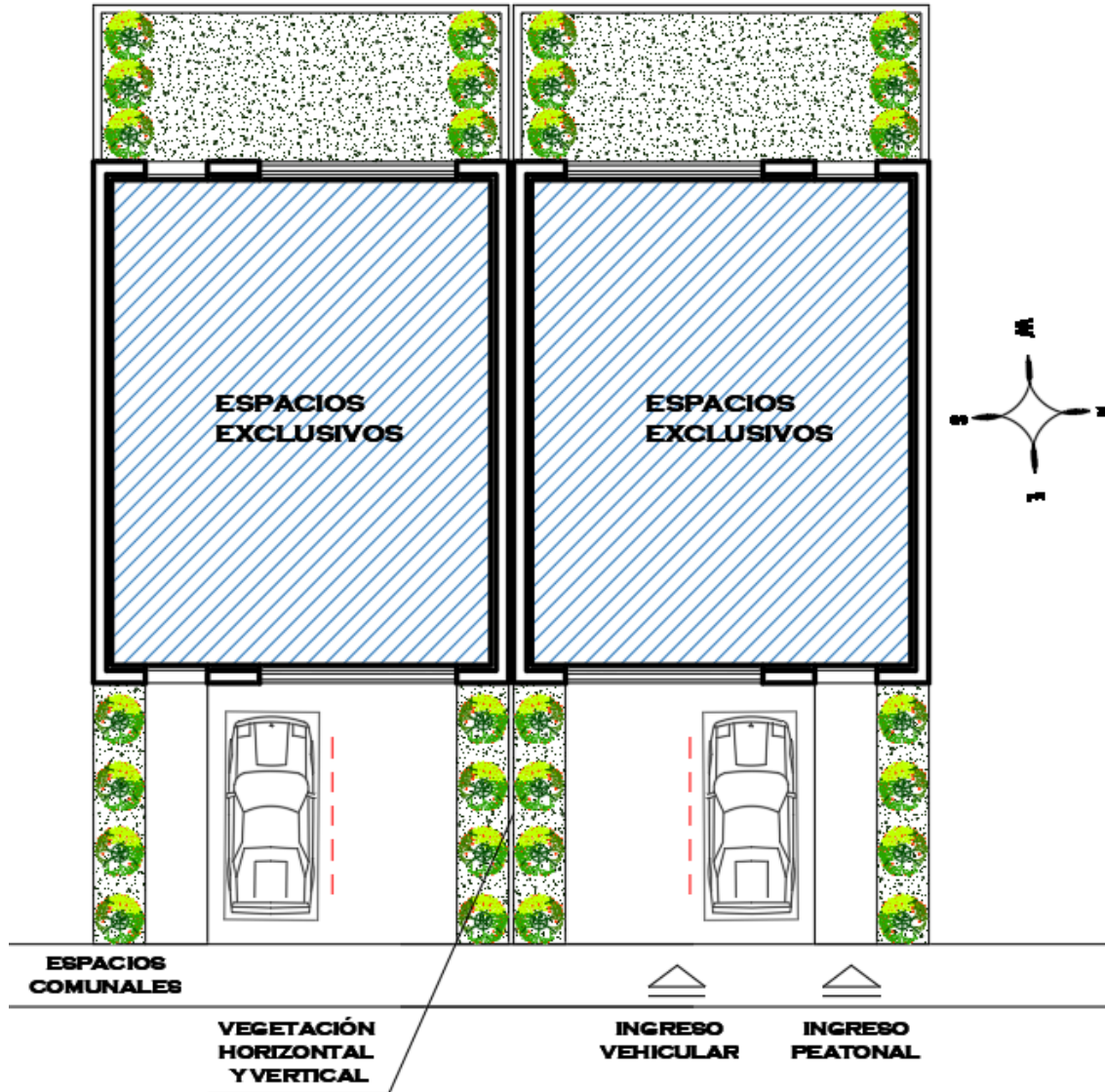
De los resultados obtenidos la cifra dominante demuestra conformidad con los diferentes espacios de los inmuebles, sin embargo, un porcentaje similar demuestra lo contrario; este efecto se da debido que, al momento de realizar el proyecto inmobiliario previo la obtención de la licencia o permiso de construcción por parte de la municipalidad debe cumplir con los reglamentos y normativas vigentes, en tal sentido, los proyectos son diseñados cumpliendo las medidas mínimas con la finalidad de reducir los costos.

Sin embargo, un porcentaje casi similar refuta esta realidad y argumentan varios motivos como: los espacios exteriores no son adecuados para la recreación de los habitantes, son pequeñas o están distribuidas en diferentes lugares del conjunto. Del mismo modo, en los espacios interiores no cabe el mobiliario que poseen, además, de no poseer la iluminación necesaria. Por consiguiente, con la finalidad de mitigar estos acontecimientos se plantea lo siguiente:

- Unificar las áreas verdes y ubicar de manera que todos los usuarios tengan acceso para el desarrollo de actividades recreativas.
- Proporcionar a los espacios comunales vegetación horizontal y vertical con la finalidad de reducir la contaminación ambiental, acústica y visual.
- Implantar el proyecto según el asoleamiento para aprovechar la luz natural de manera eficaz, con la finalidad de generar ambientes térmicos y reducir la dependencia de la energía eléctrica.

Figura 11.

Esquema de implantación de vivienda y vegetación



Fuente: elaboración propia (2023)

3) Materiales de construcción

De los datos obtenidos se evidencia la existencia de inconformidad con los materiales utilizados en la construcción del inmueble.

Siendo que, con el transcurso del tiempo se visualiza daños considerables en los materiales insertos en la construcción, tales como: daños en las redes de agua potables, griferías de cocinas y baños, puertas y closets de madera prefabricada, cerrajería, filtraciones y paredes con humedad, desprendimientos de la capa de pintura entre otras.

Debido a este acontecimiento, los usuarios han realizado reparaciones por cuenta propia, el cual genera gastos adicionales del valor de la compra del inmueble.

En tal sentido, para disminuir el desafortunado inconveniente con los materiales utilizados en la construcción se plantea lo siguiente:

Figura 12.

Especificaciones de materiales

| ESPECIFICACIONES DE LOS MATERIALES | |
|---|---|
| Calidad de materiales | Verificar que los materiales a utilizar durante la construcción posean especificaciones técnicas. |
| | La vida útil de los material a utilizar sea mayor a 30 años |
| Academia | convenios con la academia para que permitan realizar ensayos de resistencia de materiales previa a su colocación. |
| Trabajo en campo | Verificar al personal de obra la manipulación correcta de los materiales adquiridos. |

Fuente: elaboración propia (2023)

4) Proceso constructivo

Como último factor se analiza el proceso constructivo del inmueble, debido que, se fusionan los materiales de construcción y se cristaliza según las especificaciones de los planos constructivos.

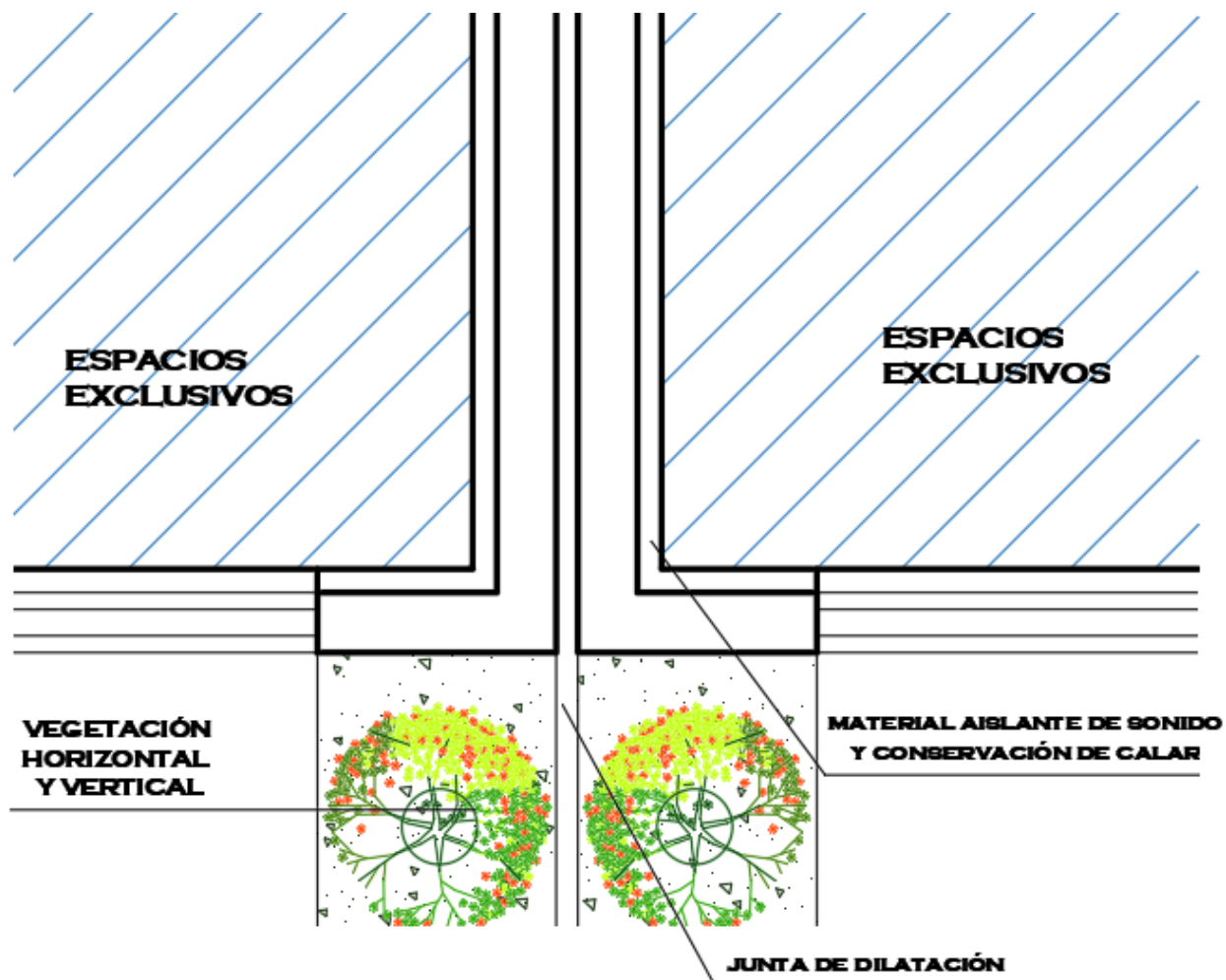
Por consiguiente, es crucial la selección adecuada del personal técnico no calificado como los obreros, carpinteros, cerrajeros, fontaneros entre otros que posean la experiencia necesaria; de la misma forma es crucial para la ejecución del proyecto el personal calificado como residentes de obras, directores o fiscalizadores quienes forman un equipo de trabajo y deben cumplir con el cronograma de tiempos y especificaciones técnicas establecidas.

En tal sentido, con la finalidad de disminuir las malas prácticas constructivas que dilatan la sostenibilidad del inmueble construido se plantea lo siguiente:

- Previo la elaboración de los cimientos corroborar los datos obtenidos en el estudio de suelo, con la finalidad de implantar el sistema de cimiento adecuado y evitar posibles daños estructurales a largo plazo.
- Dependiendo el nivel de humedad que posea el suelo se deberá implementar capas de impermeabilización sólida en la base de la edificación para evitar que se genere humedad en las paredes y elementos estructurales de la edificación.
- En las paredes de los perfiles del inmueble se debe colocar materiales absorbentes de sonido, con la finalidad de reducir la contaminación acústica entre viviendas.
- En las paredes de los perfiles del inmueble se debe colocar materiales con propiedades de retención de temperatura, con la finalidad de que los ambientes interiores conserven la temperatura adecuada según la variabilidad del clima de la zona.
- Para la colocación de tuberías se debe verificar la vida útil del material y empotrar evitando los pisos o elementos estructurales, con la finalidad de evitar daños innecesarios al realizar reparaciones.
- Previa la colocación de las capas de empaste, estuco o pintura se debe recubrir con material repelente de humedad para evitar las floraciones de salitre a largo plazo.

Figura 13.

Esquema detalle de aisladores térmicos



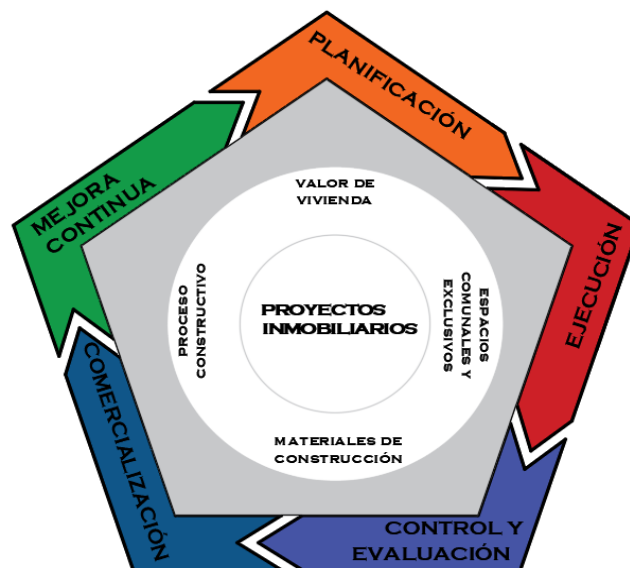
Fuente: elaboración propia (2023)

Finalmente, los lineamientos planteados responden a las necesidades evidenciadas a los usuarios de los inmuebles objeto de estudio. En tal sentido, la aplicación de los lineamientos planteados contribuye al fortalecimiento de la gestión de un proyecto inmobiliario a través de la disminución de falencias e inconformidad de las personas que habitan en los mencionados inmuebles. De este modo, se unifica los cuatro lineamientos complementarios y se plante en siguiente esquema:

Figura 14.*Esquema lineamientos complementarios*

Fuente: elaboración propia (2023)

En tal sentido, se introduce el esquema de lineamientos complementarios con propósito de fortalecer el pentágono de la PCCEM propuesto.

Figura 15.*Modelo final de la PCCEM*

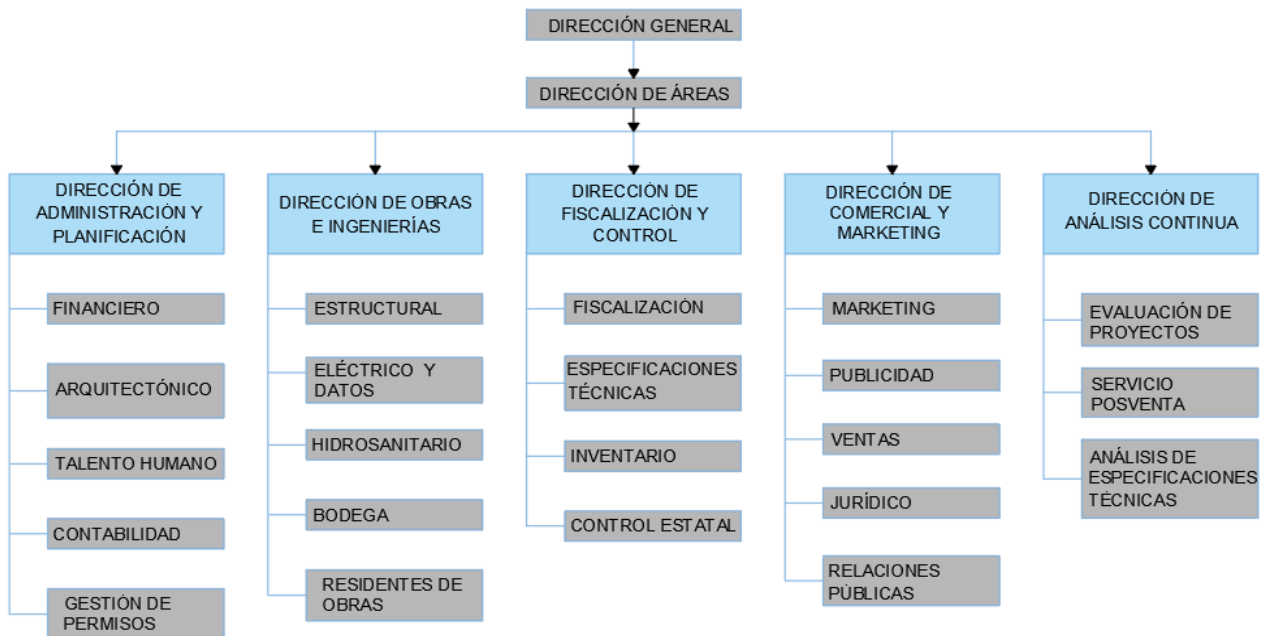
Fuente: elaboración propia (2023)

Diagrama del talento humano para la estructura organizacional del modelo

Con la finalidad de complementar el esquema de modelo propuesto, se plantea el diagrama de la estructura organizacional para las empresas constructoras objeto de estudio, la misma que permitirá establecer el personal administrativo, técnico y personal no calificado para la planificación, estructuración, organización y puesta en marcha del modelo pentágono de la PCCM.

Figura 16.

Estructura organizativa, para el modelo propuesto



Fuente: elaboración propia (2023)

Las direcciones propuestas permitirán organizar, orientar y controlar todos los procesos que con lleva la gestión de los proyectos inmobiliarios dentro de una organización o empresa de la construcción, por lo que a continuación, se describen cada una de las áreas que componen la estructura organizacional del modelo propuesto:

Dirección de administración y planificación

La dirección en la Administración y planificación, está relacionada con la coordinación y organización de las actividades empresariales, por lo que debe encargarse de:

- Planificar, organizar y controlar.
- Salvaguardar y distribuir los recursos financieros de manera eficiente.
- Concebir nuevos proyectos inmobiliarios.
- Establecer los recursos humanos adecuados para cada etapa o procesos del proyecto.
- Identificar las necesidades de la empresa.
- Implementar métodos y herramientas de planificación.

Dirección de obras e ingenierías

Esta dirección es la encargada de desarrollar los estudios y diseños complementarios con la finalidad de establecer todos los aspectos técnicos necesarios para la ejecución de obra como: estudios estructurales, hidro-sanitarios, eléctricos, datos, dependiendo del tamaño del proyecto. Con la finalidad de establecer parámetros de cálculos de las unidades y cantidad para la obtención del valor real de los proyectos.

Consecuentemente, una vez obtenida los permisos, esta dirección llevará a cabo la ejecución del proyecto planteado, en la cual se deberá cumplir con todas las especificaciones de los planos. Así también, organizar los recursos humanos del personal técnico y de la mano de obra no calificada para llevar a cabo la construcción. Además, deberá gestionar el manejo de proveedores e inventario de los materiales de utilizados en la construcción.

Dirección de fiscalización y control

La dirección de fiscalización es el área encargada de dar seguimiento regular al avance de obra, la cual debe establecer parámetros de para el cumplimiento de los planos y especificaciones establecidas en la planificación del proyecto. Del mismo modo, es la encargada de establecer parámetros de control a los materiales de construcción utilizadas. Si bien es cierto, los planos están realizados por un equipo de profesionales; en ocasiones de existir cambios técnicos debido a errores técnicos, eventos naturales o casos fortuitos esta dirección será la encargada de autorizar los cambios necesarios para la no afectación del avance de la obra según los estándares planteados en la planificación. De la misma manera, dentro de la fiscalización se deberán tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Inspección y ratificación para el avance de la obra
- Revisión de la calidad de los materiales de construcción.
- Estudio de los aspectos de seguridad.
- Seguimiento del cronograma real y proyectado.

Dirección comercial y marketing

El departamento de dirección comercial está a cargo del manejo de las diversas alternativas que la empresa plantea para captar ingresos. De la misma manera, la dirección de este departamento incluye la aplicación del Marketing, mediante el cual se debe contemplar desde el inicio del proyecto al culmino o cierre del mismo, cuya finalidad principal será la visualización a la sociedad y vender todas las unidades construidas. Además, esta área será la encargada de atención al cliente para exponer de manera digital o física el avance o estado actual de su inmueble, para llevar a cabo la transparencia, legalidad de las transacciones de las ventas deberá contemplar personal con conocimientos y experiencia jurídicos.

Por lo tanto, para la comercialización de los proyectos inmobiliarios se realizarán las siguientes estrategias:

- Ofrecer servicios adicionales: se ofrecerán a los compradores servicios adicionales como: recomendaciones financieras, legales, de decoración. Esto con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.
- Analizar la competencia: el utilizar esta estrategia, les permitirá conocer lo que realiza la competencia y cuáles son sus puntos positivos al igual los negativos, lo que será de utilidad para efectuar acciones que les permitan diferenciarse de los demás, al igual ganar terreno en el mercado inmobiliario.

Dirección de análisis continua

La Dirección de análisis continua es la encargada de evaluar los resultados obtenidos de cada proceso que han desarrollado en las anteriores direcciones, por lo cual deben encargarse de:

- Proceder a diagnosticar los errores o malos resultados que permitan realizar acciones o planes correctivos en los proyectos.
- Evaluación continua, la cual permitirá tomar decisiones de manera eficiente, a la vez fortalecer los objetivos trazados en la planificación.
- Considerar recursos humanos capaces de detectar y proyectar las nuevas directrices para los proyectos inmobiliarios en beneficio de la empresa constructora.

3.3. Instrumentos que determinan la gestión de los proyectos inmobiliarios

Con el fin de mejorar la gestión de los proyectos inmobiliarios, se establece la siguiente herramienta para la interpretación de los procesos de gestión en proyectos, la cual consiste en el esquema conocido como las cinco fuerzas de Porter.

En tal sentido, con la finalidad de estructurar, procesar y orientar la información procesada en el bosquejo de nuevos conocimientos sobre la destreza de gestión en los proyectos inmobiliarios a través de la cual se distribuyen las causas al igual los efectos establecidos para conocer los resultados de las estrategias plateadas. De la misma manera, este instrumento conforma un modelo de estudio sobre la organización competitiva de una industria, a través de la cual se analizan diferentes factores.

Por consiguiente, al analizar estas cinco fuerzas, la empresa comprenderá su posición en el mercado, a la vez le permitirá tomar decisiones estratégicas. Además, si analizan todas las alternativas existentes, se adquiere la identificación de las claves principales que ayudarían a definir cómo se va a posicionar. Por lo mismo, es conveniente utilizarla al investigar a la competencia de forma detallada, entre estas herramientas están:

- La rivalidad entre los competidores: está referida al nivel de competencia que existe en la industria constructora, por lo que se debe analizar establecer estrategias que permitan distinguirse de las otras empresas.
- Negociación con los proveedores: la empresa debe estudiar el poder de los proveedores, el nivel de control que llegaría a tener sobre los precios del producto y la diversidad existente de los mismos.
- Negociación con los compradores: en este punto las empresas constructoras deben negociar con los clientes las condiciones de venta y beneficios para ambos.
- Entrada de nuevos competidores: deben tomar en cuenta la entrada de nuevos competidores al mercado, por lo que siempre deben tener a la mano estrategias competitivas para superarlos.
- Amenazas por productos sustitutos: para evitar que los nuevos productos ofrecidos por las empresas competidoras desplacen el suyo, deben mantener una mejora continua de sus productos.

Por lo tanto, las herramientas propuestas relacionadas a la gestión de los proyectos inmobiliarios para las empresas constructoras, dan respuesta a la problemática científica planteada: ¿Cómo mejorar la gestión de los proyectos inmobiliarios para las empresas de construcción de la provincia de Tungurahua?, a continuación, se proponen los parámetros para las empresas constructoras objeto de estudio.

Figura 17.

Las cinco fuerzas de Porter

| | |
|--|--|
| RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES | Como estrategia competitiva se plantea un sistema innovador el cual consiste en la realidad aumentada o virtual, a través de la cual los clientes interesados podrán realizar visualizaciones del proyecto antes que inicie la obra. |
| NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES | Conseguir proveedores confiables, que les suministren todos los materiales utilizados en la construcción de proyectos, que cumplan con las especificaciones de calidad a precios convenientes. |
| NEGOCIACIÓN CON LOS COMPRADORES | Establecer estrategias de comercialización a través de campañas que generen promesas de compra y venta, las cuales permitirán asesorar e interesar a los consumidores, garantizando con ello la compra. |
| ENTRADA DE NUERVOS COMPETIDORES | Con el fin de mantenerse en el mercado, al igual que en la mente de los consumidores, se plantea encuestas de satisfacción del cliente, de la cual se abstrae estrategias comerciales para cumplir con las expectativas de los mismos. |
| AMENAZAS POR PRODUCTOS SUSTITUTIVOS | Se establecerán procesos de mejora continua, con el fin de mantener la calidad de todos los productos y servicios ofrecidos por las empresas constructoras. |

Fuente: elaboración propia (2023)

CONCLUSIONES

- En cuanto a fundamentar referencias teóricas sobre la gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras, se cimentaron las referencias teóricas versadas sobre la gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras, mediante las cuales se obtuvo el basamento necesario para conocer todo lo referente a este tipo de organizaciones al igual sobre la planificación, ejecución y comercialización de los conjuntos residenciales, por lo que todo lo investigado servirá de guía a toda persona o institución que quiera ingresar a este sector.
- De igual manera, para el cumplimiento del segundo objetivo específico, se diagnosticó la situación actual de la gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua, por lo que se evidencio mediante la información obtenida de la población objeto de estudio que, para la planificación de un proyecto no siempre designa un profesional experto en el área, un bajo porcentaje utiliza herramientas de gestión de proyectos, consideran que, la gestión para obtener los permiso no son los adecuados, no aplican herramientas que permitan la mejora continua de los procesos. Así también, se evidenció que la mayoría de las empresas no poseen estrategias o planes de gestión para el desarrollo de los proyectos, dando se a notar que cada una de las organizaciones trabajan según su criterio.
- Por otra parte, en relación al diagnóstico de la situación actual de los usuarios de los conjuntos, se evidencio la inconformidad de los espacios diseñados, la mala calidad de los materiales, los problemas de privacidad, entre otros, que afectan el diario vivir de los usuarios, además, consideran que las empresas constructoras deberían mitigar estas problemáticas, dichas causas y consecuencias se encuentran analizadas a través de la herramienta espina de pescado. Sin embargo, destacan la ubicación, el precio y la seguridad como factores de relevancia de los proyectos inmobiliarios.

- En tal virtud, se plantearon herramientas y lineamientos necesarios para la elaboración del modelo de gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua, en base a la información obtenida de las instituciones, profesiones y usuarios objeto de estudio, además, como apoyo se estableció un diagrama de la estructura organizacional en la cual se detalla las direcciones a considerar para establecer el funcionamiento del modelo propuesto. Así también, se analizó los elementos de las cinco fuerzas de Porter, mediante las cuales se realizan estrategias que permitan conseguir los diferentes objetivos de manera eficiente y ser competitivos en el mercado de manera complementaria con los lineamientos.
- Con el fin de darle cumplimiento al objetivo general de la investigación, se propuso el modelo denominado el pentágono de la PECCM, diseñado especialmente para la gestión de proyectos inmobiliarios, el cual consta de cinco etapas cíclicas, cada una muestra un procedimiento que debe seguirse para poder continuar con la siguiente, de manera que al completarse todos los procesos se obtenga una gestión adecuada, a la vez, la última etapa permite evaluar los resultados de las anteriores para realizar los ajustes necesarios y obtener un desempeño óptimo de los procesos de manera continua.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la aplicación del material teórico de la presente investigación relacionado a la planificación, organización, desarrollo, construcción y administración de los elementos que conforman la gestión de proyectos inmobiliarios.
- Por otra parte, se recomienda aplicar la información del diagnóstico para conocer a fondo las problemáticas o demandas de los usuarios que habitan en los conjuntos y establecer planes que mitiguen la inconformidad o aceptación de estas viviendas y fortalecer los vínculos de confianza para futuros proyectos. En tal sentido, se deberá contemplar desde el inicio de los diseños arquitectónicos y de ingenierías el cumplimiento de dimensiones adecuadas de los espacios, asoleamientos, privacidad acústica, espacios de recreación, entre otros factores que son esenciales y primordiales para la estancia a largo plazo en este tipo de residencias.
- Así también, se recomienda a las empresas constructoras o profesionales de la construcción que realizan proyectos residenciales, utilizar las herramientas y lineamientos planteadas en el presente trabajo, esto permitirá guiar acciones correctivas en los procesos de concepción de los proyectos inmobiliarios.
- Finalmente, se recomienda la puesta en práctica del modelo pentágono de la PECCM, con el fin de que las empresas constructoras tengan una guía mediante la cual conseguir mejores resultados, debido que las aristas planteadas son secuenciales, es decir, poseen un orden administrativo y técnico que deberá ser resuelto para seguir a la siguiente etapa, así también, la quinta arista permite evaluar los resultados de las anteriores etapas para la toma de decisiones eficientes, de esta manera permite la retroalimentación continua de los procesos tanto en su parte interna como externa, fortaleciendo así su rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Alvarez, L. (2017). *Modelos de Gestión*. Fundación Universitaria del Área Andina.

Recuperado el 12 de 10 de 2022, de <https://1library.co/document/yjd9rn6y-modelos-de-gestion.html>

Asana. (28 de Octubre de 2022). *Qué son los controles del proyecto y cómo*

implementarlos. Obtenido de Gestión de proyectos:
<https://asana.com/es/resources/project-controls>

beetrack.com. (2022). *Ciclo de Deming: ejemplos, etapas, importancia, ventajas y*

desventajas. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de
<https://www.beetrack.com/es/blog/ciclo-de-deming-etapas-ejemplos#:~:text=El%20ciclo%20de%20Deming%20es,de%20mejora%20en%20cada%20proceso.>

Carvajal, E. (2017). *Modelo de gestión para empresas constructoras e inmobiliarias del Distrito Metropolitano de Quito con un enfoque en el Project Management*

Institute (PMI). Área de Gestión Maestría Profesional en Administración de Empresas, Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador. Recuperado el 13

de 10 de 2022, de

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8189/1/T3574-MAE-Carvajal-Modelo.pdf>

Castro, Á., & Marzo, A. (26 de Septiembre de 2017). *La Gestión de Proyectos Inmobiliarios*. Obtenido de Blogs El Economista: <http://blogs.eleconomista.net/pmi/2017/09/la-gestion-de-proyectos-inmobiliarios/>

Chávez-Haro, M., Castelo-Salazar, Á., & Villacis-Uvidia, J. (2020). *La gestión administrativa desde los procesos de las empresas agropecuarias en Ecuador*. FIPCAEC. doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18.198>

Ciudadmas. (13 de Enero de 2020). *Fases de un proyecto inmobiliario*. Obtenido de Ciudad+: <https://ciudadmas.com/mercado-inmobiliario/planificacion-gestion-tiempo-proyecto-inmobiliario/>

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Mildred Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), págs. 162-167. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de <https://www.redalyc.org/pdf/3497/349733228009.pdf>

Galarza, C. R. (2020). *Los alcances de una investigación*. Los alcances de una investigación. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de <https://cienciamerica.edu.ec/index.php/uti/article/view/336>

García, L. (15 de Enero de 2021). *Las 8 principales etapas del desarrollo inmobiliario*. Obtenido de NOCNOK: <https://www.nocnok.com/blog-inmobiliario/etapas-desarrollo-inmobiliario>

Gómez, M. (s.f.). *Evaluación de Proyectos Inmobiliarios*. Recuperado el 6 de Mayo de 2023, de Bienes raíces latinoamericana, formación y consultoría: <https://www.bienesraiceslatinoamerica.com/courses/evaluacion-de-proyectos-inmobiliarios-1#:~:text=En%20efecto%2C%20se%20trata%20de,llevar%20a%20cabo%20el%20proyecto.>

Gutiérrez, H. (2010). *Calidad y Productividad* (3era ed.). Mac Graw Hill. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/56cf64337c2fcc05d6a9120694e36d82.pdf>

Hernández, H. (2011). La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científica, funcional, burocrática y de relaciones humanas. *Dialnet*, 9(1), págs. 38-51. Recuperado el 12 de 10 de 2022, de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3875234>

Hernández, J. (31 de Marzo de 2022).

Hernández, J. (31 de Marzo de 2022). *¿Qué es la mejora continua?* Obtenido de SGS PRODUCTIVITY: <https://leansisproductividad.com/que-es-la-mejora-continua>

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta ed.). Mac Graw Hill. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de https://periodicooficial.jalisco.gob.mx/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf
- INEC. (2021). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), anual 2021*. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2021/Anual-2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico%20anual%20enero-diciembre%202021.pdf>
- Inmoley. (18 de Junio de 2020). *El control del proyecto como campo*. Obtenido de <https://www.inmoley.com/NOTICIAS/2012345/2020-1-inmobiliario-urbanismo-vivienda/06-20-inmobiliario-017-28.html#:~:text=El%20control%20del%20proyecto%20como,monitoreo%20de%20un%20proyecto%20completo.>
- JackieCañar-Tinitana, & Hidalgo-Avila, A. (2021). Modelos de gestión empresarial centrados en la innovación como ventaja competitiva. Una mirada a las PYMES de Manta. *Dialnet. Polo del conocimiento*, 6 (3). doi:10.23857/pc.v6i3.2498

Kaplan, R., & Norton, D. (2000). *El cuadro de mando integral. The Balanced Scorecard* (2da ed.). Recuperado el 13 de 10 de 2022, de http://aulavirtual.iberamericana.edu.co/recursosel/documentos_para-descarga/Cuadro%20de%20Mando%20Integral,%202da%20Edici%C3%B3n%20-%20Robert%20S.%20Kaplan%20&%20David%20P.%20Norton.pdf

Lipe, M., & Salterio, S. (2000). *The Balanced Scorecard: Judgmental Effects of Common and Unique Performance Measures*. doi:10.2308/accr.2000.75.3.283

Mancuzo, G. (05 de Diciembre de 2020). *¿Qué es el Ciclo de Deming?* Obtenido de ComparaSoftware: <https://blog.comparasoftware.com/ciclo-de-deming/#:~:text=El%20ciclo%20de%20Deming%20se,continuaci%C3%B3n%20natural%20de%20este%20modelo.>

Marcó, F., Loguzzo, H., & Fedi, J. (2019). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones* (2 ed.). Universidad Nacional Arturo Jauretche. Recuperado el 12 de 10 de 2022, de <https://biblioteca.unaj.edu.ar/wp-content/uploads/sites/8/2019/06/Introduccion-gestion-y-administracion-organizaciones-2016-OK.pdf>

Martins, J. (22 de Octubre de 2022). *¿Qué es el Ciclo Planificar-Hacer-Verificar-Actuar (PHVA)?* Obtenido de Asana: <https://asana.com/es/resources/pdca-cycle>

Mata, L. (19 de Julio de 2019). *Diseños de investigaciones con enfoque cuantitativo de tipo no experimental*. Obtenido de Investigalia: <https://investigaliacr.com/investigacion/disenos-de-investigaciones-con-enfoque-cuantitativo-de-tipo-no-experimental/>

(s.f.). *Modelo de gestión para empresas constructoras e inmobiliarias del Distrito Metropolitano de Quito con un enfoque en el Project Management Institute* .

Münch, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo* (1 ed.). (Pearson, Ed.) Recuperado el 12 de 10 de 2022, de https://www.academia.edu/42110598/M%C3%BCnch_L_2010_Administraci%C3%B3n_Gesti%C3%B3n_organizacional_enfoques_y_proceso_administrativo

Naciones Unidas. (2022). *Paz, dignidad e igualdad en un planeta sano*. Recuperado el 12 de 10 de 2022, de <https://www.un.org/es/global-issues/population>

Ore, D. (16 de Septiembre de 2020). *Gestión de proyectos de construcción: 5 estrategias para gerentes*. Obtenido de <https://blog.wearedrew.co/industria-de-la-construccion/gestion-de-proyectos-de-construccion-5-estrategias-para-gerentes>

Orellana, D., Erazo, J., Narváez, C., & Matovelle, M. (2019). *Gestión administrativa, elemento clave para el desarrollo de las empresas de servicio de transporte*. doi:DOI:10.33262/visionariodigital.v3i2.2.639

Pepper-Bergholz, S. (01 de 05 de 2011). *Medwave*. Recuperado el 12 de 10 de 2022, de Definición de gestión por procesos: <https://www.medwave.cl/2001-2011/5032.html#F7>

Razional. (15 de Junio de 2022). *¿Qué es la dirección de obra y en que consiste el papel del Director*. Obtenido de Consultoría Técnica Pericial: <https://razionalperitaciones.com/que-es-la-direccion-de-obra/>

Riquelme, M. (18 de Octubre de 2022). *4 Ejemplos de Diagrama de ishikawa*. Recuperado el 24 de Octubre de 2022, de Web y Empresas: <https://www.webyempresas.com/ejemplos-de-diagrama-de-ishikawa/>

Rodríguez, & Pérez, J. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 82(2), págs. 175-195.

Sampieri, R. H. (2014). *Métodología de la investigación* (Sexta Edición ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill. Recuperado el 28 de Enero de 2017

Soto, L. (24 de Marzo de 2023). *Tipos de defectos de construcción: cómo reclamar*. Obtenido de <https://www.abogado.com/recursos/propiedades-inmobiliarias/tipos-de-defectos-de-construccion.html#:~:text=deficiencias%20estructurales%20en%20concreto%20C%20alba%C3%B1iler%C3%ADa,aislamientos%20t%C3%A9rmicos%20deficientes>.

Suárez, E. (09 de Marzo de 2023). *Método inductivo y deductivo*. Obtenido de Experto Universitario: <https://expertouniversitario.es/blog/metodo-inductivo-y-deductivo/>

SYDLE. (20 de Junio de 2022). *¿Qué es Balanced Scorecard y cuál es su importancia? Ve ejemplos*. Obtenido de <https://www.sydle.com/es/blog/balanced-scorecard-629a519600627f09d729acf4>

Tamayo, C., Armijos, C., Tamayo, & Ordoñez, C. (2018). Los proyectos inmobiliarios como propuestas metodológicas: Un enfoque desde la planificación y gerenciamiento. *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 2(9), págs. 13-21. doi:<https://doi.org/10.29018/issn.2588-1000vol2iss9.2018pp3-6>.

Tecnicatura en Gestión Universitaria. (s.f.). *¿Qué es un proceso de mejora continua?* Recuperado el 06 de Mayo de 2023, de Facultad de Ciencias Económicas / Universidad nacional de Córdoba: <https://ayctgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-2/correccion-de-desviaciones/que-es-un-proceso-de-mejora-continua/>

Torres, I. (Febrero de 2020). *Matriz de hallazgos*. Obtenido de Ive consultores: <https://iveconsultores.com/hallazgos-de-auditoria/#:~:text=Una%20observaci%C3%B3n%20es%20un%20hallazgo,actividad%2C%20tarea%20o%20proceso%20concreto.>

Tu Casa Express Financiamiento. (06 de Septiembre de 2022). *Crédito bancario vs. Financiamiento inmobiliario: ¿qué es mejor?* Obtenido de <https://tucasaexpress.mx/credito-bancario-vs-financiamiento-inmobiliario-que-es-mejor-2/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20financiamiento%20inmobiliario,pacta%20un%20compromiso%20de%20pago.>

Valero, M., & Briones, O. (2015). *Modelo de gestión para empresas constructoras inmobiliarias de Guayaquil con enfoque del instituto gestión proyectos*. Recuperado el 13 de 10 de 2022, de <https://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-auc/index.php/auc-ucsg/article/view/19>

Vázquez, G. (27 de Noviembre de 2019). *Comenzando a vender: ¿Qué son las ventas inmobiliarias?* Obtenido de Impactum: <https://mkt.impactum.mx/blog/comenzando-a-vender-que-son-las-ventas-inmobiliarias#:~:text=Las%20ventas%20inmobiliarias%20son%20la,por%20lo%20que%20debes%20tener>

Ventura, J. L. (Diciembre de 2017). *¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria*. *Scielo*, 3(4). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662017000400014

ANEXOS

Anexo 1.

Operacionalización de variables

| TÍTULO | PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES | DIMENSIONES | METODOLOGÍA |
|---|--|--|------------------------------------|--|--|
| | Problema general | Objetivo general | Variable Independiente | | |
| Diseño de un modelo de gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de Tungurahua | ¿Cómo mejorar la gestión de los proyectos inmobiliarios para las empresas de construcción de la provincia de Tungurahua? | Diseñar un modelo de gestión en proyectos inmobiliarios para empresas constructoras de la provincia de Tungurahua. | Gestión de Proyectos inmobiliarios | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo urbano. • Planificación. • Necesidades de la comunidad. | Instrumento = Encuesta Escala de Likert |
| | | | Variable dependiente | | |
| | | | Empresas constructoras | <ul style="list-style-type: none"> • Recursos económicos. • Ejecución de obras. • Beneficios. | Instrumento = Encuesta Escala de Likert |

Fuente: elaboración propia (2023)

Tabla 2.*Base de datos, empresas constructoras de la provincia Tungurahua*

| # | RUC | Cia. | SITUACIÓN LEGAL | FECHA CONSTITUCIÓN | PROVINCIA | CANTÓN |
|---|-------------------|---|-----------------|--------------------|------------|---------------------------|
| 1 | 18900485320 01 | Planificación Decoración, Construcción, S.A. (PLADECO, S.A.) | Activa | 20/7/1976 | Tungurahua | Ambato |
| 2 | 18917173810 01 | Bayas-Freire construcciones Cia. LTDA. | Activa | 4/8/2005 | Tungurahua | Ambato |
| 3 | 18917457410 01 | Compañía de Construcciones y Servicios Cdalnor Cía. LTDA. | Activa | 26/12/2011 | Tungurahua | Baños de Agua Santa |
| 4 | 18917481390 01 | Compañía Mejía Construcciones Laengconstruc Cía. LTDA. | Activa | 4/5/2012 | Tungurahua | Ambato |
| 5 | 18917766200 01 | Ingeniería y Construcciones Efsus Cía. LTDA. | Activa | 18/9/2017 | Tungurahua | Ambato |
| 6 | 18917942389 91 | M & Pingeneo y Construcción M & G. Ingeniería y construcción | Activa | 10/5/2019 | Tungurahua | Ambato |
| 7 | 18918057010 01 | JYJ Construcción S.A.S. | Activa | 25/2/2021 | Tungurahua | Ambato |
| 8 | 18918057010 01 | Ingeniería y Construcción Cavig S.A.S. | Activa | 30/3/2021 | Tungurahua | Tisaleo |
| 9 | 18918094690 | Apcastroconstrucciones S.A.S. | Activa | 18/1/2022 | Tungurahua | Ambato |

| | | | | | | |
|--------|-------------------|---|-------------------------|-----------|----------------|--------|
| | 01 | | | | a | |
| 1 0 | 18918031480 01 | Paval Construcciones y Avalúos S.A.S. | Activa | 21/2/2020 | Tungurahu a | Ambato |
| 1 1 | 18917469770 01 | Luis Soria P. Y Asociados Constructores S.A. | Disoluc. Y Liquidac. | 5/8/2002 | Tungurahu a | Ambato |
| 1 2 | 18917215080 01 | Paredes Cobo Cia. LTDA. | Activa | 4/1/2007 | Tungurahu a | Ambato |
| 1 3 | 18917560420 01 | Constructora Romero y Asociados Roasac Cía. LTDA: | Activa | 9/5/2014 | Tungurahu a | Ambato |
| 1 4 | 18917081100 01 | Orcaconstructores Cía. LTDA. | Disoluc. Y Liquidac. | 5/8/2002 | Tungurahu a | Ambato |
| 1 5 | 18918051670 01 | Buena Norodríguez Cía. LTDA. | Activa | 10/3/2021 | Tungurahu a | Ambato |
| 1 6 | 18917526080 01 | Construcfrevi Cía. LTDA. | Activa | 14/6/2013 | Tungurahu a | Ambato |

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Tabla 3.*Base de datos, profesionales de la construcción*

| # | Profesionales | Dirección | # | Profesionales | Dirección |
|----|----------------------------------|--|----|--------------------------|---|
| 1 | Abril, Hector Ing. | Valle Hermoso, segunda etapa. | 38 | Morales, Edwing Ing. | Eloy Alfaro y Luis A. Martínez, casa color amarilla, dos pisos esquina. |
| 2 | Acosta, Freddy Ing. | Av. Cervantes y Ernesto Alvarado, Edif. Montreal, piso 7, 2525042. | 39 | Naranjo, Andrés Arq. | Bernardino Echeverría, por Ecuatran. |
| 3 | Acurio, Iván Arq. | Bolívar 08-15 y Maldonado, ofic. 202. | 40 | Ochoa, Hernán Ing. Civ. | Mera y Rocafuerte, altos de la Licorería Guerrero, |
| 4 | Andino, Fabricio | Orozco y Pedro de Alvarado, media cuadra colegio San Felipe | 41 | Orozco, Andrés Arq. | Sucre y Mario Mogollón, frente insumos agrícolas del señor Molina. |
| 5 | Arroba, Jaime Arq. | Atahualpa y 10 de agosto, 2do. piso. Puyo 098-4336871 | 42 | Ortiz, Orlen Ing. | Av. El Rey y Alonso Ruiz, casa blanca junto al municipio. |
| 6 | Avilés, Iván Arq. | Calle Palmeras y Eucaliptos, esquina | 43 | Ortiz, Marcos Ing. Civ. | Calle Alonso Ruiz, 140 y Av. El Rey, obras públicas |
| 7 | Azanza, Nicolás y Asociados Ing. | Frutillas 11-22 y Limas / 2461171 | 44 | Palacios, Alex Ing. Civ. | Eloy Alfaro y Guayaquil |
| 8 | Ballesteros, Xavier Ing. | Av. Miraflores | 45 | Pérez, Guido Ing. Civ. | Av. Amazona entrada al Salado, esquina entregar en la tienda |
| 9 | Bedón, José Luis Ing. Civ. | Pichincha Alta y los Incas / 2845524 | 46 | Pico, Jorge Ing. | Diagonal al ECU 911 |
| 10 | Bravo, Nelson | 12 de noviembre 09-75 y Tomás Sevilla / 2822964 | 47 | Portero, Ángela Arq. | Calle Buenaventura Suárez 13-03 y Nieto Polo casa de dos pisos crema |

| | | | | | |
|----|------------------------------|---|----|--------------------------------|---|
| | | | | | esq. Una cuadra más arriba del parque |
| 11 | Chávez, Medardo Ing. Civ. | Horacio y Miguel Ángel, detrás de constructora Alvarado, casa blanca, 2 pisos, portón de madera, cerramiento de piedra | 48 | Proaño, Guillermo Ing. Civ. | Av. Los Guaytambos 2667 y Psje. Girasoles (frente a parada de buses) |
| 12 | Córdova, Javier Ing. | Ambato | 49 | Pullupaxi, Javier Ing. | Calle García Moreno 125 y Narváez, casa color beige con verde Comercial San Francisco |
| 13 | Darquea, Hernán Arq. | Lizardo Ruiz 06-03 y Eloy Alfaro | 50 | Rosero, Germán Ing.Civ. | Francisco Flor 641 y Pérez de Anda sector Liceo Ceballos |
| 14 | De la Cruz, Edison Ing. | Víctor Hugo y Montalvo | 51 | Salazar, Orlando Arq. | Manuel María Salgado, 48-16 y Av. Jaime Mata |
| 15 | Espinosa, Álvaro Arq. | Urbina y Montalvo, casa de 3 pisos color amarilla esquinera | 52 | Salazar, Patricio Arq. | Atahualpa y Amazonas |
| 16 | Espinosa, Hugo Arq. | Av. Ceballos entre Mera y Montalvo piso 3, entrar por calle Ceballos en el pasaje la "L" | 53 | Santamaría, Jaime Arq. | Av. Amazonas, entrada al Salado, esquina casa de dos pisos color crema |
| 17 | Fiallos, Marcos Arq. | Sucre 432 y Quito | 54 | Santos, Rodolfo Ing. Civ. | Barrio los Milagros, Alfredo Coloma (s.n.) y Pedro Vásconez |
| 18 | Figueroa, Wilmer Arg. | Pasaje Víctor Arrollo 10-10 y José Joaquín Olmedo | 55 | Sevilla, Rafael Ing. Civ. | Sucre 09-52 y Guayaquil piso 3 |
| | | Entrada de San Carlos | | | Av. Miraflores y calle las |

| | | | | | |
|----|-------------------------------------|--|----|---------------------------|--|
| 19 | Freire, Diego Ing. | - Mocha | 56 | Sevilla, Jaime Arq. | Hortensias, Edif. Villa BÉlgica. Miraflores Prohábitat |
| 20 | Freire, Santiago Arq. | Domicilio conocido | 57 | Silva, Pedro Arq. | Mariano Egúez 442 y Ceballos |
| 21 | Freire, Mauricio Ing. Civ. | Av. Quiz Quiz 23-03 y Murcia, frente a la plaza de toros | 58 | Soberón, Iván Ing. Civ. | Primera imprenta y 5 de junio, Centro plástico Ambato (tío) |
| 22 | García, Fabián Ing. Civ. | Ceballos y Castillo esquina, piso 2 | 59 | Tapia, Hernán Ing. Civ. | Av. Cotopaxi 2-197 y Tanicuchi / Viesstag.mail@gmail.com / |
| 23 | Grafo, Olavo Ing. Civ. | Domicilio | 60 | Tipantas, Jorge Ing. Civ. | Av. Jaime Mata y Bolívar, diagonal al Coliseo, casa de 2 pisos |
| 24 | Gutiérrez, Hector Ing. Civ./Alcalde | Bolívar y Sucre 2do. piso, Edificio Casa María, diagonal al Municipio de | 61 | Valarezco, Pablo Ing. | Cos anga 62 y Payamino, a dos cuadras detrás de la Ford |
| 25 | Herdoiza, Jaime Arq. | Castillo 03-07 y Rocafuerte | 62 | Valle, Luis Arq. | Olmedo 1687 y Margaritas |
| 26 | Jácome, Dorian Ing. Civ. | Augusto Salazar e Indoamérica | 63 | Vargas, Johan Ing. Civ. | Ibanex Mora y José Calle (ex Francisco Salgado). En la entrada Huachi San Fco. Virar a la derecha, subir una cuadra. Casa amarilla con tejas café. |
| 27 | Jiménez, Johnny Ing. Civ. | Av. Rodrigo Pachano entre Delicia y Montalvo. Edif. Plaza Ficoa, oficina 7 | 64 | Vasco, Patricio Ing. Civ. | Junín y Floreana |
| 28 | Jiménez, Rodrigo | Av. Carlos Contreras y Hno. Mantilla esq. | 65 | Vega, Germán Ing. | Calle Juan Montalvo y 16 de diciembre, edif. GAD N° |

| | | | | | |
|----|------------------------------|---|----|----------------------------------|---|
| | Arq. | | | Civ. | 2 |
| 29 | Jurado, Freddy Ing. | Padre Chacón y 22 de julio, edif. Esquinero rojo P-1, telf. 2830519 | 66 | Velarde, Mateo Ing. | Ambato |
| 30 | Llerena, Edwin Ing. Civ. | Av. 22 de julio 530, entre padre Chacón y Celiano Monje | 67 | Velázquez, Juan Arq. | Av. Confraternidad |
| 31 | López, Carlos Ing. Civ. | Maugeri y Crónica, av. Ppal. Subida de los buses de Pinllo / 2467126 | 68 | Vinueza, Eduardo ing. Civ. | Barrio Santo Domingo |
| 32 | Martínez, Marco | Montalvo entre Cuenca y Roca fuerte, casa antigua | 69 | Yanzapanta, Bolívar Ing. Civ. | Calle Venezuela y la sexta casa color ladrillo esquinera – Barrio Venezuela Sur |
| 33 | Mayorga, Francisco Arq. | Camino Real s/n y El Tejar, parroquia Atahualpa | 70 | Yauli, Darwin Ing. Civ. | Montevideo y Bogotá por el mesón Viña Rosa, casa 2 pisos |
| 34 | Medina, William Ing. Civ. | Aniceto Jordán 01-84 y Antonio Clavijo “Taller de Soldadura” portón negro | 71 | Zambonino, Rafael Arq. | Domicilio conocido |
| 35 | Miranda, Andrés Ing. Civ. | Francisco Flor 641 y Pérez de Anda, sector liceo Ceballos | 72 | Zambonino, Carlos Arq. | Quito 123 y Bolívar, casa blanca, techo de Eternit anaranjado, a 100 mts. de la casa Judicial |
| 36 | Morales, Ángel Ing. Civ. | Av. Confraternidad y Galo plaza esquina | 73 | Ochoa, Hernán Ing. Civ- | Mera y Rocafuerte, altos de la licorería Guerrero |
| 37 | Naranjo, Andrea Arq. | Bernardino Echaverría, por Ecuatrán | | | |

Fuente: Cámara de la construcción de Ambato

Anexo 2.

Encuesta para empresas constructoras y profesionales de la construcción

**OBJETIVO DE LA ENCUESTA**

Estimado, la presente encuesta forma parte de un proyecto de investigación académico, tiene como finalidad diagnosticar la situación actual sobre los aspectos determinantes de la gestión como: la eficiencia, estructura organizacional y rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.

ENCUESTA

Los datos obtenidos mediante este cuestionario serán utilizados con total confidencialidad para el estudio.

Instructivo: Lea detenidamente las preguntas, y marque con un X en el casillero que corresponda.

Parte 1 datos generales del encuestado. Marque sobre la línea la alternativa que le corresponde:

| SUJETO | |
|--|--|
| Empresas de la rama de la construcción | |
| Profesionales de arquitectura e ingeniería civil | |

Parte 2 desarrollo. Marque con una x la alternativa que le corresponde:

1) ¿Cuándo realiza el plan para su proyecto inmobiliario, revisa bibliografía o publicaciones de autores?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

2) ¿Al momento de planificar el proyecto inmobiliario, toma en cuenta la rentabilidad de la inversión y calcula la utilidad?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

3) ¿Al momento de comenzar la planificación de un proyecto inmobiliario, designa un gerente o director especialista en construcción y planificación arquitectónica?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

4) ¿Qué factores considera que influyen en la delimitación del monto por unidad de vivienda en un proyecto inmobiliario?

Capacidad crediticia del cliente () Plusvalía () Ubicación ()

Considera la respuesta anterior, ¿cuál de estos valores considera oportuno?

Menor a 75.000 () De 75.000 a 125.000 () Mayor a 125.000 ()

5) ¿Al momento de planificar un proyecto inmobiliario, los fondos económicos provienen de recursos propios o financiamiento? y ¿qué porcentaje destina a cada caso?

Fondos propios ()%

Financiamiento ()%

Fidecomiso ()%

6) ¿Cómo considera la gestión de los permisos de construcción por parte de las municipalidades o instituciones públicas?

Malo () **Regular** () **Bueno** ()

7) ¿Los proyectos inmobiliarios en su ejecución, presentan o han presentado inconvenientes con las entidades de control (municipalidad) por incumplimiento de los planes y planos aprobados?

Siempre () **En ocasiones** () **Nunca** ()

8) ¿Los proyectos inmobiliarios en su ejecución, presentan o han presentado retrasos de obra?

Siempre () **En ocasiones** () **Nunca** ()

9) ¿La construcción y entrega de su proyecto inmobiliario fue realizada en el tiempo establecido en la planificación inicial?

Si () **No** () En caso de que sea no, mencione por qué:

Falta de tiempo ()

Falta de materia prima ()

Falta de presupuesto ()

Falta de personal ()

Otros () Si elige la opción otros, especifique:

10) ¿Qué tipo de herramienta o aplicación utiliza para la administración digital de los proyectos?

PMI () BIM () Project () Ninguno ()

Otros () especifique:

11) ¿En la comercialización de su proyecto inmobiliario, realizan planes estratégicos para la negociación y venta de cada inmueble?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

12) ¿Cuenta su empresa con el personal adecuado en las áreas administrativas y operativas?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

13) ¿A la terminación y entrega de la unidad habitacional, ofrecen garantía o reparación de fallas o vicios ocultos?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

14) ¿A la terminación y entrega de la unidad habitacional, que nivel de satisfacción muestra el cliente?

Malo () Regular () Bueno ()

15) ¿Qué porcentaje de efectividad considera que obtiene de los recursos utilizados en la ejecución de los proyectos inmobiliarios?

Mano de obra ().....%

Administrativo ().....%

Materiales ().....%

Equipos ().....%

16) ¿Cuáles son los pasos que sigue para la elaboración de un proyecto inmobiliario?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 3.

Encuesta para empresas constructoras y profesionales de la construcción



ENCUESTA PARA LOS USUARIOS DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS

Estimado, la presente encuesta forma parte de un proyecto de investigación académico, tiene como finalidad diagnosticar la situación actual sobre los aspectos determinantes de la gestión como: la eficiencia, estructura organizacional y rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.

Se aclara que los datos que se recojan mediante este cuestionario son solamente de uso académico.

CUESTIONARIO

Por favor responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo considera la atención que el personal de la empresa constructora brinda a sus clientes?

Excelente () Bueno () Regular () Malo ()

2. ¿Al momento de adquirir una vivienda que monto considera adecuado para su presupuesto?

Menor a 75.000 () De 75.000 a 125.000 () Mayor a 125.000 ()

3. ¿La empresa cumplió con el tiempo establecido para la entrega del proyecto inmobiliario?

Si () No ()

De seleccionar la opción no, mencione por qué:

.....

4. ¿Qué aspecto considera decisivo al momento de obtener un inmueble?

La ubicación () El costo () Diseño ()

Reputación de la empresa () Otros ()

5. ¿Considera que la construcción del inmueble es realizada cumple las especificaciones técnicas?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

6. ¿considera usted que los espacios de su inmueble son adecuados?

Si () No ()

De seleccionar la opción no, mencione por qué:

.....

7. ¿Cómo considera los materiales utilizados en la construcción del proyecto inmobiliarios?

Excelente () Bueno () Regular () Malo ()

8. ¿Al momento de gestionar la compra del inmueble, la empresa le brindó ayuda para la obtención de un financiamiento?

Si () No ()

9. ¿Está satisfecho con las áreas comunales y la convivencia entre copropietarios?

Si () mencione por qué:

No () mencione por qué:

10. ¿recomendaría comprar un inmueble en un proyecto inmobiliario?

Si () No ()

De seleccionar la opción no, considere otras opciones:

Comprar el inmueble de manera independiente ()

Comparar el terreno y construir por su cuenta ()

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 4.

Encuesta para empresas constructoras y profesionales de la construcción



Pontificia Universidad Católica del Ecuador | Sede Ambato

OBJETIVO DE LA ENCUESTA

Estimado, la presente encuesta forma parte de un proyecto de investigación académico, tiene como finalidad diagnosticar la situación actual sobre los aspectos determinantes de la gestión como: la eficiencia, estructura organizacional y rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.

ENCUESTA

Los datos obtenidos mediante este cuestionario serán utilizados con total confidencialidad para el estudio. Instructivo: Lea detenidamente las preguntas, y marque con un X en el casillero que corresponda.

Parte 1 datos generales del encuestado. Marque sobre la línea la alternativa que le corresponde:

| SUJETO | |
|--|---|
| Empresas de la rama de la construcción | X |
| Profesionales de arquitectura e ingeniería civil | |

Parte 2 desarrollo. Marque con una x la alternativa que le corresponde:

1) ¿Cuándo realiza el plan para su proyecto inmobiliario, revisa bibliografía o publicaciones de autores?

Siempre () En ocasiones (X) Nunca ()

2) ¿Al momento de planificar el proyecto inmobiliario, toma en cuenta la rentabilidad de la inversión y calcula la utilidad?

Siempre (X) En ocasiones () Nunca ()

3) ¿Al momento de comenzar la planificación de un proyecto inmobiliario, designa un gerente o director especialista en construcción y planificación arquitectónica?

Siempre () En ocasiones (X) Nunca ()

4) ¿Qué factores considera que influyen en la delimitación del monto por unidad de vivienda en un proyecto inmobiliario?

Capacidad crediticia del cliente () Plusvalía () Ubicación (X)

Considerando la respuesta anterior, ¿cuál de estos valores considera oportuno?

Menor a 75.000 () De 75.000 a 125.000 (X) Mayor a 125.000 ()

5) ¿Al momento de planificar un proyecto inmobiliario, los fondos económicos provienen de recursos propios o financiamiento? y ¿qué porcentaje destina a cada caso?

Fondos propios ()%

Financiamiento (X)%

Fidecomiso ()%

6) ¿Cómo considera la gestión de los permisos de construcción por parte de las municipalidades o instituciones públicas?

Malo () Regular (X) Bueno ()

7) ¿Los proyectos inmobiliarios en su ejecución, presentan o han presentado inconvenientes con las entidades de control (municipalidad) por incumplimiento de los planes y planos aprobados?

Siempre () En ocasiones (X) Nunca ()

8) ¿Los proyectos inmobiliarios en su ejecución, presentan o han presentado retrasos de obra?

Siempre () En ocasiones (X) Nunca ()

9) ¿La construcción y entrega de su proyecto inmobiliario fue realizada en el tiempo establecido en la planificación inicial?

Si () No (X) En caso de que sea no, mencione por qué:

Falta de tiempo ()

Falta de materia prima (X)

Falta de presupuesto ()

Falta de personal ()

Otros () Si elige la opción otros, especifique:

10) ¿Qué tipo de herramienta o aplicación utiliza para la administración digital de los proyectos?

PMI (X) BIM () Project () Ninguno ()

Otros () especifique:

11) ¿En la comercialización de su proyecto inmobiliario, realizan planes estratégicos para la negociación y venta de cada inmueble?

Siempre (X) En ocasiones () Nunca ()

12) ¿Cuenta su empresa con el personal adecuado en las áreas administrativas y operativas?

Siempre (X) En ocasiones () Nunca ()

13) ¿A la terminación y entrega de la unidad habitacional, ofrecen garantía o reparación de fallas o vicios ocultos?

Siempre (X) En ocasiones () Nunca ()

14) ¿A la terminación y entrega de la unidad habitacional, que nivel de satisfacción muestra el cliente?

Malo () Regular () Bueno (X)

15) ¿Qué porcentaje de efectividad considera que obtiene de los recursos utilizados en la ejecución de los proyectos inmobiliarios?

Mano de obra ()...100...% Administrativo ()...50...%

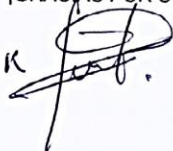
Materiales ()...100...%

Equipos ()...30...%

16) ¿Cuáles son los pasos que sigue para la elaboración de un proyecto inmobiliario?

Búsqueda de la Tierra Investigación de mercado Construcción
 Prospeción de Tierra Prefeasibilidad del proyecto Entrega al proyecto inmobiliario

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

CONSTRUCCION A Y K 

Anexo 5.

Encuesta de usuarios de conjuntos habitacionales



Pontificia Universidad Católica del Ecuador | Sede Ambato

ENCUESTA PARA LOS USUARIOS DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS

Estimado, la presente encuesta forma parte de un proyecto de investigación académico, tiene como finalidad diagnosticar la situación actual sobre los aspectos determinantes de la gestión como: la eficiencia, estructura organizacional y rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.

Se aclara que los datos que se recojan mediante este cuestionario son solamente de uso académico.

CUESTIONARIO

Por favor responda las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo considera la atención que el personal de la empresa constructora brinda a sus clientes?

Excelente () Bueno () Regular () Malo ()

2. ¿Al momento de adquirir una vivienda que monto considera adecuado para su presupuesto?

Menor a 75.000 () De 75.000 a 125.000 () Mayor a 125.000 ()

3. ¿La empresa cumplió con el tiempo establecido para la entrega del proyecto inmobiliario?

Si () No ()

De seleccionar la opción no, mencione por qué:

.....

4. ¿Qué aspecto considera decisivo al momento de obtener un inmueble?

La ubicación () El costo () Diseño ()

Reputación de la empresa () Otros ()

5. ¿Considera que la construcción del inmueble es realizada cumple las especificaciones técnicas?

Siempre () En ocasiones () Nunca ()

6. ¿considera usted que los espacios de su inmueble son adecuados?

Si () No ()

De seleccionar la opción no, mencione por qué:

.....

7. ¿Cómo considera los materiales utilizados en la construcción del proyecto inmobiliarios?

Excelente () Bueno () Regular () Malo ()

8. ¿Al momento de gestionar la compra del inmueble, la empresa le brindó ayuda para la obtención de un financiamiento?

Si () No ()

9. ¿Está satisfecho con las áreas comunales y la convivencia entre copropietarios?

Si () mencione por qué:

No () mencione por qué:

10. ¿recomendaría comprar un inmueble en un proyecto inmobiliario?

Si () No ()

De seleccionar la opción no, considere otras opciones:

Comprar el inmueble de manera independiente ()

Comparar el terreno y construir por su cuenta ()

Mauricio López ^(D)
Contento visto hermosa # 9

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 6*Solicitud dirigida al colegio de ingenieros civiles de Tungurahua*

Ambato, 14 febrero del 2023

Ingeniero.

FABIAN ARIAS
PRESIDENTE DEL COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES

De mi consideración:

Yo, **WILMER ANIBAL GUACHAMBOZA CURAY**, con cedula de identidad #1803866985, estudiante de maestría de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato.

Mediante la presente solicito se sirva **autorizar para realizar una encuesta académica a los miembros del colegio**, el pedido lo realizo debido que está dirigida a los profesionales de la construcción de la provincia de Tungurahua para llevar a cabo mi Proyecto de Desarrollo (tesis).

Por la favorable atención que se designe dar al presente anticipo mis debidos agradecimientos.

Atentamente.



.....
ARQ. WILMER ANIBAL GUACHAMBOZA CURAY
C.I. 1803866985

Contacto: 0999802322 (03)2850344 wilmeragc@gmail.com