

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA
DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

“PROPUESTA DE SOLUCIÓN HABITACIONAL, PARA SER EJECUTADO POR EL GREMIO DE MAESTROS DE LA CONSTRUCCIÓN CIVIL DE ESMERALDAS A TRAVÉS DE FINANCIAMIENTO BANCARIO.”

**PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO:
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**DIRECTOR DE TESIS:
DR. ANTONIO PALIZ**

**AUTORA:
CARMEN ZAMBRANO**

ESMERALDAS, JULIO – 2011

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

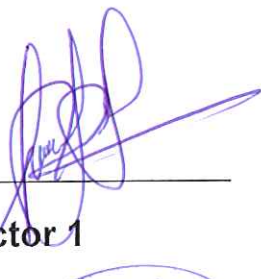
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Los miembros del tribunal calificador aprueban el informe de investigación sobre el tema: "Propuesta de solución habitacional, para ser ejecutado por el gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas a través de financiamiento bancario", de la autoría de la egresada: Sra. Carmen Zambrano

Para constancia firman:



Presidente Tribunal de Graduación



Lector 1



Lector 2



Decano de la Facultad



Director de Tesis

Esmeraldas, Julio 2011

AUTORÍA

Yo, **CARMEN JUDITH ZAMBRANO BALLESTEROS**, portadora de la cédula de identidad 0801416041, declaro, que el presente trabajo de investigación fue realizado con esfuerzo y dedicación, respetando éticamente los procesos de investigación, donde me considero la primera y única autora del Proyecto denominado: "PROPUESTA DE SOLUCION HABITACIONAL, PARA SER EJECUTADO POR EL GREMIO DE MAESTROS DE LA CONSTRUCCION CIVIL DE ESMERALDAS A TRAVES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO"

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

Esmeraldas, Julio 2011



SRA. CARMEN ZAMBRANO

CI: 0801416041

DEDICATORIA

En primer lugar este trabajo de investigación científica elaborado con mucho esfuerzo va dedicado en especial a Dios, que es el creador de nuestras vidas y por habernos concedido el don de la sabiduría y el conocimiento, fortaleciéndonos así espiritualmente para llenarnos cada día más de fe y gracia santificante.

Rebosado mi corazón y espíritu por cumplir mis fundamentales metas en el desarrollo profesional de mi vida, dedico esta tesis como parte de uno de mis mayores esfuerzos, a mis seres queridos, los que de una u otra manera contribuyeron al éxito de este trabajo, por lo mismo la dedico especialmente a mis hijos que fueron en todo momento un pilar de gran trascendencia, el cual ha servido como apoyo moral, ético y económico que ha permitido concluir una de las etapas de mi vida.

CON AMOR

CARMEN ZAMBRANO

AGRADECIMIENTO

Al culminar nuestro trabajo de Investigación Científica, deseo expresar mis sinceros agradecimientos a todos quienes de una u otra manera contribuyeron al desarrollo de nuestra Tesis:

A Dios Todopoderoso, que con su infinita bondad me ha permitido alcanzar tan anhelado logro convencido que su guía es la que nos conduce alcanzar estas importantes metas.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Esmeraldas, de manera especial a la gloriosa Escuela de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por permitirme culminar la carrera profesional.

A todos los señores Catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, por la semilla que sembraron impartiendo sus sabias enseñanzas.

Agradezco a amigos por su apoyo incondicional lo cual ha sido vital para alcanzar este propósito.

Al Tutor DR. ANTONIO PÁLIZ , por su apoyo, dedicación y comprensión a ideas e inquietudes.

CARMEN ZAMBRANO

Autora

INDICE

AUTORÍA.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
INDICE	v
PROLOGO.....	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
INTRODUCCION.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. MARCO CONTEXTUAL.....	3
1.1. Tema.....	4
1.2. Planteamiento del problema	4
1.3. Contextualización	4
1.4. Formulación del problema	5
1.5. Problema General	6
1.5.1. Problemas Específicos	6
1.6. Delimitación del Problema	7
1.6.1. Delimitación Espacial.....	7
1.6.2. Delimitación temporal.....	7
1.7. Objetivos	7
1.7.1. Objetivo General.	7
1.7.2. Objetivos Específicos.....	7
1.8. Justificación	8
CAPÍTULO II	9
2. MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. La Vivienda.....	10
2.1.1. Fuentes de Empleo.....	10
2.1.2. Inversión a baja escala.	10
2.1.3. Solución social.	10
2.1.4. Urbanismo.	10
2.1.5. Factores que influyen en la conformación de una vivienda.....	10
2.1.6. Importancia.	12
2.1.7. Historia.	13

2.1.8. Tipos de Viviendas	14
2.1.9. Urbanismo	15
2.1.10. La Vivienda Social	16
2.2. Bancos Privados.....	17
2.2.1 Filosofía.	18
2.2.2. Entorno País.....	19
2.2.2.1. Entorno Macroeconómico.....	19
2.2.3 Créditos	19
2.2.3.1. Destino:	19
2.2.3.2. Beneficiario.....	19
2.2.3.3. Monto.....	20
2.2.3.4. Plazo	20
2.2.3.5. Período de Gracia.....	20
2.2.3.6. Tasas de Interés.....	20
2.2.3.7. Garantía.....	20
2.2.3.8. Desembolsos.	21
2.2.3.9. Situaciones Especiales de Financiamiento	21
2.2.3.10. Requisitos	21
2.2.3.11. Actividades Financiadas	22
2.3. El Miduvi.....	22
2.3.1. Misión.....	22
2.3.2. Objetivos básicos.....	22
2.3.3. Objetivos Específicos	22
2.3.4. Diagnóstico Sectorial	23
2.3.5. Postulación en el Miduvi	29
CAPÍTULO III	32
3. MARCO METODOLÓGICO	32
3.1. Enfoque del Paradigma de la Investigación	33
3.2. Modalidad de Trabajo	33
3.3. Tipo de Investigación Aplicada	35
3.4. Nivel de Investigación	35
3.5. Procedimiento de la Investigación	36
3.5.1. Población y muestra.....	36
3.5.1.1. Población.....	36

3.5.1.2. Muestra.....	36
3.6. Tipo de Muestra Empleada.....	37
3.7. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	37
3.8. Recolección de la Información.....	38
3.9. Técnicas para el Procesamiento y Análisis de Resultados.....	39
CAPÍTULO IV.....	40
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	40
CAPITULO V.....	61
5. DISEÑO DEL PROYECTO.....	61
5.1. Características del Mercado del Proyecto.....	62
5.1.1. Efectos del Plan Nacional de Desarrollo para el Proyecto.....	62
5.1.2. Efectos de las Restricciones contratados Internacionales.....	62
5.2. Función de la Demanda.....	63
5.2.1. La Naturaleza de la Demanda del Proyecto.....	63
5.2.2. Estructuras Preferenciales y Gustos de la Demanda de Consumo.....	63
5.2.3. Nivel de Ingresos de la Demanda.....	64
5.2.4. Precios de los Productos Relacionados.....	65
5.2.5. Demanda del Producto (perfectamente inelástica).....	65
5.2.6. Condiciones del Mercado para su Comercialización.....	67
5.2.7. Margen de Durabilidad.....	68
5.2.8. Comportamiento de Ingreso de los Compradores.....	68
5.2.9. Bien Dependiente.....	69
5.3. Oferta del Producto.....	69
5.3.1. Incentivos para la Comercialización del Producto.....	69
5.3.2. Factores de Industrialización.....	70
5.3.3. Comportamiento en el Entorno Ecuatoriano.....	71
5.3.4. Tiempo Estimado de Operación del Proyecto.....	71
5.4. Estudio del Mercado.....	72
5.4.1. Mercado Proveedor.....	72
5.4.2. Calificación de Proveedores.....	73
5.4.2.1. Nivel de Dependencia de otros Productos o Servicios.....	74
5.4.3. Proyecciones Futuras del Mercado de Proveedores.....	74
5.4.4. Mercado Competidor.....	74
5.4.5. Definición y Diferenciación del Producto.....	76

5.4.6. Segmentación del Mercado.	77
5.4.7. Segmentos del Mercado.	77
5.4.8. Características del Segmento de Mercado.....	78
5.4.9. Investigación del Mercado.	78
5.4.9.1. Investigación Primaria:.....	78
5.4.10. Determinación de las Necesidades del Segmento del Mercado:.....	78
5.4.11. Consideraciones para Determinar el Precio.....	79
5.4.12. Variedad.	80
5.4.13. Precio Promedio.....	80
5.4.14. Marcas.....	80
5.4.15. Ubicación.....	80
5.4.16. Posición del Proyecto (empresa) Frente a la Competencia	81
5.4.17. Estrategia Comercial.....	81
5.4.17.1. Canales de Comercialización.....	81
5.4.18. Mercado Distribuidor.	82
5.4.18.1. Sistema de Distribución y Comercialización.....	82
5.4.18.2. Medio de transporte	84
5.4.18.3. Tiempo de Entrega	84
5.4.18.4. Variables Externas.-.....	85
5.4.18.5. Análisis.....	86
5.4.18.6. Estrategias de Ventas, Promoción y Publicidad.	86
5.4.18.7. Marketing y Promoción en línea	89
5.4.18.7.1 Buscadores	89
5.4.18.7.2. Publicidad con Banners	89
5.5. Inversión	90
5.5.1. Ingeniería de Proyecto	90
5.5.2. Característica del Producto	91
5.5.3. Proceso de Producción y Comercialización.....	91
5.5.4. Descripción del Proceso	91
5.5.5. Flujos de Proceso.....	92
5.5.5.1. Flujo de Calificación.....	92
5.5.5.2. Flujo de construcción	93
5.6. Sistema de Comercialización.....	94
5.6.1. Tamaño del Mercado.	94

5.6.2. Disponibilidad de Materia Prima.....	94
5.6.3. Disponibilidad de Capital.....	94
5.5.4 Programa de Producción	95
5.5.5. Localización y Tamaño.....	95
5.5.6 Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto.....	95
5.5.7. Distribución de la Planta.....	96
5.5.8. Inversión de Equipos y Maquinarias	96
5.6. Estudio Organizacional y Legal	97
5.6.1 Nombre del Negocio.....	97
5.6.2. Logo.	97
5.6.3. Propuesta de Ventas (slogan)	98
5.6.4 Características y tipo de Organización.	99
5.6.5 Misión, Visión y Objetivos	100
5.6.6. Organigrama Estructural y Funcional de la Organización.	101
5.6.7. Trámites y Permisos para Funcionamiento.....	102
5.7. Estudio Económico Financiero	104
5.7.1 Inversión Fija	104
5.7.2 ROL DE PAGO PROFORMA.....	107
5.7.3 RESUMEN DE HONORARIOS.....	107
5.7.4 RESUMEN GASTOS	108
5.7.5. RESUMEN DE INVERSION	109
5.7.6. FINANCIAMIENTO.....	109
5.7.7. TABLA DE PRÉSTAMOS.....	110
5.7.8. ESTADO FINANCIERO INICIAL.....	115
5.7.9. TABLA DE ACTIVOS FIJOS.....	116
5.7.10. RESUMEN DE DEPRECIACION.....	118
5.7.11. RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES	119
5.7.12. COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA.....	124
5.7.13. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	126
5.7.14. PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADAS.....	127
5.7.15. INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO.....	128
5.7.16. ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS.....	125
5.7.17. JUSTIFICACIÓN DE LA RELACION INGRESOS – ARRIENDO.....	126
5.7.18. JUSTIFICACIÓN DE LA RELACION INGRESOS – CUOTA	127

CAPITULO VI.....	128
6. IMPACTOS.....	128
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	129
6.1 IMPACTO SOCIAL.....	130
6.2 IMPACTO ECONOMICO	131
6.3 IMPACTO AMBIENTAL	132
6.4 IMPACTO CULTURAL.....	133
CAPITULO VII.....	134
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	134
7.1 CONCLUSIONES	135
7.2 RECOMENDACIONES	136

PROLOGO

El proyecto se lo ha realizado pensando en una función de carácter productivo social, donde los actores contribuyen a producir aspectos de desarrollo económico, pensando que en el mercado existe una demanda insatisfecha y que les permite una oportunidad para lograr y facilitar una necesidad que por largo tiempo no se pudo hacer realidad, o, aprovechan esta situación que en corto tiempo le permitirá obtener una vivienda económica, que satisfaga sus necesidades.

La realización de esta Tesis, ha despegado un proceso investigativo que ha permitido reconocer las necesidades de un segmento de la población que carece de este tipo de necesidades, como también se ha podido conocer que en la ciudad de Esmeraldas, la actividad de la construcción es parcializada, es decir son los profesionales que se encargan de entregar este servicio, pero que resulta un poco oneroso para quienes lo desean, y en otros casos existen constructoras con inversión de afuera que ingresan en el mercado, pero con precios altos con relación al poder adquisitivo de las personas.

Entonces había que pensar en una solución que permita a las personas obtener una vivienda económica y confortable con relación a sus ingresos, sin pensar en una manera lucrativa, que pueda desaminar a las personas, es de esta manera que el Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas, hace una propuesta de construir viviendas económicas con los mismos acabados de una vivienda que promocionan las inmobiliarias, con la diferencia que ellos lo que desean es generar mano de obra para sus socios (porque la mano de obra en un gran porcentaje lo traen de afuera), y tener una pequeña utilidad que les permita capitalizar su gremio y fortalecer su organización, con la finalidad de ir acrecentando este servicio y en momento determinado poseer un capital propio para ser ellos los que entreguen el respectivo crédito a los beneficiarios.

Entonces aprovechando esta problemática, se propone realizar esta tesis proyecto donde nos da la oportunidad de poder expresar todos los conocimientos

que he recibido en la Universidad, y demostrar mediante este tema, que es factible y realizable la propuesta de construir casas económicas, y solucionar dos factores intrínsecos de la ciudad.

Es tan importante la investigación porque nos permite darnos cuenta, como está ubicado el mercado en todas sus actividades, como se interrelacionan y actúan los sujetos, donde cada uno de ellos oferta algo y existe alguien que está dispuesto a demandar, y el mercado es tan libre que las personas aceptan o rechazan las condiciones.

El trabajo establece también, un proceso donde se van relacionando un sinnúmero de variables, que tienen que cumplirse para armar la tesis proyecto, donde conjugan una serie de aspectos documentales, legales, administrativos, de proyecciones, de sucesos investigativos, que terminan en la elaboración del Proyecto que se vaya a defender, donde ha existido una serie de actores que colaboran para entregarnos la información respectiva, que nos conlleva a un trabajo netamente profesional.

El presente Proyecto investigativo, está basado en dos condiciones elementales del ser humano, el primero la necesidad de poder obtener un techo propio para vivir, y el segundo es la necesidad del tener una fuente de trabajo que permita solventar necesidades básicas de las personas, cada uno de ellos pone una condición, el uno arriesga una inversión para tener casa propia y el otro entrega su fuerza de trabajo a bajo costo, pero con la condición de tener una fuente de empleo, lo que muchas veces socialmente no se ve, que es el principio de solidaridad humana.

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

“Propuesta de solución habitacional, para ser ejecutado por el Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas a través de financiamiento bancario.”

AUTORA: SRA. CAMEN ZAMBRANO

ASESOR: DR. ANTONIO PALIZ

FECHA: JULIO 2011

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación cuyo tema es Propuesta de solución habitacional, para ser ejecutado por el gremio de maestros de la construcción civil de Esmeraldas a través de financiamiento bancario, donde el problema, refiere a las mejoras que debería implementarse en el ámbito de las soluciones habitacionales a un grupo determinado de la población de la ciudad de Esmeraldas, enfocándose en la oferta, para la construcción de casas económicas, lo que permitiría dar una solución a la falta de viviendas en especial a los sectores, donde sus ingresos no son apetecidos por las entidades financieras o inmobiliarias.

Esta propuesta de construir casas económicas, enfrenta dos soluciones básicas que tienen los países, como es el desempleo y la vivienda, y que a través del

Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas, se pretende generar a bajo costo viviendas económicas y por otro lado está la inversión que realicen las personas que mantienen un nivel de ingresos que no pueden aceptados por el sector financiero.

Estos dos sectores contribuyen el uno a generar empleo constante y el otro a invertir en la obtención de una casa, y no una casa barata, lo que sucede es que el Gremio lo que requiere, es tener a sus socios con empleo continuo, y sus costos van dirigidos a entregar un producto al costo con una utilidad prudente, que compite en mejores condiciones con las constructoras o inmobiliarias, que la ofrecen al doble o más del precio que el Gremio estaría ofertando.

Esta investigación está basada en encuestas y opiniones que han demostrado la oportunidad que les pueda dar a estas personas, el poder contar con una vivienda propia, y donde su facilidad de pago está al alcance de sus ingresos, además de demostrar en función de la viabilidad operativa y financiera, la posibilidad de generar trabajo y crear un capital propio para el gremio, el cual a mediano plazo pueda capitalizarse y ser ellos mismos los que realizan todo el proceso crediticio.

El Proyecto está dirigido a proponer procesos sociales-financieros, que nos demuestran que las inversiones, no solo son rentables en los estratos medios y altos, sino que también puede responder a niveles bajos, donde la rentabilidad puede ser mucho mejor, porque se cumple la condición de menores costos, mayor demanda y mejor rentabilidad.

Los procesos que se han llevado a cabo en este proyecto, han sido netamente de investigación de campo, donde se ha podido demostrar y observar los problemas que acarrea una familia al no poder obtener una vivienda propia y bajo condiciones aceptables y sobre todo a un precio justo, y donde se podría decir que se contribuye a disminuir en algo la tasa de desempleo.

INTRODUCCION

El primer capítulo se refiere al Marco Contextual de la investigación, en este caso la vivienda en el Ecuador ha sido uno de los problemas que más ha generado situaciones sociales de importante trascendencia. Las soluciones habitacionales no cubren la demanda del mercado, pero esto no se da porque no haya capacidad de construcción, sino que el precio y el financiamiento para las viviendas es cuello de botellas.

Por otro lado un problema que subsiste en la crisis de empleo y subempleo, es que se acrecienta cada día, por este motivo indirectamente la propuesta de tener casas económicas y también la crisis de desempleo que están atravesando el sector de los maestros de la construcción, ha generado una oferta de solución habitacional, que contribuirá a incrementar sus ingresos por medio de la mano de obra económica, a precios justos y productos dignos para los beneficiarios.

El segundo capítulo se refiere al marco teórico, donde se indica los conceptos de vivienda, su historia, su uso, tipos de vivienda, que es el urbanismo, el inicio de la vivienda social.

El tercer capítulo está formado por la metodología que se empleó, bajo el método descriptivo, que permitió emplear las herramientas de consulta, para conocer el déficit de vivienda económica en Esmeraldas.

El cuarto capítulo está estructurado por la información obtenida que se muestra en gráficos estadísticos que reflejan gráficamente cada una de las respuestas al cuestionario aplicado, esta información fue importante para el cálculo y desarrollo de la estructura financiera del proyecto.

El análisis e interpretación de los resultados en relación con los objetivos de la investigación planteados al inicio del proyecto permite conocer al mercado competidor como productor, a través de datos de la información obtenida de las encuestas que reflejan la situación económica y social de la población y por otra parte la comercialización de las viviendas.

Por otro lado se muestran cálculos de las proyecciones de venta, total de la inversión requerida, detalle de gastos en que incurriría la puesta en marcha del negocio, también se considera datos importantes para el desarrollo del informe que es la parte medular y que de ello depende la viabilidad del mismo, se presenta la parte organizacional, su estructura orgánica, gráficamente el sistema de procesos que se empleará en la actividad de la construcción, comercialización de la vivienda. Se presentan los diferentes, gráficos, balances y otros cálculos necesarios para demostrar la viabilidad y rentabilidad del proyecto, lo que determinará si la propuesta representa un negocio rentable para el gremio.

Para el cálculo de los indicadores financieros y para el establecimiento de los nuevos flujos, se utilizó, la Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Costo Beneficio y Período de Recuperación, que fueron construidos, mediante el Flujo Proyectado para 10 años, considerando diferentes factores externos como la inflación, tasas de interés.

Para las conclusiones y recomendaciones, se ha basado en el desarrollo del proyecto tomando en consideración factores adversos que pongan en peligro la puesta en marcha del negocio.

Como autora de este trabajo de investigación espero haber contribuido a la solución del problema determinado, y cubrir una necesidad social y educativa, y que contribuya a una fuente bibliográfica de la institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar los destinatarios.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL

1.1. Tema

PROPUESTA DE SOLUCIÓN HABITACIONAL, PARA SER EJECUTADO POR EL GREMIO DE MAESTROS DE LA CONSTRUCCIÓN CIVIL DE ESMERALDAS A TRAVÉS DE FINANCIAMIENTO BANCARIO.

1.2. Planteamiento del problema

1.3. Contextualización

La vivienda en el Ecuador, ha sido uno de los problemas que más ha generado situaciones sociales de importante trascendencia. Las soluciones habitacionales no cubren la demanda del mercado, pero esto no se da, porque no haya capacidad de construcción, sino que el precio y el financiamiento para las viviendas, es un cuello de botella.

Los costos de la vivienda siempre han sido elevados, y los problemas de garantías, como el de capacidad de pago no han contribuido para que se pueda obtener una vivienda a un precio justo.

Los Gobiernos han tratado de solucionar este problema, a través de Instituciones que se encarguen de construir vivienda barata, pero sin embargo las soluciones habitacionales no han llegado a los estratos bajos, esto se debe a que las cuotas que tienen que pagar, representaban un rubro fuerte como para un obrero o empleado que este en un nivel de sueldo básico.

En otros casos han realizado construcción de vivienda barata, a bajos costos, pero, con una deficiencia de materiales baratos, que han provocado problemas a mediano plazo, y están ubicados en los sectores marginales.

Esmeraldas, una de las provincias pobres del Ecuador, a pesar de tener una riqueza natural maravillosa, mantiene un déficit de vivienda económica, se pudiera definir como vivienda económica a aquella, que a cierto nivel de ingresos pueden pagar una cuota básica que les permita mejorar sus condiciones de vida, sin embargo, la vivienda que se refiere esta propuesta , está fuera del alcance de quienes mantienen un nivel de ingresos, por el alto valor de adquisición y solamente

lo pueden adquirir, aquellos que superen los 1.200,00 dólares de ingresos mensuales.

Por otro lado un problema que también subsiste, es la crisis de empleo y subempleo, que se está asentando más cada día. Por este motivo indirectamente a la propuesta de tener casas económicas, se han adherido el Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas, ofreciendo la construcción de vivienda económica, como solución también a la crisis de empleo que están atravesando y ofertan la generación de mano de obra. Ellos ofrecen esta alternativa, en función de estas dos variables a las que se trata de dar solución: vivienda y empleo, como ejes del desarrollo integral de un país, generando liquidez y rotación de los capitales a ofrecer.

1.4. Formulación del problema

¿Qué estrategias deben ejecutar el gremio de constructores civiles de Esmeraldas, para aplicar propuesta de diseñar y construir viviendas económicas y dignas para los ciudadanos de estratos social bajo y medio bajo y con ello beneficie en la fomentación de mano de obra y consecuentemente la edificación de una modesta vivienda?

Los planes de vivienda llevados a cabo por las empresas públicas y privadas localizadas en la provincia de Esmeraldas, hasta la actualidad no han logrado satisfacer las múltiples demandas de obtención de vivienda con los servicios básicos financiada a largo plazo; dado que existe una metodología de financiamiento flexible, en el cual se estima tiempo de gracia y expansión de tiempo para pagar el crédito hipotecario.

Además existen varias dificultades en el entorno social y laboral, dado que en la población se incrementa porcentualmente el índice de desempleados y por ende el poder adquisitivo ya que no posee suficientes ingresos; resumiendo esta realidad deplorable se nominan diversos inconvenientes:

- El elevado índice de desempleo y bajo poder adquisitivo en los ciudadanos de estratos social bajo de la ciudad de Esmeraldas
- El bajo nivel de cobertura habitacional ejercido a través de planes de vivienda por entidades públicas y/o privada, con la adjudicación de crédito hipotecario a largo plazo.
- La falta de adjudicación de terrenos con escritura pública municipal que permita fomentar a futuro a construir la vivienda digna para los seres queridos.

1.5. Problema General

¿Cómo establecer la factibilidad y rentabilidad en la construcción de modestas viviendas en los sectores urbanos enfocándose a personas de estratos social bajo, y con ello satisfacer la sobre demanda de soluciones habitacionales locales y por ende otorgar fuentes de trabajo al gremio de constructores civiles?

1.5.1. Problemas Específicos

P1 ¿Cómo establecer mecanismos efectivos para realizar una cobertura que permita llegar a todos los estratos sociales de acuerdo a su calificación crediticia y poder adquisitivo de esta población?

P2 ¿Qué metodologías y procedimientos se deben aplicar para diseñar y elaborar el plan de marketing detallando todas las acciones a seguir para alcanzar a corto plazo el mayor número de clientes?

P3 ¿Qué tipos de políticas de financiamiento se ejercerán para la construcción de una vivienda digna a favor de los ciudadanos de estratos sociales medio bajo y bajo?

P4 ¿Cuáles serán los lineamientos para la recuperación de la inversión y su tiempo estimado?

1.6. Delimitación del Problema

1.6.1. Delimitación Espacial

La realización de esta investigación titulada, propuesta de solución habitacional, para ser ejecutado por el gremio de maestros de la construcción civil de esmeraldas a través de financiamiento bancario, se desarrollará en la provincia antes mencionada.

1.6.2. Delimitación temporal

Por las características que presenta esta investigación, tendrá un tiempo estimado de ocho meses, el cual será a partir del primero de enero del 2010 al 30 de Marzo del 2011, tiempo en el cual se determinará la incidencia de las soluciones habitacionales en los ciudadanos de estratos bajos y medio-bajo.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General.

Determinar la factibilidad de implementar la propuesta de construcción de soluciones habitacionales económicas, para los ciudadanos de estratos sociales bajos en los sectores urbanos de la Parroquia Simón Plata Torres del Cantón Esmeraldas, que contribuya a satisfacer las necesidades de vivienda y contribuir a disminuir el desempleo del gremio de constructores civiles de Esmeraldas.

1.7.2. Objetivos Específicos.

- Ejecutar una investigación de mercados y con ello conocer las necesidades, factibilidad y rentabilidad para la construcción de viviendas dignas y económicas.
- Diseñar un plan de Marketing para la promoción y publicidad para construir viviendas modestas con servicios básicos.
- Elaborar un análisis financiero para determinar la recuperación de la inversión realizada en el proyecto.

1.8. Justificación

La oferta de vivienda en el mercado en estos dos últimos años, a pesar de existir la crisis internacional, se ofrece en todo el país: departamentos, urbanizaciones, casas, pero dentro de los precios a ofertarse el más mínimo es de \$ 28.500, 00 dólares, que lo financian hasta en 10 años con una cuota de 390,00 mensuales o a 12 años cuya cuota fija es de 354,00, pero esta cuota, para un nivel de ingresos básicos representa un verdadero problema.

Otras soluciones también oferta el IESS, actualmente entrega préstamos hipotecarios, para compra o construcción de vivienda, pero los afiliados también están condicionados a su nivel de aportaciones, es decir que podrá obtener el préstamo para dejar a medio construir la vivienda.

En función de esta problemática, se pretende desarrollar un proyecto de vivienda a un costo razonable, donde el que lo requiere, paga un valor razonable y el ofertante construye una vivienda con todas las comodidades, que se necesita para mejorar las condiciones de vida de las personas que requieren de esta infraestructura.

Esta propuesta sería una solución a problemas básicos y aun siendo generadores de poca inversión, donde se busca una solución sostenible para largo tiempo, mejorando las condiciones de vida de las dos partes, el uno disminuyendo los costos de construcción, y el otro, colocando el dinero para la inversión, se constituye un proyecto factible de ejecutar, el uno requiere vivienda y el otro necesita mano de obra, para poder subsistir y mejorar las condiciones de vida de cada uno de ellos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. La Vivienda.

La vivienda económica genera factores que son los que el diario vivir lo exige, fuente de empleo, inversión a baja escala, solución social, urbanismo, financiamiento.

2.1.1. Fuentes de Empleo.

El grupo de los jornaleros del gremio tendrá gracias a este proyecto una fuente de empleo, que tanta falta les hace.

2.1.2. Inversión a baja escala.

El gremio hará una inversión a baja escala, tomando en consideración que con la primera casa dejará un remanente mínimo para capitalizarse con la siguiente casa, y así hasta llegar a 10 casas anuales, además se requiere un capital de \$43.000,00. El mismo que se requiere para adquisición de concretera, palas, carretillas e implementos para la construcción de las viviendas.

2.1.3. Solución social.

El gobierno siendo de tendencia socialista moderno, es obvio que el objetivo es llegar a los sectores vulnerables en este caso el de la vivienda económica, es por esto que apegada a la necesidad de este sector de Esmeraldas, se puede decir que este proyecto es realmente de solución habitacional para sectores de escaso recursos económicos.

2.1.4. Urbanismo.

Nos permite mejorar notablemente la condición de vida del grupo social, ayudándolos a que tengan casas seguras, cómodas y dotadas de lo básico, agua, luz, y de darse un buen vivir en forma sana y sencilla.

2.1.5. Factores que influyen en la conformación de una vivienda

Factores del medio físico y natural.- Aquí intervienen el lugar en el que está situado el terreno; las residencias generalmente se localizan en colonias bien ubicadas, con todos los servicios, como generalmente están en lugares altos tienen vistas panorámicas. Influye también el clima del lugar en el que se

encuentra, ya que algunas residencias están en la playa o a la orilla de alguna laguna y esto requiere de elementos arquitectónicos adecuados para el entorno.

Factores humanos.- Factores económicos:. Si hay más recursos la arquitectura se manifiesta de modo diferente que si los recursos son escasos, en esto influye la clase social. Las personas que habitan en viviendas residenciales se caracterizan por pertenecer a una clase social alta o media alta. La clase alta se distingue por su acumulación de riqueza, su poder de influencia, su alto nivel de educación, familias pequeñas y alto nivel de ingresos.

La clase media alta tiene un alto nivel de ingresos y un alto nivel de educación, su nivel de desempleo es bajo y tienden a valorar sus pertenencias y a planear su futuro; los miembros de esta clase son empleados como profesionales, gerentes o administradores. La clase alta puede separarse en clase alta-alta y clase alta-baja.

La primera se refiere a las familias que han obtenido su posición por medio de la herencia, es decir que llevan una trayectoria de riqueza y poder; La clase alta -baja se refiere a familias de "nuevo apellido", de reciente entrada al manejo del dinero y que poco a poco han logrado llegar hasta ese lugar en la sociedad.

Patrones culturales y de costumbres. El estilo de vida va de acuerdo a la posición social a la que una persona pertenezca. Está establecido que las personas de un alto nivel social tienen un promedio de vida más largo y menos probabilidades de padecer desórdenes mentales o morir por enfermedades comunes. Su nivel de educación es muy alto por lo tanto sus ocupaciones son posiciones profesionales, directivas o administrativas. La popularidad es muy común en estas personas ya que al tener una buena posición económica y ser exitosos logran ser conocidos por muchas personas en su medio, es por eso que tienden a realizar reuniones o eventos sociales en sus casas con frecuencia y para esto necesitan de personas que les ayuden con la limpieza y vigilancia de su propiedad. Las familias no suelen ser numerosas, generalmente se componen de uno a tres hijos y los padres; esto se atribuye al nivel de educación de los padres ya que con ello tienen más conocimiento y conciencia de la planificación familiar.

Gustos y preferencias estéticas. Aquí influye el uso de ciertos colores, decoraciones, ornamentaciones, espacio, etc. Las residencias se distinguen por la variedad de acabados y formas arquitectónicas que encontramos en ellas, ya que al tener todas las posibilidades económicas hay más libertad en la elección de texturas o decoración para la vivienda tanto interior como exterior. El usuario tiene la posibilidad de escoger la decoración de su vivienda pudiendo ser ésta rústica, moderna, estilo clásico, etc.

2.1.6. Importancia.

“Como solución de vida viene uno de los desafíos más relevantes propuestos por el Gobierno, es eliminar la extrema pobreza, pero generando vivienda a bajo costo. Esta gran producción de construcciones a bajo costo tiene como premisa disminuir de las estadísticas nacionales la pobreza extrema. Una vez que se cumpla tan cercano desafío, los estándares para la producción-gestión, diseño y construcción de viviendas tendrán que ser otros. Si se cumple la meta numérica que ha propuesto el Gobierno de 100.000, casas al año, no habrá excusas para no desarrollar la vivienda económica de interés social con un poco más de sentido hacia la propuesta del buen vivir.

Hemos querido enfocar esta estrategia para resaltar la creatividad de ciertos proyectos que han recuperado las virtudes de soluciones para lograr un bajo costo sin desmejorar el proyecto de la vivienda económica. Evitamos abordar el tema desde “la vivienda social, porque no conlleva a un mejoramiento de vida de quienes si poseen ciertos recursos para hacerlo”, que como concepto se fundamenta en proponer una solución habitacional, centrándose en el sistema de financiamiento y no en las premisas urbanas o arquitectónicas para el buen vivir de sus habitantes. Es este el mal las financieras, que desde hace algunas décadas, han transformado el atractivo de proyectar vivienda de bajo costo en un tema árido, mezquino y poco atractivo desde el punto de vista social, por los intereses que tenían con los Bancos.

Y en la actualidad, nadie ha propuesto desde el punto Arquitectónico, soluciones a esta problemática, y es un gremio artesanal, que en función de sus necesidades,

quiere arriesgar a contribuir en la formulación de una solución que contrapone la característica de lucro”.

La vivienda es prioritaria para el ser humano porque es donde se va a desarrollar como ser humano, dentro de su entorno familiar, social, cultural, y como no decirlo en su autoestima, también como protección y seguridad familiar.

2.1.7. Historia.

“El ser humano siempre ha tenido la necesidad de refugiarse para paliar las condiciones adversas de vivir a la intemperie. En la prehistoria, para protegerse del clima adverso o las fieras, solía refugiarse en cuevas naturales, con su clan.

Tradicionalmente, en el mundo rural eran los propios usuarios los responsables de construir su vivienda, adaptándolas a sus propias necesidades a partir de los modelos habituales de su entorno; por el contrario, en las ciudades, era más habitual que las viviendas fueran construidas por artesanos especializados. En los países desarrollados, el diseño de las viviendas ha pasado a ser competencia exclusiva de arquitectos e ingenieros, mientras que su construcción es realizada por empresas y profesionales específicos, bajo la dirección técnica del arquitecto y/u otros técnicos”.

Tomando la historia siempre se ha preocupado el ser humano de un refugio, y este ha ido evolucionando con el pasar del tiempo ha ido evolucionando, mejora la estructura y en algunos lugares se mantiene lo propio del lugar.

USOS

“La primera función de la vivienda es proporcionar un espacio seguro y confortable para resguardarse. El clima condiciona en gran medida tanto la forma de la vivienda como los materiales con que se construye, incluso las funciones que se desarrollan en su interior.

Los climas más severos exigen un mayor aislamiento del ambiente exterior mientras que, por otra parte, se tiende a realizar el mayor número posible de actividades en el entorno controlado y confortable de la vivienda; por el contrario,

en climas más benignos las exigencias de climatización son mucho más reducidas y, además, gran parte de las actividades cotidianas se realizan fuera de la vivienda.

Generalmente se suele admitir que cada vivienda es ocupada por una familia, pero esta asunción debe matizarse: hay distintos tipos de familia (familia extensa, familia nuclear, etc.) y hay viviendas que son ocupadas por varias familias. En el mundo desarrollado se habla de *vivienda colectiva*, frente a *vivienda unifamiliar*, para referirse a edificios que albergan varias viviendas, cada una de las cuales es habitada por una única familia.

Hoy por hoy, y debido a la situación económica, existen las denominadas viviendas compartidas, que son utilizadas de forma comunitaria por varias personas sin ninguna clase de afección familiar.

Otro aspecto reseñable, ya que condiciona en gran medida las diversas formas de la vivienda en las diferentes culturas, es el conjunto de funciones que se desarrollan en su interior o alrededores. Tareas como la preparación y el cocinado de los alimentos, el lavado de la ropa, el aseo personal o el cuidado de niños y enfermos, y la forma y los medios que se emplean para realizarlas condicionan en gran medida la vivienda ”.

Han variado mucho y de acuerdo a las necesidades, lugares, el clima, materiales, vemos que existen diversas formas de uso de viviendas, que se considera y propenden al mejoramiento de vida.

2.1.8. Tipos de Viviendas

- “Términos genéricos: casa, hogar, cabaña.

- Tipos según la asociación con otras viviendas:

Vivienda colectiva: piso ,apartamento, ático, dúplex, loft.

Vivienda unifamiliar: villa, chalet, bungalow, palacio.

- Tipos específicos de viviendas de diversas culturas y regiones geográficas: barraca, cortijo, iglú, palafito, ruca, tipi.

- Asociados a usos agropecuarios: rancho, hacienda, estancia.
- Viviendas provisionales e infraviviendas: tienda de campaña (de distintos Tipos) como de paredes de palos y techos de hojas grandes), favela, chabola, chamizo, cueva, mediagua”.

Se establecen algunos parámetros para identificar los tipos de vivienda y más aún según las necesidades y lugares geográficos. Actualmente existen términos o americanismos que se emplean para identificar un departamento pequeño o grande, también las provisionales y las que se dan en Latinoamérica que se encuentran lamentablemente en franjas de pobreza.

2.1.9. Urbanismo

“Es el alojamiento de carácter permanente destinado a satisfacer de manera habitual las necesidades vitales de habitación de una o varias personas. En relación con este concepto, se entiende por:

- Vivienda con protección pública: vivienda acogida a cualquiera de los regímenes de protección establecidos por las Administraciones públicas.
- Vivienda colectiva: edificio de uso mayoritariamente residencial que dispone de acceso y servicios comunes para más de dos viviendas.
 - Vivienda unifamiliar: edificio de uso mayoritariamente residencial que no dispone de acceso y servicios comunes para más de dos viviendas.
- Casa
- Construcción
- Bio-construcción

Satisface de manera normal las diferentes necesidades de habitación y se muestran algunos tipos de urbanismos, como en estos tiempos existe la bio construcción, es decir utilizar los materiales reciclables y que no afecten el medio ambiente. Este urbanismo es factible porque permite mejorar en el lugar que se desarrolle.

2.1.10. La Vivienda Social

“Las viviendas sociales nacieron en el siglo XX en forma paralela a las demandas proletarias surgidas en el tiempo de la cuestión social. Hacia fines del siglo XIX, las primeras respuestas a la precaria situación de la población obrera se pudieron observar en la *Ley de Habitaciones Obreras* del año 1906, pionera en el ámbito latinoamericano, que marcó el inicio de las labores directas por parte del sector público en la formulación y puesta en marcha de las políticas habitacionales. En los años 40 y 50 la población marco un explosivo aumento, básicamente por la migración campo-ciudad, por lo que surgieron los primeros campamentos que hicieron evidente el problema del déficit habitacional. Sin embargo, este crecimiento había sido sin ningún tipo de regulaciones, las que comenzaron recién a aplicarse durante los años 1960 con la creación de diversos planes de desarrollo, concepto surgido en la época en que se reflejaba la nueva realidad de una ciudad mucho más amplia, pero cuya urbanización había sido descoordinada. En 1958 fue lanzado el Plan Regulador, el cual sería aprobado en 1960 y en el que se proponía la organización del territorio urbano, fijando un límite de 38.600 hectáreas urbanas y semi-urbanas, para una población máxima de 2.260.000 habitantes, la construcción de nuevas avenidas y la Carretera Panamericana, el ensanche de algunas ya existentes y el establecimiento de "cordones industriales" El sector público y privado participó activamente en la construcción de viviendas sociales, aunque el déficit seguía siendo muy grande. Surgieron barrios obreros del período y la urgencia de un suelo digno promovió la toma de terrenos y la presión a duplicar la construcción de poblaciones obreras. En ese período nacieron los términos "población social", "periferia" y "villas".

Políticas habitacionales desde los años 80

A partir del año 1973, la vivienda se concibe como un derecho que se adquiere con el "esfuerzo" y con el "ahorro". Hacia la segunda mitad de esta década se comenzó a instaurar en el país una nueva ideología que impuso los principios de la economía de libre mercado. Estos postulados de libre mercado tuvieron sus expresiones en el diseño de las políticas de vivienda y de desarrollo urbano y hacia esta década, se formuló una política nacional de desarrollo urbano que liberalizó el mercado del suelo. Esto trajo aparejado una serie de problemas que

se manifestaron en la forma de crecimiento de las principales ciudades. Nacieron comunas sin políticas básicas de urbanización (hospitales, escuelas, pavimentación, diseño urbano), lo que provocó daños que hoy se siguen viviendo, pese a toda la inversión que se ha hecho en los últimos años para paliar ese crecimiento desordenado y desregulado. La calidad de las viviendas y su tamaño también bajó notoriamente, a la vez que el Estado dejó de entender la vivienda como derecho y optó por la política de los subsidios habitacionales.

Con la vuelta a la democracia en 1979 las bases de este modelo de vivienda social no variaron mayormente en calidad pero sí en la cantidad de viviendas construidas. Se transformaron en símbolo del proceso que salía de las capas proletarias. La antigua clase obrera pasó a ser clase media, debido al crecimiento económico del país y a los nuevos tipos de segmentación social. Se comenzó a hablar de ciudades dormitorio, apelativo surgido a raíz de que en las nuevas comunas no había equipamiento básico para las necesidades de la población. Por esa razón desde mediados y fines de los 90 se comenzó a construir más hospitales, colegios, parques y polos comerciales en alianzas entre el sector público y privado. Desde el año 2000, se planteó reducir la cantidad de viviendas sociales para atender mayormente detalles en terminación, en un escenario de alza de los precios de terrenos de la capital. Debido a esto último, se potenció la política del subsidio habitacional para repoblar en altura áreas aledañas al centro aprovechando la infraestructura existente”.

2.2. Bancos Privados

Son Instituciones financieras privadas, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados a los procesos y necesidades de la gente que requiere financiar su producción o suplir algunas necesidades primarias.

La acción institucional está enmarcada dentro de los lineamientos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, dirigidos a la estabilización y dinamización económica convirtiéndose en un agente decisivo para la integración económica.

2.2.1 Filosofía.

El servicio de Atención al Cliente, es una herramienta fundamental de diferenciación que contribuye, a incrementar los niveles de satisfacción, transparencia y protección al cliente.

El principal factor estratégico es la Atención al Cliente, impulsando un mayor éxito institucional, renueva cada día su compromiso de brindar a sus clientes, la atención que ellos se merecen; y cumple con las normas y procedimientos establecidos para dar una eficiente, eficaz y oportuna atención que surgen de las relaciones contractuales y comerciales con los Bancos Privados.

Concedores de que la excelencia en el servicio de Atención al Cliente, constituye un pilar fundamental para atraer, retener y fidelizar al socio estratégico más importante de la Entidad, como es EL CLIENTE, pone a su disposición medios como: el link que se encuentra en la página web, buzones en las oficinas a nivel nacional, apartado postal y/o atención personalizada

Lleva un ritmo de acción coherente con los objetivos y visión que cada uno de ellos lo ha creado, brindando el empuje necesario para que los sectores productivos, comerciales y personales enfrenten en mejores condiciones la competencia externa. El sector privado se siente estimulado para emprender proyectos de envergadura con la incorporación de modernos y sofisticados procesos tecnológicos acorde con las exigencias de la sociedad y la globalización del siglo XXI.

Todos cuentan con una amplia red de oficinas Sucursales independientes y autónomas a nivel nacional, permitiéndoles servir a los sectores más alejados de las principales capitales de provincia reflejando óptimos niveles de operatividad y colocación de créditos.

Los Bancos privados durante su trayectoria institucional, han consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo a las diferentes actividades productivas con especial atención a las MIPYMES apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y

para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

Los Bancos Privados reafirman el propósito de caminar de la mano con las políticas macroeconómicas del Estado, anteponiendo el contingente técnico y altamente profesional de sus funcionarios que con mística y lealtad mantienen a la Institución como el pilar fundamental de desarrollo del país, conscientes de que el esfuerzo común se revierte en la generación de fuentes de trabajo y empleo en beneficio del pueblo ecuatoriano.

2.2.2. Entorno País

2.2.2.1. Entorno Macroeconómico

Posterior a la crisis mundial y sus efectos, la economía ecuatoriana, al igual que los diversos países de Latinoamérica, presentaron una recuperación, es así que en el tercer trimestre de 2010 el Ecuador presentó un crecimiento trimestral del PIB de 1.6%, uno de los mejores resultados comparado con los de las principales economías latinoamericanas.

2.2.3 Créditos

Crédito Directo

2.2.3.1. Destino:

Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.

•**Capital de Trabajo:** Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.

•**Asistencia técnica.**

2.2.3.2. Beneficiario.

- Personas naturales.
- Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías.

- Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.

2.3.3.3. Monto

- Hasta el 80%: para proyectos nuevos.
- Hasta el 100%: para proyectos de ampliación.
- Hasta el 100% para proyectos de construcción para la venta.
- Desde US\$ 2,000 hasta 45000,00 para consumo
- El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos del Banco.

2.3.3.4. Plazo

- Activo Fijos: hasta 5 años. (con excepción de vehículos)
- Capital de Trabajo: hasta; 3 años.
- Asistencia Técnica: hasta; 3 años.

2.2.3.5. Período de Gracia.

Los Bancos Privados no determinan períodos de gracia, solamente los Bancos o Financieras del Estado lo hacen.

2.2.3.6. Tasas de Interés

- Capital de trabajo: 11.5%;
- Activos Fijos:
 - 10.5% hasta 5 años..
 - 11 a 12 % hasta 3 años.
 - 12,50 para consumo
 - 10% compra de casa o construcción.

2.2.3.7. Garantía

- Negociada entre el Banco y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de los

Bancos. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.

- Los Bancos Privados se reservan el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.

2.2.3.8. Desembolsos.

- Una vez que se haya cumplido con las garantías respectivas y aprobado el monto de crédito a asignar, los Bancos en 48 horas depositan en la cuenta corriente o de ahorros el monto del crédito.

2.2.3.9. Situaciones Especiales de Financiamiento

Condiciones del cliente:

- Para realizar un préstamo, se debe considerar una antigüedad de por lo menos tres meses de depósitos.

Se financia:

- Casas terminadas o para Construcción: Solamente en proyectos urbanísticos o ampliaciones, conforme a normativa del banco.

2.2.3.10. Requisitos

- Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación.
- Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación o diagnóstico.
- Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.
- Carta de pago de los impuestos.
- Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.

2.2.3.11. Actividades Financiables

- A. Agricultura, Ganadería.
- B. Pesca.
- C. Industria y Manufacturera
- D. Construcción o compra de casa
- E. Vehículo
- F. De consumo
- G. Hoteles y Restaurantes • Con calificación mínima de segunda categoría.
- H. Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler

2.3. El Miduvi.

2.3.1. Misión.

Establecer la política nacional, formular y difundir la normativa técnica para los servicios domiciliarios de agua potable, saneamiento y residuos sólidos. Apoyar y establecer alianzas necesarias para trabajar en tecnologías apropiadas con el objeto de reducir costos, mejorar la calidad del gasto, y lograr niveles aceptables de sostenibilidad de los servicios. Cooperar con los gobiernos seccionales, empresas operadoras y juntas administradoras de agua potable para el mejoramiento continuo de sus servicios. Regular estos servicios en términos de calidad, cobertura, costo, recuperación de inversiones y buen trato al usuario.

2.3.2. Objetivos básicos

Articular los esfuerzos del Gobierno Nacional, Municipios, Empresas Prestadoras de Servicios y usuarios para mejorar la dotación de servicios básicos de abastecimiento de agua potable, alcantarillado sanitario, disposición de excretas y manejo integral de residuos sólidos.

2.3.3. Objetivos Específicos

- Lograr incrementar los niveles de cobertura y calidad de los servicios, con énfasis en la dotación de agua, alcantarillado y manejo adecuado de residuos sólidos, especialmente para la zona urbana marginal y rural del país.
- Proporcionar herramientas adecuadas y la debida asistencia a los gobiernos seccionales para el mejoramiento continuo de los servicios.
- Trabajar conjuntamente con los municipios en la rehabilitación y mejoramiento de los servicios, tendiendo al logro de inversiones bien sustentadas, sostenibilidad financiera y buena calidad.
- Establecer políticas hacia el logro de una gestión integral de los residuos sólidos que vaya acorde a su valorización y a la protección de la salud y el ambiente.
- Fijar criterios para una distribución equitativa de los recursos del Estado en función de las reales necesidades y de inversiones programadas dentro de Planes Maestros de expansión de los servicios.
- Proponer la conformación de mancomunidades entre diversos municipios, a fin de obtener economías de escala, así como la tecnificación y modernización de los servicios prestados a la comunidad.

2.3.4. Diagnóstico Sectorial

El diagnóstico incluye tres temas principales: la oferta y demanda por servicios, los desequilibrios en la prestación de servicios, y las razones para la insatisfactoria gestión de las entidades del sector.

Oferta y demanda.- Es importante recordar que las entidades prestadoras de servicios no han logrado satisfacer la demanda, ni en términos de cantidad (población servida) ni de calidad. Al final de 1999 había en el país 4 millones de habitantes sin servicio adecuado de agua potable, 5 millones sin servicio

adecuado de saneamiento y 6 millones sin un servicio adecuado de recolección y disposición de residuos sólidos en el medio urbano.

La mala calidad de los servicios se manifiesta, entre otros, en un servicio intermitente de agua en casi la mitad de los centros urbanos, en falta de tratamiento de las aguas superficiales en un 30% de los centros urbanos, falta de tratamiento de las aguas usadas y descarga de basuras en quebradas y ríos.

Desequilibrios en la prestación de los servicios. - Estos se han traducido en que gran parte de la población de menores ingresos en las zonas rurales y peri-urbanas reciba unos servicios de menor calidad y para por estos una porción importante de su ingreso familiar, superior a la que destinan las familias que cuentan con un mejor servicio.

Los desequilibrios señalados son en gran medida el resultado de políticas financieras y esquemas institucionales que:

- No garantizan la viabilidad financiera e institucional de las entidades prestadoras de servicios;
- No garantizan que los subsidios (transferencias del gobierno y préstamos concesionales) al sector contribuyan efectivamente a mejorar la situación de los más pobres; y
- No definen claramente las responsabilidades del gobierno, los municipios y las entidades prestadoras de servicios.

Las transferencias y préstamos al sector no han contribuido efectivamente a mejorar la situación de los más pobres debido a que se otorgan sin objetivos claramente definidos y justificados. Tampoco han logrado conseguir un buen servicio para las personas que los tienen. Las formas y canales utilizados para estas transferencias y préstamos tienen también el efecto negativo de reducir los incentivos para que las entidades prestadoras de servicios operen eficientemente y para que los municipios establezcan tarifas que permitan recuperar los costos.

Los subsidios que otorgan las entidades prestadoras de servicios a través de la estructura tarifaria (subsidios cruzados) tampoco están cumpliendo con el propósito de favorecer a los más pobres, pues en la forma en que están diseñados y aplicados terminan favoreciendo en mayor medida a los mayores consumidores de agua que son generalmente las familias de mayores ingresos.

Gestión empresarial del sector. El esquema organizacional del sector está bien orientado en la medida en que descentraliza hacia los municipios y comunidades la prestación de los servicios. El esquema es, sin embargo, incompleto en la medida que no incluye una apropiada regulación de la calidad y precio de los servicios, ni un sistema adecuado de información que permita a las entidades prestadoras de servicios, las autoridades de gobierno y los usuarios comparar la calidad y el precio de los servicios que reciben. Estas deficiencias son particularmente serias en una situación como la del Ecuador, en que las autoridades municipales son simultáneamente responsables por la prestación de los servicios y la fijación de los precios.

La condición de las municipalidades como proveedores de servicios en un mercado monopólico y simultáneamente fijador de precios, da lugar a que los gobiernos locales adopten políticas tarifarias y prácticas operacionales que no aseguran ni la sostenibilidad ni las posibilidades de crecimiento de los servicios. Este comportamiento, calificado como de "oportunismo gubernamental" obedece a que los gobiernos, con horizontes de tiempo relativamente cortos, prefieran el status quo de los malos servicios y bajos precios a la toma de acciones políticamente costosas, como la del aumento de tarifas para obtener beneficios que se hacen evidentes solamente en el mediano y largo plazo.

Además, los municipios como responsables por la fijación de tarifas, no cuentan muchas veces con la experiencia necesaria para fijarlas, ni con un marco conceptual tarifario adecuado que les permita fijarlas teniendo en cuenta conceptos económicos, financieros y sociales que apoyen las políticas de desarrollo del sector.

Acciones Estratégicas.

Las estrategias recomendadas en el Plan de Desarrollo Sectorial de Agua y Saneamiento, están orientadas a romper con el status quo y reemplazarlo por un "círculo virtuoso" que lleve a una mejora continua de la calidad y cobertura de los servicios. Estas estrategias cubren las tres áreas críticas mencionadas en el diagnóstico:

- ✓ Social y financiera
- ✓ Inversión
- ✓ Institucional

Estas estrategias forman un conjunto cuyas partes se pueden separar para fines de análisis, pero que tienen que ser aplicadas de manera integral para lograr el "círculo virtuoso" propuesto. La implantación parcial produciría resultados muy limitados y quizás contrapuestos. Por ejemplo, la reforma institucional sin una reforma financiera que garantice la oportuna disponibilidad de recursos para la buena operación y mantenimiento, y expansión de la infraestructura se traduciría en una nueva frustración ya que no permitiría mejorar la calidad y cobertura de los servicios. La reforma financiera sin una política de inversiones y sin la reforma institucional llevaría a un uso ineficiente de los recursos adicionales generados por la reforma: ejecución de inversiones no prioritarias y sin justificación adecuada, y operación y mantenimiento insuficientes.

Estrategia Social y financiera.- Los elementos fundamentales de la estrategia social y financiera recomendada lo constituyen la implantación de políticas tarifarias y de subsidios que:

- Permitan a las entidades prestadoras de servicios contar con los recursos financieros requeridos para satisfacer oportunamente la demanda, particularmente de los más pobres, los cuales constituyen la parte más substancial de la población no atendida en la actualidad y de la creciente población.
- Incentiven el fortalecimiento de las entidades prestadoras de servicios, de manera que operen a costos de eficiencia y recuperen sus costos.
- Incentiven a los consumidores a conservar el recurso agua.

La premisa fundamental del componente tarifario de la estrategia es que el sector estará en condiciones de satisfacer la demanda por servicios, particularmente de la población más pobre, solamente si cuenta con entidades prestadoras de servicios financieramente sólidas y con capacidad de crecer.

La implantación de tarifas que reúnan las condiciones anteriores implica aumentos significativos sobre los actuales niveles tarifarios. Estos aumentos serán naturalmente resistidos por los consumidores, particularmente si se tiene en cuenta la mala calidad de los servicios en muchos casos. Por esta razón, los consultores consideran muy importante que las autoridades hagan la transición de manera gradual y acompañada de mejoras evidentes en la calidad de los servicios y de campañas de información a la población.

La estrategia de tarifas y subsidios a la demanda a través de los subsidios cruzados, rediseñados para reducir las distorsiones que hoy presentan, se utilizaría para suavizar los impactos de los aumentos tarifarios sobre las familias más pobres. Este programa partiría de la premisa que la tarifa media debe cubrir todos los costos de la entidad que presta el servicio y, por tanto, el subsidio debe limitarse a los usuarios más pobres. El subsidio debe ser para las familias más pobres y, además, transparente y cuantificado. La Guía Tarifaria elaborada por los consultores se basa en los lineamientos anteriores. La Guía contiene, además, recomendaciones detalladas acerca de cómo llevar a cabo la reforma tanto de la estructura como del nivel tarifario.

La estrategia de subsidios a la oferta forma parte integral de la estrategia financiera y social y tiene como objetivo incentivar a los municipios y entidades de servicio a implantar las estrategias tarifarias, de desarrollo de los servicios y de inversión recomendadas en este informe. Una condición básica de elegibilidad para los subsidios y préstamos del gobierno nacional, sería que la entidad prestadora de los servicios se comprometa a ejecutar un plan de mejoramiento institucional y financiero con metas específicas.

Estrategia de inversión. La estrategia recomendada parte de la premisa básica de que los recursos a disposición de las entidades prestadoras de servicios son escasos o, en otras palabras, que los servicios de agua, saneamiento y residuos sólidos son bienes económicos, aunque con grandes externalidades, y, por tanto, debe buscarse la forma de utilizarlos en la forma más eficiente posible. Esta premisa se traduce en la necesidad de que las autoridades del sector tengan que tomar decisiones difíciles en el momento de escoger a que actividades asignar los recursos disponibles (“La torta no alcanza para todos”). En concordancia con estas consideraciones, la estrategia de inversión recomendada incluye tres etapas principales:

- En la etapa de corto plazo, las entidades prestadoras de servicios, con el apoyo de las transferencias del gobierno y los préstamos concesionales asignaría prioridad a inversiones para “poner la casa en orden”, lo cual significa mejorar la calidad de los servicios, las condiciones de la infraestructura existente y la eficiencia de las operaciones.
- En la etapa de mediano plazo, a partir del quinto año, los entes prestadores de servicios concentrarían sus esfuerzos en aumentar la cobertura de los servicios y en consolidar las mejoras obtenidas durante los primeros años del programa.
- En la etapa de largo plazo, y al contar con recursos adecuados para operación, mantenimiento y expansión será posible empezar a atender adecuadamente el tema de tratamiento de las aguas servidas y por lo tanto a prestar una adecuada atención a la protección del medio ambiente y la conservación de los recursos hídricos.

La estrategia institucional parte de la hipótesis de que el mejoramiento de los servicios requerirá que el gobierno perfeccione el esquema de descentralización iniciado en la década de 1990 y fortalezca el esquema de regulación. Esta estrategia tiene los siguientes componentes que están en línea con la política sectorial recientemente promulgada:

- Definir claramente las funciones del gobierno nacional, municipios y entidades prestadoras de servicios;
- Estimular nuevas formas de organización para la prestación de servicios en los municipios de menor tamaño;
- Estimular la competencia y la participación del sector privado en la prestación de los servicios; y
- Fortalecer la regulación, incluyendo la pronta iniciación de un sistema de competencia por comparación (benchmarking).

El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda MIDUVI, busca soluciones para reubicar a las familias cuyas viviendas resultaron afectadas por el deslizamiento de tierras del barrio Gatazo de la ciudad de Esmeraldas.

Para el efecto, técnicos de la entidad realizan un censo, que permitirá ejecutar planes habitacionales, indicó el Director Provincial del MIDUVI en Esmeraldas.

2.3.5. Postulación en el Miduvi

Formulario de postulación suscrito por el postulante, su cónyuge o apoderado y el promotor inmobiliario, vendedor de la vivienda u oferente de vivienda en terreno propio, según el caso y tipo de bono.

- ❖ Certificación de la SENAMI calificando a la persona migrante como tal.
- ❖ Copia de cédula del postulante, cónyuge y del grupo familiar; copia de cédulas o partidas de nacimiento de los hijos niños y adolescentes; y/o copia de cédula y papeleta de votación del apoderado.
- ❖ Certificados de capacidad especial permanente, si fuere necesario.
- ❖ Copia de la cuenta para vivienda, con la certificación del bloqueo; o certificado de haber entregado el ahorro como anticipo al Promotor Inmobiliario.
- ❖ Certificado a la fecha, emitidos por la oficina de avalúos y catastros de la municipalidad respectiva, o del Registrador de la Propiedad del cantón de residencia del postulante que acredite que los miembros del núcleo

familiar no son propietarios de vivienda, en el caso de Adquisición y Construcción en Terreno Propio, u otra vivienda en el caso de Mejoramiento en el cantón donde reside el grupo familiar y/o de la jurisdicción donde vaya a adquirir, construir la vivienda o realizar el mejoramiento.

- ❖ Certificado de compromiso de crédito suscrito y sellado por la entidad que lo otorga.
- ❖ Declaración juramentada ante notario público en la que se indique que no posee vivienda en el territorio ecuatoriano, o que no posee otra vivienda distinta a la que va a mejorar, o que posee en Ecuador únicamente otro inmueble que no es vivienda, cuyo avalúo no supera los USD \$ 6.000 (seis mil dólares americanos) y que es utilizado por el postulante y/o su grupo familiar en alguna actividad económica que le sirva de sustento; en este caso, adjuntar copia de la escritura pública de propiedad y carta de pago de impuesto predial.

- ❖ Además para compra de vivienda usada:

- ❖ Copia de la escritura de la vivienda y Certificado de gravámenes e historia de dominio.
- ❖ Carta de pago de impuesto predial actualizado.
- ❖ Además para construcción en terreno propio o mejoramiento:

- ❖ Copia de la Escritura del terreno o inmueble y Certificado de gravámenes del terreno o inmueble.
- ❖ Carta de pago de impuesto predial.

Los datos de la postulación, deben ser reales, de lo contrario, se anulará el trámite, quedando el postulante, Oferente de Vivienda para Construcción en Terreno Propio o Promotor Inmobiliario, según sea el caso impedidos de participar en el sistema.

- ❖ Compra de Vivienda Nueva o en planos De 6.000 a 60.000 15% del valor de la vivienda 5.000

- ❖ Vivienda Usada - hasta 10 años De 6.000 a 60.000 15% del valor de la vivienda 5.000
- ❖ Construcción Terreno Propio Contrato beneficiario y constructor vivienda Desde 4.660 a 35.000 15% del valor de la vivienda a edificar 3.960
- ❖ Mejoramiento de vivienda Contrato beneficiario y constructor vivienda Desde 1.765 a 35.000 15% valor mejoramiento a ejecutar 1.500

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque del Paradigma de la Investigación

La investigación mantuvo un paradigma cualitativo, la cual se fundamentó en conocer la realidad del comportamiento de la adquisición de vivienda en los diversos estratos sociales, enfatizando a los de medio bajo y bajo nivel, descubriendo secuencialmente las alternativas que utilizan para ganar un espacio en la construcción de su vivienda, ya sea por cuenta propia o por la vía de financiamiento bancario. La selección de paradigma permitirá profundizar los sucesos del objeto de estudio.

Para desarrollar la investigación se la plasmó con criterio equilibrado, destacando la precisión, el alcance del universo que se estudiará. No obstante se apegar a la utilización de métodos cualitativos.

Se enfocó a ser objetiva en la búsqueda de la información en relación a los métodos de financiamiento bancario, ya sea con préstamo prendario, hipotecario, comercial o personal para con ello los beneficiarios emprendan una iniciativa de cambio de vida, al construir su techo propio mejorando significativamente su realidad hogareña, esta concepción se estableció como un plan piloto.

3.2. Modalidad de Trabajo

Por lo tanto bajo y estos lineamientos, la estructura y diseño investigativo partió mediante la aplicación del Método Descriptivo, el cual permite describir la realidad y la relación actual de los hechos, para así determinar la posibilidad de mejorar las condiciones de vida de las comunidades; además se aplicará el Método Explorativo , el cual dará el soporte básico en la implementación de soluciones habitacionales a los ciudadanos de estratos medio-bajo y bajo de la parroquia Simón Plata Torres del cantón Esmeraldas.

Para el desarrollo de este trabajo se incursionó con el Método analítico-sintético, con el cual permitió procesar la información obtenida durante la marcha de la investigación encaminada a la clarificación de los datos recopilados en el mercado, como precios, producto, competencia, posible aceptación, percepción

de calidad, ubicación, lo cual permitió orientar a los inversionistas mediante un informe claro y preciso que disipe las dudas que tengan sobre el mismo; y con lo cual sintetiza en sus aspectos más relevantes a través de los análisis en que pueden ser estos calificados y cuantificados

En el entorno investigativo analítico, se aplicó el Método histórico-lógico, por parte de la comunidad de empresarios que se dedican a construir soluciones de viviendas a los diversos estratos sociales, enfatizando un estudio estructural y financiero para cada uno de los modelos de vivienda de hormigón armado; consolidando las políticas y formas de pago de la inversión realizada dentro de un periodo aceptable, favoreciendo a muchas familias que no han logrado establecer con el frecuente ahorro, el inicio de la construcción de su vivienda propia; fortaleciendo su inmersión, identificando y enfocando el sentido de incremento de mano de obra calificada para la construcción civil que benefició al gremio respectivo.

Para profundizar y esclarecer el desarrollo de la obra investigativa, intervino el Método inductivo-deductivo, se puntualizó una serie organizada de parámetros esenciales que deben cumplir los empresarios de las múltiples organizaciones que diseñan, planifican y ejecutan planes de viviendas existentes en la provincia de Esmeraldas, para negociar equilibradamente entre las partes beneficiadas, estableciendo su condiciones, su aspectos legales, sus seguridades contractuales financieras, garantías de construcción posterior a la entrega de la misma (construcción anti sísmica); es decir, se trabajó con un esquema disciplinado para el cumplimiento de los objetivos propuestos en la presente tesis.

También se aplicó el Método estadístico, sobre la información híbrida, teórica, experiencial, y técnica en cada uno de los procesos de administrativos y de construcción de viviendas domesticas que conllevaron a la obtención de información relevante, a través de las entrevistas, encuestas y observación en las empresas constructoras de soluciones habitacionales a través de créditos financieros pagaderos a largo plazo y por último se representó sus resultados investigados mediante en barras y diagramas.

3.3. Tipo de Investigación Aplicada

Para el desarrollo del presente trabajo, se hizo énfasis en la investigación aplicada, la misma permitirá establecer reglas y obtener resultados a través del proceso que la caracteriza:

1. **Observación.-** Proceso que facilitó el conocer y entender la metodología, técnica y planes de soluciones habitacionales que las empresas que se dedican a esta actividad ofrecen a la colectividad, de igual forma se ausculto las políticas y requerimiento financieros para calificar a préstamo bancario y con ello lograr la construcción de la vivienda anhelada por los beneficiarios del cantón Esmeraldas.
2. **Experimentación.-** La misma se la orientó de forma personal para conocer el modo o estrategia que ejercen para alcanzar una vivienda propia ya construida, así como también sistematizar los procesos administrativos, financieros, municipales, civiles y arquitectónicos para efectuar una implantar una construcción de una modesta vivienda.
3. **Inducción.-** A través de la misma se llevó de los hechos particulares para establecer reglas generales.

Por lo tanto se enmarcó en la aplicación del método científico, por cuanto permitió conocer la realidad, sistematizar la información y resolver un problema en beneficio de la comunidad esmeraldeña. Además contribuyó a robustecer la obra, del método inductivo- deductivo a través de textos especializados, folletos, artículos de revistas e Internet.

3.4. Nivel de Investigación

La presente investigación es de tipo explorativa -descriptiva, debido a que el modelo seleccionado es crítico-propositivo, lo que significa que la solución del problema elegido pasa por una propuesta que conlleve a la aplicación de construcción de soluciones habitacionales a los ciudadanos de estratos social medio-bajo y bajo de la comunidad esmeraldeña y con ello se plasme al

mejoramiento de vida al poseer una casa propia a través de un financiamiento bancario o por parte de empresas constructoras que entregan estas edificaciones en corto pagaderos a largo plazo con facilidades de pago, lo cual permitió determinar el escenario a investigarse y comprobar la relación e incidencia de las variables.

Fortaleciendo la obra con la investigación Aplicada, en la cual trascenderá en el avistamiento del problema principal y con ello diseñar la alternativas de solución a las limitantes de obtener una villa, casa o edificación modesta y económica para la comunidad que carece de un poder adquisitivo elevado, robusteciendo su autoestima por el logro de esta solución habitacional.

3.5. Procedimiento de la Investigación

3.5.1. Población y muestra.

3.5.1.1. Población.

La población a investigar lo conforman las diversas empresas constructoras de casas, ejecutivos de entidades bancarias, miembros del gremio de constructores y la comunidad esmeraldeña de estrato social media-baja y baja que anhela alcanzar una vivienda propia y digna. el grupo social que se va a investigar que es en el sector desde la zona de la Propicia 1 hasta la Y de vuelta larga.

3.5.1.2. Muestra.

Para obtener la muestra, aplicaremos la fórmula recomendada de la estadística descriptiva, el tamaño de la población que es de 45000 habitantes, de los cuales se aplica que cada hogar posee 4,7 integrantes por hogar, lo que nos da una muestra de 9.547 hogares.

N: tamaño de muestra

Z: nivel de confiabilidad desviación del 0.50

Z: nivel de confiabilidad 1.96

P: Probabilidad de ocurrencia 0.50

Q: probabilidad de no ocurrencia: 0.50

N: 45000

E: error de muestreo (0.06) 6%

$$N: \frac{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 * 9574}{(1.96)^2 * 0.50 * 0.50 + 9574 * (0.06)^2}$$

$9195/35.42 = 265$ que será aproximadamente el número de encuestas que se va a realizar para su debida tabulación.

3.6. Tipo de Muestra Empleada.

Se aplicó el muestreo probabilística con la modalidad de la selección del Conglomerado, ya que se orientó la búsqueda de la información a través de la división del universo en grupos; escogiendo entre ellos, la participación de los involucrados más relevantes que proporcionaran la información requerida.

Además se utilizó el muestreo no probabilístico con su modalidad cuotas, donde se aplicó entrevistas a ciertos números de ejecutivos y funcionarios que tenga estrecha relación con el objeto de investigación.

3.7. Técnicas e Instrumentos de Investigación.

Para el desarrollo del presente estudio titulado "Propuesta de solución habitacional, para ser ejecutado por el gremio de maestros de la construcción civil de esmeraldas a través de financiamiento bancario", se emplearon las siguientes técnicas de investigación:

LA OBSERVACIÓN: que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. Se visitarán las instalaciones físicas de las empresas constructoras de vivienda (Miduvi, Hogar de cristo, Habitat, Luz de vida), entidades financieras estatales (Banco de Fomento, Corporación Financiera Ecuatoriana, Miduvi, Banco Pichincha), y al campo en el proceso de construcción de la vivienda ejecutado por los miembros del gremio de

constructores civiles de Esmeraldas, para analizar la calidad de los métodos y proceso de la construcción para garantizar la consistencia de la misma a largo plazo.

LAS ENTREVISTAS: mediante ellas se mantuvieron un diálogo entre dos personas con el fin de obtener información. Se realizará este tipo de técnica al empresario involucrado en la entrega de soluciones habitacionales, a los ejecutivos bancarios que otorgan créditos financieros para construcción o mejoramiento de vivienda y director del gremio de constructores civiles de Esmeraldas, para analizar cuáles son los inconvenientes que detienen la aplicación efectiva y continua de soluciones habitacionales a la comunidad de bajo recurso económicos.

LAS ENCUESTAS: Se destinó a para obtener datos de varias personas de manera impersonal, se formularon a ejecutivos, funcionarios y ciudadanos comunes aspirantes a un techo propia, de igual forma se orientará a las autoridades del Miduvi, Banco de Fomento y Mies.

La muestra considerada en ambos grupos fue el universo total: 3 ejecutivos empresariales, 9 funcionarios del gremio de constructores civiles y 253 posibles beneficiarios para obtener la construcción de su vivienda.

Para el desarrollo del presente trabajo investigado, se utilizarán **consultas bibliográficas** sobre el método para el diseño estructural y arquitectónico de las viviendas que se entregan a los ciudadanos beneficiarios, con ello conocer rigurosamente su entorno técnico y operativo de las soluciones habitacionales que actualmente se llevan a cabo.

3.8. Recolección de la Información

Para estructurar de mejor manera el desarrollo y estudio del trabajo propuesto, es necesario que la recolección y obtención de la información sea de la forma más preciso y fehaciente, por lo tanto que la recolección de la información se la realizó mediante la aplicación de encuestas y entrevistas con cuestionarios estructurados que contenían preguntas objetivas y prácticas las cuales se aplicaron a los ciudadanos posibles beneficiarios de estas soluciones habitacionales, información ésta que permitió la identificación de la situación actual de de las empresas

constructoras de vivienda, comportamiento bancario y del gremio de constructores de Esmeraldas en relación a la entrega de soluciones habitacionales requeridas por la comunidad esmeraldeña.

3.9. Técnicas para el Procesamiento y Análisis de Resultados

De la información estructurada mediante la recopilación de los datos establecidos en el acápite anterior, se procederá a la tabulación de los resultados obtenidos y luego a su respectivo procesamiento y tratamiento, ésta información se la realizara mediante la presentación de gráficos, Tablas, pasteles, diagramas o barras, para luego proceder a su respectivo análisis de la misma, la cual se estableció mediante un marco estadístico.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS
RESULTADOS

4.1. Encuestas a los Futuros Beneficiarios

Pregunta: ¿Distribución de frecuencia de la respuesta de posesión de terrenos para construir de la población beneficiada año 2010?

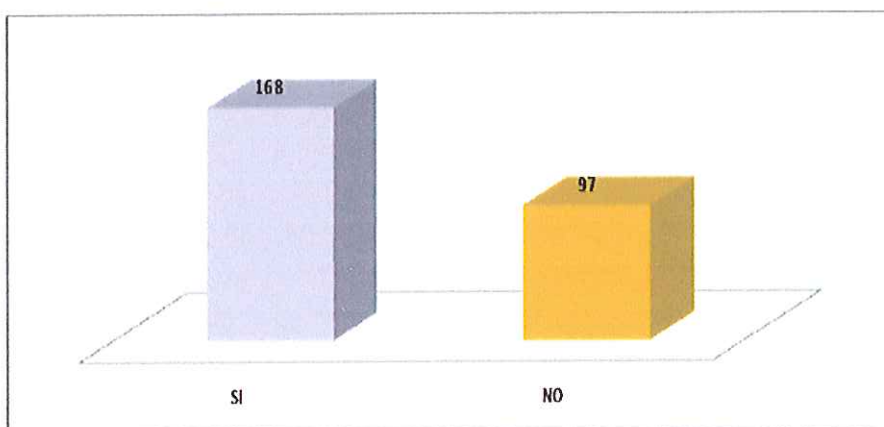
TABLA # 1
POSESION DE TERRENO PARA CONSTRUIR

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	168	63,40
NO	97	36,60
TOTAL	265	100,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 1



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Dentro del entorno social, la masa encuestada respondió en forma elocuente, de tal forma que un 63,40% expone su criterio y señala que SI poseen posesión de terreno para posteriormente iniciar la construcción de su vivienda, sin embargo es necesario resaltar que el Municipio no realiza las gestiones para otorgar las escrituras respectivas de los predios y con ello legalizar la documentación; mientras que en otro grupo se erigió con un 36,60% determinando que NO tienen terreno físico, lo cual ha dificultado para muchos de los futuros beneficiarios, realidad que impide que les brinde las facilidades de crédito para calificar en esta nueva alternativa de construcción de vivienda propia, por lo tanto varios de ellos se quedarán fuera del proyecto.

4.2 ¿Piensa que al obtener su vivienda propia, cambiaría la calidad de vida?

TABLA # 2

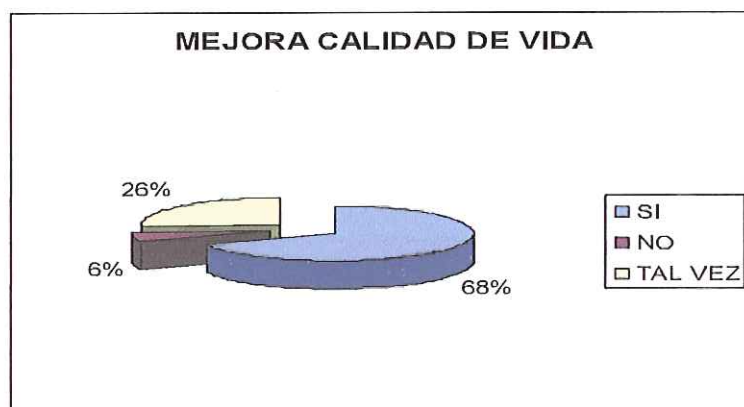
VIVENDA PROPIA CAMBIA CALIDAD DE VIDA

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	182	68,68
NO	15	5,66
TAL VEZ	68	25,66
TOTAL	265	100,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 2



La investigación indica que parte de los posibles beneficiarios contestaron con un 68% declarando que SI mejorará la calidad de vida para los miembros de la familia, dado que muchas de estas personas de bajos recursos que aun pagan valores por arriendo, no poseen sienten que su calidad ha mejora, debido a múltiples factores sociales; desde otro punto de vista se refleja un 6% en la que revelan que NO se avizora un mejoramiento de vida, ya que para varios de ellos sólo es una vivienda física y por lo tanto no cubre las diversas necesidades que mantienen en el hogar. Finalmente otro segmento de los ciudadanos encuestados supieron manifestar con 26% que Tal vez va mejorar la calidad de vida con la construcción de su vivienda propia, debido que muchos de ellos conviven en casas deplorables con estructura de caña, tabla, zinc o combinadas.

3. ¿Qué tiempo ha esperado por tener una vivienda propia?

TABLA # 3

TIEMPO DE ESPERA PARA POSEER VIVIENDA

AÑOS	FRECUENCIA	%
De 1 a 5	18	7,00
De 6 a 10	89	34,00
De 11 a 15	97	36,00
+ de 15	61	23,00
Total	265	100,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 3



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada a varios ciudadanos del sector del SUR de la ciudad de Esmeraldas, emergió un 7% los cuales indican que han esperado cerca de 5 años por conseguir un techo propio, pero su nivel de ingreso y la falta de empleo o ausencia de terreno; desde otra arista se analiza el 34% de los encuestados, manifestaron que llevan entre 5-10 años esperando que la obtención de la vivienda se haga realidad, puesto hasta ahora los arriendos están muy elevados y no pueden pagar estos incrementos. Desde otra perspectiva se levanta un criterio con el 36% lo cuales indican que han tenido que esperar alrededor de 15 años para que su sueño se haga realidad, están cansado de cambiar cuartos de arriendo que cobran demasiado; finalmente un grupo de personas supo responder con un 23% los mismos que develaron que llevan mas de 15 años esperando construir la casa, sin embargo el costo de vida le han imposibilitado cumplir con esta meta.

4. ¿Ha escuchado hablar del Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas?

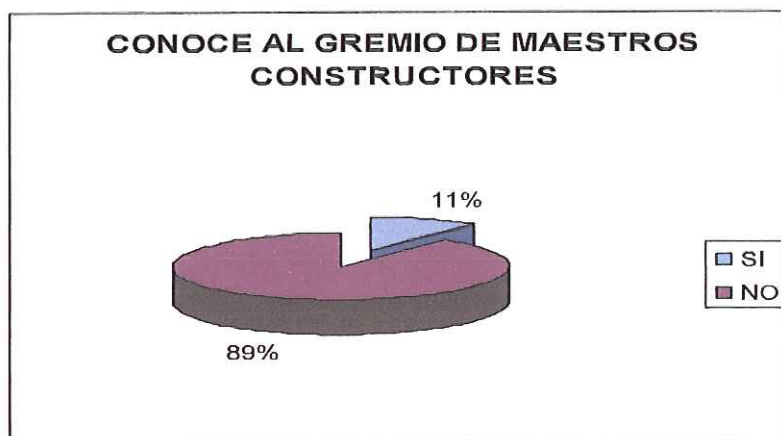
TABLA # 4
CONOCE AL GREMIO DE MAESTRO CONSTRUCTORES

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	28	10,57
NO	237	89,43
TOTAL	265	100,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 4



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Referente a esta interrogante, los ciudadanos de estrato social medio-bajo y bajo brindaron su respuesta de forma segmentada, partiendo con un 89%, los mismos que revelaron que NO conoce quienes o que hacen los maestros de la construcción, dado que no existe una publicidad para conocer los servicios o campo de acción que oferta esta organización; desde otra diáspora especificaron con un 11%, que SI conocen al Gremio de maestros constructores y dan fe que a través de ellos podrían llevar adelante su aspiración de tener una casa propia.

5. ¿Considera que un gremio le dará una solución para obtener casas económicas?

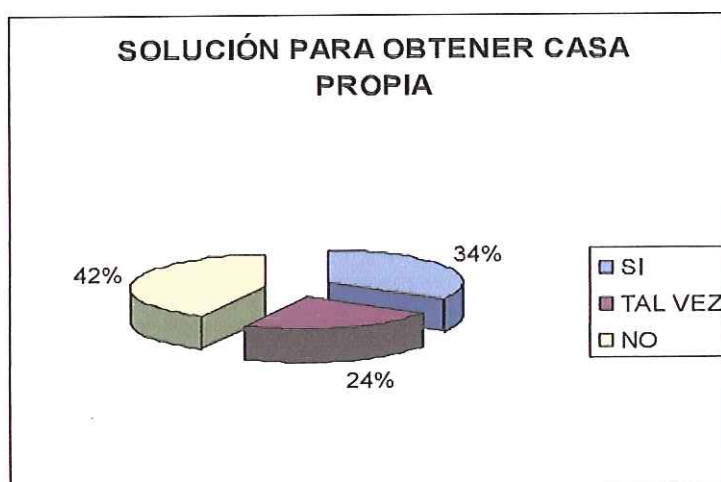
TABLA # 5
SOLUCIÓN PARA OBTENER CASA PROPIA

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	89	33,58
TAL VEZ	64	24,15
NO	112	42,26
TOTAL	265	100,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 5



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En esta interrogante varios posibles beneficiarios, se inclinaron con un 34% reflejando de esta manera que SI podría el gremio de maestros constructores hacer realidad a muchas familias, ya que ellos saben y poseen la experiencia en el campo de la construcción y por medio de un financiamiento lograrán este cometido; desde otro punto de vista, se presenta un 42% en el cual indican que NO podrían esta empresa de constructores llevar adelante el proyecto, dado que no poseen la solvencia económica y por ende la jerarquía institucional para emprender este tipo de proyectos. Otro segmento del grupo se reafirma con un 24% manifestando que Tal vez podrían hacer que muchas familias vean complacidas con la creación de una vivienda propia con estructura de hormigón y con los servicios básicos.

6. ¿ Está dispuesto a invertir para generar mano de obra, disminuir los costos y a través de esto obtener una vivienda económica?

TABLA # 6
MANO DE OBRA DISMINUYE COSTO

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	138	52
NO	127	48
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 6



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Dentro del desarrollo de la encuesta se obtuvo un 52% los que manifiestan que NO están dispuestos a invertir en la construcción de una vivienda, dado que se muestran escéptico con el gremio o con las entidades financieras, dudan en la entrega de valores y consecuentemente la disminución costos por la participación del equipo humano del gremio en el proceso de la construcción de la vivienda y la colaboración de los beneficiarios; por lado se observa que en un 48% declaran que SI están de acuerdo en disponer de una inversión para que se ejecute la construcción de su modesta vivienda con estructura de hormigón, pues confían en la eficiencia, responsabilidad y el nivel de desempeño que posee la directiva del gremio de constructores que actualmente gestionan recursos para lograr este cometido en beneficio de la comunidad esmeraldeña.

7. ¿Si existieran las condiciones necesarias para obtener vivienda económica, usted estaría dispuesto a invertir para obtener su casa?

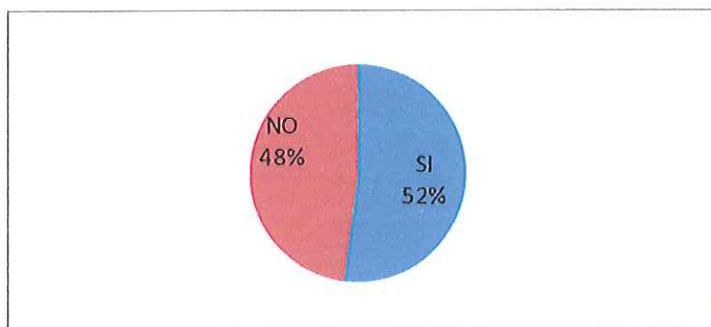
TABLA # 7
CONDICIONES FAVORABLES PARA CONSTRUIR VIVIENDA

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	138	52
NO	127	48
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 7



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a los resultados de las condiciones que se presentan previo, durante y después de la construcción, se evidenció la presencia de un 52% determinando que SI están listo para invertir en construir su vivienda de calidad y con servicios básicos, siempre y cuando sienta y compruebe que las situaciones municipales, financieras y estudios técnicos sean positivas y favorables; no obstante otra parcela de posibles beneficiarios respondieron con un 48% indicando que su perspectiva reposa en que NO cree que las condiciones vayan a ser favorables en el entorno administrativos, municipales técnicos para que se ejecuten la planificación y diseño de la obra de la modesta vivienda de hormigón, dado que consideran que existen mucha negligencia, burocracia y favoritismo para cierto grupo de personas.

8 ¿Por qué motivo usted, no ha podido obtener su vivienda propia?

TABLA # 8

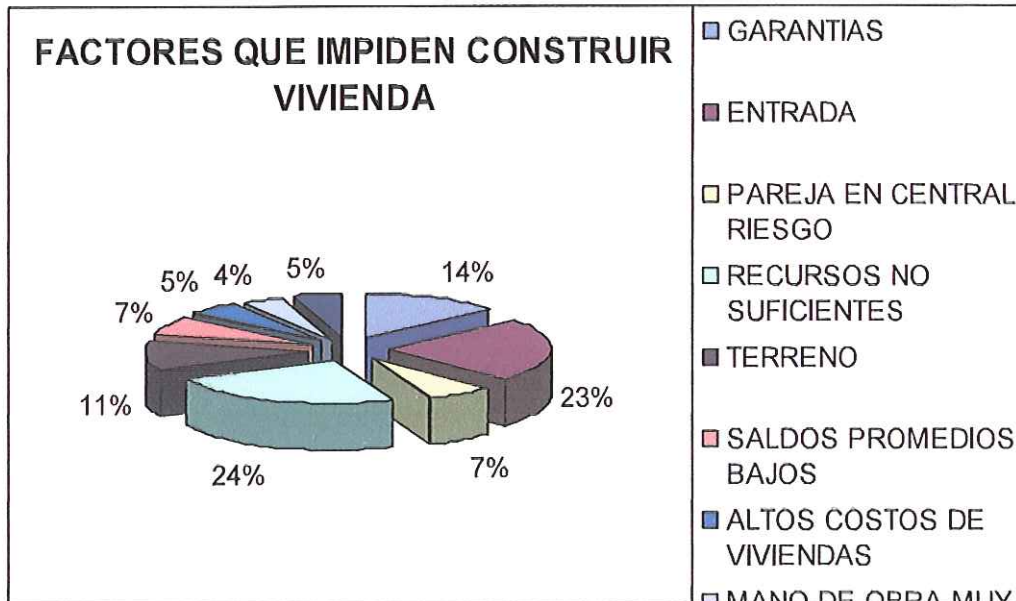
MOTIVOS QUE HAN IMPEDIDO LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA

INDICADORES	FRECUENCIA	%
GARANTIAS	37	14
ENTRADA	62	23
PAREJA EN CENTRAL RIESGO	18	7
RECURSOS NO SUFICIENTES	63	24
TERRENO	29	11
SALDOS PROMEDIOS BAJOS	18	7
ALTOS COSTOS DE VIVIENDAS	14	5
MANO DE OBRA MUY ALTA	11	4
OTROS	13	5
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigador

GRÁFICO Nº 8



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Mediante esta pregunta orientada a los futuros clientes o beneficiarios, se determina que el 24% de los encuestados contestaron que poseen recursos no suficientes para empezar un endeudamiento para construir su vivienda, ya que muchos de ellos no tienen fuentes trabajo estable; por otro lado se observa en un 23% de los beneficiarios quienes indicaron que es el valor de entrada para pagar por la construcción de su vivienda, dado que no gana mucho. Desde otra perspectiva se aprecia un 14% de los encuestados manifiestan que la razón es la ausencia de garantía que puedan interponer como soporte válido para asegurar el pago y facilitación del financiamiento; en otro segmento de ciudadanos encuestados es la ausencia de un terreno con escritura legalizada por el Ilustre municipio mediana, pues la mayoría tiene derecho de posesión. De igual se a precio en grupo menores varios niveles de respuestas, enfatizando el 7% por que la pareja ha estado en central de riesgo, el 11% por no tener un terreno, el 5% por los altos costos de vivienda, el 4% por la mano de obra muy cara, razones varias 5% para obtener vivienda propia.

9 ¿Posee terreno propio para construir su vivienda?

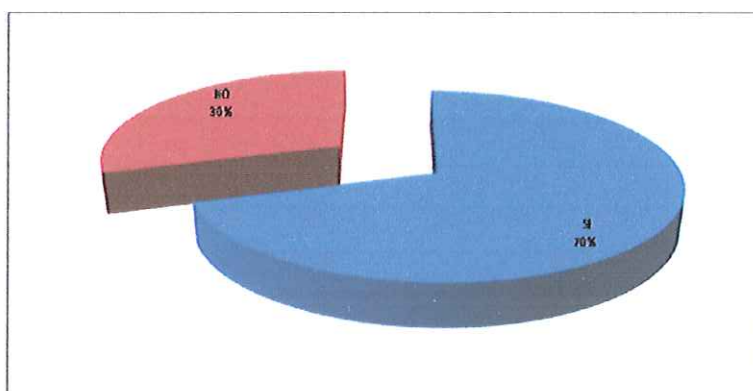
TABLA # 9
TERRENO PROPIO PARA CONSTRUIR VIVIENDA

INDICADOR	FRECUENCIA A	%
SI	186	70,19
NO	79	29,81
TOTAL	265	100,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 9



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los resultados obtenidos de los beneficiarios quedan explícitamente claros, ya que el 70% reveló que SI tienen un terreno propio legalmente reconocido por la autoridad municipal y notariado, el cual permita abalizar la construcción de la modesta vivienda y contraiga retrasos o impedimentos para la consecución del objetivo planteado; de igual forma surge un 30% expresando que NO se mantienen un terreno estrictamente en regla o legalmente constituido y reconocido por las autoridades involucradas, sólo poseen derecho de posesión de años de vida, se hace imposible ya que muchos tienen el tiempo, los recursos, y las facilidades de permisos de diversos tipos.

10. ¿Cuál es el ingreso mensual en el Hogar?

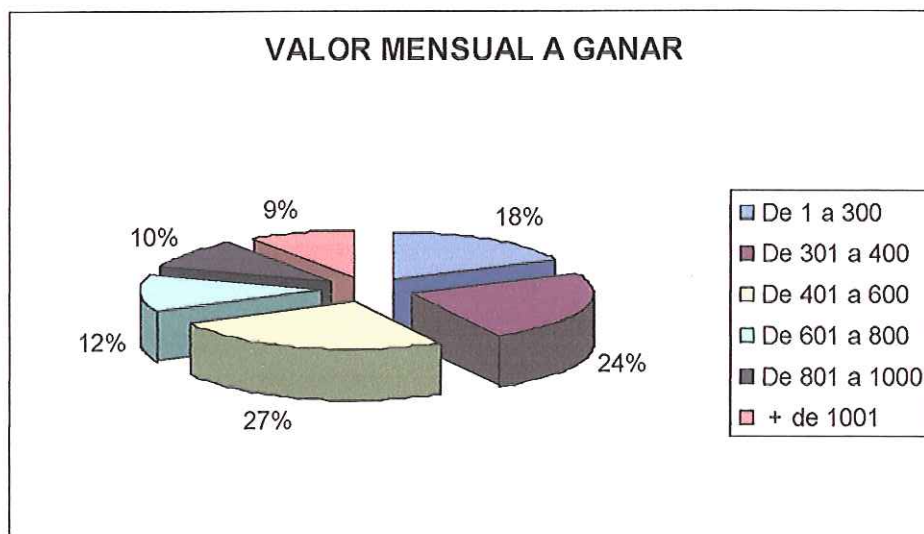
TABLA # 10
EL RUBRO MENSUAL QUE PERCIBE EL BENEFICIARIO

INDICADOR	FRECUENCIA	%
De 1 a 300	47	18
De 301 a 400	64	24
De 401 a 600	69	26
De 601 a 800	33	12
De 801 a 1000	27	10
+ de 1001	25	9
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 10



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En lo referente a esta interrogante cierto grupo de personas que postulan a una vivienda propia fueron determinante, dado que el 27% reveló que Gana de \$401 a \$600 estableciendo que laboran en ámbitos informales, vender ropa, comidas, construcción, pintor, gasfitería, carpintería y demás oficios eventuales; de igual forma surge un 24% expresando que gana de \$301 a \$400 lo cual consideran apenas alcanza para cubrir las necesidades básicas y no hay esperanza para establecer la política del ahorro, ya que todo lo ganado se lo utiliza. Mientras que por lado se avizora un 18% en el que deducen que percibe de \$1 a \$300 mensualmente y este rubro no alcanzan a satisfacer las necesidades básicas del hogar y de los miembros del mismo. Así mismo se muestran algunas personas con niveles inferiores, tales como el 12% , expresan ganar de \$601 a \$800, de igual forma el 10% recibe de \$801 a \$1000 lo cual permite tener un soporte para construir la vivienda y por último se refleja a 9% donde ganan más de \$1001 fortaleciendo su poder adquisitivo y por ende el inicio de una construcción.

11 ¿Sus ingresos le permitirían pagar una cuota de hasta \$110,00 mensuales?

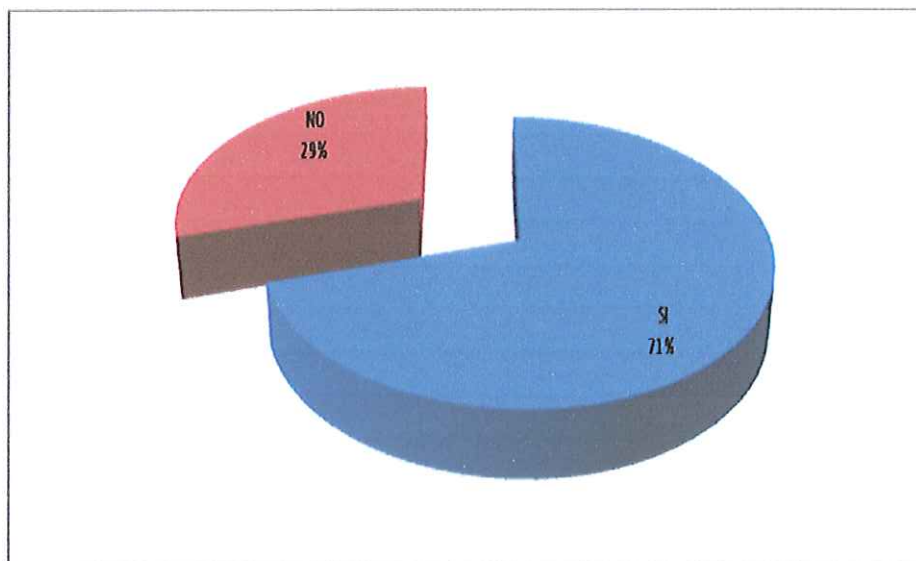
TABLA # 11
ALCANZA PAGAR CUOTA MENSUAL

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	187	71
NO	78	29
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 11



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Para el desarrollo de esta investigación se realizó un sondeo minucioso a los posibles beneficiarios, y en este entorno se pronuncian con un 71% manifestando que SI están en capacidad de cancelar una cuota mensual de \$110,00 como concepto del financiamiento para la construcción de la vivienda modesta con estructura de hormigón, dado que a pesar de ganar poco, destacan que harán un esfuerzo sobre humano para cumplir con la meta deseada; desde otro segmento se ubica un 29%, relatando que NO pueden tener la solvencia para pagar esta cuota mínima mensual, aunque esta inversión sea para bienestar propio, ya que para varios de ellos, no alcanza el sueldo o valores que ganan a diario, vendiendo productos o en actividades de oficios eventuales, sólo se satisface las necesidades elementales.

12. ¿Por qué antes no acudió a otras instituciones para solicitar crédito para su casa?

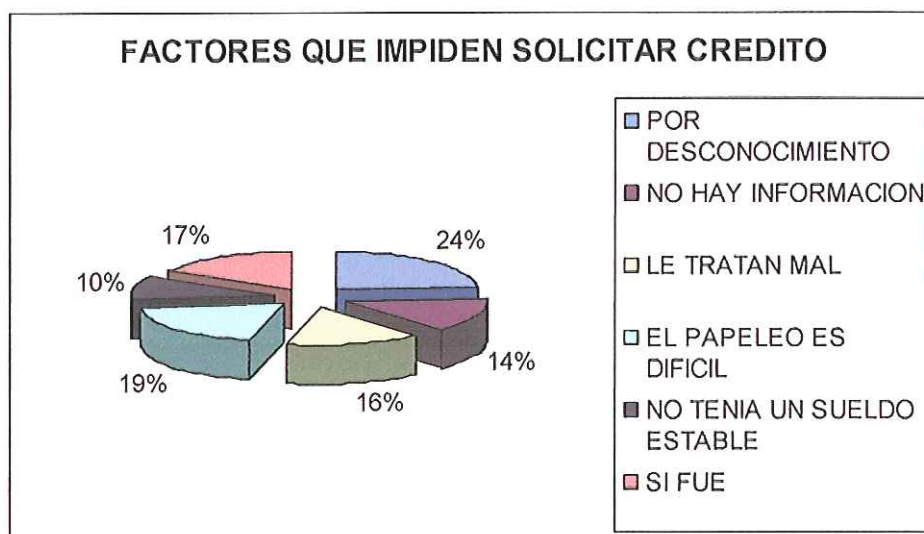
TABLA # 12
FACTORES QUE IMPIDEN SOLICITAR CREDITO

INDICADOR	FRECUENCIA	%
POR DESCONOCIMIENTO	64	24
NO HAY INFORMACION	37	14
LE TRATAN MAL	42	16
EL PAPELEO ES DIFICIL	51	19
NO TENIA UN SUELDO ESTABLE	27	10
SI FUE	44	17
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 12



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En espectro del financiamiento a través de la entidad bancaria como pilar fundamental para apertura de un convenio unilateral con el gremio de maestros constructores, se remonta un 24% en el cual se devela que es por desconocimiento que exista las alternativas bancarias para obtener recursos económicos dado que en mucho de los casos no son clientes de alguna entidad financiera, y por dificultades que estas organizaciones acarrear, por otro lado aparece un 19% en que cimienta el criterio de que es el papeleo difícil y excesivo que mantiene los procesos administrativos, operativos y financieros, en búsqueda de una calificación crediticia y con ello pugnar la construcción de la vivienda. Desde otro segmento se visualiza un 17% reflejando que SI fue a intentar encontrar un financiamiento bancario pero varios desistieron porque consideran que hay muchos obstáculos y tampoco tienen tiempo; aparece un 16% develando que el trato que han recibido no ha sido de lo mejor, prosiguiendo la marcha de la investigación aparece un 14% que es no existir suficiente información acerca de esta inversión; el 10% refleja que es debido a no tener un sueldo estable para enfrentar la deuda financiera.

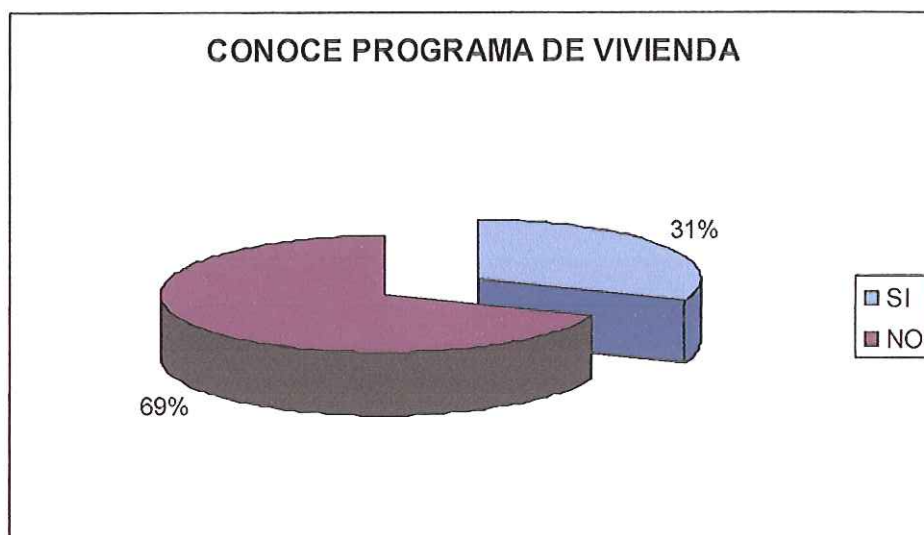
13. ¿Conoce si en Esmeraldas hay empresas que financien programas de vivienda?

TABLA # 13
CONOCE PROGRAMA DE VIVIENDA

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	83	31
NO	182	69
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Para el desarrollo de esta investigación se realizó un sondeo minucioso a los posibles beneficiarios en la zona sur de la ciudad de Esmeraldas, y en este entorno se pronuncian con un 69% manifestando que NO conocen la existencia del gremio de constructores civiles de Esmeraldas, dado que esta organización no posee una campaña publicitaria y tampoco sabe lo que ejerce sobre la creación de casas modestas y económicas para el sector medio-bajo y bajo; desde otro segmento se ubica un 31%, relatando que SI reconocen el equipo de trabajo que mantiene el gremio en mención, y por ende los proyectos de construcción que tiene planificado, analizado y aprobado por autoridades municipales, financieras y sociales, en pro de otorgar una vivienda digna y de igual fomentar oportunidades de trabajo a los miembros de esta organización.

14. ¿Las condiciones para el Crédito en los Bancos son muy difíciles?

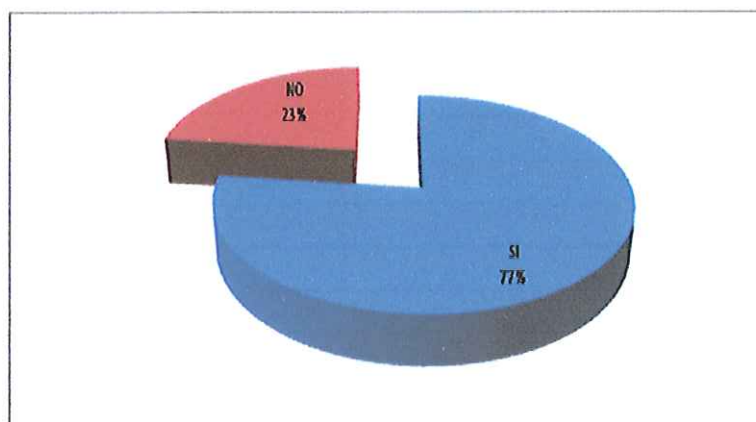
TABLA # 14
CONDICIONES DE BANCOS SON DIFICILES

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	204	77
NO	61	23
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRÁFICO N° 14



Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En espectro de la financiamiento bancario como pilar fundamental para el progreso sostenido de ejecución de este proyecto, se remonta un 77% en el cual se devela que SI es altamente difícil acceder sólo a obtener información sobre los diversos tipos de préstamos existentes que brinda la entidad bancaria, cuyos fines sean para compra, mejora o construcción de una vivienda, la realidad se recrudece cuando avanza al proceso de calificación para un crédito bancario, dado los beneficiarios deben poseer un monto base mensual, cuyo promedio sea de 3 cifras buenas, imposibilitando con esto la oportunidad de prestar a estas entidades; por otro lado aparece un 23% en que cimienta el criterio de que NO consideran que es difícil acceder a la información respectiva para conocer los tipos de préstamos, forma de pago, periodo, los garantes y documentación conexas a lo requerido, y de igual forma denotan que para el préstamo sólo hace falta las 3 cifras promedio aceptable y buenos garantes aceptable, lo cual favorezca al logro del objetivo trazado.

15. ¿Cuenta con apoyo de alguna Institución para la entrada de su casa?

CUADRO # 15
APOYO DE ALGUNA INSTITUCION PARA ENTRADA DE CASA

INDICADOR	FRECUENCIA	%
SI	186	70
NO	79	30
TOTAL	265	100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

GRAFICO Nº 15



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En el aspecto del apoyo de las entidades públicas o privadas para solventar la cuota de entrada, en este marco se avizora un 70% con el cual revelan que SI existe este apoyo económico básico por parte del Miduvi, Gestión de Riesgos, Banco de Fomento y algunas empresas privadas, ya que en varias de estas instituciones, el Gobierno obliga a mantenga una política de Estado, generando ayuda social para los sectores más vulnerables. De igual manera se puntualiza un 30% donde refleja que NO poseen un apoyo de otras entidades lo cual permita coadyuvar con la entrada inicial para obtener el financiamiento crediticio y con beneficiarse con la construcción de la vivienda modesta y económica con estructura de hormigón.

CAPITULO V
DISEÑO DEL PROYECTO

5.1. Características del Mercado del Proyecto.

5.1.1. Efectos del Plan Nacional de Desarrollo para el Proyecto.

En el plan nacional de desarrollo afortunadamente el gobierno tiene proyectos habitacionales en el país, aquí en Esmeraldas se hizo un grupo de viviendas en el sector denominado La Primavera con unas 150 casas, las que se les entregara a los beneficiarios, estos ecuatoriano se derrumbaron sus casas en Gatazo.

Además parece factible porque nuestro país, en esta última década ha aumentado considerablemente su población y el déficit de vivienda es bastante alto, y con estos planes de vivienda se paleará esta situación habitacional.

Uno de los puntos que el Gobierno Nacional toma en consideración para el crecimiento del Ecuador es el área de la construcción. Lo que está sucediendo en el país no tiene precedentes, es un año muy bueno, existe trabajo para todos los profesionales como ingenieros, arquitectos, consultorías, obreros, etc.; se ha abierto un camino inmenso para el desarrollo de este sector.

Este esfuerzo de invertir en el sector público para desarrollar viviendas, es una cosa extraordinaria y que favorece a una sección muy amplia de personas que están en la construcción.

5.1.2. Efectos de las Restricciones contratados Internacionales.

Realmente no se han dado restricciones internacionales, dentro de lo que es la construcción, porque el tema de esta investigación es solución habitacional, se conoce que se están realizando importaciones de materiales para la construcción en el país no se ha dado ninguna restricción.

No se debe olvidar, el problema económico mundial, que ha sido muy grave, se lo compara con la quiebra que existió en el año 1929 en el mundo, los efectos en nuestro país pasaron desapercibidos gracias a la política de inversión en un país pequeño. El año pasado existió cierta escasez

5.2. Función de la Demanda

5.2.1. La Naturaleza de la Demanda del Proyecto

El estudio de la viabilidad de un proyecto es vital para la definición adecuada de la naturaleza de la demanda, es decir del producto que vaya a realizar y que en este caso es la construcción de vivienda económica, así como el estudio de las variables que modifican y cambian ciertos parámetros como pueden ser: la inversión, el crédito, las tasas de intereses. Estos parámetros son los que producen la relación del mercado, cuando el precio y la cantidad son los que permiten que la demanda suba o baje, y desde el punto de vista de nuestro proyecto, existe una gran demanda, pero como los precios no son asequibles, la demanda disminuye, aunque haya la necesidad, los precios no permiten el aumento de la demanda. Entonces surge una posibilidad de crear e impulsar la vivienda económica y acrecentar la demanda, lo que permitirá la satisfacción de tener casa propia, a bajos costos y a un plazo prudencial.

5.2.2. Estructuras Preferenciales y Gustos de la Demanda de Consumo

Es de vital importancia destacar que durante el estudio de mercado que se ha ejercido en la ciudad de Esmeraldas, ha generado una expectativa de un segmento dentro de la comunidad que necesita de soluciones habitacionales modestas económicas, el cual descansa en un grupo de personas naturales originarias de estratos sociales medio-bajo y bajo que frecuentemente se dedican a labores informales y eventuales, lo cual impide que pugnen por cuenta propia la construcción de su vivienda. En este entorno social y productivo se ha observado con mayor índice de aceptabilidad a una población de personas naturales que se motivan, incentivan y emprenden como posibles beneficiarios de la zona sur de Esmeraldas para llevar adelante un plan de financiamiento que a través del gremio de constructores civiles de Esmeraldas.

Esta connotación social, vincula gustos enmarcados a la diferenciación y colocación de valor agregado al servicio de entrega de vivienda modesta y económica, la que radique en la buena atención y la eficiencia, eficacia y efectividad en los diferentes trámites administrativos, municipales y bancario, ya

que son capaces de pagar lo que estime el gremio de constructores por la inversión que coloca para la ejecución de la edificación de casas básicas.

De igual manera se comprobado en las visitas a los diferentes a las familias del sector San Rafael al sur de Esmeraldas, que la mayor parte de los beneficiarios requieren de vivienda de hormigón por tener una estructura compacta, con mayor durabilidad, resistencia, seguras; ya que actualmente de ellos poseen vivienda de caña, o mixtas.

El servicio más que una preferencia o gusto es un requisito indispensable al momento de decidir la acción de construir una vivienda modesta y económica, lo cual lo hace por preferencia o gusto siempre que no afecte su precio ni calidad del producto (casa). Es por esto que el proyecto se enmarcara a brindar un producto de calidad y personalizado controlando así todas sus metas u objetivos que se ha previsto entre el futuro beneficiario y el gremio de maestros constructores.

Dentro del mercado de la construcción y de la vivienda, existen una serie de condiciones que deben tener los productos, para que sean atractivos a los consumidores, estas preferencias pueden ir desde el modelo, la calidad del producto, el sitio donde se ubica, o en muchos casos el tiempo para pagar una casa, condiciones por las cuales la estructura de la demanda se forma, permitiendo cuantificar el cambio relativo en la variación de la elasticidad.

5.2.3. Nivel de Ingresos de la Demanda

De la investigación realizada, hemos podido determinar que el nivel de ingresos a un nivel establecido de personas, está en promedio de 301 a 800 dólares de ingreso.

TABLA No. 16

DATOS SEGÚN INVESTIGACIÓN REALIZADA		
CANTIDAD	VALORES	%
47	De 1 a 300	18
64	De 301 a 400	24
69	De 410 a 600	26
33	De 601 a 800	12
27	De 801 a 1.000	10
25	Más de 1.001	9
265		100

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

5.2.4. Precios de los Productos Relacionados.

Los precios de las casas relacionados con la competencia que se tiene en el mercado casi son escasos, pero existe una referencia que puede determinar una diferenciación de costos, hay que indicar que en los precios de la competencia se ha determinado las mismas condiciones, que el gremio ofrece al construir una vivienda, solamente que ellos no alteran su ganancia como los constructores de casas en urbanizaciones, pues el compromiso de ellos es contribuir a un propósito, que es de crear fuentes de empleo continuo y a cambio dotar de viviendas económicas.

TABLA No. 17

CONSTRUCTORA	AREA EN M2	PRECIO CASA
PALMA REAL	128	79.750,00
CAMINO REAL	96	45.328,00
ARQ. ESTUPIÑAN MARCO	60	24.500,00
GREMIO DE MAESTROS	48	14.500,00
VIVIENDA ORIGINAL TOLITA	36	12.000,00

Fuente: Información directa

Elaborado: Investigadora

Como se observa en el cuadro se tienen una variedad de precios en el mercado, se podría conjeturar, que como no existe mucha competencia, los precios están relacionados con lo que existe en el mercado, y su ubicación de estos se encuentran justamente en la zona sur de la ciudad.

5.2.5. Demanda del Producto (perfectamente inelástica)

Demanda Perfectamente Inelástica.

La cantidad demandada es insensible a las variaciones del precio, también llamada demanda rígida, el valor de la elasticidad toma el valor de cero.

En el caso de la adquisición de la Vivienda la cantidad demandada siempre está en aumento y si los precios suben igualmente la demanda se mantendrá constante, entonces se convierte en una demanda perfectamente inelástica.

Con la elasticidad de la demanda se podrá evidenciar la medida de la sensibilidad del volumen de construcción de viviendas ante un cambio en alguno de los distintos factores que operan; es decir, la variación de la demanda determina una variación en el precio del producto y con ello conocer las características del mercado, prever los precios y los beneficios.

Inicialmente se partirá con la reducción gradual del precio por el producto (casa) en lo referente a las actividades de la construcción, para que con la base de otorgar un producto de calidad y diferenciado se capture una cuota del mercado objetivo y que paulatinamente se incremente con las respectivas referencias de los usuarios atendidos y por la fuerza corporativa publicitaria que se implementará a través de varios medios.

Los esfuerzos que se realizarán tendrán estrecha relación con la rentabilidad elemental en los ingresos que debe obtener el gremio de maestros constructores de Esmeraldas, manteniendo como eje transversal la calidad, eficacia y celeridad en la ejecución de la construcción de las viviendas modestas económicas a personas de bajo recursos.

De acuerdo con lo expuesto, se propende a no experimentar una demanda inelástica, es decir, que aunque el gremio modifique o cambie o rebaje el precio del producto la comunidad demandante no mantenga el interés de contratarnos y por ende no se consiga la cuota de mercado proyectada, dado que varias entidades competidoras o sustitutas que brindan igual o superior producto, se inclinan por el gremio respectivo destacando sus ventajas.

No obstante, para clarificar la funcionalidad o comportamiento del mercado objetivo, el gremio debe prever los riesgos, visualizarlos y ejecutar el plan de contingencia para minimizarlos; por ello es de gran importancia el hecho de que la demanda del producto sea elástica o inelástica. Si la elasticidad de la demanda de un servicio es menor a la unidad (inelástica), es probable que el gremio

aumenten sus beneficios si elevan sus precios, porque el encarecimiento de un bien cuya demanda sea inelástica aumentará el gasto total de los posibles beneficiarios que deseen continuar con el plan de vivienda.

5.2.6. Condiciones del Mercado para su Comercialización.

El mercado de competencia perfecta presenta las siguientes características que la distinguen de otros tipos de competencia:

Coexisten muchos ofertantes (vendedores) y demandantes (compradores) que están dispuestos a vender o comprar un determinado producto, como el caso de las viviendas, existen de varios precios por su tamaño, y acorde a las disponibilidades económicas de las personas, aquí se conjugan compradores y vendedores.

Es así que las viviendas mantienen características similares, que la diferencian de acuerdo al precio o al espacio físico construido, en otros casos se los ubicará por el sector donde sean construidos.

Los compradores y vendedores están bien informados sobre los precios de las viviendas, porque en este tipo de mercado la información circula de manera perfecta, por prensa, vallas, televisión, promocionistas, radio y otros. Los ofertantes o vendedores no dedican mucho tiempo a elaborar una estrategia de mercadotecnia, ni a realizar actividades relacionadas con ésta, como investigación de mercados, desarrollo de nuevos productos y servicios, fijación de precios e implementación de programas de promoción (como la publicidad y la promoción de ventas), debido a que desempeñan una función insignificante o ninguna en absoluto.

Los vendedores y compradores pueden vender o comprar libremente entre ellos; por tanto, tienen libertad de decidir sobre qué tipo de vivienda comprar. En las condiciones señaladas, las empresas ofertantes tienen una curva de demanda vertical (o perfectamente inelástica). Es así que en Esmeraldas a pesar de que hay pocas constructoras que ofrecen vivienda, de igual manera serán las personas, las que decidan que adquirir y los vendedores estarán dispuestos a ofrecer lo que el mercado demande.

Con este análisis se debe manifestar que en la actualidad no existe Oligopolio, ya que sin duda no existe capacidad asociativa armónica entre varios proveedores de soluciones habitacionales; además por no contar con una capacidad instalada solvente y consistente a largo plazo en el ámbito de: Económico, Talento Humano, Logística, Tecnológico y suficiente experiencia.

Frente a esta realidad favorable para incursionar en el mercado muy competitivo de las actividades de construcción de viviendas modestas y económicas. Básicamente el entorno analizado se determina que existe un mayor porcentaje de competencia perfecta y es este el escenario donde se desenvolverá el gremio de maestros constructores proveedor de viviendas, con toda la logística, que desde ya se proyecta a implementar, para ofertar un mejor producto de calidad con un precio justo.

5.2.7. Margen de Durabilidad

El Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas, tiene un margen de durabilidad muy amplio, porque su producto, en este caso la vivienda, siempre estará en constante demanda, y según estadísticas la vivienda mantiene un déficit muy considerable, lo que tendrá, que ajustarse a lo que los compradores deseen, además que ellos por sus condiciones en las que ofrecen su producto es muy atractivo y su posibilidad de durabilidad está en función de los materiales que se utilizan como es el caso del cemento y hierro en toda su estructura, lo que permite una durabilidad indeterminada, solo para efectos contables éstas tienen una durabilidad de 20 años, como ejemplo podemos citar las casas de la Tolita I, que se terminaron de construir en el año de 1.984, y sobre estas viviendas sus propietarios elevan otro piso, y han pasado casi 26 años y permanecen muy sólidas.

5.2.8. Comportamiento de Ingreso de los Compradores

Con respecto al ingreso de los que estarían dispuestos a construir su vivienda, sus ingresos promedios estarían entre los 400 a 800 y si pensamos que la cuota

que ellos pagarían para adquirir su vivienda está entre los 95 y 115 dólares, esto vendría a ser un 21 % de sus ingresos, y los precios se mantendrán mientras los costos no se eleven, por consiguiente no existe mucha variación en el año, a continuación se presentan datos sobre los ingresos obtenidos de la investigación realizada.

DATOS SEGÚN INVESTIGACION REALIZADA		
CANTIDAD	INGRESOS	%
47	De 1 a 300	18
64	De 301 a 400	24
69	De 410 a 600	26
33	De 601 a 800	12
27	De 801 a 1.000	10
25	Más de 1.001	9
265		100

Se puede observar que existen varios niveles de ingresos, que el comprador puede cancelar para adquirir el producto y estos pueden ir subiendo de acuerdo a la calidad y presentación que demande el comprador.

5.2.9. Bien Dependiente

La construcción de viviendas es un bien que mantiene una demanda constante, su mercado está ligado a los ingresos de los clientes, que en ciertos casos dependerá de las condiciones económicas por las que atraviesa un país, se podría decir que la dolarización fue uno de los factores que impulso el sector de la construcción, pero las crisis financieras mundiales, desestabilizó este mercado, sin embargo en el Ecuador, su recesión no fue muy drástica, esto lo convierte en un bien dependiente porque la demanda u oferta dependen del comportamiento de los precios de los otros productos, que intervienen en la construcción de la vivienda, además estará en función de normas, técnicas, procedimientos y permisos que son obligatorios para su actividad.

5.3. Oferta del Producto

5.3.1. Incentivos para la Comercialización del Producto.

Se podría indicar que actualmente existen incentivos por parte del gobierno, hacia la construcción de vivienda social, el cual a través de un bono de \$ 5.000,00 dólares le construye una vivienda de 2 cuartos, baño, cocina y sala-comedor.

Otro tipo de incentivo es a través de los bancos que financian vivienda, a plazos amplios pero que sus precios son elevados, hay que considerar que estas viviendas tienen todos los servicios, y es accesible a cierto nivel de ingresos.

Otros incentivos son los que ofrece el Instituto de Seguridad Social a sus afiliados, otorgándoles, para la compra de casa, construcción o adecuación de la vivienda, a un interés bajo y a largo plazo, pero solo son beneficiados quienes aportan al IESS.

De igual forma la que otorga el Miduvi con sus planes de vivienda a nivel nacional, en lo referente a las construcciones de vivienda a personas que se encuentra en zonas de riesgos, por desastres naturales, por limitaciones económicas; actualmente el Gobierno ejecutan el plan más ambicioso de la década para satisfacer la demanda existente en el mercado objetivo, donde prima la clase social media-bajo y bajo.

5.3.2. Factores de Industrialización.

La perspectiva de mantener un proceso permanente de construcción de viviendas es muy alentador, las encuestas realizadas arrojan un margen de personas considerable que desea construir su vivienda, y esto solamente considerando el sector Sur de la ciudad, lo que posibilita que el proceso sea constante y vaya creciendo acorde aumente la demanda, esto permitirá que las condiciones de infraestructura operativa vayan cambiando y se genere un proceso de mayor volumen, y lo que hoy sería un gremio, pase a ser una empresa de construcción, pero sin perder los objetivos de crear vivienda económica, en las mismas condiciones que se ofreció al principio, con nuevos factores como serían, poseer un patrimonio propio y la entrega directa de crédito para vivienda.

5.3.3. Comportamiento en el Entorno Ecuatoriano.

El sector de la construcción se ha visto afectado por la crisis económica mundial provocada por los países desarrollados, quienes manejaron mal justamente el sector inmobiliario, repercutiendo en todos los procesos productivos, de servicios y hasta sociales, y cuando el Ecuador empezaba una nueva época Constitucional, se vio afectado por esta crisis.

Las Instituciones financieras, cierto que disminuyeron el crédito, pero de igual manera se siguió vendiendo, Instituciones como el IESS, a pesar de haber entregado al Estado ciertos beneficios, continúa otorgando crédito para casas a sus afiliados y los demandantes, siguen invirtiendo en la compra y construcción de sus viviendas.

Si bien es cierto la crisis en el sector de la construcción sufrió, pero no con la magnitud de los niveles internacionales, se podría decir que la mano de obra decayó pero por un corto tiempo, nuevamente se ha comenzado a recuperar, esperemos que los factores económicos y sociales se calmen, para tener un mercado estable y que preste las condiciones necesarias, para mejorar los niveles de empleo y de reactivación económica.

5.3.4. Tiempo Estimado de Operación del Proyecto.

El tiempo de operación que se estima para el presente proyecto son 10 años en donde se podrá observar su factibilidad o no, si en realidad este va a ser rentable o si va a tener una aceptación en el mercado, con estos pronósticos se plantea poner en marcha la empresa. El tiempo que se estima, permite una aproximación al rendimiento real en cuanto al beneficio y por otra la sostenibilidad y crecimiento del gremio.

El desarrollo de un producto de beneficio totalitario, es un parámetro económico productivo de gran interés, que podría utilizarse en estudios sobre la influencia del mejor vivir.

5.4. Estudio del Mercado

5.4.1. Mercado Proveedor

Los proveedores en primera instancia, serán las empresas comercializadoras que venden los productos para la construcción en la ciudad de Esmeraldas. En una segunda etapa, para disminuir los costos serán directamente las empresas productoras como:

NOMINA DE PROVEEDORES

TRANSPORTISTAS:			
COD	PROVEEDOR	ORIGEN	LOCALIDAD
1	Cemento Rocafuerte	Quito	Esmeraldas
2	Ideal alambrec	Quito	Esmeraldas
3	Disensa	Quito	Esmeraldas
4	Frank Viegener	Quito	Esmeraldas
ENTREGA DE VALIJAS			
COD	PROVEEDOR	DIRECCION	LOCALIDAD
1	Tramaco	Rocafuerte	Esmeraldas
2	Trans Esmeraldas	Terminal Terrestre	Esmeraldas
3	TAME	Bolívar y 9 de octubre	Esmeraldas
4	El Esmeraldeño	Malecón e Imbabura	Esmeraldas
5	Río Guayas	Guayas y Olmedo	Guayaquil
6	Serví entrega	Rocafuerte y Olmedo	Esmeraldas

SERVICIO DE INTERNET			
COD	PROVEEDOR	DIRECCION	LOCALIDAD
1	Telecomvas	Bolívar y Piedrahita	Esmeraldas
2	Ecuonet	Guayaquil	Guayaquil
3	Andinanet	Av. Libertad	Esmeraldas
MATERIALES DE OFICINA Y ACCESORIOS COMPUTACION			
COD	PROVEEDOR	DIRECCION	LOCALIDAD
1	Librería Sánchez	Sucre y Piedrahita	Esmeraldas
2	Copiadora ABC	Olmedo y Mejía	Esmeraldas
3	Tecnohome	Olmedo y Mejía	Esmeraldas

4	Vassystem	Av. Libertad	Esmeraldas
5	Papeleria Bolívar	Bolívar y Mejía	Esmeraldas
6	Marios Color Lab	Sucre y Piedrahita	Esmeraldas
7	Paco	10 de agosto y 6 dic.	Quito
OTROS SERVICIOS			
COD	PROVEEDOR	DIRECCION	LOCALIDAD
1	Emelesa	Urb. Santa Vainas	Esmeraldas
2	Emapa	Salinas y Bolívar	Esmeraldas
3	Cnt	Av. Libertad	Esmeraldas

De acuerdo a los productos que se requieren en la construcción de la vivienda, una buena gerencia de un administrador es analizar, estudiar, evaluar las posibles adquisiciones de los materiales necesarios para la elaboración del producto, tomando en cuenta y comparando las políticas de los proveedores; uno de estos factores sería la calidad, precios, disponibilidad, políticas de cobro, entre otras.

5.4.2. Calificación de Proveedores.

De acuerdo a las necesidades previstas para la construcción de viviendas habitacional en la ciudad de Esmeraldas, se puede considerar que el servicio de transporte es el más importante ya que de ellos depende de que la entrega del bien o vivienda, servicios de Internet y servicios básicos ya que de ellos también dependerá el funcionamiento administrativo-financiero del gremio.

Para mayor claridad en la obtención de la calificación a cada uno de los proveedores preestablecidos, a continuación se detalla los mismos.

CALIFICACIÓN DE LA NOMINA DE PROVEEDORES

COD	PROVEEDOR	LOCALIDAD
1	Transportistas	Esmeraldas
2	Entrega de valijas	Esmeraldas
3	Materiales de oficina y computación	Esmeraldas
4	Otros servicios	Esmeraldas

5.4.2.1. Nivel de Dependencia de otros Productos o Servicios

Como en todo mercado la competencia siempre está al acecho es por esto que para brindar un buen producto habitacional con los servicios básicos, en la ciudad de Esmeraldas, depende de algunos proveedores pero no es de manera absoluta porque los posibles beneficiarios también pueden escoger un mejor producto entonces en el mercado, presenta muchas alternativas dando prioridad a los que mejor atienden.

5.4.3. Proyecciones Futuras del Mercado de Proveedores

El mercado de proveedores siempre está evolucionando según sus servicios es por esto que el transcurso de los años ha ocurrido un crecimiento en el número de proveedores y esto es un beneficio ya que hay la facilidad de conseguir materiales de buena calidad y a precios razonables. Es por esto que con el pasar del tiempo este producto irá evolucionando y ayudará a innovar a las empresas constructoras.

5.4.4. Mercado Competidor

La competencia es básicamente el gremio de maestros constructores que existe en la ciudad de Esmeraldas se presentará a continuación los siguientes puntos de competencia con sus respectivas direcciones; no obstante se debe destacar que los competidores locales, también se hacen presente en forma esporádicamente a cumplir con sus respectivos objetivos habitacionales para los cuales les contrataron.

En cuanto al mercado competidor a nivel provincial se encuentra la empresa del Arq. Marco Estupiñán, otras que son de profesionales en la rama, también, está el IESS, que entrega a sus afiliados para la compra directa de casas ya construidas, o para su construcción a través de profesionales de la rama, y existe en la actualidad según las encuestas realizadas una gran posibilidad de ofrecer un estilo de vivienda económico, donde la competencia no sería un impedimento para lograrlo, además se podría contrarrestar a que intervengan empresas o profesionales de otras partes.

En si la competencia que existiría es con el producto de la misma ciudad o de la provincia de Esmeraldas y que se los conoce en el mercado. En los mercados donde la competencia es muy intensa no basta con diseñar una oferta que permita satisfacer las necesidades y deseos de los clientes, ya que los competidores pueden hacer lo mismo. Pero ese no es el caso del mercado de Esmeraldas, en lo que se refiere a la vivienda.

Para la construcción de la vivienda se necesita la siguiente materia prima y materiales indirectos:

Materias Primas:

PRODUCTO	UNIDAD	CANT.	PRECIO	TOTAL
VIGA 9 MM 15*15CM(VC - 6)	UNIDAD	14,00	18,75	262,50
ARMEX 6MM *15*15 (R - 188)	UNIDAD	1,00	48,57	48,57
BLOQUE PRENSADO15	UNIDAD	1500,00	0,44	660,00
ZINC12*0,20MM(COLOMBIANO)	UNIDAD	23,00	8,93	205,39
VIAJE DE SANDUCHE	VIAJE	1,00	86,00	86,00
TRANSPORTE FABRICA VIA DE SANDUCHE	VIAJE	1,00	40,00	40,00
VIAJE DE ARENA FINA	VIAJE	1,00	72,00	72,00
TRANSPORTE FABRICA VIAJE DE ARENA FINA	VIAJE	1,00	40,00	40,00
VIAJE DE PIEDRA BOLA	VIAJE	1,00	108,80	108,80
TRANSPORTE VIAJE DE PIEDRA BOLA	VIAJE	1,00	45,00	45,00
CERAMICA 42,5*42,5(DAMASCO BEIGE	METRO	50,00	9,10	455,00
CEMENTO ROCAFUERTE	SAC50K	60,00	5,46	327,60
TRANSPORTE FABRICA CEMENTO ROCAFUERTE	UNIDAD	60,00	0,82	49,20
TUBO DESAGUE E/C 110MM*3M	UNIDAD	3,00	10,84	32,52
TUBO DESAGUE E/C50MM*3M	UNIDAD	2,00	4,33	8,66
CODO DESAGUE E/C110MM*90	UNIDAD	1,00	2,41	2,41
CODO DESAGUE E/C50MM*90	UNIDAD	1,00	0,80	0,80
				2.444,45

Materiales

Indirectos:

PRODUCTO	MODO	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
MADERA DE ENCOFRADO	UNIDAD	60	3,20	192,00
PUNTALES 4 X 4 X 5 MTS.	UNIDAD	6	12,50	75,00
PUNTALES 2 X 4 X 5 MTS.	UNIDAD	6	10,00	60,00
TIRAS 2 X 3" X 4 MTS.	UNIDAD	20	3,00	60,00
TABLAS ROJAS	UNIDAD	40	2,65	106,00
CUARTONES ROJOS	UNIDAD	25	1,60	40,00

A continuación se detallan los proveedores que se tienen en la actualidad de las materias primas y con los que se continuarán abasteciendo para la construcción de la vivienda:

PROVEEDORES	MATERIALES QUE OFRECEN
MARMOLERIA Y FERRETERIA ROJAS	ELECTRICO
FERRETERIA EL REDONDEL	TODO
CENRO NOVOCENTRO "MADECOR"	PINTURAS Y PLYWOOD
DISTRIBUIDORA SUR	TODO
CENTRO INCAVIT	ZINC, MADERA Y PLYWOOD
DEPOSITO DE MADERA CODESA	BARETAS, CAÑAS, CUARTONES, TABLAS
PREFABRICADOS PICHINCHA	TODO
FERRETERIA SAN EDUARDO	BASICO
CENTRO FERRETERO EL ARTESANO	MENOS HIERRO, BLOQUES, LADRILLO
LADRILELRA ESMERALDAS	SOLO LADRILLOS

5.4.5. Definición y Diferenciación del Producto.

El producto tangible, específicamente construcción de vivienda para personas de bajo recursos económicos, tendrá un proceso metódico y planificado que se ejecuta por una firma legalizada para estos menesteres, por el gremio de maestros constructores constituido por un equipo humano calificado en esta línea. Aunque este producto puede realizarlo personas que no poseen el aval o la calificación otorgada por las autoridades que rigen esta actividad o inclusive la puede ejercer cualquier empírico en esta actividad. Generalmente incluyen dentro de su entorno a varias entidades públicas y privadas, tales como: Banco de

Fomento, Corporación Financiera Ecuatoriana, Miduvi, Mies y otras afines; todos ellos contribuyen que el proceso se lleve a cabo y se cumpla con la gestión de financiamiento y entrega de recursos para la construcción de las viviendas, urbanismo de servicios básicos.

5.4.6. Segmentación del Mercado.

El presente proyecto esta canalizado para los miembros del gremio que ejercen la actividad cotidiana de la construcción del cantón Esmeraldas.

5.4.7. Segmentos del Mercado.

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO
GEOGRÁFICOS:	
Cantón:	Esmeraldas
Área:	Urbana
Parroquias Urbanas:	Simón Plata Torres.
DEMOGRÁFICOS:	
Género:	Ambos sexos
Actividad Económica:	Actividades informales y eventuales
Clase Social:	Media-baja y baja

5.4.8. Características del Segmento de Mercado.

- ⊕ Los miembros del gremio de maestros con residencia permanente.
- ⊕ Personas que tengan la frecuencia de gestionar solicitudes de Construcción de vivienda.
- ⊕ Personas que buscan afianzar su calificación para acreditarse como futuros beneficiarios para la obtención de un financiamiento de una vivienda modesta a bajo costo.

5.4.9. Investigación del Mercado.

5.4.9.1. Investigación Primaria:

PRODUCTO: Gestiones administrativas aduaneras para importar o exportar

CARACTERÍSTICA: El producto que se entrega al final de la gestión de financiamiento bancario, la cual reposa en la construcción de una modesta vivienda constituida con 1 cuarto, cocina, baño, sala y comedor; previo a ello anteponiendo varios componentes primordiales como: recurso humano, logístico, financiero, tecnológico y demás controles que debe llevarse a cabo para que los permisos y autorizaciones puedan otorgarse.

SERVICIO: Producción y comercialización de las edificaciones modestas en los sectores urbanos del sector sur de la ciudad de Esmeraldas.

5.4.10. Determinación de las Necesidades del Segmento del Mercado:

- Población solicitante del producto habitacional
- Cantidad de solicitudes del producto habitacional

- Opinión sobre el producto
- Frecuencia de las construcciones habitacionales.
- Quienes proporcionan el producto
- Costos del producto

5.4.11. Consideraciones para Determinar el Precio.

En cualquier tipo de producto o servicio, hay diferentes calidades y diferentes precios. El precio está influido por la cantidad que se compre, para determinar el precio se siguen una serie de consideraciones, que se menciona a continuación:

La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia. Este porcentaje adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.

La segunda consideración es la demanda potencial del producto habitacional y las condiciones económicas del país. Existen épocas de bonanza que pueden ser aprovechados para reducir los precios. Existen también épocas de crisis económica debido al incremento de inflación social, como en la que actualmente se vive, por lo tanto lo que interesa es permanecer en el mercado a toda costa.

La reacción de la competencia es el tercer factor importante a considerar. Si existen competidores muy fuertes en la construcción de viviendas, su primera reacción frente a un nuevo competidor probablemente sea bajar el precio del producto para que los demandantes no se alejen del proveedor, y con ello debilitar al nuevo competidor.

La estrategia de mercadeo es una de las consideraciones más importantes en la fijación del precio. Las estrategias de mercadeo, serían introducirse en el mercado, ganar mercado, permanecer en el mercado, igualar el precio del competidor más fuerte.

Finalmente hay que considerar el control de precios que todo gobierno puede imponer sobre los productos o servicios.

5.4.12. Variedad.

La oferta existente en el mercado de Esmeraldas, es muy amplia y su variedad de cobertura para los diversos tipos de exigencias que poseen los posibles beneficiarios, con miras a satisfacer los requerimientos que mantienen en lo que respecta en acabados, servicios, calidad y garantía. Para conocer las diferentes variedades de productos de viviendas que se puede otorgar a los clientes.

5.4.13. Precio Promedio.

Para el conocimiento del precio promedio existente, se recurrió a la aplicación de varias encuestas a varios posibles beneficiarios y con ello certificar y comprobar que esta realidad sea certificada; allí que el valor para ejercer una construcción de tipo el valor es modesto de \$15.000; no obstante estos precios pueden variar de acuerdo a la elevación de precio de materiales o la inflación del país.

5.4.14. Marcas.

Para el emprendimiento de este proyecto, se evidenció que en el mercado esmeraldeño, las empresas constructoras de viviendas no se manejan mediante la marca corporativa que representa el gremio de maestro de constructores, para quien labora; todo esto por cuanto se esfuerzan por cubrir el producto sin tomar en cuenta el desarrollo de las características de la marca.

De acuerdo a lo explorado, es necesario trabajar arduamente para posicionar la marca "CONSTRURAMA" en los medios de publicidad y en las mentes de la comunidad de beneficiarios que pugnan por construir su vivienda.

5.4.15. Ubicación

En la trascendencia del estudio realizado en el campo de trabajo, se pudo constatar que los competidores se hallan localizados en la provincia de Esmeraldas. De igual forma la parte de gestión del presente proyecto mantendrá su domicilio en la misma ciudad en la zona del Sur, sector Valle San Rafael,

donde se encuentra ubicada su oficina de captación de clientes o futuros beneficiarios.

5.4.16. Posición del Proyecto (empresa) Frente a la Competencia

Para enfocar la diferenciación de la futura oficina constructora de vivienda, se debe resaltar que la misma contendrá un equipo humano, logística administrativa y operativa, valor agregado en todas las gestiones de construcción en función a sus modelos. La posición que anhela escalar una de las 3 primeras dentro del listado de los proveedores.

Los plazos fijados de pagos serán totalmente fijos, donde ya existe confianza proveedor-cliente, estableciendo 40 días para la entrega de la obra.

5.4.17. Estrategia Comercial.

5.4.17.1. Canales de Comercialización.

Para establecer la importancia en cuanto a la comercialización del producto habitacional en lo referente a las diversas actividades de construcción para cada uno de los empresarios que ejercen en forma cotidiana las negociaciones de soluciones habitacionales, en el entorno de la zona Sur de Esmeraldas, es necesario determinar que se entiende por comercialización, este es el "conjunto de todas las actividades que la empresa debe realizar para crear, promover y distribuir los productos de acuerdo con la demanda de los clientes actuales y potenciales, y las posibilidades de la empresa para producirlas"¹, en este aspecto la comercialización se ocupa no sólo de vender sino que está presente en la misma producción y en la promoción de los productos, además la comercialización se extiende a toda actividad de la empresa, y como es lógico la creación de la empresas se han hecho para vender, si no hay ventas, no hay producción, y si no hay producción no existen empresas.

El propósito de toda empresa es satisfacer las necesidades de los clientes, es decir servir de manera eficiente a los mercados en el que se pugna por el

¹ BELL i. Martín. "Marketing: Conceptos y estrategias" Edit. LIMUSA. Edic. 1ra. Colombia. Año. 1999.

producto habitacional, por lo tanto el mercado sostiene a la empresa, en este sentido la orientación comercial se convierte en una acción fundamental dentro de la empresa; en este contexto, se delimitan los elementos básicos los cuales se manifiestan de la siguiente manera: Demanda del mercado, Oferta de productos, Canales de Distribución y la propia Comercialización.

En este sentido, la comercialización de los distintos modelos de producto habitacional pueden llevar adelante varios procesos que intervienen en la construcción de vivienda que se ejecutará en el cantón Esmeraldas y esta será distribuida en varios segmentos del mercado priorizando a los beneficiarios de bajo recursos económicos.

La distribución del producto habitacional será personalizada, inmediata y directamente en el lugar de requerimiento, para darle valor agregado al producto intelectual y satisfacer al cliente, de manera que el proceso de comercialización.

5.4.18. Mercado Distribuidor.

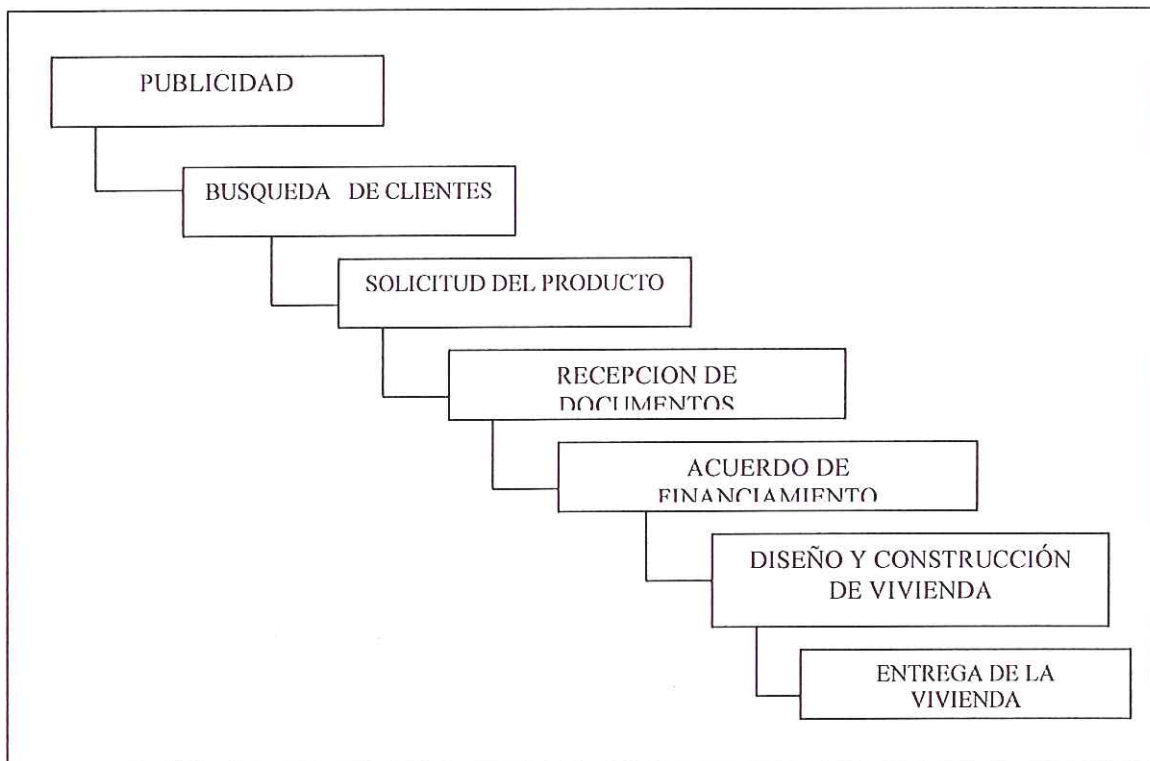
5.4.18.1. Sistema de Distribución y Comercialización.

El propósito de toda empresa es satisfacer las necesidades de los clientes, es decir servir de manera eficiente, eficaz y efectiva cada uno de los eventos de construcciones civiles, a los usuarios finales de la comunidad de beneficiarios de estratos media-bajo y bajo, por lo tanto el mercado sostiene a la empresa, en este sentido la orientación comercial se convierte en una acción fundamental dentro de la empresa; en este contexto, se delimitan los elementos básicos los cuales se manifiestan de la siguiente manera: Demanda del mercado, Oferta del servicio, Canales de Distribución y la propia Comercialización.

En este sentido, la comercialización del producto habitacional se la hará en el cantón Esmeraldas y esta será distribuida a las diferentes tipos de personas naturales de estrato social medio-bajo y bajo de la zona sur del cantón de Esmeraldas que ostentan un espacio de financiamiento para construir su vivienda.

La distribución del servicio será personalizada, inmediata y directamente en el lugar de requerimiento, para darle valor agregado al mismo y satisfacer al cliente, de manera que el proceso de comercialización se lo realizara de acuerdo al siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 1
PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



Elaboración: La Autora

Este mercado es quizás, el que requiere del estudio de un menor número de variables, aun así no deja de ser importante. La disponibilidad de un sistema que garantice la entrega oportuna de los productos al consumidor, en muchos proyectos es relevante, sin embargo hay que determinar canales de distribución, que se lo define como: una serie de organizaciones interdependientes involucradas en el proceso de lograr que el consumidor o el usuario final puedan convenir comprar el producto.

En cuanto a los canales de distribución que se utilizaran son:

Productor → Consumidor Final.

5.4.18.2. Medio de transporte

El servicio que se brindará será en forma directa y personalizada a través de los ejecutivos de ventas o con el gerente para ejercer una negociación cordial, justa, armónica y responsable; otro mecanismo o canal de comercialización serán utilización de papelería (trípticos, folletos, volantes y radio). Cabe indicar que el presente proyecto se diseñará e implementará una página Web donde el servicio en su calidad integral, se la podrá conocer gracias a este recurso tecnológico.

Es decir se podrá transportar el servicio aduanas a través de la Internet, donde este es un componente para su certificación, aprobación de los diferentes documentos electrónicos referentes a las importaciones y exportaciones.

5.4.18.3. Tiempo de Entrega

Los tiempos de entrega para el producto se lo realizaran de acuerdo al cronograma que establezca el gremio con cada cliente para la entrega de la vivienda.

La ventaja que se tiene es que el gremio disminuye los costos de mano de obra, con relación a la competencia, ellos no propenden a la riqueza, ofrecen un producto donde su utilidad sirva para generar un patrimonio a largo plazo, su real posición es generar mano de obra constante para su socios, sin descuidar la calidad que debe tener una vivienda económica.

La desventaja seria que los clientes a último momento no lleguen a creer en el producto que se les entregará, o que los productos sufran crisis inflacionarias o de escasez, y prefieran que se los realice un profesional de la rama, lo que resultaría más caro.

Los profesionales que incursiona en este tipo de actividades, de acuerdo con la experiencia y el tiempo de transacciones o gestiones aduaneras, va depender de efectividad de movilización, gestión, monitoreo de los eventos de aforos, inspección, desaduanización, nacionalización, embarque, transportación, estibación y demás actividades propias de este servicio.

5.4.18.4. Variables Externas.-

La crisis financiera mundial provocada por los países desarrollados en el año 2008, tuvo su impacto en la economía del Ecuador, las restricciones de las importaciones a través de las salvaguardias, provocó que ciertas empresas tomen medidas drásticas sobre el empleo, la política fiscal redujo su inversión social y tuvo que acomodar sus presupuestos, perjudicando a la parte social del país, lo que generó que las finanzas reajusten sus costos y estrategias crediticias, dejando fuera a un sector socio – económico de ciertas necesidades primarias que se pensaba lo iban a lograr.

Esta situación perjudicó justamente, en la rama de la construcción, disminuyendo los procesos planificados de producción, alterando los costos y disminuyendo la mano de obra de los maestros de la construcción civil. Sin embargo, estas situaciones se han tornado como oportunidades para el Gremio de Maestros de la Construcción, porque se desarrolla un producto a menor inversión y bajo la misma calidad, creando una competencia social de mercado, sin infringir en leyes o reglas dentro del sector de la construcción. Además el gremio no trabaja con la finalidad de obtener una exagerada utilidad, más bien posibilita a los beneficiarios pagar una cuota cómoda, y que permite que sus ingresos suban acorde a las leyes laborales y la cuota se mantenga, lo que le permite en corto plazo superar su iliquidez.

5.4.18.5. Análisis

FODA

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Mano de Obra Calificada- Gremio Constituido Legalmente- Son prioridad par el gobierno	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Crédito para Vivienda- Demanda de clientes insatisfecha- Apoyo del Gobierno Central
DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Escasa Maquinaria para Proceso- Capital de Operación- Fortalecimiento Organizacional	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">- Crisis Financiera- Fenómenos Climaticos- Crisis Política. Y social.

5.4.18.6. Estrategias de Ventas, Promoción y Publicidad.

Una vez que se realizó el estudio de mercado, se pudo determinar que los encuestados, si bien conocían de los costos de viviendas que ofrecían ciertas empresas constructoras, no habían escuchado sobre el Gremio, esto llevo a concretar una posibilidad de crear ciertas estrategias, que permitan llegar a los cliente potenciales, que tengan la posibilidad de acceder a una vivienda económica.

Este trabajo de difusión y conocimiento del servicio que se vaya a ofrecer, se lo realizará a través de la difusión de persona a persona, por medio de reuniones en asociaciones o gremios, medios radiales, en espacios de televisión que permitan difundir el programa habitacional y su finalidad, presentar la maqueta en las oficinas del gremio para su demostración, además de presentarlo al gobierno, como alternativa de solución habitacional. Toda esta información permitirá ubicar al cliente en el tipo y casa que desee construir, permitiendo que el cliente constate los beneficios del producto a ofrecer.

En el ámbito de la promoción y publicidad dentro de lo pertinente a la actividad empresarial, es necesario considerar su importancia y efecto en la comunidad de los estratos social medio-bajo y bajo del sector sur de la ciudad de Esmeraldas, es así que para que el cliente quiera adquirir o convenir la construcción de una

vivienda de “**CONSTRURAMA**”, hay que dárselos a conocer, en este sentido, se llama promoción y publicidad al “conjunto de actividades que contribuyen a despertar el entusiasmo de consumidores, vendedores, intermediarios, por un producto determinado, mediante diferentes recursos e instrumentos que la misma empresa controla”², en este aspecto, la promoción y publicidad despiertan la atención de todos los involucrados en el plan de la comercialización.

Para promover las ventas de los productos a los consumidores, es necesario determinar de manera específica los medios que la empresa ha de utilizar para promocionar sus productos, este medio de promoción se lo conoce como la publicidad, el cual se ha convertido en uno de los más importantes mecanismos para promocionar en servicio aduanero, en este sentido es necesario establecer que la utilización de la publicidad consiste en:

- Saber elegir los medios, gracias a los cuales una empresa transmitirá su mensaje a los posibles beneficiarios.
- Comprar espacios a tiempo en los medios de comunicación masiva.
- Presentar adecuadamente el mensaje de modo que despierten el deseo de adquirir el producto habitacional que se está promocionando.
- Es así que, para promocionar los múltiples modelos de producto habitacional del sector con muchas limitaciones económicas en la ciudad de Esmeraldas, la oficina del gremio de maestros constructores potenciará de manera eficiente su presentación del producto y el lanzamiento de este en el mercado interno de la provincia, en este sentido la presentación estará determinada por su propia publicidad del producto habitacional el cual lleva el nombre de una marca “**CONSTRURAMA**” de manera que su presentación será como lo demuestra el siguiente gráfico:

² BELL i. Martín. "Marketing: Conceptos y estrategias" Edit. LIMUSA. Edic. 1ra. Colombia. Año.

GRÁFICO Nº 2

PUBLICIDAD Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO



Con la presentación del producto, es necesario determinar la importancia que cumple esta acción dentro del funcionamiento de la empresa, por lo que se puede considerar que la publicidad es la parte central en el procedimiento de ventas, desde esta razón se establece que la publicidad es una actividad de alta especialización en cuanto esta requiere de técnicas adecuadas y precisas para llegar al cliente, es decir se debe determinar su mensaje, su tamaño, su frecuencia en el mercado y su posición. Por lo tanto, para ingresar al mercado con el producto de construcción de vivienda "CONSTRURAMA" es necesario que los usuarios finales conozcan las bondades del mismo para poder difundir su utilización mediante técnicas de marketing y publicidad, además se hará la respectiva propaganda en las diferentes comunidades asentadas en los alrededores del cantón Esmeraldas en las que se explicará los servicios que brindará el Proyecto, esto se hará a través de mensajes, reuniones, hojas volantes, espacios radiales, etcétera.

También se diseñara e implementará un Website, donde los posibles clientes visiten a menudo y puedan conocer la infraestructura, calidad, seriedad y eficiencia con se gestiona los diferentes tramites vinculados a la construcción de las viviendas modestas y económicas, mantendrá una interactividad con el usuario donde pueda comprometerse a informarse del producto , contando con una base de datos, la cual permita registrar cada uno los futuros beneficiarios, ofreciendo todos los modelos e vivienda que se otorga, su forma de pago, plazo, interés y garantía.

5.4.18.7. Marketing y Promoción en línea

5.4.18.7.1 Buscadores

Registrar su sitio generalmente no tiene costo alguno, aunque en la actualidad es posible obtener una mejor posición en muchos buscadores a cambio de una tarifa considerable. A menos que su empresa cuente con un abultado presupuesto para marketing, esto no es conveniente para la mayoría de las nuevas empresas virtuales. En Internet encontrará servicios que le cobran por registrar su sitio con cientos de buscadores. Generalmente, esto no es necesario porque registrar un sitio no es algo tan difícil de hacer, pero sí hay que dedicarle tiempo.

Al explorar Internet las 24 horas del día, los buscadores catalogan las numerosas páginas que hay en la red y crean índices de acuerdo con el contenido de su sitio. Sin embargo, existen algunos puntos que debe considerar para que los buscadores puedan acceder fácilmente a su sitio Web.

Antes de registrar su sitio en los buscadores, querrá incorporar "meta tags" a las etiquetas de sus documentos HTML. Las meta tags corresponden a un listado de palabras clave que probablemente escribirán los usuarios en un buscador cuando busquen un producto o servicio. Muchos buscadores catalogarán su sitio sobre la base de estas palabras clave, como también el contenido del texto incluido en su sitio.

5.4.18.7.2. Publicidad con Banners

Los anuncios publicitarios en Internet o banners se han transformado en la forma más común de publicidad en línea. Éstos corresponden a los avisos rectangulares parpadeantes que ve en la parte superior y los costados de la mayoría de los sitios Web comerciales y de aficionados. DoubleClick y LinkExchange son los principales distribuidores de publicidad en línea con banners. Los banners constituyen una forma de hacer llegar sus campañas de marketing a miles de potenciales consumidores.



5.5. Inversión

Para la realización de este proyecto, se requiere de inversión inicial para el capital operacional que servirá para financiar el conjunto de máquinas y activos necesarios para el funcionamiento de la constructora. A continuación se detalla la inversión fija del presente proyecto.

RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA			
DESCRIPCION			TOTAL
EQUIPOS INFORMATICOS			2.350,00
MUEBLES DE OFICINA			1.467,00
EQUIPOS DE OFICINA			3.170,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS			5.386,00
SUMINISTROS DE OFICINA			322,50
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			136,70
MATERIA PRIMA	2	9.133,26	18.266,52
GASTOS DE CONSTITUCION			810,00
ROL DE HONORRIOS	1	250,00	250,00
TOTAL DE INVERSION INICIAL			32.168,72

5.5.1. Ingeniería de Proyecto

La información descrita en los ítems subsiguientes fue obtenida de los diferentes instrumentos de la metodología de investigación aplicada para el desarrollo del proyecto a constituir, diseñando la forma práctica de los procesos y descripción de la construcción de vivienda económica desarrollada por el gremio de maestros de la construcción de Esmeraldas.

5.5.2. Característica del Producto

Este proyecto es una compensación a dar vivienda económica creando o construyendo casas de orden social, lo que ofrece un equipo de maestros agrupados en un gremio pueden obtener ingresos y ofertar la mano de obra económica y requerir un diferencial para capitalizar y realizar o construir vivienda económica.

5.5.3. Proceso de Producción y Comercialización.

Dentro del proceso tendrá que dar a conocer al gremio a través de una difusión masiva para que el gremio sea conocido y acudan a buscarlos para la construcción de sus viviendas económicas.

Indicar al cliente como se realiza la contratación a través de una oficina, donde le indican requisitos y documentos que debe presentar con los respectivos documentos y trámites legales respectivos. En cuanto a la entrada esta puede ser: directa, a través del MIDUVI, o préstamos bancarios.

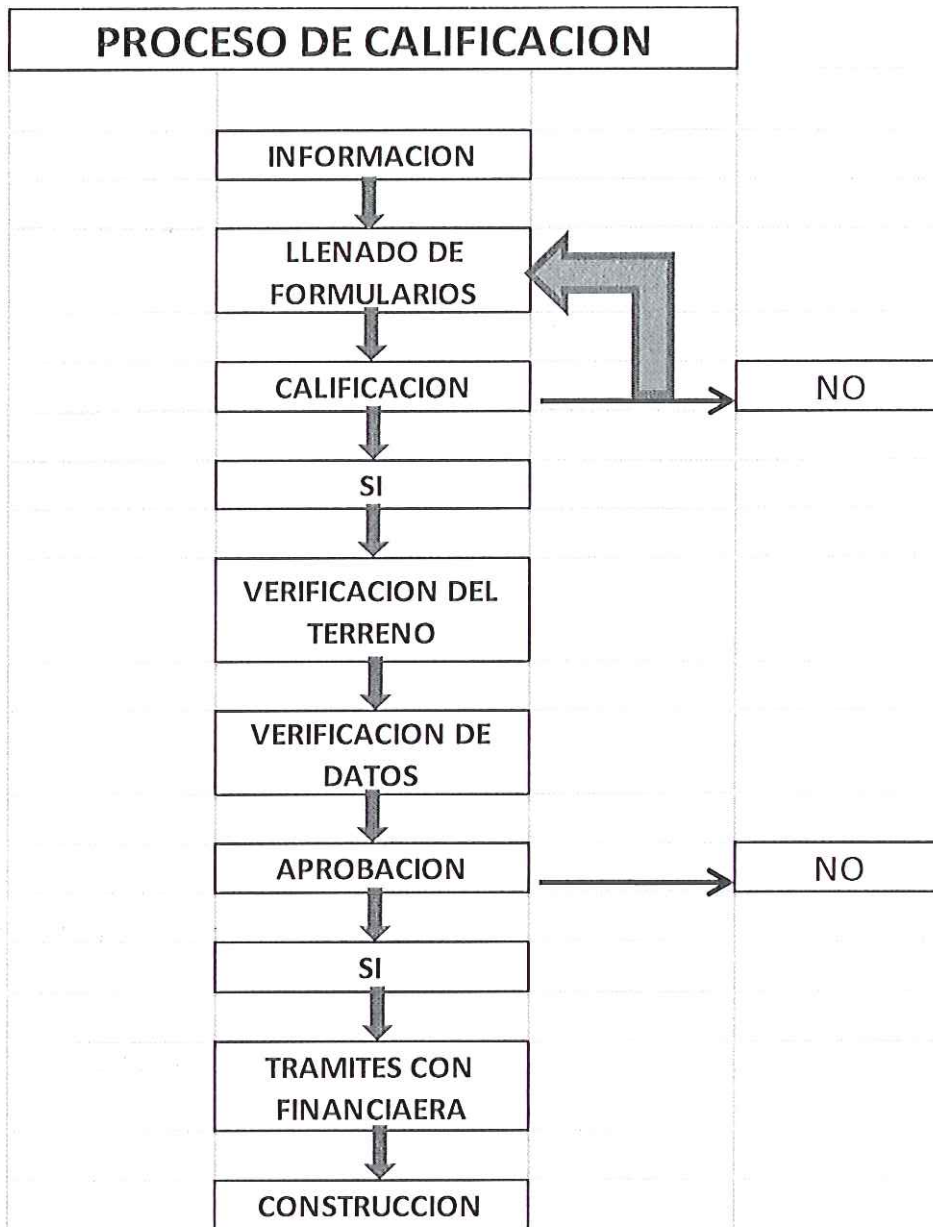
La responsabilidad de la construcción de la vivienda se contrae cuando el beneficiario cumpla y cubra los requisitos, y el tiempo para la entrega de esta vivienda será en el plazo de 3 meses, por lo tanto se convierte en un convenio entre las partes.

5.5.4. Descripción del Proceso

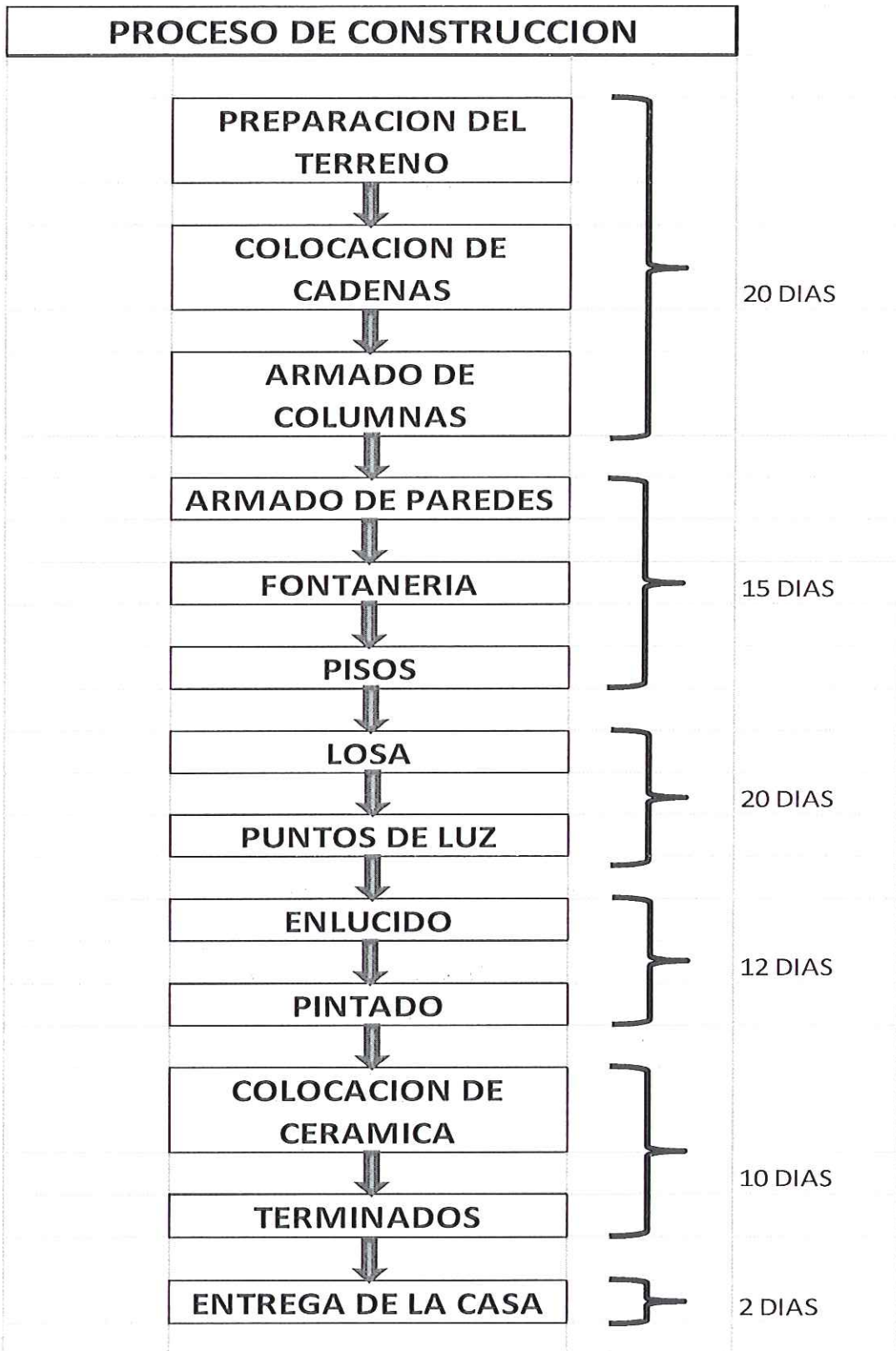
El beneficiario indica el terreno donde se ubicará la vivienda, el grupo de maestros del gremio y un profesional del área del gremio, para que se realice el levantamiento del terreno, el mismo que será en el sector sur, donde se realizó la investigación, los terrenos no deben estar en laderas, filo de río, lomas muy empinadas. Es decir los terrenos deben ser factibles, de fácil acceso para llevar los materiales de construcción, se inicia el proceso con la construcción de bases, vigas, hacer la loza, levantar paredes, cables para la luz eléctrica, instalaciones de agua y de teléfono, realizar enlucidos, pintado, baldosas, colocar puertas, ventanas, acabados y entregar las llaves al beneficiario.

5.5.5. Flujos de Proceso

5.5.5.1. Flujo de Calificación



5.5.5.2. Flujo de construcción



5.6. Sistema de Comercialización.

Investigar en el sector sur, aquellos que tienen terrenos y cumplen con las características y realizar negociaciones o incentivarlos a que construyan. Investigar las necesidades del mercado hacer que el cliente se sienta identificado con el producto que se le va a brindar frente al de los competidores.

Saber escuchar al cliente en el momento de la negociación y no poner objeción a su criterio, buscar como objetivo cristalizar la venta. La difusión se realiza a través de promoción, puerta a puerta, persona a persona, radio, prensa, valla publicitaria, publicidad televisiva, entrevistas.

5.6.1. Tamaño del Mercado.

El mercado que asegura la oportunidad del proyecto está dado por la construcción de 10 casas al año, y el siguiente año dos casas más, y así se irán aumentando la construcción y por ende el capital, como también la mano de obra a través de los miembros del gremio que son los socios y que serán también maestros de la construcción civil de Esmeraldas.

5.6.2. Disponibilidad de Materia Prima.

Todos los materiales existen en el mercado, y ningún material es de exportación, en el sector sur, existen algunos proveedores de materia prima, ferreterías, depósitos de bloque, cemento, cooperativas que transportan arena, ripio, piedra, bola, etc.

5.6.3. Disponibilidad de Capital

El proyecto será financiado con un convenio de CFN (Corporación Financiera Nacional) y para futuras construcciones de las viviendas económicas, se realizarán a través de la banca local. Otro puede ser a través del Miduvi que puede financiar la entrada y el Banco la diferencia.

5.5.4 Programa de Producción

Este se estableció en base a un modelo de producción que es una vivienda de 8x6 metros cuadrados, la misma que tendrá su especificación técnica, y que se piensa construir 10 viviendas por año.

5.5.5. Localización y Tamaño

El presente proyecto tiene como localización física en el cantón Esmeraldas, en la parroquia Simón Plata Torres, éste cuenta con una población de 40.376, es decir, 18.460 son hombres (49%) y 21.780 mujeres (51%), con una tasa de crecimiento anual (1990-2001) de 1.4%. Además, 8.438 corresponden a la población económicamente activa que constituye el 23%.

La ciudad de Esmeraldas posee 95.124 (Censo 2001) habitantes, cuya tasa de crecimiento anual representa (0.32%). Revisadas y analizadas las estadísticas, dentro de la población económicamente activa, Existen empresarios que se dedican a diseñar programas de viviendas.

Además de esta relación, es necesario analizar la infraestructura con la que cuenta el cantón Esmeraldas con un desarrollo de viviendas en los diversos sectores de la urbe, dado que posee varias ventajas para laborar con esta comunidad, dado el que gremio de constructores se encuentra con un posicionamiento normal con miras a ejecutar una obra social que beneficiará a múltiples familias de bajos recursos económicos.

El lugar de atención es en la oficina del Gremio ubicado en el Pasaje Artesanal junto al Municipio de Esmeraldas, en las calles 9 de Octubre entre Sucre y Bolívar, frente al Parque Luis Vargas Torres, conocido como Parque Central. Y la producción se realizará en los terrenos de cada uno de los beneficiarios.

5.5.6 Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto.

El tamaño óptimo de la planta se consideró tomando los datos de la demanda potencial insatisfecha. Como se puede observar, el incremento en la demanda potencial insatisfecha es muy pronunciado. El gremio de constructores debe considerar varias cuestiones. Primero que es más fácil diseñar, construir y entregar a corto plazo una vivienda modesta y económica que máximo se pague

en 10 años. La estrategia del nuevo competidor es detectar las debilidades o problemas que padece la competencia actual, para no cometer los mismos errores y entrar al mercado insatisfecho; otro factor que se analizó es el precio de venta por el producto; la mayoría de los demandantes de acuerdo al estudio de mercado realizado preferían inclinarse por diversos modelos de vivienda que posee el gremio para sus futuros clientes, porque se denota que la mayoría se inclinan por el proveedor que ofrece el menor precio, siempre que la calidad del producto sea al menos igual a la de los que actualmente se ofrecen.

5.5.7. Distribución de la Planta.

OFICINA ADMINISTRATIVA:

1. Computadores
2. Impresoras
3. Software Contable
4. Equipos y maquinarias
5. Materiales y Herramientas
6. Vehículo

5.5.8. Inversión de Equipos y Maquinarias

DESCRIPCION	CANTIDAD	C/U	C/T
COMPUTADORES	2	1.000,00	350,00
IMPRESORAS	2	120,00	6.000,00
MUEBLES DE OFICINAS	3	150,00	700,00
ARCHIVADORES	2	250,00	4.500,00
ENSERES DE OFICINA	2	30,00	7.000,00
TOTAL			18.550,00

Se puede considerar los requerimientos que necesita el gremio que es de \$ 32.158,72

5.6. Estudio Organizacional y Legal

5.6.1 Nombre del Negocio.

Para el presente proyecto ha sido necesario colocar un nombre que identifique al negocio, el cual está basado en siglas que representan la esencia del accionar de las construcciones de viviendas modestas y económicas, considerando en evitar los riesgos de conflictos por plagios, usurpaciones o apropiaciones indebidas de marcas o patentes ya conocidas. El nombre que se establecido es **“CONSTRURAMA”**.

Como es de conocimiento público, el nombre de la organización para que pueda ser partícipe del arranque o iniciación se lo registrará en la respectivas Cámaras y entidades afines que validen, certifique y autoricen su funcionamiento para ejercer las labores de construcciones de vivienda; entre ellas están: Cámara de Comercio, Cámara de Pequeña y mediana Industria, Registro Mercantil, SRI, Municipio.

5.6.2. Logo.

Para fortalecer la estructura organizativa y administrativa, se ha ejercido una planificación en el diseño de un logotipo que identifique y represente las características del negocio en mención, tomando en cuenta que la organización posee diferentes enfoques de comercialización del producto habitacional, lo cual servirá como elemento primordial para diferenciar las construcciones civiles que se brindará en la marcha del proyecto.

Para clarificar la idea, es menester indicar a partir de la instauración del **logotipo**, se utilizará en todos los soportes y/o documentos que certifiquen el origen de **“CONSTRURAMA”** y por consiguiente se pueda membretar la hojas, folletos, trípticos, avisos publicitarios y portal Web.

CONSTRURAMA



5.6.3. Propuesta de Ventas (slogan)

Para el desarrollo de la venta del producto habitacional modesto y económico que se ofrece, se implementará un slogan claro, sencillo y practico que agrupe y socialice la imagen que se desea reflejar en el posible cliente final dentro de la comunidad aspirante a beneficiarse con una vivienda; el cual refiere: "PENSANDO EN TU FUTURO". Con este elemento de vital elaborado en forma metódica y analítica, se ha elaborado un plan de negocios, donde está implícito la presencia programa de promoción en la oferta del producto de vivienda, que mediante diferentes medios de publicidad y herramientas de marketing, se ha considerado captar los posibles y futuros clientes.

Puntualizando que este programa se utilizará sólo a la apertura de la oficina, y se lo aplicará en forma directa o indirecta, enfocando varios soportes del marketing: Avisos, Tríptico, Web Site y demás afines. No obstante podrá beneficiarse con un mayor margen si encadena a múltiples clientes. Para llevar adelante el proyecto, se establecerán alianzas estratégicas para obtener apoyo técnico, financiero y capacitación.

Frente a los competidores representados por las empresas constructoras de viviendas existentes en la provincia de Esmeraldas y hoy por hoy en el país, es necesario usar como estrategia el marketing, aprovechando la tendencia del e_commerce (comercio electrónico), mediante la Internet para que la comunidad importadora y exportadora puedan acceder a solicitar el servicio que se oferta.

5.6.4 Características y tipo de Organización.

En lo concerniente a la modalidad en que se desenvolverá la Oficina de del Gremio de maestro constructores civiles, será de tipo privado, con soporte y financiamiento particular, y no estará asociada con otras entidades sean éstas públicas o privadas; de acuerdo al funcionamiento de toda organización se priorizará y mantendrá su elementos, tales como: la planificación, dirección, organización, control, evaluación constante.

Para la consecución de buenos resultado se hace evidente la dirección se asociará con unas buenas relaciones humanas con el talento humano, fortaleciendo su accionar con motivaciones, estímulos y reconocimientos por la metas y objetivos alcanzados. Delineado planes de contingencias y de retroalimentación, en caso de debilidades en el logro de los propósitos de la egresa, proyectando nuevos objetivos a corto y mediano plazo sin incurrir en riesgos o errores cometidos anteriormente.

Se ha determinado en forma acertada, que el tipo de organización que se implementará estará basada en la **FORMAL** y en su estructura se vinculará la **LINEA**, estableciendo los elementos de la dirección, administración, control y evaluación antes y después de la ejecución de cada una de las transacciones aduaneras realizadas por “**CONSTRURAMA**”, también se hace énfasis, que a pesar de ser una organización de dimensión pequeña, se aplicará una estructura organizativa, la cual implique líneas de autoridad bien definidas, canales de comunicación y la asignación de explícitas responsabilidades a cada uno de los colaboradores.

Como en toda empresa, se ha planificado y diseñado un manual de funciones y de procedimientos como soportes cotidiano, para que coadyuve en la efectividad y eficiencia del rendimiento y calidad de su trabajo dentro de su área de trabajo.

Este gremio estará conformado por un grupo artesanal, cuyos miembros conforman un grupo asociativa, estará presidida por el **PRESIDENTE**, **VICEPRESIDENTE** Y **SECRETARIO**, además contará con un Consejo Administrativo y Consejo de Vigilancia.

Dentro de su estructura orgánica el gremio tendrá una cuenta en un banco de la localidad para las transacciones propias del gremio. También se requerirá de una contadora/o que cumplirá las funciones del cargo y adicional los de secretaria.

Este gremio funcionará sin fines de lucro, ya que tiene capital financiado por instituciones públicas y privadas, y este gremio a través de la construcción buscará el bienestar de sus agremiados y su capitalización operacional.

5.6.5 Misión, Visión y Objetivos

MISION:

A través de la mano de obra económica y un porcentaje justo de ganancia, ofrecer una vivienda económica al alcance de personas cuyos ingresos eran limitados, ahora puedan adquirirla, además de facilitar sus trámites y la construcción en corto tiempo, para que puedan habitarla en condiciones que permita cambiar su estilo de vida.

VISION:

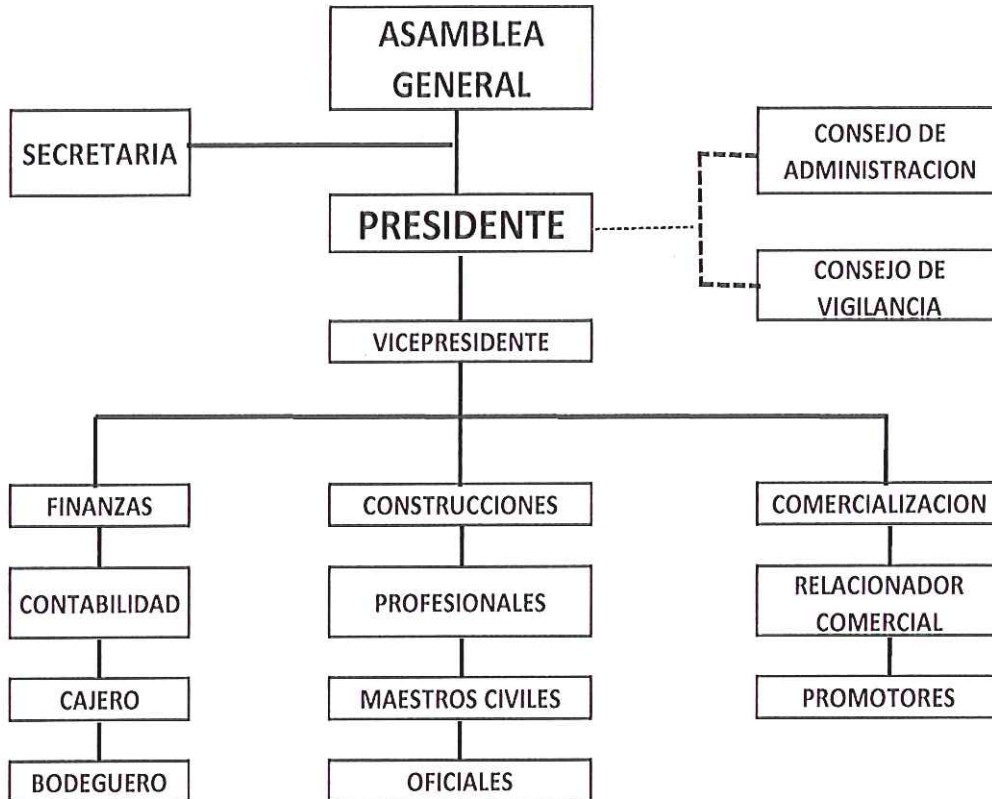
En un mediano plazo ser una Institución, que garantice vivienda económica con la finalidad de mejorar las condiciones de vida de los beneficiarios y crear un capital patrimonial que permite incrementar los ingresos permitiendo su seguridad laboral y sostenibilidad del gremio de maestros.

OBJETIVOS:

Generar mano de obra para mejorar las condiciones de vida de los socios del gremio y entregar a los beneficiarios del proyecto una casa económica que garantice la satisfacción de una real necesidad.

5.6.6. Organigrama Estructural y Funcional de la Organización.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL GREMIO DE MAESTROS CONSTRUCTORES CIVILES DE ESMERALDAS



FUNCIONAL:

El gremio estará representado de la siguiente manera:

Presidente del Gremio.- elegido por la Asamblea, su función es controlar todo el proceso operativo del Proyecto y decidir situaciones de carácter legal y de las relaciones con las diferentes entes financieros, para promocionar y viabilizar los aspectos sobre los convenios y préstamos bancarios a los beneficiarios de las viviendas.

Vicepresidente.- Su función es representar al Presidente en caso de ausencia del cargo.

Secretario/a.- Es quien lleva todos las actas de las asambleas y de los Consejos de Administración y vigilancia.

Contador/a.- Es la encargada de llevar todos los registros contables y el procesamiento de Balances del gremio, será la encargada de dar la información sobre los aspectos financieros de las viviendas a construir.

Cajera/o.- Será la encargada de receiptar los dineros que se reciben por las cuotas iniciales de las viviendas, o por ingresos no establecidos por el gremio, diariamente liquidará mediante facturas al contador, para que se realice el depósito bancario instantáneamente.

Profesionales de Apoyo.- serán quienes garanticen el control de calidad de las viviendas en los aspectos de: construcción civil, electricidad, gasfitería y fontanería, ebanistería, entre estos están ingenieros civiles, arquitectos, técnicos en electricidad, técnicos en fontanería.

Promotores/as.- Serán quienes visiten a los diferentes clientes sean estos: personas naturales, asociaciones, cooperativas, colegios, Instituciones Privadas y Públicas y otros, donde ofertarán la construcción de vivienda económica.

Servicios.- serán los encargados de la limpieza de la Institución y de la mensajería del Gremio.

Bodeguero.- es el encargado del control de los inventarios de los materiales y herramientas que se utilicen en la construcción de las viviendas.

Maestros de Obra.- quienes serán los encargados de dirigir la construcción de las viviendas, serán asesorados por los profesionales.

Oficiales.- serán quienes lleven la parte operativa de acuerdo al avance de la obra, y estarán a cargo del Maestro de la Obra.

5.6.7. Trámites y Permisos para Funcionamiento

Requiere de los siguientes trámites:

REGISTROS

- ❖ RUC
- ❖ Federación de Artesanos Esmeraldas.

PERMISOS

- ❖ Funcionamiento en el Municipio de Esmeraldas
- ❖ Cuerpo de Bomberos.

VARIOS

- ❖ Solicitud de medidor de agua.
- ❖ Solicitud de medidor de luz
- ❖ Solicitud de línea telefónica

REQUISITOS

- ❖ Copia y original de cédula de todos los que constituyen el gremio.
- ❖ Copia y original de certificado de votación de todos los que constituyen el gremio
- ❖ Planilla de servicios básicos.

Para poder realizar una construcción el Comisario del Gremio de Maestros, entidad clasista y el Departamento de Planificación Urbana a través del Comisario de Construcciones del Municipio, se exigirá a los maestros albañiles, jefes de obra y operarios el respectivo carnet del gremio, el de la Federación de Maestros Albañiles del Ecuador y el carnet del Seguro Social.

5.7. Estudio Económico Financiero

5.7.1 Inversión Fija

EQUIPOS INFORMATICOS

CANTIDAD	UNIDAD DE	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1		Computadores	1.100,00	1.100,00
1		INFOCUS	800,00	800,00
1		Cámara Digital	450,00	450,00
				-
		TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		2.350,00

MUEBLES DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2		Escritorios	165,00	330,00
2		Sillones	125,00	250,00
12		Sillas	14,00	168,00
2		Archivador	135,00	270,00
2		Papeleras	12,00	24,00
1		Mesa de Reuniones	300,00	300,00
1		Pizarra de Tiza Liquida	125,00	125,00
				-
		TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1.467,00

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2		sumadora	150,00	300,00
2		Telefono	45,00	90,00
1		copiadora	1.200,00	1.200,00
1		Televisor de 21"	680,00	680,00
1		Aire Acondicionado	680,00	680,00
1		Ventiladores	85,00	85,00
1		Dispensador de agua	135,00	135,00
		TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		3.170,00

MAQUINARIA Y EQUIPO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1		Mezcladora	850,00	850,00
1		Vibradora	850,00	850,00
1		Aplanadora Manual	2.200,00	2.200,00
1		Bomba de Agua	350,00	350,00
4		Carretillas	65,00	260,00
6		Palas	35,00	210,00
6		Cajones Metálicas	55,00	330,00
3		Combos	28,00	84,00
4		Martillos	18,00	72,00
1		Zizalla Manual	180,00	180,00
				-
		TOTAL MAQUINARIA		5.386,00

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
		NO FUNGIBLES		-
2		Porta cinta	5,00	10,00
2		Perforadora	10,00	20,00
2		Grapadora	8,00	16,00
				-
		TOTAL NO FUNGIBLES		46,00
		FUNGIBLES		
5	cajas	Clips	0,60	3,00
2	cajas	Grapas	1,60	3,20
5	resmas	Hojas A4	4,00	20,00
24	unidades	Esferos	0,25	6,00
10	unidades	Marcadores de Tiza Liquida	0,60	6,00
2	unidades	Cinta de Embalaje	1,25	2,50
2	unidades	Cinta scotch	1,40	2,80
10	unidades	Carpetas Folder para archivo	4,30	43,00
2	unidad	cartuchos de Toner	95,00	190,00
				-
		TOTAL FUNGIBLES		276,50
		TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		322,50

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
		NO FUNGIBLES		
2	Unid.	ESCOBAS	2,00	4,00
1	Unid.	TRAPEADOR	3,50	7,00
2	Unid.	PALA RECOJEDOR DE BASURA	2,50	2,50
3	Unid.	Basureros inoxidables para oficina	35,00	70,00
1	Unid.	TACHOS DE BASURA	12,00	24,00
		TOTAL NO FUNGIBLES		107,50
		FUNGIBLES		
2	PAQUETE	FUNDAS DE BASURA GRANDES 10 *1	0,90	1,80
2	PAQUETE	FUNDAS DE BASURA PEQUEÑAS 10*1	0,70	1,40
12	UNIDAD	PAPEL HIGIENICO	0,30	3,60
2	GALONES	PINOKLIN	8,70	17,40
2	GALONES	COLORO	2,50	5,00
		TOTAL FUNGIBLES		29,20
		TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		136,70

Gastos de Constitución

Honorarios de abogado	150,00
Permisos Municipales	120,00
Permisos Cuerpo de Bomberos	120,00
Gasto de publicidad Difusión Proyecto	60,00
Afiliación a La Cámara de la Construcción	110,00
Inscripción en el Registro Mercantil	50,00
Otros Permisos	200,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	810,00

TOTAL INVERSION FIJA

13.642,20

5.7.2 ROL DE PAGO PROFORMA

ROL DE PAGO PROFORMA									
		REMUNERACION MINIMA UNIFICADA	PORCENTAJE DE LIQUIDACION						
N°	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	IESS PATRONAL 12,16%	TOTAL SUELDO MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	GERENTE	320,00	320,00	26,67	29,17	26,67	38,88	441,38	5.296,56
1	CONTADORA-SECRETARIA	250,00	250,00	20,83	29,17	20,83	30,38	351,21	4.214,50
1	PROMOCIONISTA / VENDEDOR/A	300,00	300,00	25,00	29,17	25,00	36,45	415,62	4.987,40
1	MAESTRO MAYOR	350,00	350,00	29,17	29,17	29,17	42,53	480,03	5.760,30
			-	-		-	-	-	-
			-	-		-	-	-	-
4	TOTAL	1220,00	1220,00	101,67	116,67	101,67	148,23	1688,23	20258,76
	SUELDOS MENSUALES	1220,00							
	APORTE IESS PATRONAL	148,23							
	TOTAL DE SUELDOS MENSUAL	1368,23							

5.7.3 RESUMEN DE HONORARIOS

ROL DE PAGO PROFORMA DE HONORARIOS		
ROL DE HONORARIOS		
N°	FUNCION	VALOR
1	ARQ. DEL GREMIO	250,00
	TOTAL	250,00

5.7.4 RESUMEN GASTOS

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H								
COSTO KV/H		0,32						
N°	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
			h	d				
1	TELEVISOR 21"	70	4	24	96	6,72	2,15	2,15
1	AIRE ACONDICIONADO	280	8	24	192	53,76	17,20	17,20
1	COPIADORA	270	4	24	96	25,92	8,29	8,29
8	FOCOS FLUORECENTE (8 de 15W c/u)	120	4	24	96	11,52	3,69	29,49
1	VENTILADOR	85	8	24	192	16,32	5,22	5,22
1	EQUIPO DE COMPUTO	300	8	24	192	57,6	18,43	18,43
TOTAL MENSUAL						171,84	54,99	80,79

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE AGUA POTABLE MENSUAL EN M				
COSTO POR M ³		0,60		
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
24	Agua potable	0,5	12	7,20
TOTAL MENSUAL				7,20

CONSUMO DE PLANILLA TELEFONICA 150,00

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO TELEFONICO				
COSTO POR MINUTO		0,048		
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
24	Teléfono	65	1560	74,88
TOTAL MENSUAL				74,88

5.7.5. RESUMEN DE INVERSION

RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA			
DESCRIPCION			TOTAL
EQUIPOS INFORMATICOS			2.350,00
MUEBLES DE OFICINA			1.467,00
EQUIPOS DE OFICINA			3.170,00
MAQUINARIA Y EQUIPO			5.386,00
SUMINISTROS DE OFICINA			322,50
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			136,70
MATERIA PRIMA	2	9.133,26	18.266,52
GASTOS DE CONSTITUCION			810,00
REMUNERACIONES	1	-	
ROL DE HONORARIOS	1	250,00	250,00
TOTAL INVERSION INICIAL			32.158,72

5.7.6. FINANCIAMIENTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
COSTO DE CAPITAL						
INVERSION INICIAL	32.158,72					
DESCRIPCION	APORTE DE CAPITAL	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
APORTE PROPIO	4.000,00	0,124383	Tasa Pasiva	3,85	0,0385	0,00479
OTROS APORTES		0,000000	TASA ACTIVA		0	0,000000
PRESTAMO BANCARIO	28.158,72	0,875617	Tasa Activa	9,24	0,0924	0,08091
TOTAL INVERSION	32.158,72	1,000000				0,085696
COSTO DE CAPITAL						8,57%

5.7.7. TABLA DE PRÉSTAMOS

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL PARA BENEFICIARIO				
METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	11.500,00	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL		8,54%	PERIODOS	144
PLAZO		12 AÑOS		
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0,71%	PAGO PERIODICO		127,91
PERIODO	PAGO	INTERESS	CAPITAL	SALDO
	PERIODICO	PAGADOS	PAGADO	INSOLUTO
0				11.500,00
1	127,91	81,84	46,07	11.453,93
2	127,91	81,51	46,40	11.407,53
3	127,91	81,18	46,73	11.360,80
4	127,91	80,85	47,06	11.313,74
5	127,91	80,52	47,40	11.266,35
6	127,91	80,18	47,73	11.218,61
7	127,91	79,84	48,07	11.170,54
8	127,91	79,50	48,42	11.122,12
9	127,91	79,15	48,76	11.073,36
10	127,91	78,81	49,11	11.024,26
11	127,91	78,46	49,46	10.974,80
12	127,91	78,10	49,81	10.924,99
TOTAL	1.534,95	959,94	575,01	
13	127,91	77,75	50,16	10.874,83
14	127,91	77,39	50,52	10.824,31
15	127,91	77,03	50,88	10.773,43
16	127,91	76,67	51,24	10.722,19
17	127,91	76,31	51,61	10.670,58
18	127,91	75,94	51,97	10.618,61
19	127,91	75,57	52,34	10.566,27
20	127,91	75,20	52,72	10.513,55
21	127,91	74,82	53,09	10.460,46
22	127,91	74,44	53,47	10.406,99

23	127,91	74,06	53,85	10.353,14
24	127,91	73,68	54,23	10.298,91
TOTAL	1.534,95	908,86	626,08	
25	127,91	73,29	54,62	10.244,29
26	127,91	72,91	55,01	10.189,29
27	127,91	72,51	55,40	10.133,89
28	127,91	72,12	55,79	10.078,10
29	127,91	71,72	56,19	10.021,91
30	127,91	71,32	56,59	9.965,32
31	127,91	70,92	56,99	9.908,32
32	127,91	70,51	57,40	9.850,93
33	127,91	70,11	57,81	9.793,12
34	127,91	69,69	58,22	9.734,90
35	127,91	69,28	58,63	9.676,27
36	127,91	68,86	59,05	9.617,22
TOTAL	1.534,95	853,25	681,69	
37	127,91	68,44	59,47	9.557,75
38	127,91	68,02	59,89	9.497,86
39	127,91	67,59	60,32	9.437,54
40	127,91	67,16	60,75	9.376,79
41	127,91	66,73	61,18	9.315,61
42	127,91	66,30	61,62	9.253,99
43	127,91	65,86	62,05	9.191,94
44	127,91	65,42	62,50	9.129,44
45	127,91	64,97	62,94	9.066,50
46	127,91	64,52	63,39	9.003,11
47	127,91	64,07	63,84	8.939,27
48	127,91	63,62	64,29	8.874,98
TOTAL	1.534,95	792,70	742,24	
49	127,91	63,16	64,75	8.810,23
50	127,91	62,70	65,21	8.745,01
51	127,91	62,24	65,68	8.679,34
52	127,91	61,77	66,14	8.613,19
53	127,91	61,30	66,61	8.546,58
54	127,91	60,82	67,09	8.479,49
55	127,91	60,35	67,57	8.411,92

56	127,91	59,86	68,05	8.343,87
57	127,91	59,38	68,53	8.275,34
58	127,91	58,89	69,02	8.206,32
59	127,91	58,40	69,51	8.136,81
60	127,91	57,91	70,01	8.066,81
TOTAL	1.534,95	726,78	808,17	
61	127,91	57,41	70,50	7.996,30
62	127,91	56,91	71,01	7.925,30
63	127,91	56,40	71,51	7.853,79
64	127,91	55,89	72,02	7.781,77
65	127,91	55,38	72,53	7.709,24
66	127,91	54,86	73,05	7.636,19
67	127,91	54,34	73,57	7.562,62
68	127,91	53,82	74,09	7.488,53
69	127,91	53,29	74,62	7.413,91
70	127,91	52,76	75,15	7.338,76
71	127,91	52,23	75,68	7.263,08
72	127,91	51,69	76,22	7.186,85
TOTAL	1.534,95	654,99	879,95	
73	127,91	51,15	76,77	7.110,09
74	127,91	50,60	77,31	7.032,77
75	127,91	50,05	77,86	6.954,91
76	127,91	49,50	78,42	6.876,50
77	127,91	48,94	78,97	6.797,52
78	127,91	48,38	79,54	6.717,98
79	127,91	47,81	80,10	6.637,88
80	127,91	47,24	80,67	6.557,21
81	127,91	46,67	81,25	6.475,96
82	127,91	46,09	81,82	6.394,14
83	127,91	45,50	82,41	6.311,73
84	127,91	44,92	82,99	6.228,74
TOTAL	1.534,95	576,83	958,12	
85	127,91	44,33	83,58	6.145,15
86	127,91	43,73	84,18	6.060,97
87	127,91	43,13	84,78	5.976,20
88	127,91	42,53	85,38	5.890,81

89	127,91	41,92	85,99	5.804,82
90	127,91	41,31	86,60	5.718,22
91	127,91	40,69	87,22	5.631,01
92	127,91	40,07	87,84	5.543,17
93	127,91	39,45	88,46	5.454,70
94	127,91	38,82	89,09	5.365,61
95	127,91	38,19	89,73	5.275,88
96	127,91	37,55	90,37	5.185,52
TOTAL	1.534,95	491,73	1.043,22	
97	127,91	36,90	91,01	5.094,51
98	127,91	36,26	91,66	5.002,85
99	127,91	35,60	92,31	4.910,55
100	127,91	34,95	92,97	4.817,58
101	127,91	34,29	93,63	4.723,95
102	127,91	33,62	94,29	4.629,66
103	127,91	32,95	94,96	4.534,70
104	127,91	32,27	95,64	4.439,05
105	127,91	31,59	96,32	4.342,73
106	127,91	30,91	97,01	4.245,73
107	127,91	30,22	97,70	4.148,03
108	127,91	29,52	98,39	4.049,64
TOTAL	1.534,95	399,07	1.135,88	
109	127,91	28,82	99,09	3.950,55
110	127,91	28,11	99,80	3.850,75
111	127,91	27,40	100,51	3.750,24
112	127,91	26,69	101,22	3.649,02
113	127,91	25,97	101,94	3.547,07
114	127,91	25,24	102,67	3.444,41
115	127,91	24,51	103,40	3.341,01
116	127,91	23,78	104,14	3.236,87
117	127,91	23,04	104,88	3.131,99
118	127,91	22,29	105,62	3.026,37
119	127,91	21,54	106,37	2.920,00
120	127,91	20,78	107,13	2.812,87
TOTAL	1.534,95	298,17	1.236,77	
109	127,91	20,02	107,89	2.704,97

110	127,91	19,25	108,66	2.596,31
111	127,91	18,48	109,44	2.486,87
112	127,91	17,70	110,21	2.376,66
113	127,91	16,91	111,00	2.265,66
114	127,91	16,12	111,79	2.153,87
115	127,91	15,33	112,58	2.041,29
116	127,91	14,53	113,39	1.927,91
117	127,91	13,72	114,19	1.813,71
118	127,91	12,91	115,00	1.698,71
119	127,91	12,09	115,82	1.582,89
120	127,91	11,26	116,65	1.466,24
TOTAL	1.534,95	188,32	1.346,63	
109	127,91	10,43	117,48	1.348,76
110	127,91	9,60	118,31	1.230,45
111	127,91	8,76	119,16	1.111,29
112	127,91	7,91	120,00	991,29
113	127,91	7,05	120,86	870,43
114	127,91	6,19	121,72	748,71
115	127,91	5,33	122,58	626,13
116	127,91	4,46	123,46	502,67
117	127,91	3,58	124,33	378,34
118	127,91	2,69	125,22	253,12
119	127,91	1,80	126,11	127,01
120	127,91	0,90	127,01	-0,00
TOTAL	1.534,95	68,71	1.466,24	
	7.674,73	6.919,36	3.433,19	

5.7.8. ESTADO FINANCIERO INICIAL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA		
ACTIVO	PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
CAJA CHICA	50,00	PRESTAMO BANCARIO C/P
		4.619,24
BANCOS	250,00	TOTAL PASIVOS CORRIENTES
		4.619,24
INVENTARIOS	18725,72	PASIVOS NO CORRIENTE
SUMINISTROS DE OFICINA	322,50	PRESTAMOS BANCARIOS L/P
		23.539,48
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	136,70	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE
		23.539,48
		TOTAL PASIVOS
		28.158,72
		PATRIMONIO
Materia Prima	18266,52	CAPITAL
		4.000,00
		TOTAL PATRIMONIO
		4.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18975,72	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO
ACTIVO NO CORRIENTE		
MUEBLES DE OFICINA	1.467,00	
EQUIPOS DE INFORMATICO	2.350,00	
EQUIPOS DE OFICINA	3.170,00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	5.386,00	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	12.373,00	
OTROS ACTIVOS		
GASTO DE CONSTITUCION	810,00	
TOTAL OTROS ACTIVOS	810,00	
TOTAL ACTIVO	32.158,72	32.158,72
CAPITAL DE TRABAJO	14.356,48	

5.7.9. TABLA DE ACTIVOS FIJOS

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL				TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO	MUEBLES DE OFICINA			NOMBRE DEL ACTIVO			EQUIPOS INFORMATICOS
COSTO	1.467,00			COSTO			2.350,00
VIDA UTIL	10 AÑOS			VIDA UTIL			3 AÑOS
VALOR RESIDUAL	10%	146,70		VALOR RESIDUAL			10%
DEPRECIACION ANUAL		132,03		DEPRECIACION ANUAL			
V.U.	DEPRECIACION	VALOR EL		V.U.	DEPRECIACION		VALOR EL
ANUAL	ACUMULADA	LIBROS		ANUAL	ACUMULADA		LIBROS
0		1.467,00		0			2.350,00
1	132,03	1.334,97		1	705,00		1.645,00
2	132,03	264,06	1.202,94	2	705,00	1.410,00	940,00
3	132,03	396,09	1.070,91	3	705,00	2.115,00	235,00
4	132,03	528,12	938,88				
5	132,03	660,15	806,85				
6	132,03	792,18	674,82				
7	132,03	924,21	542,79				
8	132,03	1.056,24	410,76				
9	132,03	1.188,27	278,73				
10	132,03	1.320,30	146,70				
	1.320,30				2.115,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL									
TABLA DE DEPRECIACION ANUAL					TABLA DE DEPRECIACION ANUAL				
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA			MAQUINARIA Y EQUIPO				
COSTO	10 AÑOS	317,00	10 AÑOS	5.386,00	10 AÑOS	538,60	10 AÑOS	538,60	538,60
VIDA UTIL	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
VALOR RESIDUAL	285,30	285,30	285,30	484,74	484,74	484,74	484,74	484,74	484,74
DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION	ACUMULADA	VALOR EL LIBROS	DEPRECIACION	ACUMULADA	VALOR EL LIBROS	DEPRECIACION	ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
V.U.	ANUAL			ANUAL			ANUAL		
0			3.170,00			5.386,00			5.386,00
1	285,30	285,30	2.884,70	484,74	484,74	4.901,26	484,74	484,74	4.901,26
2	285,30	570,60	2.599,40	484,74	969,48	4.416,52	969,48	969,48	4.416,52
3	285,30	855,90	2.314,10	484,74	1.454,22	3.931,78	1.454,22	1.454,22	3.931,78
4	285,30	1.141,20	2.028,80	484,74	1.938,96	3.447,04	1.938,96	1.938,96	3.447,04
5	285,30	1.426,50	1.743,50	484,74	2.423,70	2.962,30	2.423,70	2.423,70	2.962,30
6	285,30	1.711,80	1.458,20	484,74	2.908,44	2.477,56	2.908,44	2.908,44	2.477,56
7	285,30	1.997,10	1.172,90	484,74	3.393,18	1.992,82	3.393,18	3.393,18	1.992,82
8	285,30	2.282,40	887,60	484,74	3.877,92	1.508,08	3.877,92	3.877,92	1.508,08
9	285,30	2.567,70	602,30	484,74	4.362,66	1.023,34	4.362,66	4.362,66	1.023,34
10	285,30	2.853,00	317,00	484,74	4.847,40	538,60	4.847,40	4.847,40	538,60
	2.853,00			4.847,40					

5.7.10. RESUMEN DE DEPRECIACION

RESUMEN DE DEPRECIACIONES						
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL	
MUEBLES DE OFICINA	10	1.467,00	11,00	132,03	146,70	
EQUIPOS INFORMATICOS	3	2.350,00	58,75	705,00	235,00	
EQUIPOS DE OFICINA	10	3.170,00	23,78	285,30	317,00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	5.386,00	40,40	484,74	538,60	
TOTAL		12.373,00	133,92	1.607,07	1.237,30	
NOTA: El valor residual equivale al 10% del costo del activo fijo.						

5.7.11. RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES

DESCRIPCION	VALOR	TOTAL ANUAL
Sueldos	1.368,23	16.418,76
Honorarios profesionales	250,00	3.000,00
Legalización de Documentos	85,00	1.020,00
Pasajes y Fletes	25,00	300,00
Publicidad	300,00	3.600,00
Viáticos y Movilización	200,00	2.400,00
Transporte	120,00	1.440,00
Planilla de agua	7,20	86,40
Planilla de luz	80,79	969,48
Planilla de teléfono	74,88	898,56
Pago de intereses crédito bancarios	206,45	2.477,40
Suministros de limpieza	28,50	342,00
Suministros de oficina	28,00	336,00
Depreciación de Activos Fijos	133,92	1.607,04
Gastos de Constitución	67,50	810,00
TOTAL GASTOS MENSUALES	2.975,47	35.705,64

5.7.12. COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA

COSTOS POR UNIDAD DE VIVIENDA					
DIMENSION 8 X 6					
ORD.	PRODUCTOS	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO NIT. DE COSTO	TOTAL
01	VIGA 9 MM 15*15CM(VC - 6)	UNIDAD	14,00	8,75	262,50
02	ARMEX 6MM *15*15 (R - 188)	UNIDAD	1,00	48,57	48,57
03	BLOQUE PRENSADO15	UNIDAD	1500,00	0,44	660,00
04	ZINC12*0,20MM(COLOMBIANO)	UNIDAD	23,00	8,93	205,39
05	VIAJE DE SANDUCHE	VIAJE	1,00	86,00	86,00
06	TRANSPORTE FABRICA VIA DE SANDUCHE	VIAJE	1,00	40,00	40,00
07	VIAJE DE ARENA FINA	VIAJE	1,00	72,00	72,00
08	TRANSPORTE FABRICA VIAJE DE ARENA FINA	VIAJE	1,00	40,00	40,00
09	VIAJE DE PIEDRA BOLA	VIAJE	1,00	108,80	108,80
10	TRANSPORTE VIAJE DE PIEDRA BOLA	VIAJE	1,00	45,00	45,00
11	CERAMICA 42,5*42,5(DAMASCO BEIGE)	METRO	50,00	9,10	455,00
12	CEMENTO ROCAFUERTE	SAC50K	60,00	5,46	327,60
13	TRANSPORTE FABRICA CEMENTE ROCAFUERTE	UNIDAD	60,00	0,82	49,20
14	TUBO DESAGUE E/C 110MM*3M	UNIDAD	3,00	10,84	32,52
15	TUBO DESAGUE E/C50MM*3M	UNIDAD	2,00	4,33	8,66
16	CODO DESAGUE E/C110MM*90	UNIDAD	2,00	2,41	4,82
17	CODO DESAGUE E/C50MM*90	UNIDAD	2,00	0,80	1,60
18	MADERA DE ENCOFRADO	UNIDAD	60	3,20	192,00
19	PUNTALES 4 X 4 X 5 MTS.	UNIDAD	6	12,50	75,00
20	PUNTALES2 X 4 X 5 MTS.	UNIDAD	6	10,00	60,00
21	TIRAS 2 X 3" X 4 MTS.	UNIDAD	20	3,00	60,00
22	TABLAS ROJAS	UNIDAD	40	2,65	106,00
23	CUARTONES ROJOS	UNIDAD	25	1,60	40,00
24	CLAVOS DE 3 "	LIBRAS	8	1,20	9,60
25	CLAVOS DE 2 "	LIBRAS	6	1,00	6,00
26	CAÑAS GUADUAS	UNIDAD	25	3,50	87,50
27	ALAMBRE DE AMARRE	ROLLOS	15	1,10	16,50
28	ROLLOS DE CABLE # 10	ROLLO	3	45,00	135,00
29	ROLLOS DE CABLE # 12	ROLLO	2	48,00	96,00
30	ROLLOS DE CABLE # 14	ROLLO	1	49,00	49,00
31	CAJA DE BREAKER	UNIDAD	1	18,00	18,00
32	BREAKER DE 20 WTS.	UNIDAD	2	7,00	14,00
33	BREAKER DE 40 WTS.	UNIDAD	2	12,00	24,00
34	BREAKER DE 80 WTS.	UNIDAD	1	19,00	19,00
35	CINTA AISLANTES	UNIDAD	4	0,80	3,20

36	TUBOS PLASTICOS CORRUGADOS	UNIDAD	20	2,20	44,00
37	CAJETINES PARA TOMACORRIENTES	UNIDAD	18	1,80	32,40
38	CAJETINES PARA ENCEDIDOS DE LUZ	UNIDAD	8	1,80	14,40
39	CAJETINES PARA BOQUILLAS	UNIDAD	8	1,80	14,40
40	TOMACORRIENTES	UNIDAD	18	3,25	58,50
41	ENCENDEDORES DE LUZ	UNIDAD	8	4,80	38,40
42	BOQUILLAS	UNIDAD	8	2,25	18,00
43	VENTANAS DE ALUMINIO	M2	18	21,00	378,00
44	PUERTAS DE MADERA 2 X 0.85	UNIDAD	6	180,00	1.080,00
45	BAÑO DE PORCELANA	UNIDAD	1	125,00	125,00
46	LAVABO DE BAÑO	UNIDAD	1	80,00	80,00
47	LLAVE DE LAVABO	UNIDAD	1	12,00	12,00
48	DUCHA Y LLAVE	UNIDAD	1	16,00	16,00
49	LAVABO DE COCINA	UNIDAD	1	75,00	75,00
50	LLAVE DE COCINA	UNIDAD	1	12,00	12,00
51	CINTA DE TEFLON	UNIDAD	5	0,50	2,50
52	PINTURA DE INTERIORES	GALONES	6	14,00	84,00
53	PINTURA DE EXTERIORES	GALONES	3	12,00	36,00
54	PEGA PARA PVC.	FRASCOS	2	2,60	5,20

55	REFUERZO PARA VENTA DE HIERRO	UNIDAD	4	110,00	440,00	
56	BLONDEX	PACAS	2	8,50	17,00	
57	EMPORADO	FUNDAS	2	6,00	12,00	
60	GASFITEROS	PUNTO	12	15,00	180,00	
61	ELECTRICISTAS	PUNTO	20	15,00	300,00	
62	PINTORES	M2	110	4,00	440,00	
63	CERAMISTAS	M2	60	6,00	360,00	
64	OBREROS DE CONSTRUCCION	SEMANA	40	45,00	1.800,00	
				Total costo	9.133,26	-
				Área de casa	48,00	m2
				Costo x m ²	190,28	
	PROYECCION DE INGRESOS Y COSTOS					
	PRODUCTO	UNIDADES ANUALES	COSTO POR UNIDAD	VENTA POR UNIDAD	TOTAL DE COSTO	TOTAL DE VENTA
	CASA DE 8 X 6 m2	8	9.133,26	14.500,00	73.066,08	116.000,00

5.7.13. PUNTO DE EQUILIBRIO

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	1.368,23		1.368,23	16.418,76		16.418,76
Honorrios Profesionales	250,00		250,00	3.000,00		3.000,00
Legalización de Documentos	85,00		85,00	1.020,00		1.020,00
Planilla de Agua	7,20		7,20	86,40		86,40
Planilla de Luz	80,79		80,79	969,48		969,48
Planilla de Teléfono	74,88		74,88	898,56		898,56
Pago intereses créd.bancario	206,45		206,45	2.477,40		2.477,40
Suministros de Limpieza	28,50		28,50	342,00		342,00
Sumnistros de oficina	28,00		28,00	336,00		336,00
Depreciación de Activos Fijos	133,92		133,92	1.607,04		1.607,04
Gastos de Constitución	67,50		67,50	810,00		810,00
	206,45		206,45			-
Costos Variables		3.653,30	3.653,30		43.839,60	43.839,60
TOTAL	2.536,92	3.653,30	6.190,22	27.965,64	43.839,60	71.805,24

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	14.500,00	116.000,00
COSTOS FIJOS TOTALES	2.536,92	30.443,02
COSTOS VARIABLES TOTALES	3.653,30	43.839,60
PUNTO DE EQUILIBRIO	3.391,38	48.938,07

5.7.14. PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADAS

% DE CRECIMIENTO VENTA		0,03					
INGRESOS	AÑO 0	VIDA UTIL DEL PROYECTO					TOTAL
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Valor por Casa		14.500,00	15.370,00	16.292,20	17.269,73	18.305,92	
Construcción de Casas (8)	14.500,00	116.000,00	153.700,00	195.506,40	241.776,25	256.282,82	963.265,47
Inversión para Casas		18.266,52					
TOTAL INGRESOS		134.266,52	153.700,00	195.506,40	241.776,25	256.282,82	963.265,47
EGRESOS							
costo por Casa		9.133,26	9.407,26	9.689,48	9.980,16	10.279,56	
Costo de Construcción	9.133,26	73.066,08	75.258,06	96.894,76	119.761,92	143.913,90	508.894,72
Total de Costos		73.066,08	75.258,06	96.894,76	119.761,92	143.913,90	508.894,72
UTILIDAD BRUTA		61.200,44	78.441,94	98.611,64	122.014,33	112.368,92	472.637,27
GASTOS OPERACIONALES							
Gastos de Administración							
Sueldos		16.418,76	16.418,76	16.418,76	16.418,76	16.418,76	82.093,80
Honorrios Profesionales		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	15.000,00
legalización de Documentos		1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	5.100,00
Pasajes y Fletes		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1.500,00
Publicidad		3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	18.000,00
Viáticos y Movilización		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	12.000,00
Transporte		1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	7.200,00
		16.418,76	16.418,76	16.418,76	16.418,76	16.418,76	82.093,80
Planilla de Agua		86,40	86,40	86,40	86,40	86,40	432,00
Planilla de Luz		969,52	969,52	969,52	969,52	969,52	4.847,60
Planilla de Teléfono		898,56	898,56	898,56	898,56	898,56	4.492,80
Pago intereses de crédito		2.477,38	2.477,38	2.477,38	2.477,38	2.477,38	12.386,90
Suministros de Limpieza		342,00	342,00	342,00	342,00	342,00	1.710,00
Suministros de Oficina		336,00	336,00	336,00	336,00	336,00	1.680,00
Depreciación de Activos Fijos		1.607,07	1.607,07	1.607,07	1.607,07	1.607,07	8.035,35
Gastos de Constitución		810,00					810,00
		969,52	969,52	969,52	969,52	969,52	4.847,62
TOTAL GASTOS DE ADMINIST.		53.093,97	52.283,97	52.283,97	52.283,97	52.283,97	262.229,87
Gastos Financieros							
Intereses sobre prést. bancarios		2.477,38	2.018,94	1.514,99	961,02	352,08	7.324,41
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		2.477,38	2.018,94	1.514,99	961,02	352,08	7.324,41
TOTAL GASTO OPERACIONAL		55.571,35	54.302,91	53.798,96	53.244,99	52.636,05	269.554,28
UTILIDAD OPERACIONAL		5.629,09	24.139,02	44.812,68	68.769,34	59.732,87	203.083,00
15% Participación trabajadores	15%	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		5.629,09	24.139,02	44.812,68	68.769,34	59.732,87	203.083,00
25% Impuesto a la Renta	25%	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		5.629,09	24.139,02	44.812,68	68.769,34	59.732,87	203.083,00
Depreciación de Activos fijos		1.607,07	1.607,07	1.607,07	1.607,07	1.607,07	8.035,35
INVERSION INICIAL	-32.158,72						-32.158,72
PRESTAMO BANCARIO	28.158,72						28.158,72
AMORTIZACION DE DEUDA		-4.619,24	-5.077,69	-5.581,64	-6.135,60	-6.744,55	-28.158,72
FLUJO NETO	-4.000,00	2.616,92	20.668,40	40.838,11	64.240,81	54.595,39	178.959,63

5.7.15. INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL		-32.158,72		TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE	TASA MAYOR
TASA PASIVA REFERENCIAL		3,85%				
TASA ACTIVA REFERENCIAL		9,24%		0,0857	0,1000	0,1857
VIDA UTIL PROYECTO	5		AÑOS	8,570%	10,00%	18,57%
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59%	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FLUJO PRESENTE NETO 17,59
0	-32.158,72					
1	11.661,39	11.661,39	0,9210684	10.740,94	-20.497,33	9.835,06
2	22.342,08	34.003,48	0,8483669	18.954,28	1.844,76	15.891,95
3	34.336,81	68.340,28	0,7814039	26.830,91	36.181,56	20.598,71
4	48.354,00	116.694,28	0,7197264	34.801,65	84.535,56	24.464,67
5	41.262,06	157.956,34	0,6629172	27.353,33	125.797,62	17.606,97
	125.797,62					
INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO						
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO				118.681,12	88.397,36	
INVERSION INICIAL				32.158,72	32.158,72	
VAN				86.522,40	56.238,64	
PRC				1,2782		
TIR				37,14%		
R.C.B.				3,91		

5.7.16. ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS.

➤ VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.).-

Representa los valores que gana el proyecto en los cinco años que se realiza el flujo, es decir que traído a la fecha o actualidad, los valores de los 5 años ganaríamos \$ 86.522,40, lo que representaría una buena rentabilidad para el gremio, además hemos calculado un VAN de incertidumbre en caso de un desastre financiero al cual le hemos aumentado 10 punto a la tasa del proyecto, el cual nos arroja un valor actual de % 56.238,64, esto nos demuestra que la inversión es buena.

➤ PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL (P.R.C.).-

La proyección se ha realizado a cinco años, y se establece que el capital se recupera en un tiempo de un año y tres meses, lo que es bueno, debido a que el producto que se ofrece, tiene buena demanda, y se podría decir que es de contado, esto nos permite poder capitalizarnos en corto tiempo.

➤ TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.).-

La tasa interna de retorno es aquella que nos permite ver si la inversión va a tener una buena rentabilidad y si el proyecto es viable, debemos indicar que esta tasa se la construye en base a la tasa pasiva (3,85%) que es la que corresponde a nuestro dinero, y la tasa activa (9,24%), que es la que nosotros prestamos al banco, de ésta obtenemos la tasa del proyecto que es la que interviene para los cálculos del TIR (8,57%), al realizar los cálculos nos da un valor de 37,14%, es decir que nuestra tasa retorna a un valor más elevado de lo que nosotros calculamos, dándonos una diferencia de 28,57%, lo que demuestra que la inversión es buena y dependerá de quienes vayan a realizar el proyecto de hacer o no la inversión.

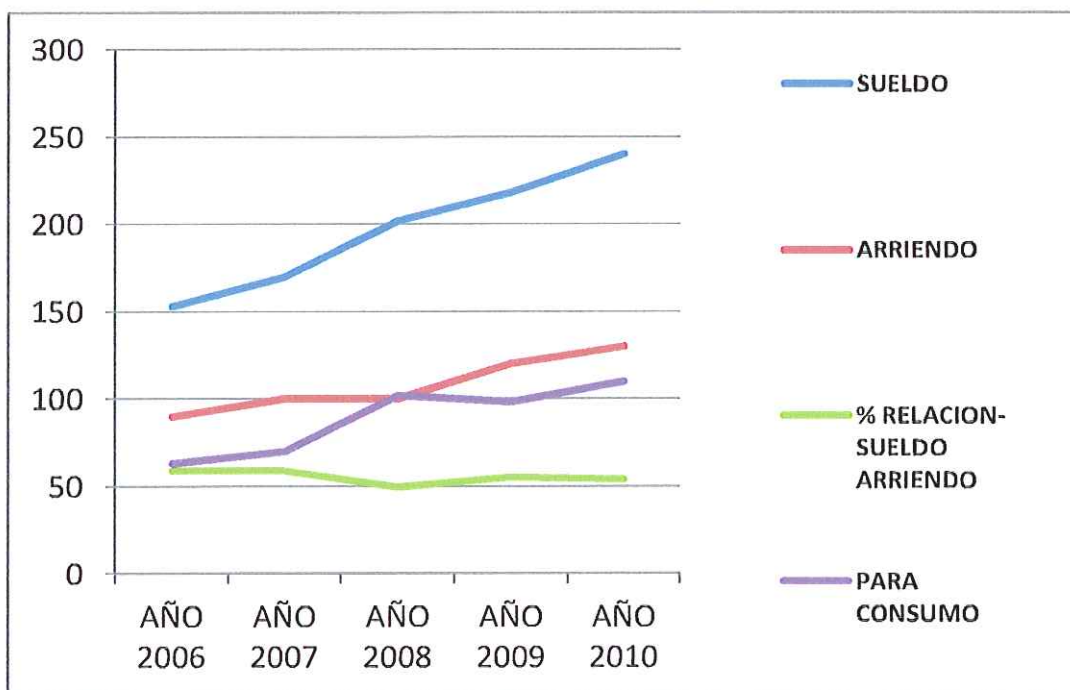
➤ **RECUPERACION COSTO BENEFICIO (R.C.B.)-**

Esto nos indica que por cada dólar que hemos invertido, ganamos \$ 3,91, es decir, que tenemos una ganancia de \$2,91 por cada dólar que se invierte.

5.7.17. JUSTIFICACIÓN DE LA RELACION INGRESOS – ARRIENDO

ESTADISTICA DE SUELDOS VS. ARRIENDO

	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010
SUELDO	153,00	170,00	202,00	218,00	240,00
ARRIENDO	90,00	100,00	100,00	120,00	130,00
% RELACION-ARRIENDO VS SUELDO	58,82	58,82	49,50	55,05	54,17
PARA CONSUMO	63,00	70,00	102,00	98,00	110,00

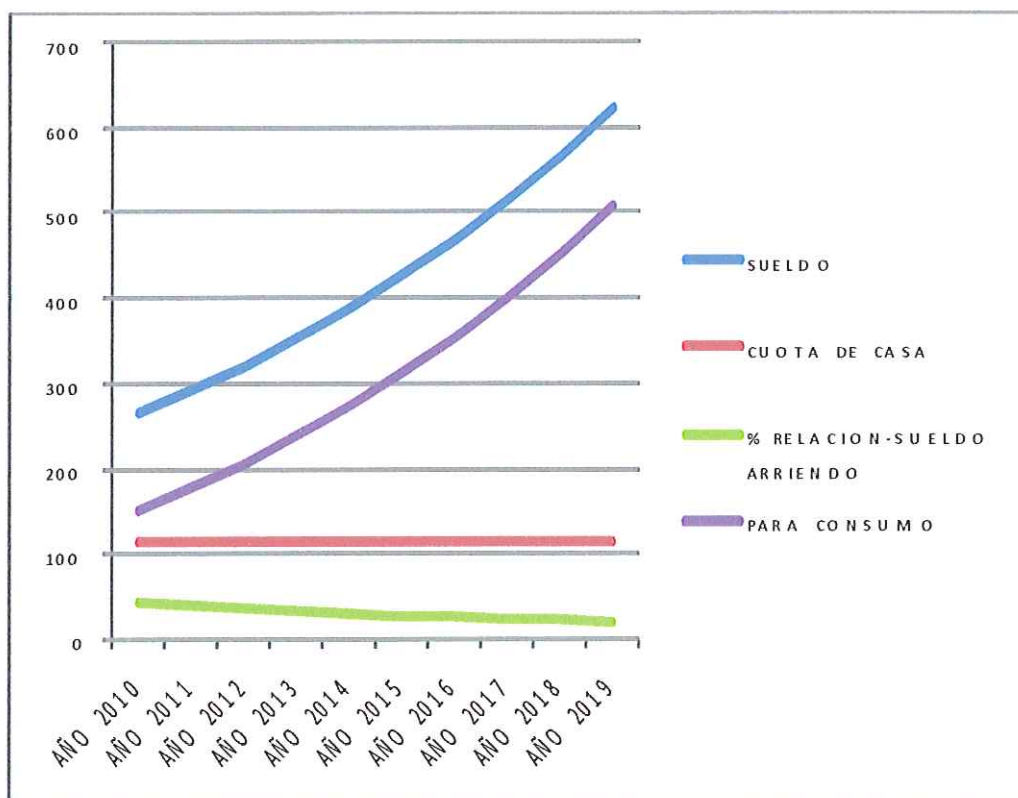


FUENTE MINISTERIO DE TRABAJO Y ALUMNA

5.7.18. JUSTIFICACIÓN DE LA RELACION INGRESOS – CUOTA

PROYECCIONES PARA 10 AÑOS

	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
SUELDO	264,00	290,40	319,44	351,38	386,52	425,17	467,69	514,46	565,91	622,50
CUOTA DE CASA	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00
% RELACION -SUELDO ARRIENDO	43,56	39,60	36,00	32,73	29,75	27,05	24,59	22,35	20,32	18,47
PARA CONSUMO	149,00	175,40	204,44	236,38	271,52	310,17	352,69	399,46	450,91	507,50



CAPITULO VI

IMPACTOS

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Después de dar cumplimiento a las fases iniciales del estudio, el paso siguiente es realizar ciertos análisis para expresar un criterio más preciso de cómo ésta investigación va a afectar el entorno, es por ello que a continuación se analizara el proyecto en base a diferentes enfoques.

Para hacer mucho más fácil la interpretación del trabajo, se ha considerado una metodología sencilla de acuerdo a los instrumentos bibliográficos aportados por la comunidad; y, como se detalló en un inicio, para determinar los niveles de impactos se ha utilizado la información del texto guía.

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	ALTO NEGATIVO
-2	MEDIO NEGATIVO
-1	BAJO NEGATIVO
0	NO HAY IMPACTO
1	BAJO POSITIVO
2	MEDIO POSITIVO
3	ALTO POSITIVO

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de impactos de cada indicador para el número de indicadores.

Bajo cada matriz se realiza un breve análisis; indicador en el que se fundamenta los motivos o las razones por los que asigno determinado nivel de impacto de cada indicador.

6.1 IMPACTO SOCIAL

El proyecto genera una transformación en la calidad de vida de los beneficiarios, otorgándoles una vivienda al alcance de sus posibilidades, lo que no afecta a su economía, y produce en la familia un mejoramiento de su autoestima. También mejora la posibilidad de mano de obra continua de los socios del gremio, que mantienen trabajo durante todo el año, y sus condiciones de vida también mejoran, ya que existe un intercambio de condiciones financieras, donde el uno invierte, para obtener una vivienda propia a un precio justo, y el socio posee un trabajo continuo que asegura su mejoramiento de vida.

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
Fuente de empleo							x	3
Adquirir vivienda propia							x	3
Mejoran condiciones de vida							x	3
TOTAL							6	9
<p>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = $\frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Números de indicadores}}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = $\frac{9}{3}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = 3 Alto Positivo</p>								

6.2 IMPACTO ECONOMICO

Los dos participantes del proyecto son beneficiados económicamente, el uno accede a tener vivienda económica, en condiciones favorables y con menores condiciones de garantía y los socios del gremio obtienen recursos económicos continuos que permitan sostener su economía familiar, además los dos contribuyentes a desarrollar el factor económico del entorno y a generar un espacio para quienes no poseen una vivienda.

INDICADOR \ NIVELES DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
Mejor standar de vida						x		2
Generación de Actividad de producción							x	3
Solución a mano de obra interna							x	3
TOTAL						2	6	8

$$\text{NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO} = \frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Números de indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO} = \frac{8}{3}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO} = \mathbf{2,66 \text{ Alto Positivo}}$$

6.3 IMPACTO AMBIENTAL

El mejoramiento de la urbanidad de un pueblo, genera condiciones de respeto al medio ambiente, generando una cultura de orden, aseo y limpieza, lo que contribuye a mantener un entorno limpio. Las áreas desoladas, acarrean basura, insectos, ratas y perjudican a las personas del entorno, generando enfermedades de malaria, de epidemias.

El cambio hacia el mejoramiento de un buen ambiente, es impulsando la ocupación de estos lugares, y proyectando a que la gente pueda construir su vivienda, y será parte de quienes estén involucrados en la problemática ambiental, de apoyar también los procesos de mejoramiento de la calidad de vida de las familias.

NIVELES DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
INDICADOR								
Mejoramiento del espacio urbanístico						x		2
Mejorar la cultura del aseo y limpieza						x		2
Gestión de residuos							x	3
TOTAL						4	3	7
<p>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = $\frac{\text{Sumatoria } (\square)}{\text{Números de indicadores}}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = $\frac{7}{3}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = 2.33 Medio Positivo</p>								

6.4 IMPACTO CULTURAL

Al tener una vivienda propia el entorno se vuelve agradable, las condiciones de vida cambian y por ende su idiosincrasia, el grupo familiar se desarrollará en mejores condiciones y dará aspiraciones generales como incentivo a la formación de sus integrantes, esto hace que la familia se personalice con su vivienda.

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTOS							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
Mejoramiento de la interculturalidad							X	3
Nuevos aprendizajes culturales						x		2
Apoyo al mejoramiento de la sociabilización						x		2
TOTAL						4	3	7

<p>NIVEL DE IMPACTO CULTURAL = $\frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Números de indicadores}}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO CULTURAL = $\frac{7}{3}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO CULTURAL = 2.33 Medio Positivo</p>
--

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

- Al realizar este trabajo, se evidenció la realidad social de nuestra ciudad, y más aún cuando para acceder a préstamos de vivienda, y no se posee un considerable ingreso, no va a ser realizable el lograr obtener una vivienda digna. Ante ésta realidad se procedió a realizar este trabajo, para que el Gremio de Maestros de la Construcción Civil de Esmeraldas, pueda ayudar a la construcción de viviendas a bajo costo, pero también, se consideró que ellos son favorecidos por el proyecto, por lo que se determina que si es factible implementar esta propuesta de construcción de vivienda modesta y económica con estructura de hormigón.
- Al realizar las encuestas, el grupo social quedó satisfecho debido a que se determinó las diversas necesidades que poseen los ciudadanos del sector del Sur de la ciudad de Esmeraldas, específicamente una vivienda digna, la misma que posee una falencia y carencia de vivienda y sobre todo desatención de las instituciones bancarias y financieras a poder acceder a un mercado que puede ser seguro.
- En la investigación se ha podido determinar, que ciertas personas poseen y pueden obtener la cuota inicial, como también poseen el respectivo terreno, donde pueden construir su vivienda, y que si se diera la oportunidad, ellos estarían dispuestos a arriesgar en la inversión.
- El Gremio está dispuesto a contribuir en esta problemática, no poseen un sistema de marketing en el cual puedan ofertar todas las bondades del proyecto, donde se pueda conocer los modelos de vivienda y mediante la pagina web suscribirse para acreditarse a una vivienda modesta y económica.
- Que de acuerdo los índices financieros que se calcularon el proyecto tiene una factibilidad a mediano plazo para la recuperación de la inversión ejecutada mediante un financiamiento del gremio de maestros constructores, en el cual TIR y VAN están con niveles aceptables durante el proyecto.

7.2 RECOMENDACIONES

- A las autoridades de la universidad para fortalecer este tipo de proyectos sociales, para que profundizando su factibilidad busquen alternativas de financiamiento y logren beneficiar con la construcción de su vivienda a la comunidad de los sectores del Sur de la ciudad.
- A los miembros del gremio de constructores de Esmeraldas, para consoliden esta propuesta social y encaminen a la legalización de su organización empresarial, y se postulen a créditos afines a esta línea de producción, con la finalidad de contribuir construyendo soluciones habitacionales para los sectores más vulnerables.
- A los ejecutivos del gremio diseñen y difundan mediante una campaña de marketing mix y con un web site, todas las bondades, información, requisitos, costos y plazos que se puedan pagar el financiamiento otorgado esta organización empresarial.
- A los gerentes y ejecutivos de las entidades bancarias y estatales (Miduvi, Mies, CFN, BNF) coadyuven con la apertura de permisos, convenios, información, préstamos y calificación para los futuros beneficiarios.
- A los miembros del gremio agrupe un conglomerado de postulante a obtener una casa propia, y con esta información solicitar préstamo bancario a la CFN, con la finalidad de capitalizarse y con ello construir y entregar las soluciones habitacionales a las personas de nivel medio-bajo y bajo del sector sur de la ciudad de Esmeraldas.
- Que estos proyectos sean presentados a varias Instituciones que puedan financiar estos proyectos, porque además, sería posible que el egresado pueda tener una posibilidad de empleo y además de dirigir su proyecto.

SECCION REFERENCIAS

Páginas Web

<http://www.ceve.org.ar>

[www.americaeconomica.com/créditos y ladrillos](http://www.americaeconomica.com/créditos-y-ladrillos)

[www.hotfog.es/construcción en latino América](http://www.hotfog.es/construcción-en-latino-América)

www.aparrea.org/actualidad

[www.amarillas latinas.net/materiales](http://www.amarillaslatinas.net/materiales)

www.cries.org/wp-content/innovación

ARTICULOS

GAIBOR, DANIELA; PARRA AGUIRRE ELISA; PERALTA, JOAQUIN. Estrategia integral de desarrollo e inclusión social y urbana. *XIV ENCUENTRO RED ULACAV*. Quito - Ecuador: RED ULACAV, 2008.

BUTHET, CARLOS JUAN JOSE. Neoliberalismo, Planeamiento Urbano y Acceso a los Derechos a la Ciudad. El aporte de la Carta Mundial por el Derecho a la Ciudad. *Desafíos Urbanos*. CUENCA: CECOPAL, 2007. n. 55 p.40-43

DANTE AGUSTIN PIPA; LAURA BASSO; AURELIO ANTONIO FERRERO. Una mirada hacia los micro emprendimientos involucrados en la construcción social del hábitat. *Revista INVI*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica Santiago de Guayaquil 2007. ISSN 0718-1299

BUTHET, CARLOS JUAN JOSE; ZAPPINO, GABRIELA IRMA. El Derecho a la Ciudad. Una aproximación exploratoria sobre la incidencia de la población pobre y excluida en las políticas urbanas.. *Boletín Grupo Habitat ALOP*. GRUPO HABITAT- ALOP, 2006. p.1-7

LIBROS

FERRERO AURELIO; GARGANTINI DANIELA; MENDIZABAL MARTA; BERRETTA CRISTINA. *PRODUCCIÓN SOCIAL DEL HÁBITAT EN MUNICIPIOS de BUENOS AIRES*: ESPACIO. 2008. p. 203.

PEYLOUBET PAULA; DANTE PIPA; DE SALVO LAURA. *II SEMINARIO IBEROAMERICANO DE CIENCIA Y TECNOLOGIA PARA EL HABITAT POPULAR*. CORDOBA: NOBUKO. 2008. p. 300. ISBN: 978-987-22554-2-8.

PAULA PEYLOUBET. *HABITAT POPULAR PROGRESIVO. REINTERPRETACION DE LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN SU PRODUCCION*. CORDOBA: ED. AVE-CEVE. 2008. p. 296.

DANTE AGUSTIN PIPA; PAULA PEYLOUBET. *II SEMINARIO IBEROAMERICANO DE C Y T*. Buenos Aires: NOBUKO. 2007. p. 100.

PEYLOUBET PAULA; DANTE PIPA; DE SALVO LAURA. *II SEMINARIO IBEROAMERICANO DE CIENCIA Y TECNOLOGIA PARA EL HABITAT POPULAR*. CORDOBA: AVE-CEVE. 2007. p. 300. ISBN: 978-987-22554-2-8.

PAULA PEYLOUBET. *HABITAT POPULAR PROGRESIVO. REINTERPRETACION DE LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN SU PRODUCCION*. CORDOBA: ED. AVE-CEVE. 2006. p. 300.

AA.VV., *Derecho Urbanístico de Castilla y León*, Junta de Castilla y León, Valladolid 2.000. ISBN 84-7846-950-8.

AA.VV., *Derecho Urbanístico de Castilla y León*, El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados, Madrid, 2.000. ISBN 84-7052-249-9.

REVISTAS

Casa urbanas, innovación y diseño

Arquitectura y diseño: casas de madera

Rehabilitación con estilo

Casas remotas

Casas, ventanas, y algo más

Cabañas

Grandes ideas: casas pequeñas

Grandes ideas: casas funcionales para todos

ANEXOS



CIUDADELA JULIO ESTUPIÑAN



EN EL SECTOR SUR.LA PRIMAVERA

PLANO PROPUESTO POR EL GREMIO DE MAESTROS

PROPUESTA DE CONSTRUCCION DE VIVIENDA

