PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR -MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

DE INGENIERO COMERCIAL

PLAN DE NEGOCIOS PARA PROYECTO INMOBILIARIO EN EL SECTOR DE COLLA LOMA

ASTRID VERENICE GARCÍA VALENCIA

DIRECTOR: MGTR. MAYRA BELTRÁN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: EMPRENDIMIENTO

QUITO, MARZO 2020

DIRECTOR:

Ing. Mayra Beltrán, Mgtr.

LECTORES:

Ing. Santiago Muñoz, Mgtr.

Ing. Darwin Ramírez

CONTENIDO

1. ANALISIS SITUACIONAL DEL SECTOR INMOBILIARIO 1
1.1. Macro entorno 1
1.1.1. Entorno político.....1
1.1.2. Entorno económico 12
1.1.3. Entorno social 17
1.1.4. Entorno tecnológico 19
1.1.5. Entorno ambiental 22
1.2. Micro entorno.....25
1.2.1. Nombre o Razón Social 25
1.2.2. Actividad de la empresa 25
1.2.3. Ubicación de la Empresa.....25
1.2.4. Aspecto legal.....25
1.2.5. Los recursos y capacidades organizacionales 29
2. ESTUDIO DE MERCADO 36
2.1 Segmentación del mercado 36
2.2 Perfil del consumidor 36
2.3 Informe Focus Group 37
2.4 Encuesta 42
2.4.1 Objetivos de la investigación.....42
2.5 Elaboración del instrumento de investigación-Encuesta.....42
2.6 Levantamiento de la investigación 51
2.6.1 Determinación de la población y la muestra 51
2.6.2 Análisis e interpretación de resultados.....53
3. PERFIL INSTITUCIONAL-ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y LEGAL 65
3.1. Perfil Institucional de Estudio-2610.....65
3.1.1. Historia de la empresa.....65
3.1.2. Organigrama de la empresa.....65
3.1.3. Misión 66
3.1.4. Visión.....66
3.1.5. Valores institucionales 66
3.1.6. Descripción de procesos.....67
3.1.6.1. Inicio del proyecto inmobiliario.....67

3.1.6.1.1. Búsqueda del terreno 67
3.1.6.1.2. Adquisición del bien inmueble 67
3.1.6.2. Planificación del proyecto 68
3.1.6.3. Preventas 68
3.1.6.4. Desarrollo del proyecto 69
3.1.6.4.1. Construcción 69
3.1.6.4.2. Seguimiento del proyecto 69
3.1.6.4.3. Fin y entrega de la obra 70
3.1.6.5. Cierre del proyecto 70
3.1.7. Cadena de valor 70
3.1.8. FODA 72
3.2. Proyecto Inmobiliario 73
3.2.1. Descripción del proyecto 73
3.2.2. Ubicación 74
3.2.3. Estructura organizacional del proyecto 75
3.2.4. Base Legal 77
3.2.4.1. Documentos legales. 77
3.2.4.2. Aprobaciones y permisos 77
3.2.5. Plan de ventas del proyecto 77
3.2.5.1. Preventas 77
3.2.5.2. Fuerza de ventas 78
3.2.5.3. Política de pedidos 78
3.2.5.4. Política de crédito y cobranza 78
3.2.5.5. Ventas a crédito 78
3.2.5.6. Ventas de contado 79
3.2.5.7. Política de ventas internas 81
3.2.6. Marketing mix del proyecto 81
3.2.6.1. Producto 81
3.2.6.1.1. Descripción del Producto 81
3.2.6.1.2. Clasificación del producto 82
3.2.6.1.3. Características del producto 82
3.2.6.1.4. Marca 83
3.2.6.2. Plaza 84
3.2.6.3. Precio 84

3.2.6.4. Promoción 85
4. ANÁLISIS FINANCIERO 89
4.1. Determinación de la inversión inicial 89
4.2. Fuentes de financiación 90
4.3. Costos del proyecto 91
4.4. Factibilidad Financiera 94
4.4.1. Periodo de recuperación 94
4.4.2. Valor Actual Neto (VAN)-Tasa Interna de Retorno (TIR) 95
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 96
5.1. Conclusiones 96
5.2. Recomendaciones 98
REFERENCIAS 100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Prioridades en el Consumo Familiar en Ecuador.....17
Tabla 2 Tabla de aportaciones por emergencia.....19
Tabla 3 Identificación de recursos: Tangibles, Intangibles y Capacidades 30
Tabla 4 Criterios para evaluar los recursos y las capacidades sostenibles.....32
Tabla 5 Criterios para determinar la condición de competitividad.....34
Tabla 6 Información General de los Participantes del Focus Group 37
Tabla 7 Población Censal Parroquia Kennedy.....51
Tabla 8 Matriz FODA 72
Tabla 9 Datos del Proyecto 74
Tabla 10 Comparación de Precios Proyecto Inmobiliario Monserrat vs. Balcón Real.....85
Tabla 11 Costo de la propiedad.....89
Tabla 12 Costos por honorarios profesionales.....90
Tabla 13 Fuentes de Financiamiento.....91
Tabla 14 Costos directos de Construcción.....92
Tabla 15 Otros Costos.....92
Tabla 16 Estimación de las ventas 93
Tabla 17 Resumen de costos.....93
Tabla 18 Utilidad 94
Tabla 19 Indicadores Macro 94
Tabla 20 Periodo de recuperación en años.....94
Tabla 21 VAN-TIR para años.....95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producto Interno Bruto (PIB) per Cápita 13
Figura 2. Producto Interno Bruto en la Construcción 14
Figura 3. Mercado Laboral Ecuatoriano 16
Figura 4. Gasto I+D como (%) del PIB 20
Figura 5. Portada del Instrumento de Investigación 43
Figura 6. Pregunta informativa N°1 43
Figura 7. Pregunta informativa N°2 43
Figura 8. Pregunta informativa N°3 44
Figura 9.Pregunta de investigación N°1 44
Figura 10. Pregunta de investigación N°2 44
Figura 11.Pregunta de investigación N°3 45
Figura 12. Pregunta de investigación N°4 45
Figura 13.Pregunta de investigación N°5 45
Figura 14. Pregunta de investigación N°6 46
Figura 15. Pregunta de investigación N°7 46
Figura 16. Pregunta de investigación N°8 47
Figura 17. Pregunta de investigación N°9 47
Figura 18. Pregunta de investigación N°10 48
Figura 19. Pregunta de investigación N°10.1 48
Figura 20. Pregunta de investigación N°11 48
Figura 21.Pregunta de investigación N°12 49
Figura 22. Pregunta de investigación N°13 49
Figura 23. Pregunta de investigación N°14 50
Figura 24.Resultados edad de la persona generadora de ingresos 53
Figura 25.Resultados clasificación por Sexo 53
Figura 26.Resultados Forma de Adquisición de la Vivienda 54
Figura 27.Resultados número de habitantes en casa 54
Figura 28.Resultados edad de las personas que habitan en casa 55
Figura 29.Resultados situación laboral de la persona principal 55
Figura 30.Resultados tiempo de trabajo o experiencia laboral 56
Figura 31.Resultados medios publicitarios informativos 57
Figura 32.Resultados superficie de la vivienda preferida por los usuarios 57

Figura 33.Resultados amplitud de la vivienda.....58
Figura 34.Resultados características principales de la vivienda.....59
Figura 35. Resultados servicios principales en el sector de la vivienda.....60
Figura 36.Resultados preferencia de la ubicación de la vivienda.....60
Figura 37.Resultados preferencia de la vivienda respecto del perímetro urbano.....61
Figura 38.Resultados preferencia de barrio para la vivienda.....61
Figura 39.Resultados tipo de vivienda.....62
Figura 40.Resultados preferencia de vivienda en función de sus dimensiones/costo.....62
Figura 41.Resultados opinión del público respecto del Barrio Colla Loma.....63
Figura 42.Cadena de valor del proyecto inmobiliario.....71
Figura 43.Ubicación del Terreno para el Proyecto Inmobiliario.....75
Figura 44. Equipo de trabajo del proyecto.....76
Figura 45.Logotipo de la Empresa.....83
Figura 46.Logotipo del Proyecto Inmobiliario.....83
Figura 47. Fan Page del Proyecto.....84
Figura 48.Fan Page Estudio.2610.....86
Figura 49.Anuncios en Redes Sociales.....87
Figura 50.Ejemplo de Anuncio en Youtube.....87
Figura 51.Ejemplo de Valla Publicitaria.....87
Figura 52. Ejemplo de Promociones para el Proyecto.....88
Figura 53.Ejemplo Stands de Feria de Vivienda.....88

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto consiste en un plan de negocios para la construcción de un proyecto inmobiliario en el sector norte de la cuidad de Quito. Se desarrollaron cuatro capítulos en los que se analizó los elementos referentes al tema planteado para determinar su viabilidad. En primera instancia, se consideró el análisis de la situación del sector inmobiliario en un entorno macro, referente a aspectos tales como: político, económico, social, tecnológico y ambiental de la situación actual del país. Se puede mencionar la relevancia que tiene cada uno de los ámbitos para el desarrollo del mercado inmobiliario, y su impacto en la población; pues, si el país cuenta con un sector gobernante con políticas estables, tendrá su incidencia en los elementos económicos y sociales, los cuales se reflejarán en beneficio de la población para la adquisición de bienes inmuebles a través de mejores niveles de ocupación laboral, ingresos y niveles crediticios. De la misma forma se realizó un análisis del micro entorno de la actividad de la empresa constructora en lo que concierne a la parte administrativa y el marco legal.

Para continuar con el proceso de investigación se procedió con el estudio de mercado generando un Informe Focus Group y una Encuesta, los cuales permitieron adquirir un mayor conocimiento sobre el segmento de mercado al que va dirigido el proyecto, así como las características del segmento poblacional que busca adquirir un bien inmueble. Se procedió a plantear el proyecto con el análisis de la empresa constructora, su experiencia en el mercado inmobiliario, la misión, visión, valores instituciones, su cadena de valor, un análisis FODA, que permitieron establecer el entorno administrativo, económico, legal dentro del cual se enmarcaría la construcción del proyecto.

Una vez que se contó con los elementos anteriores se realizó una descripción del proyecto, en lo que concierne a su ubicación, el plan de ventas, marketing mix del mismo. Para complementar el análisis Financiero, fue necesario determinar los recursos de inversión inicial, sus fuentes de financiamiento, los ingresos y costos. Estos instrumentos permitieron obtener la factibilidad financiera, con elementos como el período de recuperación de la Inversión, el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales determinaron en la investigación aspectos favorables en sus resultados para el desarrollo del proyecto.

ABSTRACT

This project consists of a business plan for the construction of a real estate project in the northern sector of the city of Quito. Four chapters were developed in which the elements referring to the issue raised were analyzed to determine its viability. In the first instance, the analysis of the situation of the real estate sector in a macro environment was considered, referring to aspects such as: political, economic, social, technological and environmental of the current situation of the country. It is worth mentioning the relevance of each of the areas for the development of the real estate market, and its impact on the population; Therefore, if the country has a governing sector with stable policies, it will have an impact on the economic and social elements, which will be reflected in the benefit of the population for the acquisition of real estate through better levels of employment, income and credit levels. In the same way, an analysis of the micro environment of the activity of the construction company was carried out with regard to the administrative part and the legal framework.

To continue with the research process, we proceeded with the market study, generating a Focus Group Report and a Survey, which allowed us to acquire greater knowledge about the market segment to which the project is directed, as well as the characteristics of the population segment that looking to acquire real estate. The project was proposed with the analysis of the construction company, its experience in the real estate market, the mission, vision, institutional values, its value chain, a SWOT analysis, which allowed to establish the administrative, economic, legal environment within the which would frame the construction of the project.

Once the above elements were had, a description of the project was made, regarding its location, the sales plan, and its marketing mix. To complement the financial analysis, it was necessary to determine the initial investment resources, its financing sources, income and costs. These instruments made it possible to obtain financial feasibility, with elements such as the investment recovery period, the Net Present Value (NPV) and the Internal Rate of Return (IRR), which determined in the investigation favorable aspects in its results for development of the project.

INTRODUCCION

La vivienda es una necesidad de carácter prioritario para el ser humano; por lo tanto, frente al crecimiento poblacional de un determinado sector, se generará una demanda de vivienda en sectores periféricos al mismo, generando a su vez la necesidad de un incremento en la oferta correspondiente al sector inmobiliario para poder cubrir esta necesidad de forma satisfactoria.

Frente a este panorama, la necesidad de vivienda genera una oportunidad para las empresas constructoras del sector inmobiliario. Un antecedente a tomar en cuenta es el hecho de que en los sectores periféricos a la parroquia Comité del Pueblo (siendo uno de ellos el sector Colla Loma) existen varios predios cuyas dimensiones son aptas para la construcción de bienes inmuebles y se considera que su ubicación es de carácter estratégico. Además, se tiene conocimiento sobre la demanda de vivienda en el sector debido a la constante construcción de nuevas residencias de apartamentos.

El objetivo del presente trabajo de investigación es estructurar un plan de negocios para el proyecto inmobiliario "G2-Monserrat que responda a las necesidades de vivienda del sector de Colla Loma. Por esta razón fue necesario realizar un análisis de la situación del sector, preparar un estudio de mercado que nos permita obtener y analizar datos sobre el mercado inmobiliario, trazar la estructura organizacional y legal necesaria para poder realizar el proyecto y la realización de un análisis económico y financiero que nos permita conocer la viabilidad del proyecto inmobiliario.

Se realizará el presente trabajo debido a que forma parte de los requerimientos para la obtención del título de tercer nivel en Ingeniería comercial. Asimismo, en la investigación se utilizará los métodos exploratorios, cuantitativo, de análisis, entre otros. Para proceder con la investigación se contará con la colaboración de la empresa Estudio-2610 de diseño y construcción. El principal objetivo es crear un plan de negocios que responderá a las necesidades de vivienda del sector Colla Loma, lo que permitirá a Estudio-2610 obtener un mayor crecimiento y posicionamiento dentro del sector inmobiliario. La investigación será entregada al gerente de la empresa, quien pondrá en marcha lo propuesto en el plan de negocios. Finalmente, es importante mencionar que para el desarrollo del presente trabajo

de disertación se pondrá en práctica los conocimientos aprendidos durante la carrera y, además, se adquirirá nuevos conocimientos y su correspondiente retroalimentación.

En la metodología el tipo de estudio que se realizara es un estudio exploratorio, descriptivo y cuantitativo lo que permitirá tener una mayor información sobre el tema que se está investigando. Los métodos de investigación que se utilizaron en la investigación fueron: el cuantitativo, síntesis, el descriptivo, el exploratorio, el deductivo el análisis. Para el proceso de recolección de datos se pudo obtener a través de fuentes primarias como fueron la encuesta y un Focus Group. Las fuentes secundarias para ejecutar y sustentar este proyecto se utilizó la información que se encontró en textos, libros, revistas, periódicos y otros documentos que tratan al respecto del sector y del tema de investigación.

1. ANALISIS SITUACIONAL DEL SECTOR INMOBILIARIO

1.1. Macro entorno

1.1.1. Entorno político

El escenario político en Ecuador antes de los gobiernos de la denominada revolución ciudadana se caracterizó por ser inestable, pues hubo en siete años (período de los años 2000 a 2007) tres presidentes, cuyos mandatos estuvieron comprendidos por los siguientes períodos: el primero del 22 de enero de 2000 al 15 de enero de 2003, el segundo del 15 de enero 2003 al 20 de abril de 2005 y el tercero desde el 20 de abril de 2005 hasta el 15 de enero de 2007. Sin embargo; cuando se constituyeron los mandatos del expresidente Rafael Correa, que gobernó durante diez años y el ex mandatario Lenín Moreno, el país ha tenido mayor estabilidad para el período que fueron elegidos, a comparación con la vulnerabilidad que tenía la democracia en el país durante al período para el cual se elegía su respectivo gobernante, quien dirigía el proceso económico, social y político del país. Es importante recordar que, pese a la estabilidad durante el gobierno de Rafael Correa se produjo un incremento de la discrepancia entre el gobierno y la oposición. El presidente Rafael Correa fue intolerante a la oposición, tanto del sector político como de la sociedad civil, que manifestaron inconformidades ante su gobierno. Este hecho se pudo ver claramente en los procesos judiciales seguidos en contra de los opositores a su gobierno y a través de redes sociales, así como de su programa sabatino. Además, durante el año 2015, salieron a la luz a través de WikiLeaks diversos correos electrónicos que implicaban al gobierno en la compra de software a la empresa italiana Hacking Team. El gobierno fue acusado de perseguir a sus opositores a través de su Secretaría de Inteligencia (Vera Rojas & Llanos Escobar, 2016), mediante el empleo de utilidades informáticas que permitían capturar equipos de varios usuarios y vulnerar su seguridad. No obstante, la Secretaría de Inteligencia negó de forma rotunda la compra de dicho software. (ROJAS & LLANOS-ESCOBAR, 2016, págs. 145-175). Este período de gobierno

también se vio caracterizado por una confrontación por la libertad de prensa entre el gobierno y los medios de comunicación, generando consecuencias como sanciones arbitrarias, allanamientos, incautación de la estación televisiva Ecotel TV, un juicio por la venta del canal de televisión Tele Amazonas y el caso universo con referencia al columnista Emilio Palacio al opinar sobre la protesta policial del 30 de septiembre del 2010. De la misma manera, hubo enfrentamientos de manera más cautelosa con las fuerzas armadas ecuatorianas lo cual dio como resultado el despido de altos mandos militares, protestas y manifestaciones por inconformidad con su gobierno y la renuncia del ministro de defensa Fernando Cordero. Para los últimos años de gobierno, comenzaron las gestiones paras las elecciones generales del año 2017 para lo cual los partidos se reorganizaron, crearon nuevos movimientos o reactivaron los existentes.

El gobierno mantuvo su política de endeudamiento que continuó creciendo a partir del año 2011 y sus principales acreedores fueron China y el mismo gobierno. También, se planteó un ajuste a través de la ley de herencias y plusvalía (el cual que será explicado a detalle más adelante), mismo que causó oposición política y social durante el año 2015. El país vivió un periodo con mayores ingresos petroleros, pero más adelante se encontró en una situación crítica al momento en el que ocurrió el sismo de abril de 2016, porque disminuyó el precio del petróleo y la valorización del dólar en mercados internacionales. Para solventar las consecuencias de la catástrofe, el Fondo Monetario Internacional proporcionó un apoyo financiero de 364 millones de dólares a Ecuador para obras de reconstrucción. Para el año 2016 la evolución de la tasa de crecimiento del PIB mostraba un escenario negativo y el nivel de desempleo se incrementó. Como consecuencia del sismo, para contrarrestar las afectaciones, el gobierno tomó medidas económicas para la situación emergente, algunas medidas fueron: la ley solidaria y de correspondencia que consistía en un incremento del IVA del 12% al 14% durante un año, la aportación de un día de sueldo durante un mes a ocho meses (en función del

sueldo), un aporte del 3% de las utilidades de empresas, 0.9% de contribución patrimonial (aplicable a las personas que dispongan de un patrimonio mayor a un millón de dólares), incentivos para la utilización del dinero electrónico, etc.

En esta etapa de gobierno existió un suceso importante, el sismo del 16 de abril de 2016, cuyo epicentro se localizó entre Cojimíes y Pedernales, ambos poblados ubicados al norte de la provincia de Manabí. Este trágico episodio trajo como consecuencia más de 600 fallecidos, cientos de desaparecidos y miles de heridos y desplazados, además de daños en la infraestructura estatal y el sistema vial (BBC Mundo, 2016). El gobierno, frente a este suceso, activó el protocolo de emergencia y tomó medidas para contrarrestar los daños. Además, existieron muestras de solidaridad independientes por parte de la sociedad civil, colectivos sociales y desde el sector empresarial.

También dentro de este contexto, se produjeron varias manifestaciones. En el año 2010 se produjo una protesta policial, la cual instituyó un intento de golpe de estado. Luego, durante el periodo del año 2013 al año 2016, se mantuvieron diversas movilizaciones sociales. Hubo tres principales causas para estas manifestaciones: primero, el anuncio, presentación, y posterior discusión de los proyectos de ley de herencia y plusvalía que proponían un paquete de modificaciones al régimen tributario de los impuestos a la herencia y plusvalía respectivamente que generaron un nutrido debate; segundo, a partir del paro nacional convocado por organizaciones indígenas y trabajadores; tercero, en oposición al paquete de enmiendas constitucionales, que proponía entre otras cosas la reelección indefinida de Dautoridades en cargos de representación (ROJAS & LLANOS-ESCOBAR, 2016, págs. 145-175). Dentro de estas manifestaciones hubo intervención policial, se cercaron espacios públicos estratégicos, existió represión y desalojos a los manifestantes y detención de personas durante las protestas; mismas que posteriormente fueron acusadas de diversos delitos y en el caso de los miembros de la policía existieron varios heridos.

Por consiguiente, se pudo observar que, en el gobierno de Rafael Correa a pesar de la estabilidad del régimen, fue incrementándose la insatisfacción frente al mismo ya sea por cambios institucionales, rotación de ministros, la situación económica del país, la disminución de la inversión social y el no cumplimiento de las obligaciones frente a los servidores públicos.

Por otra parte, en los años 2007-2015 el sector de la construcción obtuvo mayor protagonismo, debido a la tendencia por parte del gobierno al aumento del gasto público con un enfoque en la construcción de obras públicas y proyectos habitacionales (Guerra, 2018). Como consecuencia, aumentó la liquidez para el sector inmobiliario mediante la concesión de créditos por parte del sector bancario público y privado, ocasionando que los precios de los bienes inmuebles aumenten a mayor ritmo durante este período (Guerra, 2018).

Con respecto a la gestión de Lenín Moreno, ha tenido años complejos en la parte política y una serie de sucesos controversiales alrededor de su mandato. Al comenzar su gobierno fue denunciado por el candidato opositor Guillermo Lasso por un posible fraude electoral y se ha caracterizado por poner en primer plano la supervivencia política de su gobierno, la diferenciación con el anterior gobierno, el cambio de vicepresidentes: primero Jorge Glas (2017-2018), después María Alejandra Vicuña (2018) que dejaron el cargo al momento en que fueron acusados de corrupción, en tercer lugar Otto Sonnenholzner (2018-2020) quien también renunció a su cargo y finalmente María Alejandra Muñoz; los efectos de la rotura del Sistema de Oleoducto Transecuatoriano (SOTE), el peligro de colapso de la central hidroeléctrica Coca Codo-Sinclair, los escándalos de corrupción de funcionarios públicos pertenecientes al gobierno y una lista inminente de prófugos de la justicia. Sin embargo, el ambiente político durante su gobierno ha tenido una mayor libertad y tolerancia sin recurrir a la confrontación. De igual manera, ha existido una re-profesionalización de ministerios como finanzas, gobierno y cancillería.

Durante el gobierno de Moreno se encontró en medio de una crisis económica, generando la necesidad de recuperación económica y el aumento en la concentración y centralización del capital para beneficio de importantes grupos económicos. Al inicio de su período de gobierno, la deuda externa ya se encontraba elevada, y en apenas un año de gobierno, creció en US$6000 millones netos llegando, en abril de 2018, a casi US$49 000 millones (US$34 000 millones de deuda externa). Igualmente, el servicio de la deuda fue creciendo, pasando de US$1287 millones a US$9463 millones entre 2009 y 2017. A ese saldo aún debe sumarse las «preventas petroleras» negociadas con China y otras deudas que sumarían hasta US$10 000 millones adicionales (Guijarro, 2018). De la misma manera, el riesgo país se encontraba muy elevado, lo que le impedía emitir deuda en el exterior; el precio del petróleo se encontraba por debajo de los US$30 por barril, lo que redujo los ingresos; conllevando al país a un período electoral con un escenario económico desafiante (Celi, 2020).

Se presentaron varios planes económicos durante el gobierno de Moreno. El primero fue en el año 2017, cuyo objetivo fue incentivar la creación de empleo, mediante la sustentabilidad de cuentas fiscales, reformas tributarias, cambio del manejo monetario, ajustes tributarios, ajustes externos (reduciendo el impuesto a la salida de divisas de forma gradual), incentivos a inversiones, alianzas público-privadas, reducción del gasto público, ratificación de nuevas formas de contratación laboral, fomento a la economía popular y solidaria, incentivos tributarios y créditos para la economía popular y solidaria. El segundo plan económico fue propuesto en el año 2018; éste se concentró en la estabilización fiscal, las inversiones de estabilidad y equilibrio fiscal, la optimización y reestructuración del estado, el equilibrio externo, sostenibilidad de la dolarización y reactivación productiva. El tercer plan económico de ajuste fue anunciado en el año 2019; pretendía acabar con más de 40 años de recorte de subsidios a los combustibles, disminuir los salarios al sector público hasta en un 20% en contratos temporales, reducir el tiempo de vacaciones a 15 días y establecer un aporte de un

día de salario mensual, las empresas que tengan ingresos mayores a 10 millones de dólares anuales debían realizar una contribución especial, aumento en los bonos de pobreza, reducción de aranceles para la compra de maquinarias y eliminación de impuestos a la importación de tecnología; pero, como consecuencia se produjo el paro nacional de octubre de 2019 en señal de oposición a las medidas establecidas. A principios del año 2019, se concesionó la administración de empresas públicas al sector privado, pero más adelante se despidió el 10% de los empleados, lo que finalmente dio como resultado la venta de estas con el objetivo de reducir el gasto público. En el año 2020, en un intento de contrarrestar las afectaciones económicas de la pandemia, se implementaron nuevas medidas económicas: intento de la reducción del precio de los combustibles, reducción de la jornada laboral del sector público, reducción del tamaño del estado, incentivos al crédito local, cierre de embajadas y oficinas diplomáticas, aportes del sueldo por parte de funcionarios del sector público y privado, reducción del gasto del consejo de seguridad del estado y la reestructuración de la deuda pública.

El mandatario Lenín Moreno se ha visto afectado por ciertos acontecimientos como la violencia de género, donde no se han impuesto medidas ni instrumentos para aminorarla; la crisis migratoria venezolana, la epidemia del dengue, el paro nacional de octubre 2019, consecuencia de las medidas económicas propuestas ocasionando paralización a nivel general, así como carreteras bloqueadas en 17 provincias, la especulación en los precios de los alimentos y fletes, desabastecimiento de gasolina en ciertas zonas del país y el incremento en el costo del pasaje del transporte urbano en algunas ciudades. La pandemia del COVID-19 paralizó completamente al país ya que se tomó como medida inicial el confinamiento para evitar contagios masivos; este suceso no ha sido superado todavía, pero se ha iniciado paulatinamente la reactivación de ciertos sectores estratégicos como el turismo, la

construcción, entre otros; tomando en cuenta los protocolos de seguridad establecidos por las entidades correspondientes.

Además, en su gobierno se ha implementado un plan de vivienda, centrándose en las viviendas de interés social, mismo que consiste en dos propuestas:

La primera es el Plan Casa Para Todos. El programa divide a las viviendas en dos tipos según el Decreto 681: Viviendas de Interés Social (VIS), y Viviendas de Interés Público (VIP). Las primeras, son casas destinadas a los ciudadanos en situación de pobreza y vulnerabilidad; mientras que las VIP, son viviendas para grupos sociales de escasos recursos económicos pero que tienen acceso al sistema financiero (Udla Channel Chequea, 2021). En el año 2019 se tenía planificado la construcción de 81 000 viviendas, pero luego este número se redujo debido a la crisis económica. Como parte de la primera etapa del proyecto, la empresa tuvo nueve procesos contractuales para la construcción de 814 viviendas de interés social hasta julio de 2020. Aunque en la primera etapa del proyecto, la empresa pública busca la edificación de 1111 viviendas, con una inversión de US$17,9 millones (Wilmer Torres, 2020); el Gobierno planea invertir US$485,9 millones en el sector de desarrollo urbano y vivienda hasta julio de 2020. De ese total, US$470,9 millones corresponden al proyecto de vivienda Casa para Todos, según la ejecución presupuestaria del Plan Anual de Inversiones (PAI) de 2020 (Wilmer Torres, 2020).

La segunda propuesta es el proyecto Reconstruyendo Ecuador, priorizando las zonas afectadas por el sismo de abril de 2016 en Manabí. Se asignó un presupuesto de US$2 millones y en el año 2017 se repararon 19 000 viviendas. El mandatario Lenín Moreno tiene previsto construir para los siguientes 10 meses 60 000 unidades de vivienda, pero se debe tener en cuenta que existe cierto recelo por parte de la población para endeudarse debido a la inestabilidad económica.

Otro aspecto para considerar es que el gobierno ha implementado un conjunto de créditos y préstamos para constructores, proveedores, compradores de vivienda y gobiernos locales para de esta manera impulsar el sector de la construcción que se vio afectado por la Ley de Plusvalía, misma que será explicada a continuación.

La Ley de Plusvalía en el país fue aprobada durante el gobierno de Rafael Correa en diciembre de 2016, y posteriormente derogada en marzo 2018 a través de una consulta popular y la aprobación del parlamento. La misma buscaba prever la especulación sobre el valor de las tierras, incentivar a las mineras, dar un beneficio por la pérdida de valor de un bien, evitar burbujas y especulación inmobiliaria y terminar con la evasión del impuesto predial. Para entender de forma más clara se definirá tres términos importantes: el primero es el significado de plusvalía, este término se define como "el valor originado por el aumento del precio de un bien inmueble en el transcurso del tiempo" (Zauzich, s.f.); el segundo, es el significado de ganancia ordinaria, misma que se define como "el aumento del valor que se reconoce como legítimo en la venta de un inmueble, también llamada ganancia justa" (Zauzich, s.f.) y el último término es la ganancia extraordinaria, que significa "el aumento del valor del inmueble por encima de la ganancia ordinaria, también llamada ganancia especulativa" (Zauzich, s.f.). La Ley de Plusvalía consistía en la creación de un impuesto al valor especulativo del suelo, aplicado a la ganancia extraordinaria que sucede en la segunda venta del inmueble, cuando ésta supere los 24 salarios básicos unificados (SBU). Este impuesto estaba valorado en un 75% del valor especulativo del suelo. Los recursos recaudados por este impuesto eran destinados a los gobiernos autónomos descentralizados, que los utilizarían para financiamiento de obras de servicios básicos. Tras la aplicación de esta ley, surgieron ciertos efectos: más impuestos para los ciudadanos, nuevos trámites, sanciones y disminución en la inversión de inmuebles, ocasionando la reducción de la demanda, generando un fuerte descenso en el precio de los inmuebles. Otros efectos fueron:

En el mes de abril de 2017 se produjo una desaceleración de las unidades reservadas de -5% (21 unidades)**.** La tendencia se reflejó también y de manera más marcada en la disminución del tráfico de clientes interesados en punto de venta, que cayó -10% entre marzo y abril (Apive, 2017). En 2018, según expresó Patricio Donoso, con la vigencia de la Ley se habrían perdido alrededor de 140 000 empleos y una contracción de US$1500 millones en el sector de la construcción; pero Rodrigo Collaguazo fue más allá y habló del perjuicio para unos 300 000 empleos directos e indirectos en 18 meses (Huiracocha, 2018). De la misma forma, según datos del Banco Central del Ecuador, en el año 2018 el sector de la construcción registró un decrecimiento del -8,5%, por lo que se consideró "fundamental" la derogatoria de la Ley; así lo aseguró Enrique Pita, presidente de la Federación de Cámaras de la Construcción del Ecuador (Johanna, 2018).

En el 2021 se empezó con la vacunación para poder contrarrestar la pandemia del COVID-19 por lo cual varios gobiernos empezaron con la inoculación a sus respectivas poblaciones. Para el caso de Ecuador el Gobierno de Moreno lastimosamente no realizo una adecuada gestión del programa de vacunación y tuvo resultados desfavorables para el país. La razón de esto fue que durante este gobierno la vacunación fue privilegiada a los círculos familiares del exministro de Salud de Turno y solamente logro superar apenas el millón de dosis utilizadas en la vacunación

De manera general, se puede observar un escenario político de incertidumbre y suspenso debido a los factores anteriormente analizados, así como a la proximidad de las elecciones presidenciales y legislativas que tuvo lugar en once meses.

Actualmente debido al proceso electoral ocurrido entre febrero y abril del 2021. Tras la victoria en las elecciones presidenciales el 11 de abril del 2021, Guillermo Lasso se convirtió en el presidente del país.

En campaña, Lasso anunció que para la reactivación económica del país requería un plan de vacunación con un mejor alcance para la población en general y dentro de sus planteamientos manifestó que su programa de vacunación se limitaría a las vacunas occidentales aprobadas por la agencia reguladora norteamericana FDA. Sin embargo, una vez en el poder tuvo que echar tierra encima de estas declaraciones y se abrió a todas las vacunas posibles. Esta fue una primera gran decisión que ha permitido que Ecuador disponga de una gran cantidad de vacunas. La gran disponibilidad de vacunas es la clave del éxito del programa de vacunación donde lo más destacable es la coordinación intergubernamental entre Ecuador y China. La gran mayoría de vacunas que se aplican en el Ecuador son las de la empresa china Sinovac, seguidas de lejos por las elaboradas por Pfizer y AstraZeneca. Al 31 de agosto de 2021, las dosis de Sinovac aplicadas en Ecuador alcanzaron los 11.2 millones mientras que las de Pfizer y AstraZeneca llegaron a los 5.1 y 1.9 millones respectivamente (Chiriboga, 2021).

Asimismo, Lasso planteo la propuesta de lograr que 9 millones de personas fueran vacunadas con las dos dosis en sus primeros 100 días de gobierno. Lo cual logro cumplir ya que para el 16 de diciembre del 2021 según datos del Ministerio de salud Pública del Ecuador el total de vacunados con segunda dosis es de 12.209.863 millones de personas. Así como debido a diversas variantes del COVID-19 se vio la necesidad de recurrir a una dosis de refuerzo por lo cual el total de personas que han sido inoculadas con la dosis de refuerzo son 777.896 personas (Publica, 2021).

También su gobierno se ha visto afectado por las masacres ocurridas en la cárcel de la penitenciaria del Litoral en Guayaquil las cuales ocurrieron el 23 de febrero, 29 de septiembre y 12 de noviembre del 2021. Dentro de lo cual en lo corrido del año han muerto más de 320 presos, en una crisis sin precedentes que transformó a un país pacífico en un teatro de crueldad donde se han cometido las peores masacres carcelarias de Latinoamérica (24, Cárceles de Ecuador, una hoguera del crimen fuera de control, 2021). La causa de estas

masacres fue la rivalidad entre las distintas pandillas, los reos que se encuentran relacionados con el narcotráfico y cárceles sobrepobladas sin vigilancia. Cabe resaltar que en este aspecto el Ecuador cuenta con 65 prisiones para 30.000 reclusos, pero la población carcelaria ronda los 39.000 presos, un 30% más de su capacidad. Para manejar esta situación el presidente declaro el 18 de octubre de 2021 el primer estado de excepción debido a la grave conmoción interna en el país la cual fue atribuida a la violencia y el narcotráfico y la cual en el 18 de noviembre 2021 fue renovada por 30 días más.

Por otra parte, el Ecuador cuenta con un mandato legal del pacto ético que prohíbe a los candidatos y funcionarios públicos tener sus recursos o bienes en paraísos fiscales. De lo mencionado anteriormente el presidente se ha visto involucrado en la revelación de la Pandora Papers. Los Pandora Papers es una investigación global coordinada por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ, por su sigla en inglés) en la que se analizó documentación que sacó a la luz sociedades offshore en la que se encuentran involucrados políticos, millonarios y otras personalidades (Economista, 2021). Al respecto se puede mencionar que el gobierno ha resultado librado en este tema pues se puede considerar a acuerdos políticos o a normas legales de posesión de los recursos los que han determinado que el gobierno del presidente Guillermo Lasso en lo que concierne a la de documentación salida a la luz en esta investigación haya disminuido la tensión provocada por sus adversarios políticos.

En octubre 2021 ocurrieron manifestaciones sociales por parte de las comunidades indígenas las cuales incluyen al poderoso sector indígena ecuatoriano y el frente unitario de trabajadores (FUT). La causa de estas manifestaciones fue el descontento social que se profundizó luego de que el pasado 22 de octubre el jefe de Estado ecuatoriano aumentara hasta el 12% el costo de los combustibles (24, 2021) .Lo cual posteriormente fue suspendido por el gobierno por lo que se estableció el precio de USD 2,55 el galón de la gasolina extra y en USD 1,90 el galón de diésel, que es usado por el transporte público, comunitario, escolar,

de turismo, carga pesada, mixto y público en general. Hasta este viernes, esas gasolinas se comercializan en USD 2,50 y USD 1,69, respectivamente (Gonzalez, 2021).

Debido a la pandemia del COVID-19 así como el manejo económico del estado el presidente presento la Ley de creación de oportunidades con la cual se pretende incentivar la reactivación económica del país para cumplir con el objetivo planteado de 20.000 empleos nuevos. En la cual se encuentran: eliminación del RISE y del régimen de microempresa (2% de impuesto a la renta);eliminación del impuesto al valor agregado IVA para pañales, mascarillas, alcohol, gel antibacterial, tampones, toallas sanitarias, insumos de higiene femenina, hoteles para los extranjeros., eliminación del impuesto a consumos especiales ICE para planes de telefonía móvil, videojuegos, vehículos híbridos y eléctricos, tv pagada por streaming, impuesto a la herencia en el cual se exonera a hijos y cónyuges y valores pendientes a familiares de los fallecidos durante la pandemia, incentivos fiscales por el apoyo al deporte, turismo, educación, cultura y ambiente, contribución temporal por dos años de personas con patrimonios mayores a los $500.000 dólares; y por una sola vez a aquellas empresas con un patrimonio mayor al millón de dólares, y que durante el 2020 generaron utilidades y mayores ventas que en 2019, impuestos diferenciados para negocios que vendan USD 20.000,00 al año, beneficios en zonas francas para la diversificación industrial, agroindustria y medio ambiente, ajuste en las deducciones del impuesto a la renta de quienes ganan por encima de los 24.000 dólares anuales y reformas laborales con nuevas modalidades de contratación, sin afectar el régimen actual (Asociados, 2021).

1.1.2. Entorno económico

Para analizar el ámbito económico, se explicará la definición de Producto Interno Bruto per cápita; donde PIB se define como “el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos para el mercado durante un año dado, dentro de las fronteras de un

país" (Mochón Morcillo, 2006, págs. 5-6) y per cápita se define como "el PIB dividido por la población" (Jones, 2012, págs. 667-668).

La Figura 1 indica el producto interno bruto per cápita del país extraído desde el año 2009 hasta el 2015 y los pronósticos hasta el año 2019. Se puede observar que hasta el año 2014 hubo un incremento en la variable y a partir de este año se ha pronosticado que el PIB se va a mantener en un mismo rango con cambios leves.

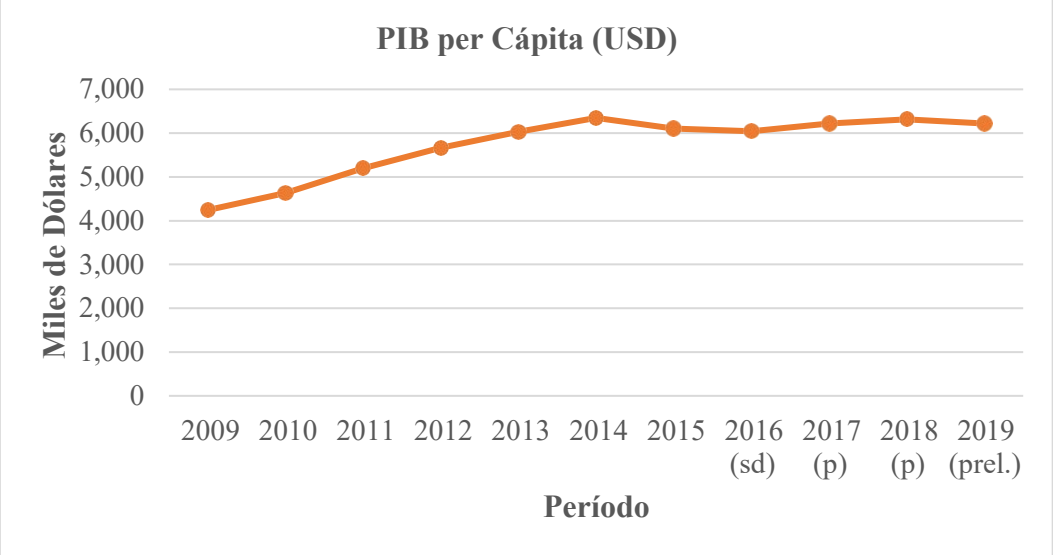


Figura 1. Producto Interno Bruto (PIB) per Cápita
Fuente: Adaptado de Banco Central Del Ecuador
Elaborado por: Astrid García

En la Figura 2 se puede observar el crecimiento que ha tenido el sector de la construcción durante el período 2009-2016, donde claramente ha existido un incremento; mientras que, desde el año 2016 hasta el 2018 se mantuvo y para el año 2019 se pronostica un decrecimiento leve en el PIB.

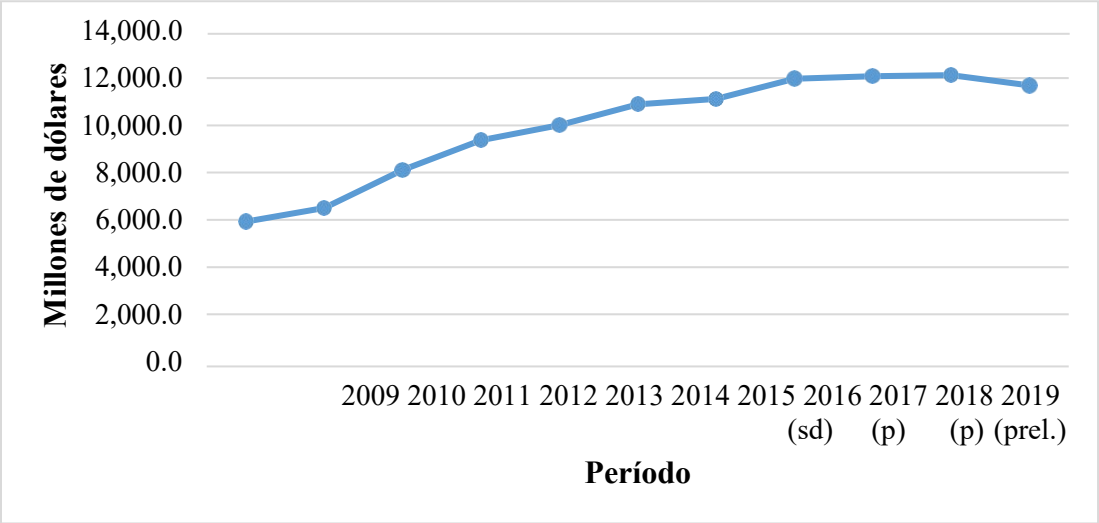


Figura 2. Producto Interno Bruto en la Construcción
Fuente: Adaptado de Banco Central Del Ecuador
Elaborado por: Astrid García

Según las proyecciones del Banco Central del Ecuador se pronosticaba que la economía ecuatoriana crecería un 0,7% durante el presente año, pero las últimas proyecciones después del inicio de la pandemia del COVID-19 afirman que decrecerá entre 7,3% y 9,6% en el 2020 (Tapia, Banco Central del Ecuador proyecta que economía de Ecuador decrecerá entre 7,3% y 9,6% en el 2020, 2020). En octubre de 2018 fue anunciado el Programa de Vivienda Social y Pública del Gobierno Nacional, mismo que incluye beneficios e incentivos al sector de la construcción, formalizando en marzo del año 2019. Sin embargo, en 2019 el sector se contrajo y tuvo un decrecimiento acentuado en los últimos meses a causa de las manifestaciones sociales y la crisis económica y política, lo que trajo cierta indecisión por parte de la población para tomar la decisión de acceder a una vivienda en el país. La paralización de operaciones, transacciones y otras actividades ocasionada por el confinamiento como consecuencia de la crisis por la pandemia, generó una disminución en las reservas de vivienda y según los datos obtenidos por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador se presentó una variación interanual en los cuatro primeros meses del 2020, reflejando un decrecimiento del -45,5% (704 unidades reservadas) con respecto al mismo período del año 2019 (APIVE, 2020).

Otro efecto de la pandemia en el sector muestra que en mayo de 2020 hubo 886 inscripciones de propiedad en Quito; es decir, 91% menos que en el mismo período de 2019, cuando se registraron 10264 trámites (Primicias, 2020).

En la figura 3 se puede observar que la tasa de Empleo Inadecuado ha ido aumentando: en 2014 se tenía una tasa de 46,7%, en 2015 creció a 48,1%, en 2018 se volvió a incrementar a 55,3% y en 2019 se incrementó a 56,7%. Con respecto a la tasa Empleo Adecuado se puede observar que en 2014 se tenía una tasa del 49,3%, en 2015 disminuyó a 46,5%, en 2018 decreció a 40,6% y para el año 2019 disminuyó a 38,8%. Los indicadores de la tasa de Desempleo indican que en 2014 se tenía una tasa del 3,8%, en 2015 aumentó a 4,8%, en 2018 decreció a 3,7%, y en 2019 tuvo un ligero aumento a 3,8%. Para el último caso, el Empleo No Clasificado, la tasa ha tenido ligeros cambios: en 2014 se tenía una tasa del 0,2%, en 2015 aumentó a 0,6%, en 2018 decreció a 0,4% y en 2019 se produjo un ligero aumento a 0,6%.

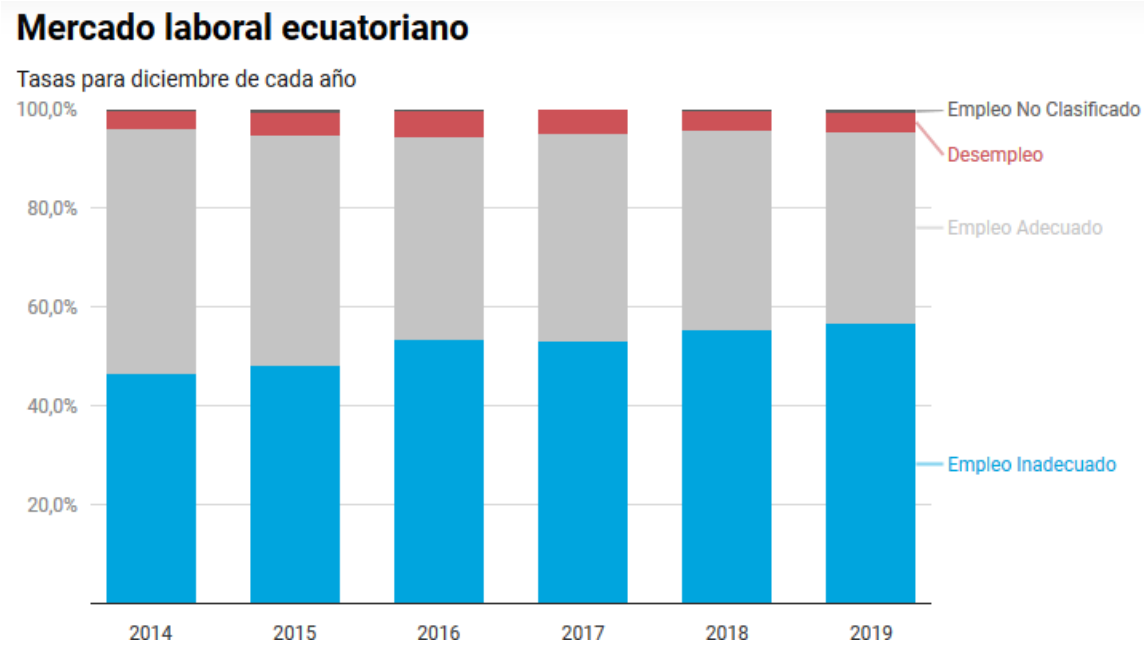


Figura 3. Mercado Laboral Ecuatoriano
Fuente: Adaptado de *Mercado laboral ecuatoriano*
Elaborado por: Silvio Guerra, 2020, (Primicias R. , 2020).

De acuerdo con la información publicada por el INEC, un millón de personas se encontraba en el desempleo para junio de 2020 en relación con junio del año 2019, cuando 366 000 personas carecían de un trabajo (Comercio, 2020). En igual forma, según la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador, dentro del sector inmobiliario en el Primer trimestre del 2020 se perdió 8318 empleos directos que equivalen aproximadamente a US$67 millones menos en salarios de la construcción (APIVE, 2020).

Por último, se tomará en cuenta las fuentes de financiación para el sector inmobiliario para el período de enero a mayo de 2020. La colocación de créditos hipotecarios en el país fue de US$ 321,3 millones que representa una disminución de -56,5% (US$417,8 millones). La colocación de las instituciones financieras privadas registró una variación anual en los cinco primeros meses del 2020 de -55,6% al pasar de colocar US$ 467,4 millones hasta mayo de 2019 a US$207,5 millones en el mismo período del año 2020 de acuerdo a información estadística del Banco Central del Ecuador (BCE); mientras que el BIESS presentó un decrecimiento anual de -58,1% en el total de crédito hipotecario otorgado en los primeros

cinco meses del presente año al pasar de entregar US$271,7 millones en el 2019 a entregar US$113,8 millones en el mismo período del año 2020 de acuerdo a las cifras oficiales publicadas en el sitio web de la institución (APIVE, 2020).

Como se ha podido mostrar en este apartado, la crisis sanitaria generada por la pandemia, las manifestaciones sociales y la crisis económica y política han afectado al sector económico, generando un decrecimiento en los factores analizados.

1.1.3. Entorno social

El entorno social se encuentra marcado por el cambio en los hábitos del consumidor frente a la pandemia del COVID-19. La figura 4 expone los resultados obtenidos en la encuesta realizada por la Universidad de las Américas (UDLA) y la Cámara de Comercio de Quito (CCQ), indicando que los consumidores le han dado mayor importancia a la compra de alimentos, el pago de servicios, la compra de insumos médicos y la educación; al contrario que la inversión inmobiliaria, la cual se encuentra relegada con un nivel actual de importancia de 3,44 y en proyección futura con un nivel de importancia de 4,07.

Tabla 1

Prioridades en el Consumo Familiar en Ecuador

	Ahora	**Después de la pandemia**
Compra de alimentos	1,24	1,27
Pago de servicios básicos	1,77	1,57
Compra de insumos médicos	1,92	1,99
Educación	1,97	1,83
Pago créditos	2,18	1,97
Pago seguros	2,22	2,11

Inversión inmobiliaria	3,44	4,07
Diversión y ocio	4,14	3,89
Vacaciones y turismo	4,57	4,19

Nota. Siendo 1 muy importante y 5 nada importante. Adaptado de *Prioridades en el consumo familiar en Ecuador*, de Gabriela Coba, 2020, (Coba, Primicias, 2020).

Otro aspecto fundamental para este escenario es el salario. Para el año 2020, el Salario Básico Unificado (SBU) es de US$400; es decir, seis dólares más que el valor fijado en 2019, donde el SBU fue de US$394, convirtiéndose en el tercer salario básico más elevado de Latinoamérica.

También, se debe tomar en cuenta el desempleo que se vive actualmente en el país debido a la crisis sanitaria, así como el conjunto de medidas económicas que fueron lanzadas con el objetivo de conseguir ingresos para el país, siendo una de estas la aportación voluntaria por parte de empleados públicos y privados, de acuerdo con lo dispuesto por el presidente Lenín Moreno. El aporte sería de la siguiente forma: se fijaría un porcentaje de pago para empleados privados que ganen más de US$500 mensuales durante nueve meses (Universo E. , Variación en la tabla de aporte ciudadano para empleados públicos y privados, 2020). Por otra parte; a nivel de empleados públicos, aquellos que ganen desde US$500 a US$1000 mensuales, se acogerían a la tabla de contribución; en tanto quienes sean servidores públicos y ganen más de US$1000 mensuales aportarían un 10% de su remuneración durante un año (Universo E. , Variación en la tabla de aporte ciudadano para empleados públicos y privados, 2020). Por consiguiente, al tener una disminución de ingresos o prescindir de ellos, se limita la capacidad de compra de bienes o servicios. En la Tabla 1 se puede observar los valores correspondientes a las aportaciones por emergencia en función del sueldo del aportante.

Tabla 2

Tabla de aportaciones por emergencia

Sueldo Mínimo (en USD)	Sueldo Máximo (en USD)	Contribución (en USD)
0	500	0
500	600	2
600	800	3
800	1000	9
1000	1500	19
1500	2500	57
2500	3500	137
3500	4500	222
4500	5500	312
5500	7500	412
7500	10000	652
10000	20000	1002
20000	50000	2602
50000	100000	8602
100000	250000	21102
250000	en adelante	66102

Nota. Adaptado de *Tabla de contribuciones de empleados por la emergencia,* de Ministerio de Finanzas, 2020, (Tapia, 2020).

1.1.4. Entorno tecnológico

En este entorno, la inversión que se ha realizado en el Ecuador ha resultado ser baja en las áreas de investigación y desarrollo tecnológico. A pesar de que el país ya había instaurado cambios tecnológicos en ciertas áreas como el comercio, la salud y educación, éstos se han realizado lentamente en comparación con otros países. En la Figura 5 se indica los datos obtenidos por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación acerca del gasto en investigación y desarrollo en el país para el período 2012-2018.

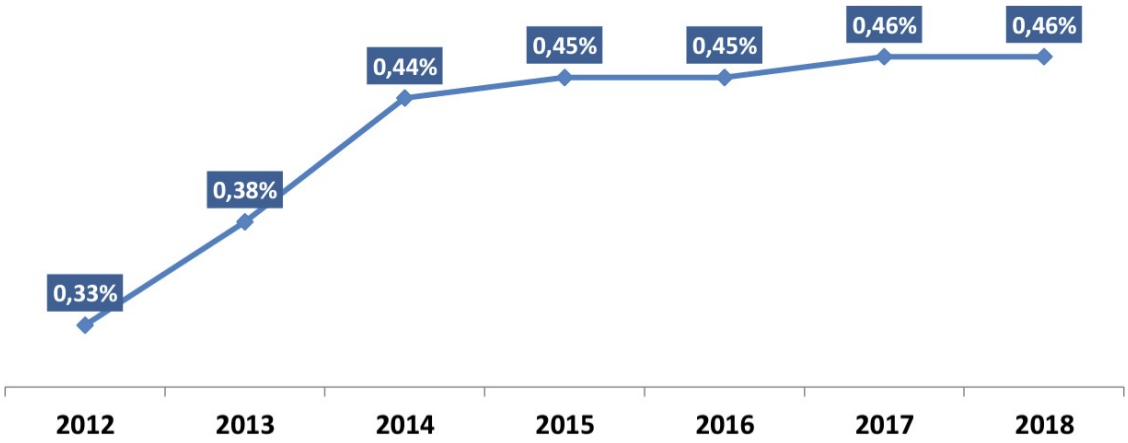


Figura 4. Gasto I+D como (%) del PIB
Fuente: Adaptado de *Gasto de I+D como (%) del PIB,* de Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Dirección de Estadística y Análisis (DEYA)-Coordinación de Gestión de la información (CGI)-Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).
Elaborado por: (SENESCYT, 2018).

Se puede observar que la inversión en el área Investigación y Desarrollo ha tenido incrementos, siendo en 2012 de 0,33%, en 2013 se elevó a 0,38% y entre los años 2014 a 2018 se mantenido con un ligero incremento entre 0,44% y 0,46%.

Por esta razón, cuando llegó la crisis sanitaria, el Ecuador se vio obligado a apresurar la transformación digital. Cabe destacar que "un estudio de la firma Adecco, especializada en recursos humanos**,** incluye a profesionales de soporte de IT (información tecnológica), desarrolladores, analytics (e-commerce) en una lista de los 10 perfiles más demandados en esta época de pandemia" (Reyes, 2020). También Leonardo Otatti, director de la Cámara de Comercio Electrónica, dice que durante la cuarentena el comercio digital o e-commerce ha crecido aproximadamente un 800% y añade que "un 75% de usuarios son nuevos, es decir que nunca habían comprado ningún producto mediante plataformas digitales. (Davalos, 2020) En el ámbito de la educación, las universidades y colegios han tenido que realizar sus clases y encuentros digitales mediante herramientas electrónicas como Zoom, Cisco Webex, Microsoft Teams, entre otras. Las mismas herramientas digitales se han usado en el aspecto

laboral ya que se empezó a realizar teletrabajo y sus reuniones a través de estos medios, pero de manera conjunta con los sistemas que se utilizan en cada una de las empresas.

En el sector de la construcción existía un retraso en la tecnología, pero cuando inició la pandemia se debió realizar varios avances para empezar a utilizar herramientas tecnológicas con el propósito de trabajar de forma remota y acatar el distanciamiento social, por ejemplo, se tiene el Modelado de Información de Construcción o BIM que "es un modelo de gestión digital de proyectos, un proceso con el que es posible planear, diseñar y construir una edificación virtualmente con un modelo 3D y de manera colaborativa en tiempo real (Coba, Tecnología y prefabricados se toman la construcción por la coronacrisis, 2020).

La pandemia también ha generado que las empresas del sector de la construcción realicen ferias virtuales y utilicen páginas web, redes sociales, aplicaciones móviles y recorridos virtuales para sus inmuebles en venta para de esta manera promocionarlos y llegar a sus posibles clientes. Henry Yandún, representante del clúster de Constructores Positivos afirma que "los prefabricados y los productos especializados serán más demandados" (Coba, Covid-19: seis de cada 10 ecuatorianos cambian sus prioridades de gasto, 2020). Como consecuencia de la pandemia "hay constructores que están pensando en alquilar o comprar espacios para prefabricar estructuras metálicas y luego enviarlas a las obras para distribuir de mejor forma al personal y que no se concentre en un solo sitio" (Coba, Covid-19: seis de cada 10 ecuatorianos cambian sus prioridades de gasto, 2020). Por otra parte, Daniel Carrión, director comercial de la empresa de acería Adelca, considera que esto no se aplicará en todos los casos porque "quienes hacen arreglos de sus casas o tienen pequeñas construcciones seguirán demandando los materiales tradicionales" (Coba, Covid-19: seis de cada 10 ecuatorianos cambian sus prioridades de gasto, 2020). Para el caso de los municipios, con la pandemia y el distanciamiento social se vieron en la obligación de digitalizar los trámites, pero aún existen instituciones que no han realizado esta digitalización por lo que se complicaron los

trámites para la construcción. En el caso de las notarías, para realizar la compraventa, así como en las hipotecas, no se utiliza la firma electrónica; en caso de recurrir a esta herramienta se reduciría el tiempo de espera de los tramites de 90 a 15 días y esto daría como resultado que el dinero se desembolse con mayor rapidez. Si bien es cierto que actualmente los consumidores del sector realizan búsquedas, investigaciones y reservas por medios digitales, algunas personas continúan buscando la posibilidad de observar la propiedad y firmar documentos legales de forma física.

1.1.5. Entorno ambiental

En lo concerniente al entorno ambiental, para el año 2010 según el informe Tendencias en ambiente y desarrollo en América del Sur, presentado en mayo pasado por el Centro Latino Americano de Ecología Social (Claes) en Sudamérica, Ecuador registró el mayor impacto ambiental relativo, es decir, en relación con los recursos naturales que posee, es el que más contamina (Universo E. , 2010). En tal sentido han existido la explotación a gran escala de petróleo que ya lleva varios años y la minería que ha tenido un crecimiento continuo en estos últimos años. El problema radica en que las zonas en las que actualmente se tienen estos recursos son frágiles como los páramos, el parque Yasuní y los territorios indígenas.

En este contexto, se puede afirmar que existe un peligro constante para la biodiversidad, las plantas y los ríos que se encuentren cercanos a las zonas de explotación ya sea de petróleo o de minería. En lo que se refiere a la contaminación de agua, (Cardona,2020) se afirma que la capital, Quito, arroja todas sus aguas residuales al río Machángara, que desemboca en el Guayllabamba y según la experta sólo el 2% de las aguas recibe tratamiento en la planta de Quitumbe. “Y es exactamente lo mismo con Guayaquil. La única ciudad que tiene planta de tratamiento es Cuenca, aunque no es la mejor”, afirma Encalada.

Por otro lado “una construcción respeta al ambiente cuando su diseño, ubicación o funcionamiento causa menos impacto y emisiones de CO2. En Ecuador, 12 estructuras tienen una certificación “verde”” (Vistazo, 2017). Al mismo tiempo, en el sector de la construcción existen residuos que se generan y afectan al medioambiente.

Por lo tanto, para ayudar al medioambiente existen algunas alternativas no contaminantes para este sector, tal es el caso de los siguientes productos: las espumas de poliuretano; canales de aguas lluvias que se adaptan para la captación del agua; para ahorrar los materiales en los acueductos se puede hacer uso de la tubería biorientada; para reducir el consumo de energía y la emisión de carbono al instalar alcantarillado o acueductos se puede implementar un sistema de renovación del mismo pero sin recurrir a la excavación; en el manejo de las aguas residuales domesticas existen sistemas de biotanques sépticos; los sistemas constructivos isotérmicos en paneles sándwich de poliuretano el cual da niveles de conductividad térmica menores en relación a los materiales que se acostumbran a utilizar para el aislamiento térmico; las soluciones de impermeabilización para las cubiertas ajardinadas, evitando que existan fugas e impidiendo el paso del agua desde el exterior; los materiales del sistema de construcción en seco que proceden del reciclaje de placas de yeso, lana de vidrio y perfiles de acero; para caso del gas y el aire acondicionado se puede utilizar paneles solares, bombas de calor y vidrios de seguridad con protección contra rayos UV; el hierro forjado de forma ecológica y los bloques de cemento que no contienen plomo. También se puede colocar medidores eléctricos inteligentes, controles de iluminación en las áreas comunales, focos que permitan reducir el consumo de electricidad; aireadores en las griferías de los baños, cocina o duchas e inodoros de doble descarga.

Actualmente existen algunas certificaciones en el país para bienes inmuebles ecológicos como el SEA (Sistema de Evaluación Ambiental) y el Punto Verde del Ministerio

del Ambiente. Además, de manera internacional se tiene las siguientes certificaciones: Edge (Excelencia en diseño para mayores eficiencias) que fue desarrollada por IFC que forma parte del Grupo del Banco Mundial, Leed (Leardership in Energy & Environmental Design) y Breeam (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology).

En el caso de las normativas, en el país existen dos: "la Matriz de Ecoeficiencia, que impulsa el Municipio Metropolitano de Quito desde el 2016, y Cielo Florido, una ordenanza del cabildo de Guayaquil vigente desde mayo del 2019" (universo, 2020).

Actualmente existe en el Ecuador financiamiento para proyectos sostenibles, ofrecido por algunos bancos como Produbanco, Banco Pichincha, Banco Bolivariano, Banco del Pacifico y el Banco ProCredit.

Del análisis expuesto se puede considerar que en el sector inmobiliario tiene la influencia de variables a ser consideradas tales como:

-El sector inmobiliario, va a reflejar la influencia en su crecimiento. estabilidad o un estancamiento en lo que concierne a la prepandemia, pandemia y post pandemia, generado por la crisis Sanitaria a nivel mundial y en el país causado por el COVID 19, es así que se puede considerar de efectos negativos en el poder adquisitivo de la población, la disminución de fuentes de trabajo, lo cual tendría efectos sobre la demanda inmobiliaria.

-El acceso a la vivienda que en el mercado está dado según la economía por la oferta y la demanda de bienes inmuebles, sin embargo hay un tercer elemento importante que es la inclusión económica del beneficiario como sujeto de crédito.

-La falta de espacio físico en las grandes ciudades destinados a la construcción para el sector inmobiliario, debido a la ubicación y a su alta demanda, lo cual determina el incremento de los precios de los terrenos disponibles, y genera especulación de los mismos.

-El sector inmobiliario, en su relación con la construcción tiene un efecto directo, en variables como el costo de la mano de obra con sus diferentes niveles de

capacitación desde los niveles más bajos (obreros en general), niveles intermedios tecnologías y los de elevada calificación en profesionales como ingenieros, arquitectos, administrativos con sus niveles de especialización.

1.2. Micro entorno

1.2.1. Nombre o Razón Social

El nombre de la empresa es ESTUDIO.2610

1.2.2. Actividad de la empresa

La empresa se dedica a las actividades de asesoramiento técnico de arquitectura en diseño de edificios y dibujo de planos de construcción.

1.2.3. Ubicación de la Empresa

La oficina de la empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Quito en la Avenida Republica E5-106 y Alemania.

1.2.4. Aspecto legal

- **Forma de la organización**

La empresa se constituyó como persona jurídica diferente mediante la figura legal de una Empresa Unipersonal de Responsabilidad limitada. Por lo tanto, de acuerdo con la Ley No.27 de Empresas Unipersonales De Responsabilidad Limitada, este tipo de empresa debe dar cumplimiento a las disposiciones a continuación:

1. DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA: Las compañías conformadas como unipersonales podrán afiliarse al respectivo gremio y/o cámara, según su rama de actividad.

SEGUNDA: Las constituciones de las empresas unipersonales de responsabilidad limitada, los aumentos o disminuciones de sus capitales, los cambios de sus domicilios, objetos o denominaciones, o cualquier otra reforma o modificación

posterior de sus actos constitutivos, no causarán impuesto ni contribución ni carga tributaria alguno; ni fiscal, ni provincial, ni municipal ni especial.

Art.2.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados.

2. DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN FORMAR PARTE DE LA EMPRESA

Art.4.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley. La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama "gerente-propietario".

No obstante, si el matrimonio se disolviere por cualquier razón durante la existencia de la empresa, su patrimonio deberá ser tomado en cuenta para el cálculo de los respectivos gananciales, y el cónyuge que no hubiere sido el gerente-propietario, o sus herederos, adquirirán un crédito contra la empresa por los gananciales de aquel, que deberá pagarse en el plazo de un año después de la disolución de la sociedad conyugal. La empresa unipersonal de responsabilidad limitada que se constituyere antes del matrimonio no formará parte de la respectiva sociedad conyugal posterior, ni en todo ni en parte, salvo que expresamente se lo hubiere incorporado en el haber de la sociedad conyugal, mediante capitulaciones matrimoniales.

Art.5.- No podrán constituir empresas unipersonales de responsabilidad limitada, las personas jurídicas ni las personas naturales que según la ley no pueden ejercer el comercio.

3. DEL CAPITAL

Art.20.- El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de esta, según el artículo 1 de esta Ley. Dicho capital deberá fijarse en el acto constitutivo de manera clara y precisa, y en moneda de curso legal. Para conformar el capital antedicho sólo podrá aportarse efectivo o numerario. Dicho capital podrá aumentarse o disminuirse de conformidad con esta Ley. El capital a que se refiere este artículo, es decir el inicial, el aumentado o el disminuido, se llama "capital empresarial" o "capital asignado.

Art.27.- La entrega del aporte dinerario hecho en la constitución de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada operará, de pleno derecho, al momento de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil.

Art.29.- En la constitución de la empresa el gerente-propietario hará su aporte en dinero, mediante depósito en una cuenta especial de la empresa en formación, la misma que será abierta en un banco bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital" de la empresa respectiva. El banco conferirá un certificado que acredite el depósito antedicho, el mismo que deberá agregarse como documento habilitante a la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo.

4. DE LA ADMINISTRACIÓN

Art.38- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien, a su vez, será su representante legal.

Para legitimar su personería como representante legal de la empresa el gerente-propietario utilizará una copia certificada actualizada de la escritura pública que contenga el acto constitutivo de la empresa con la correspondiente inscripción en el

Registro Mercantil, o una certificación actualizada del Registrador Mercantil en la que se acredite la existencia y denominación de la empresa, domicilio principal, objeto, plazo de duración, capital empresarial y la identidad de su gerente-propietario.

5. DE LA FORMA DE CONTRATO

Art.30- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que contendrá:

1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;

2. La denominación específica de la empresa;

3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;

4. El objeto a que se dedicará la empresa;

5. El plazo de duración de esta;

6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;

7. La determinación del aporte del gerente-propietario;

8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,

9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa deseare incluir.

Si el gerente-propietario o la gerente-propietaria tuvieren formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en el mismo deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución. La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

Art.31- Otorgada la escritura pública de constitución de la empresa, el gerente-propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la misma, solicitando su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de dicho domicilio. Si se hubiere cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura antedicha en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.

Tal extracto será elaborado por el juez y contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 del artículo anterior. Cumplida la publicación, el gerente-propietario pedirá que se agregue a los autos la foja en que la misma se hubiere efectuado y el juez así lo ordenará para los efectos de la debida constancia. (Ecuador, vlex, s.f.)

1.2.5. Los recursos y capacidades organizacionales

El análisis de recursos y capacidades organizacionales es una herramienta poderosa para calibrar los activos competitivos de una empresa y determinar si pueden apoyar una ventaja sustentable sobre los rivales (A.Thompson, 2012).

Tabla 3

Identificación de recursos: Tangibles, Intangibles y Capacidades

Tipo De Recurso/Capacidad	Descripción Del Recurso o Capacidad
Recursos Tangibles	• **Financieros:** cuenta de efectivo, financiamiento de socios, préstamo bancario, deudas. • **Materiales:** Terrenos para la realización de las obras o construcciones. Contratación de maquinaria, herramientas y compra de insumos para la obra. • **Tecnológicos:** computador y software de diseño de planos para la construcción. • **Organizacionales:** Sistemas de planeación, coordinación y control.
Recursos Intangibles	**Humanos**: • Conocimiento y experiencia del personal contratado. • Valores, actitud y motivación de los trabajadores. • Comunicación adecuada a los clientes sobre los proyectos inmobiliarios que se oferten. • Comunicación apropiada entre la empresa y profesionales contratados que permita cumplir con lo que se ha planificado.
Recursos Intangibles	**Innovación y creatividad**: • Nueva oferta de bienes inmuebles. **Reputación:** • Calidad de los materiales de los proveedores. • Apoyo a través de alianzas o convenios de cooperación con profesionales y mano de obra.

Capacidades Organizacionales	• Coordinación eficiente entre la gerencia de la empresa y los colaboradores externos. • Media dependencia de financiación externa. • Eficiente gestión en la programación y dirección de recursos. • Atención adecuada al cliente en la venta y postventa. • Personal competente y comprometido con los proyectos inmobiliarios. • Elevado nivel de formación profesional de los empleados para las áreas que se requieran. • Precios coherentes con el mercado. • Uso correcto de las comunicaciones mediante las redes sociales.

Nota. La tabla 3 muestra los recursos tangibles, intangibles y las capacidades organizacionales para Estudio.2610.

Tabla 4

Criterios para evaluar los recursos y las capacidades sostenibles

Descripción Del Recurso o Capacidad	Valioso	Excepcional	Difícil de Imitar	Difícil de Sustituir
Financieros: cuenta de efectivo, financiamiento de socios, préstamo bancario, deudas.	SI	SI	NO	NO
Materiales: terrenos para la realización de las obras o construcciones. Contratación de maquinaria, herramientas y compra de insumos para la obra.	SI	SI	NO	NO
Tecnológicos: computador y software de diseño de planos para la construcción.	SI	NO	NO	NO
Organizacionales: sistemas de planeación, coordinación y control.	SI	SI	NO	NO
Humanos:				
• Conocimiento y experiencia del personal contratadas.	SI	SI	NO	NO
• Valores, actitud y motivación de los trabajadores.	SI	SI	SI	SI
• Comunicación adecuada a los clientes sobre los proyectos inmobiliarios que se oferten.	SI	NO	NO	NO
• Comunicación apropiada entre la empresa y profesionales contratados que permita cumplir con lo que se ha planificado.	SI	NO	NO	NO
Innovación y creatividad:				
• Nueva oferta de bienes inmuebles.	SI	NO	NO	SI

Reputación:				
• Calidad de los materiales de los proveedores.	SI	NO	NO	NO
• Apoyo a través de alianzas o convenios de cooperación con profesionales y mano de obra.	SI	NO	NO	NO
Capacidades Organizacionales:				
• Coordinación eficiente entre la gerencia de la empresa y los colaboradores externos.	SI	NO	NO	NO
• Media dependencia de financiación externa.	SI	NO	NO	NO
• Eficiente gestión en la programación y dirección de recursos.	SI	NO	NO	NO
• Atención adecuada al cliente en la venta y postventa.	SI	SI	NO	NO
• Personal competente y comprometido con los proyectos inmobiliarios.	SI	NO	NO	NO
• Elevado nivel de formación profesional de los empleados para las áreas que se requieran.	SI	NO	NO	NO
• Precios coherentes con el mercado.	SI	NO	NO	SI
• Uso correcto de las comunicaciones mediante las redes sociales.	SI	NO	NO	NO

Nota. La tabla 4 indica la evaluación de cada uno de los recursos y capacidades que fueron identificados en la Tabla 1.

Tabla 5

Criterios para determinar la condición de competitividad

Descripción Del Recurso o Capacidad	Condición De Competitividad
Financieros: cuenta de efectivo, financiamiento de socios, préstamo bancario, deudas.	Ventaja Competitiva Temporal
Materiales: Terrenos para la realización de las obras o construcciones. Contratación de maquinaria, herramientas y compra de insumos para la obra.	Ventaja Competitiva Temporal
Tecnológicos: computador y software de diseño de planos para la construcción.	Paridad Competitiva
Organizacionales: Sistemas de planeación, coordinación y control.	Ventaja Competitiva Temporal
Humanos:	
• Conocimiento y experiencia del personal contratadas.	Ventaja Competitiva Temporal
• Valores, actitud y motivación de los trabajadores.	Ventaja Competitiva Sostenible
• Comunicación adecuada a los clientes sobre los proyectos inmobiliarios que se oferten.	Paridad Competitiva
• Comunicación apropiada entre la empresa y profesionales contratados que permita cumplir con lo que se ha planificado.	Paridad Competitiva
Innovación y creatividad:	
• Nueva oferta de bienes inmuebles.	Ventaja Competitiva Temporal
Reputación:	
• Calidad de los materiales de los proveedores.	Paridad Competitiva

• Apoyo a través de alianzas o convenios de cooperación con profesionales y mano de obra.	Paridad Competitiva
Capacidades Organizacionales:	
• Coordinación eficiente entre la gerencia de la empresa y los colaboradores externos.	Paridad Competitiva
• Media dependencia de financiación externa.	Paridad Competitiva
• Eficiente gestión en la programación y dirección de recursos.	Paridad Competitiva
• Atención adecuada al cliente en la venta y postventa.	Ventaja Competitiva Temporal
• Personal competente y comprometido con los proyectos inmobiliarios.	Paridad Competitiva
• Elevado nivel de formación profesional de los empleados para las áreas que se requieran.	Paridad Competitiva
• Precios coherentes con el mercado.	Ventaja Competitiva Temporal
• Uso correcto de las comunicaciones mediante las redes sociales.	Ventaja Competitiva Temporal

Nota. La tabla 5 muestra la condición de competitividad para cada uno de los recursos mencionados en las Tablas 3 y 4.

2. ESTUDIO DE MERCADO

Para poder determinar la viabilidad del proyecto inmobiliario es necesario realizar un estudio de mercado, mismo que se define como “el conjunto de acciones que se ejecutan para conocer la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio” (Rico, 2017).

En el presente estudio se empleará el término ‘investigación de mercados’, el cual consiste en juntar información de personas o compañías (un mercado) sistemáticamente, y luego analizarla para entender mejor las necesidades de un grupo de personas. Los resultados de una investigación de mercado, que casi siempre se resumen en un reporte, luego son utilizados para ayudar a los dueños de negocios a tomar decisiones más acertadas sobre las estrategias de la compañía, operaciones y la base de consumidores potenciales (Shopify, Investigación de mercado, s.f.).

Para realizar este estudio se dispuso a aplicar dos técnicas que permitirá adquirir la información necesaria para el lanzamiento del proyecto inmobiliario los cuales fueron el Focus Group y la Encuesta.

2.1 Segmentación del mercado

El segmento de mercado al que se dirige el proyecto es a la población perteneciente a un nivel socioeconómico medio, residente en el sector norte de la ciudad de Quito (Parroquia Kennedy).

2.2 Perfil del consumidor

De acuerdo con la teoría psicológica de Maslow, la vivienda se considera una necesidad de seguridad y protección, de jerarquía inmediata después de las necesidades básicas o fisiológicas (Acosta Oviedo, eoi.es, 2012).

El estudio va dirigido hacia las familias que se encuentre dentro de la población que reside en el sector norte de la ciudad de Quito (Parroquia Kennedy) dentro de la

Administración Zonal Eugenio Espejo. Las mismas que se encuentran en el rango entre 21 a 70 años, con un nivel socioeconómico medio alto y disponer de un ingreso fijo ya sea por relación de independencia o una empresa propia. También deberán tener posibilidad de acceder a un crédito y que no se encuentren en la central de riegos y a la vez están en la posibilidad de adquirir un bien inmueble.

2.3 Informe Focus Group

Análisis

El día 8 de marzo del 2021 se realizó un Focus Group, en el cual participaron siete personas. Se trató el tema referente a la adquisición de vivienda, con el que se buscaba conocer las preferencias de los participantes al momento de comprar un bien inmueble. Se realizó una serie de preguntas que permitieron obtener diversas opiniones en sus respuestas con el fin de conseguir elementos en común que aporten con una respuesta al objetivo de la investigación. En la siguiente tabla se muestra el perfil de los participantes.

Tabla 6

Información General de los Participantes del Focus Group

	Edad	Estado Civil	Escolaridad	Hijos	Ocupación	Género
1	26	Unión libre	Profesional	No	Ingeniera Civil	Femenino
2	28	Casada	Profesional	No	Administración	Femenino
3	27	Soltera	Bachiller	No	Ventas	Femenino
4	37	Casado	Profesional	No	Administrador	Masculino
5	35	Casada	Profesional	Si	Administradora	Femenino
6	27	Unión libre	Profesional	No	Ingeniero civil	Masculino
7	24	Soltera	Profesional	No	Química Analítica	Femenino

Nota. La tabla 4 muestra el perfil de cada uno de los participantes del Focus Group.

Para analizar la información se utilizó las transcripciones de las respuestas a cada una de las preguntas que se realizó a los participantes durante la sesión. A continuación, se detalla la información obtenida para cada pregunta a partir del análisis ejecutado:

1. **¿Cuáles son las características de la vivienda que a usted le gustaría comprar?**

Al momento de consultar a los participantes sobre esta pregunta, existió un conceso por parte de los participantes con respecto a tres características.

-En primer lugar, seis de los siete integrantes afirmaron que buscan que el lugar en que se ubique la vivienda sea seguro y preferiblemente se encuentre en un conjunto habitacional el cual cuente con un servicio de guardianía.

-En segundo lugar, cinco de los siete participantes explicaron que les interesaría que la vivienda tenga espacios amplios que no sean grandes pero que permitan tener una movilidad adecuada.

-Como tercera respuesta, de los siete participantes cuatro indicaron que les interesa tener comodidad tanto en las habitaciones como en otras áreas de la vivienda ya que es necesario al momento de permanecer en casa y realizar sus labores domésticas.

Adicionalmente se enunciaron otras características de vivienda importantes para los participantes:

- Que disponga de un área para comer, patio y un baño agradable.
- Áreas separadas, espacios bien distribuidos y confort en las áreas de la vivienda.
- Un sector tranquilo, que tenga buena acogida, no tan céntrico un poco más retirado o un poco más reservado y que no esté muy desolado.
- De preferencia que sea nuevo si las condiciones económicas les permite, buena vista, con iluminación natural, buena ubicación, fácil acceso y habitable.
- Que disponga de una buena ubicación en la que se pueda encontrar y tener acceso a servicios de transporte, supermercados, policía comunitaria, servicios de educación, salud y centros comerciales.

2. **¿Cuál sería su preferencia: una casa o un departamento? Y ¿Por qué?**

Con referencia al tipo de vivienda, de los siete participantes cuatro mencionaron que preferirían una casa y tres se inclinaron por un departamento, sus necesidades las explicaron de la siguiente forma:

-Los cuatro participantes que expresaron su preferencia por una casa, la desean porque les permitiría tener un espacio más amplio, y buscan un lugar que sea seguro, cómodo que tenga un jardín pequeño para tener plantas, un garaje en donde puedan lavar su automóvil y también tener mascotas en su hogar. Este grupo emitió su criterio en el sentido de que en ciertas ocasiones las mascotas no están permitidas y es importante disponer de las comodidades mencionadas anteriormente, mismas que no se obtendrían en un departamento.

-Los tres participantes restantes coincidieron con su preferencia por un departamento ya que al momento no tienen hijos o son pocas personas quienes habitarían la vivienda en cuestión; les interesa un espacio pequeño por su presupuesto para endeudamiento, y además les permitiría que no demande cuidados muy extensos, un mantenimiento razonable y a la vez evitar que varios espacios de la vivienda se descuiden en la limpieza, lo cual permitiría agilidad en sus rutinas diarias. Los participantes manifestaron que por el momento no tienen necesidad de un espacio más grande y este tipo de vivienda es más económica y en el caso particular de una de las participantes, manifiesta que siempre ha vivido en un departamento, por lo que se siente más cómoda en este tipo de vivienda.

3. **¿Cuáles son las características del sector en donde le gustaría comprar su vivienda? ¿Preferiría usted la cuidad o a nivel periférico?**

En cuanto a esta pregunta tres participantes prefirieron la parte de la cuidad porque están acostumbrados a vivir en la ciudad y no pueden estar sin ruido y se sentirían solos si vivieran en otro lugar. También explicaron, que en caso de que se trabaje o estudie es necesario que exista la facilidad de transporte y si no disponen de movilidad propia tener la

comodidad para encontrar paradas de transporte público es de vital importancia. Además, una de las tres participantes detalló que preferiría un sector céntrico dentro de la cuidad en donde tenga facilidad para comprar productos de necesidad primaria, medicinas y servicios básicos.

Por otra parte, tres participantes concordaron su preferencia por la parte periférica y explicaron que optan por esta opción debido a que prefieren tener paz, les interesa un lugar donde no haya mucho ruido, tráfico y contaminación; es decir, buscan un lugar más silencioso, tranquilo y limpio, pero no descartan el tener acceso a las comodidades que brinda la sociedad actual.

Por último, un participante describió que le interesaría un sector donde haya bastantes áreas verdes con parques, que sea de fácil acceso, que disponga de servicios básicos y un poco más natural.

4. **¿Ha consultado algún tipo de financiamiento? ¿Cuál sería? ¿A qué plazo?**

Con respecto a esta pregunta, los siete participantes manifestaron que han consultado y optarían por el financiamiento del BIESS, porque los plazos y las cuotas son factibles para cumplir con el pago de la deuda, los cuales son de 15 años en adelante. Se puede señalar que este tipo de financiamiento es conveniente para los que están interesados en adquirir su primera vivienda, cuenta con tasas de interés más accesibles y oferta otro tipo de beneficios en el sentido que si se tiene acceso al BIEES por ser afiliado se puede generar los trámites quizá de una forma más oportuna.

Por otro lado, dos de los participantes emitieron su opinión, manifestando que han consultado en el sector de las cooperativas y bancario y han obtenido como respuesta que existen facilidades y comodidades de pago y el plazo es desde 5 a 25 años.

En el caso particular de uno de los participantes, mencionó que al momento en el que averiguó sobre un crédito en el BIESS e ingresó los datos, había aplicado a un préstamo y que el nivel de crédito que se le podía conceder era muy bajo por lo que no le sirvió para lo que

requería en ese momento. También explicó que ha consultado otro tipo de préstamo para complementar el valor adicional en las cooperativas y bancos, pero en el caso de éstos últimos las tasas de interés son muy altas por lo que se encuentra buscando un medio accesible.

5. **¿A través de qué medios se entera de proyectos inmobiliarios?**

Al preguntarles a los participantes por qué medios se enteran de proyectos inmobiliarios, todos coincidieron en que se enteran a través de las redes sociales ya que actualmente se hace uso de este tipo de medios de comunicación y se le ha dado mayor importancia a la tecnología debido a la pandemia. Los participantes nombraron las siguientes redes sociales:

-Dos participantes nombraron la red social Facebook, y una mencionó Instagram. Explicaron que a través de estas se puede tener un mayor acceso a los proyectos inmobiliarios y se puede encontrar bastantes opciones de vivienda ya sea por sector o características. Por otra parte, una participante explicó que realiza una búsqueda mediante Google de cada una de las inmobiliarias para tener más información. Otra participante explicó que prefería las redes sociales porque se puede tener contacto directo con el dueño para de esta manera evitar que el precio aumente al realizar compras mediante una empresa de bienes raíces.

Asimismo, a un participante le llamó la atención la red social YouTube, ya que le parecía interesante conocer sobre los proyectos inmobiliarios a través de los recorridos virtuales que se presentan en anuncios al momento de visualizar vídeos en esta plataforma. Por último, dos participantes mostraron interés en asistir a ferias inmobiliarias de vivienda; sin embargo, por la crisis sanitaria que vive el país actualmente éstas se realizan de forma virtual.

Finalmente, dos de los participantes recalcaron que después de investigar a través de las redes sociales, consideraron que se debe consultar personalmente para verificar que la información proporcionada sea verídica, que las empresas estén legalmente constituidas y no se dé información falsa o fraudulenta a través de las redes sociales.

2.4 Encuesta

2.4.1 Objetivos de la investigación

- Conocer las preferencias del mercado meta que contribuya con información suficiente para el lanzamiento del proyecto inmobiliario.
- Identificar los medios publicitarios preferidos por los clientes para poder tener una mayor claridad al momento de promocionar el proyecto.
- Determinar los precios que los clientes están dispuestos a pagar por los bienes que se ofrecen en el proyecto inmobiliario.
- Conocer las características que los consumidores buscan en un bien inmueble.

2.5 Elaboración del instrumento de investigación-Encuesta

A continuación, se presenta el formato de encuesta que fue utilizado como medio de recopilación de datos, el cual fue elaborado mediante Google Forms, plataforma que permite una obtención eficiente de datos, y posteriormente un análisis de estos de manera amigable con el usuario. El instrumento de investigación consta de tres preguntas informativas, más 14 preguntas de investigación: 12 de ellas de carácter obligatorio, en su mayoría de selección múltiple, y las dos restantes de carácter opcional, en función de la respuesta a la doceava pregunta.

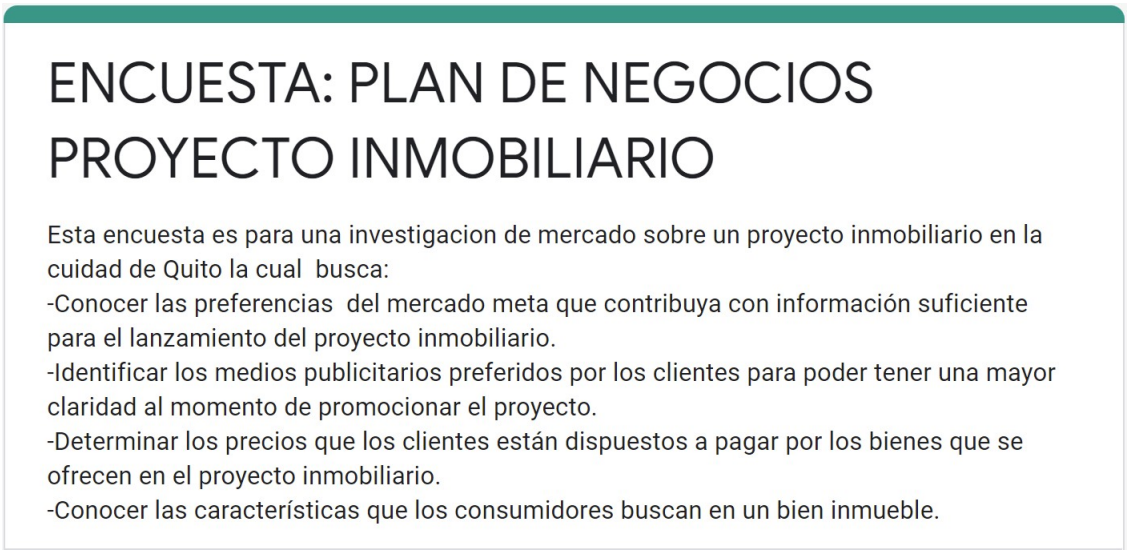


Figura 5. Portada del Instrumento de Investigación
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

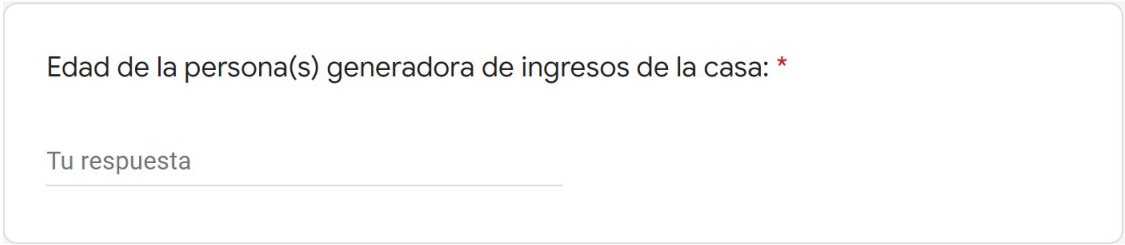


Figura 6. Pregunta informativa N°1
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

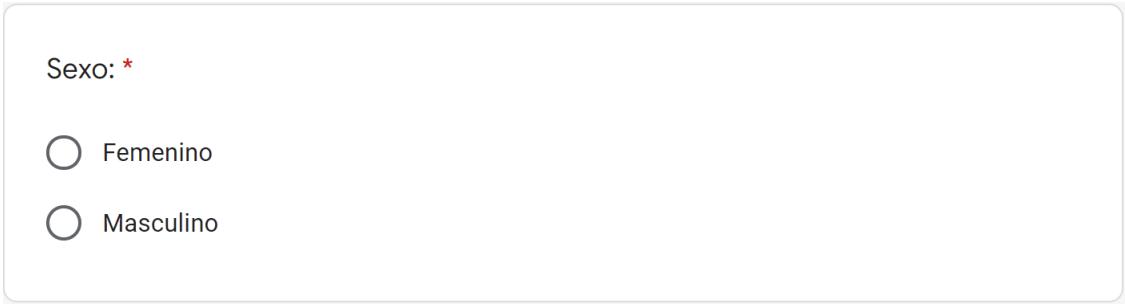


Figura 7. Pregunta informativa N°2
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

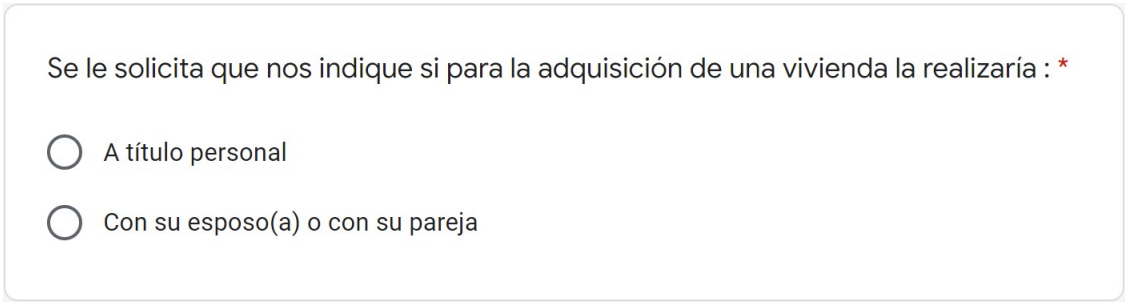


Figura 8. Pregunta informativa N°3
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

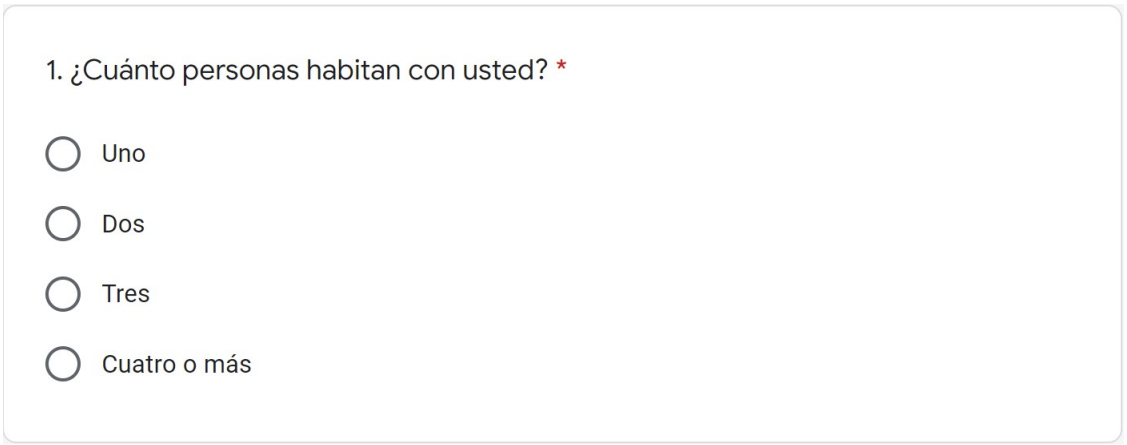


Figura 9.Pregunta de investigación N°1
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

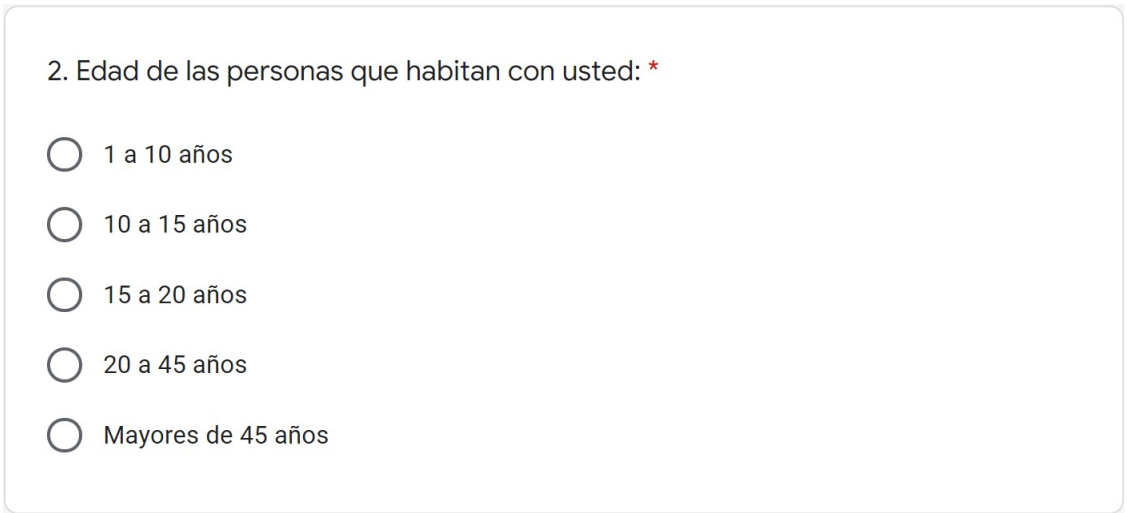


Figura 10. Pregunta de investigación N°2
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

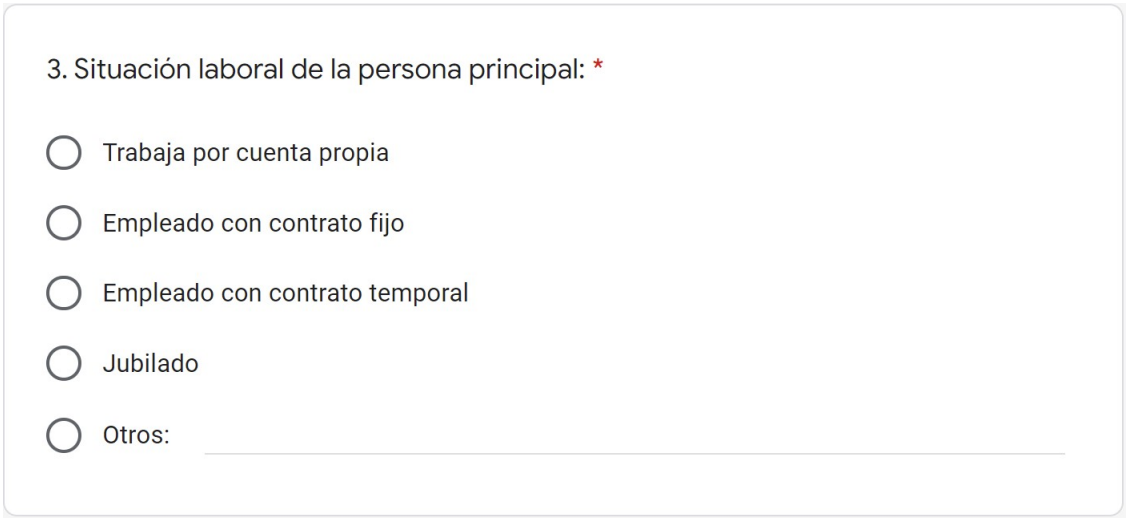


Figura 11.Pregunta de investigación N°3
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

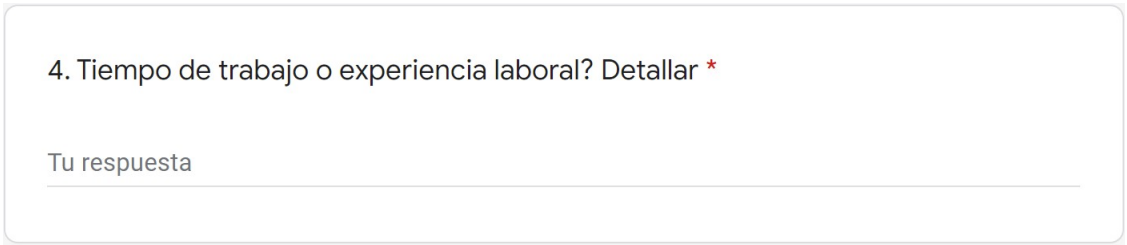


Figura 12. Pregunta de investigación N°4
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

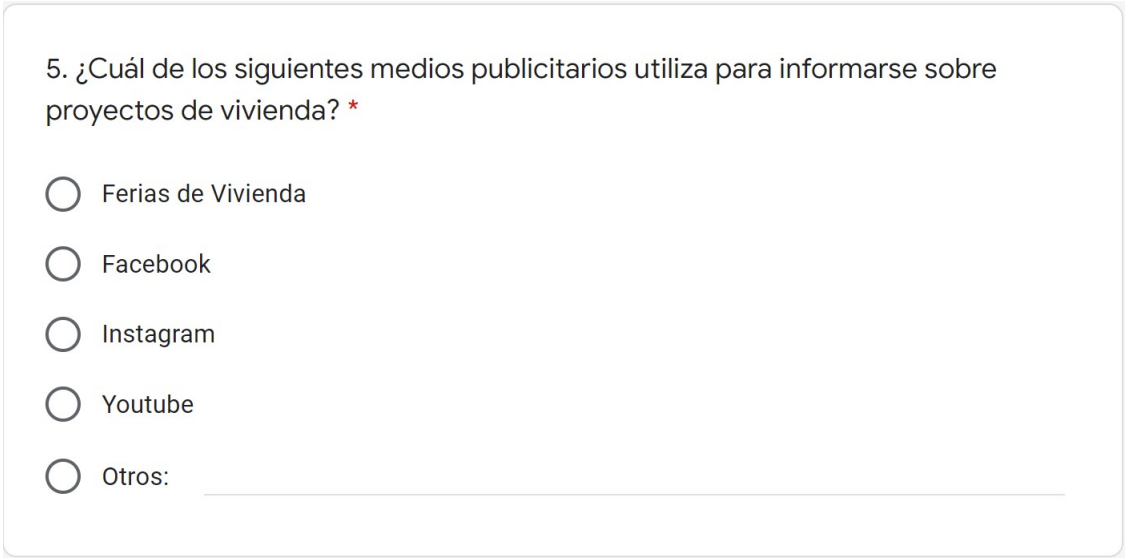


Figura 13.Pregunta de investigación N°5
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

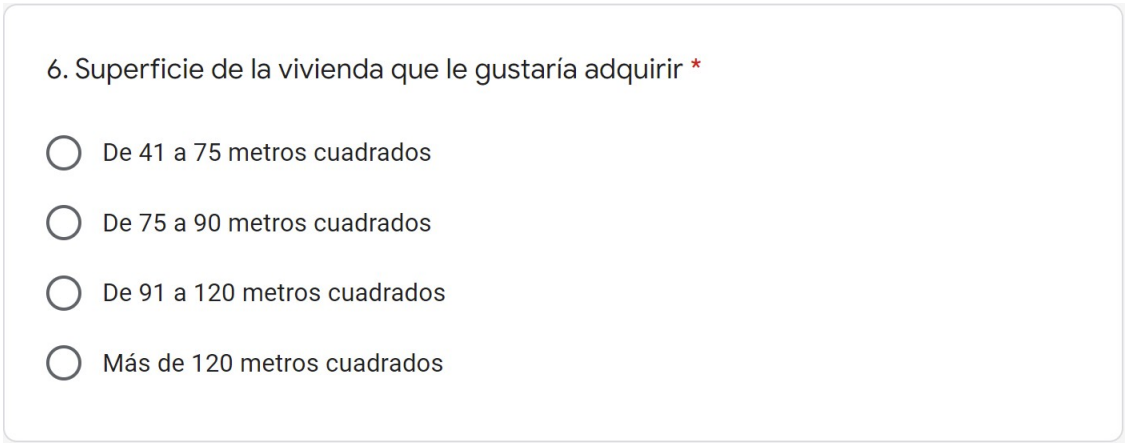


Figura 14. Pregunta de investigación N°6
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

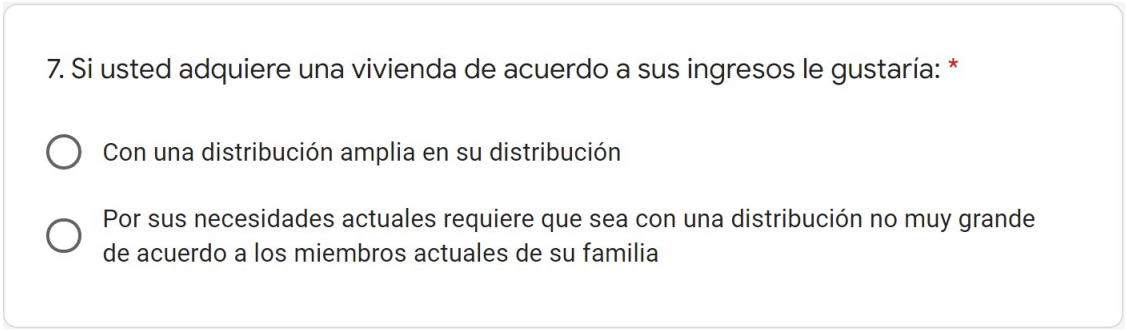


Figura 15. Pregunta de investigación N°7
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

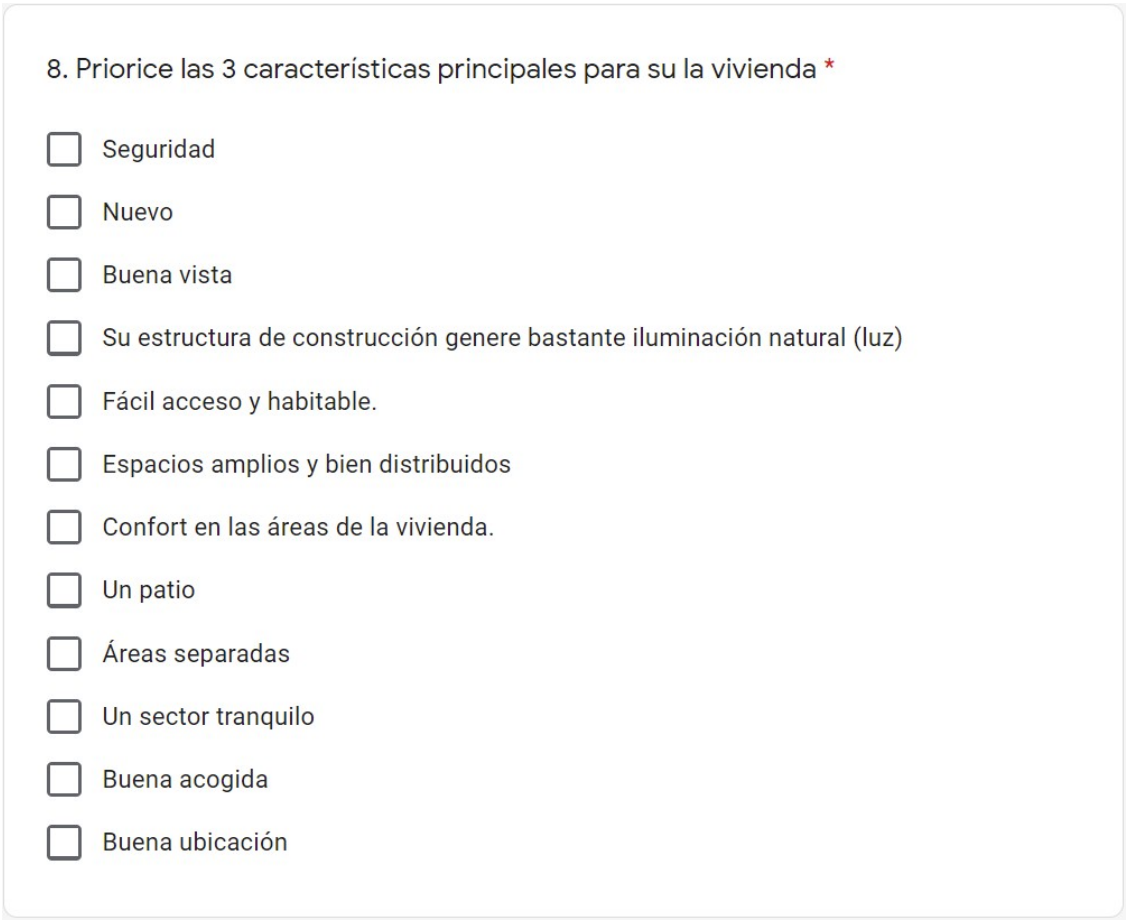


Figura 16. Pregunta de investigación N°8
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

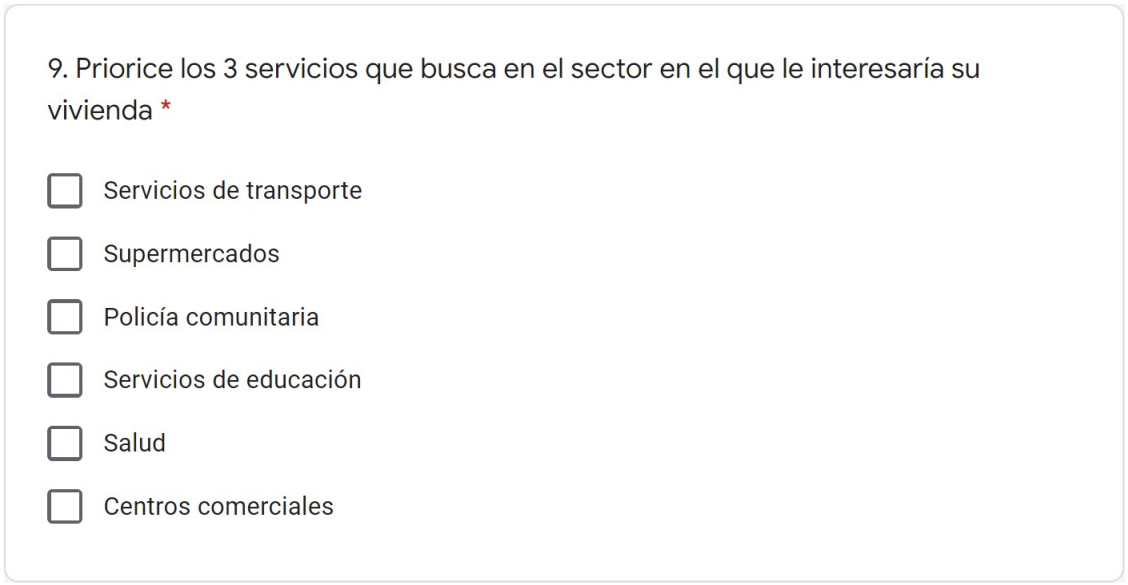


Figura 17. Pregunta de investigación N°9
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

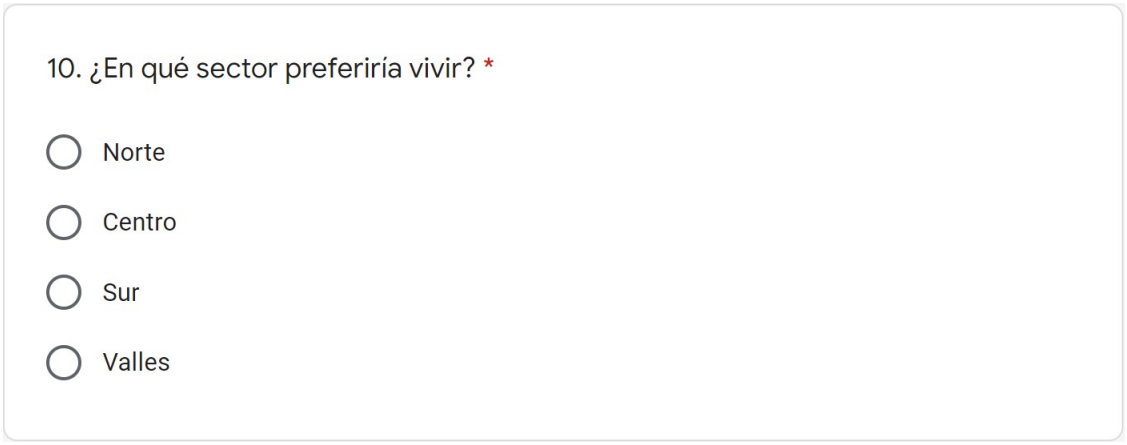


Figura 18. Pregunta de investigación N°10
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

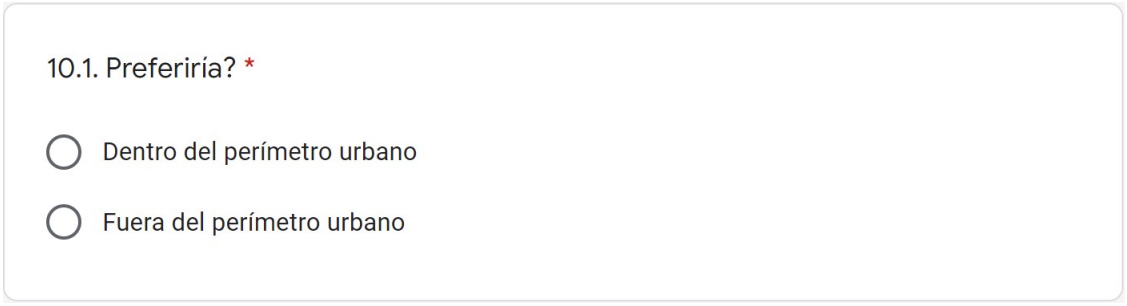


Figura 19. Pregunta de investigación N°10.1
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

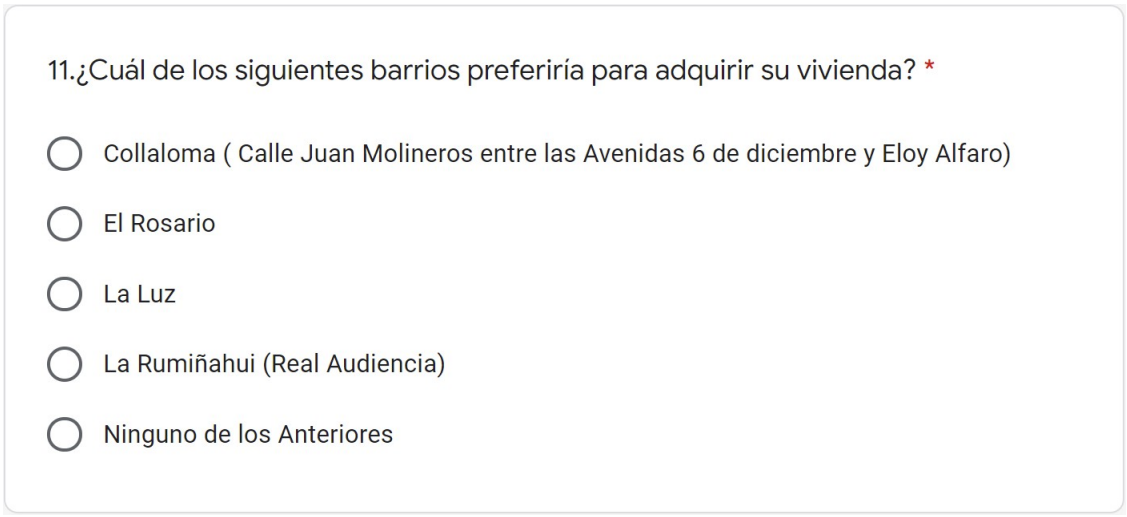


Figura 20. Pregunta de investigación N°11
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

12. ¿Qué tipo de vivienda preferiría? *

- ◯ Departamento
- ◯ Casa
- ◯ Otros: _____

Figura 21.Pregunta de investigación N°12
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

Si escogió la opción departamentos responda las siguientes preguntas:

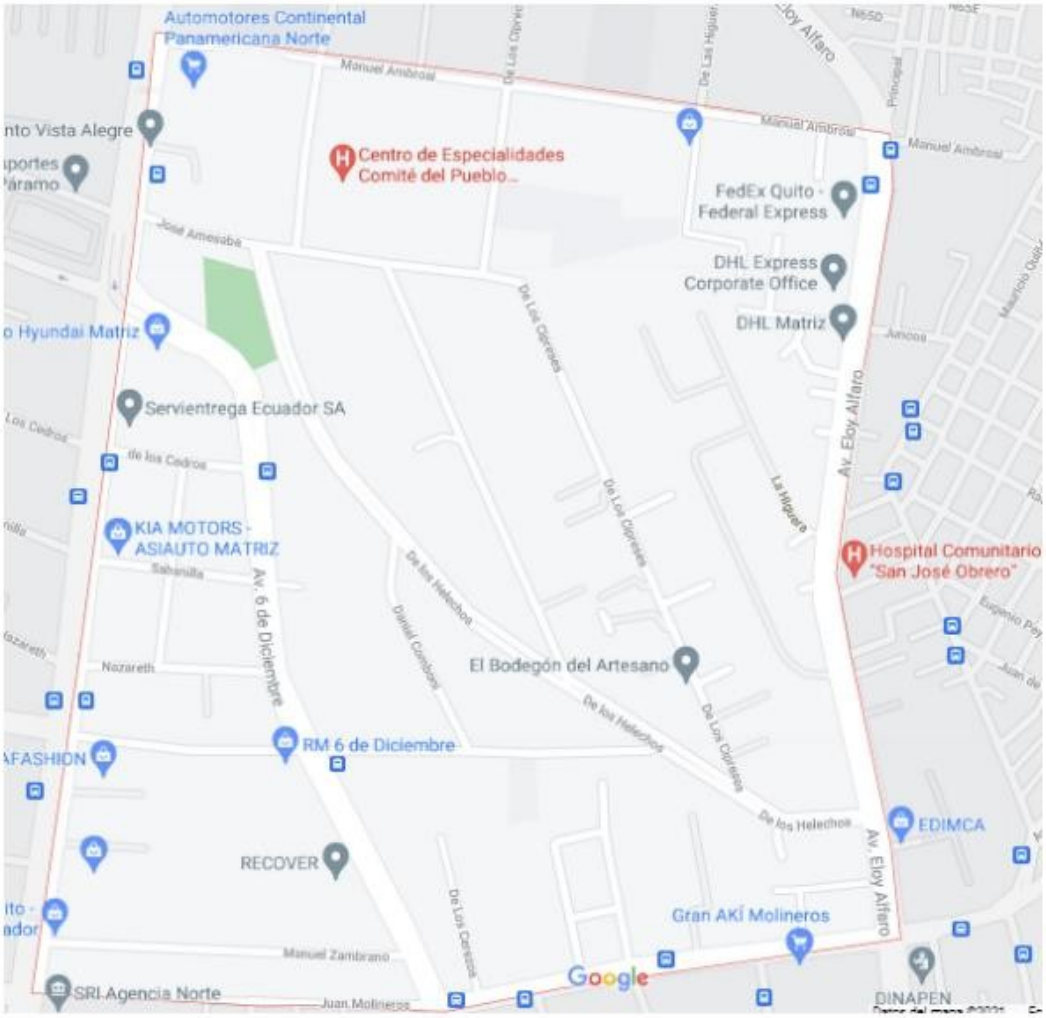
13. De acuerdo con la siguiente tabla, indique qué tipo de vivienda le gustaría adquirir: *

	Servicios	Área (m^2)	Presupuesto Referencial
Opción 1	1 habitación	≤ 70 m^2	\$80000.00 - \$90000.00
Opción 2	2 habitaciones	75 m^2	\$90000.00 -\$100000.00
Opción 3	3 habitaciones	90 m^2	\$100000.00 -\$110000.00
Opción 4	4 habitaciones o más	≥ 100 m^2	$\geq$ \$110000.00

- ◯ Opción 1
- ◯ Opción 2
- ◯ Opción 3
- ◯ Opción 4

Figura 22. Pregunta de investigación N°13
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

14. ¿Cuál es su opinión respecto del sector de Collaloma (Calle Juan Molineros entre las Avenidas 6 de diciembre y Eloy Alfaro)? *



- ◯ Muy Bueno
- ◯ Bueno
- ◯ Regular
- ◯ Malo
- ◯ Muy Malo

Figura 23. Pregunta de investigación N°14
Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Astrid García

2.6 Levantamiento de la investigación

2.6.1 Determinación de la población y la muestra

Para definir el tamaño de la muestra, se realizó una proyección de la población de la Parroquia Kennedy para el año 2020. Se empleó los datos obtenidos en los censos de población y vivienda de los años 1990, 2001 y 2010.

Tabla 7

Población Censal Parroquia Kennedy

Año	Población (hab.)
1990	56 040
2001	70 603
2010	70 041

Nota. Tomado de (INEC, 1990-2001-2010)

Para ello, se utilizaron las siguientes fórmulas:

$$Pob_{Año\ n} = Pob_{Año\ 2} + r * (Año_n - Año_2)$$

$$r = \frac{Pob_{Año\ 2} - Pob_{Año\ 1}}{Año\ _2 - Año\ _1}$$

Donde,

$Pob\ _{Año\ n}$ = Población proyectada para un año determinado (Ingeniería Civil Tutoriales al Día, 2012)

r = tasa de crecimiento aritmético (Ingeniería Civil Tutoriales al Día, 2012)

Reemplazando los datos en las dos fórmulas, se puede observar lo siguiente:

$$r = \frac{70603 - 70401}{2010 - 2001}$$

$$r = 62$$

$$Pob\ _{Año\ 2020} = 70041 + 62 * (2020 - 2010)$$

$$Pob\ _{Año\ 2020} = 70661\ hab.$$

Posteriormente, se aplicó la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra (Cano, 2015):

$$n = \frac{N\ \sigma^2\ Z^2}{(N-1)\ e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Donde,

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

σ= desviación estándar de la población

z = nivel de confianza

e = error muestral

Finalmente, reemplazando los valores en la fórmula, se obtiene lo siguiente:

n = tamaño de la muestra

N = 70661 habitantes

σ = 0.5

z = 1.96 para un nivel de confianza del 95%

e = 5%

$$n = \frac{70661 * (0.5)^2 * (1.96)^2}{(70.661-1) * (0.05)^2 + (0.5)^2 * (1.96)^2}$$

$$n = 382$$

De acuerdo con el resultado obtenido, el tamaño de la muestra es de 382, valor correspondiente al número de encuestas que serán realizadas.

2.6.2 Análisis e interpretación de resultados

El análisis del estudio de mercado refleja las siguientes respuestas a las preguntas realizadas a la población encuestada:

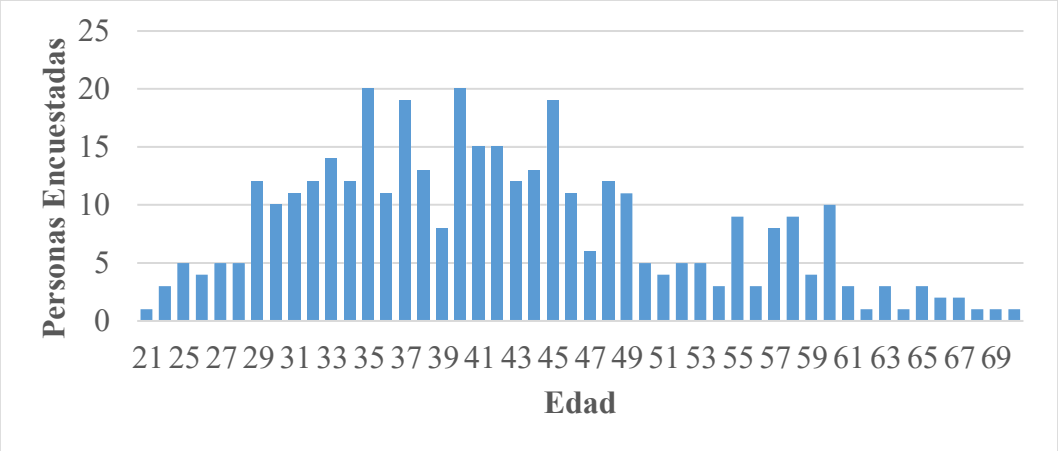


Figura 24.Resultados edad de la persona generadora de ingresos
Fuente: Resultados Pregunta Informativa N°1
Elaborado por: Astrid García

La edad de la persona generadora de ingresos en la población correspondiente a la parroquia estudiada está comprendida entre los 21 y 70 años. A su vez, su mayor concentración se encuentra en el grupo etario de 25 a 60 años.

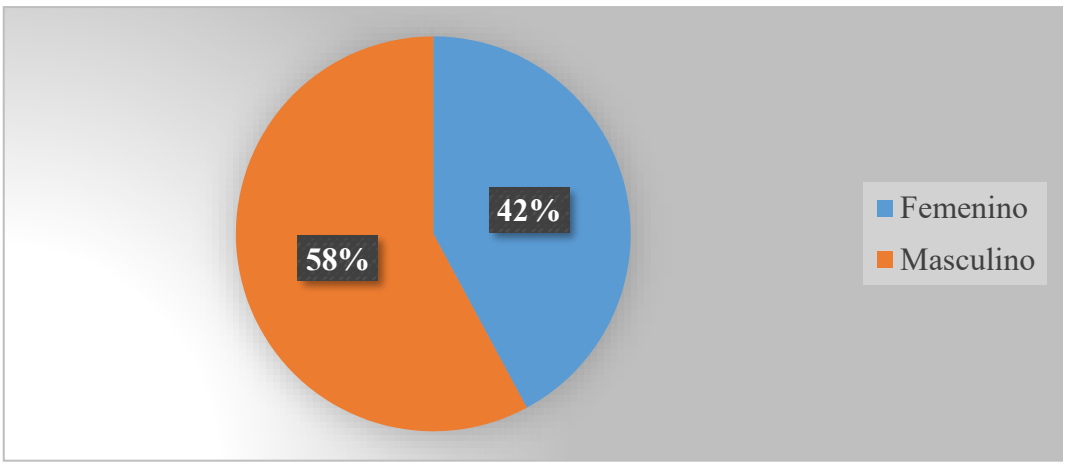


Figura 25.Resultados clasificación por Sexo
Fuente: Resultados Pregunta Informativa N°2
Elaborado por: Astrid García

La información refleja que un 58% de los encuestados corresponde al sexo masculino y un 42% al sexo femenino.

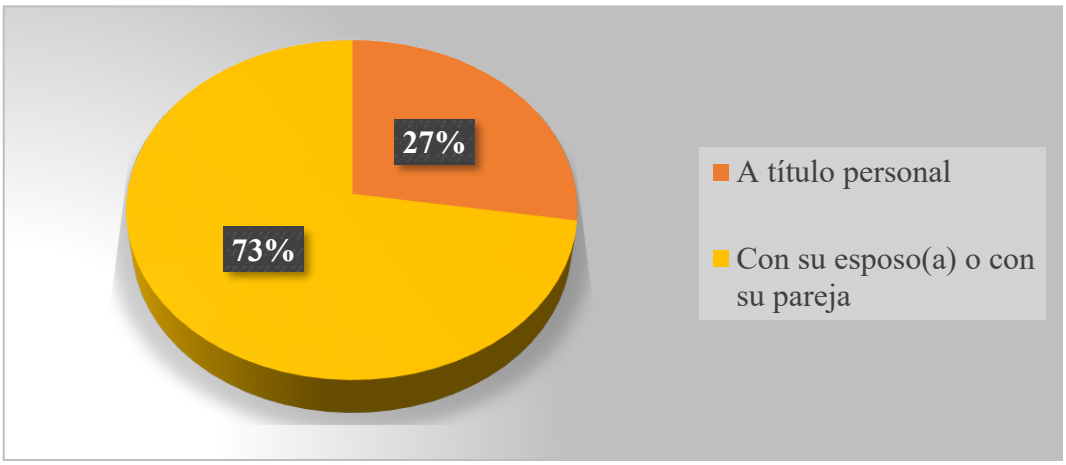


Figura 26.Resultados Forma de Adquisición de la Vivienda
Fuente: Resultados Pregunta Informativa N°3
Elaborado por: Astrid García

Frente a la pregunta: ¿La adquisición de la vivienda corresponde a título personal o familiar?, se puede observar que el mayor porcentaje (73%) corresponde al criterio familiar y un 27% a título personal. Por lo tanto, se puede considerar que el deseo de adquirir una vivienda se orienta a un deseo familiar.

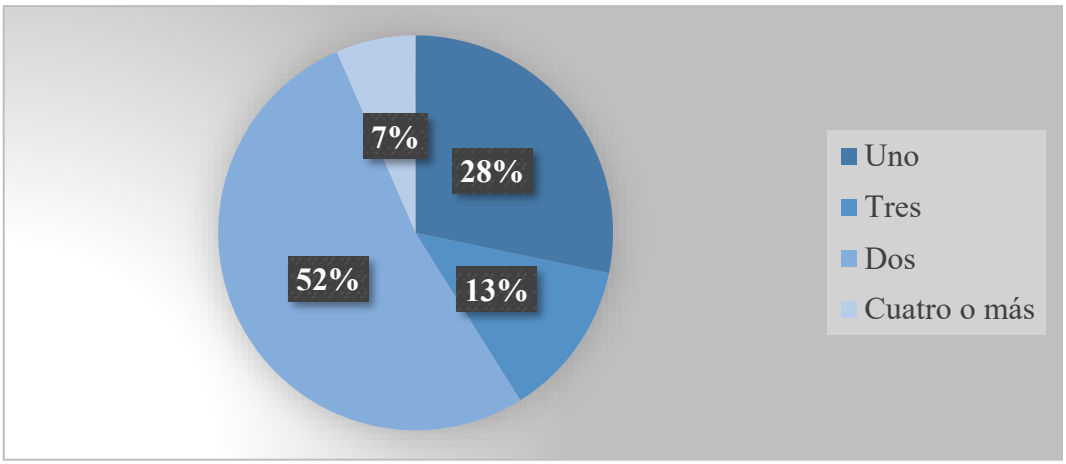


Figura 27.Resultados número de habitantes en casa
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°1
Elaborado por: Astrid García

Se obtuvo que un 52% de la población encuestada registra dos personas, 28% una persona, 13% tres personas y un 7% cuatro o más personas. Se puede deducir que el mayor porcentaje se concentra en familias cortas.

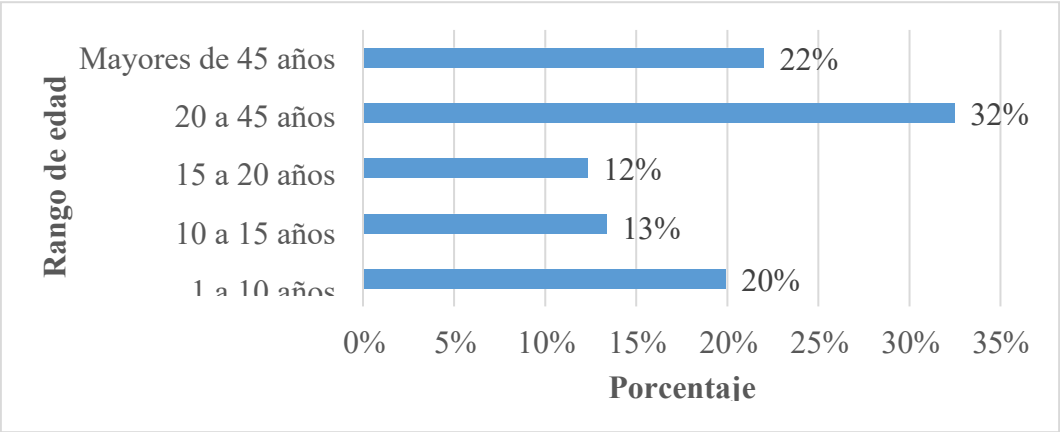


Figura 28.Resultados edad de las personas que habitan en casa
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°2
Elaborado por: Astrid García

En cuanto a la edad de las personas, el grupo mayoritario está entre 20 y 45 años y porcentualmente constituye el 32%, seguido por mayores a 45 años (22%), el rango de 1 a 10 años alcanza el 20% y por último el grupo de 15 a 20 años (12%).

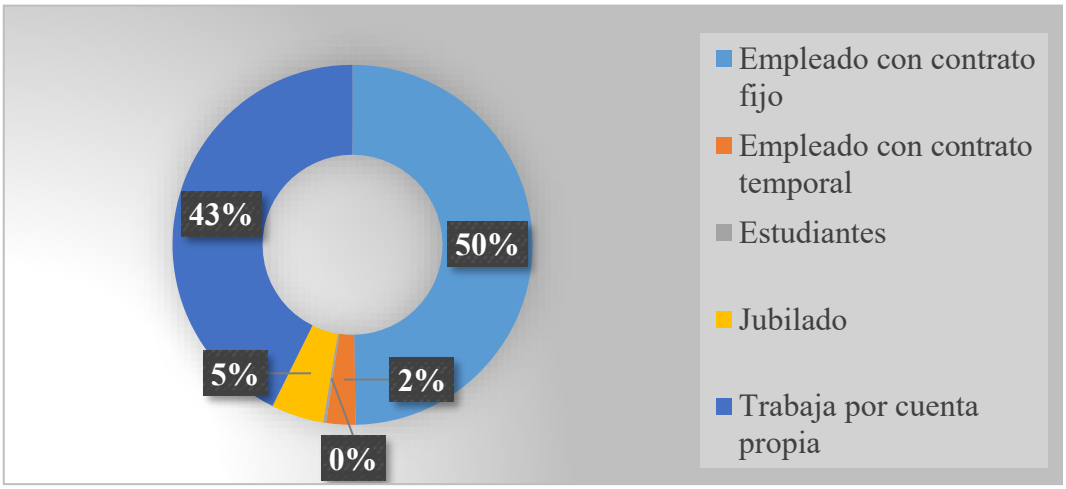


Figura 29.Resultados situación laboral de la persona principal
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°3
Elaborado por: Astrid García

Se encontró que el 50% de la población encuestada son empleados con contrato fijo, el 43% trabajan por cuenta propia y en menores porcentajes se encuentran personas empleadas por contrato temporal, estudiantes y jubilados.



Figura 30.Resultados tiempo de trabajo o experiencia laboral
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°4
Elaborado por: Astrid García

Con respecto a los años de experiencia en términos absolutos, los más significativos son los siguientes: 46 personas respondieron con 12 años; 40 personas con 10 años; 8 personas con 27 años; 6 personas con 23 años; 21 personas respondieron que tenían 14 y 20 años respectivamente; a la vez en la población encuestada se encontró que hay respuestas con mayor cantidad de años de experiencia pero su relevancia es menor, en forma parecida a los que han respondido con años de experiencia entre 1 y 5 años.

Algunos encuestados proporcionaron información sobre su ocupación como fueron: 20 años en escuela de futbol, 31 años en la Policía Nacional, 40 años en tres empresas, 12 años en el sector del turismo, 35 años en tecnología, 26 años en la industria petrolera y 6 años como coordinador de proyectos.

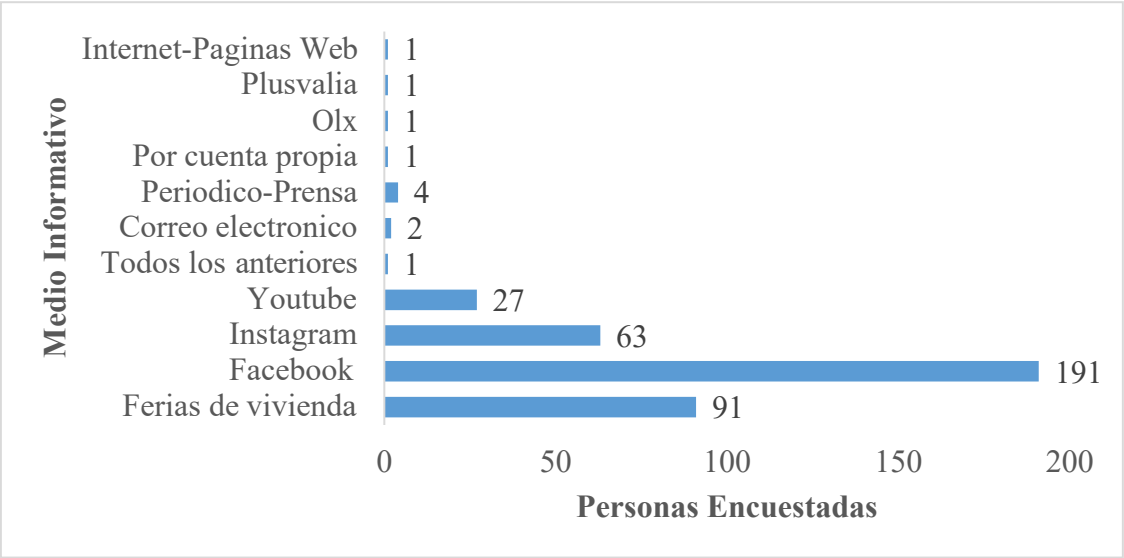


Figura 31.Resultados medios publicitarios informativos
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°5
Elaborado por: Astrid García

Se encontró que son los medios digitales los que tienen la mayor relevancia al momento de informarse sobre proyectos de vivienda. Facebook ocupa el primer lugar, y alcanza 191 personas, seguido por Instagram y YouTube con 63 y 27 personas respectivamente. Sin embargo, a las familias también les interesa como medio de información las ferias de vivienda, pues 91 personas contestaron que es su fuente principal de información.

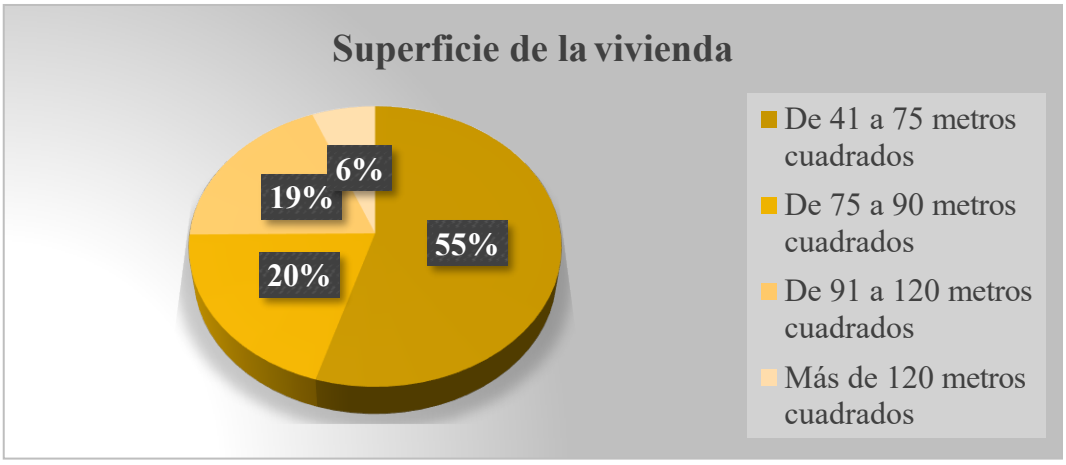


Figura 32.Resultados superficie de la vivienda preferida por los usuarios
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°6
Elaborado por: Astrid García

La encuesta reflejó que un 55% prefiere una vivienda de 41 a 75 metros cuadrados, un 20% de 75 a 90 metros cuadrados, un 19% de 91 a 120 metros cuadrados y un 6% más de 120 metros cuadrados.



Figura 33.Resultados amplitud de la vivienda
Funete: Resultados Pregunta de Investigación N°7
Elaborado por: Astrid García

Referente a la amplitud de la vivienda, un 76% de la población encuestada se ajusta a una distribución no muy grande y un 24 % a una distribución más amplia.

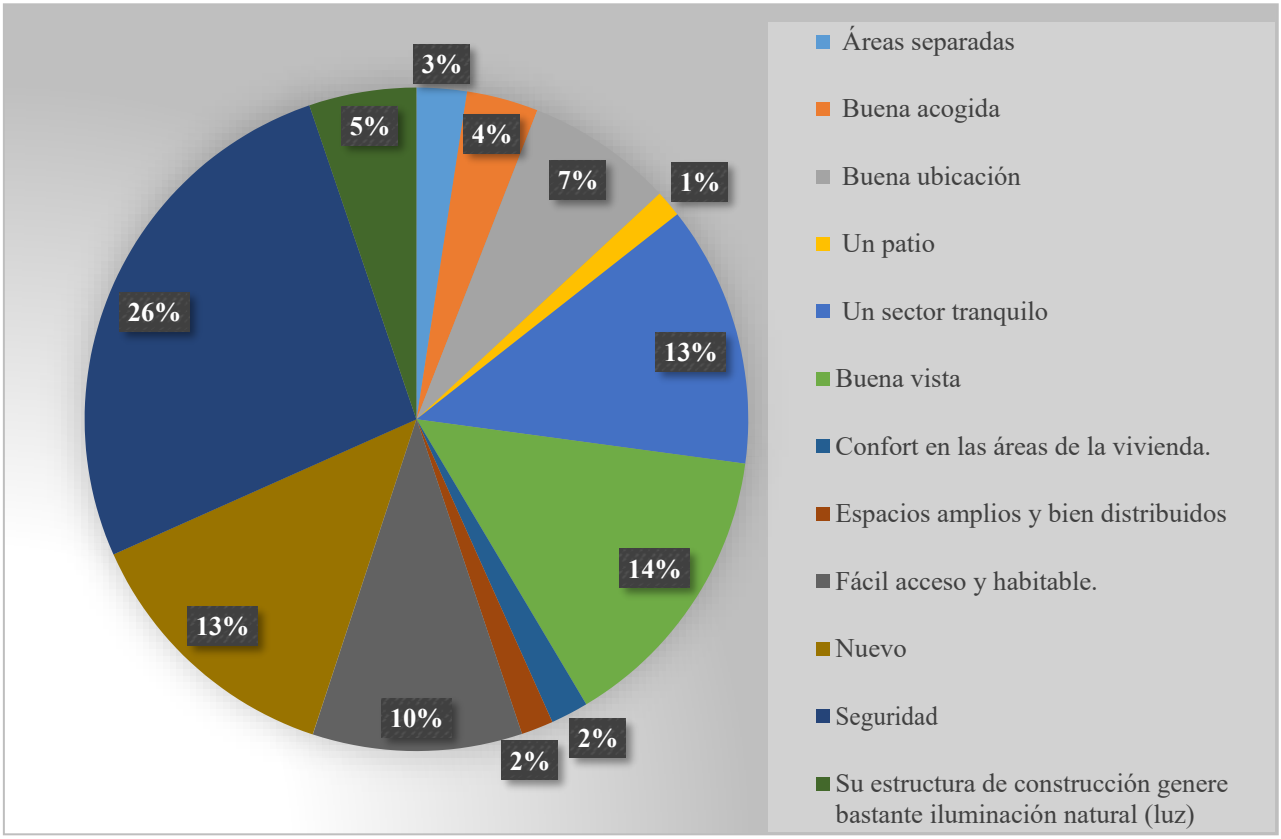


Figura 34.Resultados características principales de la vivienda
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°8
Elaborado por: Astrid García

En cuanto a las características de la vivienda, podemos destacar las principales según la respuesta de la población. El mayor porcentaje de respuesta de los encuestados (26%) corresponde a Seguridad, seguido por el 14% correspondiente a buena vista y finalmente un 13% correspondiente a dos características: que el inmueble sea nuevo y se encuentre en un sector tranquilo.

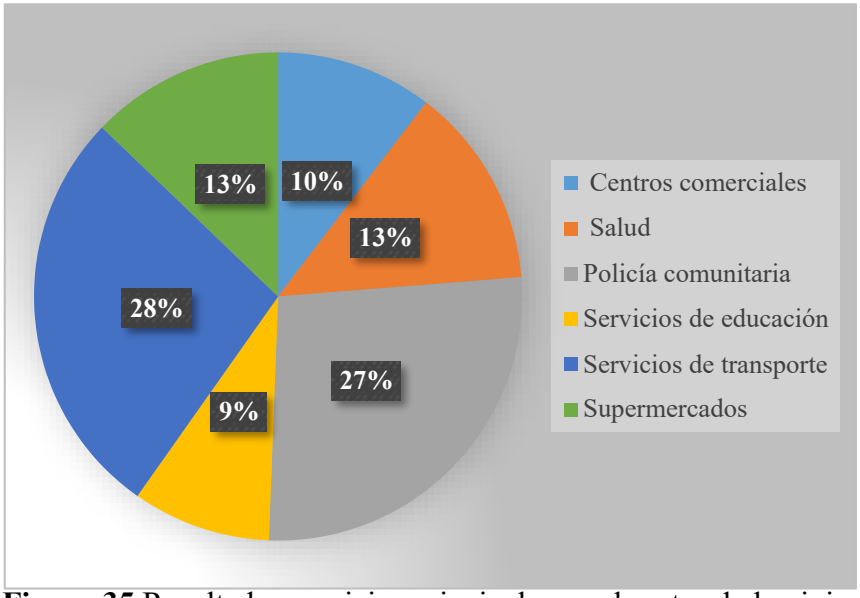


Figura 35. Resultados servicios principales en el sector de la vivienda
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°9
Elaborado por: Astrid García

Los tres principales servicios que buscan las personas para adquirir una vivienda en orden de importancia son los siguientes: servicios de transporte (28%), Policía Comunitaria (27%), supermercados y salud (13%).

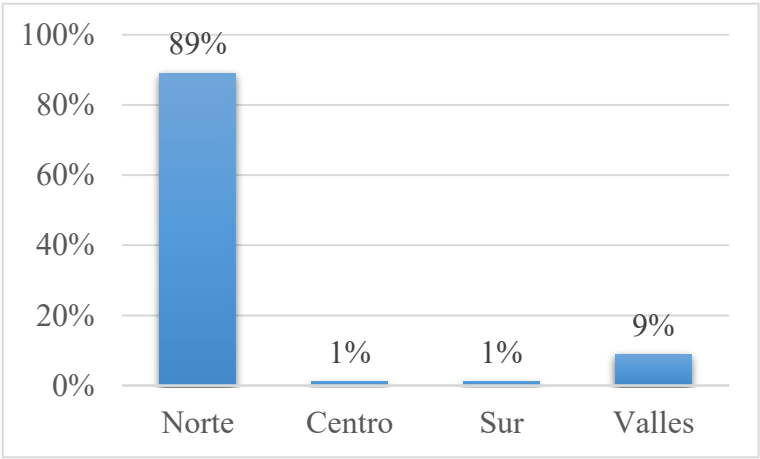


Figura 36.Resultados preferencia de la ubicación de la vivienda
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°10
Elaborado por: Astrid García

La información revela que hay un gran interés por adquirir una vivienda en el sector norte de la cuidad, seguido por el sector de los valles; por el contrario, hay poco interés por el centro o sur de la cuidad.

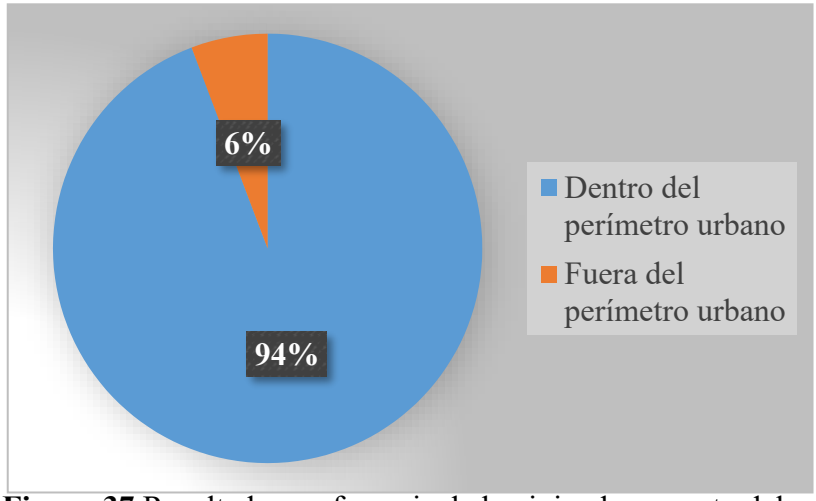


Figura 37.Resultados preferencia de la vivienda respecto del perímetro urbano
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°10.1
Elaborado por: Astrid García

La respuesta a esta pregunta indica que al 94% de la población encuestada le interesa una vivienda dentro del perímetro urbano y apenas un 6% prefiere fuera del mismo.

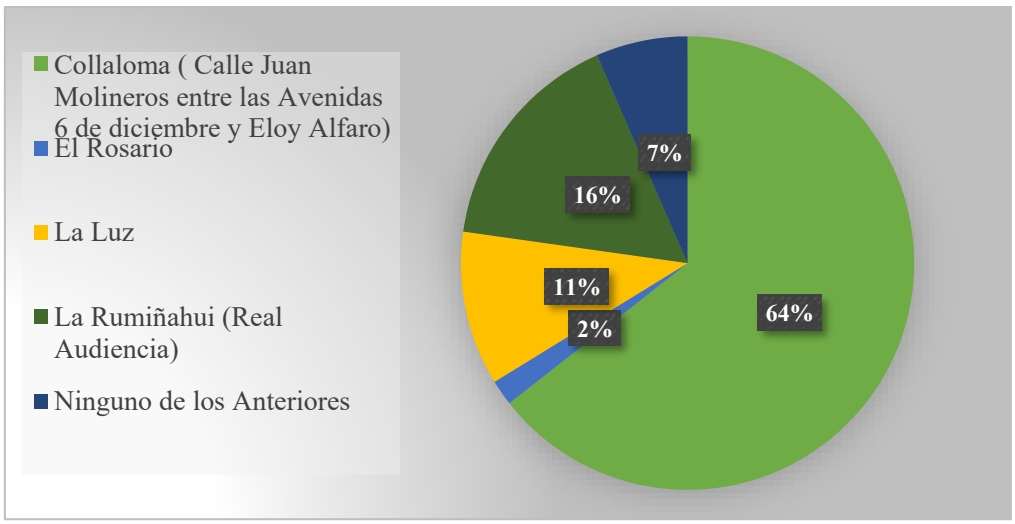


Figura 38.Resultados preferencia de barrio para la vivienda
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°11
Elaborado por: Astrid García

Se ha encontrado que hay un interés importante en el sector de Colla Loma con un 64%, seguido por la ciudadela Rumiñahui con el 16% y la urbanización la Luz con 11%.

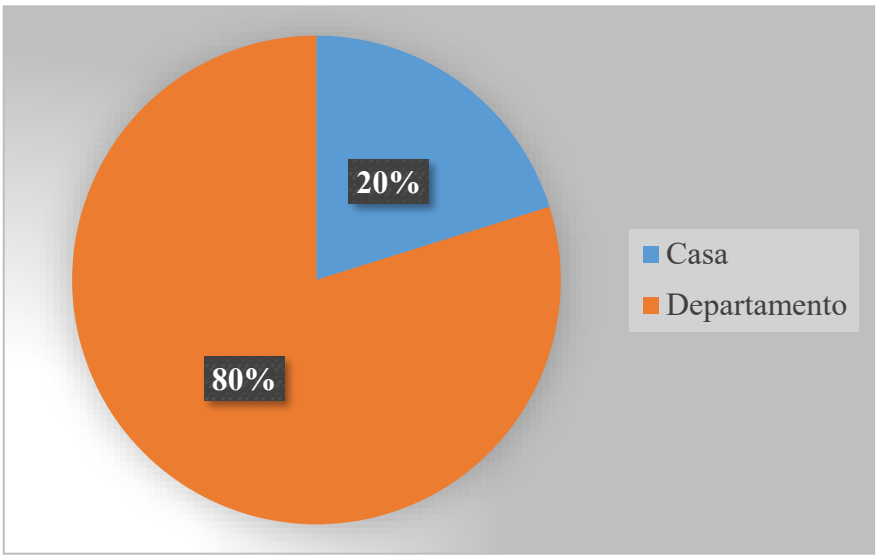


Figura 39.Resultados tipo de vivienda
Fuente:Resultados Pregunta de Investigación N°12
Elaborado por: Astrid García

En cuanto al tipo de vivienda que la gente preferiría, la opción departamento corresponde a un porcentaje del 80%, mientras que la opción casa corresponde a un 20%.

A continuación, se presenta los resultados de las dos preguntas que fueron realizadas únicamente a los encuestados que seleccionaron la opción departamento como tipo de vivienda en la Pregunta de Investigación N°12.

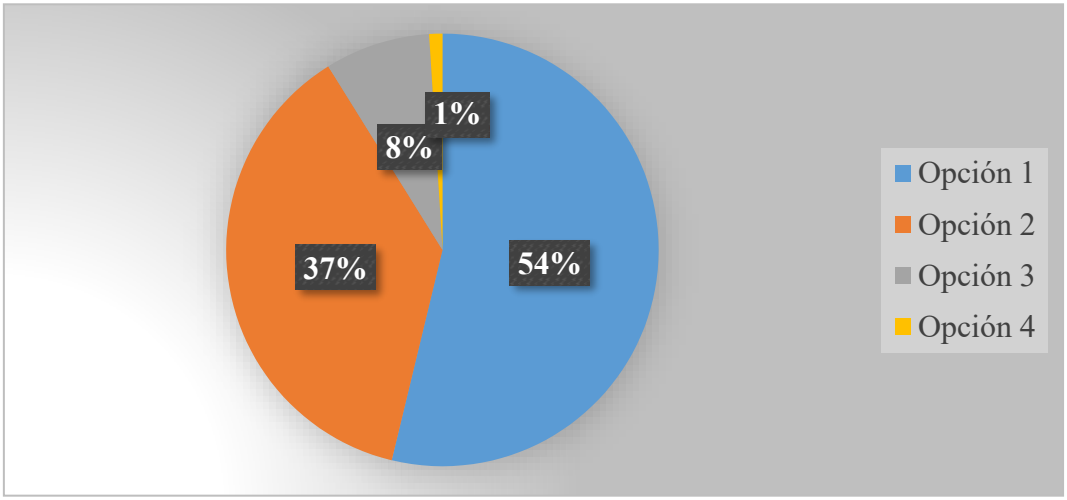


Figura 40.Resultados preferencia de vivienda en función de sus dimensiones/costo
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°13
Elaborado por: Astrid García

La Figura 41 muestra que el 54% prefiere la opción 1 (vivienda de hasta 70 m^2), el 37% la opción 2 (hasta 75 m^2), el 8% la opción 3 (hasta 90 m^2) y el 1% la opción 4 (mayor o igual a 100 m^2).

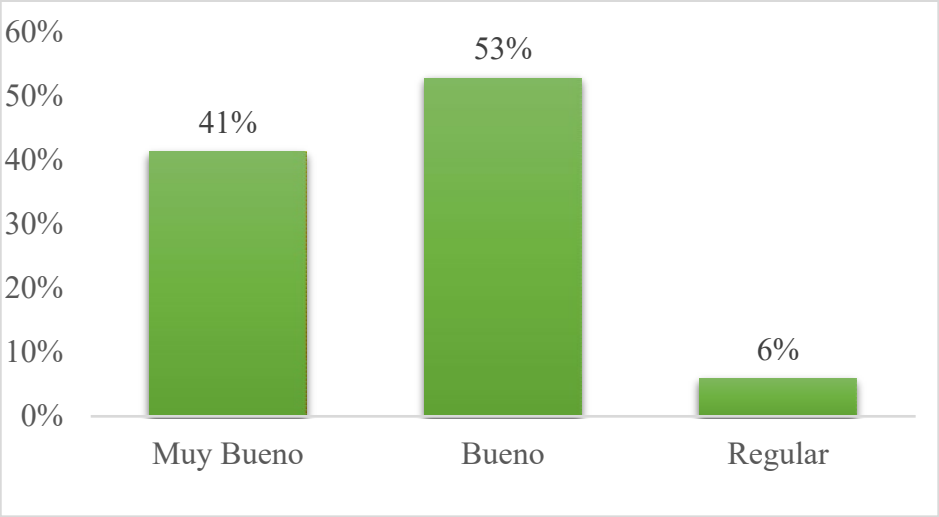


Figura 41.Resultados opinión del público respecto del Barrio Colla Loma
Fuente: Resultados Pregunta de Investigación N°14
Elaborado por: Astrid García

El resultado indica que para el 53% de la población encuestada, el barrio de Colla Loma le parece un buen sector, al 41% le parece muy bueno y al 6% le parece regular.

Resumiendo, los resultados obtenidos mediante las encuestas, se puede afirmar que:

De la muestra correspondiente a la población encuestada, la edad promedio de la persona generadora de ingresos en cada familia se encuentra entre los 21 y 70 años, con mayor concentración en el grupo de 25 a 60 años. El 58% de los encuestados corresponde al sexo masculino y el 42% al sexo femenino. De esta población, el 73% prefiere adquirir una vivienda a título familiar, mientras que el 27% desea adquirirla a título personal. La población consiste en familias cortas, en su mayoría de dos personas. La edad promedio de las personas que habitan en casa se encuentra entre los 20 y 45 años. En su mayoría, laboralmente, la población encuestada corresponde al grupo de empleados con contrato fijo, con una estabilidad laboral superior a los 10 años.

Al momento de informarse sobre proyectos de vivienda, la población encuestada señaló como medio principal las redes sociales, siendo Facebook la más utilizada, seguida de las ferias de vivienda en modalidad presencial, Instagram y YouTube.

Con respecto a la superficie de vivienda preferida por los usuarios, la población escogió un área de 41 m^2 a 75 m^2, con una distribución no muy amplia. Como características principales de vivienda, resaltaron la seguridad, buena vista, un inmueble nuevo y un sector tranquilo. Los servicios más requeridos para la población fueron servicio de transporte, policía comunitaria, supermercados y salud.

La población encuestada indicó que prefiere el sector norte para la ubicación de su vivienda; además de que se encuentre dentro del perímetro urbano. Mayoritariamente escogieron la opción de departamento como tipo de vivienda, y afirmaron que consideran el sector de Colla Loma como 'bueno'.

Por lo tanto, gracias a la información proporcionada por la población encuestada, se tiene conocimiento de los requisitos mínimos que deberá cumplir el presente proyecto inmobiliario.

3. PERFIL INSTITUCIONAL-ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.1.Perfil Institucional de Estudio-2610

3.1.1. Historia de la empresa

Estudio.2610 nació en la ciudad de Quito en el año 2017, fundada por los arquitectos Hernán Espinosa y Diana Obregón. El propósito de la empresa es diseñar espacios confortables y únicos. En su trayectoria se incluyen remodelaciones de espacios interiores, implementación de cerramientos decorativos que cumplan su funcionalidad y a la vez brinden una mejor estética visualmente, y proyectos de vivienda a mayor escala como el edificio Becal (proyecto finalizado en el año 2019), mismos que han permitido a la empresa posicionarse dentro del mercado inmobiliario, brindando seguridad y credibilidad a los potenciales clientes.

3.1.2. Organigrama de la empresa

Estudio.2610 tiene una estructura organizacional por proyectos la cual se define como un modelo que se constituye con base en equipos de especialistas diversos, agrupados y asignados para atender las necesidades específicas de cada cliente por un periodo determinado, previamente definido. Existen dos variantes del presente modelo:

a) cuando una entidad convoca a trabajadores de diversas áreas para conformar una nueva unidad orgánica temporal que busca desarrollar “nuevos negocios”, luego de los cuales, en caso de que los emprendimientos resulten exitosos, la unidad se convierte en permanente y fija;

b) el caso de las instituciones que paradójicamente son permanentes, pero viven de proyectos temporales, como ocurre con las empresas que se dedican a consultorías de negocios en sistemas informáticos, de recursos humanos, etc., o del tipo de las empresas constructoras que concluyen un proyecto y parten para otro, o en todo caso los desarrollan en forma simultánea. (Louffat, 2015).

Por lo que se encuentra dirigida a tiempo completo por su gerente general, el Arquitecto MSc. Hernán Espinosa y para el desarrollo de los nuevos proyectos inmobiliarios se contrata externamente personal especializado de distintas áreas de acuerdo a las necesidades de cada proyecto. Para el presente proyecto las especialidades con las que se contará como contrataciones externas incluyen servicios de Topografía, Ingeniería Civil especializada en cálculo estructural, hidro sanitario, sistemas eléctricos; servicios de contabilidad, asesoría legal y asesoría en ventas. Además, dentro de la ejecución de la obra civil se contará con la supervisión a tiempo completo de un profesional residente de obra, quien estará a cargo de la cuadrilla del personal de obra, a tiempo parcial de personal fiscalizador y ocasionalmente del gerente general.

3.1.3. Misión

Estudio.2610 es una empresa joven y creativa, cuyo principal objetivo es ofrecer bienes inmuebles mediante la planificación, el diseño, la construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios de forma que se pueda satisfacer las necesidades de los consumidores.

3.1.4. Visión

Ser para el año 2025 una empresa reconocida en el sector inmobiliario y de la construcción a través de propuestas que permitan recuperar el buen gusto por la arquitectura al diseñar espacios confortables, únicos y de calidad para los clientes.

3.1.5. Valores institucionales

- Enfoque en el cliente: Enfocaremos el mayor esfuerzo en contribuir con soluciones competitivas, satisfacer a los clientes y si es posible superar las expectativas de los consumidores.
- Puntualidad: al realizar las entregas de los proyectos inmobiliarios en el tiempo planificado.
- Excelencia: Realizando un trabajo de calidad.

- Trabajo en equipo: Se motivará a la cooperación y la colaboración efectiva entre la empresa y su equipo de trabajo mejorando sus relaciones interpersonales con el fin de obtener un alto rendimiento.
- Compromiso: Responsabilidad con el cliente de fiel cumplimiento de cronogramas establecidos y especificaciones del producto final.

3.1.6. Descripción de procesos

3.1.6.1. Inicio del proyecto inmobiliario

3.1.6.1.1. Búsqueda del terreno

- Seleccionar el terreno o los terrenos acorde a los requerimientos de la empresa para el desarrollo del proyecto inmobiliario.
- Analizar previamente el entorno en el que se encuentra ubicado el terreno seleccionado. Para de esta manera conocer las características sociales y económicas de la población que habita en la zona, el tipo de viviendas y verificar la existencia de servicios necesarios para los compradores de la vivienda.
- Inspeccionar el terreno para poder corroborar las características físicas como son las dimensiones o tipo de suelo.
- Investigar el historial financiero del terreno y verificar que el propietario del mismo no tiene deudas.
- Contactar con el propietario para obtener información sobre el precio del terreno.

3.1.6.1.2. Adquisición del bien inmueble

- Comenzar las negociaciones en las cuales se expondrá las opciones de compra incluyendo la posibilidad del propietario o propietarios de formar parte del proyecto.
- Al legar a un acuerdo ambas partes se procede con el contrato de compra-venta mediante el abogado y formalizándolo en una notaría.

- Finalmente, la empresa es el nuevo propietario del terreno.

3.1.6.2. Planificación del proyecto

- Para comenzar se analizará y revisará los planos arquitectónicos del proyecto a desarrollarse.
- Segundo se desarrollará el estudio de suelo mediante la empresa Arquingtop
- Tercero se realizarán planos estructurales, sanitarios, eléctricos y telefónicos.
- Cuarto se desarrollará la planificación financiera y el presupuesto que se destinará al proyecto.
- Quinto serán aprobados los planos y se obtendrá los permisos de construcción.
- Sexto se realiza la gestión de proveedores para la compra de materiales y se alquilaran la maquinaria y equipos necesarios.
- Séptimo se contratará al equipo de trabajo: En este caso se contratarán ingenieros y arquitectos para el levantamiento topográfico, programación de la obra, diseño estructural, diseño eléctrico, diseño sanitario y construcción. Para las áreas administrativas se contratará a personal para las ventas, contabilidad, financiamiento y asesoría legal.
- Octavo se contrata personal para la obra: Ingeniero Civiles para residentes de obras, supervisores, maestros de obras, electricistas, fierreros, obreros, bodegueros y guardias.

3.1.6.3. Preventas

- Previamente antes de iniciar la obra se comenzará con la promoción y difusión de las instalaciones predios, acabados y detalles del proyecto inmobiliario con las imágenes y planos que se disponga del proyecto. De esta forma se podrá captar y contactar con los potenciales clientes.

- Si se cuenta con una base de datos de clientes de proyectos anteriores se revisará y se procederá a contarlos mediante vía telefónica, redes sociales o correo electrónico para concretar una reunión.
- En caso de existir alguien interesado se concretará una reunión en la cual se presentará y expondrá el proyecto inmobiliario mediante las imágenes y planos que se disponga del proyecto inmobiliario.
- Para la promoción del proyecto se brindarán bonificaciones, regalos o descuentos a los clientes interesados.
- Finalmente, se cerrará la venta con los clientes interesados y se continuará con la promoción de las unidades faltantes.

3.1.6.4. Desarrollo del proyecto

3.1.6.4.1. Construcción

- Después de lo mencionado anteriormente se procede a iniciar con la obra.
- Primero se comienza con las cimentaciones y fundiciones.
- Segundo es el levantamiento de la estructura y columnas
- Tercero es la construcción de muros, pisos y divisiones
- Cuarto es la Instalación de plomería, sistemas eléctricos y ventilación
- Quinto la construcción de acabados y
- Por últimos la finalización de detalle interiores y exteriores.

3.1.6.4.2. Seguimiento del proyecto

- Para el seguimiento se contratará primero a un residente de obra para que se encarga de realizar una verificación diaria de la obra y supervisar que se cumpla con lo planificado dentro de la semana y hasta la conclusión del proyecto. Segundo se tendrá a un fiscalizador de obra (contratado por la empresa) el cual se encargar de

comprobar el cumplimiento de las especificaciones técnicas, de los planos y contratos del proyecto inmobiliario.

- Asimismo, se recibirá y revisará los avances del proyecto. En caso de existir mejoras se comunicará al equipo de trabajo y el personal de construcción del proyecto para que las mismas sean realizadas.
- Se continuará con el proyecto hasta que se concluya con la construcción de la obra.

3.1.6.4.3. Fin y entrega de la obra

- En la última etapa se realiza la limpieza de la obra y se entregan las unidades vendidas a sus respectivos propietarios.
- En caso de existir unidades sin propietario se continuará con la comercialización de las mismas.
- Al momento de que se encuentran todas las unidades vendidas se procederá a la entrega de la administración del edificio o condómino.

3.1.6.5. Cierre del proyecto

- Se realizarán el balance general y el estado de pérdidas y ganancias del proyecto.
- Finalmente se realizará una presentación en la que se dará la rendición de cuentas a los inversionistas involucrados en el proyecto.

3.1.7. Cadena de valor

"La cadena de valor de una empresa identifica las actividades primarias que crean valor al cliente y las actividades de soporte relacionadas" (Thompson A. A., 2012, pág. 107). Se puede ver en la Figura 43 la cadena de valor de la empresa Estudio.2610.

Actividades de apoyo				
Infraestructura organizacional: Gerente General, Planificación de la obra, Contabilidad, Asesoría legal, Encargados de diseño				
Gestión de recursos humanos: La empresa no tiene una unidad de recursos humanos sin embargo se selecciona y contrata al equipo de trabajo para cada área administrativa y de la misma manera con el personal que se encargara de la construcción del proyecto.				
Desarrollo tecnológico: Herramientas informáticas, AutoCAD, Redes sociales para publicidad				
Abastecimiento: Gestión con los proveedores para compra de materiales ;contratación de maquinaria y equipos para la construcción del proyecto.				
Actividades primarias				
Logística Interna	**Operaciones**	**Logística Externa**	**Marketing y Ventas**	**Servicio Post Venta**
Manejo, almacenaje y control de inventario de los materiales comprados para la construcción. Programación de la obra	Diseño de los planos. Estudio de suelos Cimentación y fundición Levantamiento de la estructura y las columnas Construcción de muros, pisos y divisiones. Instalación de plomería ,sistemas eléctricos y ventilación. Realización de acabados y finalización de detalles interiores y exteriores de la construcción.	Pago a proveedores. Seguimiento de desarrollo del proyecto. Entrega de la vivienda en el plazo establecido.	Preventas Campañas publicitarias Promociones	Asesoramiento al comprador. Atención Personalizada Retroalimentación del cliente.

Clientes

Figura 42.Cadena de valor del proyecto inmobiliario
Elaborado por: Astrid García

3.1.8. FODA

"El análisis FODA es una herramienta sencilla pero poderosa para ponderar las fortalezas y debilidades de los recursos de una empresa, sus oportunidades comerciales y las amenazas externas a su bienestar futuro" (Thompson A. A., 2012, pág. 101). En la Tabla 7 se podrá ver el análisis FODA que se ha realizado para la empresa:

Tabla 8

Matriz FODA

	Interno	Externo
Puntos fuertes	**FORTALEZAS**	**OPORTUNIDADES**
	• Precios asequibles. • Áreas comunes recreacionales • Diseños modernos con espacialidad interior y luminosidad. • Conocimiento de proveedores de insumos para la construcción. • Construcciones sismo resistentes. • Equipo de trabajo calificado para cada uno de los proyectos.	• Opciones de financiamiento con intereses competitivos (posibilidad de aplicar a crédito BIESS). • Ubicación geográfica cerca de paradas de transporte público, supermercados y estación de policía. • Crecimiento poblacional en los sectores aledaños. • Cambio de políticas y leyes normativas que beneficien al sector inmobiliario y de la construcción. • Búsqueda de bienes inmuebles mediante redes sociales por parte de los potenciales clientes.

Puntos débiles	**DEBILIDADES**	**AMENAZAS**
	• Pocos años en el mercado • No se han planteado estrategias para expansión en el mercado.	• La situación económica actual del país. • Una gran competencia en el mercado al surgir nuevos proyectos inmobiliarios en la misma zona. • La crisis sanitaria COVID-19. • La falta de digitalización de trámites para la compra, venta y construcción de los bienes inmuebles. • El cambio de políticas y leyes normativas del sector inmobiliario y de la construcción.

Nota. Elaborado por (García, 2020)

3.2. Proyecto Inmobiliario

3.2.1. Descripción del proyecto.

El presente proyecto consiste en un edificio de departamentos de vivienda, distribuidos en igual número por cada planta. Cuenta con estacionamiento y bodega para cada unidad de vivienda, áreas comunes e instalaciones modernas para servicios de televisión por cable, telefonía fija e Internet. A continuación, se puede visualizar la tabla 9, misma que contiene información general de las características del proyecto inmobiliario:

Tabla 9

Datos del Proyecto

Nombre de la empresa promotora	Estudio.2610
Nombre del proyecto inmobiliario	Edificio G2-Monserrat
Constructor	Arq. MSc. Hernán Espinosa García
Promotores	Hermanos García Tapia
Tipo de proyecto	Edificio de departamentos de vivienda
Área del terreno	540.00 m^2
Altura de la superestructura	4 pisos
Retiros	5.00 m frontal, 3.00 m lateral y 3.00 m posterior
Área de construcción	1015.00 m^2
Tiempo de ejecución obra civil	18 meses

Nota. Elaborado por (García, 2020), basado en (EstudiO.2610, 2017)

3.2.2. Ubicación

El sector en el que se va a edificar el proyecto corresponde al barrio de Colla Loma, al norte de la parroquia La Kennedy, colindante con la parroquia Comité del Pueblo, perteneciente a la Administración Zonal Eugenio Espejo. El terreno donde se realizará la construcción se encuentra ubicado en las calles De los Abedules y Juan Molineros (esquina). Se considera una ubicación estratégica, pues el área se encuentra entre dos ejes viales importantes de la ciudad: La Avenida Eloy Alfaro y la Avenida 6 de Diciembre, lo que proporciona un fácil acceso a diversas líneas de transporte urbano. Además, en el área periférica al terreno donde se plantea el proyecto se encuentran dos supermercados, policía comunitaria, centros de salud y una gran cantidad de servicios varios en un radio no mayor de 2,5 Km.

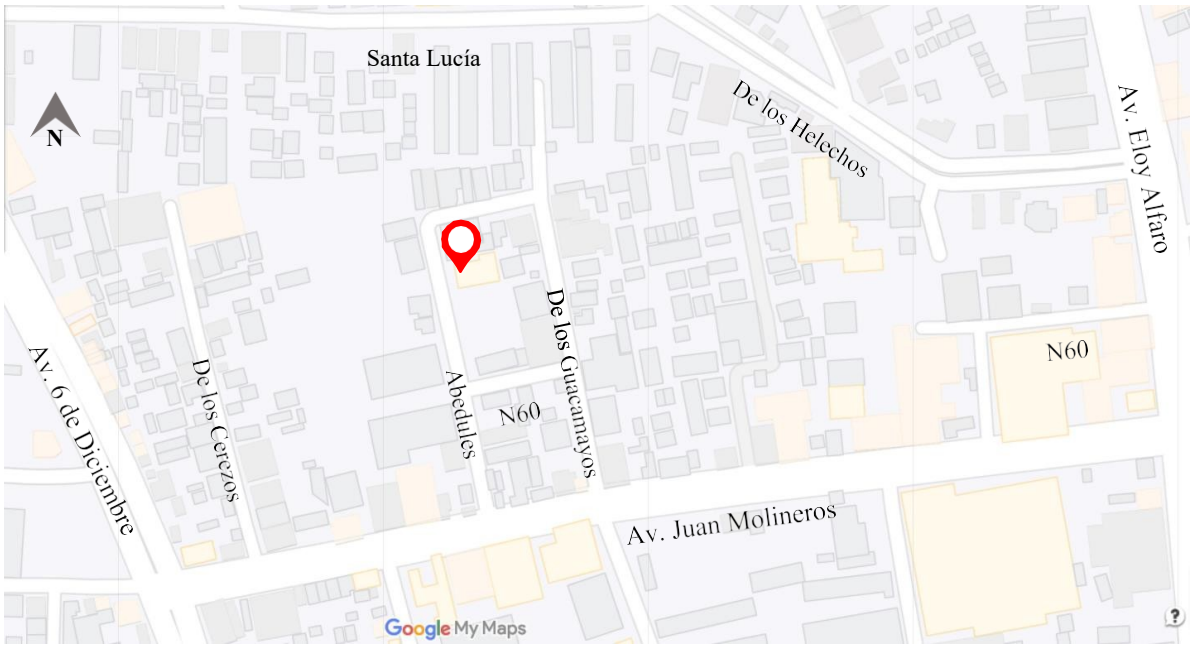


Figura 43.Ubicación del Terreno para el Proyecto Inmobiliario
Fuente: Adaptado de (Google Maps, 2020)
Elaborado por: Astrid García

3.2.3. Estructura organizacional del proyecto

Se considera una estructura organizacional por proyectos, en donde cada especialidad participará en diferentes etapas según lo programado en los cronogramas y acorde a la necesidad, bajo la supervisión y aprobación del gerente general de la empresa. A continuación, en la Figura 45, se muestra un esquema de la estructura organizacional.

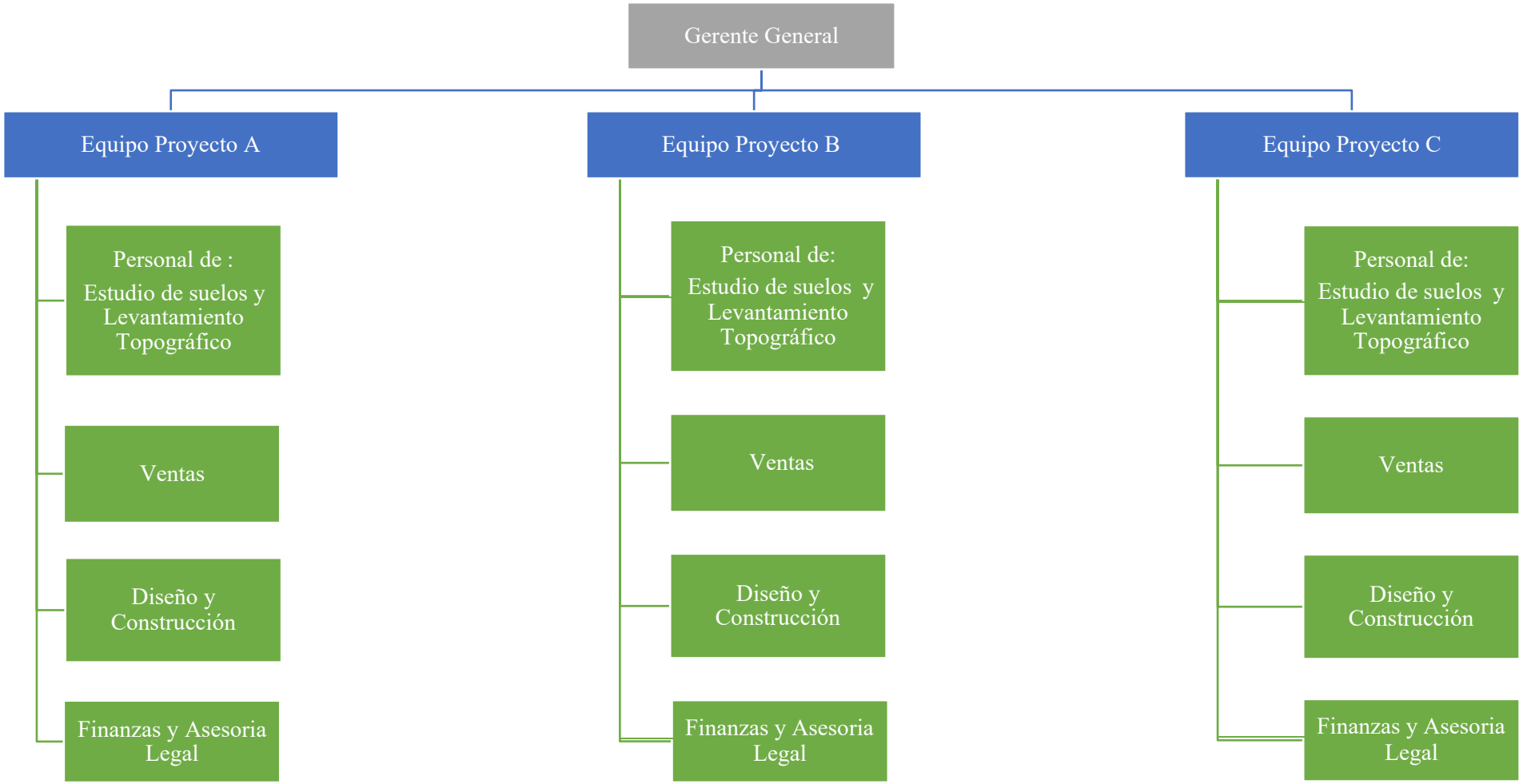


Figura 44. Equipo de trabajo del proyecto
Elaborado por: Astrid García

3.2.4. Base Legal

3.2.4.1. Documentos legales.

Una vez socializada y aprobada la propuesta del proyecto, para la ejecución de este el arquitecto Hernán Espinosa contará con un Poder Especial, emitido por los propietarios del terreno en calidad de promotores, con la finalidad de que los represente en todos los trámites, actos y contratos que conciernan a los bienes que serán construidos en el terreno.

3.2.4.2. Aprobaciones y permisos.

El Edificio Monserrat deberá contar con todos los permisos municipales que aprueben el inicio y avance del proceso constructivo, mismos que se obtendrán previo, durante y después de la ejecución de la obra civil, acorde al avance de esta.

- Certificado de Conformidad de Arquitectura
- Certificado de Conformidad de Estructura
- Licencia de Construcción
- Avisos de Inicio de Obra
- Licencia de Publicidad
- Visto Bueno de Bomberos
- Plan de Seguridad y Salud Ocupacional
- Contrato con la Empresa Pública Metropolitana de Gestión Integral de Residuos Sólidos

3.2.5. Plan de ventas del proyecto

3.2.5.1. Preventas

La etapa de preventas de las unidades de vivienda del Edificio Monserrat iniciará en junio del 2021. Se espera contar con una lista de potenciales clientes que se muestren interesados desde el inicio de la construcción y que tengan la posibilidad de realizar las

precalificaciones en las distintas entidades financieras para ser aptos a recibir un crédito hipotecario.

3.2.5.2. Fuerza de ventas

La fuerza de ventas estará debidamente entrenada y motivada ya que para el tipo de proyecto el 50% de la venta se da por buena gestión del asesor. Se cancelará el 2% incluido IVA sobre cada unidad habitacional vendida por concepto 'comisión por la venta'.

3.2.5.3. Política de pedidos

Se considera un valor de $2000 para la reserva; en los 30 días posteriores a la misma se deberá completar el 10% del costo del departamento como entrada, el 20% en los siguientes 7 meses y el 70% podrá ser financiado con crédito hipotecario. El costo de cada departamento incluye 1 estacionamiento y 1 bodega independiente.

3.2.5.4. Política de crédito y cobranza

En lo concerniente a las políticas de ventas para formas de pago de los departamentos serán a crédito y de contado con sus respectivos requisitos y condiciones, así pues, se explicará en este segmento cada una de ellas.

3.2.5.5. Ventas a crédito

El valor de la reserva es de $2000, mismo que permitirá fijar el precio de la unidad vendida en ese mes; se considera el 10% del valor de venta para la entrada que se cancelará en los treinta días consecutivos a la fecha de la reserva. Posterior a ello se puede firmar la promesa de compraventa y un plan de pagos por ocho meses para completar el 30% del valor del departamento.

El 70% restante puede ser financiado por cualquier institución de crédito; sin embargo, se procurará impulsar a los clientes a llevar el crédito con el BIESS. La unidad comercializadora brindará el servicio de asesoramiento a los clientes y seguimiento de los

préstamos en las diferentes entidades; sin embargo, esto no es garantía de otorgamiento de crédito.

Para garantizar la calidad de la venta, se debe establecer un proceso de calificación de crédito que incluya el análisis del buró de crédito, para lo cual, los clientes deben suscribir de manera obligatoria la autorización para acceso y uso de la información. Además, se analizará la información concerniente al Estado de Situación de los Prominentes compradores y los respaldos de referencias personales y comerciales entregados.

En la copia del formulario de inscripción debe constar el plan de pagos y la obligación de seguimiento de cobranza se establece en el siguiente orden:

1. Vendedor: hasta 60 días vencida la fecha de pago
2. Gerencia Comercial: desde el día 61 al 90 de vencida la fecha de pago.
3. Comité de crédito para decisión contable.

Para efectos del abono al crédito por parte del cliente, se emitirá un recibo de abono, del cual quedará copia en la carpeta del cliente y otra en la empresa junto con el comprobante de depósito.

3.2.5.6. Ventas de contado

Las ventas de contado se concretan a la entrega del 100% del valor pactado por el inmueble vendido.

Una vez cumplidos los requisitos municipales y constructivos para la entrega del inmueble, se procederá a la revisión para entrega - recepción y la respectiva firma de la minuta de escritura definitiva, en coordinación con el departamento legal. Los requisitos de toda venta deben ser respaldados con los siguientes documentos debidamente completados con los datos y firmas de responsabilidad de compradores y vendedor:

1. Cotización emitida y aprobada por cliente

2. Formato de Inscripción y Reserva. La hoja de inscripción y reserva, ya estipula la penalidad en caso de recisión del pacto de compra con los clientes.
3. Autorización de revisión de buró de crédito
4. Registro de información del cliente
5. Formulario de Declaración de Licitud de fondos
6. Declaración de Persona Políticamente Expuesta
7. Copias al archivo de recibos de pago (este documento se emitirá por triplicado y se entrega original al cliente, se envía primera copia con el original del depósito a contabilidad, y tercera copia a archivo cliente).
8. Para los clientes que prevean acceder a crédito con el BIESS, se requiere la precalificación de crédito de la entidad.
9. Para los clientes que planifiquen con entidades financieras privadas, se requerirá una simulación de crédito de aquellas que tengan este instrumento y una copia firmada por los clientes sobre los requisitos de cada entidad para acceder a los respectivos créditos.
10. Promesas de compraventa cuando se concreten las condiciones para la firma de estas. El costo de emisión de las mismas corre a cargo de los compradores. El formato de promesa de compraventa estipulará las penalidades en caso de recisión unilateral de cada una de las partes y para conocimiento de las mismas.
11. A la entrega de los departamentos, se coordinará la entrega - recepción con la Gerencia de Proyecto.
12. La escrituración siempre se llevará en coordinación del departamento legal de la empresa quienes proveerán la información concerniente a costos contractuales vigentes a la fecha.
13. Todos los depósitos se realizarán en la cuenta del Constructor.

3.2.5.7. Política de ventas internas

Las políticas de ventas internas serán:

1. Las ofertas y promociones serán notificadas mediante la Fan page del proyecto y de la empresa. También, el asesor de ventas enviará una notificación por correo 9electrónico sobre las promociones a los clientes que lo hayan solicitado.
2. Se mantendrá una comunicación adecuada con los consumidores, proveedores y el equipo de trabajo.
3. Los clientes escogerán su forma de pago ya sea crédito o de contado cumpliendo con los requisitos necesarios para realizar la compraventa del bien.

3.2.6. Marketing mix del proyecto

3.2.6.1. Producto

Estudio.2610 desarrollara el proyecto inmobiliario G2-Monserrat con las características mencionadas en la parte de descripción, clasificación, características y marca del producto. Para el caso de la empresa al terminar el desarrollo de este proyecto se continuará con el desarrollo de nuevos proyectos habitacionales los cuales incluyen la construcción de casas y departamentos. Se ampliará la línea de productos con la construcción de oficinas. En caso de futuros proyectos inmobiliarios se evaluará la posibilidad de recurrir a nuevas técnicas de construcción sostenibles para el medioambiente. Con lo mencionado anteriormente todos los aspectos de la mezcla del marketing son consistentes con la marca de la empresa.

3.2.6.1.1. Descripción del Producto

El Edificio Monserrat es un nuevo proyecto residencial que ofrece departamentos. El proyecto inmobiliario posee un moderno diseño arquitectónico y tendrá 4 pisos de altura. Estará conformado de un total de 12 departamentos, 15 estacionamientos y 12 bodegas, a estrenar. Las unidades destacarán por su excelente distribución interior, acabados de primera calidad y una vista privilegiada de la Ciudad.

3.2.6.1.2. Clasificación del producto

El producto que ofrecerá Estudio.2610 está clasificado como un bien inmueble destinado para vivienda.

3.2.6.1.3. Características del producto

La oferta comercial del el Edificio Monserrat consiste en 12 departamentos de 2 dormitorios con un área de 72 m^2 de construcción ,15 estacionamientos a nivel de subsuelo y 12 bodegas ubicadas en planta baja. A continuación, se explicará las características, servicios y acabados del Edificio.

La propuesta de construcción presenta una fachada moderna de mampostería y vidrio, en la que destacarán dos volúmenes que separarán los departamentos del Edificio Monserrat. Además, se implementará un elegante lobby de ingreso en la planta baja; contará con servicio de un ascensor con capacidad para 6 personas y una escalera abierta, los cuales tendrán un elegante diseño y un jardín seco estilo japonés. Asimismo, el vestíbulo en cada piso estará iluminado de manera natural mediante un vacío que recorre los 3 pisos superiores. En igual forma, contará con un área comunal privada de recreación donde se plantea un gimnasio equipado, un salón comunal con baños y un área de BBQ encubierta, ubicados en la Terraza comunal del Edificio, hasta donde llega el ascensor para comodidad de sus habitantes. El proyecto inmobiliario contará con seguridad mediante un sistema de video vigilancia a través de cámaras, espacio para guardianía, acceso automatizado para estacionamientos y acceso electromagnético en los puntos de ingreso peatonales.

Con respecto a los acabados de los departamentos del Edificio Monserrat se ofrecerá grifería y piezas sanitarias de marca EDESA o similar, los muebles de cocina y closet se realizarán en madera MDF; los departamentos contarán con piso flotante en las áreas de descanso y en las áreas sociales, mientras que las cocinas y baños serán cubiertas de porcelanato y en los mesones de cocina y baños se utilizará un selecto granito. De la misma manera, se

implementarán ventanas con estructura de aluminio y vidrio y puertas de acceso peatonal en vidrio templado para seguridad de los propietarios.

Se propone unidades de vivienda que prioricen la espacialidad interior y luminosidad, a través de grandes aberturas vidriadas e integrando en un solo espacio la sala de estar, el comedor y la cocina, con dormitorios amplios en donde puede entrar una cama de tres plazas; cocinas abiertas tipo americanas, y cuarto de lavandería, combinando funcionalidad y elegancia que resaltan con los acabados de primera implementados en la construcción.

3.2.6.1.4. Marca

Los logotipos de la empresa y del proyecto inmobiliario se muestran en las Figuras 46 y 47 respectivamente. Estos serán utilizados en las campañas publicitarias de promoción del proyecto.



Figura 45.Logotipo de la Empresa
Fuente: Adaptado de Fan Page, Estudio.2610
Elaborado por: (EstudiO.2610, 2017)



Figura 46.Logotipo del Proyecto Inmobiliario
Fuente: Adaptado de Logo proyecto Inmobiliario
Elaborado por: Astrid García

3.2.6.2. Plaza

Para la Plaza se utilizará una estrategia de distribución selectiva ya que es necesario ubicar nuestro proyecto en puntos de ventas en los que nuestros consumidores se encuentran por lo que será necesario la contratación de la fuerza de ventas, ofrecer nuestros bienes inmuebles a través contenido publicado en las redes sociales y la visualización del diseño de departamentos a continuación se detallará los medios con los que se cuenta para llegar a los consumidores:

El edificio Monserrat contará con un departamento modelo en el que se podrá apreciar de forma física los acabados y características del proyecto. Para precautelar la seguridad de los potenciales clientes, debido a la crisis sanitaria generada por la pandemia, también se implementará un tour virtual para que los consumidores puedan visualizar las áreas desde la comodidad de su vivienda. Mediante la Fan page del proyecto se publicará los avances, promociones o cualquier anuncio sobre el proyecto.



Figura 47. Fan Page del Proyecto
Fuente: Adaptado de Fan page proyecto de Estudio.2610.
Elaborado por: Astrid García

3.2.6.3. Precio

Las estrategias que se utilizarán para el precio de los bienes inmuebles serán: la de fijación de precios de valor para el cliente y la estrategia de fijación de precios basada en la

competencia. Para lo cual se tomaron los resultados obtenidos de la encuesta realizada en la investigación de mercado de la pregunta 13 que fueron el 54% para la opción 1 y 37% para la opción 2 lo cual nos da como resultado un precio referencial de entre $80000 y $100000. De la misma forma se consultaron los precios de la competencia cercana al sector para determinar el rango de precios que se muestran a continuación:

El precio de los productos será por unidad dependiendo la disponibilidad de los departamentos que estén a la venta y oscilará entre $87000 y $100000.

El nicho de mercado corresponde a la población con un nivel medio de recursos económicos, de manera que abarca una gran cantidad de consumidores. Analizando los precios de la competencia (Balcón Real), se puede considerar que los precios del proyecto son competitivos, ya que ambos proyectos presentan características similares tanto en la implantación geográfica del proyecto como en las características particulares de las unidades de vivienda (Tavoriver.S.A., 2020).

Tabla 10

Comparación de Precios Proyecto Inmobiliario Monserrat vs. Balcón Real

Proyecto	**Piso 1**		**Piso 2**		**Piso 3**		**Piso 4**	
	A (m^2)	**Costo ($)**	**A (m^2)**	**Costo ($)**	**A (m^2)**	**Costo ($)**	**A (m^2)**	**Costo ($)**
G2-Monserrat	72,20	86000,00 – 88000,00	72,20	89900,00 – 92000,00	72,20	88000,00 – 93000,00	n/a	
Balcón Real	73,00	87000,00	73,00	89000,00	73,00	92000,00	73,00 + 36,00	103000,00

Nota. El precio de venta incluye un parqueadero y una bodega por cada unidad de vivienda.

3.2.6.4. Promoción

Se utilizará una combinación de las estrategias de promoción de empujar y jalar debido a que la empresa hará uso de la fuerza de ventas para las ferias de vivienda y la demostración del proyecto de maneral personalizada y por otro lado se manejara el marketing online mediante los medios informativos que obtuvieron mayor porcentaje en la encuesta como fueron

Facebook 191 personas, Instagram y YouTube 27 y 63 personas respectivamente. Por lo cual Estudio.2610 manejara los siguientes medios para su publicidad:

i. Las redes sociales, debido a que los consumidores como consecuencia del confinamiento ocasionado por el COVID-19 han entrado con mayor frecuencia a las redes sociales como medio de búsqueda de bienes inmuebles. De esta forma se tendrá mayor facilidad para dar a conocer a un grupo de posibles clientes ya fidelizados a la empresa sobre los bienes inmuebles ofrecidos y las promociones para los mismos. Las redes sociales que utilizarán son las siguientes: Facebook, Instagram y YouTube. A continuación, se muestra cómo se realizará la publicidad mediante los medios mencionados anteriormente.



Figura 48.Fan Page Estudio.2610
Fuente: Adaptado de Fan Page Estudio.2610, por Astrid García.
Elaborado por: Estudio.2610
(https://www.facebook.com/EstudiO2610EspinosaObregon)



Figura 49.Anuncios en Redes Sociales
Fuente: Adaptado de Ejemplo Anuncios en redes sociales, por Astrid García.
Elaborado por: Estudio.2610(https://www.facebook.com/EstudiO2610EspinosaObregon)

ii. Anuncios en YouTube. Mediante anuncios superpuestos en la parte inferior de los vídeos y anuncios de video que se puede omitir. Éstos se mostrarán en el reproductor de vídeo y se podrán omitir después de cinco segundos (Google, 2021).



Figura 50.Ejemplo de Anuncio en Youtube

Elaborado por: Astrid García

iii. Vallas publicitarias ubicadas estratégicamente



Figura 51.Ejemplo de Valla Publicitaria

Fuente: Adaptado de Valla publicitaria, por Astrid García
Elaborado por: Estudio.2610 Fan Page Becal departamentos
(https://www.facebook.com/BECAL-departamentos-1634961823297265/)

iv. Se realizarán promociones por tiempo limitado



Figura 52. Ejemplo de Promociones para el Proyecto
Fuente: Adaptado de Ejemplo de promociones para el proyecto, por Astrid García.
Elaborado por: Estudio.2610Fan Page Becal departamentos
(https://www.facebook.com/BECAL-departamentos-1634961823297265/)

v. Se contará con la participación de Estudio26.10 en las ferias de vivienda que se realicen en la cuidad de Quito, sean éstas de manera virtual o presencial.



Figura 53.Ejemplo Stands de Feria de Vivienda
Fuente*:* Adaptado de Feria de Vivienda Clave (Fotografía).
Elaborado por: Revista Clave,2021, Facebook
(https://www.facebook.com/feriaclave2021)

4. ANÁLISIS FINANCIERO

4.1.Determinación de la inversión inicial

El punto de partida para la ejecución del proyecto inmobiliario, posterior a la aprobación de su propuesta consiste principalmente en la etapa de planeación, misma que implica en primera instancia el estudio de suelos, levantamiento topográfico y la tramitación legal de propiedad horizontal. A continuación, la presentación del plan de seguridad industrial y la elaboración del diseño arquitectónico, estructural, sanitario y eléctrico. Todos estos rubros ya representarán un costo inicial, debido a que son un paso indispensable para poder continuar con la ejecución del proyecto.

Los costos de la propiedad alcanzarían un valor de 157 000 dólares, que corresponde al avalúo comercial; sin embargo, se ha considerado el avalúo municipal para obtener el valor del metro cuadrado de terreno y su resultado es 276,67 dólares por metro cuadrado. En la tabla 11 se muestra los costos iniciales de la planificación del proyecto.

Tabla 11

Costo de la propiedad

Indicador	Valor
Área del terreno	540,00 m^2
$/m2 de Zona	$280,00
Precio de Zona	$151 200,00
Avalúo Municipal	$149 400,00
% de ganancia	20%
Precio de Venta	$150 000,00
% de rebaja	10%
Valor Comercial	$157 000,00
Trabajar con	Avalúo Municipal
$/m2 de terreno	$276,67

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

Los honorarios profesionales incluyen; Diseño Arquitectónico; Estructural; Sanitario, Electrónico, Programación, Seguridad Industrial, Estudio de Suelos, Levantamiento Topográfico, Estudio de Tráfico, Análisis Financiero, Administración Construcción, Gerencia/Promoción, Declaración DPH. En lo que concierne a los costos profesionales, la tabla 12 refleja un valor total de 88.250 USD.

Tabla 12

Costos por honorarios profesionales

Costo por Honorarios Profesionales	
Diseño Arquitectónico	$7 300,00
Diseño Estructural	$5 400,00
Diseño Sanitario	$2 200,00
Diseño Eléctrico	$7 300,00
Programación	$1 900,00
Seguridad Industrial	$1 500,00
Estudio de Suelos	$600,00
Levantamiento Topográfico	$350,00
Análisis Financiero	$1 000,00
Administración Construcción	$45 900,00
Gerencia / Promoción	$17 200,00
Declaratoria DPH	$2 400,00
Honorarios	**$88 250,00**

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

4.2. Fuentes de financiación

Las principales fuentes de financiamiento para la ejecución del presente proyecto son tres:

- Promotores: para el presente proyecto, los promotores son los herederos del terreno perteneciente a la familia García Tapia.

- Inversionistas: la empresa se encargará de buscar inversionistas que se encuentren interesados en colaborar con el proyecto.
- Préstamo bancario: mismo que será utilizado para iniciar la ejecución de la etapa constructiva.
- Se considera un monto de preventas que es parte de la financiación del proyecto

En la tabla 13, se indica los porcentajes y valores correspondientes al financiamiento con la Entidad Financiera, el monto de preventas y el capital necesario de parte de los inversionistas para la ejecución del proyecto.

Tabla 13

Fuentes de Financiamiento

Fuente de Financiación	Porcentaje	Valor
Entidad Financiera	28%	$250 000,00
Preventas	40%	$356 160,00
Capital Necesario	32%	$284 240,00

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

4.3. Costos del proyecto

Los costos del proyecto se agrupan en: costo de la propiedad; costo de la construcción; costo por honorarios profesionales y otros costos. A continuación, en la tabla 14 se puede observar los costos directos de construcción, y en la tabla 15 se observa el apartado "otros costos" con sus respectivos rubros.

Tabla 14

Costos directos de Construcción

Descripción	Área (m^2)	Costo/m^2	Valor
	Edificio		
Área Subsuelos	330,00	$200,00	$66 000,00
Área Pisos Altos	1 079,00	$450,00	$485 550,00
	Áreas Comunales		
Área Cubierta	34,50	$400,00	$13 800,00
Área Abierta	144,00	$50,00	$7 200,00
	Costo Directo		**$572 550,00**

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

Tabla 15

Otros Costos

Comisión por Ventas	$28 048,00
Publicidad	$3 410,00
Gastos Legales	$680,00
Impuestos	$3 076,00
Mantenimiento	$1 500,00
Financieros	
Capital por Solicitar	$250 000,00
Tasa anual	12%
Costos Financieros	$30 000,00
Subtotal 1	$66 714,00
Impuesto Utilidad	$13 474,23
Total	**$80 188,23**

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

Ingresos y costos

Finalmente, al sumar el precio de venta de cada unidad de vivienda se tiene el valor de los ingresos totales, y a su vez, al restarle el valor de los costos totales se puede visualizar la rentabilidad del proyecto.

En la tabla 16, se indica los ingresos totales estimados que se obtendrán de las ventas del proyecto inmobiliario.

Tabla 16

Estimación de las ventas

Precio m^2 de venta	$1 200,00
Ventas Aproximadas	$1 101 900,00
Precio venta parqueos	$10 000,00
Parqueos a la venta	2 unidades
Valor total por Ventas	**$1 121 900,00**

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

En la tabla 17 se puede observar el resumen de todos los costos considerados para la realización del proyecto.

Tabla 17

Resumen de costos

Costo	Valor	Porcentaje
A. Propiedad	$149 400,00	17%
B. Construcción	$572 550,00	64%
C. Honorarios	$88 250,00	10%
D. Otros Costos	$80 188,23	8%
Costo Total Proyecto	**$890 388,23**	**100%**

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

Por último, en la tabla 18 se puede visualizar la utilidad del proyecto, valorada en US$231 511,77 con sus respectivos indicadores.

Tabla 18

Utilidad

Utilidad de operación	$231 511,77
% sobre ventas	20,64%
% sobre costos	26,00%
Utilidad en m^2 (Um^2)	189,76 m^2
Util. Unidades (Uuv)	3 u
Equilibrio Operativo (Qe)	9 u

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

4.4. Factibilidad Financiera

4.4.1. Periodo de recuperación

La empresa considera un período de recuperación de aproximadamente tres años, en este lapso se realizará tanto la ejecución de la obra de construcción como la etapa de ventas de las unidades de vivienda. En la tabla 19 se muestran los indicadores macro y en la tabla 19 el número de períodos de recuperación y sus respectivos rubros.

Tabla 19

Indicadores Macro

Riesgo País	7,73%
Inflación Anual	0,12%
Tasa libre de riesgo	2,90%
Td (anual)	10,75%

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

Para el cálculo de la tasa de descuento se tomó como referencia indicadores macroeconómicos como el valor del riesgo país, la inflación anual y la tasa libre de riesgo del Banco Central del Ecuador y se realizó una sumatoria de los datos obtenidos mediante la siguiente fórmula $Td = Tlr + Ia + Rp$.

Tabla 20

Periodo de recuperación en años

Períodos de tiempo (años)			
0	1	2	3
lo	FN1	FN2	FN3
-$284 240,00	$0,00	$0,00	$515 751,77
	$0,00	$0,00	$379 672,83

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

4.4.2. Valor Actual Neto (VAN)-Tasa Interna de Retorno (TIR)

En la tabla 21 se puede ver el valor actual neto y la tasa de retorno para el caso del proyecto.

Tabla 21

VAN-TIR para años

VAN	$95432,83
VNA	$95432,83
TIR	21,97%
B/C	$1,34

Nota. Adaptado de *Estudio26.10* de Arq. Hernán Espinosa García (Espinosa García, 2021)

El proyecto contempla un valor actual neto anual (VAN) de $95,432.83, y una tasa interna de retorno (TIR) del 21.97%, ambos indicadores son positivos por lo que se puede considerar que la ejecución del proyecto es factible.

Una vez concluida la etapa de la ejecución del proyecto de construcción, se prevé un período aproximado de un año, durante los cuales se concretarán las ventas de cada unidad de vivienda, bajo la modalidad de financiamiento del 30% de entrada y 70% de hipoteca. Es importante tomar en cuenta que la crisis generada por la pandemia podría incrementar el tiempo en el que se concrete el período de ventas.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- En lo que concierne al entorno macro, la necesidad habitacional siempre es insuficiente frente a una población creciente. Se debe considerar elementos como los planes de gobierno, cuyo interés es solventar esta problemática social, para lo cual es importante la estabilidad política que permitirá una planificación en el largo plazo. De tal manera que, de contar con un marco estatal favorable va a existir beneficio directo hacia la población, permitiendo mantener sus niveles de ingreso, su estabilidad ocupacional, y en consecuencia obtener una mejor y mayor capacidad de endeudamiento para demandar soluciones habitacionales.
- El análisis técnico del proyecto inmobiliario considera que existen condiciones favorables para la factibilidad de la construcción del edificio G2-Monserrat, respondiendo a las necesidades poblacionales del sector.
- A través del estudio realizado, se estableció un plan de negocio para el proyecto G2-Monserrat, mismo que de acuerdo con los indicadores financieros presentados refleja la factibilidad del proyecto. Esto se puede manifestar en función de la relación entre los ingresos y costos, que generan un valor favorable para la inversión y técnicamente se expresa en la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN).
- Se analizó la estructura organizacional de la empresa constructora, misma que se encuentra en condiciones óptimas para ejecutar el proyecto debido a que tiene un conocimiento adecuado del mercado inmobiliario, un equipo técnico competente y la experiencia necesaria en el campo de la construcción de proyectos inmobiliarios.
- Se desarrolló un estudio de mercado con el objetivo de focalizarlo hacia la compra de bienes inmuebles ubicado en el sector del proyecto. Los resultados obtenidos determinaron que a un porcentaje superior al 50% le interesa el sector, pues de acuerdo con el estudio la

ubicación del proyecto es favorable: se encuentra cerca de supermercados, servicios de transporte, policía comunitaria, y dentro del perímetro urbano.

- De acuerdo con los resultados del estudio de mercado, se corrobora que el proyecto cumple con las demandas de la población con respecto a las siguientes características: se trata de un proyecto inmobiliario nuevo, ubicado en un sector residencial lo suficientemente cerca de servicios de transporte urbano pero a la vez con la distancia necesaria para evitar la contaminación auditiva del tránsito, dada la ubicación geográfica del mismo se permite una buena vista y de acuerdo con lo previsto por la empresa constructora, dentro de las áreas comunales existirá un circuito cerrado de cámaras de seguridad, y un espacio designado para guardianía, ofreciendo la posibilidad de contratar servicios de seguridad según la necesidad de los usuarios.

5.2. Recomendaciones

De los resultados obtenidos en el presente plan de negocios se permite recomendar:

- Es importante que el gobierno elegido democráticamente alcance una estabilidad en su período para el que esté en el mandato constitucional, para que su accionar político social y económico, se refleje en generar planes a largo plazo para la población en lo que concierne a sus políticas sociales y concrete los planteamientos de la campaña electoral de tal forma que genere empleo y a la vez emprenda en planes de vivienda que favorezcan a los sectores deficitarios de la misma, es así que las familias puedan acceder por intermedio de créditos inmobiliarios, con tasas de interés preferenciales, ya sea a través del Sector Financiero o del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

- El estudio financiero determinó que existe resultados favorables en los indicadores como la tasa interna de retorno (TIR) Y el valor actual neto (VAN), sin embargo, se debe incluir en la planificación del proyecto de construcción la posibilidad de alcanzar costos que determinen precios de venta de los departamentos más competitivos en el mercado inmobiliario de tal forma que la demanda por parte de la población pueda ser favorable y accesible.
- Le empresa constructora deberá en su proceso de negociación con los clientes informar sobre su experiencia y a través de la información correspondiente dar seguridad en cumplir con los tiempos que se establezcan para la entrega y calidad establecida en los contratos de la vivienda.
- El proceso de construcción de debe generar una promoción en el aspecto publicitario del proyecto “Monserrat”; con asesoría especializada, misma que permita conocer los beneficios económicos, las bondades que significa poder adquirir un inmueble en la

ubicación del proyecto, lo que determinará una mayor acogida del sector poblacional interesado en adquirir una vivienda.

- Establecer contactos con el sector financiero “Cooperativas de Ahorro y Crédito” que tengan dentro de sus objetivos préstamos para la compra de bienes inmuebles. De la misma forma se debe canalizar hacia el sector estatal en caso de existir planes de vivienda.

REFERENCIAS

24, F. (14 de noviembre de 2021). *Cárceles de Ecuador, una hoguera del crimen fuera de control*. Obtenido de France 24: https://www.france24.com/es/minuto-a-minuto/20211114-c%C3%A1rceles-de-ecuador-una-hoguera-del-crimen-fuera-de-control

24, F. (Octubre de 2021). *Ecuador: indígenas y sindicatos protestan en medio del estado de excepción*. Obtenido de France 24: https://www.france24.com/es/am%C3%A9rica-latina/20211026-ecuador-indigenas-protestas-lasso-combustible-reformas

A.Thompson, A. (2012). *Administración estrategica:Teoria y Casos.* McGrawHill-Interamericana. Obtenido de https://elibro.puce.elogim.com/es/ereader/puce/93400?page=126

Acosta Oviedo, K. C. (24 de Mayo de 2012). *eoi.es*. Obtenido de eoi.es: https://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/

Acosta Oviedo, K. C. (24 de mayo de 2012). *eoi.es*. Obtenido de https://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/

Apive. (8 de Junio de 2017). *Asociacion de promotores de vivienda del ecuador* . Obtenido de Efectos de la Ley de Plusvalía persisten, aún no hay recuperación: https://apive.org/efectos-de-la-ley-de-plusvalia-segun-encuesta/

APIVE. (8 de Junio de 2020). *Sector inmobiliario: un análisis pre y post covid*. Obtenido de https://apive.org/sector-inmobiliario-un-analisis-pre-y-post-covid/

Asociados, P. y. (27 de Septiembre de 2021). *Ley de Creación de Oportunidades*. Obtenido de https://www.puenteasociados.com/ley-de-creacion-de-oportunidades/

BBC Mundo. (20 de Abril de 2016). *BBC News Mundo*. Obtenido de BBC News Mundo: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/04/160416_ecuador_terremoto_magnitud_colombia_peru_bm

C., E. V. (2020). ¿En busca de una casa? El mercado inmobiliario se ajusta al consumidor en medio de la pandemia. *Vistazo*. Obtenido de https://www.vistazo.com/seccion/en-busca-de-una-casa-el-mercado-inmobiliario-se-ajusta-al-consumidor-en-medio-de-la-pandemia

Cano, J. J. (Septiembre de 2015). *Cálculo del tamaño de la muestra*. Obtenido de Researchgate.net: https://www.researchgate.net/figure/Figura-2-Calculo-del-tamano-de-la-muestra_fig2_282769507

Cardona, A. J. (16 de Enero de 2020). *Los desafíos ambientales de Ecuador en el 2020*. Obtenido de Mongabay: https://es.mongabay.com/2020/01/desafios-ambientales-ecuador-2020-mineria-petroleo-deforestacion/

Celi, E. (23 de Marzo de 2020). 2020, el año electoral de los grandes desafíos para Ecuador. *Primicias*. Obtenido de https://www.primicias.ec/noticias/politica/2020-duro-inicio-ano-ecuador/

Chiriboga, A. (19 de diciembre de 2021). *Ecuador a la derecha: los 100 primeros días de Lasso*. Obtenido de celag.org: https://www.celag.org/ecuador-a-la-derecha-los-100-primeros-dias-de-lasso/

Coba, G. (18 de Abril de 2020). *Covid-19: seis de cada 10 ecuatorianos cambian sus prioridades de gasto*. Obtenido de Primicias : https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuatorianos-cambio-gastos-emergencia-coronavirus/

Coba, G. (5 de junio de 2020). *Primicias*. Obtenido de Se reduce la compraventa de inmuebles en Quito por la coronacrisis: https://www.primicias.ec/noticias/economia/derrumbe-sector-inmobiliario-crisis-covid/

Coba, G. (7 de Mayo de 2020). *Tecnología y prefabricados se toman la construcción por la coronacrisis*. Obtenido de Primicias:

https://www.primicias.ec/noticias/economia/tecnologia-prefabricados-cambios-construccion-coronavirus/

Comercio, E. (8 de Agosto de 2020). 1 millón de ecuatorianos está en el desempleo a junio del 2020, según información del INEC. Obtenido de https://www.elcomercio.com/actualidad/desempleo-subio-ecuador-informalidad-crisis.html

Cruz López, C., De la Torre Jamangape, R. A., Gómez Navarro, A., & Trejo Toala, M. Á. (s.f.). *Gestiopolis.com*. (I. t. Gutiérrez, Editor) Obtenido de https://www.gestiopolis.com/tipos-de-estructura-organizacional/#autores

Davalos, N. (11 de Mayo de 2020). *E-commerce, el salvavidas para las empresas durante la cuarentena*. Obtenido de Primicias: https://www.primicias.ec/noticias/tecnologia/e-commerce-salvavidas-empresas-durante-cuarentena/

Economista, R. E. (03 de octubre de 2021). *El economista* . Obtenido de ¿Qué son los Pandora Papers?: https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Que-son-los-Pandora-Papers-20211003-0018.html

Ecuador, vlex. (s.f.). *Ley 27. Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada*. Obtenido de vlex.ec: https://vlex.ec/vid/ley-27-ley-empresas-643461593?_ga=2.211526549.1065988711.1607470052-823019408.1607470052#section_2

Espinosa García, H. (2021). Plantilla de Análisis Financiero. Quito, Pichincha, Ecuador.

EstudiO.2610. (24 de Julio de 2017). *EstudiO.2610*. Obtenido de https://www.facebook.com/EstudiO2610EspinosaObregon/?ref=page_internal

García, A. (2020). Quito.

Gestión.org. (s.f.). *Estructura organizacional de una empresa: conoce sus principios, partes, tipos y aplícalo a tu propio negocio*. Obtenido de Gestion.org: https://www.gestion.org/estructura-organizacional-de-una-empresa/

Gonzalez, J. (22 de Octubre de 2021). Obtenido de El comercio: Lasso: 'Se suspenden incrementos en precios de los combustibles'

Google. (2021). *Formatos publicitarios de YouTube*. Obtenido de Ayuda de YouTube: https://support.google.com/youtube/answer/2467968?hl=es-419

Google Maps. (2020). *Google Maps*. Obtenido de https://www.google.com/maps/place/0%C2%B007'39.4%22S+78%C2%B028'29.8%22W/@-0.1285249,-78.4755847,17z/data=!4m6!3m5!1s0x91d58f8aa8965531:0xefa17b1da4bf6e93!7e2!8m2!3d-0.1276056!4d-78.4749724

Guerra, D. (2018). ¿Existió una burbuja en el mercado inmobiliario de Ecuador? *Polemika, Vol. 6* (Núm. 1), 1. Obtenido de https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/polemika/article/view/1356

Guijarro, J. C. (Junio de 2018). *Nueva sociedad* . Obtenido de ¿Hacia dónde va el Ecuador de Lenín Moreno? : https://nuso.org/articulo/hacia-donde-va-ecuador-lenin-moreno-/

Huiracocha, M. (22 de 03 de 2018). *Pichincha comunciaciones*. Obtenido de Derogatoria de la Ley de Plusvalía ya consta en el Registro Oficial: http://www.pichinchacomunicaciones.com.ec/derogatoria-de-la-ley-de-plusvalia-ya-consta-en-el-registro-oficial/

INEC. (1990-2001-2010). *INEC.* Obtenido de CENSO POBLACIONAL .

Ingeniería Civil Tutoriales al Día. (Noviembre de 2012). *Dos Métodos para la Estimación de Poblaciones Futuras*. Obtenido de Ingeniería Civil Tutoriales al Día:

http://ingenieriacivil.tutorialesaldia.com/dos-metodos-para-la-estimacion-de-poblaciones-futuras/

Johanna. (11 de 01 de 2018). *Cuidad colorada*. Obtenido de Ley de Plusvalía afecta el sector de la Construcción en Ecuador afirman estar en crisis: https://www.ciudadcolorada.com/2018/01/11/ley-plusvalia-afecta-sector-la-construccion-ecuador-afirman-estar-crisis/

Jones, C. I. (2012). En *Macroeconomía* (págs. 667-668). Barcelona: Antoni Bosch editor. Obtenido de https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/60066

Louffat, E. (2015). En E. Louffat, *Administración: Fundamentos del Proceso Administrativo* (págs. 46-47). Argentina: Cengage Learning.

M., J. J. (15 de septiembre de 2020). *researchgate.* Obtenido de Figura 2. Cálculo del tamaño de la muestra : https://www.researchgate.net/figure/Figura-2-Calculo-del-tamano-de-la-muestra_fig2_282769507

Mochón Morcillo, F. (2006). En *Principios de macroeconomía* (págs. 5-6). Madrid, España: McGraw-Hill. Obtenido de https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/50106

Peiró, R. (2019). *Economipedia*.

Primicias. (5 de Junio de 2020). *Se reduce la compraventa de inmuebles en Quito por la coronacrisis*. Obtenido de https://www.primicias.ec/noticias/economia/derrumbe-sector-inmobiliario-crisis-covid/

Primicias, R. (16 de enero de 2020). *Ecuador cerró 2019 con una tasa de desempleo de 3,8%.* Obtenido de https://www.primicias.ec/noticias/economia/cifras-subempleo-desempleo-inec-enero/

Publica, M. d. (16 de diciembre de 2021). *Accede al Vacunómetro*. Obtenido de Cronograma semanal y preguntas ciudadanas Plan de Vacunación 9/100 COVID-19:

https://www.salud.gob.ec/cronograma-semanal-y-preguntas-ciudadanas-plan-de-vacunacion-covid-19/

Reyes, J. V. (28 de junio de 2020). El universo. *Profesiones ligadas a tecnologías ganaron espacio por pandemia*. Obtenido de https://www.eluniverso.com/noticias/2020/06/25/nota/7884495/ecuador-profesionales-requeridos-pandemia-covid-19

Rico, V. (2017). *Estudios de mercado*. Obtenido de ¿ Qué es un estudio de mercado?: https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

Rico., V. (2017). *¿ Qué es un estudio de mercado?* Obtenido de Estudios de mercado y análisis de mercado.: https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

ROJAS, S. V., & LLANOS-ESCOBAR, S. (2016). Ecuador: LadEmocraciadEspuésdEnuEvEañosdELa "rEvoLución ciudadana" dE rafaEL corrEa*. *REVISTA DE CIENCIA POLÍTIC*, 145-147. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/pdf/revcipol/v36n1/art07.pdf

SENESCYT. (diciembre de 2018). *Boletin Analitico.* Obtenido de https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/01/Boletin_Analitico_SENESCYT_Diciembre-2018.pdf

Shopify. (s.f.). Obtenido de Investigación de mercado: https://es.shopify.com/enciclopedia/investigacion-de-mercado

Shopify. (s.f.). *Investigación de mercado* . Obtenido de https://es.shopify.com/enciclopedia/investigacion-de-mercado

Tapia, E. (11 de abril de 2020). Aporte de trabajadores que ganan más de USD 500 tendrá una contribución fija más una variable. *El Comercio*. Obtenido de

https://www.elcomercio.com/actualidad/aporte-trabajadores-contribucion-martinez-covid19.html

Tapia, E. (2 de Junio de 2020). Banco Central del Ecuador proyecta que economía de Ecuador decrecerá entre 7,3% y 9,6% en el 2020. *El comercio* . Obtenido de https://www.elcomercio.com/actualidad/banco-central-ecuador-economia-caera.html

Tavoriver.S.A. (Octubre de 2020). (A. García, Entrevistador) Obtenido de https://www.plusvalia.com/propiedades/balcon-real-tu-departamento-sonado-sector-norte-de-53809577.html

Thompson, A. A. (2012). Analisis FODA. En *Administración estrategia Teoria y casos* (pág. 101). Santa Fé: McGrawHill. Obtenido de file:///C:/Users/FERNAN~1/AppData/Local/Temp/Administracion_Estrategica_Thompson_18va.pdf

Thompson, A. A. (2012). Cadena de valor. En *Admnistración Estrategica- Teoria y Casos* (pág. 107). Santa Fé: McGrawHill. Obtenido de file:///C:/Users/FERNAN~1/AppData/Local/Temp/Administracion_Estrategica_Thompson_18va.pdf

Udla Channel Chequea. (22 de Febrero de 2021). *Fact Checking Lab Udla*. Obtenido de Udla Channel Chequea: https://udlachannelchequea.com/lenin-ha-construido-mas-casas-sociales-que-otros-gobiernos-y-algunas-tienen-piscina/

Universo. (20 de 12 de 2018). Utilizar materiales de construcción amigables con el medio ambiente, la clave para evitar la contaminación. *El universo*. Obtenido de https://www.eluniverso.com/larevista/2018/12/20/nota/7107030/utilizar-materiales-construccion-amigables-medio-ambiente-clave

Universo, E. (29 de Agosto de 2010). En América del Sur, Ecuador causa mayor impacto ambiental. Obtenido de https://www.eluniverso.com/2010/08/29/1/1430/america-sur-ecuador-causa-impacto-ambiental.html

universo, E. (13 de agosto de 2020). *Con ordenanzas, certificaciones y créditos se busca impulsar la construcción de viviendas verdes*. Obtenido de Redacción: https://www.eluniverso.com/noticias/2020/08/11/nota/7937797/viviendas-verdes-financiamiento-proyectos-certificaciones-banca/

Universo, E. (12 de Abril de 2020). *Variación en la tabla de aporte ciudadano para empleados públicos y privados*. Obtenido de El Universo: https://www.eluniverso.com/noticias/2020/04/12/nota/7812285/variacion-tabla-aporte-ciudadano-empleados-publicos-privados

Vera Rojas, S., & Llanos Escobar, S. (Abril de 2016). *Ecuador: La democracia después de nueve años de la "Revolución Ciudadana" de Rafael Correa*. Obtenido de Scielo: https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-090X2016000100007

Vistazo, R. (1 de noviembre de 2017). *Vistazo*. Obtenido de Edificios sustentables, una necesidad: https://www.vistazo.com/seccion/vida-moderna/ambiente/edificios-sustentables-una-necesidad

Wilmer Torres, S. G. (24 de Julio de 2020). *Primicias*. Obtenido de Construir vivienda, una de las opciones para empujar la economía: https://www.primicias.ec/noticias/economia/casa-para-todos-opciones-gobierno-reactivar-economia/

Zauzich, I. (s.f.). *Blog vive 1*. Obtenido de Preguntas frecuentes sobre la ley de plusvalía: http://blog.vive1.com/preguntas-frecuentes-sobre-ley-plusvalia-ecuador