

U.T.E.Q



**Universidad Técnica Estatal
de Quevedo**

TESIS DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA
DE VIVIENDAS EN EL CANTÓN VENTANAS PERIODO 2009 - 2010”**

AUTORA

CRISTINA PAOLA URIARTE MONCERRATE

DIRECTOR DE TESIS

ING. CARLOS BETANCOURT LÓPEZ

**QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR
2010**

INTRODUCCION

La industria de la construcción es uno de los pocos sectores que reflejan fielmente la calidad de la economía de una región, una ciudad e incluso un país.



El sector inmobiliario representa un aporte importante a la economía del país.

Las fuentes de financiamiento no obstante, son el pilar fundamental del mercado inmobiliario.

La Empresa Constructora facilitará la adquisición de una vivienda no sólo a los ventanenses, sino a todas las poblaciones rurales aledañas a la ciudad.

JUSTIFICACION

El financiamiento externo es de primordial importancia dentro del sector económico del país y se convierte en una necesidad importante de los Agentes Económicos.

Este proyecto permite demostrar los suficientes resultados que prueben la necesidad de la creación de una empresa constructora de viviendas en el Cantón Ventanas, además podría ser una fuente generadora de empleo



Se justifica la creación del proyecto debido a que según encuestas realizadas a 180 personas en la ciudad de Ventanas, la mayoría de éstas estarían dispuestas a comprar una vivienda.



OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa Constructora de Viviendas en el cantón Ventanas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Realizar un estudio de mercado que permita identificar las necesidades de vivienda.
- ❖ Elaborar el estudio técnico y organizacional.
- ❖ Identificar y cuantificar los costos y beneficios mediante el estudio económico financiero de la actividad para poder proyectar y construir los flujos adecuados para realizar la evaluación privada de este proyecto.
- ❖ Evaluar la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto.

Planteamiento del problema

- Inexistencia de una empresa constructora de viviendas en la ciudad de Ventanas.
- Escasa orientación económica en construcciones de viviendas.

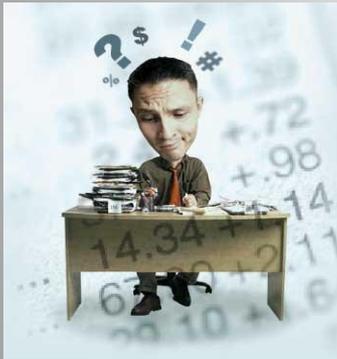
- Demanda de servicios de construcción de viviendas a otras ciudades.
- Escasa asignación de recursos para vivienda de parte de los usuarios

Causas

Efectos

Pronóstico

Control del Pronóstico



- Incremento de fuga de demanda a otras ciudades.
- Inversión no justificada.

- Aprovechando la creación de una empresa constructora de viviendas en la ciudad de Ventanas.
- Evaluación de la disponibilidad económica del demandante para la inversión más conveniente en la adquisición de una vivienda.

FORMULACIÓN DE PROBLEMA

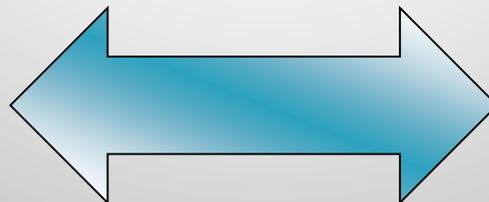
- ¿De qué manera se solucionará la demanda insatisfecha de parte de las familias en el cantón Ventanas al crearse una Empresa Constructora de Viviendas Económicas?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo afecta la ausencia de una empresa en el sector de la construcción de viviendas?
- ¿Qué efecto genera la falta de Oferta de construcciones con las características y especificaciones que los demandantes de viviendas económicas desean?
- ¿De qué manera afecta el desconocimiento de las oportunidades y amenazas que el sector de la construcción tiene para la creación de una empresa de construcción de viviendas económicas en la ciudad de Ventanas?
- ¿Cómo influye la evaluación de la inversión para el desarrollo del proyecto?

HIPOTESIS

La creación de una empresa Constructora de Viviendas en el cantón Ventanas, es rentable.



VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE

Creación de una empresa Constructora de Viviendas



VARIABLE DEPENDIENTE

Rentabilidad



MATERIALES Y MÉTODOS

TIPO DE INVESTIGACIÓN

MÉTODOS

DESCRIPTIVO

EXPERIMENTAL



LABORATORIO

APLICADA

DESCRIPTIVA

TÉCNICAS DE RECOLECCION DE DATOS



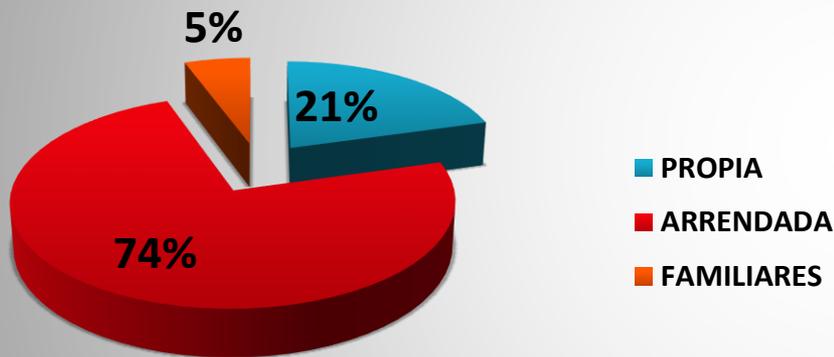
FUENTES PRIMARIAS

FUENTES SECUNDARIAS

RESULTADOS

ESTRUCTURA DE LOS DATOS GENERALES DE LAS PERSONAS ENCUESTADAS EN EL CANTON VENTANAS

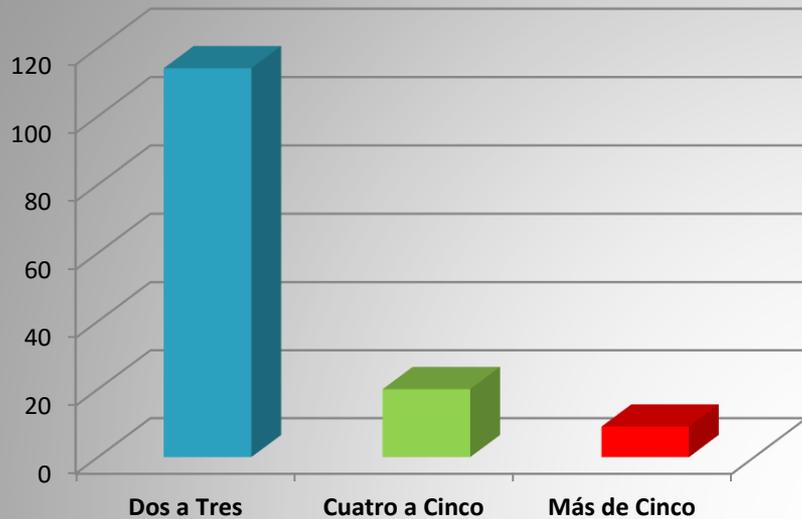
¿La vivienda que habita actualmente es?



Análisis:

Se puede decir que existe un porcentaje muy elevado de personas que arriendan casas y con esto se puede realizar un plan de ventas para que estas personas puedan obtenerlas así como también las personas que viven con sus familiares y de esta manera se puedan independizar. Además de esto es de notar que son 133 personas que arriendan y 10 personas dicen que viven con familiares sumando estas dos cantidades dan un resultado de 143 personas encuestadas que dicen no tener una vivienda propia. Con lo que calculando un valor porcentual del total de encuestados se tiene que el 79,4% no tienen vivienda propia. Además de esta pregunta se obtiene el nuevo número de personas que interesan como mercado meta que son 143.

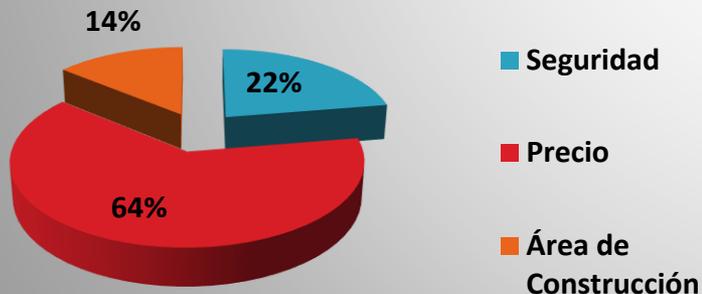
¿Cuántas personas habitan en su casa?



Análisis:

De acuerdo a los resultados se observa que de las personas encuestadas la mayoría vive con tres o más familiares en un mismo hogar.

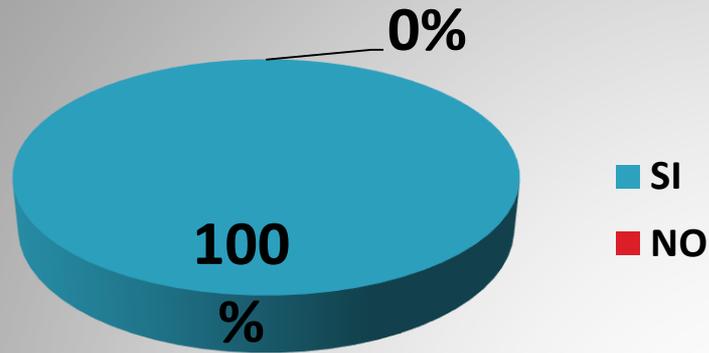
¿Qué aspectos le parecen más importantes a la hora de comprar una casa?



Análisis:

En esta gráfica se puede apreciar que los aspectos que se consideran de mayor importancia cuando se compra una casa son en primer lugar el Precio ya que un 64% de los encuestados la mencionó como su primera opción. La Seguridad es el segundo aspecto a considerar por el grupo objetivo, ya que el 22% de los encuestados lo califica como algo importante, y con un porcentaje mínimo del 14% está el área de construcción en donde el grupo objetivo desea vivir.

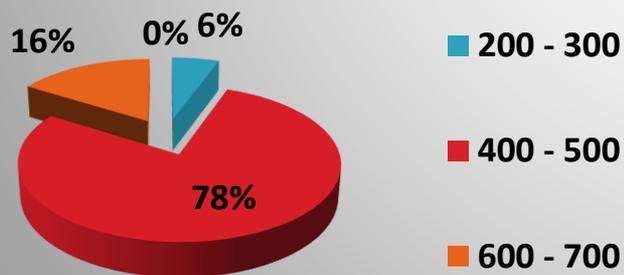
¿Contrataría los servicios de una Constructora de Viviendas?



Análisis:

Al analizar este gráfico se concluye que el 100% de los encuestados está totalmente de acuerdo en contratar los servicios de una Constructora. Además esto es muy importante porque la demanda por estos servicios es buena según el estudio de mercado realizado.

¿Cuánto recibe mensualmente en promedio por ingresos?



Análisis:

Esta pregunta es muy importante ya que de esta manera se fijará el precio adecuado para que las personas según el ingreso familiar que posea en promedio se establecerá un precio y por consiguiente para que ellos realicen su financiamiento con la institución financiera a escoger.

CONCLUSIONES:

- Alto porcentaje de personas están de acuerdo en la creación

- No existir competencia, se vuelve interesante la apertura de una Constructora de Viviendas

- El principal grupo objetivo del servicio serían las personas con edades comprendidas entre 20 a 40 años los cuales sería el mercado meta



Al analizar las encuestas realizadas se observa que existe un porcentaje considerado de personas que exigen un buen precio del servicio

RECOMENDACIONES:

-Se estima un grado considerable de demandantes del servicio por lo tanto se recomienda la ejecución del proyecto

- Desarrollar estrategias de marketing que permitan desplazar cualquier tipo de competencia

Aplicar un plan de ventas y un eficiente servicio al cliente con la finalidad de incrementar el porcentaje de demandantes

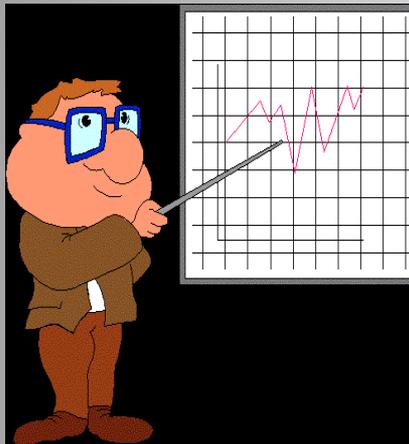


Tener un eficiente y eficaz control de calidad en cuanto a la prestación del servicio en la construcción

PROPUESTA

ESTUDIO DE MERCADO

UNIVERSO Y MUESTRA



$$n = \frac{N * p * q}{[(N - 1) * d] + pq}$$

Donde:

TAMAÑO DE (N)=	26.982
PROBABILIDAD QUE EL EVENTO p OCURRA=	0,87
PROBABILIDAD QUE EL EVENTO q OCURRA=	0,13
d =	b2/4
b =	0,05
TAMAÑO DE (n)=	180

De ahí se procedió a estratificar la población de acuerdo a la PEA de cada parroquia: Ventanas, Quinsaloma y Zapotal, determinándose el número de encuesta para cada lugar en:

Parroquias	PEA	% particip.	# encuestas
Ventanas	14,813	54.9%	99
Quinsaloma	5,046	18.7%	34
Zapotal	7,123	26.4%	48
	26,982	100.0%	180

La encuesta final fue diseñada con preguntas de alternativas. Se utilizó un muestreo estratificado aleatorio simple en el cantón urbano de Ventanas, parroquia Quinsaloma y parroquia Zapotal (estas últimas en el centro de los poblados), respectivamente.

Definición del Servicio



SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN



PLAN DE MARKETING

Descripción de la Empresa

- Constructora “URIARTE” es una empresa local, que se constituirá para la construcción de viviendas en mediana escala, pues se estima que se venderán 24 casas por año.

LOGOTIPO



Análisis de la Demanda Potencial

El precio promedio de la vivienda que estarían dispuestos a adquirir es de \$22,710. No así el nivel socioeconómico alto, cuyo precio aceptable a pagar por una vivienda es de \$78,818. En el caso de un nivel socioeconómico medio y bajo los precios son de \$24,932 y \$14,026, respectivamente. Y estos valores serán tomados en cuenta para el análisis de precios para el proyecto.

Precio promedio por NSE

Nivel Socioeconómico	Precio Promedio
Alto	\$ 78.818
Medio	\$ 24.932
Bajo	\$ 14.026

Fuente: Gridcon Consultores (www.gridcon.com)

Análisis de la Competencia (oferta existente)

Al no existir competencia dentro del mercado inmobiliario en el cantón Ventanas la empresa tendrá la oportunidad de expandirse y ofrecer sus servicios a cantones cercanos y con esto asegurar más la rentabilidad y realizar más contrataciones y en un futuro ser contratada por el Gobierno seccional de dicho cantón.



MEZCLA DE MERCADO

Precio

Los precios actuales de viviendas para un estrato social medio bajo fluctúan entre \$22,710 y \$24,932. La diferencia en los precios se debe a la ubicación de las villas y los materiales utilizados.

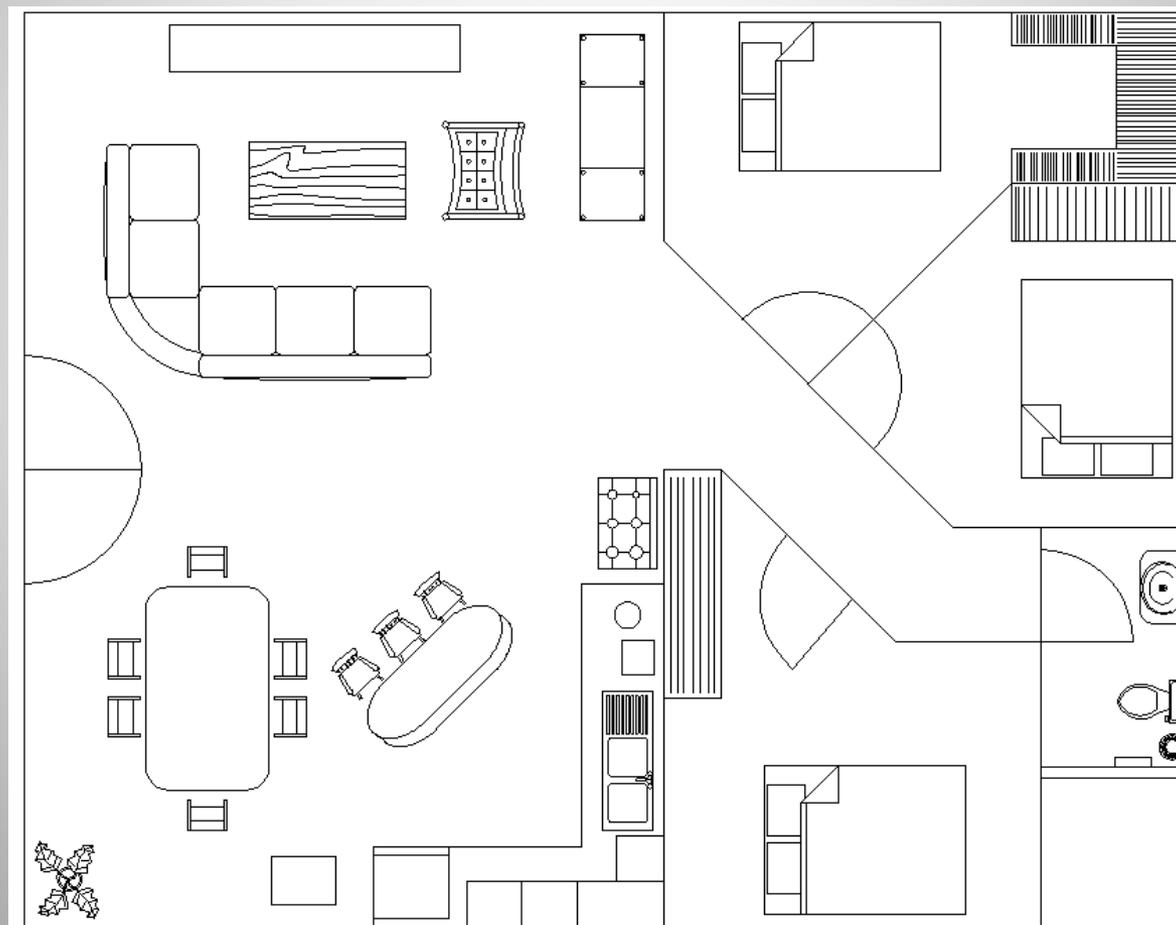
TIPO DE VIVIENDA	PRECIO
VILLA ECONOMICA	\$ 24.932

Plaza

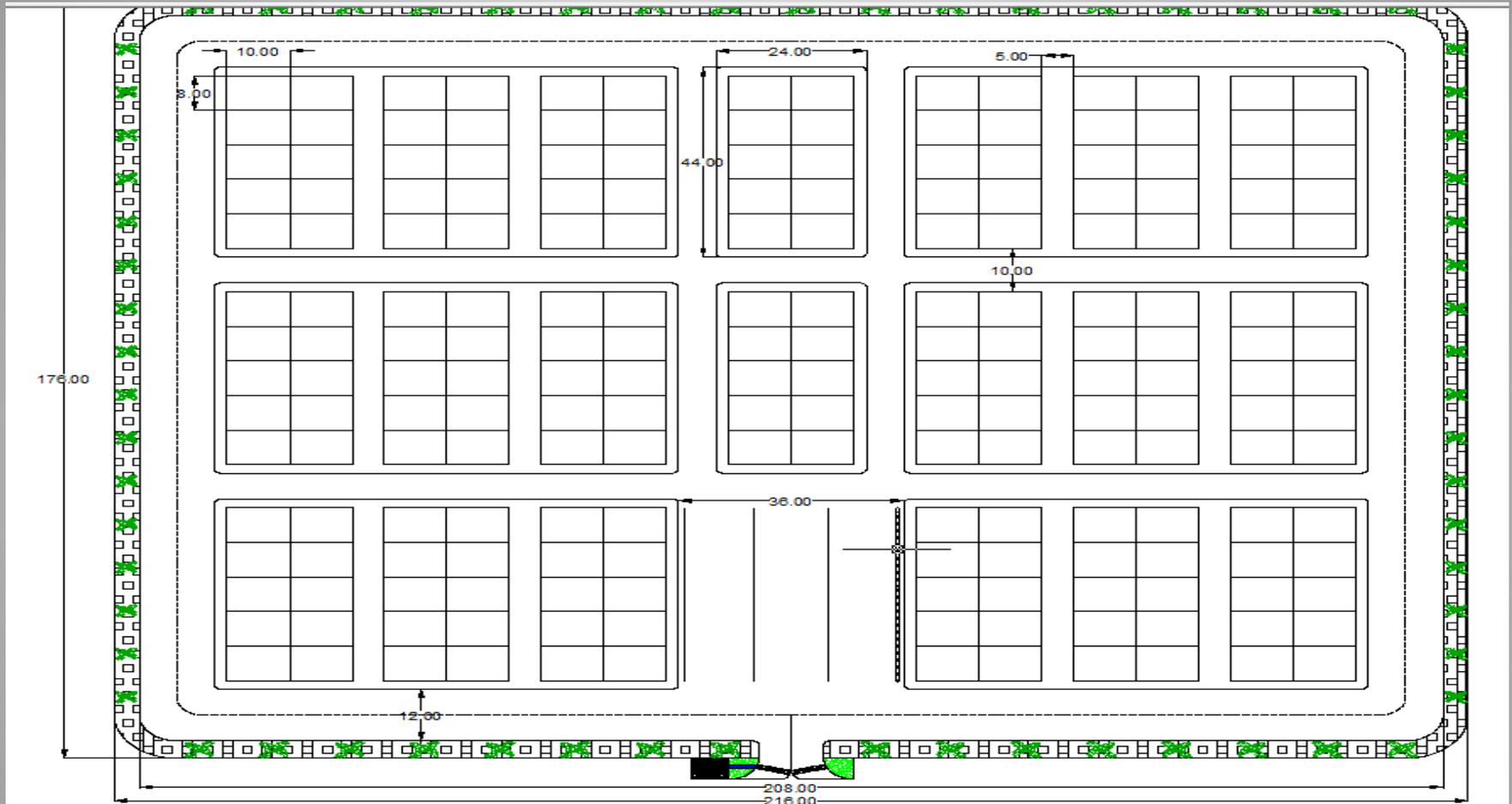
La plaza donde se venderá el proyecto es la ciudad de Ventanas y se llevará a cabo en el sector de la Vía a Echeandía debido a que esta zona ha adquirido una mayor plusvalía y crecimiento poblacional.

Producto

Casas localizadas en un conjunto residencial de 3 dormitorios, los cuales cuentan con áreas comunes como áreas verdes, y todos los servicios básicos necesarios.



Plano Urbanístico (216m x 170m)



Comunicación

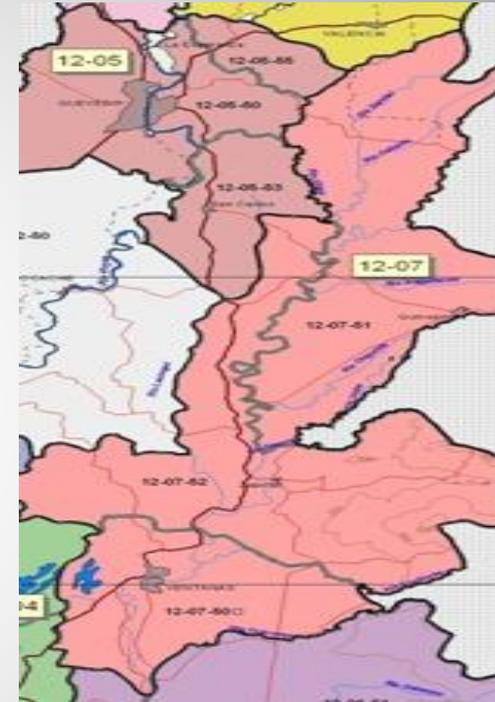
La comunicación se basará principalmente en medios impresos, ya sean diarios o revistas afines hacia el grupo objetivo, apoyándose en vallas y folletos. Además se utilizarán medios masivos como Radio y Televisión debido a que el proyecto es dirigido a un nivel socioeconómico medio bajo.

ESTUDIO TÉCNICO

LOCALIZACIÓN

El conjunto habitacional “MI HOGAR” se diseña con la finalidad de dar solución habitacional a familias de clase social media baja. Está ubicado en la Vía a Echeandia Km 1 ½. Con un total de 38.016 m².

La oficina de la empresa Constructora “URIARTE” estará ubicada en la vía a Echeandia diagonal a Lubricentro Lozada.



Ingeniería del proyecto

La superficie total destinada a construcciones es de 160 m². En éstas se distinguen dos sectores.

Oficinas (Administración)

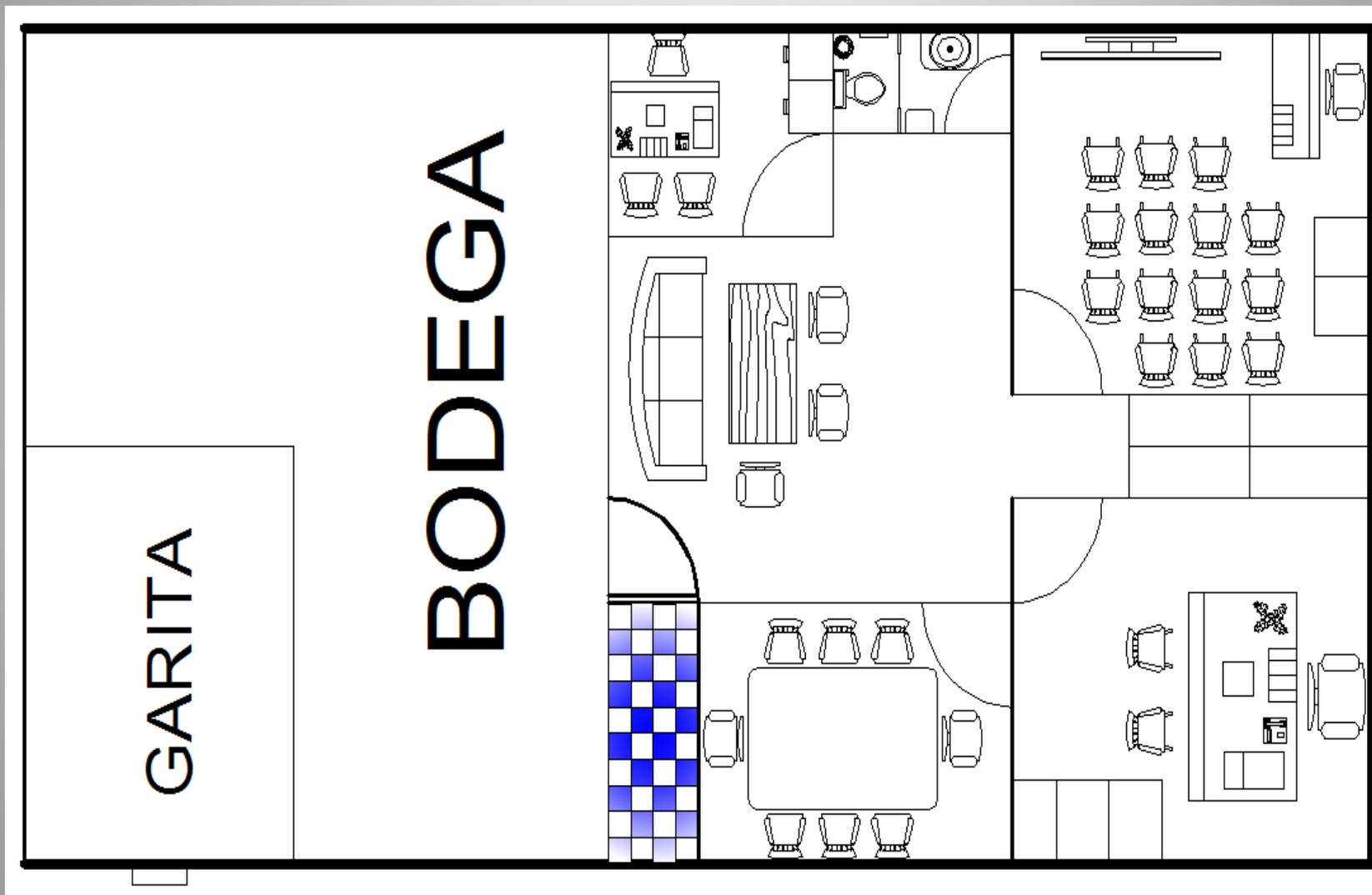
Bodega (Almacenamiento)

Sector I – Oficinas:	37 m ²
Sector II – Bodega:	123 m ²

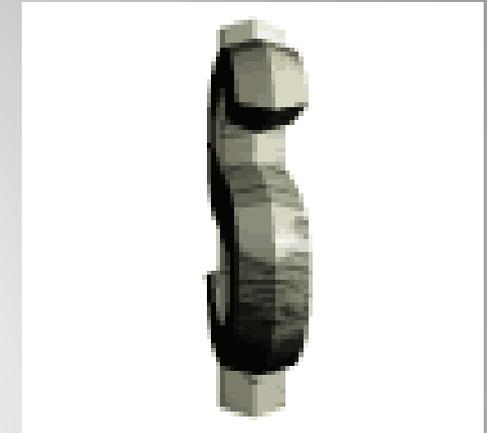
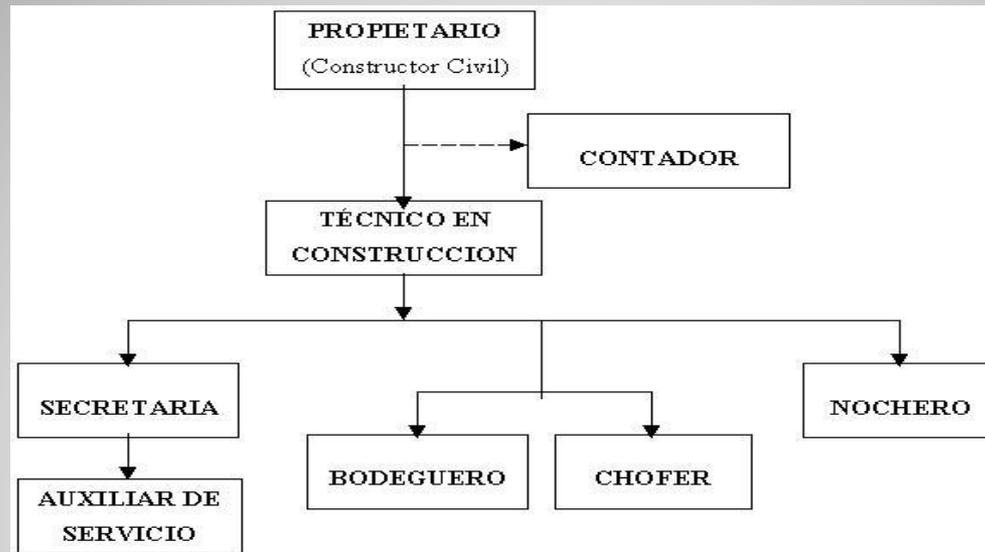
Cabe destacar que el Sector I, donde estarán construidas las oficinas, se encontrará las siguientes reparticiones:

Oficina de Secretaría (Recepción e Informaciones)	5 m ²
Sala de Dibujos y Biblioteca	8 m ²
Servicios Higiénicos	3 m ²
Sala de Reuniones	8 m ²
Oficina Gerente (Constructor Civil)	6 m ²
Hall acceso y Pasillo Interior	7 m ²
Total	37 m ²

Oficina y Bodega de la empresa
Constructora de Viviendas "URIARTE"



Organización



Recursos disponibles para el proyecto

Los recursos con que se cuentan son:

Un Terreno 16 x 10	160 m ²	Arrendado
Una Camioneta Doble Cabina	año 2000	Propia
Una Camioneta Cabina Simple	año 2000	Propia
Un Camión (3/4) Carrocería Semi-plana	año 1995	Propia

ESTUDIO ECONÓMICO

INVERSIONES

<i>INVERSIONES</i>		
1	Terreno	\$380.160,00
2	Permisos y Licencias	\$41.081,00
3	Capital de Trabajo	\$309.971,73
	TOTAL	\$731.212,73



CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO PARA EL PROYECTO

Detalle	Valor	
	Mensual	Total
Sueldos	1.660,00	30.240,00
Materiales y suministros de Oficina		306,25
Alquiler Maquinarias, Equipos y Herramientas	21.370,29	256.443,48
Activos Fijos		6.883,00
Alquiler del Local	450,00	5.400,00
Adecuación del local		200,00
Consumo de Teléfono	20,00	240,00
Consumo de Energía Eléctrica	30,00	360,00
Publicidad		1.250,00
Depreciación de activos fijos		8.649,00
Total		309.971,73

FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL

FINANCIAMIENTO		
INVERSIONISTAS	CAPITAL	PARTICIPACIÓN
Inversionista A	\$182.803,18	25%
Inversionista B	\$182.803,18	25%
Inversionista C	\$182.803,18	25%
Inversionista D	\$182.803,18	25%
TOTAL	\$731.212,73	100%

DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

INGRESOS TOTALES									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
TALINGRESOS POR VENTAS- ENTRADA 30%	\$179.510,40	\$197.461,44	\$217.207,58	\$238.928,34	\$262.821,16	\$289.103,28	\$318.013,58	\$349.814,92	\$128.265,52
INGRESOS POR VENTAS- SALDO 70%	\$418.857,60	\$460.743,36	\$506.817,70	\$557.499,43	\$613.249,39	\$674.574,26	\$742.031,64	\$816.234,89	\$299.286,16
TOTAL	\$598.368,00	\$658.204,80	\$724.025,28	\$796.427,77	\$876.070,55	\$963.677,54	\$1.060.045,22	\$1.166.049,81	\$427.551,68

EVALUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE RESULTADOS

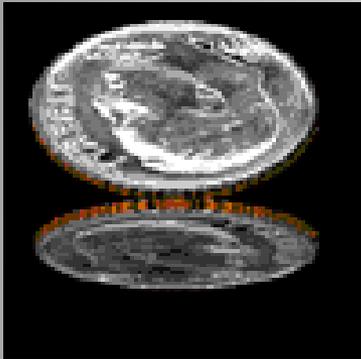
Detalle	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO									
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
Ingresos										
Ingreso por venta de casas		\$598.368,00	\$658.204,80	\$724.025,28	\$796.427,77	\$876.070,55	\$963.677,54	\$1.060.045,22	\$1.166.049,81	\$427.551,68
TOTAL DE INGRESOS		\$598.368,00	\$658.204,80	\$724.025,28	\$796.427,77	\$876.070,55	\$963.677,54	\$1.060.045,22	\$1.166.049,81	\$427.551,68
Egresos										
Costos										
Terreno	\$380.160,00									
Costo de áreas comunes		\$ 307.347,54								
Permisos y Trámites	\$41.081,00									
Construcción de Casas		\$ 148.332,96	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88
Total de Costos	\$421.241,00	\$455.680,50	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88					
Gastos										
Administración Conjunto residencial		\$2.160,00								
Servicios Básicos de Oficina		\$650,00	\$668,00	\$686,54	\$705,63	\$725,30	\$745,57	\$766,43	\$492,75	\$810,06
Publicidad		\$6.680,00	\$1.100,00	\$900,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00
Sueldos		30.240,00	30.240,00	30.240,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00
Comisiones		5.983,68	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04
Depreciaciones		8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00
Total Gastos	0,00	54.362,68	40.657,00	40.475,54	41.606,63	41.626,30	41.646,57	41.667,43	41.393,75	41.711,06
TOTAL EGRESOS	\$421.241,00	510.043,18	485.655,88	485.474,42	486.605,51	486.625,18	486.645,45	486.666,31	486.392,63	486.709,94
UTILIDAD BRUTA	-421.241,00	88.324,82	172.548,92	238.550,86	309.822,26	389.445,37	477.032,09	573.378,91	679.657,18	-59.158,26
Participación de trabajadores 15%		13248,72	25882,34	35782,63	46473,34	58416,81	71554,81	86006,84	101948,58	-8873,74
Utilidad antes de impuestos		75.076,10	146.666,58	202.768,23	263.348,92	331.028,56	405.477,28	487.372,07	577.708,60	-50.284,52
25% de Impuesto a la Renta		18.769,02	36.666,65	50.692,06	65.837,23	82.757,14	101.369,32	121.843,02	144.427,15	-12.571,13
Utilidad Neta		56.307,07	109.999,94	152.076,17	197.511,69	248.271,42	304.107,96	365.529,06	433.281,45	-37.713,39

FLUJO DE CAJA

Detalle	VIDA UTIL DEL PROYECTO									
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
Ingresos										
Ingreso por venta de casas		\$598.368,00	\$658.204,80	\$724.025,28	\$796.427,77	\$876.070,55	\$963.677,54	\$1.060.045,22	\$1.166.049,81	\$427.551,68
TOTAL DE INGRESOS		\$598.368,00	\$658.204,80	\$724.025,28	\$796.427,77	\$876.070,55	\$963.677,54	\$1.060.045,22	\$1.166.049,81	\$427.551,68
Egresos										
Costos										
Terreno	\$380.160,00									
Costo de áreas comunes		\$ 307.347,54								
Permisos y Trámites	\$41.081,00									
Construcción de Casas		\$ 148.332,96	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88
Total de Costos	\$421.241,00	\$455.680,50	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88	\$ 444.998,88					
Gastos										
Administración Conjunto residencial		\$2.160,00								
Servicios Básicos de Oficina		\$650,00	\$668,00	\$686,54	\$705,63	\$725,30	\$745,57	\$766,43	\$492,75	\$810,06
Publicidad		\$6.680,00	\$1.100,00	\$900,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00
Sueldos		30.240,00	30.240,00	30.240,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00	31.752,00
Comisiones		5.983,68	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04	17.951,04
Depreciaciones		8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00
Total Gastos	0,00	54.362,68	40.657,00	40.475,54	41.606,63	41.626,30	41.646,57	41.667,43	41.393,75	41.711,06
TOTAL EGRESOS	\$421.241,00	510.043,18	485.655,88	485.474,42	486.605,51	486.625,18	486.645,45	486.666,31	486.392,63	486.709,94
UTILIDAD BRUTA	\$421.241,00	88.324,82	172.548,92	238.550,86	309.822,26	389.445,37	477.032,09	573.378,91	679.657,18	-59.158,26
Participación de trabajadores 15%		13248,72	25882,34	35782,63	46473,34	58416,81	71554,81	86006,84	101948,58	-8873,74
Utilidad antes de impuestos		75.076,10	146.666,58	202.768,23	263.348,92	331.028,56	405.477,28	487.372,07	577.708,60	-50.284,52
25% de Impuesto a la Renta		18.769,02	36.666,65	50.692,06	65.837,23	82.757,14	101.369,32	121.843,02	144.427,15	-12.571,13
Utilidad Neta		56.307,07	109.999,94	152.076,17	197.511,69	248.271,42	304.107,96	365.529,06	433.281,45	-37.713,39
Capital de Trabajo	-309.971,73									
Recuperación del Capital de Trabajo										309.971,73
Depreciaciones		8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00	8.649,00
FLUJO DE CAJA NETO	-731.212,73	64.956,07	118.648,94	160.725,17	206.160,69	256.920,42	312.756,96	374.178,06	441.930,45	280.907,34

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{INGRESOS}}$$



COSTOS	AÑO 1
Costos fijos	38.889,00
Costos Variables	7636,25
COSTOS TOTALES	46.525,25
INGRESOS TOTALES	199.456,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	40.437,15

$$Re = Rf + B (Rm - Rf)$$

$$Re = 0.07 + 1.2 (0.15 - 0.07)$$

$$Re = 16.6 \%$$

VAN = \$195.956,60

TIR = 59%

Periodo de recuperación de la inversión = 4 años, 1 mes

Relación Beneficio/costo RB/C = 1,57

CONCLUSIONES

Desde el punto de vista del Mercado, este proyecto es factible debido a que existe una demanda latente

El índice de rentabilidad obtenido es de \$ 1,28 siendo este superior a la unidad

El proyecto también originará una gran cantidad de empleos para obreros y especialistas profesionales



Tasa Interna de Retorno (TIR) de 59% y un Valor Actual Neto (VAN) de \$195.956,60

RECOMENDACIONES

Se recomienda la implementación del proyecto, puesto que estas clases de empresas no existen dentro de esta ciudad.

El estudio financiero determina una rentabilidad positiva en base a los métodos de evaluación

El sistema de atención al usuario debe ser lo más cortés e inmediato.



Es necesario que las instituciones financieras otorguen las facilidades para el financiamiento, ya que el nivel socioeconómico

Tener vendedores como personas con un perfil motivador, carismático, servicial, paciente y convincente

GRACIAS POR SU
ATENCIÓN!!!!!!

