



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
CONSTRUCTORA EN EL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA
ELENA.

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR:

Ronald Mauricio Pincay Soriano

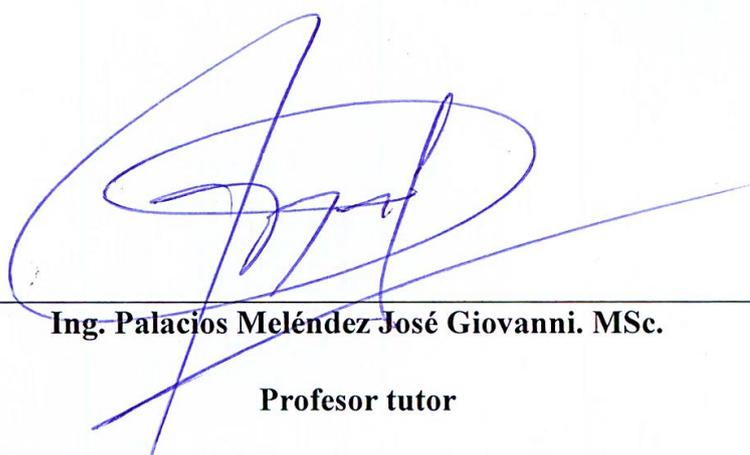
LA LIBERTAD – ECUADOR

AGOSTO - 2023

Aprobación del profesor tutor

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, "Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena", elaborado por el Sr. Pincay Soriano Ronald Mauricio, egresado de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'JG' followed by a long horizontal stroke that extends to the right and then curves back down to cross the horizontal line below the name.

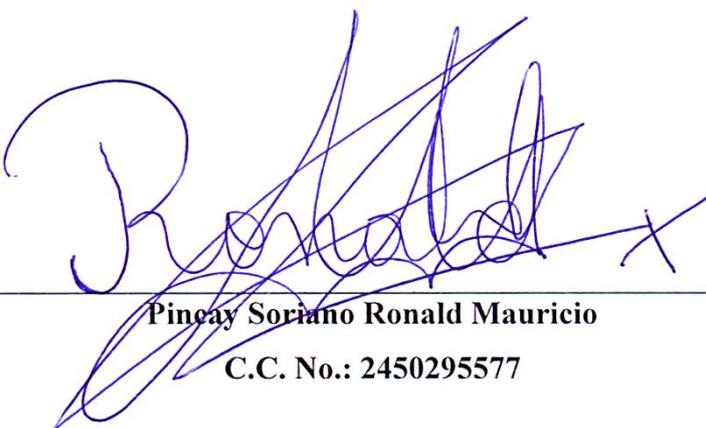
Ing. Palacios Meléndez José Giovanni. MSc.

Profesor tutor

Autoría del trabajo

El presente Trabajo de Titulación denominado "**Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena**", constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencia Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Pincay Soriano Ronald Mauricio** con cédula de identidad número **2450295577** declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Pincay Soriano Ronald Mauricio
C.C. No.: 2450295577

Agradecimientos

Al universo, a mi familia, amigos, amigas, docentes y cada una de las personas que me acompañaron a lo largo de estos 5 años de carrera. A todos y todas.

Ronald Mauricio Pincay Soriano

Dedicatoria

*Este trabajo se lo dedico a:
mi familia;
quienes son mi apoyo incondicional siempre.*

Ronald Mauricio Pincay Soriano

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



.....
Lic. José Xavier Tomalá Uribe, MSc.
DIRECTOR DE LA CARRERA



Firmado electrónicamente por:
**JOHNNY JAVIER REYES
DE LA CRUZ**

.....
Ing. Johnny Reyes De La Cruz, MSc.
PROFESOR ESPECIALISTA



.....
Ing. Palacios Meléndez José Giovanni, MSc.
PROFESOR TUTOR



.....
Ing. Sabina Villón Perero, Mgs.
PROFESOR GUÍA DE LA UIC



.....
Lic. Sandra Johanna Saltos Burgos.
SECRETARIA

Índice de contenidos	Pág.
Introducción	15
Capítulo I. Marco Referencial.....	19
Revisión de literatura	19
Desarrollo de teorías y conceptos.....	21
Estudio de mercado.....	21
Fundamentos legales.....	26
Ley de compañías	26
Compañía anónima	26
Ley orgánica de ordenamiento territorial, uso y gestión de suelo.	26
NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción)	26
NEC – SE (Seguridad Estructural)	27
NEC – HS (Habitabilidad y Salud).....	27
NEC – SB (Servicios Básicos)	27
Capítulo II. Metodología.....	28
Diseño de la investigación	28
Alcance de la investigación.....	28
Métodos de la investigación.	29
Población y muestra.....	29
Población.....	29
Muestra.....	30
Recolección y procesamiento de datos.	31
Validación de los instrumentos	31
Capítulo III. Resultados y Discusión.....	32
Análisis de los datos	32
Análisis de datos de la entrevista.....	32
Análisis de las entrevistas con ATLAS.ti.....	34

Análisis de datos de encuestas.....	36
Análisis de la situación económica actual de empresas constructoras en el cantón	51
Discusión.....	54
Propuesta.....	55
Plan empresarial para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.	55
Descripción de la empresa.....	55
Análisis Financiero	60
Conclusiones	71
Recomendaciones	72
Referencias.....	73
Apéndice	76

Índice de tablas

Tabla 1 Población.....	30
Tabla 2 Muestra.....	30
Tabla 3 Género.....	36
Tabla 4 Edad.....	37
Tabla 5 Ingresos mensuales.....	38
Tabla 6 Nivel de estudios.....	39
Tabla 7 Estado civil.....	40
Tabla 8 Tiempo de posesión del terreno.....	41
Tabla 9 Planes de construir a futuro.....	42
Tabla 10 Tipo de construcción deseada.....	43
Tabla 11 Empresas constructoras reconocidas en el cantón.....	44
Tabla 12 Intención de contratar una empresa constructora.....	45
Tabla 13 Factores importantes al elegir una empresa constructora.....	46
Tabla 14 Servicios o características deseadas en una empresa constructora.....	47
Tabla 15 Capacidad de inversión.....	48
Tabla 16 Forma principal de financiar la construcción de la vivienda.....	49
Tabla 17 Presupuesto para construir una vivienda.....	50
Tabla 18 Capacidad de producción.....	60
Tabla 19 Inversión.....	60
Tabla 20 Gastos preoperativos.....	61
Tabla 21 Proyección horizontal del capital.....	61
Tabla 22 Depreciación maquinaria y equipo.....	62
Tabla 23 Depreciación equipo de cómputo.....	62
Tabla 24 Depreciación nuevo equipo de cómputo.....	62
Tabla 25 Depreciación equipo de oficina.....	63
Tabla 26 Depreciación vehículos.....	63
Tabla 27 Total depreciación.....	63
Tabla 28 Activos fijos totales.....	64
Tabla 29 Amortización.....	64
Tabla 30 Proyección de ingresos.....	65
Tabla 31 Proyección de costos y gastos.....	65
Tabla 32 Planilla del personal.....	66

Tabla 33 Materia prima y costos indirectos de fabricación	67
Tabla 34 Total costos directos e indirectos	68
Tabla 35 Monto de inversión	68
Tabla 36 Amortización del préstamo.....	68
Tabla 37 Estado de resultado proyectado	69
Tabla 38 Flujo de caja proyectado	69
Tabla 39 Cálculo del VAN (Valor Actual Neto).....	70
Tabla 40 Análisis financiero	70

Índice de figuras

Figura 1 Estudio cualitativo de entrevistas con ATLAS.ti	35
Figura 2 Género	36
Figura 3 Edad	37
Figura 4 Ingresos mensuales	38
Figura 5 Nivel de estudios.....	39
Figura 6 Estado civil	40
Figura 7 Tiempo de posesión del terreno	41
Figura 8 Planes de construir a futuro	42
Figura 9 Tipo de construcción deseada	43
Figura 10 Empresas constructoras reconocidas en el cantón	44
Figura 11 Intención de contratar una empresa constructora.....	45
Figura 12 Factores importantes al elegir una empresa constructora.....	46
Figura 13 Servicios o características deseadas en una empresa constructora	47
Figura 14 Capacidad de inversión	48
Figura 15 Forma principal de financiamiento de la construcción de la vivienda.....	49
Figura 16 Presupuesto para construir una vivienda	50
Figura 17 Situación económica de empresas constructoras en el cantón en el año 2022 ..	51
Figura 18 Utilidad e ingresos de microempresas constructoras por tipo de compañía en el año 2022	52
Figura 19 Utilidad e ingresos de pequeñas empresas constructoras por tipo de compañía en el año 2022	53
Figura 20 Logotipo	56
Figura 21 Isotipo	56
Figura 22 Ubicación de la empresa.....	57
Figura 23 Producto.....	57
Figura 24 Modelo canvas	58
Figura 25 Cronograma de obra	59
Figura 26 Cronograma empresarial	59

Índice de apéndices

Apéndice 1 Matriz de consistencia.....	76
Apéndice 2 Cuestionario de encuestas a propietarios del terreno del sector "Únete" del cantón Santa Elena	77
Apéndice 3 Guía de entrevista a profesionales en el sector de la construcción en el cantón	79
Apéndice 4 Certificado antiplagio	81
Apéndice 5 Compilatio antiplagio	82
Apéndice 6 Cronograma UIC 2023-1	83
Apéndice 7 Solicitud de aprobación del tema	84
Apéndice 8 Solicitud de validación de instrumentos	85
Apéndice 9 Informe de validación de instrumentos.....	86
Apéndice 10 Informe 2 de validación de instrumentos.....	87
Apéndice 11 Certificado de validación de instrumentos	88
Apéndice 12 Resolución N° 0908072022-GADMSE-CM. creación del sector "Únete" en el cantón Santa Elena.....	89
Apéndice 13 Empresas constructoras del cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena	90
Apéndice 14 Evidencia de encuestas a propietarios de terrenos del sector "Únete" del cantón Santa Elena	91
Apéndice 15 Evidencia de entrevista a profesionales en el sector de la construcción en el cantón Santa Elena	92



Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

AUTOR:

Pincay Soriano Ronald Mauricio

TUTOR:

Ing. Palacios Meléndez José Giovanni. MSc

Resumen:

La creación de empresas es un motor de desarrollo social y económico de una sociedad, bajo este contexto, se ejecutó el presente estudio de mercado que tiene por objetivo evaluar la viabilidad de la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena; con este estudio se busca analizar la situación actual del mercado de las empresas dedicadas a esta actividad, definir las necesidades y preferencias de los clientes potenciales de este servicio, recabar las opiniones profesionales de los actores involucrados en este sector productivo y proponer un plan empresarial que vaya acorde a los resultados obtenidos posterior al levantamiento y análisis de información. Se considero la aplicación de los enfoques cualitativo y cuantitativo, con un alcance descriptivo en conjunto con los métodos analítico, deductivo y estadístico. La población objeto de estudio fueron profesionales en el sector de la construcción en el cantón a quienes se les aplicó una entrevista; y también los propietarios de terrenos del sector denominado “Únete” del cantón Santa Elena a quienes se les aplicó una encuesta con preguntas objetivas que respondan al problema de investigación. Finalmente, en la obtención de resultados se evidencio que en el cantón existen factores como el desconocimiento de la competencia, la cuota de mercado no cubierta y requerimientos específicos de los clientes potenciales que hacen que la creación de una empresa constructora sea viable en el cantón.

Palabras clave: Estudio de mercado, oferta, demanda, constructoras, clientes potenciales.



**Market study for the establishment of a construction company in Santa Elena
Canton, Santa Elena Province.**

AUTHOR:

Pincay Soriano Ronald Mauricio

TUTOR:

Ing. Palacios Meléndez José Giovanni. MSc

Abstract:

The establishment of businesses serves as a catalyst for the social and economic development of a society. In this context, the present market study was conducted with the objective of assessing the feasibility of establishing a construction company in the Santa Elena Canton, located in the province of Santa Elena. The study aims to analyze the current market situation of companies operating in this sector, identify the needs and preferences of potential clients for construction services, gather professional opinions from industry stakeholders, and propose a business plan based on the findings of data collection and analysis. The research employed both qualitative and quantitative approaches, adopting a descriptive scope and utilizing analytical, deductive, and statistical methods. The target population consisted of construction professionals in the canton, who were interviewed, as well as landowners in the "Únete" sector of the Santa Elena Canton, who participated in a survey consisting of objective questions aligned with the research problem. The results obtained indicate the existence of factors such as lack of awareness about competition, untapped market share, and specific requirements of potential clients, which contribute to the viability of establishing a construction company in the canton.

Keywords: Market study, supply, demand, construction companies, potential customers.

Introducción

El mercado de la construcción en el país se encuentra en constante evolución, con la aparición de nuevas tecnologías, materiales y metodologías de trabajo, de acuerdo con los datos del Banco Central del Ecuador (BCE) para el 2023 se proyecta una recuperación del sector de la construcción con un incremento positivo de la tasa de crecimiento del PIB del 3,5% y USD 11.331 millones. Por lo tanto, es fundamental para una empresa constructora conocer a fondo el entorno en el que se desenvolverá y las necesidades de los consumidores a los que pretende atender.

La provincia de Santa Elena ha experimentado un crecimiento en la industria de la construcción en los últimos años, impulsada por el crecimiento demográfico y el desarrollo inmobiliario en la península. La creación de una empresa constructora en la provincia podría aprovechar esta oportunidad y contribuir al crecimiento de la industria constructora. A pesar del crecimiento en la industria, todavía existen oportunidades para la creación de nuevas empresas que satisfagan las necesidades específicas del mercado. Es por este motivo que es fundamental realizar un análisis de mercado para identificar las oportunidades y los desafíos en la creación de una empresa constructora en la ciudad de Santa Elena.

En este contexto, el presente estudio tiene como objetivo principal realizar un estudio de mercado que abarca el análisis del entorno, identificar las oportunidades y amenazas existentes en el mercado y definir el perfil del consumidor objetivo para el lanzamiento de una nueva empresa constructora en la provincia.

Para ello, se llevó a cabo un estudio que evalué el entorno económico y social que afecta al mercado de la construcción en la ciudad. Asimismo, se realizó un análisis de la competencia para identificar los principales actores del mercado y su posición en el mismo. Finalmente, se ejecutó una investigación del consumidor para conocer en profundidad las necesidades, deseos y comportamientos de los clientes potenciales en cuanto a la construcción de viviendas y edificios en la zona de estudio. La combinación de estos tres análisis permitió la formulación de estrategias adecuadas para la creación de una empresa constructora exitosa y sostenible en el tiempo.

El *planteamiento del problema* se centra en el escaso enfoque estructurado y profesional en las construcciones de viviendas en el cantón Santa Elena. Actualmente, se observa que las construcciones se realizan de manera empírica, sin la realización de estudios previos que permitan analizar los riesgos, evaluar los precios adecuados y considerar

factores relevantes al momento de construir. Este escaso análisis y planificación resulta en consecuencias negativas para la calidad y duración de las viviendas. Por ejemplo, se pueden presentar problemas de estructura, deficiencias en los materiales utilizados o el cumplimiento de los estándares de seguridad. Estos problemas impactan directamente en la satisfacción de los clientes y en la reputación de la industria de la construcción en la zona.

Un estudio de mercado exhaustivo y riguroso puede ayudar a identificar oportunidades y riesgos en el mercado de la construcción en la provincia de Santa Elena y, por ende, ser un factor determinante en el éxito o fracaso de una nueva empresa. Los resultados de esta investigación permitirán tomar decisiones informadas sobre cómo crear una empresa constructora exitosa y competitiva en la península.

La *sistematización y formulación del problema* plantea que; la creación de una empresa constructora implica riesgos y desafíos que deben ser evaluados y considerados cuidadosamente. Por lo tanto, se formula la siguiente interrogante:

¿Cuál es la viabilidad de la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena?

Considerando esta interrogante, se plantean los siguientes objetivos:

Objetivo general

Evaluar la viabilidad de la creación de una empresa constructora mediante un estudio de mercado en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena

Objetivos específicos

1. Examinar la situación actual del mercado de la construcción en la provincia de Santa Elena.
2. Evaluar las necesidades y preferencias de los clientes potenciales en términos de servicios de construcción.
3. Proponer un plan empresarial que vaya acorde a los resultados obtenidos posterior al levantamiento y análisis de información.

El estudio de mercado se *justifica* en la necesidad de identificar las oportunidades y desafíos en el mercado de la construcción en la provincia de Santa Elena, incluyendo la demanda actual y proyectada de viviendas o edificios en la zona, los principales competidores en el mercado, los precios y márgenes de beneficio habituales en el mercado

de la construcción en la zona, las regulaciones locales y estatales que pueden afectar la construcción, las tendencias actuales del mercado en cuanto a materiales de construcción, tecnologías y diseños, y las oportunidades para la especialización en un nicho específico del mercado.

El análisis también busca identificar los riesgos que enfrentaría una empresa constructora en la provincia de Santa Elena, como la competencia en el mercado, el acceso a financiamiento, los cambios en la demanda del mercado y las regulaciones gubernamentales en constante cambio. El objetivo es evaluar la viabilidad de crear una nueva empresa constructora en esta región y tomar decisiones informadas y estratégicas sobre cómo ingresar y competir en el mercado. Además, el estudio de mercado permitirá conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa constructora, así como también identificar los recursos y requisitos necesarios para su creación y funcionamiento.

La idea por defender de esta investigación es: es esencial llevar a cabo un estudio de mercado con el fin de evaluar la viabilidad de la creación de una compañía de construcción en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena.

La estructura de esta investigación está compuesta por tres capítulos, cada uno con un enfoque específico en la investigación.

El **capítulo I** incluye una revisión exhaustiva de las teorías, modelos, investigaciones y conceptos relevantes relacionados con el tema de investigación con el objetivo de proporcionar una base teórica sólida y contextualizar el estudio dentro de un marco conceptual. Adicionalmente se incluyen los fundamentos legales acordes con el estudio.

En el **capítulo II** proporcionará una visión detallada de la metodología utilizada en esta investigación, incluyendo el diseño, el alcance, los métodos de investigación, la población y muestra, así como la recolección y el procesamiento de datos. Esta sección proporcionará una comprensión clara de la dirección que tomará la investigación y cómo se lograron obtener los resultados.

El **capítulo III** engloba el análisis de los datos recopilados y la discusión de la información obtenida. Al final de esta sección se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación con el objetivo de proporcionar respuestas a

las preguntas planteadas al inicio del trabajo y ofrecer soluciones basadas en la información recopilada.

Capítulo I.

Marco Referencial

Revisión de literatura

Para la realización de los antecedentes de este proyecto se tomaron en consideración trabajos significativos que tengan relación con el presente tema y que sean innovadores y agreguen valor para este proyecto, los antecedentes se muestran a continuación:

Mesura (2020), en su trabajo de tesis titulado “Estudio de mercado y plan de negocios “Panoli”.”, estableció como objetivo identificar y evaluar a un cliente potencial que presente una alta probabilidad de adquirir el producto ofrecido, aplicando un enfoque cuantitativo y un alcance descriptivo que empleó la recopilación de información con el propósito de comprobar suposiciones mediante encuestas realizadas en plataformas de redes sociales y en línea.

Este estudio de investigación se planteó la realización de un trabajo en dos etapas, en el cual la primera consistió en llevar a cabo una investigación de mercado descriptiva para recolectar y analizar datos de posibles clientes. En la segunda etapa del estudio, se realizó un análisis interno y externo con el objetivo de elaborar un plan de negocios. En la ejecución de la investigación se evidenciaron dos problemas principales, el primero: no se identificó al cliente objetivo; y el segundo, nunca se pudo introducir de manera adecuada al producto.

Conforme a los resultados obtenidos en la investigación de mercado, se concluyó que el nicho al que PANOLI pertenece es poco conocido en términos de marcas y variedad de productos. Esta situación puede ser considerada como una oportunidad para relanzar PANOLI y liderar el mercado de Fast Good, aprovechando los sabores existentes y presentando nuevas líneas de productos dulces o con opciones vegetarianas/veganas.

Por otro lado, los resultados de la segunda parte del estudio indican que PANOLI debe aprovechar sus fortalezas en términos de disponibilidad de maquinaria de producción y conocimientos técnicos, así como también las oportunidades presentes en el entorno, para introducir nuevas líneas de productos, aumentar su participación en el mercado y lograr un posicionamiento sólido de la marca.

La tesis de maestría realizada por Barsellini (2022), titulada “Evaluación de viabilidad financiera para un desarrollo inmobiliario en Málaga, Andalucía, España.”

Abordo como objetivo principal Tener un claro conocimiento del contexto en el cual se pretende desarrollar la inversión para así poder decidir acerca de la realización o no de la misma, por medio de una metodología de investigación que aplicó un enfoque de tipo mixto (cualitativo y cuantitativo), con un alcance exploratorio y descriptivo con el fin de poder analizar y entender el contexto en el cual se va a desarrollar el negocio y las potenciales oportunidades que este presenta.

La investigación consistió en evaluar la factibilidad y viabilidad de invertir en la región para establecer un emprendimiento hotelero. Se llevó a cabo un minucioso análisis del mercado turístico local para comprender su dinámica y características. Basándose en los resultados obtenidos, se tomó la decisión de avanzar con el proyecto de negocio, estimando los costos asociados y proyectando los flujos futuros de fondos generados por la empresa. Además, se diseñó un plan de marketing para posicionar la marca en este nuevo territorio y se establecieron indicadores clave de desempeño (KPI) para monitorear y evaluar continuamente la salud del negocio.

Finalmente, con base a todos los resultados arrojados después de haber analizado el contexto en el cual se desarrollará el negocio, las características propias, y la capacidad de generar ingresos futuros, el autor concluyo que la realización del proyecto inmobiliario en la ciudad de Málaga, España, es económicamente sustentable, considerando en qué medida acceder a financiación del capital inicial, total o parcialmente y el impacto que tendría sobre la generación de ingresos del proyecto.

De la tesis de maestría titulada “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora de viviendas, ubicada en la ciudad de Ibarra, Ecuador, en el año 2022”, del Mgs. Liceth Ortega (2022), pone en manifiesto que en Ecuador la demanda de unidades habitacionales es considerada una de las necesidades más importantes de su población. Su creciente demanda motiva el desarrollo de proyectos de vivienda que buscan satisfacer esta necesidad básica, especialmente en los centros urbanos del país.

El objetivo que plantea el investigador es elaborar el estudio de factibilidad del proyecto de construcción de seis viviendas en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, en el año 2022, para determinar su viabilidad de ejecución y posible rentabilidad; este proyecto aplica la metodología y el diseño de la investigación cuantitativa, de tipo no experimental, es decir que, se realizará la medición de las variables tal como se presentan en su contexto original, para su análisis posterior.

En el desarrollo del presente estudio de factibilidad, se llevó a cabo un análisis exhaustivo del entorno político, económico, social y tecnológico del proyecto. Luego, se avanzó hacia el análisis de marketing mix, examinando el producto, precio, plaza y promoción en su entorno macro para determinar la viabilidad inicial del proyecto. Posteriormente, se llevó a cabo un análisis micro del mercado inmobiliario en la ciudad de Ibarra, para identificar la demanda insatisfecha de viviendas y conocer los factores que determinan las características de los proyectos de vivienda en la zona. Con esta información, se diseñó el proyecto de creación de una empresa constructora de viviendas con un enfoque técnico, legal, administrativo y financiero, comparando con proyectos similares en Ibarra para proveer información completa y sólida a posibles inversionistas.

Posteriormente en la obtención de resultados el autor de este trabajo investigativo resuelve que, al finalizar el proceso de recopilación, verificación de datos, análisis e interpretaciones de resultados, se obtiene como conclusión general la viabilidad del Proyecto de creación de una empresa constructora para la construcción de 6 viviendas en la provincia de Ibarra; los resultados obtenidos en el estudio de factibilidad muestran que el Proyecto Henko es viable. Este hecho se demuestra por el análisis financiero, en el que se encontró que incluso en un escenario pesimista, los indicadores de decisión, como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, presentaron resultados positivos. En el escenario real o probable, el VAN es de \$296.090 USD en 5 años y la TIR alcanza el 58%, lo que es aceptable considerando la rentabilidad general del mercado de la construcción, que supera el 50%.

Desarrollo de teorías y conceptos

Estudio de mercado

El estudio de mercado es un medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al que la empresa ofrece sus productos y servicios. (Carrera, Vaca, & Rodas, 2019, pág. 36)

En la opinión de Alvarado y Betancourt (2019) la investigación de mercado nos permite conocer la realidad de una situación, que debe ser analizado en el tiempo determinado, para dar solución de la problemática existente, en la cual no existe una certeza, o queremos estar seguros o deseamos obtener la mejor alternativa dentro de las posibilidades que surgen dentro del mercado del cual está enfocado el proyecto que se desea implementar. (pág. 10)

De acuerdo con Moncayo y Avalos (2021) El análisis de mercado comprende una serie de actividades destinadas a comprender la reacción del mercado, los proveedores y la competencia en relación con un producto o servicio en particular. Además, ofrece la oportunidad de examinar elementos fundamentales como el precio de los productos y la forma en que se comunican y distribuyen. (pág. 7)

Mercado. Domínguez (2023) considera al mercado como:

El lugar donde se vende y se compran bienes o servicios que son necesarios para personas o empresas, el producto debe cumplir ciertas características para su uso o consumo, además se establece la relación de la oferta y la demanda, en correspondencia con un precio de venta al público objetivo. (pág. 22)

Mercado meta. Aquel segmento de mercado que la empresa decide captar, satisfacer y/o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad, de obtener una determinada utilidad o beneficio (Thompson, 2019, pág. 2)

Está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar. (Almonte, 2021)

Análisis de la oferta. Cevallos et al. (2022) El objetivo del análisis de la oferta es determinar las características y cantidades de un producto o servicio que se va a poner a disposición del mercado, incluyendo aspectos como cantidad, precio, disponibilidad en tiempo y lugar. Este análisis permite evaluar tanto las fortalezas como las debilidades, y proporciona una base para implementar estrategias que mejoren la ventaja competitiva de la empresa. (pág. 69)

Araujo (2022) La oferta tiene horizontes a corto, mediano y a largo plazo A corto plazo, la oferta muestra poca flexibilidad debido a que las condiciones de producción no suelen cambiar rápidamente. Sin embargo, a medida que transcurre un período de tiempo más prolongado, como meses o incluso años, la oferta puede volverse más elástica. Esto se debe a la posibilidad de aumentar la cantidad producida mediante la adopción de nuevas tecnologías, el uso de más insumos o la entrada de un mayor número de productores al mercado. (pág. 4)

Análisis de la demanda. Citando a Cevallos et al. (2022) El análisis de la demanda se refiere a un procedimiento que tiene como objetivo comprender las expectativas de

compra de los posibles consumidores respecto a un producto o servicio. Para lograrlo, es importante obtener información sobre la demanda histórica y utilizar métodos estadísticos para proyectarla en el futuro. (pág. 61)

Para Silva (2023) la demanda y la oferta están estrechamente relacionadas y deben analizarse de manera conjunta para determinar la cantidad de bienes y servicios producidos. Para examinar la demanda, se utiliza la curva de demanda, cuya pendiente indica cómo varía en función de cambios en el precio. (pág. 21)

Gestión empresarial. De acuerdo con Borja et al. (2020) la gestión empresarial desempeña un papel crucial en una organización, ya que implica la planificación necesaria para administrar de manera efectiva todas las actividades. La gestión empresarial se encarga de coordinar y organizar los recursos disponibles, establecer objetivos claros, diseñar estrategias y tomar decisiones informadas para garantizar el éxito y el cumplimiento de los objetivos empresariales. (pág. 10)

Según lo expresado por García et al. (2021) La gestión empresarial plantea un desafío significativo para las organizaciones, especialmente en el caso de asociaciones donde su dinámica se rige principalmente por interacciones sociales. Aunque su supervivencia está ligada al ámbito empresarial, es decir, a los servicios sociales que proporcionan, no dependen directamente de las ganancias generadas por su desempeño empresarial. En este sentido, la gestión de estas organizaciones requiere equilibrar eficazmente los aspectos empresariales y sociales para asegurar su funcionamiento sostenible y el cumplimiento de su propósito social.

Plan empresarial. Teniendo en cuenta a Morales et al. (2020) la planificación empresarial implica la habilidad de evaluar la situación actual de la empresa, teniendo en cuenta el análisis de los resultados obtenidos y las oportunidades presentes en el mercado. A partir de este análisis, se diseñan las metas y objetivos que la empresa busca alcanzar en el corto, mediano y largo plazo. (pág. 3)

Objetivos. Tal como expresa García (2020) las empresas de propiedad privada tienen como objetivo principal el aspecto económico. Su finalidad es obtener recursos económicos a través de la venta de su producción, para así remunerar a los trabajadores y demás involucrados en el proceso de fabricación. Una vez que estos pagos han sido realizados, el objetivo es maximizar el beneficio de la empresa, es decir, lograr la mayor diferencia posible

entre los ingresos generados por la venta de bienes y servicios, y los costos necesarios para su fabricación. (pág. 8)

Martínez et al. (2022) En ocasiones, los objetivos que se pretenden lograr pueden no ser completamente comprendidos por el personal involucrado en los procesos de una empresa. Esta falta de comprensión o desviación de los recursos disponibles puede tener como resultado el fracaso de negocios y emprendimientos. (pág. 2)

Presupuesto. Vargas & Cardenaz (2019) El presupuesto es una herramienta administrativa que permite prever y planificar las actividades y resultados de una organización. En un entorno globalizado, el presupuesto refleja los objetivos de la empresa u organización en términos monetarios, alineados con su misión y visión. A través de la planificación, coordinación, dirección y control, el presupuesto busca alcanzar resultados competitivos y deseados. (pág. 11)

En la opinión de Lopez (2021) el presupuesto:

Consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto. (pág. 2)

Análisis Financiero. En palabras de Barreto (2020):

El análisis financiero es una evaluación que realiza la empresa tomando en consideración los datos obtenidos de los estados financieros con datos históricos para la planeación a largo, mediano y corto, resulta útil para las empresas ya que permite saber sus puntos exánimes y de esta manera corregir desviaciones aprovechando de manera adecuada las fortalezas. (pág. 2)

Tal como señala Lopez (2021) El análisis financiero constituye una etapa fundamental dentro de un proyecto de inversión, ya que se encarga de examinar la viabilidad económica y financiera del mismo. Recopila los datos relevantes de los diferentes estudios realizados y brinda los elementos necesarios para tomar la decisión de aceptar o descartar un proyecto, basándose en su rentabilidad. (pág. 2)

VAN (Valor Actual Neto). Empleando las palabras de Viñán et al. (2018) El Valor Actual Neto (VAN) es el enfoque más reconocido y ampliamente aceptado utilizado por los evaluadores de proyectos. Evalúa el excedente generado después de alcanzar la rentabilidad esperada o requerida, y después de recuperar completamente la inversión inicial. (pág. 84)

El VAN de una inversión se define como la diferencia entre el valor presente de los flujos futuros del proyecto y la inversión inicial necesaria para ejecutar el mismo. (Virreira, 2020, pág. 37)

TIR (Tasa Interna de Retorno). Según lo expresado por Moreno (2018) La tasa interna de retorno (TIR) es el porcentaje que se aplica sobre el saldo pendiente de un préstamo o el promedio de los rendimientos esperados de una inversión en el futuro. También se puede definir como la tasa que equilibra el valor presente neto a cero, lo que permite tomar decisiones sobre la aceptación o rechazo de un proyecto. (pág. 175)

De acuerdo con la Universidad de Guanajuato (2021) Es un indicador utilizado para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Su objetivo es ayudar a los inversionistas a tomar decisiones informadas sobre su participación en el proyecto. La TIR se calcula comparando el valor actual de los costos con los ingresos proyectados en el futuro. Los inversionistas analizan la TIR con relación a una tasa mínima de rendimiento que establecen para sus proyectos, y a partir de esta comparación toman una decisión sobre su participación en el proyecto. (parr. 5)

ROI (Retorno de la Inversión). Para Virreira (2020) periodo de recuperación se refiere al tiempo requerido para que una inversión genere flujos de efectivo suficientes para igualar o superar el monto inicial invertido. Es un indicador que considera el valor del dinero en el tiempo y determina el momento en el que la inversión se recupera por completo, es decir, cuando los flujos de efectivo acumulados son iguales o superiores al desembolso inicial. (pág. 45)

Desde el punto de vista de Contreras (2020) el periodo de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador financiero que evalúa la cantidad de años necesarios para recuperar el capital invertido en un proyecto. Este indicador es utilizado para determinar la viabilidad de una inversión. El cálculo del PRI se realiza dividiendo el capital invertido por los flujos de efectivo proyectados durante el período correspondiente. (parr.1)

Fundamentos legales

Ley de compañías

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. (Ley de compañías, 2017)

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber: La compañía en nombre colectivo; La compañía en comandita simple y dividida por acciones; La compañía de responsabilidad limitada; La compañía anónima; y, La compañía de economía mixta. Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación. (Ley de compañías, 2017)

Compañía anónima

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Ley de compañías, 2017)

Ley orgánica de ordenamiento territorial, uso y gestión de suelo.

Art. 1.- Objeto.- Esta Ley tiene por objeto fijar los principios y reglas generales que rigen el ejercicio de las competencias de ordenamiento territorial, uso y gestión del suelo urbano y rural, y su relación con otras que incidan significativamente sobre el territorio o lo ocupen, para que se articulen eficazmente, promuevan el desarrollo equitativo y equilibrado del territorio y propicien el ejercicio del derecho a la ciudad, al hábitat seguro y saludable, y a la vivienda adecuada y digna, en cumplimiento de la función social y ambiental de la propiedad e impulsando un desarrollo urbano inclusivo e integrador para el Buen Vivir de las personas, en concordancia con las competencias de los diferentes niveles de gobierno. (Ley orgánica de ordenamiento territorial, uso y gestión de suelo., 2016)

NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción)

La Norma Ecuatoriana de la Construcción, NEC recoge una serie de normativas, de obligatorio cumplimiento a nivel nacional, por las cuales se establecen los requisitos mínimos de seguridad y calidad que deben cumplir las edificaciones a nivel nacional, en

todas las etapas del proceso constructivo. (MIDUVI - Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2023)

(NEC engloba diversas regulaciones de carácter obligatorio a nivel nacional, las cuales establecen los estándares mínimos de seguridad y calidad que deben ser cumplidos por las construcciones en todas las fases del proceso constructivo en el ámbito nacional.

Para esta investigación, se consideran todas las categorías de la NEC, las cuales se detallan a continuación:

NEC – SE (Seguridad Estructural)

- NEC-SE-CG: Cargas (no sísmicas)
- NEC-SE-DS: Peligro Sísmico, diseño sísmo resistente parte 1, 2, 3 y 4
- NEC-SE-RE: Riesgo Sísmico, Evaluación, Rehabilitación de Estructuras
- NEC-SE-GC: Geotécnica y Cimentaciones
- NEC-SE-HM: Estructuras de Hormigón Armado
- NEC-SE-AC: Estructuras de Acero
- NEC-SE-MP: Mampostería Estructural
- NEC-SE-MD: Estructuras de Madera
- NEC-SE-VIVIENDA: Viviendas de hasta 2 pisos con luces de hasta 5m parte 1, 2 ,3 y 4
- NEC-SE-GUADÚA: Estructuras de Guadúa

NEC – HS (Habitabilidad y Salud)

- NEC-HS-VIDRIO: Vidrio
- NEC-HS-CI: Contra Incendios
- NEC-HS-AU: Accesibilidad Universal
- NEC-HS-EE: Eficiencia Energética
- NEC-HS-CL: Climatización
- NEC-HS-ER: Energías Renovables

NEC – SB (Servicios Básicos)

- NEC-SB-IE: Instalaciones Eléctricas
- NEC-SB-TE: Infraestructura Civil Común de Telecomunicaciones
- NEC-SB-IG: Instalaciones de Gases Combustibles para Uso Residencial, Comercial e Industrial

Capítulo II.

Metodología

Diseño de la investigación

De acuerdo con Sampieri (2010) el enfoque mixto, entre otras características, permite obtener una visión más completa y profunda del fenómeno en estudio. Además, contribuye a formular el planteamiento del problema de manera más clara, generando datos más diversos y enriquecedores. Este enfoque fomenta la creatividad teórica, respalda de manera sólida las inferencias científicas y facilita una exploración y explotación más efectiva de los datos. (pág. 594)

En esta investigación, se adoptó inicialmente un **enfoque cualitativo** con el propósito de realizar un análisis sistemático de la información recopilada en el estudio. Se exploró la variable con sus dimensiones e indicadores relacionados con el mercado inmobiliario y la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena. Mediante este enfoque, se buscó obtener una visión más completa y detallada que complementará los datos cuantitativos, permitiendo así tomar decisiones informadas en el proceso de creación de la empresa constructora.

Al mismo tiempo, se aplicó el **enfoque cuantitativo** para recopilar y analizar datos numéricos y estadísticos relacionados con el mercado inmobiliario y la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena. Este enfoque permitió identificar tendencias, establecer relaciones entre variables y realizar proyecciones sobre la viabilidad y el potencial de éxito de la empresa constructora en el mercado estudiado.

Alcance de la investigación.

El alcance descriptivo en esta investigación permitió proporcionar una descripción detallada y precisa de la información recolectada relacionada con la variable: estudio de mercado y sus dimensiones: mercado, la gestión empresarial y el análisis financiero.

A través de este alcance, se logró comprender la situación actual del mercado inmobiliario analizando los datos de manera sistemática para identificar patrones y tendencias relevantes. Además, se exploraron y documentaron aspectos claves de la temática estudiada, profundizando en detalles importantes para el estudio. En conjunto, estos resultados contribuyeron a obtener una visión completa del mercado inmobiliario en la

provincia, permitiendo una mejor comprensión y toma de decisiones en el proceso de creación de la empresa constructora.

En este caso de estudio, se utilizó este diseño para describir el mercado actual de la construcción, los costos y los recursos requeridos para el proyecto y la rentabilidad económica esperada. Con esta información, se pudo tomar una decisión informada sobre la viabilidad de la creación de la empresa constructora. En resumen, el diseño descriptivo proporcionó una imagen clara y detallada del proyecto, lo cual fue esencial para tomar una decisión informada y acertada sobre el estudio de mercado.

Métodos de la investigación.

La aplicación del **método analítico** examinó la situación actual del mercado de la construcción y evaluó las necesidades y preferencias de los clientes potenciales. A través del análisis detallado y minucioso de los diferentes elementos involucrados en el mercado de la construcción se pudo obtener una comprensión más profunda de la situación actual y de las oportunidades y desafíos en el mercado. Este método se enfocó en analizar y comprender los factores y elementos clave que afectan el éxito de la creación de una empresa constructora para identificar las oportunidades y los desafíos en el mercado, así como para desarrollar estrategias y planes para superar esos desafíos y aprovechar esas oportunidades.

El **método deductivo** es el indicado para realizar conclusiones en base a los resultados obtenidos de la información que se levantara posteriormente con el uso de los instrumentos de investigación; este método facilita deducir cuáles serán los puntos débiles y fuertes de la creación de una empresa constructora en la provincia de Santa Elena.

Adicionalmente se hizo uso del **método estadístico** para recopilar, organizar y analizar información de manera sistemática, con el objetivo de facilitar la interpretación de los datos y permitir su comparación. Esta metodología implicó la representación de la información en forma de tablas y gráficos, para facilitar la visualización y comprensión de los resultados para finalmente obtener conclusiones y una comprensión más profunda del tema de investigación.

Población y muestra

Población

La población objetivo para el estudio de mercado incluyó a los propietarios de terrenos en el sector "Únete", ubicado al sur del cantón Santa Elena km 3 vía a la costa. Este sector fue elegido por contar con un total de 505 terrenos sin edificación que representan

una oportunidad para el desarrollo de viviendas y proyectos de construcción en la zona. Dado el potencial de crecimiento y desarrollo que representa el sector "Únete" en el cantón Santa Elena, esta población cumple con las características para evaluar la demanda de viviendas y las necesidades específicas de esta población objetivo en tema de construcción.

Tabla 1

Población

Población	
Propietarios de terrenos del sector "Únete" del cantón Santa Elena	505
Total	505

Nota: Información obtenida de la resolución N° 0908072022-GADMSE-CM.- emitida por el gobierno autónomo descentralizado municipal de santa elena.

A esta población se le aplicó la fórmula de muestra aleatoria simple con el fin de obtener una muestra representativa:

Muestra

Datos para calcular la muestra:

Tabla 2

Muestra

Símbolo	Significado
N= Tamaño de la población	505
q= Probabilidad del fracaso	50%
z= Nivel de confianza	95% (1.96%)
p= Probabilidad del éxito	50%
e=Margen de error	5%
n=Tamaño de la muestra	?

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50)(0.50)(505)}{(0.05)^2 (505 - 1) + (1.96)^2 (0.50)(0.50)}$$

$$N = 218,43$$

De acuerdo con la fórmula para obtener resultados representativos de la población objetivo, se requirió una muestra de al menos 218 propietarios de terrenos en este sector.

Recolección y procesamiento de datos.

Se elaboró una **encuesta** dirigida a la muestra de la población con el objetivo de obtener información relevante sobre las opiniones, necesidades y características de los potenciales clientes para la empresa constructora. Al aplicar la encuesta a una muestra representativa de la población objetivo, se busca recopilar datos que permitan comprender las preferencias y demandas del mercado.

Se aplicó una **entrevista** con un banco de diez preguntas dirigidas a cinco ingenieros civiles profesionales en el tema de la construcción ya que poseen un conocimiento especializado y experiencia en el campo. Al dirigir la entrevista a este grupo específico, se espera obtener información precisa y relevante sobre las diferentes posiciones y perspectivas relacionadas con el tema de estudio. Al enfocarse en profesionales con experiencia en el campo, se busca obtener información fundamentada en la realidad práctica de la construcción, lo que puede fortalecer la validez y la aplicabilidad de los resultados obtenidos.

Para el procesamiento de los datos recopilados se usarán herramientas tecnológicas; para las entrevistas, se usará el software ATLAS.ti en donde se aplicará la codificación cualitativa de la información; para las encuestas se usará el software SPSS IBM para procesar los datos y obtener tablas y gráficos interpretativos.

Validación de los instrumentos

Los instrumentos de recolección de información mencionados previamente fueron sometidos a una rigurosa revisión y aprobación por parte de profesionales en metodología de investigación científica. Estos profesionales evaluaron meticulosamente el cumplimiento de los parámetros pertinentes para obtener datos confiables y de calidad. Como resultado, se pudo certificar el uso adecuado del cuestionario de la encuesta y la guía de entrevista respectiva, validando así su confiabilidad en el contexto de este estudio.

Capítulo III.

Resultados y Discusión

Análisis de los datos

A continuación, el análisis de los datos recopilados a través de entrevistas realizadas a profesionales en el sector de la construcción y las encuestas aplicadas a los habitantes del sector “Únete” del cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena.

Análisis de datos de la entrevista

¿Cómo describiría usted la evolución del mercado inmobiliario en los últimos 5 años en el cantón Santa Elena?

Los profesionales supieron mencionar que la evolución del mercado de la construcción se ha dirigido hacia las viviendas multifamiliares de sector económico alto; destacaron también que el sector inmobiliario ha sido impactado negativamente por la pandemia del COVID-19. Sin embargo, indicaron que la evolución ha sido positiva en los últimos cinco años considerando nichos de mercado específicos. Analizando esto, es posible resaltar que el mercado en general tuvo una inestabilidad, no obstante, los nichos de mercado supieron mantener una evolución positiva.

Según su experiencia, ¿ha aumentado o disminuido la demanda de servicios de construcción en el cantón Santa Elena en los últimos 5 años?

Los entrevistados expresaron que en el cantón se han disminuido en estos años la demanda de servicios profesionales para construir, es decir, en el cantón las construcciones se realizan mayormente de manera informal, pero siempre existe ese segmento de la población que contrata servicios inmobiliarios. Referente a esto, hay que considerar que los servicios de este tipo siempre son demandados, aunque en la informalidad, principalmente por la percepción de que los servicios inmobiliarios son costosos.

¿Ha notado usted un aumento, disminución o estabilidad en la oferta de empresas constructoras en el cantón Santa Elena durante los últimos 5 años?

De acuerdo con los profesionales, la oferta de empresas constructoras en el cantón se ha mantenido, lo que ha aumentado han sido los contratistas independientes a quienes categorizan más como emprendedores y no como grandes empresas que proveen servicios de construcción. El auge de emprendedores es un indicador de que en el mercado existen

oportunidades que las empresas pueden considerar al momento de promocionarse, ya que es posible abarcar esa parte del mercado que busca precios competitivos.

¿Considera que existen oportunidades para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena?

Las respuestas indicaron que sí existen oportunidades para la creación de una empresa constructora en el cantón, principalmente en los exteriores de la cabecera cantonal existen zonas en las que aún no existen edificaciones significativas y es ahí a donde se podría llegar con los servicios de una empresa de este tipo. En conclusión, desde el punto de vista profesional las oportunidades tanto laborales como económicas están presentes en el cantón.

Desde su punto de vista, ¿cuáles son los servicios o productos más demandados por los clientes en el mercado inmobiliario del cantón Santa Elena?

Entre las opiniones más comunes de los servicios o productos más demandados por los clientes en el mercado inmobiliario se encuentra la vivienda unifamiliar, el cual es el producto que más se construye en este sector, principalmente por la inversión de personas que vienen de partes exteriores a la provincia, también se halló que existe una demanda de edificios de dimensiones menores, pero con una demanda menor. En síntesis, las construcciones pequeñas y medianas son las más solicitadas en el cantón.

¿Cuáles son las tendencias actuales que percibe en el mercado inmobiliario del cantón Santa Elena, como la construcción de viviendas o edificios?

Entre las tendencias actuales, los profesionales indicaron que en el cantón existe una tendencia a la creación de ciudadelas con viviendas de una o dos plantas, De acuerdo con esto, es posible concluir que la tendencia demuestra que la construcción de viviendas es el servicio que se encuentra en auge en el cantón.

En su opinión, ¿considera que la población del cantón tiene la capacidad económica para contratar los servicios de una empresa constructora?

Con respecto a la capacidad económica de los habitantes del cantón, las respuestas señalan que la capacidad económica para contratar estos servicios, siempre están en las personas de clase media y media alta en adelante. En conclusión, los clientes potenciales de esta empresa en creación estarán en el segmento de la población especificada anteriormente.

¿Cree que las condiciones económicas actuales son favorables para la creación de una nueva empresa constructora en el cantón Santa Elena?

Para los entrevistados, las condiciones económicas siempre presentarán un desafío para las empresas, no obstante, consideran que siempre se debe analizar los costos y gastos que conlleva realizar alguna actividad para poder conseguir beneficios económicos incluso cuando el escenario tenga adversidades. Referente a esto, es válido aclarar que la situación económica nunca se adapta a las empresas, son las empresas las que deben adaptarse a estos cambios.

¿Cuál es su percepción acerca del comportamiento de los precios de la vivienda en el mercado inmobiliario del cantón Santa Elena en los últimos años?

La percepción general de los entrevistados respecto a los precios ha sido de incremento. Esto se debe principalmente al constante aumento del costo de vida a lo largo de los años. Además, la pandemia del COVID-19 generó un estancamiento en la economía, lo cual tuvo como consecuencia un repunte en los precios en estos últimos años. Tal como se menciona, los precios han estado en constante fluctuación para las empresas productoras de viviendas, tanto en costos y gastos de compra y venta.

¿Qué recomendaciones daría usted a una nueva empresa constructora que desee ingresar al mercado inmobiliario del cantón Santa Elena?

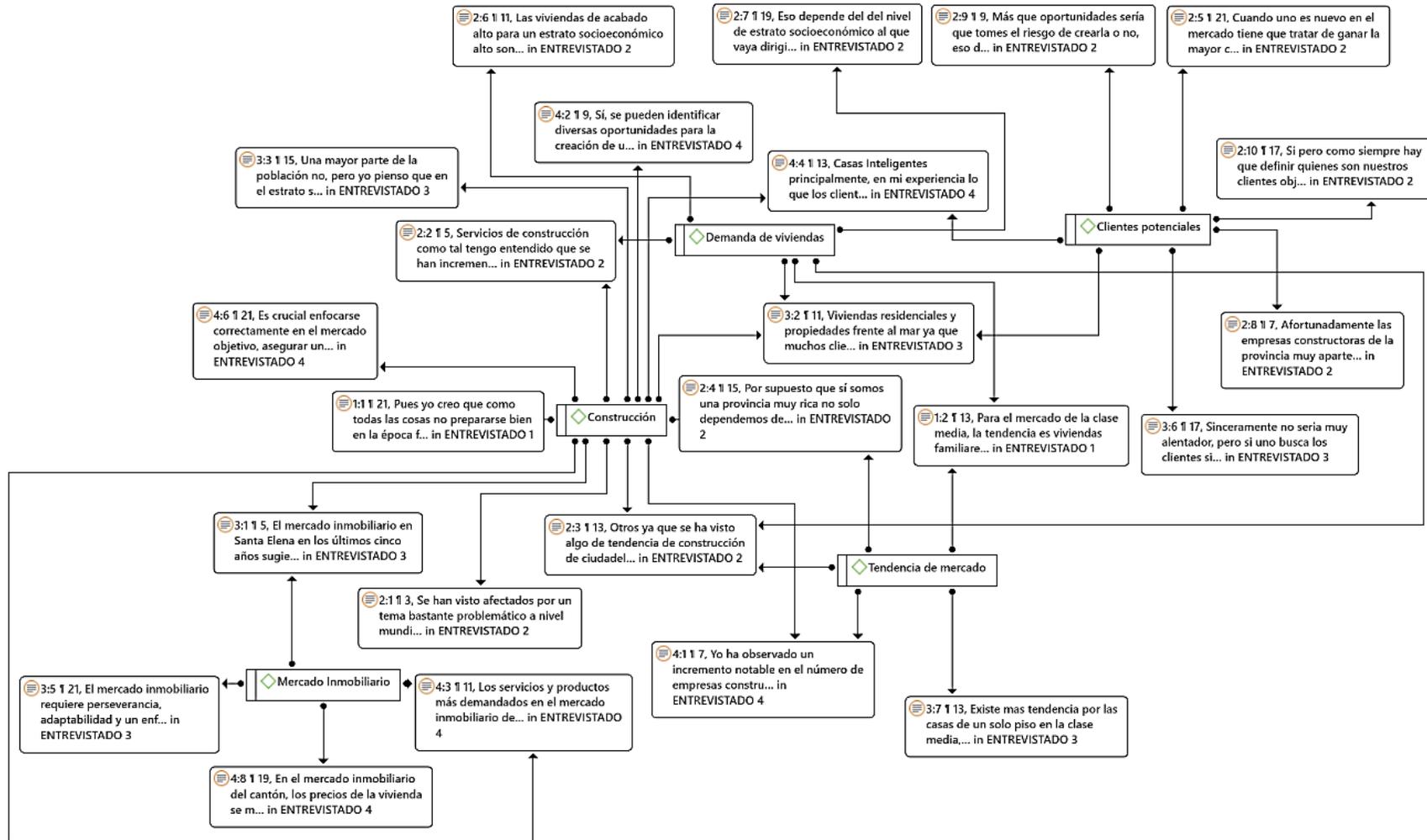
Entre los consejos profesionales que brindaron los profesionales, fueron principalmente de prepararse académica y profesionalmente para poder enfrentar un entorno laboral en que se creen las condiciones favorables para el desarrollo de una empresa, adicionalmente, consideraron que la innovación y búsqueda del mercado objetivo es una parte importante para que una empresa tenga éxito o no. La preparación académica, las habilidades personales y la innovación constante son puntos fuertes en los que una nueva empresa debe hacer énfasis para ganar un espacio en el mercado.

Análisis de las entrevistas con ATLAS.ti

Para un análisis profundo de las entrevistas realizadas a los profesionales del sector de la construcción del cantón Santa Elena, se utilizó el software para análisis cualitativo ATLAS.ti; esta herramienta tecnológica posee la relación de información cualitativa por medio de redes que permiten identificar patrones, conexiones y temas emergentes a partir de la información recopilada en las entrevistas. Con esta funcionalidad, es posible explorar las interconexiones entre las respuestas de los entrevistados, las ideas clave, los temas recurrentes y las relaciones tal como se muestra a continuación.

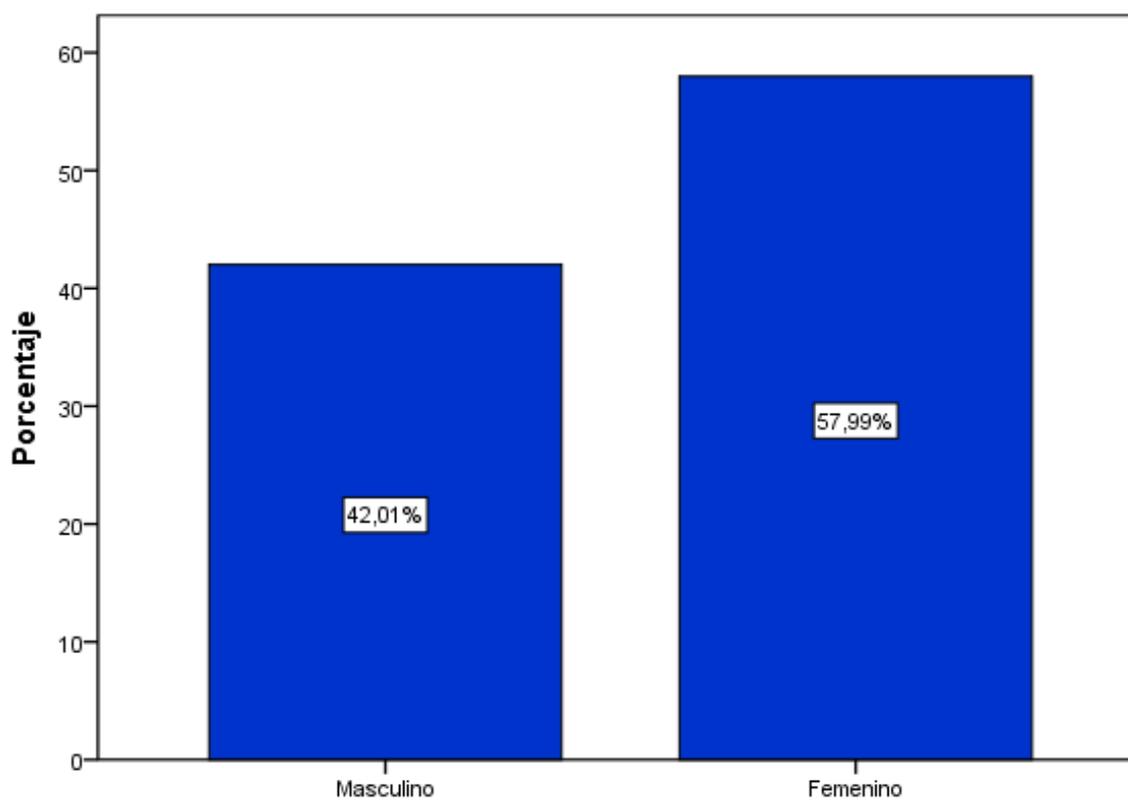
Figura 1

Estudio cualitativo de entrevistas con ATLAS.ti



*Análisis de datos de encuestas***Tabla 3***Género*

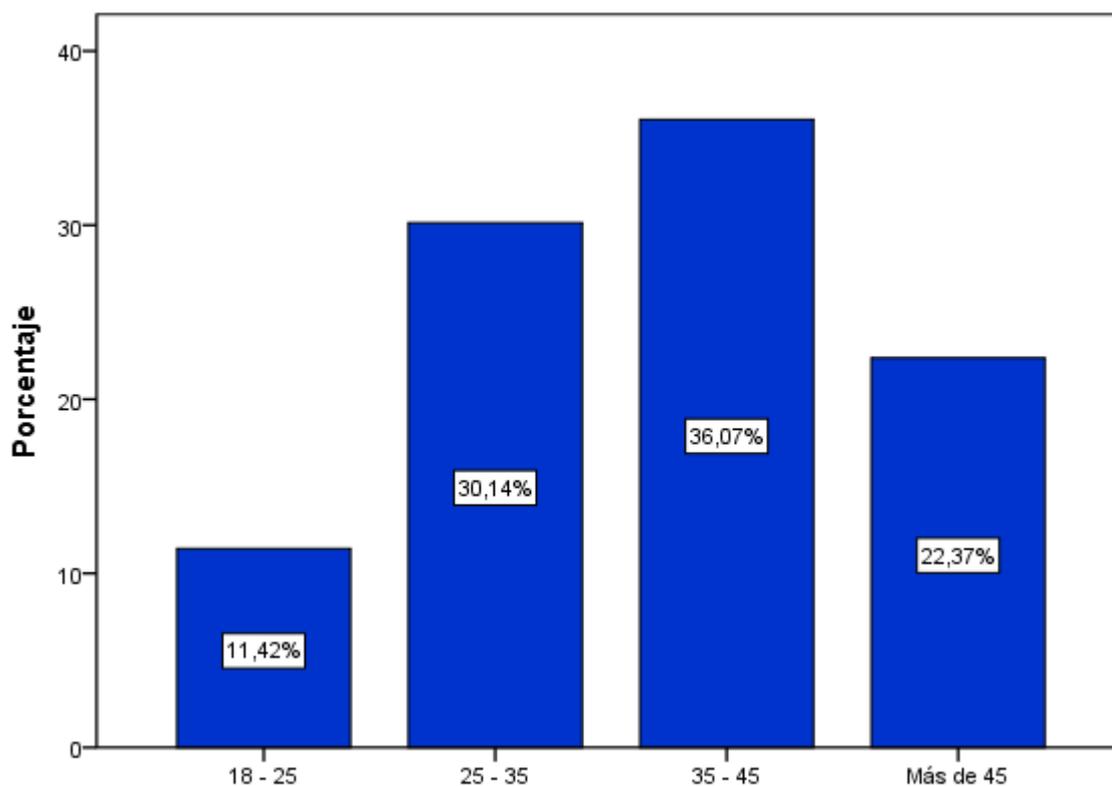
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Masculino	92	42,0	42,0
	Femenino	127	58,0	58,0
	Total	219	100,0	100,0

Figura 2*Género*

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a los propietarios de terrenos del sector “Únete” del cantón Santa Elena, es posible concluir que la muestra está compuesta por un mayor porcentaje de mujeres (58%) en comparación con los hombres (42%).

Tabla 4*Edad*

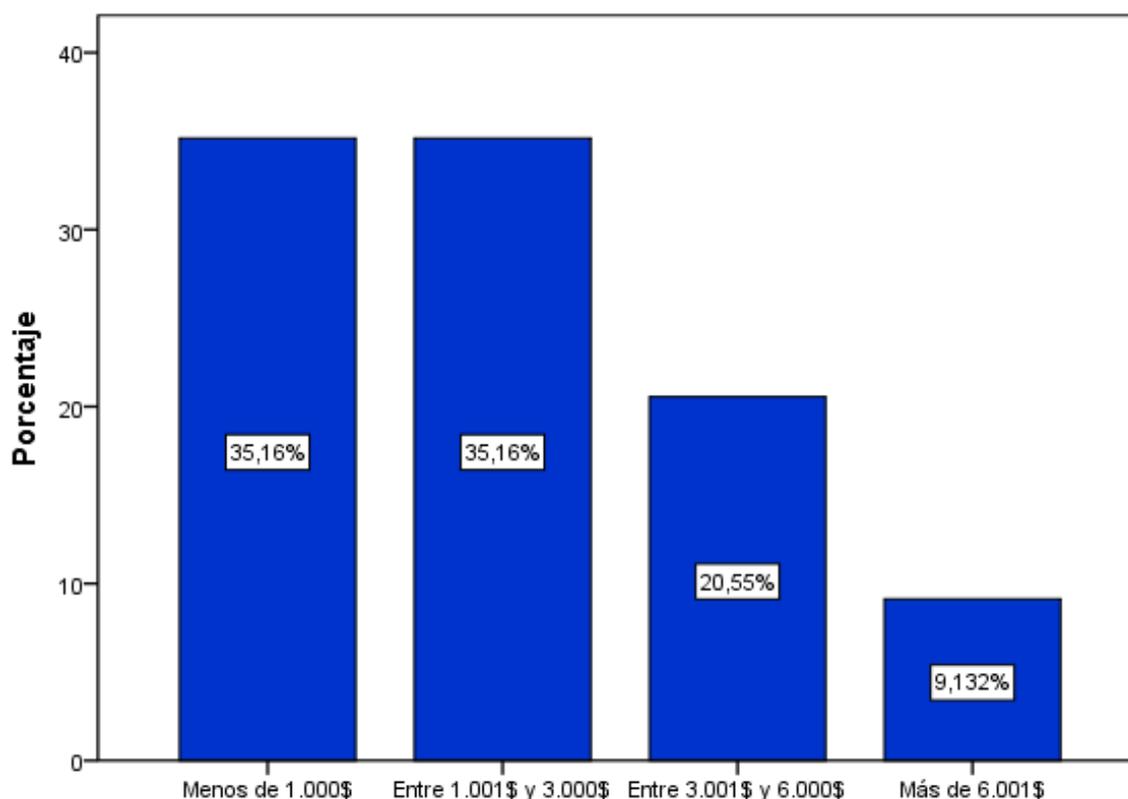
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	18 - 25	25	11,4	11,4
	25 - 35	66	30,1	30,1
	35 - 45	79	36,1	36,1
	Más de 45	49	22,4	22,4
	Total	219	100,0	100,0

Figura 3*Edad*

Es posible concluir que la mayoría de los propietarios de terrenos en el sector “Únete” del cantón Santa Elena se encuentran en el rango de edad de 35 a 45 años, representando aproximadamente el 36.1% de la muestra, al mismo tiempo el grupo de encuestados de 18 a 25 años representa aproximadamente el 11.4%, siendo este último el de menor valor en la encuesta.

Tabla 5*Ingresos mensuales*

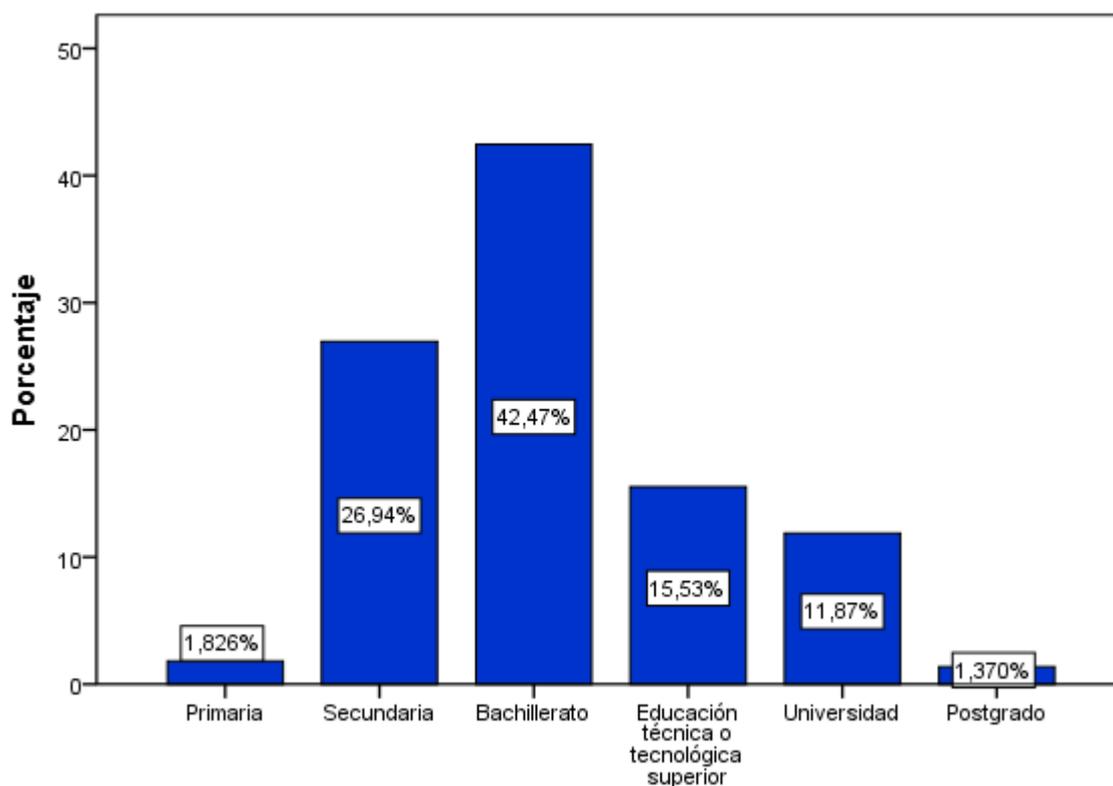
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Menos de 1.000\$	77	35,2
	Entre 1.001\$ y 3.000\$	77	35,2
	Entre 3.001\$ y 6.000\$	45	20,5
	Más de 6.001\$	20	9,1
	Total	219	100,0

Figura 4*Ingresos mensuales*

De los encuestados, el 35,2% tienen ingresos mensuales menores a los 1.000\$; mientras que un 9,13% perciben ingresos mayores a 6.000\$ por mes; esto ofrece una visión preliminar de la capacidad económica de los propietarios de los terrenos para construir algún tipo de edificación en su propiedad. Se concluye que en este sector el número de personas que podrían ser los clientes potenciales de la empresa tienen un rango de ingresos 3.001\$ en adelante.

Tabla 6*Nivel de estudios*

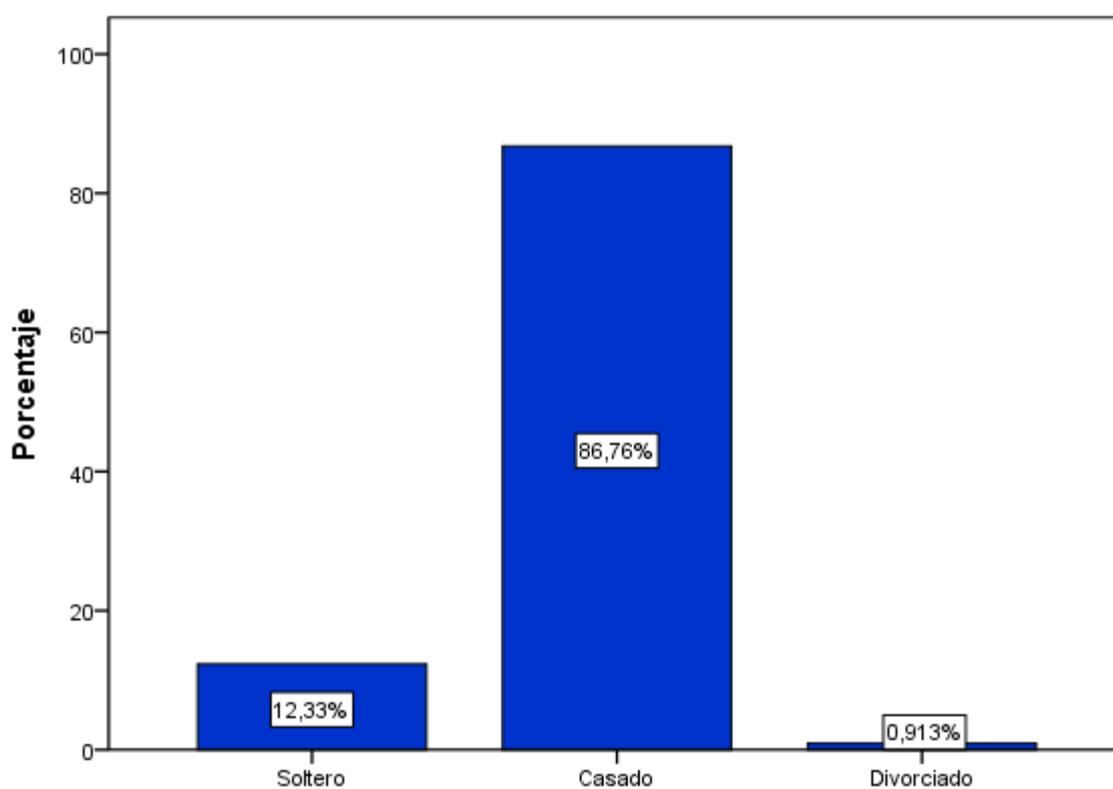
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Primaria	4	1,8	1,8
	Secundaria	59	26,9	26,9
	Bachillerato	93	42,5	42,5
	Educación técnica o tecnológica superior	34	15,5	15,5
	Universidad	26	11,9	11,9
	Postgrado	3	1,4	1,4
	Total	219	100,0	100,0

Figura 5*Nivel de estudios*

El nivel de estudios mayormente alcanzado por los encuestados es el bachillerato, con un porcentaje de 42,5%. También, el 1,4% de la muestra ha cursado estudios de postgrado, este resultado indica la presencia de propietarios de terrenos con un nivel educativo más avanzado, lo cual puede ser un posible indicador de quienes pueden tener un nivel de ingresos más altos y por ende ser clientes potenciales.

Tabla 7*Estado civil*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Soltero	27	12,3	12,3
	Casado	190	86,8	86,8
	Divorciado	2	,9	,9
	Total	219	100,0	100,0

Figura 6*Estado civil*

Respecto al estado civil, una mayor parte de la muestra se encuentra en estado civil casado, lo cual representa al 86,7% del total, de igual manera, solo un 0,9% este divorciado. Este resultado indica que existe una proporción significativa de propietarios de terrenos en el sector “Únete” que se encuentran en una relación matrimonial.

¿Cuánto tiempo lleva siendo propietario de un terreno en este sector?

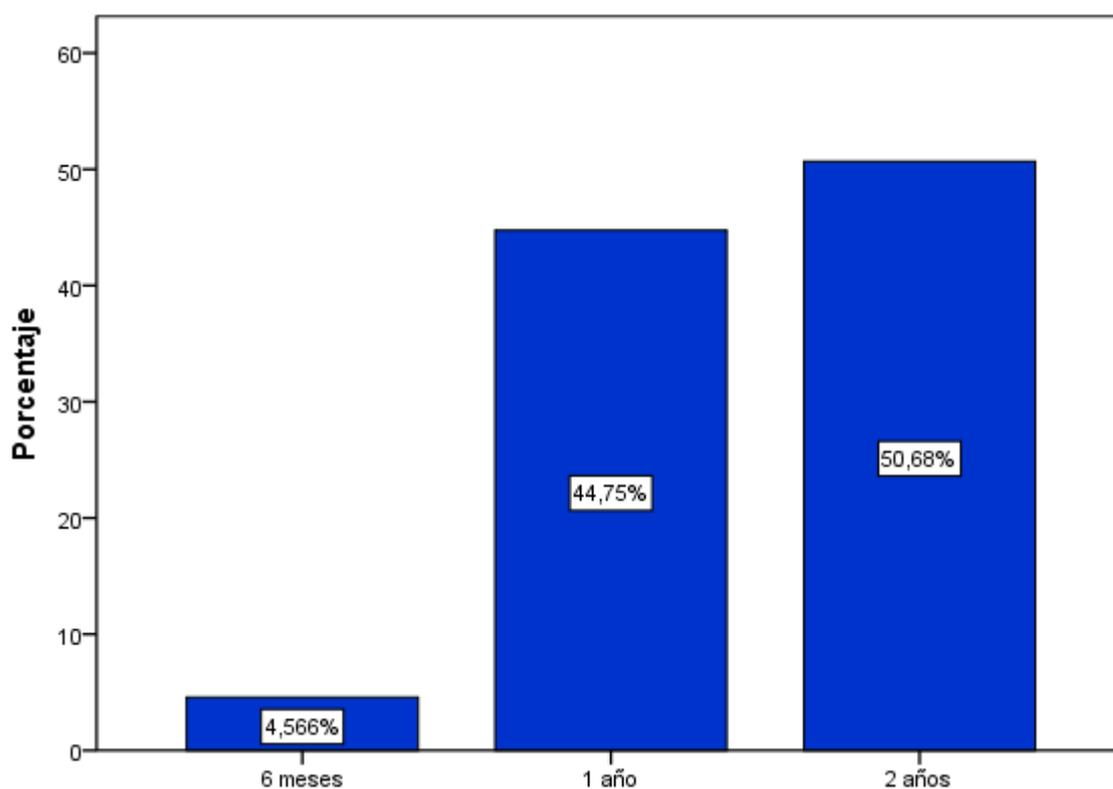
Tabla 8

Tiempo de posesión del terreno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	6 meses	10	4,6	4,6
	1 año	98	44,7	44,7
	2 años	111	50,7	50,7
	Total	219	100,0	100,0

Figura 7

Tiempo de posesión del terreno



La información recopilada revela que el 50,7% de los encuestados han sido propietarios de un terreno durante al menos 2 años. Además, un 4,6% de los encuestados reportó ser propietario de un terreno desde hace 6 meses. Estos resultados permiten concluir que aquellos que han tenido una mayor antigüedad como propietarios de terrenos han tenido una mayor oportunidad de llevar a cabo proyectos de construcción o de planificarlos en comparación con aquellos que recientemente adquirieron sus terrenos.

¿Tiene planes de construir en su terreno en un futuro cercano? Si su respuesta es negativa la encuesta finaliza en esta pregunta.

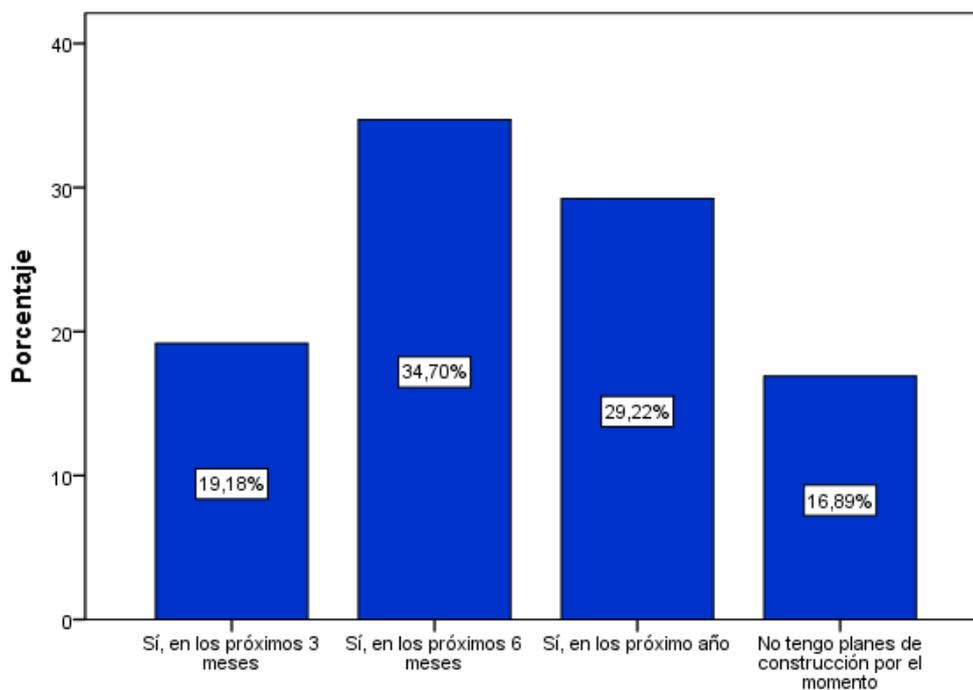
Tabla 9

Planes de construir a futuro

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Sí, en los próximos 3 meses	42	19,2
	Sí, en los próximos 6 meses	76	34,7
	Sí, en el próximo año	64	29,2
	No tengo planes de construcción por el momento	37	16,9
Total	219	100,0	100,0

Figura 8

Planes de construir a futuro



En cuanto a los planes de construir a futuro, el 34,70% expreso que tiene planes de construir en los próximos 6 meses; al mismo tiempo, el 19,18% reporto que tienen planes de construir en los próximos 3 meses; es posible concluir que la tendencia sugiere que más de la mitad de los encuestados tiene un interés en llevar a cabo proyectos de construcción en un futuro cercano. Adicionalmente, el 16,89% de los encuestados que no tienen planes de construcción por el momento dejan de ser parte de los clientes potenciales

¿Cuál es el tipo de construcción que tiene en mente para su terreno?

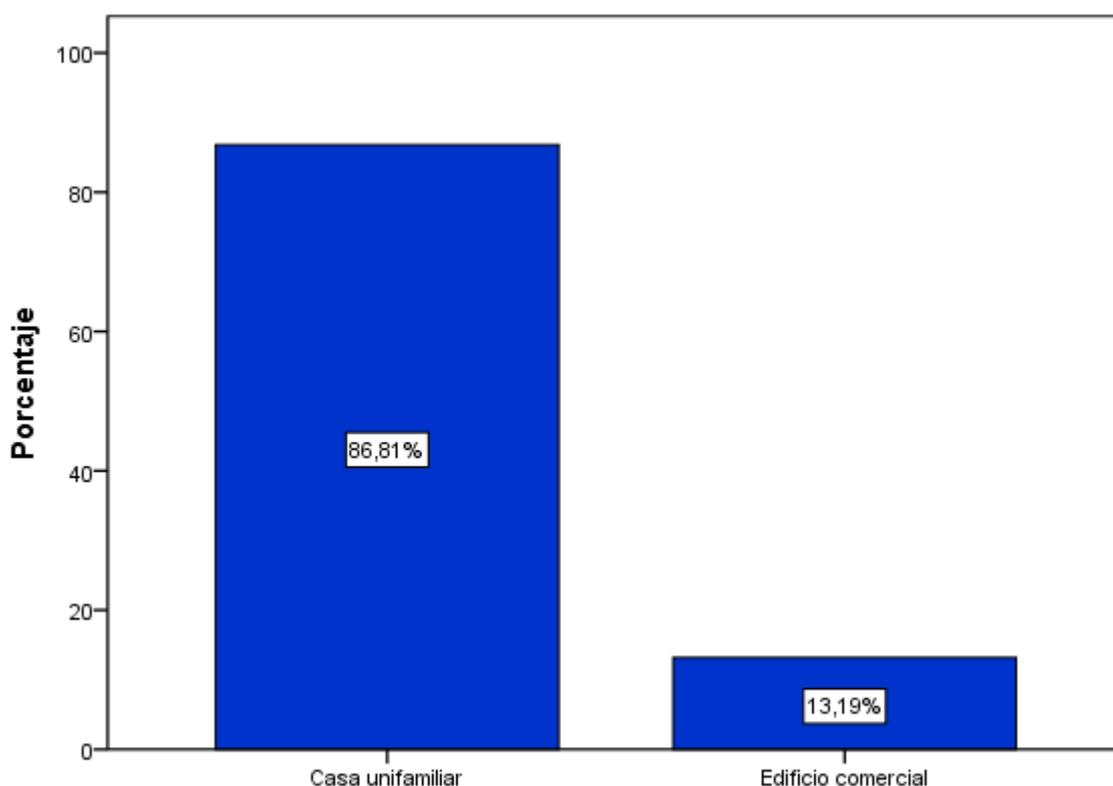
Tabla 10

Tipo de construcción deseada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Casa unifamiliar	158	72,1	86,8
	Edificio comercial	24	11,0	13,2
	Total	182	83,1	100,0
Perdidos	Sistema	37	16,9	
Total		219	100,0	

Figura 9

Tipo de construcción deseada



Respecto a la construcción deseada en el terreno, un 72,1% indicó que tiene en mente una casa unifamiliar. Por otro lado, el 11,0% de los encuestados expresó su interés en construir un edificio comercial. Se concluye que la muestra refleja una clara preferencia por la construcción de viviendas unifamiliares en el sector; esta información ayuda a realizar una predefinición del producto que debe ofrecer una empresa inmobiliaria.

De las siguientes opciones, ¿cuál de estas empresas constructoras reconoce en el cantón?

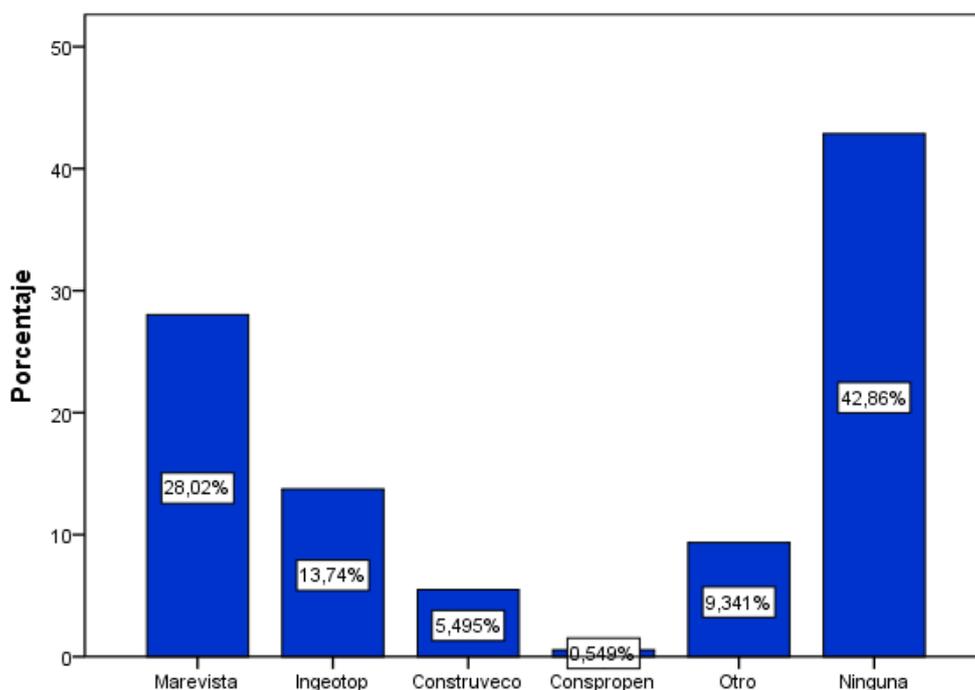
Tabla 11

Empresas constructoras reconocidas en el cantón

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Marevista	51	23,3	28,0
	Ingeotop	25	11,4	13,7
	Construveco	10	4,6	5,5
	Conspropen	1	,5	,5
	Otro	17	7,8	9,3
	Ninguna	78	35,6	42,9
Perdidos	Total	182	83,1	100,0
	Sistema	37	16,9	
Total		219	100,0	

Figura 10

Empresas constructoras reconocidas en el cantón



De acuerdo con estos datos, el 42,86% desconoce de empresas constructoras que operen en el cantón, en segundo lugar, el 28,02% de los encuestados reconoció a “Marevista”; por último, el 0,54% señaló a “Conspropen”; en síntesis, se evidencia que las empresas de este rubro tienen un bajo reconocimiento en el cantón.

¿Contrataría alguna empresa constructora para ejecutar su proyecto de construcción? Si su respuesta es negativa la encuesta finaliza en esta pregunta.

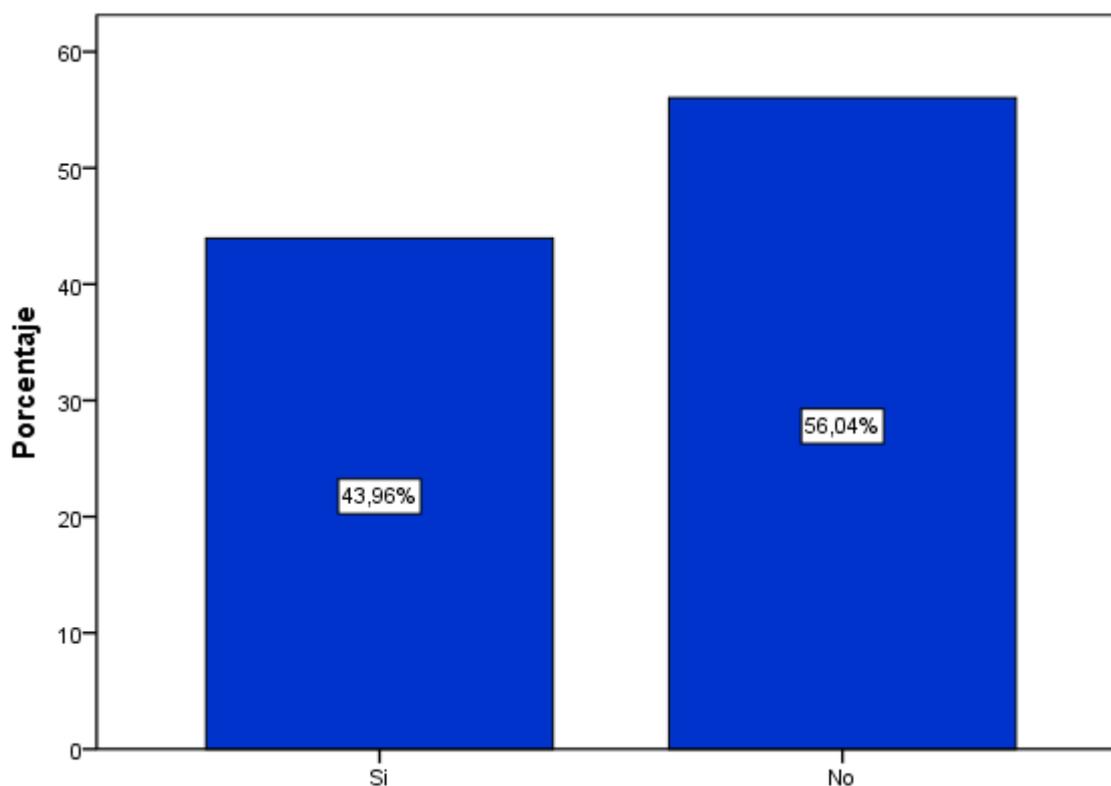
Tabla 12

Intención de contratar una empresa constructora

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Si	80	36,5	44,0
	No	102	46,6	56,0
	Total	182	83,1	100,0
Perdidos	Sistema	37	16,9	
Total		219	100,0	

Figura 11

Intención de contratar una empresa constructora



Las respuestas de la intención de contratar una empresa constructora por parte de los habitantes de este sector fueron de 56,04% negativas, y 43,96% positivas; esta información indica que existe un segmento de la población que valora los servicios y las características que una empresa constructora puede proporcionar, mientras que otro segmento prefiere manejar la construcción de manera informal o independiente.

¿Qué factores considera más importantes a la hora de elegir una empresa constructora para un proyecto?

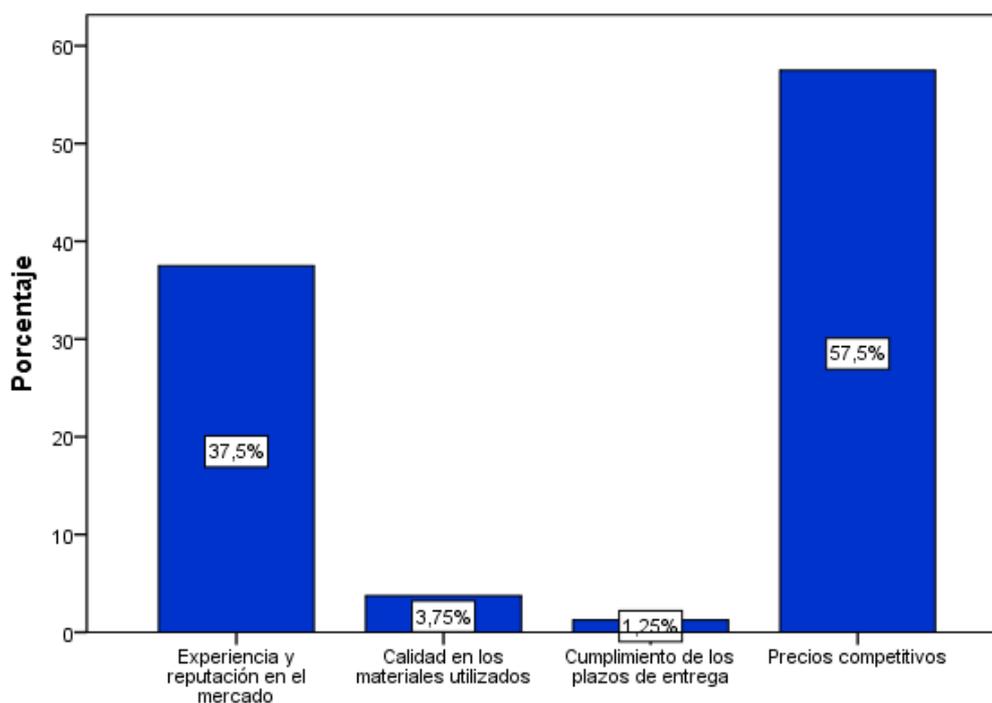
Tabla 13

Factores importantes al elegir una empresa constructora

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Experiencia y reputación en el mercado	30	13,7	37,5
	Calidad en los materiales utilizados	3	1,4	3,8
	Cumplimiento de los plazos de entrega	1	,5	1,3
	Precios competitivos	46	21,0	57,5
Perdidos	Total	80	36,5	100,0
	Sistema	139	63,5	
Total		219	100,0	

Figura 12

Factores importantes al elegir una empresa constructora



Los factores que consideran los clientes potenciales al elegir una empresa constructora son en mayor parte los precios competitivos con un 57,5%, mientras que un 37,5% señala que la experiencia y reputación en el mercado es un factor decisivo a la hora de contratar una empresa para ejecutar un proyecto de construcción.

¿Qué servicios o características le gustaría que una empresa constructora ofrezca?

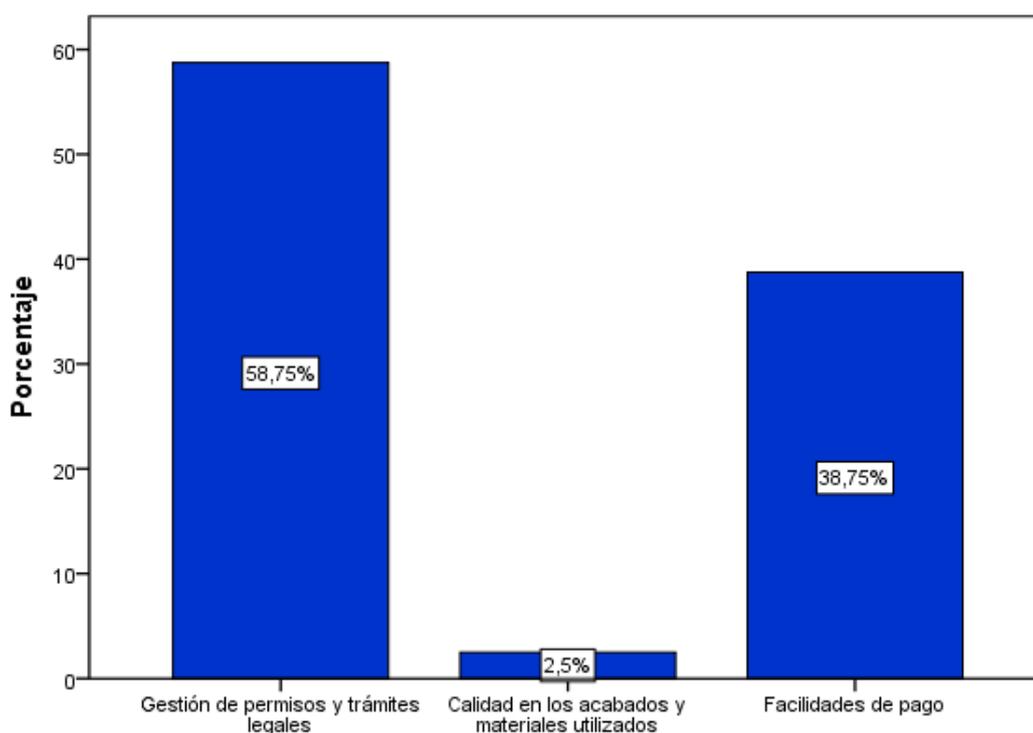
Tabla 14

Servicios o características deseadas en una empresa constructora

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Gestión de permisos y trámites legales	47	21,5	58,8
	Calidad en los acabados y materiales utilizados	2	,9	2,5
	Facilidades de pago	31	14,2	38,8
	Total	80	36,5	100,0
Perdidos	Sistema	139	63,5	
	Total	219	100,0	

Figura 13

Servicios o características deseadas en una empresa constructora



Los encuestados señalaron que los servicios que podrían llegar a ser más demandados son la gestión de permisos y trámites legales con un 58,75%, en segundo lugar, se encuentra las facilidades de pago con un 38,75%, se concluye que los propietarios de terrenos en este sector valoran la comodidad y la eficiencia de contar con una empresa constructora que se encargue de los aspectos legales y administrativos de la construcción.

¿Cuál es su capacidad para invertir en la construcción de una edificación en su terreno?

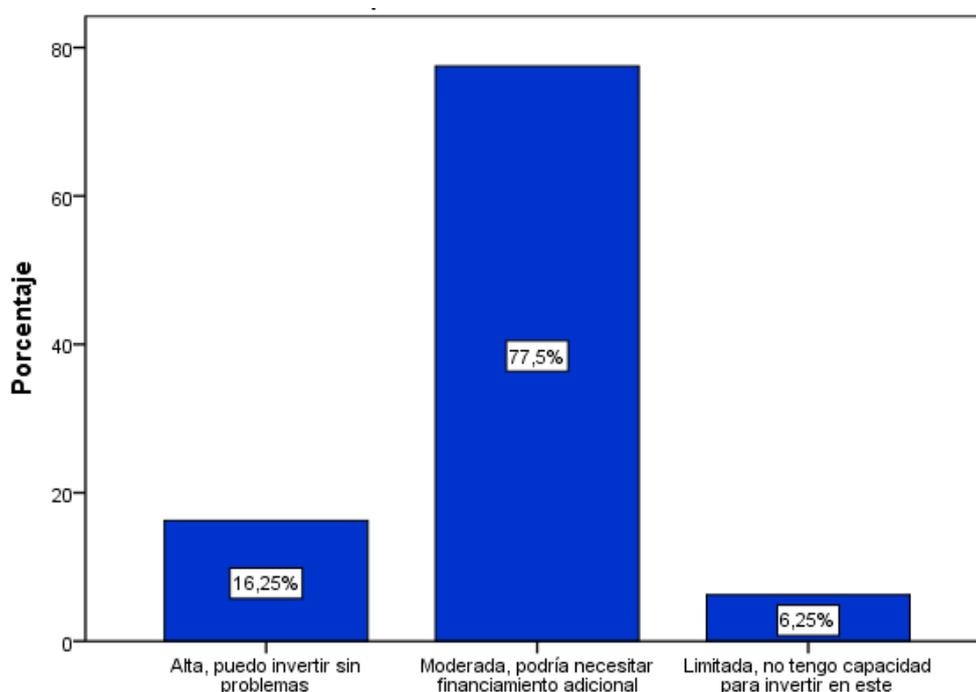
Tabla 15

Capacidad de inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Alta, puedo invertir sin problemas	13	5,9	16,3
	Moderada, podría necesitar financiamiento adicional	62	28,3	77,5
	Limitada, no tengo capacidad para invertir en este	5	2,3	6,3
	Total	80	36,5	100,0
Perdidos	Sistema	139	63,5	
	Total	219	100,0	

Figura 14

Capacidad de inversión



Respecto a la capacidad de inversión de los habitantes de este sector, un 77,5% respondió que podría necesitar financiamiento adicional para ejecutar un proyecto de construcción; otro 16,25% indicó que tiene alta capacidad de inversión; y un 6,25% resolvió que no cuenta con capacidad de inversión al momento; se concluye que solo una minoría puede ejecutar una obra inmobiliaria sin necesitar financiamiento.

¿Cuál es la forma principal de financiar la construcción de su vivienda?

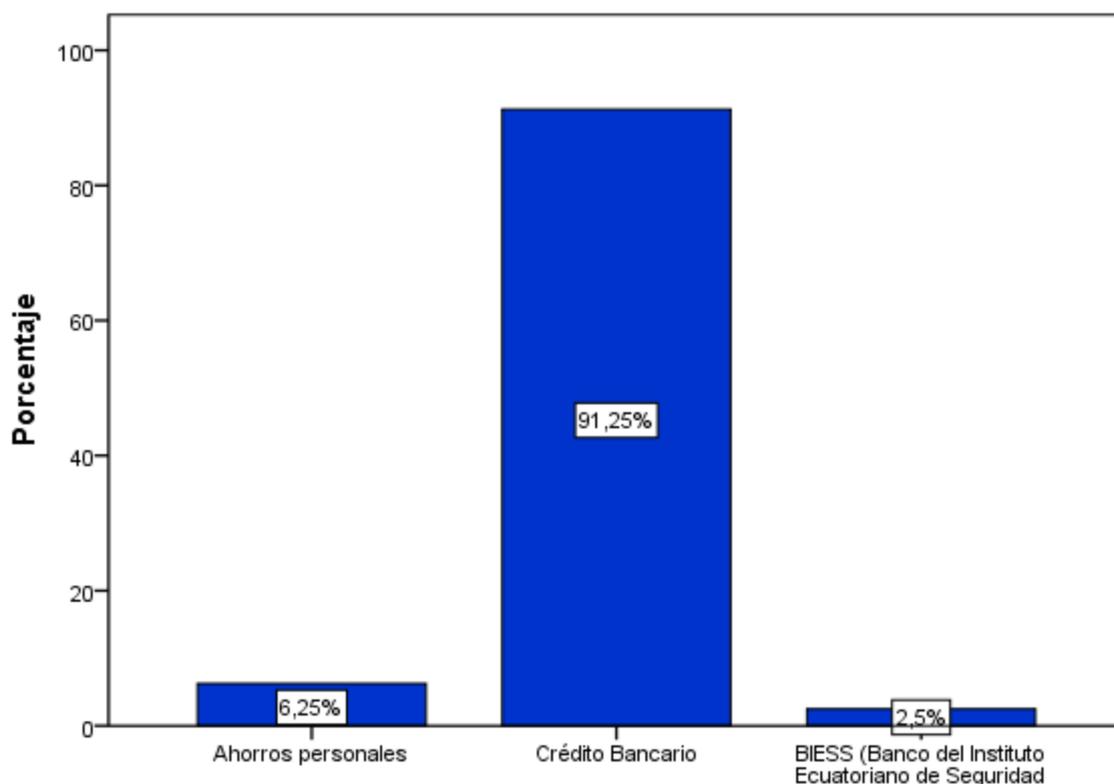
Tabla 16

Forma principal de financiar la construcción de la vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	Ahorros personales	5	2,3	6,3
	Crédito Bancario	73	33,3	91,3
	BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad)	2	,9	2,5
	Total	80	36,5	100,0
Perdidos	Sistema	139	63,5	
Total		219	100,0	

Figura 15

Forma principal de financiamiento de la construcción de la vivienda



En cuanto a la forma de financiar la construcción de una vivienda, el 91,25% resalto que financiaría por medio de un crédito bancario; el 6,25% del total señalo que usaría ahorros personales para construir una vivienda; se concluye que brindar asesoramiento y opciones de financiamiento flexibles puede ser clave para ayudar a los propietarios de terrenos a hacer realidad sus proyectos de construcción de viviendas.

¿Cuál es el rango de presupuesto aproximado que puede destinar a un proyecto de construcción?

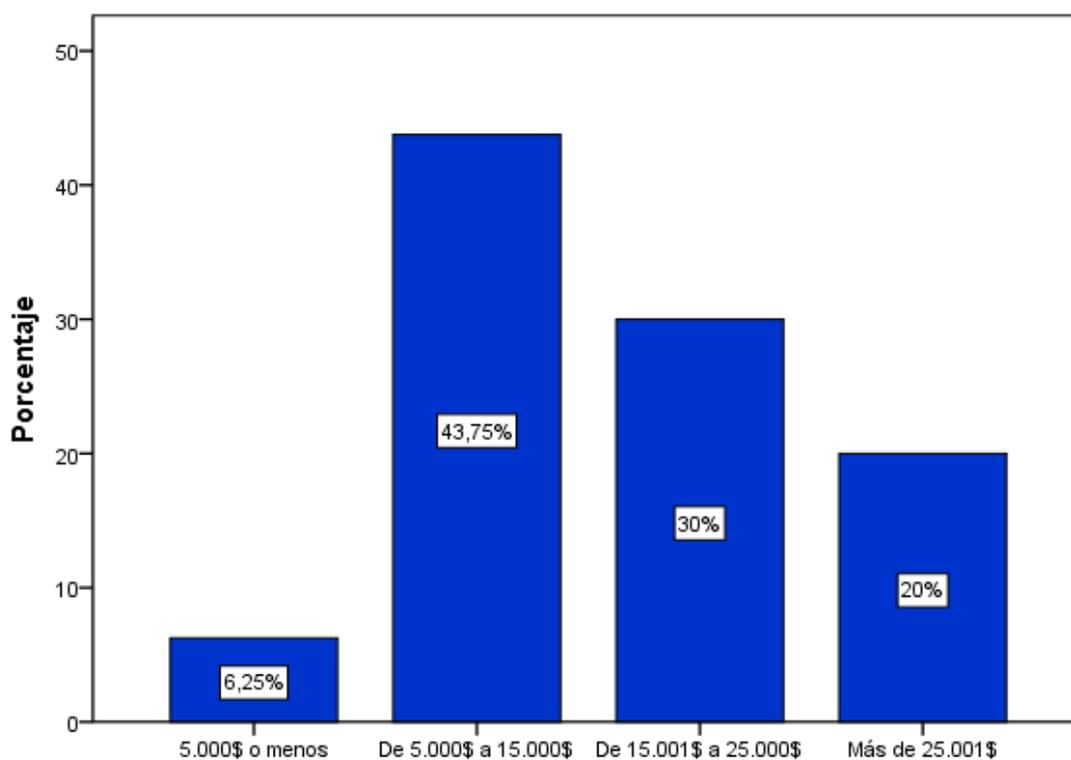
Tabla 17

Presupuesto para construir una vivienda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válidos	5.000\$ o menos	5	2,3	6,3
	De 5.000\$ a 15.000\$	35	16,0	43,8
	De 15.001\$ a 25.000\$	24	11,0	30,0
	Más de 25.001\$	16	7,3	20,0
	Total	80	36,5	100,0
Perdidos	Sistema	139	63,5	
	Total	219	100,0	

Figura 16

Presupuesto para construir una vivienda

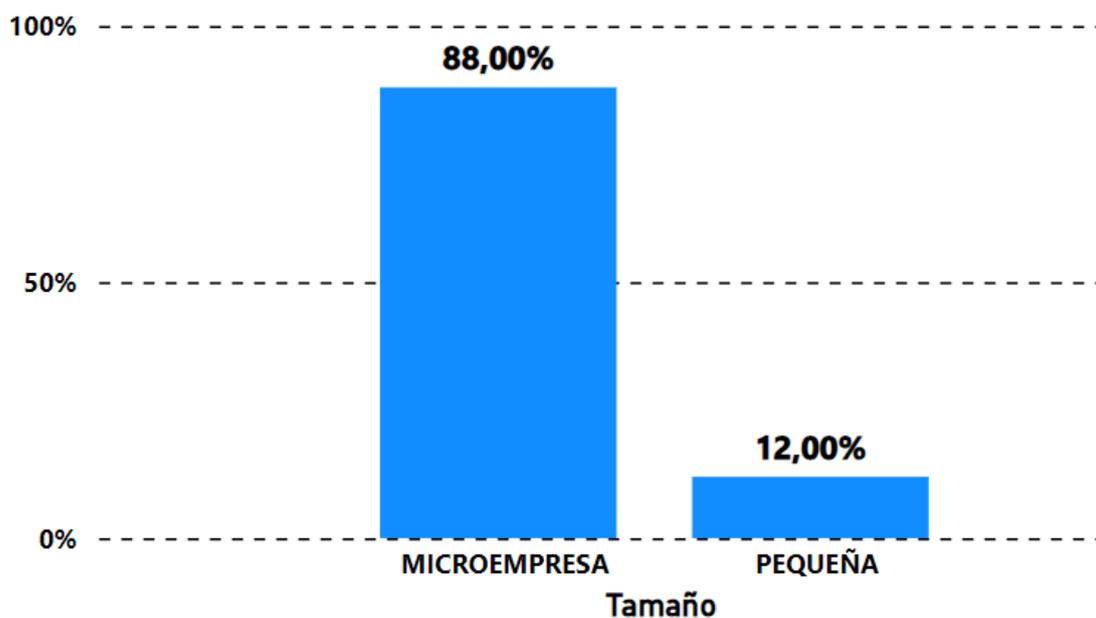


La información obtenida revela que un 2,3% de los encuestados tiene un presupuesto de 5.000\$ o menos, mientras que un 16,0% cuenta con un presupuesto de entre 5.000\$ y 15.000\$. Además, un 11,0% dispone de un presupuesto de entre 15.001\$ y 25.000\$, y un 7,3% tiene un presupuesto de más de 25.001\$. Es posible concluir que la mayoría de los encuestados posee un presupuesto moderado para llevar a cabo su proyecto de construcción.

Análisis de la situación actual del mercado de la construcción en la provincia de Santa Elena.

Figura 17

Situación económica de empresas constructoras en el cantón en el año 2022



Nota: Información obtenida del portal de superintendencia de compañías, valores y seguros.

En el cantón Santa Elena, se ha identificado la presencia de 25 empresas constructoras, las cuales se clasifican en dos categorías principales: microempresas y pequeñas empresas. En términos porcentuales, se observa que el 88% de estas empresas corresponden a microempresas, mientras que el 12% restante son pequeñas empresas.

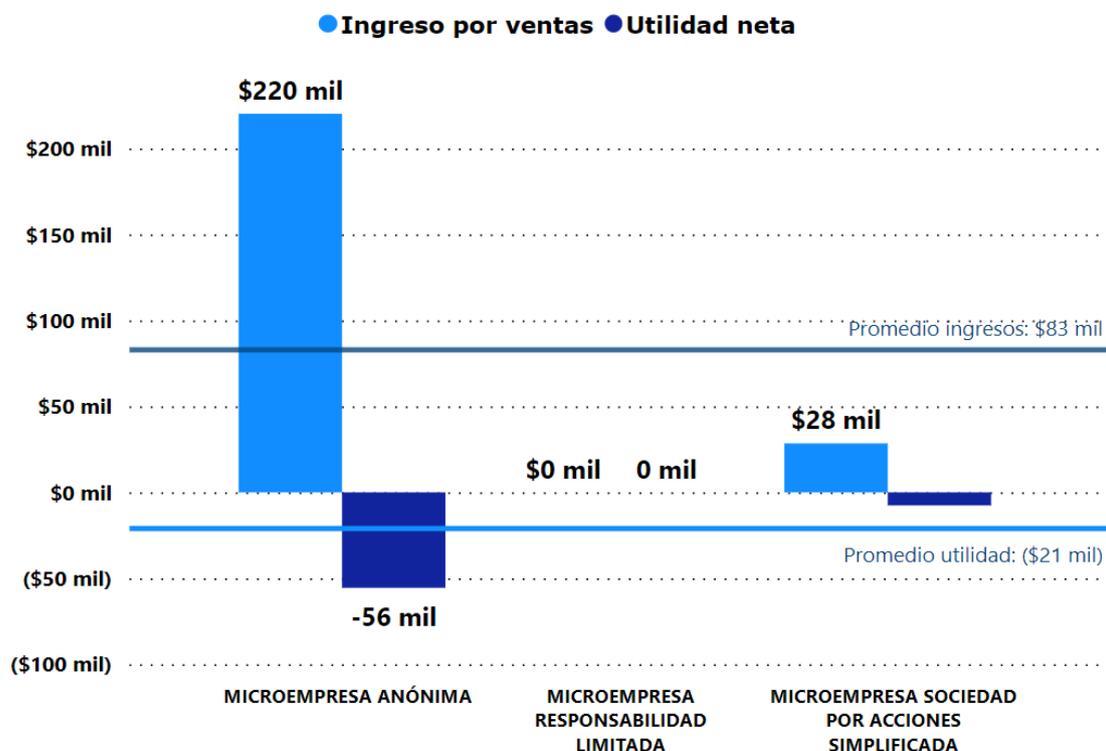
La predominancia de micro y pequeñas empresas refleja un entorno empresarial compuesto principalmente por emprendimientos de menor tamaño, esto podría representar una oportunidad para nuevas empresas con flexibilidad y capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades de los clientes y a las demandas del mercado.

En conclusión, las empresas constructoras del cantón se ubican en un rango menor al de las medianas y pequeñas empresas; el motivo de esto, puede ser un indicador de que la oferta de este servicio se puede mejorar e impulsar buscando continuamente las mejores estrategias empresariales a las que aún no apuntan las empresas existentes en el medio local.

Utilidad e ingresos de microempresas constructoras por tipo de compañía

Figura 18

Utilidad e ingresos de microempresas constructoras por tipo de compañía en el año 2022



Nota: Información obtenida del portal de superintendencia de compañías, valores y seguros.

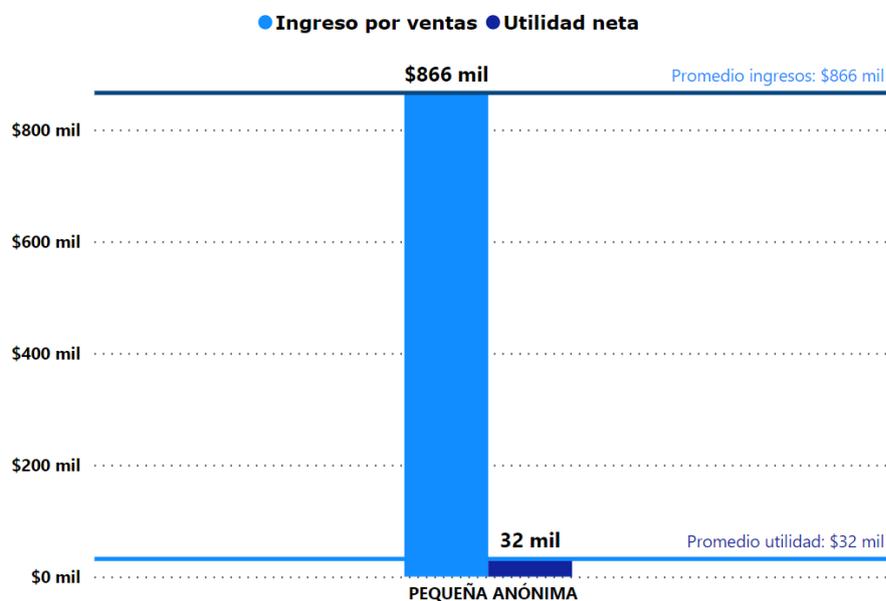
De acuerdo con el portal de superintendencia de compañías valores y seguros, el promedio de los ingresos por ventas de las microempresas en el año 2022 fue de 83.000\$; pero al mismo tiempo, el promedio de la utilidad neta en este año fue de un valor negativo de -21.000\$; con estos datos, es posible concluir que en las microempresas existe la necesidad de implementar estrategias para mejorar la gestión financiera, reducir costos operativos y buscar oportunidades para aumentar la rentabilidad.

Tal como se evidencia, las microempresas anónimas han sido las que más pérdidas han tenido en el año 2022, estas pérdidas han sido proporcionales al nivel de ingresos por ventas, ya que como se observa en el gráfico, en las microempresas registradas como sociedades por acciones simplificadas, sus ingresos por ventas y sus pérdidas en utilidad neta han sido menores en comparación a las microempresas anónimas.

Utilidad e ingresos de pequeñas empresas constructoras por tipo de compañía

Figura 19

Utilidad e ingresos de pequeñas empresas constructoras por tipo de compañía en el año 2022



Nota: Información obtenida del portal de superintendencia de compañías, valores y seguros.

Según los datos proporcionados por el portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se informa que el promedio de los ingresos por ventas de las pequeñas empresas en el año 2022 alcanzó los 866.000\$. Asimismo, se registró una utilidad neta promedio de 32.000\$ durante ese mismo periodo. Estos resultados sugieren que estas empresas han sido capaces de administrar adecuadamente sus finanzas, identificar oportunidades comerciales y satisfacer las demandas del mercado inmobiliario.

Concluyendo el análisis de la situación de las empresas del sector inmobiliario, es importante recalcar que una visión general no representa la situación de cada una de las empresas en particular, ya que, en este periodo analizado, puede haber empresas que han tenido un buen o mal año, independientemente del comportamiento del mercado total.

Discusión

A partir del análisis de resultados se pretende responder la pregunta principal de la investigación: ¿Cuál es la viabilidad de la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena?, en razón a esto, se deduce lo siguiente:

En primer lugar, en opinión de los profesionales del mercado inmobiliario del cantón Santa Elena, existe estabilidad en la oferta de empresas constructoras en los últimos 5 años a pesar de pasar recientemente por una pandemia; de igual manera; la demanda de servicios de una empresa de construcción están direccionados principalmente a la edificación de viviendas para el sector económico con nivel adquisitivo de un nivel medio alto y alto, esta información es importante al momento de reconocer quienes son los clientes potenciales de la empresa.

En segundo lugar, respecto a los clientes, es posible deducir que más de la mitad de los habitantes del sector escogido para la realización de este estudio, tiene el interés de construir una edificación, sin embargo, una mayor parte indico que no tiene la intención de contratar una empresa constructora para realizar su proyecto; no obstante, las personas que si contratarían este tipo de servicio consideran que los precios competitivos y la gestión de permisos y trámites legales son importantes para ejecutar un contrato inmobiliario. Al mismo tiempo la capacidad económica de inversión de la muestra tiene una mayor tendencia a ser limitada con opción a necesitar de un crédito en caso de construir en este año, con un mayor rango de 5,000\$ a 15,000\$; estos hallazgos proporcionan una visión de la viabilidad y las preferencias de los habitantes en cuanto a la contratación de empresas constructoras, esto sirve como guía para la toma de decisiones y la formulación de estrategias para ofrecer un servicio inmobiliario.

Por último, considerando las opiniones profesionales y las encuestas realizadas a los propietarios del sector “Únete” del cantón Santa Elena, es posible concluir que una empresa constructora lograría tener rentabilidad siempre y cuando busque sus clientes potenciales en esa parte de la población que cumple con las características que puedan solventar el gasto de una vivienda. Al dirigirse a este segmento de la población, una empresa constructora puede maximizar sus oportunidades de generar ingresos y obtener beneficios.

Propuesta

Plan empresarial para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

Descripción de la empresa

“ConstuOro” inmobiliaria es una empresa especializada en la construcción de viviendas unifamiliares. Su enfoque principal es ofrecer precios competitivos sin comprometer la calidad y el confort. Su compromiso con la excelencia en el diseño, los materiales de alta calidad y la atención a los detalles se refleja en cada proyecto que emprenden. Con una visión centrada en las necesidades y los deseos de sus clientes, “ConstuOro” es la opción preferida para aquellos que buscan una vivienda única y duradera.

Misión

Ofrecer soluciones residenciales de alta calidad a través de la construcción y comercialización de edificaciones unifamiliares, comprometiéndonos a brindar viviendas que cumplan con los más altos estándares de diseño, funcionalidad y confort, proporcionando a nuestros clientes un entorno seguro y acogedor para vivir.

Visión

Consolidarnos como una empresa líder, esforzándonos por ser reconocidos por nuestra excelencia en la construcción y comercialización de edificaciones unifamiliares, destacándonos por ofrecer viviendas que se distingan por su diseño innovador, funcionalidad óptima y altos estándares de confort con precios competitivos a lo largo de los próximos 5 años en el sector.

Objetivos

Objetivo General

Ofrecer soluciones residenciales de calidad a precios competitivos, satisfaciendo las necesidades y expectativas de nuestros clientes

Objetivos Específicos

Establecer procesos eficientes de construcción que cumplan con altos estándares de calidad y aseguren la excelencia en cada etapa del proyecto.

Mantener una constante actualización de los precios del mercado y de la competencia para ajustar nuestras estrategias de precios de manera oportuna y mantenernos competitivos.

Implementar un cronograma de obra detallado, asegurando la entrega puntual de los proyectos residenciales a los clientes.

Logotipo

El logotipo para esta empresa representa una vivienda ya que es el producto principal que se oferta, con un contorno de color dorado que sirve para captar la atención y transmitir una imagen de valor y prestigio.

Figura 20

Logotipo



Isotipo

El isotipo es simple y efectivo. Presenta las letras "Construo Oro" en un diseño limpio y moderno, destacando el color principal de la empresa. El color dorado representa la excelencia y el lujo, transmitiendo una sensación de calidad y distinción.

Figura 21

Isotipo

CONSTRUORO

Ubicación

La ubicación elegida para la sede principal de la empresa inmobiliaria ha sido en el sector "Únete" del cantón Santa Elena, principalmente por factores de cercanía con los clientes y también, este es un sector estratégico para el desarrollo empresarial al no existir competencia en esta ubicación específica.

Figura 22

Ubicación de la empresa



Nota: Figura obtenida de google maps.

Presupuesto

El presupuesto destinado para la creación de esta empresa es de \$628,110.00 considerando todos los costos y gastos que están incluidos en el estudio económico.

Producto

En base a los resultados de las encuestas, una vivienda unifamiliar sería el producto que mayor demanda tendría en este sector, por este motivo se ha diseñado un producto que vaya acorde con los ingresos, capacidades de inversión, y características deseadas por los clientes.

Figura 23

Producto

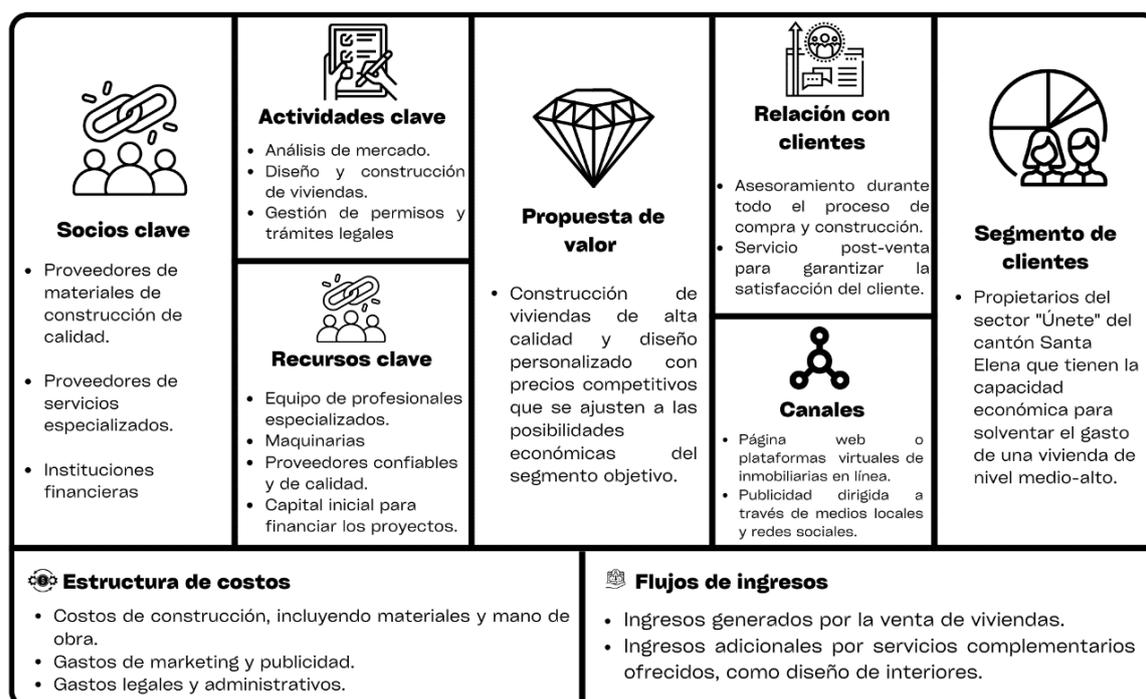


Modelo Canvas

Se ha aplicado este modelo de negocio por la practicidad de su aplicación y su forma de englobar los aspectos principales a considerar al momento de ejecutar un proyecto empresarial. En este modelo se resumen todos los puntos que serán necesarios al momento de ejecutar el proyecto empresarial que se ha planificado, adicionalmente, este modelo permite identificar y comprender de manera sistemática la etapa de planificación, ayudando a definir claramente la propuesta de valor, también, permite analizar el segmento de clientes, los canales de distribución más adecuados y ayuda a evaluar los recursos clave necesarios para llevar a cabo el proyecto, finalmente, en cuanto a las alianzas estratégicas, el modelo canvas orienta a identificar las colaboraciones con otras empresas o instituciones que puedan aportar un valor al proyecto.

Figura 24

Modelo canvas



Cronograma de obra y actividades

Para la ejecución de este proyecto, se consideró realizar dos cronogramas, el primer cronograma contiene el tiempo de fabricación del producto; y en el segundo cronograma, se incluyen las actividades de la ejecución del proyecto en su totalidad con sus etapas de planificación, organización, ejecución y control.

Análisis Financiero

Capacidad de producción

La capacidad de producción va acorde a los clientes potenciales que se encuentran en el sector, en base a esto se hacen las demás proyecciones de inversión, costos, gastos e ingresos considerando que la planificación del proyecto es de 5 años. Para el primer año se considera abarcar el 37% de los clientes potenciales, los cuales serían 6 construcciones las que se realizarían en el primer año y después de esto se realizaría una captación de mercado progresiva que crecerá a lo largo de los 5 años.

Tabla 18

Capacidad de producción

Capacidad de producción					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meses del año	12	12	12	12	12
Casas por construir en el año	6	10	14	18	22
# casas construidas por mes	0.50	0.83	1.17	1.50	1.83

Inversión

A continuación, se detalla la inversión necesaria en los siguientes rubros para la ejecución del proyecto: maquinaria y equipo, equipos de oficina, equipo de cómputo, vehículos y edificio.

Tabla 19

Inversión

Maquinaria y equipo			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Retroexcavadoras	1	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00
Volquetas	2	\$ 80,000.00	\$ 160,000.00
Compactadora	1	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
Hormigonera	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Generador Eléctrico	1	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Vehículos	2	\$ 23,000.00	\$ 46,000.00
Equipo de seguridad	8	\$ 200.00	\$ 1,600.00
Tanque de agua	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Total			\$ 420,600.00
Equipo de oficina			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Sillas	10	\$ 200.00	\$ 2,000.00
Muebles	1	\$ 700.00	\$ 700.00

Aire acondicionado	2	\$ 400.00	\$ 800.00
Teléfono	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Total			\$ 3,510.00
Equipo de computo			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Computadoras	3	\$ 1,200.00	\$ 3,600.00
Plotters & Impresoras	2	\$ 2,200.00	\$ 4,400.00
Total			\$ 8,000.00
Vehículos			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Camionetas	2	\$ 24,000.00	\$ 48,000.00
Total			\$ 48,000.00
Edificio			
Medio	Meses	Costo Mensual	Total
Edificio	12	\$ 7,000.00	\$ 84,000.00
Total		\$ 7,000.00	\$ 84,000.00
Total inversión			\$ 564,110.00

Gastos preoperativos

Tabla 20

Gastos preoperativos

Gastos preoperativos	
Gastos de constitución	\$ 10,000.00
Permisos	\$ 4,000.00
Capital de trabajo	\$ 50,000.00
Total	\$ 64,000.00

Proyección horizontal del capital

Para efectos de la proyección del capital, se estima que en el primer año se ocuparan la parte de la inversión más los gastos de constitución, en cuanto al equipo de cómputo, en el año 3 se realizará una nueva inversión por el motivo de que el tiempo de vida útil de la maquina ya habrá terminado en el periodo indicado.

Tabla 21

Proyección horizontal del capital

Proyección horizontal del capital					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y equipo	\$ 420,600.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de oficina	\$ 3,510.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Vehículos	\$ 48,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de computo	\$ 8,000.00	\$ -	\$ 8,240.00	\$ -	\$ -

Edificio	\$ 84,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 564,110.00	\$ -	\$ 8,240.00	\$ -	\$ -

Depreciación

Para el cálculo de la depreciación se consideró un valor de salvamento del 30% para cada uno de los activos, tomando como referencia proyectos parecidos al presente.

Tabla 22

Depreciación maquinaria y equipo

Valor del activo	\$ 420,600			
Vida útil	10			
V. Salvamento	30%	\$ 126,180		
Maquinaria y equipo				
Año	Valor	D. Periódica	D. Acumulada	V. Libros
1	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 29,442	\$ 391,158
2	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 58,884	\$ 361,716
3	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 88,326	\$ 332,274
4	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 117,768	\$ 302,832
5	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 147,210	\$ 273,390
6	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 176,652	\$ 243,948
7	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 206,094	\$ 214,506
8	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 235,536	\$ 185,064
9	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 264,978	\$ 155,622
10	\$ 420,600	\$ 29,442	\$ 294,420	\$ 126,180

Tabla 23

Depreciación equipo de cómputo

Valor del activo	\$ 8,500			
Vida útil	3			
V. Salvamento	0%	\$ -		
Equipo de cómputo				
Año	Valor	D. Periódica	D. Acumulada	V. Libros
1	\$ 8,500	\$ 2,833	\$ 2,833	\$ 5,667
2	\$ 8,500	\$ 2,833	\$ 5,667	\$ 2,833
3	\$ 8,500	\$ 2,833	\$ 8,500	\$ -

Tabla 24

Depreciación nuevo equipo de cómputo

Valor del activo	\$ 8,240		
Vida útil	3		
V. Salvamento	33.33%	\$ 2,746	

Nuevos equipos de cómputo				
Año	Valor	D. Periódica	D. Acumulada	V. Libros
1	\$ 8,240	\$ 1,831	\$ 1,831	\$ 6,409
2	\$ 8,240	\$ 1,831	\$ 3,662	\$ 4,578
3	\$ 8,240	\$ 1,831	\$ 5,494	\$ 2,746

Tabla 25*Depreciación equipo de oficina*

Equipo de oficina				
Año	Valor	D. Periódica	D. Acumulada	V. Libros
1	\$ 3,510	\$ 491	\$ 491	\$ 3,019
2	\$ 3,510	\$ 491	\$ 983	\$ 2,527
3	\$ 3,510	\$ 491	\$ 1,474	\$ 2,036
4	\$ 3,510	\$ 491	\$ 1,966	\$ 1,544
5	\$ 3,510	\$ 491	\$ 2,457	\$ 1,053

Tabla 26*Depreciación vehículos*

Vehículos				
Año	Valor	D. Periódica	D. Acumulada	V. Libros
1	\$ 48,000	\$ 6,720	\$ 6,720	\$ 41,280
2	\$ 48,000	\$ 6,720	\$ 13,440	\$ 34,560
3	\$ 48,000	\$ 6,720	\$ 20,160	\$ 27,840
4	\$ 48,000	\$ 6,720	\$ 26,880	\$ 21,120
5	\$ 48,000	\$ 6,720	\$ 33,600	\$ 14,400

Tabla 27*Total depreciación*

Total depreciación		
Año	D. Periódica	D. Acumulada
1	\$ 41,487	\$ 41,487
2	\$ 41,487	\$ 82,974
3	\$ 41,487	\$ 124,461
4	\$ 36,653	\$ 161,114
5	\$ 36,653	\$ 197,767
6	\$ 29,442	\$ 227,209

7	\$	29,442	\$	256,651
8	\$	29,442	\$	286,093
9	\$	29,442	\$	315,535
10	\$	29,442	\$	344,977

Activos fijos totales

Tabla 28

Activos fijos totales

Activos fijos totales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos fijos totales	\$ 628,110	\$ 628,110	\$ 628,110	\$ 628,110	\$ 628,110
Depreciación acumulada	\$ -41,487	\$ -82,974	\$ -124,461	\$ -161,114	\$ -197,767
Activos fijos netos	\$ 586,623	\$ 545,136	\$ 503,650	\$ 466,996	\$ 430,343

Amortización

Al amortizar los gastos de constitución, se reconoce su valor como un gasto gradualmente a lo largo del tiempo, reflejando así su contribución en la generación de ingresos y beneficios a lo largo de la vida útil de la empresa.

Tabla 29

Amortización

Amortización					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monto de amortización	\$ 12,800	\$ 12,800	\$ 12,800	\$ 12,800	\$ 12,800
Amortización acumulada	\$ 12,800	\$ 25,600	\$ 38,400	\$ 51,200	\$ 64,000
Gastos preoperativos	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 64,000	\$ 64,000
(-) Amortización acumulada	\$ -12,800	\$ -25,600	\$ -38,400	\$ -51,200	\$ -64,000
Gastos preoperativos netos	\$ 51,200	\$ 38,400	\$ 25,600	\$ 12,800	\$ -

Ingresos y gastos

En esta sección se detallan los ingresos y gastos proyectados para la creación de la empresa constructora.

Proyección de ingresos

La proyección de ingresos está acorde a los resultados del estudio y al aumento gradual de la capacidad de producción anualmente. Adicional a esto se calcula que la variación del precio a lo largo de los años variara en un 3% a partir del año dos.

Tabla 30*Proyección de ingresos*

Proyección de ingresos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Meses efectivos de construcción	12	12	12	12	12
Casas construidas por mes	0.50	0.83	1.17	1.50	1.83
Casas construidas al año	6	10	14	18	22
Variación del precio	0.00%	3%	3%	3%	3%
Precio total de la casa	\$ 62,850	\$ 64,736	\$ 66,678	\$ 68,678	\$ 70,738
Total ingresos	\$ 377,100	\$ 647,355	\$ 933,486	\$ 1,236,202	\$ 1,556,241

Proyección de costos y gastos**Tabla 31***Proyección de costos y gastos*

Proyección de costos y gastos					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nomina directa	\$ 54,348	\$ 56,387	\$ 58,501	\$ 60,695	\$ 62,971
Servicios básicos	\$ 8,200	\$ 8,364	\$ 8,531	\$ 8,702	\$ 8,876
Internet	\$ 600	\$ 612	\$ 624	\$ 637	\$ 649
Movilización	\$ 3,000	\$ 3,060	\$ 3,121	\$ 3,184	\$ 3,247
Suministros	\$ 600	\$ 612	\$ 624	\$ 637	\$ 649
Publicidad	\$ 11,000	\$ 11,220	\$ 11,444	\$ 11,673	\$ 11,907
Seguridad	\$ 4,000	\$ 4,080	\$ 4,162	\$ 4,245	\$ 4,330
Imprevistos	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 5,000
Total gastos	\$ 86,748	\$ 89,335	\$ 92,008	\$ 94,772	\$ 97,630
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación	\$ 41,318	\$ 41,318	\$ 41,318	\$ 36,653	\$ 36,653
Amortización	\$ 12,800	\$ 12,800	\$ 12,800	\$ 12,800	\$ 12,800
Gastos financieros	\$364,731	\$283,790	\$196,373	\$101,963	\$ -
Total otros gastos	\$418,849	\$337,908	\$250,491	\$151,416	\$ 49,453
Total gastos	\$505,598	\$427,242	\$342,499	\$246,188	\$147,083

Planilla de personal

En la planilla de personal se incluyen los costos de las diferentes áreas de la empresa, como son el área administrativa, área de ventas y el área de producción; también se incluye que el aumento del costo será de un 3% anual de acuerdo con los datos del incremento del costo de vida del INEC.

Tabla 32

Planilla del personal

Planilla año 1								Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Descripción del puesto	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo anual	beneficios		deducciones		Total	Total	Total	Total	Total
				Decimo	Vacaciones	IESS 9,45%	aporte patronal 11.15%					
Área administrativa												
Gerente general	1	\$ 3,200	\$ 38,400	\$ 3,200	\$ 1,600	\$ 3,629	\$ 4,397	\$51,226	\$ 53,147	\$ 55,140	\$ 57,207	\$ 59,353
Contador	1	\$ 900	\$ 10,800	\$ 900	\$ 450	\$ 1,021	\$ 1,237	\$14,407	\$ 14,947	\$ 15,508	\$ 16,090	\$ 16,693
Secretaria	1	\$ 900	\$ 10,800	\$ 900	\$ 450	\$ 1,021	\$ 1,237	\$14,407	\$ 14,947	\$ 15,508	\$ 16,090	\$ 16,693
Jefe de recursos humanos	1	\$ 1,200	\$ 14,400	\$ 1,200	\$ 600	\$ 1,361	\$ 1,649	\$19,210	\$ 19,930	\$ 20,677	\$ 21,453	\$ 22,257
Subtotal área administrativa	4	\$ 6,200	\$ 74,400	\$ 6,200	\$ 3,100	\$ 7,031	\$ 8,519	\$99,250	\$ 102,971	\$106,833	\$110,839	\$114,996
Área de ventas				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Vendedores	2	\$ 800	\$ 19,200	\$ 1,600	\$ 800	\$ 1,814	\$ 2,198	\$25,613	\$ 26,573	\$ 27,570	\$ 28,604	\$ 29,676
Subtotal área de ventas	2	\$ 800	\$ 19,200	\$ 1,600	\$ 800	\$ 1,814	\$ 2,198	\$25,613	\$ 26,573	\$ 27,570	\$ 28,604	\$ 29,676
Área de producción				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingenieros	1	\$ 2,000	\$ 24,000	\$ 2,000	\$ 1,000	\$ 2,268	\$ 2,748	\$34,016	\$ 35,292	\$ 36,615	\$ 37,988	\$ 39,413
Arquitecto	1	\$ 2,000	\$ 24,000	\$ 2,000	\$ 1,000	\$ 2,268	\$ 2,748	\$34,016	\$ 35,292	\$ 36,615	\$ 37,988	\$ 39,413
Maestro de obra	1	\$ 720	\$ 8,640	\$ 720	\$ 360	\$ 816	\$ 989	\$12,246	\$ 12,705	\$ 13,181	\$ 13,676	\$ 14,189
Albañiles	3	\$ 720	\$ 25,920	\$ 2,160	\$ 1,080	\$ 2,449	\$ 2,968	\$35,297	\$ 36,621	\$ 37,994	\$ 39,419	\$ 40,897
Peones	4	\$ 720	\$ 34,560	\$ 2,880	\$ 1,440	\$ 3,266	\$ 3,957	\$46,823	\$ 48,579	\$ 50,401	\$ 52,291	\$ 54,252
Subtotal área de producción	10	\$ 2,160	\$ 69,120	\$ 5,760	\$ 2,880	\$ 6,532	\$ 7,914	\$94,366	\$ 97,905	\$101,576	\$105,385	\$109,337
Total planilla	16	\$ 9,160	\$ 162,720	\$ 13,560	\$ 6,780	\$ 15,377	\$ 18,631	\$54,348	\$ 56,387	\$ 58,501	\$ 60,695	\$ 62,971

Materia prima y costos indirectos de fabricación

Los costos directos incluyen la materia prima para la ejecución de las obras, los costos indirectos hacen referencia a los imprevistos que se deben considerar siempre al momento de realizar una obra; a partir del año dos se estima que la inflación provocará un aumento del 2% en los costos y es por este motivo que se proyecta de la siguiente manera:

Tabla 33

Materia prima y costos indirectos de fabricación

Cálculo de materia prima y costos indirectos de fabricación											
Inflación del 2% anual	Año 1			Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
Descripción	Cant.	c. Unitario	c. Total	Cant.	c. Total	Cant.	c. Total	Cant.	c. Total	Cant.	c. Total
Limpieza de terreno	6	\$ 360	\$ 2,160	10	\$ 3,671	14	\$ 5,243	18	6,876	22	\$ 8,572
Movimientos de tierras	6	\$ 1,357	\$ 8,143	10	\$ 13,843	14	\$ 19,768	18	25,924	22	\$ 32,319
Base y columnas	6	\$ 3,053	\$ 18,321	10	\$ 31,145	14	\$ 44,476	18	58,327	22	\$ 72,714
Estructura	6	\$ 11,231	\$ 67,383	10	\$ 114,552	14	\$ 163,580	18	214,523	22	\$ 267,439
Mampostería	6	\$ 3,911	\$ 23,468	10	\$ 39,896	14	\$ 56,972	18	74,714	22	\$ 93,144
Cerámica	6	\$ 5,143	\$ 30,861	10	\$ 52,463	14	\$ 74,918	18	98,249	22	\$ 122,484
Revestimiento	6	\$ 11,172	\$ 67,032	10	\$ 113,955	14	\$ 162,727	18	213,405	22	\$ 266,045
Techo	6	\$ 2,559	\$ 15,353	10	\$ 26,099	14	\$ 37,270	18	48,877	22	\$ 60,933
Instalaciones sanitarias	6	\$ 2,923	\$ 17,539	10	\$ 29,817	14	\$ 42,579	18	55,839	22	\$ 69,612
Carpintería y madera	6	\$ 7,591	\$ 45,545	10	\$ 77,426	14	\$ 110,564	18	144,997	22	\$ 180,763
Sistema eléctrico	6	\$ 6,815	\$ 40,890	10	\$ 69,512	14	\$ 99,264	18	130,177	22	\$ 162,288
Total MP	\$	336,694	\$ 336,694	\$	572,381	\$	817,360	\$	1,071,909	\$	1,336,313
Costos indirectos de fabricación											
Imprevistos	6	\$ 5,000	\$ 30,000	10	\$ 51,000	14	\$ 72,828	18	95,509	22	\$ 119,068
Total CIF	\$	30,000	\$ 30,000	\$	51,000	\$	72,828	\$	95,509	\$	119,068

Costos directos e indirectos

En esta tabla se incluye la suma de los costos directos e indirectos de fabricación anual del producto que oferta la empresa; sin embargo, para este proyecto en específico, se considera únicamente el 50% de los costos directos e indirectos anuales ya que, con este adelanto por parte de los clientes, es suficiente para llevar a cabo una obra; el otro 50% restante se puede cobrar al finalizar la obra sin afectar el proceso de producción.

Tabla 34

Total costos directos e indirectos

Total costos directos e indirectos					
Detalle	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Costos directos	\$187,052	\$317,989	\$454,089	\$595,505	\$742,396
Costos indirectos	\$ 16,667	\$ 28,333	\$ 40,460	\$ 53,060	\$ 66,149
Total costos	\$203,719	\$346,323	\$494,549	\$648,565	\$808,545

Financiamiento

El monto de inversión para ejecutar el proyecto será de \$628,110; de los cuales un 70% será de financiamiento externo y el 30% será aportación propia; la tasa de interés manejada para el proyecto será del 8% ya que es el porcentaje más adecuado encontrado en el mercado por un periodo de 5 años.

Tabla 35

Monto de inversión

Inversión	\$628,110.00	
Banco	\$439,677.00	70%
Propio	\$188,433.00	30%
Préstamo	\$439,677.00	
Meses	5	
Tasa	8%	
Pago periódico	\$-110,119.94	

Tabla 36

Amortización del préstamo

Amortización anual				
Periodo	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo
0				\$439,677.00
1	\$-110,119.94	\$ 35,174.16	\$-74,945.78	\$364,731.22
2	\$-110,119.94	\$ 29,178.50	\$-80,941.45	\$283,789.77

3	\$-110,119.94	\$ 22,703.18	\$-87,416.76	\$196,373.01
4	\$-110,119.94	\$ 15,709.84	\$-94,410.10	\$101,962.91
5	\$-110,119.94	\$ 8,157.03	\$-101,962.91	\$ -

Estados financieros proyectados

Tabla 37

Estado de resultado proyectado

Estado de resultado proyectado					
Detalle	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ventas totales	\$ 377,100	\$ 647,355	\$ 933,486	\$ 1,236,202	\$ 1,556,241
Costos directos	\$ 187,052	\$ 317,989	\$ 454,089	\$ 595,505	\$ 742,396
Utilidad bruta	\$ 190,048	\$ 329,366	\$ 479,397	\$ 640,697	\$ 813,845
Costos indirectos	\$ 16,667	\$ 28,333	\$ 40,460	\$ 53,060	\$ 66,149
Utilidad operativa	\$ 173,381	\$ 301,032	\$ 438,937	\$ 587,637	\$ 747,696
Depreciación y amortización	\$ 54,118	\$ 54,118	\$ 54,118	\$ 49,453	\$ 49,453
Gastos financieros	\$ -74,946	\$ -80,941	\$ -87,417	\$ -94,410	\$ -101,963
Utilidad antes de impuesto	\$ 44,317	\$ 165,973	\$ 297,403	\$ 443,773	\$ 596,280
15% trabajadores	\$ 6,648	\$ 24,896	\$ 44,610	\$ 66,566	\$ 89,442
Impuesto a la renta 25%	\$ 11,079	\$ 41,493	\$ 74,351	\$ 110,943	\$ 149,070
Utilidad neta	\$ 26,590	\$ 99,584	\$ 178,442	\$ 266,264	\$ 357,768

Tabla 38

Flujo de caja proyectado

Flujo de caja proyectado						
Detalle	Año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ventas totales		\$ 377,100	\$ 647,355	\$ 933,486	\$ 1,236,202	\$1,556,241
Costos directos		\$ 187,052	\$ 317,989	\$ 454,089	\$ 595,505	\$ 742,396
Costos indirectos		\$ 16,667	\$ 28,333	\$ 40,460	\$ 53,060	\$ 66,149
Flujo operativo		\$ 173,381	\$ 301,032	\$ 438,937	\$ 587,637	\$ 747,696
Crédito bancario	\$ 439,677					
Aporte propio	\$ 188,433					
Ingresos no operativos	\$ 628,110	\$ -				
Inversiones		\$ -	\$ -	\$ 8,240	\$ -	\$ -
Pago de dividendos		\$ -74,946	\$ -80,941	\$ -87,417	\$ -94,410	\$ -101,963
Impuestos		\$ 17,727	\$ 66,389	\$ 118,961	\$ 177,509	\$ 238,512
Depreciación		\$ 54,118	\$ 54,118	\$ 54,118	\$ 49,453	\$ 49,453
Valor de salvamento						\$ 293,421
Egresos no operativos	\$ -	\$ -92,673	\$ -147,331	\$ -198,138	\$ -271,919	\$ -340,475
Flujo no operativo	\$ 628,110	\$ 92,673	\$ -147,331	\$ -198,138	\$ -271,919	\$ -340,475
Flujo neto	\$ -628,110	\$ 266,053	\$ 153,702	\$ 240,799	\$ 315,717	\$ 407,221
Flujo neto acumulado	\$ -628,110	\$ -362,057	\$ -208,355	\$ 32,445	\$ 348,162	\$ 755,384

Análisis financiero

Tabla 39

Cálculo del VAN (Valor Actual Neto)

VAN	
INVERSION	\$ -628,110.00
VP1	\$ 237,547.74
VP2	\$ 122,530.10
VP3	\$ 171,396.32
VP4	\$ 200,644.12
VP5	\$ 231,068.39
RESULTADO	\$ 335,076.67

Tabla 40

Análisis financiero

TASA	12%
VAN	\$335,076.67
TIR	30%
R B/C	1.53
PRI	3 AÑOS

Para el cálculo del *VAN* se aplicó una tasa del 12% que representa el costo de oportunidad de la inversión y permite evaluar la rentabilidad del proyecto en relación con esa tasa de descuento; de acuerdo con el resultado se espera que el proyecto genere un flujo de efectivo positivo en el transcurso de 5 años.

En cuanto a la *TIR* (Tasa Interna de Retorno) de este proyecto, el resultado indica que la tasa de rendimiento esperada es de un 30%. Es decir que, se espera obtener un retorno del 30% de la inversión en términos porcentuales; como la TIR es mayor que la tasa de descuento se considera que el proyecto es viable y rentable.

La *R B/C* (Relación Beneficio/Costo) señala que si el resultado es superior a 1 el proyecto tiene el potencial de generar beneficios económicos y es considerado rentable. En este caso la R B/C de 1.53 significa que, por cada unidad monetaria invertida en el proyecto, se espera obtener 1.53 unidades monetarias de beneficio.

Finalmente, para el cálculo del *PRI* (Periodo de recuperación de la inversión) se consideró el ultimo flujo de efectivo negativo y el primer flujo de efectivo positivo, en los resultados se evidencio que a partir del tercer año se comenzara a obtener beneficios en este proyecto.

Conclusiones

De acuerdo al análisis de la situación actual del mercado de la construcción en el cantón, es posible concluir que las microempresas en sus categorías de anónimas y sociedad por acciones simplificadas han tenido un mal año económico, cerrando el año fiscal en negativo con pérdidas de hasta 55.000\$; sin embargo un pequeño sector de las compañías pequeñas anónimas han tenido utilidades de alrededor de 31.000\$; Esto señala que aunque la situación económica de las empresas de construcción en el cantón ha sido desafiante, la existencia de empresas que han logrado obtener utilidades indica que aún hay posibilidades de éxito en el mercado.

En cuanto a las necesidades de servicios de construcción en el cantón, el producto más demandado es el de las viviendas unifamiliares; en base a esto se puede afirmar que una empresa constructora tiene mayores posibilidades de lograr rentabilidad si se enfoca en identificar y atender a aquellos clientes potenciales que se ajusten a las características necesarias para adquirir una vivienda. Al dirigir sus esfuerzos hacia este segmento específico de la población se reduce el gasto innecesario de recursos y se aumentan las posibilidades de éxito en un nicho no atendido.

La realización de la propuesta para establecer una empresa constructora en el cantón concluye que el mercado objetivo es reducido y altamente selectivo, ya que los clientes potenciales valoran características específicas que se alinean con sus necesidades; en cuanto al análisis financiero, es posible señalar que una inversión para una empresa de estas características tiene una recuperación relativamente rápida, considerando que el periodo de recuperación será de 3 años; de igual manera, con el retorno de la inversión del 30% se asume que la inversión se recuperaría ejecutando estrategias de marketing y ventas efectivas.

Finalmente, el análisis de mercado y financiero respalda la viabilidad de establecer una empresa constructora en el cantón, siempre y cuando se adapte a las necesidades y características de los clientes potenciales.

Recomendaciones

En primer lugar, es recomendable observar de cerca el comportamiento de las empresas constructoras que logran obtener beneficios a pesar de las dificultades del mercado para conocer cuáles son las estrategias aplicables que se pueden mejorar en el proyecto actual; adicionalmente es vital conocer quiénes son los competidores a los cuales se enfrenta una empresa, para que, con esta información, ofrecer un valor agregado e innovar en la forma de ofrecer el servicio de construcción en el cantón.

También se recomienda continuar con el análisis de los clientes potenciales, para identificar de manera más precisa sus necesidades, preferencias y características para desarrollar nuevas estrategias de segmentación de mercado y personalizar la oferta de la empresa constructora en función de los diferentes perfiles de clientes identificados. Estas recomendaciones ayudarán a desarrollar una propuesta de valor diferenciada, satisfacer las necesidades del mercado objetivo y mantenerse competitivos en un entorno desafiante.

Finalmente, es importante investigar las nuevas tendencias del mercado, tales como, la actualización de los precios, las necesidades de los clientes, las leyes financieras y demás factores internos y externos que representen una oportunidad para potenciar el desarrollo de una empresa constructora en el cantón, para que esta actualización de conocimiento obtenga como consecuencia una aplicación de estrategias efectivas empresariales y mejora en el proceso de ventas para un aumento de beneficios económico.

Referencias

- Almonte, K. S. (08 de 11 de 2021). *Blogs EOI* . Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/karlasugeilyalmonte/2011/12/15/mercado-oferta-y-demanda/>
- Alvarado, M., & Betancourt, T. (2019). *Investigación de mercados*. Republica Dominicana: UAPA.
- Araujo, L. (2022). DEMANDA, OFERTA Y PRECIO DE MAÍZ AMARILLO EN MÉXICO 2012-2021. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 13. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/141/14173239008/>
- Barsellini, E. (31 de Mayo de 2022). Evaluación de viabilidad financiera para un desarrollo un inmobiliario en Málaga, Andalucía, España. Buenos Aires, Argentina.
- Borja, A., Carvajal, H., & vite., H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*, 14.
- Carrera, F., Vaca, A., & Rodas, R. (2019). *Plan de negocios*. Guayaquil: Compás.
- Cevallos, V. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento*. Guayaquil: CIDE.
- Chuga, I. L. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa constructora de viviendas, ubicada en la ciudad de Ibarra, Ecuador, en el año 2022. Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- Contreras, R. (2020). *Libro de finanzas*. Obtenido de <https://www.librodefinanzas.com/2020/05/periodo-de-recuperacion.html>
- Domínguez, L. F. (Febrero de 2023). Plan de negocios para la creación de un taller automotriz en el cantón Santa Elena, año 2022. Santa Elena, Ecuador.
- García, L., Carnero, J., & Seminario, M. (2021). Gestión empresarial de Asociaciones de banano orgánico del Valle del Chira, Sullana-Perú. *Redalyc*, 12. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28068276031/>

- Granda, N. B. (2020). ANÁLISIS FINANCIERO: FACTOR SUSTANCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES EN UNA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL . *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, 6.
- Janneth Viñán, M. P. (2018). *Proyectos de Inversión: un enfoque práctico*. Chimborazo: ESPOCH.
- Ley de compañías. (Diciembre de 2017).
- Ley orgánica de ordenamiento territorial, uso y gestión de suelo. (2016). *Ley orgánica de ordenamiento territorial, uso y gestión de suelo*. Quito.
- Martínez, L., Farfán, E., & Osto, R. (2022). Un acercamiento epistémico a la administración por objetivos. *Redalyc*, 13. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/257/25773955006/>
- Martínez, R. L. (2021). *Universidad Nacional Autónoma de México* . Obtenido de http://economia.unam.mx/ea20212/INSTRUMENTALES/LOPEZ_MART%C3%8DNEZ_REYNALDO_%20EVALUACI%C3%93N%20FINANCIERA%20D E%20PROYECTOS.pdf
- Mesura, H. M. (2020). Estudio de mercado y plan de negocios "Panoli". Cuyo, Argentina.
- MIDUVI - Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. (2023). *Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda*. Obtenido de <https://www.habitatyvivienda.gob.ec/documentos-normativos-nec-norma-ecuatoriana-de-la-construccion/>
- Moncayo, Y., Salazar, M., & Avalos, V. (2021). El estudio de mercado como estrategia para el desarrollo de productos en el sector rural. Caso de estudio Parroquia Bayushig. *Polo del Conocimiento*, 17.
- Moreno Monsalve, N. A. (2018). *Introducción a la gerencia de proyectos: conceptos y aplicación*. Bogotá: EAN.
- Prado, E. G. (2020). *Empresa y administración* . Madrid: Paraninfo.
- Sampieri, H. (2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (Quinta ed.). México: The McGraw-Hil.

- Señalín Morales, L. O., Olaya Cum, R. L., & Herrera Peña, J. N. (2020). Gestión presupuestaria y planificación empresarial: algunas reflexiones. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10.
- Silva, L. (2023). Estudio de mercado para la demanda de comida saludable en el cantón La libertad 2022. Ecuador.
- Thompson, I. (Junio de 2019). *Promonegocios*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercado/meta-mercado.html>
- Universidad de Guanajuato. (2021). *Métodos de evaluación de los proyectos de inversión*. Obtenido de <https://blogs.ugto.mx/contador/clase-digital-5-metodos-de-evaluacion-de-los-proyectos-de-inversion/>
- Vargas, J., & Cardenaz, R. (2019). El Presupuesto en la Gestión Financiera de las Mpymes Asistido por el Proceso Administrativo como Herramienta Competitiva. *Redalyc*, 28. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5346/534664575005/>
- Virreira, M. (2020). *EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Santa Cruz: UPSA.

Apéndice

Apéndice 1

Matriz de consistencia.

Título:	Problema:	Objetivos:	Idea por defender:	VARIABLES:	Dimensiones:	Indicadores:	Metodología
Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.	¿Cuál es la viabilidad de la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena?	Objetivo general: Evaluar la viabilidad de la creación de una empresa constructora mediante un estudio de mercado en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena	Es esencial llevar a cabo un estudio de mercado con el fin de evaluar la viabilidad de la creación de una compañía de construcción en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena.	Variable independiente: Estudio de mercado	Dimensiones VI:	Indicadores VI:	Enfoque: Cualitativo Cuantitativo Alcance: Descriptivo. Método de la investigación: Analítico Deductivo Estadístico. Diseño de muestreo: Población y Muestra. Técnica e instrumentos de recolección de datos: Encuestas y entrevistas
		Mercado			Mercado meta		
					Análisis de la Oferta		
					Análisis de la Demanda		
		Gestión Empresarial			Plan empresarial		
					Objetivos		
					Presupuesto		
		Análisis Financiero			VAN (Valor actual neto)		
					TIR (Tasa interna de retorno)		
					ROI (Retorno de la inversión)		

Apéndice 2

Cuestionario de encuestas a propietarios del terreno del sector "Únete" del cantón Santa Elena

 UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA 	
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	
Objetivo:	Evaluar la viabilidad de la creación de una empresa constructora mediante un estudio de mercado en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena
Estimado encuestado, la presente encuesta, se desarrolla con fines de investigación y educativos. Es de carácter anónimo. Por favor marque su respuesta con una "X" en el espacio respectivo. Le agradecemos su predisposición de antemano	
Sexo	
Masculino	Femenino
	GLBTI+
Edad	
a) 18 – 25	b) 25 – 35
	c) 35 - 45
	d) Mayor de 45
Nivel de ingresos	
a) Menos de 1.000\$	b) Entre 1.001\$ y 3.000\$
	c) Entre 3.001\$ y \$6.000\$
	d) Más de 6.001\$
Nivel de estudios	
a) No estudio	b) Primaria
	c) Secundaria
	d) Bachillerato
e) Educación técnica o tecnológica superior	f) Universidad
	g) Postgrado
	h) Doctorado
Estado civil	
a) Soltero	b) Casado
	c) Divorciado
	d) Viudo
1. ¿Cuánto tiempo lleva siendo propietario de un terreno en este sector?	
a) 6 meses	b) 1 año
	c) 2 años
	d) 3 años
2. ¿Tiene planes de construir en su terreno en un futuro cercano? Si su respuesta es negativa la encuesta finaliza en esta pregunta.	
a) Sí, en los próximos 3 meses	b) Sí, en los próximos 6 meses
	c) Sí, en el próximo año
	d) No tengo planes de construcción por el momento
3. ¿Cuál es el tipo de construcción que tiene en mente para su terreno?	
a) Casa unifamiliar	b) Edificio de departamentos
	c) Edificio comercial
4. De las siguientes opciones, ¿cuál de estas empresas constructoras reconoce en el cantón?	
a) Marevista	b) Ingeotop
	c) Construveco
	d) Montproject
e) Conspropen	f) Consbaloor
	g) Otro
	h) Ninguna
5. ¿Contrataría alguna empresa constructora para ejecutar su proyecto de construcción? Si su respuesta es negativa la encuesta finaliza en esta pregunta.	
a) Si.	b) No.

6. ¿Qué factores considera más importantes a la hora de elegir una empresa constructora para un proyecto?							
a) Experiencia y reputación en el mercado		b) Calidad de los materiales utilizados		c) Cumplimiento de plazos de entrega		d) Precios competitivos	
7. ¿Qué servicios o características le gustaría que una empresa constructora ofrezca?							
a) Diseño arquitectónico personalizado		b) Gestión de permisos y trámites legales		c) Calidad en los acabados y materiales utilizados		d) Facilidades de pago	
8. ¿Cuál es su capacidad para invertir en la construcción de una edificación en su terreno?							
a) Alta, puedo invertir sin problemas		b) Moderada, podría necesitar financiamiento adicional		c) Limitada, no tengo capacidad para invertir en este momento			
9. ¿Cuál es la forma principal de financiar la construcción de su vivienda?							
a) Ahorros personales		b) Crédito Bancario		c) BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)			
10. ¿Cuál es el rango de presupuesto aproximado que puede destinar a un proyecto de construcción?							
a) 1.000\$ o menos		b) De 1.000\$ a 5.000\$		c) De 5.000\$ a 15.000\$		d) Más de 15.000\$	

Apéndice 3

Guía de entrevista a profesionales en el sector de la construcción en el cantón

Objetivo: Evaluar la viabilidad de la creación de una empresa constructora mediante un estudio de mercado en el cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena

1. ¿Cómo describiría usted la evolución del mercado inmobiliario en los últimos 5 años en el cantón Santa Elena?

.....

2. Según su experiencia, ¿ha aumentado o disminuido la demanda de servicios de construcción en el cantón Santa Elena en los últimos 5 años?

.....

3. ¿Ha notado usted un aumento, disminución o estabilidad en la oferta de empresas constructoras en el cantón Santa Elena durante los últimos 5 años?

.....

4. ¿Considera que existen oportunidades para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena?

.....

5. Desde su punto de vista, ¿cuáles son los servicios o productos más demandados por los clientes en el mercado inmobiliario del cantón Santa Elena?

.....

6. ¿Cuáles son las tendencias actuales que percibe en el mercado inmobiliario del cantón Santa Elena, como la construcción de viviendas o edificios?

.....

7. En su opinión, ¿considera que la población del cantón tiene la capacidad económica para contratar los servicios de una empresa constructora?

.....

8. ¿Cree que las condiciones económicas actuales son favorables para la creación de una nueva empresa constructora en el cantón Santa Elena?

.....

9. ¿Cuál es su percepción acerca del comportamiento de los precios de la vivienda en el mercado inmobiliario del cantón Santa Elena en los últimos años?

.....

10. ¿Qué recomendaciones daría usted a una nueva empresa constructora que desee ingresar al mercado inmobiliario del cantón Santa Elena?

.....

Apéndice 4

Certificado antiplagio



Biblioteca General

Formato No. BIB-009

CERTIFICADO ANTIPLAGIO

La Libertad, 20 de Julio de 2023

012-TUTOR-JPM-2023

En calidad de tutor del trabajo de titulación denominado “**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA EN EL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA**”, elaborado por el estudiante Pincay Soriano Ronald Mauricio , egresado de la Carrera de **Administración de Empresas**, de la Facultad de Ciencias **Administrativas** de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de **Licenciado en Administración de Empresas**, me permito declarar que una vez analizado en el sistema antiplagio, luego de haber cumplido con los requerimientos de valoración, el presente proyecto, se encuentra con 2% de la valoración permitida, por consiguiente se procede a emitir el presente certificado.

Adjunto el reporte de análisis.

Atentamente,



JOSE GIOVANNI
PALACIOS MELÉNDEZ

Ing. José Palacios Meléndez

C.I. 0201296639

DOCENTE TUTOR

Apéndice 5

Compilatio antiplagio

CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

TESIS PINCAY SORIANO RONALD MAURICIO

2%
!
< 1%
Texto entre comillas

0%
similitudes entre comillas

< 1%
Idioma no reconocido

Nombre del documento: TESIS PINCAY SORIANO RONALD MAURICIO .docx ID del documento: dc02cec2f0093dead6e7c954a526d49ead58ec28 Tamaño del documento original: 10,85 MB	Depositante: JOSE GIOVANNI PALACIOS MELENDEZ Fecha de depósito: 17/7/2023 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 17/7/2023	Número de palabras: 17.059 Número de caracteres: 115.249
--	---	---

Ubicación de las similitudes en el documento:

Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	biblio.flacoandes.edu.ec https://biblio.flacoandes.edu.ec/libros/digital/57830.pdf 4 Fuentes similares	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (157 palabras)
2	repositorio.upse.edu.ec Canales de distribución y relación con los clientes para la L... https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/6123/1/JPSE-TAE-2021-0064.pdf 10 Fuentes similares	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (118 palabras)
3	repositorio.upse.edu.ec Canales de distribución y relación con los clientes para la L... https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/6173/1/JPSE-TAE-2021-0076.pdf 8 Fuentes similares	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (96 palabras)
4	Documento de otro usuario #a275a3 El documento proviene de otro grupo 2 Fuentes similares	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (76 palabras)
5	1library.co Top PDF Modelo de gestión administrativa para la comuna Manantial d... https://1library.co/titulo/modelo-de-gestion-administrativa-para-la-comuna-manantial-de-chanduy-parr... 8 Fuentes similares	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (71 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	G-1_FINANZAS_PARA_LA_ECONOMIA proyecto final...docx G-1_FINANZAS ... #e59282 El documento proviene de mi grupo	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (14 palabras)
2	dSPACE.ucuenca.edu.ec Estudio comparativo de las metodologías para planes de or... http://dSPACE.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/29310/3/Trabajo de Titulación.pdf.txt	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (20 palabras)
3	www.redalyc.org El Presupuesto en la Gestión Financiera de las Mypmes Asistido ... https://www.redalyc.org/journal/5346/534664575005/	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (16 palabras)
4	dSPACE.ups.edu.ec Los préstamos hipotecarios otorgados por el IESS a sus afiliados... http://dSPACE.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9991/1/JPSE-QT03063.pdf	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (13 palabras)
5	www.habitatyvivienda.gob.ec https://www.habitatyvivienda.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/2021-06-24-NEC-SB-IG-Publicación ...	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (10 palabras)

Fuentes ignoradas

Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Documento de otro usuario #40b1c2 El documento proviene de otro grupo	1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : 1% (197 palabras)
2	leap.unep.org Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión de Suelo. ... https://leap.unep.org/countries/ec/national-legislation/ley-organica-de-ordenamiento-territorial-uso-y-...	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (168 palabras)
3	www.dSPACE.uce.edu.ec http://www.dSPACE.uce.edu.ec/bitstream/25000/27894/1/FCA-CPO-ORTEGA_LICETH.pdf	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (157 palabras)
4	Documento de otro usuario #26b6fc El documento proviene de otro grupo	< 1%	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #ccc; position: relative;"><div style="width: 10%; height: 100%; background-color: #800000;"></div></div>	Palabras idénticas : < 1% (150 palabras)

Apéndice 6

Cronograma UIC 2023-1

		PERÍODO ACADÉMICO 2023-1																	
		2023							2023										
		ABRIL		MAYO			JUNIO			JULIO				AGOSTO					
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
No.	Actividades planificadas	17-22	24-29	1-6	8-13	15-20	22-27	29MAY-3JUN	5-10	12-17	19-24	26JUN-1JUL	3-8	10-15	17-22	24-29	31jul-5ag	7-12	FECHA
	Presentación de																		
	Designación de tutores y especialistas																		
	Aprobación de temas																		
1	Desarrollo de los Trabajos de Integración Curricular:																		
2	Introducción																		
3	Capítulo I Marco Referencial																		
4	Capítulo II Metodología																		
5	Capítulo III Resultados y Discusión																		
6	Conclusiones, Recomendaciones y Resumen																		
7	Certificado Antiplagio																		
8	Entrega de informe por parte de los tutores																		14 de julio
9	Entrega de archivo digital del TIC a profesor guía																		
10	Entrega de oficios a los especialistas																		
11	Revisión y calificación de los trabajos																		
12	Informe de los especialistas (calificación en rúbrica)																		Hasta 28 de julio
13	Entrega de archivo digital del Trabajo final a la profesora guía																		
14	Sustentación de los Trabajos de Integración Curricular																		2y 3 de agosto
15	Aplicación recuperación y publicación de resultados																		4 de agosto
16	Ingreso de calificaciones en SGA																		
17	Creación de nómina de estudiantes aprobados y reprobados al final del PAO 2023-1																		
18	Entrega de Informe final del docente Guía al Director																		10 de agosto

Apéndice 7

Solicitud de aprobación del tema



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Oficio No. 015-JPM-CAE-2023

La Libertad, 16 de mayo de 2023

Licenciado

José Xavier Tomalá Uribe, MSc.

Director de la Carrera Administración de Empresas

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

En su despacho.-

De mi consideración:

Estimado director, en atención al Memorando 118-JXTU-CAE-2023 informo a usted que, una vez realizada la revisión y análisis, por parte de tutor y especialista, de la propuesta de investigación para el trabajo de titulación del estudiante Pincay Soriano Ronald Mauricio, del paralelo 8/1, denominado "Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en la provincia de Santa Elena", se ha considerado cambiar el título del mismo por: "Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena".

Por lo antes expuesto, solicito comedidamente la aprobación del tema modificado.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,



Creado electrónicamente por:
JOSE GIOVANNI
PALACIOS MELÉNDEZ

MSc. Jose Palacios Meléndez

Profesor Tutor

c/c Comisión de titulación ADE

Archivo



Creado electrónicamente por:
JOHNNY JAVIER REYES
DE LA CRUZ

Ing. Johnny Reyes De La Cruz MSc.

Profesor Especialista

Apéndice 8

Solicitud de validación de instrumentos



Facultad de Ciencias Administrativas Administración de Empresas

La Libertad, 26 junio de 2023

Caamaño Lopez Libi Carol, MSc.
Docente de la Carrera de Administración de Empresas

Reciba un cordial saludo.

Yo **Pincay Soriano Ronald Mauricio** con C.I. 2450295577, estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, conocedor de su alta capacidad profesional, me permito solicitar a usted, su valiosa colaboración como experto en validación de los instrumentos de recolección de datos para su respectiva aplicación del área de competencia, importante para el desarrollo de la siguiente investigación: **"Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena."**, trabajo presentado como requisito para obtener el título de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Estatal Península de Santa Elena, bajo la tutoría académica de **Palacios Meléndez José Giovanni MSc.** Adjunto la matriz tanto de consistencia y el formato de los instrumentos.

Agradeciendo de antemano su colaboración, me suscribo a usted.

Atentamente.

Pincay Soriano Ronald Mauricio
C.I.: 2450295577

UPSE, crece sin límites

Apéndice 9

Informe de validación de instrumentos



Facultad de Ciencias Administrativas Administración de Empresas

FICHA DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

1. DATOS GENERALES:

Título de la investigación: Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

Autor del instrumento: Pincay Soriano Ronald Mauricio

Nombre del instrumento: Entrevista

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
2. CLARIDAD	Está formado con lenguaje apropiado.					✓
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas medibles.					✓
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					✓
4. ORGANIZACIÓN	Existe una secuencia lógica.					✓
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					✓
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de la investigación.					✓
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos de la investigación.					✓
8. COHERENCIA	Sistematizada con las dimensiones e indicadores.					✓
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					✓
10. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación					✓

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- (✓) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
 (✓) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado y nuevamente validado.

Lugar y fecha:

Firma del Experto Informante
Caamaño López Libi Carol, MSc.

Apéndice 10

Informe 2 de validación de instrumentos



Facultad de Ciencias Administrativas Administración de Empresas

FICHA DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

1. DATOS GENERALES:

Título de la investigación: Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

Autor del instrumento: Pincay Soriano Ronald Mauricio

Nombre del instrumento: Encuesta

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formado con lenguaje apropiado.					✓
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas medibles.					✓
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					✓
4. ORGANIZACIÓN	Existe una secuencia lógica.					✓
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					✓
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de la investigación.					✓
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación.					✓
8. COHERENCIA	Sistematizada con las dimensiones e indicadores.					✓
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					✓
10. PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación					✓

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- (✓) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado y nuevamente validado.

Lugar y fecha:

Firma del Experto Informante
Caamaño López Libi Carol, MSc.

Apéndice 11

Certificado de validación de instrumentos



Facultad de Ciencias Administrativas
Administración de Empresas

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

A QUIEN INTERESE CERTIFICO QUE:

Habiendo revisado los instrumentos a ser aplicados en el Trabajo de Integración Curricular titulado: “Estudio de mercado para la creación de una empresa constructora en el cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.” planteado por el estudiante **Pincay Soriano Ronald Mauricio**, doy por validado los siguientes formatos presentados.

1. Encuesta.
2. Entrevista.

Las herramientas anteriormente mencionadas reflejan pertinencia en las preguntas en base al tema planteado, además se ajustan a la información que necesita recabarse para los fines del tema especificado por el estudiante.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad autorizando al peticionario de el uso necesario de este documento que más convenga a su interés.

La Libertad, 28 de junio de 2023

Caamaño López Libi Carol, MSc.

Docente de la Carrera de Administración de Empresa

UPSE, crece sin límites

Apéndice 12

Resolución N° 0908072022-GADMSE-CM. creación del sector "Únete" en el cantón Santa Elena



ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE
Santa Elena
Canton de Guayaquil

RESOLUCION N° 0908072022-GADMSE-CM.

EL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE SANTA ELENA

CONSIDERANDO

Que en el Capítulo Segundo, de los Derechos del Buen Vivir, Sección Sexta, Hábitat y Vivienda, de la Carta Magna, el Art. 30 determina que las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica;

Que el numeral 26 del Art. 66 ibidem, garantiza a las personas el derecho a la propiedad en todas sus formas, con función y responsabilidad social y ambiental. El derecho al acceso a la propiedad se hará efectivo con la adopción de políticas públicas, entre otras medidas;

Que el Art. 470 del Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralizada establece que se considera fraccionamiento o subdivisión urbana la división de terreno en dos o más lotes con frente o acceso a alguna vía pública existente o en proyecto;

Que dentro de las competencias asignadas a la Coordinación de Proyección y Planificación Territorial, y con la finalidad de atender las necesidades presentadas por la población del Cantón Santa Elena, de tener un espacio para vivir dignamente, se procede a la **CREACION DE LA LOTIZACION K3, CREACION, REUBICACION, Y RESCILIACION DE SOLARES** y en coordinación con el personal técnico de Planificación territorial, líderes de las personas beneficiarias de la lotización, se realizó la inspección en sitio donde la Consultoría encargada del levantamiento topográfico determinó el área de 241.081 metros cuadrados, en donde no existe construcción alguna, posteriormente el Coordinador de Proyección y Planificación Territorial revisó la documentación legal y catastral correspondiente para la Creación del Sector de la Lotización.

Que atendiendo esta solicitud se constituyó el expediente N° 0352-OVP-GADMSE-2021, referente a **CREACION DE LA LOTIZACION K3, CREACION, REUBICACION, Y RESCILIACION DE SOLARES**, ubicados en el Sector N° 14, de la cabecera cantonal de Santa Elena, en el que se anexaron los diferentes informes técnicos y legales.

Que mediante Oficio N° GADMSE-JEDUR-2022-638-O de fecha 01 de junio de 2022, suscrito por el Ing. Alexander García García, JEFE DE DESARROLLO URBANO Y RURAL, expone: "Que realizada la inspección por la Ing. Erika Eugenio que ubicada en sitio, pudo constatar dentro de las competencias asignadas al suscrito y con la finalidad de atender las necesidades presentadas por la población del Cantón Santa Elena de tener un espacio para vivir dignamente, se procede a la **CREACIÓN DE 835 SOLARES EN EL SECTOR K3** ubicada en el sector 8 de esta jurisdicción cantonal. En coordinación con el personal técnico de Planificación territorial y líderes de las personas beneficiarias de la lotización, se realizó la inspección en sitio y el levantamiento topográfico por lo que se determinó el área de 241.081.08m² en donde no existe construcción alguna, posteriormente el Coordinador de Proyección y Planificación Territorial revisó la documentación legal y catastral correspondiente para la **CREACIÓN**. La lotización se encuentra ubicada a la altura del Kilómetro 3 de la vía principal Santa Elena - Guayaquil. La topografía del terreno es irregular sin cotas de pendiente, se constata que en el sitio existe un canalón natural de aguas lluvias, líneas de alta tensión, tuberías de agua potable de 100 mm, 600 mm y 900 mm respectivamente; los cuales para mitigar las 3 situaciones descritas con anterioridad se consideró dejar los retiros correspondientes y determinar las áreas de servidumbres. Cabe indicar que se realizó la inspección en sitio, en conjunto con el personal técnico de Aguapen para el reconocimiento de la ubicación actual de las tuberías que pasan en la parte superior del proyecto. Mediante informe técnico de gestión de riesgos en OFICIO Nro. GADMSE-DAGR-2022-0687-O indica que "luego del análisis realizado del sector K3, se concluye que el área se encuentra afectado por el paso de un cauce natural y zona de inundación. Sin embargo, debido a los asentamientos existentes se ha modificado el curso del agua, que afecta al comportamiento futuro del río, aumentando el peligro a inundaciones. Por lo tanto, se recomienda salvo mejor criterio mantener los terrenos afectados (Color Rojo) como áreas verdes, los solares que se encuentran colindantes al cauce (color amarillo) podrán ser legalizables siempre y cuando se aplique una restauración y/o un plan de mitigación" El proyecto de lotización, está compuesto de 835 solares, 8 espacios de áreas verdes, 6 áreas de uso común y 49 vías internas";

Que mediante oficio N° GADMSE- JECAV-2022-1286-O de fecha 17 de junio de 2022 suscrito por el Sr. Walter Panchana Tomalá, JEFE DE CATASTRO Y AVALUOS expone: "Revisado el sistema informático catastral, se constató que se encuentra registrada Resolución No. 2017-DF-GADMSE-2015, amparados en Resolución # 04165 INDA-del 19/03/2008, donde se deja sin efecto la Adjudicación otorgada a favor de ASOPIME, ubicado en el sector No. 14 Ex

📍 Calle 18 de Agosto y Calle 10 de Agosto

☎ 042 - 597700 / 042 - 597701

☎ 042 - 597702 / 042 - 597703

🌐 SantaElenaGADM

📧 @SantaElenaGADM

📧 SantaElenaGADM

Apéndice 13

Empresas constructoras del cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena

Año	Expe	Nombre	Tipo compañía	Actividad económica	Reg	Provincia	Ciudad	Tamaño	Sector	Cantida	Activos	Patrimonio	Ingreso p	Utilidad a	Utilidad c	Utilidad r	IR causat	Ingreso Total
2022	743596	MAREVISTA S.A.S.	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFIC	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	3	\$1,410,464.43	-\$6,671.87	\$14,962.50	-\$7,671.87	-\$7,671.87	-\$7,671.87	\$0.00	\$14,962.50
2022	62775	MAPINA BREEZE S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	PEQUEÑA	SOCIETARIO	4	\$497,590.09	\$270,146.59	\$506,568.75	\$0.00	\$62,412.84	\$22,250.77	\$0.00	\$506,568.75
2022	111014	MEGALIFE S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	2	\$270,367.96	\$270,367.96	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	140469	CONSTRUCTORA DE VIAS Y CAMINOS CONMICA S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$174,610.61	\$107,836.03	\$0.00	-\$36,358.05	-\$36,334.74	-\$36,358.05	\$0.00	\$8,423.11
2022	719223	CONSTRUYENDO CIMENTOS J & J CONSTRU&J S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$133,913.47	\$133,899.99	\$40.00	\$34.00	\$40.00	\$26.52	\$7.48	\$40.00
2022	133298	WAYSERVI S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	PEQUEÑA	SOCIETARIO	2	\$124,998.66	\$82,665.31	\$103,910.00	\$10,367.41	\$13,285.78	\$9,251.49	\$1,115.92	\$103,910.00
2022	148512	INGEOTOP S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	6	\$118,489.15	\$110,587.66	\$40,027.38	-\$9,194.55	-\$9,194.55	-\$9,454.81	\$260.26	\$40,027.38
2022	126897	FENTACSA S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$116,405.50	\$116,388.58	\$23.65	\$67.69	\$67.69	\$50.77	\$16.92	\$1,023.65
2022	164390	CONSTRUCCIONES Y PROYECTOS PENINSULARES S.A.	ANÓNIMA	F4100.20 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	2	\$109,603.86	\$56,621.04	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	141374	CONSTRUVECD S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$92,436.48	\$75,960.06	\$12,260.00	\$959.32	\$1,065.97	\$959.32	\$60.00	\$12,260.00
2022	140450	OBRAS Y SERVICIOS DE INGENIERIA OBSERING S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$60,035.01	\$60,035.01	\$0.00	-\$13,200.00	-\$13,200.00	-\$13,200.00	\$0.00	\$0.00
2022	107784	POLIPRINT S.A.	ANÓNIMA	F4100.20 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	6	\$41,564.87	\$41,518.15	\$31,624.18	\$0.00	\$128.88	\$82.16	\$27.39	\$31,624.18
2022	718432	AQUITEC S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$38,440.71	\$26,691.58	\$5,135.00	\$32.15	\$37.82	\$24.11	\$8.04	\$5,135.00
2022	723388	INESAB S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	7	\$37,152.91	-\$5,327.81	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	8616	INMOBILIARIA SAN LUIS DEL SAUCE SA	ANÓNIMA	F4100.20 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	5	\$33,557.91	\$5,401.06	\$48,000.00	\$0.00	\$48,000.00	-\$86.70	\$0.00	\$48,000.00
2022	138648	BRAHERMESA S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$26,426.16	\$2,025.46	\$36,055.09	\$0.00	\$979.26	\$976.26	\$0.00	\$36,055.09
2022	325956	JL-CONSTRUCTORA-CH S.A.S.	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFIC	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	3	\$9,694.11	\$1,564.18	\$13,512.00	\$177.50	\$177.50	\$99.40	\$78.10	\$13,512.00
2022	728831	EMPRESA CONSTRUCTORA LIPAME S.A.	ANÓNIMA	F4100.20 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$8,620.66	\$7,040.30	\$47,020.00	\$6,370.50	\$14,724.46	\$6,040.30	\$330.20	\$47,020.00
2022	725341	CONSANEWS S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	PEQUEÑA	SOCIETARIO	2	\$1,236.27	\$1,236.27	\$255,413.47	\$318.77	-\$81,258.61	\$236.27	\$82.50	\$255,413.47
2022	739096	JHONNITO CONSTRUCCIONES S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	5	\$1,000.00	\$1,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	64252	SERINDIV CIA. LTDA.	RESPONSABILIDAD LIMITADA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$322.82	\$322.82	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	148285	CONSBALDOR S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	2	\$910.90	-\$4,705.70	\$0.00	-\$4,580.10	\$0.00	-\$4,580.10	\$0.00	\$0.00
2022	144312	PROCONVISA S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$800.00	\$800.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	727747	LARROSA & VALVERDE CONSTRUCTORA S.A.	ANÓNIMA	F4100.10 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	4	\$800.00	\$800.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
2022	328915	MONTPROJECT S.A.S.	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFIC	F4100.20 - CONSTRUCCI	(COSTA)	SANTA ELENA	SANTA ELENA	MICROEMPRESA	SOCIETARIO	2	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$500.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00

Nota: Información obtenida de la superintendencia de compañías valores y seguros.

Apéndice 14

Evidencia de encuestas a propietarios de terrenos del sector "Únete" del cantón Santa Elena



Nota: Sector "Únete" cantón Santa Elena

Apéndice 15

Evidencia de entrevista a profesionales en el sector de la construcción en el cantón Santa Elena



Nota: Profesionales del sector de la construcción del cantón Santa Elena.