



**UPSE**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA  
DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA  
INSTITUTO DE POSTGRADO**

**TÍTULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PLAN DE NEGOCIOS DE CULMINACIÓN DE CONSTRUCCIÓN Y  
OPERACIÓN DEL EDIFICIO MARBINCO GUAYAQUIL - ECUADOR**

**AUTOR**

**Carriel Cabezas Eduardo Alexander**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previo a la obtención del grado académico en  
MAGÍSTER EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN GESTIÓN  
DE LA CONSTRUCCIÓN**

**TUTOR**

**Ing. Vera Armijos Jorge Xavier, Mgtr.**

**Santa Elena, Ecuador**

**Año 2024**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA  
DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

**Ing. Alex Giovanni Tenicota García,  
Mgtr.  
COORDINADOR DEL PROGRAMA**

---

**Ing. Jorge Xavier Vera Armijos, Mgtr.  
TUTOR**

---

**Ing. Jorge Javier Guevara Robalino,  
Mgtr.  
ESPECIALISTA**

---

**Ing. Luis Rafael Valdez Guzmán, Mgtr.  
ESPECIALISTA**

---

**Ab. María Rivera Gonzalez. Mgtr.  
SECRETARIA GENERAL  
UPSE**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA  
DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA  
INSTITUTO DE POSTGRADO**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que luego de haber dirigido científica y técnicamente el desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos, razón por el cual apruebo en todas sus partes el presente trabajo de titulación que fue realizado en su totalidad por EDUARDO ALEXANDER CARRIEL CABEZAS, como requerimiento para la obtención del título de Magíster en Ingeniería Civil con mención en Gestión de la Construcción.

**TUTOR**

---

**Ing. Jorge Xavier Vera Armijos, Mgtr.**

**26 días del mes de noviembre del año 2024**



**UPSE**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA  
DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA  
INSTITUTO DE POSTGRADO**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Eduardo Alexander Carriel Cabezas**

**DECLARO QUE:**

El trabajo de Titulación, PLAN DE NEGOCIOS DE CULMINACIÓN DE CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL EDIFICIO MARBINCO GUAYAQUIL - ECUADOR previo a la obtención del título en Magíster en Ingeniería Civil con mención en Gestión de la Construcción, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Santa Elena, a los 26 días del mes de noviembre del año 2024

**EL AUTOR**

---

**Eduardo Alexander Carriel Cabezas**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA  
DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA  
INSTITUTO DE POSTGRADO**

**CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO**

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado PLAN DE NEGOCIOS DE CULMINACIÓN DE CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL EDIFICIO MARBINCO GUAYAQUIL - ECUADOR, presentado por el estudiante, Eduardo Alexander Carriel Cabezas fue enviado al Sistema Antiplagio COMPILATIO, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 7 %, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

Tesis - Eduardo Carriel



Nombre del documento: Tesis - Eduardo Carriel.docx  
ID del documento: 725e9790c96bf09cb2a3fdbc9ea2da01c837335  
Tamaño del documento original: 3,97 MB  
Autores: []

Depositante: Jorge Xavier Vera Armijos  
Fecha de depósito: 7/11/2024  
Tipo de carga: interface  
fecha de fin de análisis: 7/11/2024

Número de palabras: 21.621  
Número de caracteres: 148.993

Ubicación de las similitudes en el documento:

**TUTOR**

---

**Ing. Jorge Xavier Vera Armijos, Mgtr.**



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA  
DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA  
INSTITUTO DE POSTGRADO**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Eduardo Alexander Carriel Cabezas**

Autorizo a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales del informe de investigación con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este informe de investigación dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor

Santa Elena, a los 26 días del mes de noviembre del año 2024

**EL AUTOR**

---

**Eduardo Alexander Carriel Cabezas**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme guiado y acompañado a lo largo de esta etapa de desarrollo intelectual, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad.

A mi esposa e hijo, quienes me han impulsado a seguir mis sueños y esperanzas, estando siempre a mi lado en los días y noches más difíciles.

A mis padres, que me han ayudado a poder cumplir mis objetivos personales y académicos.

Por último, agradecer al instituto de Postgrado de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, que me ha exigido tanto, pero al mismo tiempo me ha permitido obtener mi tan ansiado título

*Eduardo Alexander Carriel Cabezas*

## **DEDICATORIA**

Dedico mi tesis en primer lugar a Dios, por darme la fortaleza necesaria para culminar esta meta.

A mi esposa, por todo su amor y por motivarme a seguir hacia adelante.

A mi hijo, por todo su apoyo incondicional, espero mostrarle que con esfuerzo todo se puede lograr.

A mis padres, por acompañarme en la búsqueda de ser mejor persona y profesional.

*Eduardo Alexander Carriel Cabezas*

# ÍNDICE GENERAL

<b>TITULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....</b>	<b>I</b>
<b>TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN .....</b>	<b>II</b>
<b>CERTIFICACIÓN.....</b>	<b>III</b>
<b>DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD .....</b>	<b>IV</b>
<b>DECLARO QUE: .....</b>	<b>IV</b>
<b>CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO .....</b>	<b>V</b>
<b>AUTORIZACIÓN .....</b>	<b>VI</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>VII</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>VIII</b>
<b>ÍNDICE GENERAL .....</b>	<b>IX</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>XI</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>XIII</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>XV</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>XV</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....</b>	<b>8</b>
1.1. Revisión de literatura .....	8
1.2. Desarrollo teórico y conceptual .....	9
<b>CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA.....</b>	<b>29</b>
2.1. Contexto de la investigación .....	29
2.2. Diseño y alcance de la investigación .....	29
2.3. Tipo y métodos de investigación.....	29
2.4. Población y muestra .....	30
2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	31

2.6. Procesamiento de la evaluación: Validez y confiabilidad de los instrumentos aplicados para el levantamiento de información.....	31
<b>CAPÍTULO 3. RESULTADOS .....</b>	<b>33</b>
<b>3.1. Resultados de la encuesta .....</b>	<b>33</b>
<b>3.2. Resultados de la entrevista .....</b>	<b>45</b>
<b>LA PROPUESTA.....</b>	<b>55</b>
<b>Estudio de mercado.....</b>	<b>55</b>
Estrategia comercial.....	58
Evaluación del componente técnico – arquitectónico.....	62
Estrategia Legal.....	67
Estrategia Financiera.....	70
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>76</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>77</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>78</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>89</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Matriz de operacionalización de variables.....	5
<b>Tabla 2</b> Valores del Alfa de Cronbach.....	32
<b>Tabla 3</b> Estadísticos de confiabilidad .....	32
<b>Tabla 4</b> Edad .....	33
<b>Tabla 5</b> Género.....	34
<b>Tabla 6</b> Estado Civil.....	34
<b>Tabla 7</b> Nivel de Instrucción.....	35
<b>Tabla 8</b> Ocupación .....	36
<b>Tabla 9</b> Alquiler de local comercial/departamento .....	37
<b>Tabla 10</b> Preferencia de bien inmueble.....	38
<b>Tabla 11</b> Finalidad del espacio a alquilar .....	39
<b>Tabla 12</b> Superficie requerida para alquilar un inmueble .....	40
<b>Tabla 13</b> Medios para comprar o alquilar un inmueble .....	41
<b>Tabla 14</b> Preferencia de alquiler en la ciudadela Alborada .....	42
<b>Tabla 15</b> Características para el alquiler de un local o departamento.....	43
<b>Tabla 16</b> Cronograma propuesto.....	59
<b>Tabla 17</b> Estrategia de precios .....	61
<b>Tabla 18</b> Disposición arquitectónica.....	62
<b>Tabla 19</b> Inversión en activos fijos .....	70
<b>Tabla 20</b> Inversión de activos intangibles.....	72
<b>Tabla 21</b> Inversión total .....	72
<b>Tabla 22</b> Costos fijos de operación .....	73

<b>Tabla 23</b> Financiamiento.....	73
<b>Tabla 24</b> Flujo de efectivo .....	75

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Vista General Proyectada .....	1
<b>Figura 2</b> Esquema de plan de negocios .....	11
<b>Figura 3</b> Inflación anual en los meses de mayo 2024 .....	13
<b>Figura 4</b> Tasa de variación anual del índice de precios de la construcción.....	14
<b>Figura 5</b> Riesgo País - EMBI .....	15
<b>Figura 6</b> Evolución del Producto Interno Bruto .....	16
<b>Figura 7</b> Evolución del PIB real Per Cápita .....	16
<b>Figura 8</b> Análisis PESTEL .....	18
<b>Figura 9</b> Análisis FODA .....	21
<b>Figura 10</b> Las cinco fuerzas de Porter .....	23
<b>Figura 11</b> Tipo de financiamiento de las edificaciones por préstamos .....	27
<b>Figura 12</b> Edad.....	33
<b>Figura 13</b> Género .....	34
<b>Figura 14</b> Estado Civil.....	35
<b>Figura 15</b> Nivel de Instrucción .....	36
<b>Figura 16</b> Ocupación.....	37
<b>Figura 17</b> Alquiler de local comercial/departamento .....	38
<b>Figura 18</b> Preferencia de bien inmueble .....	39
<b>Figura 19</b> Finalidad del espacio a alquilar.....	40
<b>Figura 20</b> Superficie requerida para alquilar un inmueble .....	41
<b>Figura 21</b> Medios para comprar o alquilar un inmueble.....	42
<b>Figura 22</b> Preferencia de alquiler en la ciudadela Alborada.....	43

<b>Figura 23</b> Características para el alquiler de un local o departamento .....	44
<b>Figura 24</b> Ubicación referencial .....	55
<b>Figura 25</b> Plano de la planta baja (ya construido) .....	64
<b>Figura 26</b> Plano de la planta mezanine (ya construido).....	65
<b>Figura 27</b> Plano del primer piso (ya construido) .....	65
<b>Figura 28</b> Plano del segundo y tercer piso (a construir) .....	66
<b>Figura 29</b> Corte B-B del edificio .....	66
<b>Figura 30</b> Fachada principal del edificio .....	67

## **RESUMEN**

El sector inmobiliario en Guayaquil ha experimentado un crecimiento significativo, impulsado por la demanda de vivienda, locales comerciales y desarrollos de oficinas; por lo cual, se presenta el siguiente trabajo titulado Plan de negocios de culminación de construcción y operación del edificio MARBINCO Guayaquil – Ecuador, que tiene por objetivo elaborar un plan de negocios para la culminación de la construcción de un edificio destinado al alquiler de sus espacios. Para tales efectos, se desarrolló una investigación de tipo mixta, que utilizó la encuesta a clientes potenciales, entrevista a expertos y revisión documental como técnicas para recoger la información. Entre los resultados presentados se evidencia la oportunidad para satisfacer la necesidad inmobiliaria creciente de la ciudad, por lo que la propuesta logra estimaciones de una rentabilidad del 66% tras los primeros 10 años de operación, y una tasa interna de retorno del 11%. Por lo cual, se concluye que la propuesta presentada es viable ofreciendo indicadores sólidos para el desarrollo del proyecto.

**Palabras claves:** plan de negocios, proyecto inmobiliario, construcción de edificio.

## **ABSTRACT**

The real estate sector in Guayaquil has experienced significant growth, driven by demand for housing, commercial premises and office developments; Therefore, the following work is presented entitled Business plan for the completion of construction and operation of the MARBINCO Guayaquil - Ecuador building, which aims to prepare a business plan for the completion of the construction of a building intended for the rental of its spaces. For these purposes, a mixed type investigation was developed, which used a survey of potential clients, interviews with experts and documentary review as techniques to collect information. Among the results presented, the opportunity to satisfy the city's growing real estate need is evident, so the proposal achieves estimates of a return of 66% after the

first 10 years of operation, and an internal rate of return of 11%. It is concluded that the proposal presented is viable, offering solid indicators for the development of the project.

**Keywords:** business plan, real estate project, building construction

# INTRODUCCIÓN

En la actualidad debido a las exigencias del mercado es necesario crear iniciativas de negocios claras y ordenadas, que respondan a la realidad del entorno mediante la utilización de fases como concepto del negocio, propuesta de valor, análisis de mercado, plan de mercadeo, estructura administrativa, estudio técnico y operativo, planificación financiera y resumen ejecutivo, el analizar estos parámetros nos permite aumentar el porcentaje de viabilidad al momento de la ejecución y puesta en marcha de un proyecto (Velásquez et al., 2020).

Los proyectos de ingeniería necesitan un modelo de plan de negocios validado académicamente que les permita estructurar adecuadamente sus ideas, determinando los componentes más relevantes para incluir en el modelo de plan de negocios, con base en las perspectivas y experiencias de la comunidad académica y profesional. Realizando un estudio descriptivo con cobertura correlativa, no experimental de corte transversal y enfoque cuantitativo (Cristancho et al., 2021).

La idea original del inmueble Edificio MARBINCO, bloque de departamentos para alquiler surge en el 2015, en aquel momento se realizaron sus debidos diseños y permisos de construcción, este terreno se encuentra ubicado en la ciudadela La Alborada, etapa 12, de la ciudad de Guayaquil Ecuador.

## **Figura 1**

*Vista General*



Nota. Elaborada por el Autor.

Está proyectado para planta baja, un mezanine y tres pisos altos (Figura 1), el mismo inició su construcción sin una planificación estratégica logrando construir planta baja mezanine y primer piso alto, actualmente la construcción del proyecto se encuentra paralizada, adicionalmente no cuenta con un plan de negocios que permita su culminación.

En el presente trabajo se analizarán los siguientes indicadores:

Macroeconómicos que nos sirve de apoyo para la toma de decisión mediante una revisión bibliográfica de la variable objeto de estudio y tomando información generada por el Banco Central de Ecuador y de la Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador (Bautista et al., 2020)

La ubicación del Predio, su emplazamiento esta forma parte del análisis del entorno del edificio lo cual es una pieza clave al momento de verificar si este componente forma parte de una fortaleza o una debilidad. Tomando en consideración que el desarrollo urbano de una ciudad depende de la ubicación o emplazamiento de los edificios institucionales (Villa y Correa, 2014).

La evaluación técnico-arquitectónico que comprende el análisis de la superficie del terreno, tomando como base las regulaciones emitidas por el órgano de control que es te caso sería Municipio de Guayaquil y los datos del proyecto a construir para de esta forma aprovechar al máximo la totalidad del terreno buscando tener una adecuada distribución de espacios (Cando et al., 2018)

El Análisis de Costos para actualizar el valor, mano de obra y equipo según los datos proporcionados por la cámara de la construcción en el año de estudio, adicional estimar el costo actual que tendría el terreno por el método residual y valoración de costos indirectos, con estos datos se puede calcular el valor del costo del metro de área útil o costo de metro de construcción de los departamentos, según Terragno y Lecuona (1999) realizar un análisis de costos y ventas nos permite obtener una proyección del balance a la fecha deseada y visualizar el límite entre las pérdidas y ganancias.

Estrategia comercial se busca llegar a los posibles clientes, generar una buena relación entre los proveedores y consumidores, como promotor inmobiliario se trata de ganar un círculo de inversores, quienes logran reunir más capital pueden adquirir mejores

locaciones, en este aspecto el renombre del promotor juega un papel muy importante, debido a que muchos clientes toman en consideración este aspecto (Raspall, 2018).

La estrategia financiera en busca de hacer proyecciones analizando los peores escenarios de costos, los ingresos más bajos posibles y la rentabilidad con el análisis de estas variables se trata de que el proyecto sea atractivo a futuros inversionistas (Araque, 2014)

Estudio legal para revisar las limitaciones y alcances que tiene nuestro proyecto, es decir analizar la normativa vigente a la que va a estar regida nuestro proyecto, en esta parte se revisan leyes normas y decretos, se debe incluir la revisión de costos de carácter tributario legal y laboral (Gómez y Diez, 2015).

Un Análisis a la dirección del proyecto, debido a que en los últimos años la dirección de proyecto ha tomado una mayor relevancia, en la cual se busca unificar criterios debido a que existen diferentes tipos de estándares para la dirección de proyectos, el uso de estos estándares se los puede tomar como una guía, debido a que cada proyecto es único. La Dirección de Proyecto involucra a todas las actividades necesarias para cumplir los objetivos entre los cuales están planificación, relación con los acreedores, configuración manejo de recursos humanos, cronograma de actividades, análisis de riesgos, entre los más relevantes (León, 2019).

### **Planteamiento de la investigación (Fundamentación de la investigación)**

El presente proyecto plantea realizar un plan de negocios que tiene como objetivo la culminación de la construcción del edificio MARBINCO, esta idea surge por la necesidad de culminar el proyecto, de esta forma se busca contribuir al desarrollo sostenible del Ecuador, tanto a nivel económico, social y ambiental, cumplir con los objetivos de la ingeniería los cuales son controlar los procesos, crear nuevos proyectos, operar y mantener una construcción y la arquitectura adecuada y sostenible.

La base de este proyecto es verificar el estado actual de la edificación, realizar un análisis a nivel macro y microeconómico, posterior realizar un estudio de mercado, análisis de costos que tendría la culminación del proyecto y la factibilidad de este.

## **Formulación del problema de investigación**

¿Cuál será el resultado de un adecuado plan de negocios que aborde las particularidades del edificio MARBINCO?

### **Objetivo General:**

Elaborar un Plan de negocios del edificio MARBINCO para culminar su construcción y operación.

### **Objetivos Específicos:**

1. Evaluar los factores internos y externos del proyecto mediante un análisis del macro y microentorno, estudio de localización y mercado, para obtener los indicadores que presenta el proyecto.

2. Evaluar el componente técnico y arquitectónico mediante la implementación de métodos constructivos acordes al proyecto para no interferir en el desarrollo de los departamentos alquilados.

3. Evaluar la viabilidad del proyecto mediante un análisis de costos e implementación de estrategias de mercado para verificar el costo que tendría en la actualidad la culminación del proyecto y su factibilidad.

### **Planteamiento hipotético**

La elaboración de un adecuado plan de negocios ayudará a culminar la construcción del edificio MARBINCO, con él se podrá medir la factibilidad del proyecto y de ser el caso solicitar fuentes de financiamiento.

## Operación de variables

**Tabla 1**

*Matriz de operacionalización de variables*

Tipo de Variables	Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
VI: Plan de negocios	Evaluación de los factores internos y externos del proyecto	La evaluación de los factores externos e internos nos permite conocer la relevancia de parámetros los cuales influyen en la rentabilidad de un proyecto antes de su desarrollo, este análisis es particularmente importante para la preparación y mantenimiento de este. Además, su manejo es clave para ejercer acciones correctivas en los problemas que se presenten a mediano o largo plazo (Peñaherrera, 2022).	Análisis Macroeconómico	Inflación del país Inflación de la Construcción Inflación del Sector Inmobiliario Riesgo País Producto Interno Bruto del Ecuador PIB per cápita Incidencia de la Construcción en el PIB Créditos bancarios (instituciones públicas y privadas) Tasas de interés
				Análisis del entorno

		Estudio de Mercado:	Localización Precio, producto, plaza Oferta Demanda
Evaluación del componente técnico y arquitectónico	El componente técnico del proyecto se realiza con un análisis de los diseños cumpliendo las exigencias que impone el ente rector Norma Ecuatoriana de la Construcción, la calidad de sus materiales y mano de obra que intervienen en la ejecución de la obra civil por medio de bibliografía documentada como memorias de cálculo, planillas y planos proporcionados por los responsables del diseño del proyecto (Robalino, 2017)	Evaluación del componente técnico y arquitectónico	Superficie  Estructura
Evaluación de la viabilidad del proyecto	La viabilidad de un proyecto revelará ámbitos como económico, social y financiero, un proyecto se considera fuertemente viable si su impacto supone beneficio (Segura, 2015).	Análisis de Costos  Estrategia Comercial  Estrategia Financiera	Costo del terreno: Costos Directos: Costos Indirectos:  Canal de comercialización  Valor actual neto Tasa interna de retorno Rentabilidad Sensibilidad al incremento de costos

				Sensibilidad a la disminución de precios
				Sensibilidad al incremento de costos y disminución de precios
			Estrategia Legal	Leyes, decretos y ordenanzas
				Planificación
			Dirección del proyecto	Relación con los acreedores
				Configuración manejo de recursos humanos
				Cronograma de actividades
				Análisis de riesgos
VD: construcción y operación del edificio	Construcción	Comprende evaluar las variables necesarias para realizar el proyecto y u su correcta operación a lo largo de su vida útil (Enshassi et al., 2014).	Construcción del edificio	Construcción del edificio
	Operación del edificio		Operación del edificio	Operación del edificio

Nota: VI: Variable Independiente y VD: Variable dependiente

# CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

## 1.1. Revisión de literatura

El sector de la construcción permite mejorar la calidad de vida de los ciudadanos mediante la edificación de infraestructura nueva o renovada. Sin embargo, su alcance está limitado por el valor de la demanda suficiente (Hernández et al., 2021)

Según Stutely (2000) el plan de negocios se trata de una herramienta de planificación que se originó en Estados Unidos en la década de 1960 como respuesta a la necesidad de las empresas de invertir su exceso de capital, pero despegó a fines de la década de 1970 tras el auge de los impulsos empresariales generados por la tecnología en Silicon Valley. Esta herramienta es empleada en diferentes proyectos de inversión, Rojas y Gutiérrez (2019) para la toma de decisión sobre la venta o alquiler de departamentos evaluaron la implementación de un plan de negocios para determinar la necesidad del proyecto de construcción y su viabilidad de inversión, realizando una evaluación del proyecto y la gestión del proceso de desarrollo, beneficios del proyecto, rentabilidad financiera y económica, utilizando métodos y herramientas de gestión, logrando concluir que la mejor alternativa de mejoramiento del negocio era la venta de los apartamentos con una inversión parcial en el lote y una financiación, debido a que esto permite recuperar la inversión y obtener una rentabilidad adicional.

Muñoz et al. (2023) el plan de negocios para la creación de una empresa de soluciones integrales para edificios mediante el uso de tecnología domótica, en la ciudad de Cuenca–Ecuador propone desarrollar un plan de negocios para determinar la factibilidad de crear una empresa de soluciones integrales para la construcción, que introduce el uso de la tecnología domótica y determinar su aceptación, utilizando una metodología cuantitativa en sentido exploratorio y descriptivo, para la recopilación de datos se aplicó la técnica de encuesta y se obtuvo un cuestionario dirigido a una muestra, se concluyó que el proyecto es factible y cuenta con aceptación, si bien la tecnología domótica aún se utiliza poco en Ecuador, su desarrollo y aceptación van en aumento en la región, la aceptación depende del grado de conocimiento y especialización tecnológica, la calidad de los productos y servicios, la personalización y adaptación según las necesidades del cliente y la competitividad.

## **1.2. Desarrollo teórico y conceptual**

### **Plan de negocios**

Según Gaytán (2020) se trata de una herramienta que permite a una organización trazar un camino para lograr sus objetivos y obtener la rentabilidad esperada. También podemos abordar y dar solución a cualquier obstáculo que pueda surgir en la implementación y despliegue de futuras actividades. Es una herramienta de planificación estratégica que le permite a una organización proyectar su futuro, enfocarse en las mejores oportunidades de negocios, identificar su alcance, decidir qué acuerdos emprender y administrar de forma óptima los recursos tangibles e intangibles.

En base a Fleitman (2000) es un instrumento que facilita la creación y desarrollo de una empresa, debido a que enmarca una serie de actividades relacionadas entre sí, permite definir las etapas de desarrollo de un proyecto, adicional es una carta de presentación para futuros inversionistas.

Un plan de negocios es un documento que consta de múltiples subplanes, los cuales están interrelacionados y funcionan de manera holística, todas estas estrategias ayudan a las organizaciones o empresas que buscan iniciar sus actividades de manera estructurada, estos subplanes están interrelacionados y funcionan de manera integral, todas estas estrategias son útiles para organizaciones y empresas que están iniciando actividades, así como aquellas que ya están activas y necesitan mejorar sus procesos, adicional esta herramienta de gestión ayuda a mantener informados a los clientes internos y externos permitiéndoles tomar decisiones oportunas (Huilcapi y Tanqueño, s).

En el plan de negocio se propone el desarrollo de un plan comercial en el cual se analiza el macro y micro entorno de la empresa, realidad de la oferta, demanda y determinación de la demanda insatisfecha, el análisis de la competencia, la realización de un plan técnico operativo, flujo-gramas de los procesos, y a más de ello se elabora un plan financiero, permitiendo determinar si el proyecto es viable y rentable (Jarrín 2021).

Un plan de negocios debe de estar redactado de la forma más clara, precisa y sencilla posible es una guía que muestra los objetivos y las actividades que se deben de realizar para lograr los m, conjuga la forma y contenido, en cuanto a la forma se refiere a la estructura e ilustraciones que atraiga la atención de quien lo lea y en cuanto el contenido

“amigable” se refiere al plan como consejos de inversión, la calidad de las ideas, la información financiera, el análisis y las oportunidades de mercado (Jaramillo y Abad, 2017).

Para Moyano (2015) un plan de negocios es un documento que ayuda a planificar las actividades del negocio, a tener un norte, a definir objetivos, cómo lograrlos y en qué tiempo lograrlos. Asimismo, permite hacer correcciones y modificaciones de las actividades descritas para generar ganancia.

### **Características del plan de negocios**

En un plan de negocios es necesario realizar una minuciosa investigación del mercado en el cual se va a desarrollar el proyecto determinar los escenarios favorables y desfavorables para lograr el éxito en el negocio; definir oportunamente cada etapa del proyecto o del negocio, los detalles de operación y de qué manera se va a entrelazar cada una de las partes del mismo, recopilar la información necesaria para analizar la probabilidad de éxito que tendrá la empresa; analizar las fortalezas y debilidades de las empresas relacionadas con el mercado, determinar la competencia y posibles consumidores (Pophal, 2000).

Como expresa Weinberger Villarán (2009) el plan de negocios es un documento escrito, que responde 5 preguntas esenciales:

¿En qué consiste la idea de negocio y cuál es el modelo de negocio planteado?

¿Quiénes dirigirán la empresa y por qué se debería creer en ellos?

¿Por qué se debería creer en el éxito empresarial?

¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr la visión, la misión y los objetivos propuestos?

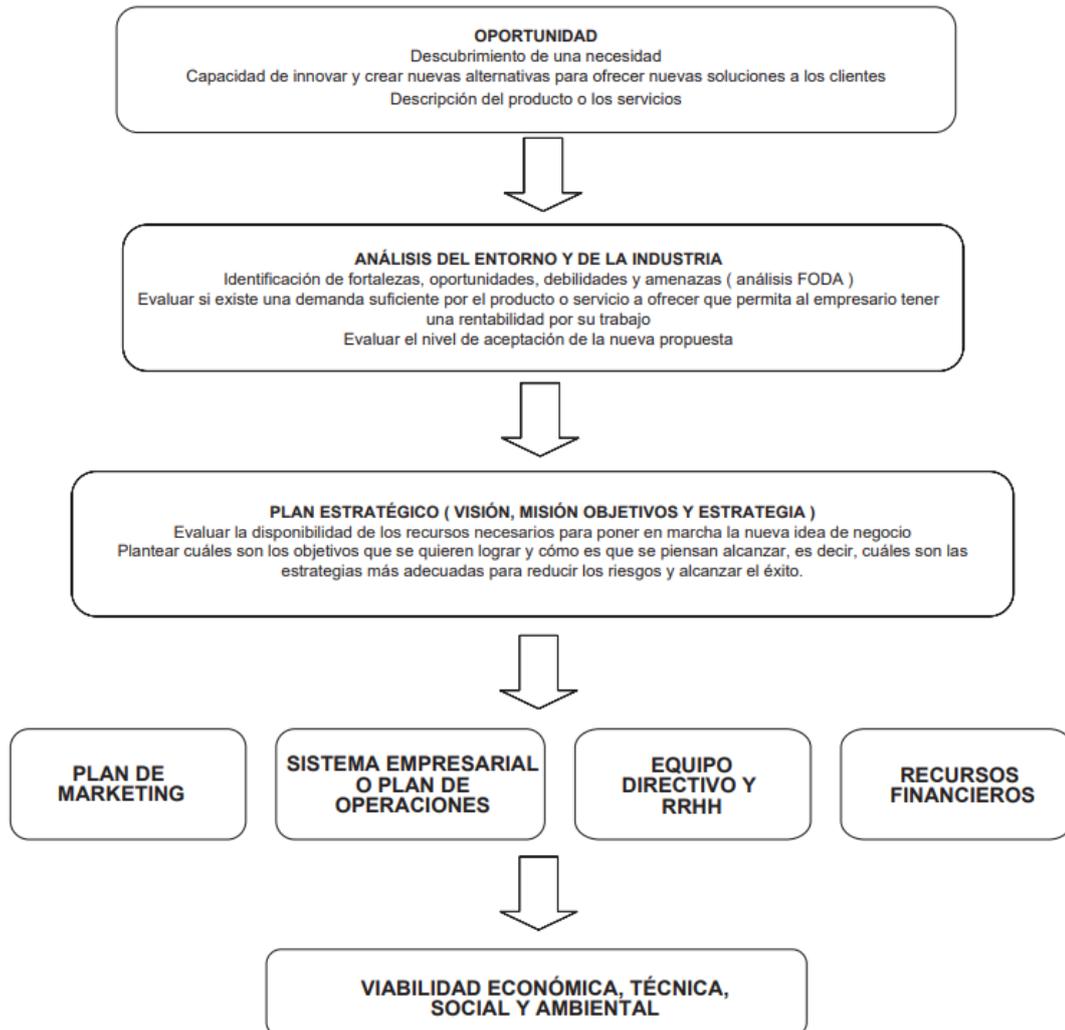
¿Cuáles son los recursos humanos, materiales, financieros y de información, necesarios para llevar a cabo las actividades que nos permitan alcanzar los objetivos planteados?

En la figura 2 se puede observar el esquema general de un plan de negocios el cual inicia con la oportunidad la cual se trata de dar solución a la necesidad de los clientes, seguido se realiza un análisis del entorno de la industria, identificando las fortalezas,

oportunidades, debilidades amenazas (FODA), posterior se realiza un plan estratégico que engloba la visión, misión, objetivos y estrategias de la empresa, en conjunto se evalúan el plan de marketing, sistema empresarial o plan de operaciones, equipo directivo y RRHH y por último se analiza viabilidad económica, técnica, social y ambiental.

**Figura 2**

*Esquema de plan de negocios*



Nota. Tomado de Plan de Negocios Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio de Weinberger (2009)

En el presente plan de negocios se analizarán las siguientes variables:

- Análisis Macroeconómico: Fuerzas externas
- Análisis del entorno: Localización, 5 fuerzas de Porter, FODA

- Estudio de Mercado: Análisis de la Oferta y Demanda
- Evaluación de componente técnico y arquitectónico
- Análisis de Costos
- Estrategia Comercial
- Estrategia Financiera
- Estrategia Legal
- Dirección del proyecto

### **Evaluación de los factores internos y externos del proyecto**

Según el IEDF (2011) la Evaluación de factores internos y externos sirve para monitorear y asegurar la efectividad del rumbo estratégico del plan de negocios; en él se examinan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del análisis FODA para identificar oportunamente los cambios significativos que surjan como resultado de la dinámica ambiental durante la implementación y, de ser el caso, la redefinición o establecer nuevas metas estratégicas, direcciones estratégicas y actividades.

### **Análisis Macroeconómico**

Como dice Palomino et al. (2017) en el análisis macroeconómico se analiza las principales características, fortalezas, oportunidades y amenazas del sector de la construcción. Para el entorno general, se revisan los datos de la industria desde una perspectiva general, mostrando cifras macroeconómicas ambientales y la evolución de la industria.

Según Matailo et al. (2022) en un proyecto es de vital importancia e interés el estudio y seguimiento de los indicadores macroeconómicos, debido que son los datos estadísticos que reflejan la realidad económica de un país, por ejemplo nos permite evidenciar los efectos negativos que tuvo la pandemia de covid-19 en la economía ecuatoriana, esta creó una brecha recesiva a la economía.

Los indicadores que se consideran son:

- Inflación del país
- Inflación de la Construcción
- Inflación del Sector Inmobiliario
- Riesgo País

- Producto Interno Bruto del Ecuador
- PIB per cápita
- Créditos bancarios (instituciones públicas y privadas)
- Tasas de interés del mercado

## **Análisis macroeconómico del proyecto**

### **Inflación del país**

Según el paradigma de la corriente principal o mainstream, la inflación se entiende como el aumento progresivo de los precios y cuyo proceso puede crecer indefinidamente, algunos precios tienen incrementos modestos y otros no experimentan tales incrementos. En el campo académico se entiende como el cambio porcentual en el nivel general de precios (Samuelson y Nordhaus, 2010 y Blanchard, 2017).

En Ecuador según el Boletín Técnico No 05-2024-IPC (INEC, 2024) a mayo del 2024 la inflación acumulada se ubicó en 1.67%, en el mes anterior fue de 1,79% y la de mayo de 2023 se ubicó en 0.49% Figura 3

### **Figura 3**

*Inflación anual en los meses de mayo 2024*



*Nota.* Tomado de Boletín Técnico No 05-2024-IPC - (INEC, 2024)

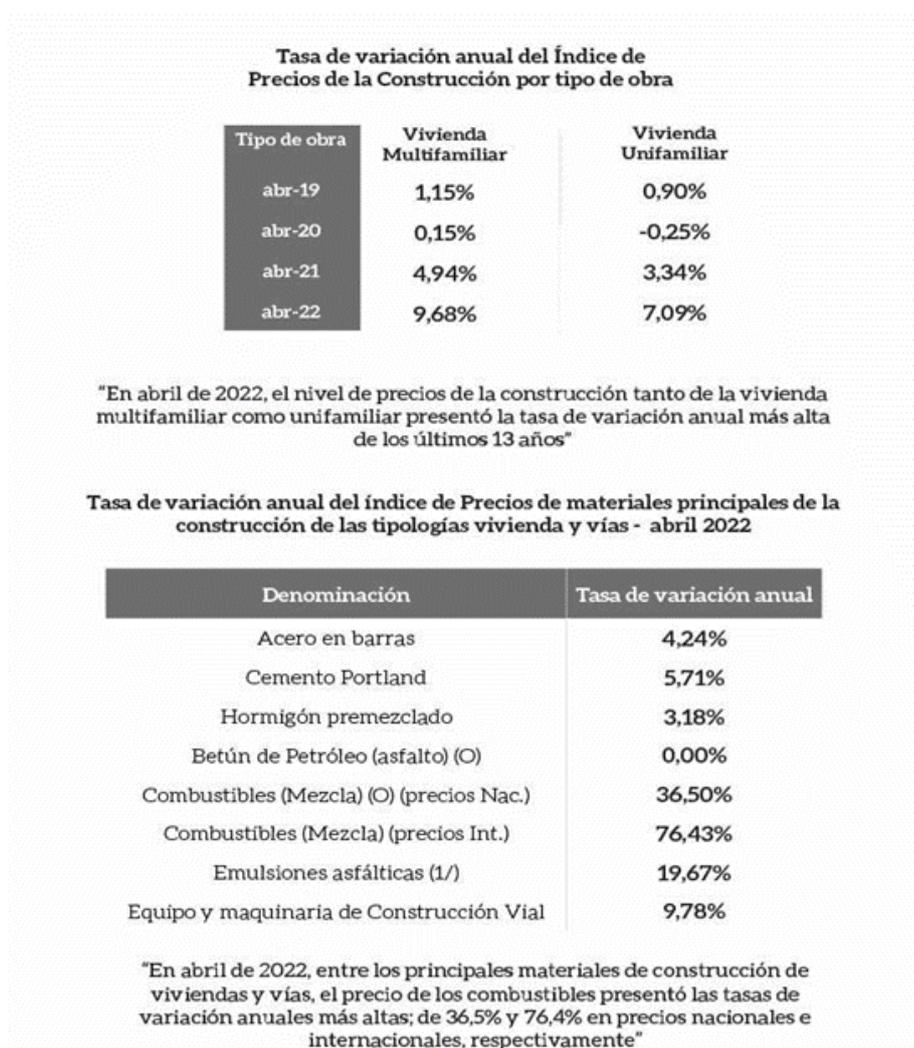
### **Inflación de la Construcción**

La recuperación de la economía de 4,2% del PIB en 2021, no vino acompañado de crecimiento en el sector de la construcción, que reflejó una caída de su PIB sectorial en -6,6% y con perspectivas de pasar a terreno positivo en 2022. La reactivación del

ingreso y consumo de los hogares, incremento de remesas, y mayor flujo de ingresos de dólares al país vía exportaciones y crédito de organismos internacionales, promovieron el aumento de liquidez en la economía que impulsa el aumento de la demanda de proyectos inmobiliarios y las colocaciones de crédito destinados a la adquisición, construcción y remodelación de viviendas y edificios (Zabala y Guaman, 2023).

#### Figura 4

*Tasa de variación anual del índice de precios de la construcción por tipo de obra*



Nota. Tomado de revista (EKOS, 2022)

Según publicación del diario EL UNIVERSO (2024) en 2023 el sector de la construcción represento una contracción del 0.7 % en comparación a la del 2022, y para el 2024 se espera incremento del 0.8% lo cual representaría 4.816 millones del producto

interno bruto nacional (PIB), adicional las ventas acumuladas del sector presentan un incremento del 11% en relación a las del 2023, esto en gran parte debido a la variación del IVA del 12 al 15%

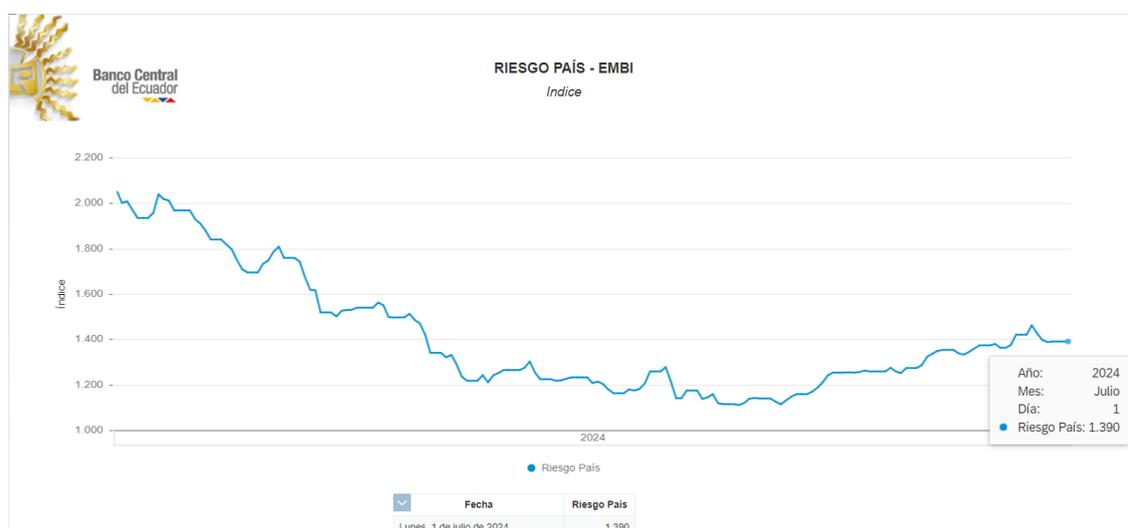
## Riesgo País

La calificación riesgo país refleja la desconfianza en las operaciones financieras de un estado, se encuentra estrechamente relacionada con la movilización e inversión de capitales internacionales (Cedeño y Mendoza, 2020)

En la figura 5 se observa el desarrollo del riesgo país al 01 de julio del 2024

### Figura 5

#### Riesgo País - EMBI



*Nota.* Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2024c)

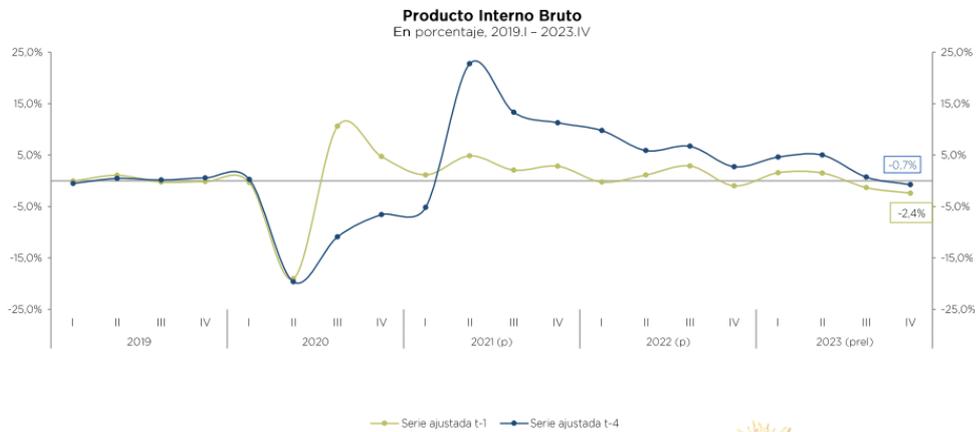
## Producto Interno Bruto del Ecuador

El producto interno bruto (PIB) es la medida para cuantificar la producción de un país región etc., como concepto estadístico el PIB trata de medir la cantidad de bienes y servicios finales (destinados al consumo final o a la acumulación) que son objeto de transacción en el mercado, en un período de tiempo determinado (mes, trimestre, año...) (Martínez, 2010).

La tasa de variación del PIB en el cuarto trimestre del 2023 se situó en el -2,4 figura 6.

**Figura 6**

*Evolución del Producto Interno Bruto*



Nota. Tomado de Presentación Coyuntural Estadísticas (Banco Central del Ecuador, 2024b)

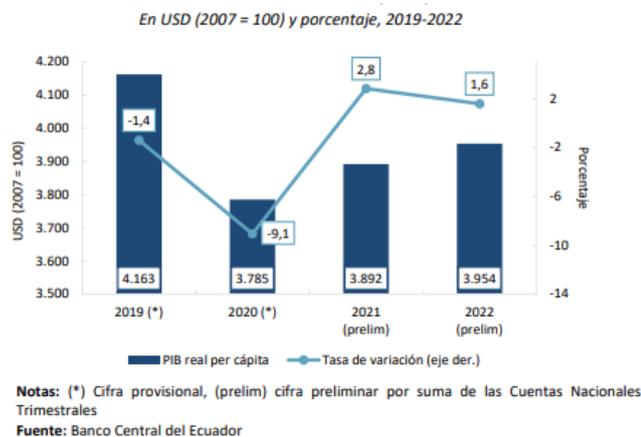
Según datos del Banco Central del Ecuador, (2024a) “En el primer trimestre de 2024, el Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador creció en 1,2% comparado con el mismo periodo del año 2023” pág. 4).

**El PIB per cápita**

El PIB per cápita es el PIB dividido por el número de habitantes del país. En la figura 8 se observa la evolución del PIB real Per Cápita.

**Figura 7**

*Evolución del PIB real Per Cápita*



Nota. Obtenido del Banco Central del Ecuador (2023)

## **Análisis del entorno**

El análisis del entorno es una herramienta clave, metódica y valiosa de la gerencia empresarial, permite efectuar un examen y escrutinio anticipado del contexto en que se desarrolla una compañía, es fundamental para identificar ventajas, peligros y retos en la gestión comercial (Pérez y Varnagy, 2021).

En todo proyecto de inversión se debe de realizar un análisis del entorno, según García et al. (2013) todos los proyectos se desarrollan dentro de un entorno, que tiene un impacto directo en el mismo y no siempre se puede controlar. Hay muchos factores que pueden afectar a un proyecto específico de una manera particular, es necesario observar cómo tu proyecto se ve afectado por el medio ambiente y realizar las estrategias necesarias.

Las estrategias no deben de surgir de la nada, deben de responder al entorno del negocio, de ahí la importancia de realizar un análisis de la situación actual del entorno general de la sociedad (Martínez y Milla, 2012).

### **Análisis del entorno general**

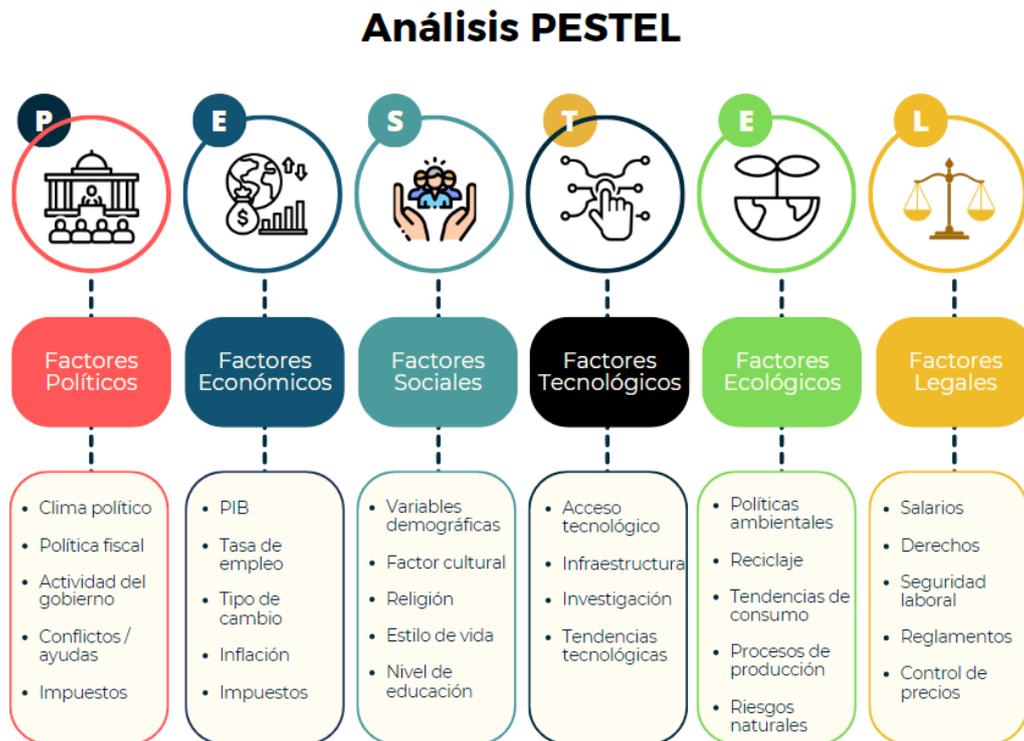
Se trata del análisis del entorno externo de la actividad empresarial, el entorno externo moderno de las empresas son dinámicas complejas e inciertas. Las empresas deben de tener la capacidad de adaptarse y responder a los cambios que se están produciendo en el entorno externo de manera eficaz y oportuna. (Logroño et al., 2022).

### **Análisis PESTEL**

Un análisis PESTEL, permiten estimar los factores que influyen en el entorno externo, Las letras representan los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales, idéntica las fuerzas macro (externas) que enfrenta una empresa (Oxford College of Marketing, 2015).

**Figura 8**

*Análisis PESTEL.*



*Nota.* Fuente propia.

### **Análisis PESTEL del proyecto**

#### **Factores Políticos**

Debido al aumento de la delincuencia el Ecuador declaró un conflicto armado interno contra grupos del crimen organizado transnacional, organizaciones terroristas, actores no estatales beligerantes y grupos delincuenciales identificados por el gobierno nacional, esto afecta distintos factores como política interna y externa, economía, seguridad ciudadana, cooperación internacional, intervención extranjera y otros aspectos de la sociedad (Báez, 2023).

En 2023 la ciudad de Guayaquil lideró el ranking de ciudades con más denuncias de extorsiones a locales comerciales, 5421 denuncias, a su vez fue la segunda con más cierres de RUC de este tipo de negocios 1242 (Castillo, 2024).

## **Factores Económicos**

El Fondo Monetario Internacional prevé que para el 2024 el crecimiento económico del Ecuador estará por debajo del promedio de América Latina, el PIB será de 0.1%, en parte debido a mayores tasas de interés y financiamiento caro, incertidumbre política, aumento de la inseguridad, Cortes de luz, Aumento del IVA y menor consumo (Coba, 2024).

## **Factores Sociales**

Numerosos emprendimientos fueron afectados por la aparición de la pandemia del COVID 19, creando incertidumbre y preocupación del gobierno desfavoreciendo el sistema económico nacional, agudizando la crisis, deteriorando la calidad de vida, creando desmotivación, escasez, aumento del índice de pobreza (Morales y Lorena, 2021).

La ciudadela Alborada originalmente fue concebido como un proyecto de viviendas de interés social, con el pasar del tiempo se fue convirtiendo en un sector de agitación comercial, una de sus calles la avenida Rodolfo Baquerizo Nazur alberga una gran cantidad de negocios, debido a la naturaleza emprendedora de la población Guayaquileña que busca espacios adecuados para ofrecer a la población sus productos y servicios (EL UNIVERSO, 2005 y EL UNIVERSO, 2020).

## **Factores Tecnológicos**

Se han producido grandes cambios tecnológicos para el desarrollo transformación y comercialización de productos y servicios uno de ellos es el internet que permite el comercio electrónico, nuevos métodos de trabajo, diversos métodos difusión de productos y servicios (marketing digital) (Fernández y Valle, 2021)

Las nuevas generaciones buscan productos y servicios a través de medios digitales, por lo que las empresas deben de mejorar las estrategias de marketing enfocándose en darse a conocer por medio de las redes sociales digitales, adaptándose a los nuevos estilos de vida de la población (Gallegos et al., 2020)

## **Factores Tecnológicos**

La construcción es una de las industrias que más causan afectación ambiental y huella ecológica, degradación del suelo y territorio, existen consensos y acuerdos entre

países a nivel mundial, regional y nacional para mitigar los daños, una forma de evaluar el impacto de una construcción es una certificación, entre la más conocida tenemos la certificación LEED evalúa ocho factores transporte y localización, entornos sostenibles, uso eficiente del agua, la atmósfera y la energía, recursos y materiales, calidad interior del aire, diseño innovador y prioridad regional. (Jhon y Arvelo, 2020)

El gobierno nacional del Ecuador a través del Ministerio del Ambiente Agua y Transición Ecológica (2015) creó el marco institucional de incentivos honoríficos, mediante la certificación Punto Verde que busca que las industrias implementen estrategias preventivas que optimicen los recursos naturales en cada uno de sus procesos, para brindar ecosistemas sensibles, mejorando la calidad de vida de la población.

### **Factores Legales**

De acuerdo a Lull y Galdón (2024) se trata de evaluar el marco legal y regulatorio en que se desenvuelven las empresas en el cual se incluyen las leyes laborales, de competencia, de propiedad intelectual, entre otras.

- Requisitos del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Guayaquil
- Código de comercio
- Código del trabajo

El factor legal será abarcado con mayor detalle en el apartado estrategia legal contenido en el capítulo de la propuesta.

### **Análisis del Entorno Específico**

También llamado entorno de tareas, se trata del entorno externo de una organización, son directamente relevantes para el logro de los objetivos organizacionales porque tienen impacto directo e inmediato en las decisiones y acciones de su gestión. Los constituyentes típicos del entorno de tareas son: clientes, proveedores, competidores y grupos de presión (Brief., 2020).

### **FODA**

El análisis FODA es una herramienta que sirve para evaluar el estado de una empresa valorando los factores fuertes y débiles propios de la organización (factores internos), al igual que las oportunidades y amenazas de la misma (factores externos), es

considerada una herramienta sencilla que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización (Ponce, 2007).

Para Thompson et al. (2012) el análisis FODA llamado así porque se trata de las fortalezas y debilidades de los recursos de una empresa, así como sus oportunidades y amenazas externas. Se trata de un elemento esencial al desear evaluar la situación general de una empresa en busca de examinar sus recursos y capacidades competitivas en pro de aprovechar mejor sus oportunidades comerciales y defenderse de amenazas externas que afecten su bienestar futuro.

### Análisis FODA del proyecto

Figura 9

Análisis FODA

<h2 style="text-align: center;">Análisis FODA</h2> <p><input checked="" type="checkbox"/> (FE) Factores Internos</p> <p><input type="checkbox"/> (FE) Factores Externos</p>	<h3>1-(F) Fortalezas</h3> <p>F1: Tener construido planta baja, mezanine y primer piso alto con fondos propios                  F2: Buena ubicación                  F3: Control de las decisiones empresariales                  F4: Tipo de estructura                  F5: Sistema de monitoreo por cámaras</p>	<h3>3-(D) Debilidades</h3> <p>D1: Falta de parqueos                  D2: Necesidad de financiamiento para culminación de construcción                  D3: La edificación no es conocida en el mercado</p>
	<h3>2-(O) Oportunidades</h3> <p>O1: Publicidad económica en redes sociales                  O2: Mercados locales e internacionales                  O3: Alianzas estratégicas para aumentar las ganancias</p>	<h3>Estrategias FO</h3> <p>F1,F2-O1: Publicar en redes sociales los departamentos construidos                  F3-O3,O2: Realizar alianzas estratégicas con los clientes,                  F4,F5-O3: Mostrar a los futuros clientes la versatilidad de la estructura</p>
<h3>4-(A) Amenazas</h3> <p>A1: Niveles de inseguridad del país                  A2: Nuevos requerimientos del cliente                  A3: Inestabilidad política del país                  A4: Condiciones económicas desfavorables                  A5: Competitividad con edificios de similares Características</p>	<h3>Estrategias FA</h3> <p>F1,F4-A2: El tipo de estructura permite adaptarse a los requerimientos de los clientes                  F2,F5-A1: Un sistema de seguridad permite dar tranquilidad a los futuros clientes                  F3-A3,A4,A5: Toma de decisiones empresariales oportunas</p>	<h3>Estrategias DA</h3> <p>D1-A5: Contratación de parqueos cercanos                  D2-A3,A4: Financiamiento en agencias bancarias                  D3-A5 Dar a conocer la edificación al mercado</p>

Nota. Elaborado por el autor

## Localización

El análisis de la localización enmarca evaluar lo siguiente:

- Entorno, Población, Actividad económica de la provincia, Clima, Atractivos turísticos.
- Servicios cercanos: Centros educativos, centros comerciales, supermercados, centros de salud, bancos, entidades públicas, iglesias, centros de entretenimiento.
- Infraestructura: Agua potable, alcantarillado, alumbrado público, energía eléctrica, red telefónica, internet, televisión por cable, recolección de basura.
- Vías de acceso
- Transporte público
- Terreno: Ubicación, área, forma, topografía, tipo de suelo, clasificación de la zona.
- Ordenanzas municipales: COSPB, COSTOTAL, retiros mínimos, uso permitido, número de pisos.

## Localización del proyecto

El proyecto se encuentra ubicado en la Provincia del Guayas, cantón Guayaquil, Cdla. La Alborada Av. Rodolfo Baquerizo Nazur.

- **Servicios cercanos:** Aeropuerto, Terminal Terrestre, Centros comerciales, Mi Comisariato, Tuti, Urbanizaciones cercanas.
- **Servicios básicos:** Red de Agua Potable, Alumbrado Público, Energía Eléctrica, Internet.
- **Vías de acceso:** Av. Rodolfo Baquerizo Nazur, Av. Gabriel Roldós Garcés.
- **Transporte Público:** Líneas 76, 98, 47, 125, 131, 82, 89, 92, 141, 63, 64, 84, 75, 132, 136, 143, 85, 125.
- **Terreno:** El terreno tiene 300 m2.

## Cinco fuerzas de Porter

Las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión desarrollada por Michael Porter, que permite realizar un análisis a una industria o sector, a través de la identificación y análisis de cinco fuerzas figura en ella siendo más específicos, esta herramienta en común permite conocer el grado de competencia que existe en un sector,

que sirve de base para formular estrategias destinadas a aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas detectadas (Quintero, 2023).

## Figura 10

*Las cinco fuerzas de Porter.*



Nota. Fuente propia.

Las cinco fuerzas de Porter es una herramienta que ayudan a tener un mejor análisis del entorno de la empresa a la que pertenece, en base a dicho análisis, se podrá diseñar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas (Coronel y Santa, 2018).

### 5 fuerzas de Porter del proyecto

#### Amenaza de competidores entrantes

Existe una alta barrera de entrada debido a que la inversión es alta por lo tanto la amenaza de nuevos entrantes es baja.

#### Poder de negociación de los proveedores

La fuerza de poder de negociación de los proveedores es baja alta debido a que existen un número importante de proveedores pudiendo establecerse alianzas estratégicas obteniendo la mayor equidad y eficiencia para ambos

### **Poder de negociación de los clientes**

El poder de negociación de los clientes, es alto debido a la diversidad que existe en el mercado varias propuestas de empresas, donde fluctúan los precios son muy variados y amplios, por ende, el precio lo fija la industria.

### **Amenaza de nuevos productos sustitutos**

Los productos sustitutos son aquellos que permiten tomar una decisión entre un producto sustituto o un producto original, el comprador puede preferir un producto sustituto, esto baja los niveles de ventas del producto original.

### **Competencia o Rivalidad entre competidores**

La competencia es alta, existen varias empresas que ofrecen distintos productos según la ubicación geográfica y el perfil del adquiriente.

### **Estudio de Mercado**

La investigación o estudio de mercado consiste en el análisis de la demanda, oferta, productos y/o servicios que desea satisfacer la organización, es una de las partes más importantes del proyecto que permite saber si el producto o servicio a introducir al mercado será aceptado por el consumidor, los datos obtenidos son analizados y ajustados para de esta forma lograr la aceptación de los consumidores y reducir el riesgo (Nieves, 2016). Resulta ser una herramienta para examinar la demanda, las cualidades de la oferta y las características de la competencia (Flores, 2019), creando una idea clara acerca de los potenciales consumidores que presentan interés en la adquisición o uso del inmueble en la zona específica y permite identificar las ventajas y desventajas del proyecto, con el estudio de mercado podemos hacer una comparación con la competencia inmediata, permitiendo hacer correctivos y establecer el tipo de producto y el perfil del cliente (Núñez, 2017).

- Precio, producto, plaza
- Oferta
- Competencia en entorno lejano: Directa e indirecta (productos sustitutos).
- Posicionamiento en entorno inmediato.
- Demanda

## **Demanda**

Según datos del ESED (2024) al primer trimestre del 2024 los permisos de construcción disminuyeron con relación a los del mismo trimestre del 2023, en la ciudad de Guayaquil al primer trimestre del 2024 se emitieron 823 permisos de construcción de los cuales el 91,34% fueron residenciales, 6,67% no residenciales y 1,98% mixta, al primer trimestre del 2024 se proyectaron 2.648 edificaciones presentando una disminución del -49,06%, de estas 2.528 fueron destinadas a casa y 120 a edificios siendo 108 fuera del conjunto habitacional y 12 dentro del conjunto habitacional, en el mismo trimestre los datos preliminares indica 140 edificaciones comerciales.

## **Evaluación del componente técnico y arquitectónico**

Evaluar el componente técnico permite conocer los principales parámetros de la ingeniería del proyecto, así como las necesidades de materiales espacio y energía para su ejecución (Castillo 2011). El componente técnico arquitectónico adicional de ser una fuente de interés a la hora de sacar ventaja frente a nuestros competidores gracias a la morfología estructural, fachada, calidad y tipo de acabados o a la distribución del espacios, permite optimizar el terreno en donde se levantará el proyecto para obtener mayor rentabilidad (Beltrán, 2011), este ítem comprende una revisión de la Ordenanza Sustitutiva de Edificaciones y Construcciones de Guayaquil, o las normas necesarias para la construcción de nuevas obras, con el objetivo de identificar los datos relevantes tales como la ocupación y el tipo de uso del suelo, al tratarse de una obra inconclusa en esta ya están determinados el número de pisos, las alturas, especificaciones relacionadas al lote y demás.

## **Análisis de Costos**

Se trata de evaluar los recursos monetarios necesarios para cumplir con los objetivos planteados por la organización, Salamanca et al. (2014), . dice que el análisis de costos: es el proceso de identificación de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo un proyecto, un proceso y/o un producto, con el fin de tomar la decisión de financiamiento y buscar un beneficio monetario a futuro.

El análisis de costos es una herramienta que nos permite identificar y evaluar los recursos necesarios para ejecutar un proyecto en base a la calidad y cantidad (Billene,

1999). “El análisis de costos constituye un elemento fundamental a la hora de desarrollar un proyecto inmobiliario. De hecho, en gerencia, los costos son un pilar para la dirección de un proyecto”(Ayala Ortiz, 2020, pág. 124), como dice Sierra Acosta (2019) se “analiza el costo del proyecto en términos de dinero” (pág. 24), existen varios costos que derivan de descomponer cada elemento representado en el plano con sus especificaciones técnicas (Hillebrandt, 2000),

Según López (2007).. los costos se dividen en dos costos directos y costos indirectos, los costos son los costos de la construcción y corresponden a: compra, transporte, colocación o ensamblaje de materiales, pago a trabajadores; y, los indirectos son los gastos administrativos como la elaboración de los diseños, estudios técnicos, impuestos, pagos administrativos, entre otros.

De los costos obtenidos de un previo análisis se realiza un presupuesto total y un cronograma valorado de los costos totales con el objetivo de establecer el flujo de egresos mensuales y totales que ocurrirá en un proyecto y así, determinar la rentabilidad del mismo (Silva et al., 2018).

### **Estrategia Comercial**

El término estrategia comercial es comúnmente utilizado para la comercialización de un producto. El éxito de un nuevo producto no sólo depende de la idea detrás del producto, sino también de la comercialización del nuevo producto antes, durante y después del lanzamiento del producto (Cuchitineri 2018), es el plan que permite llevar los productos al mercado, para esto se consideran un plan de operaciones, plan de marketing, plan de ventas y plan de financiamiento (Fuentes López, 2014), se puede definir como un plan u hoja de ruta que posicionará de forma rentable y duradera a un proyecto dentro del mercado (Caro, 2018).

### **Estrategia Financiera**

La estrategia financiera está conformada por una serie de indicadores, ratios y formas, los mismos son utilizados para la mejora de la calidad de la gestión de los negocios, es de mucha utilidad para la empresa tener un objetivo claro de cómo va a mejorar su gestión, la estrategia financiera influye directamente en el aprovechamiento de sus recursos y mejora de la rentabilidad (Huachaca, 2020).

La estrategia financiera abarca un conjunto de áreas claves como lo son la inversión, la estructura de capital, los riesgos financieros, la rentabilidad, el manejo de su capital de trabajo y la gestión del efectivo, todos ellos necesarios para lograr la competitividad y un crecimiento armónico (Gaytán, 2021).

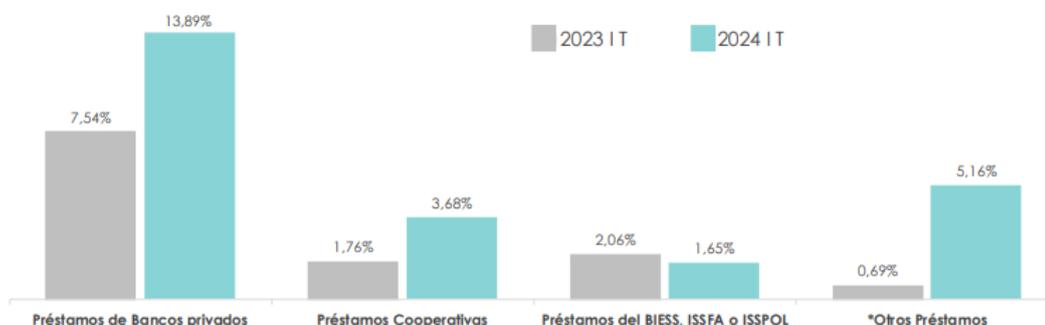
Se considera como una herramienta que ayuda a estimar los costos e ingresos del proyecto, estos sirven como referencia para el desarrollo de la estrategia financiera, con la estrategia financiera se busca tomar decisiones financieras que permitan cumplir con los objetivos de la organización obteniendo el máximo beneficio a corto y largo plazo (Rutterford et al., 2006).

En base a los ingresos y egresos estimados se determinan la utilidad que se espera del proyecto, que es la diferencia entre los ingresos y egresos, la rentabilidad que es la utilidad dividida para los egresos y el margen que es la utilidad dividida para los ingresos (Nava, 2009).

En la estrategia financiera es necesario analizar el costo de oportunidad del proyecto, valor actual neto (VAN), Tasa Interna de Retorno y por último para poder realizar el proyecto es necesario analizar el apalancamiento a través de un préstamo bancario. “Para el tercer trimestre del 2024, se registró un monto total estimado de \$421 millones para el financiamiento de los proyectos inmobiliarios, el 24,38% de las edificaciones a construir registraron que se financiarán mediante préstamos”, como se observa en la figura 11. La mayor parte del financiamiento es a través de bancos privados.

**Figura 11**

*Tipo de financiamiento de las edificaciones por préstamos.*



*Nota.* Fuente (ESED, 2024).

## **Estrategia Legal**

Se analizan los componentes legales necesarios para el desarrollo del proyecto, para lo cual se requiere la aprobación de la entidad colaboradora y del municipio, el proyecto previo a ponerse en marcha debe de cumplir con la normativa de arquitectura y urbanismo contemplados en los reglamentos vigentes, las cuales se encuentran contempladas en la Ordenanza Sustitutiva de Edificaciones y Construcciones de Guayaquil (Taípe, 2022).

El aspecto legal es un punto muy importante en el desarrollo de un proyecto inmobiliario ya que se encuentra presente tanto a su inicio, desarrollo y finalización por lo que su correcto manejo asegurará en gran parte su realización sin complicaciones y mejorando sus probabilidades de éxito (Villacis, 2015).

## **Dirección del proyecto**

Según el Project Management Institute (2021) la dirección del proyecto es la Aplicación de conocimiento, habilidades, herramientas y técnicas a actividades del proyecto para cumplir con los requisitos del mismo. La dirección de proyectos se refiere a orientar el trabajo del proyecto para entregar los resultados previstos. Los equipos del proyecto pueden lograr los resultados utilizando una amplia gama de enfoques (por ejemplo, predictivos, híbridos y adaptativos).

## **CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA**

### **2.1. Contexto de la investigación**

El edificio MARBINCO es un proyecto de departamentos de alquiler a negocios proyectado en la ciudadela Alborada, Guayaquil, Ecuador, el terreno consta de dos lotes los cuales suman un área de construcción de 300 m<sup>2</sup>. Este edificio está proyectado para 5 niveles (incluida planta baja, mezanine y pisos altos), 2 departamentos por piso; su construcción inició en el año 2015, donde se logró construir la planta baja y mezanine, en el 2019 se construyó una loza, y desde ese año la construcción se encuentra paralizada debido a la falta de financiamiento. Con un adecuado plan de negocio se analizaría su factibilidad y posibles fuentes de financiamiento.

### **2.2. Diseño y alcance de la investigación**

Según Cardozo (2017) la investigación es no experimental porque las variables ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, y no puede influir sobre ellas.

Por otro lado, la investigación descriptiva tiene como finalidad obtener una caracterización detallada del evento o fenómeno de estudio, sin buscar establecer relaciones de causalidad, dar explicaciones o comparar grupos. Su enfoque se centra únicamente en describir cómo es algo, cómo se manifiesta o cómo ha evolucionado, teniendo en cuenta las condiciones y el momento en que aparece (Carhuancho et al., 2019).

Por lo tanto, se utilizó una investigación descriptiva con el objetivo de obtener detalles específicos sobre la situación problemática y comprender las tendencias que se presentan en el sector inmobiliario de la ciudad de Guayaquil.

### **2.3. Tipo y métodos de investigación**

La presente investigación corresponde a una de tipo mixta, es así que, Cienfuegos et al. (2016) expone que la investigación mixta se caracteriza por representar un bagaje de procedimientos estructurados, empíricos y observables que abordan la investigación partiendo de la recolección y el posterior análisis de datos cualitativos y cuantitativos,

para posteriormente, integrarlos hacia una discusión coherente que propicie deducciones como resultado de la información recogida.

Según el diseño de investigación, se empleará el método de campo para recopilar la información, ya que en los diseños de campo los datos relevantes se obtienen directamente de la realidad, a través del trabajo adecuado del investigador.

En cuanto al método es hipotético-deductivo, de acuerdo a Marone et al. (2011) en este método se recurrirá a la herramienta lógica del razonamiento deductivo para establecer algunas consecuencias "directamente observables" de su hipótesis y sus supuestos.

#### **2.4. Población y muestra**

La población según Arias-Gómez et al. (2016) se trata del estudio de un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados. En el caso del presente estudio corresponde a la población de Guayaquil que puede acceder al sector de alquiler.

Según los datos del Censo de Población y Vivienda del año 2010 la población económicamente activa del Cantón Guayaquil es 1'016.082 habitantes de los cuales 635.781 son hombres y 380.301 mujeres.

Con relación al tipo de muestreo, se considera el no probabilístico, teniendo en cuenta a Malhotra (2008) para este tipo de muestreo se recomienda realizar entre 300 y 500 encuestas.

$$n = \frac{z_a^2 * p * q}{(e^2)}$$

En donde:

Z = nivel de confianza,

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

e = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

Realizando el cálculo se obtiene:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(0.05^2)}$$

$$n = 384.16$$

Por lo tanto, y en concordancia con la formula aplicada, la muestra del presente estudio corresponde a 385 personas pertenecientes a la población económicamente activa de la ciudad de Guayaquil o que podría traducirse en clientes potenciales del presente proyecto.

## **2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para el desarrollo del trabajo de titulación, es esencial garantizar la calidad de la información utilizada como referencia para la propuesta de tesis. Razón por la cual, se utilizarán técnicas de campo para el objeto de estudio. Las técnicas que se utilizan son en el caso del enfoque cualitativo, una entrevista aplicada a expertos, mientras en el enfoque cuantitativo es, una encuesta aplicada a clientes potenciales.

## **2.6. Procesamiento de la evaluación: Validez y confiabilidad de los instrumentos aplicados para el levantamiento de información.**

Según las características del estudio, se llevará a cabo la validación de los instrumentos utilizados para recopilar la información del presente trabajo. En primera instancia, se empleará el análisis de los criterios de validación, que dependerá de la temática de estudio.

En este sentido, se hace uso del Alpha de Cronbach, el cual es un método que permite evaluar la confiabilidad y solidez de un conjunto de datos, posibilitando que el instrumento elaborado sea lo más pertinente que se pueda lograr. El resultado derivado de este indicador se expresa en una escala de cero a uno, donde los valores próximos a uno denotarán una coherencia interna más alta entre las variables del grupo. En contraste, los valores cercanos a cero indicarán una coherencia interna más baja. (Welch, 1988).

Para George y Mallery (2003) los intervalos están organizadas en una escala de aprobación que establecerá el nivel de confiabilidad del instrumento. A continuación, se muestran los valores que conforman dicha escala.

**Tabla 2**

*Valores del Alfa de Cronbach*

<b>Valor de Alfa</b>	<b>Escala de aprobación</b>
> 0.9	Excelente
> 0.8	Bueno
> 0.7	Aceptable
> 0.6	Cuestionable
> 0.5	Es pobre
< 0.5	Inaceptable

Nota: Obtenido de George y Mallery (2003).

Siguiendo con la progresión de este estudio, es necesario demostrar la confiabilidad estadística de la encuesta utilizada para recopilar los datos. Por lo tanto, luego de la aplicación del instrumento, se analizan los datos obtenidos y se presenta el resultado del coeficiente de confiabilidad de Cronbach, que sirve como indicador en este sentido.

**Tabla 3**

*Estadístico de confiabilidad*

<b>Alpha de Cronbach</b>
0.874

Nota: Datos procesados a través del programa SPSS con base a los datos obtenidos en el levantamiento de información in-situ, Anexo 2.

Según los resultados de la Tabla 3, el coeficiente de confiabilidad de Cronbach supera el 0.8, lo que indica una "buena" fiabilidad de las preguntas que conforman la encuesta utilizada en el presente estudio. Por lo tanto, conforme a los criterios estadísticos, los resultados y las interpretaciones derivadas de este instrumento son coherentes y proporcionarán información relevante al analizar las diferentes variables de estudio.

## CAPÍTULO 3. RESULTADOS

Posterior a la recolección de la información, se procede a detallar los resultados obtenidos del presente trabajo de titulación.

### 3.1. Resultados de la encuesta

#### Edad

**Tabla 4**

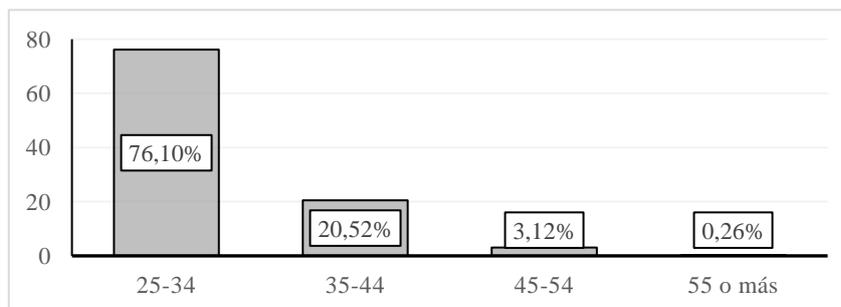
*Edad*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
25-34	293	76,10
35-44	79	20,52
45-54	12	3,12
55 o más	1	0,26
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 12**

*Edad*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 4 y figura 12, existen dos grupos de edades predominantes dentro de los clientes potenciales, el 76,10% pertenecen al rango entre 25 a 34 años y el 20,52% restante entre 35 a 44 años. Esta concentración en los grupos más jóvenes sugiere que los clientes potenciales podrían estar buscando propiedades que se adapten a estilos de vida dinámicos y a necesidades específicas de vivienda, como espacios funcionales y accesibles.

## Género

**Tabla 5**

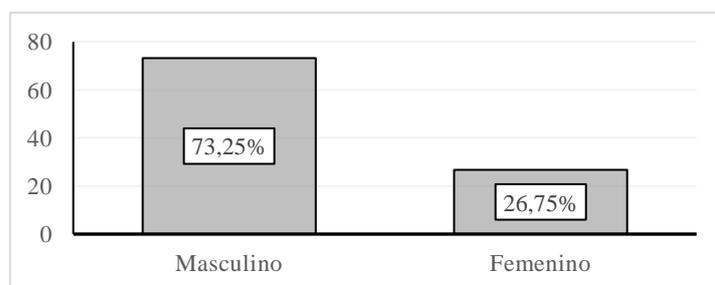
*Género*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	282	73,25
Femenino	103	26,75
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 13**

*Género*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

Según los datos de la tabla 5 y figura 13, el 73,25% de los clientes potenciales para el proyecto son del género masculino y el 26,75% corresponden al género femenino.

## Estado Civil

**Tabla 6**

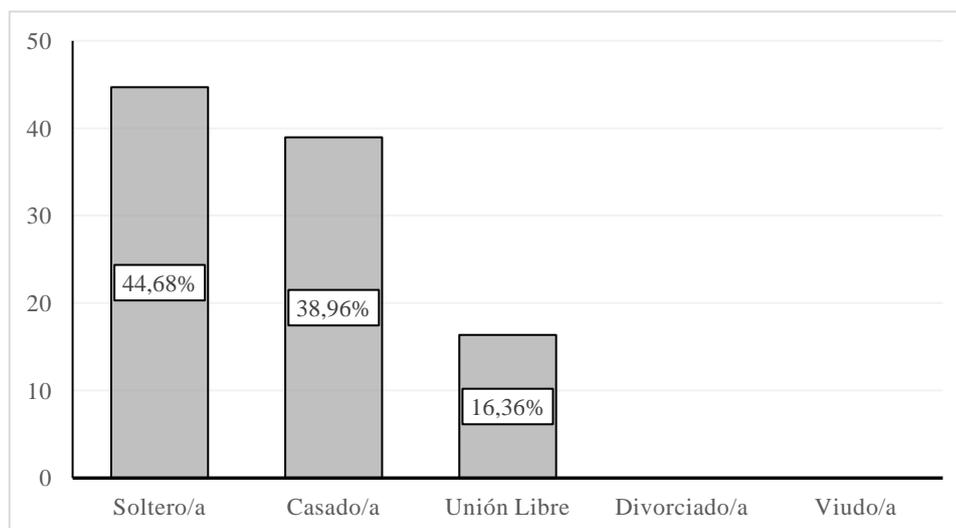
*Estado Civil*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Soltero/a	172	44,68
Casado/a	150	38,96
Unión Libre	63	16,36
Divorciado/a	---	---
Viudo/a	---	---
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 14**

*Estado Civil*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 6 y figura 14, el 44,68% de los encuestados son solteros, el 38,96% casados, y el 16,63% restante se mantienen en unión libre. Esta distribución evidencia una notable tendencia hacia clientes independientes, especialmente entre los solteros, lo que puede influir en sus preferencias y necesidades en el mercado inmobiliario. Los solteros y aquellos en unión libre podrían buscar espacios más pequeños o flexibles, mientras que los casados podrían estar interesados en propiedades familiares.

### **Nivel de Instrucción**

**Tabla 7**

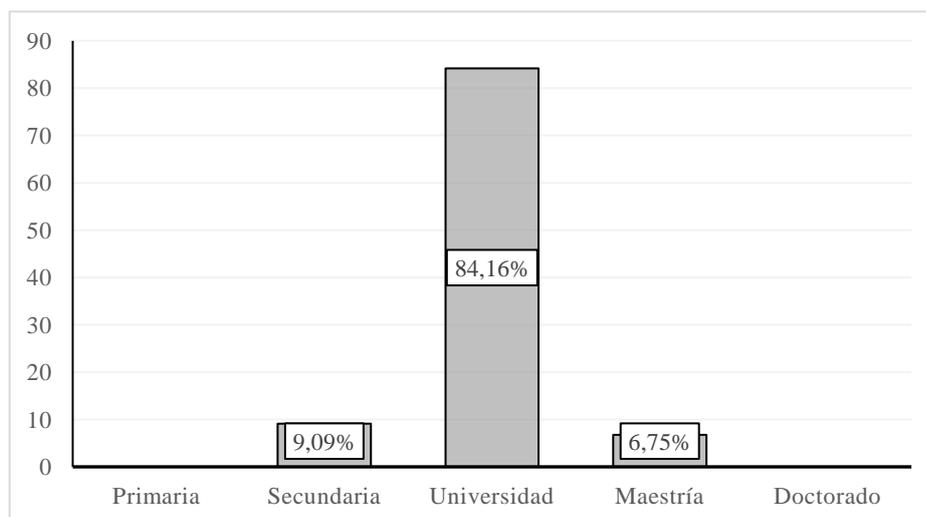
*Nivel de Instrucción*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	---	---
Secundaria	35	9,09
Universidad	324	84,16
Maestría	26	6,75
Doctorado	---	---
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 15**

*Nivel de Instrucción*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 7 y figura 15, el 84,16% de los clientes potenciales ha completado sus estudios universitarios, lo que sugiere un alto nivel educativo entre el público objetivo. Además, un 6,75% ha cursado una maestría, lo que resalta la presencia de profesionales altamente calificados. Por otro lado, el 9,09% restante ha alcanzado solo la educación secundaria. Esta distribución educativa puede influir en las expectativas y decisiones de compra en el sector inmobiliario.

## Ocupación

**Tabla 8**

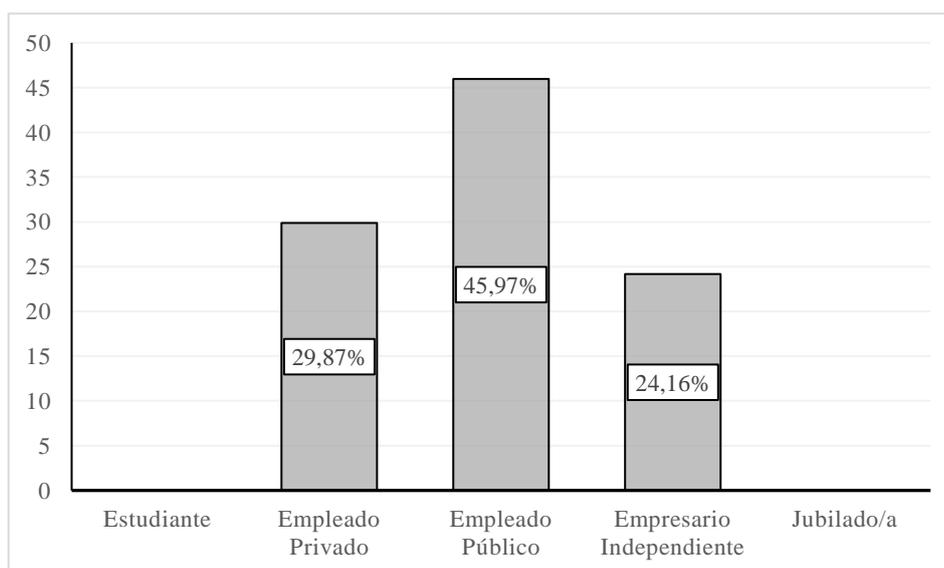
*Ocupación*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Estudiante	---	---
Empleado Privado	115	29,87
Empleado Público	177	45,97
Empresario Independiente	93	24,16
Jubilado/a	---	---
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 16**

*Ocupación*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 8 y figura 16, el 47,97% de los encuestados ocupa un cargo público, el 29,87% es un empleado del sector privado y el 24,16% restante es un empresario independiente. Esta diversidad en las ocupaciones sugiere que las percepciones y necesidades respecto al mercado inmobiliario pueden variar significativamente entre los distintos grupos. Comprender estas diferencias podría ser clave para desarrollar estrategias de marketing y ofertas que se ajusten a las características y demandas específicas de cada segmento

**Pregunta: ¿Usted estaría dispuesto alquilar un local comercial/departamento?**

**Tabla 9**

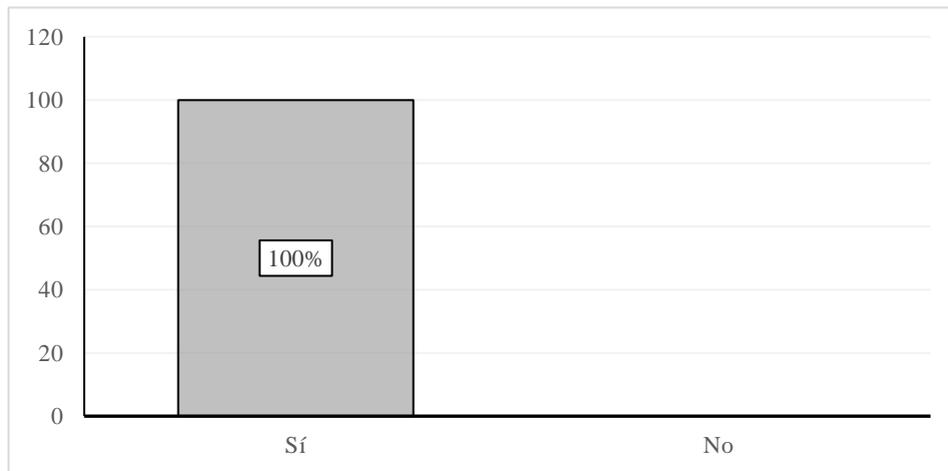
*Alquiler de local comercial/departamento*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Sí	385	100,00
No	---	---
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 17**

*Alquiler de local comercial/departamento*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 9 y figura 17, la totalidad de los encuestados ha expresado su disposición a alquilar un local o departamento. Este hallazgo es significativo, puesto que, la disposición de la totalidad de los encuestados a alquilar un local o departamento es un hallazgo relevante, evidencia una demanda potencial robusta en el mercado inmobiliario. Este interés generalizado sugiere que los clientes están activamente en busca de opciones que se alineen con sus necesidades específicas. Para los propietarios y desarrolladores, esto representa una oportunidad significativa para adaptar sus ofertas y satisfacer las expectativas del mercado.

**Pregunta: Usted estaría dispuesto a:**

**Tabla 10**

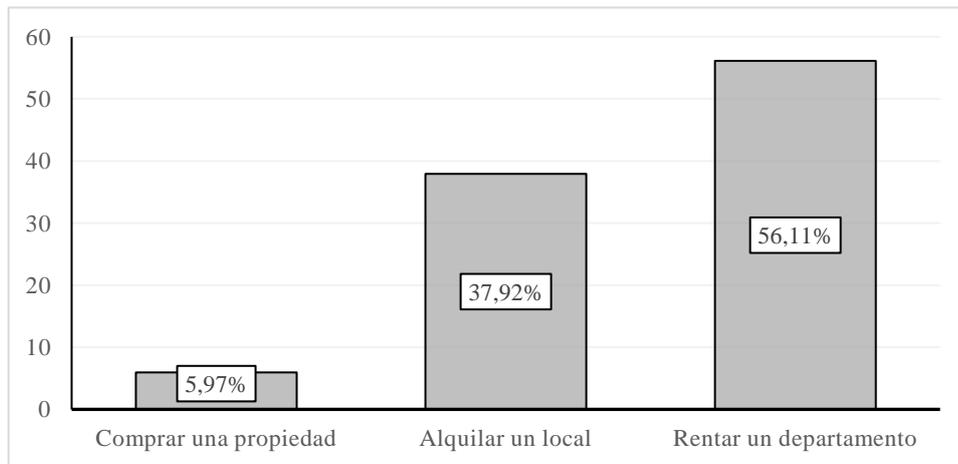
*Preferencia de bien inmueble*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Comprar una propiedad	23	5,97
Alquilar un local	146	37,92
Rentar un departamento	216	56,11
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 18**

*Preferencia de bien inmueble*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 10 y figura 18, el 56,11% está dispuesto a rentar un departamento, el 37,92% accede a alquilar un local, mientras que el 5,97% restante prefiere comprar una propiedad. Este patrón indica una clara preferencia por el alquiler, lo que sugiere que los clientes potenciales buscan flexibilidad y opciones menos comprometedoras en el mercado inmobiliario. Esta información puede ser valiosa para enfocarse en ofrecer soluciones de alquiler atractivas que se alineen con las necesidades de este amplio segmento, que parece priorizar la renta sobre la compra.

**Pregunta: El local que estaría dispuesto a alquilar corresponde a:**

**Tabla 11**

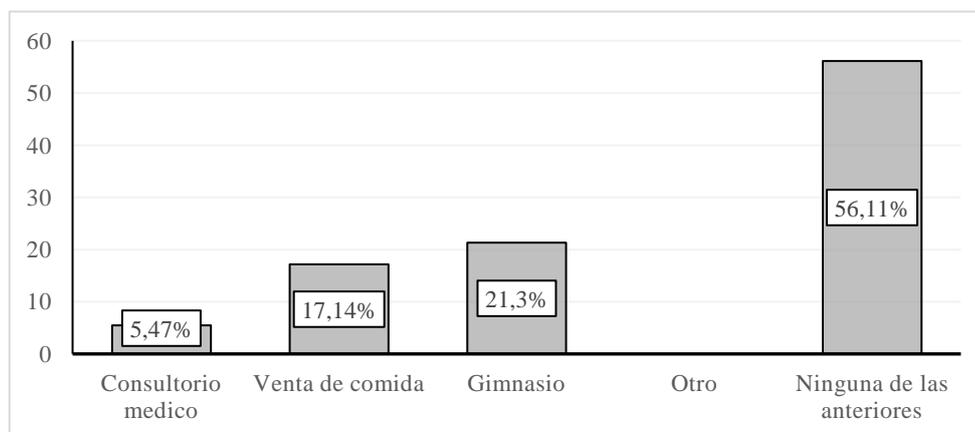
*Finalidad del espacio a alquilar*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Consultorio medico	21	5,45
Venta de comida	66	17,14
Gimnasio	82	21,30
Otro	---	---
Ninguna de las anteriores	216	56,11
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 19**

*Finalidad del espacio a alquilar*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 11 y figura 19, el 56,11% no se alinea a alquilar un local, lo cual representa el porcentaje que busca un departamento, por otra parte, el 21,3% establecería un gimnasio, el 17,14% un local de venta de comida y el 5,47% restante un consultorio médico. Esta información resalta no solo la demanda de vivienda, sino también el potencial para diversas actividades comerciales. La variedad de intereses en la apertura de negocios sugiere oportunidades para desarrollar espacios que atiendan estas necesidades específicas.

**Pregunta: El espacio que estaría dispuesto alquilar requiere una superficie de:**

**Tabla 12**

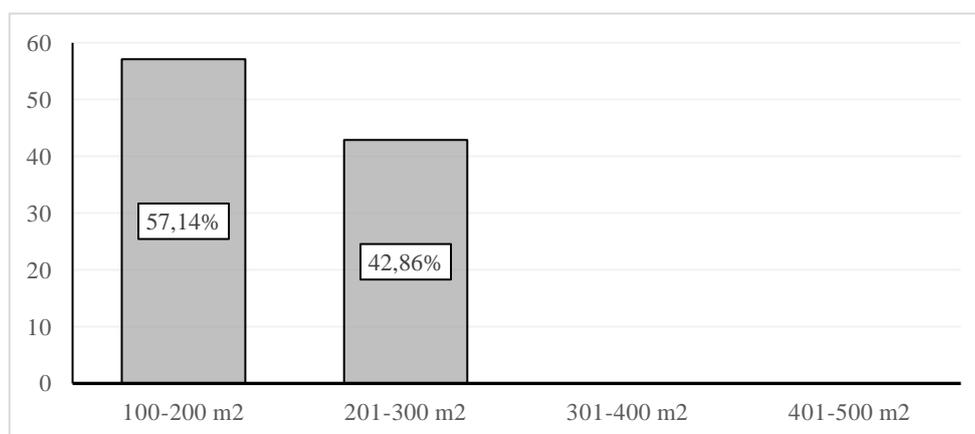
*Superficie requerida para alquilar un inmueble*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
100-200 m <sup>2</sup>	220	57,14
201-300 m <sup>2</sup>	165	42,86
301-400 m <sup>2</sup>	---	---
401-500 m <sup>2</sup>	---	---
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 20**

*Superficie requerida para alquilar un inmueble*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 12 y figura 20, el 57,17% requiere que el espacio a alquilar tenga una superficie entre 100 y 200 m<sup>2</sup>, mientras que el 42,86% requiere un espacio de entre 301 a 300 m<sup>2</sup> de superficie. Esta preferencia por superficies específicas proporciona información valiosa sobre las necesidades de los potenciales inquilinos. La mayoría parece inclinarse hacia espacios moderados, lo que podría estar relacionado con la búsqueda de funcionalidad y costos accesibles. Por otro lado, una proporción considerable está abierta a opciones más amplias porque requieren más espacio.

**Pregunta: ¿Qué medios considera útiles para realizar la compra o alquiler de un inmueble? Señale 2 opciones**

**Tabla 13**

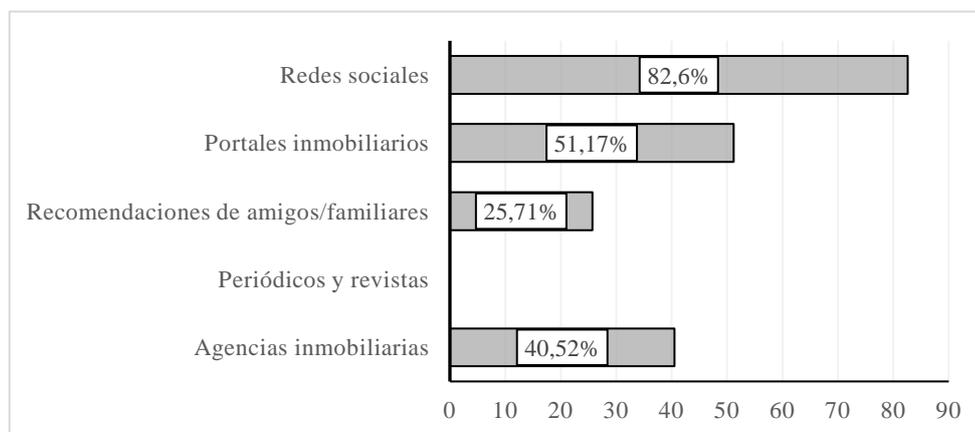
*Medios para comprar o alquilar un inmueble*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
<b>Redes sociales</b>	318	82,60
<b>Portales inmobiliarios</b>	197	51,17
<b>Recomendaciones de amigos/familiares</b>	99	25,71
<b>Periódicos y revistas</b>	---	---
<b>Agencias inmobiliarias</b>	156	40,52

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 21**

*Medios para comprar o alquilar un inmueble*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 13 y figura 21, el 82,6% de los clientes potenciales utilizan como medio las redes sociales para alquilar un inmueble, el 21,17% hace uso de portales inmobiliarios, el 40,71% agencias inmobiliarias y el 25,71% recomendaciones de amigos y familiares. Esta diversidad en los canales de búsqueda sugiere que los clientes valoran tanto la inmediatez y accesibilidad de las redes sociales como la confiabilidad de las recomendaciones personales y la profesionalidad de las agencias. Para maximizar su alcance, se deberían considerar estrategias de marketing integral que combine estos diversos medios, asegurando que su oferta sea visible en las plataformas más relevantes para su público objetivo.

**Pregunta: ¿Alquilaría un local o departamento en la ciudadela Alborada?**

**Tabla 14**

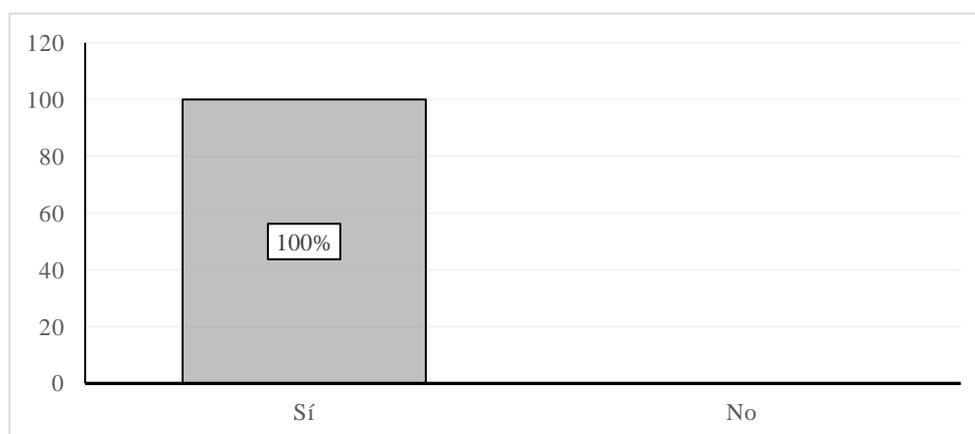
*Preferencia de alquiler en la ciudadela Alborada*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Sí	385	100,00
No	---	---
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00</b>

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 22**

*Preferencia de alquiler en la ciudadela Alborada*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 14 y figura 22, el 100% de los encuestados está dispuesto a alquilar un local o departamento en la ciudadela Alborada. Este total sugiere una demanda muy fuerte y un interés unánime en esta área específica. Tal nivel de disposición puede indicar que la ciudadela ofrece características atractivas, como ubicación, infraestructura o servicios, que responden a las necesidades de los potenciales inquilinos.

**Pregunta: ¿Cuáles características considera de mayor importancia al alquilar un local o departamento? Seleccione 3 opciones**

**Tabla 15**

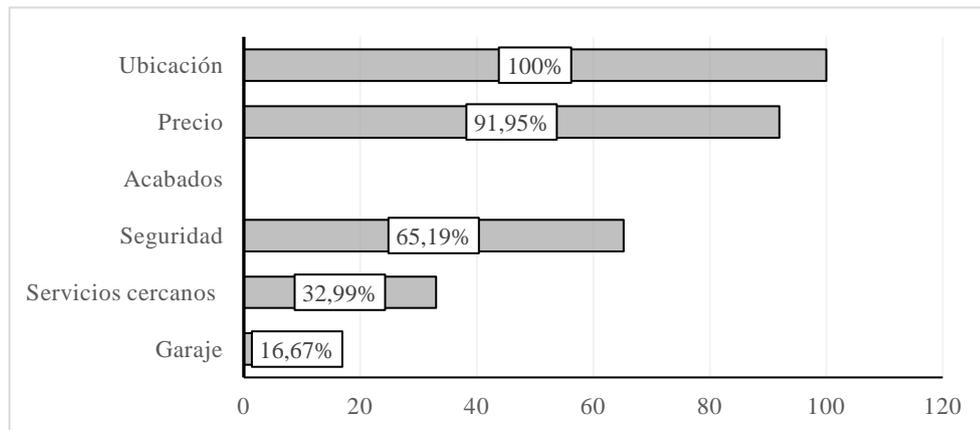
*Características para el alquiler de un local o departamento*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Ubicación	385	100,00
Precio	354	91,95
Acabados	---	---
Seguridad	251	65,19
Servicios cercanos (escuelas, transporte, etc.)	127	32,99
Garaje	38	9,87

Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 23**

*Características para el alquiler de un local o departamento*



Nota: Levantamiento de información con clientes potenciales de la ciudad de Guayaquil.

De acuerdo a los datos de la tabla 15 y figura 23, el 100% de los encuestados coincide en que la ubicación es la característica más importante al momento de alquilar un local o departamento, destacando su relevancia en el proceso de decisión. A continuación, el precio también juega un papel crucial, con un 91,95% de los encuestados considerándolo fundamental. La seguridad se sitúa en tercer lugar, con un 65,19%, seguida de los servicios cercanos, que son importantes para el 32,99%, y la presencia de garaje, que es valorada por el 16,67%. Estos resultados indican que, además de una ubicación estratégica, los inquilinos priorizan un precio accesible y un entorno seguro.

### ***3.1.1 Hallazgos más relevantes de la encuesta aplicada***

Los principales hallazgos de la encuesta sobre el presente proyecto revelan tendencias claves en el perfil y preferencias de los potenciales inquilinos. Los rangos de edad predominantes son de entre 25 años a 44 años, lo que indica una demanda de espacios que favorezcan un estilo de vida activo y moderno. La mayoría de los interesados son hombres, aunque las mujeres también representan una proporción relevante.

Con relación a las preferencias de alquiler, todos los encuestados muestran disposición a alquilar un local o departamento, con un porcentaje significativo inclinándose por alquilar locales, exteriorizando además tendencias por implantar negocios como gimnasios, venta de comida y consultorios médicos, lo que apunta a una

demanda de espacios moderados y funcionales que ofrezcan buena ubicación, cómodo precio, seguridad y cercanía a servicios.

Estos resultados indican una alta demanda de alquiler en el área, con una clara preferencia por ubicaciones estratégicas, precios accesibles y un entorno seguro, aspectos concordantes con el lugar de ejecución del proyecto. Asimismo, estos hallazgos guían el desarrollo del proyecto para responder eficazmente a las expectativas del mercado local.

### **3.2. Resultados de la entrevista**

Con la finalidad de obtener información relevante que acompañe el desarrollo del plan de negocios, se aplicaron 3 entrevistas a expertos en el sector inmobiliario de la ciudad de Guayaquil. El primer entrevistado es ingeniero comercial con una amplia experiencia en el área comercial dentro del sector inmobiliario. El segundo entrevistado es ingeniero civil laborando en la ciudad de Guayaquil en proyectos de construcción de vivienda en el sector de Vía a la Costa, con una amplia experiencia como Gerente de Operaciones de una empresa constructora inmobiliaria. El tercer entrevistado es una contadora inmobiliaria con casi 10 años de experiencias en una empresa constructora que desarrolla proyectos inmobiliarios en la zona de Samborondón.

De acuerdo a las entrevistas realizadas se pueden emitir las siguientes consideraciones.

#### **Panorama político y económico del sector de alquiler inmobiliario en Guayaquil**

El panorama político y económico del sector de alquiler inmobiliario en Guayaquil en 2024 refleja una combinación de oportunidades y desafíos.

Por un lado, el mercado de bienes raíces ha mostrado un incremento en la demanda, tanto para propiedades residenciales como comerciales. Esto se debe al crecimiento sostenido de la economía ecuatoriana en los últimos años, lo que ha impulsado la inversión inmobiliaria, especialmente en proyectos con alta densidad y absorción. En comparación con Quito, Guayaquil ha tenido un aumento más rápido en los precios por metro cuadrado, con una variación anual del 8,17%.

Sin embargo, a pesar de este dinamismo, el país enfrenta una ralentización general de su crecimiento económico, que afecta tanto a la inversión privada como al consumo de los hogares, factores claves en el sector inmobiliario. Aunque las remesas y el crédito

al consumo han sostenido la demanda en cierta medida, la inversión extranjera directa ha caído significativamente, lo que podría frenar el desarrollo de nuevos proyectos en el mediano plazo.

Además, el mercado se enfrenta a regulaciones estrictas que buscan promover la transparencia y proteger al consumidor, lo que mejora la confianza, pero también impone desafíos para los inversores. Hay un énfasis en la sostenibilidad y la innovación en los nuevos proyectos, algo que está transformando la oferta de propiedades y que podría abrir nuevas oportunidades a largo plazo.

### **Implementación de políticas para el sector inmobiliario posterior a la pandemia por COVID-19**

El gobierno de Ecuador ha implementado políticas para apoyar al sector inmobiliario, incluyendo el de alquiler, en respuesta a los efectos de la pandemia de COVID-19. Estas políticas han buscado reactivar la economía y mejorar el acceso a la vivienda, puesto que, el sector fue significativamente afectado por la caída de la demanda y las dificultades económicas de los hogares.

Entre las principales medidas adoptadas, destacan los incentivos financieros y fiscales para promover la inversión en vivienda social y la construcción de proyectos sostenibles. Un ejemplo importante ha sido la creación de líneas de crédito hipotecario a tasas de interés bajas, especialmente para la adquisición de viviendas de interés social (VIS) y de interés prioritario (VIP), lo que ha facilitado el acceso a la propiedad para muchas familias.

Además, el gobierno ha impulsado la implementación de normativas que fomentan la transparencia y la protección del consumidor en el sector inmobiliario, un aspecto que ayuda a aumentar la confianza en el mercado y facilita las transacciones tanto para compradores como para arrendadores.

Sin embargo, aunque se han adoptado medidas para apoyar la construcción y el acceso a la vivienda, la inversión privada en proyectos inmobiliarios aún enfrenta retos debido al contexto económico general. La caída de la inversión extranjera directa y la incertidumbre económica han limitado la expansión rápida del sector.

## **Desarrollo del sector inmobiliario en la ciudad de Guayaquil**

El desarrollo del sector inmobiliario en Guayaquil ha mostrado un crecimiento notable en los últimos años, impulsado por varios factores económicos y demográficos. La ciudad es el centro económico de Ecuador, lo que la convierte en un foco importante para inversiones en bienes raíces, tanto en proyectos residenciales como comerciales. Entre las características del desarrollo del mercado inmobiliario en Guayaquil se encuentran:

**Crecimiento de precios:** En comparación con otras ciudades ecuatorianas, Guayaquil ha experimentado un mayor incremento en el valor por metro cuadrado, con una variación anual de aproximadamente 8,17% hasta 2023. Esto se debe a la alta demanda de espacios, especialmente en zonas comerciales y residenciales clave.

**Demanda de proyectos de alta densidad:** La ciudad ha visto un aumento en la absorción de proyectos inmobiliarios con mayor densidad, como complejos residenciales verticales (edificios de departamentos) y desarrollos comerciales en áreas estratégicas. Estos proyectos han sido impulsados en parte por la reactivación económica posterior a la pandemia.

**Inversión en vivienda social y sostenible:** El gobierno ha incentivado el desarrollo de viviendas de interés social (VIS) y proyectos sostenibles, lo que ha llevado a la construcción de complejos residenciales accesibles y alineados con las normativas de sostenibilidad. Esto no solo mejora la calidad de las viviendas, sino que también responde a las necesidades de una creciente población urbana.

### **Principales negocios/clientes que se encuentran en búsqueda de locales de alquiler**

En Guayaquil, los principales negocios que buscan locales de alquiler pertenecen a sectores clave impulsados por el crecimiento económico y la transformación urbana de la ciudad. Algunos de los más destacados son:

**Comercio minorista:** Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector retail siguen siendo una de las principales fuentes de demanda de locales comerciales. Esto incluye tiendas de ropa, calzado, tecnología y supermercados. Estas empresas buscan locales bien ubicados en zonas de alto tráfico, como centros comerciales o áreas residenciales densamente pobladas.

**Restaurantes y gastronomía:** El sector gastronómico es uno de los principales en expansión en Guayaquil. Con la creciente demanda de comida rápida, cafés y restaurantes especializados, muchos emprendedores buscan locales en áreas comerciales emergentes o en zonas turísticas de la ciudad. Además, las franquicias internacionales también buscan ingresar al mercado local.

**Sector salud y bienestar:** Clínicas privadas, laboratorios y centros de bienestar, como gimnasios o spas, están en expansión. Esto es en parte impulsado por un mayor enfoque en el cuidado de la salud post-pandemia, lo que ha llevado a un aumento en la demanda de locales con acceso a infraestructura adecuada y proximidad a zonas residenciales de clase media y alta.

**Oficinas corporativas:** Empresas del sector tecnológico, financiero y de servicios profesionales están buscando locales para oficinas, sobre todo en desarrollos inmobiliarios modernos con infraestructura de primer nivel. El auge del trabajo remoto ha generado la necesidad de oficinas más flexibles, como espacios de coworking.

**Logística y distribución:** Con el crecimiento del comercio electrónico, empresas de logística buscan almacenes o locales estratégicos cerca de rutas principales para mejorar la distribución de mercancías. Este sector es clave para la expansión de servicios de entrega y almacenamiento.

### **Competidores potenciales en el sector inmobiliario de la ciudad de Guayaquil**

En el sector inmobiliario de Guayaquil, los competidores potenciales incluyen una combinación de actores locales y nacionales, desde grandes desarrolladoras hasta empresas más pequeñas y emergentes. Entre los principales tipos de competidores en el mercado que fueron mencionados por los encuestados se encuentran:

Empresas como Pronobis y Constructora Nobis son actores importantes en Guayaquil, con una fuerte presencia en el desarrollo de proyectos residenciales, comerciales y mixtos. Estas compañías tienen acceso a financiamiento considerable y pueden ofrecer proyectos de gran envergadura, lo que les permite captar una parte significativa del mercado. Además, manejan proyectos de lujo y desarrollos en áreas estratégicas como Samborondón y la Isla Mocolí.

Existe también el interés de inversionistas extranjeros, especialmente de sectores como la logística y el comercio, ha crecido en Guayaquil debido a su ubicación estratégica como puerto principal. Empresas extranjeras buscan desarrollar proyectos inmobiliarios enfocados en áreas comerciales, industriales y logísticas. Los fondos de inversión también han puesto su mira en el desarrollo de oficinas, hoteles y centros comerciales.

Las PYMES inmobiliarias también representan un competidor en proyectos más localizados o de menor escala, como complejos de viviendas económicas o desarrollos comerciales. Estas empresas, aunque no cuentan con la misma capacidad de inversión que las grandes desarrolladoras, son flexibles y rápidas para atender nichos específicos en la ciudad.

También se encuentran las firmas especializadas en el mercado residencial, como Ambiansa y Etinar, compiten en la oferta de viviendas de interés social y de lujo, según la zona y el nivel socioeconómico. Guayaquil tiene una demanda constante de viviendas tanto en los sectores medios como en los de alto poder adquisitivo, lo que genera un mercado competitivo entre las empresas que se dedican a la construcción de complejos habitacionales.

Asimismo, en los últimos años, ha habido un crecimiento en la oferta de desarrollos verticales, con edificios de apartamentos y oficinas que aprovechan al máximo la densificación urbana en zonas estratégicas como el Malecón 2000, Urdesa y La Alborada. Estas empresas buscan captar a un público que prefiere vivir en áreas céntricas y con acceso a servicios.

Con el crecimiento del teletrabajo y las nuevas formas de empleo, los espacios de coworking han comenzado a competir por locales comerciales y oficinas. Empresas como Regus o iniciativas locales han estado creciendo en Guayaquil, ofreciendo oficinas compartidas y espacios flexibles a profesionales y pequeñas empresas.

### **Estrategias implementadas por los edificios para alquilar o vender sus espacios**

En Guayaquil, los edificios que buscan alquilar o vender sus espacios implementan varias estrategias que se alinean con las tendencias del mercado y las necesidades del público local. Estas estrategias buscan atraer tanto a inquilinos como a compradores mediante promociones, tecnología y servicios que añaden valor a la

experiencia inmobiliaria. Entre las principales estrategias utilizadas que mencionaron los entrevistados se detallan:

**Promociones financieras y beneficios:** Muchos edificios en Guayaquil ofrecen incentivos financieros para atraer inquilinos o compradores. Esto incluye:

- Descuentos iniciales en la renta durante los primeros meses.
- Facilidades de pago o promociones para la venta, como la reducción del monto de entrada o tasas de interés más competitivas.
- En proyectos de venta, las constructoras a menudo colaboran con entidades financieras para ofrecer créditos hipotecarios con condiciones atractivas.

**Marketing digital y recorridos virtuales:** La tecnología juega un papel crucial en el mercado inmobiliario actual. Los edificios pueden utilizar:

- Plataformas en línea como Plusvalia, OLX, y redes sociales para publicar sus espacios.
- Recorridos virtuales en 3D que permiten a los clientes potenciales visualizar las propiedades sin necesidad de visitarlas físicamente, una estrategia clave post-pandemia.
- Anuncios en redes sociales segmentados por audiencia para captar a compradores o arrendatarios según sus intereses y ubicación.

**Enfoque en amenidades y servicios:** En Guayaquil, muchas edificaciones promueven sus espacios resaltando las amenidades que incluyen, como:

- Piscinas, gimnasios, áreas sociales y zonas de BBQ en edificios residenciales de gama media-alta.
- Salas de conferencias, coworking y áreas comerciales para atraer empresas a edificios de oficinas. Estas amenidades son un atractivo adicional para los inquilinos y compradores que buscan no solo un espacio, sino una experiencia mejorada.

**Flexibilidad en los contratos:** La flexibilidad es clave para atraer a un público más amplio. Los edificios ofrecen contratos de arrendamiento con:

- Plazos flexibles, lo cual es atractivo para empresas y emprendedores que buscan oficinas o locales comerciales sin comprometerse a largo plazo.

- Opciones de alquiler con opción de compra, un atractivo para quienes desean adquirir una propiedad, pero necesitan más tiempo para reunir el capital.

**Certificaciones y sostenibilidad:** La sostenibilidad es una tendencia creciente en Guayaquil. Los desarrolladores están incorporando tecnologías verdes para atraer a compradores conscientes del medio ambiente. Estos edificios a menudo destacan sus características de ahorro energético, agua potable y reducción de emisiones de carbono, lo que no solo reduce costos operativos, sino que también es un gran diferenciador en el mercado.

**Alianzas con agencias inmobiliarias:** Los edificios trabajan en alianza con agentes y agencias inmobiliarias locales, quienes ofrecen sus redes de contactos y estrategias de marketing. Estas agencias pueden organizar visitas grupales y manejar la promoción de los inmuebles tanto a nivel local como internacional, con un enfoque en clientes específicos como inversionistas o expatriados.

**Eventos de "Open House" y ferias inmobiliarias:** Otra estrategia efectiva es la organización de eventos de open house, donde los interesados pueden visitar los espacios disponibles. Además, la participación en ferias inmobiliarias también permite promocionar proyectos en desarrollo y captar la atención de un público más amplio en Guayaquil.

### **Tendencia del mercado de alquiler o venta**

El mercado inmobiliario en Guayaquil, tanto para alquiler como para venta, sigue varias tendencias que reflejan la situación económica u las preferencias de los consumidores. Entre las tendencias mencionadas por los entrevistados se encuentran:

**Aumento de la demanda de alquiler:** En Guayaquil, el mercado de alquiler ha crecido significativamente, especialmente en zonas estratégicas como el norte de la ciudad, donde hay alta demanda de viviendas debido a su proximidad a centros comerciales, oficinas y universidades. La incertidumbre económica, el aumento de precios de las propiedades, y el difícil acceso a crédito hipotecario han llevado a muchas personas a optar por alquilar en lugar de comprar.

**Recuperación y crecimiento en zonas exclusivas:** Áreas como Samborondón, Puerto Santa Ana, y la Isla Mocolí han experimentado un repunte tanto en venta como en

alquiler de propiedades de lujo. Estas zonas siguen siendo atractivas para inversionistas nacionales e internacionales que buscan desarrollos exclusivos, con amenidades modernas y espacios verdes. El segmento de alto nivel ha mostrado una recuperación más rápida que otros sectores tras la pandemia.

**Aumento de la oferta en proyectos verticales:** El crecimiento de los proyectos de vivienda vertical (edificios de apartamentos) es una tendencia creciente en Guayaquil, impulsada por la falta de espacio para desarrollos horizontales y el deseo de vivir en áreas céntricas. Edificios en el centro y zonas comerciales como Urdesa y La Alborada están en alta demanda debido a la proximidad a servicios clave.

**Inversiones en proyectos mixtos:** Los desarrollos inmobiliarios mixtos, que combinan áreas residenciales, comerciales y de oficinas en un mismo proyecto, están ganando popularidad en Guayaquil. Estos proyectos ofrecen la conveniencia de tener acceso a tiendas, oficinas y servicios dentro del mismo complejo, atrayendo tanto a inquilinos como a compradores que buscan optimizar su tiempo y reducir desplazamientos.

**Digitalización del mercado inmobiliario:** El uso de plataformas digitales ha facilitado el proceso de compra y alquiler de inmuebles. Este cambio hacia lo digital ha transformado la manera en que los edificios y las agencias inmobiliarias comercializan sus propiedades.

**Preferencia por espacios funcionales y flexibles:** La demanda de espacios multifuncionales ha crecido, especialmente en el sector residencial, donde las personas buscan viviendas que puedan adaptarse a diferentes usos, como trabajo desde casa. En el sector comercial, los espacios de oficinas compartidas y coworking han ganado terreno, adaptándose a nuevas formas de trabajo más flexibles.

### **Consideraciones sobre el comportamiento del cliente en el alquiler inmobiliario**

El comportamiento del cliente en el mercado de alquiler inmobiliario en Guayaquil ha evolucionado en los últimos años, influenciado por factores económicos, cambios laborales, y las necesidades sociales. Algunas características de los clientes del sector inmobiliario que fueron mencionadas por los entrevistados son:

**Preferencia por la flexibilidad:** Esto es especialmente en el sector comercial, donde muchas empresas prefieren contratos de arrendamiento más cortos, con la posibilidad de renovar sin comprometerse a largo plazo. Esta tendencia también se refleja en el sector residencial, donde los jóvenes profesionales y las familias prefieren la opción de mudarse con mayor facilidad, según sus necesidades financieras y laborales.

**Demanda de zonas estratégicas:** Los clientes valoran la ubicación estratégica por encima de otras características. En Guayaquil, las áreas más demandadas para alquileres residenciales incluyen zonas con buena conectividad, seguridad y acceso a servicios esenciales como centros comerciales, colegios, hospitales, y vías principales. Barrios como Urdesa, Kennedy Norte y áreas cercanas a Samborondón son populares debido a su infraestructura y conveniencia.

**Enfoque en la relación costo-beneficio:** Los clientes en Guayaquil están cada vez más atentos a la relación costo-beneficio al tomar decisiones de arrendamiento. Buscan inmuebles con precios competitivos, pero que también ofrezcan servicios adicionales o amenidades como áreas verdes, seguridad 24/7, áreas comunes recreativas o de coworking, y facilidades de acceso a transporte y servicios.

**Preocupación por la sostenibilidad y el ahorro energético:** Aunque esta tendencia está comenzando, algunos arrendatarios, especialmente en el sector comercial, están priorizando propiedades que incorporen características sostenibles, como sistemas de ahorro energético. Estas características no solo ayudan a reducir costos operativos a largo plazo, sino que también responden a un interés creciente por el impacto ambiental de los inmuebles.

**Búsqueda de seguridad y servicios:** En una ciudad como Guayaquil, donde la seguridad es un tema relevante, los arrendatarios buscan inmuebles que ofrezcan sistemas de seguridad robustos, como vigilancia 24 horas, cámaras de seguridad, y acceso controlado. Además, los edificios que incluyen servicios complementarios como mantenimiento, administración de propiedades, y áreas recreativas tienen una ventaja competitiva.

**Uso de plataformas digitales:** El comportamiento del cliente también ha sido influenciado por la digitalización del mercado. Muchos arrendatarios realizan búsquedas de inmuebles a través de plataformas en línea como Plusvalia, OLX o Facebook

Marketplace, lo que les permite comparar precios, ver fotos, videos, y recorrer virtualmente las propiedades antes de tomar una decisión.

### ***3.2.1 Hallazgos más relevantes de las entrevistas desarrolladas***

En el contexto del proyecto, los hallazgos claves del panorama político y económico del sector inmobiliario resaltan tanto oportunidades como desafíos. La ciudad experimenta un aumento en la demanda de bienes raíces comerciales y residenciales, impulsado por el crecimiento económico y la reactivación post pandemia: sin embargo, la desaceleración de la inversión extranjera y un entorno económico más incierto podrían limitar la expansión rápida del mercado inmobiliario a mediano plazo. La demanda por locales comerciales sigue siendo sólida, especialmente en áreas de alto tráfico y estratégicas de la ciudad, lo que representa una oportunidad para el proyecto en cuestión.

En cuanto a la implementación de políticas tras la pandemia, el gobierno ecuatoriano ha apoyado el sector inmobiliario mediante incentivos financieros y fiscales que fomentan la inversión. Estas políticas, generan un entorno regulado que promueve la transparencia y protección del consumidor, aspectos que pueden aumentar la confianza en el mercado de alquiler y beneficiar a los propietarios de inmuebles comerciales.

Además, los desarrollos verticales y sostenibles están en auge, y el proyecto del edificio MARBINCO puede alinearse con estas tendencias para captar el interés de arrendatarios preocupados por temas de sostenibilidad y accesibilidad financiera, que en conjunto con el crecimiento de sectores comerciales como el retail, la gastronomía, y servicios de salud y bienestar indican un mercado con potencial para locales en zonas comerciales emergentes. En otro sentido, las estrategias de alquiler exitosas en Guayaquil incluyen ofrecer beneficios financieros iniciales, flexibilidad en los contratos y atractivos en amenidades, los cuales el proyecto podría adoptar para maximizar su atractivo en el competitivo mercado de alquiler de locales comerciales.

# LA PROPUESTA

## Ubicación del proyecto

El proyecto se encuentra ubicado en la Provincia del Guayas, cantón Guayaquil, Cdla. La Alborada Av. Rodolfo Baquerizo Nazur.

## Figura 24

*Ubicación referencial*



*Nota.* Editado de Google Earth 2024.

**Servicios cercanos:** Aeropuerto, Terminal Terrestre, Centros comerciales, Mi Comisariato, Tuti, Urbanizaciones cercanas.

**Servicios básicos:** Red de Agua Potable, Alumbrado Público, Energía Eléctrica, Internet.

**Vías de acceso:** Av. Rodolfo Baquerizo Nazur, Av. Gabriel Roldós Garcés.

**Transporte Público:** Líneas 76, 98, 47, 125, 131, 82, 89, 92, 141, 63, 64, 84, 75, 132, 136, 143, 85, 125.

**Terreno:** El terreno tiene 300 m<sup>2</sup>.

## Estudio de mercado

Guayaquil es la ciudad más grande de Ecuador y un importante centro económico del país, lo que la convierte en un lugar clave para el desarrollo inmobiliario. El mercado inmobiliario en la ciudad se caracteriza por una demanda sostenida, tanto en el segmento residencial como en el comercial. Sin embargo, la demanda está influenciada por factores económicos nacionales, como el crecimiento del PIB, las tasas de interés hipotecarias, y el acceso a financiamiento. A continuación, se abarcan aspectos clave del mercado.

## *Oferta*

En los últimos años, Guayaquil ha experimentado una expansión en proyectos de construcción vertical en sectores estratégicos como el norte de la ciudad (Samborondón, Vía a la Costa) y en la regenerada área del centro y puerto de la ciudad.

La oferta se concentra en proyectos mixtos (residencial-comercial), oficinas y edificios de departamentos de alto estándar en zonas de mayor poder adquisitivo, como Urdesa, Kennedy, Ceibos, y áreas aledañas (EL UNIVERSO, 2024c).

El sector residencial de gama media-alta y alta ha mostrado estabilidad, mientras que las zonas populares han tenido fluctuaciones más sensibles a las condiciones económicas del país.

La competencia en el mercado inmobiliario de Guayaquil se ha intensificado, con desarrolladores locales e internacionales participando activamente. Grandes constructoras han apostado por proyectos de alta gama, mientras que en el segmento medio, pequeñas y medianas constructoras se enfocan en urbanizaciones cerradas y edificios multifamiliares. Se destaca la tendencia a ofrecer espacios como áreas verdes, gimnasios y seguridad (Beltrán y Valdano, 2022).

De acuerdo a El Comercio (2024b) en el sector La Alborada de Guayaquil, hay varias opciones de alquiler de locales comerciales. Algunos de los competidores en este mercado incluyen:

- Locales en Avenida Rodolfo Baquerizo: Alquiler de locales de aproximadamente 150 m<sup>2</sup> en zonas comerciales clave. Los precios oscilan entre \$1,750 y \$1,800, con espacios adecuados para diversas actividades comerciales, como boutiques y almacenes.
- Locales en Avenida Francisco de Orellana: Un espacio de 24 m<sup>2</sup> por \$275, situado en una zona de alto tráfico cerca de centros comerciales.
- Locales en la 9na etapa de La Alborada: Existen locales que varían en tamaño y precio, desde \$320 por locales pequeños hasta \$600 para espacios más grandes con características modernas.
- Locales en Alborada 11va Etapa: locales de 35 m<sup>2</sup> tiene un precio de alquiler de \$350. Está en una zona bien comunicada.

- Plaza Mayor Alborada: Ofrece locales de 90 m<sup>2</sup> en la planta baja por \$550, lo que representa una opción competitiva en una calle con buena afluencia de personas.
- Albocentro 5: Este centro comercial cuenta con locales que oscilan entre 37 m<sup>2</sup> y 150 m<sup>2</sup>. Por ejemplo, un local de 150 m<sup>2</sup> se alquila por \$1,500, ubicado estratégicamente.

### ***Demanda***

La demanda de viviendas en Guayaquil está impulsada por el crecimiento de la clase media y la búsqueda de proyectos con mayor seguridad y servicios. Los sectores jóvenes prefieren opciones de apartamentos con acceso a servicios urbanos.

Asimismo, la demanda comercial ha sido estable en zonas con alta actividad económica, como el centro y norte de Guayaquil. Las empresas buscan edificios modernos con tecnología y eficiencia energética, mientras que hay una disminución en la demanda de espacios comerciales tradicionales (Revista Vistazo, 2024).

Existe una tendencia creciente hacia la construcción de edificios sostenibles y de uso mixto, que integran viviendas con áreas comerciales y recreativas. Las preferencias por urbanizaciones cerradas y edificios con alta seguridad y áreas comunes bien equipadas siguen en aumento (Beltrán y Valdano, 2022).

Los desarrollos de oficinas con espacios flexibles (coworking) y construcciones más eficientes energéticamente son cada vez más demandados. Zonas como el centro de la ciudad están siendo renovadas para adaptarse a estas nuevas demandas. Si bien los proyectos de alto valor tienen una demanda estable, el crecimiento en viviendas de interés social y de precio medio es esencial, dado el potencial de compra de una clase media en expansión (Iza y Quito, 2024).

### ***Factores Económicos y Sociales***

Las tasas hipotecarias en Ecuador han estado entre el 8-10%, lo cual influye en el acceso al financiamiento de viviendas, principalmente para la clase media. Además, el acceso al crédito es vital para el desarrollo inmobiliario, y se ha visto restringido debido a las políticas macroeconómicas del país (Banco Central del Ecuador, 2024d). Las instituciones bancarias están exigiendo mayores garantías, lo que afecta a potenciales compradores (EL UNIVERSO, 2024b).

Los precios del metro cuadrado en zonas premium como Samborondón y Vía a la Costa han mantenido un crecimiento sostenido, aunque no desmedido. En el centro de Guayaquil, el valor del metro cuadrado puede oscilar entre \$1,200 y \$1,600, mientras que en zonas periféricas es más accesible (El Comercio, 2024a).

### **Estrategia comercial**

El edificio MARBINCO, ubicado en el sector La Alborada de Guayaquil, cuenta con una planta baja, mezanine y primer piso alto construidos. Sin embargo, la construcción está paralizada debido a la falta de planificación estratégica. El proyecto contempla tanto en la reactivación de la construcción como en la futura operación del edificio.

Por lo tanto, el objetivo principal es reiniciar y completar la construcción del edificio en un plazo razonable y, una vez concluido, lograr la ocupación de los espacios residenciales y comerciales mediante una estrategia de ventas y arrendamientos efectiva. La estrategia debe generar un flujo de ingresos sostenido que permita cubrir los costos operativos y maximizar la rentabilidad del proyecto.

El mercado objetivo para el edificio MARBINCO incluye:

- **Comercial:** Negocios locales, oficinas para profesionales y pequeñas empresas que necesiten locales comerciales u oficinas en una ubicación estratégica.
- **Inversionistas:** Potenciales compradores que busquen adquirir unidades para renta o reventa en una zona en crecimiento.

### ***Propuesta de valor***

El Edificio MARBINCO ofrece una propuesta clara que lo diferencia de otras opciones en el sector de La Alborada:

- **Ubicación Estratégica:** La Alborada es una zona consolidada, con fácil acceso a centros comerciales, instituciones educativas y transporte público.
- **Diseño Funcional:** Un edificio moderno con espacios bien distribuidos para uso comercial.
- **Precios Competitivos:** Ofrecer precios accesibles, especialmente durante la fase de preventa, para atraer tanto a inversionistas como a compradores finales.

### *Estrategia para la culminación de la construcción*

Es necesario establecer un cronograma de obras claro y realista, que incluya los tiempos de finalización para cada piso, instalación de servicios básicos (electricidad, agua), y acabados.

**Tabla 16**

*Cronograma propuesto*

Actividades	Tiempo de duración						
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Planificación y preparación	■						
Trabajos preliminares y estructurales		■	■	■			
Instalaciones y acabados					■		
Pruebas y certificaciones						■	
Equipamiento y apertura							■

Nota: Elaborado por el autor.

Asimismo, se requiere tener en consideración los siguientes aspectos para culminar la construcción del edificio MARBINCO.

- **Análisis de Costos Restantes:** Realizar un presupuesto de los costos pendientes para finalizar los pisos faltantes (segundo y tercer) y completar los acabados.
- **Alianzas con Contratistas y Proveedores:** Establecer alianzas con contratistas locales y proveedores de materiales que ofrezcan financiamiento o pagos flexibles a cambio de participación en los beneficios o descuentos.
- **Opciones de Financiamiento:**
  - **Venta Anticipada de Unidades:** Ofrecer preventas con descuentos a compradores e inversionistas interesados en obtener una plusvalía, generando liquidez inmediata para continuar con la construcción.
  - **Inversores Privados y Créditos Bancarios:** Negociar con inversionistas privados o instituciones bancarias que puedan proporcionar capital para

culminar la obra, basado en las proyecciones de ingresos del plan de negocios.

- **Crowdfunding Inmobiliario:** Explorar plataformas de inversión colectiva que permitan financiar parcialmente la obra mediante pequeñas inversiones de múltiples inversionistas.

Es importante incorporar un sistema de gestión y supervisión continua para asegurar que las obras se completen dentro de los plazos previstos, evitando sobrecostos y retrasos innecesarios.

### *Estrategia de comercialización y operación*

- **Preventa:** Ofrecer preventas de las unidades a precios de lanzamiento con descuentos por pago anticipado. Esto atraerá a inversionistas y compradores que buscan una oportunidad antes de la culminación del proyecto.
- **Arrendamiento de Espacios Comerciales:** Ofrecer contratos de arrendamiento flexibles con incentivos para los primeros locatarios.
- **Marketing Digital:**
  - **Publicidad en Redes Sociales:** Implementar campañas en redes sociales o portales para promocionar el proyecto, destacando la ubicación y las facilidades de acceso.
  - **Simulaciones 3D y Recorridos Virtuales:** Ofrecer simulaciones 3D del edificio terminado y recorridos virtuales de las unidades, permitiendo a los potenciales clientes visualizar el producto final.
  - **Sitio Web del Proyecto:** Crear un sitio web para el proyecto que incluya información detallada sobre las unidades disponibles, planos, precios y condiciones de venta o arrendamiento.
- **Publicidad Local y Eventos de Presentación:** Colocar vallas publicitarias en la zona y organizar eventos de presentación dirigidos a inmobiliarias locales, inversionistas y compradores potenciales.
- **Agencias Inmobiliarias:** Establecer convenios con inmobiliarias que tengan experiencia en la comercialización de proyectos residenciales y comerciales en

Guayaquil. Estas agencias pueden promover activamente la venta y el arrendamiento de unidades.

- **Empresas Locales y Emprendedores:** Contactar con empresas locales y emprendedores que busquen arrendar espacios comerciales, ofreciendo condiciones favorables como periodos de gracia en el arrendamiento.

### *Estrategia de precios*

Es importante establecer precios de preventa y arrendamiento que estén en línea con las propiedades de la zona de La Alborada, pero con un valor adicional debido al diseño moderno y los servicios del edificio. Por lo cual, los precios para el alquiler de locales se presentan en la siguiente tabla.

**Tabla 17**

### *Estrategia de precios*

<b>Disposición Arquitectónica</b>		
<b>Nivel</b>	<b>Elementos</b>	<b>Precio de alquiler</b>
Planta baja	1 local con mezanine (total 111,31 m <sup>2</sup> )	\$ 1 400,00 mensuales
	1 local con mezanine (total 123,78 m <sup>2</sup> )	\$ 1 500,00 mensuales
Primer Piso	1 local (total 97,85 m <sup>2</sup> )	\$ 1 000,00 mensuales
	1 local (total 108,24 m <sup>2</sup> )	\$ 1 100,00 mensuales
Segundo piso	1 local (total 97,85 m <sup>2</sup> )	\$ 1 000,00 mensuales
	1 local (total 108,24 m <sup>2</sup> )	\$ 1 100,00 mensuales
Tercer Piso	1 local (total 97,85 m <sup>2</sup> )	\$1 000,00 mensuales
	1 local (total 108,24 m <sup>2</sup> )	\$ 1 100,00 mensuales
<b>Total</b>		<b>\$ 9 200,00 mensuales</b>

Nota: Elaborado por el autor

### *Mantenimiento y administración*

Contratar una empresa de administración que se encargue de la seguridad, mantenimiento de las áreas comunes y atención a los inquilinos, asegurando una operación eficiente. Asimismo, ofrecer servicios adicionales como seguridad 24/7 y áreas comunes bien mantenidas para aumentar el valor percibido del edificio.

## Evaluación del componente técnico – arquitectónico

El edificio MARBINCO, es un proyecto inmobiliario que fue concebido para construir cinco niveles, los mismos que se encuentran emplazados de la siguiente forma: dos locales por nivel, en la planta baja, mezanines, primer, segundo y tercer piso. En la actualidad solo se ha logrado la construcción de la planta baja mezanine y el primer piso. El siguiente cuadro muestra los diferentes elementos que constituyen este producto inmobiliario:

**Tabla 18**

### *Disposición arquitectónica*

<b>Disposición Arquitectónica</b>		
<b>Nivel</b>	<b>Elementos</b>	<b>Estado</b>
Planta baja	1 local de 71,22 m <sup>2</sup>	Construido
	1 local de 73,38 m <sup>2</sup>	
Mezanine	1 mezanine de 49,07 m <sup>2</sup>	
	1 mezanine de 50,40 m <sup>2</sup>	
Primer Piso	1 local de 97,85 m <sup>2</sup>	
	1 local de 108,24 m <sup>2</sup>	
Segundo piso	1 local de 97,85 m <sup>2</sup>	Por construir
	1 local de 108,24 m <sup>2</sup>	
Tercer Piso	1 local de 97,85 m <sup>2</sup>	
	1 local de 108,24 m <sup>2</sup>	

Nota: elaborado por el autor.

En este sentido, la construcción del segundo y tercer piso del edificio MARBINCO considera varios aspectos fundamentales para garantizar que el proceso sea eficiente, seguro y acorde a las características del proyecto.

### ***Estructura y sistemas constructivos***

Antes de comenzar la construcción se evaluará el estado de la estructura base ya construida (plantas bajas y primer piso ya construidos), mediante pruebas no destructivas, como escáneres de hormigón para identificar armaduras y verificar su estado. Además, el

uso de hormigón armado será fundamental para garantizar la estabilidad y resistencia a largo plazo, ya que es un material ideal para la construcción de edificios de varios pisos.

El diseño de los nuevos niveles considera las capacidades reales de la estructura base, se recomienda utilizar elementos prefabricados para acelerar el proceso constructivo y reducir el impacto en los inquilinos que ocupan las plantas inferiores. Esto puede incluir la construcción de paneles prefabricados o módulos que se ensamblen en el sitio.

Al iniciar la construcción se debe preparar el sitio, primero, asegurando que las áreas de trabajo estén despejadas y acondicionadas para el inicio de la construcción y si el análisis previo lo indica, se deben reforzar las columnas, vigas o losas existentes mediante técnicas como encamisado con concreto o adición de acero estructural, el uso de fibras de carbono o acero laminado adherido para fortalecer columnas, vigas o losas existentes.

Posteriormente, se inicia la construcción de los pisos faltantes con la colocación de las columnas y vigas, para aquello, se instalan los elementos prefabricados para las columnas y vigas, asegurando una conexión firme con la estructura existente, en caso de las losas prefabricadas, se ensamblan en el lugar y se fijan adecuadamente, para luego levantar los muros divisorios utilizando bloques.

Las instalaciones técnicas incluyen en primera instancia, extender el sistema eléctrico existente hacia los nuevos pisos, instalando cableado, puntos de luz, tomas de corriente y sistemas de emergencia según las normativas; se amplían las tuberías de agua potable y desagüe, asegurando conexiones adecuadas y evitando interferencias con los niveles inferiores; e incorporando los sistemas de ventilación.

Finalmente, se aplican los acabados en paredes (enlucido y pintura), pisos (cerámica) y techos, se instalan ventanas, puertas y otros elementos arquitectónicos y se realizará trabajos de impermeabilización en cubiertas y áreas expuestas.

Durante la construcción, se deben implementar medidas estrictas de seguridad para proteger tanto a los trabajadores como a los inquilinos y visitantes del edificio. Esto incluye el uso de barreras físicas, señalización adecuada, y protocolos de seguridad para evitar accidentes.

Se debe optar por materiales de alta durabilidad y bajo mantenimiento, como pisos de cerámica y ventanas de aluminio y vidrio, para reducir los costos operativos futuros. Los acabados interiores y exteriores deben ser consistentes con el diseño arquitectónico original del edificio, manteniendo una estética coherente. Para los locales del segundo y tercer piso, los acabados finales deben ser de calidad comercial, con énfasis en la funcionalidad y la estética, para atraer potenciales arrendatarios.

### ***Aislamiento y reducción de interferencias***

Dado que los locales en la planta baja y el primer piso ya están alquilados, será crucial minimizar las molestias causadas por el ruido y las vibraciones durante la construcción. Esto puede lograrse mediante la colocación de barreras temporales y la implementación de sistemas de amortiguación de ruido. Para evitar interferir con los negocios operando en los pisos inferiores, se recomienda trabajar en horarios que minimicen la interrupción de las actividades diarias de los arrendatarios.

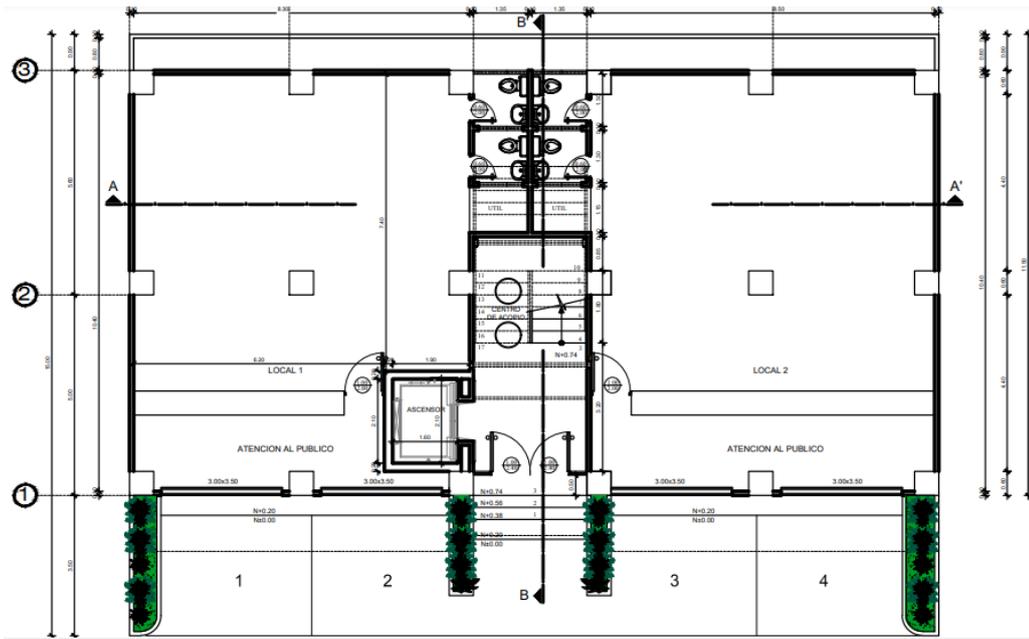
Además, se deben integrar las instalaciones eléctricas y sanitarias para los nuevos pisos de manera que no interfieran con el funcionamiento de las instalaciones existentes. El uso de sistemas empotrados y canalizaciones de PVC es recomendable, asegurando la flexibilidad necesaria para futuras ampliaciones y mantenimiento sin afectar el diseño arquitectónico.

Todo el proceso constructivo debe cumplir con las normativas locales de construcción, especialmente en lo que respecta a instalaciones eléctricas, sanitarias, y de protección contra incendios. La verificación por un ingeniero estructural será necesaria para obtener las certificaciones correspondientes.

Será importante prever la instalación o ampliación de sistemas de circulación vertical, como ascensores y escaleras, que conecten de manera eficiente los nuevos niveles con los existentes, asegurando que los usuarios tengan acceso cómodo y seguro a todos los pisos.

### **Figura 25**

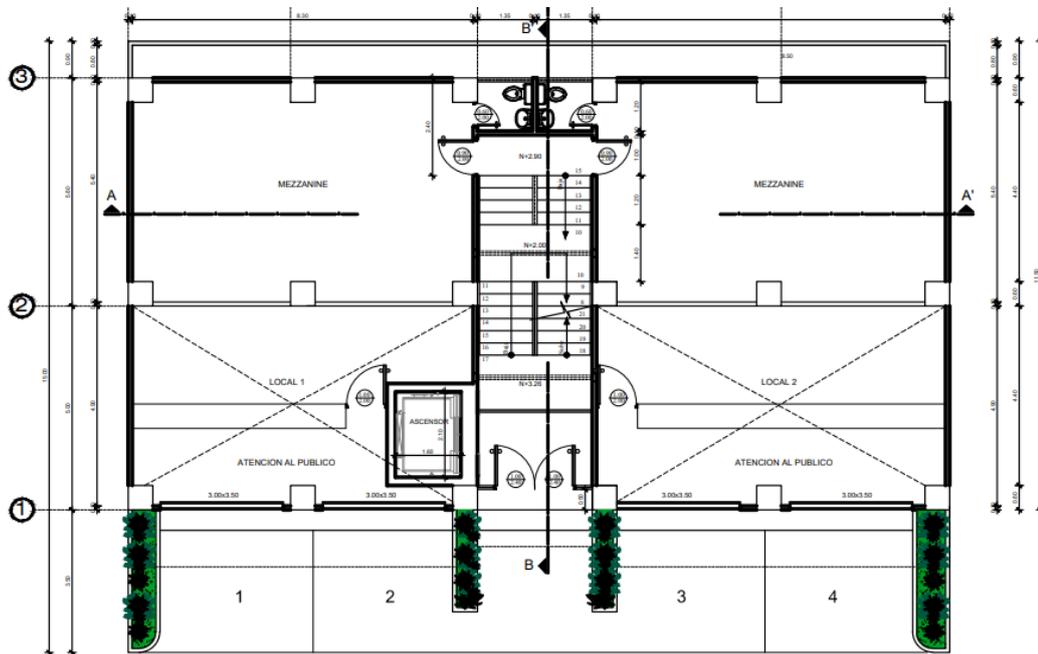
*Plano de la planta baja (ya construido)*



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 26**

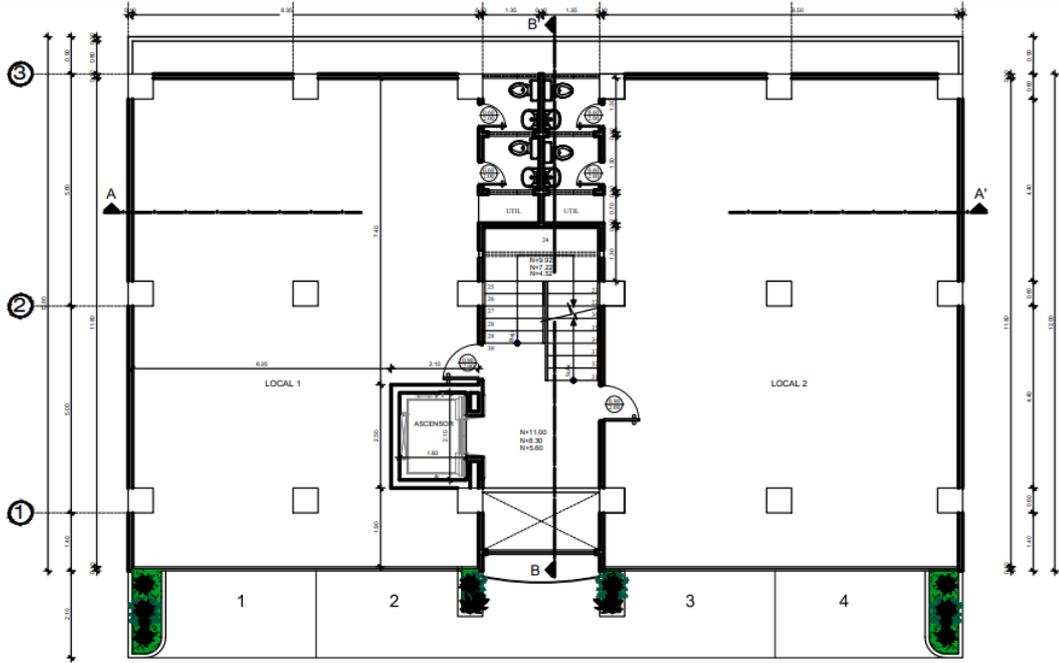
*Plano de la planta mezanine (ya construido)*



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 27**

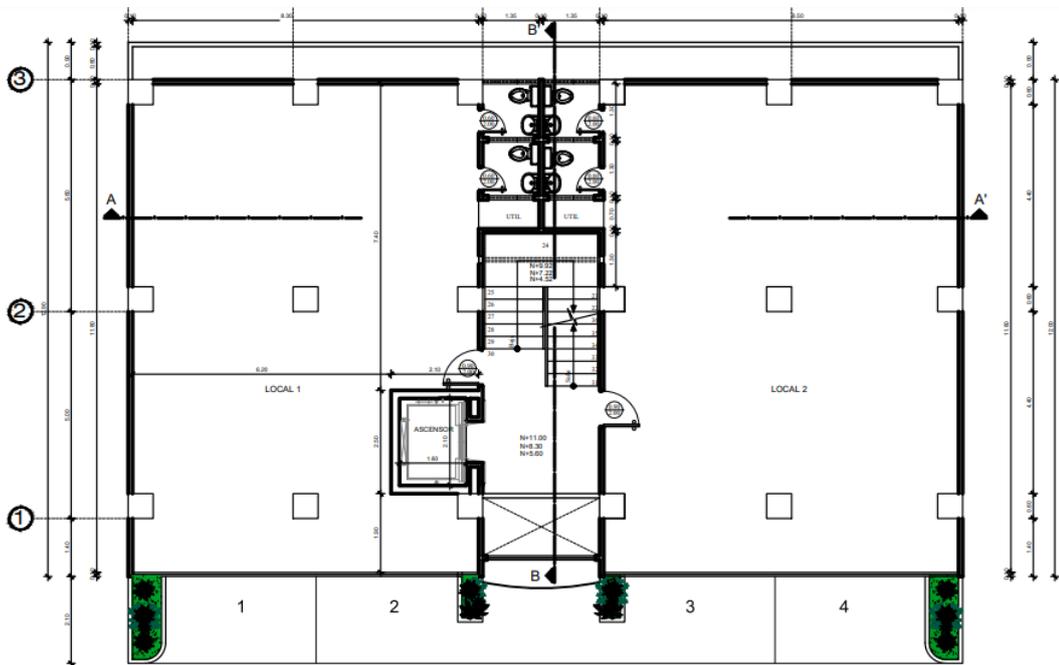
*Plano del primer piso (ya construido)*



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 28** Plano del segundo y tercer piso (a construir)

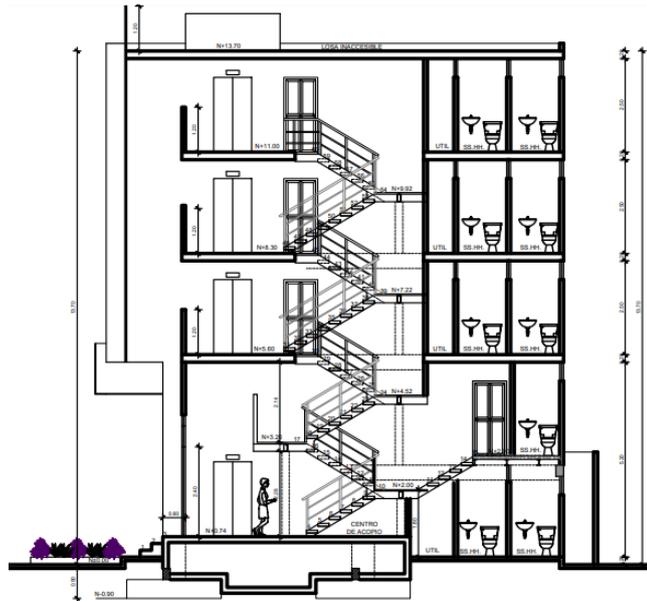
*Plano de segundo y tercer piso (a construir)*



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 29**

*Corte B-B del edificio*



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 30**

*Fachada principal del edificio*



Nota: Elaborado por el autor

### **Estrategia Legal**

Es fundamental realizar una auditoría legal completa del estado actual del proyecto para identificar posibles riesgos o contingencias que puedan afectar la culminación de la construcción y la operación del edificio. Para retomar la construcción, será necesario asegurarse de que todos los permisos y licencias requeridos estén vigentes y regularizados:

- **Permiso de construcción:** Asegurar que el permiso de construcción está actualizado y que cubre la totalidad de la obra proyectada (los cinco pisos, el mezanine y la planta baja).
- **Licencia de funcionamiento:** Tramitar las licencias necesarias para la operación comercial y residencial del edificio una vez concluido. Esto incluye permisos municipales, de seguridad, y sanitarios.
- **Aprobaciones técnicas:** Verificar que los planos arquitectónicos y de ingeniería están aprobados por las autoridades competentes. Si se han realizado modificaciones al diseño, será necesario tramitar una actualización de los mismos.

Para evitar futuros problemas legales y asegurar la culminación de la construcción, la estrategia legal debe enfocarse en la correcta elaboración y gestión de contratos con los actores involucrados. Redactar contratos claros que incluyan plazos específicos, cláusulas de penalización por retrasos o incumplimientos, y especificaciones detalladas de las responsabilidades de cada parte; y asegurar que los contratos incluyan cláusulas de arbitraje o mediación para la resolución de conflictos de manera rápida y económica, evitando largas disputas judiciales.

### ***Gestión de derechos de propiedad y venta de unidades***

Para la comercialización de los espacios del edificio (tanto residenciales como comerciales), es necesario cumplir con todos los requisitos legales relativos a la propiedad y transacciones inmobiliarias:

- **Constitución del régimen de propiedad horizontal:** Si se van a vender o arrendar unidades individuales (departamentos o locales comerciales), es necesario constituir legalmente el régimen de propiedad horizontal, que establece la división de las áreas comunes y privadas del edificio. Este régimen debe estar inscrito en el Registro de la Propiedad y aprobado por las autoridades correspondientes.
- **Redacción de contratos de arrendamiento:** Para la operación de los locales comerciales y oficinas, se deben redactar contratos de arrendamiento con condiciones claras, incluyendo términos de pago, duración del contrato, y

derechos y obligaciones de las partes. Incluir cláusulas sobre resolución de controversias y penalidades por incumplimientos.

### ***Aspectos Fiscales y Tributarios***

Es crucial contar con una estrategia fiscal sólida que maximice los beneficios fiscales y asegure el cumplimiento de las obligaciones tributarias:

- **Impuestos municipales:** Verificar que los impuestos prediales y cualquier otro tributo municipal estén al día, evitando multas o sanciones.
- **Declaración de ingresos por arrendamiento:** Asegurar el correcto registro y declaración de los ingresos generados por el arrendamiento de las unidades. Esto implica cumplir con el pago de impuestos a la renta y retenciones que correspondan.
- **Beneficios Tributarios:** Investigar si existen incentivos fiscales o beneficios tributarios aplicables al sector inmobiliario en Guayaquil (por ejemplo, exenciones para proyectos de vivienda de interés social).

Para la operación del edificio, es esencial prever las posibles contingencias legales relacionadas con el uso del inmueble y las relaciones con los arrendatarios y compradores:

- **Seguros del edificio:** Contratar un seguro integral para cubrir riesgos de construcción, accidentes laborales, incendios, daños por desastres naturales y otros posibles eventos que puedan afectar tanto la culminación de la obra como la operación futura.
- **Reglamento interno:** Elaborar un reglamento interno para los propietarios y arrendatarios del edificio, que regule el uso de las áreas comunes, los horarios, las reglas de convivencia y el mantenimiento. Esto ayudará a prevenir conflictos entre los residentes o comerciantes.
- **Responsabilidad civil del promotor:** Es importante contar con una cobertura adecuada de responsabilidad civil para proteger al promotor y al administrador del edificio en caso de accidentes o daños a terceros durante la construcción o en la operación del inmueble.

Dado que el proyecto involucra múltiples actores (inversionistas, contratistas, proveedores, compradores, arrendatarios), es fundamental contar con mecanismos para la resolución eficiente de conflictos:

- **Cláusulas de arbitraje o mediación:** Incluir en todos los contratos (de construcción, compra-venta, arrendamiento) cláusulas que permitan resolver disputas a través de arbitraje o mediación, reduciendo el tiempo y los costos asociados a litigios en tribunales.
- **Plan de contingencias legales:** Desarrollar un plan de contingencia que contemple posibles riesgos legales y cómo enfrentarlos (por ejemplo, incumplimientos de contratistas, problemas con los permisos, demandas por defectos de construcción).

### ***Cumplimiento de normativas laborales y ambientales***

Para evitar sanciones o problemas legales durante la construcción y operación, se deben cumplir todas las normativas laborales y ambientales vigentes:

- **Normativas laborales:** Asegurar que todos los trabajadores contratados para la construcción estén debidamente registrados, cumpliendo con las normativas de seguridad social, y que se respeten sus derechos laborales.
- **Normativas ambientales:** Si el proyecto requiere licencias ambientales o estudios de impacto ambiental, estos deben estar al día y cumplir con las regulaciones locales.
- 

## **Estrategia Financiera**

### ***Inversión Inicial***

#### ***Activos Fijo***

**Tabla 19**

#### ***Inversión en activos fijos***

<b>Nivel</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
<b>Planta Baja</b>			
<b>Mezanine</b>		Construido	
<b>Primer Piso</b>			

<b>Segundo Piso</b>			
Trabajos preliminares	\$ 8,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 2 568,00
Estructuras (Hormigón armado)	\$ 130,10	321 m <sup>2</sup>	\$ 41 762,10
Sobrepiso (Cerámica)	\$ 22,50	321 m <sup>2</sup>	\$ 7 222,50
Paredes (Mampostería)	\$ 28,20	280 m <sup>2</sup>	\$ 7 896,00
Puertas (Madera)	\$ 210,00	6 u	\$ 1 260,00
Ventanas (Aluminio y vidrio)	\$ 50,00	50 m <sup>2</sup>	\$ 2 500,00
Instalaciones eléctricas (Empotradas PVC.)	\$ 12,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 3 852,00
Instalaciones sanitarias (Empotradas PVC.)	\$ 8,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 2 568,00
Sistema contra incendios	\$ 7,80	321 m <sup>2</sup>	\$ 2 503,80
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 72 132,40</b>
<b>Tercer Piso</b>			
Trabajos preliminares	\$ 8,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 2 568,00
Estructuras (Hormigón armado)	\$ 130,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 41 762,10
Sobrepiso (Cerámica)	\$ 22,50	321 m <sup>2</sup>	\$ 7 222,50
Paredes (Mampostería)	\$ 28,20	280 m <sup>2</sup>	\$ 7 896,00
Puertas (Madera)	\$ 210,00	6 u	\$ 1 260,00
Ventanas (Aluminio y vidrio)	\$ 50,00	50 m <sup>2</sup>	\$ 2 500,00
Instalaciones eléctricas (Empotradas PVC.)	\$ 12,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 3 852,00
Instalaciones sanitarias (Empotradas PVC.)	\$ 8,00	321 m <sup>2</sup>	\$ 2 568,00
Sistema contra incendios	\$ 7,80	321 m <sup>2</sup>	\$ 2 503,80
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 72 132,40</b>
<b>Ascensor</b>			
Ascensor-coheco mitsubishi 10p 700 kg 4 paradas	\$ 25 750,00	1 u	\$ 25 750,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 170 014,80</b>

Nota: Elaborado por el autor, Anexo 4.

El proyecto tendrá una inversión inicial por concepto de activos fijos de \$170.014,80; lo cual comprende la construcción de los dos pisos restantes y el equipamiento necesario para el alquiler de los espacios estipulados por cada piso.

### *Gastos de constitución*

**Tabla 20**

#### *Inversión de activos intangibles*

<b>Gastos de constitución</b>	<b>Costo</b>
Permisos y licencias	\$ 5 000,00
Gastos de organización	\$ 5 000,00
Otros gastos	\$ 1 000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 11 000,00</b>

Nota: Elaborado por el autor

Los activos intangibles del proyecto ascienden a \$11.000,00 en donde se encuentran los gastos de los permisos y licencias para el proceso de construcción, así como gastos de organización y demás rubros necesarios para la concreción del proyecto.

#### *Inversión inicial total*

**Tabla 21**

#### *Inversión total*

<b>Inversión</b>	<b>Costo</b>	<b>Porcentaje de inversión</b>
Inversión en activo fijos	\$ 170 014,80	91,25 %
Gastos de constitución	\$ 11 000,00	5,90 %
Capital de trabajo (Total gastos del primer mes presentados en la tabla 22)	\$ 5 300,00	2,84 %
<b>Total</b>	<b>\$ 186 314,80</b>	<b>100 %</b>

Nota: Elaborado por el autor

Ante los datos de inversión de activos fijos e intangible, se añade el capital de trabajo como respaldo para cumplir con las actividades de alquiler; por lo cual, la inversión total es de \$186.314,80. El capital de trabajo corresponde a los gastos del primer mes de operaciones, permitiendo cubrir los gastos propuestos en el proyecto.

## *Gastos fijos*

**Tabla 22**

### *Gastos fijos de operación*

<b>Concepto</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Impuestos generales	---	\$ 3 000,00
Gastos administrativos	\$ 1 000,00	\$ 12 000,00
Gastos financieros	\$ 1 000,00	\$ 12 000,00
Marketing	\$ 500,00	\$ 6 000,00
Mantenimiento y limpieza	\$ 1 000,00	\$ 12 000,00
Seguridad	\$ 800,00	\$ 9 600,00
Gastos indirectos	\$ 1 000,00	\$ 12 000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 5 300,00</b>	<b>\$ 66 600,00</b>

Nota: Elaborado por el autor

Corresponde al valor requerido para la operación de las actividades de alquiler del edificio MARBINCO, estos incluyen los costos indirectos, impuestos, gastos administrativos (administrador), mantenimiento del edificio, entre otros.

### *Financiamiento*

Como se presenta en la tabla 21, para el arranque de las operaciones del proyecto se requiere un presupuesto de \$186.314,80 (compuesto por la inversión de activos fijos, gastos de constitución y el capital de trabajo), del cual el 53% necesitan ser financiado, es decir, \$ 98.746,84 y los cuales se propone que sean financiados por una institución financiera, en un plazo de 10 años a una tasa anual del 8,9%, de lo cual se desprende una tabla de amortización, pero que se podría resumir de la siguiente forma:

**Tabla 23**

### *Financiamiento*

<b>Monto a financiar</b>	<b>\$ 100 000,00</b>
Plazo	10 años
Tasa de interés	8,9% anual
Monto total a pagar	\$ 151 362,25
Cuota a pagar	\$1 261,35 mensual

Nota: Elaborado por el autor.

### ***Flujo de efectivo***

Definidas las inversiones, costos – gastos y el financiamiento del proyecto, se desarrollarán los flujos de efectivo y para la cual se determinarán en primer orden los ingresos que generará el proyecto por el alquiler de los locales. Es así, que se plantea una meta de alquiler del 60% de los espacios durante el primer año (5 locales). A que partir del año 2, se espera alcanzar el 100% de ocupación (8 locales); estos valores permitieron generar los flujos de ingresos anuales.

Posteriormente, se ordenan los costos y gastos en los flujos de efectivo, siendo éstos: costos de operación, que provienen del mantenimiento del edificio y gastos administrativos; servicios básicos; y los gastos financieros provenientes de los montos anuales pagados por concepto de interés del crédito.

**Escenarios de los Flujos de Efectivo:** con la intención de obtener indicadores del proyecto con menor grado de incertidumbre se plantearon escenarios para los flujos de efectivo del proyecto, para lo cual se plantea como variable “alquiler de locales”, bajo la cual se analizaron 2 escenarios para el proyecto en un plazo de 10 años:

1. **Más probable:** definido bajo todas las consideraciones expuestas en los párrafos anteriores en términos de ocupación de locales (60% de los espacios durante el primer año. A que partir del año 2, se espera alcanzar el 100% de ocupación).
2. **Pesimista:** se define en el primer año el alquiler de solo el 38% de los espacios (3 locales) y existe el incremento en alquiler de 2 locales por año hasta llegar al 100% de ocupación, adicional a esto se prevé que cada 3 años después de lograr la totalidad de la ocupación de los espacios se pueda perder el alquiler de 1 local para luego recuperarse en años posteriores. La inversión se mantiene. (Anexo 2)

De esta manera, se calcula el rendimiento previsto del proyecto en función de los escenarios propuestos (10 años), del cual se espera tener el escenario 1 con los siguientes resultados:

**Tabla 24**

*Flujo de efectivo*

<b>Indicadores</b>	<b>Valor</b>
Utilidad	\$ 432 411,06
Rentabilidad del proyecto	66,41%
VAN	\$ 25 446,48
TIR	11%

Nota: Elaborado por el autor – Flujo de caja completa en anexo 1.

Los resultados obtenidos indican que el proyecto de culminación y operación del edificio MARBINCO es rentable y presenta indicadores favorables, que respaldan y hacen viable, desde el punto de vista económico, la realización de esta iniciativa empresarial.

## CONCLUSIONES

La elaboración del plan de negocios ha permitido desarrollar una hoja de ruta clara y estratégica para concluir la construcción del edificio y comenzar su operación de manera efectiva. Se han identificado los recursos y costos necesarios para reactivar la construcción, junto con las estrategias comerciales que maximicen el retorno de inversión a través del arrendamiento de los locales comerciales. La estructura y los lineamientos del plan aseguran una culminación eficiente, con estrategias orientadas a la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

El análisis del entorno externo e interno ha sido fundamental para identificar las oportunidades y desafíos del proyecto. En el macroentorno, se destaca una tendencia positiva en el mercado inmobiliario comercial, impulsada por la reactivación económica en el sector de Guayaquil. Sin embargo, el alza en los costos de materiales de construcción y la fuerte competencia en la zona de La Alborada presentan retos importantes. El estudio de localización confirma la idoneidad del proyecto en un área de alta demanda comercial, y el análisis de mercado arroja indicadores de ocupación favorable y márgenes de rentabilidad atractivos, validando la viabilidad del proyecto.

El análisis técnico y arquitectónico determinó que la adopción de técnicas constructivas modernas, como el uso de estructuras prefabricadas y procesos de construcción modular, puede acelerar el proceso sin afectar significativamente las operaciones actuales de los locales ya alquilados. Asimismo, el plan contempla cronogramas ajustados, medidas de seguridad adecuadas, y la optimización del acceso para mitigar el impacto en los arrendatarios. Esto asegura que la culminación de las obras no genere interrupciones mayores en los ingresos actuales del edificio.

Para desarrollar el proyecto, se requiere un presupuesto de \$186.314,80 (compuesto por las inversiones fijas y el capital del trabajo), para lo cual, se sugiere un financiamiento a 10 años plazo y con una tasa de interés de 8,9% anual. Estimaciones del proyecto consideran una rentabilidad del 66,41% tras los primeros 10 años de operación, y una tasa interna de retorno del 11%, estos márgenes darán sostenibilidad a las operaciones del edificio, Por lo tanto, los resultados obtenidos concluyen que el proyecto

es rentable y muestra indicadores atractivos que dan soporte y viabilidad económica para el desarrollo del proyecto.

## **RECOMENDACIONES**

Dado que el análisis del entorno reveló factores como la competencia y el aumento en los costos de construcción, se recomienda llevar un monitoreo continuo de las tendencias del mercado inmobiliario y los costos de materiales. Mantenerse al tanto de las políticas gubernamentales y las tasas de inflación permitirá ajustar los presupuestos y estrategias del proyecto en tiempo real. Es vital adaptar el plan de negocios según cambios en las condiciones económicas para asegurar la viabilidad y rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Para minimizar el impacto en los locales ya alquilados y culminar la construcción sin afectar las operaciones actuales, se recomienda un cronograma flexible que contemple contingencias. El uso de técnicas de construcción modernas; además, garantizar vías de acceso seguras y un control riguroso de los tiempos reducirá el impacto en la operación de los espacios ya arrendados. Esta estrategia debe ir acompañada de comunicación clara y constante con los inquilinos.

Para maximizar la rentabilidad del proyecto, es recomendable ofrecer espacios comerciales diferenciados, con servicios adicionales que sean atractivos para distintos tipos de negocios. Establecer alianzas con empresas locales y ofrecer incentivos de arrendamiento, como períodos de gracia o descuentos por contratos a largo plazo, ayudará a asegurar la ocupación de los locales. Además, implementar estrategias de marketing que destaquen la ubicación estratégica y las ventajas competitivas del edificio en la zona de La Alborada.

Es importante tener un plan de contingencia financiera que incluya líneas de crédito o acceso a financiamiento adicional en caso de que los costos superen lo estimado o surjan imprevistos en el proceso constructivo. Asegurarse de que exista un margen de seguridad en el presupuesto del proyecto garantizará que cualquier problema pueda ser solventado sin afectar la viabilidad financiera del edificio ni retrasar los plazos de culminación y operación.

## REFERENCIAS

- Araque Solano, Á. S. (2014). Un modelo de gestión de proyectos inmobiliarios de renovación urbana. *Cuadernos de Economía*, 33(62), 61–89. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v33n62.43666>
- Arias-Gómez, J., Villasís-Keever, M. Á., & Novales, M. G. M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*. <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Ayala Ortiz, P. F. (2020). *Plan de Negocios Edificio “AETHOS 3”* [Universidad San Francisco de Quito]. <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/10525>
- Báez Valverde, C. (2023). *Conflicto armado interno en Ecuador y sus repercusiones Análisis en seguridad humana*. <https://doi.org/https://doi.org/10.6084/m9.figshare.25093640>
- Banco Central del Ecuador. (2024a). *Cuentas Nacionales Trimestrales Resultados primer trimestre 2024* (p. 14). [https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/cuentasnacionales/trimestrales/resultados\\_127\\_202403.pdf](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/cuentasnacionales/trimestrales/resultados_127_202403.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (2024b). *Presentación coyuntural Estadísticas Macroeconómicas Junio del 2024* (p. 66). <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro062024.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2024c). *RIESGO PAÍS - EMBI*. <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/openDocument/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Central del Ecuador. (2024d). *Informe de tasas de interés y condiciones del crédito hipotecario*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Bautista-Quijije, E. A., Buendía-Noroña, P. E., & Jara-Nivelo, J. J. (2020). Indicadores macroeconómicos como apoyo para la toma de decisiones. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La Investigación Y Publicación Científico-Técnica Multidisciplinaria)*. <https://doi.org/https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18.209>

- Beltrán, Y. (2011). *Metodología del diseño arquitectónico*. 22. <https://docplayer.es/5004995-Metodologia-del-diseno-arquitectonico-yan-beltran-2011.html>
- Beltrán, O., & Valdano, P. (2022). *Propuesta estratégica para incrementar las ventas de las empresas del sector inmobiliario de Guayaquil y su zona de influencia*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/17927>
- Billene, R. A. (1999). *Análisis de costos I*. Ediciones Jurídicas Cuyo. [https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=p5FEJAZLFwEC&oi=fnd&pg=PA176&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=p5FEJAZLFwEC&oi=fnd&pg=PA176&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Blanchard, O. (2017). *Macroeconomía* ((séptima e). Prentice Hall.
- Brief M. (2020). *Brief M. What is specific environment?* Definition and Meaning. MBA Brief Concept Definitions. [https://www.mbabrief.com/what\\_is\\_specific\\_environment.asp](https://www.mbabrief.com/what_is_specific_environment.asp)
- Cando Tipán, W. O., Chafía Altamirano, G. J., Cely Vélez, B. M., & Arellano Carrasco, V. L. (2018). Evaluación técnica-constructiva de vivienda de interés social en el Distrito Metropolitano de Quito. Caso de aplicación: ciudad Bicentenario – Pomasqui. *SATHIRI*, 13(2), 219. <https://doi.org/10.32645/13906925.766>
- Cardozo, A. (2017). La presencia de estrés en el profesorado según sexo y contexto laboral. *Revista de Investigacion Psicologica*. [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2223-30322017000200005&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-30322017000200005&lng=es&tlng=es).
- Caro Arango, A. P. (2018). *Implementar Una Estrategia Comercial* [Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia]. <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/397>
- Castillo Calderon, D. C. (2011). *Plan de negocios para la creación de una empresa agroindustrial productora de pasteles tipo petit fours y twinkies en el municipio de Pasto departamento de Nariño* [Universidad de Nariño]. <https://sired.udenar.edu.co/5148/>
- Castillo, D. (2024, July 8). *Estas son las ciudades de Ecuador donde más cierran tiendas, bazares y ferreterías por extorsiones.*

- <https://www.primicias.ec/noticias/economia/extorsiones-cierres-ruc-negocios-ferreterias-ciudad/>
- Cedeño-Sánchez, O. A., & Mendoza-Mero, Á. E. (2020). Impacto del índice riesgo país en la inversión extranjera directa de Ecuador periodo 2016-2018. *Polo Del Conocimiento*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7398414>
- Cienfuegos Velasco, María de los Angeles, & Cienfuegos Velasco, A. (2016). Lo cuantitativo y cualitativo en la investigación. Un apoyo a su enseñanza. *Lo Cuantitativo y Cualitativo En La Investigación. Un Apoyo a Su Enseñanza*.
- Coba, G. (2024, July 23). *La economía de Ecuador se estancará en 2024 debido a seis factores*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-iva-inseguridad-cortes-luz/>
- Coronel Davila, C. F., & Santa Cruz Castro, J. (2018). *Propuesta de un plan de negocio para la comercialización de productos naturales sobre la base de tocosh de papa andina Chiclayo 2018* [UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA DE CONTABILIDAD]. <http://hdl.handle.net/20.500.12423/2775>
- Cristancho Triana, G. J., Ninco Hernández, F. A., Cancino Gómez, Y. A., Alfonso Orjuela, L. C., & Ochoa Daza, P. E. (2021). Aspectos clave del plan de negocios para emprender en el contexto colombiano. *Suma de Negocios*, 12(26), 41–51. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2021.V12.N26.A5>
- Cuchitineri Roca, B. T. (2018). *Estrategia comercial y gestión de la inmobiliaria multiservicios terrazas EIRL de Puerto Maldonado – 2018* [Universidad Alas Peruanas]. <https://hdl.handle.net/20.500.12990/4228>
- EKOS. (2022). ECUADOR CONSTRUYE 2022. *Editorial EKOS*. <https://issuu.com/tramartc./docs/document>
- El Comercio. (10 de Octubre de 2024a). Factores que afectan el acceso a vivienda y el crédito en Ecuador. *El Comercio*.
- El Comercio. (14 de Octubre de 2024b). Proyecciones de crecimiento del mercado inmobiliario en Guayaquil. *El Comercio*.

- EL UNIVERSO. (2005, April 2). La Alborada y su ritmo ciudadano. *Diario EL UNIVERSO*.  
<https://www.eluniverso.com/2005/04/02/0001/18/E960F9472D954C748184C6C7A873F093.html/>
- EL UNIVERSO. (2020, October 21). La Alborada se convirtió en motor comercial del norte de Guayaquil. *Diario EL UNIVERSO*.  
<https://www.eluniverso.com/guayaquil/2020/10/20/nota/8020987/alborada-ciudadela-guayaquil-dinamismo-comercial-urbanismo/>
- EL UNIVERSO. (2024a, May 14). Constructores esperan para segundo semestre de 2024 ‘un efecto positivo en la economía’ por los beneficios del IVA. *Diario EL UNIVERSO*.  
<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/iva-construccion-incentivos-tributarios-ecuador-nota/>
- EL UNIVERSO. (09 de Octubre de 2024b). Análisis del crédito hipotecario y las condiciones de financiamiento en el Ecuador. *El Universo*.
- EL UNIVERSO. (15 de Octubre de 2024c). Quito lidera oferta inmobiliaria con 546 proyectos, aunque Guayaquil ofrece más viviendas en venta y con mayor precio por metro cuadrado. *El Universo*.
- Enshassi, A., Kochendoerfer, B., & Rizq, E. (2014). Evaluación de los impactos medioambientales de los proyectos de construcción. *Revista Ingeniería de Construcción*, 29(3), 234–254. <https://doi.org/10.4067/S0718-50732014000300002>
- ESED. (2024). Estadísticas de Edificaciones (ESED) Permisos de construcción I trimestre 2024. *INEC*, 23. [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/Encuesta\\_Edificaciones/2024/Trimestral\\_I/2.2024\\_ESED\\_Principales\\_resultados\\_IT.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Encuesta_Edificaciones/2024/Trimestral_I/2.2024_ESED_Principales_resultados_IT.pdf)
- Fernández Sánchez, E., & Valle Álvarez, S. (2021). *ESTUDIO SOBRE EL MODELO DE NEGOCIO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO DE ALQUILER DE EQUIPOS INFORMÁTICOS EN CHINA* [Universidad de Oviedo].  
[https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/59878/TFM\\_RongWang.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/59878/TFM_RongWang.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Fleitman, J. (2000). *Como Elaborar un Plan de Negocios*.
- Flores Fiallos, A. L. (2019). *Análisis de los efectos socioeconómicos en el sector de la*

- construcción de viviendas en el sector norte de Quito desde el año 2009 hasta el año 2014* [Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. <http://hdl.handle.net/10644/7040>
- Fuentes López, J. P. (2014). *EVALUACIÓN TÉCNICA-ECONÓMICA DEL DESARROLLO DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE OFICINAS EN LA COMUNA DE LO BARNECHEA*. uri: <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/116459>
- Gallegos-Martínez, J. A., Rincón-Sánchez, E., & Romero-Jasso, E. (2020). El impacto del marketing digital para captar clientes potenciales en el mercado inmobiliario en la zona metropolitana de Monterrey. *Vinculatégica EFAN*, 6(2), 1592–1603. <https://doi.org/10.29105/vtga6.2-669>
- García Reyes, J., Echeverry Campos, D., & Mesa Hernández, H. (2013). *Gerencia de proyectos. Aplicación a proyectos de construcción de edificaciones*. Universidad de los Andes. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=SwOHEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA5&dq=Gerencia+de+proyectos:+Aplicación+a+proyectos+de+construcción+de+edificaciones+Análisis+del+entorno:+++&ots=nM67diPNOM&sig=vVcgJqkAnvdK0uYXa\\_teMvLLb6g#v=onepage&q=Gerencia de proyect](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=SwOHEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA5&dq=Gerencia+de+proyectos:+Aplicación+a+proyectos+de+construcción+de+edificaciones+Análisis+del+entorno:+++&ots=nM67diPNOM&sig=vVcgJqkAnvdK0uYXa_teMvLLb6g#v=onepage&q=Gerencia de proyect)
- Gaytán Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. Merc. negocios. *SciELO - Scientific Electronic Library Online*, 21, 42. <https://doi.org/https://doi.org/10.32870/myn.v1i42>
- Gaytán, J. (2021). Estrategia financiera, teorías y modelos. *Mercados y Negocios*, 44, 97–112. <https://doi.org/10.32870/myn.v0i44.7647>
- Gomez, E., & Díez Benjumea, J. M. (2015). *Evaluación financiera de proyectos* (E. A. Gomez Salazar (ed.); 2nd ed.).
- Hernández-Carrillo, C.-G., Rojas-Sarmiento, J.-A., & Gonzalez-Sanabria, J. S. (2021). Análisis de la oferta y demanda en el sector de construcción de edificaciones residenciales alrededor de la gestión empresarial en los Grupos de Interés. *Revista Científica*, 41(2), 213–224. <https://doi.org/10.14483/23448350.17549>
- Hillebrandt, P. M. (2000). Demand for Industrial and Commercial Building. In *Economic*

- Theory and the Construction Industry* (pp. 55–61). Palgrave Macmillan UK.  
[https://doi.org/10.1057/9780230372481\\_5](https://doi.org/10.1057/9780230372481_5)
- Huachaca Cornetero, F. A. (2020). *Estrategia financiera y su influencia en la rentabilidad de las empresas comerciales de ferretería Cercado de Lima, 2019* [Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/59854>
- Huilcapi Peñafiel, S. I., & Tanqueño Colcha, J. del P. (2019). *Diseño e Implementación de un plan de negocios de la Empresa Avícola CISNAVI de la Ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo y su incidencia en el posicionamiento del mercado periodo julio 2015-julio 2016* [Universidad Nacional de Chimborazo]. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/5793>
- IEDF. (2011). *Informe de Evaluación de Factores Internos y Externos Primer Semestre 2011*. <https://www.iecm.mx/www/taip/cg/inf/2011/INF-060-11.pdf>
- INEC. (2024). *Boletín Técnico N°05-2024-IPC Base: 2014 Mayo, 2024*. [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2024/Mayo/Boletin\\_tecnico\\_05-2024-IPC.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2024/Mayo/Boletin_tecnico_05-2024-IPC.pdf)
- Iza, N., & Quito, O. (2024). *Análisis financiero en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la ciudad de Guayaquil período 2021-2022*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/22496>
- Jaramillo Hidalgo, M. de J., & Abad Abad, L. S. (2017). *Plan de Negocios para Productos Turísticos de la Finca “San Gabriel”, Comunidad San Gabriel, Parroquia Yangana, Cantón Loja*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.
- Jarrín Martínez, J. E. (2021). *Plan de negocios para la empresa, avícola “San Martín” del cantón Cumandá, provincia de Chimborazo, periodo 2018-2021* [Escuela Superior Politécnica de Chimborazo]. <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/15087>
- Jhon Gabriel, M. C., & Arvelo Vanga, M. G. (2020). Realidad y expectativa sobre la construcción sostenible en Ecuador. *Revista San Gregorio*. [http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2528-79072020000400197](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2528-79072020000400197)

- León Navia, C. (2019). *Dirección y Gestión de Proyectos Inmobiliarios basado en la guía PMBOK y el uso metodologías ágiles* [Universidad Pública de Navarra - Nafarroako Unibertsitate Publikoa]. <https://hdl.handle.net/2454/33720>
- Logroño, D., López, J., & Pomaquero, J. (2022). Business Plan for Creating a Training Company for Entrepreneurs in Riobamba. *ESPOCH Congresses: The Ecuadorian Journal of S.T.E.A.M.* <https://doi.org/10.18502/epoch.v2i6.12230>
- Lopez, S. A. A. (2007). *Presupuestos Y Programación de Obras Civiles*. Instituto Tecnológico Metropolitano. <https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=Xa9QjNNHLHwC&oi=fnd&pg=PA15%0A&dq=Presupuestos+Y+Programación+de+Obras+Civiles&ots=ggAfg8Ngt1&si%0Ag=ToSwf0xr35PfYdF5pl7a8KX4t1g>
- Lull Noguera, J. J., & Galdón Salvador, J. L. (2024). Análisis PESTEL: analizando el entorno para la toma de decisiones. *Universitat Politècnica de València. Escuela Técnica Superior de Ingeniería Del Diseño - Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Del Disseny*, 8. <https://riunet.upv.es/handle/10251/204007>
- Malhotra, N. K. (2008). *INVESTIGACIÓN DE MERCADOS* (Quinta). PEARSON EDUCACIÓN.
- Marone, Luis y Galetto, L. (2011). El papel dual de las hipótesis en la investigación ecológica y su asociación con el método hipotético-deductivo. *Ecología Austral*. [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1667-782X2011000200008&lng=es&tlng=en](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1667-782X2011000200008&lng=es&tlng=en).
- Martínez, J. (2010). El PIB (per cápita) como indicador de sostenibilidad. In *Boletín de estudios económicos* (pp. 65(200), 283). <https://www.ehu.eus/documents/6902252/12061410/J.+Martínez-El+PIB+como+indicador+de+sostenibilidad.pdf/e3a21594-7298-f9ae-28a0-02ca40c535d7>
- Martínez Pedros, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *Análisis del entorno*. Ediciones Díaz de Santos. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=LDStM0GQPkgC&oi=fnd&pg=PA33&dq=Análisis+del+entorno&ots=00XrPysi2W&sig=j2pPV-RA0FjYeYKq8an->

UjR45rY#v=onpage&q=Análisis del entorno&f=false

- Matailo Pinta, A. M., Romero Ramon, A. A., & Dávila Herrera, J. S. (2022). Análisis macroeconómico pre y post covid-19 sobre una economía en recesión, Ecuador 2016-2021. *Revista Angolana de Ciências*, 20. <https://doi.org/https://doi.org/10.54580/R0402.04>
- Ministerio del Ambiente Agua y Transición Ecológica. (2015). *Acuerdo Ministerial No. 140 “Marco Institucional para Incentivos Ambientales”, publicado en Registro Oficial Edición Especial No. 387 de noviembre 2015*. Registro Oficial. <https://www.ambiente.gob.ec/punto-verde1/>
- Morales Molina, T., & Lorena, L. P. S. (2021). Factores sociales y emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador post covid. *Uniandes EPISTEME*. file:///C:/Users/MSI CYBORG 15/Downloads/rcomas78,+007+248-261+2151+CS (1).pdf
- Moyano Castillejo, L. E. (2015). *Plan de negocio* (C. Arestegui Baca (ed.)). Empresa Editora Macro EIRL.
- Muñoz Calle, A. M., Lugo García, J., & Ormaza Andrade, J. E. (2023). Plan de negocios para la creación de una empresa de soluciones integrales para edificios mediante el uso de tecnología domótica, en la ciudad de Cuenca – Ecuador. *ConcienciaDigital*, 6(1.3), 122–149. <https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v6i1.3.2526>
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es).
- Nieves Velázquez, V. (2016). “*DISEÑO DE UN MODELO DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA PARA EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA ZONA ORIENTE DEL ESTADO DE MÉXICO.*” [Universidad Autónoma del Estado de Mexico]. <http://hdl.handle.net/20.500.11799/65503>
- Núñez Jiménez, E. (2017). *Guía para la preparación de Proyectos de servicios públicos municipales*. Instituto Nacional De Administracion Publica.

<https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/id/1430>

- Oxford College of Marketing. (2015). *Oxford College of Marketing. What is a PESTEL analysis.* Oxford College of Marketing Blog. <https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/06/30/pestel-analysis/>
- Palomino Silva, J., Hennings Otoyá, J., & Echevarría Alvarado, V. R. (2017). ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL PERÚ. *Quipukamayoc*, 25(47), 95. <https://doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13807>
- Peñaherrera Araque, J. N. (2022). *ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN PROYECTOS INMOBILIARIOS, CASO LA QUINTA PARK* [Pontifica Universidad Católica]. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3537/1/77832.pdf>
- Pérez Moreno, J. R., & Varnagy Rado, D. E. (2021). PERCEPCIÓN Y ANÁLISIS DEL ENTORNO EN LAS VENTAS DE EMPRESA A EMPRESA. *Revista Venezolana De Análisis De Coyuntura*. <https://doi.org/https://doi.org/10.54642/rvac.v27i2.23275>
- Ponce Talancón, H. (2007). *La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones* (p. 19). Consejo Nacional para la Enseñanza en Investigación en Psicología A.C. <https://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>
- Pophal, A. R. (2000). *Plan de negocio*. Editorial Norma.
- Project Management Institute. (2021). *EL ESTÁNDAR PARA LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS y GUÍA DE LOS FUNDAMENTOS PARA LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS*. Project Management Institute, Inc. <https://we-educacion.com/pmbok>
- Quintero Quintero, M. (2023). *Plan estratégico para el año 2027 para la empresa Supermercado Andaluz del Municipio de Andalucía Valle del Cauca* [Unidad Central del Valle del Cauca Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables Administración de Empresas]. <http://hdl.handle.net/20.500.12993/2409>
- Ramos-Galarza, C. A. (2020). Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1–6. <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Raspall, T. (2018). Actores y estrategias empresarias en el mercado inmobiliario. Un

- análisis de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad. *Cuaderno Urbano*, 23(23), 7. <https://doi.org/10.30972/crn.23232687>
- Revista Vistazo. (05 de Octubre de 2024). Tendencias y oportunidades en el mercado inmobiliario en 2024. *Vistazo Ecuador*.
- Robalino Molina, J. M. (2017). *PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR* [PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR]. [http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13703/titulaciónJOSE\\_ROBALINO\\_ING\\_CIVIL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13703/titulaciónJOSE_ROBALINO_ING_CIVIL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rojas Tinoco, J. I., & Gutiérrez Pineda, V. A. (2019). *EVALUACIÓN DE PROYECTO PARA UN PLAN DE NEGOCIO CON FINES DE VENTA O ARRENDAMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN UNA CIUDAD INTERMEDIA DEL VALLE DEL CAUCA* [Universidad Católica de Colombia]. <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/d59dc9ed-459d-40b9-bdbb-624de7ae52c9/content>
- Rutterford, J., Upton, M., & Kodwani, D. (2006). *Financial Strategy (2nd Edition)* (Wiley (ed.)). <https://www.oreilly.com/library/view/financial-strategy-second/9780470016558/>
- Salamanca, Y. T., Río Cortina, A. Del, & Ríos, D. G. (2014). Modelo de gestión organizacional basado en el logro de objetivos. *Suma de Negocios*, 5(11), 70–77. [https://doi.org/10.1016/S2215-910X\(14\)70021-7](https://doi.org/10.1016/S2215-910X(14)70021-7)
- Segura Ortiz, J. C. (2015). Viabilidad económica, social y financiera de proyectos urbanos frente al desarrollo territorial. *Dimensión Empresarial*, 13(2), 55–74. <https://doi.org/10.15665/rde.v13i2.541>
- Sierra Acosta, F. A. (2019). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN POLIDEPORTIVO FAMILIAR EN LA CIUDAD DE TUNJA - BOYACÁ* [UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS]. <http://hdl.handle.net/11634/23531>
- Silva Giraldo, C. A., Dugarte Mendoza, J. S., & Mejía Jálabe, A. (2018). Impacto de los costos de calidad en la ejecución de los proyectos de construcción en Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 33–54.

<https://doi.org/10.21158/01208160.n0.2018.2017>

- Stutely, R. (2000). *Plan de negocios: la estrategia inteligente* (F. Hoyos Parrra, J. Lopez Andrade, & R. Romero Villalobos (eds.)). Pearson Educacion.
- Taípe Gómez, J. D. (2022). *Plan de Negocios Edificio Terra* [UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ]. <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/11660>
- Terragno, D., & Lecuona, M. L. (1999). *Cómo armar un plan de negocios*.
- Thompson, A. A., Peteraf, M. A., E., G. J., & J., S. I. A. (2012). *ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Velásquez Carrascal, B. L., Hoyos Patiño, J. F., Hernández Villamizar, D. A., Sayado Velasquez, L. N., Sayago Velásquez, J. E., & Vargas Yuncosa, J. A. (2020). (DIE) - MODELO PARA EL DISEÑO DE IDEAS DE EMPRENDIMIENTO. *Revista Facultad de Ciencias Agropecuarias -FAGROPEC*, 12(1), 52–64. <https://doi.org/10.47847/fagropec.v12n1a5>
- Villa Montoya, F., & Correa Velásquez, L. (2014). Análisis urbano y formal del edificio Miguel de Aguinaga. *Revista de Arquitectura*, 16(1), 38–47. <https://doi.org/10.14718/RevArq.2014.16.5>
- Villacis Morales, D. H. (2015). *Plan de negocios del proyecto inmobiliario Metropark* [Univesidad San Francisco de Quito]. <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/4973>
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. USAID/PERU/ MYPE COMPETITIVA. <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>
- Zabala A., J. C., & Guaman Ch., J. (2023). *Alta inflación en el sector de la construcción*. Mundo Constructor. <https://mundoconstructor.com.ec/noticias/construccion/alta-inflacion-en-el-sector-de-la-construccion#:~:text=A nivel de tipo de,> respectivamente en abril de 2022.

# ANEXOS

## Anexo 1: Flujo financiero escenario más probable

### FLUJO FINANCIERO MARBRIMCO MÁS PROBABLE

ALQUILER (LOCALES)		S	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B
<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>	
VENTAS		\$ 73.200,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 111.504,00	\$ 112.619,04	\$ 113.745,23	\$ 114.882,68	\$ 116.031,51	
CREDITO	\$ 100.000,00											
<b>TOTAL INGRESOS PARCIALES</b>	\$ 100.000,00	\$ 73.200,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 111.504,00	\$ 112.619,04	\$ 113.745,23	\$ 114.882,68	\$ 116.031,51	
<b>TOTAL INGRESOS ACUMULADOS</b>	\$ 100.000,00	\$ 73.200,00	\$ 183.600,00	\$ 294.000,00	\$ 404.400,00	\$ 514.800,00	\$ 626.304,00	\$ 738.923,04	\$ 852.668,27	\$ 967.550,95	\$ 1.083.582,46	
<b>EGRESOS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>	
INVERSIÓN	-\$ 186.314,80					\$ 10.000,00						
GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 67.266,00	\$ 67.938,66	\$ 68.618,05	\$ 69.304,23	\$ 69.997,27	
PAGO PRESTAMO	\$ -	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	
<b>TOTAL EGRESOS PARCIALES</b>	-\$ 186.314,80	\$ 81.736,20	\$ 81.736,20	\$ 81.736,20	\$ 81.736,20	\$ 91.736,20	\$ 82.402,20	\$ 83.074,86	\$ 83.754,25	\$ 84.440,43	\$ 85.133,47	
<b>TOTAL EGRESOS ACUMULADOS</b>	-\$ 186.314,80	-\$ 104.578,60	-\$ 22.842,40	\$ 58.893,80	\$ 140.630,00	\$ 232.366,20	\$ 314.768,40	\$ 397.843,26	\$ 481.597,51	\$ 566.037,93	\$ 651.171,40	
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		-\$ 8.536,20	\$ 28.663,80	\$ 28.663,80	\$ 28.663,80	\$ 18.663,80	\$ 29.101,80	\$ 29.544,18	\$ 29.990,98	\$ 30.442,26	\$ 30.898,04	
<b>PART. TRABAJADORES 15%</b>		-\$ 1.280,43	\$ 4.299,57	\$ 4.299,57	\$ 4.299,57	\$ 2.799,57	\$ 4.365,27	\$ 4.431,63	\$ 4.498,65	\$ 4.566,34	\$ 4.634,71	
<b>UTILIDAD GRABABLE</b>		-\$ 7.255,77	\$ 24.364,23	\$ 24.364,23	\$ 24.364,23	\$ 15.864,23	\$ 24.736,53	\$ 25.112,55	\$ 25.492,34	\$ 25.875,92	\$ 26.263,33	
<b>IR CAUSASO 22%</b>		-\$ 1.596,27	\$ 5.360,13	\$ 5.360,13	\$ 5.360,13	\$ 3.490,13	\$ 5.442,04	\$ 5.524,76	\$ 5.608,31	\$ 5.692,70	\$ 5.777,93	
<b>SALDO ANUALES</b>	-\$ 86.314,80	-\$ 5.859,50	\$ 19.004,10	\$ 19.004,10	\$ 19.004,10	\$ 12.374,10	\$ 19.294,49	\$ 19.587,79	\$ 19.884,02	\$ 20.183,22	\$ 20.485,40	
<b>SALDO ACUMULADO</b>	-\$ 86.314,80	-\$ 91.974,30	-\$ 72.970,20	-\$ 53.966,10	-\$ 34.962,00	-\$ 22.587,90	-\$ 3.293,41	\$ 16.294,38	\$ 36.178,40	\$ 56.361,62	\$ 76.847,02	
<b>TASA NOMINAL ANUAL</b>		10%										
<b>INFLACIÓN ANUAL</b>		3,82%										
<b>TASA EFECTIVA ANUAL</b>		10,47%										
<b>TASA DE INTERES REAL</b>		6,41%										
<b>TASA DE REINVERSIÓN</b>		9%										
												<TASA DE DESCUENTO
<b>Total de ventas</b>	\$	1.083.582,46										
<b>Total de egresos</b>	\$	651.171,40										
<b>Utilidad</b>	\$	432.411,06										
<b>Rentabilidad</b>		66,41%										
<b>VAN</b>	\$	25.446,48										
<b>TIR</b>		11%										

Anexo 2: Flujo financiero escenario pesimista

FLUJO FINANCIERO MARBRIMCO  
PESIMISTA

ALQUILER (LOCALES)		3	5	7	8	8	8	7	8	8	8
<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
VENTAS		\$ 48.000,00	\$ 73.200,00	\$ 98.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 98.400,00	\$ 111.504,00	\$ 111.504,00	\$ 111.504,00
CREDITO	\$ 100.000,00										
<b>TOTAL INGRESOS PARCIALES</b>	\$ 100.000,00	\$ 48.000,00	\$ 73.200,00	\$ 98.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 110.400,00	\$ 98.400,00	\$ 111.504,00	\$ 111.504,00	\$ 111.504,00
<b>TOTAL INGRESOS ACUMULADOS</b>	\$ 100.000,00	\$ 48.000,00	\$ 121.200,00	\$ 219.600,00	\$ 330.000,00	\$ 440.400,00	\$ 550.800,00	\$ 649.200,00	\$ 760.704,00	\$ 872.208,00	\$ 983.712,00
<b>EGRESOS</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
INVERSIÓN	-\$ 186.314,80					\$ 10.000,00					
GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 66.600,00	\$ 67.266,00	\$ 67.938,66	\$ 68.618,05	\$ 69.304,23	\$ 69.997,27
PAGO PRESTAMO	\$ -	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20	\$ 15.136,20
<b>TOTAL EGRESOS PARCIALES</b>	-\$ 186.314,80	\$ 81.736,20	\$ 81.736,20	\$ 81.736,20	\$ 81.736,20	\$ 91.736,20	\$ 82.402,20	\$ 83.074,86	\$ 83.754,25	\$ 84.440,43	\$ 85.133,47
<b>TOTAL EGRESOS ACUMULADOS</b>	-\$ 186.314,80	-\$ 104.578,60	-\$ 22.842,40	\$ 58.893,80	\$ 140.630,00	\$ 232.366,20	\$ 314.768,40	\$ 397.843,26	\$ 481.597,51	\$ 566.037,93	\$ 651.171,40
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		-\$ 33.736,20	-\$ 8.536,20	\$ 16.663,80	\$ 28.663,80	\$ 18.663,80	\$ 27.997,80	\$ 15.325,14	\$ 27.749,75	\$ 27.063,57	\$ 26.370,53
<b>PART. TRABAJADORES 15%</b>		-\$ 5.060,43	-\$ 1.280,43	\$ 2.499,57	\$ 4.299,57	\$ 2.799,57	\$ 4.199,67	\$ 2.298,77	\$ 4.162,46	\$ 4.059,54	\$ 3.955,58
<b>UTILIDAD GRABABLE</b>		-\$ 28.675,77	-\$ 7.255,77	\$ 14.164,23	\$ 24.364,23	\$ 15.864,23	\$ 23.798,13	\$ 13.026,37	\$ 23.587,29	\$ 23.004,04	\$ 22.414,95
<b>IR CAUSASO 22%</b>		-\$ 6.308,67	-\$ 1.596,27	\$ 3.116,13	\$ 5.360,13	\$ 3.490,13	\$ 5.235,59	\$ 2.865,80	\$ 5.189,20	\$ 5.060,89	\$ 4.931,29
<b>SALDO ANUALES</b>	-\$ 86.314,80	-\$ 22.367,10	-\$ 5.659,50	\$ 11.048,10	\$ 19.004,10	\$ 12.374,10	\$ 18.562,54	\$ 10.160,57	\$ 18.398,09	\$ 17.943,15	\$ 17.483,66
<b>SALDO ACUMULADO</b>	-\$ 86.314,80	-\$ 108.681,90	-\$ 114.341,40	-\$ 103.293,30	-\$ 84.289,20	-\$ 71.915,10	-\$ 53.352,56	-\$ 43.191,99	-\$ 24.793,91	-\$ 6.850,76	\$ 10.632,90
TASA NOMINAL ANUAL		10%									
INFLACIÓN ANUAL		3,82%									
TASA EFECTIVA ANUAL		10,47%									
TASA DE INTERES REAL		6,41%									
TASA DE REINVERSIÓN		9%									
<b>Total de ventas</b>	\$	983.712,00									
<b>Total de egresos</b>	\$	651.171,40									
<b>Utilidad</b>	\$	332.540,60									
<b>Rentabilidad</b>		51,07%									
<b>VAN</b>	\$	29.048,51									
<b>TIR</b>		1%									

Anexo 3. Estadístico de confiabilidad

**Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,874	29

Anexo 4. Inversión en activos fijos

<b>Nivel</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
<b>Planta Baja</b>			
<b>Mezanine</b>	Construido		
<b>Primer Piso</b>			
<b>Segundo Piso</b>			
<b>Trabajos preliminares</b> Preparación del sitio, colocación de mallas de protección y señalización de seguridad	<b>\$ 8,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 568,00</b>
<b>Estructuras (Hormigón armado)</b> Fabricación, transporte y montaje, unión y fijación de vigas, columnas y losas prefabricadas. Hormigón armado con resistencia de 280 kg/cm <sup>2</sup> y acero A-36, ideal para soportar cargas de múltiples pisos	<b>\$ 130,10</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 41 762,10</b>
<b>Sobrepiso (Cerámica)</b> Pisos de cerámica tipo gres porcelánico, resistentes al desgaste, con acabado antideslizante.	<b>\$ 22,50</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 7 222,50</b>
<b>Paredes (Mampostería)</b> Bloques de 12x20x40 cm, con mortero de junta 1:3 (cemento/arena) para mayor estabilidad.	<b>\$ 28,20</b>	<b>280 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 7 896,00</b>
<b>Puertas (Madera)</b> Puertas interiores de madera sólida con acabados de barniz, bisagras de acero inoxidable y cerraduras estándar	<b>\$ 210,00</b>	<b>6 u</b>	<b>\$ 1 260,00</b>
<b>Ventanas (Aluminio y vidrio)</b> Vidrio templado de 6 mm con marcos de aluminio anodizado, resistente a la corrosión y con aislante térmico	<b>\$ 50,00</b>	<b>50 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 500,00</b>
<b>Instalaciones eléctricas (Empotradas PVC.)</b> Cableado con conductores de cobre de 12 AWG, canalizaciones en PVC de ¾ pulgadas, y tableros modulares	<b>\$ 12,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 3 852,00</b>
<b>Instalaciones sanitarias (Empotradas PVC.)</b>	<b>\$ 8,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 568,00</b>

Tuberías de PVC de alta presión (Clase 10) para agua potable y drenajes, con uniones cementadas para evitar fugas	<b>\$ 7,80</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 503,80</b>
<b>Sistema contra incendios</b>			
Instalación de sistemas básicos contra incendios			
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 72 132,40</b>
<b>Tercer Piso</b>			
<b>Trabajos preliminares</b>	<b>\$ 8,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 568,00</b>
Preparación del sitio, colocación de mallas de protección y señalización de seguridad			
<b>Estructuras (Hormigón armado)</b>	<b>\$ 130,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 41 762,10</b>
Fabricación, transporte y montaje, unión y fijación de vigas, columnas y losas prefabricadas.			
Hormigón armado con resistencia de 280 kg/cm <sup>2</sup> y acero A-36, ideal para soportar cargas de múltiples pisos.			
<b>Sobrepiso (Cerámica)</b>	<b>\$ 22,50</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 7 222,50</b>
Pisos de cerámica tipo gres porcelánico, resistentes al desgaste, con acabado antideslizante			
<b>Paredes (Mampostería)</b>	<b>\$ 28,20</b>	<b>280 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 7 896,00</b>
Bloques de 12x20x40 cm, con mortero de junta 1:3 (cemento/arena) para mayor estabilidad			
<b>Puertas (Madera)</b>	<b>\$ 210,00</b>	<b>6 u</b>	<b>\$ 1 260,00</b>
Puertas interiores de madera sólida con acabados de barniz, bisagras de acero inoxidable y cerraduras estándar			
<b>Ventanas (Aluminio y vidrio)</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>50 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 500,00</b>
Vidrio templado de 6 mm con marcos de aluminio anodizado, resistente a la corrosión y con aislante térmico			
<b>Instalaciones eléctricas (Empotradas PVC.)</b>	<b>\$ 12,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 3 852,00</b>
Cableado con conductores de cobre de 12 AWG, canalizaciones en PVC de ¾ pulgadas, y tableros modulares			
<b>Instalaciones sanitarias (Empotradas PVC.)</b>	<b>\$ 8,00</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 568,00</b>
Tuberías de PVC de alta presión (Clase 10) para agua potable y drenajes, con uniones cementadas para evitar fugas			

<b>Sistema contra incendios</b>	<b>\$ 7,80</b>	<b>321 m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 2 503,80</b>
Instalación de sistemas básicos contra incendios			
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 72 132,40</b>
<b>Ascensor</b>			
Ascensor-coheco mitsubishi 10p 700 kg 4 paradas, velocidad de 1 m/s, y sistema de ahorro energético	\$ 25 750,00	1 u	\$ 25 750,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 170 014,80</b>