



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tema:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UN CENTRO
DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS, RESIDENTES EN
LA CIUDADELA SAUCES V, CANTÓN GUAYAQUIL**

Tutor:

Ing. Adriana Párraga Monar

Autor:

Denny Alcides Espinoza Bermeo

Guayas - Guayaquil – Ecuador

2020

Certificado del Tutor

Ing. Adriana Anaiz Párraga Monar, Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que el egresado Espinoza Bermeo Denny Alcides, es autor de la Tesis de Grado titulada: “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS, RESIDENTES EN LA CIUDADELA SAUCES V, CANTÓN GUAYAQUIL”, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Adriana Anaiz Párraga Monar. Mgs.,

TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS, RESIDENTES EN LA CIUDADELA SAUCES V, CANTÓN GUAYAQUIL”, presentado por el egresado Espinoza Bermeo Denny Alcides, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.
Coordinadora de la carrera

Ing. Adriana Párraga Monar, Mgs.
Tutora trabajo investigación

Lsi. Yandres Janneth Garcia, Mgs.
Miembro del tribunal

Ing. Lizbeth Sanchez, Mgs
Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Espinoza Bermeo Denny Alcides, autor de este trabajo de titulación denominado “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE NEGOCIOS PARA MICROEMPRESARIOS, RESIDENTES EN LA CIUDADELA SAUCES V”, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Denny Alcides Espinoza Bermeo

Egresado de la carrera de Gestión Empresarial

Agradecimiento

Mi agradecimiento a Dios por haberme dado esa perseverancia para seguir adelante y no desmayar en el camino hacia el profesionalismo, por darme salud y por sobre todo permitir que mi círculo familiar este siempre a mi lado.

A la Universidad San Gregorio de Portoviejo por habernos dado esta valiosa oportunidad de pasar de Tecnólogos a Ingenieros.

A mis profesores por transmitirnos sus conocimientos teóricos y vivencias profesionales para que de esta forma seamos mejores profesionales.

A mis compañeros y amigos de clases con quien hemos ido avanzando este camino hacia el profesionalismo, en donde siempre nos hemos apoyado y cuando ha sido necesario siempre ha estado ese buen consejo.

Denny Alcides Espinoza Bermeo

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mi padre y a mi madre, quienes han sido esa fuerza vital en mi vida personal y profesional, con todas sus buenas enseñanzas, con su amor, con su apoyo y valores transmitidos cada etapa de mi vida.

Denny Alcides Espinoza Bermeo

Resumen

El presente proyecto ha tenido como objetivo el de mostrar la prefactibilidad en la creación de un centro de negocios para microempresarios, residentes en la ciudadela Sauces V, cantón Guayaquil, el mismo que tiene como objetivos específicos el de realizar estudios de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y estudio financiero para demostrar su aceptación y factibilidad de la inversión del proyecto, el mismo que otorgará locales comerciales y oficinas para microempresarios y profesionales independientes. Se utilizaron técnicas como el Foda, encuestas a microempresarios de la zona para medir su insatisfacción, entrevista al inversor para conocer su visión del proyecto, los estudios realizados demostraron que la zona de Sauces V, es una zona que posee servicios públicos, transportación pública y alto tráfico peatonas. Existe una gran cantidad de microempresarios en busca de locales y oficinas comerciales que posean uso de suelo comercial porque los existentes en la zona no poseen y genera zozobra a los dueños de los múltiples emprendimientos de la zona. El centro de negocios proporcionará trabajos tanto de forma directa en su creación y administración, así como también de forma indirecta, además los bienes inmuebles de la zona obtendrá plusvalía por este tipo de inversión en sus alrededores.

Palabras claves: Centro de Negocios, microempresarios, inversión

Abstract

The present project has had as objective to show the pre-feasibility in the creation of a business center for microentrepreneurs, residents in the citadel Saucés V, canton Guayaquil, the same one that has as specific objectives to carry out market studies, technical study, administrative study and financial study to demonstrate its acceptance and feasibility of the investment of the project, the same one that will grant commercial premises and offices for microentrepreneurs and independent professionals. Techniques were used as the Foda, surveys to microentrepreneurs in the area to measure their dissatisfaction; interview the investor to know his vision of the project, the studies showed that the area of Saucés V is an area that has public services, public transportation and high pedestrian traffic. There are a large number of microentrepreneurs in search of commercial premises and offices that have commercial land use because the existing ones in the area do not have any and it generates anxiety for the owners of the multiple enterprises in the area. The business center will provide jobs both directly in its creation and administration, as well as indirectly, in addition to the real estate in the area will gain value for this type of investment in their surroundings.

Keywords: Business Center, microentrepreneurs, investment

Tabla de Contenidos

Contenidos	Páginas
Caratula	i
Certificado del Tutor	ii
Certificado del tribunal	iii
Declaración de autoría.....	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
Tabla de Contenidos.....	ix
Lista de figuras	xv
Capítulo I.....	1
1. Problematización.....	1
1.1 El Tema	1
1.2 Antecedentes Generales.....	1
1.3 Formulación del Problema	7
1.4 Planteamiento del problema	7
1.5 Preguntas de investigación	9
1.6 Delimitación del problema	9
1.7 Justificación e importancia	10
1.8 Objetivos de la investigación.....	13
1.8.1 Objetivo General.....	13
1.8.2 Objetivos específicos	13
Capítulo II	14
2. Contextualización.....	14
2.1 Marco teórico	14

2.2 Marco conceptual	31
2.3 Marco ambiental	33
2.4 Variables.....	34
2.4.1 Variable Independiente: Riesgos financieros	34
2.4.2 Variable Dependiente: Factibilidad económica:	35
2.5 Operacionalización de las variables	36
Capítulo III.....	38
3. Marco metodológico	38
3.1 Plan de la investigación	38
3.2 Tipos de la investigación	39
3.3 Fuentes de información	40
3.4 Población	41
3.5 Muestra de la población	43
Capítulo IV.....	49
4. Formulación del proyecto	49
4.1 Análisis e interpretación del proyecto	49
4.1.1 Encuesta	49
4.1.2 Entrevista	60
4.2 Estudio de Mercado	63
4.2.1 Análisis y proyección de la demanda	63
4.2.2 Análisis y proyección de la oferta.....	63
4.2.3 Demanda insatisfecha	64
4.2.4 Análisis Foda del proyecto	65
4.2.5 Producto	66
4.2.6 Precio	69
4.2.7 Plaza – Comercialización.....	70
4.2.8 Promoción.....	73

4.3 Estudio Técnico	74
4.3.1 Localización del proyecto	74
4.3.2 Tamaño del proyecto	76
4.3.3 Tecnología a aplicar	76
4.3.4 Ingeniería del proyecto	79
4.4 Estudio Administrativo.....	82
4.4.1 Planificación	82
4.4.2. Tipo de estructura y diseño organizacional	85
4.4.3 Funciones principales	86
4.4.4 Gastos.....	88
4.5 Estudio Legal.....	88
4.5.1 Tipo de sociedad	88
4.5.2 Requisitos.....	89
Capítulo V	93
5. Propuesta.....	93
5.1 Título de la Propuesta.....	93
5.2 Autor de la Propuesta	93
5.3 Empresa auspiciante	93
5.4 Área que cubre la Propuesta.....	93
5.5 Fecha de Presentación	93
5.6 Fecha de Terminación	93
5.7 Duración del Proyecto	93
5.8 Participantes del proyecto	93
5.9 Objetivo General de la propuesta	94
5.10 Objetivos específicos.....	94
5.12 Beneficiarios indirectos	94
5.13 Impactos de la propuesta	95

5.14 Descripción de la propuesta.....	95
5.14.1 Ingresos.....	96
5.14.2 Costos de materiales directos.....	96
5.14.3 Préstamos del proyecto	99
5.14.4 Estados financieros	100
5.14.5 Flujo de caja.....	104
5.14.6 Evaluación económica	105
5.14.8 Relación beneficio – costo.....	106
5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión	107
5.14.10 Análisis de sensibilidad	107
5.15 Importancia.....	108
5.16 Metas del proyecto	108
5.17 Finalidad de la propuesta.....	109

Lista de tablas

Tabla 1 Riesgo Financiero	36
Tabla 2 Factibilidad Económica.....	37
Tabla 3 Población Universo	42
Tabla 4 Cantidad de Micro Empresarios de Los Sauces.....	43
Tabla 5 Población Meta	47
Tabla 6 Delimitación de Muestra Objetivo	48
Tabla 8 Domicilio Comercial de los Microempresarios	50
Tabla 9 Rango de Edades de Microempresarios Encuestados	51
Tabla 10 Tipos deNegocios de los Microempresarios Encuestados	52
Tabla 11 Locales con Uso de Suelo Comercial	53
Tabla 12 Aceptación de Locales con Uso de Suelo	54
Tabla 13 Aceptación de Creación de un Centro de Negocios.....	55
Tabla 14 Dimensiones de Locales Comerciales.....	56
Tabla 15 Precio de Local Comercial.....	57
Tabla 16 Incremento de Empleos.....	58
Tabla 17 Percepción de Contaminación Ambiental en Encuestados	59
Tabla 18 Demanda Insatisfecha	65
Tabla 19 Análisis Foda.....	65
Tabla 20 Precios De Locales Y Oficinas Comerciales	70
Tabla 21 Segmentación de los Encuestados.....	71
Tabla 22 Activos del Proyecto	79
Tabla 23 Funciones del Misceláneo	86
Tabla 24 Rol de Pago - Año 0.....	88
Tabla 25 Rol de Pago - Año 1	88
Tabla 26 Ingresos Estimados	96
Tabla 27 Servicio de Mantenimiento Menor por Local - Costos Operación	97
Tabla 28 Costos Indirectos de Operaciones	97
Tabla 29 Nómina.....	97
Tabla 30 Gastos Administrativos	98
Tabla 31 Depreciación	99
Tabla 32 Amortización Anual de Financiamiento	100
Tabla 33 Plan de Inversiones	100

Tabla 34 Estado de Resultados	101
Tabla 35 Tabla de Impuesto a la Renta Personas Naturales	102
Tabla 36 Cálculo del Impuesto a La Renta de Persona Natural.....	102
Tabla 37 Estado de Situación Financiera	103
Tabla 38 Flujo de Efectivo	104
Tabla 39 Punto de Equilibrio	105
Tabla 40 Tir y Van	106
Tabla 41 Relación Costo - Beneficio	106
Tabla 42 Recuperación de la Inversión	107
Tabla 43 Análisis de Sensibilidad	107

Lista de figuras

Figura 1. Tipos de Riesgos Financieros	16
Figura 2. Fórmula del Valor Actual Neto	22
Figura 3. Restricciones del VAN	22
Figura 4. Restricciones de la TIR.....	23
Figura 5. Localización del proyecto.....	28
Figura 6. Características de una población objeto	41
Figura 7. Tipos de muestreo probabilístico.....	44
Figura 8. Tipos de muestreo no probabilístico.....	45
Figura 9. Domicilio Comercial de los Microempresarios Encuestados	50
Figura 10. Rango de Edades de Microempresarios Encuestados.....	51
Figura 11. Tipos de Negocios de Microempresarios Encuestados	52
Figura 12. Locales con Uso de Suelo Comercial	53
Figura 13. Aceptación de Locales con Uso de Suelo.....	54
Figura 14. Aceptación de Creación de un Centro de Negocios	55
Figura 15. Dimensión de Locales.....	56
Figura 16. Escala de Precios por local	57
Figura 17. Posible Incremento de Empleo	58
Figura 18. Percepción de Contaminación Ambiental en Encuestado	59
Figura 19. Logo de Espinoza Business Center.....	68
Figura 20. Macro localización	75
Figura 21. Seguridad de Circuito Cerrado	77
Figura 22. Portero Eléctrico con Video.....	77
Figura 23. Sistema de detector de humo	78
Figura 24. Servicio de Internet.....	78
Figura 25. Flujograma de procesos de EBC Espinoza Business Center	80
Figura 26. Valores Institucionales	83
Figura 27. Organigrama del Centro de Negocios EBC.....	85
Figura 28. Gráfico de Punto de Equilibrio	105

Capítulo I

1. Problematización

1.1 El Tema

Proyecto de prefactibilidad en la creación de un centro de negocios para Microempresarios, residentes en la ciudadela sauces v, cantón Guayaquil

1.2 Antecedentes Generales

El Ecuador es uno de los países con mayor número de micro emprendimientos a nivel mundial, su entorno empresarial es muy amplio (comercial, producción, de servicios, etc.) abarcando pequeñas y medianas empresas (PYMES). El Gobierno Nacional ha buscado diversos mecanismos para impulsar el crecimiento y desarrollo sostenible, de tal forma que se constituya como un motor para la economía nacional ecuatoriana. Actualmente, las PYMES aportan gran cantidad de ingresos por ventas, producción y fomento de empleo; aunque en menor proporción que las grandes empresas, pese a ello han ido creciendo año a año en el Ecuador. Según datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, las Pymes representan más del 90% de las empresas en el mundo, y 97% en Latinoamérica.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros presenta anualmente información del número de PYMES, sus ingresos, crecimiento y participación de aquellas empresas que declaran sus cifras, ya que no todas las entidades presentan información.

Los PYMES son un punto fuerte en la economía demostrando que año a año se ha fortalecido su participación puesto que en el año 2015 estos tuvieron el 28,5% del PIB Nacional y en cambio en el año 2016 tuvieron el 27,8% y que en valores nominativos nos da de \$ 27.443

millones de dólares, de esto \$ 6.365 millones fueron realizados por las pequeñas y \$ 21.078 millones por las medianas empresas

El establecimiento o constitución de una PYME a partir de un enfoque legal, requiere que éstas cumplan con la totalidad de trámites legales de licencias y permisos antes autoridades gubernamentales. En la actualidad, la ciudad de Guayaquil mantiene un alto nivel comercial e industrial lo cual la convierte en la ciudad más activa económicamente del Ecuador, también es la urbe con mayor número de habitantes en el país. Cada año se incrementan más microempresarios que necesitan soluciones físicas para sus emprendimientos y que estos cumplan con las especificaciones técnicas necesarias.

En la ciudad de Guayaquil se puede encontrar todo tipo de bienes inmuebles que han sido creados para ser lugares físicos dirigidos para los emprendedores y microempresarios; tales como:

- Locales comerciales que fueron creados sin cumplir con las normativas técnicas necesarias para su funcionamiento, pero que se encuentran ubicados en los corredores comerciales autorizados sin legalizar estos, aunque cumplen en satisfacer la necesidad física del emprendedor tienen el problema de que no poseen uso de suelo comercial.
- Centros de negocios acondicionados con locales comerciales y oficinas, que cumplan las normativas técnicas solicitadas por el Gobierno Autónomo del Municipio de Guayaquil para su funcionamiento y permanencia legal; estos centros están dirigidos a nuevos emprendedores y micro empresarios en donde establecerán sus negocios y brindaran una adecuada atención a sus clientes generando con esto múltiples plazas de trabajo para las personas que viven en la zona del centro de negocios, para lo cual debemos tener bien entendido lo que

significa un centro de negocios: Según (Gestion, 2018, pág. 1) “un servicio que combina los recursos materiales humanos para un mayor desarrollo de la actividad empresarial de los usuarios de estos servicios, es donde se encuentra un espacio común con diferentes servicios para las empresas”.

- Centro comercial Urbano, este es un concepto de bien inmueble comercial de gran envergadura, en el cual se reunirán múltiples tiendas de ventas de las más grandes marcas existentes en el mercado, concentrándose así la venta de electrodomésticos, libros, ropa, comida, entre otros tipos de negocios. Los centros comercial son estructuras grandes dentro de las ciudades en donde existen múltiples locales y oficinas comerciales, las cuales son utilizadas por grandes empresas comerciales para vender sus productos aprovechando el gran tráfico peatonal que concentran estas estructuras.

Recapitulando los centros de negocios son empresas encargadas de proporcionar espacios físicos dirigidos para microempresas o negocios, donde van a realizar sus ventas directas a sus clientes y de esta manera satisfacer sus necesidades, o también dirigido para microempresas y profesionales independientes que deseen tener una oficina central o sucursal, donde se requiera tener otro punto para ampliar su segmento de mercado.

Como se evidencia los centros de negocios estas dirigidos hacia los microempresarios los cuales no poseen los recursos económicos suficientes para poder comprar una oficina o local comercial, ya que esto implicaría utilizar los recursos financieros obtenidos de las utilidades del ejercicio económico actual y anteriores; por ende, recurren a la alternativa de alquilar un local comercial u oficina según se requiera.

Los centros de negocios también han sido llamados “Galerías Comerciales”, aunque en nuestro país también se los ha llamado “Pasajes comerciales” este tipo de proyectos están destinados a la creación de locales comerciales y oficinas de servicios. En estos espacios físicos podemos encontrar negocios como: restaurantes, cafeterías, farmacias, spa, centros de servicios de recaudación, librerías, boutiques, boutiques, almacenes comerciales, etc., y las oficinas podrán ser destinadas para profesionales independientes o empresas que requieran una sucursal.

Los antecedentes de los centros de negocios es el mismo comercio en donde empezó todo, en donde el hombre empezó a realizar intercambios de alimentos conocido como “trueque”, con el pasar de los tiempos el hombre intercambió todo tipo de bienes con finalidad de que ambas partes se beneficiaran.

Con el pasar de los años y el hombre vio la necesidad de tener lugares exclusivos para la realización de sus transacciones comerciales “negocios” por lo que se fueron estableciendo los mercados generales en donde los mercaderes ofrecían todo tipo de productos lo que da origen al nacimiento de lo que hoy conocemos como pasajes comerciales, centros de negocios o centros comerciales de hoy en día.

La idea surgió de los antiguos mercados cubiertos que eran populares entre los siglos X y XV, y que lo son incluso aún hoy en día. En 1785 fue construido el primer centro comercial expresamente como tal, pero no fue hasta 1916 que un centro comercial como los consideramos hoy fue construido en los Estados Unidos. Durante la década de 1950, los grandes centros comerciales de interior empezaron a surgir en las principales ciudades de todo el mundo, como los famosos que se construyeron en París y Londres. A medida que los automóviles y los suburbios crecieron, se crearon los

pequeños centros comerciales, los cuales fueron los primeros
construidos fuera de las áreas del centro. (Orwell, 2018, pág. 1)

En el Ecuador, desde los años 2000 empezaron a construirse con más frecuencia los centros comerciales, galerías comerciales, centros de negocios, este tipo de bienes inmuebles son realizadas por diferentes inversionistas que ven que de esta forma una manera segura de ganar dinero, ya que estas edificaciones año a año ganan plusvalía a más de la renta que ganaran anualmente, de la misma manera al crearse este tipo de inversiones en bienes inmuebles comerciales se aportan de una manera socioeconómica para el país pues mientras se van levantando estas edificaciones existen mucha contratación de trabajadores de la construcción.

En el país se ha extendido la fiebre por la construcción de los llamados centros comerciales. Los polos de desarrollo ya no solo se circunscriben a las ciudades de Quito y Guayaquil. Ahora en las capitales provinciales y ciudades secundarias aparecen estas edificaciones que contribuyen al ornato ciudadano y a encontrar en un solo local, todo lo que la ciudadanía necesite. Ya no son solo para comprar. Ahora la diversión y las comidas forman parte importante de su entorno lo que los convierten paseos familiares. Las grandes cadenas de almacenes nacionales y las franquicias internacionales han encontrado en estos establecimientos, una gran oportunidad de ofrecer toda clase de productos, con una inversión recuperable desde que se implantó la dolarización en el país. (La Hora, 2005, pág. 1)

La mayoría de personas que desean emprender un negocio, para lo cual buscan detectar cuáles son las necesidades actuales del mercado, explorando cuales son las carencias reales del sector para que luego pase a establecerse obteniendo un local

comercial u oficina y de esta manera fomentar su negocio en busca que el mismo busque posicionarse en el sitio elegido y luego empiece a tener su propio segmento de mercado. El primer paso sería explorar la ubicación ideal en donde se pueda obtener un espacio físico en donde se emprenderá el negocio, procurando cubrir todas las oportunidades que no están siendo aprovechadas; así como conocer los gustos y requerimientos del cliente, lo cual conducirá a obtener una clara idea de si el proyecto de emprendimiento va o no por buen camino, con esto se busca que el proyecto sea sustentable con el pasar del tiempo.

El estudio del proyecto de la creación de un centro de negocios está dirigido a los microempresarios y nuevos emprendedores de la ciudadela sauces 5, por lo cual es necesario entender correctamente la óptica de los futuros clientes, por ende, se evaluará los siguientes puntos:

- Distribución geográfica de las microempresas urbanas y rurales
- Edad de los microempresarios
- Principales razones para empezar una microempresa

El Banco Interamericano de Desarrollo indica lo siguiente sobre la distribución geográfica de las microempresas urbanas y rurales:

Según el BID indica que en el año 2001 en el Ecuador existían 1.027.299 de microempresarios (rurales y urbanos), y que según la división de estos eran de la siguiente forma: Sierra con un 48,30% (20,30% estaba en las áreas urbanas y el 28,00% en las áreas rurales), en la Costa había un 45% con un división del 28,90% en el área urbana y 16,20% en el área rural, en el Oriente Ecuatoriano es menor el tamaño de los microempresario pues solo existe un 6,40% de aquí el 1,40% está en el área urbana y el 5,00% en el áreas rural. De acuerdo a esta estimación podemos

concluir que en la sierra ecuatoriana el poder de los microempresarios esta direccionado al área rural y en cambio en la costa los microempresarios buscan más las urbes para realizar sus inversiones, esto con el tiempo lo podemos ver con una gran certeza pues Guayaquil es la ciudad con más emprendimientos en la actualidad.

El sector seleccionado para realizar el estudio del presente proyecto de pre factibilidad es la ciudadela Saucos V, en donde a pesar de existir gran variedad locales comerciales con diferentes tipos de negocios estos no están debidamente legalizados; esto se debe a que la mayoría de estos negocios están ubicados en locales aparentemente comerciales los cuales no tienen “Uso de Suelo Comercial” lo que hace imposible que cualquier negocio pueda ser legalizado. Por ende, se hace necesaria la creación de lugares específicos como centros de negocios o pasajes comerciales que cumplan los parámetros solicitados en construcción y seguridad para que alberguen a los microempresarios de la zona.

1.3 Formulación del Problema

¿Cómo estimar los riesgos financieros para determinar la factibilidad de la creación de un Centro de Negocios dirigido a microempresarios, residentes en la ciudadela Saucos V, de la parroquia Tarqui, del cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en el ejercicio económico 2020?

1.4 Planteamiento del problema

La ciudad de Guayaquil, es la más poblada y la más comercial del Ecuador, por lo que las personas con visión emprendedora ven como una excelente oportunidad en donde ubicar un nuevo negocio y que con el tiempo esté se vuelva una microempresa consolidada en el mercado, ya sea en un corto, mediano o largo plazo con el fin de obtener excelentes beneficios económicos y lo que empezó como un pequeño emprendimiento día a día se vuelva una empresa sólida.

Según el presidente de la cámara de comercio de Guayaquil Ing. Pablo Arosemena, indica que ha mayor actividad comercial será mayor la producción y esto generará más plazas de empleo. Todo consumidor siempre desea satisfacer sus necesidades, esto conlleva a que los negocios deban siempre evolucionar y estar a la par de las tendencias actuales sino lo hacen pueden quedar relegados e inclusive el emprendimiento puede llegar a su cierre.

Para efectos de esta investigación es necesario el conocer de algunos datos estadísticos sobre la incidencia de la microempresa en la población ecuatoriana, esta información ha sido obtenida del Banco Interamericano de Desarrollo, los cuales han realizado un informe sobre La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo.

De acuerdo a declaraciones del SRI “Servicio de Rentas Internas” y el IESS “Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social” en el año 2016 en el Ecuador existían unas 1’322.500 de Mipimes, estas se encuentran en diversos ramos de la producción y comercialización, las mismas que aportaron en ese año con \$ 58.335 millones de recaudación por impuesto, de esta cifra \$ 5.424 pertenecen a la empresa manufacturera, esto nos da una idea de que la microempresa en el Ecuador es fuerte y que el ecuatoriano busca invertir en nuevas empresas para salir adelante.

Dicho esto, se puede indicar que el presente proyecto de investigación busca llevar a cabo un proyecto de carácter económico y social; con el propósito de satisfacer una demanda insatisfecha de los moradores de la ciudadela Saucés V, en relación a la carencia de locales comerciales y oficinas que cumplan con las especificaciones técnicas impartidas por el muy Ilustre Municipio de Guayaquil, para el otorgamiento de permisos de funcionamiento de negocios (Áreas comerciales).

Se prevé la necesidad de mejorar la calidad de vida de los residentes del sector e instaurar un centro de negocios en donde se albergarán nuevos proyectos de emprendimientos, dirigidos a los habitantes del sector.

El problema central de esta investigación se fundamentará en la necesidad de desarrollar un centro de negocios en la ciudadela Sauces V, debido a la carencia de proyectos de emprendimientos en el sector antes mencionado, además se ha podido verificar que esta zona es altamente comercial y donde el movimiento de transeúntes es constante, por lo que este proyecto dará una alternativa para los micro empresarios del sector y para los nuevos micro empresarios que quieran invertir en esa zona, con la inclusión de este tipo de proyecto apoyara al sector socio económico del país, ya que se crearán plazas laborales que podrían ser cubiertas por el personas del sector .

1.5 Preguntas de investigación

1. ¿Qué beneficios tendrían los residentes de la ciudadela Sauces V con la creación de un centro de negocios dirigido para micro empresarios?
2. ¿Cuál es la estructura técnica que tendría la realización de un centro de negocios para micro empresarios?
3. ¿Cuáles serían los flujos organizacionales en un centro de negocios para micro empresarios?
4. ¿Cuáles serían los valores a invertir para la creación de un centro de negocios en la ciudadela Sauces V?

1.6 Delimitación del problema

Campo:	Gestión Empresarial
Área:	Factibilidad económica
Aspectos:	Riesgos financieros, factibilidad económica

Tema: Proyecto de pre factibilidad en la creación de un centro de negocios para microempresarios residentes en la ciudadela sauces V, cantón Guayaquil.

Delimitación espacial: Ciudadela Sauces V, Cantón Guayaquil, Provincia Guayas.

Delimitación Temporal: 2019

Línea de investigación: Desarrollo e innovación empresarial.

1.7 Justificación e importancia

En la actualidad socioeconómica del Ecuador, se puede evidenciar que cada vez hay menos plazas laborales para los ecuatorianos, sin olvidar de la gran migración del pueblo venezolano que, aunque muchos son solo ave de paso otros se quedan en el país por lo que se dice que del 100% de migrantes que ingresan al Ecuador el 15% se quedan, esto da como resultado la escasez de trabajo en el Ecuador, por lo que las personas buscan aperturar nuevo emprendimientos para poder obtener utilidades.

La ciudad de Guayaquil es la ciudad más comercial del país, lo que hace que esta ciudad tenga la mayor cantidad de emprendedores a comparación de otras ciudades del Ecuador, por lo que es necesario la creación de lugares físicos en áreas comercial tales como: plazas comerciales, galerías comerciales, centros de negocios, etc. estos lugares permitirán que los emprendedores empiecen a desarrollar su idea de negocio.

El presente proyecto verificará la factibilidad de realizar un centro de negocios dirigido para los microempresarios en la ciudadela Sauces V, de la parroquia Tarqui, ciudad de Guayaquil, es necesario indicar que este proyecto tiene como meta brindar a la localidad locales comerciales y oficinas, los cuales serán construidos bajo las normas técnicas solicitadas por el GAD Municipal de Guayaquil y Cuerpo de

bomberos del Ecuador por lo que el resultado será un local comercial y oficina de primera para montar todo tipo de negocio.

Los centros de negocios proporcionan las siguientes ventajas a los microempresarios:

- Ubicación estratégica
- Brinda una imagen más profesional a la microempresa que desee ubicarse ahí
- Locales comerciales con uso de suelo comercial para todo tipo de negocios
- Seguridad

Conveniencia:

La importancia de la elaboración del proyecto de creación de centro de negocios dirigido para microempresarios en la ciudadela Sauces V, parroquia Tarqui, cantón Guayas nace para proporcionar una opción arquitectónica calificada para que ahí se pueda realizar actividades comerciales.

Relevancia:

El centro de negocios será dirigido para los microempresarios de la zona, de esta manera los emprendedores que lleguen a alquilar los locales comerciales y oficinas tendrán la certeza de contar con el “Uso de suelo” comercial documento muy necesario para tener legal un establecimiento comercial, y así, los inquilinos no tengan inconvenientes en la tramitación de sus permisos para el negocio que tengan.

Valor teórico:

El proyecto tendrá un impacto comercial y social para las personas que viven en sus alrededores, pues generará empleo para las personas de la zona, tanto cuando inicie la obra arquitectónica como cuando ya apertura sus puertas pues va dirigido para los emprendedores de la zona, los cuales conocen las necesidades de las personas que viven en la zona.

Para lo cual se realizarán estudios que deberán estar vinculados directamente con la creación del centro de negocios, dichos estudios estarán dirigidos para justificar puntos relevantes, tales como:

- Estudio de mercado de la operación de un centro de negocios
- Realizar estudios administrativos sobre la realización de un centro de negocios
- Estudio técnico del centro de negocios
- Estudios financieros sobre la factibilidad
- Estudio legal sobre el centro de negocios

Utilidad metodológica:

El proyecto se lo realizará en base a la investigación experimental, ya que mediante la aplicación de diferentes herramientas se relacionará la generación de flujos de ingreso.

Viabilidad económica:

El Ecuador, es un país que tiene una gran cantidad de microempresarios, por lo que la creación de un centro de negocios es un proyecto viable y que económicamente es rentable para sus inversionistas pues con la oferta de oficinas y locales comerciales se empezará a retorno de la inversión realizada, el bien inmueble obtiene plusvalía para una venta futura y una vez recuperada la inversión se obtendrán utilidades.

Viabilidad Administrativa:

Es el análisis administrativo del proyecto en donde se intentará predecir qué tan exitoso o malo sea el mismo. De la misma manera se busca conocer cuál es la estructura organizativa que manejan los inversionistas, cuál será la cantidad de talento humano necesario y cuáles serán los costos que generarán

Viabilidad comercial:

Mediante este tipo de análisis se intentará predecir si ha sido analizado el punto a escoger donde ubicar el proyecto, en este caso la ciudadela Saucos V, también debemos de conocer si en esta zona existe la demanda de la creación de este proyecto inmobiliario, conocer la competencia que existe en la zona, además de conocer cuál será el mejor precio para alquilar el metro cuadrado comercial.

Viabilidad financiera:

A través del uso de índices financieros como el VAN (Valor actual neto) y la TIR (tasa interna de retorno) se busca calcular la rentabilidad del proyecto para ver si es factible y rentable su ejecución.

1.8 Objetivos de la investigación

1.8.1 Objetivo General

Establecer un proyecto de creación de un centro de negocios para microempresarios, residentes en la ciudadela Saucos V, de la parroquia Tarqui, del cantón Guayaquil, provincia del Guayas.

1.8.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado a través de la utilización de técnicas y herramientas de investigación para conocimiento de la aceptación del proyecto.
- Establecer un estudio técnico que garantice la factibilidad del proyecto.
- Fundamentar un estudio administrativo relacionado con la creación de centro de negocios.
- Diseñar el estudio financiero para la creación de un centro de negocios en la ciudadela Saucos V.

Capítulo II

2. Contextualización

2.1 Marco teórico

Riesgos financieros

Toda empresa por pequeña o grande que sea necesita conocer los diferentes tipos de riesgos financieros que pudieran afectarla, con la finalidad de disminuir pérdidas al momento de realizar una inversión como, por ejemplo: la inestabilidad del mercado financiero donde se opera, así como cambios dentro del sector.

“Es la probabilidad de que un evento adverso o alguna fluctuación financiera reporte consecuencias negativas en una empresa. Este riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión”.

(Emprende Pyme, 2016, pág. 1)

Tipos de los riesgos financieros

Existen diversos tipos de riesgos financieros que pueden afectar el éxito de tu empresa. Según Diego Gómez Cáceres y Jesús López Zaballos autores del libro “Riesgos financieros y operaciones internacionales”, los riesgos financieros se clasifican en dos grandes grupos:

1. **Riesgos Cuantificables:** Son todos los riesgos que se pueden prever y calcular en la ejecución de un proyecto o inversión, estos pueden entorpecer y poner en riesgo el proyecto o empresa, están agrupado en 2 grupos: riesgos de mercado y riesgos de crédito.

a) **Riesgos de Mercado:** Es el riesgo más común que podemos encontrar al realizar un proyecto o negocio, en donde podemos encontrar tres condicionales que son:

- **Riesgos de Cambio:** Asociado directamente con las fluctuaciones de tipo de cambio de la moneda del país versus una moneda más fuerte como ejemplo el Dólar, este tipo de riesgo afecta directamente a las inversiones que acarrear otro tipo de moneda. Como ejemplo tenemos las importaciones o exportaciones.
- **Riesgos de tasas de interés:** Este tipo de riesgo es con respecto a los cambios de tasas de interés lo que puede ser en subidas o bajadas del monto. Como ejemplo tenemos los créditos de gasto corriente o créditos hipotecarios.
- **Riesgo de mercado:** “Se trata del riesgo de que se produzcan pérdidas en una cartera, como consecuencia de factores u operaciones de los que depende dicha cartera”. (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2015, pág. 1)

b) **Riesgos de crédito:** Es aquel que determina la capacidad de pago que tiene un deudor de cumplir con sus obligaciones financieras. Se incluyen los riesgos de insolvencia, el riesgo país, riesgo de liquidación y el riesgo de entrega.

2. **Riesgos no cuantificables:** “Su valoración es más relativa y dependerá de los criterios aplicados en cada entidad; en este grupo de incluyen los riesgos de liquidez, legal y operativo.” (Gómez Cáceres & López Zaballos , 2002, pág. 133)

- **Riesgos de liquidez:** Se presenta cuando una empresa no dispone de la solvencia necesaria para cancelar sus deudas, aun disponiendo de

activos tales como locales, automóviles, viviendas, pero que no son fácil de venderlas para saldarlas.

- **Riesgo legal:** Hace referencia a las pérdidas que existen cuando una de las contrapartes no puede cancelar sus compromisos de pago, y que no se pueden exigir por la vía jurídica.
- **Riesgo operacional:** Está vinculado a posibles pérdidas financieras causadas por fallos o insuficiencias en el sistema de información, tecnología, control interno, o eventos externos imprevistos; como por ejemplo carencia de personal o falta de capacitación de los mismos, así como renuncia de una persona con conocimiento en algún proceso vital para la empresa.

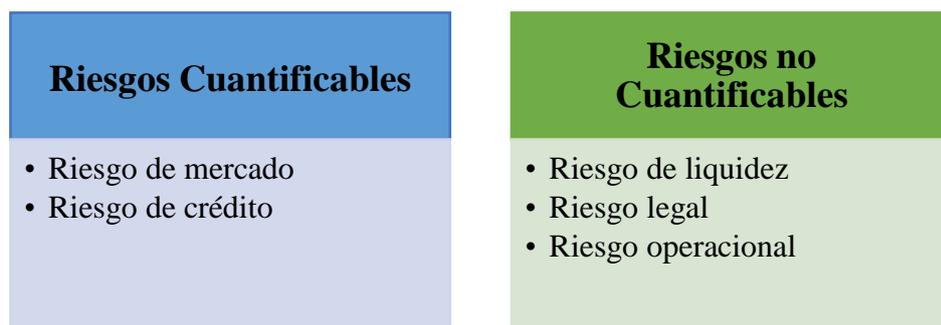


Figura 1. Tipos de Riesgos Financieros

Adaptado: Diego Gómez Cáceres y Jesús López Zaballos

Estrategias para abordar el riesgo financiero

A continuación, se describen tres estrategias para abordar el riesgo financiero:

1. Se debe de tener un perfil completo del consumo, el mismo se podrá obtener luego de elaborar una ruta del recurso monetario en donde conozcamos la conducta de los gastos y podamos determinar los puntos decisivos en donde se presentan los mayores riesgos.

2. Se deberá tener un plan de contingencia, ante la posibilidad de presentar un riesgo financiero, ya que el mismo puede presentar problemas de insolvencia, por lo que la mejor forma de estar cubierto es tener liquidez no programada como recurso.
3. La mejor forma de evitar riesgos financieros innecesarios es tener planificado en su totalidad la inversión o proyecto que se esté realizando, aunque hasta en la mayor planificación no está exenta a que tenga imprevistos y los mismo no deberán ser resueltos con improvisación, sino que se deberán tomar acciones correctivas muy pensadas.

Microempresa

Es aquella que se encuentra operada por una persona natural o jurídica, que realiza cualquier tipo de actividad, ya sea, comercialización de bienes o servicios o producción y que cuenta con un máximo de diez trabajadores, incluyendo al microempresario y sus familiares.

Microempresarios

El microempresario es un trabajador que labora en estado independiente y que este se vuelve el dueño de su propio micro empresa, esta deberá tener un máximo de 10 trabajadores y una venta anual menor de USD \$ 100.000,00 al año.

Características de la microempresa

Para que una empresa se la considere dentro de la categoría de microempresa debe tener las siguientes características:

- Disponer de un máximo de 10 empleados.
- El dueño del negocio se incluye entre los trabajadores.
- Baja facturación debido a su falta de crecimiento.

- No inciden en la economía de la ciudad o país.
- Fáciles de crear.

Ventajas de las pequeñas empresas

Las pequeñas empresas presentan las siguientes ventajas:

- Constituyen una fuente de ingresos y el sustento de sus integrantes.
- Pueden ser modificadas en el caso que no den los resultados esperados.
- Son generadoras de empleo.
- El dueño tiene las riendas del negocio y las decisiones son rápidas.
- Posibilidades de expansión.

Desventajas de las pequeñas empresas

Las pequeñas empresas presentan las siguientes desventajas:

- Presentan dificultades para obtener créditos y para introducirse en mercados competitivos.
- Escaso equipamiento y tecnología.
- El personal carece de formación y especialización.
- Limitada producción que no satisface las necesidades esperadas.
- Salarios bajos.
- Sus integrantes no manifiestan estructuras de jerarquía.

Las Mi Pymes

Según Fisher y Espejo presentan la siguiente definición de las Mi Pymes:

Podemos definir como microempresas a pequeñas y medianas organizaciones que fueron formadas por un emprendedor y que buscaron realizar diferentes tipo de actividades para poder ir peleando una parte del segmento de mercado, con el tiempo estos pequeños negocios fueron prosperando en base al esfuerzo y gran liderazgo de

quien la maneja lo que hace que sigan avanzando hasta un estatus de mediana empresa en donde esta empresa podrá tecnificarse para tener mayor calidad en sus productos.

Las Pymes por lo general no venden grandes volúmenes y no requieren una fuerte inversión, pero predomina la mano de obra. Constituyen una salida laboral para un desempleado que con el paso del tiempo y esfuerzo pueden convertirse en una pyme de mayor fuerza.

Fortalezas de las pymes en el Ecuador:

En la economía nacional las PYMES tienen sus fortalezas en básicamente 2 puntos importantes:

Contribución a la economía

Las **PYMES** conforman un 90% del mercado nacional y estas las podemos ver desde las pequeñas tiendas, restaurantes, cafeterías, bazares, etc., por lo que en todo sector sea este bajo, medio o alto los podemos encontrar por tal motivo un proyecto dedicado a ellos tendrá una visión positiva.

Debilidades de las pymes en el Ecuador

Como debilidades de las PYMES podemos encontrar su falta de capital, esto a su vez repercute a que el negocio sea empezado con una liquidez baja y que si el negocio no consigue caminar rápidamente podría quedarse en el camino, otros de los grandes debilidades es que no manejan procesos sino simplemente lo hacen de forma empírica, también no manejan contabilidad por lo que muchas de las veces no conocen si el negocio está rindiendo o no, o en caso de poseer algún problema legal no tienen como responderlo.

Proyecto de inversión

En un proyecto de inversión, parte de la necesidad es dar solución a un problema, consiste en una propuesta de inversión que genere beneficios económicos. Para que un proyecto tenga éxito deberá ser bien estructurado, asignando apropiadamente los recursos económicos, por lo que es necesario encontrar el punto de equilibrio.

Al momento de evaluar un proyecto es necesario que se analice los siguientes puntos:

- 1. Inversión inicial:** Consiste en buscar los recursos económicos necesarios para poner en marcha el negocio, esperando el retorno de dinero en un periodo de tiempo dado. La inversión inicial comprende activos costos y gastos.
- 2. Ingresos estimados:** Para estimar las ventas e ingresos anuales se requiere realizar un estudio de mercado, considerando la inflación y el crecimiento esperado.
- 3. Costos fijos y costos variables:** Todo inversionista deberá considerar sus costos fijos al igual que los variables. Los costos fijos son aquellos que la empresa deberá asumir produzca o no produzca (arrendos de locales u oficinas, sueldos, servicios básicos, internet y telefonía, gastos de oficina, gastos de ventas, etc.); mientras que los costos variables son costos que varían en función del nivel de actividad o producción de bienes y servicios de una empresa (insumos, materia prima, mano de obra calificada, comisiones por venta, proveedores externos, entre otros)
- 4. El acto de financiamiento:** Consiste en la obtención de fondos para llevar a cabo el proyecto, considerando el nivel de endeudamiento y el riesgo de insolvencia. La empresa deberá realizar sus pagos sin perder su solvencia.

Mediante el estado de resultados se determina la ratio de endeudamiento que es igual al total del pasivo dividido entre el total de patrimonio; el cual mide la relación que existe entre los fondos propios de la empresa y el nivel de deudas a largo plazo.

- 5. Utilidad y flujo de efectivo:** La utilidad del ejercicio es igual al total de los ingresos menos los costos y gastos. El flujo de efectivo también llamado cash Flow se define como la variación de las entradas y salidas de dinero en un periodo de tiempo determinado, que sirve como indicador del nivel de efectivo que posee la empresa.
- 6. Punto de equilibrio:** El punto de equilibrio es aquel punto en el cual los ingresos son iguales a los costos, por ende, no existen pérdidas, aunque tan poco se genera utilidad.

Fórmula del punto de equilibrio

Punto de equilibrio (en unidades)

$$= \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Punto de equilibrio (en moneda)

$$= \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio de Venta Unitario}}}$$

7. Evaluación financiera: La evaluación financiera requiere del Valor presente neto, tasa interna de retorno, índice de rentabilidad y el periodo de recuperación de la inversión.

Valor presente neto (VPN) o Valor Actual Neto (VAN):

Compara el valor de la inversión del año en curso con el rendimiento mínimo requerido futuro, es decir actualiza los cobros y pagos de una inversión con el fin de conocer cuánto se va a ganar o a perder con dicha inversión.

A continuación, presentamos la fórmula del VAN:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Figura 2. Fórmula del Valor Actual Neto

Adaptado: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Siendo:

F_t = flujos de dinero en cada periodo t

I_0 = inversión realizada en el momento inicial ($t = 0$)

n = número de periodos de tiempo

k = es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión.

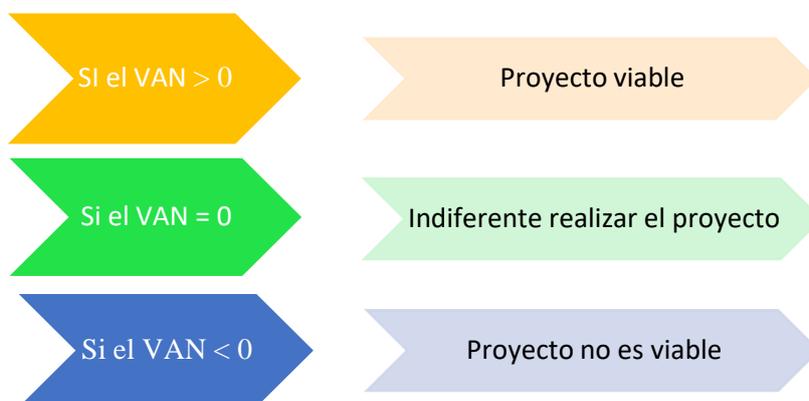


Figura 3. Restricciones del VAN

Tasa interna de retorno (TIR):

Calcula la rentabilidad que ofrece una inversión y se calcula en función de los flujos netos de caja; esto permitirá determinar si es viable o no invertir. Siendo K: tasa de descuento

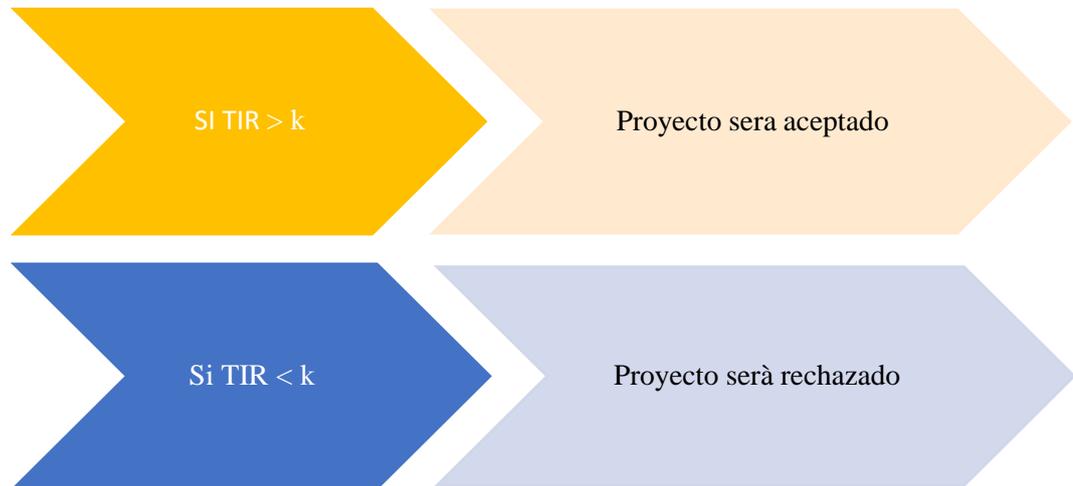


Figura 4. Restricciones de la TIR

Índice de rentabilidad (IR):

Mide la cantidad en que aumenta la inversión respecto a cada unidad monetaria que se invierte en un proyecto. Entre los índices de rentabilidad que emplearemos están:

- **Índice de rentabilidad sobre la inversión:** Se obtiene dividiendo la utilidad líquida para el activo total.
- **Índice de rentabilidad sobre las ventas:** Este índice es igual a dividir la utilidad líquida para las ventas totales.

Periodo de recuperación de la inversión (PRI):

Mide el tiempo de recuperación de la inversión inicial, dicho de otra manera, representa el tiempo necesario para llegar al punto de equilibrio donde no existen pérdidas ni ganancias.

Factibilidad económica

Por medio de la factibilidad económica se deberá demostrar si el proyecto o negocio a implementar es viablemente económico, ya que mediante esta factibilidad se demostrará si es justificado el desarrollar el proyecto o negocio, será necesario que se contemple los costos y los ingresos que tendrán el proyecto o negocio.

En el caso de los costes, se deberá tener en cuenta todos los costos que se tenga en la realización del proyecto de inversión. En el caso de la creación del centro de negocios se deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Costo de adquisición del terreno con ubicación comercial, este costo resulta ser muchas veces uno de los costes más altos por su ubicación comercial.
- Costos de escrituración de bien inmueble
- Costos de profesional para realización de planos y permisos de construcción
- Costos de la edificación
- Costos para la administración del bien inmueble

En el caso de los ingresos, se deberá tener una valoración total de los ingresos que se obtendrá por alquiler que se tendrá en el Centro de Negocios, al ser este un proyecto inmobiliario la visión es diferente pues el punto de equilibrio no se realizará en el primer año sino en un factor de tiempo más prologando. Se debe tener en cuenta los siguientes ingresos:

- Ingresos mensuales que se obtendrán por los locales comerciales
- Ingresos mensuales que se obtendrán por alquiler de oficinas
- Ingresos mensuales por alquiler del salón de actividad mixta (capacitación y eventos)

Factibilidad de proyectos

Cuando se realiza un proyecto es importante saber si es factible de lograr, y el tiempo que llevará ejecutarlo. Por ende, es necesario conocer que significa factibilidad para tener una mejor perspectiva de lo que sea desea lograr.

El estudio de factibilidad de un proyecto un proceso realizado por diversas aproximaciones para llegar a un resultado ver si es factible o no es factible un proyecto y este está compuesto de: “supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado” (Santos, 2008, pág. 1)

Los componentes para el estudio de factibilidad son los siguientes:

- Estudio de mercado,
- Estudio técnico,
- Estudio financiero.

Estudio de Mercado

Según Tania Santos indica que el estudio de mercado: “Es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial”. (Santos, 2008, pág. 1)

Según Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" (Thompson, PromonegocioS.net, 2018, pág. 1)

Al momento de evaluar un proyecto es vital realizar un estudio de mercado, porque analiza el entorno en el cual se desarrollará el proyecto, la oferta, la demanda

y la estrategia comercial, el mismo requiere un estudio del producto, precio, formas de distribución y la publicidad. Así mismo, es importante analizar el costo – beneficio porque mide la relación entre los costos y beneficios de un proyecto de inversión con el fin de evaluar si es rentable o no llevarlo a cabo.

La relación costo – beneficio es igual a dividir el Valor Actual de los ingresos totales netos para el Valor Actual de los Costos de inversión:

$$\frac{B}{C} = \frac{VAI}{VAC}$$

Un proyecto es rentable cuando la relación costo beneficio es mayor a uno

B/C > 1 (PROYECTO ES RENTABLE)

Estudio Técnico

Consiste en el análisis de las diversas alternativas existentes para la realización de un proyecto, mediante el mismo se verificará si es factible técnicamente su ejecución: “A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización”. (Santos, 2008, pág. 1)

La creación de un centro de negocios dirigidos para micro empresarios de la Ciudadela Saucos V, es un proyecto de inversionistas en donde se busca obtener utilidad en base a la creación de un bien inmueble comercial, el mismo que en su diseño preliminar cuenta con lo siguiente:

- Área Terreno: 102.40 m² (12,8m x 8,00)

- Planificación: 3 planta (planta baja, primera planta alta y segunda planta alta)
- Distribución:
 - ❖ Planta baja (3 locales comerciales)
 - ❖ Primera Planta Alta (3 oficinas)
 - ❖ Segunda Planta Alta (Un salón general para capacitaciones o eventos)

Cabe indicar que el estudio técnico a su vez se basa en dos puntos importantes que son: tamaño del proyecto y localización

Tamaño del proyecto

La presente investigación está basada en la realización de un proyecto inmobiliario como lo es la creación de un Centro de Negocios para los micros empresarios de la ciudadela Sauces V, es necesario indicar que dicho proyecto cuenta con un inversionista el Ing. Alcides Espinoza quien invertirá en un proyecto de gran magnitud, esto después de realizar los estudios del caso y vea si es viable la inversión.

Está previsto adquirirse una casa antigua esquinera la que deberá estar ubicada en el corredor principal de dicha zona, esta zona es de alto recorrido peatonal lo que la hace perfecta para la implementación de diferentes tipos de emprendimientos en la zona. Al ser una casa vieja pequeña lo planificado es demoler la construcción antigua para iniciar desde las cero las bases estructurales de la nueva edificación. El área de la casa que se adquirirá es de 102,40 m² y se ha solicitado la normativa técnica de la misma.

Localización

El proyecto estará ubicado en la ciudad de Guayaquil, parroquia Tarqui, en el corredor principal de Sauces V llamado Av. Rodrigo Icaza Cornejo, teniendo en frente a la ciudadela Sauces IV, esta zona está cercana al terminal terrestre y cuenta

con diferentes vías de acceso, cabe recalcar que toda esta zona es altamente comercial, esto es por su alto tránsito peatonal existente. A continuación, se incluirá la ubicación del predio:

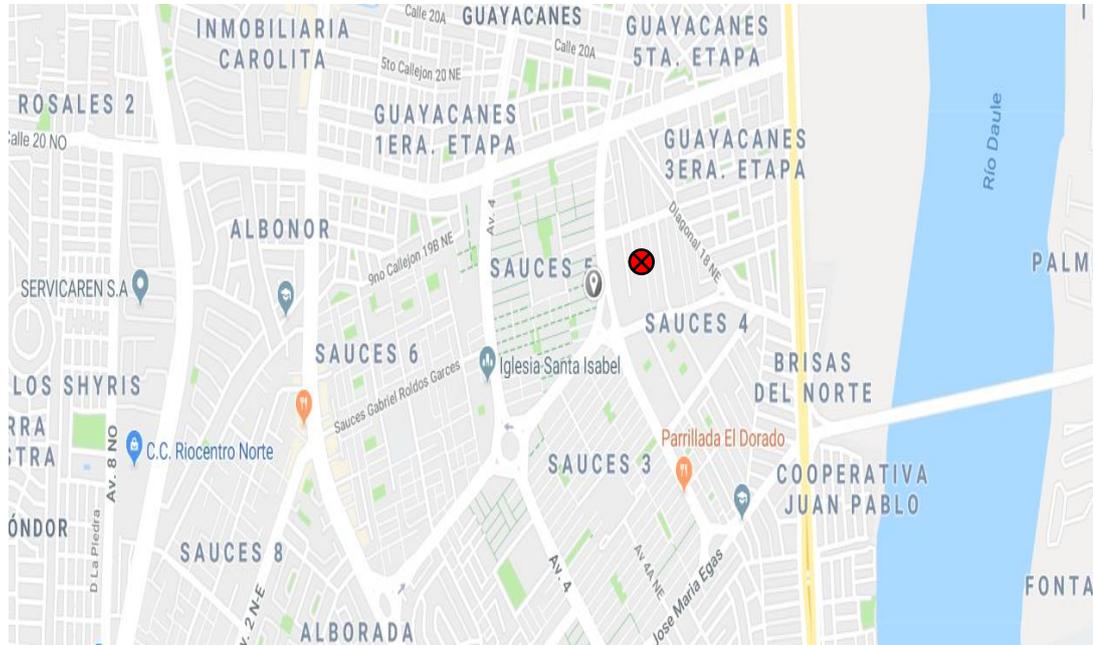


Figura 5. Localización del proyecto

Adaptado: Google Map (2019)

Estudio organizacional

El estudio organizacional está basado en evaluar las capacidades operativas y de organización del proyecto, con el único fin de conocer cuáles serán las fortalezas y debilidades que posee el proyecto.

Según Henry Fayol indica cuales son los principios del estudio organizacional:

- Se busca establecer los principios de la repartición del trabajo para la así establecer las especializaciones de cada área.
- Se busca implementa una dirección para que esta se ocupe de las actividades y que sea realizada bajo la mira de un administrador.

- El principio de la centralización, que establece el equilibrio entre centralización y descentralización.
- El principio de la autoridad y responsabilidad

Objetivos del estudio organizacional

“El objetivo del estudio organizacional es determinar la Estructura Organizacional Administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual operara el proyecto una vez este se ponga en funcionamiento”. (Estudio Organizacional, 2014, pág. 1)

Estudio legal

Todo proyecto tiene que tener un estudio previo legal, en este se podrá contar conocer las normas necesarias para la ejecución de un proyecto. En el caso de la construcción del Centro de Negocios debemos de tomar en cuenta toda la normativa que solicita al Municipio de Guayaquil a lo que se refiere en construcción de edificaciones.

El primer paso a realizarse es el de crear un usuario en la página web de este ente jurídico, luego obtener las normas de edificación del previo, luego de esto se ingresarán los planos estructurales, de aguas servidas y eléctrico del bien inmueble, esto deberá ser realizado por el responsable técnico de la obra, que deberá ser un profesional quien realice estos pasos. Una vez obtenido el permiso de construcción se podrá empezar los trabajos de obra civil.

Estudio ambiental

Todo proyecto deberá constar con su respectivo estudio ambiental, en este documento se tendrá que evaluar el posible impacto que tenga la zona de Sauces V,

mientras el proyecto esté en ejecución. Los siguientes son algunos de los impactos que deberán ser analizados:

- El incremento del polvo (cemento, arena, etc.) en el ambiente,
- El aumento del ruido por los trabajos de construcción.

Se deberá tomar las respectivas medidas para que el impacto ambiental negativo en la zona del proyecto sea mínimo para los habitantes que estén a los alrededores del proyecto, de igual manera se señalará para la seguridad de los transeúntes de la zona.

Estudio socioeconómico

“Los estudios socioeconómicos de un territorio aportan una información valiosísima sobre la estructura de la población y sobre sus necesidades actuales y futuras algo muy importante para el desarrollo cualquier proyecto urbanístico”.
(Taboada, 2014, pág. 1)

La realización de este estudio va más allá de la realización del proyecto en sí, es decir, se debe obtener información del entorno que rodeará al proyecto, para que así conozcamos las necesidades que tienen los habitantes de la zona y con esa información el inversionista sabrá que microempresarios deberán estar en dicho centro de negociaciones.

Estudio Financiero

Este análisis permite demostrar si un proyecto o negocio es viablemente financiero, ya que su objetivo es la de recopilar la información monetaria que se ha obtenido de los estudios anteriores con lo cual se procederá a realizar los análisis correspondientes para la evaluación del proyecto y con esto determinar la rentabilidad.

Para realizar este análisis se deberá utilizar pronósticos o estimaciones de ventas futuras, costos fijos, costos variables, inversiones, costos financieros entre otro, estos ayudaran a dar un análisis para verificar la viabilidad de un proyecto.

2.2 Marco conceptual

En el presente proyecto se repetirán algunas palabras técnicas, por lo que a continuación se incluirá su respectivo significado:

- **Análisis de mercado:** “Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio”. (Estudiosdemercado.org, 2017, pág. 1)
- **Centros de negocios:** “Es un servicio que combina los recursos materiales humanos para un mayor desarrollo de la actividad empresarial de los usuarios de estos servicios, es donde se encuentra un espacio común con diferentes servicios para las empresas”. (Gestion, 2018, pág. 1)
- **Costo – beneficio:** “Mide la relación entre el coste por unidad producida de un bien o servicio y el beneficio obtenido por su venta”. (Economipedia, 2018, pág. 1)
- **Cronograma:** “Es una representación gráfica y ordenada con tal detalle para que un conjunto de funciones y tareas se lleven a cabo en un tiempo estipulado y bajo unas condiciones que garanticen la optimización del tiempo”. (Conceptodefinicion.de, 2019, pág. 1)
- **Ejecución de proyecto:** Es el inicio o puesta en marcha de un proyecto, esto se da después de que se realizó una planificación adecuada contando con los estudios necesarios en donde se haya visto que es viable realizar la inversión o negocio.

- **Endeudamiento responsable:** “Significa adquirir obligaciones financieras (créditos, deudas) que puedan ser canceladas oportunamente con ingresos disponibles”. (Ban Ecuador, 2018, pág. 1)
- **Estudio de pre factibilidad:** Es el génesis de un proyecto, en donde se fijan los requerimientos necesarios para realizar los diferentes estudios necesarios para verificar la factibilidad de un proyecto.
- **Local Comercial:** “Se consideran establecimientos comerciales los locales, las construcciones, las instalaciones o los espacios cubiertos o sin cubrir en que se desarrollan actividades comerciales”. (Gencat.cat, 2014, pág. 1)
- **Factibilidad:** “Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados”. (Alegsa.com.ar, 2018, pág. 1)
- **Microempresa:** Una microempresa es aquella que dispone de un máximo de diez trabajadores, baja facturación en la cual labora su propietario.
- **Oficina comercial:** Lugar destinado para la ejecución de trabajos administrativos, legales y organizacionales de Pymes.
- **Patrimonio:** Son los bienes que pertenecen a una persona natural o persona jurídica.
- **Planificación:** Es el plan principal de un proyecto o negocio, el cual deberá tener sus objetivo principal y específicos, el cronograma de trabajo, etc.
- **Presupuesto:** Es la estimación de los recursos que se posee y que servirán para ejecutar un trabajo o proyecto, los presupuestos se lo pueden realizar para una persona, para negocios establecidos o para proyectos que busquen la viabilidad para realizarse.

- **Proyecto de inversión:** Es aquel que asigna recursos económicos con el propósito de obtener beneficios futuros, e incluye un flujo de fondos esperados que contiene los ingresos y salidas de fondos estimados.
- **Pyme:** Son pequeñas y medianas empresas las cuales se iniciaron con un pequeño capital y que buscan captar un segmento del mercado en donde está dirigido su giro de negocio.
- **Seguimiento:** Es la supervisión de una actividad para que la misma sea realizada de una forma correcta y en el tiempo que se ha establecido en un cronograma.
- **Tasa interna de retorno (TIR):** Es un indicador financiero en donde mide la rentabilidad que proporciona una inversión.
- **Viabilidad:** Se considera que un proyecto o negocio es viable cuando genera beneficios aceptables, asegurando su rentabilidad a largo plazo.

2.3 Marco ambiental

Estudio ambiental

Todo proyecto deberá constar con su respectivo estudio ambiental, en este documento se tendrá que evaluar el posible impacto que tenga la zona de Sauces V, mientras el proyecto esté en ejecución. Los siguientes son algunos de los impactos que deberán ser analizados:

- El incremento del polvo (cemento, arena, etc.) en el ambiente,
- El aumento del ruido por los trabajos de construcción.

Se deberá tomar las respectivas medidas para que el impacto ambiental negativo en la zona del proyecto sea mínimo para los habitantes que estén a los alrededores del proyecto, de igual manera se señalará para la seguridad de los transeúntes de la zona.

2.4 Variables

Variable Independiente: Riesgos financieros

Variable Dependiente: Factibilidad económica

2.4.1 Variable Independiente: Riesgos financieros

El riesgo financiero “es la probabilidad de que un evento adverso o alguna fluctuación financiera reporte consecuencias negativas en una empresa. Este riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión.” (Nuño, 2017, pág. 1)

Según la Universidad de Alcalá. MFI Máster en Finanzas. “El riesgo financiero es la probabilidad de que surja un evento adverso que lleva consigo ciertas consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de la ocurrencia de este evento que conllevaría efectos negativos para un negocio.” (Universidad de Alcalá, 2018, pág. 1)

Así mismo, Luis Rey profesor del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM Business School), expresa en un artículo de la Revista digital INESEM que:

Los riesgos financieros se los podrían definir como sucesos o probabilidades de que ocurra un evento o suceso y estos traigan consecuencias negativas para un negocio o para una organización, los riesgos financieros pueden ser de diferentes puntos, tales como: riesgos de liquidez, riesgos financieros, riesgos legales, riesgos operativos, entre otros.

2.4.2 Variable Dependiente: Factibilidad económica:

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

Según la página web Club Planeta indica que la factibilidad económica:

Un proyecto demostrara que es factiblemente económico positivo cuando una vez se realice una planeación y se incluyan sus costos e ingresos y que estos últimos sean mucho más altos que los costos y egresos, con ello nos daría una utilidad lo que nos indicaría que el proyecto ha sido factible.

Costos: Se debe de tener costeados los costos de un proyecto, ya sean estos costos fijos o costos variable, el no calcular bien este tipo de costos nos alteraría el resultado de nuestros estados financieros.

Ventas: El precio del producto es fundamental, y este a su vez determinara todo el volumen de ventas mensuales y anuales, para ellos se deberá realizar planes estratégicos de ventas y tener estimaciones mensuales para realizar mediciones.

La factibilidad económica de un proyecto permite determinar a través de presupuestos de costos, donde se incluirá los costes tanto del recurso humano empleado, recursos técnicos, recursos materiales, insumos, etc. para para la planificación, desarrollo e implementación del proyecto, con esto podremos obtener un análisis costo – beneficio a través de los presupuestos realizados, esto permitirá conocer al inversionista si es factible y sustentable el proyecto.

2.5 Operacionalización de las variables

Tabla 1

Riesgo Financiero

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
El riesgo financiero es la probabilidad de que surja un evento adverso que lleva consigo ciertas consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de la ocurrencia de este evento que conllevaría efectos negativos para un negocio. (Universidad de Alcalá, 2019)	Estudio de Mercado	% de aceptación proyecto	Como micro empresario de la zona, ¿podría indicarnos en que ciudadela tiene ubicado su negocio?	Encuestas a los micro empresarios de Saucos V
	Estudio Técnico	Tamaño de proyecto, localización y Requisitos para permisos habilitantes del proyecto	Para usted, ¿es necesaria la creación de un centro de negocios para la Ciudadela Saucos V? ¿Considera usted que los micros empresarios de Saucos V, cuentan con los apropiados locales y oficinas comerciales para la realización de sus emprendimientos?	
	Estudio Legal	Cumplimiento de normas legales	Para usted, ¿es necesaria la creación de un centro de negocios para la Ciudadela Saucos V?	
	Estudio Ambiental	Impacto ambiental en la zona	Cree usted que mientras se esté realizando los trabajos de construcción del centro de negocios, ¿existirá algún tipo de impacto ambiental negativo para los habitantes de saucos V?	
	Estudio Organizacional	Reactivación de micro empresarios de la zona	Con la creación de un centro de negocios en la Ciudadela Saucos V, ¿cree usted que se reactivaran nuevos emprendimientos?	

Tabla 2

Factibilidad Económica

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
<p>Debe mostrarse que el proyecto es factible económicamente, lo que significa que la inversión que se está realizando es justificada por la ganancia que se generará. Para ello es necesario trabajar con un esquema que contemple los costos y las ventas:</p> <p>Costos: Debe presentarse la estructura de los costos contemplando costos fijos y variables.</p> <p>Ventas: En este punto el precio del producto o servicio es fundamental, ya que determina el volumen de ventas, por lo que debe explicarse brevemente cómo se ha definido éste. Debe mostrarse también estimaciones de ventas (unidades y en dinero) para un periodo de al menos 1 año, justificando cómo se han calculado (a través de investigaciones de mercado, estadísticas anteriores...) (Club Planeta, 2018)</p>	Estudio Financiero	Calculo de la tasa interna de retorno (TIR)	¿Cuál es el capital necesario para la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios para micro empresarios de la ciudadela Sauces V?	
		Calculo del valor (VAN)	Considera usted, ¿qué es viable económicamente y la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios dirigido para los micro empresarios de la ciudadela Sauces V?	Entrevista para el inversionista del proyecto “creación de centro de negocios para micro empresarios de la ciudadela Sauces V
		Calculo del Periodo de recuperación (PR)	¿Por qué ha ubicado usted su proyecto en la Ciudadela Sauces V?	
	Estudio Socio Económico	Generación de plazas de empleo	Usted cree, que con la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios dirigido para los microempresarios de la ciudadela Sauces V, ¿se crearán nuevas plazas de empleos para los habitantes de la ciudadela Sauces V?	

Capítulo III

3. Marco metodológico

3.1 Plan de la investigación

El plan de investigación hace referencia al conjunto de estrategias y metodologías que se emplearán para dar solución al planteamiento del problema, que conducirán a la obtención de los objetivos propuestos y que permitirán medir los resultados obtenidos.

Diseño bibliográfico

Para llevar a cabo la presente investigación de mercado, se utilizará el diseño bibliográfico también llamado investigación bibliográfica, que consiste recopilar información de forma rigurosa y profunda que apoye la investigación que se desea realizar, con el fin de analizarla y presentar resultados coherentes.

Diseño de campo

“Es un estudio en el cual el investigador obtiene los datos a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa” (Prezi, 2014, pág. s/p), el diseño de campo nos sirve para recopilar datos por medio de una muestra, está la obtendremos de una población general en donde se le aplicará un cálculo estadístico. En la muestra se utilizará la herramienta encuesta, con la que se podrá obtener datos reales, tales como: medición de satisfacción, estudio del mercado, etc., esto servirá para la verificar la factibilidad del proyecto.

Diseño de investigación

Enfoque Cuantitativo:

“Es un método empleado en la investigación que usa como plataforma datos numéricos o cuantificables para hacer generalizaciones sobre un fenómeno. Los

números se originan de escalas de medición objetiva para las unidades de estudio a analizar llamadas variables”. (Ramirez, 2018, pág. 1)

Diseño Cualitativo

“Es un método empleado en la investigación cuando se necesita estudiar el rango de comportamiento de una población objetivo en referencia a determinados temas o problemas, así como también sus percepciones y motivaciones”. (Ramirez, 2018, pág. 1)

3.2 Tipos de la investigación

Los tipos de investigación que serán aplicados en el desarrollo del presente estudio son:

- Investigación Descriptiva
- Investigación Explicativa

Investigación Descriptiva

Según el autor Fidas G. Arias Odón “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o forma de comportamiento.” (Arias Odón, 2012, pág. 24)

La investigación descriptiva servirá para detallar los antecedentes del proyecto, el problema que lo origina, su población objetivo, delimitación, variables que lo conforman, y el beneficio económico que generaría a sus inversionistas implementarlo.

Investigación Explicativa

Según el autor Fidas G. Arias Odón está encargada de: “buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. Este tipo de estudio, se ocupa de la determinación de las causas (investigación post facto) y los efectos

(investigación experimental), mediante pruebas de hipótesis, y sus resultados” (Arias Odón, 2012, pág. 26)

El empleo de este tipo de investigación, permitirá detallar la relación causa y efecto, que tendría la creación de un centro de negocios dirigidos a microempresarios, residentes de la ciudadela Saucos V que deseen comenzar un proyecto de emprendimiento en dicho sector de Guayaquil.

3.3 Fuentes de información

Las fuentes de información se utilizan para recopilar datos relevantes para realizar el trabajo de investigación, las más utilizadas son:

Primarias: Las fuentes de información primaria constituyen información de primera mano, basada en datos cuantitativos y cualitativos.

Como fuente de información primaria se recurrirá a la encuesta dirigida a la población seleccionada para formar parte de la muestra, correspondiente a todas aquellas personas que deseen abrir su propio negocio en la ciudadela Saucos V, a través de un cuestionario de preguntas con el propósito de conocer los gustos y preferencias de los consumidores.

Secundarias: Las fuentes secundarias son aquellas que interpretan y analizan fuentes primarias tales como: páginas web, publicaciones, enciclopedias, bibliografías, entre otros.

Se buscará recopilar toda la información necesaria para llevar a cabo el presente trabajo de investigación, empleando libros de texto, información encontrada en páginas web confiables, y trabajos de investigación que sirvan de soporte para ejecutar el proyecto.

3.4 Población

“Una población se define como un conjunto finito o infinito de individuos o elementos que tienen características comunes”. (Arias Odón, 2012, pág. 81)

Características de una población objetivo

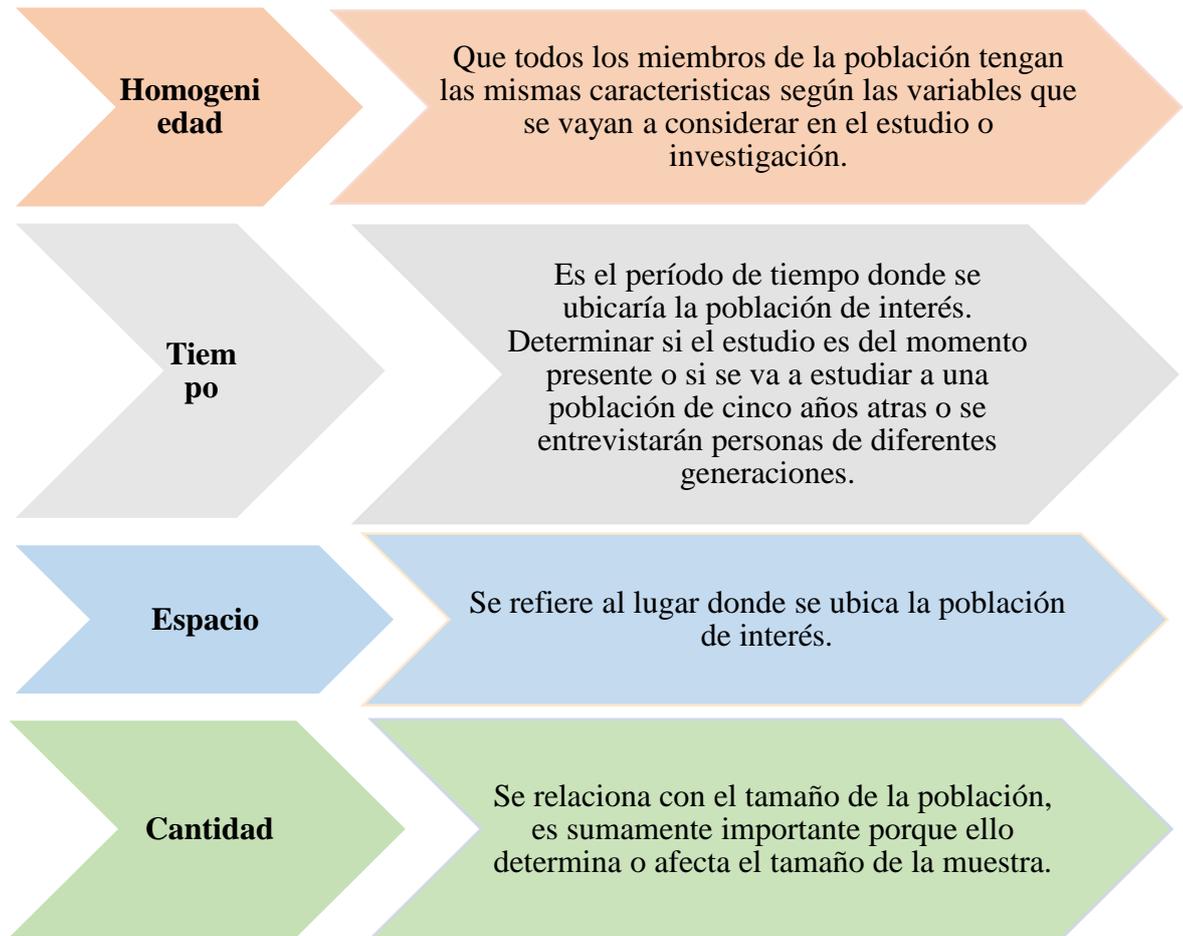


Figura 6. Características de una población objeto

Tipos de población

Existen varios tipos de población, pero entre las principales tenemos:

Población finita

Es aquella donde se conoce el tamaño de la población o el número de elementos que la integran.

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

Población infinita

Es aquella en la cual se desconoce el tamaño de la población, se consideran difíciles de medir o calcular.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{e^2}$$

Población accesible

También denominada población muestreada, “es la porción finita de la población objetivo a la que realmente se tienen acceso y de la cual se extrae una muestra representativa. El tamaño de la población accesible depende del tiempo y de los recursos del investigador”. (Fidas & Arias, 2012, pág. 82)

La población definida para este trabajo es finita, porque se conoce con exactitud el número de habitantes o individuos que la conforman, es decir los moradores del sector Los Sauces.

Tabla 3

Población Universo

Población	Cantidad habitantes
País Ecuador	17'096,789
Provincia Guayas	3'645,483
Ciudad Guayaquil	2'291,158
Parroquia Tarqui	1'059,826
Población Sauces	76,540

Adaptado: INEC (2019)

Población de Microempresarios

Para el presente proyecto, se ha realizado un censo en todas las etapas de las ciudadelas de Los Sauces pues se desea obtener la cantidad total existente de micro empresarios en esta zona, para que con la totalidad se pueda buscar obtener una muestra objetiva sobre la cantidad de micro empresarios que se podrían interesar en el proyecto de la creación de un centro de negocios dirigidos para micro empresarios ubicado en la Ciudadela Sauces V de la ciudad de Guayaquil.

A continuación, se presenta el detalle del número de micro empresarios existentes en todas las etapas de la Ciudadela Los Sauces:

Tabla 4

Cantidad de Micro Empresarios de Los Sauces

Etapas de Sauces	No. Empresarios
Sauces 1	75
Sauces 2	160
Sauces 3	188
Sauces 4	100
Sauces 5	201
Sauces 6	441
Sauces 7	98
Sauces 8	261
Sauces 9	138
TOTAL	1,662

3.5 Muestra de la población

“Se define como muestra al subconjunto representativo y finito de la población en estudio”. (Arias Odón, 2012, pág. 83)

Tipos de muestra

Existen diversos tipos de técnicas para conformar una muestra. Según Hernández Sampieri autor del libro “Metodologías de la investigación” las muestras se

categorizan en dos grandes ramas: las muestras probabilísticas y las muestras no probabilísticas.

1. **Muestra probabilística o aleatoria:** “El muestreo probabilístico es el “subgrupo de la población que tienen la misma probabilidad de ser seleccionados para formar parte de la muestra”. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 175)

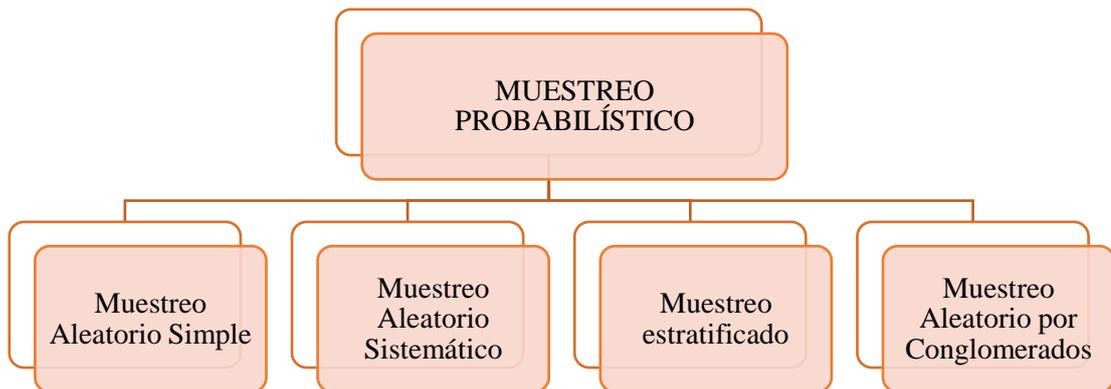


Figura 7. Tipos de muestreo probabilístico

Adaptado: Hernández Sampieri

- **Muestreo Aleatorio Simple:** Técnica según la cual todos los elementos de la población o universo, tienen la misma probabilidad equitativa de ser seleccionada en la muestra.
- **Muestreo Aleatorio Sistemático:** Este tipo de muestreo se ordenan previamente los elementos de la población; después se elige uno de ellos al azar, y después a intervalos constantes, se escogen todos los demás hasta completar la muestra.
- **Muestreo estratificado:** “Implica dividir los elementos de la población en grupos llamados estratos o segmentos, donde cada elemento tiene una característica definida que le permite pertenecer a un único estrato”. (Fidas & Arias, 2012, pág. 84)

- **Muestreo Aleatorio por Conglomerados:** “El muestreo por conglomerados es muy adecuado cuando los grupos en que dividimos la población son muy similares entre sí, por lo que no hay gran diferencia entre estudiar individuos de un grupo o de otro”. (Ochoa, 2015, pág. 1)

2. **Muestra no probabilística:** Se basa en la cordura del investigador, el mismo que no tendrá ningún tipo de vínculo con la investigación realizada. En este, no hay la certeza de que un elemento sea tomado o no en cuenta en el universo para realizar la debida muestra. A continuación, detallaremos cada uno de estos tipos de muestreos considerados no probabilísticos:



Figura 8. Tipos de muestreo no probabilístico

Adaptado: Hernández Sampieri

- **Muestreo por Cuotas:** Este tipo de muestreo también es llamado accidental. Se asienta sobre los conocimientos de los estratos de la población o individuos más representativos para los fines que persigue la investigación y en función a ciertas características de la población tales como: edad, sexo, estado civil, etc., de tal manera que formen subgrupos o cuotas correspondientes a cada característica.

- **Muestreo Intencional o de Conveniencia:** Es la técnica de muestreo más común, donde los elementos son seleccionados con base a criterios del investigador. La muestra es escogida por ser fácil de reclutar, sencilla, económica y obtenida en menor tiempo.
- **Muestreo casual o accidental:** Se trata de un proceso en el que el investigador selecciona directa e intencionalmente los elementos de la población. Se utiliza como muestra a los individuos que son de fácil acceso.
- **Muestreo en Bola de Nieve:** Se realiza cuando la población es muy pequeña. En este tipo de muestreo el investigador le pide al primer sujeto que identifique a otro sujeto potencial que también cumpla con los criterios del investigador.

Población meta

Para poder realizar la presente investigación de mercado es vital determinar la población meta u objetivo, con el propósito de conocer los gustos y preferencias del mercado enfocado hacia los residentes de la Ciudadela Sauces V de la ciudad de Guayaquil. Por ende, se procedió a segmentar el mercado con el fin de dividirlo en segmentos más pequeños de posibles clientes (microempresarios y profesionales independientes).

Como antecedente se menciona que la ciudad de Guayaquil tiene 2'291.158 de habitantes según el censo realizado por el INEC 2010, y la ciudadela Los Sauces posee 76.540 habitantes, pero debido a que el proyecto está dirigido a los microempresarios se ha realizado un censo para conocer la cantidad de microempresarios activos en la zona y se obtuvo la cantidad de 1,662 y este será nuestra población meta para obtener la muestra.

Tabla 5
Población Meta

Ciudadela	Población	Cantidad
Los Sauces	Micro Empresarios	1,662

3.5 Tamaño de la muestra

Una vez determinada la población objetivo correspondiente a los habitantes de la parroquia Tarqui en 1'050,826 habitantes, y considerando que el mercado meta es demasiado extenso, se lo delimitará al Sector Sauces que tiene una población de 76,540 personas, y de esa zona delimitada se ha buscado el número de microempresario dando 1,662 “empresarios”. Se utilizará el método probabilístico, muestra aleatoria simple y para el cálculo de la muestra se seleccionó la fórmula de población finita, debido a que se conoce el tamaño de la población; valor que servirá para determinar el número de encuestas a realizar con el fin de llevar a cabo la investigación de mercado.

Fórmula aplicada Muestreo Aleatorio Simple de en relación al tamaño de la muestra

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z = Nivel de confianza al 95% (Z = 1,96)

e = Margen de error 5%

p = Proporción deseada 5%

q = (1 - p) proporción no deseada

Aplicando la fórmula tenemos $N = 1,662$ micro empresarios, a p se le da un valor máximo de 0,50, q es igual a $(1-p)$ que da 0,50. El nivel de confianza (cuantil) Z es de 1,96 y el error de estimación (e) es del 5%.

$$\frac{(1.96^2)(1,662)(0.50)(0.50)}{(0.05^2)(1,662 - 1) + (1.96^2)(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{1'596,184}{5,112} =$$

$$n = 312.19$$

Se concluye que se necesitaría encuestar a 312 personas para poder tener una seguridad del 95%. A continuación, se detallará de delimitación de la muestra:

Tabla 6

Delimitación de Muestra Objetivo

Grupo Meta	Cantidad
Microempresarios	311
Inversionista	1
Total	312

Capítulo IV

4. Formulación del proyecto

4.1 Análisis e interpretación del proyecto

En este capítulo se basará en analizar cada uno de los resultados que se obtengan mediante el uso de las técnicas y herramientas que fueron escogidas para medir la factibilidad del proyecto, para lo cual se utilizará los resultados de la encuesta realizado a los micro empresarios que están en la Ciudadela Sauces V y en los alrededores, también se realizará la entrevista al inversionista del proyecto en donde podremos conocer cuáles fueron las razones para realizar el proyecto de la “Creación de un centro de negocios dirigido para los micros empresarios de la Ciudadela Sauces V”, de igual manera se realizará un análisis de “La espina de Ishikawa” para conocer las causas y efectos de los posibles riesgos que podrían presentarse cuando se esté ejecutando el proyecto.

4.1.1 Encuesta

El presente documento fue realizado para obtener información de 311 micro empresarios que se encuentran en la zona de Sauces 5, Sauces 4, Sauces 3 y Guayacanes que son las áreas que están más cercana al punto donde se quiere realizar el presente proyecto, se busca conocer el interés de los micro empresarios ante la Creación de un Centro de Negocios que va dirigido para los micro empresarios de Sauces V.

A continuación se mostraran los resultados de las encuestas realizadas a microempresarios de las ciudadelas sauces para medir el grado de satisfacción del proyecto de prefactibilidad de la creación de un centro de negocios

1. Como microempresario de la zona, ¿podría indicarnos en que ciudadela tiene ubicado su negocio?

Tabla 7

Domicilio Comercial de los Microempresarios Encuestados

Opciones	Cantidad	%
Sauces III	85	27
Sauces IV	75	24
Sauces V	105	34
Guayacanes	46	15
TOTAL	311	100

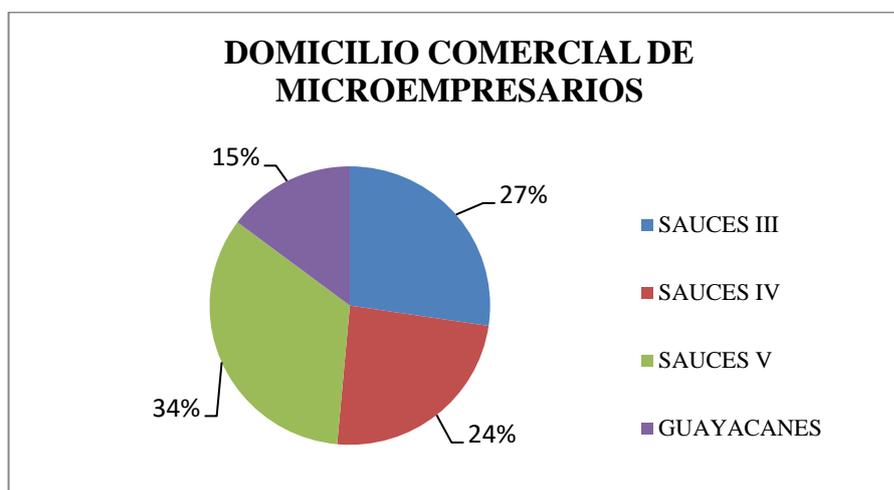


Figura 9. Domicilio Comercial de los Microempresarios Encuestados

Interpretación:

Se realizó las encuestas a los microempresarios de las ciudadelas más cercanas a Sauces V e incluida esta, para obtener una percepción más real de los encuestados sobre el proyecto de pre factibilidad de creación de un centro de negocios. De la muestra encuesta el 33.76 % pertenece a Sauces V, el 27.33 % a Sauces III, 24.12 % a Sauces IV y el 14.79 % a Guayacanes.

2. ¿Seleccione al grupo de edad al que pertenezca?

Tabla 8

Rango de Edades de Microempresarios Encuestados

RANGOS	CANTIDAD	%
18- 25	36	12
26 – 35	66	21
36 – 45	73	24
46 – 55	85	27
56 en Adelante	51	16
TOTAL	311	100

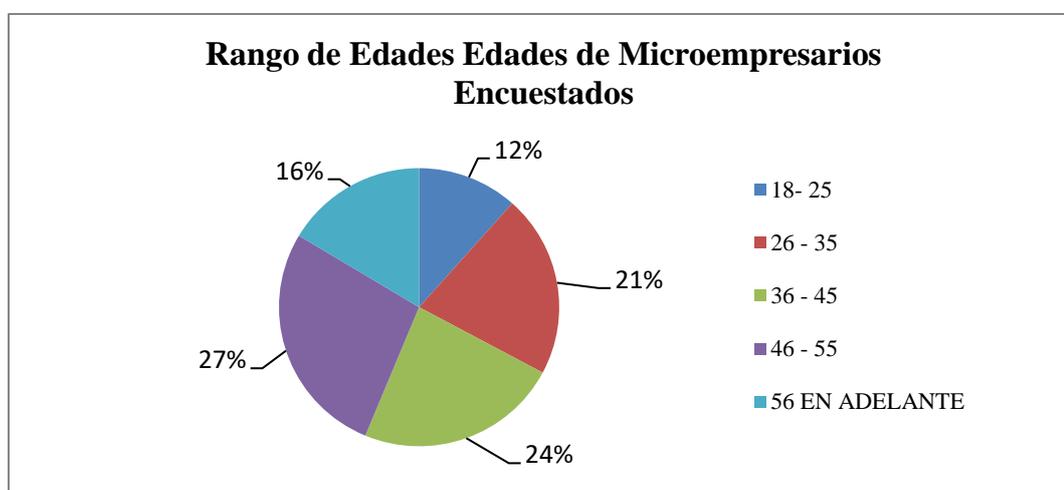


Figura 10. Rango de Edades de Microempresarios Encuestados

Interpretación:

En esta pregunta se busca conocer el rango de edad más repetido, para a través de ello poder realizar una estrategia apropiada de como captar la atención de los micro empresarios para que puedan ser potenciales clientes. El rango de edad más reiterativo es de 46 a 55 años con un 27.33 %, seguido por el rango de 36 a 45 años con un 23.22 % y el rango de 26 a 35 años con un 21.22 %, por lo que se observa que son empresarios maduros y con experiencia en sus negocios, los cuales no dudaran en buscar un mejor lugar para su micro empresa a fin de seguir creciendo.

3. ¿Podría indicarnos a qué tipo de ramo, negocio o actividad comercial se dedica?

Tabla 9

Tipos de Negocios de Microempresarios Encuestados

Ramos	Cantidad	%
Salud "Consultorios médicos, dentales y farmacéuticas	40	13
Comida "Restaurante, cafeterías, Chifas, Parrilladas, comidas rápidas	107	35
Belleza "Gabinete, barberías, Spa, etc."	56	18
Construcción "Ferreterías, venta de materiales"	12	4
Tecnología "Cyber, venta y mantenimiento de celulares y computadoras"	20	6
Tienda o almacenes de ventas "Bazares, tiendas, almacenes, boutique, etc."	51	16
Mascotas "veterinaria, pet shop, peluquerías"	25	8
TOTAL	311	100

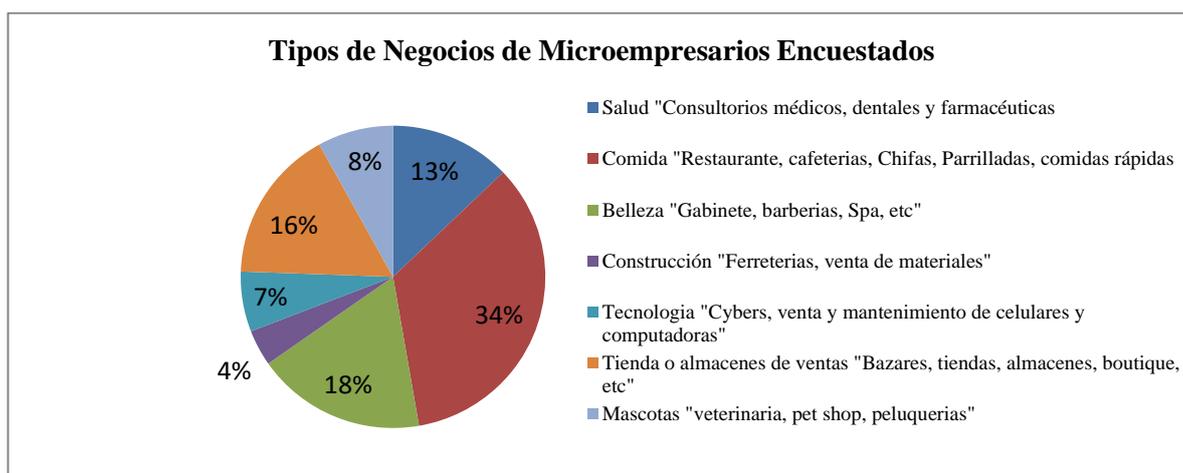


Figura 11. Tipos de Negocios de Microempresarios Encuestados

Interpretación:

Del total de los microempresarios encuestados, se evidencia que el mayor ramo es el de la comida con un 34.41%, en segundo lugar al ramo dirigido a la belleza con un 18%, y en tercer lugar a tiendas de almacenes comerciales con un 16.40% por lo que para el proyecto estos tres ramos serán los más busquen los servicios de alquiler de locales comerciales.

4. ¿Considera usted que los microempresarios de Sauces V, cuentan con locales comerciales con “Uso de suelo comercial” para poder realizar sus emprendimientos?

Tabla 10

Locales con Uso de Suelo Comercial

Opciones	Cantidad	%
Si	35	11
No	276	89
TOTAL	311	100

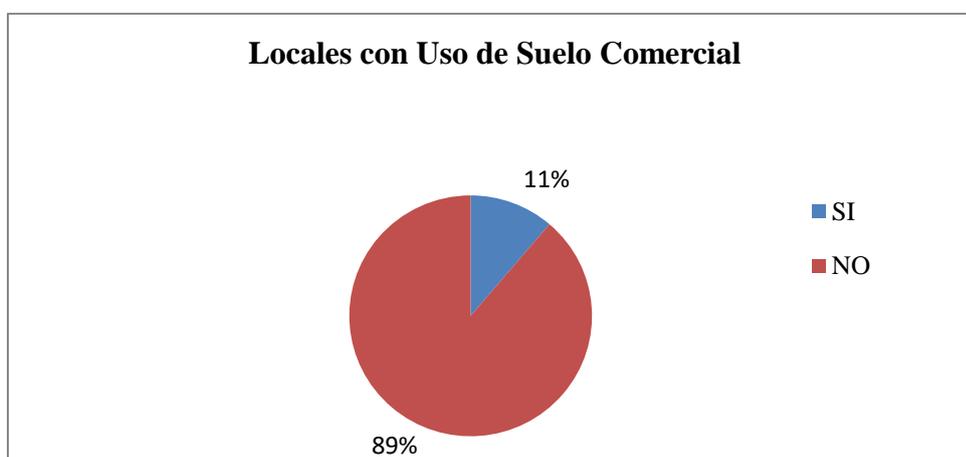


Figura 12. Locales con Uso de Suelo Comercial

Interpretación:

El 88.75 % de los encuestados poseen locales comerciales sin uso de suelo comercial, prácticamente 9 de cada 10 personas están insatisfechos con la problemática de los locales comerciales en donde están ubicados sus negocios. Esto se debe a que el Municipio de Guayaquil desde el año 2016 está exigiendo a todos los locales que posean “uso de suelo” en los locales, ya que la gran mayoría de estos fueron realizados sus ningún tipo de recomendaciones técnicas y tampoco pagan el valor apropiado que debería hacerlo por ser de uso comercial.

5. ¿Usted como microempresario, alquilaría un local comercial que tenga “uso de suelo comercial”, aunque este pueda tener un valor más alto?

Tabla 11

Aceptación de Locales con Uso de Suelo

Opciones	Cantidad	%
Si	235	76
No	35	11
Tal vez	41	13
TOTAL	311	100

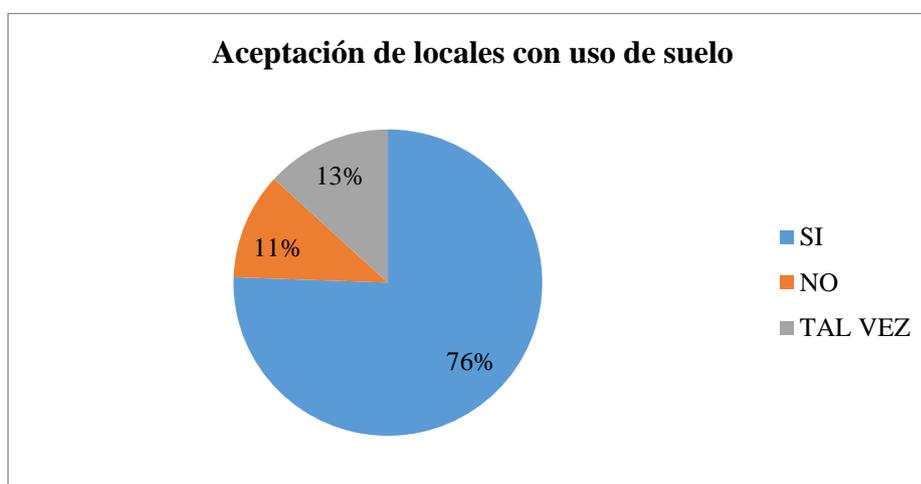


Figura 13. Aceptación de Locales con Uso de Suelo

Interpretación:

El 76 % del micro empresarios que poseen locales comercial sin “Uso de suelo comercial” estarían de acuerdo en incrementar el pago de alquiler por un local que cumpla con las especificaciones técnicas solicitadas por el Municipio de Guayaquil y que también cumpla con los requerimientos del Benemérito Cuerpo de Bomberos. Un 13% dudan en aceptar este incremento y un 11% declara que no pagaría un valor extra y que prefieren seguir en los locales que poseen pues tendrían como pagar ese incremento de costos.

6. Para usted, ¿es necesario la creación de un centro de negocios en la Ciudadela Sauces V, el cual tenga locales y oficinas comerciales que cumplan los lineamientos solicitados por el Municipio de Guayaquil y el Benemérito Cuerpo de Bomberos?

Tabla 12

Aceptación de Creación de un Centro de Negocios

Opciones	Cantidad	%
Si	197	63
No	49	16
Tal vez	65	21
TOTAL	311	100

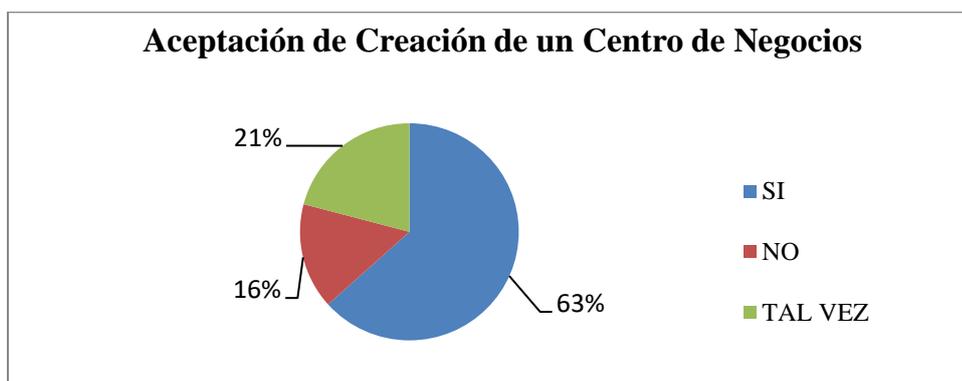


Figura 14. Aceptación de Creación de un Centro de Negocios

Interpretación:

El 63.34 % de los microempresarios encuestados ven con buenos ojos la creación de un Centro de Negocios, ya que con la creación de este tipo de establecimientos podrán acceder a locales comerciales que cumplan con estándares técnicos solicitados por el Municipio de Guayaquil y Cuerpo de Bomberos lo que permitirá que no tengas problemas al solicitar el emisión o renovación de un permiso municipal o de Bomberos. Adicionalmente estas edificaciones poseen diseños arquitectónicos llamativos lo que le da un plus a un negocio que se ubique ahí.

7. Para su emprendimiento, ¿Qué tamaño debería tener los locales comerciales del Centro de Negocios?

Tabla 13

Dimensiones de Locales Comerciales

Dimensiones	Cantidad	%
30 M2 - 39 M2	99	32
40 M2 - 49 M2	56	18
50 M2 - 59 M2	62	20
60 M2 - 69 M2	94	30
TOTAL	311	100

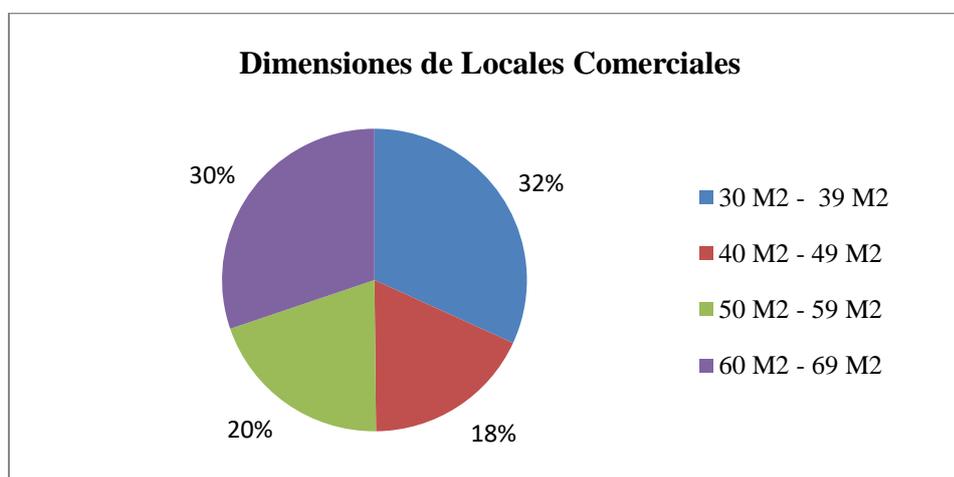


Figura 15. Dimensión de Locales

Interpretación:

Por medio de esta pregunta se requiere conocer cuáles son los tamaños de locales más solicitados por los microempresarios de la zona, para con esa información diseñar el Centro de Negocios. Según los encuestados indican que los locales de entre 30 a 39 M2 son los más requeridos con un 30.23 % y en segundo lugar están los locales de entre 60 a 69 M2 con un 31.83 % como para negocios tipo almacén, restaurantes, farmacias, etc.

8. Para usted, ¿Cuál de las siguientes escalas de precios es la más adecuada para el valor de arrendamiento de un local comercial de 30 M2 que posea “uso de suelo comercial” y requisitos solicitados por el Benemérito Cuerpo de Bomberos?

Tabla 14

Precio de Local Comercial

Opciones	Cantidad	%
\$ 301.00 - \$ 350.00	47	15
\$ 351.00 - \$ 400.00	86	28
\$ 401.00 - \$ 450.00	114	37
\$ 451.00 - \$ 500.00	64	20
TOTAL	311	100

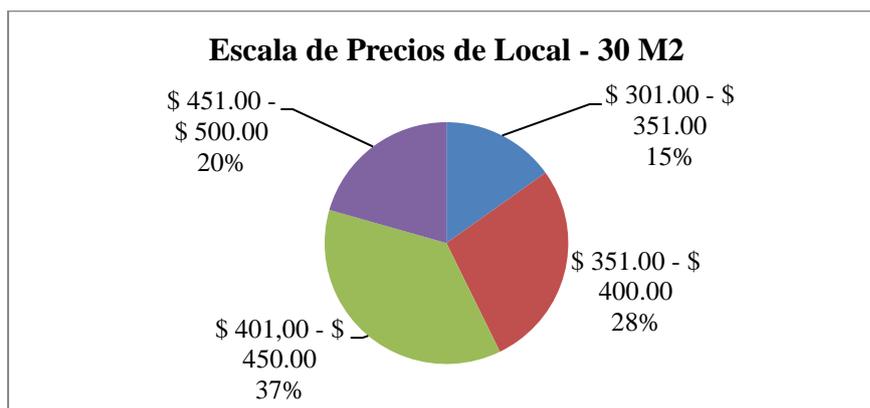


Figura 16. Escala de Precios por local

Interpretación:

En la pregunta anterior los locales de entre 30 a 39 M2 son los más requeridos, en esta pregunta se quiso conocer cuánto pagaría micro empresario por un local de 30 M2 el cual cumpla con los requerimientos del Municipio de Guayaquil y Cuerpo de Bomberos. El rango de precios de \$ 400.00 a \$ 451.00 fue el más aceptado por los encuestados, seguido en segundo lugar por el rango de precio de entre \$ 351.00 - \$ 400.00. El rango de precio menos aceptado fue el de \$ 451.00 a \$ 500.00.

9. Usted cree que la realización del Centro de Negocios en la Ciudadela Sauces V, ¿Se crearán nuevas plazas de trabajo para los habitantes de Sauces V y sus alrededores?

Tabla 15
Incremento de Empleos

Opciones	Cantidad	%
Si	156	50
No	86	28
Tal vez	69	22
TOTAL	311	100

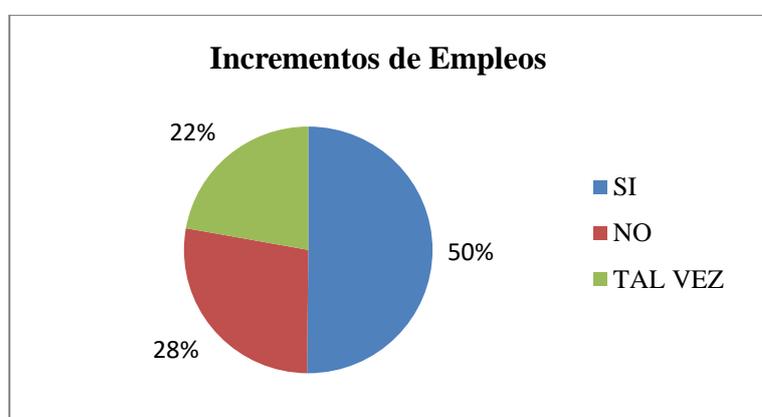


Figura 17. Posible Incremento de Empleo

Interpretación:

El 50.16 % de los micro empresarios opinan que la creación de un Centro de Negocios creará nuevas plazas de trabajo y que los habitantes de Sauces V se verán beneficiado por esto, por otra parte el 27.65 % piensa que no habrá ningún incremento de empleos en la zona y el 27.65 % esta dudoso en que se crearán nuevas fuentes de empleos. Como conclusión la mitad de los empresarios opinan que este proyecto es una fuente de desarrollo para los negocios de la zona como para los nuevos emprendimientos.

10. Cree usted que mientras se esté ejecutando los trabajos de construcción del Centro de Negocios, ¿Existirá algún tipo de impacto ambiental negativo para los habitantes de Sauces V?

Tabla 16

Percepción de Contaminación Ambiental en Encuestados

Opciones	Cantidad	%
Exceso de polvo	86	28
Mayor incremento de Ruido	91	29
Restricción de accesos peatonales	119	38
Ninguna de las anteriores	15	5
TOTAL	311	100

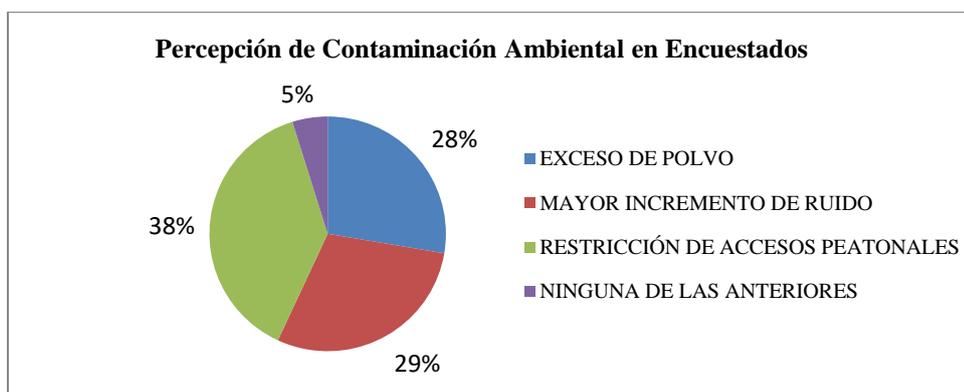


Figura 18. Percepción de Contaminación Ambiental en Encuestado

Interpretación:

A través de esta pregunta se quiso conocer la percepción de los micro empresarios sobre la contaminación ambiental que se tendrá en Sauces V, cuando se ejecute la construcción del Centro de Negocios. El 38.26 % opino que el mayor problema será la restricción de accesos peatonales, como segundo lugar, con un 29.26 % se encuentra el incremento de ruido en la zona, el 27.65 % opino que habrá un exceso de polvo en el ambiente. Solo un 4.82 % opinó que no habrá ninguna molestia al realizar esta obra.

4.1.2 Entrevista

La siguiente entrevista se le ha realizado al Ing. Alcides Espinoza – Gerente de la empresa Espinoza Bienes Raíces, el entrevistado tiene más de 20 años de experiencia en la construcción y corretaje de bienes inmuebles familiares.

1. ¿Que lo llevo a usted a querer realizar un proyecto de Centro de Negocios?

En el Ecuador una de las inversiones más seguras que se puede realizar es en el sector inmobiliario, ya que estas al pasar los años en vez de bajar, suben. Esto es debido a que todo bien inmueble obtiene plusvalía, sea esta una casa en el sur o suroeste de la ciudad, y más aún si este bien inmueble está ubicado en un corredor comercial. Este tipo de bienes son muy codiciados por inversionistas pues si hoy realizas una inversión construyendo locales comerciales tendrás un ingreso estable y seguro a través del tiempo.

2. Considera usted, ¿qué es viable económicamente la creación de un proyecto Centro de Negocios dirigido para los micro empresarios de la Ciudadela Saucés V?

Como le mencione todo proyecto de bienes inmuebles es viable económicamente, y este se hace más viable pues se ha recopilado datos y con la información obtenida se ha dejado claro que el 90% de los locales comerciales que hay en la Ciudadela Saucés no poseen “uso de suelo comercial” algo que es muy necesario para poder poner algún negocio o empresa y esto se debe a que la mayoría de los locales no tienen las especificaciones técnicas que solicita el Municipio de Guayaquil por lo que en un corto tiempo estos negocios no podrán seguir laborando en estos locales y se verán forzados en reubicarse en locales que si posean los requerimientos técnicos necesarios.

3. Por qué ha ubicado usted su proyecto en la Ciudadela Saucos V?

Los Saucos es un grupo de ciudadelas de clase media de la ciudad de Guayaquil, las cuales son ideales para la implementación de negocios y micro empresas de todo tipo, esto se debe a que existe mucha afluencia de peatones desde la mañana hasta altas horas de la noche, además existen muchas instituciones educativas como escuelas y colegios lo que hace que haya más afluencia de personas. Aquí podemos encontrar desde restaurantes, peluquerías, veterinarias, farmacias, ferreterías, sastrerías, Cyber, tiendas, almacenes, etc. por tal motivo siempre existirán interesados en rentar locales más aún si los que se ofertaran tienen “uso de suelo comercial”.

4. ¿Cuál es el Capital necesario para la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios para micro empresarios de la Ciudadela Saucos V?

Para realizar una inversión como esta, es necesario poseer un capital fuerte para la adquisición de una casa o terreno en una zona comercial, y luego se puede realizar un apalancamiento financiero para poder realizar la ejecución de la obra. Luego el mismo proyecto se pagará así mismo.

5. ¿En qué tiempo considera que se recuperará la inversión de la creación de un Centro de Negocios?

Para que una inversión inmobiliaria sea ideal deberá de recuperar su inversión entre 7 a 8 años, ya que una construcción bien realizada tendrá un tiempo de vida de aproximadamente 60 años y luego se tendrá que repotenciarla para que llegue a los 100 años. Por lo que se realizará un estudio financiero, con base al TIR y la VAN, y con los resultados que sean obtenidos podremos conocer en qué tiempo se recuperará la inversión del proyecto.

6. Usted cree, que con la creación del proyecto Centro de Negocios ¿se crearán nuevas plazas de empleos para los habitantes de la Ciudadela Sauces V?

Por supuesto, la inversión inmobiliaria trae consigo mucho trabajo como por ejemplo: arquitecto, ingeniero, maestros albañiles, carpinteros, oficiales, guardias, pintores, etc. este será trabajo de forma directa, de forma indirecta las personas que trabajan en la obra almorzarán así que los restaurantes y comedores tendrán más clientes, empresas de ventas de materiales de construcción también venden mucho más por lo que siempre podrá contratarse a más personas, y luego de haberse culminado la obra los emprendedores que pongan sus negocios también contratarán por lo menos una persona para atender con esto se podrá ver que este proyecto será favorable.

7. Luego de que usted realce este proyecto, ¿Cree que otros inversionistas también realizarán este tipo de inversiones en la zona de Sauces?

Esto es relativo, pues primero verían los resultados que obtenga el centro de negocios y si ven que estos resultados son positivos buscarán también realizar sus inversiones.

Interpretación:

Se ha entrevistado a la persona que busca invertir en la creación de un centro de negocios, el cual lo ha ubicará en la ciudadela Sauces V, debido a que en esta ciudadela hay muy pocos locales que cumplan con todos los requerimientos que solicita el Municipio de Guayaquil y el Benemérito Cuerpo de Bomberos, esta zona tiene mucho movimiento peatonal por lo que hace un lugar conveniente para ubicar su proyecto. El inversionista realizará un estudio financiero para medir su tasa de retorno del proyecto, con esto pretende conocer que tan factible de este proyecto. Este proyecto proporcionará empleo de forma directa como de forma indirecta.

4.2 Estudio de Mercado

El estudio consiste en analizar la viabilización de un proyecto, para esto se recopilara información concerniente a la oferta y demanda, los clientes potenciales, target de clientes, nivel de ingreso de los consumidores, entorno del mercado, competencias, tipos de mercado. Con la obtención de la información se podrá realizar un plan de marketing de negocios con objetivos a corto, mediano y largo plazos con el fin que la empresa sienta fuertes bases en la economía nacional.

4.2.1 Análisis y proyección de la demanda

La demanda es todo aquello producto o servicio que los individuos quieren adquirir para satisfacer sus necesidades, estos productos poseerán un precio en donde los individuos aceptan realizar las transacciones.

En la encuesta realizada en las diferentes etapas de la ciudadela Sauces presento un resultado de una demanda de 1.662 micros empresarios, lo que representa que esta ciudadela tiene un gran atractivo comercial y que la implementación de un proyecto inmobiliario tendrá una gran demanda. De acuerdo a la encuesta realiza, se aprecia que la aceptación de un Centro de Negocios es de 63%, lo que da una excelente demanda para el proyecto.

4.2.2 Análisis y proyección de la oferta

Guayaquil es una ciudad que avanza a pasos agigantados, cada día se puede ver los diversos proyectos que se van creando sean estos comerciales, industriales, etc. En el caso de oferta inmobiliaria comercial podemos apreciar múltiples centros comerciales, edificios de negocios, centros comerciales industriales, centros de negocios, entre otros.

La presente investigación está dirigida a la pre factibilidad de la creación de un centro de negocios dirigido para micro empresarios de la ciudadela Sauces V, en

donde se analizará la oferta que existe en ese espacio de la ciudad y de esta manera conocer si la inversión que se tiene planteado en realizar tendrá la aceptación necesaria por los micro empresarios y profesionales de la zona.

La oferta de este proyecto se da porque la mayoría de los locales que se promocionan para alquiler en esta zona tienen problemas de uso de suelo lo que representa un gran problema en el momento de gestionar los permisos del negocio o emprendimiento, el 89% de estos locales comerciales están con estos problemas por lo que solo el 11% de los locales ofertados al momento cuentan con los requerimientos necesarios para ser utilizados por los micros empresarios.

4.2.3 Demanda insatisfecha

Demanda no atendida

La Demanda no atendida, es aquella que podemos encontrar en el lugar que se ha decidido ubicar el proyecto y que no ha recibido ningún tipo de atención o ha sido muy escasa por parte de los proyectos ya realizados en la zona y que guarden coincidencia al proyecto a efectuarse.

Demanda atendida

Por los datos recogidos a través de la encuesta realizada a los micro empresarios de las zonas en donde se quiere realizar el proyecto de creación de centro de negocios, la demanda se encuentra insatisfecha esto debido a que actualmente cuentan con locales comerciales con bajos estándares de construcción, sin uso de suelo comercial, sin requerimientos para el cuerpo de bomberos, todos estos motivos hacen que los micro empresarios y profesionales de la zona requieran mejores espacios físicos para la realización de sus emprendimientos

Tabla 17

Demanda Insatisfecha

Descripción	Cantidad
Proyección de la demanda	1,662
Proyección de la oferta	183
TOTAL	1,479

4.2.4 Análisis Foda del proyecto

La actual investigación ha realizado un análisis FODA para conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se pueden evidenciar en el presente proyecto de Creación de un Centro de Negocios para micro empresarios de Sauces V.

Tabla 18

Análisis Foda

Foda	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Cumple con normativas técnicas • Locales y Oficinas comerciales • Posee uso de suelo comercial lo que permite la fácil obtención de permisos de funcionamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo urbanísticos de la zona • Excelente ubicación comercial • Creación de plazas de empleos de forma directa como indirecta
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Alto costo de alquiler • Locales en alquiler en los alrededores pero sin uso de suelo comercial • Alto costo de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> • Inseguridad y delincuencia • Alzas de impuestos municipales para los locales comerciales •

4.2.5 Producto

Composición

El Centro de Negocios será realizado bajo las especificaciones técnicas requeridas por el Municipio de la ciudad de Guayaquil, a continuación serán descritas:

- Cimentación antisísmica con recubrimiento de hormigón.
- Cisterna de 5 m³ (1,75 x 1,75 x 1,63).
- Panel de ocho medidores de luz para cada local comercial, oficina, salón general y áreas generales.
- Panel de 7 medidores de agua de la Empresa Interagua para uso de cada local y oficina.
- Cada local comercial y oficina tendrá un baño (servicio higiénico y lavado de manos).
- Las oficinas / consultorios cuentan con un mesón tipo granito marmolado y lavadero de acero inoxidable.
- El salón general tendrá cuatro baños piso y los pisos serán de porcelanato Ankara beige lappato de primera calidad.
- Los locales comerciales poseerán puertas rollizas.
- Los pisos son de cerámica mate color Sahara de primera calidad de 0,50 cm x 0,50 cm.
- Iluminación led para oficinas y locales comerciales.
- Circuito cerrado de video vigilancia.
- Video portero eléctrico para el uso de las oficinas / consultorios.
- Cuarto de bomba de agua potable.
- La fachada del proyecto tendrá un revestimiento de cerámica tipo Piedra B
- Detectores de humo, extintores de 10 Kg. y luces de emergencia.

Tamaño

El proyecto tendrá un tamaño de 355 m² de construcción, el mismo que estará ubicado en un terreno esquinero de 105 m², la misma que estará dividida en tres plantas:

- **Planta Baja:** Compuesta de tres locales comerciales, dos locales de 30 m² (8.00 M. x 3.75 M.) y uno de 35 m² (6.60 M. x 5.30 M.) y un cuarto de bomba de 5 m², sumado da 105 m².
- **Primera planta alta:** Comprende 3 oficinas o consultorios: Una oficina/consultorio de 35 m², una oficinas/consultorios de 30 m² y una oficina/consultorio de 45 m², 15 m² de área común, total del área: 125 m².
- **Segunda planta alta:** Área de 125 m² conformado de la siguiente manera: 5m² de área común y 120 m² en donde abra un salón general que contará con baños y cafetería, está área estará dirigida para el uso de salón de eventos.

Presentación

El proyecto tendrá una presentación estética moderna para ser atrayente a los micros empresarios y profesionales independientes de la zona, que deseen obtener el alquiler de algún local comercial u oficina / consultorio, y de igual forma sea llamativo para los clientes de la zona.

Marca

Al ser un proyecto inmobiliario, su producto a ofrecer son el alquiler de locales comerciales y oficinas / consultorios, estos contarán con excelentes acabados. La marca del proyecto es “Espinoza Business Center”.

Logo

Para el presente proyecto se ha utilizado un isologo (texto + imagen) para representar su naturaleza, para lo cual se ha usado los siguientes colores:



Figura 19. Logo de Espinoza Business Center

- **AZUL:** Simboliza la frescura, la transparencia, madurez, sabiduría, éxito y seguridad. Tiene un efecto tranquilizador para la mente. Espinoza Business Center quiere proyectar madurez, sabiduría, éxito y seguridad ante sus potenciales clientes “los micro empresarios de la zona”.
- **BLANCO:** Color universal de la paz y pureza que desea proyectar el Centro de Negocios ante la población que existe en los alrededores.

Forma de Uso

El proyecto de Creación de Centro de Negocios dirigido para micro empresarios presentará la siguiente forma de uso para cada uno de sus niveles:

Planta Baja

Los tres locales comerciales tendrán una utilización general comercial en donde se podrá implementar los siguientes tipos de negocios:

- Farmacias, droguerías
- Spa, gabinete de belleza, barberías, cosmetologías
- Veterinarias, peluquerías de mascotas, venta de accesorios de mascotas
- Restaurantes, picanterías, cafeterías, comedores, cangrejales
- Ferreterías, venta de pinturas
- Boutique, almacenes
- Cajeros automáticos u oficinas de servicios.

Primera planta alta

Esta área estará comprendida por tres áreas tipo oficinas/consultorios, las mismas que podrán ser utilizadas para las siguientes formas:

- Oficina de empresas en general
- Consultorios médicos, odontológicos
- Cosmetologías, Spa, barberías
- Notarias, buffet de abogados

Segunda planta alta

Esta área cuenta con 120 m², y su utilización será para:

- Sala de eventos
- Escuela de baile, Escuela de ballet
- Gimnasios

Valor Agregado

Este proyecto entregará como valor agregado el uso de suelo comercial para sus locales comerciales y oficinas, este uso de suelo es el requerimiento inicial por parte del Municipio de Guayaquil, de igual forma se cumplirán con las especificaciones solicitadas por el Cuerpo de Bomberos de Guayaquil

4.2.6 Precio

La determinación del precio de un producto, es el resultado a diferentes factores como la demanda del producto, calidad de los productos, recuperación de inversión, mantener la participación en el mercado y maximización de las utilidades.

El presente proyecto, mediante la encuesta realizada se pudo evidenciar que los micros empresarios de la zona están dispuestos a cancelar desde \$ 401,00 a \$ 450,00 por un local comercial de 30 M2, siempre y cuando este local posea uso de suelo

comercial generado por el Municipio de Guayaquil, construcción antisísmica, detalles de primera y requerimientos necesarios para Cuerpo de Bomberos.

A continuación se detallará los precios que se han definido para el alquiler de cada local comercial en la planta baja, oficina/consultorio del primer piso alto y salón general del segundo piso alto:

Tabla 19

Precios De Locales Y Oficinas Comerciales

DESCRIPCIÓN	M2	PRECIO
Planta Baja		
Local Comercial 1	30	450.00
Local Comercial 2	30	450.00
Local Comercial 3	35	450.00
1° Planta Alta		
Oficina/consultorio 1	35	300.00
Oficina/consultorio 2	30	330.00
Oficina/consultorio 3	45	350.00
2° Planta Alta		
Salón General	120	750.00

4.2.7 Plaza – Comercialización

En esta “P” del Marketing se reflejara las características demográficas, población meta, equipamiento de la zona, actividad económica de la zona, tipos de negocios de la competencia, competencia directa e indirecta.

Ámbito Geográfico

El proyecto de la creación del Centro de Negocio estará ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, en la ciudadela Sauces V y su radio de acción será las ciudadelas sauces a la redonda. Este sector está considerado como residencial pero posee Corredores comerciales en los cuales hay mucha actividad comercial, activándose cientos de negocios y profesionales que prestan sus servicios.

Población

De acuerdo a la encuesta realizada para el presente proyecto de pre factibilidad de la creación de Centro de Negocios hemos obtenido los siguientes datos de las personas encuestadas sean estos micros empresarios o profesionales independientes ubicados en las Ciudadelas Los Sauces (todas sus etapas):

Tabla 20

Segmentación de los Encuestados

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Microempresarios	1,479
Profesionales independientes	183
TOTAL	1,662

Actividad Económica de la zona

Para la realización del proyecto de la Creación del Centro de Negocios en la ciudadela Sauces V debemos de conocer las diferentes actividades económicas que existen en la zona de Los Sauces y específicamente en Sauces V, tales como:

Tamaño de las empresas de la competencia

En las ciudadelas Sauces (todas las etapas) podemos encontrar múltiples negocios pequeños que van de 1 a 9 empleados, estos son los llamados Micro empresarios y también profesionales independientes. Existe excepción y podemos encontrar sucursales de grandes empresas como Tía, Gran Aki, Empresa Pública de Correos del Ecuador, múltiples colegios de la zona, existen múltiples negocios ubicados los corredores comerciales.

Tipos de negocios de la competencia en la zona

En la encuesta realizada para el presente proyecto, se pudo determinar los siguientes negocios que buscan alquileres de locales comerciales en la zona:

- Servicios prestados (pagos de servicios básicos, Western Unión, lavanderías, cerrajerías, cyber)
- Belleza (Spa, Gabinete de belleza, peluquería, barbería)
- Medicina (farmacias, consultorios médicos, consultorios dentales)
- Comida (Parrilladas, asaderos, picanterías, marisquerías, comedores, chifas, restaurantes, cafeterías, panaderías, locales de comida rápida, pizzerías, shawarma,)
- Tecnología (Venta y mantenimiento de computadoras, venta y mantenimiento de celulares)
- Tiendas comerciales (bazares, papelerías, tiendas de abarrotes, licoreras, heladerías, boutique)
- Mascotas (Veterinarias, peluquerías de mascotas)
- Vehículos (ventas de repuestos y servicios de mantenimiento)

Equipamiento de la zona

El proyecto de la Creación de un Centro de Negocios, está previsto que se ubique en la Ciudadela Sauces V, por lo que es necesario conocer con el equipamiento que cuenta la zona, a continuación se detallará:

- Servicios Básicos: Servicio eléctrico, servicio de agua potable y servicio de telefonía fija, estos servicios son proveídos por empresas estatales “CNEL EP – CNT EP” y empresa mixta en el caso de Interegua (Agua Potable).
- Servicio de Internet brindado Netlife, Claro, CNT EP, Tv Cable.
- Servicio de televisión pagada en caso de necesitarla (Claro, CNT EP, Tv Cable, DIRECTV)
- Servicio de transporte público (Metrovía, diferentes líneas de buses)

Competencia

El proyecto de creación de Centro de Negocios debe de tener identificadas las competencias directas y competencias indirectas que afecte al giro de negocio del proyecto, la finalidad es el conocer la competencia que puedan restar los potenciales clientes para el presente proyecto.

Competencia directa

Son todos aquellos dueños de casa que poseen locales comerciales con uso comercial, especificaciones técnicas y requerimientos del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

Competencias indirectas

Son todos los locales que se alquilen en la zona, que aunque estén bien físicamente estos no poseen uso de suelo comercial, ni requerimientos de cuerpo de Bomberos, por ende sus inquilinos no podrán gestionar la obtención de los permisos necesarios para sus negocios.

4.2.8 Promoción

Para el presente proyecto de creación de Centro de Negocio Espinoza Business Center se utilizara para hacer promoción del servicio que ofrecerá a sus potenciales clientes las siguientes opciones:

- Letrero corpóreo de acrílico de tres colores, el cual tendrá el nombre del centro de negocios con un tamaño de tres metros de ancho por un metro de alto para dar una gran exposición al lugar.
- Se elaborará la página web oficial del centro de negocios
- Se crearán Fan page del centro de negocios en Facebook e Instagram
- Se utilizarán páginas web de inmobiliarias para informar del alquiler de locales comerciales, oficinas / consultorios y salón general.

4.3 Estudio Técnico

El presente proyecto realizará un estudio técnico para probar su factibilidad que este tendrá para el inversor. Este estudio demostrara si localización donde esté ubicado el Centro de Negocios está en una zona apropiada para realizar una inversión como la propuesta en el estudio, conocer la cantidad y cualidades de los competidores con una propuesta igual a la que se desarrollará en este proyecto. Se revisará el tamaño del proyecto, conocer el nivel de la inversión y costos del proyecto a Centro de Negocios. Como tercer punto se deberá realizar la ingeniería del proyecto para presentar de manera visual los procesos que se realizará en la implementación de este proyecto.

4.3.1 Localización del proyecto

El proyecto del centro de negocios estará ubicado en la Ciudadela Sauces V, esta ciudadela está ubicada en la zona norte de Guayaquil, en la parroquia Tarqui. La ciudadela Sauces V es una zona residencial que tiene corredores comerciales en donde se realizan múltiples actividades comerciales, este lugar ha sido elegido para el proyecto por ser una zona con alta afluencia peatonal lo que brinda una gran fortaleza para los futuros clientes del proyecto, en la encuesta realizada por el INEC en el 2010 la zona de Sauces tiene 76.552 personas.

Factores que influyen en la localización

Entre los factores que influyeron a la elección de la localización del proyecto del Centro de Negocios para micro empresarios tenemos los siguientes:

- **Medios y costos de transporte:** Esta zona tiene múltiples líneas de transporte público e inclusive los alimentadores de Metrovía, lo que hace que sea una zona muy accesible.

- **Disponibilidad de servicios básicos:** La Ciudadela Sauces V cuenta con todos los servicios básicos requeridos, sean estos: servicio eléctrico, servicio de agua potable, servicio telefónico fijo, servicio de internet, servicio de cable. Estos últimos servicios se han vuelto básicos debido a la alta demanda que se maneja.
- **Topografía de suelos:** La zona de los Sauces es reconocido por su superficie plana y suelo rocoso, ideal para edificaciones de gran tamaño por su sólido suelo.
- **Macro localización:** En el macro lote se verifica la ubicación del proyecto, para conocer si es que la ubicación del mismo está en un lugar en donde se pueda optimizar los costos de elaboración. El proyecto se ubicará en una zona de fácil acceso para su edificación lo que hace que el mismo disminuya costos en fabricación, la zona norte (Sauces 5) de la ciudad de Guayaquil cuenta con múltiples comercios dirigidos para la construcción de proyectos inmobiliarios.



Figura 20. Macro localización

Fuente: Google Maps

4.3.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es igual al tamaño de la capacidad de producción que poseerá el Centro de Negocios, es decir que mientras el proyecto tenga alquilado los (3) locales comerciales, las (3) tres oficinas/consultorios y un (1) salón general estará generando al 100 % de su capacidad diseñada, como también podemos identificar el tamaño del proyecto a través de la demanda insatisfecha que existe en la zona por lo que el proyecto tiene identificado la capacidad, donde se indica que el 89% de los microempresarios de la zona están insatisfechos con los locales que poseen porque los que tienen actualmente no posee “uso de suelo comercial”. La capacidad de inversión del proyecto está basado en la inversión realizada por sus socios, adicionalmente se realizará un préstamo bancario en la Cooperativa JEP, lo que otorgará liquidez al proyecto. (Ver apéndice E)

4.3.3 Tecnología a aplicar

El proyecto de la creación del Centro de Negocios por ser un proyecto inmobiliario deberá de aplicar diversas tecnologías para la ejecución de su giro de negocio, que a continuación se describirá:

- Circuito cerrado
- Portero eléctrico con video
- Sistema de detectores de humo
- Sistema de internet para oficina administrativa

Circuito cerrado

El sistema de vigilancia para el proyecto de creación del centro de negocios es necesario pues con este se monitorear de forma integral y a tiempo real lo que está pasando en su interior, esto servirá como supervisión de las áreas existentes y permitirá grabar los eventos que se realicen en el centro de negocios. Es necesario

indicar que esto no prevendrá en su totalidad de la delincuencia pero si la reducirá significativamente. Este sistema trabajará en una jornada 24/7 en todos los pisos del centro de negocio tanto en su interior como en su exterior.



Figura 21. Seguridad de Circuito Cerrado

Portero Eléctrico con video

Este tipo de sistema será empleado en el área de consultorios y salón general, es muy beneficio para la seguridad y control de acceso al público que ingrese en esta área. Para lo cual se instalará un video portero de 4 puntos que estará conectado con los tres (3) consultorios del primer piso alto y con el salón general que estará en el segundo piso alto.



Figura 22. Portero Eléctrico con Video

Tabla 21

Activos del Proyecto

ITEM	DETALLE	CANTIDAD	V.UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVO FIJO				
Terreno		1	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00
Bien Inmueble 350 M2		1	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
<u>Planta Baja</u>				
Local Comercial 1	30 M2			
Local Comercial 2	30 M2			
Local Comercial 3	35 M2			
<u>1° Planta Alta</u>				
Oficina/consultorio 1	35 M2			
Oficina/consultorio 2	30 M2			
Oficina/consultorio 3	45 M2			
<u>2° Planta Alta</u>				
Salón General	115 M2			
EQUIPOS DE COMPUTO				
Laptop Dell		1	\$ 400.00	\$ 400.00
Impresora Multifunción		1	\$ 180.00	\$ 180.00
Regulador UPS		1	\$ 35.00	\$ 35.00
EQUIPO DE OFICINA				
A/A Split 12.000 BTU		1	\$ 250.00	\$ 250.00
Cámaras de Video vigilancia		1	\$ 300.00	\$ 300.00
Video Porteros		1	\$ 500.00	\$ 500.00
Extintores		5	\$ 20.00	\$ 100.00
Luces de Emergencia		5	\$ 15.00	\$ 15.00
Teléfono Panasonic		1	\$ 18.00	\$ 18.00
MUEBLES Y ENSERES				
Escritorio en L		1	\$ 200.00	\$ 200.00
Silla Ejecutiva		1	\$ 60.00	\$ 60.00
Silla fija		2	\$ 35.00	\$ 70.00
Credenza		1	\$ 150.00	\$ 150.00
Archivador aéreo		1	\$ 50.00	\$ 50.00
TOTAL				\$ 97,768.00

4.3.4 Ingeniería del proyecto

El Centro de Negocios es manejado por el Administrador, quien llevará a cargo diversos procesos, para efectos de este proyecto se incluirá el principal proceso a realizarse, este es el de conseguir los mejores clientes para el alquiler de los locales comerciales y oficinas, a continuación se presenta el Flujograma:

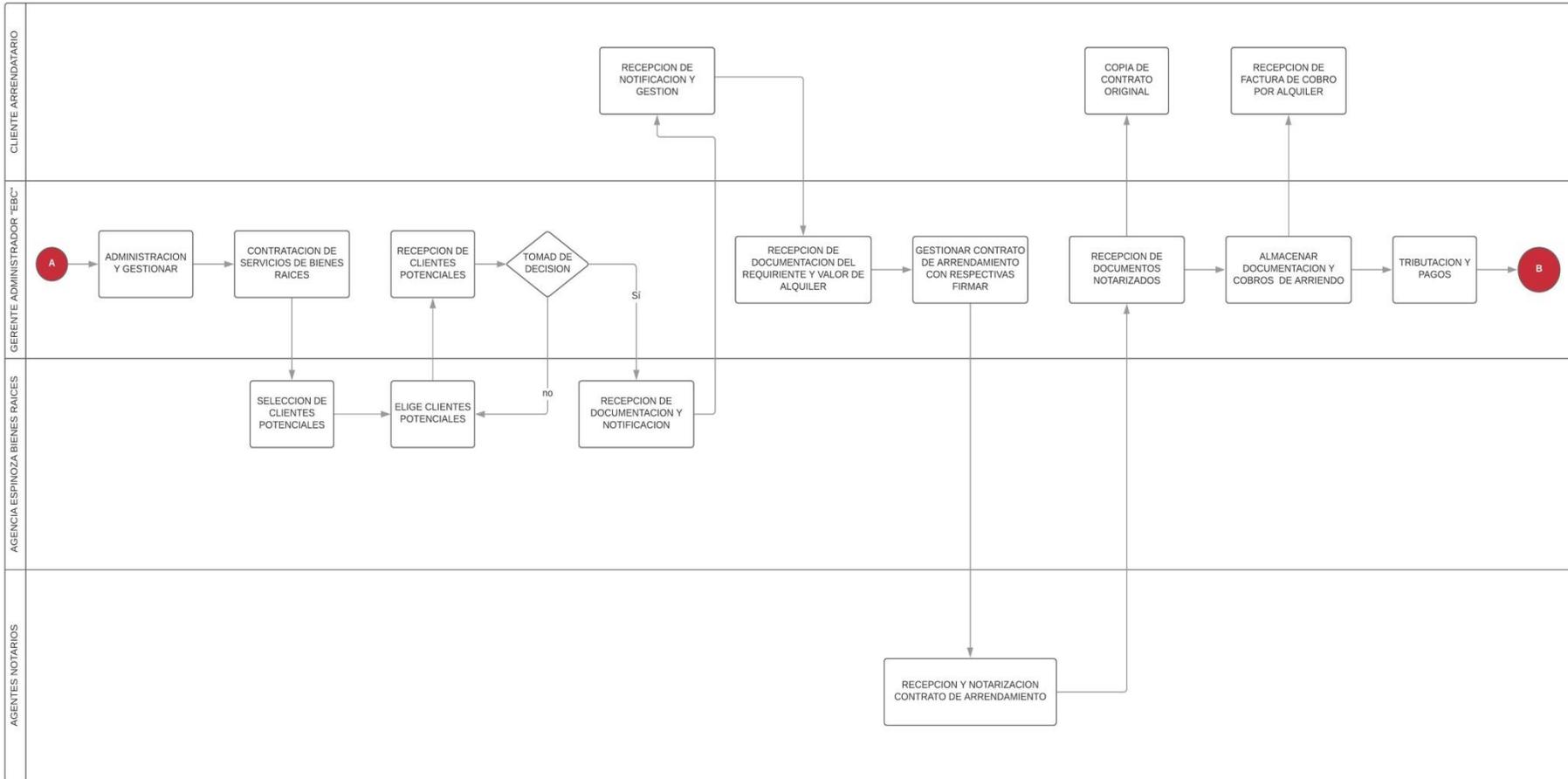


Figura 25. Flujo de procesos de EBC Espinoza Business Center

Proceso de alquiler de locales y oficinas comerciales del Centro de Negocios

Objetivo

Alquiler de locales comerciales y oficinas del Centro de Negocios EBC Espinoza Business Center.

Alcance

Realizar gestiones de alquileres de locales comerciales y oficinas del Centro de Negocios EBC – Espinoza Business Center dirigidos para micros empresarios y profesionales independientes utilizando el servicio de una empresa de Corretaje de Bienes Raíces.

Procedimiento

Para la realización del proceso de alquiler de locales comerciales y oficinas / consultorios se contará con 4 actores definidos que son:

1. Gerente administrativo
2. Empresa de servicio de Corretaje de Bienes Raíces
3. Cliente
4. Notaria

El Gerente administrativo contratará el servicio de la empresa Espinoza Bienes Raíces, esta seleccionará los potenciales clientes a los cuales deberá revisar su información, tales como: RUC, representante legal, declaraciones de impuestos a la renta, informe del movimiento bancario del negocio de los últimos 6 meses, si la empresa presenta todos los datos habilitantes serán presentados ante el Gerente Administrativo del Centro de Negocios para una entrevista, este decidirá si el cliente presentado llena sus expectativas, de no hacerlo se le pedirá a la Empresa de Bienes Raíces que presente otras opciones, si por el contrario es elegido se solicitará la documentación del cliente y se pedirá que se le notifique al cliente que ha sido

seleccionado. Luego de recibir la documentación del cliente el Gerente Administrativo realizará el contrato de arrendamiento y se solicitará al cliente elegido que realice el depósito de los valores de arrendamientos y garantía, luego se realizarán las firmas del contrato en tres juegos, luego los contratos deberán ser llevados hasta alguna de las múltiples Notarías existentes en la ciudad, aquí se notificarán los contratos y quedarán legales para ser utilizados. Una copia original será entregada al arrendatario, las dos copias originales serán archivadas en la oficina administrativa del Centro de Negocios EBC – Espinoza Business Center, de igual forma el contrato deberá ser escaneado para ser guardado digitalmente.

4.4 Estudio Administrativo

4.4.1 Planificación

Misión

Proveer de locales comerciales y oficinas/consultorios para el desenvolvimiento eficaz de emprendimientos realizados por los micros empresarios y profesionales independientes de la zona de Saucos V y sus alrededores, proporcionando lugares con las más altas especificaciones técnicas y comerciales requeridas.

Visión

Ser una empresa líder en proveer bienes inmuebles comerciales en la provincia del Guayas a los micros empresarios, entregando nuevos Centros de Negocios cumpliendo con los altos estándares de construcción

Valores institucionales

Los valores que se plantea el Centro de Negocios EBC –Espinoza Business Center son:

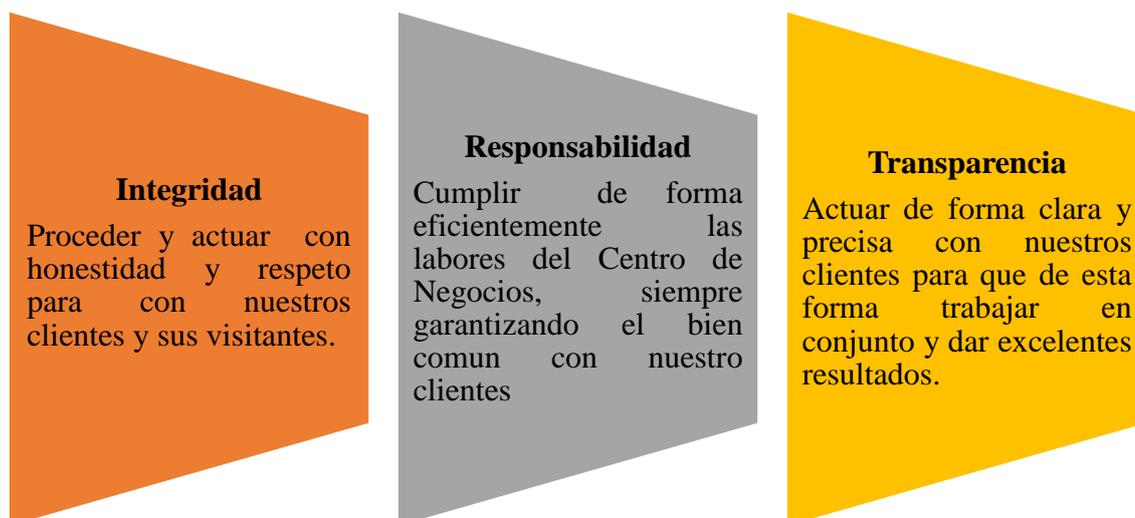


Figura 26. Valores Institucionales

Políticas

El Centro de Negocios EBC – Espinoza Business Center poseerá sus políticas privadas las cuales estarán dirigidas para los: Clientes, Proveedores y Colaboradores, las mismas serán sociabilizadas vía correo electrónico y se elaboraran letreros acrílicos en donde estarán expuestas las políticas para todo el público.

A continuación se describirán las diferentes políticas que poseerá el Centro de Negocios EBC – Espinoza Business Center:

Políticas dirigidas a los arrendatarios

- Se deberá mantener un comportamiento optimo, tanto en el interior como en el exterior del Centro de Negocios
- No deberá haber deshechos, ni restos de líquidos en el exterior de los locales y oficinas del Centro de Negocios
- Se prohíbe tener música en exceso de volumen, para no interrumpir o molestar a los demás clientes del Centro de Negocios.

- En caso de realizar algún daño físico en los locales comerciales y oficinas del Centro de Negocios, el arrendatario deberá correr con los gastos de las reparaciones.

Políticas dirigidas a los proveedores

- En caso de las empresas que realicen mantenimientos técnicos, se deberá realizar con el debido equipo de protección personal y equipos técnicos necesarios.
- Los mantenimientos de Aires Acondicionados Split deberán ser realizados entre las 08:30 a 11:00 de la mañana, con autorización del trabajador del Centro de Negocios.
- En caso de realizar algún mantenimiento eléctrico o de agua potable de un local u oficina deberá comunicado a la Administración del Centro de Negocios.
- En caso de las adquisiciones para el Centro de Negocios, se espera recibir bienes y servicios de calidad, en el tiempo acordado.

Políticas dirigidas a los colaboradores

- El horario del ingreso para el misceláneo será a las 08:00 hasta las 12:00, en este horario realizará las labores de limpieza tanto en el exterior como en los pasillos del primer y segundo piso alto, esta será su función principal. Como funciones secundarias tendrá que verificar que el sistema de agua potable este en correcto estado y depositar la basura en el área destinada del Centro de Negocios.
- El misceláneo deberá estar debidamente uniformado en sus horarios de labores.
- El misceláneo deberá mantener un comportamiento impecable tanto con arrendatarios, como con clientes.
- Las actividades que se realicen deberán estar enmarcadas con las reglas de seguridad industrial.

4.4.2. Tipo de estructura y diseño organizacional

El tipo de estructura que se utilizará en el Centro de Negocio EBC – Espinoza Business Center utilizará un diagrama u organigrama tipo lineal, este diagrama es tipo pirámide en donde la estructura será iniciada por el Gerente administrativo como el grado alto y sus subalternos serán el misceláneo y guarda contratado que deberán cumplir con sus funciones específicas.

Diagrama de la empresa

El centro de negocios dispondrá de un solo trabajador bajo dependencia y este laborará en jornada de medio tiempo, este trabajador responderá directamente al propietario del proyecto.



Figura 27. Organigrama del Centro de Negocios EBC

Este tipo de figura se mantendrá hasta que el proyecto recupere su inversión, las funciones de administrador las realizará el mismo propietario sin que esto le cueste valores al proyecto, de ser necesario se contratará a futuro un administrador.

4.4.3 Funciones principales

A continuación se describirán las funciones principales existentes en la empresa

EBC – Espinoza Business Center:

Tabla 22

Funciones del Misceláneo

Cargo:	Misceláneo
Objetivo del puesto:	Actividades de aseo y orden de los espacios físicos
Formación Académica:	Bachiller
Conocimientos:	Mantener el aseo de las instalaciones del Centro de Negocios. Reportar el consumo de insumos de limpieza. Realizar mantenimientos básicos en instalaciones. <ul style="list-style-type: none"> • Realizar limpieza diaria en las instalaciones del Centro de Negocios • Recolectar los desechos de basura y ubicarlos en el área designada • Reportar el inventarios de insumos de limpieza
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar las instalaciones de servicios higiénicos, en caso de haber fugas mínimas realizar los respectivos correctivos • Revisar y cambiar las luminarias quemadas • Revisar las instalaciones eléctricas y reportar si hay alguna dañada • Revisar y reportar la caducidad de los extintores • Llevar un control semanal del aseo realizado

Proceso de reclutamiento

El Centro de Negocios EBC – Espinoza Business Center realizará un proceso de selección, para la contratación de personal en los puestos (Misceláneo), a continuación se detalla el proceso:

- 1. Perfil de los Postulante:** Este perfil fue indicado en el punto anterior (Funciones principales) en cada puesto.
- 2. Búsqueda de postulante:** Para la búsqueda o reclutamiento de personal se puede elegir entre medios y fuentes de reclutamiento. La diferencia entre estas formas

es que, en las fuentes de reclutamiento se utiliza: Agencias de colocación, bolsas de trabajos, los medios de reclutamiento que se utilizan: Anuncios en periódico, en redes sociales, etc. Para este proyecto se utilizará anuncios de contratación en redes sociales con mensajes cortos y concisos, con horario límite para recepción de correos electrónicos y documentos necesarios adjuntos verificables:

- Curriculum Vitae
- Cedula de identidad,
- Certificado de votación,
- Título de bachiller,
- Recomendaciones laborales de haber ejercido trabajos en el mismo puesto,
- Record policial,
- Se solicitará personal con dirección de vivienda en Saucés 5, 4, 3, 6, 2, 7

Todos estos documentos deberán ser entregados al correo electrónico espinozabr@ymail.com.

- 3. Evaluación de postulante:** Se revisará los correos electrónicos recibidos de los postulantes, los correos con documentación incompleta y con dirección que no sea la solicitada serán eliminados. Los postulantes elegidos serán citados para una entrevista preliminar y se le realizará un test de psicológico, para los postulantes que prosigan serán citados a una entrevista final.
- 4. Selección de postulante:** Una vez realizadas las entrevistas y revisados los test psicológicos, se seleccionará a una persona para el puesto de misceláneo del Centro de Negocios EBC – Espinoza Business Center.

Tipo de Contrato

El Centro de Negocios Espinoza Business Center realizará contratación tipo fija por un lapso de tiempo de 365 días por una jornada de medio tiempo, el mismo que

podrá extenderse previa reunión de las partes, en caso de cese del contratado se lo notificará 30 días antes de la culminación del contrato. (Ver apéndice D)

4.4.4 Gastos

A continuación se expone los roles de pago del año 0 y año 1:

Tabla 23

Rol de Pago - Año 0

Nomina Administrativo												
Cargo	Cant.	Sueldo	Beneficios Sociales				Aporte al IESS					Costo mensual
			Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondos	Total Beneficios	Individual 9.45%	Patronal 11.15%	Total Aporte 20.60%		
						de Reserva 8.33%						
Miscelaneo	1	\$ 200.00	\$ 16.67	\$ 32.83	\$ 8.33	\$ 16.66	\$ 57.83	\$ 18.90	\$ 22.30	\$ 41.20	\$ 238.93	
TOTAL	1	\$ 200.00	\$ 16.67	\$ 32.83	\$ 8.33	\$ 16.66	\$ 57.83	\$ 18.90	\$ 22.30	\$ 41.20	\$ 238.93	

Tabla 24

Rol de Pago - Año 1

Nomina Administrativo												
Cargo	Cant	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS					Costo mensual
			Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondos	Total Beneficios	Individual 9.45%	Patronal 11.15%	Total Aporte 20.60%		
						de Reserva 8.33%						
Miscelaneo	1	\$ 200.00	\$ 16.67	\$ 32.83	\$ 8.33	\$ 16.66	\$ 74.49	\$ 18.90	\$ 22.30	\$ 41.20	\$ 255.59	
TOTAL	1	\$ 200.00	\$ 16.67	\$ 32.83	\$ 8.33	\$ 16.66	\$ 74.49	\$ 18.90	\$ 22.30	\$ 41.20	\$ 255.59	

4.5 Estudio Legal

4.5.1 Tipo de sociedad

El presente proyecto de creación de Centro de Negocio EBC - Business Center no tendrá ningún tipo de personería jurídica, ya que será realizada como personal natural, el cual tendrá todos los derechos y obligaciones de la empresa. Para esto se deberá abrir un RUC con el tipo de actividad que va a realizar.

4.5.2 Requisitos

Apertura de RUC (Registro Único de Contribuyente)

- Se deberá presentar cedula de identidad original y una copia de la cedula.
- Presentar certificado de votación de las últimas elecciones realizadas en el Ecuador.
- Copia de servicio básico del lugar en donde se realizará la actividad.
- El trámite es personal.

Es necesario indicar que el aperturar el RUC no tiene costo, y esta gestión será realizada en el SRI personalmente.

Permiso de Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil

- Extintor de 10 libras de polvo químico por cada 50 m², señalizados e instalados a 1,53 M de alto y su respectiva factura
- Lámpara de emergencia ubicada en las vías de ubicación
- Las instalaciones eléctricas de la edificación deberán estar en excelente estado
- Sistema de detectores de humo a electricidad (no de pilas)
- Letrero de “SALIDA”, deberá estar ubicado en las vías de evacuación
- Presentación de plan de evacuación firmado por el propietario
- Pago de tasa del permiso de Cuerpo de Bomberos

Permiso Uso de suelo

El Centro de Negocios EBC Espinoza Business Center realizará una remodelación en el predio que se adquirirá, para esto se contratará el servicio de un Ingeniero civil para que realice los planos y se encargue con los permisos. Luego se pagará la liquidación de valores en el Municipio de Guayaquil, lo siguiente es

presentarse a la Cámara de la Construcción de Guayaquil para realizar la planeación de las visitas técnicas por parte del fedatario, una vez aprobadas las inspecciones se activará el Uso de Suelo Comercial.

Permiso de Patente Municipal

Se presentará lo siguiente:

- Cedula y certificado de votación (copia y original) del propietario del establecimiento
- Copia y original del RUC del propietario del establecimiento
- Copia y original del Permiso del Cuerpo de Bomberos de Guayaquil del negocio
- Formulario del registro de Patente Municipal
- Uso de suelo del predio donde se ubicará el negocio

Permiso Tasa de habilitación

Se deberá anexar lo siguiente:

- Consulta de Uso de Suelo con su respectiva actividad comercial
- Cedula y certificado de votación (copia y original) del propietario de EBC
- Copia y original del RUC
- Copia y original del Permiso de Cuerpo de Bomberos
- Copia y original de Registro de Patente Municipal
- Pago de predios actuales
- Tasa de trámite y formulario de tasa de habilitación del Municipio de Guayaquil
- Pago de liquidación de valores por la tasa de habilitación anual para el Centro de Negocios

Ley de Inquilinato

De acuerdo a la ley de inquilinato del Ecuador, en caso de arriendo de locales comerciales se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- Las condiciones de los locales comerciales, estos deberán tener un servicio higiénico completo, luz en el local comercial, deberá ser ventilado, disponer de los servicios básicos como lo es el agua potable y la energía eléctrica, no poseer problemas en sus estructuras en donde ponga en riesgo a las personas que laboren en su interior, así como también a sus clientes.
- Se deberá realizar un contrato con una duración de 12 meses en donde se incluirán las cláusulas que deberán ser respetadas tanto arrendador como arrendatario, este documento deberá estar firmado y notariado para su validez.
- El arrendador entregara el local al arrendatario en excelentes condiciones y sin poseer ningún tipo de deuda de agua potable, energía eléctrica y alcúota (si pagase este rubro)
- El arrendatario deberá entregar en excelentes condiciones el local comercial cuando se terminase el contrato, en caso de que no lo hiciese el valor de garantía servirá para realizar dichos arreglos.
- El arrendatario deberá de cumplir con los pagos del servicio de agua potable, servicio eléctrico y alcúota (si pagase este rubro).

Conclusión

Luego del desarrollo del presente capítulo se pudo conocer los resultados de las encuestas obtenidas a microempresarios y profesionales independientes de la zona, los resultados de las encuestas realizadas son favorables para la creación de un Centro de Negocio, tanto los profesionales independientes como los

microempresarios ven con gran optimismo proyectos de esta magnitud. Se pudo conocer las motivaciones que tiene el inversor para realizar el proyecto del centro de negocios, se identificó la zona en donde será ubicado el proyecto y esta se muestra tener una gran ubicación comercial pues cuenta de mucha afluencia peatonal como vehicular, de igual manera se cuenta con paraderos de diferentes rutas de transporte público lo que lo pone como un gran sitio para ubicar cualquier tipo de negocio.

Capítulo V

5. Propuesta

5.1 Título de la Propuesta

Proyecto de pre factibilidad para la creación de un centro de negocios para microempresarios, residentes en la ciudadela Sauces V, Cantón Guayaquil

5.2 Autor de la Propuesta

Tecnólogo Denny Alcides Espinoza Bermeo

5.3 Empresa auspiciante

Ninguna

5.4 Área que cubre la Propuesta

Ciudadela Sauces V, Ciudad Guayaquil, Cantón Guayaquil, Provincia Guayas

5.5 Fecha de Presentación

Septiembre 2018

5.6 Fecha de Terminación

Febrero 2020

5.7 Duración del Proyecto

El proyecto tendrá una duración de ocho años, en este lapso de tiempo se obtendrá el retorno de la inversión que se ha proyectado en la creación de Centro de Negocios.

5.8 Participantes del proyecto

- Socios de la empresa
- Talento humano
- Infraestructura
- Recursos económicos
- Proveedores varios

- Mercado objetivo (Ciudadela Sauces V y las demás ciudadelas en los alrededores)

5.9 Objetivo General de la propuesta

Diseñar el estudio financiero para la creación de un centro de negocios para microempresarios, residentes en la ciudadela Sauces V, de la parroquia Tarqui, del cantón Guayaquil, provincia del Guayas.

5.10 Objetivos específicos

- Determinar los costos y gastos del proyecto de creación de un centro de negocios ubicado en la ciudadela Sauces V, parroquia Tarqui, cantón Guayaquil.
- Valorar los ingresos y la demanda real que obtendrá el proyecto de creación de centro de negocios ubicado en la ciudadela Sauces V, parroquia Tarqui, cantón Guayaquil.
- Desarrollar los estados financieros con una proyección de cinco años, el cual deberá establecer lo viable del proyecto y establezca si el mismo es factible.

5.11 Beneficiarios directos

- Inversionistas del proyecto
- Institución financiera del Ecuador
- Microempresarios y profesionales independientes, que buscan locales y oficinas comerciales para ubicar sus negocios
- Moradores de ciudadela Sauces V pues sus bienes inmuebles elevan plusvalía al haber zonas comerciales cercanas.

5.12 Beneficiarios indirectos

- Mercado objetivo (habitantes de las ciudadelas Sauces V, Sauces IV, Sauces III, Guayacanes).

- Proveedores (de servicios varios, de alimentos, de seguridad).

5.13 Impactos de la propuesta

La propuesta del presente proyecto brindará los siguientes Impactos:

- Creación de plazas de trabajo, el centro de negocios tendrá su personal de la zona de afluencia, así como los diferentes negocios que se sitúen en el Centro de Negocios optaran por tener personal de la zona para atraer al mismo personal de esa zona.
- Los locales y oficinas comerciales brindaran una infraestructura física opcional para emprendimientos que no poseían y que buscan formalizar sus labores.
- Mejorará la plusvalía del sector, al existir proyectos comerciales estos atraen a nuevos proyectos y será un beneficio para los habitantes del sector pues sus bienes inmuebles indirectamente incrementarán su plusvalía.
- Factibilidad para el inversor del proyecto inmobiliario.

5.14 Descripción de la propuesta

El presente proyecto de pre factibilidad para la creación de un Centro de negocios dirigido para los microempresarios de la Ciudadela Sauces V, de la ciudad de Guayaquil, es un empresa que otorgará al sector locales comerciales y oficinas en donde se podrán localizar nuevas oportunidades de negocios, o el de formalizar los negocios que se habían establecidos en locales comerciales que no poseen uso de suelo comercial. Se ha considerado la realización de diversos estudios en el presente proyecto, a través de diversas herramientas hemos recopilado información primordial para que sea analizada y luego concluir la viabilidad del proyecto. Se ha incluido localización, estructuración, diseño, bondades con lo que cuenta el proyecto.

5.14.1 Ingresos

Tabla 25

Ingresos Estimados

DESCRIPCION	CANT.	PRECIO POR LOCAL	VALOR ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Local Comercial 1	1	\$450.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,940.00	\$6,534.00	\$7,187.40	\$7,906.14
Local Comercial 2	1	\$450.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,940.00	\$6,534.00	\$7,187.40	\$7,906.14
Local Comercial 3	1	\$450.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,940.00	\$6,534.00	\$7,187.40	\$7,906.14
Oficina Comercial 1	1	\$300.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,960.00	\$4,356.00	\$4,791.60	\$5,270.76
Oficina Comercial 2	1	\$330.00	\$3,960.00	\$3,960.00	\$4,356.00	\$4,791.60	\$5,270.76	\$5,797.84
Oficina Comercial 3	1	\$350.00	\$4,200.00	\$4,200.00	\$4,620.00	\$5,082.00	\$5,590.20	\$6,149.22
Salón General	1	\$750.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$9,900.00	\$10,890.00	\$11,979.00	\$13,176.90
Total	7	\$3,080.00	\$36,960.00	\$36,960.00	\$40,656.00	\$44,721.60	\$49,193.76	\$54,113.14

Los ingresos del Centro de Negocios “Espinoza Business Center” son exclusivamente por el servicio de alquiler de tres (3) locales comerciales, tres (3) oficinas comerciales y un salón general, debido a que este proyecto provee un servicio altamente solicitado por los microempresarios y nuevos emprendedores se ha tomado en cuenta el 100% de su capacidad, por lo cual este proyecto tendrá un ingreso mensual limitado pero estable, teniendo un valor promediado de \$ 440.00 por cada lugar alquilado para efectos del estudio.

De acuerdo a la tabla 25 del presente proyecto, el proyecto tendrá un ingreso mensual de US \$ 3,080.00 (sin incluir IVA) y el ingreso anual del proyecto será de US \$ 36,960.00 como ingreso bruto.

5.14.2 Costos de materiales directos

El proyecto de creación de Centro de Negocios tendrá como producto el servicio de alquiler de sus locales comerciales, este proyecto inmobiliario tiene mínimos costos variables, ya que por ser una edificación nueva no presenta molestias y como es de

uso exclusivo comercial las afectaciones son menores pero de igual forma deberá existir un fondo para mantenimiento menores en la edificación. Así tenemos lo siguiente:

Tabla 26

Servicio de Mantenimiento Menor por Local - Costos Operación

COSTOS DE OPERACIÓN (MPD)					
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Mantenimiento menores	7	\$ 15.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 1,260.00
TOTAL	7	\$ 15.00	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 1,260.00

Tabla 27

Costos Indirectos de Operaciones

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra indirecta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Materiales (insumos)	\$ 240.00	\$ 247.20	\$ 254.62	\$ 262.25	\$ 270.12
Depreciación	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Total	\$ 1,240.00	\$ 1,247.20	\$ 1,254.62	\$ 1,262.25	\$ 1,270.12

El proyecto de Centro de Negocios Espinoza Business Center posee como costos fijos los siguientes ítems:

- Materiales o insumos para las labores de limpieza,
- Depreciación Edificio.

Tabla 28

Nómina

Nómina Administrativo												
Cargo	Cant.	Sueldo	Beneficios Sociales				Aporte al IESS					
			Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	Total Beneficios	Individual 9.45%	Patronal 11.15%	Total Aporte 20.60%	Costo mensual	
Miscelaneo	1	\$ 200.00	\$ 16.67	\$ 32.83	\$ 8.33	\$ 16.66	\$ 57.83	\$ 18.90	\$ 22.30	\$ 41.20	\$ 238.93	
TOTAL	1	\$ 200.00	\$ 16.67	\$ 32.83	\$ 8.33	\$ 16.66	\$ 57.83	\$ 18.90	\$ 22.30	\$ 41.20	\$ 238.93	

El proyecto de Centro de Negocios tiene proyectado tener un solo empleado en su rol de pago, el mismo que cumplirá funciones de Misceláneo, esta persona estará contratada por medio tiempo, teniendo todos los beneficios que se otorga al trabajador y su horario de labores será de 08:00 AM a 12:00 AM, las funciones administrativas serán realizadas por el propietario del bien sin tener que generar ningún valor adicional en nómina.

Tabla 29

Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	\$ 2,867.20	\$ 2,867.20	\$ 2,919.62	\$ 2,973.00	\$ 3,027.36	\$ 3,082.71
Alquiler de local	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Activos Intangibles	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suministro de oficina	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 85.54	\$ 87.10	\$ 88.69	\$ 90.31
Servicios Básicos	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 488.78	\$ 497.71	\$ 506.81	\$ 516.08
Gasto depreciación	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25
Gastos pre operacionales	\$ 430.00	\$ 430.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35

En los gastos administrativos del proyecto Centro de Negocios Espinoza Business Center se cargara el sueldo del trabajador, los suministros de oficina (tintas de impresoras, resmas de hojas, carpetas, bolígrafos), servicios básicos (servicio eléctrico, agua potable e internet para oficina administrativa), gastos de depreciación (en estas depreciaciones no se incluyen la depreciación de Edificios) y los gastos pre operacionales (gastos para pago de permisos de bomberos, predios municipales y permisos municipales), en los gastos de ventas no se carga nada puesto que el proyecto no contiene gastos de ese tipo al solo realizar el servicio de alquileres de locales comerciales para microempresarios.

El proyecto de Centro de Negocios necesita de un préstamo bancario para la elaboración del proyecto, el mismo que será financiado en 15 años, en la tabla 31 se puede evidenciar los valores del financiamiento que se pagaran anualmente y que pasarían a ser costo fijo del proyecto.

Tabla 30

Depreciación

DEPRECIACION	PORCENTAJE	VIDA UTIL	VALOR	Servicio	Administración
Vehículo	20%	\$ 5.00	\$ -		\$ -
Equipo de Oficina	10%	\$ 10.00	\$ 124.30		\$ 124.30
Edificio	2.5%	\$ 40.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	
Muebles y enseres	10%	\$ 10.00	\$ 48.00		\$ 48.00
Equipos de Computación	33%	\$ 3.00	\$ 202.95		\$ 202.95
TOTAL			\$ 1,375.25	\$ 1,000.00	\$ 375.25

En la tabla31 podremos encontrar la depreciación de los activos del proyecto de Centro de Negocios Espinoza Business Center. Este proyecto tiene los siguientes activos: Edificios, equipos de oficina, muebles y enseres y equipo de computación.

5.14.3 Préstamos del proyecto (tabla de amortización)

Para el presente proyecto se ha proyectado el realizar un préstamo a una institución financiera, el mismo que será por un valor de \$39,319.24 dólares Americanos, este préstamo tendrá una tasa de interés de 10,47% más un seguro de 0,53% lo que dará un valor de 11% de tasa de interés anual a 15 años o 180 cuotas y cuotas de \$ 446,90, el préstamo será realizado en la institución llamada Cooperativa JEP ubicada en la ciudad de Guayaquil y se ha utilizado el tipo de préstamo hipotecario y no el de gasto.

Tabla 31

Amortización Anual de Financiamiento

AÑO	CAPITAL	INTERES	TOTAL DIVIDENDO	AMORTIZACION CAPITAL
1	\$ 1,091.65	\$4,271.17	\$ 5,362.82	\$ 38,227.59
2	\$ 1,217.97	\$ 4,144.84	\$ 5,362.82	\$ 37,009.62
3	\$ 1,358.91	\$ 4,003.90	\$ 5,362.82	\$ 35,650.70
4	\$ 1,516.17	\$ 3,846.65	\$ 5,362.82	\$ 34,134.54
5	\$ 1,691.62	\$ 3,671.20	\$ 5,362.82	\$ 32,442.92
6	\$ 1,887.37	\$ 3,475.45	\$ 5,362.82	\$ 30,555.55
7	\$ 2,105.77	\$ 3,257.04	\$ 5,362.82	\$ 28,449.78
8	\$ 2,349.45	\$ 3,013.37	\$ 5,362.82	\$ 26,100.33
9	\$ 2,621.32	\$ 2,741.49	\$ 5,362.82	\$ 23,479.01
10	\$ 2,924.66	\$ 2,438.15	\$ 5,362.82	\$ 20,554.35
11	\$ 3,263.10	\$ 2,099.72	\$ 5,362.82	\$ 17,291.25
12	\$ 3,640.70	\$ 1,722.11	\$ 5,362.82	\$ 13,650.54
13	\$ 4,062.00	\$ 1,300.82	\$ 5,362.82	\$ 9,588.54
14	\$ 4,532.05	\$ 830.77	\$ 5,362.82	\$ 5,056.49
15	\$ 5,056.49	\$ 306.32	\$ 5,362.82	\$ 0.00

En la tabla 32 se expone los años de financiamiento de pago que el proyecto del Centro de Negocios deberá de cancelar anualmente durante los 15 años.

5.14.4 Estados financieros

Tabla 32

Plan de Inversiones

INVERSION TOTAL	
Activos Tangibles	\$ 97,768.00
Activos Intangibles	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 530.10
Total	\$ 98,298.10

Tabla 33

Estado de Resultados

Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 36,960.00	\$ 40,656.00	\$ 44,721.60	\$ 49,193.76	\$ 54,113.14
(-) Costo de venta	\$ 2,500.00	\$ 2,545.71	\$ 2,592.25	\$ 2,639.65	\$ 2,687.91
Utilidad bruta	\$ 34,460.00	\$ 38,110.29	\$ 42,129.35	\$ 46,554.11	\$ 51,425.23
(-) GASTOS					
Gastos Administrativos:					
Sueldos y Salarios	\$ 2,867.20	\$ 2,919.62	\$ 2,973.00	\$ 3,027.36	\$ 3,082.71
Alquiler del local	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suministros de Oficina	\$ 84.00	\$ 85.54	\$ 87.10	\$ 88.69	\$ 90.31
servicios básicos	\$ 480.00	\$ 488.78	\$ 497.71	\$ 506.81	\$ 516.08
Depreciación	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25
Amortización	\$ 430.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Administrativos	\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35
Gastos de Ventas:					
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos y Salarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos de Ventas	\$ -				
TOTAL GASTOS	\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 30,223.55	\$ 34,241.11	\$ 38,196.28	\$ 42,556.00	\$ 47,360.88
Gastos Financieros	\$ 4,271.17	\$ 4,144.84	\$ 4,003.90	\$ 3,846.65	\$ 3,671.20
utilidad antes de participación trabajadores	\$ 25,952.38	\$ 30,096.27	\$ 34,192.38	\$ 38,709.35	\$ 43,689.68
Participación Trabajadores 15%	\$ 3,892.86	\$ 4,514.44	\$ 5,128.86	\$ 5,806.40	\$ 6,553.45
Utili. antes de impu.a la renta	\$ 22,059.53	\$ 25,581.83	\$ 29,063.53	\$ 32,902.95	\$ 37,136.23
Impuesto a la Renta pers nat	\$ 1,013.43	\$ 1,541.77	\$ 2,064.03	\$ 2,639.94	\$ 3,274.93
Utili. antes de reserva legal	\$ 21,046.10	\$ 24,040.05	\$ 26,999.50	\$ 30,263.01	\$ 33,861.29
Reserva legal 10%	\$ 2,104.61	\$ 2,404.01	\$ 2,699.95	\$ 3,026.30	\$ 3,386.13
UTILIDAD NETA	\$ 18,941.49	\$ 21,636.05	\$ 24,299.55	\$ 27,236.71	\$ 30,475.16

Debido que el Centro de Negocios Espinoza Business Center será aperturado como un negocio de persona natural este no deberá pagar impuesto a la renta por el 22% que es para personas jurídicas sino que se deberá de tener en cuenta es el del pago del impuesto a la renta, el valor a pagarse como impuesto dependerá de la utilidad operativa del ejercicio anual del negocio, se debe de utilizar la tabla del impuesto a la renta de personas naturales y deberemos restar nuestra utilidad operativa menos el valor de fracción básica según corresponda, a la diferencia se le

deberá calcular el impuesto de la fracción excedente según corresponda en la tabla y este valor será sumado al impuesto de fracción básica y en ese momento obtendremos el valor a cancelar como impuesto a la renta.

Tabla 34

Tabla de Impuesto a la Renta Personas Naturales

Fraccion Basica	Exceso hasta	Impuesto Fraccion Basica	% Impuesto Fraccion excedente
0.00	11310.00	0.00	0%
11310.00	14410.00	0.00	5%
14410.00	18010.00	155.00	10%
18010.00	21630.00	515.00	12%
21630.00	43250.00	949.00	15%
43250.00	64860.00	4193.00	20%
64860.00	86480.00	8513.00	25%
86480.00	115290.00	13920.00	30%
115290.00	En adelante	22563.00	35%

Fuente: Servicios de Rentas internas

Tabla 35

Cálculo del Impuesto a La Renta de Persona Natural

Descripción	Utilidad Operativa	Fracción Básica SRI	Utilidad Operativa - Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente	Resultado Porcentaje	Impuesto o Fracción Básica	Total Impuesto a Pagar
Año 1	\$22,059.53	\$ 21,630.00	\$ 429.53	15%	\$ 64.43	949.00	\$ 1,013.43
Año 2	\$25,581.83	\$ 21,630.00	\$ 3,951.83	15%	\$ 592.77	949.00	\$ 1,541.77
Año 3	\$29,063.53	\$ 21,630.00	\$ 7,433.53	15%	\$1,115.03	949.00	\$ 2,064.03
Año 4	\$32,902.95	\$ 21,630.00	\$11,272.95	15%	\$1,690.94	949.00	\$ 2,639.94
Año 5	\$37,136.23	\$ 21,630.00	\$15,506.23	15%	\$2,325.93	949.00	\$ 3,274.93

En la tabla 36 del presente proyecto podemos identificar los cálculos para realizar el pago del impuesto a la renta como personal natural.

Tabla 36

Estado de Situación Financiera

DESCRIPCIÓN	2019	2020	2021	2022	2023	
ACTIVOS						
CORRIENTE						
Caja – Bancos	\$ 530.10	\$ 26,196.08	\$ 50,543.34	\$ 77,695.85	\$ 108,071.39	\$ 141,998.36
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios Materia Prima y Materiales	\$ -	\$ 208.33	\$ 212.14	\$ 216.02	\$ 219.97	\$ 223.99
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 530.10	\$ 26,404.42	\$ 50,755.48	\$ 77,911.87	\$ 108,291.36	\$ 42,222.35
FIJO						
Terreno	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00	\$ 55,000.00
Edificio	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Muebles y Enseres	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 480.00
Equipo de Oficina	\$ 1,243.00	\$ 1,243.00	\$ 1,243.00	\$ 1,243.00	\$ 1,243.00	\$ 1,243.00
Vehículo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de Computo	\$ 615.00	\$ 615.00	\$ 615.00	\$ 615.00	\$ 615.00	\$ 615.00
Equipos de Producción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (375.25)	\$ (750.50)	\$ (1,125.75)	\$ (1,501.00)	\$ (1,876.25)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 97,338.00	\$ 96,962.75	\$ 96,587.50	\$ 96,212.25	\$ 95,837.00	\$ 95,461.75
DIFERIDO						
Otros Activos	\$ 430.00	\$ 430.00				
(-) Amortización Acumulada		\$ (430.00)				
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 430.00	\$ -				
TOTAL ACTIVOS	\$ 98,298.10	\$ 123,367.17	\$ 147,342.98	\$ 174,124.12	\$ 204,128.36	\$ 237,684.10
PASIVOS						
CORRIENTE						
Ctas por pagar proveedor		\$ 208.33	\$ 212.14	\$ 216.02	\$ 219.97	\$ 223.99
Participación Trabaja.		\$ 3,892.86	\$ 4,514.44	\$ 5,128.86	\$ 5,806.40	\$ 6,553.45
Impuesto a la Renta		\$ 1,013.43	\$ 1,541.77	\$ 2,064.03	\$ 2,639.94	\$ 3,274.93
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 5,114.62	\$ 6,268.36	\$ 7,408.91	\$ 8,666.32	\$ 10,052.38
OTROS PASIVOS						
Deuda a Largo Plazo	\$ 39,319.24	\$ 38,227.59	\$ 37,009.62	\$ 35,650.70	\$ 34,134.54	\$ 32,442.92
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ 39,319.24	\$ 38,227.59	\$ 37,009.62	\$ 35,650.70	\$ 34,134.54	\$ 32,442.92
TOTAL PASIVOS	\$ 39,319.24	\$ 43,342.21	\$ 43,277.98	\$ 43,059.61	\$ 42,800.85	\$ 42,495.30
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Aporte socios	\$ 58,878.86	\$ 58,878.86	\$ 58,878.86	\$ 58,878.86	\$ 58,878.86	\$ 58,878.86
Reserva legal		\$ 2,104.61	\$ 4,508.61	\$ 7,208.56	\$ 10,234.87	\$ 13,620.99
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 18,941.49	\$ 21,636.05	\$ 24,299.55	\$ 27,236.71	\$ 30,475.16
Utilidades Acumuladas			\$ 18,941.49	\$ 40,577.53	\$ 64,877.08	\$ 92,113.79
TOTAL PATRIMONIO	\$ 58,978.86	\$ 80,024.96	\$ 104,065.01	\$ 131,064.50	\$ 161,327.51	\$ 195,188.80
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 98,298.10	\$ 123,367.17	\$ 147,342.98	\$ 174,124.12	\$ 204,128.36	\$ 237,684.10

5.14.5 Flujo de caja

Tabla 37

Flujo de Efectivo

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$36,960.00	\$40,656.00	\$44,721.60	\$49,193.76	\$54,113.14
(-)Costos de ventas		\$ 2,500.00	\$ 2,545.71	\$ 2,592.25	\$ 2,639.65	\$ 2,687.91
Utilidad Bruta		\$34,460.00	\$38,110.29	\$42,129.35	\$46,554.11	\$51,425.23
		93%	94%	94%	95%	95%
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Administrativos		\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35
Gastos de Venta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35
UTILIDAD OPERACIONAL		\$30,223.55	\$34,241.11	\$38,196.28	\$42,556.00	\$47,360.88
(-)Gastos Financieros		\$(4,271.17)	\$(4,144.84)	\$(4,003.90)	\$(3,846.65)	\$(3,671.20)
utilidad antes de participación a trabajadores		\$25,952.38	\$30,096.27	\$34,192.38	\$38,709.35	\$43,689.68
Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$(3,892.86)	\$(4,514.44)	\$(5,128.86)	\$(5,806.40)
Pago Impuesto a la Renta e imp.		\$ -	\$(1,013.43)	\$(1,541.77)	\$(2,064.03)	\$(2,639.94)
(=) Utilidad de ejercicio		\$25,952.38	\$25,189.98	\$28,136.17	\$31,516.46	\$35,243.33
(+) Ajustes de Depreciación		\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25	\$ 375.25
(+) Ajustes por Amortización		\$ 430.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos Fijos	\$97,768.00					
Activos Intangibles	\$ -					
Capital de Trabajo	\$ 530.10					
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION	\$98,298.10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$39,319.24					
Amortización de Capital		(\$1,091.65)	(\$1,217.97)	(\$1,358.91)	(\$1,516.17)	(\$1,691.62)
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$(1,091.65)	\$(1,217.97)	\$(1,358.91)	\$(1,516.17)	\$(1,691.62)
(=) FLUJO NETO	\$58,978.86	\$25,665.98	\$24,347.26	\$27,152.50	\$30,375.55	\$33,926.97
FLUJO DEL PRESTAMO	\$(39,319.24)	\$31,028.80	\$29,710.07	\$32,515.32	\$35,738.36	\$39,289.78
FLUJO DEL PROYECTO	\$(98,298.10)	\$25,665.98	\$24,347.26	\$27,152.50	\$30,375.55	\$33,926.97
FLUJO ACUMULADO	\$(98,298.10)	\$(72,632.12)	\$(48,284.86)	\$(21,132.35)	\$ 9,243.19	\$43,170.16

5.14.6 Evaluación económica

Tabla 38

Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$440.00	\$ 484.00	\$ 532.40	\$ 585.64	\$ 644.20
(-) Costo Variable	\$ 15.00	\$ 15.45	\$ 15.91	\$ 16.39	\$ 16.88
(=) Contribución marginal	\$ 425.00	\$ 468.55	\$ 516.49	\$ 569.25	\$ 627.32
Costos fijos	\$9,747.62	\$ 9,785.59	\$ 9,813.87	\$ 9,830.91	\$ 9,834.99
P. DE EQUILIBRIO ANUAL UND	23	21	19	17	16
P. DE EQUIL. MENSUAL UND	2	2	2	1	1
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL\$	\$10,091.65	\$10,108.26	\$10,116.24	\$ 10,113.98	\$10,099.67
PUNTO DE EQUI. MENSUAL \$	\$840.97	\$ 842.35	\$ 843.02	\$ 842.83	\$ 841.64

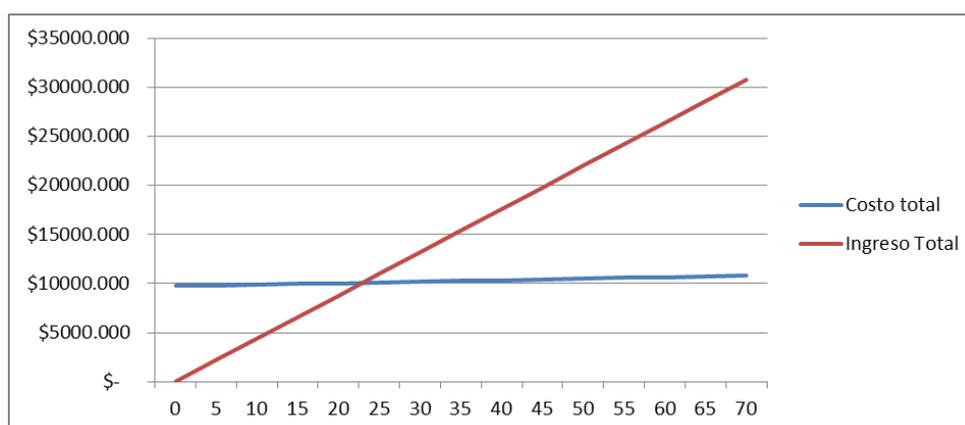


Figura 28. Gráfico de Punto de Equilibrio

Según la tabla 39 del presente estudio podemos identificar los siguientes datos:

- El precio del servicio de alquiler de los locales promedio será de \$ 440.00; esta valor se da entre el valor recaudado mensualmente y dividido para 7 que es el 100% de espacios físicos a alquilar.
- El precio de los costos fijos anuales del proyecto es de \$ 9,747.62
- El precio de los costos variables por local es de \$ 20.00
- El punto de equilibrio es de 2 alquileres locales mensuales y 23 anuales.

5.14.7 Evaluación financiera

Tabla 39

Tir y Van

TIR Y VAN	
TIR	12.74%
VAN	\$84,353.06

Según los cálculos realizados sobre el valor neto y la tasa interna de retorno para el proyecto de creación de Centro de negocios permite evidenciar que los beneficios son superiores a los costos. La TIR obtenida en este proyecto es de 12.74% y una VAN de \$ 84,353.06; por lo que significa que el proyecto es viable. Cabe recalcar que al ser un proyecto inmobiliario tendrá siempre un ingreso constante y como es de tipo comercial su plusvalía se incrementa anualmente, además que al ser una construcción nueva esta tendrá un mínimo de 60 años de vida útil y que con un constante mantenimiento pueden prolongar por más tiempo su vida útil.

5.14.8 Relación beneficio – costo

Tabla 40

Relación Costo - Beneficio

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	T.INGRESO
INGRESOS	\$ 36,960.00	\$ 40,656.00	\$ 44,721.60	\$ 49,193.76	\$ 54,113.14	
(-)Costos de ventas	\$ 2,500.00	\$ 2,545.71	\$ 2,592.25	\$ 2,639.65	\$ 2,687.91	
Utilidad Bruta	\$ 34,460.00	\$ 38,110.29	\$ 42,129.35	\$ 46,554.11	\$ 51,425.23	\$212,678.98
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Administrativos	\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35	
Gastos de Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 4,236.45	\$ 3,869.18	\$ 3,933.06	\$ 3,998.11	\$ 4,064.35	\$ 20,101.16

INVERSION INICIAL: \$ 98,298.10

RBC= \$212,678.98 / \$ 20,101.16 + (-\$98,298.10)= 1.79

5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

Tabla 41

Recuperación de la Inversión

FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$	\$	\$	\$	\$
		(1,091.65)	(1,217.97)	(1,358.91)	(1,516.17)	(1,691.62)
(=) FLUJO NETO	\$ 58,978.86	\$ 25,665.98	\$ 24,347.26	\$ 27,152.50	\$ 30,375.55	\$ 33,926.97
FLUJO DEL PRESTAMO	\$ (39,319.24)	\$ 31,028.80	\$ 29,710.07	\$ 32,515.32	\$ 35,738.36	\$ 39,289.78
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (98,298.10)	\$ 25,665.98	\$ 24,347.26	\$ 27,152.50	\$ 30,375.55	\$ 33,926.97
FLUJO ACUMULADO	\$ (98,298.10)	\$(72,632.12)	\$(48,284.86)	\$(21,132.35)	\$ 9,243.19	\$ 43,170.16

Periodo antes de ganancia	3
Valor absoluto	\$ 48,284.86
Flujo de caja siguiente	\$ 27,152.50
Periodo de Payback	4.78

De acuerdo a lo observado en la tabla 46, el proyecto de Centro de Negocios desde su quinto año tendrá la recuperación de la inversión por valor monetario pero aún se tendría la deuda en la Institución Financiera.

5.14.10 Análisis de sensibilidad

Tabla 42

Análisis de Sensibilidad

	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
	-5%		5%
PRECIO	\$ 418.00	\$ 440.00	\$ 484.00
COSTO VARIABLE		\$ 15.00	
COSTO FIJOS		\$ 1,240.00	
VAN	\$ 76,111.26	\$ 84,353.06	\$100,836.66
TIR	9.61%	12.74%	19%

En la tabla 43 podemos visualizar el análisis de sensibilidad, en el mismo podemos encontrar tres escenarios diferentes, según el escenario pesimista tenemos una TIR 9.61% y una VAN de \$ 76,111.26; en un escenario esperado tenemos una TIR de 13% y una VAN de \$ 7,369.28 y como escenario optimista tenemos una TIR de 19% y una VAN de \$ 100.836,66.

5.15 Importancia

La importancia de este proyecto radica en que otorgará locales y oficinas comerciales de excelente calidad y acabados para que sean utilizados para las necesidades de los múltiples emprendedores y microempresarios de la zona, ya que estos no cuentan con locales con los permisos necesarios y hace que los que estén en algún local estén en zozobra continua por problemas de posibles clausura de sus negocios. De igual manera al existir mayor movimiento comercial esto hace que exista la necesidad de contratar personal y así se aperturán plazas laborales.

5.16 Metas del proyecto

Todo proyecto debe de tener sus metas bien identificadas, motivo por el cual serán puestas a consideración:

- Alcanzar estándares de calidad en servicio de alquileres de locales y oficinas comerciales para que permita la expansión de otros centros de negocios en diversas partes de la ciudad y en el futuro en el todo el país.
- Otorgar locales con excelente infraestructura para la implementación de negocios de microempresarios y emprendedores de la zona.
- Espinoza Business Center busca posesionar su marca como Centros de Negocios, dándose a conocer como un excelente lugar para negocios de diferentes tipos que no posean instalaciones físicas propias

- Crear de manera directa e indirectamente fuentes de trabajos para las personas que vivan en los alrededores.

5.17 Finalidad de la propuesta

La Finalidad del proyecto es conocer si es viable la implementación de un Centro de Negocios en la Ciudadela Saucos V, el mismo que este va dirigido para los microempresarios de la zona. El inversor busca conocer en qué tiempo obtendrá el retorno de su capital, ya que por ser una inversión inmobiliaria se conoce que entre más pronto consiga el retorno es más beneficioso pues el tiempo de vida de estos proyectos es de mínimo cincuenta años. Además del beneficio del inversor la zona se ve beneficiada pues la plusvalía se eleva en general.

Conclusiones

Por lo desarrollado en el estudio financiero de la creación de un centro de negocios en la ciudadela Saucos V se ha verificado la viabilidad del proyecto, el mismo que ha demostrado que tanto su TIR y VAN son positivas y superiores a la tasa mínima permitida. En este capítulo se ha revisado cada uno de los costos y gastos de este proyecto los cuales han sido comparado con los ingresos del proyecto, de igual manera este proyecto ha sido proyectado a cinco años para poder identificar la viabilidad del mismo.

Es necesario indicar que por ser un proyecto inmobiliario comercial su valía es a largo plazo, puesto que la duración de una estructura de hormigón con todas las especificaciones de calidad tiene una vida útil de 50 años y que con mantenimientos y reforzamientos en la estructura tranquilamente llegará a unos 80 años, y todo este tiempo este proyecto seguirá aportando a su inversor y a sus siguientes generaciones.

Referencias

- Alegsa.com.ar. (2018). *Definición de factibilidad*. Obtenido de <http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>
- Andía Valencia, W. (21 de Diciembre de 2011). *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe*. Recuperado el 07 de Julio de 2019, de La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81622585009>
- Arias Odón, F. G. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica* (Sexta ed.). Caracas, República Bolivariana de Venezuela: Episteme. Recuperado el 20 de 12 de 2018, de <https://ebevidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Ban Ecuador. (2018). *Conceptos basicos*. Recuperado el 14 de febrero de 2019, de Banecuador.fin.ec: <https://www.banecuador.fin.ec/glosario-de-conceptos-basicos/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (14 de Mayo de 2015). *bbva.com*. Recuperado el 14 de 11 de 2018, de ¿Qué es el riesgo financiero? 5 consejos para evitarlo: <https://www.bbva.com/es/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>
- BID. (Septiembre de 2006). *Edad de los microempresarios*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2018, de <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf>

BID. (Septiembre de 2006). *Principales razones para iniciar una microempresa*.

Recuperado el 13 de Noviembre de 2018, de

<https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf>

Carrillo, S. (15 de Junio de 2019). *Grupoenroke.com*. Recuperado el 13 de 11 de

2018, de Que son Pymes: <http://www.grupoenroke.com/index.php/proyecto-pymes/46-que-son-las-%20pymes>

Carvajal, E., & Auerbach, P. (Septiembre de 2006). *Distribución geográfica de las*

microempresas urbanas y rurales. Recuperado el 12 de Noviembre de 2018, de Banco Interamericano de Desarrollo:

<https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf>

Celi, M. (2016). *Repositorio UCSG*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5505/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-245.pdf>

Club Planeta. (2018). *Club Planeta*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de

http://www.trabajo.com.mx/factibilidad_tecnica_economica_y_financiera.htm

Club Planeta. (2018). *Club Planeta*. Obtenido de

http://www.trabajo.com.mx/factibilidad_tecnica_economica_y_financiera.htm

ConceptoDefinicion.de. (2019). *Definición de Cronograma*. Recuperado el 19 de febrero de 2019, de ConceptoDefinicion.de:

<https://conceptoDefinicion.de/cronograma/>

Conceptos.com. (2018). *Definición de Microempresa*. Recuperado el 12 de 11 de 2018, de <https://deconceptos.com/general/microempresa>

Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Editoriales.

Del Rosario Cardozo, E. (13 de Junio de 2006). La conceptualización de microempresas, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala. *Copernico*. Recuperado el 12 de 11 de 2018, de

http://copernico.uneg.edu.ve/numeros/c06/c06_art03.pdf

Dordan, K. (junio de 2017). *Repositorio Pontifica Universidad Católica del Perú*.

Recuperado el 13 de febrero de 2019, de

http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9306/DORDAN_BARBOZA_PROYECTO_INMOBILIARIO_CENTRO_COMERCIAL_EN_EL_TERRENO_DEL_CUARTEL_SAN_MARTIN.pdf?sequence=1

Economipedia. (2018). *Economipedia.com*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de

<https://economipedia.com/definiciones/analisis-costebeneficio.html>

Ekos. (31 de Octubre de 2017). *Ekos*. Recuperado el 31 de Octubre de 2018, de

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9813>

Emprende Pyme. (2016). *Emprendepyme.net*. Recuperado el 12 de 11 de 2018, de

Riesgos financieros de una empresa: <https://www.emprendepyme.net/riesgos-financieros-de-una-empresa.html>

Emprende Pyme. (s.f.). *Emprendepyme.net*. Obtenido de
<https://www.emprendepyme.net/riesgos-financieros-de-una-empresa.html>

Espinoza, I. (s.f.). *Tipos de muestreo*. Recuperado el 15 de febrero de 2019, de
Unidad de investigación científica Facultad de Ciencias Médicas:
<http://www.bvs.hn/Honduras/Embarazo/Tipos.de.Muestreo.Marzo.2016.pdf>

Estudio de Factibilidad y proyectos. (27 de septiembre de 2010). *Estudio de Factibilidad y proyectos*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de
<http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>

Estudio Organizacional. (2014). *Estudio organizacional*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2018, de <https://estudio-organizacional.webnode.mx/>

Estudiosdemercado.org. (2017). *Definición de estudio de mercado*. Recuperado el 18 de febrero de 2019, de Estudiosdemercado.org:
https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

Fidas, G., & Arias. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica* (Sexta Edición ed.). Caracas - Venezuela: Editorial Episteme. Recuperado el 20 de 12 de 2018

Fisher, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia* (Cuarta ed.). México: McGraw-Hill. Recuperado el 12 de 11 de 2018, de
[file:///C:/Users/Ingrid%20Cevallos/Downloads/Libro_Mercadotecnia_Laura_Fischer_y_Jorg%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Ingrid%20Cevallos/Downloads/Libro_Mercadotecnia_Laura_Fischer_y_Jorg%20(1).pdf)

Fisher, L., & Espejo, J. (03 de Julio de 2019). *Mercadotecnia*. Obtenido de
<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

Flores, J. (s.f.). *Datos Estadísticos de la incidencia de las Microempresas en la población ecuatoriana*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2018, de Derecho Ecuador: <https://www.derechoecuador.com/microempresa>

Foros Ecuador. (09 de Mayo de 2013). *Requisitos para sacar el RUC*:. Recuperado el 11 de 11 de 2018, de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/254-requisitos-para-sacar-el-ruc>

GAD Municipal de Guayaquil. (2018). *Guía de Trámites Tasa de Habilitación*. Recuperado el 11 de 11 de 2018, de <http://www.guayaquil.gob.ec/gu%C3%ADa-de-tr%C3%A1mites-tasa-de-habilitaci%C3%B3n>

GAD Municipal de Guayaquil. (2018). *Locales*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2018, de <https://www.guayaquil.gob.ec/locales>

GAD Municipal de Guayaquil. (2018). *Tasa de Habilitación*. Recuperado el 11 de 11 de 2018, de <https://www.guayaquil.gob.ec/inicio-tasa-habilitacion>

Galán, J. S. (s.f.). *Economipedia*. Recuperado el 25 de 06 de 2019, de Estudio de Mercado: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>

Gencat.cat. (05 de marzo de 2014). *¿Qué es un establecimiento comercial?* Recuperado el 20 de febrero de 2019, de Gencat.cat: <https://web.gencat.cat/es/tramits/que-cal-fer-si/vull-obrir-un-establiment-comercial/que-es-un-establiment-comercial/>

Gestion. (2018). *Qué son los centros de negocios*. Recuperado el 31 de Octubre de 2018, de Gestion.org: <https://www.gestion.org/que-son-los-centros-de-negocios/>

Gómez Cáceres, D., & López Zaballos, J. M. (2002). *Riesgos financieros y operaciones internacionales*. Madrid: Esic. Recuperado el 12 de 11 de 2018

Gonzalez, J. (2018 de Julio de 2018). *El Comercio*. Recuperado el 6 de Noviembre de 2018, de <https://www.elcomercio.com/actualidad/guayaquil-fundacion-ecuador-comercio-negocios.html>

Grados, J., & Sánchez, E. (1997). *Definición de la entrevista*. Obtenido de La entrevista en las organizaciones.

Heredia, J., & Lavayen, V. (2013).

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/153/3/Estudio%20de%20factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20un%20centro%20artesanal%20en%20el%20cant%C3%B3n%20Milagro.pdf>. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de Repositorio UNEMI:

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/153/3/Estudio%20de%20factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20un%20centro%20artesanal%20en%20el%20cant%C3%B3n%20Milagro.pdf>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México: Mc Graw Hill Education. Recuperado el 12 de 01 de 2019, de https://periodicooficial.jalisco.gob.mx/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf

La Hora. (03 de Julio de 2005). *El boom de los centros comerciales*. Recuperado el 08 de NOVIEMBRE de 2018, de La Hora lo que necesitas saber: <https://lahora.com.ec/noticia/1000338661/el-boom-de-los-centros-comerciales>

Ley de Inquilinato. (2000). Recuperado el 11 de febrero de 2018, de

<https://www.registrocivil.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/este-es-10-LEY-DE-INQUILINATO-Leyes-conexas.pdf>

Mascareñas, J. (13 de febrero de 2019). *Riesgo Económico*. Obtenido de

Euroresidentes.com:

https://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/diccionario_de_empresa/finanzas/r/riesgo-economico.htm

Ministerio de Trabajo. (s.f.). Recuperado el 08 de Agosto de 2019, de Contrato a

Plazo Fijo: http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/CONTRATO_A_PLAZO_FIJO.pdf

Ministerio de Trabajo. (s.f.). Recuperado el 05 de Agosto de 2019, de Contrato de

Plazo Fijo: http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/CONTRATO_A_PLAZO_FIJO.pdf

MiPymes. (2006). *¿Qué es un microempresario?* Recuperado el 12 de febrero de 2018,

de <http://www.mipymes.cl/que-es-un-microempresario/>

Muñoz, V., & Donny, S. (2006). *Repositorio ESPOL*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3748/1/6275.pdf>

Nuño, P. (14 de Junio de 2017). *Emprendepyme.net*. Recuperado el 12 de febrero de

2019, de Riesgos financieros de una empresa:

<https://www.emprendepyme.net/riesgos-financieros-de-una-empresa.html>

Ochoa, C. (18 de mayo de 2015). *Muestreo probabilístico: muestreo por*

conglomerados. Recuperado el 15 de febrero de 2019, de Netquest.com:

<https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-probabilistico-muestreo-conglomerados>

Ortiz Gonzalez, J. (21 de Julio de 2014). *Finanzas & Proyectos*. Recuperado el 15 de 11 de 2018, de Riesgo Financiero: <https://finanzasyproyectos.net/riesgo-financiero/>

Orwell, M. (01 de febrero de 2018). *Historia del Centro Comercial*. Recuperado el 3 de 11 de 2018, de Cuida tu dinero: <https://www.cuidatudinero.com/13125307/historia-del-centro-comercial>

Prezi. (29 de mayo de 2014). *Investigacion de campo o diseño de campo*. Recuperado el 14 de febrero de 2019, de Prezi.com: <https://prezi.com/cyzeo5n5tb9j/investigacion-de-campo-o-diseno-de-campo/>

Prezi.com. (12 de febrero de 2014). *Estudio Legal*. Recuperado el 13 de febrero de 2019, de Prezi.com: <https://prezi.com/ekzjid8etmig/estudio-legal-de-proyectos/>

Promonegocios.net. (2018). *Definición de encuesta*. (i. Thompson, Editor) Recuperado el 15 de febrero de 2019, de Promonegocios.net: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>

Pyme, E. (2016). *EmprendePyme.net*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de <https://www.emprendepyme.net/riesgos-financieros-de-una-empresa.html>

Questionpro.com. (2019). *¿Qué es una encuesta?* Recuperado el 15 de febrero de 2019, de Questionpro.com: <https://www.questionpro.com/es/encuesta.html>

Ramirez, J. (2018). *Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Características y Diferencias*. Recuperado el 15 de febrero de 2019, de www.lidefer.com: <https://www.lifeder.com/investigacion-cualitativa-cuantitativa/>

- Registro Civil del Ecuador*. (22 de Mayo de 2015). Recuperado el 10 de Agosto de 2019, de Ley de Inquilinato: https://www.registrocivil.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/05/Ley_de_Inquilinato.pdf
- Rey, L. A. (30 de noviembre de 2017). Revista Digital INASEM. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/riesgo-financiero/>
- Romero, W. (2015). *Repositorio Universidad Guayaquil*. Recuperado el 13 de febrero de 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8457/1/TESIS.pdf>
- Rondón, C. (07 de 08 de 2016). *Mindmeister*. Recuperado el 13 de 11 de 2018, de Factibilidad de proyectos: <https://www.mindmeister.com/es/737658001/factibilidad-de-proyectos>
- Santos, T. (noviembre de 2008). "*Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio*" en *Contribuciones a la Economía*. Recuperado el 13 de febrero de 2019, de Eumed.ent: <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *Fundamentos de Marketing*. Mexico D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *Fundamentos del Marketing*. Mexico D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A.
- Taboada, J. (11 de Abril de 2014). *Los estudios socioeconómicos y su importancia en los proyectos urbanísticos*. Recuperado el 18 de febrero de 2019, de Tysmagazine.com: <http://www.tysmagazine.com/los-estudios-socioeconomicos-y-su-importancia-en-los-proyectos-urbanisticos/>

Thompson, I. (Mayo de 2006). *Promonegocios*. Recuperado el 03 de Julio de 2019, de <https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

Thompson, I. (2018). *PromonegocioS.net*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2018, de El Estudio de Mercado: <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

Universidad de Alcalá. (02 de Julio de 2018). *Master en Finanzas Universidad de Alcalá*. Recuperado el 12 de febrero de 2019, de Qué es el riesgo financiero y cómo se gestiona: <https://www.masters-finanzas.com/riesgo-financiero/>

Universidad de Alcalá. (2019). *Universidad de Alcalá - Máster en Finanzas*. Obtenido de <https://www.masters-finanzas.com/riesgo-financiero/>

Valda, J. (2019). *Análisis F.O.D.A.* Recuperado el 15 de febrero de 2019, de Grandespymes.com: <https://www.grandespymes.com.ar/2012/10/11/analisis-f-o-d-a/>

Velasquez Vasquez, G. (19 de Septiembre de 2015). *Marketing Puro*. Recuperado el 14 de Julio de 2019, de ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION - PLAZA - EN LA MEZCLA DE MERCADEO: <https://puromarketing-germanvelasquez.blogspot.com/2015/09/estrategias-de-distribucion-plaza-en-la.html>

Apéndices

Apéndice A Encuesta a microempresarios



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO PARA CONOCER LA SATISFACCIÓN DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE NEGOCIOS DIRIGIDOS PARA LOS MICRO EMPRESARIOS DE LA CIUDADELA SAUCES V

Estimado participante, contamos con vuestra valiosa colaboración respondiendo con total honestidad el presente cuestionario. Se agradece de antemano su colaboración y se solicita contestar todas las preguntas.

El objetivo de la encuesta, es el de realizar un estudio de mercado contando con la participación de los micro empresarios de Saucés V y sus alrededores para medir la satisfacción de la creación de un centro de negocios.

Instrucciones: Lea cuidadosamente las preguntas y marque con una (x) la opción que crea conveniente:

1. Como micro empresario de la zona, ¿podría indicarnos en que ciudadela tiene ubicado su negocio?
 - a) Saucés V _____
 - b) Saucés IV _____
 - c) Saucés III _____
 - d) Guayacanes _____

2. ¿Seleccione al grupo de edad al que pertenezca?
- a) 18 – 25 _____
 - b) 26 – 35 _____
 - c) 36 – 45 _____
 - d) 46 – 55 _____
 - e) 56 en adelante _____
3. ¿Podría indicarnos a qué tipo de ramo, negocio o actividad comercial se dedica?
- a) Salud “Consultorio médicos, dentales y farmacéuticas” _____
 - b) Comida “restaurante y comidas rápidas” _____
 - c) Belleza “Gabinete, barberías, Spa, etc.” _____
 - d) Construcción “Ferreterías” _____
 - e) Tecnología “Cybers, venta y mantenimiento de celulares” _____
 - f) Tienda o almacenes de Ventas “Bazares, tiendas, etc.” _____
 - g) Mascotas “Veterinarias, pet shop, peluquerías caninas” _____
4. ¿Considera usted que los microempresarios de Sauces V, cuentan con los apropiados locales y oficinas comerciales para la realización de sus emprendimientos?
- a) Si _____
 - b) No _____
 - c) Talvez _____
5. Usted como micro empresario, ¿ha tenido problemas con el trámite de permiso de funcionamiento de su negocio o emprendimiento debido al local comercial donde está ubicado?
- a) Si _____
 - b) No _____

6. Para usted, ¿es necesario la creación de un centro de negocios para la Ciudadela Sauces V?
- c) Si _____
 - d) No _____
 - e) Talvez _____
7. Con la creación de un centro de negocios en la Ciudadela Sauces V, ¿cree usted que se reactivaran nuevos emprendimientos?
- a) Si _____
 - b) No _____
 - c) Talvez _____
8. Usted cree que la realización del centro de negocios en la Ciudadela Sauces V, ¿se crearán nuevas plazas de trabajo para los habitantes de Sauces V y alrededores?
- a) Si _____
 - b) No _____
 - c) Talvez _____
9. Cree usted que mientras se esté realizando los trabajos de construcción del centro de negocios, ¿existirá algún tipo de impacto ambiental negativo para los habitantes de sauces V?
- a) Exceso de polvo en la zona _____
 - b) Mayor crecimiento de ruido en la zona _____
 - c) Restricción de accesos peatonales _____
 - d) Ninguna de las anteriores _____

10. ¿Las creaciones de proyectos inmobiliarios de carácter comercial son beneficiosas para los emprendedores y microempresarios?

a) Si _____

b) No _____

c) Talvez _____

Muchas gracias por su colaboración.

Denny Alcides Espinoza Bermeo

C.I.: 0912096302

Apéndice B Entrevista al inversionista del proyecto



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

ENTREVISTA

Lugar: Guayaquil Fecha: 16 de febrero de 2019
Hora Inicio: 10:00 AM Hora Término: 10:30 AM
Entrevistado: Ing. Alcides Espinoza Enríquez
Entrevistador: Tlgo. Denny Espinoza Bermeo
Objetivo: Entrevista al Inversionista del proyecto inmobiliario de creación de Centro de Negocios para micro empresarios residentes en la Ciudadela Sauces V, del Cantón Guayaquil

FORMULARIO

1. ¿Que lo llevo a usted el querer realizar un proyecto de centro de negocios?

2. Considera usted, ¿qué es viable económicamente y la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios dirigido para los micro empresarios de la ciudadela Sauces V?

3. ¿Por qué ha ubicado usted su proyecto en la Ciudadela Sauces V?

4. ¿Cuál es el capital necesario para la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios para micro empresarios de la ciudadela Sauces V?

5. ¿En qué tiempo considera que se recuperará la inversión de la creación de un centro de negocios dirigido para los microempresarios de la ciudadela Sauces V?

6. Usted cree, que con la creación del proyecto inmobiliario Centro de Negocios dirigido para los micros empresarios de la ciudadela Sauces V, ¿se crearán nuevas plazas de empleos para los habitantes de la ciudadela Sauces V?

7. Luego de que usted realice este proyecto de centro de negocios, ¿cree que otros inversionistas también realizaran este tipo de inversiones?

Apéndice C Análisis FODA

Foda

Foda	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Cumple con normativas técnicas• Locales y Oficinas comerciales• Posee uso de suelo comercial lo que permite la fácil obtención de permisos de funcionamiento	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo urbanísticos de la zona• Excelente ubicación comercial• Creación de plazas de empleos de forma directa como indirecta
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Alto costo de alquiler• Locales en alquiler en los alrededores pero sin uso de suelo comercial• Alto costo de inversión	<ul style="list-style-type: none">• Inseguridad y delincuencia• Alzas de impuestos municipales para los locales comerciales• Impacto ambiental en la ejecución del proyecto

Para el análisis del FODA del proyecto de Creación de Centro de Negocios para micro empresarios de Sauces V, se utilizará una tabla referencial de valores en donde se le otorgará una calificación a cada causa o razón expuesta: 3 puntos a la razón más importante expuesta, 2 puntos a la razón media y 1 punto a la razón menos importante de las expuestas. A continuación, se detalla gráficamente la tabla:

Calificación Foda

CALIFICACIÓN	#
ALTA	3
MEDIA	2
BAJA	1

Análisis FO (Fuerzas y Oportunidades)

Análisis FO (Fuerzas y Oportunidades)

		OPORTUNIDAD				
FORTALEZAS		Desarrollo urbanístico de la zona	Excelente ubicación comercial	Creación de nuevas plazas de empleos	TOTAL DE OPORTUNIDADES	
		Cumple con normativas técnicas de construcción	2	3	3	8
		Locales y oficinas comerciales amplios	2	3	1	6
		Posee uso de suelo lo que facilita obtención de permisos de funcionamiento	2	3	2	7
		TOTAL DE FORTALEZAS	5	9	6	

Según el Análisis FO (Fuerzas y Oportunidades) o también llamado de aprovechabilidad los siguientes son los resultados obtenidos:

Fortalezas del proyecto

Alta: El cumplimiento de las normas de construcción

Media: Uso de suelo, lo que facilita la obtención de permisos de funcionamiento del negocio.

Baja: Locales y oficinas amplias con buenos acabados

Oportunidades del proyecto

Alto: Excelente ubicación comercial del proyecto

Medio: Creación de plazas de empleo para los habitantes de la zona

Bajo: Desarrollo urbanístico de la zona

Análisis de DA (Debilidades y amenazas)

Análisis DA (Debilidades y Amenazas)

		AMENAZAS			
DEBILIDADES		Impacto ambiental en la ejecución del proyecto	Inseguridad y delincuencia	Alza en los impuestos para locales comerciales	TOTAL DE AMENAZAS
	Alto costo de inversión	1	3	2	6
Alto costo de alquiler	2	2	3	7	
Negocios similares a los alrededores	2	2	1	5	
TOTAL DE DEBILIDADES		5	7	6	

Según el Análisis DA (Debilidades y Amenazas) o también llamado de aprovechabilidad los siguientes son los resultados obtenidos:

Debilidades del proyecto

- Alta: El alto costo del alquiler
- Media: Alto costo de la inversión
- Baja: Negocios similares en los alrededores

Amenazas del proyecto

- Alto: Inseguridad y delincuencia
- Medio: Alza de impuestos para los locales comerciales
- Bajo: Impacto ambiental mientras se esté construyendo el proyecto.

Apéndice D Contrato de trabajo

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte EBC – Espinoza Business Center, representada por su representante legal, Alcides Espinoza; en calidad de EMPLEADOR, por otra parte el señor Juan Piguave con cedula de identidad No. 1324352602, en calidad de TRABAJADOR. Las dos partes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de Guayaquil, capaces para contratar, quienes voluntariamente conviene en celebrar un contrato de trabajo a “PLAZO FIJO” con sujeción a las siguientes clausulas:

Primera: Objeto del Contrato:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de actividades necesita contratar los servicios de Administrador del Centro de Negocios, una vez revisados los antecedentes del Sr. Juan Piguave, este declara ser acto para ejercer el puesto y ha presentado documentación que lo avala, por lo que el EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente contrato de trabajo.

Segunda: Jornada laboral:

El trabajador se obliga y acepta a laborar en el horario de las 08:00 a 12:00 en las instalaciones de EBC – Espinoza Business Center, realizando las gestiones de Misceláneo y responsable de las gestiones a realizarse en el Centro de Negocios Espinoza Business Center desde el lunes hasta el viernes con jornada media de 08:00 a 12:00, teniendo dos día de descanso.

Tercera: Remuneración:

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR por la prestación de sus servicios la remuneración de USD \$ 200,00 (Doscientos con 00/100) dólares americanos y se le reconocerá las obligaciones sociales y demás beneficios establecidos en la legislación del Ecuador

Cuarta: Duración del Contrato:

El presente contrato tendrá la duración de 365 días (1 año), teniendo un plazo de prueba de 90 días conforme lo indica la ley en el Art. 15 del Código de trabajo. Es necesario indicar que este contrato podrá terminar por los causales indicados en el Art. 169 del Código de Trabajo.

QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO.-

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en Sauces V, Mz. 223, V. 17, en la ciudad de Guayaquil, provincia de Guayas, para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SEXTA.- Obligaciones de los TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas

en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

SEPTIMA.- LEGISLACIÓN APLICABLE

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

NOVENA.- SUSCRIPCIÓN.-

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firma este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de Guayaquil, el día 08 del mes de agosto del año 2019.

Firmas

Ing. Alcides Espinoza E.

EL EMPLEADOR

(Ministerio de Trabajo, pág. 1) Recuperado de [http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/CONTRATO A PLAZO FIJO.pdf](http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/CONTRATO_A_PLAZO_FIJO.pdf)

Sr. Juan Piguave

EL TRABAJADOR (a)

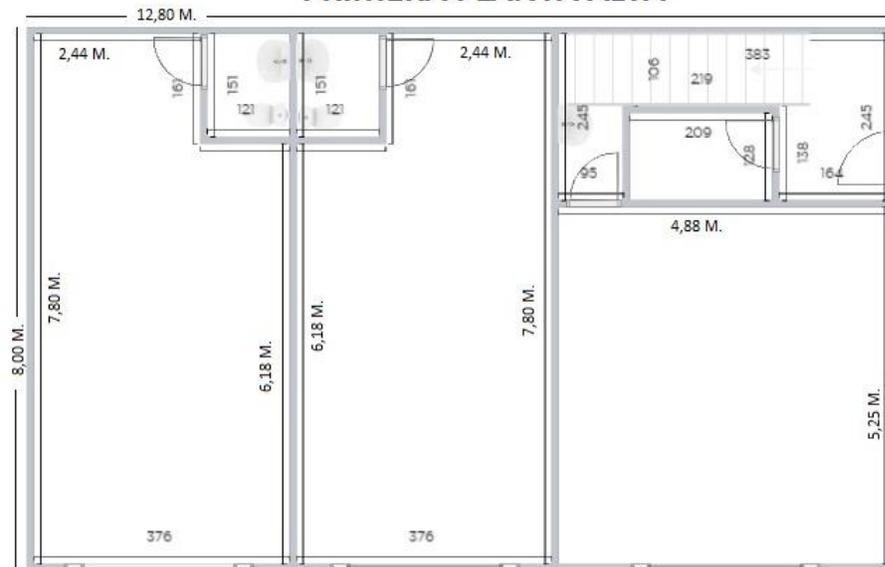
Apéndice E Planos del Centro de Negocios

PLANTA BAJA



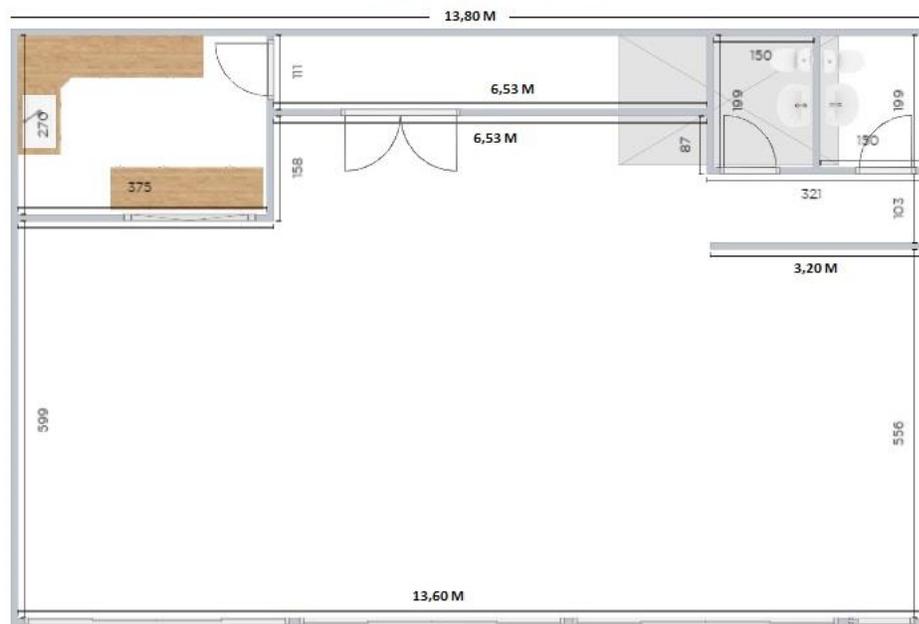
Plano de la Planta Baja

PRIMERA PLANTA ALTA



Plano de Primera Planta Alta

Segunda PLanta Alta



Plano de la Segunda Planta Alta