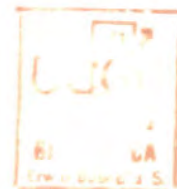


**UNIVERSIDAD CASA GRANDE**



**Facultad de Administración y Ciencias Políticas**



**Facultad de  
Administración y  
Ciencias Políticas**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD  
DE UN PROYECTO  
INMOBILIARIO  
REUTILIZANDO  
CONTENEDORES  
DESECHADOS PARA LA  
ADECUACIÓN DE  
VIVIENDAS: INVESTIGACIÓN  
DE MERCADO”**

**Elaborado por:**

**ANDREA FERNANDA MORENO CÓRDOVA**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de:  
Ingeniero en Administración y Marketing Estratégico**

**Tutor de la tesis:**

**Ing. Suleen Díaz Christiansen**

**Guayaquil – Ecuador**

**2011**

## RESUMEN EJECUTIVO

Se realizó la investigación de mercado con el objetivo de conocer la aceptación de utilizar contenedores como materia prima para edificar la casa, la cual dentro de la muestra tuvo un resultado del 75%.

Durante la investigación se conocieron varias razones por las cuales el sector de la construcción ha crecido, algunas son: el crecimiento de la población, el uso de materiales más económicos para la construcción de casas a menor precio, la tendencia de las urbanizaciones en zonas con mayor plusvalía, entre las cuales destaca la Vía Samborondón con mayor crecimiento de población y de urbanizaciones, otras son Vía Daule, Vía a la Costa, Vía Duran-Tambo.

Además, se conoció que las familias del estrato socio-económico medio es uno de los segmentos más atractivos para los proyectos inmobiliarios ya que con las facilidades de créditos, los ingresos totales y el interés por adquirir una vivienda en una urbanización se convierten en principales clientes para adquirir la misma.

Todos estos factores dan como resultado que existe un mercado meta interesado en comprar una casa-contenedor dentro de una urbanización que brinda seguridad, tranquilidad y áreas verdes, principales características que buscan el segmento medio al momento de escogerlas. Por lo tanto, se recomienda realizar un plan de marketing, un plan de operación y uno financiero por el cual se conocerá la rentabilidad del proyecto.

## **AGRADECIMIENTOS**

Mi agradecimiento está dirigido a mis padres por el apoyo incondicional durante toda la carrera ya que sin ellos hubiera sido imposible que el día de hoy esté graduándome:

También a mi esposo por el apoyo durante mi tesis y la paciencia de soportar mi frustración en ciertas etapas en que no encontraba el camino para terminarla

## **DEDICATORIAS**

Mi dedicatoria es a Dios por darme la bendición de estudiar y sabiduría para tomar las decisiones correctas y a mi hijo que es el impulso diario a superarme y ser una mejor persona para él. a pesar de las horas perdidas por estar haciendo el proyecto el resultado será invertido en su futuro

## ÍNDICE

CAPÍTULO 1	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. ANTECEDENTES	2
1.2. JUSTIFICACIÓN	12
1.3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO	12
1.4. OBJETIVOS	13
1.4.1. GENERAL	13
1.4.2. ESPECÍFICO	13
1.5. PRESENTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA	13
1.5.1. LA EMPRESA	13
1.5.2. TIPO DE EMPRESA	14
1.5.3. ACCIONISTAS	14
1.5.4. LA ADMINISTRACIÓN	15
1.5.5. ORGANIGRAMA	16
1.5.6. PLAN ESTRATÉGICO	17
1.5.6.1. MISION	17
1.5.6.2. VISION	17
1.5.6.3. VALORES	17
1.5.6.4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA	18
1.6. ESTRUCTURA LEGAL	18
1.6.1. CREACIÓN DE LA EMPRESA	18

1.6.2. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	19
CAPÍTULO 2	
2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO	21
2.1. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	21
2.2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	22
2.3. ANÁLISIS DE MACROAMBIENTE	24
2.3.1. ANÁLISIS PEST	25
2.3.2. ANALISIS DE PORTER	29
2.4 OFERTA	32
2.4.1. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	32
2.4.1.1. OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	33
2.4.2. MAPA DE LA COMPETENCIA	33
2.5. DEMANDA	35
2.5.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	35
2.5.1.1. OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE LA DEMANDA	36
2.5.2. ESTUDIO CUANTITATIVO DE LA DEMANDA	36
2.5.2.1. ENCUESTAS	36
2.5.2.1.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA	36
2.5.2.1.2. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA	38
2.5.3. ESTUDIO CUALITATIVO	48

2.5.3.1.	GRUPO FOCAL	48
2.5.3.1.1.	TAMAÑO DE LA MUESTRA	49
2.5.3.1.2.	PAUTAS PARA CONDUCIR EL GRUPO FOCAL	49
2.5.3.1.3.	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL GRUPO FOCAL	50
2.5.3.2.	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD	53
2.5.3.2.1.	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA	53
2.6	SEGMENTACIÓN	55
2.7	MERCADO META	56
3	CONCLUSIONES	57
4	RECOMENDACIONES	59
5	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
	ANEXOS	

## CAPITULO I

### 1. INTRODUCCIÓN

La utilización de contenedores como viviendas es un nuevo concepto en Ecuador, por lo tanto es necesario realizar una investigación de mercado en la cual se determine el nivel de aceptación, qué segmento estaría interesado y con qué características se podría implementar este proyecto en el Guayas.

A través de la investigación utilizarán herramientas con las que se podrá conocer el sector de la construcción, análisis Porter, Pest, además se aplicarán dos métodos: cualitativo y cuantitativo. Dentro del primero se aplicarán tácticas como el grupo focal y entrevistas. En el segundo, se realizarán encuestas a un segmento definido para conocer su percepción sobre el proyecto.

Luego de la investigación se podrá definir el segmento de mercado, su perfil, características, cantidad demandada y establecer un mercado meta,

Finalmente se podrá definir la competencia directa e indirecta del proyecto que podrá servir para poder desarrollar planes estratégicos de marketing, operaciones y financiero.

## 1.1. ANTECEDENTES

El sector de la construcción ha crecido en los últimos cinco años a una tasa promedio de 8.74% anual, según estadísticas del Banco Central del Ecuador:

TABLA# 1: Representación de la construcción frente al PIB Total de Ecuador

AÑO	PIB TOTAL	REPRESENTACIÓN EN % DE LA CONST. EN EL PIB TOTAL
2005	\$ 20.965.934,00	8,60%
2006	\$ 21.962.131,00	8,50%
2007	\$ 22.409.653,00	8,50%
2008	\$ 24.032.489,00	8,80%
2009	\$ 24.119.455,00	9,30%
PROMEDIO		8,74%

**Elaborado por:** La autora

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Uno de los sectores con mayor crecimiento urbanístico por sus amplias zonas de expansión ha sido la Vía a Samborondón<sup>1</sup>, la cual en los últimos diez años ha asentado aproximadamente 120 urbanizaciones<sup>2</sup> a lo largo de las dos partes que la conforman. La primera parte viene desde La Puntilla hasta el km 12 y pertenece al cantón Samborondón, la cual en su mayoría tiene urbanizaciones dirigidas al estrato social medio-alto y alto, tanto por la ubicación del

<sup>1</sup>[http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com\\_zoo&task=item&item\\_id=20102&Itemid=14](http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=20102&Itemid=14)

<sup>2</sup>[http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com\\_zoo&task=item&item\\_id=20102&Itemid=14](http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=20102&Itemid=14)



terreno como el precio de las viviendas. Mientras que la segunda parte avanza hasta la parroquia La Aurora, la cual pertenece al cantón Daule la cual tiene ofertas de vivienda dirigidas al sector medio con proyectos inmobiliarios masivos.

Liliana Guerrero, directora del departamento de Control de Construcciones de Samborondón, mencionó durante una entrevista que "en el 2010 se entregaron 900 permisos de construcción, un 30% más en comparación con 2009, cuando terminaron con 600. Mientras que este año vamos sobre los 700 y aún nos faltan dos meses para terminar el 2011"<sup>3</sup>

El desarrollo inmobiliario a más de impulsar la oferta de viviendas también desarrolla la construcción de centros de entretenimiento y locales comerciales es por esto que se han establecido nuevos centros comerciales en zonas donde hay una alta concentración de urbanizaciones como lo han sido las "Piazzas" ubicadas en zonas estratégicas como el Km. 1 Vía Samborondón, en el Km 12.5 junto a la urbanización Villaclub y actualmente se está construyendo una junto a la Urbanización La Joya.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>[http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com\\_zoo&task=item&item\\_id=20102&Itemid=14](http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=20102&Itemid=14)

<sup>4</sup><http://www.burodeanalis.com/2010/05/17/la-via-a-samborondon-sigue-siendo-el-polo-de-desarrollo/>

Existen varios proyectos urbanísticos en desarrollo dirigidas al sector socio-económico medio, alguna de éstas son Sambocity, El Condado de Vicolinci, La Joya, Milán, Málaga, Castilla, entre otras, las cuales están ubicadas en el km 12 en adelante.”<sup>5</sup>

A pesar del desarrollo inmobiliario que ya existe, según la directora del departamento de Control de Construcciones de Samborondón, “aún falta por desarrollarse más del 40% del perímetro urbano, que en su gran mayoría está destinado a ser área residencial.”<sup>6</sup>

El nivel socio-económico medio es uno de los segmentos que tiene mayor demanda<sup>7</sup> y también es uno de los segmentos que menos atención ha tenido con respecto a vivienda, ya que la oferta entregaba casas de \$80.000 para clase media-alta y alta o desde \$15.000 hasta \$35.000 para la clase baja. A partir del crecimiento de la demanda por obtener una casa propia es que el sector inmobiliario comenzó a construir casas dirigidas a este segmento.

De acuerdo al Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, “un cuarto de millón de viviendas se requiere construir en Guayas para aliviar el déficit habitacional”<sup>8</sup>. Según el análisis realizado por el

---

<sup>5</sup>[http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com\\_zoo&task=item&item\\_id=20102&Itemid=14](http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=20102&Itemid=14)

<sup>6</sup>[http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com\\_zoo&task=item&item\\_id=20102&Itemid=14](http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=20102&Itemid=14)

<sup>7</sup> Gridcon Consultores “Datos de demanda Inmobiliaria” – 2003.

[http://www.gridcon.com/investigaciones/ver\\_articulo.php?id=7](http://www.gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=7)

<sup>8</sup> <http://www.eluniverso.com/2009/10/05/1/1445/crece-deficit-vivienda.html>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), cada año se forman 50.000 nuevos hogares, los cuales no están incluidos en el déficit habitacional que ya existe. Estos nuevos hogares demandarían 50.000 casas adicionales.<sup>9</sup>

Para conocer quienes realmente demandan una casa, se los define como la Demanda Potencial Calificada (DPC), los cuales tienen las siguientes características: capacidad económica para cubrir la cuota inicial y la cuota mensual de la vivienda; capacidad legal y laboral para acceder a la oferta de la vivienda y el interés en adquirir una vivienda en los próximos tres años.<sup>10</sup>

De acuerdo a un estudio realizado por Gridcon, Inteligencia Inmobiliaria, en el 2007, la DPC para el 2010 en la ciudad de Guayaquil sería de 47.300 Hogares, de los cuales el 21,26% que representa 10.055 hogares de la demanda se concentra en el nivel socioeconómico medio.<sup>11</sup> Por lo cual, es la demanda que está buscando adquirir una casa cumpliendo los requisitos.

A partir del incremento de construcciones y proyectos inmobiliarios, las plazas de trabajo incrementan y por consecuencia, la economía

---

<sup>9</sup> [http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136](http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136)

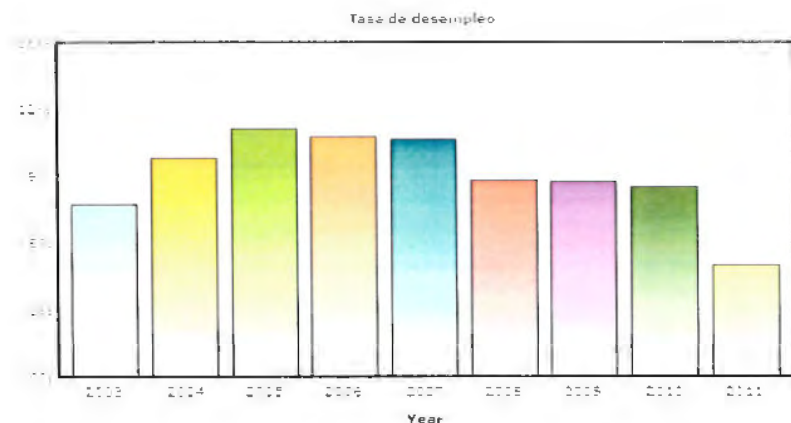
<sup>10</sup> Gridcon Consultores "Datos de demanda Inmobiliaria" – 2003.  
[http://www.gridcon.com/investigaciones/ver\\_articulo.php?id=7](http://www.gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=7)

<sup>11</sup> Gridcon Consultores "Datos de demanda Inmobiliaria" – 2003.  
[http://www.gridcon.com/investigaciones/ver\\_articulo.php?id=7](http://www.gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=7)

y capacidad adquisitiva. Según la ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, indicó que “en el último trimestre del 2009 se registró una recuperación del empleo gracias a la recuperación de algunos sectores como el de la construcción y de los bienes raíces, en donde se generaron más de 7.000 y 11.000 nuevas fuentes de empleo, respectivamente.”<sup>12</sup> Además con los nuevos proyectos que se presentarían para el año 2010, según Hermel Flores, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito indicó “que estos proyectos permitirán la creación de 60 mil plazas de trabajo directas a nivel nacional.”<sup>13</sup>

Se puede visualizar esta recuperación en el siguiente cuadro:

Gráfico #1: Tasa de desempleo en Ecuador



Fuente: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

<sup>12</sup> <http://www.eluniverso.com/2010/01/20/1/1356/sector-construccion-optimista-panorama.html>

<sup>13</sup> <http://www.eluniverso.com/2010/01/20/1/1356/sector-construccion-optimista-panorama.html>

La empresa Consult Marketing Solutions de Santiago Cuesta realizó una encuesta en diciembre del 2010, a 30.140 hogares en las 24 provincias del país, en la cual se distribuye porcentualmente el nivel de ingresos en familias, continuación se muestra en la siguiente tabla:

Tabla #2: Distribución de ingresos de acuerdo al nivel socio-económico

% de Distribución de Ingresos en hogares encuestados	Ingresos en dólares
3%	\$3000- en adelante
17%	\$1.001 – \$2.999
80%	Menos de \$1.000

Fuente: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/inseguridad-y-el-desempleo-principal-preocupacion-de-los-ecuatorianos-450000.html>

Elaborado por: la autora

El 17% de la población representa al estrato social medio, el cual percibe aproximadamente entre \$1.001 a \$2.999. En relación a la canasta básica familiar que es de \$567.41<sup>14</sup> los ingresos superan

<sup>14</sup> [http://finanzas.gob.ec/portal/page?\\_pageid=1965,1&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://finanzas.gob.ec/portal/page?_pageid=1965,1&_dad=portal&_schema=PORTAL)

este valor dando como resultado mayor capacidad adquisitiva para adquirir otros gastos.

Otro factor que ha contribuido al interés de obtener una casa propia es que hay una mayor apertura por parte de las instituciones financieras a dar financiamientos para viviendas. De acuerdo a información dada por la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, "las principales entidades financieras que compiten en este ramo planean un incremento en sus desembolsos para hipotecas que, en algunos casos será mayor del 10% al 35% frente a lo que colocó en el 2010."<sup>15</sup> Las principales entidades financieras comparten el monto que destinaron para el 2010 en créditos hipotecarios: Banco del Pichincha \$721 millones; Mutualista Pichincha \$85 millones y Banco Guayaquil \$133.4 millones. Los representantes de cada entidad financiera estiman que para el 2011 éste incrementará al 18%; 18% y 35% respectivamente.<sup>16</sup> El esquema que manejan es que el cliente pague el 30% que representaría la entrada y el banco financia el resto que corresponde al 70% de la vivienda a un plazo de 15 años<sup>17</sup>. A partir de la creación del BIESS, Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, y del anuncio que desde Enero del 2011 los

---

<sup>15</sup> <http://www.eluniverso.com/2011/02/16/1/1356/banca-destina-mayores-recursos-hipotecarios.html>

<sup>16</sup> <http://blog.asiess.org.ec/index.php/noticias/la-banca-privada-estima-que-el-mercado-de-creditos-hipotecarios-continuara-dinamico-debido-al-surgimiento-arrancan-los-prestamos-productivos/>

<sup>17</sup> <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=372>

afiliados podrán acceder a préstamos hipotecarios, se han otorgado 1.200 millones de dólares en créditos hipotecarios; se estima que benefician a 32.000 familias sin casa propia, de las cuales el 91% han comprado su primera casa.<sup>18</sup> Los créditos hipotecarios pueden ascender hasta \$100.000 y están sujetos a requisitos que debe cumplir el afiliado.<sup>19</sup> En este caso, se maneja otro esquema en el cual el cliente paga el 10% que sería la entrada y el BIESS financia el 90% a un plazo de 25 años.

Por otro lado, *“es cada vez más frecuente la reutilización de contenedores como, por ejemplo, para la construcción de edificios para varios usos como puede ser, bodegas, oficinas temporales, para campamentos de obras en construcción en locales de difícil acceso, centros de capacitación, etc.”*<sup>20</sup> En Latinoamérica, países como Chile, Uruguay y Argentina han realizado proyectos inmobiliarios para estudiantes conformados por contenedores haciendo edificios. Así también como casas de campo o de playa hechas de contenedores. La idea de utilizar contenedores se dio en Europa desde hace 10 años aproximadamente<sup>21</sup> ya que existía desperdicio de contenedores que no le encontraban uso después

---

<sup>18</sup> [http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136](http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136)

<http://www.iess.gob.ec/site.php?content=1981-biess-otorga-prestamos-hasta-100-mil-dolares-y-prestamos-para-oficinas-terrenos-o-locales-comerciales>

<sup>19</sup> <http://www.iess.gob.ec/site.php?content=1981-biess-otorga-prestamos-hasta-100-mil-dolares-y-prestamos-para-oficinas-terrenos-o-locales-comerciales>

<sup>20</sup> Contenedores” <http://es.scribd.com/doc/3735626/CONTENEDORES>

<sup>21</sup> <http://www.arqhys.com/articulos/the-quick-house.html>



de ser desechados, pero adaptarlos y reutilizarlos en forma de casas, cuartos, baños, vestidores resultó más atractivo.

Foto# 1: Casa Contenedor en México



Fuente:

<http://www.veoverde.com/wp-content/uploads/2008/10/containerhouses1-520x344.jpg&w=520&h=344&ei=Cbi-Ts-6J4iTgwechKSwBw&zoom=1&iact=rc&dur=761&sig=108625046325428851378&page=1&tbnh=116&tbnw=155&start=0&ndsp=18&ved=1t:429,r:4,s:0&tx=88&ty=12>



Foto# 2: Casa Contenedor en Uruguay



Fuente:[http://www.mnkstudio.com/blog/wp-content/uploads/2009/04/casa-con-contenedores-thumb.jpg&w=560&h=386&ei=grq-Tq\\_Rl4zxggeRyoWUBw&zoom=1&iact=hc&vpx=315&vpy=281&dur=485&hovh=119&hovw=209&tx=151&ty=44&sig=108625046325428851378&page=1&tbnh=119&tbnw=209&start=0&ndsp=18&ved=1t:429,r:7,s:0](http://www.mnkstudio.com/blog/wp-content/uploads/2009/04/casa-con-contenedores-thumb.jpg&w=560&h=386&ei=grq-Tq_Rl4zxggeRyoWUBw&zoom=1&iact=hc&vpx=315&vpy=281&dur=485&hovh=119&hovw=209&tx=151&ty=44&sig=108625046325428851378&page=1&tbnh=119&tbnw=209&start=0&ndsp=18&ved=1t:429,r:7,s:0)

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

Dado que en los antecedentes se evidencia que el sector de la construcción tiene un crecimiento estable. Así mismo, el área en que se prevé construir la urbanización está en constante desarrollo tanto social como económico, además de que es uno de los sectores con mayor plusvalía en la actualidad, este sector denota un crecimiento a futuro; existe un déficit habitacional en el cual se requiere la construcción de un cuarto de millón de viviendas y anualmente este valor incrementa por la creación de nuevos hogares. Por otro lado, el segmento medio es uno de los segmentos más interesados en adquirir una casa propia; los bancos han dado mejores facilidades de crédito y con la creación del BIESS y sus créditos hipotecarios aumentan las opciones de financiamiento. Son estas razones por las cuales se justifica plenamente la realización de un estudio de factibilidad de proyecto inmobiliario reutilizando contenedores desechados para la adecuación de viviendas en Samborondón.

## **1.3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO**

En vista de que existe un déficit de viviendas en la provincia del Guayas , se plantea la idea de construcción de casas mediante la adecuación de contenedores como su principal materia prima dentro de un ambiente seguro cómodo y accesible, que brinda

una urbanización, dirigida a la clase media buscando satisfacer su necesidad de vivienda propia.

#### **1.4. OBJETIVOS**

##### **1.4.1. General**

- Realizar una investigación de mercado sobre un proyecto inmobiliario reutilizando contenedores desechados para la adecuación de viviendas dirigidas al nivel socio-económico medio

##### **1.4.2. Específicos**

- Analizar el sector inmobiliario en la Ciudad de Guayaquil
- Estimar una demanda potencial de las casas contenedores
- Cuantificar el mercado meta
- Definir el perfil del consumidor del segmento escogido

#### **1.5. PRESENTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

##### **1.5.1. La empresa**

INMOGREEN es una empresa inmobiliaria creada con el objetivo de proporcionar bienestar a la comunidad y satisfacer sus necesidades habitacionales a través de un portafolio de proyectos con criterios de diseños sostenibles en el Guayas. Esta empresa contará con personal capacitado, infraestructura y recursos tecnológicos para

brindar nuevas alternativas de vivienda para la demanda inmobiliaria de la ciudad.

### 1.5.2. Tipo de empresa

La empresa INMOGREEN está constituida como sociedad anónima el cual permite tener participación en el capital social por medio de acciones, facilitando la toma de decisiones frente a otros tipos de empresas.

Las oficinas estarán localizadas en la entrada de la urbanización la cual va a estar ubicada en La Vía Daule km 12.8, un sector con un crecimiento de desarrollo urbanístico.<sup>22</sup> Cuenta con una ubicación estratégica al estar cerca del acceso a la Av. Francisco de Orellana, Samborondón, entre otras.

### 1.5.3. Accionistas

Los accionistas de la empresa INMOGREEN S.A. serán las autoras, su aportación será de manera equitativa.

Tabla #3: Cuadro de aportación de las accionistas

CAPITAL SUSCRITO DE LA COMPAÑÍA					
IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	NACIONALIDAD	TIPO DE INVERSIÓN	CANTIDAD USD	PORCENTAJE
C0926262643	PLUA ONOFREANDREADANIELA	ECUATORIANA	NACIONAL	266,67	33,34%
C0922977160	MORENO CORDOVA ANDREA FERNANDA	ECUATORIANA	NACIONAL	266,67	33,34%
C0914871934	MAGNALARDO AVILA FRANCESCA EMILIA	ECUATORIANA	NACIONAL	266,66	33,33%
<b>TOTAL USD</b>				<b>800,00</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: la autora  
Fuente: Superintendencia de Compañías

<sup>22</sup> <http://www.guayas.gob.ec/cantones/samborondon>. 31 de mayo de 2011

#### 1.5.4. La Administración

La empresa estará formada por las siguientes áreas, buscando el éxito y liderazgo a la institución:

**Accionistas:** Personas que integran la compañía, aportando con el capital necesario para su funcionamiento y los involucrados en la toma de decisiones de la compañía.

**Gerencia:** Su principal actividad es dirigir a la empresa, planteamiento de objetivos y metas, controlando los resultados exigidos. Manejo de recursos, ambiente laboral, captación de personal profesional para que aporte un mayor crecimiento a la empresa. Generar estrategias que sean lideradas de manera competitiva.

**Marketing y Ventas:** Departamento encargado de introducir e implementar estrategias de publicidad y posicionamiento. Además de la comercialización de las viviendas que estará conformada por un grupo de asesores inmobiliarios encargados de la obtención de negocios para la empresa.

**Financiera:** Tendrá dos departamentos, uno de contabilidad y otro de Créditos y Cobranzas. En los cuales, el primero es responsable del área tributaria y contable y el segundo se encarga del manejo del flujo de caja de la empresa, búsqueda y control de fondos.

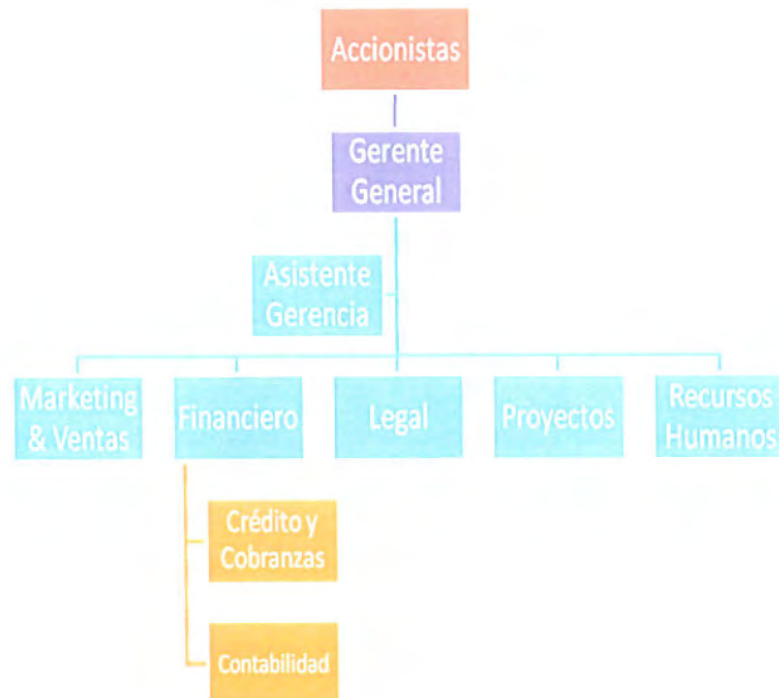
**Legal:** encargado de la estructura legal de la empresa, manejo de permisos, certificados, registros, hipotecas, revisión de contratos, etc.

**Recursos Humanos:** encargado de realizar las contrataciones de personal, roles de pago, vacaciones, plan de carrera, entre otros.

**Proyectos:** dedicada a la implementación y realización de la construcción del proyecto urbanístico, manejo de compras, etc.

### 1.5.5. Organigrama

De acuerdo a la organización planteada, se detalla lo siguiente:



Elaborado por: la autora

## **1.5.6. Plan Estratégico**

### **1.5.6.1. Misión**

“Somos una empresa inmobiliaria innovadora que utiliza como materia prima materiales desechados reutilizándolos y transformándolos en casas para el segmento medio”

### **1.5.6.2. Visión**

“Consolidarnos en el mercado ecuatoriano como una opción diferente a considerar al momento de adquirir una vivienda en un lapso de cinco años; además ser reconocidos por nuestros proyectos utilizando materiales de construcción no tradicionales o desechados en otras propuestas inmobiliarias para estudiantes, oficinas, entre otros.

### **1.5.6.3. Valores**

Los valores de la empresa serán transmitidos a todo nivel de mando con el cual tendrán ese sentido de pertenencia y fidelidad a la compañía. Nuestro eje principal será que se sientan parte de un proyecto a largo plazo para que puedan crecer dentro del mismo y crecer profesionalmente. Por lo tanto, estos son los valores que se inculcarán:

Responsabilidad

Conciencia ecológica

Compromiso  
Honestidad  
Confianza  
Cumplimiento

#### **1.5.6.4. Objetivos de la empresa**

- **Corto plazo**

Introducir el concepto de urbanización con Casas Containers al mercado meta escogido

- **Mediano plazo**

Posicionar el concepto de una casa contenedor como una opción de vivienda en el mercado ecuatoriano

- **Largo plazo**

Culminar la entrega de la primera etapa de las casas, aproximadamente 142 viviendas.

### **1.6. ESTRUCTURA LEGAL**

#### **1.6.1. Creación de la empresa**

Para constituir la empresa se debe registrar en la Superintendencia de Compañías en la ciudad de Guayaquil. De acuerdo a lo establecido por la Ley de Compañías 2009<sup>23</sup> toda compañía anónima deberá aportar el 25% de capital suscrito mínimo, que es

---

<sup>23</sup> Ley de Compañías 2009 – Permisos de funcionamiento



de \$800.00 dólares, y estará conformado por 3 accionistas. El proceso de creación de la empresa tiene un tiempo de duración de 20 días.<sup>24</sup>

### **1.6.2. Permisos de funcionamiento**

Para el funcionamiento de la empresa, esta debe de contar con los permisos y certificados de diferentes entidades: Municipalidad de Daule, Ley de compañías, Permiso de Bomberos. El proceso de obtención para la aprobación de estos permisos son los siguientes:

#### ***Municipio de Daule.*** (Requisitos ver en anexo 1)

- Aprobación del anteproyecto urbanístico:
- Aprobación del proyecto de urbanización por parte del I. Consejo Cantonal:
- Entrega provisional de conjuntos habitacionales y Urbanizaciones
- Entrega definitiva de conjuntos habitacionales y Urbanizaciones

#### ***Requisitos y pasos para constituir una compañía***

- Carta dirigida a la superintendencia de compañías.
- Apertura de cuenta de integración de capital: deberá aportar el 25% del valor suscrito.

---

<sup>24</sup> Superintendencia de compañías – información general

- Inscripción en el registro mercantil de la ciudad la escritura de constitución.
- Inscripción en el registro mercantil de la ciudad los nombramientos de los representantes legales de la compañía.
- Solicitud de la hoja de registro de sociedades.
- Obtención del RUC.

***Cuerpo de Bomberos: Requisitos para obtener permisos de funcionamiento<sup>25</sup>***

- Copia del RUC actualizado con la dirección del local.
- Cédula a color del propietario o del representante legal con carta de nombramiento.
- Contrato de arrendamiento
- Permiso de funcionamiento emitido por el Cuerpo de Bomberos.

---

<sup>25</sup> <http://www.samborondon.gob.ec/pop%20ups/003.html> 29 de mayo de 2011

## **CAPITULO 2**

### **2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

A partir de la definición del problema, el cual es comprobar la factibilidad del proyecto inmobiliario, se necesita realizar una investigación de diferentes áreas que influyen como la construcción, costos, implementación, financiero y lo más importante nuestro segmento de mercado.

Para las diferentes áreas que había que investigar se realizarán entrevistas a especialistas en el tema con experiencia en el campo e informados sobre las situaciones actuales. Para obtener un perfil de nuestro segmento se realizarán encuestas sobre sus preferencias e intereses en obtener una casa container. Además, se realizará un grupo focal para obtener una investigación más profunda de su perspectiva y opinión con respecto a las casas-contenedores.

#### **2.1. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN**

- Investigar el nivel de aceptación de casas contenedores en el segmento medio de los habitantes de Guayaquil.
- Conocer la competencia directa e indirecta

- Averiguar los gustos y preferencias del segmento medio con respecto a una casa y sus características
- Indagar el precio que estarían dispuestos a pagar por casas-contenedores

## **2.2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION**

La metodología a utilizarse para cumplir con los objetivos establecidos será cualitativa y cuantitativa mediante entrevistas a profundidad a expertos en este tipo de construcción y a conocedores del mercado habitacional. Se realizará un grupo focal para obtener la opinión de una muestra del segmento acerca de los posibles modelos de viviendas que se ofrecerán, y también se realizará investigación de escritorio. Además, se realizarán encuestas al grupo objetivo de los cuales se obtendrán datos específicos sobre el segmento, su aceptación al nuevo concepto, costumbres y expectativas de tener una vivienda propia.

Durante la investigación se utilizarán las siguientes herramientas:

### **Investigación cuantitativa**

- **Encuestas**

Es necesario conocer el mercado, sus necesidades y tratar que el producto se ajuste a las mismas y satisfacerlas. En este caso el segmento medio sería el

mercado potencial. Éste ha sido definido por su nivel de ingresos, el cual va a pertenecer al 17% de la población que percibe ingresos desde \$1.001 a \$2.999 y tendrá como requisito querer adquirir una casa propia.

### **Investigación Cualitativa**

- **Entrevista a profundidad**

- Propietarios de OME - Estudio Arquitectónico, con métodos de construcción alternativos
- Arq. Ricardo Durán, especialista en el tema de construcción con contenedores para oficinas, quien aportará al estudio con su experiencia y conocimientos.
- Arquitecta Ildelira Camba, con experiencia en la construcción de viviendas de nivel socio-económico medio para conocer qué es lo que normalmente le piden sus clientes a la hora de hacer sus casas.
- Ing. Carlos Arredondo, Jefe de Depósito de Contenedores de la Terminal Portuaria de Guayaquil, que proporciona información sobre los contenedores que salen de circulación, precios, y usos que se le pueden dar a los contenedores usados

- **Grupo focal**

De las personas encuestadas se escogerán a 6 personas para conocer lo que piensan sobre las propuestas de vivienda, en el cual se dará a conocer las “casas-contenedores” y conocer lo que piensan sobre sus diseños, precio, entre otros aspectos.

- **Investigación de escritorio**

Se utilizaron fuentes secundarias de investigaciones realizadas del sector de la construcción, inmobiliarias y del comportamiento del segmento medio.

### **2.3. ANÁLISIS DE MACROAMBIENTE**

El sector inmobiliario está compuesto de varios factores que se deben analizar para poder conocer del mercado como lo son los proveedores, clientes, competencia, entre otros. Además, es necesario analizar la situación actual del sector en el país para tener más claro lo que ocurre en el área política, económica, tecnológica y social. Por lo tanto, se utilizaron dos herramientas que contienen estas variables que son el PEST y el PORTER.

### **2.3.1. Análisis PEST**

El PEST, es un análisis de la situación actual del país con respecto al sector en el que se está investigando. En este caso, se realiza un análisis del sector de la construcción y cómo influye el sector político, económico, social y tecnológico.

#### **POLÍTICO**

- Dado el notable crecimiento de proyectos inmobiliarios, el Gobierno ha establecido políticas económicas con créditos más accesibles a las constructoras, en este caso algunas de las instituciones públicas que forman parte son el Banco de la Vivienda, BIESS, CFN, entre otros.
- Asimismo, tanto las entidades financieras como las entidades públicas entre ellas el Bieess, otorgan con mayor facilidad créditos hipotecarios a las personas interesadas en comprar su casa propia
- Los municipios tanto de Samborondón como de Daule, donde se asienta el mayor crecimiento urbanístico, ha establecido mejoras en el procedimiento de obtención de permisos de construcción creando plataformas de información de la construcción por internet que tienen que ser fundamentadas, de esta forma hay mayor eficiencia en los trámites de permisos.

## ECONÓMICO

- Según estadísticas del Banco Central del Ecuador, el crecimiento del PIB se ha dado de la siguiente manera:

TABLA #4: Crecimiento del PIB y variación

<b>AÑO</b>	<b>PIB TOTAL</b>	<b>VARIACION</b>
2005	20.965.934	-
2006	21.962.131	4,75%
2007	22.409.653	2,04%
2008	24.032.489	7,24%
2009	24.119.455	0,36%
2010	24.983.318	3,46%

Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaborado por: la autora

- En la actualidad, existen más créditos hipotecarios como es el del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS). Se han otorgado 1.200 millones de dólares en créditos hipotecarios; se estima que benefician a 32.000 familias sin casa propia, de las cuales el 91% han comprado su primera casa.<sup>26</sup>
- La industria de la construcción ha crecido constantemente dando mayor estabilidad a los precios de la materia prima como el cemento, hormigón, hierro, entre otros.

<sup>26</sup>[http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136](http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136)  
<http://www.iesg.gob.ec/site.php?content=1981-biess-otorga-prestamos-hasta-100-mil-dolares-y-prestamos-para-oficinas-terrenos-o-locales-comerciales>



- Hay mayor acceso a créditos de montos aceptables para las personas de segmento medio-típico que tienen la capacidad de pagarlos con el presupuesto familiar que manejan.

## SOCIAL

- De acuerdo a las estadísticas del INEC, en los últimos 10 años ha habido un crecimiento acelerado de la población lo cual ha ocasionado que haya una mayor demanda de viviendas como consecuencia la oferta ha respondido pero se calcula que hay un déficit habitacional estimado de 800.000 viviendas a nivel nacional.<sup>27</sup>
- El crecimiento de la industria de la construcción, ha generado plazas de trabajo tanto en el área operativa sea para los obreros o maestros como para las empresas PYMES y medianas que de forma directa o indirecta se ven afectadas como máquinas de construcción, materiales de construcción, terrenos, entre otros.
- En la Región Costa, según datos al año 2001, hay un 23,36% que vive en una casa arrendada y en la región Costa hay un 18,72% que arrienda.

---

<sup>27</sup> <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-construccion-va-en-ascenso-289483-289483.html>

- Tener una casa propia aporta al desarrollo económico y afectivo de una familia ya que le da mayor estabilidad realizando una inversión para toda su vida
- En Ecuador, los hogares están conformados en promedio por 4.5 personas<sup>28</sup>
- Según información brindada por un ejecutivo de ventas de La Joya, la edad promedio que tiene una pareja interesada en obtener un crédito hipotecario es entre 28 a 36 años. Matrimonios que ya tienen mínimo de 5 a 7 años y tienen máximo dos hijos.<sup>29</sup>
- Como consecuencia de la cantidad de desecho de los seres humanos y el desperdicio de recursos naturales como agua, arboles, entre otros existe una tendencia ecológica a nivel mundial de reciclar papel, cartón, plásticos y otros materiales que puede ser procesados y reutilizados.
- El gobierno local prevé implementar políticas tributarias de carácter ambiental. Por ejemplo, "se podría cobrar un impuesto por la emisión de gases contaminantes como el CO2 y que

---

<sup>28</sup> <http://www.bvsde.ops-oms.org/bvsacg/e/fulltext/ecuador/ecuador.pdf>

<sup>29</sup> Ejecutiva de venta Kelly Ramos de La Joya

para establecer la tasa, se establecería en relación con el cilindraje, el tiempo de vida y el precio de los automotores.<sup>30</sup>

## TECNOLÓGICO

- En la actualidad, existen nuevos métodos y materiales de construcción que aportan a la eficiencia y rapidez de las obras que se están realizando.
- Además, existen maquinarias especializadas que a pesar de ser más costosas incrementan la eficiencia y mejoras en los acabados finales de las construcciones de casas
- Los programas especializados en construcción como AUTOCAD, permiten a los clientes ver su casa en una dimensión 3D ya que los profesionales sean ingenieros o arquitectos realizan los planos en estos programas.
- La transformación de contenedores no requiere de maquinaria sino de mano de obra especializada y calificada en adaptación de los contenedores.

### 2.3.2. Análisis PORTER

El análisis de las cinco fuerzas de Porter ayudará a estudiar el sector urbanístico de Guayaquil dirigido al segmento medio de la ciudad, conocer la disponibilidad de la materia prima necesaria, el

---

<sup>30</sup> <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/193285-componente-ambiental-en-politica-tributaria/>

poder que tiene en el sector los clientes, evaluar el proyecto frente a la competencia actual y la posible entrada de nuevos competidores.

### **Poder de negociación de los proveedores**

El poder de negociación para comprar los contenedores sería bajo ya que no hay mucha disponibilidad de contenedores que estén fuera de circulación en el Ecuador y se depende altamente de ello siendo el principal material de trabajo para las viviendas. En cuanto a materiales de construcción el poder es alto debido a que hay alta disponibilidad en el mercado y se utilizarán materiales comunes para construcciones de viviendas. Los trabajadores de la obra tendrán un poder de negociación medio-bajo porque la utilización de los materiales en los contenedores se trabaja casi de la misma forma que en una vivienda común.

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

Los clientes tendrán un nivel bajo de negociación ya que las propuestas urbanísticas dirigidas a este segmento de mercado dan opciones limitadas en cuanto a los diseños de viviendas, su distribución, terreno y acabados. Las opciones limitadas se deben a que no se puede perjudicar la estética de la urbanización pero también los cambios pueden representar aumentos significativos en los precios de las viviendas.

### **Rivalidad entre los competidores**

La rivalidad entre los competidores es alta porque actualmente hay un gran número de propuestas urbanísticas dirigidas a este segmento de mercado. Los competidores directos se puede considerar a Sambo City, Milann, Urbanización Castilla, los cuales se encuentran cerca al terreno de la urbanización y tienen precios similares que varían de acuerdo al modelo, además de que el segmento al cual se dirigen es el mismo. Los competidores proponen beneficios similares, lo que varía es el uso de contenedores como base de la casa en vez de lo tradicional que es el cemento. Serían competidores indirectos debido al tipo de construcción de las viviendas.

### **Amenaza de productos/servicios sustitutos**

En este caso, no hay producto sustituto por lo que la amenaza es nula debido a que no se ofrece en el mercado inmobiliario viviendas hechas con contenedores. La idea del proyecto es nueva en el mercado inmobiliario Guayaquileño, actualmente sólo existen propuestas de viviendas tradicionales de cemento que fueron analizadas como competidores.

### **Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Se considera que la amenaza de nuevos competidores es baja porque el ingreso en este mercado requiere una inversión alta y a

este segmento hay que brindarle facilidades de pago para que puedan adquirir las viviendas. Por otro lado, la amenaza del ingreso de competidores existentes en la construcción de viviendas con contenedores puede ser alta ya que tienen los recursos y el reconocimiento del mercado por la trayectoria en el sector inmobiliario. Actualmente, existe una demanda alta de viviendas por parte de este segmento, pero así mismo existen varios competidores fuertes dirigiéndose a este segmento.

## **2.4. OFERTA**

Las empresas privadas también han tomado en cuenta al segmento medio del mercado que no tiene vivienda propia, y que en su mayoría alquila y se han enfocado en la construcción de viviendas cuyos precios oscilan entre \$30.000 y \$60.000. La mayoría de estas casas están localizadas en urbanizaciones como La Joya, Matices, Villa España entre otras que se encuentran en la Vía a Samborondón y llegan a la Vía Aurora así también urbanizaciones como Valle Alto, entre otras que están en Vía a la Costa.

### **2.4.1. Análisis de la competencia**

El proyecto no cuenta con una competencia que brinde el mismo producto, sin embargo presenta dos tipos de competencia: directa e indirecta. La competencia directa son los proyectos urbanísticos que



están ubicados estratégicamente en un área geográfica en común y tienen el mismo nicho de mercado. Por otra parte la competencia indirecta son aquellas que no comparten el área geográfica pero están enfocados al mismo segmento.

#### **2.4.1.1. Objetivos del análisis de la competencia**

- Identificar los competidores directos e indirectos.
- Investigar la participación del mercado de la competencia
- Conocer los diferentes tipos, tamaños y conceptos de viviendas
- Obtener los precios de la competencia para poder obtener una referencia del mismo.

#### **2.4.2. Mapa de la competencia**

A continuación se presenta una matriz de la competencia con el fin de cumplir con uno de los objetivos planteados que es conocer las características de cada proyecto para entablar la estrategia a seguir.

Tabla #5: Mapa de la competencia

	Foto	Ubicación	Rango de Tamaño de las viviendas	Precio Promedio	Áreas sociales	Tipos de modelos	Materiales de construcción	Número de viviendas
Competencia Directa		Km. 12.5 Vía Samborondón, La Aurora Daule	Desde 46m <sup>2</sup> hasta 177.90m <sup>2</sup>	\$ 63.000,00	SI	37	Cemento	4.560 casas
		Km. 14.5 de la Vía Samborondón, La Aurora Daule	Desde 45.94m <sup>2</sup> hasta 121.38m <sup>2</sup>	\$ 55.000,00	SI	21	Cemento	4.750 casas
		Km. 12 Vía Samborondón	Desde 46,16m <sup>2</sup> hasta 119,85m <sup>2</sup>	\$ 73.300,00	SI	11	Cemento	5.483 casas
		km. 12.5 Sector Samborondón	Desde 65 m <sup>2</sup> hasta 120.05 m <sup>2</sup>	\$ 69.000,00	SI	7	Cemento	856 casas
		Km 14 Vía Samborondón - Salitre	Desde 56.08 m <sup>2</sup> hasta 110.23 m <sup>2</sup>	\$ 90.000,00	SI	5	Cemento	304 casas
		Km 13 Vía Samborondón	Desde 85.20m <sup>2</sup> hasta 146.45 m <sup>2</sup>	\$ 65.000,00	SI	15	Cemento	787 casas
		Km 12.5 Vía Samborondón	Desde 85.78 m <sup>2</sup> hasta 148.64 m <sup>2</sup>	\$ 55.000,00	SI	10	Cemento	410 casas
		Km 1 Autopista Terminal Terrestre-Pascuales	Desde 46,20m <sup>2</sup> hasta 123,12 m <sup>2</sup>	\$ 58.000,00	SI	11	Cemento	449 Casas
		Km 10.5 Vía Puntilla-La Aurora	Desde 110.74m <sup>2</sup> hasta 190.53m <sup>2</sup>	\$ 70.000,00	SI	10	Cemento	896 casas
Competencia Indirecta		Km 11.5 Vía a la Costa	Desde 118.72m <sup>2</sup> hasta 277.59m <sup>2</sup>	\$ 90.000,00	SI	21	Cemento	307 casas
		Km 9.8 Vía a la Costa	Desde 130.52m <sup>2</sup> hasta 249.62 m <sup>2</sup>	\$ 100.000,00	SI	15	Cemento	503 casas

Fuente: Recopilación directa / Elaborado por: La autora



El cuadro de competencia demuestra que las urbanizaciones con mayor participación en el mercado por casas entregadas son las urbanizaciones: La Joya y Villa Club, las cuales por el precio son competencia directa. Sambocity también es representativa porque tiene una capacidad de 5.483 viviendas, que todavía no son entregadas pero que ya cuenta con una participación de mercado. El rango de precios de las casas es de \$50.000 a \$150.000 y tienen aproximadamente entre 50 mts<sup>2</sup> a 170mts<sup>2</sup>, dependiendo de la urbanización. La mayoría están ubicadas vía a Samborondón y todas son de cemento.

## **2.5. DEMANDA**

### **2.5.1. Análisis de la demanda**

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC, 2001) en la región urbana de la Costa un 69,08% cuenta con una vivienda propia, mostrando que existe un gran déficit de viviendas. *“Un cuarto de millón de viviendas se requiere construir en Guayas para aliviar el déficit, según datos del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. En Guayaquil, la necesidad aumenta entre 10 mil y 15 mil viviendas por año.”*<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> EL UNIVERSO “Crece déficit de vivienda” Lunes 05 de octubre del 2009

#### **2.5.1.1. Objetivos del análisis de la demanda**

- Determinar cuál es la cantidad de personas del segmento que no posee vivienda propia.
- Conocer el interés de compra del segmento de mercado.
- Indagar la opinión del segmento acerca de los modelos de casas y sus características.
- Conocer las percepciones del segmento acerca de la propuesta de construcción alternativa.
- Determinar el mercado meta para el proyecto.

#### **2.5.2. Estudio cuantitativo**

##### **2.5.2.1. Encuesta**

El cuestionario se realizó entre el 16 al 27 de Mayo del presente año, a 371 personas que representan a hogares del segmento medio en diferentes sectores del norte de la ciudad (Alborada, Garzota, entre otros). Ésta constó de 12 preguntas las cuales están basadas en datos sobre el encuestado, su interés por adquirir una vivienda propia y las características que busca en la misma. Recaudando esta información se conoció las percepciones y predisposiciones hacia el proyecto. (Ver la encuesta en el Anexo # 2)

##### **2.5.2.1.1. Tamaño de la muestra**

Para el cálculo del tamaño de la muestra se ha segmentado por:

- Hogares de Guayaquil: 496.600 <sup>32</sup>
- Hogares de NSE medio típico 26.900 que representa el 5% de la población de Guayaquil<sup>33</sup> (Ver Anexo 8)
- Por otro lado la Demanda Potencial Calificada Total en Guayaquil es de 47.300 hogares.<sup>34</sup>
- De ese segmento 10.055 hogares son del NSE medio típico.

El tamaño de la muestra a encuestar fue de 371 hogares. Este dato se obtuvo mediante el cálculo del tamaño de la muestra con la siguiente fórmula.<sup>35</sup>

$$n = [\sigma^2 N p(1-p)] / [(d^2 / Z^2_{1-\alpha/2} * (N-1) + p*(1-p)]$$

Siendo:

N= El tamaño de la población.

Z= El porcentaje de seguridad de las respuestas obtenidas.

P= La probabilidad de éxito obtenida de nuestros encuestados.

D= El margen de error de los resultados de nuestras encuestas.

$\sigma$  = Desviación estándar

<sup>32</sup> Consultor Apoyo Ecuador, Estudio de Distribución de nivel Socio-económico, 2006

<sup>33</sup> Consultor Apoyo Ecuador, Estudio de Distribución de nivel Socio-económico, 2006

<sup>34</sup> Gridcon Consultores "Datos de demanda Inmobiliaria" – 2003.  
[http://www.gridcon.com/investigaciones/ver\\_articulo.php?id=7](http://www.gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=7)

<sup>35</sup> OpenEpi - <http://www.openepi.com/OE2.3/Menu/OpenEpiMenu.htm>

Donde N representa a la población considerando que el segmento medio es de 10.055 hogares, con un 95% de seguridad de la muestra, una probabilidad de éxito del 50% y con un margen de error del 5%.

#### 2.5.2.1.2. Presentación de resultados de la encuesta

Una vez realizada la encuesta se obtuvo los siguientes resultados:

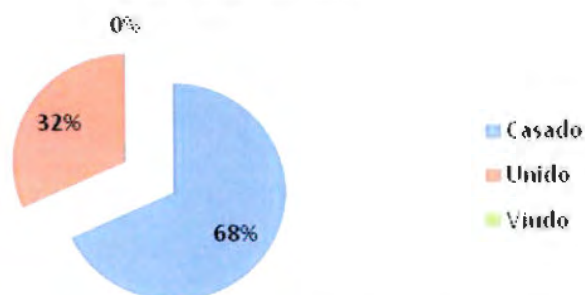
A la pregunta #1a sobre las edades se tiene que,



De acuerdo con los resultados, el mayor número de encuestados tienen un rango de edad entre 28 a 36 años

A la pregunta #1b sobre estado civil se tiene que,

**Gráfico #3**  
**1b. Estado Civil**

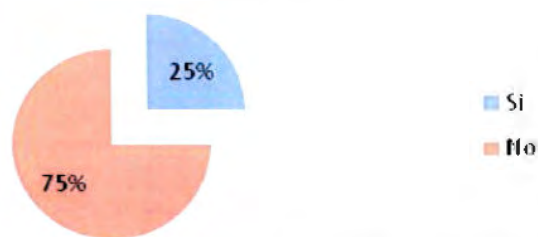


Elaborado por: la autora

Se realizó la encuesta a 371 personas, de los cuales el 68% son casados, mientras el 32% alegaron estado civil unido.

A la pregunta #2 sobre si tiene casa propia se tiene que,

**Gráfico #4**  
**2. ¿Tiene casa propia?**



Elaborado por: la autora

Las tres cuartas partes de la muestra no poseen casa propia. Solamente el 25% asegura tener vivienda

A la pregunta #3 sobre si estaría interesado en adquirir una casa se tiene que,

**Gráfico #5**  
3. ¿Estaría interesado en adquirir una casa?

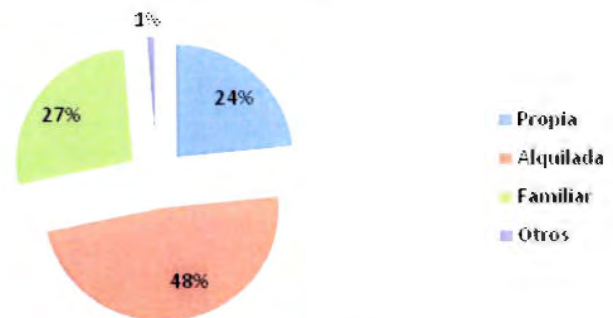


Elaborado por: la autora

De la muestra se obtuvo un 93% que estaría interesado en una vivienda.

A la pregunta #4 sobre si la casa donde vive es, se tiene que,

**Gráfico #6**  
4. La casa donde vive es:

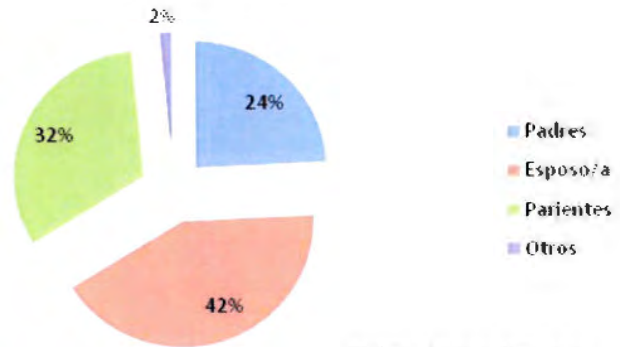


Elaborado por: la autora

Un 48% de los encuestados viven en lugares alquilados, el 24% viven en casa propia pero están interesados en adquirir otra vivienda

A la pregunta #5 sobre con quién vive se tiene que,

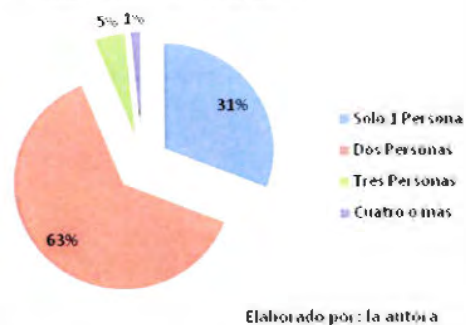
**Gráfico #7**  
5. ¿Con quién vive?



Dentro de la muestra, el 42% de las personas viven con sus esposo/a e hijos, por otro lado el 32% vive con parientes y el 24% vive con sus padres.

A la pregunta #6 sobre quienes trabajan de las personas que viven en su casa se tiene que,

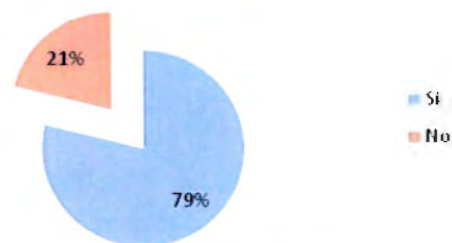
**Gráfico #8**  
6. De las personas que viven en su casa, ¿Cuántas trabajan?



El 63% de los encuestados dieron como resultado que dos personas en su casa trabajan

A la pregunta #7 sobre si considerarías una casa-contenedor donde viviría usted se tiene que,

**Gráfico #9**  
7. ¿Consideraría esta casa, un hogar donde viviría usted?

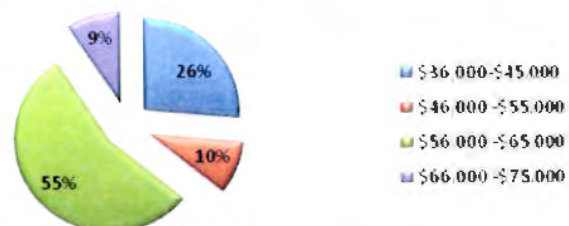


Elaborado por: la autora

Una vez presentada la imagen y explicación del concepto de "casa-contenedor", el 79% convino en que estarían dispuestos en adquirir este tipo de viviendas y la diferencia no estuvieron de acuerdo con este concepto de vivienda

A la pregunta #8 sobre el valor dispuesto a pagar de una casa-contenedor se tiene que,

**Gráfico #10**  
8. Valor que estaría dispuesto a pagar por la compra de una vivienda de estas características



Elaborado por: la autora

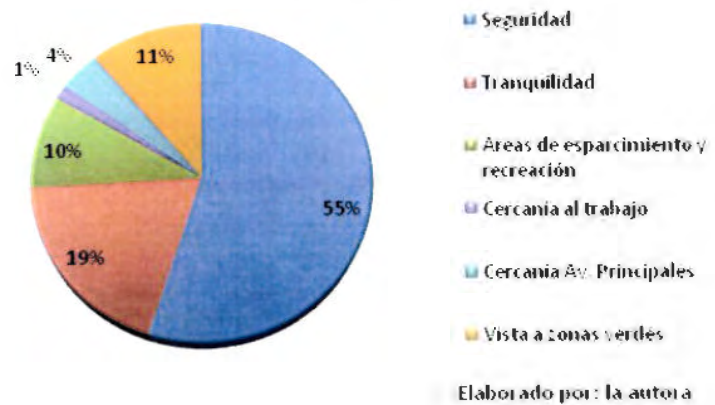
El 55% estaría dispuesto a pagar entre \$56,000 a \$65,000.



Se consideró importante conocer cuáles son los factores que toman en cuenta este segmento al momento de adquirir una vivienda.

A la pregunta #9 sobre el nivel de importancia de los factores que influyen para obtener una vivienda se tiene que,

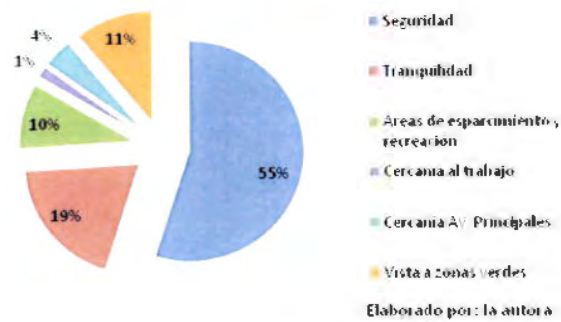
**Gráfico #11**  
**9. Defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda**  
**-1er Lugar-**



El factor más importante para los encuestados es la seguridad al momento de adquirir una vivienda

A la pregunta #9 sobre el nivel de importancia de los factores que influyen para obtener una vivienda se tiene que,

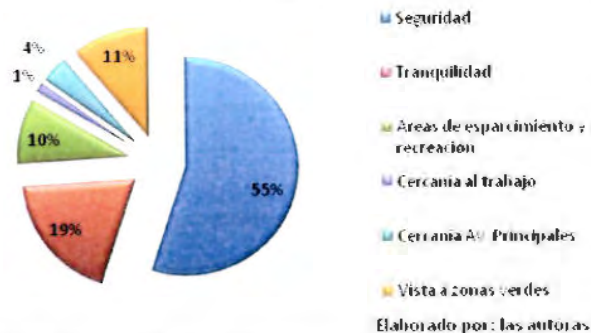
**Gráfico #12**  
9. Defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda  
-2do Lugar-



La tranquilidad es el segundo factor que los hogares consideran importante.

A la pregunta #9 sobre el nivel de importancia de los factores que influyen para obtener una vivienda se tiene que,

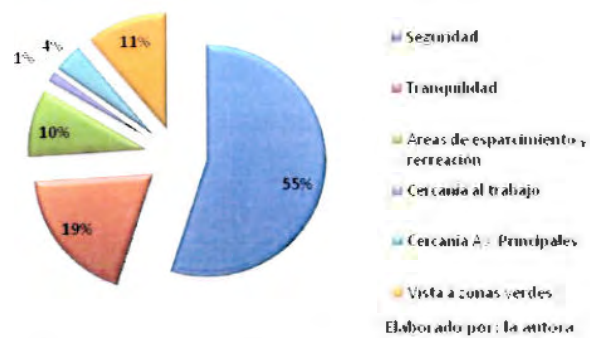
**Gráfico #13**  
9. Defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda  
-3er Lugar-



El tercer factor escogido en importancia fue el de áreas de esparcimiento y recreación

A la pregunta #9 sobre el nivel de importancia de los factores que influyen para obtener una vivienda se tiene que,

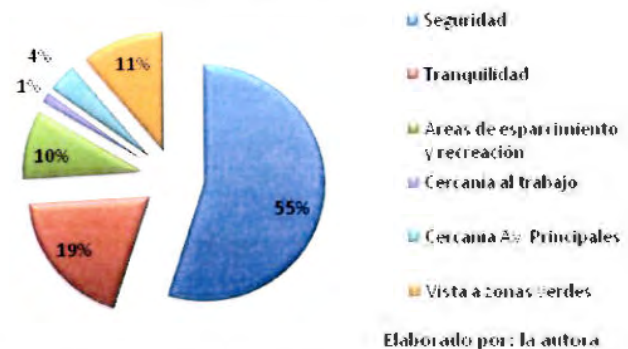
**Gráfico #14**  
 9. Defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda  
 -4to Lugar-



En cuarto lugar, el 38% escogió vista a zonas verdes

A la pregunta #9 sobre el nivel de importancia de los factores que influyen para obtener una vivienda se tiene que,

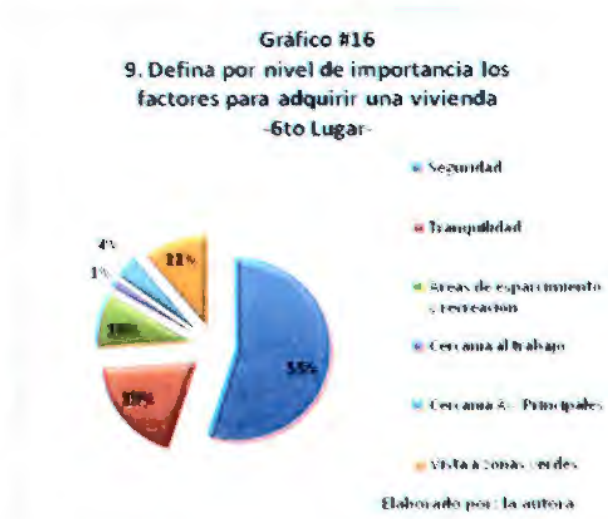
**Gráfico #15**  
 9. Defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda  
 -5to Lugar-



En quinto nivel de importancia los encuestados escogieron:

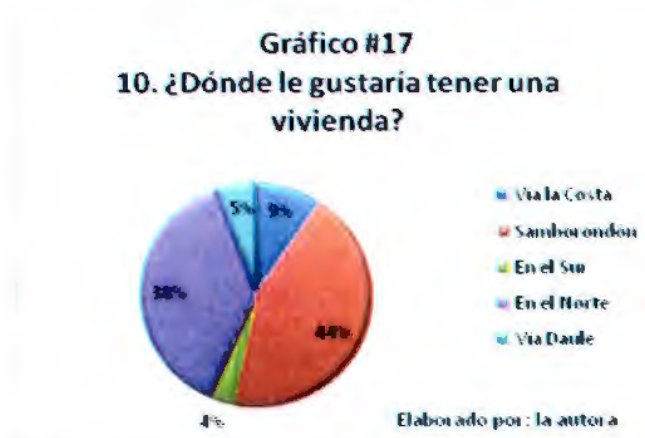
cercanía a Av. Principales

A la pregunta #9 sobre el nivel de importancia de los factores que influyen para obtener una vivienda se tiene que,



Para las personas encuestadas el 60% definió en sexto lugar el factor cercanía al trabajo.

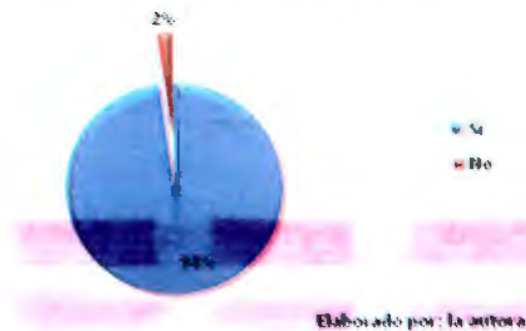
A la pregunta #10 sobre donde le gustaría tener una vivienda se tiene que,



Al 44% de las personas encuestadas les gustaría vivir en el sector de Samborondón

A la pregunta #11 sobre si conoce el concepto ecológico se tiene que,

**Gráfico #18**  
**11. ¿Conoce el concepto ecológico?**



La mayoría de los encuestados respondieron que conocen el concepto ecológico refiriéndose a que están familiarizados con la definición o a lo se asemejaría el "concepto ecológico"

A la pregunta #12 sobre si realiza alguna actividad amigable con el medio ambiente se tiene que,

**Gráfico #19**  
**12. ¿Realiza alguna actividad amigable con el medio ambiente?**



Se obtuvo como resultado, que un 65% de las personas realizan alguna actividad amigable con el medio ambiente como reciclaje, uso de focos ahorradores, entre otros.

A la pregunta #13 sobre el ingreso promedio mensual familiar se tiene que,



Se obtuvo como resultado, que el 47% de las personas de las personas encuestadas perciben entre \$1001 a \$1501

### **2.5.3. ESTUDIO CUALITATIVO**

#### **2.5.3.1. Grupo Focal**

El grupo focal se realizó el sábado, 4 de junio del 2011 en C.C. La Piazza de Samborondón, en el Restaurante ALO, y fue conformado por 6 personas, las cuales estuvieron expuestas a material gráfico reflejando la propuesta urbanística. Durante la exposición, se procedió a realizar preguntas específicas para conocer la opinión de los participantes.

Con el propósito de conocer la opinión de una muestra del mercado meta acerca del proyecto habitacional se hizo un grupo focal. Los participantes fueron de un segmento socio-económico medio típico

los cuales tienen ingresos aproximadamente de \$1.000 por hogar, la mayoría cuentan con vehículo propio y su siguiente paso es adquirir su vivienda propia.

#### **2.5.3.1.1. Tamaño de la muestra del grupo focal**

Se tomó una muestra de mercado consistente en 6 personas escogidas dentro de las personas encuestadas. La cantidad escogida permitirá tener el control sobre los temas específicos a tratar permitiendo receptar la mayor cantidad de opiniones y percepciones de los participantes.

#### **2.5.3.1.2. Pautas para conducir el grupo focal**

La guía de preguntas y el guión que se utilizó para realizar el grupo focal se describe más detalladamente en el Anexo 3, a continuación las preguntas realizadas a los participantes:

1. ¿Qué características de infraestructura consideran importantes para una vivienda? (cuántos cuartos, baños, etc.)
2. ¿Cuáles son los factores más importantes que consideraría para adquirir una vivienda?
3. ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por una vivienda de 1 planta y 2 habitaciones?
4. ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por una vivienda de 2 plantas y 3 dormitorios?

5. ¿Qué les gustaría encontrar en la urbanización en la que les gustaría vivir? (juegos infantiles, canchas, piscina, áreas verdes, etc).

Luego de enseñar fotos de diferentes viviendas de contenedores, se prosiguió con las siguientes preguntas:

1. ¿Estaría interesado en vivir en una vivienda de este tipo?  
¿Por qué?
2. ¿Consideran que es importante al decidir qué casa comprar si este es un proyecto ecológico? ¿Por qué?
3. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda contenedor de 1 planta y 2 habitaciones?
4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda contenedor de 2 plantas y 3 dormitorios?

#### **2.5.3.1.3. Presentación de resultados del grupo focal**

- Los resultados de la comparación entre viviendas de cemento y casas contenedores fueron las siguientes:
  - Características que se les denominaron a las casas de cemento fueron, tradicionales, cuentan con más detalles, es una casa de ciudad.



- A las casas contenedores frente a las de cemento les dieron características de más sencillas, modernas, posibles casas de campo.
- Los participantes se fijaban en los acabados de la fachada al momento de diferenciarlas y también consideraban los alrededores de la casa para darle una característica.
- Para los participantes, a simple vista una casa contenedor puede pasar por una casa de cemento, lo que va a variar es el diseño
- Las necesidades comunes entre los participantes en cuanto a la infraestructura es que prefieren que sus casas tengan de 2 a 3 cuartos, sala, cocina, patio, garaje, lavandería y un cuarto adicional sea éste para uso de bodega, oficina u algún otro.
- Para la mayoría no tenían como una preferencia establecida respecto si querían de una o dos plantas, mientras cumpla con la distribución que necesitan.
- Los factores importantes a considerar al momento de adquirir una vivienda concordaron en que la seguridad era el más importante, luego la tranquilidad y en tercer lugar áreas verdes. Todos acertaron en que las ciudadelas cerradas les podía brindar esa seguridad.
- Lo que les gustaría encontrar en una urbanización era un parque, piscina, canchas y áreas verdes.

- Al momento de considerar precios por una vivienda de una planta y dos cuartos, nos dijeron que dependía del sector donde esté ubicada la casa. Una de las participantes nos dijo que “una casa en Samborondón puede costar unos \$70.000, si me brinda seguridad, tranquilidad y se acopla a mis necesidades, yo sí estoy dispuesta a pagar por ella.” Otro integrante nos comentó que a él no le agradaban las casas muy grandes, le gustaría que estuviera en un lugar apartado de la ciudad para tener tranquilidad y estaría dispuesto a pagar \$40.000 por una vivienda que tenga garaje, patio y áreas verdes.

Después de explicarles el concepto de viviendas con contenedores y mostrarles imágenes con varios tipos de casas hechas de esta manera, ellos respondieron:

- Si estarían dispuestos a considerar este tipo de viviendas. Ellos dijeron, que a pesar de que se pierde el concepto tradicional de casa de cemento, estarían dispuestos a adaptarse a nuevas propuestas de construcción.
- Los participantes quisieron aclarar ciertas dudas sobre el aislamiento de calor de los contenedores y la durabilidad de los mismos. Se explicó que los contenedores son hechos de acero inoxidable y resisten situaciones

climáticas extremas ya que tienen que transportar mercadería de un continente a otro. También se explicó el proceso de adaptación de los contenedores a viviendas. Además, en otros países ya es una práctica común.

- Los integrantes del grupo focal respondieron que sí tomarían en cuenta la parte ecológica al momento de comprar una vivienda ya que están conscientes del cuidado del medio ambiente.
- No se obtuvo respuesta acerca de cuánto pagarían por una vivienda hecha con contenedores ya que no podían calcular un precio debido a que no hay en el mercado.

#### **2.5.3.2. Entrevistas a profundidad**

Se realizaron las entrevistas a las siguientes personas:

- Ingeniero Ricardo Duran (Ver Anexo #4)
- Arquitecta Ildelira Camba (Ver Anexo #5)
- Ingeniero Carlos Arredondo (Ver Anexo #6)

##### **2.5.3.2.1. Presentación de resultados de entrevista a profundidad**

- Hay dos tipos de contenedores, el de 20 y 40 pies que a su vez tienen dos clasificaciones: refrigerados y secos.

- Los precios aproximados de los contenedores usados de 20 pies está entre \$1100 y \$1800, por uno de 40 pies entre \$2200 y \$3000
- En Ecuador, los contenedores fuera de circulación, se utilizan para oficinas, baños o vestuarios para obreros en construcciones.
- Hay poca disponibilidad de contenedores fuera de circulación en Ecuador
- Debido a la costumbre de utilizar bloque y cemento, hay el paradigma de que sólo con esos materiales se puede construir una vivienda
- Existe una demanda en busca de alternativas de vivienda para poder tener su casa propia
- Los contenedores soportan hasta 192.000 kilos encima
- Se pueden apilar hasta 9 contenedores de alto y podrá soportar ese peso;
- Los contenedores se deprecian contablemente a 5 años pero duran entre 8 y 10 años sin mantenimiento los contenedores que transportan mercadería
- Si resulta rentable utilizar este material para vivienda porque se estima que en una oficina de 60 metros cuadrados, cómoda y con un pórtico se invertiría \$10.000, este valor no incluye el contenedor

## **2.6. SEGMENTACIÓN**

De acuerdo al análisis de la oferta y la demanda podemos segmentar el mercado de la siguiente manera:

- **Segmentación demográfica:** Hogares del NSE medio típico con 4 integrantes en su familia.
- **Segmentación geográfica:** Hogares conformados por personas que habitan en Guayaquil.
- **Segmentación por comportamiento:** Interesados en adquirir una vivienda, que actualmente viven en una casa alquilada, propia o familiar, y en la que 2 integrantes de la familia trabajan.
- **Segmentación psicográfica:** Este segmento, generalmente, ya cuenta con su carro propio y con un trabajo estable por lo que considera que su siguiente meta es adquirir su casa propia. Buscan tener un mejor estilo de vida para ellos y su familia.
- **Segmentación por beneficios:** Consideran como factores importantes a considerar al momento de adquirir su vivienda la seguridad, la tranquilidad y las áreas verdes.

## 2.7. MERCADO META

Para definir el mercado es necesario conocer la cantidad de hogares del segmento medio al que se está dirigiendo y que se encuentran interesados en comprar una vivienda.

De acuerdo con los resultados de las encuestas un 93% de la muestra está interesado en adquirir una vivienda.; de esta porción el 79% sí viviría en este tipo de inmueble, el cual calculado en base al universo se obtiene 7387 hogares, en los que el 55% estaría dispuesto a pagar entre \$56,000 a \$65,000, que es el rango promedio del precio de estas viviendas, de este filtro el 44% le gustaría vivir en la Vía a Samborondón, consiguiendo un mercado meta de 1788 hogares.

Tabla #6: Cálculo de Mercado Meta

<b>Factores de Segmentación</b>	<b>%</b>	<b>Población/Hogares 10055</b>
Interesado en adquirir vivienda	93%	9.351
Dispuestos a vivir en casas contenedores	79%	7.387
Disposición a pagar \$56,000 - \$65,000	55%	4.063
Dispuestos a vivir en el sector de samborondón y buscan seguridad, tranquilidad y áreas verdes	44%	<b>1.788</b>

Elaborado por: la autora

### **3. CONCLUSIONES**

- La obtención de créditos hipotecarios, la inyección del BIESS y la creación de nuevos hogares han contribuido al crecimiento del sector de la construcción en el país con un promedio del 8,74% anual.
- La demanda del segmento medio por obtener una casa propia de acuerdo a sus capacidades adquisitivas ha impulsado a la oferta a utilizar materiales de construcción y acabados económicos para vender casas a este segmento y que sean de su agrado.
- Se siguen desarrollando propuestas inmobiliarias que satisfagan el segmento medio que está en busca de nuevas opciones que se ajusten a sus necesidades y que se alineen con las opciones de crédito que existen en el mercado.
- Se estima que “un millón cien mil afiliados y jubilados son sujetos precalificados para un crédito hipotecario del BIESS.”<sup>36</sup> Por lo tanto, resulta una oferta atractiva para los afiliados a obtener un préstamo de esta entidad financiera.
- Las familias del segmento medio que tienen un ingreso mayor a \$1.000 cubren la canasta básica familiar y tienen un

---

<sup>36</sup> [http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136](http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136)<http://www.iess.gob.ec/site.php?content=1981-biess-otorga-prestamos-hasta-100-mil-dolares-y-prestamos-para-oficinas-terrenos-o-locales-comerciales>

excedente podría calificar para ser la demanda potencial y adquirir una casa.

- La investigación de mercado determinó que de 371 encuestados, 220 personas estaban interesadas en obtener una casa-contenedor
- El perfil de segmento de mercado escogido es el siguiente: familia de 4 personas del segmento medio que tenga un ingreso total de \$1.000 interesadas en adquirir una casa que esté dentro de una urbanización
- El mercado meta al que se dirige el proyecto es de 1.788 hogares
- El sector de Samborondón es una de las zonas con mayor crecimiento de construcción de urbanizaciones y proyectos inmobiliarios
- Existe amenaza de competencia indirecta, ya que a pesar de que no hay urbanizaciones con casas-contenedores, existen urbanizaciones dirigidas al mismo segmento de mercado con las mismas características



#### **4. RECOMENDACIONES**

- A partir de la investigación de mercado, se recomienda realizar un plan estratégico de marketing dirigido al segmento de mercado escogido
- También se recomienda realizar un plan de operaciones de casas-contenedores en la cual se determine el terreno, la cantidad de casas y los acabados que tendrían las mismas.
- Finalmente, se espera que se realice un plan financiero que determine la rentabilidad del proyecto a partir de los estudios antes recomendados

## **5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- [https://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/publicaciones/encuest\\_coyun/2010/2011ice1bip.pdf](https://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/publicaciones/encuest_coyun/2010/2011ice1bip.pdf)
- Cámara de Comercio
- "La economía ecuatoriana en años recientes" publicado en Julio del 2009, Mark Weisbrot y Luis Sandoval
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/inmobiliarias-apoyan-el-plan-mucho-lote-229946-229946.html>
- [http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136](http://www.biess.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=93:mas-de-un-millon-de-ciudadanos-son-sujetos-de-credito-hipotecario-del-biess&catid=7:boletines-de-prensa&Itemid=136)
- Gridcon Consultores "Datos de demanda Inmobiliaria" – 2003.  
[http://www.gridcon.com/investigaciones/ver\\_articulo.php?id=7](http://www.gridcon.com/investigaciones/ver_articulo.php?id=7)
- <http://www.eluniverso.com/2010/01/20/1/1356/sector-construccion-optimista-panorama.html>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/inseguridad-y-el-desempleo-principal-preocupacion-de-los-ecuatorianos-450000.html>
- [http://finanzas.gob.ec/portal/page?\\_pageid=1965,1&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://finanzas.gob.ec/portal/page?_pageid=1965,1&_dad=portal&_schema=PORTAL)
- <http://blog.asiess.org.ec/index.php/noticias/la-banca-privada-estima-que-el-mercado-de-creditos-hipotecarios-continuarad-dinamico-debido-al-surgimiento-arrancan-los-prestamos-productivos/>
- <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=372>
- <http://www.iess.gob.ec/site.php?content=1981-biess-otorga-prestamos-hasta-100-mil-dolares-y-prestamos-para-oficinas-terrenos-o-locales-comerciales>

- Contenedores”  
<http://es.scribd.com/doc/3735626/CONTENEDORES>
- <http://www.guayas.gob.ec/cantones/samborondon>. 31 de mayo de 2011
- <http://www.arqhys.com/articulos/the-quick-house.html>
- Ley de Compañías 2009 – Permisos de funcionamiento
- <http://www.samborondon.gob.ec/pop%20ups/003.html> 29 de mayo de 2011
- [http://www.miduvi.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=318&Itemid=500](http://www.miduvi.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=318&Itemid=500)
- <http://www.bvsde.ops-oms.org/bvsacg/e/fulltext/ecuador/ecuador.pdf>
- Ejecutiva de venta Kelly Serafin de Ciudad Celeste
- <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/193285-componente-ambiental-en-politica-tributaria/>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-construccion-va-en-ascenso-289483-289483.html>
- Superintendencia de compañías – información general
- EL UNIVERSO “Crece déficit de vivienda” Lunes 05 de octubre
- Consultor Apoyo Ecuador, Estudio de Distribución de nivel Socio-económico, 2006
- OpenEpi -  
<http://www.openepi.com/OE2.3/Menu/OpenEpiMenu.htm>
- Ingeniero Ricardo Duran
- Arquitecta Ildelira Camba
- Ingeniero Carlos Arredondo

## **ANEXOS**

## **Anexo #1**

### ***Entrega provisional de conjuntos habitacionales y Urbanizaciones***

- Copia a color de cédula de identidad del propietario del proyecto, si es persona natural; si es persona jurídica, copia del nombramiento notarizado o nombramiento original del representante legal y copia a color de cédula de identidad.
- Copia de recibo de pago del 1% de capital en giro de la compañía.
- Dos copias de la escritura pública de protocolización de la aprobación del proyecto urbanístico, registrado y catastrado.
- Copia a color del recibo de pago del impuesto predial del año en curso.
- Dos copias de los informes certificados por la empresa eléctrica, compañía telefónica.
- Dos copias de los informes certificados del registro de la propiedad del cantón, historia de dominio y gravámenes del inmueble.
- Aprobación del diseño sanitario emitido por Amagua.

### ***Entrega definitiva de conjuntos habitacionales y Urbanizaciones***

- Copia a color de cédula de identidad del propietario del proyecto, si es persona natural; si es persona jurídica, copia del nombramiento notarizado o nombramiento original del representante legal y copia a color de cédula de identidad

- Copia de recibo de pago del 1% de capital en giro de la compañía.
- Dos copia de la escritura pública de protocolización de la aprobación del proyecto urbanístico, registrado y catastrado.
- Copia a color del recibo de pago del impuesto predial del año en curso.
- Copia del acta provisional de las obras de infraestructura urbanística efectuados en el proyecto.
- Dos copias de los informes certificados por empresa eléctrica, compañía telefónica y empresa de agua.
- Certificados actualizados del registrado de la propiedad del cantón, historia de dominio y de gravámenes del inmueble.

**Nota:** Este trámite se lo realiza a partir de los seis meses de haber recibido provisionalmente la urbanización.

***Requisitos para la aprobación del anteproyecto urbanístico:***

- Cuatro copias del plano original del anteproyecto urbanístico incluyendo además del cuadro de uso de suelo, las vías de comunicación, plazas, parques, zonas verdes, campos de recreación y deportes. (Formato A1).
- Estudio de impacto ambiental aprobado por el Gobierno Provincial del Guayas.
- Estudio vial aprobado por un profesional (con experiencia en estudio vial).
- Colocación de los hidrantes (H).
- Colocación de la planta de tratamiento.

- Colocación del alumbrado en la urbanización.
- Registrador de la propiedad/historia de dominio.
- Copia de escrituras registradas y catastradas.

***Requisitos para la aprobación del proyecto de urbanización por parte del I. Consejo Cantonal:***

- Una copia del plano conteniendo el anteproyecto urbanístico, aprobado por la Dirección de Control de Construcciones. (Formato A1).
- Copia de las memorias técnicas urbanísticas y del cronograma valorado de las mismas.
- Recibo de pago original del impuesto predial del año en curso.
- Recibo de pago del 1.5% del capital en giro.
- Recibo de pago de la tasa por estudios y servicios técnicos administrativos. (Se lo dará cuando este entregado el trámite).
- Recibo de pago de la tasa de aprobación del proyecto urbanístico.
- Recibo de pago de la tasa por fiscalización de las obras de infraestructura urbanística.
- Aprobación del diseño sanitario por Amagua.
- Historia de dominio.

## Anexo #2

### ENCUESTA

Encuesta #

1a. Edad:

1b. Estado Civil: Casado \_\_\_ Unido \_\_\_ Viudo \_\_\_\_\_

2. ¿Tiene casa propia?

Si \_\_\_\_\_

b. No \_\_\_\_\_

3. ¿Estaría interesado en adquirir una casa?

Si \_\_\_\_\_

b. No \_\_\_\_\_ (Fin de la encuesta)

4. La casa donde vive es:

a. Propia

b. Alquilada

c. Familiar

d. Otras

5. ¿Con quién vive?

a. Padres

b. Esposa/o

c. Parientes

d. Otros

6. De las personas que viven en su casa, ¿Cuántas trabajan?

a. Solo 1 persona

b. Dos personas

c. Tres personas

d. Cuatro o más

7. ¿Consideraría esta casa, un hogar donde viviría usted? (se muestra foto de "house-container" y se explica el concepto)

a. Si \_\_\_\_\_

b. No \_\_\_\_\_

8. Valor que puede pagar por la compra de una vivienda de estas características

a. \$36,000 - \$45,000 \_\_\_\_\_

b. \$46,000 - \$55,000 \_\_\_\_\_

c. \$56,000 - \$65,000 \_\_\_\_\_

d. \$65,000 - \$76,000 \_\_\_\_\_



9. Siendo 1, el más importante y 6 el menos importante, defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda
- a. Seguridad \_\_\_\_\_
  - b. Tranquilidad \_\_\_\_\_
  - c. Áreas de esparcimiento y recreación \_\_\_\_\_
  - d. Cercanía al trabajo \_\_\_\_\_
  - e. Cercanía Av. Principales \_\_\_\_\_
  - f. Vista a zonas verdes \_\_\_\_\_
10. ¿Dónde le gustaría tener una vivienda?
- a. Vía a la Costa \_\_\_\_\_
  - b. Samborondón \_\_\_\_\_
  - c. En el Sur \_\_\_\_\_
  - d. En el norte \_\_\_\_\_
  - e. Vía Daule \_\_\_\_\_
  - f. Otros \_\_\_\_\_
11. ¿Conoce el concepto ecológico?
- a. Si \_\_\_\_\_
  - b. No \_\_\_\_\_
12. ¿Realiza alguna actividad amigable con el medio ambiente?
- a. Sí \_\_\_\_\_
  - 2 No \_\_\_\_\_
13. Ingresos promedio \_\_\_\_\_ Mensual familiar

### **Anexo #3**

#### **Pautas del Grupo Focal**

Hola, buenos días, muchas gracias por venir, mi nombre es Francesca, los hemos reunido aquí porque estamos interesados en conocer cuáles serían sus opiniones sobre el sector inmobiliario de

Guayaquil. Quisiéramos comenzar conociendo qué diferencias encuentra entre las siguientes viviendas.

(Se muestra fotos de casas de cemento junto a casas contenedor para que nos digan que diferencias encuentran entre sí).

1. Qué características de infraestructura consideran importantes para una vivienda? (cuántos cuartos, baños, etc.)
2. Cuáles son los factores más importantes que consideraría para adquirir una vivienda?
3. Cuánto estarían dispuestos a pagar por una vivienda de 1 planta y 2 habitaciones?
4. Cuánto estarían dispuestos a pagar por una vivienda de 2 plantas y 3 dormitorios?
5. Que les gustaría encontrar en la urbanización en la que les gustaría vivir? (juegos infantiles, canchas, piscina, áreas verdes, etc).

Nosotras estamos interesadas en presentarles un método innovador de viviendas que se quiere implementar en Guayaquil. Este nuevo concepto se lo empezó a utilizar hace aproximadamente 10 años en Europa y en la actualidad países de Latinoamérica como Chile, Argentina y México también lo implementan. Este método innovador de construcción consiste en adecuar contenedores como viviendas. Aquí podemos ver varios proyectos de viviendas de este tipo.

(Enseñamos fotos de diferentes viviendas de contenedores)

1. Estaría interesado en vivir en una vivienda de este tipo? Por qué?
2. Consideran que es importante al decidir qué casa comprar si este es un proyecto ecológico? Por qué?

3. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una vivienda container de 1 planta y 2 habitaciones?
4. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una vivienda container de 2 plantas y 3 dormitorios?

Muchas gracias por su participación.

#### **Anexo #4**

**Entrevistado:** Ing. Ricardo Duran, trabaja junto a ECUAESTIBAS S.A. en la construcción de oficinas con contenedores.

**Fecha:** Guayaquil, Mayo 11 del 2011.

La entrevista fue realizada en la oficina del Ing. Ricardo Durán ubicada en el norte de la ciudad. El objetivo de la entrevista fue conocer acerca de los tipos de contenedores, los precios actuales de los contenedores usados, sus medidas, el proceso de aislamiento de calor, costos de adecuación y mano de obra, el proceso de instalación de servicios básicos (agua, luz) y los usos alternos de contenedores en el mercado Ecuatoriano.

Como respuestas se obtuvo que los tipos de contenedores son Dry Van o Secos y los referidos o refrigerados. Las medidas de un contenedor de 20 pies es de 6mts x 2,40 y el de 40 pies tiene 12 mts x 2,40. Un contenedor refrigerado tiene de área es de 2,20 mts. x 11,80 mts. Hay 2 medidas de altura, la estándar que es de 2,40 y la high cube que es 2,90 mts. Estas paredes miden 10 cm de ancho. Los precios estimados según su conocimiento pueden variar entre \$700 y \$1100 por un contenedor seco usado de 20 pies, por uno de 40 pies entre \$1400 y \$2200 y por uno refrigerados de 40 pies entre \$3000 a \$8000.

Explicó que los contenedores refrigerados tienen doble pared de acero con un tipo de espuma en el medio lo cual aísla el calor y es más recomendable para utilizarlo para viviendas, oficinas, etc. Los contenedores estándar también son aptos para darle los mismos usos, con el correcto aislamiento del calor, pero debido a los costos, sería lo mismo que comprar uno refrigerado.

Se quiso saber si no los contenedores eran aptos para cualquier tipo de clima, por lo que contó que anteriormente los contenedores estaban hechos de aluminio, en la actualidad los hacen de acero inoxidable, lo que permite que puedan estar en cualquier ambiente con el tratado y mantenimiento correcto.

Lo que respecta a los costos dijo que estos dependen del tipo de acabados que se le den en el interior. Y lo que respecta a la instalación de servicios básicos explico que si la instalación es en lugares inhóspitos se puede utilizar para generar luz y agua un generados (costo \$6000 – abastece hasta 6 departamentos). Los desechos del baño pueden ir a un reservorio ubicado en la parte de abajo del contenedor como reservorio y evacuarlo cada cierto tiempo a un pozo séptico o conectar directamente a la tubería. En cuanto al techo va independiente soldado al contenedor, es de fibrocel y el contenedor siempre va sobre una losa de cemento, no directamente en el suelo.

El Ing. Ricardo Duran trabaja en conjunto con Ecuarestibas, ellos lo subcontratan y le facilitan el contenedor. Dice que hay un problema con la venta de contenedores ya que no se pueden vender con facturas, por lo que necesitan ser vendidos como otro producto.

En el Ecuador principalmente utilizan contenedores en el sector petrolero, portuario, agropecuario y empresas chilenas. Se los adecua para oficinas, centros de salud, campamentos de

construcción y bodegas. Su opinión sobre los pros y contras del uso de los mismos para viviendas fue que un beneficio de los contenedores es que son movibles, una debilidad podría ser el costo y la disponibilidad que existe en el país.

Concluimos la entrevista con la muestra de trabajos previos realizados para el MIDUVI, sala de camioneros y antinarcóticos.

### **Anexo #5**

**Entrevistado:** Arq. Ildelira Camba trabaja de forma independiente en obras de construcción civil en urbanizaciones cerradas; tutora en programa "APRENDAMOS", del Municipio de Guayaquil

**Fecha:** Guayaquil, Mayo 16 del 2011.

#### Guía de preguntas

1. Qué opina sobre el boom inmobiliario en la actualidad?
2. ¿Cuál es la estructura de las viviendas dirigidas a un segmento medio?
3. ¿De qué material están hechas las casas?
4. De cuantos metros cuadrados demandan este segmento?
5. ¿Cuál es el precio aproximado de las viviendas?
6. Contándole un poco nuestra propuesta de casas contenedores, ¿qué opina al respecto del proyecto en el ámbito de la vivienda?
7. Basándose en su experiencia, ¿qué opina que escojamos el segmento medio para dirigir esta propuesta de vivienda?
8. ¿Cuál cree usted que sería la mejor ubicación de la urbanización con casas-contenedores?

#### Respuestas

1. Ha crecido enormemente desde aproximadamente 10 años. Creció con el nuevo concepto de hacer urbanizaciones que proveen más seguridad porque es cerrado.
2. Cuarto matrimonial con su propio baño; 2-3 dormitorios; 2 pisos o 1 piso; baño para visitas; jardín; garaje
3. Bloques; cemento; bloque rojizo alfadomus; planchas prefabricadas
4. Por lo regular demandan entre 100 y 150 mts cuadrados de construcción
5. De acuerdo a los metros cuadrados se fija el precio pero aproximadamente \$70.000 con los metros dichos anteriormente
6. Me parece una buena opción de vivienda alternativa para la demanda actual que existe de viviendas; pero hay que considerar varios factores. Por ejemplo, un beneficio serían los bajos costos de hacer la casa; la parte operativa de hacer la casa es más rápida y menos complicada que la de una de cemento. Por otro lado, las debilidades sería la parte promocional del proyecto, conocer que influye al momento de vender el proyecto; también será difícil cambiar el paradigma de que la casa sea de cemento y no de otro material.
7. De acuerdo a lo que me ha comentado, me parece una buena idea dirigirla a este segmento porque es la que está buscando casa actualmente, por lo tanto les podría llamar la atención este concepto.
8. Siempre es necesario ubicar las urbanizaciones en zonas que estén rodeadas a la clase que desearían aspirar. En este caso, la Vía a Samborondón me parece una buena opción a tomar en cuenta.

## **Anexo #6**

**Entrevistado:** Ing. Mecánico Carlos Arredondo trabaja de Jefe de Depósito de Contenedores de la Terminal Portuaria de Guayaquil; chileno de nacimiento, ha trabajado la mayor parte de su vida con contenedores construyendo oficinas, vestidores, baños, entre otros.

**Fecha:** Guayaquil, Mayo 30 del 2011.

### **Guía de preguntas**

1. La empresa ECUAESTIBAS, de acuerdo a un panfleto, ofrecía servicios de construcción de oficinas, casas, entre otros con contenedores. Aún se está desarrollando ese proyecto? En qué etapa se encuentra?
2. Dado a su experiencia, nos podría dar datos sobre los contenedores
3. ¿Cuál es la cantidad aproximada de contenedores que recibe o tiene?
4. ¿Cuál es el precio de cada contenedor?
5. De acuerdo a su experiencia, cuál sería el costo aproximado de adaptar un contenedor a una casa?

### **Respuestas**

1. Bueno, en ese proyecto no estuve involucrado pero sé que no se pudo ejecutar por cuestiones de contraloría interna y externa, además del marco legal ecuatoriano. La ley ecuatoriana establece que para que un contenedor permanezca en territorio ecuatoriano, deberá nacionalizarse como cualquier otro tipo de mercancía que venga del exterior. Por lo tanto eso detuvo el proyecto ya que no se podía traer los contenedores de Chile. Ahora, conozco que actualmente, están tratando de llegar a un acuerdo el CAMAE y el CENAE

para poder ejecutarlo. Pero es algo que podría demorar así que eso es lo que detiene el proyecto. Por lo tanto sólo realizamos oficinas para uso propio o si alguna otra empresa está interesada le cotizamos y se ejecuta.

2. Los contenedores soporta hasta 192.000 kilos encima, se pueden apilar hasta 9 contenedores de alto y podrá soportar ese peso; contablemente los contenedores se deprecian a 5 años pero duran entre 8 y 10 años sin mantenimiento y depende de lo que transporte; además hay que considerar que están escasos en todo el mundo por lo cual las navieras se manejan con sus contenedores.
3. Usted sabe que los contenedores entran y salen, no permanecen sino que se van a otro país, por lo tanto el tiempo que pertenecen dependerá del aforo de la mercadería y de la logística, pero aquí físicamente no hay contenedores que estén fuera de circulación
4. Los contenedores usados o que están fuera de circulación tienen un precio aproximado el de 20 pies \$ 1800 y el de 40 pies \$3000
5. De los trabajos que he realizado, una oficina de 60 metros cuadrados podría costar \$10.000 incluida la mano de obra pero sin el costo del container. Y esta oficina bastante acomodada con su pequeño pórtico. Si resulta rentable utilizar estos materiales



## Anexo #7

### Edad

EDAD (AÑOS)	CANTIDAD
24	3
26	1
27	11
28	26
29	31
30	4
31	57
32	18
33	41
34	37
35	31
36	46
37	21
38	9
39	16
40	8
42	4
46	2
48	5

### Estado Civil

Casado	253
Unido	118
Viudo	0
Total	371

### 1. ¿Tiene casa?

Si	93
No	278
Total	371

### 2. ¿Estaría interesado en adquirir una casa?

Si	346
No	25
Total	371

**3. La casa donde vive es:**

Propia	81
Alquilada	167
Familiar	94
Otros	4
Total	346

**4. ¿Con quién vive?**

Padres	84
Esposo/a	145
Parientes	112
Otros	5
Total	346

**5. De las personas que viven en su casa, ¿Cuántas trabajan?**

Solo 1 Persona	107
Dos Personas	218
Tres Personas	16
Cuatro o mas	5
Total	346

**6. ¿Consideraría esta casa, un hogar donde viviría usted?  
(se muestra foto de "house-container" y se explica el concepto)**

Si	273
No	73
Total	346

**7. Valor que estaría dispuesto pagar por la compra de una vivienda de estas características**

\$25,000-\$35,000	72
\$40,000 -\$55,000	150
\$60,000 -\$75,000	26
\$80,000 en adelante	25
Total	273

8. Siendo 1, el más importante y 6 el menos importante, defina por nivel de importancia los factores para adquirir una vivienda

Nivel importancia	1	2	3	4	5	6	Total
<b>Seguridad</b>	150	83	40				<b>273</b>
<b>Tranquilidad</b>	52	137	53	31			<b>273</b>
<b>Areas de esparcimiento y recreación</b>	26	36	97	80	34		<b>273</b>
<b>Cercanía al trabajo</b>	4		10	22	72	165	<b>273</b>
<b>Cercanía Av. Principales</b>	11		9	37	121	95	<b>273</b>
<b>Vista a zonas verdes</b>	30	17	64	103	46	13	<b>273</b>
<b>Total</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	<b>273</b>	-

9.¿ Dónde le gustaría tener una vivienda?

Vía la Costa	26
Samborondón	119
En el Sur	10
En el Norte	103
Vía Daule	15
Otro	0
<b>Total</b>	<b>273</b>

**10. ¿ Conoce el concepto ecológico?**

Si	267
No	6
Total	273

**11. ¿Realiza alguna actividad amigable con el medio ambiente?**

Si	177
No	96
Total	273

**12.Cuál es su ingreso promedio mensual familiar**

\$500 - \$1.000	74
\$1.001 - \$1.501	128
\$1.502 - \$2.002	47
\$2.003 - \$2.503	24
Total	273

## Anexo #8

### Segundo Perfil Socioeconómico de Quito y Guayaquil

DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE GUAYAQUIL POR NIVELES SOCIOECONOMICOS (Estimado 2006)					
NSE	Denominacion	Tamano estimado			
		Hogares		Personas	
		Miles	%	Miles	%
A	Alto / Medio Alto	10.5	2.0	42.0	2.0
B		70.0	13.0	273.1	14.0
B1	Medio Típico	26.9	5.0	105.0	5.0
B2	Medio Bajo	43.1	8.0	168.0	9.0
C		271.5	53.0	1,113.3	55.0
C1	Bajo Ascendente	117.8	23.0	483.1	24.0
C2	Bajo Típico	153.7	30.0	630.2	31.0
D	Muy Bajo	134.1	30.0	630.2	27.0
E	Extrema Pobreza	10.5	2.0	42.0	2.0
<b>TOTAL</b>		<b>496.6</b>	<b>100.0</b>	<b>2,100.6</b>	<b>100.0</b>

La población de hogares y personas es una proyección al año 2006 tomada de un estudio de la población de 2005.

El estudio de niveles socioeconómicos al ámbito geográfico comprendido por las cantones de Guayaquil y Santo Domingo de los Colorados, Cordero, Colullo, Lumbayá, Los Chillos, Montalvo, San Jacinto, San Sebastián, San Vicente, Santa Rosa y Santo Domingo.

El estudio de niveles socioeconómicos se basó en una muestra de 23,376 hogares efectuado el 2005. Según el quinquenio de noviembre y a primera necesidad de 2001.

Fuente: CONSULTOR- APOYO ECUADOR Ecuador, 2006