

Maestría en

Dirección Financiera

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de Magíster en Dirección Financiera

AUTORES:

Cortez Valencia Liz Fernanda
Cordero Alberca Jhanela Alexandra
Tituaña Picuasi Daysi Maribel
Yance Piguave Angela María

Estudio de viabilidad del Proyecto Beauport en San Juan de Cumbayá.

Quito, Junio de 2026

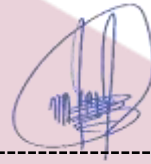
Certificación de autoría

Nosotros, **Cortez Valencia Liz Fernanda, Cordero Alberca Jhinela Alexandra, Tituaña Picuasi Daysi Maribel, Yance Piguave Angela María**, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

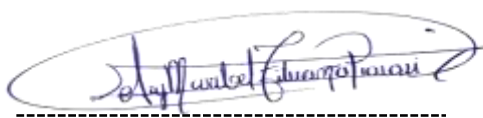
Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.



Firma del graduado
Cortez Valencia Liz Fernanda



Firma del graduado
Cordero Alberca Jhinela Alexandra



Firma del graduado
Tituaña Picuasi Daysi Maribel



Firma del graduado
Yance Piguave Angela María

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Cortez Valencia Liz Fernanda, Cordero Alberca Jhinela Alexandra, Tituaña Picuasi Daysi Maribel, Yance Piguave Angela María**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado ***Estudio de viabilidad del Proyecto Beauport***, autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

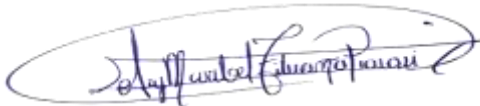
D. M. Quito, (junio 2026)



Firma del graduado
Cortez Valencia Liz Fernanda



Firma del graduado
Cordero Alberca Jhinela Alexandra



Firma del graduado
Tituaña Picuasi Daysi Maribel



Firma del graduado
Yance Piguave Angela María

Aprobación de dirección y coordinación del programa

Nosotros, **Nombre del Director/a EIG y Coordinador/a UIDE**, declaramos que los graduandos: **Cortez Valencia Liz Fernanda, Cordero Alberca Jhinela Alexandra, Tituaña Picuasi Daysi Maribel, Yance Piguave Angela María** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

**GARCIA
FERNANDEZ
JOSE ANTONIO**
- 44912924L

Firmado digitalmente
por GARCIA
FERNANDEZ JOSE
ANTONIO - 44912924L
Fecha: 2026.07.01
08:32:11 +02'00'

Director/a de la
Maestría en Dirección Financiera con
mención en Negocios Internacionales



Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado digitalmente por:
ESTEBAN JOSE ARIAS
MAUNE

Coordinador/a de la
Maestría en Dirección Financiera con
mención en Negocios Internacionales

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado en primer lugar a Dios por brindarnos salud, fortaleza, y perseverancia durante todo este proceso académico.

A nuestras familias, quienes han sido el pilar fundamental de apoyo, comprensión y motivación constante. Su confianza, paciencia, y sacrificio han sido esenciales para alcanzar esta meta.

A nuestros padres, por inculcarnos valores de esfuerzo, responsabilidad y superación personal; y a nuestros seres queridos, quienes nos impulsaron a continuar aun en los momentos de mayor dificultad.

Finalmente dedicamos este proyecto a todos quienes creen en el desarrollo profesional, el conocimiento y la generación de proyectos que contribuyan al crecimiento económico y social del país.

AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) y a todos los docentes de la Maestría en Dirección Financiera, quienes compartieron sus conocimientos, experiencia y orientación académica durante nuestra formación profesional.

De manera especial, agradecemos a nuestro director y coordinador de maestría por su apoyo, guía y acompañamiento en el desarrollo de esta investigación.

Agradecemos también a los profesionales, ingenieros, arquitectos, asesores financieros y expertos en el sector inmobiliario que contribuyeron con información técnica y financiera para el análisis del Proyecto Beauport.

Nuestro reconocimiento a Fiduciaria Atlántida, y a las entidades consultadas, por proporcionar información relevante para la estructuración financiera y fiduciaria del proyecto.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad del Proyecto Beauport, un desarrollo inmobiliario ubicado en el sector de San Juan de Cumbayá, Quito, mediante un análisis de mercado, técnico y financiero que permita establecer la rentabilidad de diferentes alternativas de inversión. El estudio analiza tres escenarios estratégicos: la construcción de departamentos de dos y tres dormitorios para venta, el desarrollo de suites destinadas al mercado residencial y de inversión, y la alternativa de venta del terreno para reinvertir los recursos en un portafolio diversificado dentro del mercado bursátil.

La metodología aplicada incluye herramientas de análisis financiero, estudios de mercado inmobiliario, análisis DAFO y PESTEL, evaluación de costos, proyecciones financieras y cálculo de indicadores como el CAPM, WACC y Tasa Interna de Retorno (TIR). Además, se consideran variables relacionadas con la normativa urbanística, financiamiento, entorno económico y comportamiento de la demanda inmobiliaria en el sector.

Los resultados obtenidos evidencian que Cumbayá representa una de las zonas con mayor potencial de crecimiento y plusvalía dentro del Distrito Metropolitano de Quito, debido a su ubicación estratégica, alta demanda residencial y perfil socioeconómico medio-alto y alto. El análisis financiero demuestra que el proyecto genera un Valor Actual Neto de USD 54.789,83 y una Tasa Interna de Retorno de 41.62%, muy superior al costo promedio ponderado de capital (WACC) del 21.59 % en términos anuales, lo que confirma su viabilidad financiera y capacidad de generación de valor para los inversionistas.

Se concluye que el Proyecto Beauport constituye una alternativa rentable y sostenible dentro del mercado inmobiliario ecuatoriano, respaldada por una adecuada estructura financiera, una ubicación privilegiada y un mercado con demanda creciente.

ABSTRACT

This research aims to determine the feasibility of the Beauport Project, a real estate development located in the San Juan de Cumbayá area of Quito, through a market, technical, and financial analysis designed to assess the profitability of different investment alternatives. The study examines three strategic scenarios: the construction of two- and three-bedroom apartments for sale, the development of suites aimed at the residential and investment markets, and the alternative of selling the land to reinvest the resources in a diversified stock market portfolio.

The methodology applied includes financial analysis tools, real estate market studies, SWOT and PESTEL analyses, cost evaluation, financial projections, and the calculation of indicators such as CAPM, WACC, and Internal Rate of Return (IRR). In addition, variables related to urban planning regulations, financing, the economic environment, and real estate demand behavior in the sector are considered.

The results show that Cumbayá represents one of the areas with the greatest growth and appreciation potential within the Metropolitan District of Quito, due to its strategic location, high residential demand, and upper-middle- and high-income socioeconomic profile. The financial analysis demonstrates that the project generates a positive Net Present Value (NPV) of USD 54.789,83 and an Internal Rate of Return (IRR) of 41.62%, well above the weighted cost of capital (WACC) of 21.59% on an annual equivalent basis, which confirms its financial viability and its ability to generate value for investors.

It is concluded that the Beauport Project constitutes a profitable and sustainable alternative within the Ecuadorian real estate market, supported by a sound financial structure, a prime location, and a market with growing demand.

TABLA DE CONTENIDOS (Índice)

Certificación de autoría	2
Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual	3
Acuerdo de confidencialidad	4
Aprobación de dirección y coordinación del programa	5
DEDICATORIA.....	6
AGRADECIMIENTOS	7
RESUMEN.....	8
ABSTRACT	9
Capítulo 1. Introducción	16
1. Planteamiento del problema e importancia del estudio	16
1.1. Definición del proyecto.....	16
1.2. Naturaleza o tipo de proyecto	17
1.3. Objetivos.....	17
1.4 Justificación e importancia del trabajo de investigación	18
2. Perfil de la organización.....	18
2.1. Nombre de la empresa	18
2.2. Misión, visión, valores	18
Capítulo 2: Análisis Sociodemográfico	22
2. Matriz de Doble Entrada.....	23
Análisis.....	25
2.1. Análisis DAFO.....	26
Fortalezas.....	26
Debilidades	27
Oportunidades.....	28
2.2. Análisis PESTEL.....	29
Capítulo 3: Análisis del mercado.....	32
3.1 Perfil Demográfico de los Encuestados	33
Género.....	33

Rango de edad	33
Estado civil	34
Composición del hogar	34
3.2 Perfil Económico y Laboral	34
Ocupación principal	34
Sector laboral	34
Ingreso familiar mensual	34
3.3 Interés de Compra de Vivienda	34
Interés en adquirir vivienda en Cumbayá	35
Preferencias del Proyecto Inmobiliario	35
Presupuesto estimado para la compra	35
Forma de pago prevista	35
Tipo de unidad preferida	35
Tamaño ideal del departamento	35
Número de baños	36
Número de parqueaderos	36
3.4 Seguridad y Áreas Comunes	36
Importancia de la seguridad	36
Sistema de seguridad preferido	36
Áreas comunes indispensables	36
3.5 Factores de Decisión de Compra	36
Motivos para vivir en Cumbayá	37
Factores más importantes al comprar	37
Aspectos que acelerarán la compra	37
3.6 Preferencias de Producto	37
Opción de compra con mayor probabilidad	37
Compra en preventa	37
Plazo de entrega adecuado	37
Medios de Información Preferidos	38
Conclusión del análisis del mercado	38

Capítulo 4: Constitución del proyecto	39
4.1 Estructura jurídica y financiera	39
4.2 Detalle de honorarios Fidutlán	40
4.3 Beneficios de la estructura fiduciaria	42
Capítulo 5. Análisis Financiero de la Construcción de Departamentos.....	45
5.1 Costos	45
5.1.1 Mano de Obra.....	45
5.1.2 Materiales del Proyecto.....	48
5.2 Análisis de Incidencia 80%	50
5.3 Gastos Administrativos	53
5.4 Cronograma de Construcción	54
5.5 Cronograma de Inversión	54
5.5.1 Curva de Inversión	55
5.6 Presupuesto	56
5.7 Cierre	57
5.8 Cálculo del wacc.....	59
5.8.1 Estructura del capital	59
5.9 Indicadores Financieros	62
5.10 Flujos, VAN y TIR.....	65
Capítulo 6. Análisis de la Competencia	71
Capítulo 7. Conclusiones.....	79
7.1 CONCLUSIONES Y APLICACIONES.....	79
7.1.1 Conclusiones generales	79
7.2. Conclusiones específicas.....	79
7.3. Limitaciones a la Investigación.....	81
7.4. Recomendaciones.....	81
Bibliografía.....	83
Anexos	84

LISTA DE TABLAS (Índice de tablas)

Tabla 1. Ponderaciones de variables	24
Tabla 2. Análisis DAFO	26
Tabla 3. Rubros de mano de obra más importantes	47
Tabla 4. Los 15 rubros más proporcionados	49
Tabla 5. Listado de 21 rubros con mayor incidencia	52
Tabla 6. Resumen por capítulos	57
Tabla 7. Estructura de financiamiento del proyecto	60
Tabla 8. Parámetros para el cálculo del CAPM.....	61
Tabla 9. Utilidad neta del proyecto	63
Tabla 10. Indicadores financieros.....	63
Tabla 11. Cronograma de inversión.....	66
Tabla 12. Ingresos mensuales por ventas	68
Tabla 13. Flujo de efectivo	69
Tabla 14. Datos proporcionados del proyecto Park House	71
Tabla 15. Datos proporcionados del proyecto Miramonte	72
Tabla 16. Datos proporcionados del proyecto Quiari.....	72
Tabla 17. Datos proporcionados del proyecto Nuna	73
Tabla 18. Datos proporcionados del proyecto Terrazae.....	73
Tabla 19. Datos proporcionados del proyecto Miguel Ángel.....	74
Tabla 20. Datos proporcionados del proyecto Ibagari	74

LISTA DE FIGURAS (Índice de figuras)

Figura 1. Curva de inversión.....	55
Figura 2. Promedio de precios de los proyectos.....	76
Figura 3. Promedio de área de los departamentos de los proyectos en competencia	77
Figura 4. Promedio de área de los departamentos de dos dormitorios.....	77
Figura 5. Promedio de área de los departamentos con dos habitaciones de los proyectos en competencia	78
Figura 6. Promedio de área de los departamentos con tres dormitorios en metros cuadrados	78

Lista de anexos

Anexo 1. Proyecto Park House ubicado en San Patricio	84
Anexo 2. Proyecto Miramonte ubicado en Santa Lucía.....	84
Anexo 3. Proyecto Quari ubicado en San Juan de Cumbayá.....	85
Anexo 4. Proyecto Nuna ubicado en San Juan de Cumbayá.....	85
Anexo 5. Proyecto Terrazae II ubicado en Santa Rosa de Nayón.....	86
Anexo 6. Proyecto Miguel Ángel ubicado en Cumbayá.....	86
Anexo 7. Proyecto Ibagari ubicado en Tumbaco	87

Capítulo 1. Introducción

1. Planteamiento del problema e importancia del estudio

1.1. Definición del proyecto

La presente investigación tiene como finalidad evaluar la viabilidad de un proyecto inmobiliario dentro de la zona de Cumbayá, la misma que busca determinar si la construcción de un edificio en este sector resulta rentable o factible considerando las condiciones actuales, los factores financieros, técnicos, de construcción, ubicación, entre otros.

En otras palabras, se busca analizar la viabilidad de un Proyecto Inmobiliario en la zona de San Juan de Cumbayá, un sector con expansión urbana y con una ubicación privilegiada que permite el acceso a colegios, hospitales, universidad y centros recreativos. Actualmente, el propietario posee un terreno de 1811,46 metros cuadrados, con un índice total de ocupación del suelo del 70% Total y un 35% en la Planta Baja, lo cual limita las posibilidades de desarrollo del proyecto.

En este sentido, se analiza la viabilidad de este proyecto en tres escenarios:

1. Primero: un proyecto inmobiliario con departamentos de 2 y 3 dormitorios para posteriormente ponerlos a la venta.
2. Segundo: un proyecto inmobiliario de suites que de la misma manera tienen un fin de negociación.
3. Tercero: vender la propiedad y reinvertir los ingresos en un portafolio diversificado dentro de la bolsa de valores.

Como parte del desarrollo, se realizará un estudio de mercado, análisis de costos, estados e indicadores financieros, proyecciones, precios de unidad habitacional (departamento o suite) y un análisis de portafolio en el mercado bursátil en caso de darse la reinversión.

1.2. Naturaleza o tipo de proyecto

Este proyecto tiene carácter inmobiliario, combinado con financiero y de factibilidad, con una orientación a la determinación de cuál sería la opción más adecuada en la construcción de departamentos o suites. Esto paralelo a un carácter aplicado y evaluativo, en cuanto análisis financiero y comercial, que facilite la elección de la mejor alternativa con mayor potencial y rentabilidad económica.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad del Proyecto Beauport mediante el análisis de mercado, técnico y financiero para establecer la rentabilidad de la construcción de un edificio de departamentos o suites en el sector San Juan de Cumbayá, Quito.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Analizar la demanda potencial y la aceptación del mercado para departamentos y suites en el sector San Juan de Cumbayá
2. Evaluar la factibilidad técnica y normativa del proyecto Beauport tomando en cuenta características, normas y capacidad del proyecto.
3. Determinar la rentabilidad financiera de las alternativas propuestas.

1.4 Justificación e importancia del trabajo de investigación

La investigación del Proyecto Beauport se justifica por el acelerado crecimiento residencial de San Juan de Cumbayá, que ha registrado un incremento de residentes superior al 27%, consolidándose como una zona de alta plusvalía y demanda sostenida. El estudio es fundamental para evaluar técnica y financieramente dos escenarios de inversión (departamentos de 2 o 3 habitaciones, o suites) con el fin de maximizar la rentabilidad, la cual se proyecta con un TIR anual de 41.62% y un VAN positivo de USD 54.789,83 superando ampliamente el costo del capital WACC del 21,59%. Además, la ubicación estratégica del terreno ofrece una vista única e inalterable hacia los nevados, lo que, sumado a la implementación de estándares internacionales NIIF y el uso de una fiducia, garantiza la diferenciación comercial, la transparencia financiera y la seguridad jurídica necesaria para atraer a inversores de estratos medio-altos y altos.

2. Perfil de la organización

2.1. Nombre de la empresa

Beauport Corporation

2.2. Misión, visión, valores

2.2.1. Misión

Desarrollar proyectos inmobiliarios ubicados estratégicamente, enfocados en crear espacios habitacionales y de inversión que presenten diseño, funcionalidad y alta rentabilidad, generando un valor sostenible para los inversionistas y bienestar para los clientes.

2.2.2. Visión

Consolidarnos como una empresa líder en el desarrollo inmobiliario a nivel nacional, reconocida por su solidez, rentabilidad y capacidad de ejecutar proyectos innovadores con respuesta a las tendencias del mercado y maximicen el retorno de inversión.

2.2.3. Valores

Integridad y Transparencia

- Con el uso adecuado, eficaz y transparente de todos los recursos.
- Teniendo claridad en la información y en los contratos tanto con clientes como con proveedores.
- Uso de la figura de una fiducia que haga transparente el uso de los recursos y proporcione seguridad tanto para los clientes como para los accionistas con el uso de su dinero.

Cumplimiento

- Entrega oportuna en los plazos acordados con nuestros clientes.
- Ajustarnos a los cronogramas de obra establecidos.

Calidad y excelencia

- Ofrecer los mejores productos y acabados del mercado acorde a las necesidades de nuestros clientes.
- Control de calidad en todos los procesos de construcción.

Comunicación efectiva

- Mantener canales de comunicación constantes y efectivos con nuestros clientes.
- Boletines mensuales de información y avance de obra.

Orientación al cliente

- Comprender y dar solución efectiva a las necesidades de nuestros clientes tanto internos como externos.
- Respuesta oportuna a los requerimientos de los clientes manteniendo un canal de comunicación abierto todos los días del año.

Puntualidad

- Entrega puntual de acuerdo al cronograma planteado.
- Cumplimiento de los plazos de la obra.

Innovación y Mejora continua

- Mantener un sistema de calidad total.
- Innovar y dar lo más moderno a nuestros clientes utilizando tecnología de punta: Domótica.

Eficiencia y eficacia

- Al utilizar los recursos en el proceso de construcción.
- Plan de evacuación eficiente de desperdicios o materiales sobrantes en el proceso de construcción. Análisis de reutilización o conservación como repuesto de algunos materiales.

Seguridad Laboral

- Con cursos de prevención y normas de seguridad establecidas para todo el personal.
- Uniformes y rutinas con procesos para todos los empleados.

Cuidado del Medio Ambiente

- Con reutilización de materiales, reservas para daños de cerámica, por ejemplo, acudir a lugares autorizados por el Ministerio del Ambiente para dejar escombros.
- Siembra de jardines y árboles al finalizar el proyecto.

Capítulo 2: Análisis Sociodemográfico

El análisis sociodemográfico constituye una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad y el potencial de desarrollo del Proyecto Beauport dentro del mercado inmobiliario del Distrito Metropolitano de Quito. Este análisis permite identificar las características del entorno, las condiciones del mercado objetivo y los factores internos y externos que pueden influir en el éxito del proyecto.

Para el desarrollo de este capítulo se aplicaron tres herramientas de análisis estratégico: una matriz de doble entrada para la evaluación comparativa de mercados potenciales, un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) y un análisis PESTEL, enfocado en los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que inciden en el sector inmobiliario.

Estas metodologías permiten evaluar de manera integral las condiciones actuales del entorno y fundamentar la selección de Cumbayá como ubicación estratégica para el desarrollo del proyecto.

2. Matriz de Doble Entrada

La matriz de doble entrada se utilizó como una herramienta de evaluación comparativa entre diferentes sectores del Distrito Metropolitano de Quito con potencial para el desarrollo de proyectos inmobiliarios residenciales. En las filas se identifican los distintos mercados analizados y en las columnas se presentan las variables de evaluación, cada una con una ponderación porcentual de acuerdo con su nivel de influencia sobre la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Las variables consideradas fueron las siguientes:

Target del cliente: Evalúa la afinidad entre el producto inmobiliario y el público objetivo al que está dirigido, considerando variables como nivel socioeconómico, comportamiento de compra, preferencias habitacionales y capacidad adquisitiva.

Regulación local: Analiza las condiciones normativas, urbanísticas y tributarias que influyen en la ejecución del proyecto, incluyendo tiempos de aprobación, restricciones constructivas y requisitos municipales.

Emplazamiento: Considera las características físicas y estratégicas del terreno, así como los plazos estimados para el desarrollo y ejecución del proyecto.

Entorno económico: Evalúa factores como empleo, inflación, acceso al crédito hipotecario y capacidad de pago de los potenciales compradores, elementos que inciden directamente en la absorción del proyecto y su rentabilidad.

Financiamiento: Mide la facilidad de acceso a mecanismos de financiamiento, tales como créditos bancarios, fideicomisos, inversionistas privados o esquemas de asociación.

Proveedores: Analiza la disponibilidad y calidad de empresas constructoras, arquitectos, consultores y demás actores necesarios para la ejecución del proyecto.

Tabla 1.

Ponderaciones de variables

	30%	10%	10%	10%	30%	10%	100%
Mercado	Target	Regul	Emplaz	Entorno	Finan	Prov	Valora
	del	ación	amient	Económ	ciami	eedo	ción
	cliente	Local	o	ico	ento	res	
Cumbayá	25%	5%	8%	10%	25%	8%	81%
La Carolina	25%	7%	8%	8%	20%	8%	76%
Norte de	15%	5%	9%	6%	21%	6%	62%
Quito							
Centro	20%	4%	2%	8%	20%	6%	60%
Histórico							
Valle de los	18%	7%	8%	6%	18%	6%	63%
Chillos							
La Floresta	21%	7%	8%	8%	20%	5%	69%
Puembo	25%	6%	5%	10%	20%	6%	72%

Nota. Elaborado por el autor.

Análisis

Los resultados obtenidos mediante la matriz de ponderación evidencian que el sector de Cumbayá alcanza la valoración más alta, con un puntaje total de 81%, superando a otros sectores evaluados como La Carolina (76%), Puembo (72%), La Floresta (69%), Valle de los Chillos (63%), Norte de Quito (62%) y Centro Histórico de Quito (60%).

Este resultado se explica principalmente por el alto desempeño de Cumbayá en las variables de mayor ponderación dentro del análisis, particularmente en el mercado objetivo y el entorno económico. El sector presenta una demanda inmobiliaria sostenida, una población con alto poder adquisitivo y una creciente preferencia por viviendas ubicadas en zonas que combinan seguridad, conectividad y calidad de vida.

Asimismo, Cumbayá se beneficia de una consolidación urbana progresiva, una infraestructura en constante expansión y un importante potencial de plusvalía, factores que incrementan el atractivo para inversionistas y entidades financieras. La disponibilidad de servicios, instituciones educativas, centros comerciales y espacios recreativos contribuye a fortalecer su posicionamiento dentro del mercado inmobiliario de Quito.

En consecuencia, los resultados de la matriz permiten concluir que Cumbayá constituye la alternativa más favorable para el desarrollo del Proyecto Beauport, al ofrecer mejores condiciones de mercado, crecimiento urbano y rentabilidad potencial en comparación con los demás sectores analizados.

2.1. Análisis DAFO

El análisis DAFO permite identificar los factores internos y externos que pueden influir en el desarrollo y éxito del Proyecto Beauport. A través de esta metodología se analizan las fortalezas y debilidades propias del proyecto, así como las oportunidades y amenazas presentes en el entorno donde se desarrollará.

Su aplicación facilita la formulación de estrategias que permitan potenciar las ventajas competitivas del proyecto, minimizar sus limitaciones y anticipar posibles riesgos derivados del contexto económico, social y normativo.

Tabla 2.

Análisis DAFO

Interno	Fortalezas	Debilidades
	Alta demanda en el sector Interés de clientes para compra e inversión Alta plusvalía Seguridad privada Vista de montañas y nevados Clima de 16° a 25°	Falta de experiencia Proyecto financiero sin elaborar Ausencia de contactos Falta de desarrollo de estudios de mercado, análisis financiero, de viabilidad, etc.
Externo	Oportunidades	Amenazas
	Ubicación en Quito Ecuador País dolarizado Crecimiento del mercado Ciudad satélite cercana en desarrollo	Inestabilidad política Inestabilidad económica Inseguridad del país IRM actual del 35% en PB y 70% total

Nota. Elaborado por el autor.

Fortalezas

El proyecto cuenta con una ubicación estratégica dentro del valle de Cumbayá, uno de los sectores de mayor crecimiento y valorización inmobiliaria del Distrito Metropolitano de Quito.

Entre sus principales fortalezas destacan la alta demanda residencial de la zona, el interés de potenciales compradores e inversionistas y el constante incremento de la plusvalía de los bienes inmuebles.

Adicionalmente, el terreno posee condiciones naturales privilegiadas, incluyendo vistas panorámicas hacia montañas y nevados, así como un clima agradable durante todo el año, con temperaturas promedio entre 16°C y 25°C. Estas características incrementan significativamente el atractivo del proyecto para familias y profesionales que buscan calidad de vida en un entorno seguro y natural.

La propuesta contempla además sistemas de seguridad privada, guardianía permanente, cámaras de vigilancia y cerramiento perimetral, elementos altamente valorados por el mercado objetivo.

Debilidades

Entre las principales debilidades identificadas se encuentra la ausencia de estudios técnicos concluidos relacionados con mercado, factibilidad financiera, costos de construcción y definición definitiva del producto inmobiliario a desarrollar.

Asimismo, existe una limitada experiencia previa en la gestión integral de proyectos inmobiliarios de esta magnitud, así como una reducida red de contactos especializados en áreas clave como urbanismo, construcción, permisos municipales y gestión normativa.

Otra debilidad importante corresponde a la dependencia de los procesos de aprobación municipal y de la normativa urbanística vigente. Actualmente, el terreno dispone de un Índice de Regulación Metropolitana (IRM) que permite una ocupación del 35% en planta baja y 70% total, situación que limita el potencial constructivo del proyecto y condiciona su rentabilidad.

Oportunidades

Cumbayá representa actualmente uno de los sectores con mayor dinamismo inmobiliario del país. Su cercanía a Quito, condiciones climáticas favorables y creciente desarrollo urbano han impulsado una demanda sostenida de vivienda para segmentos socioeconómicos medios-altos y altos.

El crecimiento poblacional registrado en los últimos años, junto con la expansión de infraestructura educativa, comercial, hospitalaria y recreativa, fortalece las perspectivas de valorización del suelo y aumenta las oportunidades de comercialización del proyecto.

Adicional, está la proximidad a desarrollos urbanos complementarios, como nuevas ciudades satélite y proyectos de servicios de salud y comercio, constituye un factor adicional de crecimiento para la zona.

Finalmente, las condiciones actuales del mercado hipotecario presentan oportunidades favorables para los compradores, con tasas de interés competitivas, plazos de financiamiento de hasta 30 años y niveles de financiamiento que pueden alcanzar hasta el 90% del valor del inmueble. Esto se sujeta a precalificación, ingresos estables y, en el caso del BIESS, ser afiliado.

Dentro de las Tasas de interés se detalla los siguientes:

- Para primera vivienda crédito con el Biess (Credi-casa) 2,99%
- Banco Pichincha: Desde 7,50% para compra, construcción o remodelación.
- Banco Pacífico/Bolivariano: Tasas competitivas que varían según el producto.
- Tasa Máxima Legal: Se ubica en torno al 10,86% anual.

Amenazas

Entre las amenazas más relevantes se encuentran los escenarios de inestabilidad política y económica que pueden afectar la confianza de inversionistas y compradores, así como generar cambios regulatorios o tributarios que impactan la rentabilidad del proyecto.

Asimismo, el incremento de los niveles de inseguridad a nivel nacional representa un factor de riesgo que podría influir negativamente en las decisiones de compra e inversión inmobiliaria.

Finalmente, las restricciones normativas relacionadas con el uso y ocupación del suelo constituyen una amenaza potencial, ya que cualquier modificación desfavorable en la regulación urbanística podría limitar las posibilidades de desarrollo del proyecto.

2.2. Análisis PESTEL

Con el propósito de comprender las condiciones macroeconómicas y del entorno que pueden influir en el Proyecto Beauport, se desarrolló un análisis PESTEL. Esta herramienta permite identificar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que afectan directa o indirectamente al sector inmobiliario.

El análisis proporciona una visión integral del contexto en el que se desarrollará el proyecto, permitiendo anticipar riesgos, identificar oportunidades y fortalecer la toma de decisiones estratégicas.

A continuación, se presentan los principales factores identificados en cada una de las dimensiones analizadas.

Políticos

- País Democrático, con respeto a la propiedad privada y de libre mercado.
- Inestabilidad política y gobierno (dependencia de alianzas legislativas).

- El riesgo país ha bajado 413 puntos a enero de 2026, lo que refleja una mejora respecto a años anteriores y puede favorecer el acceso a financiamiento internacional.
- Regulación y planificación urbana, ordenanzas municipales (concejo metropolitano). IRM actual del 35% en Planta Baja y del 70% total.
- Relaciones internacionales actualmente alineadas con la política norteamericana en el Gobierno de Daniel Noboa y riesgo político.
- Incentivos públicos (construcción sostenible).

Económicos

- Dolarización en el país desde el 9 de enero del año 2000. Bajo el gobierno del presidente Jamil Mahuad, se anunció la sustitución del sucre por el dólar estadounidense como moneda oficial para frenar una severa crisis financiera, inflación galopante y la inestabilidad bancaria de 1999.
- El proyecto se ubica en un sector de alta plusvalía, con un ingreso promedio de los residentes entre \$4.000 y \$6.000 mensuales, lo que indica una fuerte capacidad adquisitiva y demanda por vivienda de calidad.
- Rentabilidad en una Inversión Inmobiliaria.
- Cercanía a centros urbanos de Quito y Cumbayá: A 21 minutos del aeropuerto de Quito; A 8 minutos de Cumbayá; A 12 minutos de Quito por el redondel del ciclista; Desde Beauport hacia el túnel Guayasamín (parque Argentina) 12 minutos.
- Desarrollo de Nuevos proyectos como ciudades satélites en el sector. San Patricio con el Hospital Metropolitano en Lumbisí.
- Crecimiento demográfico.

Sociales

- Cumbayá es una zona de clase media-alta y alta, con alta concentración de profesionales, expatriados y familias jóvenes, esto implica que hay demanda por vivienda moderna, segura y con servicios cercanos.
- La población en Quito busca cada vez más espacios que integren vida urbana y naturaleza, como zonas verdes, parques, y cercanía a servicios.
- La sociedad valora proyectos con reputación, cumplimiento legal y sostenibilidad.

Tecnológicos

- Plataformas de comercialización sea renta o venta de bienes inmuebles.
- Plataformas de trading en caso de reinversión.
- Herramientas de BIM para construcción, modelado y diseño.

Medioambientales

- Normativas locales en Quito y Cumbayá: la construcción de los proyectos inmobiliarios debe cumplir con normativas de eficiencia energética, tratamiento de aguas, áreas verdes.
- Certificaciones ambientales.

Legales

- Legislación local: Actualmente el terreno cuenta con un IRM del 70% de ocupación total, aunque existe la posibilidad de gestionar una modificación normativa que permita ampliar el porcentaje hasta 100% de ocupación, lo cual aumentaría significativamente la rentabilidad del proyecto.
- Riesgo legal: incumplimiento de normas ambientales o urbanísticas puede retrasar o paralizar proyectos y aprobación de planos, permisos.

Capítulo 3: Análisis del mercado

Para el Análisis de mercado se utilizó una metodología de investigación cuantitativa con una técnica de recopilación de datos, ya que permitió recopilar y analizar información estadística relacionada con las características, necesidades y preferencias del mercado objetivo. Como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta, aplicada a potenciales clientes previamente segmentados, con el propósito de obtener información primaria relevante para el análisis de mercado.

Para la determinación de la población objetivo se realizó una segmentación de mercado mediante una metodología de filtrado poblacional o “pirámide invertida”, tomando como base los datos estadísticos oficiales publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), correspondientes al Censo Ecuador 2022.

La segmentación se efectuó de la siguiente manera:

1. Población total del Ecuador: 18.000.000 habitantes.
2. Población económicamente activa: 8.500.000 habitantes.
3. Población entre 25 y 65 años: 3.673.685 habitantes.
4. Población perteneciente a la clase media (30%): 1.102.105,50 habitantes.
5. Población perteneciente a la clase alta: 450.000 habitantes.

Posteriormente, se determinó un mercado potencial conformado por 1.552.105,50 personas, resultado de la suma de la población de clase media y clase alta que cumple con las características previamente establecidas para el estudio.

Con base en esta población objetivo, se procedió al cálculo del tamaño de la muestra utilizando un nivel de confianza del 99% y un margen de error del 10%, obteniendo como resultado una muestra representativa de 167 encuestas, aplicable para la zona de Cumbayá.

Los datos utilizados para la segmentación poblacional y el análisis estadístico fueron obtenidos de los resultados oficiales del Censo Ecuador 2022, levantado entre el 7 de noviembre y el 18 de diciembre de 2022 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Posterior a la determinación de la muestra, se aplicaron 174 encuestas dirigidas al mercado objetivo previamente segmentado (cifra superior al mínimo muestral de 167, lo que refuerza la representatividad estadística) con el propósito de identificar las preferencias, necesidades y comportamiento de compra de potenciales clientes interesados en proyectos inmobiliarios ubicados en Cumbayá.

Los resultados obtenidos permitieron identificar tendencias relevantes para la definición de las características del Proyecto Beauport.

3.1 Perfil Demográfico de los Encuestados

Género

Ante la pregunta relacionada con el género de los encuestados, el 58,6% correspondió al género femenino y el 41,4% al género masculino. Esto evidencia una mayor participación femenina dentro de la muestra analizada.

Rango de edad

Respecto al rango de edad, el 36,2% de los encuestados se encuentra entre 51 y 60 años, seguido del 29,3% entre 40 y 50 años. Por otra parte, el 11,5% pertenece al rango de 31 a 40 años, mientras que el 10,9% corresponde a personas mayores de 60 años. Finalmente, el 5,2% tiene entre 25 y 30 años.

Estado civil

En relación con el estado civil, el 71,3% de los encuestados indicó estar casado/a, el 13,2% soltero/a, el 10,9% divorciado y el 4,6% en unión libre. Los resultados reflejan una predominancia de hogares consolidados.

Composición del hogar

Sobre la composición del hogar, el 28,2% indicó vivir en pareja con dos hijos, el 21,8% en pareja sin hijos y el 18,4% en pareja con un hijo. Asimismo, el 17,2% manifestó vivir en pareja con más de dos hijos y el 14,4% vive solo/a.

3.2 Perfil Económico y Laboral

Ocupación principal

En cuanto a la ocupación principal, el 52,9% señaló ser empresario o trabajador independiente, el 28,7% empleado privado y el 7,5% empleado público. Los demás porcentajes corresponden a jubilados y otras ocupaciones específicas.

Sector laboral

Respecto al sector en el que laboran los encuestados, el 28,7% pertenece al sector comercial, el 10,3% al educativo, el 7,5% al tecnológico y el 6,9% al financiero. Otros participantes pertenecen a sectores como construcción, salud, turismo y farmacéutico.

Ingreso familiar mensual

En relación con el ingreso familiar mensual, el 27,6% indicó percibir ingresos entre \$2.500 y \$4.000 mensuales, mientras que el 26,4% percibe entre \$1.500 y \$2.500. Por otra parte, el 19,5% señaló ingresos entre \$4.000 y \$6.000 y el 17,2% entre \$6.000 y \$10.000. Finalmente, el 9,2% manifestó ingresos superiores a \$10.000 mensuales.

3.3 Interés de Compra de Vivienda

Interés en adquirir vivienda en Cumbayá

Ante la pregunta “¿Está interesado en comprar vivienda en Cumbayá?”, el 56,9% respondió afirmativamente, el 24,7% manifestó interés en el mediano plazo (1 a 3 años) y el 14,9% indicó interés en el corto plazo. Únicamente el 3,4% respondió que no tiene interés. Los resultados reflejan una alta aceptación e intención de compra dentro del mercado objetivo analizado.

Preferencias del Proyecto Inmobiliario

Nota: las siguientes preguntas fueron respondidas únicamente por las personas que manifestaron interés en adquirir vivienda en Cumbayá.

Presupuesto estimado para la compra

En cuanto al presupuesto destinado para la compra de vivienda, el 15,5% indicó un rango entre \$80.000 y \$115.000, el 14,4% entre \$115.000 y \$160.000 y el 8,0% más de \$200.000. Finalmente, el 5,7% señaló un presupuesto entre \$160.000 y \$200.000.

Forma de pago prevista

Respecto a la forma de pago prevista, el 21,3% manifestó preferir un esquema mixto entre ahorros y crédito hipotecario, el 12,6% indicó financiamiento mediante crédito hipotecario y el 5,2% señaló interés en adquirir la vivienda como inversión para renta.

Tipo de unidad preferida

En relación con el tipo de unidad preferida, el 22,4% se inclinó por departamentos de tres dormitorios, el 14,9% prefirió unidades de dos dormitorios y el 4,0% suites de un dormitorio.

Tamaño ideal del departamento

Respecto al tamaño ideal del departamento, el 16,1% indicó preferencia por unidades entre 100 y 120 m², el 13,8% por departamentos mayores a 120 m² y el 9,2% por viviendas entre 80 y 100 m².

Número de baños

En cuanto al número de baños, el 28,2% señaló preferencia por departamentos con 2,5 baños o más, mientras que el 9,8% indicó preferencia por dos baños.

Número de parqueaderos

Respecto al número de parqueaderos, el 25,3% manifestó preferencia por dos parqueaderos, el 10,9% por un parqueadero y el 7,5% por más de dos.

3.4 Seguridad y Áreas Comunales

Importancia de la seguridad

Ante la pregunta “¿Qué tan importante es la seguridad?”, el 41,4% calificó este aspecto como “muy importante” y el 2,3% como “importante”, evidenciando que la seguridad constituye uno de los factores prioritarios para los potenciales compradores.

Sistema de seguridad preferido

Respecto al sistema de seguridad preferido, el 20,7% manifestó preferencia por una combinación de todos los sistemas propuestos, mientras que el 16,7% señaló preferencia por guardia de seguridad 24/7.

Áreas comunales indispensables

En relación con las áreas comunales, las áreas verdes se posicionaron como una de las opciones más relevantes entre los encuestados, acompañadas de espacios como gimnasio, área BBQ, sala comunal, coworking y piscina.

3.5 Factores de Decisión de Compra

Motivos para vivir en Cumbayá

Respecto a las razones para vivir en Cumbayá, el 11,5% señaló la calidad de vida como principal motivo, seguido del 7,5% que destacó la plusvalía del sector.

Factores más importantes al comprar

En cuanto a los factores más importantes al momento de adquirir una vivienda, predominan aspectos relacionados con el precio, la ubicación, el tamaño y la seguridad.

Aspectos que acelerarán la compra

Sobre los factores que motivarían una decisión de compra más rápida, el 16,1% señaló un precio competitivo, el 13,8% facilidades de pago y el 5,7% una ubicación privilegiada.

3.6 Preferencias de Producto

Opción de compra con mayor probabilidad

Ante la pregunta “¿Cuál de estas opciones compraría con mayor probabilidad?”, el 18,4% indicó preferencia por departamentos de dos dormitorios de 90 m² con un valor aproximado de \$160.000, mientras que el 15,5% mostró interés en departamentos de tres dormitorios de 120 m² valorados en \$215.000.

Compra en preventa

Respecto a la posibilidad de adquirir un departamento en planos o preventa, el 20,1% respondió afirmativamente y el 17,2% indicó que dependería del precio.

Plazo de entrega adecuado

En relación con el plazo de entrega considerado adecuado, el 16,1% señaló 18 meses, el 15,5% indicó 12 meses y el 6,9% consideró adecuado un plazo de 24 meses.

Medios de Información Preferidos

Ante la pregunta relacionada con los medios preferidos para recibir información sobre un proyecto inmobiliario, el 18,4% indicó las redes sociales como principal medio de comunicación. Asimismo, otros encuestados señalaron preferencia por referencias de familiares o conocidos, ferias inmobiliarias y corredores de bienes raíces.

Conclusión del análisis del mercado

Los resultados de la investigación evidencian una aceptación favorable hacia el desarrollo de un proyecto inmobiliario en Cumbayá, especialmente orientado a familias y profesionales con ingresos medios y altos. Los potenciales compradores muestran mayor interés por departamentos de dos y tres dormitorios, con espacios amplios, seguridad integral, áreas verdes y facilidades de financiamiento. Además, se identificó que factores como la ubicación, el precio competitivo y la plusvalía del sector influyen significativamente en la intención de compra.

En consecuencia, la información obtenida mediante la encuesta permite validar la existencia de demanda potencial para el Proyecto Beauport y proporciona lineamientos relevantes para la definición de su propuesta inmobiliaria.

Capítulo 4: Constitución del proyecto

4.1 Estructura jurídica y financiera

Considerando que el Proyecto Beauport corresponde al primer desarrollo inmobiliario impulsado por los promotores, se analizó la estructura jurídica y financiera más adecuada para garantizar la transparencia en el manejo de los recursos, reducir los riesgos asociados a la inversión y generar confianza en los potenciales compradores e inversionistas.

Como resultado de este análisis, se determinó que la figura del fideicomiso inmobiliario constituye la alternativa más conveniente para la ejecución del proyecto. Para ello, se mantuvieron reuniones técnicas con la empresa Fidutlán, entidad fiduciaria con presencia internacional en países como España, Panamá, Honduras, El Salvador y Ecuador, especializada en la estructuración y administración de negocios fiduciarios.

La propuesta presentada por la fiduciaria contempla servicios de estructuración, administración, seguimiento y liquidación del fideicomiso, así como servicios complementarios relacionados con la elaboración y revisión de contratos de proveedores, promesas de compraventa, escrituras de compraventa, cesiones de derechos y gestión documental.

La contratación de esta estructura fiduciaria implica el pago de honorarios de constitución, administración y cierre del fideicomiso, así como costos adicionales asociados a servicios específicos requeridos durante el desarrollo y comercialización del proyecto.

Estos valores fueron incorporados dentro de la estructura financiera del Proyecto Beauport y considerados como parte de los egresos operativos para la evaluación económica y financiera.

Los honorarios asociados a la administración fiduciaria, elaboración de contratos, gestión de compraventas, cesiones de derechos y demás servicios complementarios forman parte de los costos indirectos del proyecto y fueron incorporados en el flujo de caja proyectado. En consecuencia, estos desembolsos inciden directamente en los principales indicadores financieros utilizados para determinar la viabilidad del proyecto, tales como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).

4.2 Detalle de honorarios Fidutlán

Por la estructuración del negocio fiduciario, Fidutlán percibirá un honorario único de dos mil cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América (USD \$2.400,00), este honorario deberá ser pagado previo al envío del primer borrador del contrato de Fideicomiso.

Por la administración del fideicomiso, desde su constitución, Fidutlán percibirá un honorario mensual, el cual será cobrado de acuerdo con los siguientes parámetros.

Desde su constitución y hasta certificar el punto de equilibrio o inicio de la construcción, lo que ocurra primero, Fidutlán percibirá un honorario mensual de seiscientos con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$600,00), de forma anticipada, los primeros cinco días de cada mes.

Desde la certificación del punto de equilibrio o inicio de la construcción, lo que ocurra primero, la Fiduciaria cobrará un honorario equivalente al 1,20% de los costos totales del proyecto (menos el valor del terreno), con un valor mínimo mensual de mil doscientos con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$1.200,00), que se pagará de forma anticipada,

los primeros cinco días de cada mes, si los valores cancelados por honorarios durante la etapa de construcción superan este 1,20% no se cobrará ningún valor adicional, caso contrario se liquidará la diferencia a favor de la Fiduciaria.

Una vez terminada la totalidad de la construcción, constatada a través del acta entrega recepción definitiva, hasta la liquidación del Fideicomiso, Fidutlán percibirá un honorario mensual de seiscientos con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$600,00), que se pagarán de forma anticipada, los primeros cinco días de cada mes.

Por la reforma del fideicomiso, en caso de haberlas, la suma de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América (USD \$800,00), por cada reforma parcial. Dicho honorario deberá ser pagado en el momento que se solicite este servicio.

Por la liquidación del fideicomiso, un honorario único de mil dólares de los Estados Unidos de América (USD \$1.000,00).

Otras comisiones

Por la elaboración de contratos con proveedores, Fidutlán percibirá, la suma de doscientos con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$200,00), por cada contrato con proveedores a ser elaborado. En caso de solo revisar y suscribir los contratos con proveedores, Fidutlán percibirá, la suma de cien con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$100,00), Dichos honorarios deberán ser pagados en el momento que se solicite este servicio.

Por la elaboración de las promesas de compraventa, Fidutlán percibirá, la suma de cien con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$100,00), por cada contrato de promesa de compraventa. En caso de solo revisar y suscribir los contratos de PCV, Fidutlán percibirá, la suma de cincuenta con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD

\$50,00) por cada uno de ellos, dichos honorarios deberán ser pagados en el momento que se solicite este servicio.

Por la elaboración de las compraventas, Fidutlán percibirá, la suma de doscientos con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$200,00), por cada contrato de compraventa elaborado. En caso de solo revisar y suscribir los contratos de compraventa, Fidutlán percibirá, la suma de cien con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD \$100,00) por cada uno de ellos, dichos honorarios deberán ser pagados en el momento que se solicite este servicio.

Por el registro de cesión de derechos, en caso de haberlas, Fidutlán percibirá la suma de doscientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de América (USD \$250,00), por cada registro de cesiones. Dicho honorario deberá ser pagado en el momento que se solicite este servicio.

Por la entrega de documentación e información para las gestiones de devolución de IVA, Fidutlán percibirá con un honorario del 1% sobre el monto de la devolución solicitada.

Por la sustitución de la fiduciaria, en caso de haberla, Fidutlán percibirá un honorario de tres mil dólares de los Estados Unidos de América (USD \$3.000,00), que se cancelará previo al inicio del proceso.

4.3 Beneficios de la estructura fiduciaria

La implementación de un fideicomiso inmobiliario aporta importantes beneficios tanto para los compradores como para los promotores del proyecto.

Por una parte, desde la perspectiva de los adquirentes, el fideicomiso proporciona un mecanismo de seguridad y transparencia en la administración de los recursos entregados para la adquisición de unidades inmobiliarias. Los fondos recaudados son administrados por una entidad

independiente y únicamente pueden ser destinados al cumplimiento de los objetivos establecidos dentro del contrato fiduciario.

Este esquema permite además la comercialización de las unidades en etapa de planos, facilitando la obtención de recursos para la ejecución del proyecto sin comprometer la seguridad jurídica de los compradores. Adicionalmente, en caso de que el proyecto no alcance el punto de equilibrio requerido para iniciar la construcción, el fideicomiso contempla procedimientos de restitución de los recursos aportados por los inversionistas y compradores.

Por otra parte, los desembolsos a favor del constructor únicamente se realizan una vez que se hayan cumplido los requisitos establecidos para el inicio de la obra, incluyendo la obtención de permisos municipales y la certificación del punto de equilibrio comercial. Este mecanismo disminuye significativamente el riesgo de ejecución y garantiza un adecuado control financiero del proyecto.

Desde la perspectiva del promotor inmobiliario, la estructura fiduciaria fortalece la credibilidad y confianza frente al mercado, aspecto especialmente relevante al tratarse del primer proyecto desarrollado por los inversionistas. Asimismo, permite delegar la administración financiera y documental a una entidad especializada, optimizando los procesos operativos y permitiendo que la gestión del proyecto se concentre en las actividades técnicas, comerciales y constructivas.

Otro beneficio relevante corresponde a la separación patrimonial que genera el fideicomiso, ya que los activos del proyecto, incluyendo el terreno y los recursos aportados por compradores e inversionistas, permanecen independientes del patrimonio personal de los promotores y de terceros vinculados al negocio. Esta característica proporciona una mayor protección jurídica frente a posibles contingencias financieras o legales.

En virtud de los beneficios descritos, la constitución del Proyecto Beauport mediante un fideicomiso inmobiliario representa una alternativa adecuada para garantizar la transparencia, seguridad y sostenibilidad financiera de la inversión, contribuyendo al fortalecimiento de la confianza del mercado y a la viabilidad integral del proyecto.

Capítulo 5. Análisis Financiero de la Construcción de Departamentos

5.1 Costos

La determinación de los costos del Proyecto Beauport constituye uno de los elementos fundamentales para evaluar su viabilidad financiera. Para este análisis se identificaron y cuantificaron todos los recursos necesarios para la ejecución del proyecto inmobiliario, considerando costos directos e indirectos asociados al proceso constructivo.

Los costos directos comprenden aquellos relacionados directamente con la construcción de las unidades habitacionales, tales como mano de obra, materiales, equipos y servicios especializados. Por otra parte, los costos indirectos incluyen gastos administrativos, honorarios profesionales, costos fiduciarios, permisos y demás desembolsos requeridos para la correcta ejecución del proyecto.

5.1.1 Mano de Obra

La mano de obra corresponde al conjunto de recursos humanos necesarios para la construcción del proyecto. Dentro de este rubro se consideran trabajadores de obra, maestros mayores, albañiles, electricistas, plomeros, pintores, personal de acabados y supervisión técnica. La estimación de este costo fue realizada con base en los rendimientos de construcción, salarios vigentes en el sector y cronograma de ejecución previsto para el proyecto. La mano de obra representa uno de los componentes más significativos dentro del costo directo de construcción debido a la intensidad de trabajo requerida durante todas las etapas de la obra.

El análisis de la mano de obra requerida para la ejecución del Proyecto Beauport determinó una inversión total de USD 288.230,86, correspondiente al personal técnico y operativo necesario para el desarrollo de las diferentes actividades constructivas.

Dentro de la estructura de costos laborales, el rubro de mayor incidencia corresponde al Peón (Estrato Ocupacional E2), con un total de 43.469,72 horas de trabajo y un costo acumulado de USD 152.578,72, representando más de la mitad del presupuesto destinado a mano de obra. Este resultado evidencia la alta demanda de personal de apoyo para las actividades generales de construcción.

En segundo lugar, se encuentra el Albañil (Estrato Ocupacional D2), con 17.114,16 horas y un costo de USD 60.755,26, reflejando la importancia de las actividades relacionadas con mampostería, acabados y ejecución de elementos constructivos.

Otros cargos con participación significativa son el Fierro, con un costo de USD 15.737,55, y el Carpintero, con USD 15.416,03, ambos vinculados principalmente a la construcción de elementos estructurales y encofrados. Asimismo, el Maestro Mayor en Ejecución de Obras Civiles registra un valor de USD 11.677,95, aportando la supervisión técnica y coordinación de las labores en obra.

Los demás cargos, entre los que se incluyen electricistas, plomeros, soldadores, instaladores, operadores de equipo pesado, choferes, topógrafos, ingenieros eléctricos e inspectores de obra, presentan una participación menor dentro del presupuesto total, aunque resultan indispensables para garantizar el correcto desarrollo y control de cada etapa constructiva.

En términos generales, la distribución de la mano de obra refleja una mayor concentración de recursos en actividades operativas y de ejecución directa, característica habitual en proyectos inmobiliarios de mediana y gran escala.

A continuación, se detalla los rubros de la mano de obra:

Tabla 3.

Rubros de mano de obra más importantes

Código	Descripción	Salario Real Hora	Horas Total	Precio Total
400462	Peón (Estr. Oc. E2)	3,51	43.469,72	152.578,72
400451	Albañil (Estr. Oc. D2)	3,55	17.114,16	60.755,26
400456	Fierrero (Estr. Oc. D2)	3,55	4.433,11	15.737,55
400453	Carpintero (Estr. Oc. D2)	3,55	4.342,54	15.416,03
400460	Maestro Mayor En Ejecución De Obras Civiles (Estr. Oc. C1)	3,93	2.971,49	11.677,95
400455	Electricista (Estr. Oc. D2)	3,55	2.478,41	8.798,37
400463	Plomero (Estr. Oc. D2)	3,55	1.794,92	6.371,97
400464	Técnico Obras Civiles Soldador (Estr. Oc. D2)	3,74	1.372,64	5.133,67
400168	Instalador	3,55	963,35	3.419,88
400461	Operador Equipo Pesado (Estr. Oc. C1 Grupo I)	3,93	618,28	2.429,85
400454	Chofer Licencia Tipo E (Estr. Oc. C1)	5,15	438,24	2.256,92

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

400452	Cadenero (Estr. Oc. D2)	3,55	362,29	1.286,14
400457	Ingeniero Eléctrico (Estr. Oc. B1)	3,95	248,26	980,61
400465	Topógrafo (Estr. Oc. C1)	3,93	181,15	711,90
400459	Instalador De Revestimiento En General (Estr. Oc. D2)	3,55	139,10	493,81
400458	Inspector De Obra (Estr. Oc. B3)	3,94	46,25	182,23
			Total (Usd)	288.230,86

Nota. Elaborado por el autor.

5.1.2 Materiales del Proyecto

Los materiales constituyen el principal componente del costo directo del proyecto y comprenden todos los insumos necesarios para la construcción de la edificación, incluyendo hormigón, acero, mampostería, instalaciones eléctricas e hidrosanitarias, revestimientos, carpintería, ventanearía, pintura y acabados.

La cuantificación de materiales fue realizada a partir de los planos arquitectónicos y presupuestos referenciales de construcción. Los valores considerados corresponden a precios de mercado vigentes al momento de la elaboración del estudio financiero, año 2026.

El presupuesto de materiales del Proyecto Beauport asciende a USD 652.323,70, constituyéndose como uno de los componentes más representativos dentro del costo total de construcción.

El material con mayor participación económica es el cemento Portland Tipo I, cuyo costo alcanza los USD 61.822,32, debido a la gran cantidad requerida para la elaboración de hormigones, morteros y elementos estructurales del proyecto.

En segundo lugar, se encuentra el acero de refuerzo $FY=4200 \text{ kg/cm}^2$, con una inversión de USD 46.812,29, material fundamental para garantizar la resistencia estructural de la edificación. De igual manera, el porcelanato nacional para pisos de 50 x 50 cm representa un valor de USD 37.715,02, evidenciando la importancia de los acabados arquitectónicos dentro del proyecto.

Entre los materiales y equipos de mayor valor también destacan el generador de 50 KVA, con un costo de USD 25.000,00; el vidrio claro templado de 6 mm, con USD 20.008,91; y la estructura de madera y policarbonato, con USD 20.008,71. Asimismo, los pasamanos de acero inoxidable y los muebles de MDF registran valores de USD 19.072,00 y USD 18.762,50, respectivamente.

Otros materiales relevantes corresponden al cielo raso, arena, planchas de acero ASTM A36, bloques alivianados, ripio, tableros MDF, vidrios templados, paneles para puertas, transformadores eléctricos y accesorios sanitarios, los cuales contribuyen de manera significativa a la ejecución y funcionalidad del proyecto.

Se detallan los 15 rubros con más porcentaje de inversión de los 163 rubros que pertenecen a los materiales de construcción.

Tabla 4.

Los 15 rubros más proporcionados

Descripción	Unidad	Total
Cemento Portland Tipo 1	Kg	61.822,32

Acero De Refuerzo $F_y=4200\text{kg/Cm}^2$	Kg	46.812,29
Porcelanato Nacional En Piso 50x50	M2	37.715,02
Generador 50kva	U	25.000,00
Vidrio Claro Templado 6 Mm	M2	20.008,91
Estructura De Madera Y Policarbonato E=8 Mm	M2	20.008,71
Pasamanos De Acero Inoxidable. H=0.90m	M	19.072,00
Muebles Mdf	M	18.762,50
Cielo Raso Falso 1.20 X 0.60 X 5/8_ Tipo Armstrong.	M2	13.335,44
Arena	M3	13.220,15
Plancha Acero Lam.Caliente Astm A 36	Kg	11.275,72
Bloque Alivianado 15x20x40	U	10.152,70
Ripio	M3	9.995,54
Tablero Mdf	M2	9.120,65
Vidrio Templado Claro 10mm	M2	9.066,60

Nota. Elaborado por el autor.

El análisis evidencia que los materiales estructurales y los acabados arquitectónicos concentran la mayor proporción de la inversión, situación consistente con las características técnicas y estéticas planteadas para el desarrollo inmobiliario.

5.2 Análisis de Incidencia 80%

Con el objetivo de identificar los rubros de mayor impacto dentro del presupuesto total, se aplicó un análisis de incidencia acumulada del 80%, basado en el principio de Pareto. Esta

metodología permite determinar cuáles son las partidas que concentran la mayor proporción de los costos del proyecto.

El análisis permitió identificar los rubros que generan el mayor impacto económico dentro del presupuesto total de construcción, cuyo valor asciende a USD 855.958,71

El rubro de mayor incidencia corresponde al Acero de Refuerzo FY = 4200 kg/cm², con un costo de USD 55.518,89, equivalente al 6,68 % del presupuesto total. Este resultado confirma la importancia de los elementos estructurales dentro de la configuración económica del proyecto.

El segundo rubro con mayor participación es el Closet MDF laminado, con un valor de USD 34.373,35, representando aproximadamente el 4,14 % del costo total. Le siguen los Balcones de acero inoxidable y vidrio templado, con USD 29.193,61 (3,52 %), la Mampostería de bloque de 15 cm, con USD 28.095,53 (3,38 %), y el Porcelanato nacional en piso 50x50, con USD 27.848,78 (3,35 %).

Asimismo, presentan una incidencia significativa los rubros relacionados con el acero estructural en vigas, el cerramiento perimetral, la pérgola de madera y policarbonato, los muebles MDF, los diferentes tipos de hormigón estructural, los encofrados, los sistemas de pintura interior, las puertas corredizas de aluminio y vidrio, y el transporte de materiales.

Los primeros rubros acumulados concentran una proporción importante del presupuesto, alcanzando aproximadamente el 50,9 % del costo total, al considerar los veintinueve rubros de mayor incidencia de ciento treinta y cuatro rubros. Esto demuestra que una parte relativamente reducida de actividades y materiales genera la mayor afectación económica del proyecto, información que resulta útil para la planificación financiera, control de costos y toma de decisiones durante la etapa de ejecución.

Tabla 5.*Listado de los 21 rubros con mayor incidencia*

Descripción	Total	% Individual
Acero De Refuerzo $F_y = 4200\text{kg/Cm}^2$	55.518,89	6,68%
Closet Mdf Laminado (Profundidad = 0.6m)	34.373,35	4,14%
Balcones De Acero Inoxidable Y Vidrio Templado	29.193,61	3,51%
Mampostería De Bloque E=15cm	28.095,53	3,38%
Porcelanato Nacional En Piso 50x50	27.848,78	3,35%
Acero Estructural A36 En Vigas	27.481,36	3,31%
Pérgola De Madera Y Policarbonato	22.685,76	2,73%
Cerramiento Perimetral	22.360,93	2,69%
Muebles Mdf (Altura = 0.8m , Profundidad = 0.6m)	21.120,06	2,54%
Generador 50kva	17.416,25	2,10%
Enlucido Interior	15.562,95	1,87%
Pintura De Caucho Interior, Latex Vinilo Acrílico	15.562,95	1,87%
Hormigón En Losa 240kg/Cm^2	15.449,94	1,86%
Transporte De Material	14.728,44	1,77%
Hormigón En Vigas De Cimentación 210kg/Cm^2	14.647,54	1,76%
Puertas Corredizas De Aluminio Y Vidrio	14.191,91	1,71%
Gimnasio Inc Audio Y Video	13.190,47	1,59%
Pasamanos De Acero Inoxidable Y Vidrio Templado	12.732,63	1,53%
Puntos De Iluminación	12.531,78	1,51%
Encofrado En Losa	12.404,06	1,49%

Nota. Elaborado por el autor.

En conclusión, el análisis de incidencia evidencia que los componentes estructurales, los acabados arquitectónicos y ciertos elementos de equipamiento representan los principales generadores de costo, por lo que constituyen áreas prioritarias para el seguimiento presupuestario del Proyecto Beauport y que permite focalizar los esfuerzos de control presupuestario sobre aquellos elementos que tienen mayor incidencia en la rentabilidad del proyecto.

5.3 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos corresponden a aquellos desembolsos necesarios para la gestión, coordinación y control del proyecto. Dentro de este rubro se incluyen honorarios profesionales, gastos contables, asesoría legal, costos fiduciarios, servicios básicos temporales, publicidad, comercialización y otros gastos operativos. Este rubro asciende a USD 66.125 que representa el 4.34% de la inversión total del proyecto.

Estos costos fueron considerados dentro del flujo financiero debido a su impacto en la rentabilidad global del proyecto.

Se considera como gastos administrativos los relacionados con la gestión y el control de la obra:

- Administración del proyecto.
- Supervisión técnica.
- Funcionamiento de oficinas de obra.
- Campamento - servicios provisionales.
- Coordinación logística.
- Seguimiento de actividades.

5.4 Cronograma de Construcción

El cronograma de construcción establece la planificación temporal de las actividades necesarias para la ejecución del Proyecto Beauport. Este instrumento permite identificar la secuencia lógica de las actividades constructivas, estimar tiempos de ejecución y coordinar la utilización eficiente de los recursos.

Si bien la duración del proyecto se estima sea de 16 meses, es importante especificar que durante los primeros meses se realizarán las actividades preliminares siendo las más destacadas, limpieza del terreno, el replanteo y nivelación topográfica, la construcción de bodegas y por supuesto un cerramiento provisional, esto con el fin de mantener toda la seguridad posible. Y luego si se desarrollan los siguientes trabajos que implican ya el movimiento de las tierras, la cimentación, las excavaciones, instalaciones eléctricas, sanitarias y acabados. La idea principal es optimizar recursos para minimizar retrasos.

En otras palabras, el cronograma contempla las etapas de diseño definitivo, obtención de permisos, movimiento de tierras, cimentación, estructura, instalaciones, acabados y entrega final de las unidades inmobiliarias.

5.5 Cronograma de Inversión

El cronograma de inversión muestra la distribución temporal de los desembolsos requeridos durante la ejecución del proyecto. Su elaboración permite identificar las necesidades de financiamiento en cada etapa y facilita la programación de aportes de capital y desembolsos de deuda.

La inversión se distribuye de acuerdo con el avance físico de la obra, concentrándose principalmente durante las fases estructurales y de los acabados para lo cual se tiene dispuesto un total de \$ 1.522.264.26, recalando que inicialmente, los desembolsos serían para las

actividades como los estudios y planificación, la asesoría legal, los costos preliminares, y pago de impuestos, que son rubros pequeños. Además, se considera un rubro para imprevistos de forma que se cubra posibles cambios en costos, se controle el tema financiero de la obra y así se reduzca el riesgo de falta de liquidez durante la construcción.

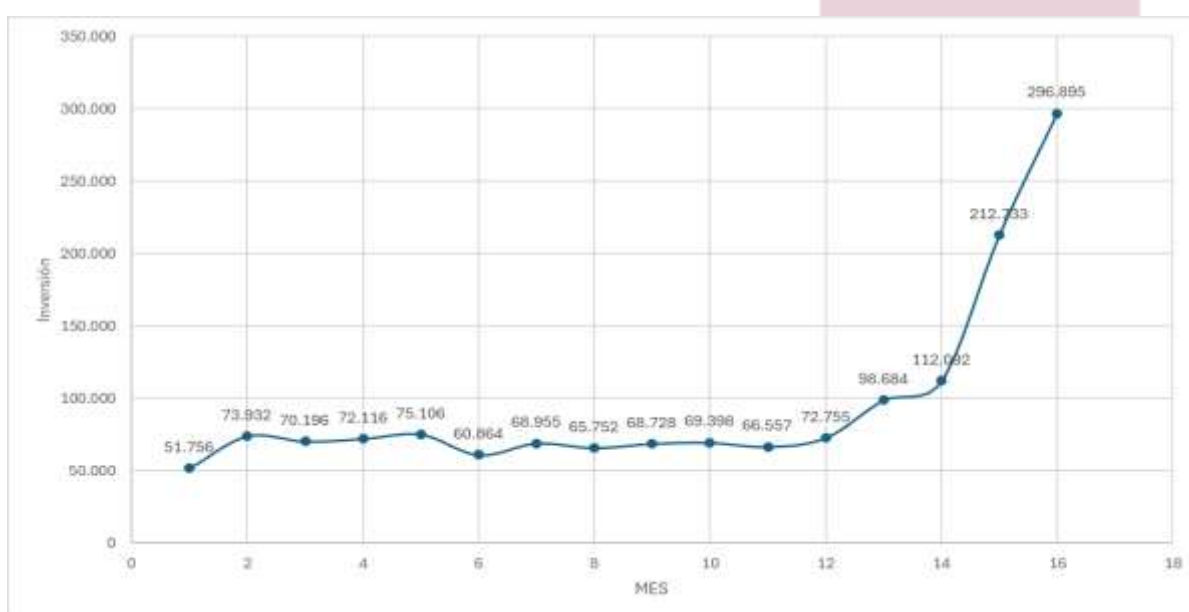
5.5.1 Curva de Inversión

La curva de inversión representa gráficamente la acumulación de recursos financieros a lo largo del desarrollo del proyecto. Esta herramienta permite visualizar la evolución de los desembolsos y comparar el avance financiero con el avance físico de la construcción.

El análisis de la curva facilita el control de ejecución presupuestaria y la planificación adecuada de los recursos requeridos.

Figura 1.

Curva de inversión



Nota. Elaborado por el autor.

Esta curva de inversión indica un comportamiento creciente durante los 16 meses que requiere para su ejecución. Ahora es importante denotar que en los primeros 12 meses los desembolsos que se realizan muestran una evolución bastante estable, relacionado con las actividades de construcción, con la ejecución de obras civiles y por supuesto la adquisición de materiales. Sin embargo, a partir del mes 13, se observa una aceleración significativa puesto que pasa de USD 816 mil a USD 1.53 millones al finalizar el proyecto, lo cual se justifica porque las actividades finales requieren de una mayor inversión puesto que se relacionan con acabados y cierre de obra.

5.6 Presupuesto

El presupuesto del Proyecto Beauport fue elaborado mediante el análisis de precios unitarios (APU), considerando las cantidades de obra obtenidas a partir de los planos arquitectónicos, estructurales e instalaciones del proyecto.

El presupuesto contempla la totalidad de los rubros necesarios para la ejecución de la obra, agrupados en obras preliminares, movimientos de tierra, estructura, albañilería, pisos y acabados, carpintería, instalaciones hidrosanitarias, sistema contra incendios, instalaciones eléctricas, telecomunicaciones, equipamiento y obras exteriores.

Como resultado del análisis, se determinó un costo directo total de construcción de USD 855.958,71. Las partidas con mayor incidencia corresponden a la estructura de hormigón armado, acero de refuerzo, mampostería, acabados, carpintería e instalaciones, rubros que representan la mayor proporción de la inversión requerida.

Adicionalmente, el proyecto contempla una superficie aproximada de 1.760 m² de construcción vendible, información que servirá como base para la determinación del precio de comercialización, los ingresos proyectados y la posterior evaluación financiera.

La elaboración detallada del presupuesto permite estimar de manera técnica y objetiva los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, constituyendo el principal insumo para la construcción de los flujos de caja, el cálculo de indicadores financieros y la determinación de la rentabilidad esperada para los inversionistas.

Tabla 6.

Resumen por capítulos:

Rubro	Valor USD
Obras preliminares	14,575.97
Movimiento de tierras	17,652.54
Estructura	215,300.95
Albañilería	340,806.84
Acabados	72,306.41
Instalaciones	62,726.41
Equipamiento	126,504.08
Varios	6,085.51
Total	855,958.71

Nota. Elaborado por el autor.

5.7 Cierre

El análisis económico-financiero desarrollado para el proyecto inmobiliario Beauport permitió cuantificar de manera integral todos los costos involucrados en su ejecución, considerando la adquisición del terreno, costos directos de construcción, estudios técnicos, gastos administrativos, impuestos, permisos, comercialización e imprevistos.

Los resultados obtenidos muestran que la inversión total requerida para la materialización del proyecto asciende a USD 1,522,264.26, valor que incorpora todos los costos necesarios para garantizar la correcta ejecución de la obra y su posterior comercialización. Dentro de esta estructura financiera, los costos de construcción representan el componente de mayor incidencia, seguidos por la adquisición del terreno y los gastos asociados a la gestión y administración del proyecto.

La evaluación económica estima ingresos por ventas de USD 2,107,400.00, calculados a partir de la comercialización de las unidades habitacionales, terrazas y parqueaderos proyectados. Como resultado, se obtiene una utilidad bruta estimada de USD 585,135.74, equivalente a un margen sobre las ventas del 28% indicador que refleja una adecuada relación entre la inversión realizada y los ingresos esperados.

A continuación, se destacan los datos importantes:

- Inversión total del proyecto: USD 1,522,264.26
- Ingreso total por ventas: USD 2,107,400.00
- Utilidad esperada: USD 585,135.74
- Utilidad esperada con financiamiento: USD 564.874,25
- Margen sobre ventas: 28%
- Costo de construcción: USD 880.000,00
- Terreno: USD 362.292,00
- Estudios, permisos, gastos legales, comercialización e imprevistos debidamente considerados.

Desde el punto de vista financiero, estos resultados evidencian que el proyecto posee una estructura económica favorable y una capacidad adecuada para generar valor. La

incorporación de rubros de contingencia, gastos legales, estudios especializados y costos administrativos permite además contar con una proyección más realista de la inversión requerida, reduciendo el riesgo de desviaciones significativas durante la etapa de ejecución.

Asimismo, la planificación de la inversión mediante cronogramas y curvas de desembolso constituye una herramienta fundamental para la gestión eficiente del flujo de caja, permitiendo optimizar la asignación de recursos y garantizar la disponibilidad de capital en cada fase constructiva.

En conclusión, el proyecto Beauport presenta condiciones económicas atractivas para su desarrollo, al generar una rentabilidad competitiva y mantener un adecuado equilibrio entre costos e ingresos proyectados. Los resultados obtenidos demuestran la factibilidad financiera de la propuesta y constituyen una base sólida para la toma de decisiones de inversión, complementado mediante el análisis de indicadores financieros y el cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC), desarrollados en los siguientes apartados.

5.8 Cálculo del wacc

5.8.1 Estructura del capital

Metodología para el cálculo del CAPM y WACC

El proyecto inmobiliario desarrollado en Cumbayá fue estructurado mediante un fideicomiso inmobiliario. Para efectos del análisis financiero, se adopta una estructura referencial de financiamiento utilizada comúnmente en proyectos inmobiliarios residenciales en Ecuador, lo cual permite estimar el costo de capital bajo condiciones del mercado.

La estructura de financiamiento considerada es la siguiente:

Tabla 7.*Estructura de financiamiento del proyecto*

Concepto	Valor (USD)	Participación
Costo Total del Proyecto	\$ 1,522,264.26	100%
Patrimonio	\$ 1.142.264,26	75,04%
Deuda	\$ 380.000,00	24,96%

Nota. Elaborado por el autor.

Esta estructura refleja el uso equilibrado de financiamiento externo para la etapa constructiva y aportes patrimoniales de los promotores del proyecto.

Cálculo del costo del patrimonio (CAPM)

El costo del capital propio (K_e), se estimó mediante el modelo Capital Asset Pricing Model (CAPM), para determinar la rentabilidad mínima que exigen los accionistas del proyecto al momento de invertir. Adicional, se realiza un ajuste incluyendo el riesgo país para adaptarlo al entorno ecuatoriano, el cual se expresa como:

$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f) + R_p$ Donde:

- R_f : tasa libre de riesgo
- β : beta del sector inmobiliario
- $R_m - R_f$: prima de riesgo del mercado
- R_p : riesgo país

Los parámetros utilizados se detallan a continuación:

Tabla 8.*Parámetros para el cálculo del CAPM y WACC*

Riesgo país referente: USA (promedio 10 años)	4,50%
EMBI Ecuador (Riesgos país Ecuador promedio de 10 años)	12,50%
Rendimiento del Mercado Ecuatoriano considerando el ROE promedio de las pequeñas empresas inmobiliarias	9%
BETA des apalancado	1,1
TASA DE DEUDA	15,00%
AHORRO FISCAL (IVA y Renta)	40,50%
RF	17,00%
BETA	1,1
RM	9,00%
CAPM	25,80%
WACC:	21,588%
DEUDA POND.	2,23%
CAPITAL POND.	19%

Nota. Elaborado por el autor.

Sustituyendo los valores en la ecuación:

Los accionistas esperarían un mínimo de rentabilidad de 25,80% (CAPM) para invertir en el proyecto y en cuanto al costo promedio ponderado de capital (WACC) se determinó mediante la siguiente expresión:

$$WACC = (E / (D + E)) K_e + (D / (D + E)) K_d (1 - T)$$

Donde:

- E = Patrimonio
- D = Deuda
- T= Escudo Fiscal donde T está dada por $1 - (1 - 15\%) * (1 - 30\%)$
- K_e = CAPM

- K_d = Costo de la Deuda

Sustituyendo los valores de la estructura de capital el **WACC** es de **21,588%**

El Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) del proyecto se determinó en 21.59%, porcentaje que representa la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas y las fuentes de financiamiento para compensar el riesgo asumido y el costo de los recursos aportados. Este indicador constituye la tasa de descuento utilizada para evaluar los flujos de efectivo proyectados y determinar la generación de valor del proyecto.

En este sentido, el proyecto deberá alcanzar una rentabilidad superior al 21.59% para resultar financieramente atractivo y generar beneficios económicos para los inversionistas. Asimismo, este porcentaje sirve como parámetro de referencia para comparar los indicadores de rentabilidad obtenidos, tales como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Dado que el WACC calculado es del 21.59%, cualquier rendimiento superior a esta tasa evidenciará la capacidad del proyecto para crear valor económico, mientras que una rentabilidad inferior indicaría que los beneficios generados no serían suficientes para cubrir el costo de los recursos invertidos.

5.9 Indicadores Financieros

Con el objetivo de determinar la rentabilidad del proyecto y genera las ganancias necesarias para efectuar el proyecto se calcularon los indicadores financieros primordiales, partiendo de la utilidad neta.

Tabla 9.*Utilidad neta del proyecto*

Ingresos	\$	2.107.400,00
Costos	\$	1.522.264,26
Utilidad Operativa	\$	585.135,74
Costos Financieros	\$	20.258,22
Utilidad Antes de Impuestos	\$	564.874,25
Impuesto A La Renta (30%)	\$	169.463,25
Utilidad Neta	\$	395.414,26

Nota. Elaborado por el autor.

De acuerdo con la información proporcionada se calcularon los siguientes indicadores financieros: ROI, ROE, Margen Neto, Margen Operacional, Punto de equilibrio y Rentabilidad del proyecto.

Tabla 10.*Indicadores financieros*

ROI	Utilidad Neta	\$	395.414,26	25,98%
	Total de Activos	\$	1.522.264,26	
ROE	Utilidad Neta	\$	395.414,26	34.62%
	Patrimonio	\$	1.142.264.26	
Margen neto	Utilidad neta	\$	395.414,26	18,76%
	Ventas	\$	2.107.400,00	

Margen operacional	Utilidad Operativa	\$	585.135,74	28%
	Ventas	\$	2.107.400,00	
Punto de equilibrio	Costo total	\$	1.522.264,26	
Rentabilidad del proyecto	Ingresos	\$	2.107.400,00	1,38
	Inversión	\$	1.522.264,26	

Nota. Elaborado por el autor.

El ROI de 25.98% indica que después de recuperar la inversión inicial por cada dólar que se invierta se obtiene una ganancia de 0.2598 dólares, siendo una rentabilidad positiva ya que el proyecto genera beneficios económicos positivos. Mientras que un ROE de 34.62% indica que por cada dólar que los socios aporten como patrimonio, el proyecto genera una utilidad de 0.3452 dólares, lo que genera una alta capacidad del proyecto para beneficios a favor de los inversionistas.

Por otro lado, un margen neto de 18.76% indica que después de cubrir los costos y todo tipo de gastos, la utilidad que resta es de 18.76% de los ingresos obtenidos. En otras palabras, por cada dólar de ingreso, la ganancia que se obtiene es de 0.1876 dólares, reflejando una adecuada gestión de los recursos financieros. Mientras que un margen operativo de 28% indica que antes de considerar gastos operacionales, por cada dólar de ingreso obtenido se genera \$0.28 de beneficio operativo.

En esta secuencia, el punto de equilibrio del proyecto es de \$1.522.264.26 que indica que el presente proyecto empieza a generar rentabilidad una vez que las ventas superen los 1,5 millones aproximadamente.

5.10 Flujos, VAN y TIR

Cronograma de la inversión y flujos

A continuación, se presenta el cronograma de la inversión, con una inversión total del proyecto que asciende a USD 1.522.264,26, distribuidos a lo largo de un período de 16 meses de construcción. Los recursos se asignan progresivamente conforme avanzan las diferentes etapas del proyecto, permitiendo la utilización eficiente del capital.

El análisis del flujo acumulado muestra que la inversión se incrementa progresivamente desde USD 51.756,08 en el primer mes hasta alcanzar los USD 1.522.264,26 al finalizar el período de construcción. Los mayores desembolsos se presentan en los últimos meses del cronograma, particularmente entre los meses 13 y 16, cuando se ejecutan las etapas finales de construcción y adquisición de activos pendientes.

Entre los principales componentes de inversión se encuentran la adquisición del terreno, con un valor de USD 362.292,00, los estudios y planificación por USD 45.088,91, los gastos de asesoría legal por USD 1.717,02, las tasas e impuestos por USD 17.589,30, así como otros costos complementarios e imprevistos. Sin embargo, el rubro de mayor participación corresponde al costo directo de construcción, cuyo valor alcanza aproximadamente USD 880.000,00, representando más del 50% de la inversión total del proyecto. Este valor corresponde a una estimación a partir del costo unitario medio ($\$1.760\text{m}^2 \times 500\text{USD/m}^2$) y se adoptó como un criterio conservador, ligeramente superior al detallado en los precios unitarios de (USD 855.958,71)

La distribución escalonada de la inversión resulta favorable, ya que permite planificar adecuadamente las necesidades de financiamiento y reducir la presión sobre el flujo de caja

durante las etapas iniciales del proyecto. Además, la incorporación de una partida destinada a imprevistos contribuye a disminuir el riesgo asociado a posibles variaciones en costos.

Tabla 11.*Cronograma de inversión*

Cronograma De Inversión		Construcción															
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16
Concep to	Total Previ sto																
Asesorí a Legal	\$ 1.717 ,02																
		40,0 %															
		\$ 686,8 1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adquisi ción Terreno	\$ 362.2 92,00																
					20,0 %			20,0%			20,0%		0,0%	20,0%			20,0%
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 72.45 8,40	\$ -	\$ -	\$ 72.458 ,40	\$ -	\$ -	\$ 72.458, 40	\$ -	\$ -	\$ 72.458 ,40	\$ -	\$ -	\$ 72.458 ,40
Estudio s Y Planific ación	\$ 45.08 8,91	100,0 %															
		\$ 45.08 8,91	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Tasas, Impuest os	\$ 17.58 9,30	34,0 %															
		\$ 5.980, 36	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.166,0 7	\$ 4.397,3 3	\$ -	\$ -	\$ 4.045, 54	\$ -	\$ -
Otros																	
	\$ 197.9 77,03		8,33%	8,33 %	8,33 %	8,33 %	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%			
		\$ 16.49 8,09	\$ 16.49 8,09	\$ 16.49 8,09	\$ 16.49 8,09	\$ 16.49 8,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ 16.498 ,09	\$ -	\$ -	\$ -
Imprevi stos	\$ 17.60 0,00		0,00%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.760, 00	\$ 1.760, 00	\$ 1.760, 00	\$ 1.760,0 0	\$ 1.760,0 0	\$ 1.760,0 0	\$ 1.760, 00	\$ 1.760, 00	\$ 1.760, 00	\$ 1.760, 00	\$ 1.760, 00
Costo Directo De Constru cción	\$ 880.0 00,00		6,25%	5,80 %	6,03 %	6,35 %	4,67%	5,45%	5,06%	5,42%	5,12%	4,63%	5,91%	9,05%	12,90 %	12,37 %	4,97%
		\$ 55.03 1,18	\$ 51.04 4,88	\$ 53.09 3,67	\$ 55.91 6,85	\$ 41.08 8,88	\$ 47.961 ,18	\$ 44.544 ,08	\$ 47.718 ,35	\$ 45.055, 82	\$ 40.711, 03	\$ 52.014 ,57	\$ 79.678 ,26	\$ 113.51 3,03	\$ 108.87 7,77	\$ 43.753 ,60	
Total Parcial	\$ 51.75 6,08	\$ 71.52 9,27	\$ 67.54 2,96	\$ 142.0 50,16	\$ 72.41 4,94	\$ 57.58 6,97	\$ 138.67 7,66	\$ 62.802 ,17	\$ 65.976 ,43	\$ 138.93 8,38	\$ 63.366, 44	\$ 70.272 ,65	\$ 170.39 4,75	\$ 119.31 8,57	\$ 110.63 7,77	\$ 117.97 2,00	
Total Acumulado	\$ 51.75 6,08	\$ 123.2 85,35	\$ 190.8 28,32	\$ 332.8 78,47	\$ 405.2 93,41	\$ 462.8 80,38	\$ 601.55 8,04	\$ 664.36 8,04	\$ 730.33 6,64	\$ 869.27 5,03	\$ 932.64 1,47	\$ 1.002. 914,12	\$ 1.173. 308,87	\$ 1.292. 627,44	\$ 1.403. 265,21	\$ 1.522. 264,26	

Nota. Elaborado por el autor

Flujo de ventas

El flujo financiero considera las ventas por una unidad habitacional por mes, hasta el mes 16 que termina la construcción del proyecto, con un 10% de la promesa compra y venta, 20% con pagos mensuales durante el período de construcción y 70% a la entrega del proyecto.

Tabla 12.

Ingresos mensuales por ventas

DEPTO	PRECIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16
A1	220.864,42	22.086,44	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	3.155,21	154.605,09
A2	220.864,42		22.086,44	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	3.397,91	154.605,09
B1	216.432,67			21.643,27	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	3.607,21	151.502,87
B2	216.432,67				21.643,27	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	3.935,14	151.502,87
C1	221.049,85					22.104,98	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	4.421,00	154.734,89
C2	221.049,85						22.104,98	4.912,22	4.912,22	4.912,22	4.912,22	4.912,22	4.912,22	4.912,22	4.912,22	4.912,22	154.734,89
D1	216.766,44							21.676,64	5.419,16	5.419,16	5.419,16	5.419,16	5.419,16	5.419,16	5.419,16	5.419,16	151.736,51
D2	213.280,38								21.328,04	6.093,73	6.093,73	6.093,73	6.093,73	6.093,73	6.093,73	6.093,73	149.296,26
E1	178.364,11									17.836,41	5.945,47	5.945,47	5.945,47	5.945,47	5.945,47	5.945,47	124.854,87
E2	182.295,20										18.229,52	7.291,81	7.291,81	7.291,81	7.291,81	7.291,81	127.606,64
INGRESOS MENSUALES		22.086,44	25.241,65	28.196,39	31.803,60	36.200,46	40.621,45	45.105,33	50.175,89	52.777,98	59.116,56	48.178,85	48.178,85	48.178,85	48.178,85	48.178,85	1.475.180,00

Nota. Elaborado por el autor.

De acuerdo con las proyecciones financieras, los ingresos totales por concepto de venta de departamentos alcanzan un valor de USD 2.107.400,00, cifra que supera la inversión total requerida para la ejecución del proyecto, estimada en USD 1.522.264,26. Esta diferencia genera un margen positivo que contribuye a la rentabilidad de la inversión y respalda la viabilidad económica del proyecto. Asimismo, la distribución temporal de los ingresos contribuye a compensar los desembolsos generados por la construcción, permitiendo una recuperación gradual del capital invertido. A medida que se incrementa el porcentaje de unidades comercializadas, el flujo de caja del proyecto mejora significativamente, fortaleciendo su capacidad para cubrir obligaciones financieras y operativas.

Cálculo de VAN y TIR

Con el propósito de determinar la viabilidad financiera del proyecto, se realizó la evaluación de los flujos de caja mediante los indicadores Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR), considerando una estructura de financiamiento compuesta por aportes de los inversionistas a través del fideicomiso, ventas anticipadas y capital propio.

Tabla 13.

Flujo de efectivo

MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
INVERSION INICIAL	-420.00																
FLUJO FINANCIERO		390.33	(46.287)	(39.346)	(110.24)	(36.729)	(16.96)	(93.57)	(12.62)	(13.198)	(79.821)	(15.187)	(22.093)	(122.2)	(71.139)	(62.458)	1.357.2
APORTE SOCIOS		0,36	,62	,58	6,56	,59	5,52	2,33	6,28	,45	,82	,59	,80	15,89	,72	,92	08,00
FINANCIAMIENTO										\$ 230.000,00			\$ 150.000,00				\$ - (380.000,00)
COSTOS FINANCIEROS (11%)	11%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO FINAL MENSUAL		(420.00)	390.33	(46.287)	(39.346)	(110.24)	(36.729)	(16.96)	(93.57)	(12.62)	216.801	(81.930)	(17.295)	125.79	(125.6)	(74.623)	(65.942)
FLUJO FINAL ACUMULADO		(420.00)	390.33	344.04	304.66	1G4.44G	157.72	140.75	47.182	34.555	251.357	16G.42	152.131	277.62	152.22	77.606,	11.407,
		0,00	0,36	2,74	6,16	,60	0,02	4,50	17	,88	,43	7,28	,36	G,22	G,66	G4	14

Nota. Elaborado por el autor.

Para el cálculo de la tasa de descuento se utilizó el Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC), el cual refleja el costo conjunto de las fuentes de financiamiento empleadas por el proyecto. El WACC anual obtenido fue de 21,59%, equivalente a una tasa mensual de 1,64%, utilizada para descontar los flujos de caja proyectados.

Los resultados muestran un Valor Actual Neto (VAN) de USD 54.789,83, valor positivo que indica que, una vez recuperada la inversión inicial y descontados los flujos futuros al costo de capital correspondiente, el proyecto genera un beneficio adicional para los inversionistas. De acuerdo con el criterio de evaluación financiera, un proyecto es aceptable cuando el VAN es mayor que cero, condición que se cumple en este caso.

Por otra parte, la Tasa Interna de Retorno (TIR) obtenida fue de 2,94% mensual, equivalente a una TIR anual de 41,62%. Este indicador representa la rentabilidad máxima que genera el proyecto sobre los recursos invertidos. Al comparar la TIR anual con el WACC anual de 21,59%, se observa que la rentabilidad del proyecto supera ampliamente el costo promedio de los recursos financieros utilizados para su ejecución.

En consecuencia, dado que el VAN es positivo y la TIR es superior al costo de capital exigido por los inversionistas y acreedores, se concluye que el proyecto es financieramente viable y genera valor económico. Los resultados obtenidos evidencian que la inversión propuesta permite recuperar los recursos desembolsados y obtener una rentabilidad atractiva durante el horizonte de evaluación analizado.

Capítulo 6. Análisis de la Competencia

El análisis de la competencia tiene como finalidad identificar las características, estrategias comerciales y condiciones de mercado de los principales proyectos inmobiliarios ubicados en Cumbayá y sectores aledaños. Este estudio permite establecer parámetros de referencia en aspectos como precios de venta, áreas de construcción, esquemas de financiamiento, plazos de entrega y propuesta de valor ofrecida a los potenciales compradores.

La información presentada fue recopilada mediante visitas a proyectos inmobiliarios, revisión de material comercial proporcionado por las constructoras y consultas realizadas a asesores de ventas. Los proyectos seleccionados corresponden a desarrollos dirigidos a segmentos socioeconómicos similares al mercado objetivo del Proyecto Beauport. A continuación, se presentan las principales características de los proyectos analizados.

Tabla 14.

Datos proporcionados del proyecto Park House

Proyecto	Park House	Precio
Ubicación	San Patricio	
Suite	61m ²	\$196.115,00
2 Dormitorios	90m ²	\$289.350,00
3 Dormitorios	140m ²	\$450.100,00
Entrega	Julio 2028	
Precio por metro cuadrado	\$3.215,00 dólares	
Constructora	Colon corp	Dueños de Hilton Colon
Financiamiento	40% durante el periodo de construcción y 60% bajo crédito hipotecario	

Nota. Elaborado por el autor.

Tabla 15.*Datos proporcionados del proyecto Miramonte*

Proyecto	Miramonte	Precio
Ubicación	San Lucía	
Suite	No hay información	\$148.000,00
2 Dormitorios	87.50 m ²	\$208.834,00
3 Dormitorios	111. 20 m ²	\$278.864,00
Entrega	Agosto 2027	
Precio por metro cuadrado	\$2.436,80 dólares	
Constructora	RFS Constructora	
Financiamiento	Reserva con el 10%; pagos mensuales parciales por el 20% hasta finalizar el proyecto y el 70% contra entrega	

Nota. Elaborado por el autor.**Tabla 16.***Datos proporcionados del proyecto Quiari*

Proyecto	Quiari	Precio
Ubicación	San Juan de Cumbayá	
Suite	74.44 m ²	\$136.000,00
2 Dormitorios	98.11 m ²	\$164.000,00
3 Dormitorios	146.5 m ²	\$257.674,00
Precio por metro cuadrado	\$1.758,87 Bloque B y C \$1.758,87 Bloque D y E	Entrega junio 2027 Entrega marzo 2028
Constructora	Álvarez Bravo	

Financiamiento	20% de entrada; 20% en cuotas mensuales; 60% a la firma del bien y entrega del bien
----------------	---

Nota. Elaborado por el autor.

Tabla 17.

Datos proporcionados del proyecto Nuna

Proyecto	Nuna	Precio
Ubicación	San Juan de Cumbayá	
2 Dormitorios	109 m ²	\$245.000,00
3 Dormitorios	125 m ²	\$285.000,00
Precio por metro cuadrado	\$2.280,00	
Constructora	Bentho Constructora	
Financiamiento	10% al inicio; 20% durante la construcción y el 70% contra entrega	

Nota. Elaborado por el autor.

Tabla 18.

Datos proporcionados del proyecto Terrazae

Proyecto	Terrazae	Precio
Ubicación	Santa Rosa de Nayón	
2 Dormitorios	87 m ²	\$150.000,00
3 Dormitorios	123m ²	\$200.000,00
Entrega	Abril 2027	
Precio por metro cuadrado	\$1.724,14 - \$1.626,02 dólares	
Constructora	Dicon	
Financiamiento	40% promesa; 20% en obra; 70% en la entrega (fondos propios o préstamos)	

Nota. Elaborado por el autor.

Tabla 19.*Datos proporcionados del proyecto Miguel Ángel*

Proyecto	Miguel Ángel	Precio
Ubicación	San Juan de Cumbayá	
Suite	50 m ²	\$109.000,00
2 Dormitorios	70 m ²	\$147.000,00
3 Dormitorios	127 m ²	\$256.000,00
Precio por metro cuadrado	\$2.015,75 Suite \$2.100 (2 Habitaciones) \$2.180 (3 Habitaciones)	
Constructora	Bilanove Desarrolladora	
Financiamiento	Se negocia directamente con el gerente general	

Nota. Elaborado por el autor.**Tabla 20.***Datos proporcionados del proyecto Ibagari*

Proyecto	Ibagari	Precio
Ubicación	Cumbayá	
2 Dormitorios	97,17 m ²	\$219.592,00
3 Dormitorios	124,41 m ²	\$309.915,00
Precio por metro cuadrado	\$2.259,87 (2 Habitaciones) \$2.491,08 (3 Habitaciones)	
Constructora	Meneses Constructora	
Financiamiento	30% al inicio y 70% al momento de la entrega	

Con base en el análisis de la competencia realizado en el sector, se determinó que los precios de venta de los proyectos inmobiliarios oscilan entre USD 1.626 y USD 3.215 por metro cuadrado de construcción, evidenciando una amplia variedad de propuestas dirigidas a distintos segmentos del mercado.

Se observó que la mayoría de los proyectos incorporan amplias áreas comunales y diversos amenities, término utilizado en el sector inmobiliario para referirse a espacios y servicios complementarios que aportan valor agregado a la experiencia residencial. Entre los principales se encuentran jardines, piscinas, salas de cine, áreas de juegos, zonas de BBQ comunales, espacios de coworking, áreas recreativas para niños, hidromasajes, saunas y turcos, entre otros.

Asimismo, varios desarrolladores ofrecen opciones de personalización para los compradores, permitiéndoles seleccionar acabados dentro de una gama de colores y materiales, así como realizar modificaciones en determinados espacios de la vivienda de acuerdo con sus preferencias y necesidades. De igual manera, algunos proyectos incorporan terrazas con vista panorámica, jardines de uso exclusivo en las unidades ubicadas en planta baja e incluso departamentos con piscina privada, lo que constituye un elemento diferenciador dentro de la oferta existente.

En cuanto a la propuesta arquitectónica, se identificó una tendencia predominante hacia diseños de estilo minimalista, aunque cada proyecto incorpora características particulares que refuerzan su identidad visual y funcional. En varios casos, se evidenció un mayor énfasis en el desarrollo y calidad de las áreas comunales como estrategia para incrementar el atractivo del proyecto frente a potenciales compradores.

Finalmente, respecto a las condiciones de financiamiento, la mayoría de los proyectos analizados mantiene un esquema similar, consistente en un pago inicial correspondiente al 10% del valor de la propiedad al momento de la firma de la promesa de compraventa, un 20% cancelado mediante cuotas durante la etapa de construcción y el 70% restante al momento de la entrega del inmueble y la suscripción de la escritura definitiva.

Figura 2.

Promedio de precios de los proyectos



En base a los estudios realizados se pudo observar que el precio promedio en los proyectos del sector es de \$2251 dólares por m2 de construcción. Lo que nos permitirá tener un precio muy competitivo y a la vez rentable

Figura 3.

Promedio de área de los departamentos de los proyectos en competencia



Figura 4.

Promedio de área de los departamentos de dos dormitorios



En departamentos de dos dormitorios el área promedio es de 91m².

Figura 5.

Promedio de área de los departamentos con dos habitaciones de los proyectos en competencia

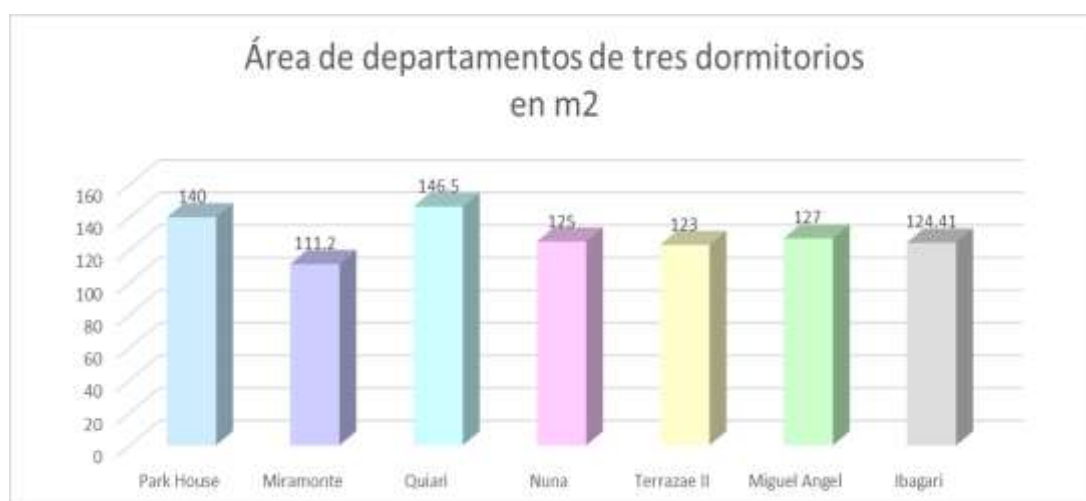
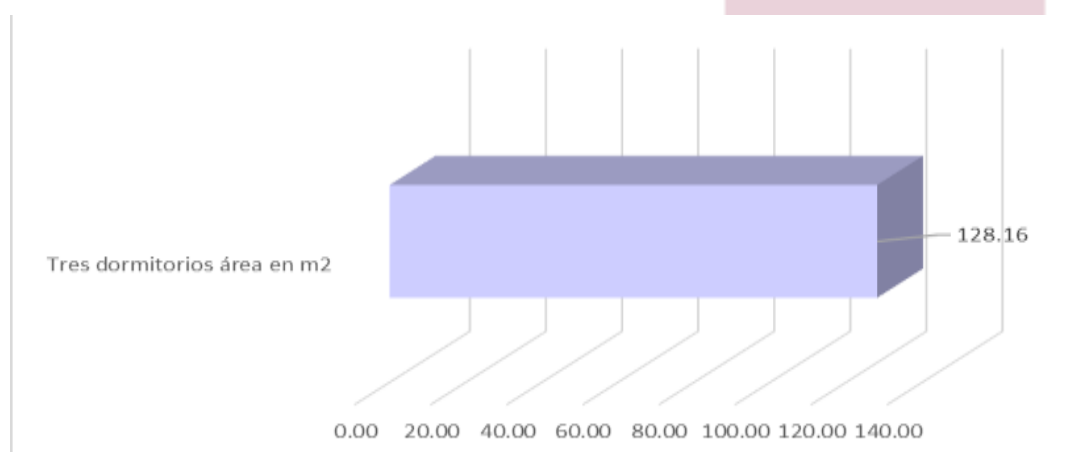


Figura 6.

dormitorios en metros

Promedio de área de los departamentos con tres dormitorios en metros cuadrados



En departamentos de 3 dormitorios se tiene en promedio 128 m² de construcción.

Capítulo 7. Conclusiones

7.1 CONCLUSIONES Y APLICACIONES

7.1.1 Conclusiones generales

La presente investigación permitió la determinación de la viabilidad del Proyecto Beauport por medio del análisis conjunto de aspectos técnicos, financieros y de mercado. Los resultados finales evidenciaron las condiciones favorables que presenta el sector de San Juan de Cumbayá para ejecutar proyectos inmobiliarios justificados por su alto crecimiento urbano, demanda sostenida y elevada plusvalía.

Desde la perspectiva financiera, el proyecto Beauport muestra una alta capacidad para generar valor, lo cual se ve reflejado en los indicadores favorables presentados, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 41,62% que supera al costo promedio ponderado de capital (WACC) del 21.59%, y de igual manera, el Valor Actual Neto es de USD 54.789,83 con financiamiento. Lo cual permite concluir que el presente proyecto se puede considerar como una alternativa de inversión rentable, competitiva y sostenible dentro del mercado inmobiliario de Ecuador.

7.2. Conclusiones específicas

7.2.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación

Si bien el objetivo general busca determinar la viabilidad del Proyecto Beauport este se cumple de manera satisfactoria por medio de la evaluación de componentes tanto técnico-financiero como de mercado. Y en cuanto al primer objetivo específico, se identificó una potencial demanda específicamente para departamentos de dos y tres dormitorios, lo cual valida la aceptación del mercado objetivo. Y en cuanto al segundo objetivo, se verificó que se puede ejecutar el proyecto por las condiciones del terreno y urbanísticas, así como también se corroboró

la factibilidad tanto técnica como normativa del proyecto. Y finalmente, el tercer objetivo se alcanzó por medio del análisis financiero, mismo que presentó indicadores positivos de rentabilidad, logrando generar valor para los inversionistas.

7.2.2. Contribución a la gestión empresarial

La presente investigación significa una importante herramienta de apoyo para la toma de decisiones dentro del ámbito inmobiliario. Puesto que los resultados que se obtuvieron, facilitan la reducción de la incertidumbre sobre la inversión a realizar, lo que, a su vez, concede la correcta administración de recursos, una planificación financiera que incluye la evaluación de riesgos. Y finalmente, el hecho de incorporar la estructura fiduciaria no solo fortalece la transparencia, sino que también proporciona seguridad jurídica combinado con un control financiero para el proyecto, siendo estos los aspectos primordiales que generan confianza en los compradores de departamentos y en los inversionistas del proyecto.

7.2.3. Contribución a nivel académico

Este proyecto constituye un caso práctico sobre la aplicación de herramientas técnicas, financieras y de mercado en la evaluación de diferentes proyectos, en este caso específico, proyectos inmobiliarios, acompañado de análisis del CAPM, WACC, TIR, ROI y ROE. Así mismo, este proyecto sirve de base para futuras investigaciones, o como una referencia para estudios enfocados en este sector.

7.2.4. Contribución a nivel personal

Por medio de esta investigación se logró desarrollar las habilidades relacionadas con la interpretación de indicadores financieros y la toma de decisiones fundamentadas en información técnica y económica. Adicionalmente, el presente trabajo permitió desarrollar ciertas habilidades

blandas en cuanto al trabajo en equipo y la delegación de funciones y responsabilidades a cada integrante del grupo de investigación, constituyendo una herramienta importante dentro del ámbito laboral.

7.3. Limitaciones a la Investigación

Las principales limitantes serían factores externos como los cambios en la normativa urbanística, el incremento de costos de materiales de construcción por los factores económicos del país que genera un constante cambio en precios de todo tipo de productos incluidos los de construcción, lo cual afecta directamente en la rentabilidad futura del proyecto.

7.4. Recomendaciones

Las principales recomendaciones son:

- La construcción de departamentos de dos y tres dormitorios con un promedio de 120m² de construcción.
- La venta del privilegio de la posición única del proyecto con vista al Ilaló y a los Nevados que no se perderá en un futuro.
- Contar con un equipo especializado en ventas como Inmobiliaria Belmonte con 20 años de experiencia el mercado inmobiliario
- Crear jardines, que, según el estudio de mercado, es muy importante para los clientes además de áreas sociales con BBQ, cine, piscina, etc.

- Estricto control de costos durante la fase de ejecución
- Colocar acabados de primera, acorde al mercado objetivo que sería un segmento medio alto, alto de la población.
- Realizar preventas del proyecto con opciones de regalos para los clientes (como equipar su cocina o terraza con BBQ incluido)
- Comercializar el proyecto por medio de redes sociales que es un canal de comunicación que los clientes prefieren ahora.
- Cumplir con los plazos de entrega previstos y con la ejecución del cronograma de construcción.
- Cuidar de la seguridad de los empleados en el proceso constructivo y de su capacitación constante.
- Cuidar los desechos colocando en lugares autorizados por el Ministerio del Medio Ambiente y sembrar árboles y jardines creando un entorno natural.
- Contar con cámaras y seguridad las 24 horas, cerca eléctrica.

Bibliografía

Banco Central del Ecuador. (2025). *Indicadores macroeconómicos y riesgo país*.

<https://www.bce.fin.ec/>

Damodaran, A. (2025). *Risk-free rates, equity risk premiums, and betas*. New York University

Stern School of Business. <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2022). *Resultados Censo Ecuador 2022*.

Recuperado de: <https://www.censoecuador.gob.ec/resultados-censo/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2022). *Censo Ecuador 2022*. Recuperado de:

<https://www.censoecuador.gob.ec/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s. f.). Ranking de compañías.

<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>

Anexos

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Anexo 1.

Proyecto Park House ubicado en San Patricio



Anexo 2.

Proyecto Miramonte ubicado en Santa Lucía



Anexo 3.

Proyecto Quari ubicado en San Juan de Cumbayá



Anexo 4.

Proyecto Nuna ubicado en San Juan de Cumbayá



Anexo 5.

Proyecto Terrazae II ubicado en Santa Rosa de Nayón



Anexo 6.

Proyecto Miguel Ángel ubicado en Cumbayá



Anexo 7.

Proyecto Ibagari ubicado en Tumbaco

