Revista Multidisciplinaria Perspectivas Investigativas
Multidisciplinary Journal Investigative Perspectives
Vol. 6(4), 1-7, 2026
https://doi.org/10.62574/rmpi.v6i4.521

Viabilidad financiera de una empresa constructora de vivienda en Ibarra, Ecuador

Financial feasibility of a housing construction company in Ibarra, Ecuador

Sandra Paulina Brasales-Panchi
sandrabp13@uniandes.edu.ec
Universidad Regional Autónoma de Los Andes (UNIANDES), Ambato, Tungurahua, Ecuador
https://orcid.org/0009-0003-3150-6020

Dolores Paulina Ramírez-Flores
doloresrf69@uniandes.edu.ec
Universidad Regional Autónoma de Los Andes (UNIANDES), Ambato, Tungurahua, Ecuador
https://orcid.org/0009-0006-2042-0442

Mayra Rocío Tingo-Asqui
mayrata44@uniandes.edu.ec
Universidad Regional Autónoma de Los Andes (UNIANDES), Ambato, Tungurahua, Ecuador
https://orcid.org/0009-0008-6002-2400

Carlos Maldonado-Gudiño
ui.carlosmaldonado@uniandes.edu.ec
Universidad Regional Autónoma de Los Andes (UNIANDES), Ambato, Tungurahua, Ecuador
https://orcid.org/0000-0001-8784-211X

RESUMEN

El déficit de vivienda en las ciudades intermedias del Ecuador abre oportunidades para nuevas empresas constructoras. Por ello, el estudio tuvo como objetivo evaluar la viabilidad financiera de la creación de la empresa constructora SPM, dedicada a viviendas unifamiliares en Ibarra, Ecuador. La metodología correspondió a un estudio de factibilidad con enfoque cuantitativo y diseño no experimental, basado en la proyección a cinco años de la inversión, los ingresos, los costos y los flujos de efectivo, con una tasa de descuento del 15 %, complementada con una matriz de evaluación de factores internos. Los resultados mostraron una inversión total de 262 313 USD, un valor actual neto de 72 224 USD, una tasa interna de retorno del 23,38 %, una relación beneficio-costo de 1,28 y una recuperación de la inversión en 3,7 años. Se concluye que el proyecto es financieramente viable, aunque sensible a la tasa de descuento.

Descriptores: industria de la construcción; vivienda; inversión. (Fuente: Tesauro UNESCO).

ABSTRACT

The housing deficit in Ecuador's intermediate cities creates opportunities for new construction companies. The study therefore aimed to evaluate the financial feasibility of creating the construction company SPM, focused on single-family housing in Ibarra, Ecuador. The methodology corresponded to a feasibility study with a quantitative approach and non-experimental design, based on a five-year projection of investment, revenues, costs and cash flows, with a 15% discount rate, complemented by an internal factor evaluation matrix. The results showed a total investment of USD 262,313, a net present value of USD 72,224, an internal rate of return of 23.38%, a benefit-cost ratio of 1.28 and a payback period of 3.7 years. It is concluded that the project is financially feasible, although sensitive to the discount rate.

Descriptors: construction industry; housing; investment. (Source: UNESCO Thesaurus).

Recibido: 06/07/2026. Revisado: 12/07/2026. Aprobado: 09/09/2026. Publicado: 01/10/2026.

Sección artículos de investigación

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es considerado un mecanismo importante para el desarrollo económico por sus efectos sobre el empleo, la innovación y el bienestar (Acs & Amorós, 2008). En el caso de la construcción, la creación de nuevas empresas adquiere una relevancia particular, porque el sector articula cadenas de proveedores, demanda mano de obra local y responde a una necesidad social básica como la vivienda. Sin embargo, la viabilidad de estos emprendimientos depende de que la inversión inicial pueda recuperarse en un plazo razonable y con una rentabilidad superior al costo de oportunidad del capital.

En el Ecuador, el sector de la construcción mantiene una relación estrecha con la inversión pública y privada. García-Regalado et al. (2015) modelaron el comportamiento del sector con datos trimestrales entre 2000 y 2013 y mostraron cómo los choques de inversión se transmiten a la actividad constructora en sus componentes agregado, público y privado. Asimismo, Cordova-León et al. (2018) analizaron 381 empresas constructoras ecuatorianas durante cuatro años consecutivos y encontraron que sus costos aumentan más cuando crecen las ventas de lo que disminuyen cuando estas caen, lo que exige un control riguroso de la estructura de costos en las empresas del sector.

Por otra parte, la competitividad de las empresas constructoras pequeñas y medianas depende de su capacidad de innovar. Pape y Nazer (2021) estudiaron empresas constructoras de la Región de Atacama, en Chile, y observaron que la innovación es una herramienta estratégica para mejorar la competitividad, especialmente en materiales, equipos, procesos y estructura organizacional, mientras que la falta de cultura de innovación, la escasez de recursos y la débil capacidad gerencial la obstaculizan.

En cuanto a la demanda, la vivienda de interés social constituye un derecho fundamental en el marco constitucional ecuatoriano, exigible cuando la política pública no lo garantiza (Pineda-Quinde et al., 2020). No obstante, la producción de vivienda social en el país ha tendido a desplazar a la población hacia las periferias urbanas (Durán et al., 2020), y en programas de vivienda de interés social de Loja el endeudamiento hipotecario generó ciclos de deuda para reparar y adaptar las viviendas sin supervisión técnica (Ordóñez-León et al., 2025). A ello se suma que una vivienda de interés social evaluada en el país alcanzó niveles aceptables en los componentes técnico y socioeconómico, pero no en el ambiental (Samaniego-Mendoza, 2021).

En este contexto, la ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, presenta una demanda habitacional que puede ser atendida por empresas que ofrezcan viviendas de calidad a precios asequibles. Sin embargo, antes de emprender es necesario demostrar que el proyecto genera valor para los inversionistas. Por ello, el objetivo del estudio fue evaluar la viabilidad financiera de la creación de la empresa constructora SPM, dedicada a la construcción y venta de viviendas unifamiliares en Ibarra, Ecuador.

MÉTODO

La investigación se desarrolló con un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y diseño no experimental, bajo la modalidad de estudio de factibilidad. El estudio se organizó en tres fases: la caracterización documental del sector y del mercado, la formulación del modelo de negocio y de la estructura de la inversión, y la evaluación financiera del proyecto en un horizonte de cinco años.

En la primera fase se revisaron artículos científicos sobre el sector de la construcción, la vivienda de interés social y la evaluación de proyectos. En la segunda fase se definió la oferta referencial: la construcción de cinco viviendas unifamiliares de dos plantas en el primer año, con un área de terreno de 126 m² y un área de construcción de 100 m² cada una, ubicadas en la parroquia Caranqui, sector Yuyucocha, una zona residencial con servicios básicos, transporte público y acceso a proveedores de materiales y canteras. Para los años siguientes se previó un incremento de una vivienda por año. Se estableció además la estructura del personal y la forma jurídica de sociedad por acciones simplificadas.

En la tercera fase se elaboraron los estados de resultados y los flujos de efectivo proyectados. Se consideró un precio de venta de 67 000 USD por vivienda, un costo de venta de 46 600 USD por vivienda, costos fijos anuales de 19 448,87 USD, la participación de los trabajadores del 15 % y el impuesto a la renta del 25 %. Con estos flujos se calcularon el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), la relación beneficio-costo (B/C) y el periodo de recuperación de la inversión, simple y descontado. Se utilizó una tasa de descuento del 15 % como costo de oportunidad del capital, criterio coherente con la recomendación de incorporar el riesgo país en la evaluación financiera de proyectos en el Ecuador (Lazo-Sandoval, 2021). Los métodos de flujos de caja descontados y el VAN son los más empleados para la valoración financiera de empresas y proyectos (Lopez-Rodriguez et al., 2023), y la TIR se interpretó considerando que el proyecto presenta flujos convencionales, condición en la que este indicador es confiable (Taco & Gutiérrez, 2018).

Finalmente, para el diagnóstico estratégico se aplicó una matriz de evaluación de factores internos (MEFI), en la que cada fortaleza y debilidad recibió un peso entre 0 y 1, con una suma total igual a 1, y una calificación de 1 a 4; el total ponderado superior a 2,5 indica una posición interna fuerte. Se complementó con la identificación cualitativa de oportunidades y amenazas del entorno, siguiendo el enfoque de planificación estratégica para pequeñas y medianas empresas (Reyes-Carrillo, 2023). Los cálculos se realizaron en una hoja de cálculo y se verificaron de forma independiente. En cuanto a los aspectos éticos, el estudio no involucró la participación de personas ni el uso de datos personales, y los supuestos del modelo se declaran de forma explícita para permitir su replicación.

RESULTADOS

Se presentan a continuación los resultados de la evaluación. El modelo de negocio de la empresa SPM se orienta a la construcción y venta de viviendas unifamiliares de dos plantas, con tres dormitorios, sala, comedor y cocina de concepto abierto, dos baños completos, un baño social y parqueadero privado. La propuesta de valor incluye acabados de calidad, una ubicación residencial con todos los servicios y precios asequibles, junto con asesoramiento antes y después de la venta y acompañamiento en los trámites de crédito hipotecario. El segmento de clientes corresponde a personas de 28 a 50 años y familias de cuatro miembros que buscan una vivienda propia; los socios clave son los proveedores de materiales, las instituciones bancarias, el Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra y las notarías.

El personal inicial está conformado por un gerente, un contador, un asistente contable, un especialista en ventas, un arquitecto, un maestro mayor, tres albañiles y cinco peones, es decir, catorce personas. La inversión requerida para la oficina y el primer proyecto habitacional se resume en la Tabla 1.

Tabla 1. *Inversión requerida para la creación de la empresa y el primer proyecto habitacional*.

Concepto	Valor (USD)
Terreno	65 000,00
Equipos de cómputo	1 790,00
Mobiliario	1 128,62
Maquinaria y equipo	4 990,00
Herramientas	956,00
Subtotal de activos fijos	**73 864,62**
Otros desembolsos previos a la operación	23 448,87
Inversión inicial	**97 313,49**
Capital de trabajo	164 999,99
Inversión total	**262 313,48**

Nota: elaboración propia.

Como se observa, el terreno representa el 88 % de los activos fijos y el capital de trabajo, necesario para construir las cinco viviendas del primer año, constituye el 63 % de la inversión total. Con los supuestos de precio y costo descritos, el estado de resultados proyectado muestra utilidades crecientes durante los cinco años (Tabla 2).

Tabla 2. *Estado de resultados proyectado a cinco años (USD)*.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Viviendas vendidas	5	6	7	8	9
Ventas	335 000,00	402 000,00	469 000,00	536 000,00	603 000,00
Costo de venta	233 000,00	279 600,00	326 200,00	372 800,00	419 400,00
Costos fijos	19 448,87	19 448,87	19 448,87	19 448,87	19 448,87
Depreciación	954,37	954,37	954,37	507,37	507,37
Utilidad antes de participación	81 596,76	101 996,76	122 396,76	143 243,76	163 643,76
Participación de trabajadores (15 %)	12 239,51	15 299,51	18 359,51	21 486,56	24 546,56
Utilidad antes de impuestos	69 357,25	86 697,25	104 037,25	121 757,20	139 097,20
Impuesto a la renta (25 %)	17 339,31	21 674,31	26 009,31	30 439,30	34 774,30
Utilidad neta	**52 017,94**	**65 022,94**	**78 027,94**	**91 317,90**	**104 322,90**

Nota: elaboración propia.

A partir de la utilidad neta más la depreciación se obtuvieron los flujos de efectivo operativos. En el quinto año se incorpora la recuperación del capital de trabajo, lo que eleva el flujo de ese periodo a 269 830 USD. La Tabla 3 presenta los flujos y su valor actual con la tasa de descuento del 15 %.

Tabla 3. *Flujo de efectivo proyectado y valor actual (USD)*.

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo operativo		52 972	65 977	78 982	91 825	104 830
Inversión inicial	-97 313					
Capital de trabajo	-165 000					165 000
Flujo neto	**-262 313**	**52 972**	**65 977**	**78 982**	**91 825**	**269 830**
Valor actual (15 %)	-262 313	46 063	49 888	51 932	52 501	134 153
Flujo acumulado	-262 313	-209 341	-143 364	-64 382	27 443	297 273

Nota: elaboración propia. Valores redondeados a la unidad.

Con estos flujos se calcularon los indicadores de evaluación financiera que se resumen en la Tabla 4. El VAN fue positivo y la TIR superó la tasa de descuento, mientras que la relación beneficio-costo indicó que por cada dólar invertido se obtiene 1,28 USD en valor actual. La inversión se recupera en 3,7 años, es decir, durante el cuarto año de operación, y en 4,5 años cuando se consideran los flujos descontados.

Tabla 4. *Indicadores de evaluación financiera del proyecto*.

Indicador	Resultado	Criterio de decisión
Valor actual neto (15 %)	72 224,09 USD	VAN > 0: se acepta
Tasa interna de retorno	23,38 %	TIR > 15 %: se acepta
Relación beneficio-costo	1,28	B/C > 1: se acepta
Periodo de recuperación simple	3,7 años	Menor que el horizonte de 5 años
Periodo de recuperación descontado	4,5 años	Menor que el horizonte de 5 años
VAN con tasa del 12 %	105 262,95 USD	Escenario favorable
VAN con tasa del 20 %	26 076,39 USD	Escenario desfavorable
VAN con tasa del 25 %	-11 241,92 USD	Tasa superior a la TIR: se rechaza

Nota: elaboración propia.

El análisis de sensibilidad mostró que el VAN se mantiene positivo con tasas de descuento de hasta el 23,38 %, valor que coincide con la TIR, y se vuelve negativo con una tasa del 25 %. En el diagnóstico estratégico, la matriz de evaluación de factores internos asignó un peso de 0,319 a las debilidades y de 0,681 a las fortalezas, con un total ponderado de 2,836 (Tabla 5).

Tabla 5. *Matriz de evaluación de factores internos de la empresa SPM*.

Factor	Peso	Calificación	Ponderado
Debilidades			
Negocio de nueva creación	0,095	2	0,190
Capacidad de marketing limitada	0,035	1	0,035
Necesidad de capacitar a los trabajadores en construcción sostenible	0,065	2	0,130
Red de contactos limitada	0,048	1	0,048
Falta de reconocimiento de marca	0,076	1	0,076
Fortalezas			
Recursos financieros adecuados	0,098	3	0,294

Factor	Peso	Calificación	Ponderado
Disponibilidad local de materiales de construcción	0,073	4	0,292
Precios competitivos	0,065	4	0,260
Rentabilidad demostrada en la evaluación financiera	0,098	4	0,392
Conocimiento del mercado local	0,059	3	0,177
Iniciativa de responsabilidad social	0,078	4	0,312
Proveedores confiables	0,061	3	0,183
Trabajadores motivados	0,064	3	0,192
Enfoque en la sostenibilidad	0,085	3	0,255
Total	**1,000**		**2,836**

Nota: elaboración propia. Calificación: 1 = debilidad mayor; 2 = debilidad menor; 3 = fortaleza menor; 4 = fortaleza mayor.

En el entorno externo se identificaron como oportunidades la demanda local de vivienda, la generación de empleo, la tramitación simplificada y sin costo de la sociedad por acciones simplificadas, la tendencia hacia proyectos de vivienda sostenible y la posibilidad de adoptar nuevas tecnologías constructivas. Como amenazas se identificaron la volatilidad de los precios de los materiales, la escasez de trabajadores con experiencia en técnicas constructivas novedosas, la competencia establecida y la ocurrencia de fenómenos climáticos adversos.

DISCUSIÓN

Los resultados indican que la creación de la empresa constructora SPM es financieramente viable bajo los supuestos del modelo. El VAN positivo de 72 224 USD y la TIR del 23,38 %, superior a la tasa de descuento del 15 %, coinciden en señalar que el proyecto genera valor, criterio central en las metodologías de flujos de caja descontados (Lopez-Rodriguez et al., 2023). Dado que los flujos del proyecto son convencionales, con un único cambio de signo, la TIR ofrece una lectura confiable de la rentabilidad, sin los problemas de múltiples tasas descritos para proyectos no convencionales (Taco & Gutiérrez, 2018).

Sin embargo, la viabilidad depende en buena medida del quinto año, cuyo flujo incluye la recuperación del capital de trabajo y aporta el 40 % del valor actual de los flujos positivos. Por ello, el periodo de recuperación descontado de 4,5 años se aproxima al horizonte de evaluación, y el VAN se vuelve negativo con una tasa del 25 %. Este resultado refuerza la necesidad de ajustar la tasa de descuento al riesgo del país y del sector (Lazo-Sandoval, 2021), así como de controlar los costos, considerando que en las constructoras ecuatorianas los costos tienden a crecer más rápido con el aumento de las ventas que a reducirse cuando estas disminuyen (Cordova-León et al., 2018).

Por otra parte, el total ponderado de 2,836 en la matriz de factores internos indica una posición interna fuerte, sustentada en los recursos financieros, la disponibilidad de materiales y los precios competitivos. No obstante, las debilidades propias de una empresa nueva, como la falta de reconocimiento de marca y la limitada capacidad de marketing, coinciden con los obstáculos a la innovación descritos en las constructoras pequeñas y medianas, entre ellos la escasez de recursos y la débil capacidad gerencial (Pape & Nazer, 2021). En este sentido, la planificación estratégica es un factor clave para la permanencia de las pequeñas y medianas empresas en entornos adversos (Reyes-Carrillo, 2023).

Del mismo modo, la orientación de la empresa hacia viviendas asequibles debe considerar las condiciones de financiamiento de los compradores. La experiencia de los programas de vivienda de interés social en el Ecuador muestra que el endeudamiento hipotecario puede generar nuevos ciclos de deuda cuando las viviendas requieren reparaciones o adaptaciones posteriores (Ordóñez-León et al., 2025), y que la localización periférica limita el acceso a servicios (Durán et al., 2020). La ubicación del proyecto en una zona residencial con servicios básicos y la oferta de acompañamiento en los trámites hipotecarios responden a estas limitaciones, y el enfoque en la sostenibilidad podría atender la debilidad ambiental observada en la vivienda social del país (Samaniego-Mendoza, 2021).

Entre las limitaciones del estudio se encuentra que la demanda y los precios se establecieron como supuestos del modelo, sin un estudio de mercado probabilístico que los respalde, y que no

se evaluaron escenarios de variación del precio de venta ni de los costos de construcción. Además, el horizonte de cinco años y el valor del terreno, que se mantiene como activo de la empresa, condicionan los resultados.

CONCLUSION

La evaluación permitió cumplir el objetivo de determinar la viabilidad financiera de la creación de la empresa constructora SPM en Ibarra, Ecuador. Con una inversión total de 262 313 USD y la construcción de cinco viviendas unifamiliares en el primer año, con un incremento de una vivienda por año, el proyecto alcanza un valor actual neto de 72 224 USD, una tasa interna de retorno del 23,38 %, una relación beneficio-costo de 1,28 y una recuperación de la inversión en 3,7 años. La matriz de factores internos, con un total ponderado de 2,836, confirma una posición interna favorable. Sin embargo, la rentabilidad es sensible a la tasa de descuento y depende de la recuperación del capital de trabajo al final del horizonte, por lo que la implementación del proyecto requiere control de costos, seguimiento de los indicadores financieros y una validación de la demanda mediante un estudio de mercado en la ciudad.

FINANCIAMIENTO

No monetario.

CONFLICTO DE INTERÉS

Los autores declaran no tener ningún conflicto de interés con personas o instituciones relacionadas con el desarrollo de la presente investigación.

AGRADECIMIENTOS

Los autores agradecen a la Universidad Regional Autónoma de Los Andes (UNIANDES) por el respaldo institucional brindado para el desarrollo de este trabajo.

REFERENCIAS

Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Introduction: The startup process. *Estudios de Economía, 35*(2), 121–132.

Cordova-León, J. F., Duque-Espinoza, G. M., & Álvarez-Argüello, C. D. (2018). Comportamiento asimétrico de los costos en el sector de la construcción del Ecuador. *Tendencias, 19*(2), 74–91. https://doi.org/10.22267/rtend.181902.98

Durán, G., Bayón, M., Bonilla-Mena, A., & Janoschka, M. (2020). Vivienda social en Ecuador: Violencias y contestaciones en la producción progresista de periferias urbanas. *Revista INVI, 35*(99), 34–56. https://doi.org/10.4067/S0718-83582020000200034

García-Regalado, J., Freire-Quintero, C., & Moscoso-Miranda, H. (2015). Modelo econométrico del sector de la construcción en Ecuador. *Ciencia UNEMI, 8*(14), 37–47.

Lazo-Sandoval, L. B. (2021). ¿Por qué el riesgo país debería considerarse en la evaluación financiera de un proyecto o una empresa? *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, (9), 255–268. https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/2586

Lopez-Rodriguez, C. E., Velasquez-Lizcano, C., Fajardo-Sierra, J. M., & Sierra-Otalora, J. L. (2023). Un acercamiento a las metodologías para la valoración financiera: Análisis bibliométrico y revisión sistemática de literatura. *Revista Academia & Negocios, 10*(3). https://doi.org/10.29393/RAN10-3ULCJ40003

Ordóñez-León, A., Costa-De-los-Reyes, C., Muñoz-Sotomayor, V., & León-Vivanco, M. F. (2025). Vivienda de interés social, endeudamiento y adaptaciones espaciales a partir de dos casos en Ecuador. *Revista INVI, 40*(114), 93–124. https://doi.org/10.5354/0718-8358.2025.76701

Pape, H., & Nazer, A. (2021). Determinantes de la innovación en empresas constructoras de la Región de Atacama, Chile. *Obras y Proyectos*, (29), 80–91. https://doi.org/10.4067/S0718-28132021000100080

Pineda-Quinde, M. S., Narváez-Zurita, C. I., Ormaza-Ávila, D. A., & Erazo-Álvarez, J. C. (2020). La vivienda de interés social en el Estado Constitucional de derechos del Ecuador. *Iustitia Socialis, 5*(1), 734–750. https://doi.org/10.35381/racji.v5i1.639

Reyes-Carrillo, N. E. (2023). Planificación estratégica como alternativa para evitar el cierre de las Pymes en tiempo de pandemia. Caso: Municipio de Garzón, Departamento del Huila. *Sociedad y Economía*, (50). https://doi.org/10.25100/sye.v0i50.12256

Samaniego-Mendoza, J. O. (2021). El desarrollo sustentable en Ecuador: Estrategias desde el sector de la construcción. *Revista de Investigaciones en Energía, Medio Ambiente y Tecnología, 6*(2), 82–89. https://doi.org/10.33936/riemat.v6i2.4019

Taco, D., & Gutiérrez, M. (2018). Valoración de inversiones en proyectos no convencionales: Tasa interna de retorno versus tasa interna de retorno modificada. *Innova Research Journal, 3*(9). https://doi.org/10.33890/innova.v3.n9.2018.797

Derechos de autor: 2026 Por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/