



**UNIVERSIDAD  
POLITÉCNICA DE MADRID**



**MDI**

**Master en Empresas Constructoras e Inmobiliarias**

**PLAN DE NEGOCIOS**

**Proyecto: *QM* Quitumbe Moderno**



**Wilson Santiago Jaramillo**

**Octubre 2010**

## Contenido

BIBLIOGRAFÍA:.....	36
RESUMEN EJECUTIVO.....	38
ANTECEDENTES.....	38
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	38
UBICACIÓN.....	40
TERRENO.....	40
OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO.....	41
ANÁLISIS DEL MERCADO.....	42
DEMANDA.....	42
OFERTA.....	43
COSTOS, PRECIOS, PLAZOS DE CONSTRUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.....	44
INDICADORES FINANCIEROS.....	45
ESTUDIO MACROECONÓMICO.....	47
La Inflación.....	47
Producto Interno Bruto.....	50
1.1    Riesgo País.....	52
Remesas Migrantes.....	53
1.1    Tasas de Interés.....	55
1.2    Créditos Hipotecarios.....	57
ESTUDIO DEL MERCADO.....	62
Introducción.....	62
Intención de adquirir vivienda.....	64
Preferencia por sectores y tipo de vivienda.....	66
DEMANDA POTENCIA CALIFICADA TOTAL.....	70
DEFINICIÓN DEL CLIENTE POTENCIAL.....	72
Perfil del cliente de acuerdo a sus ingresos mensuales y actividad.....	72
CONCLUSIONES.....	73
LA COMPETENCIA.....	74
UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	74
1.2.1    Descripción fotográfica de la competencia.....	75
Ubicación de la competencia y sus características.....	77
CONCLUSIONES:.....	80

COMPONENTE TÉCNICO.....	82
Localización .....	82
ZONIFICACIÓN .....	87
1.3 TABULACIÓN DE LOS SERVICIOS EXISTENTES.....	88
ANÁLISIS TÉCNICO .....	89
EMPLAZAMIENTO DEL PROYECTO EN EL TERRENO: .....	89
DISTRIBUCIÓN Y DISEÑO .....	90
IMAGEN: PESPECTIVA DE LA PLANTA TIPO .....	92
ANÁLISIS DE COSTOS .....	96
COSTO DEL TERRENO .....	96
1.4 COSTOS.....	100
CRONOGRAMA GENERAL.....	104
ESTRATEGIAS DE VENTAS.....	106
ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	106
ESQUEMAS DE CRÉDITO.....	107
RESERVA .....	107
ENTRADA .....	107
CUOTAS MENSUALES .....	107
ENTREGA .....	108
GARANTÍAS AL CLIENTE.....	108
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD .....	108
NOMBRE Y DISEÑO DEL LOGOTIPO.....	109
PRESUPUESTO .....	110
MEDIOS DE PROMOCIÓN .....	110
PERIÓDICOS.....	110
REVISTAS.....	110
INTERNET.....	111
VALLAS PÚBLICAS Y EN OBRA.....	111
OTROS MEDIOS .....	112
CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	112
FLUJO DE VENTAS.....	113
ESTRAGIA FINANCIERA .....	115
ANÁLISIS DE EGRESOS .....	115

1.4.1	COSTOS TOTALES DEL PROYECTO .....	115
1.4.2	COSTOS DE CONSTRUCCIÓN .....	117
	EL TERRENO .....	118
	GASTOS GENERALES .....	119
1.4.3	CURVA DE INVERSIÓN DEL PROYECTO .....	120
	INGRESOS DEL PROYECTO .....	121
	ANÁLISIS ESTÁTICO .....	122
	ANÁLISIS DEL FLUJO DE CAJA .....	123
	LA TASA DE DESCUENTO .....	124
	ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) .....	126
1.5	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	127
1.5.1	SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS .....	127
1.6	ANALISIS DEL VAN CON APALANCAMIENTO .....	131
1.7	CONCLUSIONES: .....	133
7	GERENCIA DEL PROYECTO .....	135
7.1	ASPECTOS ORGANIZACIONALES .....	135
7.2	ACTA DE CONSTITUCIÓN .....	135
7.2.1	INFORMACIÓN GENERAL .....	135
7.2.2	INTERESADOS DEL PROYECTO .....	136
7.2.3	RESUMEN EJECUTIVO .....	136
7.2.3.1	ANTECEDENTES .....	136
7.2.3.2	UBICACIÓN .....	137
7.2.3.3	MACROECONOMÍA .....	137
7.2.3.4	MERCADO .....	138
7.2.3.5	PROYECTO ARQUITECTÓNICO .....	138
7.2.3.6	COSTOS .....	139
7.2.3.7	VENTAS .....	139
7.2.3.8	INDICADORES FINANCIEROS .....	139
7.3	JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO .....	140
7.2.3	NECESIDADES DEL PROYECTO .....	140
7.2.4	OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	140
7.4	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	141
7.4.1	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	141

7.5	ALCANCE DEL PROYECTO .....	142
7.5.1	FASE DE PREINVERSIÓN:.....	142
7.5.2	FASE DE EJECUCIÓN:.....	142
7.5.3	FASE DE ENTREGA: .....	143
7.5.4	FUERA DEL ALCANCE: .....	143
7.5.5	ASUNCIONES Y RESTRICCIONES .....	143
	Requerimientos del proyecto/Entregables .....	144
	ENTREGABLES ORGANIZACIONALES.....	144
	ENTREGABLES FINALES.....	145
	COSTOS DEL PROYECTO.....	146
	FASES Y DURACIÓN ESTIMADA .....	146
	Hitos DEL PROYECTO .....	148
	RIESGOS DEL PROYECTO.....	149
7.10	ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.....	150
	ORGANIGRAMA.....	152
	ESTRUCTURA DETALLADA DE TRABAJO (EDT).....	152
	Aprobación del acta.....	154
7.13	APROBACIONES.....	154
	CONCLUSIONES DE LA GERENCIA DEL PROYECTO .....	154
8	ASPECTOS LEGALES.....	157
8.1	DE LOS PROMOTORES .....	157
8.2	DEL PROYECTO .....	157
	FASE DE LA PLANIFICACIÓN.....	157
8.3	EL GRUPO PROMOTOR.....	160
8.4	FIDEICOMISO MERCANTIL.....	160
8.5.2	EN QUE CONSISTE EL FIDEICOMISO MERCANTIL EN ECUADOR.....	162
8.6	FUNCIONAMIENTO DEL FIDEICOMISO MERCANTIL.....	163
	ETAPA I: ANTES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO .....	164
	Actividades de la Fiduciaria en esta etapa: .....	167
	ETAPA II: UNA VEZ CONSEGUIDO EL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	168
	Actividades de la Fiduciaria en esta etapa: .....	169
	ETAPA FINAL: ESTRUCTURACIÓN Y LIQUIDACIÓN .....	170
8.7	RESPONSABILIDADES DE LA FIDUCIARIA.....	171

8.8	JUNTA DE FIDEICOMISO .....	173
8.9	STATUS LEGAL ACTUAL DEL PROYECTO QM Quitumbe Moderno:.....	173
	ESQUEMA TRIBUTARIO Y CONTABLE: .....	174
8.10	CONCLUSIONES: .....	174

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3-1:	CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA.....	77
Tabla 3-2:	CARACTERÍSTICAS DE LOS AMBIENTES.....	80
4-1	CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS MUNICIPALES.....	1
4-2	SERVICIOS EXISTENTES.....	1
4-3	ACABADOS EN LOS AMBIENTES .....	95
4-4	PRECIO DEL TERRENO.- MÉTODO RESIDUAL.....	97
4-5	CUADRO DE ÁREAS.....	98
<b>4-6</b>	<b>VOLÚMENES DE OBRACANTID.....</b>	<b>98</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

2-1	VARIACIÓN DE LA INFLACIÓN DE LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS .....	47
2-2	INFLACIÓN ACUMULADA EN ABRIL DE CADA AÑO .....	29
2-3	VARIACIÓN DEL SALARIO REAL PROMEDIO E INFLACIÓN ANUAL .....	29
2-4	INFLACIÓN MENSUAL DE MAYO 2009 A ABRIL 2010.....	29
2-5	INFLACIÓN ANUAL EN AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS.....	29
2-6	VARIACIÓN DEL PIB EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS.....	29
2-7	RIESGO PAÍS (EMBI ECUADOR).....	29
2-8	PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIADAS POR LAS REMESAS 2010.....	29
2-9	PROCEDENCIA DE LAS REMESAS.....	29
2-10	TASAS DEL SISTEMA FINANCIERO PARA CRÉDITO DE "VIVIENDA".....	29
2-11	TASAS DE INTERESES .....	29
2-12	PRÉSTAMOS DEL IEES.....	29
3-1	INTENCIÓN DE ADQUIRIR VIVIENDA .....	64
3-2	CONDICIONES DE LA VIVIENDA ACTUAL EN LA MUESTRA .....	65
3-3	TIEMPO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA Y RANGO DE COSTOS.....	65
3-4	PREFERENCIA POR SECTORES Y TIPO DE VIVIENDA .....	66
<b>3-5</b>	<b>PREFERENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA.....</b>	<b>67</b>
<b>3-6</b>	<b>PREFERENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA.....</b>	<b>67</b>
3-7	DEMANDA DE VIVIENDA EN DIFERENTES SECTORES Y POR RANGOS DE PRECIOS .29	
3-8	CARACTERÍSTICAS QUE LA DEMANDA POR NIVEL SOCIOECONÓMICO (NSE) REQUIERE .....	69
3-9	DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL (DPC) .....	71
3-10	COMPARACIÓN DEMANDA Y EL PROYECTO QUITUMBE MODERNO.....	73

3-11 COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA EN ÁREA .....	1
3-12 COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA EN PRECIOS.....	1
4-1 UBICACIÓN DEL TERRENO .....	1
4-2 TRAMA VIAL DEL SECTOR DEL TERRENO .....	1
4-3 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA DE QUITO .....	1
4-4 EMPLAZAMIENTO.....	1
4-5 IMPLANTACIÓN GENERAL Y VISTA EN 3D .....	1
4-6 PERSPECTIVA DE UNA TORRE .....	1
4-7 DISTRIBUCIÓN DE AMBIENTES EN PLANTA .....	1

## ÍNDICE DE FOTOS

FOTO 1: ALTOS DE LA COLINA.....	1
FOTO 2: PRADOS DE QUITUMBE.....	1
FOTO 3: CUMBRES DE QUITUMBE.....	1
FOTO 4: SOL DEL SUR.....	1
FOTO 5 FOTO: AÉREA DE LA UBICACIÓN DEL TERRENO .....	1
FOTO 6: ENTORNO DEL TERRENO .....	1
FOTO 7: ENTORNO DEL TERRENO .....	1

## BIBLIOGRAFÍA:

- <<http://www.portalecuador/module-Noticias-noticia-id.5802>>
  - [www. icex.es/cma](http://www.icex.es/cma) Clima Económico en Ecuador el sector de la construcción
  - Revista GESTION Economía y sociedad. # 185 Noviembre de 2009. "La crisis mundial pasa factura a los sectores productivos" Bertha Romero
  - Project Management Institute, 2009. Guía del PMBOK, Fundamentos para la dirección de proyectos
  - Gridcon Consultores, 2008. Características de la demanda de Vivienda de la ciudad de Quito. Publicación. Julio de 2008 2009.
  - MarketWatch Consultores, 2008 – 2009. Información proporcionada por profesor Ernesto Gamboa. MDI 2010.
  - "Análisis de Coyuntura Económica" Alberto Acosta, Hugo Jácome, Guillaume Long, Fernando Matín - Mayoral, Lourdes Montesdeoca, Franklin Ramírez, Alfredo Serrano, Marcelo Varela. FLACSO ECUADOR, ILDIS 2009
  - [www.bce.fic.ec](http://www.bce.fic.ec)<<http://www.bce.fic.ec>>
  - [www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-de-la-construcción](http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-de-la-construcción)<<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-sector-de-la-construcción>>
- [www.portalecuador/module-Noticias-noticia-id.5802](http://www.portalecuador/module-Noticias-noticia-id.5802)

# CAPITULO 1

## RESUMEN EJECUTIVO

En este capítulo exponemos en forma resumida, lo que contiene este Plan de negocios, el tipo de proyecto, la ubicación, el estudio de la demanda, la competencia, la comercialización, resultados del análisis financiero, aspectos de la gerencia del proyecto y asuntos legales.

## RESUMEN EJECUTIVO

### ANTECEDENTES

El Conjunto habitacional Quitumbe Moderno QM, lo desarrolla en forma independiente por parte del Ing. Santiago Jaramillo, **SJ constructora**, que actualmente está realizando construcción de vivienda social con el bono del Estado en terreno propio del postulante o beneficiario, mediante el SIV, sistema de incentivo para la vivienda.

**SJ constructora**, con la finalidad de proporcionar una alternativa habitacional y posibilitar la adquisición de vivienda, ha diseñado este conjunto habitacional mediante el sistema de edificios de departamentos en condominio y bajo el régimen de propiedad horizontal, el mismo que llegará a satisfacer a un grupo de familias de ingresos económicos medios.

Al Conjunto Habitacional, se le denomina “**QM** Quitumbe Moderno”, porque el proyecto se implanta en un sector privilegiado de gran infraestructura y servicios de equipamiento únicos en esta zona llamada Ciudad Quitumbe del Sur, como centros comerciales, terminal terrestre, cuartel policial y metropolitano, hoteles, parques ecológicos, centros educativos, entre otros.

Este proyecto se desarrolla en un terreno del Banco Ecuatoriano de la Vivienda, quién se convierte también en un promotor, puesto que se llevará a cabo un Fideicomiso, entre la constructora y el Banco, para beneficio de terceros.

### DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto está conformado por diez torres de cuatro pisos con dos departamentos de 78 m<sup>2</sup> por cada piso, es decir ocho departamentos por cada torre, total 80 departamentos.



Todos los departamentos tienen iguales características, se distribuirán en un área de 78,00 m<sup>2</sup> y se componen de: Sala-comedor, cocina, un baño completo, dos dormitorios, un estudio y medio cuarto de máquinas, más 12,00 m<sup>2</sup> para secado y bodega en la terraza de cada bloque.

**Entre las principales características generales de la estructura y sus acabados tenemos:**

- La edificación es en hormigón armado.
- Losas de entrepisos y cubierta de hormigón armado alivianado.
- Paredes y tabiques de bloque de cemento.
- Instalaciones eléctricas y sanitarias empotradas.
- Servicios de agua potable, alcantarillado, y redes telefónicas.

- Enlucidos y empastados interiores y exteriores, en paredes y cielo raso.
- Pintura de paredes interiores y exteriores.
- Pisos de cerámica nacional de estatus medio en sala-comedor, dormitorios, baño y circulación.
- Barrederas y molduras en sala-comedor.
- Azulejos en paredes de baño y cocina.
- Rejas de hierro para protección de ventanas.
- Puertas de madera con cerraduras.
- Instalaciones para lavadora y calefón.
- Todas las piezas sanitarias en baños.
- Closet en dormitorios.
- Muebles empotrados y anaqueles en cocina.
- Secadero de ropa y lavandería cerrada en la terraza de cada bloque, con su respectiva bodega.

## UBICACIÓN

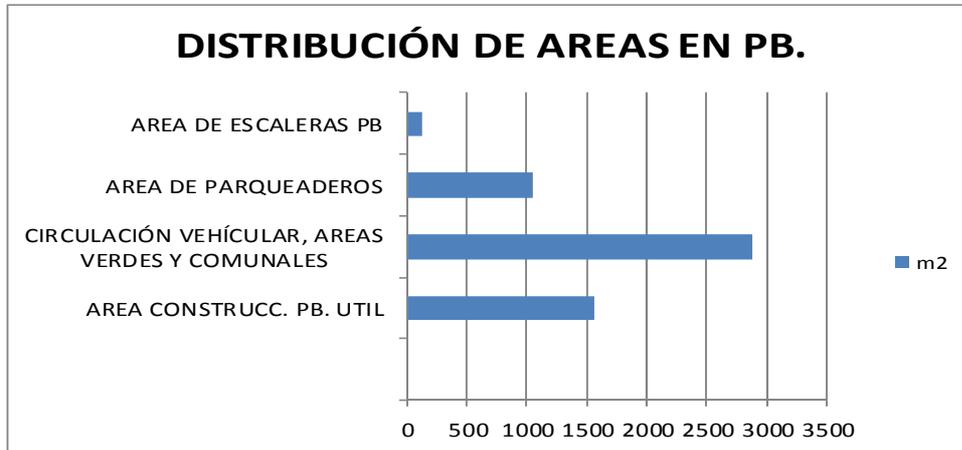
El proyecto se ubica en el Sur de Quito, sector de Quitumbe en la Av. Otoya, tras el grupo de fábricas como es entre ellas Confiteca.

## TERRENO

El terreno donde se proyecta las multifamiliares, tiene una superficie total de 5.628,12 m<sup>2</sup>, de donde:

- 1.560,00 m<sup>2</sup>, es el área de construcción útil para departamentos en planta baja.
- 2.889,22 m<sup>2</sup>, corresponden a circulación vehicular, circulación peatonal, áreas verdes, y áreas comunales.

- 1.050,00 m<sup>2</sup> destinado para 84 parqueaderos, los ochenta para cada departamento y 4 adicionales para visitas.
- 128,90 m<sup>2</sup>, es el área ocupada para gradas de acceso.



## OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO

Mediante este estudio, logramos encontrar datos importantes sobre la economía del país y su entorno financiero, que deberán tomarse en cuenta a la hora de planear un proyecto, y en este caso hemos determinado los siguientes parámetros:

PARÁMETROS	2009 %	2010 %	Valoración
<b>INFLACIÓN ANUAL</b>	5,3	3,31	Favorable
<b>PIB Nacional total</b>	0,98	6,81	Favorable
<b>PIB CONSTRUCCIÓN</b>	8,8	9,5	Favorable
<b>CRÉDITOS BANCARIOS</b>	478 (mil millones)	> al 2009	Favorable
<b>RIESGO PAÍS</b>	4731 puntos	3864 puntos	Favorable
<b>REMESAS</b>	675 (millones)	557 (millones)	Desfavorable

Podemos observar que los resultados favorecen a la industria de la construcción, principalmente porque temas como la inflación, mantienen los precios de los materiales de la construcción.

También se han incrementados los créditos bancarios y con el Instituto de Seguridad Social IESS, el sistema de Incentivo a la Vivienda SIV del Ministerio de la Vivienda MIDUVI, con el subsidio de 5.000 USD., para adquisición de la vivienda y créditos hipotecarios a través del Banco del Pacífico hasta 60.000 USD. Del valor de una vivienda, son entre algunos aspectos los factores que inciden en el incremento de la producción de vivienda en el País.

## ANALISIS DEL MERCADO

### DEMANDA

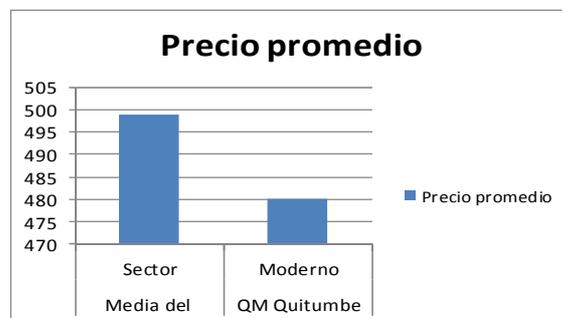
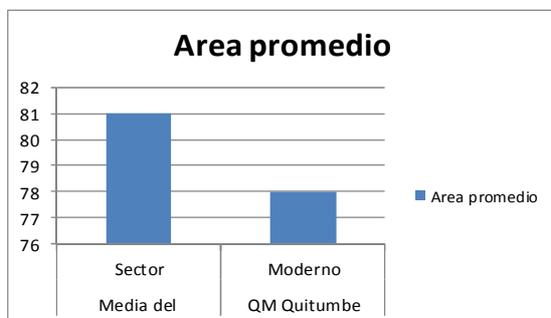
PREFERENCIAS	RESULTADOS	QM Quitumbe Moderno	CONCLUSIÓN
MUESTRA REALIZADA EN EL SUR:	433 PERSONAS		
POR SECTOR	NORTE	SUR	Desfavorable
POR RANGO DE PRECIO	31000 - 80000	45000	Favorable
POR EL TIPO DE VIVIENDA	CASA	DEPARTAMENTO	Desfavorable
INTERÉS DE ADQUIRIR A 3 AÑOS	325 pers.	A 1 AÑO	Favorable
CON PARQUEADERO	20%	1 POR DPTO.	Favorable
AREAS VERDES	15%	Más del 50%	Favorable
CERCANÍA A HOSPITALES	6%	a 1,5 km	Favorable
URBANIZACIÓN CERRADA	6%	Conjunto cerrado	Favorable
SEGURIDAD DEL SECTOR	10%	Junto a cuartel de Policía	Favorable
VIAS DE ACCESO	18%	Con vías adoquinadas	Favorable
BUENA VISTA	25%	No tiene vista de horizonte	Desfavorable
No. DE DORMITORIOS	3 Unid.	2 dormit. Y 1 estudio	Favorable
AREA DE LA VIVIENDA	108 m2	78 m2	Favorable

De acuerdo a las demandas estudiadas en el sector del Sur, el proyecto es propicio para un segmento de nivel medio – bajo, al cual se está dirigiendo, ya que como vemos los aspectos planteados en el cuadro, son los aspirados por parte del cliente, lamentablemente no es posible realizar casas por las ordenanzas municipales y el valor del terreno en la zona, sin embargo es atractivo por la plusvalía y el crecimiento del sector.

## OFERTA

Se realizó la investigación de algunos proyectos inmobiliarios en el sector del proyecto, tomándose en consideración los más influyentes por sus características de que están en proceso de construcción y ventas.

PROYECTO	UBICACIÓN	TIPO DE VIVIENDA	AREA m2	PRECIO/m2
SOL DEL SUR	Av. Condor Ñan y Rumichaca Ñan	Depart.	72	500
QUITUMBE III	Av. Llira y Condor Ñan	Depart.	67	431
PRADOS DE QUITUMBE	Av. Quitumbe Ñan y Amaru Ñan	Depart.	90	480
CUMBRES DE QUITUMBE	Av. Quitumbe Ñan y Condor Ñan esq.	Depart.	85	553
ALTOS DE LA COLINA	Av. Quitumbe Ñan y Condor Ñan	Depart.	95	547
QM QUITUMBE MODERNO	Calle Otoya y Condor Ñan	Depart.	78	480



Podemos ver que el precio de nuestras viviendas están por debajo del promedio en el sector competitivo, estamos por debajo, mientras que el área no difiere mayormente del promedio.

También se ha determinado en el sector que el promedio de ventas es de 4.5 unidades por mes, para nuestro análisis se consideró un promedio de 4 U/mes.

## **COSTOS, PRECIOS, PLAZOS DE CONSTRUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

Para la determinación del costo de las unidades habitacionales se consideró el valor del terreno, estudios de planificación, costos de construcción, costos administrativos, costos de publicidad, gastos por tasas, impuestos, aprobaciones, permisos, y un porcentaje de imprevistos del 3% del costo de la construcción para la relación de contingencias, obteniéndose un costo de USD\$23.400,00, para cada unidad habitacional, son 6.240 m<sup>2</sup> de construcción útil, determinándose un costo por metro cuadrado de USD\$300,00 es decir US\$ 414,97 el m<sup>2</sup>.

El precio de venta de cada departamento sin incluir los intereses del crédito hipotecario ni parqueadero es de USD\$ 42.900,00 es decir a USD\$ 550,00 el m<sup>2</sup>.

El plazo de ejecución de cada etapa es de 16 meses; considerándose un avance de obra del 80% para el inicio del siguiente bloque.

Para la comercialización, si la compra no se hace al contado, se ha considerado que los compradores deberán pagar el 15% como aporte inicial o inscripción, 15% en mensualidades divididas, y a parte los USD\$ 5.000,00 del bono que significa el 12% desde la inscripción hasta la entrega, y 58% mediante el crédito hipotecario.

## INDICADORES FINANCIEROS

Del análisis financiero se desprenden los siguientes indicadores financieros:

**Tasas de descuentos** = 20 %

**Valor Actual neto VAN** = US\$ 127.442

**Tir** = 32%

Determinado los factores financieros se pueden concluir que el proyecto es **factible de ejecutar**, pues frente a la inversión requerida este genera utilidades atractivas para los inversionistas y la constructora como promotora.

## CAPITULO 2

# ESTUDIO MACROECONÓMICO

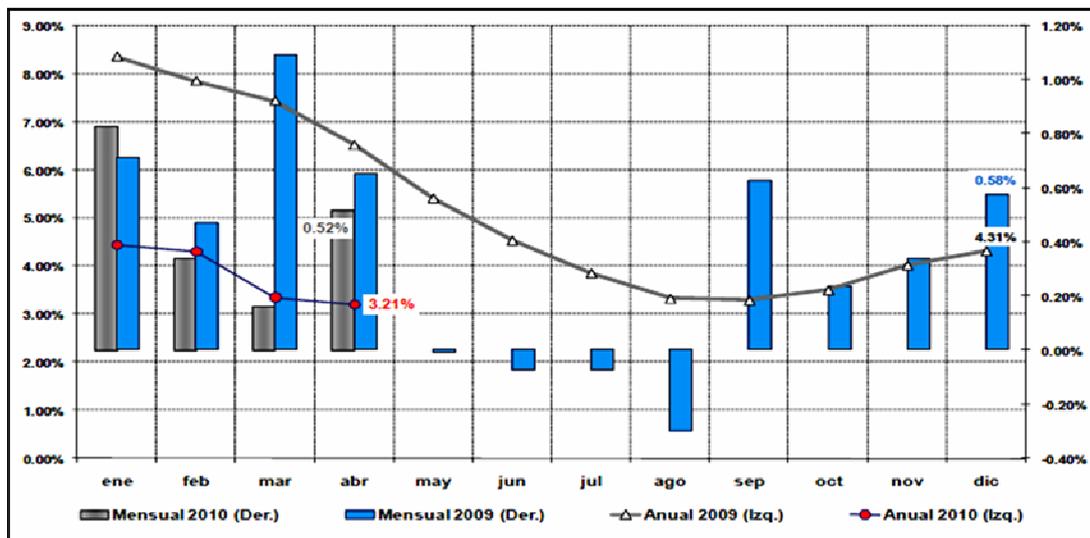
Siendo la macroeconomía encargada de analizar el comportamiento de los agregados globales, y de factores tales como el empleo, la inflación, la producción total de los bienes finales del país, es importante analizarlo para el plan de negocios, dentro de la industria de la construcción inmobiliaria, y nuestro objetivo es determinar si es viable o no el producto en las condiciones actuales.

## ESTUDIO MACROECONÓMICO

### La Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

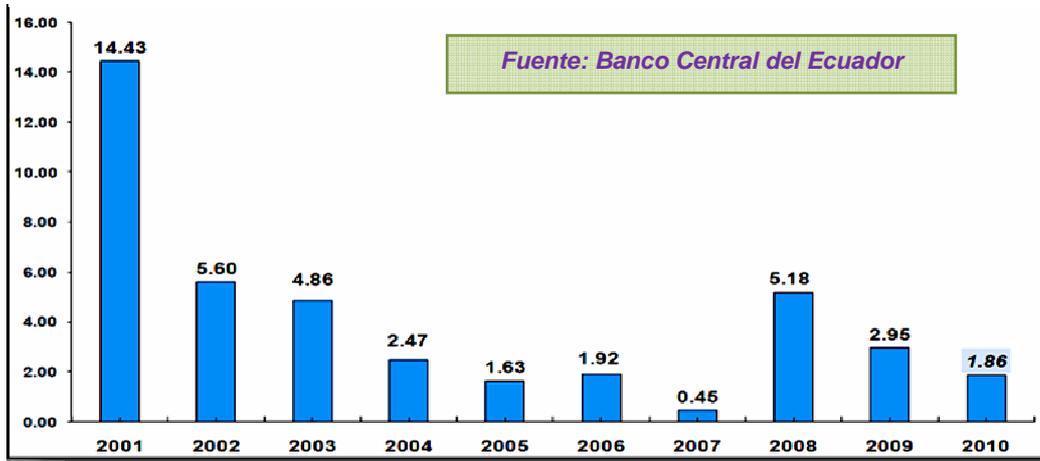
#### 0-1 VARIACIÓN DE LA INFLACIÓN DE LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS



Fuente: Banco Central del Ecuador

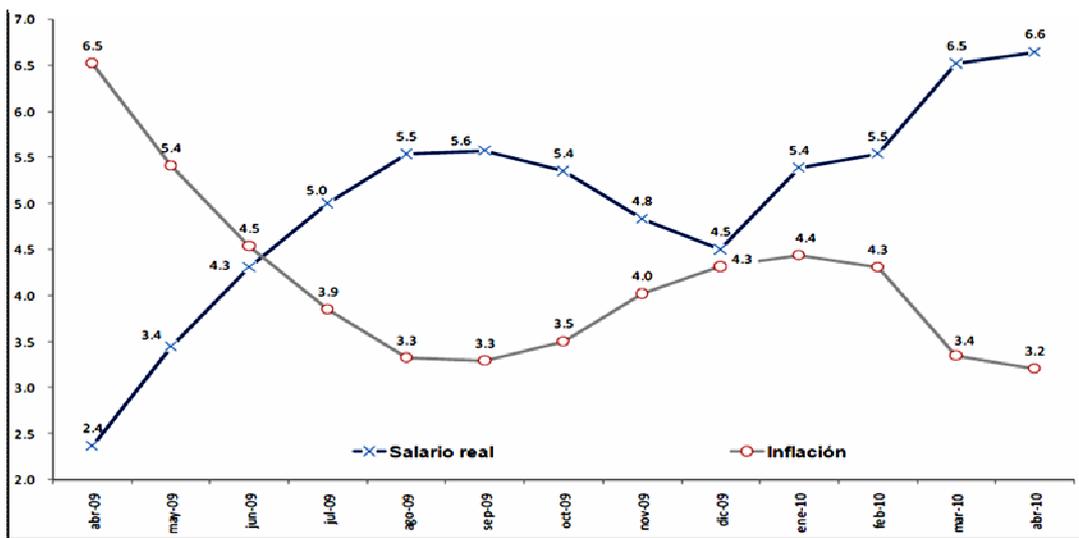
La disminución de la inflación desde el año 2008, que estuvo en el 8,18% del mes de abril, hasta el mes de abril del 2010, en 3,21%, si marca una confiabilidad en el sector inmobiliario, como es lógico el incremento desproporcionado en el gasto público, indican muchos analistas, que pudo ser el motivo del incremento inflacionario en el 2008.

### 0-2 INFLACIÓN ACUMULADA EN ABRIL DE CADA AÑO



El nivel de inflación acumulada de enero a abril de cada año como vemos para el año 2010, ha decrecido a 1.86%, esto es más consumos referidos a bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes.

### 0-3 VARIACIÓN DEL SALARIO REAL PROMEDIO E INFLACIÓN ANUAL

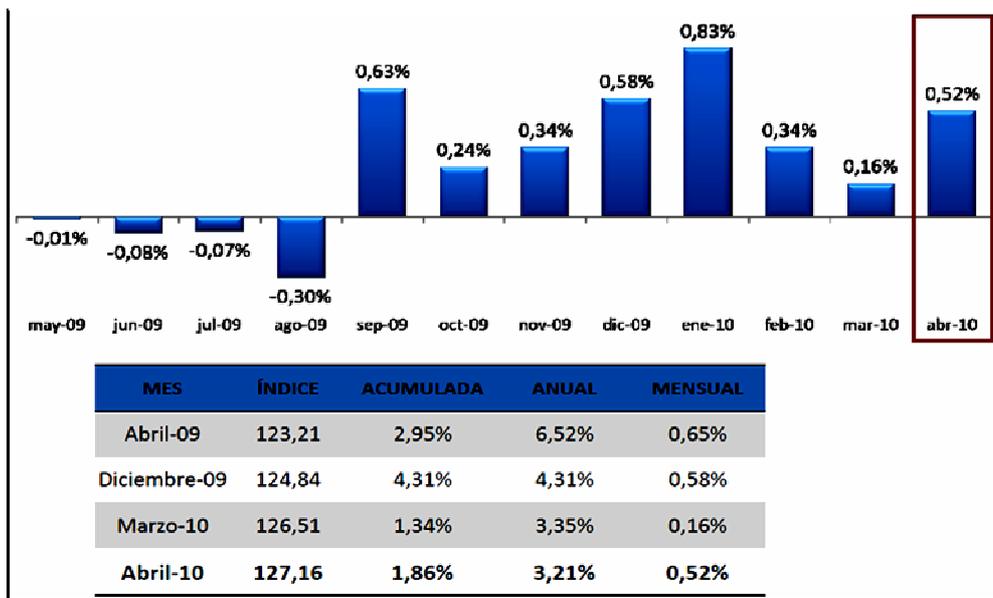


Fuente: Banco Central del Ecuador

En este diagrama es importante analizar que en estos últimos meses del 2010, se ha dado un incremento importante de los salarios, y la inflación en cambio ha bajado, lo cual posibilita que mejore el sector crediticio inmobiliario.

En el siguiente gráfico se refleja un incremento de la inflación para abril 2010, con una tendencia a la baja, de acuerdo a los estudios del IPC en el INEC.

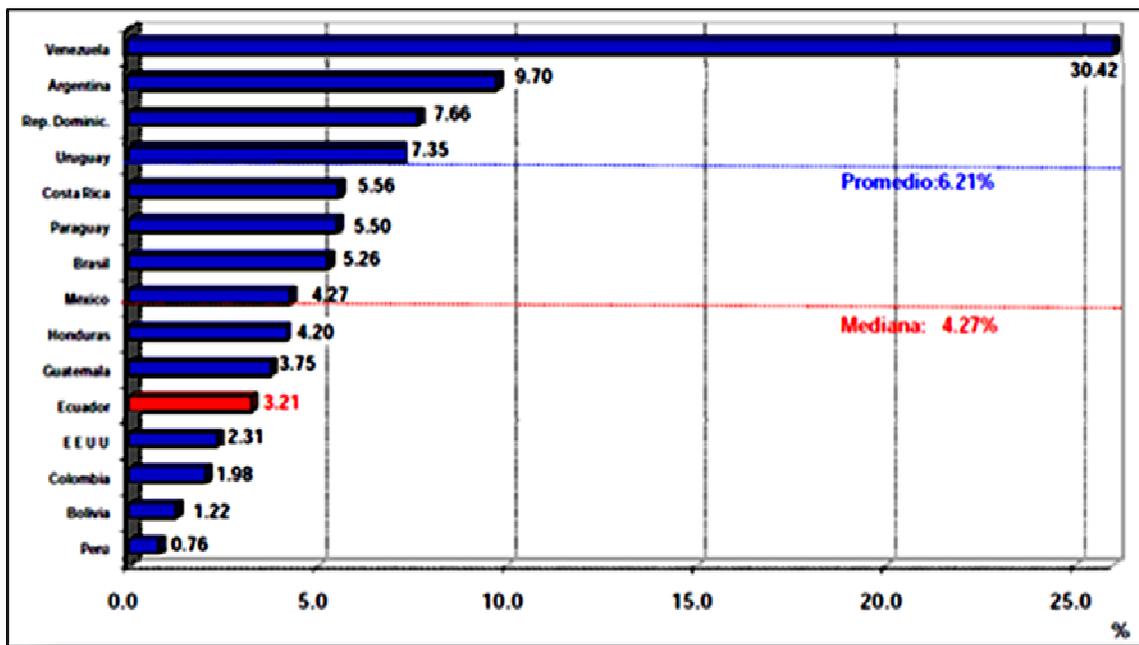
### 0-4 INFLACIÓN MENSUAL DE MAYO 2009 A ABRIL 2010



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. INEC

El Ecuador como apreciamos en el siguiente gráfico, se encuentra junto a la inflación de los Estados Unidos, con el 3.21% de inflación anual, e inferior a la mediana que corresponde al 4.27%.

### 0-5 INFLACIÓN ANUAL EN AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. INEC.

### Producto Interno Bruto

El Producto Interior Bruto (PIB) de Ecuador alcanzó un crecimiento del 0,26 por ciento en el tercer trimestre de 2009, lo que supuso una recuperación respecto a los 9 meses anteriores, en los que se registraron cifras negativas.

El Banco Central presentó en su portal de internet un informe en el que recordó que el periodo entre julio y septiembre del año pasado se

registró un repunte del PIB, luego de que en el primero y en el segundo trimestres de ese año las cifras fueron de -0,21 y -1,21 por ciento, respectivamente.

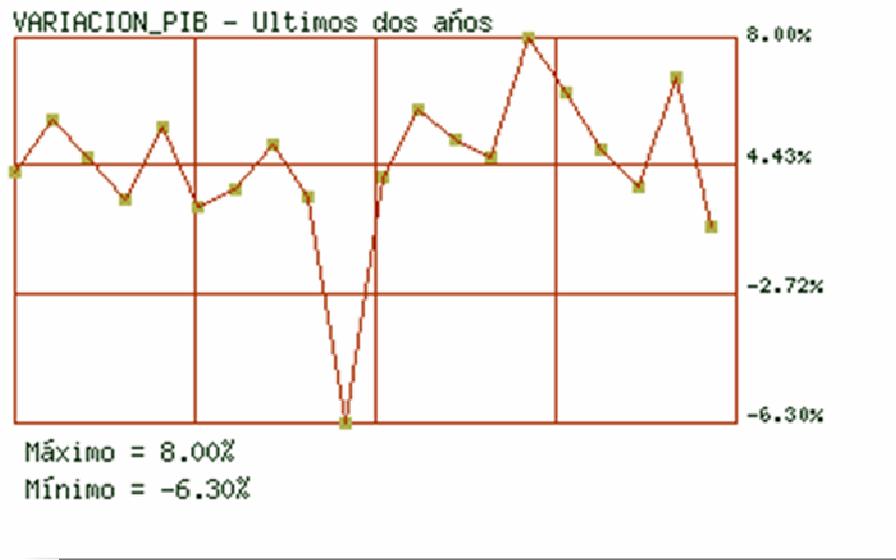
También cayó en negativo el resultado de la oferta y uso de los bienes y servicios en Ecuador durante el cuarto trimestre de 2008, cuando el indicador fue de -0,25 por ciento.

Los números en negativo en el cuarto trimestre de 2008 y en el primero y segundo del año pasado, coinciden con los efectos de la crisis financiera internacional, que a Ecuador le golpeó, sobre todo, en su renta petrolera, por la caída brusca de la cotización del crudo, y una merma en el ingreso por remesas de emigrantes.

La variación del PIB en 2008 alcanzó el 6,52 por ciento, por el repunte en los ingresos petroleros, debido a los buenos precios que hasta entonces mantenía el crudo, el principal producto de exportación del país.

Las autoridades ecuatorianas prevén que 2009 concluyó (incluido la variación del cuarto trimestre) en terreno positivo, lo que han considerado un éxito, si se considera que la crisis tuvo efectos negativos en la economía mundial.

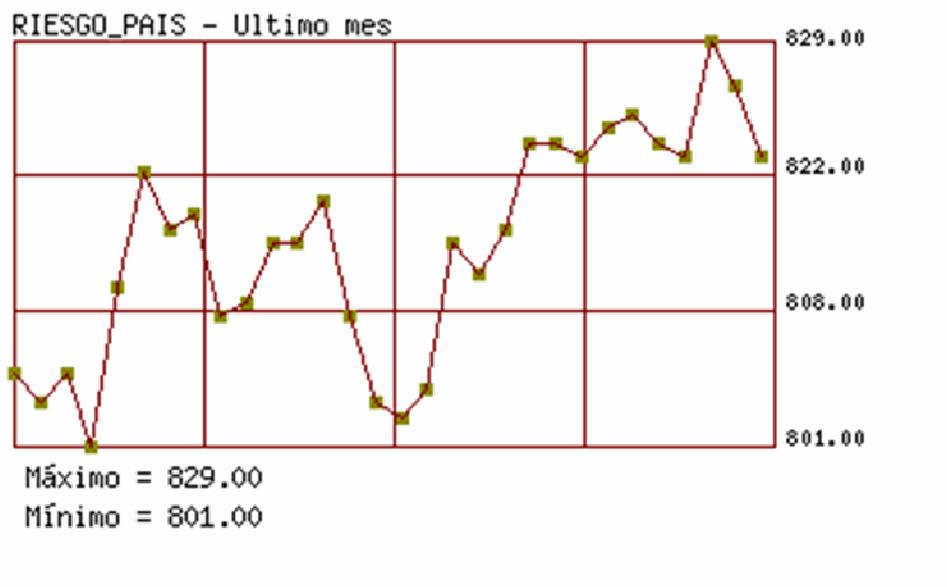
### 0-6 VARIACIÓN DEL PIB EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS



Fuente: Banco Central del Ecuador

### 1.1 Riesgo País

#### 0-7 RIESGO PAÍS (EMBI ECUADOR)



Fuente: Banco Central del Ecuador

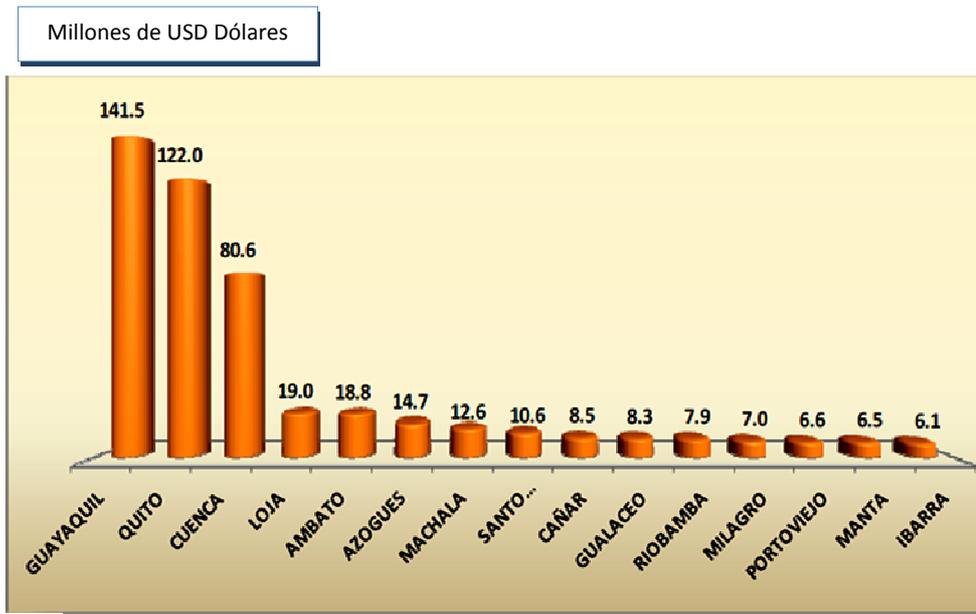
“El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos”. Información tomada:

[http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)

## Remesas Migrantes

Las remesas enviados por los trabajadores migrantes de América Latina y el Caribe caerán abruptamente en el 2009. Ya comenzaron a frenarse en el 2008 tras una década de crecimiento, según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, BID a medida que países como los EE.UU., España y Japón, entraban en recesión. Los trabajadores migrantes de AL y el Caribe, en el 2008, enviaron a casa 69,2 miles de millones de dólares. Los países de la región andina que reciben dinero de España se beneficiaron de la fortaleza del euro durante el primer semestre de 2008 pero más tarde han sido afectados por la caída de la moneda europea. El Ecuador ha sido el más afectado, de acuerdo con el BID, ya que cuenta con una economía dolarizada y una gran población en España, que ha sido azotada por el desempleo y la depreciación del euro. Las remesas, que en un 47% llegan desde EE.UU. y 41% desde España (dato de la CAN), se redujeron en un 22% en el cuarto trimestre de 2008.

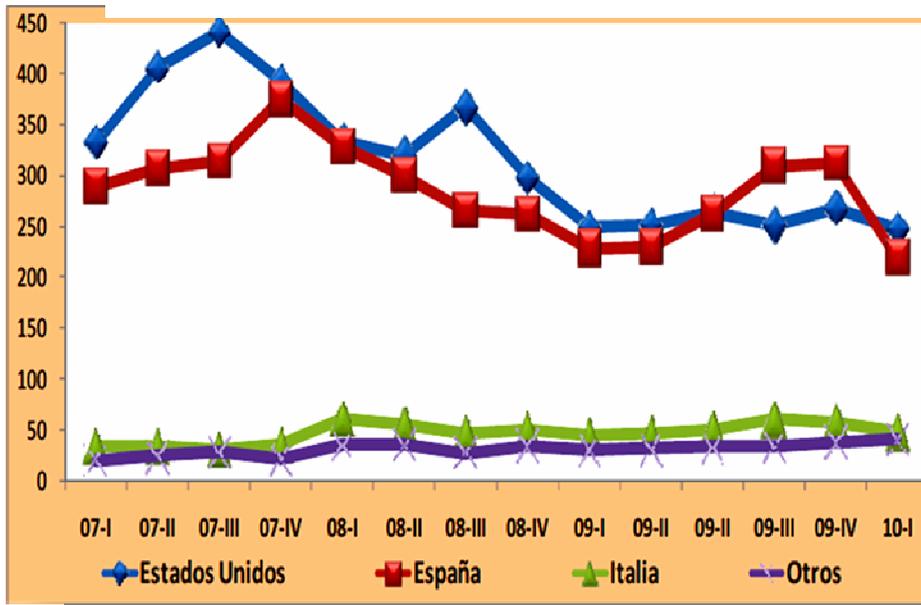
### 0-8 PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIADAS POR LAS REMESAS 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador

Observamos que las principales ciudades del País como Guayaquil, Quito y Cuenca, reciben las remesas de los trabajadores en este primer trimestre del 2010, en el gráfico anterior si bien se ha incrementado en 0.4% respecto al primer trimestre del 2009, en cambio hay una gran disminución respecto al cuarto trimestre del 2009.

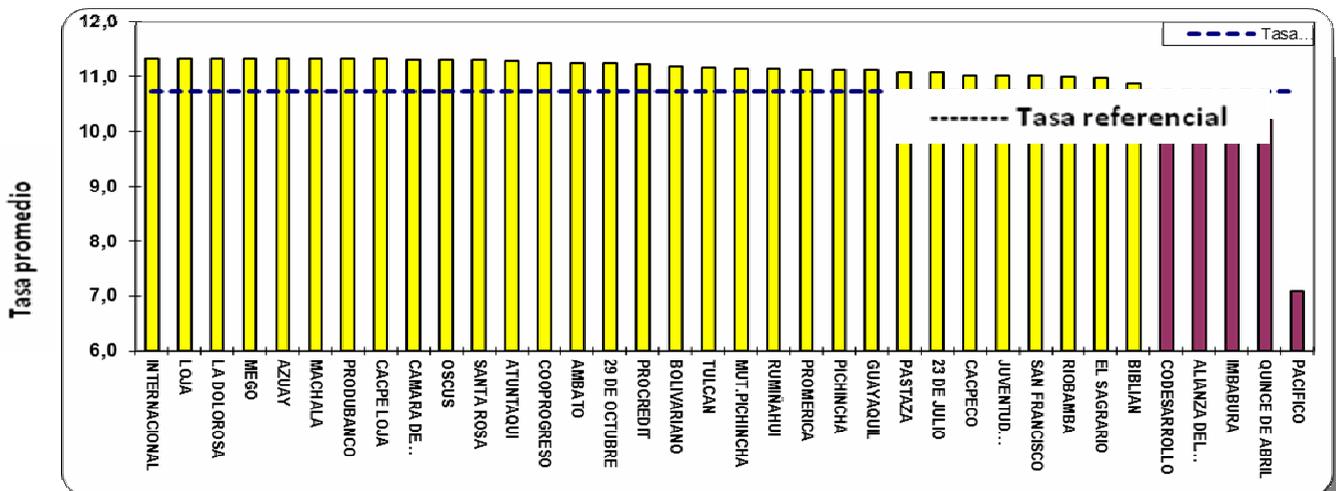
### 0-9 PROCEDENCIA DE LAS REMESAS



Fuente: Banco Central del Ecuador

### 1.1 Tasas de Interés

### 0-10 TASAS DEL SISTEMA FINANCIERO PARA CRÉDITO DE "VIVIENDA"



Fuente: Banco Central del Ecuador

En este último año el Gobierno Ecuatoriano ha priorizado los créditos para el segmento de Vivienda, introduciendo recursos económicos por el orden de los 600 millones de dólares para ser manejados a través del Banco Ecuatoriano de la Vivienda, el MIDUVI, y el Banco del Pacífico.

La política del Gobierno está clara que estos recursos están destinados para la construcción de vivienda de interés social, con un programa denominado “mi primera casa” cuyo valor no

debe superar los USD\$60.000,00, el beneficiario tienen la oportunidad de postular a un bono de USD\$5.000,00 como subsidio, su aporte como ahorro con el 10% del valor de la vivienda seleccionada, y el saldo restante con un crédito hipotecario.

Por esta causa, podemos observar en el gráfico anterior que la tasa de interés para un crédito de vivienda es más bajo con el Banco del Pacífico en comparación con otras IFIS, incluso que la tasa referencial.

## 0-11 TASAS DE INTERESES

Tasas de Interés			
COMPARACION TASAS <small>ACTIVAS PROMEDIO - REFERENCIALES BCE</small>			
JUNIO 2010			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.02	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.87	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.35	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.92	Consumo	16.30
Vivienda	10.74	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.67	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	26.36	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	29.14	Microcrédito Minorista	30.50
<b>2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b>			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.40	Depósitos de Ahorro	1.30
Depósitos monetarios	1.16	Depósitos de Tarjetahabientes	1.17
Operaciones de Reporto	1.37		
<b>3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.69	Plazo 121-180	5.05
Plazo 61-90	4.07	Plazo 181-360	5.33
Plazo 91-120	4.51	Plazo 361 y más	5.95
<b>4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO</b>			
			% anual
<i>(según regulación No. 197-2009)</i>			
De las instituciones financieras públicas en el sistema financiero privado			4.00
De las entidades del sector público no financiero en las instituciones financieras públicas (excepto las entidades públicas del sistema de seguridad social)			3.50
De las entidades públicas del sistema de seguridad social en las instituciones financieras sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros			3.50
<b>5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</b>			
<b>6. OTRAS TASAS REFERENCIALES</b>			
Tasa Pasiva Referencial	4.40	Tasa Legal	9.02
Tasa Activa Referencial	9.02	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

### 1.2 Créditos Hipotecarios

“Uno de los impulsos en los créditos hipotecarios para la industria de la construcción, es precisamente la apertura del IESS en la tramitación de los créditos, para la adquisición y construcción de vivienda.

El interés por conocer cómo se viabilizará el traspaso de hipotecas de la banca privada al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) convocó en los meses anteriores a varios afiliados a las oficinas de la entidad, a nivel nacional.

Allí funcionarios del IESS le informan sobre los dos requisitos indispensables para tramitar un traspaso: tener la clave personal como afiliada y conocer el número de operación bancaria de hipoteca. Junto con el número de cédula estos dos datos permiten al afiliado hacer la solicitud por Internet. Al ingresar en la página [www.iess.gov.ec](http://www.iess.gov.ec) deberá escoger el link IESS en línea, entrar a la opción préstamos hipotecarios y luego a portabilidad hipotecaria. Aquí, nuevamente deberá escoger el tipo de hipoteca: para vivienda terminada, construcción, remodelación o ampliación, y finalmente el tipo de institución financiera: banco, cooperativa de ahorro o mutualista.

De acuerdo con el instructivo, para aplicar al canje hipotecario el asegurado deberá entregar la solicitud al día siguiente de pagada la cuota normal del dividendo en la institución financiera donde tiene la hipoteca. Una vez precalificada la solicitud, el afiliado debe hacer una nueva solicitud, pero dirigida a la entidad con la que pactó la hipoteca original para que le autorice el canje al IESS, explicó Gustavo Abdo, coordinador de la Unidad de Negocios Fiduciarios y Préstamos Hipotecarios. (El Telégrafo, p. 05)”

[http://www.bce.fin.ec/ver\\_noticia.php?noti=NOT10070](http://www.bce.fin.ec/ver_noticia.php?noti=NOT10070)

También otras Instituciones Financieras como el Banco del Pacífico, otorga los créditos para adquisición de vivienda, con una tasa de interés activa del 5%, hasta 15 años de plazo, previa la participación y postulación del Bono de la Vivienda para la obtención de un subsidio de USD\$5.000,00.

Esta inyección económica, ha dado lugar a la reactivación de la vivienda a nivel socioeconómico bajo y mediano típico, considerando que en este segmento, se localiza el mayor déficit de vivienda, calculada con una tasa de crecimiento anual del 13%.

### 0-12 PRÉSTAMOS DEL IEES



**CONCLUSIONES:**

CATEGORÍA	COMPORTAMIENTO	TENDENCIA	VIABILIDAD
SECTOR DE LA CONSTRUCCION	<p>✓ Se puede indicar con certeza que el sector de la construcción, y los procesos inmobiliarios, están muy interdependientes de la evolución económica del país y también con el sector exterior, balanza comercial, situación fiscal, sector industrial, sector laboral, situación monetaria y gasto público.</p>	EN CRECIMIENTO	SI ES OPORTUNO LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y DE CONSTRUCCIÓN
PIB	<p>✓ De acuerdo a los datos publicados por el BCE, en la última década, la tasa de crecimiento anual del PIB de la construcción se ubica en el 8.24%, por encima de la tasa del PIB total en 4.36%.</p>	SE MANTIENE	SI ES VIABLE AL MOMENTO, MIENTRAS SE MANTENGAN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL PETRÓLEO.
INFLACIÓN	<p>✓ Respecto al año 2008 que la tasa de inflación se comportó con un 10% anual, para el 2009 y 2010, esta va en decrecimiento, actualmente con el 3.21%, esto genera confianza en el sector de la construcción y los procesos de inversión inmobiliaria.</p>	SE MANTIENE	ESTE AÑO ES MUY VIABLE, YA QUE SI SE HA REDUCIDO EL GASTO PÚBLICO, PERMITIENDO QUE LA INFLACIÓN SE EQUILIBRE.
BONO DE LA VIVIENDA	<p>✓ En éste año 2010, el Gobierno a través de un incentivo económico para el segmento medio – medio alto otorga un bono de \$5000,00 dólares, para adquisición de vivienda que no sobrepase los \$60.000,00.</p>	SE MANTIENE	ESTE INCENTIVO HA PERMITIDO QUE SE GENERE GRAN CANTIDAD DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EN EL SEGMENTO MEDIO TÍPICO, PRO TANTO ES VIABLE.
CRÉDITO DEL SECTOR PÚBLICO Y TASAS DE CRECIMIENTO	<p>✓ El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, está otorgando créditos hipotecarios para construcción de su vivienda en terreno propio, adquisición de vivienda nueva a las promotoras, compra de vivienda usada y ampliación o remodelación de la existente.</p>	SE INCREMENTA	SI ES VIABLE, CONFORME LOS AÑOS DE SERVICIO LABORAL Y CAPACIDAD DE PAGO.
EL PROYECTO	<p>✓ Con estos antecedentes analizados, es oportuno aprovechar este incremento de demanda del mercado hipotecario, destinado a vivienda de interés social, propicio para el desarrollo de un proyecto en el sector de Quitumbe, donde además existe un potencial crecimiento de servicios y equipamiento, atractivos para las familias con intención de compra.</p>	ESTABLE	NUESTRO PROYECTO ESTA BIEN ENCAMINADO, POR ESTRA DENTRO DE LOS FACTORES ACEPTABLES ANTES INDICADOS.

## **CAPITULO 3**

# **ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DEL MERCADO**

Para lograr acercarnos a un potencial éxito en éste o cualquier proyecto, es necesario proceder con un análisis del mercado donde se pretende impulsar la oferta, para ello procederemos a explorar la demanda y la segmentación del cliente, consiguiendo con ello reducir en gran medida, riesgos, a causa de los factores externos.

## ESTUDIO DEL MERCADO

### Introducción

Hoy en día para quienes estamos inmersos en la actividad de la construcción, debemos tomar en cuenta los cambios y dinámica de comportamiento de las personas y el crecimiento familiar, que se dinamizan con los factores económicos, tecnológicos, culturales, es decir agentes de tipo externo y también internos, para cubrir necesidades y deseos.

Estas tendencias, necesidades y deseos, son los parámetros en el desarrollo de soluciones habitacionales en diferentes sectores de la ciudad de Quito, y en este caso específico del sector de Quitumbe ubicado en la zona del Sur de la ciudad, en donde por su crecimiento inicial, se apunta numerosos proyectos de vivienda, por lo que habrá que enfrentar una gran competencia con proyectos de diferentes tipos y características.

Evaluar la capacidad económica del mercado y fijar una estrategia de precios y condiciones comerciales que permitan ofrecer el mejor producto al mejor precio, que no necesariamente quiere decir al más bajo precio, sino el que mejor se ajuste al segmento objetivo seleccionado, para esto la investigación del mercado está sustentado en distintos métodos que a continuación se detallan:

**Exploración primaria:**

Son datos logrados por el mismo constructor en diferentes actividades

- Toma de información a través de una encuesta realizada en marzo del 2010, en el centro comercial del Recreo a 430 personas.
- Información adquirida en la feria de vivienda social realiza en el 2010, parque del Itchimbí.
- Visitas a los proyectos de la competencia para recabar información.
- Información adquirida en la feria anual interna realizada en la fábrica de Confiteca, sector de Quitumbe.

**Exploración secundaria:**

Son datos adquiridos de segundas fuentes

- Periódicos, revistas de proyectos inmobiliarios, consulta de la web.
- Material entregado en el MDI, por varios académicos.
- Gridcon Consultores Cía. Ltda.
- Market Watch Inteligencia de Mercado

PRODUCTO: Vivienda

UNIVERSO: Hombres y mujeres de 25 a 55 años con la intención de compra de vivienda en los próximos 2 años.

METODOLOGÍA: Cuantitativo, realizando entrevistas personales utilizando una encuesta semiestructurada.

MUESTRA: 433 entrevistas, se realizó un total de 1247 contados para alcanzar la muestra propuesta, como trabajo del MDI.

SEXO: Hombres 201, Mujeres 233

POR EDAD: de 25 a 35 son 213                      de 36 a 55 son 220

El nivel socioeconómico en el sector del sur, especialmente de los encuestados que corresponde a 433 personas, considerando factores de calificación como el uso de los medios de información, capacidad de pago mensual, promedio del valor de la vivienda a adquirir, elección del sector de su futura vivienda, sector actual de residencia, son elementos de análisis determinándose un nivel de clase media.

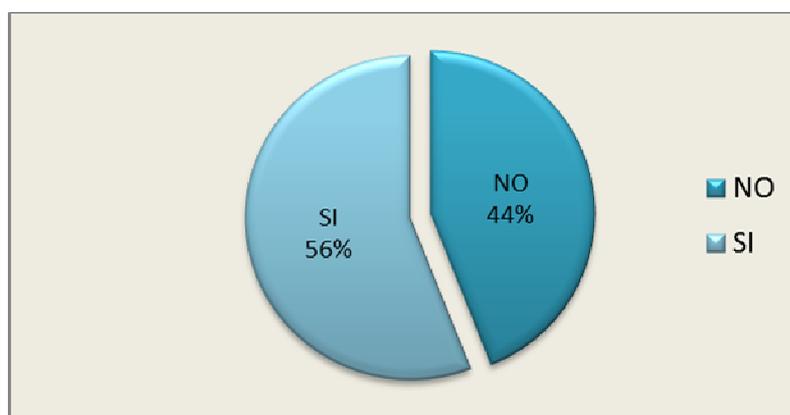
CONFIANZA: Nivel de confianza 92%

MARGEN DE ERROR: +/- 5%

FECHA DE ENCUESTAS: Marzo/2010

### Intención de adquirir vivienda

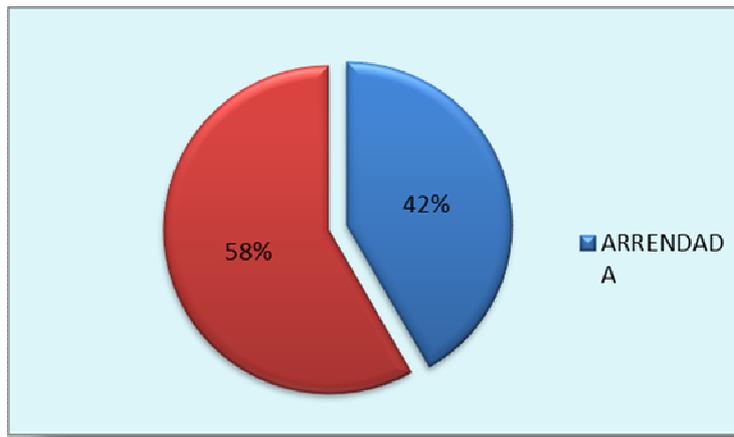
#### 0-1 INTENCIÓN DE ADQUIRIR VIVIENDA



Elaboración: *SJ constructora*

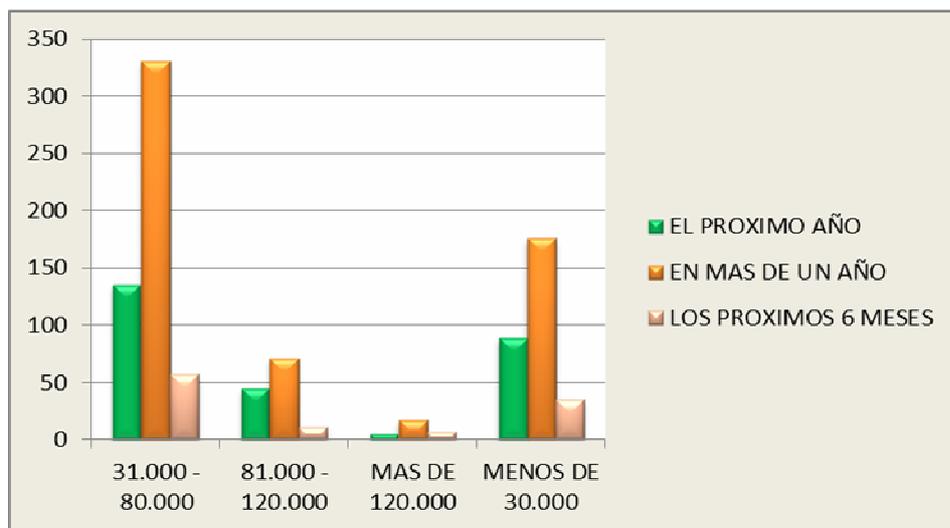
Las personas encuestadas en el sector Sur de la ciudad, expresan el deseo de comprar vivienda en un 56%.

### 0-2 CONDICIONES DE LA VIVIENDA ACTUAL EN LA MUESTRA



Elaboración: SJ constructora

### 0-3 TIEMPO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA Y RANGO DE COSTOS

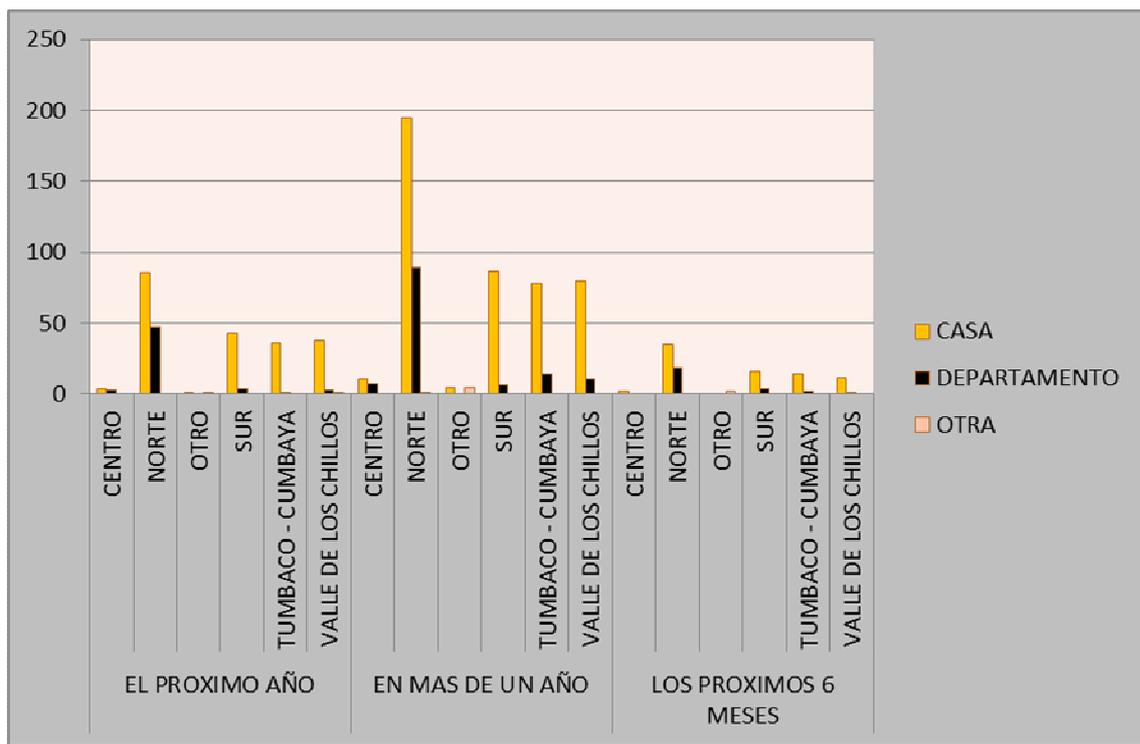


Elaboración: SJ constructora

El gráfico anterior está elaborado con la muestra total, donde se puede observar que la mayor cantidad de personas encuestadas prefieren adquirir su vivienda entre los costos de USD \$31.000,00 a USD \$80.000,00 en más de un año de tiempo.

### Preferencia por sectores y tipo de vivienda

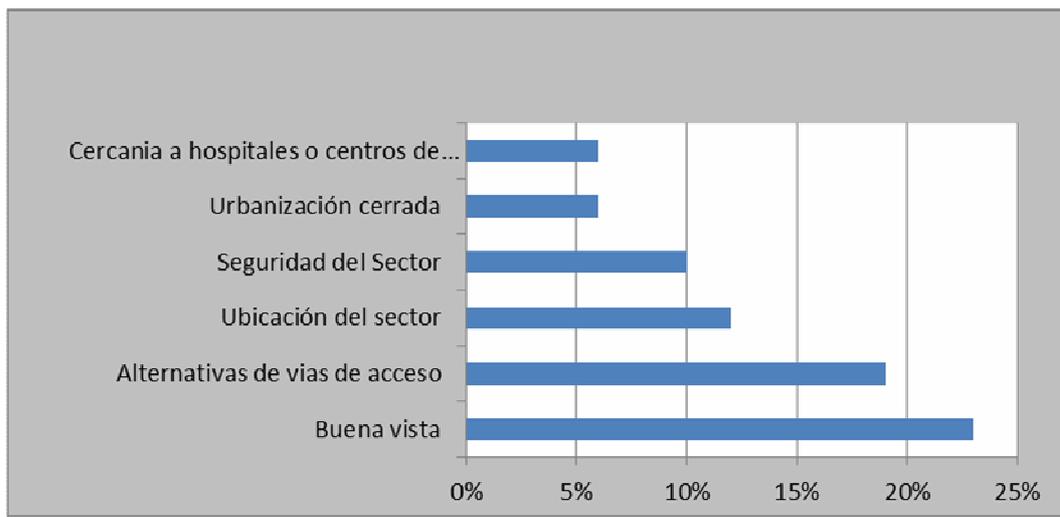
#### 0-4 PREFERENCIA POR SECTORES Y TIPO DE VIVIENDA



Elaboración: SJ constructora

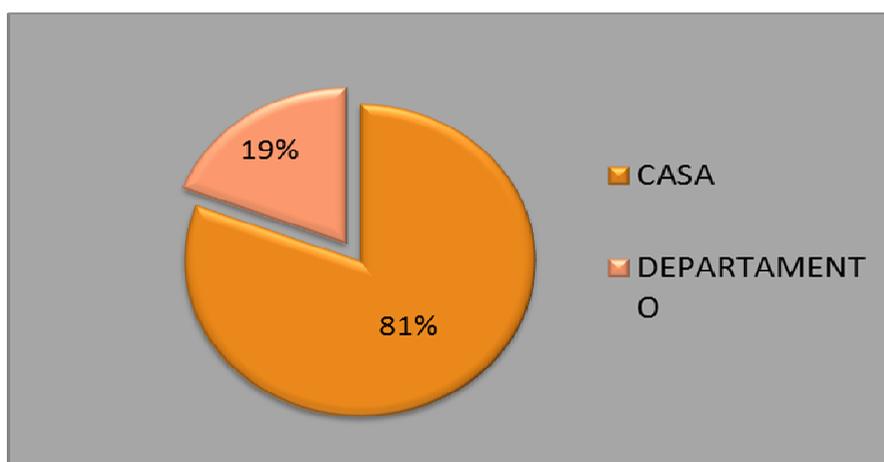
En todos los sectores existe la preferencia de tener casa y no departamento y en el sector del norte.

### 0-5 PREFERENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA



FUENTE: Economista Ernesto Gamboa

### 0-6 PREFERENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA



Elaboración: SJ constructora

En el gráfico anterior se determina que en forma general con la muestra total y en todos los sectores de Quito, hay la preferencia de adquirir casa unifamiliar que un departamento en multifamiliares, pero debido a la escasez de terrenos y sus costos altos, la oferta en sectores como en el Norte se aprovecha los terrenos para desarrollar edificios de gran altura y realizar departamentos con un mix variado.

En el Sur por las ordenanzas municipales y demanda de un segmento medio, también la tendencia es la construcción de departamentos en torres de edificios.

### 0-7 DEMANDA DE VIVIENDA EN DIFERENTES SECTORES Y POR RANGOS DE PRECIOS

SECTOR DE RESIDENCIA	MENOS DE 30.000 USD	31.000 a 80.000 USD	81.000 a 120.000 USD	MÁS DE 120.000 USD
CENTRO	28	61	11	2
NORTE	118	282	87	20
SUR	150	141	9	-
TUMBACO – CUMBAYA	6	10	15	9
VALLE DE LOS CHILLOS	8	33	8	-
<b>TOTAL:</b>	<b>310</b>	<b>527</b>	<b>130</b>	<b>31</b>

*Elaboración: SJ constructora*

Realizando el análisis del cuadro verificamos que, las posibilidades económicas de la gente están entre USD \$31.000,00 a USD\$80.000,00, para adquirir una vivienda.

Pero en el sector Sur, prepondera la tendencia a comprar vivienda con un precio menor a USD\$30.000.

### 0-8 CARACTERÍSTICAS QUE LA DEMANDA POR NIVEL SOCIOECONÓMICO (NSE) REQUIERE

NSE	UNIDAD	ALTO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	BAJO
		ALTO	TÍPICO	BAJO		
NÚMERO DE DORMITORIOS	promedios	3.1	3.5	3.3	3.3	3.2
NÚMERO DE BAÑOS	promedios	2.4	2.4	2.1	2.0	1.9
ESTUDIO	%	95	94	87	81	79
ESTACIONAMIENTOS	promedios	1.5	1.4	1.4	1.2	1.3
CUARTO DE SERVICIO	%	68	72	78	65	61
SIN ACABADOS	%	17	26	28	32	21
TERMINADA	%	83	74	72	68	79
AREA DE LA	m <sup>2</sup>	149	171	135	108	86

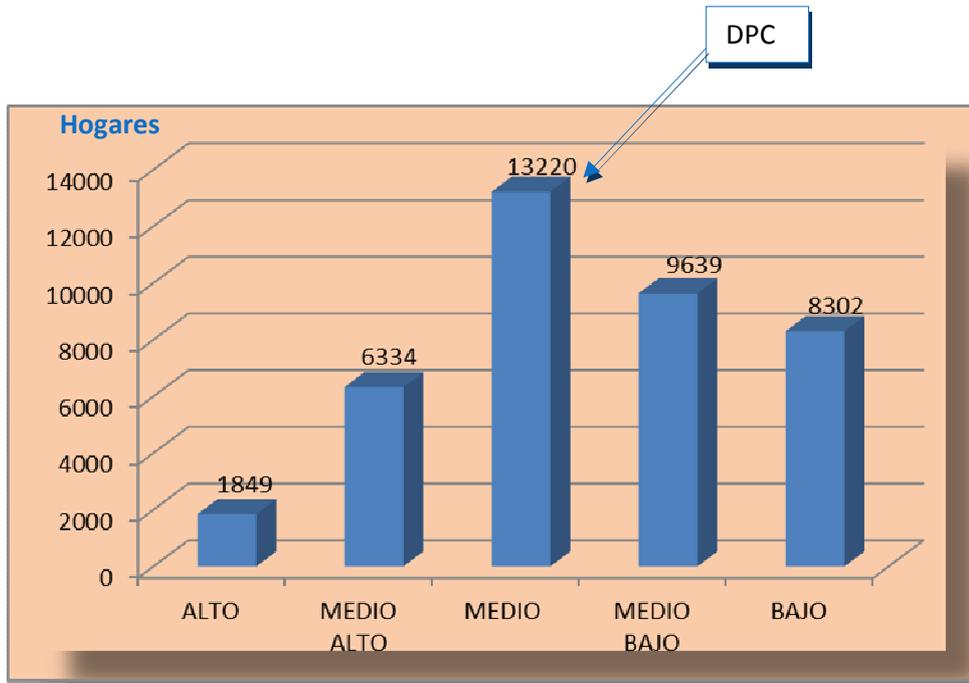
FUENTE: GRIDCON – Elab.: SJ

En relación a las características deseadas para la vivienda mayormente no varían en los distintos niveles socioeconómicos, en cuanto al área de la vivienda el NSE medio alto, prefiere como promedio ponderado de 171 m<sup>2</sup>, en todos los niveles prefieren viviendas de 3 dormitorios, 2 baños, 1 parqueadero. En promedio el 70% desearía contar con un cuarto de servicio, mientras que el 86% le gustaría contar con un espacio para estudio.

## DEMANDA POTENCIA CALIFICADA TOTAL

La demanda potencial calificada total (DPCT) está conformada, de acuerdo al estudio realizado por Gridcon, son los hogares que tienen la intención de compra de una vivienda, y que además tienen la capacidad económica para poderlo hacer, considerando que estén habilitados legalmente para un compromiso en forma natural, de ahí se tiene que existe 39.344 hogares que cumplen con estas características, de las cuales 13.220 familias son la DPCT del NSE medio. Como se indica en el siguiente gráfico.

0-9 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL (DPC)



FUENTE: GRIDCON – Elab.: SJ

La demanda potencia calificada que señalamos, corresponde al NSE medio, a la cual vamos a desarrollar nuestro producto en el sector de Quitumbe al Sur de la ciudad de Quito.

## DEFINICIÓN DEL CLIENTE POTENCIAL

### Perfil del cliente de acuerdo a sus ingresos mensuales y actividad.

Se identifica al cliente en relación a sus ingresos, edad y actividad el tamaño de la familia típica y sus hábitos de consumo.

La cuota mensual necesaria para la compra de una vivienda están condicionadas en función de los precios a la venta de las viviendas y también las condiciones en que se las financia, que usualmente es mediante los créditos hipotecarios. Actualmente la forma en que se realiza las ventas en el mercado es la siguiente:

Reserva	10% del valor total
Ahorro programado durante el	
Tiempo de construcción	20% en ocho cuotas mensuales
Con la escritura y entrega de la vivienda	70% final con crédito hipotecario

El crédito en las Instituciones Financieras (IFIs), tienen la misma modalidad como se indica:

Plazo	15 años
Cuotas	180 cuotas mensuales
Interés	9.11%
Valor de mensualidades	284 USD

## CONCLUSIONES

Comparación del posicionamiento del conjunto de multifamiliares Quitumbe Moderno, frente al estudio de mercado para clase media típica:

### 0-10 COMPARACIÓN DEMANDA Y EL PROYECTO QUITUMBE MODERNO

CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	ESTUDIO MERCADO	PROYECTO QUITUMBE MODERNO
Preferencia casa vs. Departamento	Casa	Departamento
No. Dormitorios	3 con o sin estudio	3 sin estudio
Precio	Entre 31.000 USD a 80.000 USD.	45.000 USD
Condición de ventas	Crédito hipotecario	Crédito hipotecario
Áreas preferidas	Entre 70 a 90 m <sup>2</sup>	78 m <sup>2</sup>

*Elaboración: SJ constructora*

## LA COMPETENCIA

### UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA

Para la ubicación de la oferta se ha realizado varios trabajos en situ, de investigación, para levantar toda la información de primera mano.

Esta información será utilizada como soporte para el desarrollo de nuestra estrategia comercial, la misma que será aplicada y actualizada conforme el avance del estudio y con las respectivas proyecciones, cuando se realice la construcción del Proyecto Quitumbe Moderno (QM).

Esta competencia al momento se encuentra ubicada y tiene las siguientes características, como se indica en la siguiente tabla:



### 1.2.1 Descripción fotográfica de la competencia

**FOTO 1: ALTOS DE LA COLINA**



**FOTO 2: PRADOS DE QUITUMBE**



**FOTO 3: CUMBRES DE QUITUMBE**



**FOTO 4: SOL DEL SUR**



## Ubicación de la competencia y sus características

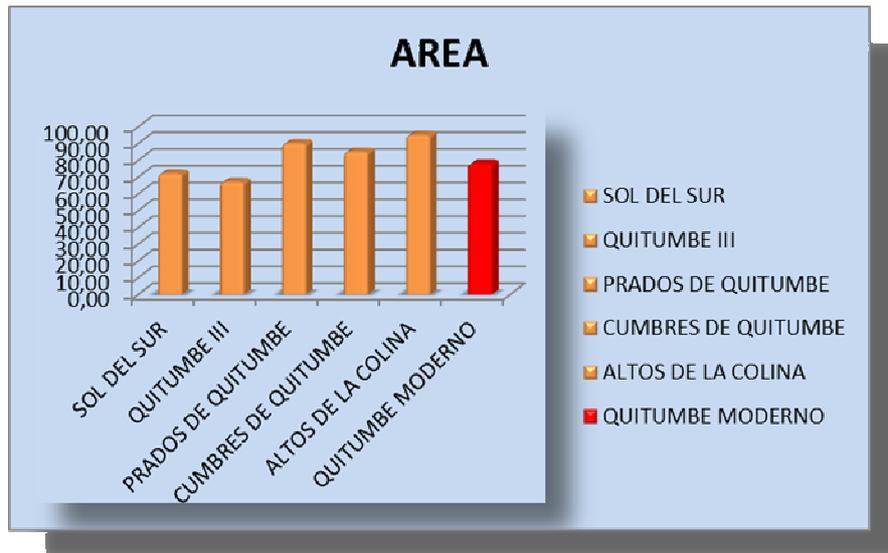
Existen varios proyectos que constituyen la competencia en el sector de influencia de Quitumbe Moderno QM. En el siguiente cuadro se detalla sus características en cuanto a áreas y precios a mayo del 2010.

Información primaria realizada en el sector, a mayo 2010.

**Tabla 0-1: CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA**

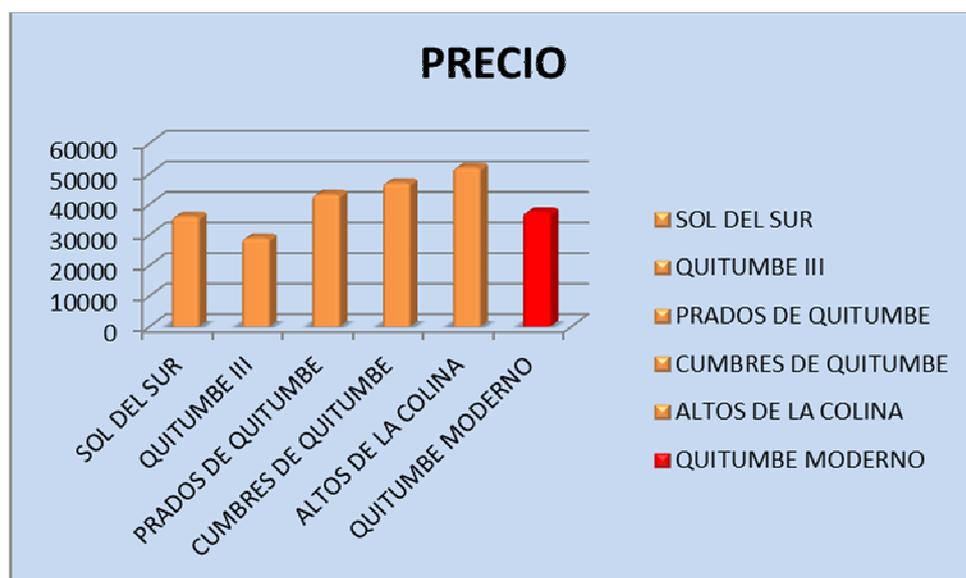
NOMBRE	DIRECCIÓN	DISTANCIA DESDE DESDE QM (km)	AREA m2	PRECIO	PRECIO / m2
SOL DEL SUR	Av. Condor Ñan y Rumichaca Ñan	1,00	72,00	36.000,00	500,00
QUITUMBE III	Av. Lira y Cóndor Ñan, Sector Quitumbe.	0,80	67,00	28.900,00	431,34
PRADOS DE QUITUMBE	Av. Quitumbe Ñan y Amaru Ñan	0,60	90,00	43.200,00	480,00
CUMBRES DE QUITUMBE	Av. Quitumbe Ñan y Av. Cóndor Ñan esq.	0,73	85,00	47.000,00	552,94
ALTOS DE LA COLINA	Av. Quitumbe Ñan y Condor Ñan	0,80	95,00	52.000,00	547,37
QUITUMBE MODERNO	Calle Otoya y Condor Ñan	-	78,00	37.440,00	480,00

### 0-11 COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA EN ÁREA



Elaboración: SJ constructora

### 0-12 COMPARACIÓN CON LA COMPETENCIA EN PRECIOS



En este sector observamos que la oferta de departamentos y casas son de dos y tres dormitorios en cuanto a la programación arquitectónica, en cuanto al costo de las unidades de vivienda están desde USD\$28.550,00 hasta menos de USD\$60.00,00.

El precio del metro cuadrado en el sector tomando como muestra los cinco proyectos está entre trescientos noventa y seis dólares con cincuenta y dos centavos, hasta unos seis cientos cuarenta y nueve con noventa centavos.

El porcentaje de ventas en el sector es del 6% y el número de unidades que se vende es de 5 por mes promedio de cinco proyectos.

*Cuadro 2.6 resumen*

TOTAL DE UNIDADES EN EL SECTOR	435
UNIDADES PROMEDIO VENDIDAS POR MES	25,4
PORCENTAJE QUE SE VENDE POR MES	6%

*Elaboración: SJ constructora*

El número de unidades promedio vendidas por mes en total de todo el sector es de 25,4 unidades de 435 unidades ofrecidas en el sector.

**Tabla 0-2: CARACTERÍSTICAS DE LOS AMBIENTES**

DETALLE DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS AMBIENTES						
PROYECTOS	SOL DEL SUR	QUITUMBE III	ALTOS DE LA COLINA	PRADOS DE QUITUMBE	CUMBRES DE QUITUMBE	QUITUMBE MODERNO
<b>DORMITORIOS:</b>						
<b>PRINCIPAL</b>	1	1	1	1	1	1
<b>NIÑOS</b>	2	2	2	2	2	2
<b>HUÉSPEDES</b>	NO	NO	NO	NO	NO	NO
<b>SERVICIO</b>	NO	NO	NO	1	NO	NO
<b>BAÑOS:</b>						
<b>PRIVADO</b>	1		1	1	1	1
<b>FAMILIAR</b>	1	1	1	1		
<b>SERVICIO SOCIAL</b>	1	1	1	1	1	1
<b>COMUNITARIOS</b>	sala comunal, guardiana ...					

**CONCLUSIONES:**

- En comparación a la oferta en cuanto a área construida el proyecto se encuentra dentro del rango de área por unidad de vivienda ofertada por la competencia.
- En cuanto al precio ofertado esta dentro del rango de lo que la competencia ofrece.
- En cuanto a los acabados en el mercado se puede observar que la mayoría coinciden con el tipo de acabados.
- En cuanto a los beneficios que ofrece el proyecto en comparación de la competencia, son: El Proyecto tiene solo cuatro plantas en relación a los demás de la zona, la ubicación la cual da a una calle no muy transitada y tranquila.

## **CAPITULO 4**

# **COMPONENTE TÉCNICO**

En este capítulo se desarrolla la parte arquitectónica y de ingeniería sobre el producto a ofrecer, con su localización geográfica y respecto a la oferta. También la zonificación exigida por el municipio, las áreas del proyecto y finalmente la evaluación de costos y cronogramas.

## COMPONENTE TÉCNICO

### Localización

El proyecto se encuentra ubicado en la zona Quitumbe No.27, de acuerdo al Anexo 2.a, sector de avanzada consolidación, donde actualmente se desarrolla un gran número de proyectos para una segmentación de familias medio típica.

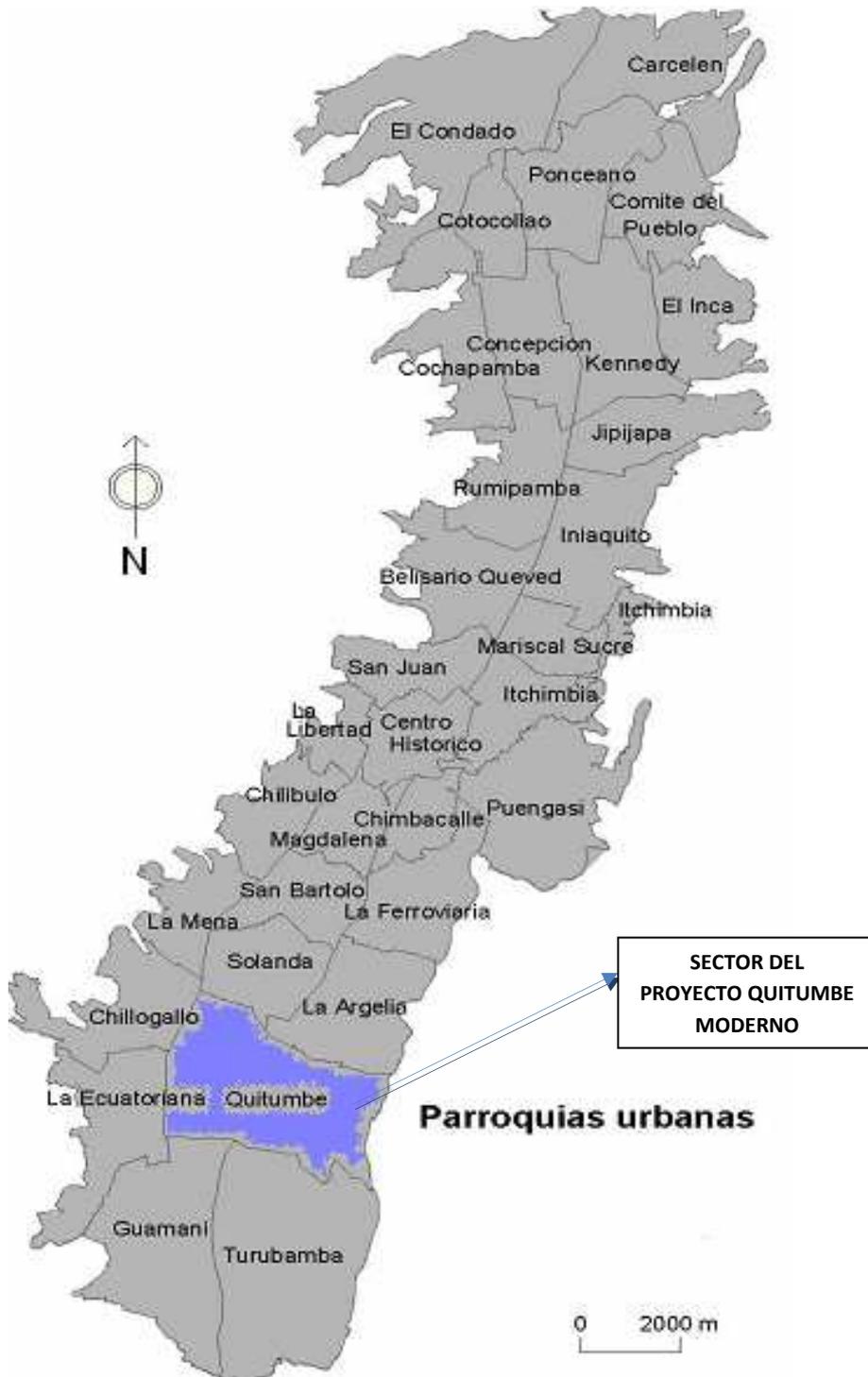
En este sector existe un buen ordenamiento de vías de acceso, calles en su mayoría están asfaltadas, se encuentra cerca del sector del nuevo terminal terrestre, también está previsto del equipamiento de escuelas, colegios, universidades, hospitales, centros comerciales, etc.

Cerca del proyecto a cuatro cuadras se encuentra también el cuartel de la Policía Nacional y el cuartel de la Policía Metropolitana, parques como se encuentra detallado en los gráficos siguientes:

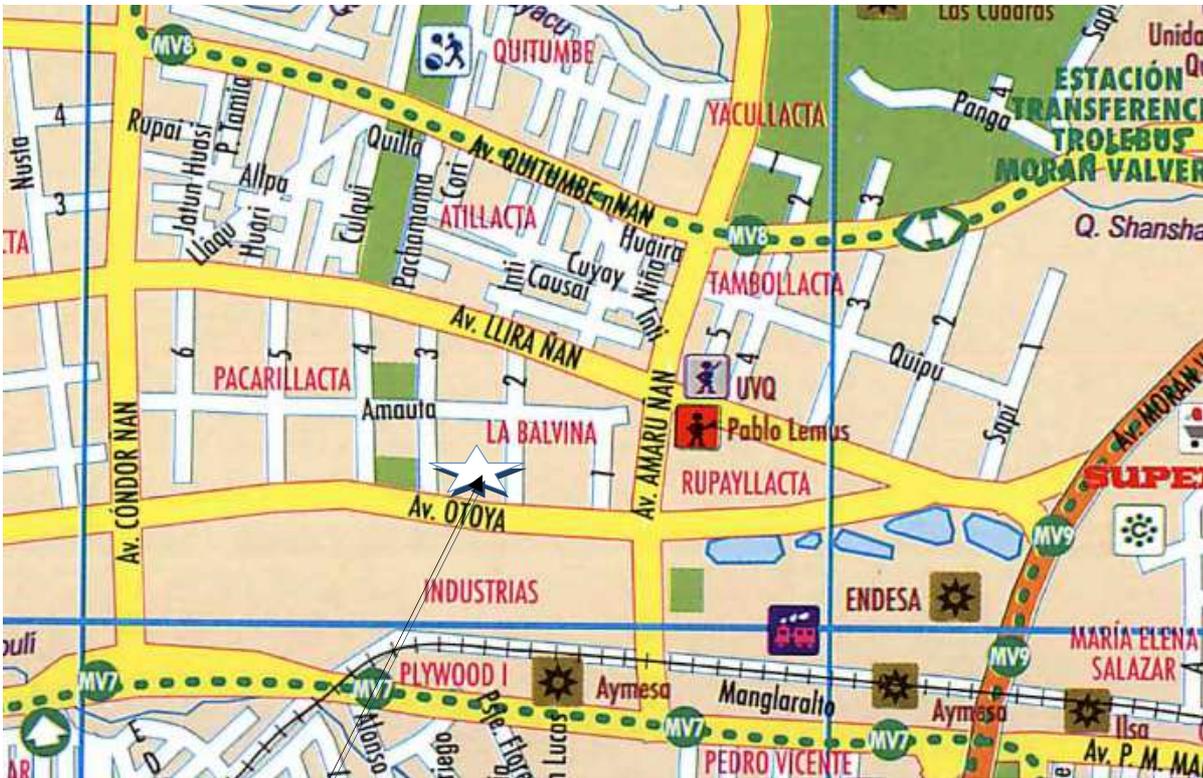
### SECTORIZACION DE QUITO

- |                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| 1. Belisario Quevedo | 18. Itchimbía      |
| 2. Carcelén          | 19. Jipijapa       |
| 3. Centro Histórico  | 20. Kennedy        |
| 4. Chilibulo         | 21. La Libertad    |
| 5. Chillogallo       | 22. Magdalena      |
| 6. Chimbacalle       | 23. Mariscal Sucre |
| 7. Cochapamba        | 24. La Mena        |
| 8. Comité del Pueblo | 25. Ponceano       |

### 0-1 UBICACIÓN DEL TERRENO



0-2 TRAMA VIAL DEL SECTOR DEL TERRENO



SECTOR DEL PROYECTO QUITUMBE MODERNO

La vía frente al terreno se encuentra en proceso de adoquinamiento, pero en general toda la trama vial tiene asfalto y adoquín. Se encuentra cerca de algunos equipamientos como cuartel de policía, el terminal terrestre esta a 1.8 km de la localización del terreno.

FOTO 5 FOTO: AÉREA DE LA UBICACIÓN DEL TERRENO



Elaboración: SJ constructora

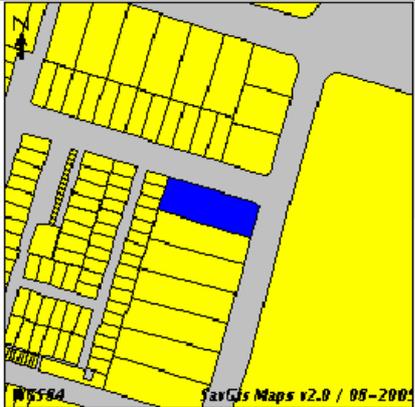
PROYECTO QUITUMBE MODERNO

**FOTO 7: ENTORNO DEL TERRENO****FOTO 6: ENTORNO DEL TERRENO**

El terreno como vemos está en una zona donde las vías empiezan a realizarse el adoquinamiento, en este caso la calle que colinda con el terreno al lado este aún no se encuentra terminada, el terreno necesitará desbancarse en una altura de 1.5 aproximadamente.

## ZONIFICACIÓN

### 0-3 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA DE QUITO

1.- Identificación del Propietario * [Inf. Preliminar]		3.- Esquema de Ubicación del Predio	
Número del predio:	426648	 <p>Ampliar</p>	
Clave Catastral:	32007 03 003 000 000 000		
Cédula de identidad:	00000000000000		
Nombre del propietario:	BEV		
2.- Identificación del Predio *			
Parroquia:	Quitumbe		
Barrio / Sector:	PACARILLACTA		
Administración Zonal:	Quitumbe		
<b>Datos de terreno *</b>			
Área de terreno:	950,03 m <sup>2</sup>		
Área de construcción:	0,0 m <sup>2</sup>		
Frente:	68,3 m		
Propiedad horizontal:	NO		
Derechos y acciones:	NO		
<b>Calle</b>	<b>Ancho</b>	<b>Referencia</b>	<b>Retiro mts</b>
4.- Regulaciones			
<b>Zona</b> Zonificación:D5(D304-80) Lote mínimo:300 m <sup>2</sup> Frente mínimo:10 m COS-TOTAL:320 % COS-PB:80 %		<b>Pisos</b> Altura:12 m Número de pisos:4	
<b>Retiros</b> Frontal:0 m Lateral:0 m Posterior:3 m Entre Bloques:6 m			
<b>Forma de Ocupación del Suelo:</b> (D) Continua sobre línea			
<b>Clasificación del suelo:</b> (SU) Suelo Urbano			
<b>Etapas de incorporación:</b> Etapas 1 (2006 hasta 2010)			
<b>Uso Principal:</b> (R3) Residencia alta densidad			
Si desea verificar si su uso es posible consultar el Informe de Compatibilidad de Usos 			

### 0-1 CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS MUNICIPALES

CARACTERÍSTICAS	IRM	TERRENO	PROYECTO
COS PB	80%	si	28%
COS TOTAL	320%	si	112%
N.º PISOS	4	si	4
RETIROS (m):			3
Frontal	0	si	3
Posterior	3	si	3
Lateral	0	si	3
Entre bloques	6	si	12,46
ZONIFICACIÓN	DS (D304-80)	si	residencial

### 1.3 TABULACIÓN DE LOS SERVICIOS EXISTENTES

#### 0-2 SERVICIOS EXISTENTES

TABULACION DEL EQUIPAMIENTO EN EL AREA DE INFLUENCIA A 1 km A LA REDONDA

	EXISTENTE	CANTIDAD	ESTADO
VIAS DE ACCESO	SI	DENSIDAD MEDIA	BUEN ESTADO VIAS ASFALTADAS
CENTROS DE SALUD U HOSPITALES	SI	UNO	INAGURADO HACE 6 MESES
ESCUELAS	SI	CUATRO	EN FUNCIONAMIENTO 10 AÑOS
COLEGIOS	SI	DOS	EN FUNCIONAMIENTO 15 AÑOS
UNIVERSIDADES	SI	UNA	EN FUNCIONAMIENTO 10 AÑOS
ADMINISTRACION MUNICIPAL	SI	UNA	EN FUNCIONAMIENTO 10 AÑOS
CUARTEL POLICIAL	SI	UNA	EN FUNCIONAMIENTO 5 AÑOS
CUARTEL MUNICIPAL	SI	UNA	EN FUNCIONAMIENTO 5 AÑOS
CENTRO COMERCIAL	SI	UNA	EN CONSTRUCCION 50%
TERMINAL TERRESTRE	SI	UNA	EN FUNCIONAMIENTO 8 MESES
PARQUES	SI	UNA	EXISTENTE 3 AÑOS

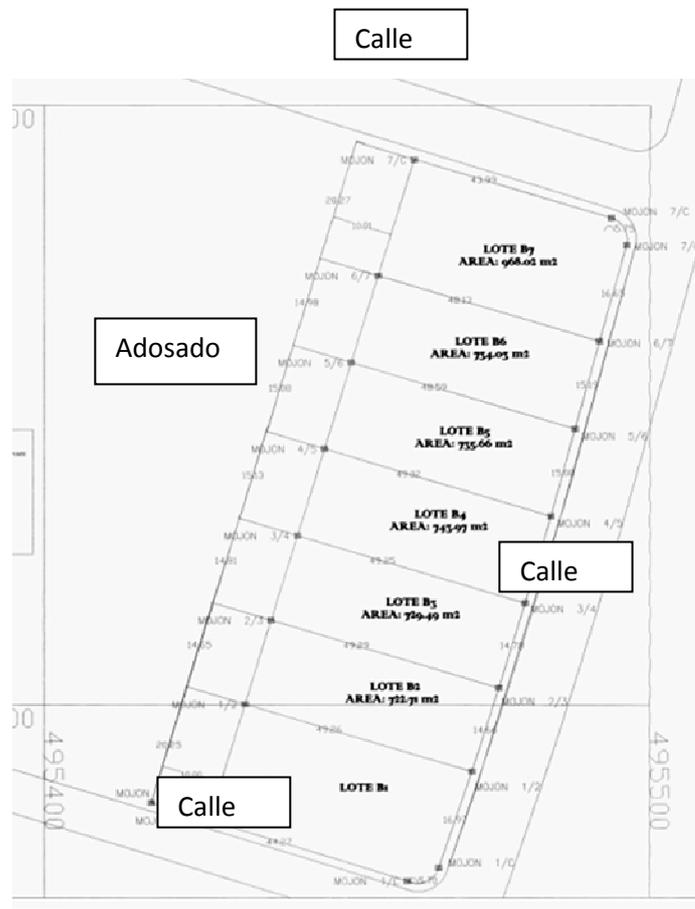
Cabe destacar que se considera para la construcción se tiene cercano las minas existente en la zona de Lloa, ubicada al sur-occidente de la ciudad de Quito, y localizada a 30 km de proyecto.

## ANÁLISIS TÉCNICO

### EMPLAZAMIENTO DEL PROYECTO EN EL TERRENO:

El Proyecto Quitumbe Moderno se encuentra emplazado en un terreno prácticamente rectangular y un solo lado adosado, los tres frentes están hacia las calles como se indica en la imagen:

#### 0-4 EMPLAZAMIENTO



De tal manera que la implantación de las torres de vivienda, se encuentra a lo largo del terreno y con fachada frontal hacia el Este, y la fachada posterior hacia el Oeste, logrando que en la mañana y tarde este iluminado en forma natural.

## DISTRIBUCIÓN Y DISEÑO

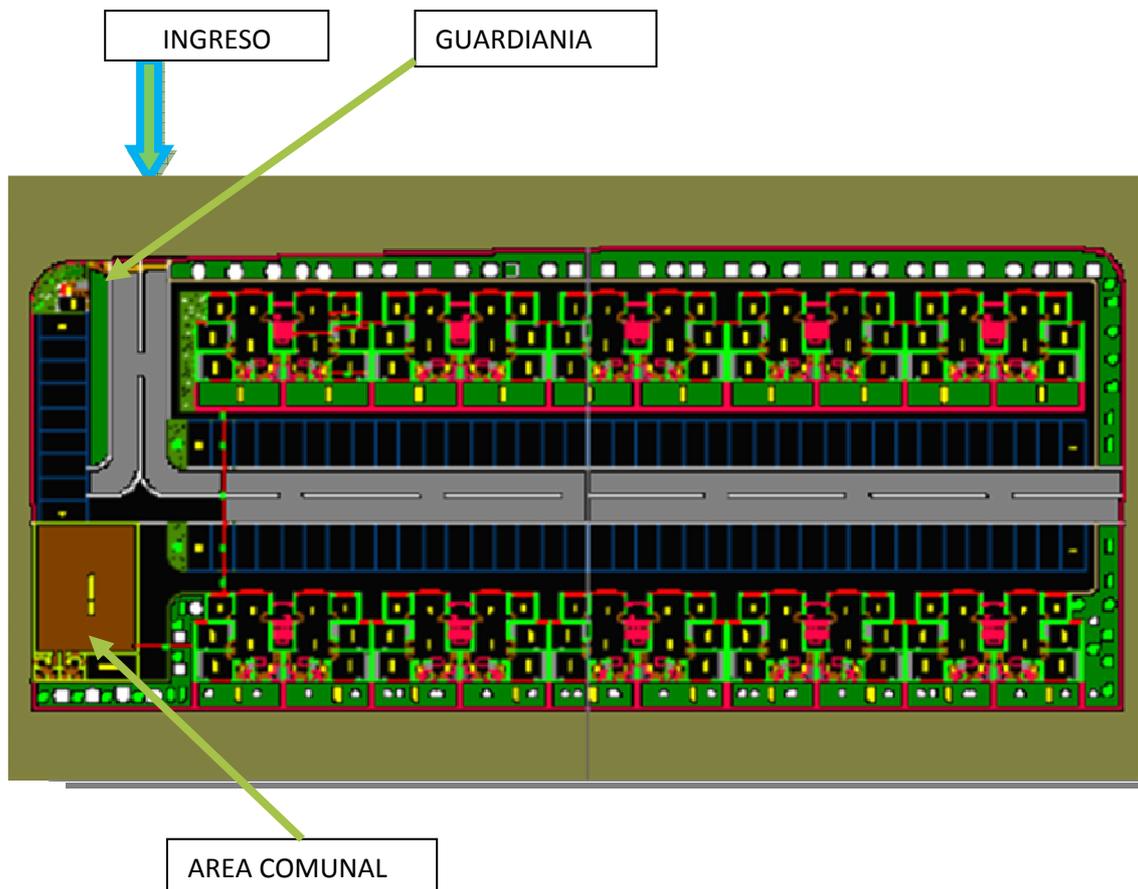
En el diseño del plan masa, la distribución de los parqueaderos se lo ubicó frente a cada torre de departamentos para que exista confort y funcionalidad como se puede observar en la imagen 3.4.

También existe área comunal amplia, no solo por la exigencia municipal, sino también pensando en el uso futuro como proyección para una pequeña guardería y dispensario médico al servicio de los condóminos, y sus familias.

En el lado posterior del terreno se conserva un retiro de tres metros a lo largo del terreno como está indicando el informe de regulación metropolitano, espacios que fueron aprovechados para patio posterior de los departamentos de planta baja, con el objeto de que estos espacios sean protegidos y cuidados por cada dueño, evidentemente, los precios de venta son mayores por la exclusividad de patio para estos departamentos, en planta baja.

Adicionalmente y por ordenanza municipal, se incorpora en el proyecto una guardianía en la entrada principal del conjunto residencial.

### 0-5 IMPLANTACIÓN GENERAL Y VISTA EN 3D





**IMAGEN: PESPECTIVA DE LA PLANTA TIPO**



El diseño por unidad de vivienda está conformado por dos dormitorios, un estudio, un baño completo, sala, comedor y cocina. Como se indica en la imagen.

### 0-6 PERSPECTIVA DE UNA TORRE



Cada torre está conformada por 8 departamentos de 78 m<sup>2</sup> de superficie, compartidos por una circulación de escalinata intermedia como se ve en la fotografía.

### 0-7 DISTRIBUCIÓN DE AMBIENTES EN PLANTA



Este es el departamento tipo de todo el conjunto residencial en multifamiliares con torres de 4 pisos, que cumple con las especificaciones de la ordenanza municipal en altura como máximo 12 metros.

En el diseño de los departamentos se considera un área tope de 80 m<sup>2</sup>, con el propósito de que este proyecto se ubique en el segmento de vivienda social, y los precios no superen el valor de los USD\$60.000,00 en este sentido sería aplicable el bono de

los USD\$5.000,00. Otorgado como subsidio por parte del gobierno ecuatoriano.

Específicamente los departamentos tienen un área útil exacta de 78 m<sup>2</sup>, que es factible y alcanzable para un núcleo familiar de 5 miembros, con ingresos promedio de 5 salarios básicos unificados (SBU). Con esta consideración los acabados son de tipo equilibrado como se detalla en el cuadro siguiente:

### 0-3 ACABADOS EN LOS AMBIENTES

<b>ACABADOS PAREDES:</b>	
<b>SALA</b>	estucadas y pintadas
<b>COMEDOR</b>	estucadas y pintadas
<b>DORMITORIO</b>	estucadas y pintadas
<b>COCINA</b>	Cerámica nacional
<b>BAÑOS</b>	Cerámica nacional
<b>ACABADOS PISOS:</b>	
<b>SALA</b>	Cerámica nacional
<b>COMEDOR</b>	Cerámica nacional
<b>DORMITORIO</b>	Piso flotante
<b>COCINA</b>	Cerámica nacional, mesón fundido con fregadero teka.
<b>BAÑOS</b>	Cerámica nacional, accesorios y llaves de producción nacional.
<b>DOTACIÓN:</b>	
<b>CLÓSETS</b>	MDF
<b>INST. LAVANDERÍA</b>	SI

<b>INST. SECADERO</b>	SI
<b>CALENTADOR AGUA</b>	Instalación y tanque
<b>ASCENSOR</b>	NO
<b>CUARTO MÁQUINAS</b>	NO
<b>MAMPOSTERIA</b>	BLOQUE e=0.15 cm.
<b>MATERIALES DE ESTRUCTURA APORTICADA</b>	hormigón armado

## ANÁLISIS DE COSTOS

Con el tipo de enfoque antes analizado para este tipo de proyecto para un segmento medio, los costos de construcción tienen que estar acorde, para cubrir con los precios de venta, el valor del terreno, las obras exteriores y de infraestructura, y otros rubros que se analizarán financieramente, a la fecha de junio 2010.

## COSTO DEL TERRENO

Evaluamos costo del terreno con el método residual, con el propósito de tener como referencia de que la inversión este dentro del rango aceptable:

**0-4 PRECIO DEL TERRENO.- MÉTODO RESIDUAL**

<b>Datos para Vivienda</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valores</b>
Área de Terreno	M2	5.628,12
Precio Venta de Casas en la Zona	US\$ * M2	\$480,00
Ocupación del Suelo COS	%	80%
Altura Permitida (h)	Pisos	4,0
K = Área Útil	%	85%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	10%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	12%
<b>Cálculos</b>		
Área Construida Máxima	17.516,58	
Área Útil Vendible	14.889,09	
Valor de Ventas	\$7.146.763,01	
"ALFA" I Peso del Terreno	\$714.676,30	
"ALFA" I Peso del Terreno	\$857.611,56	
Media "ALFA"	\$786.143,93	
<b>VALOR DEL (M<sup>2</sup>) DE TERRENO EN USD\$</b>	<b>\$143,62</b>	

### 0-5 CUADRO DE ÁREAS

Área terreno = 5473,9 M<sup>2</sup>

ITEMS	NIVEL	PISO	DESCRIPCION	Nº DEP	AREA (m <sup>2</sup> )	Total DEP.	AREA Total (m <sup>2</sup> )	%
0001	N+0,00	PB	Departamento	1	78,00	20	1.560,00	28,50
0002	N+0,00	PB	Grada	1	11,85	10	118,50	2,16
0003	N+0,00	PB	Parqueadero	1	12,50	84	1.050,00	19,18
0004	N+0,00	PB	Guardiania	1	10,78	1	10,78	0,20
0005	N+0,00	PB	Peatonal	1	384,61	1	384,61	7,03
0006	N+0,00	PB	Vía vehicular	1	1.477,74	1	1.477,74	27,00
0007	N+0,00	PB	Patio	1	28,21	10	282,10	5,15
0008	N+0,00	PB	Casa comunal	1	155,11	1	155,11	2,83
<b>TOTAL</b>							<b>5.038,84</b>	

0009	N+0,00	PB	Área verde	1	435,09	1	435,09	7,95
------	--------	----	------------	---	--------	---	--------	------

100,00

**67.17%**

AREA DE TERRENO= 5.473,93  
 ÁREA DE CONSTRUCCION PB.  
 UTIL= 1.560,00  
 ÁREA DE CONSTR. TOTAL PB.= 4.756,74  
 ÁREA DE CONSTRUCCION TOTAL  
 ÚTIL= 6.240,00

### 0-6 VOLÚMENES DE OBRA

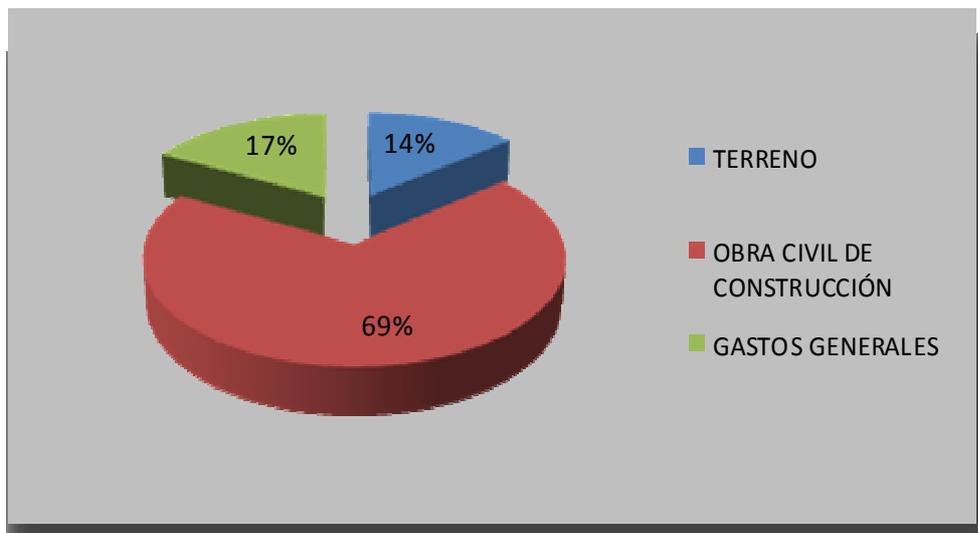
CONCEPTO	DESCRIPCION	NIVEL	PISO	UNIDAD	a (m)	b	c	VOLUMEN	AREA	HIERRO
----------	-------------	-------	------	--------	-------	---	---	---------	------	--------

						(m)	(m)	(m3)	(m²)	(kg)
COLUMNA	Forma de una L (.3x.3)	N+0,00/N+2,78	PB	1				0,188		784,68
		N+0,00/N+2,78	PB	12				2,256		9.416,16
REPLANTILLO		N-1,40	PB	10	1,20	1,20	0,10	0,144		
		N-1,40	PB	2	1,40	1,40	0,10	0,196		
PLINTOS	1,20m x 1,20m d=14mm 1,40m x 1,40m d=14mm	N-1,40/N+0,00	PB	10				5,760		2.841,22
		N-1,40/N+0,00	PB	2				1,960		61,85
CONTRAPISO		N+0,18	PB	1		0,05		3,900	78,00	
PARED	0,15m x 2.40m	N+0,18/N+2,58	PB	1					103,86	
	0,05m X 3.20m	N+0,18/N+2,58	PB	1	0,60	3,20			1,92	
PUERTAS	Baño	N+0,18/N+2,58	PB	1	0,70	2,20				
	Cocina	N+0,18/N+2,58	PB	2	0,40	2,20				
	Cocina	N+0,18/N+2,58	PB	1	0,80	2,20				
	Dormitorio	N+0,18/N+2,58	PB	2	0,90	2,20				
	Estudio	N+0,18/N+2,58	PB	1	0,90	2,20				
	Sala	N+0,18/N+2,58	PB	1	1,00	2,20				
VENTANAS	Baño	N+0,18/N+2,58	PB	1	0,60	0,50				
	Cocina	N+0,18/N+2,58	PB	1	0,90	1,20				
	Dormitorio, Estudio	N+0,18/N+2,58	PB	2	2,00	1,40				
	Dormitorio	N+0,18/N+2,58	PB	1	1,10	1,40				
	Sala	N+0,18/N+2,58	PB	1	3,55	1,40				
CLOSED	Dormitorio	N+0,18/N+2,58	PB	1	3,00	2,40	0,60			
	Dormitorio	N+0,18/N+2,58	PB	1	1,75	2,40	0,60			
MESON	Cocina	N+0,18/N+2,58	PB	1	1,11	0,60	0,10	0,067	0,67	
PISOS	Parquet Cerámica Pisos	N+0,18/N+2,58	PB	1					58,78	
		N+0,18/N+2,58	PB	1					9,90	
	Pared	N+0,18/N+2,58	PB	1					15,00	
LOSA	o.20m bloques 0.4x0.2x0.15m	N+2,78	PB	1	78.00	0,20		9,66		1.114,07
		N+2,78	PB	495						
GRADA	o.20m bloques 0.4x0.2x0.15m	N+0,00/N+2,78	PB	1				1,73		200,11
		N+2,78	PB	40						

## 1.4 COSTOS

**CUADRO 4.1.: COSTOS TOTALES DEL PROYECTO**

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	VALOR (\$)	INCIDENCIA PORCENTUAL (%)	
		RESPECTO AL COSTO	REPECTO A LA VENTA
TERRENO	393.960,00	14	12
OBRA CIVIL DE CONSTRUCCIÓN	1.940.706,00	69	57
GASTOS GENERALES	471.980,00	17	14
<b>TOTAL</b>	<b>2.806.646,00</b>	<b>100</b>	<b>82,50</b>



## COSTO DE OBRAS NO COMPUTABLES EXTERIORES

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	P.U.	TOTAL
TENEDEROS Y BODEGA	U	80,00	500,00	40.000,00
PARQUEADEROS	m <sup>2</sup>	1.050,00	21,00	22.050,00
<b>SUBTOTAL OBRAS VENDIBLES</b>				<b>62.050,00</b>
MOVIMIENTO DE TIERRA	m <sup>3</sup>	8210,895	3,79	31.119,29
ESCALERAS	m <sup>2</sup>	474,00	30,00	14.220,00
GUARDIANÍA - DEPÓSITO BASURA	m <sup>2</sup>	10,78	300,00	3.234,00
CIRCULACIÓN PEATONAL (ACERAS)	²	384,61	19,00	7.307,59
VÍAS VEHÍCULAR	m <sup>2</sup>	1.477,74	21,00	31.032,54
CASA COMUNAL	m <sup>2</sup>	155,11	300,00	46.533,00
BORDILLOS	ml	402,70	14,00	5.637,80
CISTERNA Y BOMBA	u	10,00	1.500,00	15.000,00
CERRAMIENTO Y PORTÓN	ml	326,00	185,00	60.310,00
MURO DE H.C. Y COLUMNAS	ml	115,00	75,00	8.625,00
AREAS VERDES	m <sup>2</sup>	660,39	8,00	5.283,12
ALCANTARILLADO	glb.	1,00	7.000,00	7.000,00
RED DE AGUA POTABLE	glb.	1,00	8.000,00	8.000,00
INST. ELECTRICAS EXTERIORES	glb.	1,00	18.000,00	18.000,00
INST. DE TELEFONO	glb.	1,00	7.500,00	7.500,00
SERVICIOS PROVISIONALES	glb.	1,00	5.349,00	5.349,00
<b>SUBTOTAL OBRAS COMUNALES</b>				<b>274.151,34</b>
<b>TOTAL DE OBRAS VENDIBLES Y COMUNALES</b>			<b>Total:</b>	<b>336.201,34</b>

## COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	VALOR (\$)	INCIDENCIA PORCENTUAL (%) RESPECTO AL COSTO DIRECTO
80 DEPARTAMENTOS	1.684.800,00	86,81
<b>SUBTOTAL CONSTRUCCIÓN DPTOS.</b>	<b>1.684.800,00</b>	<b>86,81</b>
OBRAS DE CONSTRUCCIÓN ÚTILES	97.750,00	5,04
OBRAS COMUNALES Y OTROS	158.156,00	8,15
<b>SUBTOTAL OBRAS ÚTILES Y COMUNALES</b>	<b>255.906,00</b>	<b>13,19</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.940.706,00</b>	<b>100,00</b>

*Costo/m<sup>2</sup> construcción:* Para este cálculo tomamos en cuenta el costo directo de construcción incluido el terreno y lo dividimos para las áreas cubiertas totales, no se incluyen honorarios:

TOTAL COSTO DE	TOTAL AREA	COSTO \$/m <sup>2</sup>
OBRA CIVIL \$	ÚTIL m <sup>2</sup>	
2.334.666	8.607	271

## RESUMEN DE COSTOS INDIRECTOS

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	COSTO TOTAL (USD)	INCIDENCIA %
Diseño y Aprobación de Planos	45.163,00	1,61
Gastos Administrativos	80.000,00	2,85
Gastos de Publicidad	27.300,00	0,97
Gastos de Ventas (4 % de las Ventas)	125.000,00	4,45
Costo Fiduciarios (4% de las ventas)	146.000,00	5,20
Gastos Imprevistos (3% de los Costos Directos)	48.517,65	1,73
<b>TOTAL</b>	<b>471.980,65</b>	<b>16,82</b>

## MONTO DE VENTAS

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	CANTIDAD	MONTO DE VENTAS (USD)	INCIDENCIA % SOBRE VENTAS
10 TORRES (80 DPTOS.)	80,00	3.120.000,00	91,71
<b>SUBTOTAL CONSTRUCCIÓN DPTOS.</b>	<b>80,00</b>	<b>3.120.000,00</b>	<b>91,71</b>
PARQUEADEROS	84,00	210.000,00	6,17
TENDEDEROS Y BODEGA	80,00	72.000,00	2,12
<b>SUBTOTAL OBRAS VENDIBLES Y COMUNALES</b>		<b>282.000,00</b>	<b>8,29</b>
<b>TOTAL</b>		<b>3.402.000,00</b>	<b>100,00</b>

**RESULTADOS ECONÓMICOS**

RESULTADOS	\$
VENTAS	3.402.000,00
COSTOS	2.806.646,65
<b>UTILIDAD</b>	<b>595.353,35</b>
<b>MARGEN</b>	<b>17,50%</b>

**CRONOGRAMA GENERAL**

FASES	M E S E S																									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
PLANIFICACIÓN	█																									
CONSTRUCCIÓN					█																					
VENTAS					█																					
TRÁMITES FINALES Y CIERRE																								█		

## **CAPITULO 5**

# **ESTRATEGIA DE VENTAS**

En este capítulo presentamos en forma general, de que se trata este Plan de comercialización y sus estrategias de ventas, de acuerdo al tipo de proyecto, la ubicación, la competencia, resultados del análisis económico y financiero.

## ESTRATEGIAS DE VENTAS

### ESTRATEGIA DE PRECIOS

El precio es elemental de la mezcla de marketing que produce ganancias y es uno de los elementos más flexibles a manejarse. A continuación se describen los factores considerados para la fijación de precios.

Para determinar los precios iniciales de las unidades a venderse la empresa **SJ constructora** efectuó primeramente un análisis del mercado para conocer los precios de la competencia (la oferta) en el sector y el nivel de absorción de los proyectos.

En base a este estudio la empresa adaptó el enfoque de fijación de precios basado en la competencia (fijación de precios de tasa vigente) es decir fundamentándose en los precios que están cobrando los competidores. La fijación se efectuó considerando el precio más alto del mercado en el sector y aplicando un incremento de 5% sobre el nivel promedio de precios obtenidos.

Los precios determinado anteriormente se aplicaron a la etapa de preventa del edificio y posteriormente se aplicaron incrementos del 2% en los precios por cada trimestre en la etapa de ejecución del proyecto hasta llegar a un máximo de 165 adicional a la terminación del proyecto. (**SJ constructora**)

## ESQUEMAS DE CRÉDITO

A continuación se detalla las etapas que tienen que ver con la política de pagos y de financiamiento para el proyecto.

### RESERVA

Se estableció un valor de USD\$1.000,00 como parte del valor de entrada para reservar la compra del departamento. De no concretarse la venta, éste valor es devuelto al potencial cliente.

### ENTRADA

Corresponde al 10% del precio total y debe ser cancelada antes del inicio de la etapa de construcción del proyecto, luego de firmarse la Promesa de Compra Venta.

### CUOTAS MENSUALES

Corresponde al 20% del precio total y se deben cancelar mensualmente durante el período de construcción del inmueble, más el 12% que corresponde al bono de USD\$ 5.000,00.

## ENTREGA

El 58% restante debe ser cancelado por completo para la entrega del departamento. Este valor puede ser pagado al contado o mediante crédito hipotecario a través de una institución financiera.

## GARANTÍAS AL CLIENTE

Previo a la cancelación del valor de entrada por parte del cliente, la empresa promotora **SJ constructora** entrega al cliente la Promesa de Compra y venta notariada del departamento en la que se incluyen la cláusulas respecto al eventual incumplimiento del contrato por parte de la empresa vendedora. En esta Promesa se adjuntan además los planos arquitectónicos con dimensiones y áreas y detalle de acabados del edificio y del departamento.

Adicionalmente, en el proceso interviene el fideicomiso del Banco Ecuatoriano de la Vivienda, como administradora de fondos la cual garantiza primeramente el alcance del punto de equilibrio para el inicio de la construcción del proyecto y es encargada de recibir administrar las cuotas canceladas por los clientes.

## PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La publicidad y la promoción de ventas y relaciones públicas son de gran importancia para comunicarse con los potenciales clientes informándoles en los beneficios de los productos y para posicionar estos productos en la mente de los potenciales consumidores.

La empresa **SJ constructora** además de ser reconocida como una de las empresas inmobiliarias y constructoras dentro de las actividades del SIV, sistema de incentivo de vivienda del Ministerio de la Vivienda, se caracteriza por manejar una estrategia de comunicaciones integradas de marketing bien desarrollada e implementada con un equipo de trabajo social.

La empresa a través de su Gerente de Marketing, que es el responsable de las comunicaciones de la empresa, coordina las actividades de promoción y los momentos en que se realizan las principales campañas.

## NOMBRE Y DISEÑO DEL LOGOTIPO

El logotipo escogido lleva el nombre del proyecto y evoca modernidad y simplicidad a la vez. Lleva los colores blanco y verde de la fachada del edificio.

PROYECTO EN ESTUDIO  
AL SUR DE QUITO

CONSTRUCTOR:  
Ing. Santiago Jaramillo B.  
Telf.: 2640 775  
Cel.: 097 488 451  
santiagob@yahoo.es

INFORMES:  
Loda. Karina Morán H.  
Telf.: 2665 510  
Cel.: 094 891474  
karina\_moran72@hotmail.com

CON EL RESPALDO DE:  
**SL**  
CONSTRUCTORA  
ING. SANTIAGO JARAMILLO B.

CONSTRUCTORA  
**ING. SANTIAGO JARAMILLO B.**

"GESTIÓN  
PLANIFICACIÓN Y  
CONSTRUCCIÓN  
DE SU VIVIENDA"

Av. Mariscal Sucre S10-781  
y Michelena • Sector El Pintado  
Quito - Ecuador

*Su sueño empieza a formarse  
en una realidad. Usted elige  
su destino...*

Nº 100792

Nº 100792

NOMBRE: \_\_\_\_\_  
DIRECCION: \_\_\_\_\_  
SECTOR: \_\_\_\_\_  
TELÉFONO: \_\_\_\_\_

## PRESUPUESTO

En el proyecto Quitumbe Moderno se destinó un presupuesto de promoción y comisiones de ventas de aproximadamente el 6% del total de ventas, 4% se destinó a comisiones de ventas y 2% a publicidad. (**SJ constructora**)

## MEDIOS DE PROMOCIÓN

El proyecto Quitumbe Moderno se promocionará en varios medios de difusión masiva, muchas veces combinados con otros proyectos de la misma marca. A continuación se listan los principales medios de promoción empleados:

## PERIÓDICOS

Se publicará principalmente en el diario El Comercio, el más importante a nivel nacional. Especialmente en las secciones de clasificados, especiales de construcción (Construir) y revistas familiares (La Familia) y de negocios (Lideres) que se distribuyen semanalmente con el mismo.

## REVISTAS

El proyecto se promocionará en revistas de variedades como vistazo, de mayor distribución en el país, así como en revistas especializadas en el sector inmobiliario como son El Portal Inmobiliario.

## INTERNET

Se promocionará el proyecto en varios sitios de internet como la pagina web de la constructora a crearse y demás páginas de publicación de proyecto inmobiliario.

## VALLAS PÚBLICAS Y EN OBRA

Ubicadas en varios sectores estratégicos de la ciudad, especialmente en el sur de la ciudad de Quito y en Avenidas principales de gran tránsito como Av. Mariscal Sucre, Av. Alonso de Angulo, Morán Valverde, etc.

# Construyendo un Ecuador mejor:



**MINISTERIO  
DE DESARROLLO URBANO  
Y VIVIENDA**  
**MIDUVI**

Parroquia: **CHILLOGALLO**

Cantón: **QUITO**

**QM Quitumbe Moderno**  
*El mejor sector del Sur*

Obra: **80 Dptos. de 78 m2**

Construye: **SJ CONSTRUCTORA**



## OTROS MEDIOS

También se utilizaran en menor proporción varios medios ya sea de distribución masiva como individuales:

- Dípticos para distribuir en el proyecto
- Carpetas (entregas en departamento de ventas)
- Lonas
- Adhesivos
- Publicidad en Televisión
- Participación en ferias
- Otros medios

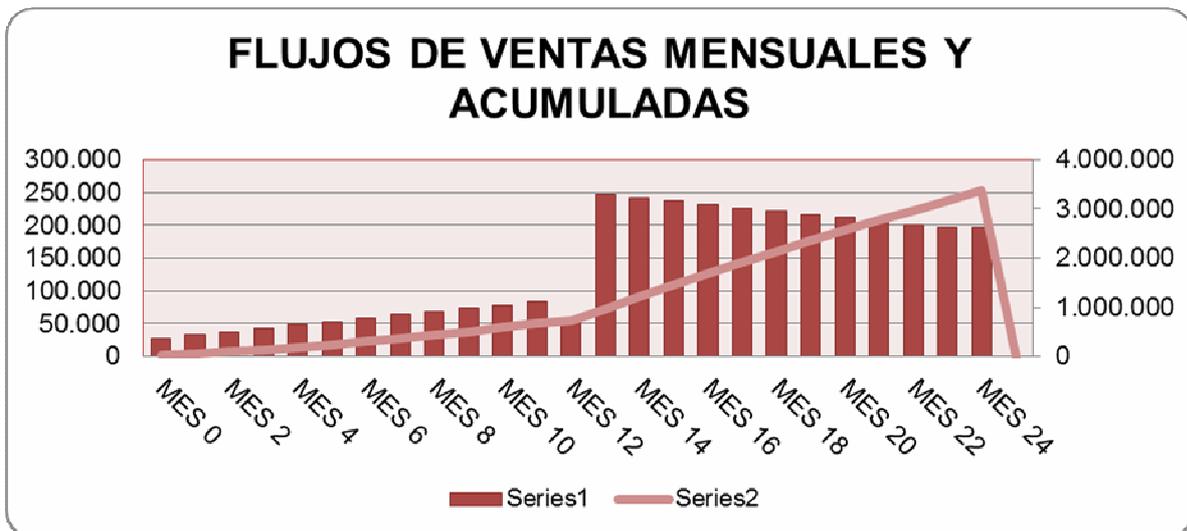
## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La empresa *SJ constructora* cuenta con un departamento de Marketing y su propia fuerza de ventas por lo que comercializa directamente sus proyectos sin necesidad de contratar a una agencia inmobiliaria externa.

Además dispone de un personal permanente de ventas de aproximadamente 10 persona las mismas que son asignadas una a cada proyecto y que obtienen comisiones por cada unidad de proyecto vendida.

## FLUJO DE VENTAS

A continuación se presenta el flujo de ventas mensuales y acumuladas del proyecto, donde se incluyen cada una de las unidades del proyecto inmobiliario.



## CAPITULO 6

# ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

En esta sección se analiza los ingresos y los egresos calculados en el capítulo de costos, con lo cual determinaremos un análisis estático obteniendo el margen rentabilidad. De ser aceptable procedemos al análisis financiero con un flujo de caja con la justificación de la tasa de descuento y calculamos el VAN y TIR, que son los indicadores de probabilidad para emprender con el proyecto o no. A esto se realiza también algunos análisis de sensibilidad de riesgo y otros escenarios de prueba.

## ESTRATEGIA FINANCIERA

### ANÁLISIS DE EGRESOS

Estos son todos los costos que se detalla en la construcción, en función de los precios y cantidades de obra, para la elaboración de los rubros.

En el proyecto de Quitumbe Moderno el costo total llega a 2.520.201,34, en el cual está incluido todos los rubros y actividades que influyen directamente al costo directo en las dos etapas del proyecto, con las obras comunales, parqueaderos y gastos generales.

#### 1.4.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	VALOR (\$)	INCIDENCIA PORCENTUAL (%)	
		RESPECTO AL COSTO	REPECTO A LA VENTA
TERRENO	393.960,00	14	12
OBRA CIVIL DE CONSTRUCCIÓN	1.940.706,00	69	57
GASTOS GENERALES	471.980,65	17	14
<b>TOTAL</b>	<b>2.806.646,65</b>	<b>100,00</b>	<b>82,50</b>

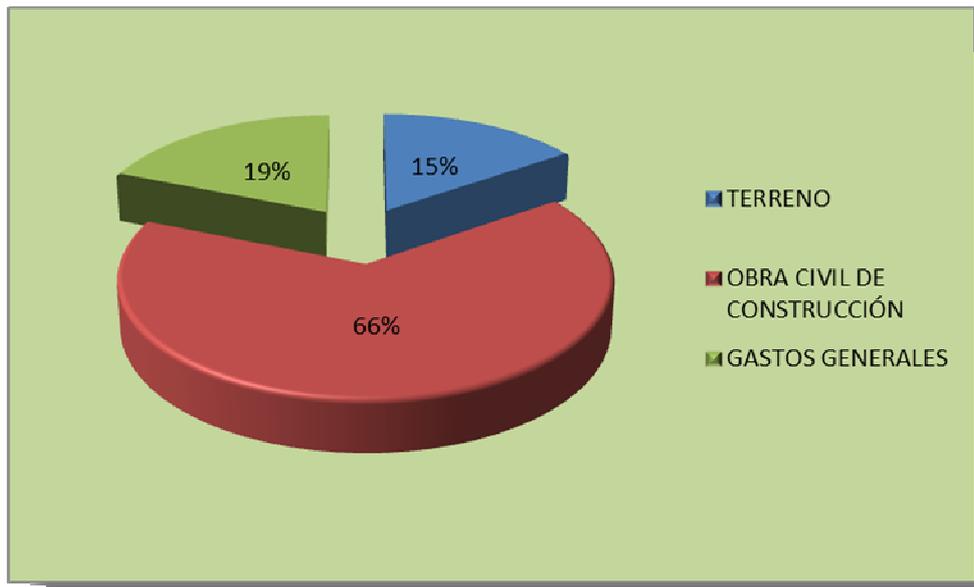
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	TOT. AREA DE CONST. ÚTIL (M2)	COSTO \$/m2
2.806.646	8.607	326

Tenemos el presupuesto total del proyecto con su reincidencia porcentual respecto al costo total y respecto al monto de ventas.

Se debe tomar en cuenta que el valor del terreno es alto, porque en esta zona de Quitumbe, el desarrollo se da progresivamente, debido a su equipamiento de servicios en infraestructura.

Gráficamente estos resultados se reflejan como a continuación se indica:

### COMPOSICIÓN DE COSTOS



Se calcula que el m2 total vendible del proyecto es de \$5005; de donde el 17% corresponde al terreno esto es \$ 562.812, el 61% corresponde al costo de la construcción es decir \$ 2.021.001 y el 23% corresponde a gastos generales o sea \$756.217.

### 1.4.2 COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

RUBROS	TOTAL (USD\$)	INCIDENCIA %
TRABAJOS PRELIMINARES	10.723	0,45%
REPLANTEO Y MOVIMIENTO DE TIERRAS	47.658	2,00%
ESTRUCTURA	643.377	27,00%
CONTRAPIOS Y PISOS	95.315	4,00%
MAMPOSTERIA	119.144	5,00%
ENLUCIDOS INTERIORES Y EXTERIORES	119.144	5,00%
INSTALACIONES SANITARIAS	71.486	3,00%
INSTALACIONES DE AGUA POTABLE	47.658	2,00%
INSTALACIONES ELECTRICAS	95.315	4,00%
INSTALACIONES ESPECIALES	119.144	5,00%
RECUBRIMIENTOS PISOS Y PAREDES	309.774	13,00%
PIEZAS SANITARIAS	71.486	3,00%
LAMPARAS ELECTRICAS	71.486	3,00%
CARPINTERIA DE MADERA	309.774	13,00%
ALUMINIO Y VIDRIO	142.973	6,00%
CERRAJERIA Y CERRADURAS	47.658	2,00%
OBRAS EXTERIORES	47.658	2,00%
OTROS	23.829	1,00%
<b>COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN</b>	<b>2.393.600</b>	<b>100%</b>

Se calcula que el m2 total de venta del proyecto es de \$500; de donde el 17% corresponde al terreno esto es \$ 393.960, el 61% corresponde al costo de la construcción es decir \$ 1.940.706 y el 23% corresponde a gastos generales o sea \$471.980.

## EL TERRENO

El terreno donde estamos implantando el proyecto tiene un área de 5628,12 m2, de acuerdo al levantamiento planimétrico facilitado por el Banco de la Vivienda, el mismo que tiene una incidencia del 15% del costo total del proyecto.

El terreno es de propiedad del Banco de la Vivienda, y que entra en calidad de aportación con el fideicomiso entre las partes.

El valor del terreno comercialmente es de USD\$ 450.250,00, es decir que en este sector tenemos que el valor del terreno está en 80 \$/m2.

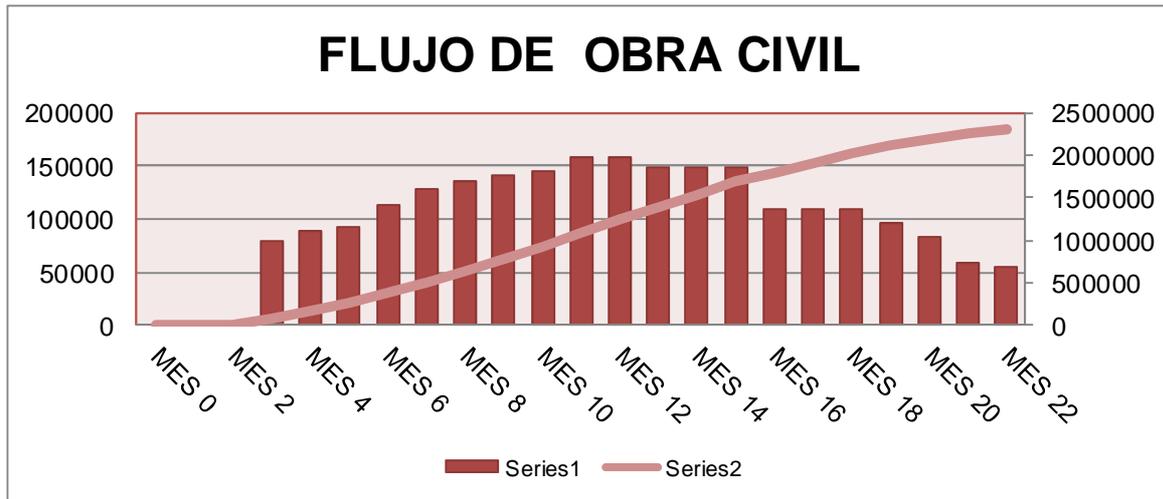
## GASTOS GENERALES

Estos gastos se refieren a gastos indirectos que tienen una incidencia del 19% de los costos totales y se detallan en la siguiente tabla:

### RESUMEN DE COSTOS INDIRECTOS

DESCRIPCIÓN DEL RUBRO	COSTO TOTAL (USD)	INCIDENCIA %
Diseño y Aprobación de Planos	45.163,00	1,61
Gastos Administrativos	80.000,00	2,85
Gastos de Publicidad	27.300,00	0,97
Gastos de Ventas (4 % de las Ventas)	125.000,00	4,45
Costo Fiduciarios (4% de las ventas)	146.000,00	5,20
Gastos Imprevistos (3% de los Costos Directos)	48.517,65	1,73
<b>TOTAL</b>	<b>471.980,65</b>	<b>16,82</b>

### 1.4.3 CURVA DE INVERSIÓN DEL PROYECTO



En el gráfico anterior podemos apreciar los egresos mensuales totales proyecto y acumulados, como es claro se observa inicialmente un egreso significativo, puesto que representa el egreso por el valor del terreno.

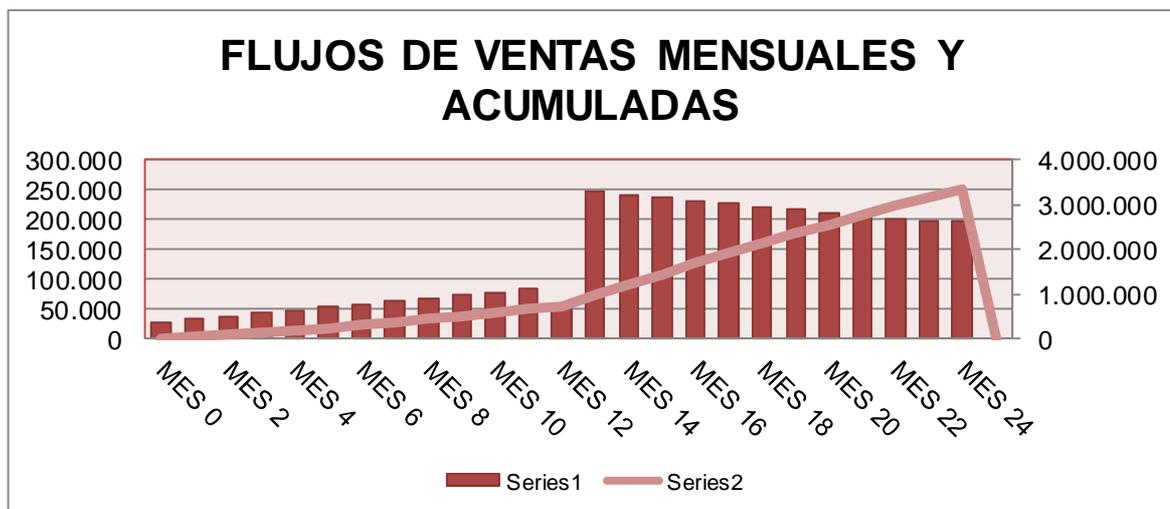
Posterior los egresos van incrementándose, por el proceso de la construcción entre el mes 8 y 24, alcanza los mayores gastos, para luego ir disminuyendo, formando así la campana de Gauss, lo que significa una distribución normal.

## INGRESOS DEL PROYECTO

Los ingresos del proyecto, se constituyen de acuerdo al análisis comercial del capítulo anterior, a las ventas esperadas desde el mes 0 con preventas, hasta el final de la fase de ejecución y entrega de las viviendas.

El total de las ventas esperadas asciende al valor de USD\$ 3'928.061, que corresponde a 80 unidades de vivienda con sus respectivos parqueaderos, tendedero y bodega, en planta baja a 10 departamentos les corresponde su respectivo patio independiente.

La velocidad de ventas estimadas para el proyecto es de 2.5 viviendas por mes, lo que significa que se proyectará a 32 meses de plazo. Los ingresos están distribuidos de forma uniforme y con forma de pago que se indicó en el capítulo de estrategia comercial.



En este gráfico de ingresos totales mensuales y acumulados, se puede observar el comportamiento de los ingresos, que tiene un comportamiento ascendente hasta llegar al mes 24, donde los clientes finalizan el pago del 30 % de entrada, para recibir su vivienda. Posteriormente se procede a la entrega de escrituras para el crédito hipotecario y el pago final del 70%, por este motivo en la gráfica se observa un crecimiento abrupto de la curva en el mes 24.

## ANÁLISIS ESTÁTICO

Es importante apreciar la utilidad pura del proyecto para cubrir la expectativa de los inversionistas en el proyecto Quitumbe Moderno, como se indica en la siguiente tabla:

### RESULTADOS ECONÓMICOS

RESULTADOS	\$
VENTAS	3.402.000,00
COSTOS	2.806.646,65
<b>UTILIDAD</b>	<b>595.353,35</b>
<b>MARGEN</b>	<b>17,50%</b>

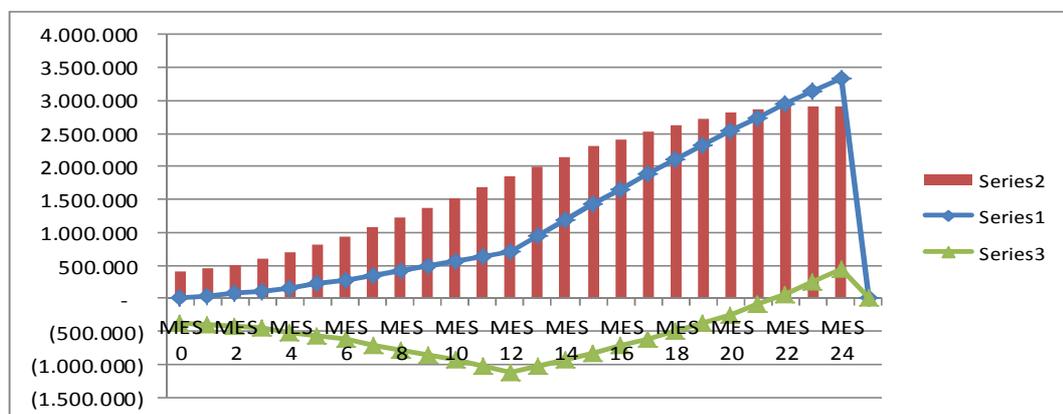
Este resultado depende realmente del costo total del proyecto, así también de las ventas, y se puede apreciar la utilidad pura del proyecto que asciende \$ 1'120.476 USD, que representa un margen del 27% y una rentabilidad del 37% en un tiempo de 32 meses.

## ANÁLISIS DEL FLUJO DE CAJA

En el análisis estático no se considera financiamiento ni el valor del dinero en el tiempo, por lo que acudimos a este estado financiero que es el flujo de caja que permite detallar en un período determinado, los orígenes y aplicaciones del dinero generado.

Precisamente en la elaboración de este plan de negocios, hemos realizado el análisis de flujo con los egresos e ingresos, con lo que determinamos los saldos acumulados como se indica en el siguiente gráfico:

### INGRESOS – EGRESOS – SALDOS ACUMULADOS



## LA TASA DE DESCUENTO

Tratándose de un proyecto sobre el terreno de propiedad del Banco Ecuatoriano de la Vivienda, es política del Banco considerar una tasa de descuento del 20%, sin embargo con finalidad de conocer un método para el cálculo, haremos referencia del método CAPM (Modelo de Valuación de Activos de Capital), para la obtención de una tasa de descuento referencial.

Es un modelo que permite valorar activos en función al riesgo y retorno futuro previsto, relaciona la tasa de rentabilidad requerida para un activo con su riesgo.

A esto debemos considerar que el riesgo país que se adopta en este método es del 10%, ya que la teoría del CAPM funciona aceptablemente hasta un riesgo país cercano a los 900 puntos básicos (+9% de tasa). A mayores valores, la tasa pierde valor referencial para valores empresariales.

Sin embargo, el riesgo país en Ecuador, si tuvo un incremento radical con la suspensión del pago de la deuda externa, llegando a valores de más de 400 puntos (+40% de tasa).

La fórmula utilizada para el cálculo de la tasa de rendimiento mediante el método CAPM es como se indica:

$$r_e = r_f + (r_m - r_f) * \beta + r_p$$

En donde:

**$r_e$** , es la tasa de rendimiento esperado por el método CAPM.

**$r_f$** , es la tasa de rendimiento libre de riesgo (se toma la tasa de los Treasury Bonds del Tesoro de los Estados Unidos ya que tiene menor riesgo de default asociado).

**$r_m$** , tasa de rendimiento del mercado inmobiliario en los Estados Unidos.

**$(r_m - r_f)$** , prima de rendimiento de empresas pequeñas en los Estados Unidos.

**$\beta$** , coeficiente de riesgo del sector de la construcción inmobiliaria en los Estados Unidos.

**$R_p$** , es el riesgo País. EMBI (Emerging Markets Bond Index – Índice de bonos de Países Emergentes).

Los valores para estos parámetros se presentan en la siguiente tabla:

DATOS	VALOR
rf, tasa libre de riesgo	2.8%
rm, tasa de mercado inmob. EE.UU.	17.4%
$\beta$ , coeficiente riesgo del sector	0.54%
rp, riesgo país optado por CAPM	10%
re, tasa de rendimiento esperado	20.6%

### **ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

Luego de asumida la tasa de descuento, que en nuestro caso está establecida por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda con el 20%, procedemos a calcular y analizar el VAN y el TIR, que son indicadores para determinar en el primer caso el valor actual neto, es decir traer a valor presente los flujos de efectivo futuros descontados a una determinada tasa, y en el segundo caso es la tasa interna de retorno, que es la tasa que hace que el Van sea igual a cero.

Si el VAN es mayor que cero, la inversión será aceptada, para nuestro caso, consideramos el indicador suficiente, porque en el caso del TIR, encontramos que hay varios valores con varios cambios de signo, que significa que la curva está cruzando por varios sitios del eje x, y los resultados obtenidos son los siguientes:

	ANUAL	MENSUAL
<b>TASA DE DESCUENTO:</b>	20%	1,7%
<b>VAN:</b>	\$ 127.442	
<b>TIR:</b>	32%	2.7%

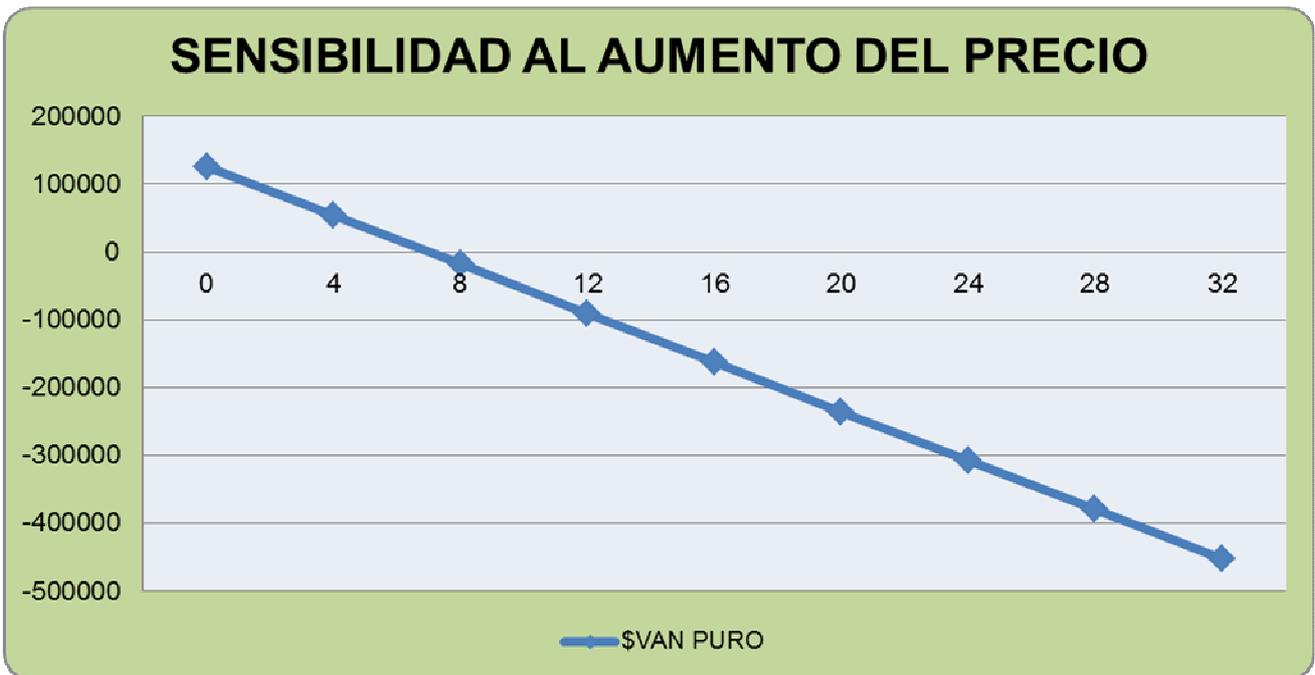
## 1.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En esta sección realizamos un estudio de los límites del proyecto, mediante el comportamiento del VAN y TIR, cambiando las variables importantes como son los incrementos costos, disminución de precios y disminución de la velocidad de ventas.

### 1.5.1 SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS

Se presentan los siguientes datos de resultados en este análisis:

	0	4	8	12	16	20	24	28	32
126136	126136	53890	-18357	-90604	-162850	235097	-307344	-379590	451837



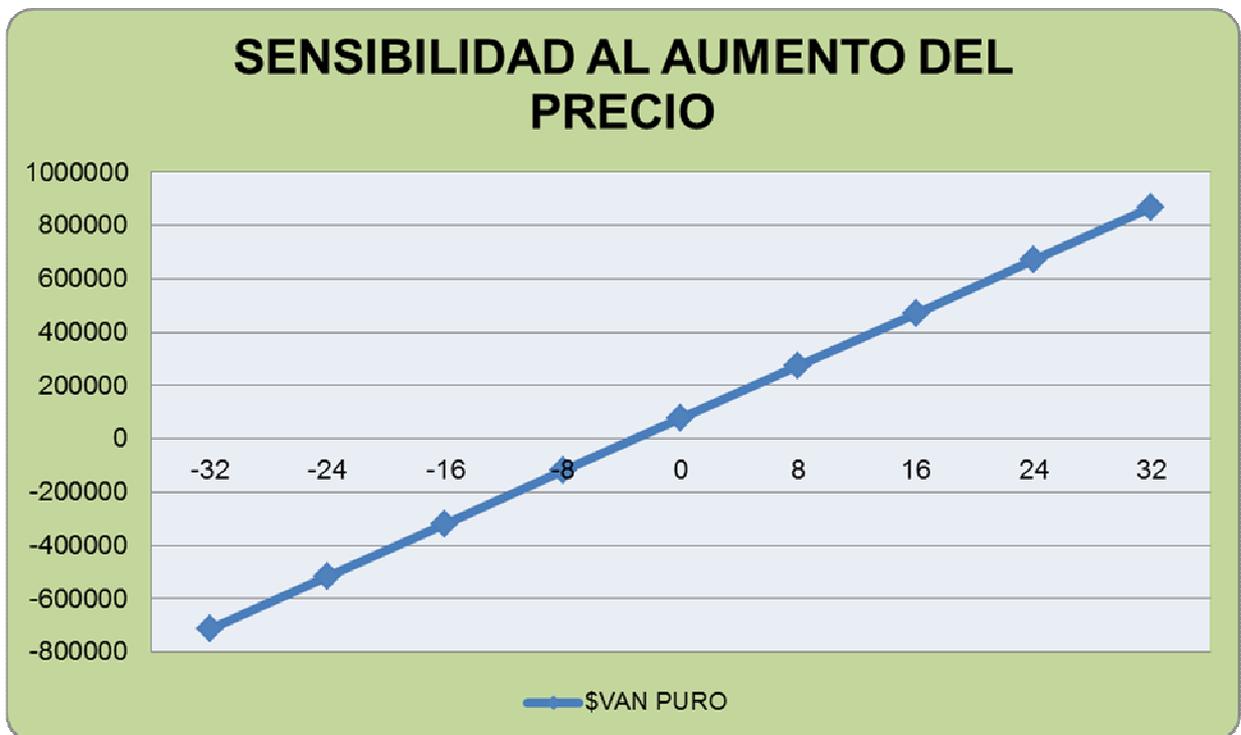
Observamos que el VAN se hace negativo cuando nos ubicamos en un incremento del 8%. Al ser una recta con pendiente negativa, vemos que por cada incremento porcentual en el costo, el VAN disminuye, en 72247 dólares.

VARIACION

PRECIO DE VENTA

2 %

	-32	-24	-16	-8	0	8	16	24	32
126136	713735	516118	318502	120885	76732	274349	471966	669583	867200



Los datos del VAN y del TIR, en este caso conforme se incrementan los porcentajes de precios, el VAN y el TIR también se incrementan.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8
126136	126136	-	-	-	-	-	-	-	-
		1625074	1629780	1711699	1762582	1804639	1840707	1872286	1900318



## 1.6 ANALISIS DEL VAN CON APALANCAMIENTO

Se procede a realizar el análisis financiero del proyecto considerando el crédito bancario considerando los siguientes aspectos:

Duración del Proyecto: 24 meses

Tasa de descuento nominal anual: 20%

Tasa de descuento efectiva mensual: 1.81%

Mes de aplicación del crédito: Mes 7

Monto del crédito: 582.212 que corresponde al 30% del Costo Directo.

Tasa de interés anual: 9.5 %

Interés del crédito: 45.000

Aporte de los socios: 626.624

Realizando los cálculos consecuentes obtenemos los siguientes datos:

TASA DE DESCUENTO	20,00
TASA DE DESCUENTO	1,53%
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	57
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	4%

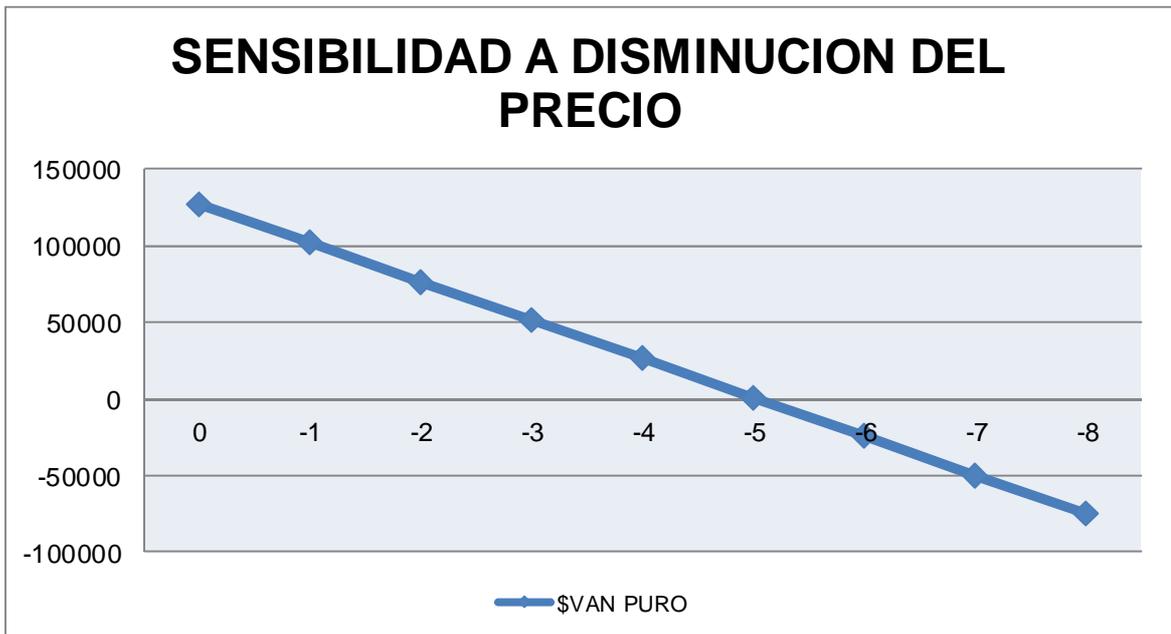
<b>VALOR ACTUALIZADO NETO (VAN)</b>	<b>207.032</b>
-------------------------------------	----------------

VARIACION

**PRECIO DE VENTA**

0 %

	0	-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8
127442	127442	102126	76810	51494	26178	862	-24454	-49770	-75086

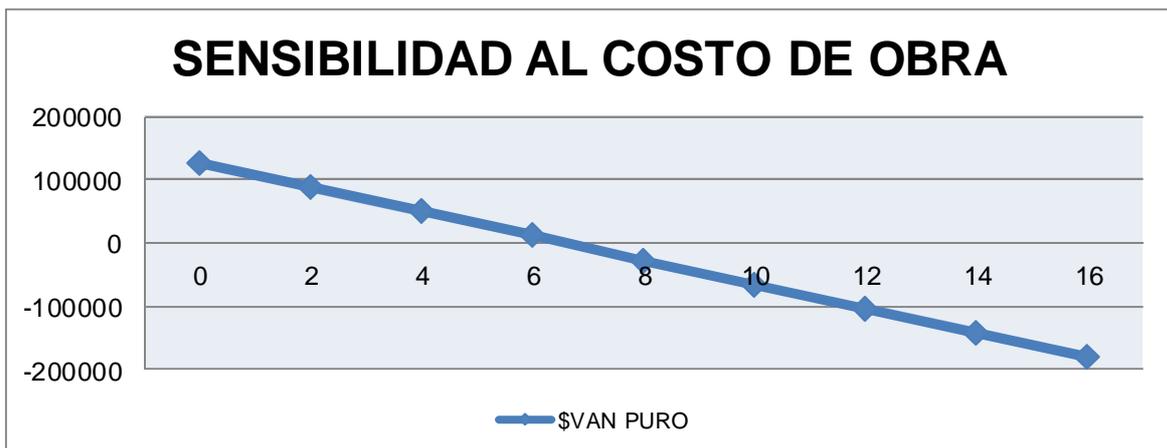


VARIACION

**COSTO DE LA OBRA**

0 %

	0	2	4	6	8	10	12	14	16
127442	127442	88877	50312	11747	-26818	-65383	-103948	-142513	181077



## 1.7 CONCLUSIONES:

- ✓ El proyecto deja de ser rentable, es decir el VAN se hace negativo cuando los costos aumentan en más de un 15% y los precios disminuyen en más de un 13%, o en período de ventas supera los 36 mese.
  
- ✓ Se observa que el factor más crítico es la variación de precios, pero es muy poco probable que esto suceda.
  
- ✓ De este análisis también se determina que si los costos aumentan en más del 15%, se anularía el VAN, y por lo tanto se estaría generando pérdidas, por lo cual se deberá tener atención en los precios de los materiales de construcción y de mano de obra, ya que la obra en sí misma tiene un peso preponderante en la composición de los costos.

## CAPITULO 7

# GERENCIA DEL PROYECTO

Utilizando como respaldo lo impartido en el módulo de Dirección de Proyectos, y con las normativas del PMI, en este capítulo se realiza una guía para realizar la Gerencia del Proyecto Quitumbe Moderno QM, tomando en cuenta el alcance del Proyecto, las metas y objetivos, la organización y la estructura de desglose de los trabajos a realizarse.

## 7 GERENCIA DEL PROYECTO

### 7.1 ASPECTOS ORGANIZACIONALES

La estructura de organización para este Proyecto o cualquier otro, es la base para lograr un porcentaje alto en el éxito de cumplimiento en las metas planteadas, y sobre todo tratándose de proyectos para un sistema de nivel socioeconómico medio típico, lograr cubrir de alguna forma el déficit de demanda en este sector muy populoso del Distrito Metropolitano de Quito denominado Quitumbe.

También es de interés para la Empresa, el manejo adecuado del Proyecto para obtener un margen de utilidad neto no menor al 20%, lograr posicionar la marca en el mercado, atraer inversión para futuros proyectos, y como es lógico también lograr satisfacer la demanda potencial en el sector.

Tomando en cuenta las consideraciones del Project Management Institute (PMI), para la dirección de un proyecto, será básicamente desarrollar un documento que permita integrar y manejar todas las gestiones del proyecto referentes al alcance, tiempo, costos, calidad, comunicación, riesgos y adquisiciones, para este proyecto.

Como parte de este Plan de Negocios, formularemos el Acta de Constitución del Proyecto, que consiste en documentar los requisitos iniciales que satisfacen las necesidades y expectativas de los interesados, y que permitirán autorizar formalmente el Proyecto.

### 7.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN

#### 7.2.1 INFORMACIÓN GENERAL

**Enunciado del proyecto:** Proyecto de Multifamiliares Quitumbe Moderno

**Promotor:** SJconstructora y Banco Ecuatoriano de la Vivienda.

**Representante del Promotor:** Fiduciaria Mercantil Integral

## 7.2.2 INTERESADOS DEL PROYECTO

Promotores: SJconstructora, Banco Ecuatoriano de la Vivienda.

Representante del Promotor: Fiduciaria Mercantil Integral.

Gerente del Proyecto: Por definir.

Gerente de Ventas: Por definir.

Fiscalizador: Por definir.

Clientes: Compradores de nivel socioeconómico medio típico con ingresos mensuales entre 450 USD a 1500 USD, promedio de 825 USD.

## 7.2.3 RESUMEN EJECUTIVO

### 7.2.3.1 ANTECEDENTES

La ejecución del Proyecto “Quitumbe Moderno”, esta generado por parte del Ing. Santiago Jaramillo, representante de SJconstructores, en un terreno del Banco de la Vivienda que se otorga al constructor o promotor mediante Fideicomiso, y con esta oportunidad formar una Empresa organizada con Visión clara de crecimiento y mayor alcance, conservando la Misión, de brindar el servicio de que las familias adquieran su primera vivienda mediante el sistema del

ahorro+bono+crédito, como se lo viene realizando hace más de cuatro años mediante el sistema de Oferente de vivienda en terreno propio del beneficiario.

### 7.2.3.2 UBICACIÓN

La ubicación del terreno es en la Calle Otoya sector Sur de la ciudad de Quito, Parroquia de Chillogallo, con un área de 5.628,12 m<sup>2</sup>, y esta seleccionado en un sector donde la construcción de vivienda es muy atractiva, por la implementación de una política Municipal de desarrollo urbano, compacto de alta calidad con mayores densidades residenciales y adecuados servicios y comercios, como la Administración Municipal Quitumbe, el parque Las Cuadras, Terminal Interprovincial de Transportes, Unidad Educativa del Milenio, y más equipamientos de educación, salud y comercio como el actual complejo comercial Quicentro Sur, también la participación de la empresa privada con nuevos proyectos inmobiliarios, que se da justamente por la existencia de una muy importante población que continúa creciendo, y también se incrementa la capacidad adquisitiva y demanda de vivienda.

### 7.2.3.3 MACROECONOMÍA

Macroeconómicamente el País se muestra optimista y alentador para la inversión de productos inmobiliarios, ya que la inflación se ha mantenido baja, y por tanto los precios de materiales de construcción no han sufrido grandes incrementos. También la estabilización del sistema financiero ha permitido el incremento de créditos tanto al constructor como para el consumidor final a tasas manejables, producto de las políticas del gobierno de impulsar la industria de la construcción con el Bono de la vivienda a través de del SIV, Sistema

de Incentivo a la Vivienda, inyectando más de 200 millones de dólares para proyectos inmobiliarios, por medio del Banco del Pacífico y el Banco de la Vivienda.

#### **7.2.3.4 MERCADO**

El sector seleccionado tiene grandes ofertas de vivienda a su alrededor, muchas de ellas se encuentran ya terminadas y otras en proceso de construcción, si bien podrían ser muy competitivos, todo proyecto nuevo se considera diferente y se manejarán ideas creativas para ganar la acogida de los interesados. Para ello se pretende, lanzar un proyecto exclusivo con suficientes áreas verdes, poca masificación de viviendas, varios servicios integrados proyectados a construcción futura, y administrados por los mismos copropietarios dentro del mismo conjunto, como es el caso de una guardería, centro médico de auxilio inmediato, micro mercado y farmacia.

Este proyecto diferenciado es para un grupo de familias de nivel socioeconómico medio con un promedio de 825 USD, como ingreso mensual y que no estén más de cuatro miembros como núcleo familiar.

#### **7.2.3.5 PROYECTO ARQUITECTÓNICO**

El proyecto está implantado en un área de 5.628,12 m<sup>2</sup> de terreno, cuyo informe de regulación metropolitano, se indica un COS PB del 80%, COS TOTAL DEL 320%, altura máxima de 12 m, 4 pisos, retiro posterior 3m, y distancia entre bloques de 6m. El proyecto contiene diez torres de cuatro pisos, y dos departamentos por piso, es decir 80 departamentos en total, de 78 m<sup>2</sup>, conformados por dos dormitorios, un estudio, sala, comedor, baño y cocina, con sus respectivos parqueaderos y áreas de secado.

La construcción es de hormigón armado, con todos los servicios eléctricos, e hidrosanitarios, con áreas verdes más allá de lo exigido por el Municipio.

Todas las áreas tienen iluminación y ventilación natural, con acabados de clase media y áreas de secado en las respectivas terrazas.

#### 7.2.3.6 COSTOS

El Costo del Proyecto incluido los costos directos e indirectos es de 3`402.000, de donde el costo del terreno corresponde al 14%, de la construcción 69%, y de los costos indirectos el 17%.

#### 7.2.3.7 VENTAS

El precio de venta de cada departamento sin incluir los intereses del crédito hipotecario ni parqueadero es de USD\$ 39.000,00 es decir a USD\$ 500,00 el m<sup>2</sup>.

Para la comercialización, si la compra no se hace al contado, se ha considerado que los compradores deberán pagar el 10% como aporte inicial o inscripción, 20% en mensualidades divididas, y a parte los USD\$ 5.000,00 del bono que significa el 12% desde la inscripción hasta la entrega, y 58% mediante el crédito hipotecario

#### 7.2.3.8 INDICADORES FINANCIEROS

Del análisis financiero se desprenden los siguientes indicadores financieros:

<b>Tasas de descuentos</b>	= 20 %
<b>Utilidad</b>	= US\$ 595.353
<b>Margen de utilidad sobre ventas</b>	= 17.50 %
<b>Valor Actual neto VAN</b>	= US\$ 127.442, 00

Determinado los factores financieros se pueden concluir que el proyecto es **factible de ejecutar**, pues frente a la inversión requerida este genera utilidades atractivas para los inversionistas y la constructora como promotora.

## 7.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

### 7.2.3 NECESIDADES DEL PROYECTO

- Es necesario satisfacer la necesidad de demanda de vivienda en el sector.
- Presentar un producto diferenciado dentro de una oferta de productos densos dentro de un conjunto habitacional.
- Dentro del estudio de mercado, se destaca familias con necesidad de un hacinamiento para un grupo de 5 miembros de familia.
- Permitir que muchas familias de nivel socioeconómico medio, pueda aplicar el bono de la vivienda para este tipo de proyecto.

### 7.2.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Comenzar con un proyecto, que permita posicionar la marca en el mercado local.
- Satisfacer la demanda de terrenos del sector.
- Crear un modelo base para futuros proyectos.
- Obtener una rentabilidad sobre el 25% de la inversión realizada.
- Entregar todo el proyecto terminado en un tiempo de 24 meses.
- Diseñar un edificio que por su aporte estético, aporte a la imagen urbana del sector de Quitumbe con edificios menos monumentales y más áreas verdes.
- Alcanzar un VAN positivo con una tasa de descuento del 24%.

- Alcanzar una rentabilidad estática mínima del 25%.
- Cumplir con el presupuesto del proyecto con un incremento máximo del 5%.
- Cumplir con todas las ordenanzas municipales vigentes del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
- Realizar los trámites pertinentes para cumplir con los créditos hipotecarios para los compradores treinta días antes de la terminación de la construcción del proyecto.
- Cerrar el proceso de estructuración de los departamentos máximo 30 días posteriores a la culminación de la etapa de construcción del proyecto.
- Cumplir puntualmente con los tiempos programados de las diferentes etapas del proyecto.
- Satisfacer totalmente las expectativas de los promotores y de los clientes del proyecto.
- Obtener información que se usara en futuros proyectos.

## 7.4 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

### 7.4.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El diseño del departamento a ofertar en el Conjunto *QM* Quitumbe Moderno, es uniforme en todas las torres del conjunto, es decir la misma área de construcción de 78 m<sup>2</sup>, con una distribución de dos dormitorios, un estudio, sala, comedor, baño y cocina. Son 80 departamentos distribuidos en diez torres de cuatro pisos, el conjunto es cerrado, garantizando seguridad en un sector

de alta plusvalía, por la gran cantidad de servicios y comercios existentes y los planificados a realizarse.

Cada unidad de vivienda tiene su propio parqueadero, y para todo el conjunto se dispone de estacionamientos para visitas, en la última planta de cada torre se ha dispuesto secaderos con una bodega para cada departamento.

El conjunto tiene la exclusividad de grandes áreas de jardines, áreas verdes, servicios comunales y garita de guardianía, también se dispone de un espacio de proyección futura que podría ser aprovechada para servicios de guardería, centro médico de auxilio, y micro mercado.

## **7.5 ALCANCE DEL PROYECTO**

### **7.5.1 FASE DE PREINVERSIÓN:**

- Estudios de factibilidad del proyecto.
- Diseños arquitectónicos definitivos.
- Diseños de ingeniería.
- Permisos.
- Programación y presupuestos.

### **7.5.2 FASE DE EJECUCIÓN:**

- Construcción de viviendas, áreas comunales, áreas verdes y parqueaderos del proyecto.
- Fiscalización del proyecto.

- Gerencia del proyecto.
- Dirección Técnica.
- Promoción y publicidad del proyecto.
- Venta de los departamentos.

### 7.5.3 FASE DE ENTREGA:

- Trámites de entrega de escrituras.
- Entrega de la administración del conjunto a la directiva nombrada por los copropietarios.

### 7.5.4 FUERA DEL ALCANCE:

- Ordenes de cambios técnicos, dentro de lo arquitectónico y estructural, por parte del patrocinador o por exigencias normativas de aprobación en el Municipio.
- Desplazamiento del tiempo de ejecución dentro del cronograma de actividades o rubros.

### 7.5.5 ASUNCIONES Y RESTRICCIONES

- La economía del país se mantendrá estable principalmente en lo que tiene que ver con el mantenimiento del Dólar como moneda oficial del país durante la duración del proyecto.
- Las ventas del proyecto se efectuarán en el plazo establecido o en el peor de los casos variarán hasta un 20% por encima del tiempo planificado.
- Los costos de los materiales de construcción y de la mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto se mantendrá

estables o sufrirá una variación máxima de hasta un 10% al alza.

- El clima mantendrá su comportamiento de acuerdo al histórico de la ubicación geográfica del proyecto.
- Se asume que el mercado se mantendrá estable.
- El tiempo estimado para el proyecto es de 24 meses, el cual no debe sobrepasarse.
- No se puede iniciar la construcción, hasta que no haya cumplido con el punto de equilibrio.
- La ordenanza municipal, establece normativas que se deben respetar.
- Los costos para la construcción están establecidos, y no deben superarse de lo programado.

## Requerimientos del proyecto/Entregables

### ENTREGABLES ORGANIZACIONALES

- Contrato de aceptación de las dos partes interesadas.
- Estudio de Prefactibilidad.
- Definición del Proyecto.
- Planos arquitectónicos y complementarios aprobados por las entidades reguladoras correspondientes.
- Presupuesto de obra.

- Cronograma valorado
- Estudio financiero.
- Análisis de mercado.
- Construcción dentro del plazo establecido.
- Permiso de habitabilidad municipal.
- Informe de Fiscalización.
- Informe mensual de ventas y gestión de cobros.
- Entrega en la fecha indicada.
- Acta de recepción definitiva.
- Planos As Built del Edificio.

## ENTREGABLES FINALES

- Edificio con 11 departamentos de los cuales 1 es de 2 dormitorios y 10 son de 3 dormitorios de acuerdo a los diseños y especificaciones aprobadas.
- Los departamentos oscilan entre los 95m<sup>2</sup> y 220m<sup>2</sup> con 1200m<sup>2</sup> de áreas verdes.
- El proyecto incluye 22 parqueaderos más de 3 parqueaderos de visitas, un gimnasio equipado y áreas verdes equipadas con juegos infantiles.
- Guardianía.

## COSTOS DEL PROYECTO

**CUADRO 7.1 COSTOS DEL PROYECTO**

<b>COSTOS DEL PROYECTO</b>			
M2 UTIL: 6240,00			
	<b>USD\$</b>	<b>%</b>	<b>\$/M<sup>2</sup> UTIL.</b>
TERRENO	\$ 393.960,00	14%	\$ 63
CONSTRUCCIÓN	\$ 1.940.706,00	69%	\$ 311
OTROS GASTOS	\$ 471.980,00	17%	\$ 75
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2'806.646,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 449</b>
M <sup>2</sup> VENDIBLES	\$ 6.240,00		
PRECIO/M <sup>2</sup> VENDIBLE	\$ 500,00		

Los costos directos de construcción tiene la que mayor incidencia, que el terreno y los costos indirectos, dentro de la ejecución de la obra, un incremento de los precios de los materiales en un mínimo porcentaje afectaría la estabilidad total del proyecto.

## FASES Y DURACIÓN ESTIMADA

En el siguiente cuadro detallamos, la programación del proyecto por fases, consta de 4 fases detalladas en planificación con una duración de 4 meses, la construcción de 18 meses, la ventas de 12 meses y la de cierre en 2 meses en total el proyecto tiene una duración total de 24 meses.

**CUADRO 7.2 FASES DEL PROYECTO**

FASES	M E S E S																									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
PLANIFICACIÓN	█																									
CONSTRUCCIÓN					█																					
VENTAS					█																					
TRÁMITES FINALES Y CIERRE																								█		

### Hitos DEL PROYECTO

HITO		ENTREGABLES FINALIZADOS	
DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	NIVEL DE IMPACTO (A/M/B)	PLAN DE MITIGACIÓN	
Los precios de los materiales de construcción varían en más del 5%, por factores internos y externos del País.	Hito 1:		<ul style="list-style-type: none"> <li>Permisos de construcción.</li> </ul>
	Hito 2:		<ul style="list-style-type: none"> <li>Maneja e inicio de ventas con los proveedores para congelar los precios, en un determinado periodo.</li> </ul>
	Hito 3:	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alcance de nivel 0 del proyecto.</li> </ul>
	Hito 4:		<ul style="list-style-type: none"> <li>Terminación de materiales de mayor incidencia para mantenerlos en bodega.</li> </ul>
	Hito 5:		<ul style="list-style-type: none"> <li>Terminación obra nueva.</li> </ul>
	Hito 6:		<ul style="list-style-type: none"> <li>Terminación de venta para las últimas de construcción.</li> </ul>
	Cierre de Proyecto		<ul style="list-style-type: none"> <li>Cierre de proyecto.</li> </ul>
Los factores macroeconómicos hemos visto que afecta a todos los países, más aún a los subdesarrollados, lo que al ciudadano ecuatoriano le podría afectar en su liquidez, y por tanto en la demanda de vivienda.	B	<p>Desarrollar una variabilidad de proyectos para diferentes soluciones y necesidades, así también mantener actualizada la base de datos para una demanda de clientes de un nivel socioeconómico medio alto y alto, como posibles compradores, a quienes no les afectaría con mayor incidencia estos cambios.</p> <p>También dirigir el producto a otros estratos de clientes con mayores</p>	

		garantías de estabilidad económica.
Cambios en la política de crédito bancario para la vivienda.	B	<p>Aplicar estrategias comerciales con las instituciones financieras para mantener abierta las posibilidades de planear nuevos proyectos.</p> <p>También dar facilidades a los interesados en cuanto al porcentaje de entrada, o formas de pago directas a la empresa a mayores plazos.</p>
Cuando en determinados sectores o períodos se observa gran opulencia de oferta de vivienda.	M	<p>El estudio del mercado, es imprescindible a la hora de impulsar un proyecto, y luego la estrategia comercial de ventas, trabajando con mayor agresividad en la publicidad, los precios más bajos respecto a la competencia, reduciendo el tiempo de promedio de ventas en el sector.</p>

## RIESGOS DEL PROYECTO

Los riesgos del proyecto son características, circunstancias o situaciones del ambiente del proyecto que, cuando se ocurren, pueden tener un impacto adverso en el proyecto o la calidad de sus

entregables. Será preparado un plan de acciones para minimizar o eliminar que puede generar cada riesgo en el proyecto.

## 7.10 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

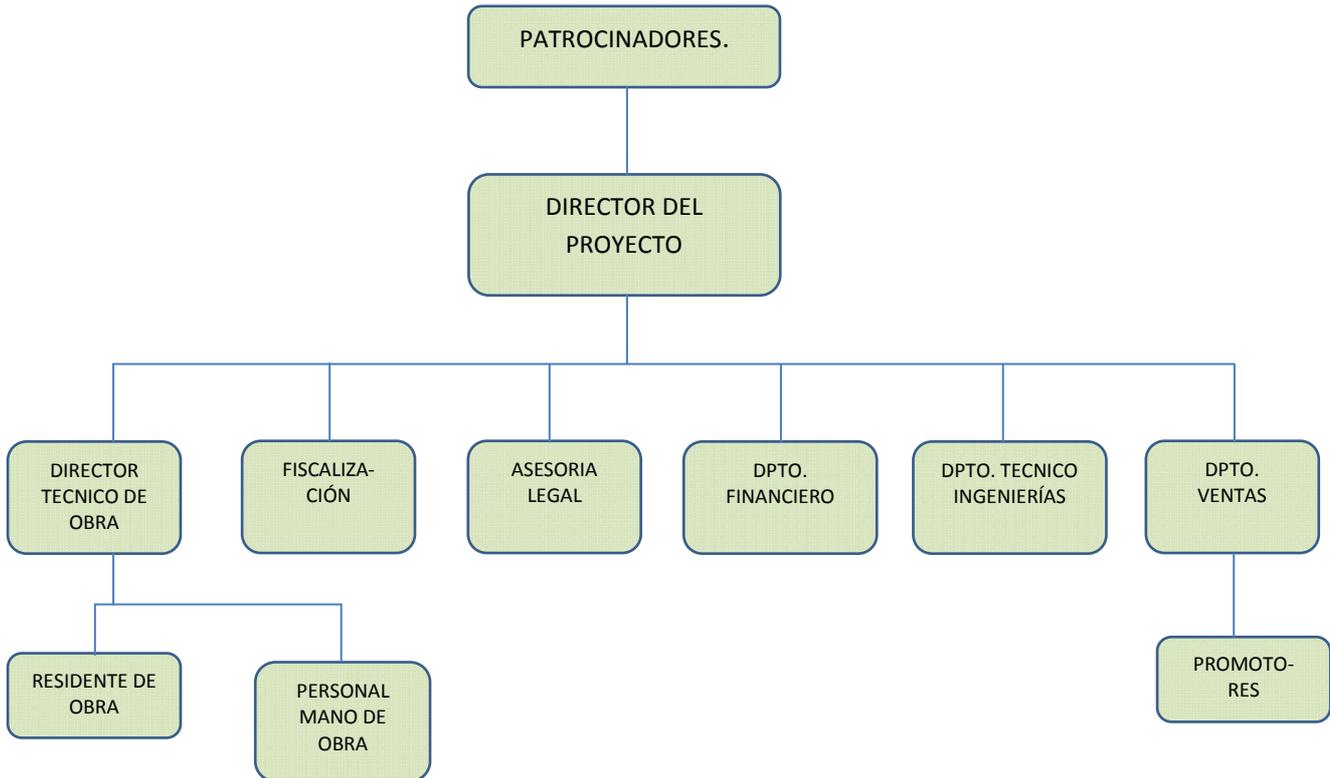
Toda empresa requiere de una estructura organizacional apropiada para lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos. La siguiente lista muestra la organización propuesta para el proyecto:

ROL	RESPONSABLE
<b>PATROCINADOR EJECUTIVO</b>	Comité directivo conformado por un representante de <i>SJ</i> constructora, y un representante del BeV.
<b>DIRECTOR DEL PROYECTO</b>	Gerente de <i>SJ</i> constructora.
<b>MIEMBROS DEL COMITÉ DE DIRECCIÓN DEL PROYECTO.</b>	Gerente de <i>SJ</i> constructora,  Director Técnico de la Obras: Arq. Pablo Rosero.  Fiscalizador: por seleccionar.

<p><b>CLIENTES POTENCIALES</b></p>	<p>Base de datos obtenida en las encuestas realizadas para el sector Sur de la ciudad Quito, así también personal de la fábrica Confiteca y personal del Sindicato del Trolebús.</p>
<p><b>CONSEJEROS DEL PROYECTO</b></p>	<p>Asesores especializados en las diferentes ingenierías.</p>
<p><b>MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO</b></p>	<p>Director del Proyecto: Representante de la Fiduciaria seleccionada.</p> <p>Gerente del Proyecto: Ing. Santiago Jaramillo.</p> <p>Director de Ventas: Por seleccionar.</p> <p>Director Técnico y Arquitectónico: Representante de <i>SJ</i>constructora.</p> <p>Residente de obra: Por parte de <i>SJ</i>constructora.</p>

## ORGANIGRAMA

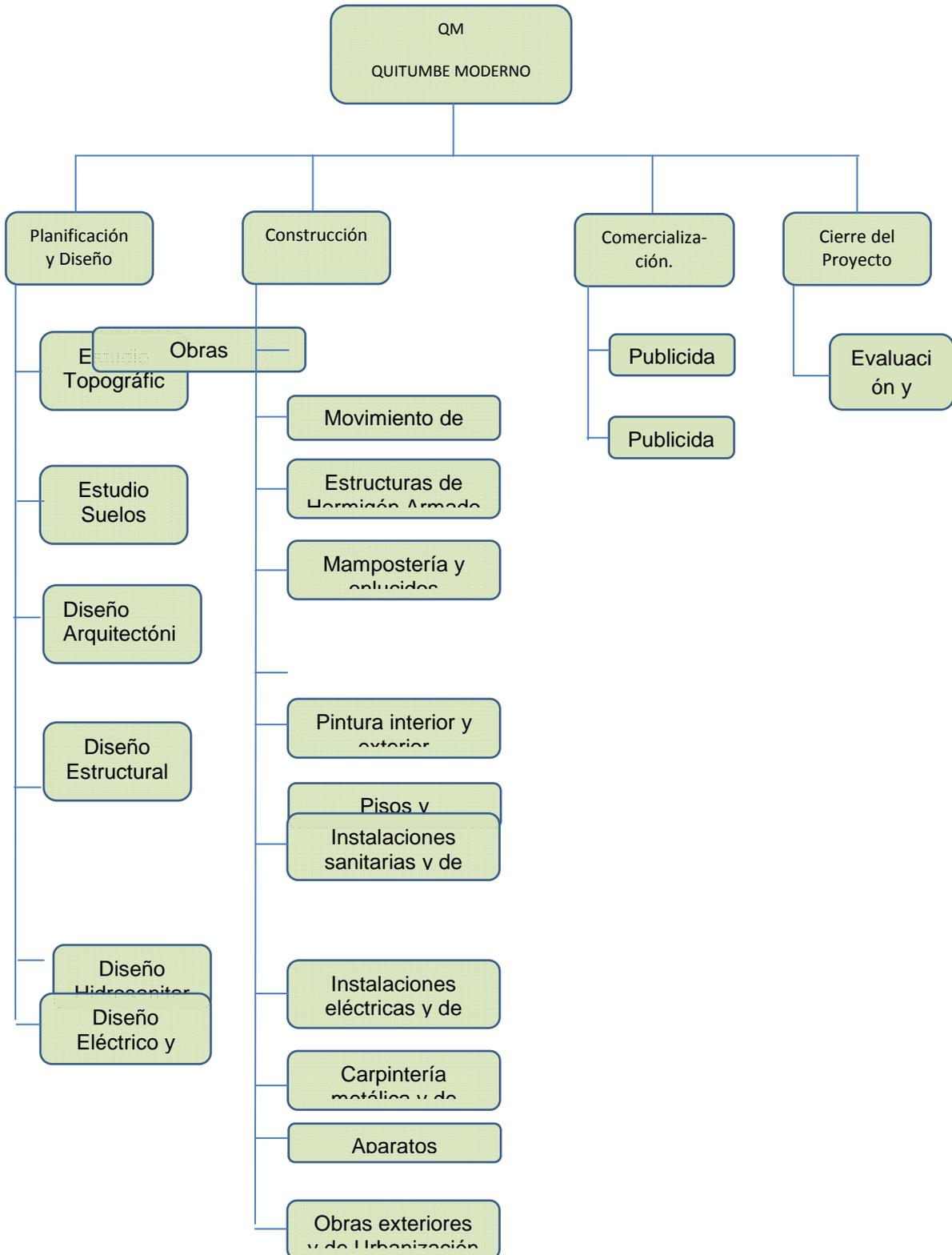
**CUADRO 7.4 ORGANIGRAMA**



## ESTRUCTURA DETALLADA DE TRABAJO (EDT)

En el cuadro siguiente se expone la Estructura del EDT, donde se subdivide los entregables con los componentes más pequeños, para su fácil manejo.

CUADRO 7.5 ESTRUCTURA DETALLADA DE TRABAJO



## Aprobación del acta

### 7.13 APROBACIONES

Dentro de la dirección de proyectos de acuerdo al PMI, se deberá solicitar al Patrocinador del Proyecto su aprobación del Acta de Constitución y toda decisión se encuentre respaldada mediante documentos.

## CONCLUSIONES DE LA GERENCIA DEL PROYECTO

- De la responsabilidad de la Gerencia, depende el cumplimiento de los objetivos inicialmente planteados para el Proyecto en lo que se refiere al tiempo de ejecución, calidad del producto, y que este dentro de los parámetros del presupuesto.
- La Gerencia del Proyecto *QM* Quitumbe Moderno, está desarrollado bajo los parámetros y fundamentos para la Dirección de Proyectos del PMI, que describe procesos, normas, métodos, y prácticas establecidas y reconocidas internacionalmente, que permiten lograr un impacto considerable en el éxito del proyecto.
- La gerencia nos permite crear y mantener un plan de trabajo apropiado podemos identificar las polémicas el alcance y la comunicación entre los interesados, así también identificar los posibles riesgos, con lo cual estamos en la capacidad de minimizar imprevistos y errores durante el ciclo del proyecto, tenemos la garantía de administrar a un nivel adecuado de calidad.

- Esta práctica profesional, permite que futuros proyectos tengan mayor aceptación y garantía para los interesados, logrando un posicionamiento dentro del área inmobiliaria.
- Se evitaría trabajo extra a lo largo del ciclo de vida del proyecto, siguiendo las recomendaciones normativas del PMI, esto no quiere decir que desaparezcan los riesgos o problemas, simplemente esta organización bajo una dirección de proyectos, contará con el conocimiento de lidiar con las diferentes contingencias que se presenten. El Proceso de Dirección de Proyectos TenStep, garantiza resultados exitosos, sin embargo como se trabaja con gente hay un factor de complejidad e incertidumbre que no se puede controlar totalmente, y dependerá de la habilidad competitiva del Gerente y Director del Proyecto exclusivamente aplicable para cada Plan inmobiliario.

## CAPITULO 8

# ASPECTOS LEGALES

En este capítulo se ha recopilado todos los aspectos que tiene que ver con la forma legal del Proyecto Inmobiliario, principalmente con la etapa de conformación del Fideicomiso y los Constituyentes, etapa de construcción y la etapa de liquidación con las escrituras.

## 8 ASPECTOS LEGALES

### 8.1 DE LOS PROMOTORES

Para la ejecución del proyecto *QM* Quitumbe Moderno, se procederá a formar un Fideicomiso de participación entre el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y *SJ constructora*, mediante una fiduciaria mercantil inmobiliaria. Esta figura legal solo tendrá vida para este proyecto y se liquidará al terminar el proyecto dentro de la fase de cierre del mismo.

Esta entidad nombrará un representante que será el representante legal, tanto para contratar o para realizar cualquier trámite que convenga al desarrollo del proyecto.

### 8.2 DEL PROYECTO

Dentro de las diferentes fases del proyecto *QM* Quitumbe Moderno, se tienen que ajustar a las normas legales que rigen el derecho público y privado del Ecuador en general y del Distrito Metropolitano de Quito en particular.

## FASE DE LA PLANIFICACIÓN

Dentro de esta fase se tiene que ejecutar las siguientes gestiones legales:

- Constitución del Fideicomiso Mercantil para *QM* Quitumbe Moderno conjuntamente con el BeV, esta fase es importante ya que

aquí se establece los porcentajes de participación de cada uno de los Constituyentes.

- Estructuración del terreno, se pasa el dominio del predio a nombre de Proyecto *QM* Quitumbe Moderno.
- Obtención del informe de Regulación metropolitana (IRM), en este documento se especifica todas las normas a cumplirse en el predio en particular y condiciona el uso, la ocupación, altura, número de pisos del edificio.
- Celebración de contratos, se elaborarán contratos independientes con todos los profesionales y/o empresas que se requieran para la fase de planificación del proyecto, en estos contratos se estipulara todas las condiciones a cumplirse, los horarios, los entregables, los tiempos y demás condiciones particulares.
- Acta de registros de Planos, el Proyecto Arquitectónico, es registrado en la zona respectiva del Distrito Metropolitano de Quito, esta acta es un documento habilitante para la posterior obtención de la Licencia de Construcción.
- Obtención de pólizas de garantía, estas son habilitantes para la obtención de la licencia de construcción.
- Licencia de Construcción, el municipio del Distrito Metropolitano de Quito, emite esta licencia que autoriza la construcción del edificio.

- Elaboración de contratos de compra-venta de los departamentos, estos estipularán las condiciones de pago y especificarán tiempo de entrega, acabados, multas. Estas se realizarán ante un Notario Público.

El componente legal se torna básico para todos los partícipes de un proyecto inmobiliario, a fin de que cada uno de ellos pueda salvaguardar sus intereses, y obtener los objetivos planteados al inicio del mismo.

En este proceso se debe definir un Plan General, que abarque tres etapas fundamentales:

1. Etapa Preliminar (Esquema legal a utilizar con Fideicomiso, Asociación de Cuentas en participación, etc.), suscripción de un convenio privado, elaboración de estudios técnicos, estudio de factibilidad, estudio de mercado, obtención de permisos municipales y legales, arranque de preventas, etc.,
2. Etapa de construcción (arranque y puesta en marcha del proyecto), y,
3. Etapa de liquidación (estructuración de las unidades construidas y liquidación del esquema legal utilizado para desarrollar el proyecto).

### 8.3 EL GRUPO PROMOTOR

El Grupo Promotor del Proyecto QM Quitumbe Moderno está conformado por siguientes partícipes:

#### **PROPIETARIOS DEL TERRENO**

Banco de la Vivienda.

#### **PROMOTORES INVERSIONISTAS**

Por definirse.

#### **PROMOTOR CONSTRUCTOR**

*SJ constructora*, Ing. Santiago Jaramillo, en su calidad de Gerente General.

A fin de poder dejar establecidos, debidamente los diferentes acuerdos entre el grupo Promotor del Proyecto QM Quitumbe Moderno, se acordó la constitución de un **Fideicomiso de administración inmobiliaria integral**, que recoja los acuerdos del convenio privado, vele por los intereses de las partes y en general administre el proyecto de manera global.

### 8.4 FIDEICOMISO MERCANTIL

Las partes han acordado construir un Fideicomiso Mercantil, a ser administrado por la compañía a contratarse Administradora de Fondos y Fideicomiso, cuya finalidad será coadyuvar al desarrollo del proyecto inmobiliario "QM" Quitumbe Moderno, sobre el inmueble que se transfiera al patrimonio autónomo, así como la administración de los recursos que se reciban para la finalidad, ya sea que éstos

provenzan de: Venta, Aportes de los Promotores o de Línea de Crédito previamente pactada con una Institución Bancaria local. El esquema de negocio a seguir en el Fideicomiso Proyecto QM, es el siguiente:

#### 8.4.1 PARTICIPANTES DEL FIDEICOMISO:

##### **Constituyentes:**

- Propietario del Terreno/Promotores.

##### **Fiduciaria:**

- Compañía contratada

##### **Beneficiarios Principales:**

- Dueño del terreno/Grupo Promotor
- Terceros

##### **Beneficiarios Acreedor:**

1. Banco (que otorgará la línea de crédito)

Los constituyentes realizarán aportes al patrimonio de Fideicomiso Proyecto QM, en función de lo cual, serán beneficiarios del mismo. Los beneficios que tengan los constituyentes del Fideicomiso, pueden ser cedidos a terceros mediante una escritura pública de cesión; o, puede en el mismo contrato de Fideicomiso, establecerse a beneficiarios distintos de los propios constituyentes.

## 8.5.2 EN QUE CONSISTE EL FIDEICOMISO MERCANTIL EN ECUADOR.

El artículo 109 de la Ley de Mercado de Valores Ecuatoriana, define al Fideicomiso Mercantil de la siguiente manera: "Por el contrato de fideicomiso mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren, de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporeales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien en favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario" 6.

Por su parte, el Fideicomiso Inmobiliario se define como aquel negocio en virtud del cual la fiduciaria administra, controla, vigila y desarrolla un proyecto de construcción de acuerdo con instrucciones que se imparten en el acto constitutivo (contrato), y transfiere del respectivo contrato. Para entender este tipo de figura, dentro la legislación ecuatoriana, es importante transcribir la disposición contenido en el Art., Numeral 3 del Reglamento sobre Negocios Fiduciarios, que define este tipo de fideicomiso de la siguiente manera: "El Fideicomiso Inmobiliario es el contrato en virtud del cual se transfieren bienes, para que el fiduciario mercantil realice gestiones administrativas y legales, ligadas o conexas con el desarrollo de proyectos inmobiliarios, todo en provecho de los beneficiarios instituidos en el contrato". 7.

De estas definiciones se pretende que el Fideicomiso Inmobiliario se caracteriza por: (i) el traspaso del terreno a un patrimonio autónomo, (ii) la existencia de siempre de un punto de equilibrio legal, financiero

y técnico; (iii) la vinculación directa con el fideicomiso de todas las personas necesarias para la comercialización, ejecución, fiscalización y gerencia del proyecto inmobiliario; (iv) la existencia de promitentes compradores que celebran promesas de compraventa directamente con el fideicomiso mercantil o con la persona natural o jurídica delegada por éste. Adicionalmente, estos promitentes compradores entregan fideicomiso recursos para la construcción del inmueble, a través de un contrato de construcción o un contrato de adhesión al fideicomiso mercantil, lo que asegura el buen uso de los mismos, y el no desvío de fondos o utilización de “caja común” muy usual en los promotores Inmobiliarios.

El fideicomiso se transfiere la titularidad jurídica del terreno, los estudios, planos y recursos que ingresan al proyecto, a la par que se fija un número determinado de unidades habitacionales a vender, previo a iniciar las obras de construcción, información que es básica el momento de determinar el punto de equilibrio fiduciario.

Es necesario que todos los partícipes de un proyecto inmobiliario, conozcan los alcances reales de la gestión de la Fiduciaria y no se generen expectativas falsas o compromisos ajenos a sus propias actividades, o que se confunda el trabajo de la Fiduciaria, con el del Gerente del Proyecto.

## 8.6 FUNCIONAMIENTO DEL FIDEICOMISO MERCANTIL

El Fideicomiso de Administración Inmobiliaria Integral, arranca con la transferencia legal de la propiedad del bien inmueble (por parte de los constituyentes propietarios), sobre el cual se desarrollará en

Proyecto QM Quitumbe Moderno, así como con el aporte de recursos, estudios, planos etc., por parte de los constituyentes promotores. Se lo realiza a través de un contrato el cual debe ser elevado a Escritura Pública, para dar la solemnidad del caso, en el cual se determina entre otros: Objeto del Fideicomiso: Desarrollo del proyecto inmobiliario, Plazo: El mismo del proyecto, Derechos y Obligaciones de cada uno de los miembros del equipo de soporte técnico (Constructor, Fiscalizador, Comercializador).

El fideicomiso se perfecciona, una vez que las partes han suscrito el contrato, y el traspaso del bien (del propietario al patrimonio autónomo), haya sido debidamente inscrito y registrado en el Registrador de la Propiedad.

En su funcionamiento y desarrollo, contempla tres etapas:

1. Antes del Punto de Equilibrio.
2. Después del Punto de Equilibrio.
3. Liquidación y Escrituración.

## ETAPA I: ANTES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Período en el cual el grupo promotor se dedicará a la elaboración de los estudios y procesos técnicos, la obtención de los permisos respectivos para iniciar la construcción, la celebración de todos los actos jurídicos necesarios para la adecuada obtención de recursos dirigidos a la ejecución del proyecto, la constitución del fideicomiso, la determinación de las condiciones para llegar al Punto de Equilibrio, y el arranque de las preventas a promitentes compradores, (a través de

la suscripción de contratos de reserva), a fin de sondear el mercado en vivo.

### **Procesos Técnicos y Aprobaciones Municipales:**

Entre los principales procesos técnicos constan: Certificados de Registro de Planos concedido pro el Municipio de Quito, Permiso de construcción, Aprobación de planos por el Colegio de Arquitectos de Pichincha, Certificación del Cuerpo de bomberos de Quito, entre los más importantes:

**1. Registros de Planos Arquitectónicos:** El registro de planos se realiza en el Municipio de la ciudad de Quito, en base al proyecto arquitectónico definitivo. Para este trámite, se realiza la entrega del fondo de garantía económico y 3 copias de los planos más CD, adjuntos al formulario de registro. El registro de planos, lo hace el Arquitecto responsable del proyecto, bajo un juramento notariado, juramento que reitera el conocimiento, por parte de éste, de las normas vigentes y el cumplimiento de las mismas. Este registro funciona, como documento de entrega del fondo de garantía económico.

**2. Permiso de Construcción:** Luego de realizado el registro de planos, procede con la obtención del permiso de construcción en el Municipio de la ciudad de Quito. Para este trámite se presenta documentos adicionales, como: registro de planos, línea de fábrica y pagos de impuestos y garantías.

**3. Proceso de Preventas (Reservas):** Las preventas se realizan a través de contratos de reserva pues no se puede suscribir promesas de compra venta, mientras el proyecto no se encuentre aprobado por el Municipio. Las preventas constituyen una manera de sondear en vivo

el mercado, y minimizan el riesgo de no realización de la unidad de vivienda construida, una vez ofertada al mercado objetivo.

**4. Constitución del Fideicomiso:** Se diseña un contrato de Fideicomiso Mercantil, mediante el cual se transfiere el terreno, estudios y otros a un patrimonio autónomo que tiene como constituyentes a los Promotores, quienes fijan un número determinado de unidades inmobiliarias a vender, previo a iniciar las obras de construcción información que sirve para fijar el punto de equilibrio.

**5. Promitentes Compradores:** Corresponden a las persona naturales o jurídicas interesadas en las unidades de vivienda, que adquieren el derecho a recibir la unidad o unidades inmobiliarias que correspondan, siempre y cuando se haya alcanzado el punto de equilibrio. Sólo ese momento es factible suscribir contratos de compra venta.

**6. Punto de Equilibrio:** Es el momento técnico en cual se considera que, según estudios técnicos y económicos elaborados por los promotores y aprobados por la fiscalización, se cuenta con los recursos necesario para iniciar sin riesgos las obras de construcción, representados en nivel de preventas, inversiones, financiamiento y/o aportes del grupo promotor, los debidos estudios técnicos financieros, y los respectivos permisos y aprobaciones municipales. El grupo Promotor informará a la Fiduciaria, cuando ocurra la llegada del punto de equilibrio y ésta lo certificará con la ayuda de un Fiscalizador. En el Proyecto QM Quitumbe Moderno, el punto de equilibrio debe cumplir con:

- Inscripción y registro del fideicomiso, en el Registro de la Propiedad.
- Aprobación y autorización de planos, y; obtención del permiso de construcción y otros.

- Planos estructurales, sanitarios y eléctricos, registrados en cuerpo de Bomberos de Quito.
- Obtención de la Declaratoria de Propiedad Horizontal.
- Cumplimiento del punto de equilibrio financiero, junto con la entrega del Presupuesto y Flujo de Caja Proyectado.

**7. Capital Pre-operativo:** Durante esta etapa, los recursos necesarios para la elaboración de los estudios técnicos, para obtener los permisos respectivos, publicidad, y otros, deben ser considerados como gastos pre operativos, y por lo tanto deben ser proporcionados por el Grupo promotor. Una vez que alcanzado el Punto de equilibrio, estos gastos pre operativos se vuelven costo del proyecto, y podrán ser reembolsados, previo el visto bueno del fiscalizador.

**8. Créditos:** La fiduciaria a petición del Grupo promotor, certificará que el proyecto se realizará mediante un fideicomiso inmobiliario integral ante los organismos de crédito, lo que facilita la obtención del crédito para los adquirentes, pudiendo hipotecar la alícuota que les corresponde, siempre y cuando el dueño del terreno que transfirió el bien, autorice. La Fiduciaria no otorga créditos, pero puede apoyar a gestionar los mismos, sin el grupo promotor así lo requiere.

### Actividades de la Fiduciaria en esta etapa:

- Asesoría en la estructuración legal, contable y tributaria del negocio fiduciario.
- Estudio de títulos del inmueble sobre el cual se desarrollará el proyecto.

- Coordinación de reuniones a fin de determinar el avance del proyecto con relación a la obtención del punto de equilibrio.
- Recepción de dineros resultantes de las preventas.
- Administración Financiera de los recursos antes de llegar al punto de equilibrio.
- Certificación sobre la consecución del punto de equilibrio, en virtud del informe que presenten el grupo promotor y el fiscalizador a la Fiduciaria.
- Presentación al grupo promotor de una terna de fiscalizadores, a fin de que decidan cual será el fiscalizador del proyecto. (Los costos del fiscalizador son con cargo al proyecto). En caso de que el proyecto ponga a consideración un fiscalizador, éste deberá ser aprobado por nuestro Comité Fiduciario.
- En el evento de no alcanzar en el punto de equilibrio en el plazo fijado en el contrato de fideicomiso, se devolverá a los promitentes compradores de las unidades inmobiliarias, los recursos entregados más los rendimientos logrados, y al dueño del terreno se le restituirá nuevamente su terreno.

## **ETAPA II: UNA VEZ CONSEGUIDO EL PUNTO DE EQUILIBRIO**

En esta etapa, arranca la construcción del proyecto, mediante la aplicación de los recursos recaudados de acuerdo a los requerimientos de la gerencia del proyecto, a través de actas o comunicaciones escritas, con las respectivas autorizaciones que dé el fiscalizador al Fideicomiso, y conforme a los procedimientos que se establezcan conjuntamente con el Promotor y el fiscalizador.

### Actividades de la Fiduciaria en esta etapa:

- Revisión de los contratos suscritos con los compradores de las unidades inmobiliarias.
- Suscripción de los contratos de Construcción, Gerencia de Proyectos y Fiscalización.
- Revisión de la escritura de declaratoria de propiedad horizontal.
- Recepción de los dineros provenientes de las ventas, a través de la suscripción de promesas de compra y venta.
- Coordinación y control de la cartera de clientes de acuerdo a la información a ser reportada por la gerencia de ventas (no incluye gestión de cobros).
- Administración e inversión financiera de los recursos, cuando los flujos de caja lo permitan. Esta administración se realizará de manera prudente y diligente, pues su destino será única y exclusiva en desarrollo del proyecto.
- La fiduciaria canalizará los fondos al desarrollo de la obra, por solicitud de la Gerencia de Proyecto, previo informe y aprobación del fiscalizador, lo que incluye: fondos rotativos y pago a proveedores, conforme al procedimiento que se desarrolle conjuntamente, y que se denomina Bosquejo operativo del Fideicomiso.
- Pago de los pasivos y compromisos del proyecto con los recursos del patrimonio autónomo.
- Coordinación general de las juntas de Fideicomiso, que se realizarán mensualmente. La junta generalmente está integrada por: los Promotores, el constructor, el fiscalizador, el gerente de proyecto, el gerente de ventas, la fiduciaria, y otros, que conjuntamente, se

decida deben participar. En estas Juntas se deberán proporcionar los informes que se acuerden en el fideicomiso tales como: informe del avance de la construcción, informe de la gerencia del proyecto, informes sobre ventas, informes de la fiscalización, informe del fideicomiso etc. En las Juntas se absolverán temas relacionados al proyecto. Se debe mencionar que en estas juntas, la Fiduciaria no tiene voto pero si puede vetar decisiones que hayan en contra de lo estipulado en el fideicomiso.

- Asesoría contable y tributaria permanente en el ámbito del negocio fiduciario.
- Manejo de la contabilidad del fideicomiso, más no de la construcción de proyecto, elaboración de balances y estados de resultados del fideicomiso.
- Gestión de cobranza para la cartera del proyecto.
- Estructuración de las unidades inmobiliaria, en coordinación con la Gerencia del Proyecto.
- Liquidación del fideicomiso.

## ETAPA FINAL: ESTRUCTURACIÓN Y LIQUIDACIÓN

Cumplida la finalidad del Fideicomiso, esto es el desarrollo y culminación del Proyecto QM Quitumbe Moderno, la Fiduciaria procederá a escriturar las unidades habitacionales, a liquidar los contratos con cada uno de los proveedores y equipo de soporte técnico, a restituir a los promotores los remanentes que genere el proyecto (acorde a su participación), a rendir cuentas comprobadas de su gestión, y finalmente a liquidar el fideicomiso y el RUC (Registro

Único de Contribuyentes), según lo estipulado en el contrato constitutivo y a las normas de carácter general vigentes.

## 8.7 RESPONSABILIDADES DE LA FIDUCIARIA

En general, para la administración fiduciaria del Proyecto QM Quitumbe Moderno, las principales responsabilidades de la Fiduciaria, de acuerdo a la ley son:

- Mantener la titularidad jurídica del bien inmueble transferido al fideicomiso, y actuar como su representante legal.
- Recibir y registrar en el patrimonio autónomo, los bienes y recursos aportados, por todos los partícipes del proyecto.
- Aplicar los recursos del patrimonio autónomo, según las instrucciones que determine la Junta de Fideicomiso.
- Administrar los recursos del patrimonio autónomo y los que reciban por las promesas de compraventa, según el cronograma, flujos y presupuestos del proyecto.
- Abrir una cuenta corriente, a nombre del Fideicomiso para administración de éstos recursos.
- Vigilar las gestiones de comercialización del proyecto.
- Elaborar y Suscribir los respectivos contratos de reserva, promesa de compraventa, y escritura de compraventa, de las unidades construidas.
- No utilizar los recursos provenientes de las preventas, mientras no se llegue al punto de equilibrio. En el evento de no cumplirse el

punto de equilibrio, restituir los recursos a los prominentes compradores, con los respectivos rendimientos generados (en alternativas conservadoras, y no especulativas), restituir el bien inmueble, los aportes de socios.

- Contratar por cuenta del fideicomiso al equipo de soporte técnico, necesarios para el desarrollo del proyecto (Fiscalizador, Comercializador, Constructor, etc.).
- Solamente cumplido el punto de equilibrio, derrocar el inmueble existente actualmente, sobre el predio objeto de fideicomiso, para arrancar la construcción.
- Suscribir la declaratoria de propiedad horizontal del proyecto, planos, permisos de construcción, contratos, a cargo del constituyente promotor.
- Con los planos aprobados y permisos necesarios, iniciar la obra.
- Los desembolsos al constructor se efectuaran bajo lo que determine la Junta del Fideicomiso. Previo a la entrega del primer desembolso, el constructor entregara una garantía a favor del Fideicomiso.
- De instruirlo la junta de Fideicomiso, contraer créditos pudiendo construir garantías y gravámenes sobre los bienes del Fideicomiso.
- Por la instrucción de la Junta Fideicomiso, realizar inversiones con los recursos que reciba.
- Inscribir el Fideicomiso en el RMV y contratar Auditoria Externa una vez al año).
- Una vez terminado y liquidado el proyecto, distribuir a los Beneficiarios lo determinado en el contrato en la cláusula de régimen de Beneficios.

- Liquidar y terminar el Fideicomiso de conformidad a lo establecido en el contrato.

## 8.8 JUNTA DE FIDEICOMISO

Es un organismo de control encargado de dar seguimiento al desarrollo del proyecto. Está integrado por los promotores del proyecto y delegados suplentes de estos, cada uno con derecho a voz y voto. La fiduciaria actúa como secretaria en la junta, y no tiene derecho a voto, pero si vota en caso de considerar que decisiones de la misma; puedan afectar a terceros.

Los miembros de la Junta de Fideicomiso proyecto QM Quitumbe Moderno, serán nombrados por el Grupo promotor del Proyecto, se reunirán una vez al mes a fin de conocer el status del proyecto, a través de los informes de cada uno de los profesionales involucrados (Gerente de Proyecto, comercializador, Fiscalizador), y en general su función será velar por el normal desarrollo del proyecto, así como tomar los correctivos que sean necesarios, en caso de tener algún inconvenientes en el mismo.

## 8.9 STATUS LEGAL ACTUAL DEL PROYECTO QM Quitumbe Moderno:

En terreno, con la elaboración de un anteproyecto y un presupuesto de las obras a realizarse, se incorpora el presente estudio con el análisis de mercado y desarrollo financiero.

## ESQUEMA TRIBUTARIO Y CONTABLE:

En vista que el Proyecto QM Quitumbe Moderno, será administrado a través de la constitución de un fideicomiso mercantil integral, y al ser éste un sujeto pasivo de tributación, el Grupo Promotor ha decidido que la liquidación tributaria una vez concluido el proyecto, la realice el fideicomiso, si bien por ley, éste podría traspasar dicha responsabilidad a los partícipes del negocio inmobiliario.

Respeto al esquema contable a utilizar, el Grupo Promotor aún no decide si lo hará a Precio Fijo, o por Administración Delegada, esta no definición a la fecha de la presente Tesis, no genera ningún retraso en la elaboración del contrato de fideicomiso, pues podría estipularse en el contrato, que la decisión se tomara en la Primera Junta de Fideicomiso.

### 8.10 CONCLUSIONES:

Como se puede apreciar, el proyecto se puede garantizar con este sistema de Fideicomiso para lograr con el cumplimiento de los objetivos, y garantizar a los inversionistas.

Una vez suscrito el contrato de Fideicomiso mercantil, el proyecto arrancará su etapa de Preventas, básico para el fondeo de recursos, así como también, se formalizará la contratación de la Línea de Crédito con la misma Institución Bancaria del BeV, que aporta con el inmueble.

Todos los requisitos exigidos por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, están detallados en los anexos, y para que este proyecto pueda iniciar con los trámites legales, se deberá promover a inversionistas para que cubran la contraparte exigida por el BEV, ya que ellos intervienen con el 49% de inversión del costo total del Proyecto, en este porcentaje incluye el valor del terreno y crédito bancario.