

ÍNDICE GENERAL

1. RESUMEN EJECUTIVO	1
1.1 ANÁLISIS MACROECONÓMICO	2
1.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	2
1.3 COMPONENTE TÉCNICO	3
1.4 ESTRATEGIA COMERCIAL	4
1.5 ANÁLISIS FINANCIERO	5
1.6 ESTRATEGIA LEGAL	6
1.7 GERENCIA DE PROYECTO	6
2. ANÁLISIS MACROECONOMICO	8
2.1 INTRODUCCIÓN	9
2.2 INFLACIÓN	9
2.3 PRODUCTO INTERNO BRUTO	10
2.4 TASAS DE INTERÉS	13
2.5 RIESGO PAÍS	16
2.6 REMESAS	17
2.7 PETRÓLEO	18
2.8 CONCLUSIONES	20
3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	21
3.1 INTRODUCCIÓN	22
3.2 OFERTA INMOBILIARIA	22
3.2.1 PRINCIPALES POLOS CORPORATIVOS EN QUITO	22
3.2.2 OFERTA TOTAL DE OFICINAS EN EL SECTOR CENTRO NORTE DE QUITO	32
3.2.3 SECTOR ANALIZADO	33
3.2.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	33
3.2.5 ESTRATEGIA COMERCIAL	44
3.2.7 ANÁLISIS FODA DE LA COMPETENCIA Y TORRE REPÚBLICA	44

3.2.8 ESTRATEGIA DE PRECIOS	46
3.3 DEMANDA INMOBILIARIA	47
3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	48
3.3.2 PERFIL DEL CLIENTE	49
3.4 CONCLUSIONES	50
4. COMPONENTE TÉCNICO	51
4.1 INTRODUCCIÓN	52
4.2 DESCRIPCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN	52
4.3 CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO	52
4.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL SECTOR.....	55
4.3.2 MALLA VIAL	55
4.3.3 TRANSPORTE URBANO	56
4.3.4 SERVICIOS ADICIONALES	56
4.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SECTOR Y DEL PROYECTO.....	56
4.4.1 VENTAJAS	56
4.4.2 DESVENTAJAS	57
4.5 DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE ARQUITECTONICO	57
4.5.1 PLANTA BAJA Y LOCAL COMERCIAL	59
4.5.2 SEGUNDA PLANTA	60
4.5.3 TERCERA PLANTA	61
4.5.4 CUARTA PLANTA	62
4.5.5 QUINTA, SEPTIMA Y DECIMA PLANTAS	63
4.5.6 SEXTA, OCTAVA Y NOVENA PLANTAS	64
4.5.7 PLANTA ONCEAVA	65
4.5.8 PLANTA DOCEAVA	66
4.5.9 ÁREAS DEL PROYECTO	67
4.5.10 REQUERIMIENTOS MUNICIPALES	68
4.5.11 PARQUEADEROS	69

4.5.12 ACABADOS.....	69
4.6 INGENIERÍAS Y SISTEMAS	70
4.6.1 CÁLCULO ESTRUCTURAL	70
4.6.2 ESTUDIO DE SUELOS	71
4.6.3 INSTALACIONES SANITARIAS, HIDRÁULICAS Y VENTILACIÓN ..	72
4.6.4 INSTALACIONES ELÉCTRICAS.....	72
4.7 COSTOS DEL PROYECTO	72
4.7.1 COSTOS DIRECTOS.....	72
4.7.2 COSTOS INDIRECTOS	75
4.8 CONCLUSIONES	76
5. ESTRATEGIA DE VENTAS.....	78
5.1 INTRODUCCIÓN	79
5.2 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	79
5.3 SALA DE VENTAS.....	80
5.4 COMISIÓN POR VENTAS	80
5.5 CUADRO DE PRECIOS.....	80
5.6 POLÍTICA DE DESCUENTOS E INCREMENTOS EN EL PRECIO.....	82
5.7 ESQUEMA DE CRÉDITO Y PAGOS.....	82
5.8 GARANTÍAS AL CLIENTE	83
5.9 CONCLUSIONES	83
6. ANÁLISIS FINANCIERO	85
6.1 INTRODUCCIÓN	86
6.2 EGRESOS.....	86
6.2.1 FLUJO DE EGRESOS PARCIALES Y ACUMULADOS.....	86
6.3 INGRESOS.....	87
6.3.1 FLUJO DE INGRESOS PARCIALES Y ACUMULADOS.....	87
6.4 FLUJO DE CAJA ACUMULADO	88
6.5 ANÁLISIS FINANCIERO ESTÁTICO.....	88

6.6 TASA DE DESCUENTO	89
6.6.1 METODO CAPM	89
6.6.2 HISTÓRICO DE PROMOCIONES DEL MDI SECTOR OFICINAS	90
6.6.3 TASA DE DESCUENTO SELECCIONADA	90
6.7 ANÁLISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) Y VALOR ACTUAL NETO (VAN)	90
6.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO	91
6.8.1 SENSIBILIDAD AL PRECIO DE VENTA.....	91
6.8.2 SENSIBILIDAD AL COSTO DEL PROYECTO.....	93
6.8.3 SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS	95
6.9 CONCLUSIONES	97
7. ESTRATEGIA LEGAL.....	98
7.1 INTRODUCCIÓN	99
7.2 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON LA EMPRESA PROMOTORA	99
7.3 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON EL PROYECTO	99
7.3.1 FASE DE PLANIFICACIÓN.....	99
7.3.2 FASE DE CONSTRUCCIÓN	100
7.3.3 FASE DE ENTREGA O FINALIZACIÓN.....	100
7.4 CONCLUSIONES	101
8. GERENCIA DEL PROYECTO	102
8.1 INTRODUCCIÓN	103
8.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO.....	103
8.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO	103
8.4 ALCANCE.....	104
8.5 ENTREGABLES	105
8.6 HITOS Y ENTREGABLES	107
8.7 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS.....	109

8.8 COSTOS DEL PROYECTO	109
8.9 SUPUESTOS Y RIESGOS.....	110
8.10 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	111
8.11 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA CR CONSTRUCTORA	111
8.12 CONCLUSIONES	112
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	114
9.1 CONCLUSIONES	115
9.2 RECOMENDACIONES.....	117
BIBLIOGRAFÍA	119
ENTREVISTA CON EXPERTOS	120
ANEXOS	121

ÍNDICE DE GRÁFICOS

2. ANALISIS MACROECONÓMICO

GRÁFICO 2. 1 INFLACIÓN ANUAL.....	10
GRÁFICO 2. 2 PIB CONSTRUCCIÓN	11
GRÁFICO 2. 3 ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	13
GRÁFICO 2. 4 TASAS REFERENCIALES.....	14
GRÁFICO 2. 5 RIESGO PAÍS.....	16
GRÁFICO 2. 6 PIB PETROLERO	19

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

GRÁFICO 3. 1 POLOS CORPORATIVOS	23
GRÁFICO 3. 2 SECTOR REPÚBLICA DEL SALVADOR	24
GRÁFICO 3. 3 SECTOR BELLAVISTA/BATÁN	25
GRÁFICO 3. 4 SECTOR IÑAQUITO	26
GRÁFICO 3. 5 SECTOR AMÉRICA NORTE	27
GRÁFICO 3. 6 SECTOR LA CAROLINA/REPÚBLICA	28
GRÁFICO 3. 7 SECTOR AMÉRICA SUR.....	29
GRÁFICO 3. 8 SECTOR LA MARISCAL/LA PRADERA	30
GRÁFICO 3. 9 SECTOR 12 DE OCTUBRE.....	31
GRÁFICO 3. 10 PROYECTOS DE OFICINAS POR ZONAS	33
GRÁFICO 3. 11 COMPETENCIA	34

4. COMPONENTE TECNICO

GRÁFICO 4. 1 UBICACIÓN DEL TERRENO Y CONSTRUCCIÓN DE TORRE REPÚBLICA.....	52
GRÁFICO 4. 2 MALLA VIAL	56
GRÁFICO 4. 3 FACHADA PRINCIPAL.....	58
GRÁFICO 4. 4 PLANTA BAJA.....	59
GRÁFICO 4. 5 SEGUNDA PLANTA	60
GRÁFICO 4. 6 TERCERA PLANTA	61
GRÁFICO 4. 7 CUARTA PLANTA	62
GRÁFICO 4. 8 PLANTAS QUINTA, SÉPTIMA Y DÉCIMA	63
GRÁFICO 4. 9 PLANTAS SEXTA, OCTAVA Y NOVENA	64
GRÁFICO 4. 10 ONCEAVA PLANTA	65
GRÁFICO 4. 11 PLANTA DOCEAVA	66
GRÁFICO 4. 12 INCIDENCIA EN LOS COSTOS DIRECTOS.....	74
GRÁFICO 4. 13 INCIDENCIA EN EL TOTAL DE COSTOS	76

6. ANÁLISIS FINANCIERO

GRÁFICO 6. 1 COSTOS Y GASTOS TOTALES Y ACUMULADOS	86
GRÁFICO 6. 2 INGRESOS TOTALES Y ACUMULADOS.....	87
GRÁFICO 6. 3 FLUJO DE CAJA ACUMULADO	88
GRÁFICO 6. 4 VARIACIÓN % DEL PRECIO VAN	92
GRÁFICO 6. 5 VARIACIÓN % DEL PRECIO TIR	93
GRÁFICO 6. 6 VARIACIÓN % DEL COSTO VAN	94
GRÁFICO 6. 7 VARIACIÓN % DEL COSTO TIR	95

8. GERENCIA DE PROYECTO

GRÁFICO 8. 1 EDT TORRE REPÚBLICA	106
GRÁFICO 8. 2 ORGANIGRAMA CR CONSTRUCTORA	112

ÍNDICE DE IMÁGENES

4. COMPONENTE TÉCNICO

IMAGEN 4. 1 SECTOR HOTELERO EN LA AV. ORELLANA (HOTEL MARRIOT Y HOTEL HOLIDAY INN).....	53
IMAGEN 4. 2 CENTROS DE DIVERSIÓN (PLAZA FOCH) Y CENTROS COMERCIALES (MALL EL JARDÍN).....	53
IMAGEN 4. 3 QUICENTRO SHOPPING.....	54
IMAGEN 4. 4 PARQUE LA CAROLINA.....	54
IMAGEN 4. 5 TÚNEL GUAYASAMIN.....	54

5. ESTRATEGIA DE VENTAS

IMAGEN 5. 1 LOGO DEL PROYECTO.....	79
------------------------------------	----

ÍNDICE DE CUADROS

1. RESUMEN EJECUTIVO

CUADRO 1. 1 IRM	4
-----------------------	---

2. ANALISIS MACROECONÓMICO

CUADRO 2. 1 INFLACIÓN ANUAL PICHINCHA	10
CUADRO 2. 2 ANÁLISIS DE TENDENCIAS DEL PIB CUADRO 2. 3 PIB CONSTRUCCIÓN.....	11
CUADRO 2. 4 PIB POR INDUSTRIAS CUADRO 2. 5 TENDENCIAS	12
CUADRO 2. 6 TASAS ACTIVAS EFECTIVAS	15
CUADRO 2. 7 PIB PETROLERO CUADRO 2. 8 TENDENCIAS PIB PETROLERO	19

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

CUADRO 3. 1 OFERTA DE OFICINAS SECTOR CENTRO NORTE	32
CUADRO 3. 2 LOCALIZACIÓN DE PROYECTOS.....	35
CUADRO 3. 3 FICHA DE DATOS EDIFICIO BARILOCHE	38
CUADRO 3. 4 FICHA DE DATOS PROYECTO STANTON	39
CUADRO 3. 5 FICHA DE DATOS PROYECTO MELISSA 1	40
CUADRO 3. 6 FICHA DE DATOS PROYECTO YOLYSTHEP.....	41
CUADRO 3. 7 FICHA DE DATOS PROYECTO TORRE REPÚBLICA	42
CUADRO 3. 8 CUADRO RESUMEN DE CARACTERÍSTICAS Y PRECIO M2.....	43
CUADRO 3. 9 VENTAJAS DIFERENCIADORAS	43
CUADRO 3. 10 TABLA DE DEMANDA DE OFICINAS.....	48

4. COMPONENTE TÉCNICO

CUADRO 4. 1 CUADRO DE ÁREAS.....	67
CUADRO 4. 2 PORCENTAJE DE INFLUENCIA EN EL ÁREA DE CONSTRUCCIÓN	68
CUADRO 4. 3 IRM.....	69
CUADRO 4. 4 OCUPACIÓN DEL SUELO	69
CUADRO 4. 5 CUADRO DE ACABADOS.....	70
CUADRO 4. 6 MÉTODO RESIDUAL.....	73
CUADRO 4. 7 COSTOS DIRECTOS.....	74
CUADRO 4. 8 RESUMEN COSTOS DIRECTOS	74
CUADRO 4. 9 RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	75
CUADRO 4. 10 M2 POR ÁREA	76

5. ESTRATEGIA DE VENTAS

CUADRO 5. 1 CUADRO DE PRECIOS	81
-------------------------------------	----

CUADRO 5. 2 CUADRO RESUMEN.....	82
---------------------------------	----

6. ANÁLISIS FINANCIERO

CUADRO 6. 1 CUADRO DE RESULTADOS	89
CUADRO 6. 2 HISTÓRICO DE TASAS DE DESCUENTO	90
CUADRO 6. 3 VAN, TIR E INVERSIÓN MÁXIMA	91
CUADRO 6. 4 SENSIBILIDAD AL PRECIO DE VENTA VAN	91
CUADRO 6. 5 SENSIBILIDAD AL PRECIO DE VENTA TIR	92
CUADRO 6. 6 SENSIBILIDAD EN LOS COSTOS VAN	94
CUADRO 6. 7 SENSIBILIDAD EN LOS COSTOS TIR	94
CUADRO 6. 8 SENSIBILIDAD EN VELOCIDAD DE VENTAS	96

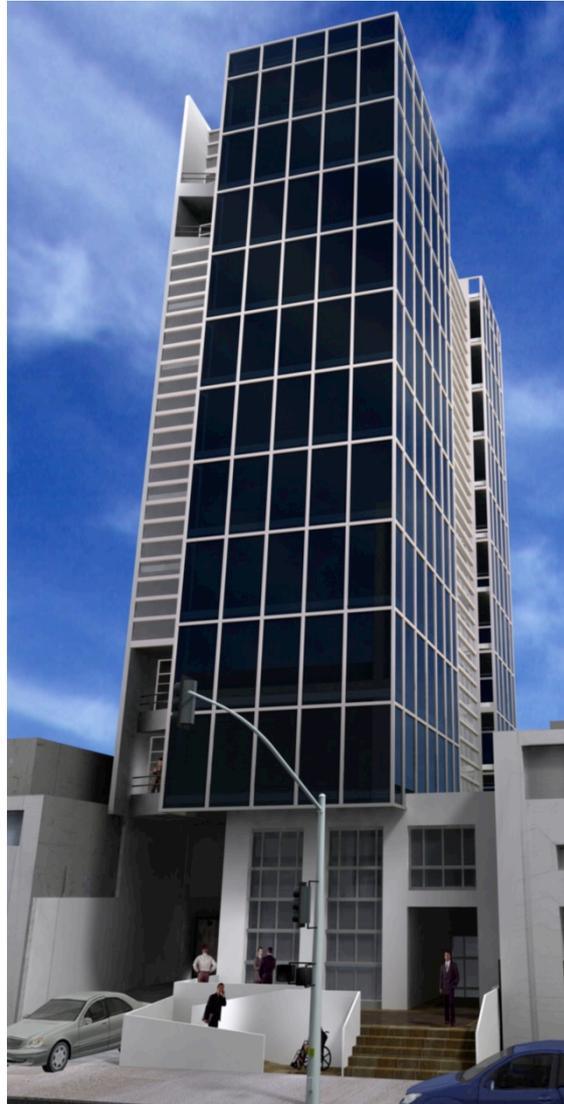
8. GERENCIA DE PROYECTOS

CUADRO 8. 1 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS	109
CUADRO 8. 2 RIESGOS DEL PROYECTO	110
CUADRO 8. 3 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	111

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CUADRO 9. 1 CUADRO DE RESULTADOS ANALIZADOS	117
---	-----

1. RESUMEN EJECUTIVO



1.1 ANÁLISIS MACROECONÓMICO

El sector de la construcción es muy importante dentro de la economía Ecuatoriana, ya que es uno de los sectores que genera la mayor cantidad de empleo. Después de la crisis del año de 1999 la economía se vió fortalecida por la adquisición de una moneda fuerte como el dólar de Estados Unidos.

A partir del año 2000 se empezó a observar como el boom inmobiliario empezaba a incrementarse debido a una moneda fuerte, fácil acceso al crédito y una relativa estabilidad política.

Todos estos factores contribuyeron para que inversionistas nacionales y extranjeros vean una oportunidad de negocio en el país, al mismo tiempo las remesas comenzaron a tener un incremento sustancial dentro de la economía convirtiéndose en el segundo rubro de mayor importancia para la economía Ecuatoriana. Estos factores son de vital importancia para el desarrollo de proyectos nuevos, ya que el 22% de las remesas son destinadas a inversiones de largo plazo, lo que abre oportunidades de negocio para poder satisfacer las nuevas necesidades de personas que envían recursos económicos que sirven de sustento a diferentes familias.

Actualmente el factor político es el que más ha afectado al sector inmobiliario constructor logrando que llegue a contraerse, pero el panorama se torna alentador ya que el Presidente de la Camara de Construcción de Quito menciona que el sector ha tenido un crecimiento del 8,39%.

1.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Dentro del análisis de investigación de mercados, se procedió a dividir el sector corporativo más importante de desarrollo de oficinas, el cual es el Centro Norte de la ciudad de Quito. Este sector está dividido en 8 zonas, donde el proyecto se encuentra dentro de la Zona # 7 denominada “La Mariscal”, zona en la que se encuentran 5 proyectos en total.

El proyecto que resalta en la zona debido a sus características constructivas es Torre República, este además cuenta con un gran respaldo de marca que es CR Constructora, ya que ésta cuenta con una amplia experiencia.

La mayor oferta de oficinas para esta zona es de 100 m², donde el mercado de enfoque son personas profesionales, cabe recalcar que existe una oportunidad de negocio para empresas que desarrollen proyectos cuyas oficinas estén entre 100 m² y 300 m² porque éste tipo son demandadas por las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), así como las mayores a 300 m² por las grandes empresas o Corporaciones.

1.3 COMPONENTE TÉCNICO

El terreno en el cual se está construyendo el proyecto se encuentra ubicado en la Av. República como vía principal y Pradera como secundaria, sector Batan Bajo, centro norte de la ciudad de Quito.

Este proyecto esta rodeado de edificios que se encuentran en buen estado de conservación lo que permite que el sector tenga una buena plusvalía.

El informe de regulación metropolitana para el proyecto tiene las siguientes características:

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA	
Barrio/Sector	BATAN BAJO
Forma de ocupación del Suelo	A Aislada
Uso principal	RM (Residencial Múltiple)
Zona	
Zonificación	A24(A612-50)
Lote mínimo	600 m ²
Frente mínimo	15 m
COS TOTAL	600%
COS PB	50%
Pisos	
Altura	36 m
Numero de pisos	12
Retiros	
Frontal	5 m
Lateral	3 m
Posterior	3 m

Entre bloques	6 m
Datos del terreno	
Área del terreno	434
Área de construcción	313,36
Frente	14,2
Propiedad horizontal	NO
Derechos y acciones	NO

Cuadro 1. 1 IRM

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: Pablo Toledo

A continuación se mencionan las diferentes características del proyecto:

- 12 Pisos y 4 subsuelos con 54 estacionamientos en total.
- El tamaño de las oficinas van desde los 33m² hasta los 207,5 m².
- Los locales comerciales son llamados oficinas con la finalidad de que los posibles clientes lleguen a pagar una cantidad menor de impuestos.
- 10 Estacionamientos de visitas.
- Ascensor Mitsubishi con capacidad para 10 personas.
- Ascensor hidráulico vehicular.
- Salón comunal y área recreativa comunal en la Terraza.
- Accesos controlados digitalmente.
- Generador eléctrico de emergencia para el 100% del edificio.
- 1 Sala de reuniones para 50 personas.
- Sistema de cableado estructurado.

El proyecto tiene un costo total de \$ 2.531.684,07.

1.4 ESTRATEGIA COMERCIAL

La promoción y publicidad del proyecto Torre República es otorgado por la propia empresa constructora, así como el nombre del mismo fue seleccionado por la avenida principal en donde se construye.

CR Constructora tiene un eslogan que es: “La estrella de cada proyecto eres tú”, lema que ha permitido mejorar la imagen de la empresa a través de una mejor atención al cliente, además de brindar un sello distintivo con relación a los demás competidores.

Cada proyecto es manejado mediante un sistema informativo que se otorga a través de medios como:

- Valla publicitaria en el lugar del proyecto
- Vallas publicitarias en sitios estratégicos que la empresa considere dentro de la ciudad.
- Volantes y demás papelería indispensable
- A través de una página web

El precio promedio por m² de las oficinas, está alrededor de los \$ 1.133,32 dependiendo de la ubicación en la que se encuentre cada una de ellas.

El esquema de crédito y de pagos que se va a manejar es el que se muestra a continuación:

- 10% Reserva
- 30% Hasta concluir con la obra
- 60% Mediante crédito hipotecario con cualquier institución financiera del país.

Cabe recalcar que CR Constructora maneja un sistema de promoción y publicidad espectacular, con lo que la imagen corporativa que maneja la empresa tiene un impacto de gran magnitud para que los clientes puedan reconocer el trabajo realizado por la misma empresa traduciéndose en un incremento sustancial de ventas.

1.5 ANÁLISIS FINANCIERO

En cuanto al análisis financiero, se puede observar que el VAN arroja un valor de \$10.177,14 (valor positivo cercano a cero). Sin embargo, del análisis de sensibilidades se puede determinar que este es un proyecto muy riesgoso dado que es sensible ante cualquier variación en el precio, costo o tiempo de ventas. Por lo tanto, una variación positiva o negativa de un 1% tanto en el precio de venta como en el costo, muestra que el proyecto se maneja con demasiado riesgo, lo que hace que no sea financieramente viable.

La variable tiempo con respecto a las ventas debe ser muy tomada en cuenta, ya que si se llega a incrementar 1 mes adicional en el plazo de ventas y si los créditos se

demoraran 2 meses más para su entrega el VAN arrojará un resultado negativo, corroborando la decisión anteriormente mencionada.

1.6 ESTRATEGIA LEGAL

El reconocimiento de una marca genera un plus al momento de poder vender un proyecto, CR Constructora siempre ha desarrollado productos de calidad donde los clientes han podido generar excelentes referencias en cuanto a su nivel de trabajo profesional.

Dentro de la estrategia legal se han dividido tres fases:

- Fase de planificación
- Fase de construcción
- Fase de entrega o finalización

Dentro de cada fase se describen los procesos a realizarse tomando en cuenta los aspectos legales que se requieran para cada ocasión. En la fase de planificación, se incluyen todos los estudios necesarios para que se pueda desarrollar de manera eficiente el proyecto como diseño arquitectónico, estudios de suelos, etc. La fase de construcción es importante porque ya se ejecuta la obra donde se pone en acción todos los estudios que se han realizado en la etapa posterior. Y por último, en la fase de entrega, se procede a liquidar todos los contratos y a entregar la obra con sus respectivos permisos de habitabilidad, cuerpo de bomberos y su respectiva declaratoria de propiedad horizontal.

1.7 GERENCIA DE PROYECTO

Los objetivos del proyecto son:

a. Satisfacer una demanda insatisfecha a nivel corporativo que tiene actualmente la ciudad de Quito en el segmento medio-alto. Generar un proyecto que a través de su promoción y construcción, desarrolle el crecimiento sustentado de la empresa CR Constructora.

b. Desarrollar un proyecto que por sus cualidades técnicas, estructurales y de acabados se torne un marco referencial de la ciudad de Quito. Utilizar insumos de primera calidad, diseñar y planificar de acuerdo a las preferencias del mercado, brindando

diseños modernos, funcionales, utilizando materiales y tecnología ambientalmente amigable.

d. Alcanzar una rentabilidad mínima del 12%.

e. Cumplir con las normas municipales y técnicas vigentes. Como también cumplir con las normas legales al momento de la entrega y cierre del proyecto.

Después de analizar la estructuración organizacional se puede encontrar que esta empresa tiene una trayectoria definida, como se puede observar en el respectivo organigrama, donde cada división de la misma tiene sus propias funciones y es aquí donde se analizan los riesgos y supuestos que pueda tener cada proyecto para poder solventarlos sin ningún problema.

2. ANÁLISIS MACROECONOMICO



2.1 INTRODUCCIÓN

A continuación se procederá a analizar distintas variables macroeconómicas que puedan afectar al sector inmobiliario constructor, de esta manera se pueden tomar en cuenta aspectos positivos o negativos para la implementación de cualquier proyecto inmobiliario tomando conciencia de la realidad en la que se encuentra el sector al momento.

2.2 INFLACIÓN

La inflación es el aumento general de los precios en bienes y servicios de una economía, ésta encarece el costo de vida, es decir el poder adquisitivo de las personas disminuye; lo que quiere decir que los individuos con la misma cantidad de dinero adquieren menor cantidad de bienes o servicios que el año anterior.

En el Ecuador, la inflación ha sido considerablemente baja a partir de la dolarización, al obtener un tipo de cambio fijo (Dólar) y no flexible (Sucre). Se han tomado en cuenta datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) cinco meses después de el posicionamiento de Rafael Correa como Presidente de la República, ya que a partir del mes de abril del 2007 es cuando comienzan a sentirse los síntomas inflacionarios más importantes y tras realizar una regresión se puede observar que ese grupo de datos son los más correctos sin alterar dicha regresión.

En abril del 2007 se registró una inflación anual de 1,39%, llegando a su punto más alto de 10,02% en agosto del 2008, si tomamos en cuenta que el país no posee moneda propia, esta es la segunda inflación más alta en Latino América después de Venezuela, misma que ha llegado a tener índices de hasta 30,9%¹. Entre agosto del 2008 y julio del 2009, la inflación anual de Venezuela ha llegado a posicionarse en 26,2%², mientras que la del Ecuador a julio del 2009 se ubicó en 3,85%, lo que se traduce en una ventaja porque las personas llegan a tener casi el mismo nivel adquisitivo que el año anterior.

¹ <http://www.degerencia.com/actualidad.php?actid=24255>

² http://www.eluniversal.com/2009/08/06/eco_ava_ipc-aumenta-2,1-en_06A2594565.shtml

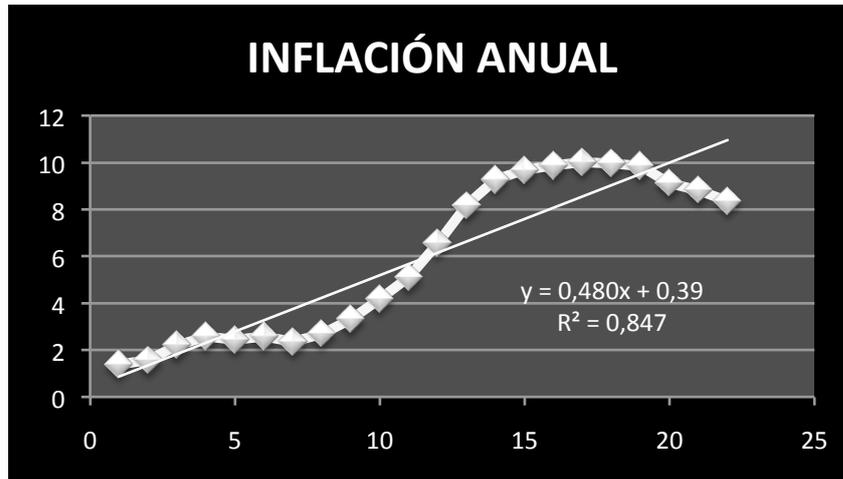


Gráfico 2. 1 Inflación anual

Elaborado por: Pablo Toledo Fuente: INEC

Dentro de Pichincha se puede observar la inflación anual por grupos de denominación, donde la subida de precios más grande se realizó en tubos de hormigón armado y accesorios con un 12,95%, seguido de ladrillos comunes de arcilla con un 14,33%, donde los constructores tienen que estar al tanto para que puedan realizar los respectivos ajustes a los precios de las nuevas edificaciones. Ver Cuadro 2.1

Pichincha Denominación	Índices			Variaciones porcentuales	
	jun-08	may-09	jun-09	Mensual	Anual
Adoquines de hormigón	210,63	219,42	219,42	0	4,17
Baldosas de hormigón	191,03	191,03	191,03	0	0
Bloques de hormigón	250,3	253,59	265,27	0,64	5,98
Ladrillos comunes de arcilla	319,61	365,4	365,4	0	14,33
Materiales Pétreos	352,24	384,68	384,68	0	9,21
Tubos de hormigón simple y accesorios	208,97	225,4	227,29	0,84	8,77
Tubos de hormigón armado y accesorios	239,09	270,06	270,06	0	12,95

Cuadro 2. 1 Inflación anual Pichincha

Elaborado por: Pablo Toledo Fuente: INEC

2.3 PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB es la producción total de bienes y servicios que se dan en una economía, por lo tanto es el esfuerzo que realiza el gobierno para tratar de alcanzar el bienestar de la población.

Tras analizar al PIB por industrias y realizar un análisis de tendencias, se puede observar que la industria de la construcción mantiene un crecimiento promedio del 6.11%. Además es importante recalcar que se ha tomado en cuenta valores constantes y

no corrientes del año 2000, lo que permite que se puedan obtener datos más certeros y confiables. El gráfico correspondiente permite observar la línea de tendencia con lo que a simple vista nos podemos dar cuenta que la industria tiene un crecimiento continuo.

Dentro del análisis de tendencias, se observa un crecimiento muy significativo entre los años 2007-2008, con un 17,8%; esta reacción puede darse debido a la incertidumbre que tienen las personas, ya que actualmente la crisis financiera mundial se ha llevado millones de dólares en todo el mundo. A través de la adquisición de bienes inmuebles, los individuos buscan asegurar su dinero antes de llegar a perderlo todo.

Análisis de tendencias	
2003-2004	4,02%
2004-2005	7,35%
2005-2006	3,77%
2006-2007	0,11%
2007-2008	17,80%
2008-2009	3,60%
Promedio	6,11%

Fuente: BCE

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 2. 2 Análisis de tendencias del PIB

PIB Construcción	
Fecha	Valor
2003	1.608,35
2004	1.673,00
2005	1.795,96
2006	1.863,59
2007	1.865,55
2008	2.197,62
2009	2.276,73

Fuente: BCE

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 2. 3 PIB Construcción

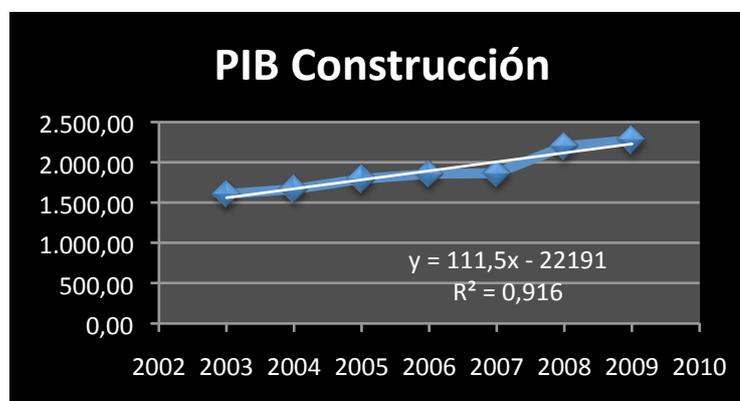


Gráfico 2. 2 PIB Construcción

Elaborado por: Pablo Toledo

Fuente: INEC

La industria de actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler, muestra a la par un crecimiento significativo con un promedio de 5.73%, tras realizar el respectivo análisis

de tendencias. En el gráfico 2.3 se muestra como la tendencia de crecimiento después de la crisis de 1999 ha llegado a permanecer constante.

Es importante tener en cuenta que la industria de la construcción y la industria de actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler permanecen dentro del PIB con una representación del 8.44% y 6.56% en promedio desde el año 2000 respectivamente. Juntos, suman un 15% del total del PIB, entonces como éstas industrias están relacionadas, ambas son de suma importancia para el crecimiento de la economía.

ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	
1993	901.553
1994	897.533
1995	940.122
1996	975.310
1997	1.017.173
1998	1.046.669
1999	981.230
2000	1.003.725
2001	1.071.078
2002	1.169.053
2003	1.207.328
2004	1.280.943
2005	1.367.476
2006	1.418.223
2007	1.480.781

FUENTE: BCE

Elaborado por: Pablo Toledo
Cuadro 2. 4 PIB por Industrias

ANALISIS DE TENDENCIAS	
2000-2001	6,71%
2001-2002	9,15%
2002-2003	3,27%
2003-2004	6,10%
2004-2005	6,76%
2005-2006	3,71%
2006-2007	4,41%
PROMEDIO	5,73%

Elaborado por: Pablo Toledo
Cuadro 2. 5 Tendencias

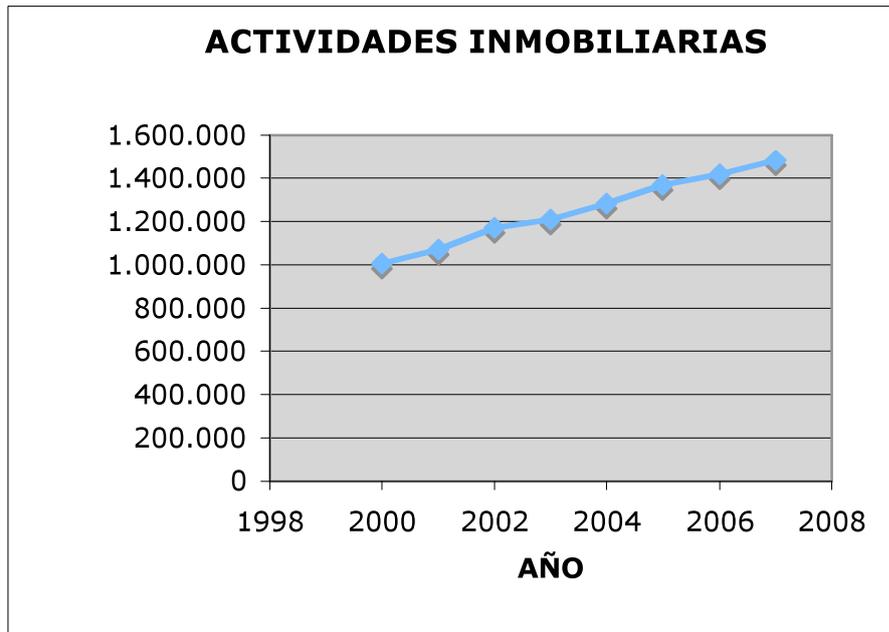


Gráfico 2. 3 Actividades Inmobiliarias

Elaborado por: Pablo Toledo

Fuente: INEC

“El sector de la construcción bajó su actividad en un -0,6% en el primer trimestre del 2009, en comparación con los últimos meses de 2008. Joseph Schwarzcopf, señala que marzo, abril y mayo fueron meses difíciles para el crecimiento porque las instituciones financieras limitaron los montos de los préstamos. Hermel Flores Presidente de la Cámara de la Construcción de Quito señala que la oferta de bienes inmuebles ha bajado un 30% en lo que va del año. Sin embargo si se compara el primer trimestre del 2009 con el mismo periodo del 2008, se encuentra que la construcción ha crecido un 8,91%, esto se debe según Flores a que la demanda de vivienda se ha mantenido.”³

2.4 TASAS DE INTERÉS

Las tasas de interés son necesarias dentro del mercado de capitales o financiero, las cuales son utilizadas para realizar análisis de inversión y para la obtención de créditos.

A partir del problema en el sistema financiero en el año de 1998, las tasas de interés se acortaron en gran medida, y se espera que sigan estabilizándose con el fin de que el spread entre tasa activa y tasa pasiva sea cada vez menor, para así poder acceder hacia mejores créditos de distintos tipos como:

³ Diario El Comercio, jueves 13 de agosto de 2009 Sección Negocios pág 6

1. Microcrédito
2. Consumo
3. Vivienda
4. Comercial

La esperada estabilidad en las tasas de interés, es motivo para que la gente opte por pedir préstamos y de ésta manera poder establecer empresas o futuros emprendimientos. La tasa activa y tasa pasiva han sido manejadas casi de la mano ver Gráfico⁴ 2.4, es decir, si la una sube la otra también sube, esto sucede con la finalidad de que las instituciones financieras puedan mantener el margen de ganancia.

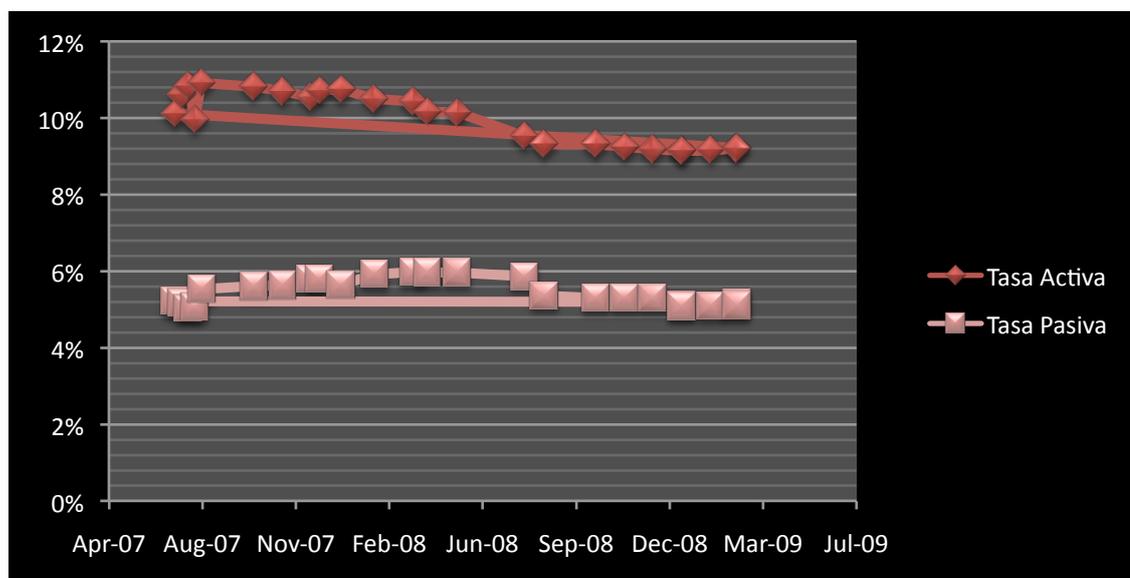


Gráfico 2. 4 Tasas Referenciales

Elaborado por: Pablo Toledo

Fuente: INEC

El marcador del riesgo país es uno de los elementos por lo cual las tasas de interés no han logrado fijarse dentro de los niveles internacionales; y, estar al tanto de las tasas de interés para este negocio, será de suma importancia, ya que al ofrecer un servicio personalizado se deberá tener en cuenta distintas formas de financiamiento en la manera que más se adapte al cliente.

⁴ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva

La desconfianza de la gente en el sector bancario poco a poco está desapareciendo, es por esto que los créditos actualmente se están otorgando con mayor facilidad porque dirigentes de la banca han mencionado que se encuentran solventes y disponen de la liquidez adecuada.

Tasas de interés activas efectivas
Por Rangos de Plazo
Promedio Ponderado
Segmento Vivienda
(operaciones efectuadas entre el 30 de julio al 05 de agosto de 2009)

rangos de plazos	Bancos Privados		Cooperativas		Mutualistas		Sociedades Financieras		Tarjetas de crédito		Total Sistema Financiero	
	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA
1 - 29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0,00
30 - 60	45.000	11,30	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	45.000	11,30
61 - 120	121.847	11,21	15.000	10,54	0	0,00	19.500	11,33	0	0	156.347	11,16
121 - 180	20.602	11,18	0	0,00	0	0,00	151.880	11,33	0	0	172.482	11,31
181 - 360	16.800	10,94	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	16.800	10,94
361 - 450	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0,00
451 - 540	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0,00
541 - 720	50.000	11,33	14.000	11,11	0	0,00	0	0,00	0	0	64.000	11,28
2 - 4 AÑOS	397.699	11,30	280.710	11,23	16.130	11,30	13.350	10,67	0	0	707.889	11,26
4 - 6 AÑOS	936.781	11,24	797.660	11,15	0	0,00	118.000	11,05	0	0	1.852.421	11,19
6 - 8 AÑOS	1.085.878	11,18	169.400	10,81	0	0,00	286.727	11,28	0	0	1.542.005	11,15
8 - 10 AÑOS	1.461.664	11,15	33.500	11,13	0	0,00	522.156	11,31	0	0	2.017.320	11,19
10 - 12 AÑOS	1.815.362	11,10	60.000	11,27	0	0,00	274.515	11,27	0	0	2.149.877	11,13
MAS DE 12 AÑOS	2.869.452	10,96	107.500	10,63	0	0,00	562.899	11,24	0	0	3.539.851	10,99

Cuadro 2. 6 Tasas activas efectivas

Elaborado por: BCE

Fuente: BCE⁵

En el Cuadro 2.6 se pueden observar los plazos y las tasas efectivas para adquirir créditos de vivienda en diferentes instituciones, en donde se encuentra un promedio de 8,78% de la TEA (Tasa Activa Efectiva) en general del total del sistema financiero.

Se puede notar que con el gobierno actual, los incentivos para créditos hipotecarios han sido sumamente bajos, porque los actores principales del sector financiero consideran que existe una gran incertidumbre, debido a las políticas actuales adoptadas por el sector público, estas no tendrán una mejora que pueda ser notoria.

Actualmente representantes de las entidades financieras mencionan que el crédito no está cerrado, pero el problema se da cuando estas mantienen requisitos más duros para que se otorgue uno factor que afecta de manera directa al sector de la construcción. Al incrementarse los requisitos que deben cumplir los individuos para sacar un crédito,

⁵ http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/economia/tasas/BolTasas30jul_05ago09.xls

automáticamente se está reduciendo la oferta de éstos, por lo tanto la paralización de ciertos sectores podría verse inminente.

2.5 RIESGO PAÍS

Las tasas de interés van ligadas al EMBI (Índice de Bonos en Mercados Emergentes) o Riesgo País, a partir de este parámetro se llega a determinar cuan riesgoso es un país, por lo tanto la tasa de recompensa por ese riesgo es definida con este parámetro.

A raíz de la dolarización la economía Ecuatoriana ha dejado de ser un botín político, porque se debe trabajar con otra moneda; el siguiente Gráfico del riesgo país⁶ toma en cuenta que la tendencia lineal a la baja a terminado desde que llego el Economista Rafael Correa al poder; la recompra de bonos global 12 y global 30 es la alternativa más viable para la economía Ecuatoriana, ya que al existir una reducción en el índice del riesgo país (EMBI), la tasa cupón de los bonos mantendrá una reducción de puntos porcentuales con el fin de pagar menos intereses por el dinero prestado por organismos internacionales.

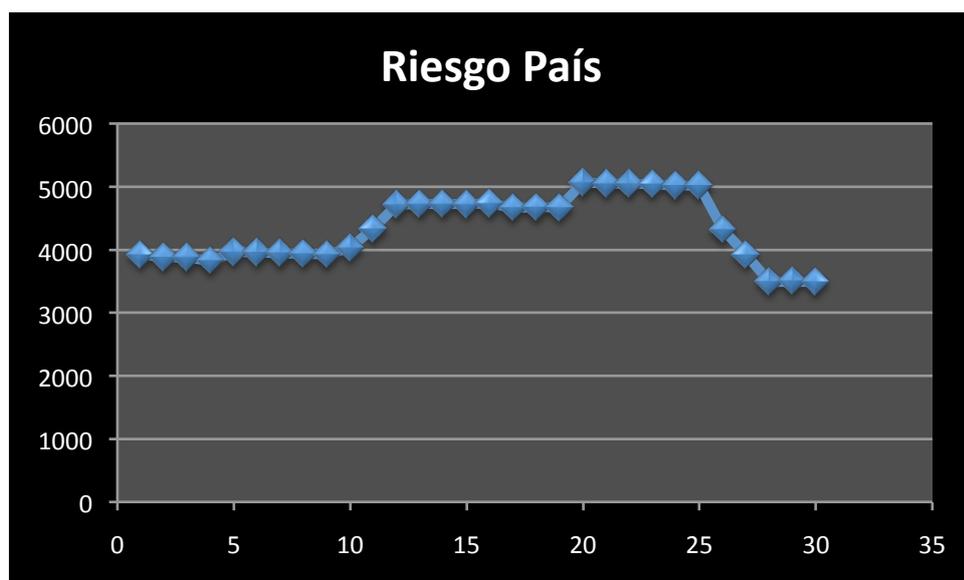


Gráfico 2. 5 Riesgo País

Elaborado por: Pablo Toledo

Fuente: INEC

⁶ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Al no adoptar las medidas correctas este indicador llega a dispararse a 5069 en su punto más alto en el mes de diciembre del 2008, este tipo de políticas poco alentadoras solo causan estragos en la sociedad donde se dice en un momento que esta deuda no será pagada pero después si la pagan para luego pedir préstamos al BID. Todas estas contradicciones llevan al país a una gran incertidumbre y lastimosamente este indicador es el reflejo de una economía desde un punto de vista internacional.

El riesgo país es un indicador fundamental para la creación de un proyecto, este abarca muchos aspectos desde síntomas para las tasas de interés hasta aspectos políticos que son muy comunes en nuestra economía. Mientras el riesgo país permanezca alto, la confianza de la gente para invertir en el país deja mucho que desear, y por lo tanto se perjudican empresas ya que estas pueden gozar del dinero de personas extranjeras que están gustosas de invertir en un país que dispone de garantías de bajos riesgos con una economía fuerte y estable.

2.6 REMESAS

Las remesas de los emigrantes actualmente forman el segundo rubro más importante dentro de la balanza de pagos, a raíz de la crisis de 1999, el incremento de personas que emigran se da hacia países de Asia, USA y Europa principalmente España, estas han ocasionado el incremento de este rubro al enviar dinero a familiares que permanecen en su tierra natal.

Durante el año 2008, el flujo de las remesas de trabajadores que ingresó al país fue de 2.821,6 millones de dólares lo que implica una disminución del 8,6% con respecto al año 2007 (3.087,9 millones de dólares). La caída del flujo de las remesas viene dada por la parte recesiva de las economías europea y americana, a pesar de esto la mayor cantidad de remesas que ingresó al país fue desde los Estados Unidos con un 46,8%, seguido de España con un 41%, Italia con un 7,5% y otros países con un 4,7%.

Los principales beneficiarios de las remesas son las Provincias de Guayas, Azuay, Pichincha, Cañar y Loja con una distribución del 74,3% del total de éstas enviadas.⁷ El dinero enviado por los emigrantes sirve principalmente para el pago de gastos diarios

⁷<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere200805.pdf>

(como alimentación, alquiler, medicinas, etc), constituyendo así un 61% de sus recursos, un 22% de estos recursos son destinados a inversiones a largo plazo y un 17% es enviado a un consumo superfluo.⁸

La tendencia para que las remesas disminuyan están presentes dadas las condiciones de los mercados internacionales, esto constituye una desventaja para la industria de la construcción y de actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler, ya que con esto se verá próximamente reducida la cantidad demandada por parte de los individuos que envían ese dinero.

Según el último informe publicado en el Banco Central, a pesar de que las remesas disminuyeron para el año 2008, estas fueron de 2.821,6 millones de dólares; lo que hace pensar que si destinamos un 22% de esas remesas a inversión de largo plazo o sea 620.75 millones de dólares, a las provincias de Guayas, Azuay, Pichincha, Cañar y Loja, que en conjunto suman alrededor de 74.3% del total, constituye un gran negocio para empresas que están dedicadas a este campo considerándolo una oportunidad.

2.7 PETRÓLEO

El petróleo constituye la principal fuente de recursos para el Ecuador, los principales ingresos se han llegado a clasificar como petroleros y no petroleros. Desgraciadamente el Ecuador sufre de la enfermedad “Holandesa”⁹ y es por esto que es un país que mide su riqueza mediante el crecimiento petrolero.

Desafortunadamente, el mal manejo de las políticas del Presidente Rafael Correa han hecho que el país tenga disminuciones considerables en dicha producción de hasta el -10,05% entre el 2006-2007, pero en sus momentos el precio del petróleo llegó a rebasar niveles de \$130 (WTI) por cada barril por lo que el gobierno hacía caso omiso a las consecuencias.

El gobierno no tuvo la correcta previsión para darse cuenta que tarde o temprano el precio del barril de petróleo llegaría a caer por debajo de lo imaginado llegando al

⁸ http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/ProyectosLey/Remesas_0506.pdf

⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Mal_holand%C3%A9s

momento \$59,69¹⁰; problema que junto con la crisis mundial ocasiona que los inversionistas dejen de invertir en el país ya que ciertos analistas económicos aseveran que la economía del país se verá seriamente reflejada dentro de los próximos meses. Además, sin este recurso importante todas las promesas de campaña populistas se verán seriamente afectadas por lo que esto puede ocasionar un serio colapso social.

PIB Petrolero

Fecha	Valor
2002	1.933,66
2003	2.063,40
2004	2.784,56
2005	2.779,34
2006	2.640,53
2007	2.375,18
2008	2.204,45
2009	2.283,91

Fuente: BCE

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 2. 7 PIB Petrolero

Análisis de tendencias	
2002-2003	6,71%
2003-2004	34,95%
2004-2005	-0,19%
2005-2006	-4,99%
2006-2007	-10,05%
2007-2008	-7,19%
2008-2009	3,60%

Fuente: BCE

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 2. 8 Tendencias PIB Petrolero

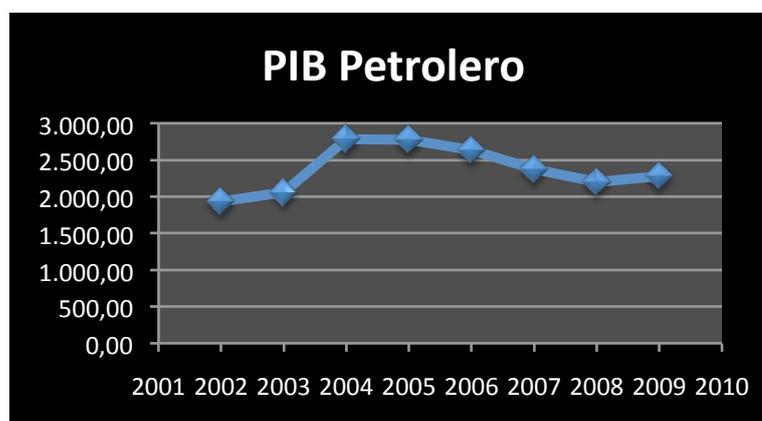


Gráfico 2. 6 PIB Petrolero

Elaborado por: Pablo Toledo

Fuente: BCE

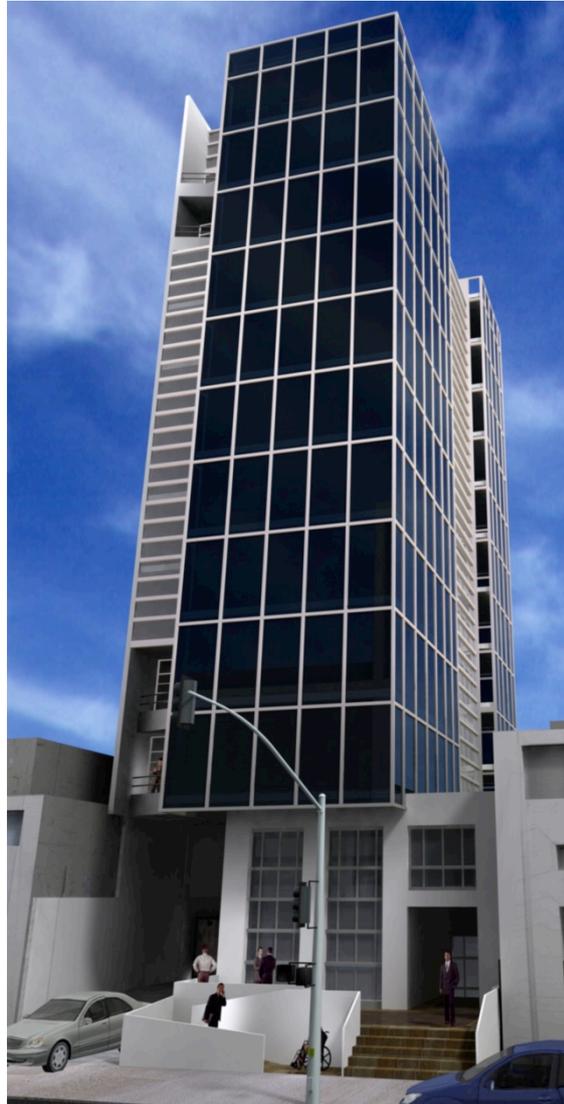
¹⁰ BCE 13 de Julio 2009

2.8 CONCLUSIONES

Tras analizar las distintas variables macroeconómicas, se puede concluir que existe oportunidad de negocio dentro del campo inmobiliario constructor dados los antecedentes que serán mencionados a continuación.

- Como se pudo observar, la inflación anual del Ecuador a Julio del 2009 se ubicó en 3,85%, lo que se traduce en una ventaja porque las personas llegan a tener casi el mismo nivel adquisitivo que el año anterior y con esto los clientes tienen mejores oportunidades financieras de compra. La inflación anual de rubros importantes de la construcción dentro de Pichincha como ladrillos comunes de arcilla y tubos de hormigón armado permiten que los clientes que adquirieron su propiedad en planos lleguen a tener una plusvalía debido al incremento del precio en los materiales, esto se traslada en un incentivo para el inversionista, ya que los precios de la construcción siempre han permanecido hacia la alza.
- Pese a que el sector de la construcción bajó su actividad en un -0,6% en el primer trimestre del 2009, Hermel Flores Presidente de la Cámara de Construcción menciona que este sector ha crecido un 8,91%. Este crecimiento es importante conocerlo porque a pesar de los problemas políticos en el país el sector mantiene una importante incidencia dentro del PIB con un 8,14% y por lo tanto contribuye al desarrollo del país.
- Las tasas de interés han mantenido fuertes presiones por parte del gobierno para que sean disminuidas y pueda ser facilitado el acceso a créditos, por lo tanto constituye otra ventaja para el sector inmobiliario constructor, a pesar de que en algunas instituciones se ha reducido el plazo máximo de crédito.
- Las remesas y el petróleo son otra fuente de ingresos importante para el sector constructor. Como se mencionó el 22% de las remesas son destinadas a inversión de largo plazo, a pesar de que las remesas han disminuido en este período no han dejado de ser un recurso importante para impulsar distintos destinos entre los más importantes la Provincia de Pichincha, que es donde será desarrollado el proyecto inmobiliario a ser analizado. El petróleo hoy en día se cotiza con un valor de \$59,69, a pesar de que ha disminuido el precio este sigue siendo alto con respecto a lo que les a tocado recibir a anteriores gobiernos, permitiendo tener una gran cantidad de recursos que podrán ser destinados a obra pública, fomentando un crecimiento importante en la construcción.

3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



3.1 INTRODUCCIÓN

En la investigación de mercados, se deberán analizar aspectos como la oferta para poder identificar los principales polos corporativos, el total de proyectos ofertados en cada zona, análisis de la competencia, localización de los proyectos y sus características principales, precios, demanda del sector y perfil del cliente. Para poder realizar este análisis se deberá realizar estudios de campo, analizar información secundaria y se podrá obtener ayuda directa del promotor.

3.2 OFERTA INMOBILIARIA

A partir de la dolarización gran parte de individuos tuvieron mayor facilidad para adquirir su vivienda propia, lo que permitió que el crecimiento en el sector constructivo sea significativo. Dentro de este proceso se pudo observar como constructores y los llamados “paracaidistas” o constructores informales iban formando parte de este crecimiento.

Esta estabilidad económica permitió que los constructores puedan diversificar el tipo de proyectos, ofertando edificios corporativos en distintas zonas de la ciudad con sus respectivas características.

3.2.1 PRINCIPALES POLOS CORPORATIVOS EN QUITO

El Centro Norte de Quito se ha establecido, a través de los años, como el más importante sector corporativo de la ciudad, y el Parque La Carolina se ha constituido en su Núcleo Eje. Esta es la razón por la cual la urbe se ha dividido en varias zonas:



Gráfico 3. 1 Polos Corporativos

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 1 – República del Salvador.-** Su columna vertebral es la Avenida República de El Salvador; está limitada al norte por la Avenida Naciones Unidas; al sur por la Avenida Eloy Alfaro; al este por la Avenida 6 de Diciembre; y al oeste por la Avenida de Los Shyris.



Gráfico 3. 2 Sector República del Salvador

Fuente: Gridcon (Junio 2008) Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 2 – Bellavista / El Batán.-** Tiene como eje central a la Avenida Eloy Alfaro. Se encuentra entre la Avenida de Los Granados, al norte; la Vía Interoceánica Guayasamín, al sur; el Parque Metropolitano, al oriente; y la Avenida 6 de Diciembre, al occidente.

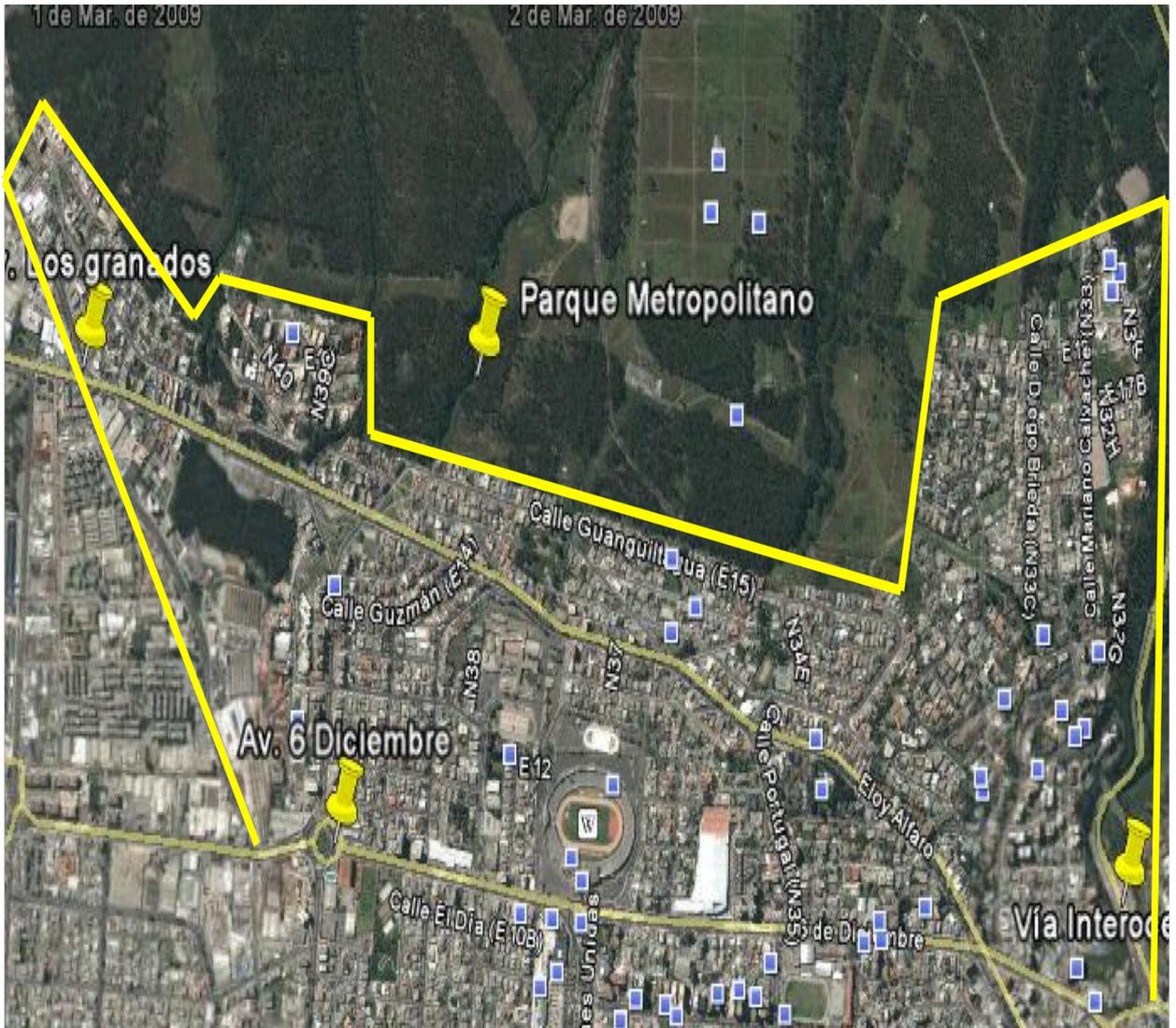


Gráfico 3. 3 Sector Bellavista/Batán

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 3 – Iñaquito.-** A esta zona la limitan las siguientes avenidas: por el norte, la Río Coca; por el sur, la Naciones Unidas; por el este, la 6 de Diciembre; y por el oeste, la 10 de Agosto.

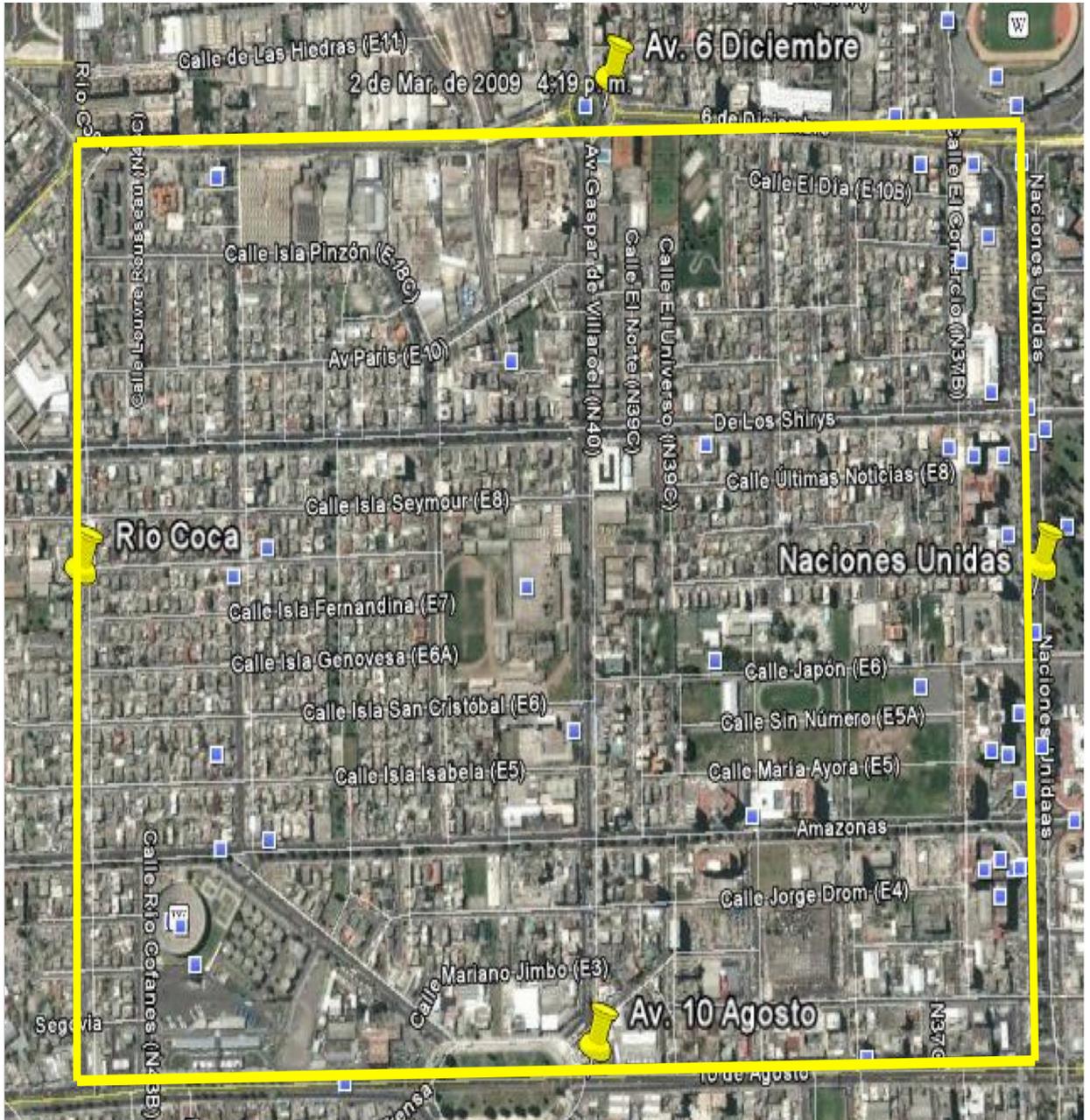


Gráfico 3. 4 Sector Iñaquito

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 4 – América Norte.-** Teniendo como eje a la Avenida América, esta zona está limitada: al norte, por la Avenida El Inca y la Calle Edmundo Carvajal; al sur, por la Avenida Mariana de Jesús; al oriente, por la Avenida 10 de Agosto; y al occidente, por la Avenida Mariscal Sucre (Occidental).

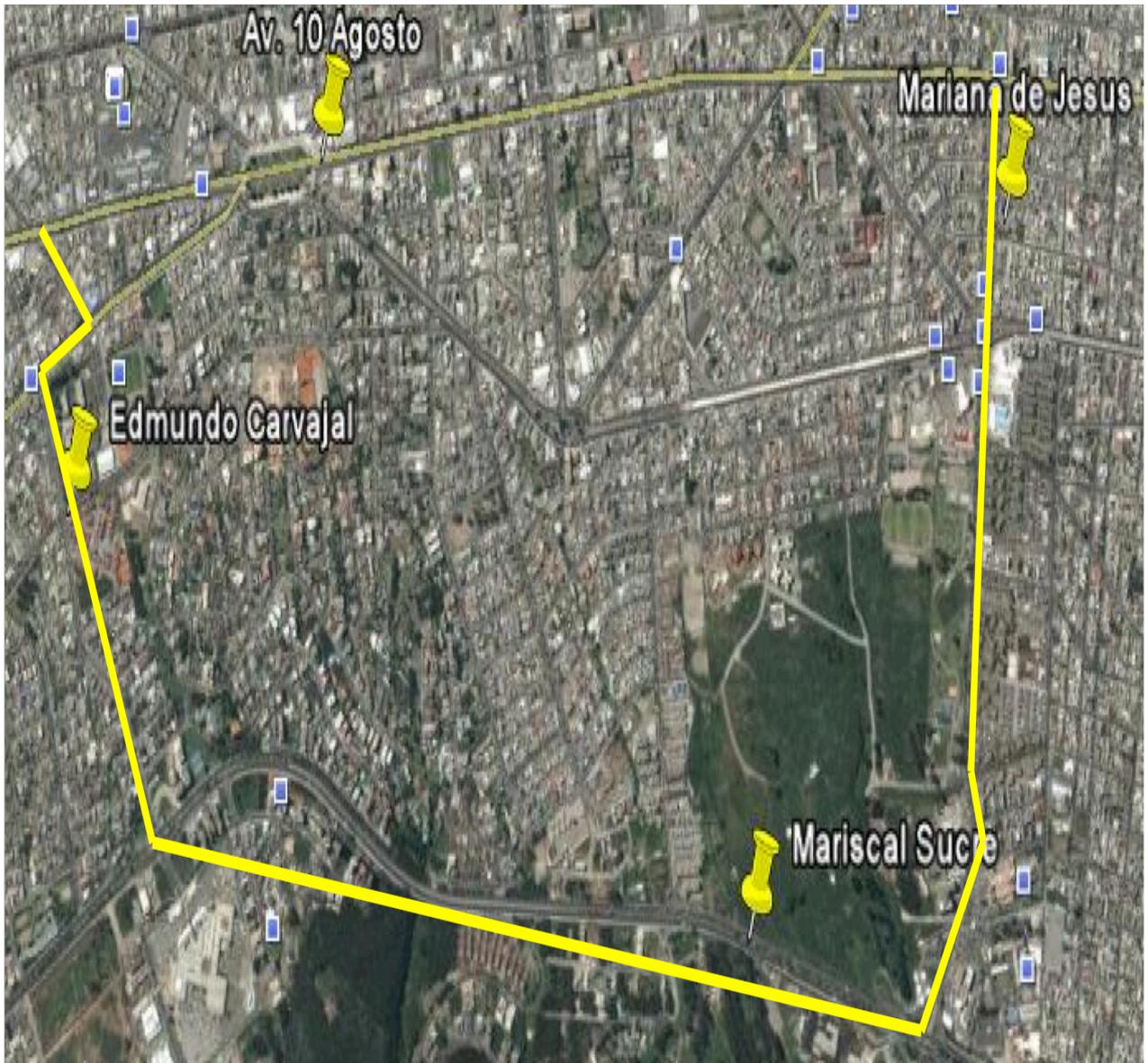


Gráfico 3. 5 Sector América Norte

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 5 – La Carolina / República.-** A esta zona la circundan las Avenidas: Naciones Unidas, al norte; Eloy Alfaro, al sur; República y Amazonas, al este; y 10 de Agosto, al oeste.



Gráfico 3. 6 Sector La Carolina/República

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 6 – América Sur.-** Su eje es el tramo sur de la Avenida América; se encuentra entre las siguientes Avenidas: norte, Mariana de Jesús; sur, Universitaria y Pérez Guerrero; este, 10 de Agosto; oeste, Mariscal Sucre.

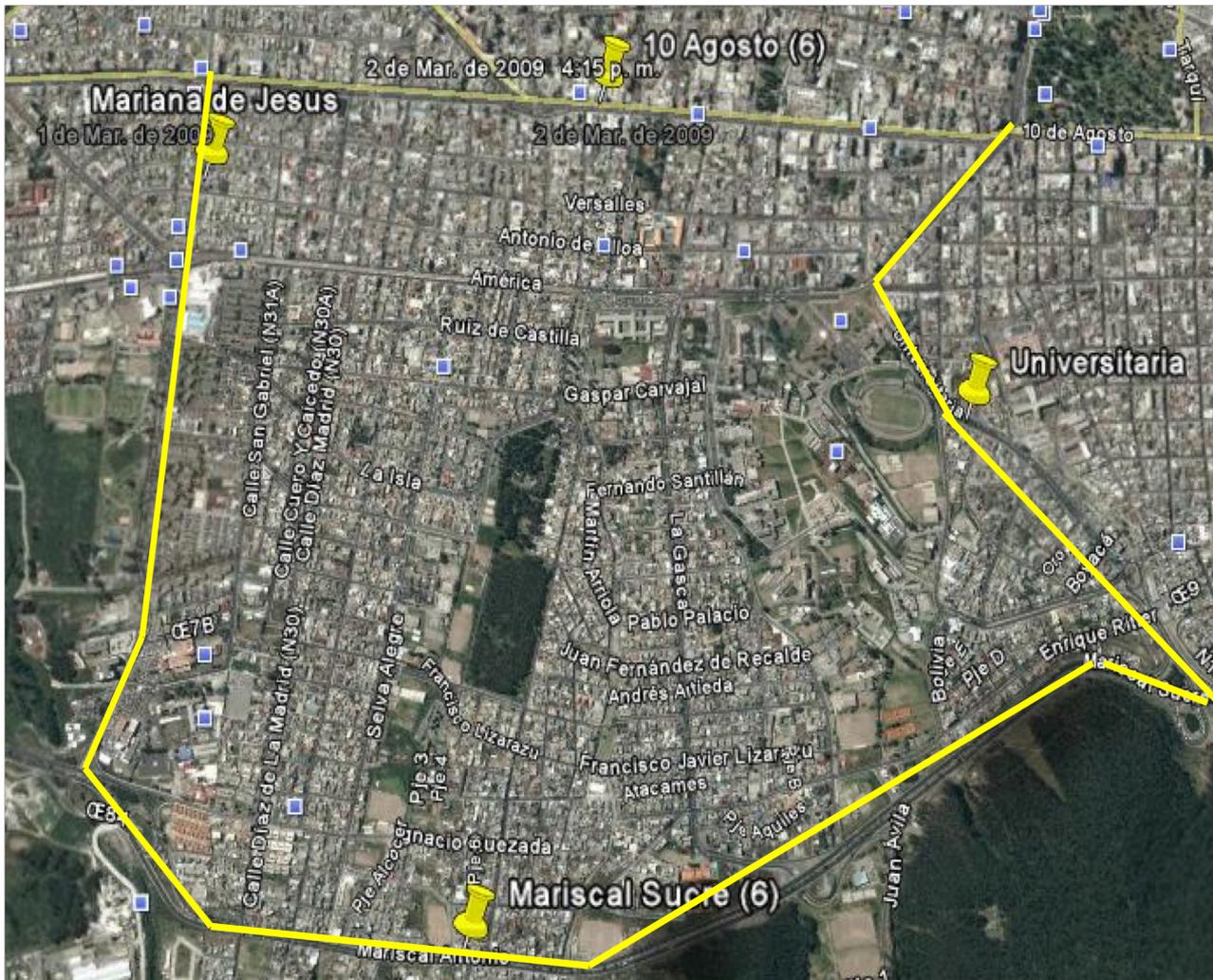


Gráfico 3. 7 Sector América Sur

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

- Zona 7 – La Mariscal / La Pradera.-** El eje central de esta zona es el tramo sur de la Avenida Amazonas. Sus límites son: al norte, la Avenida Eloy Alfaro; al sur, la Avenida Patria; al este, la Avenida 6 de Diciembre; al oeste, la Avenida 10 de Agosto.

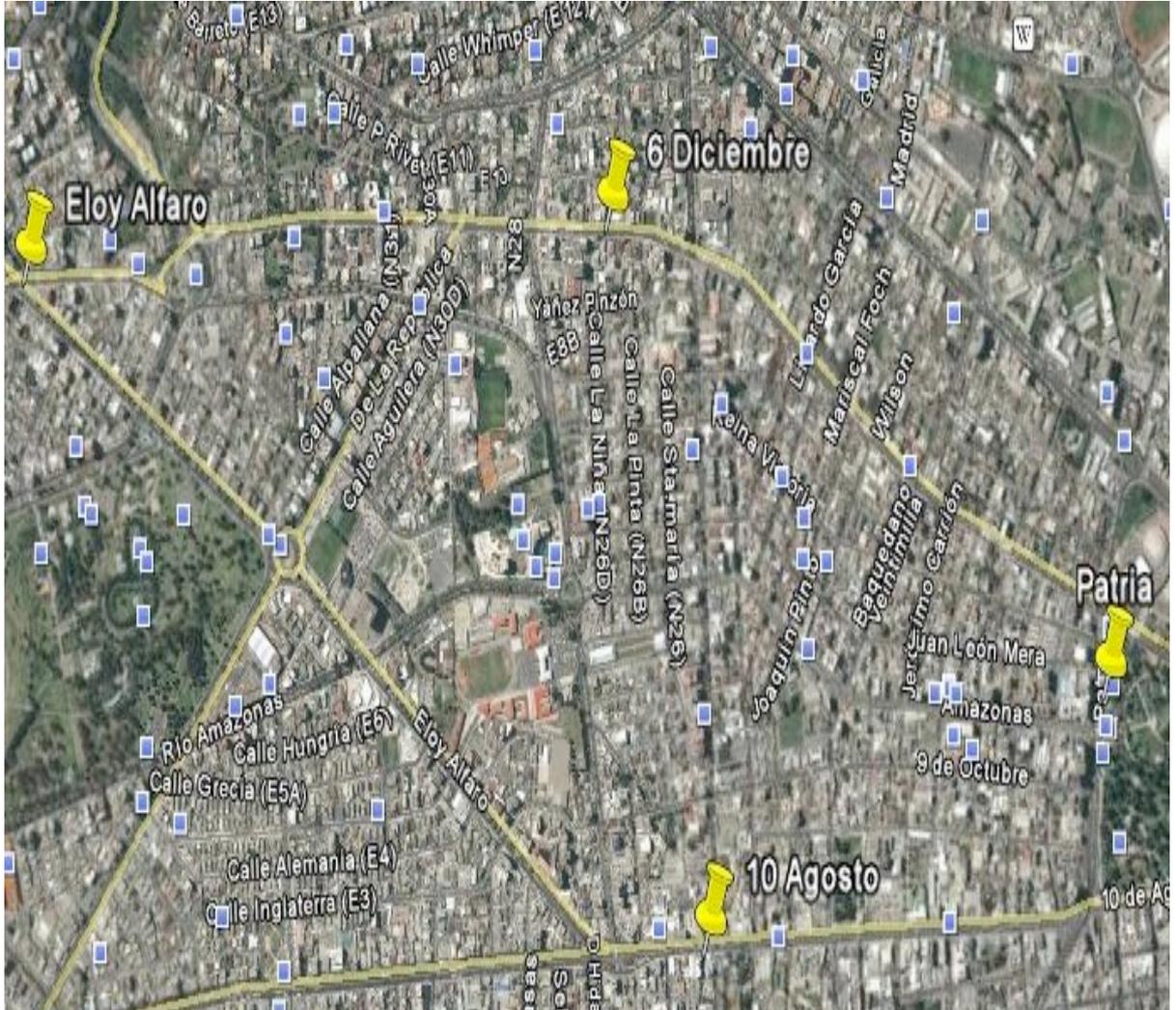


Gráfico 3. 8 Sector la Mariscal/La Pradera
 Fuente: Gridcon (Junio 2008) Elaborado por: Pablo Toledo

- **Zona 8 – 12 de Octubre.-** Su eje lo constituyen las Avenidas 12 de Octubre y González Suárez. Está limitada al norte, con la Avenida Interoceánica Guayasamín; al sur, con las Avenidas Patria y Ladrón de Guevara; al oriente, con la Vía de Los Conquistadores; y al occidente, con la Avenida 6 de Diciembre.



Gráfico 3. 9 Sector 12 de Octubre

Fuente: Gridcon (Junio 2008)

Elaborado por: Pablo Toledo

3.2.2 OFERTA TOTAL DE OFICINAS EN EL SECTOR CENTRO NORTE DE QUITO

La oferta de oficinas dentro de los sectores mencionados se muestra a continuación:

ZONA	PROYECTOS	UNIDADES		SUPERFICIE (M2)	
		TOTAL	DISPONIBLE	TOTAL	DISPONIBLE
1- Republica de el Salvador	9	449	237	29677	14193
2- Bellavista / Batan	2	48	33	6539	4199
3- Iñaquito	2	112	33	11740	4089
4- América Norte	3	54	14	5757	1338
5- La Carolina / Republica	3	211	84	13695	6432
6- América Sur	1	15	4	855	311
7- La Mariscal / La Pradera	5	155	70,8	11266	6289
8- 12 Octubre	10	442	251	36729	19159
TOTAL	35	1486	726,8	116258	56010

Cuadro 3. 1 Oferta de oficinas sector centro norte

Fuente: Gridcon

Elaborado por: Pablo Toledo

Como se puede observar en el cuadro 3.1, existe un total de oferta de 35 proyectos dentro del sector Centro Norte de Quito, lo que permite determinar el crecimiento de los clientes por lugares corporativos tiene una mayor acogida.

Tras analizar los datos a través del Gráfico 3.10 se pueden determinar cuáles son las tendencias de los constructores en cada zona, donde en las zonas 1 y 8 son las que mayor cantidad de proyectos corporativos existen, seguido de la zona 7 con un 14%. Esto evidencia la preferencia de empresas constructoras y promotoras para desarrollar estos sectores con proyectos corporativos.

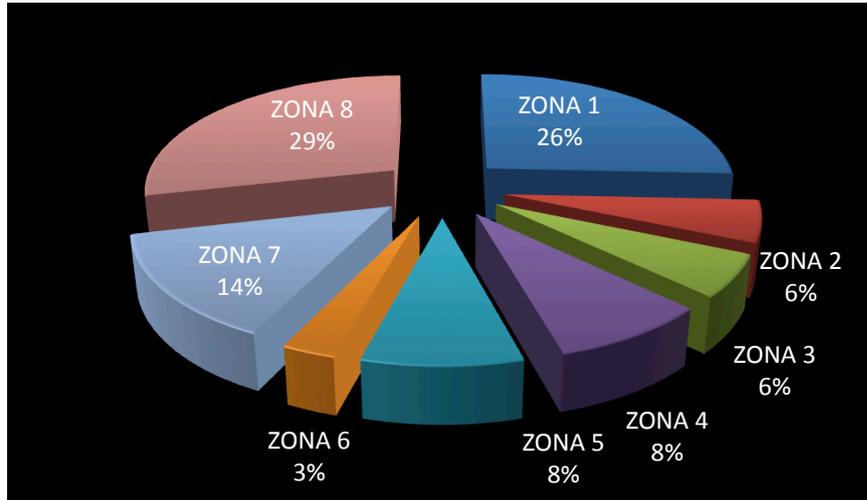


Gráfico 3. 10 Proyectos de oficinas por zonas
 Fuente: Gridcon Elaborado por: Pablo Toledo

3.2.3 SECTOR ANALIZADO

Según la ubicación del proyecto, se evaluará la potencial competencia, donde se observan edificios corporativos que pueden afectar al flujo de ventas que posee el proyecto. La Zona # 7-La Mariscal / La Pradera es la que se va a analizar, dada la ubicación del proyecto.

3.2.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Dentro de este sector corporativo, se han llegado a determinar 4 proyectos que permanecen en la Zona # 7 ya que son considerados como competencia directa, también se ha ubicado el proyecto Torre República que es el que se está analizando. A continuación se presenta el gráfico 3.11 correspondiente de la ubicación de los proyectos.

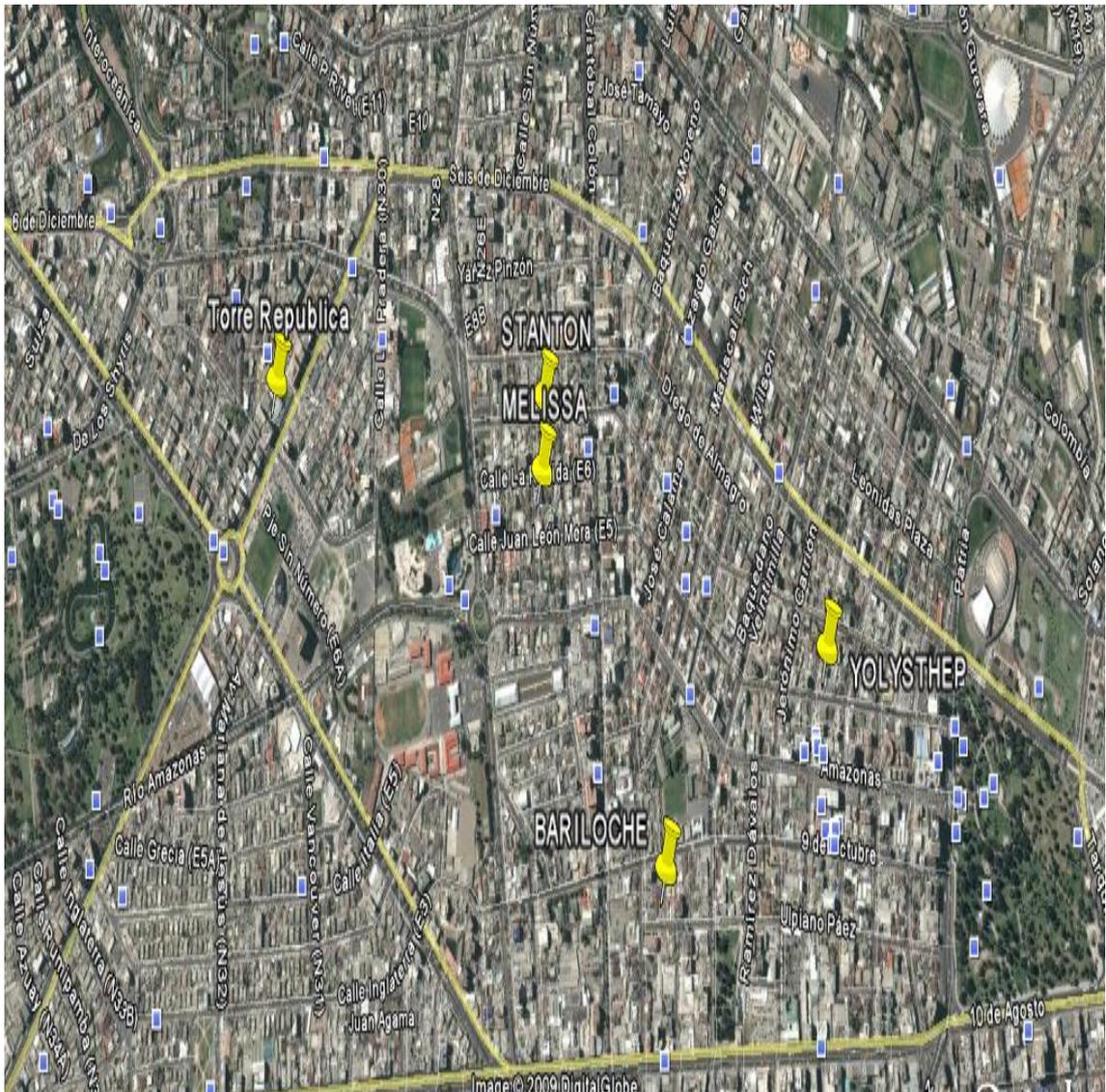


Gráfico 3. 11 Competencia

Fuente: Gridcon

Elaborado por: Pablo Toledo

3.2.4.1 LOCALIZACIÓN DE LOS PROYECTOS

Como se llegó a mencionar anteriormente, dentro de la Zona de análisis se han llegado a identificar 4 proyectos, adicionalmente se toma en cuenta también el proyecto Torre República, donde se puede observar su respectiva dirección para poder analizarlos como se muestra en el cuadro 3.2.

Tipo	Proyecto	Dirección
A	Bariloche 1	Ulpiano Páez y Luis Cordero
B	Stanton	Reina Victoria y Pinta
C	Melissa 1	La Pinta y Av. Amazonas
D	Yolysthep	Vicente Ramón Borja y Juan León Mera
E	Torre República	Av. República y Pradera

Cuadro 3. 2 Localización de proyectos

Elaborado por: Pablo Toledo

3.2.4.2 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

A. EDIFICIO BARILOCHE 1



Foto 3. 1 Edificio “Bariloche 1”

Elaborado por: Pablo Toledo

B. STANTON



Foto 3. 2 Edificio “Stanton”

Elaborado por: Pablo Toledo

C. MELISSA 1



Foto 3. 3 Edificio “Melissa 1”

Elaborado por: Pablo Toledo

D. YOLYSTHEP



Foto 3. 4 Edificio “Yolystheph”

Elaborado por: Pablo Toledo

E. TORRE REPÚBLICA



Foto 3. 5 Edificio “Torre República”

Elaborado por: Pablo Toledo

A continuación se detallan las características de cada proyecto:

A. EDIFICIO BARILOCHE

Proyecto:	EDIFICIO BARILOCHE 1				
Dirección:	ULPIANO PAEZ Y LUIS CORDERO				
Fecha Visita:	04 DE MARZO 2009				
Teléfonos:	2239-630 095480504				
DATOS URBANOS			OBRAS PRELIMINARES		
Tipo de emplazamiento:	Edificio de oficinas y vivienda		Estructura:	Hormigón Armado	
Precio:	entre 1000 y 1200		Mampostería:	Bloque	
Entorno:	Edificaciones buen estado				
Demografía de la zona:	Consolidada				
Ubicación:	En vía secundaria				
RECREACIÓN		SEGURIDAD Y GUARDIANÍA		SERVICIOS ADICIONALES	
Sala Comunal:	SI	Caseta guardia:	SI	Cisterna:	SI
Estacionamiento Clientes:	SI	Intercomunicadores:	SI	Generador:	SI
STATUS DEL PROYECTO		Alarmas:	SI	Nº Ascensores:	1
		Equipos de incendios:	SI		
PUERTAS Y VENTANERÍA		LÍNEAS TELEFÓNICAS		USOS NO PERMITIDOS	
Puertas:	Madera	1		Comidas	
Ventanería:	Aluminio			Bares	
ACABADOS INTERIORES					
	PISOS		PAREDES		CIELO RASO
Área de exhibición y ventas:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Área de oficinas:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Mezzanine:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Superficie de Bodega:	Cerámica		Cerámica		Enlucido y Chafado
Baños:	Cerámica		Cerámica		Enlucido y Chafado
Auditorio:					
Salón de recepciones:					
Cafetería:					
Salón de video conferencia:					
ACABADOS EXTERIORES			REALIZADORES		
Pisos:	Porcelanato		Arquitectos:	Arq. Iván Fuentes M.	
Paredes:	Fachaleta		Constructores:	Arq. Iván Fuentes M.	
Cubiertas:	Hormigón		Vendedores:	Sra. Yolanda Moreno	
			Desarrollador:	Arq. Iván Fuentes M.	
TIPO DE ATENCIÓN					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	SI	Unidad Modelo:	NO
MEDIOS PROMOCIÓN					
Prensa:	SI	Revistas:	NO	Rótulo Proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	SI	Correo Directo:	SI
CANTIDAD	BAÑOS	SUPERFICIE	ESTACIONAMIENTO	Nº ESTACIONAMIENTO	
1	1	27	SI	1	
5	1	36,2	SI	1	
3	1	49	SI	1	
2	1	56	SI	1	
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/M2	
11	44	11	53319	1200	

Fuente: Gridcon

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 3. 3 Ficha de datos edificio Bariloche

B. STANTON

Proyecto:	EDIFICIO STANTON				
Dirección:	REINA VICTORIA Y PINTA				
Fecha Visita:	04 DE MARZO 2009				
Teléfonos:	290-4564 3262-105				
DATOS URBANOS			OBRAS PRELIMINARES		
Tipo de emplazamiento:	Edificio de oficinas, comercio y vivienda		Estructura:	Hormigón Armado	
Precio:	entre 800 y 1000				
Entorno:	Edificaciones buen estado		Mampostería		
Demografía de la zona:	Consolidada			Bloque	
Ubicación:	En vía principal				
RECREACIÓN		SEGURIDAD Y GUARDIANÍA		SERVICIOS ADICIONALES	
Sala Comunal:	NO	Caseta guardia:	SI	Cisterna:	SI
Estacionamiento Clientes:	SI	Intercomunicadores	SI	Generador:	SI
STATUS DEL PROYECTO		Alarmas:	SI	Nº Ascensores:	1
		Equipos de incendio:	SI		
PUERTAS Y VENTANERÍA		LÍNEAS TELEFÓNICAS		USOS NO PERMITIDOS	
Puertas:	Madera	2			
Ventanería:	Aluminio				
ACABADOS INTERIORES					
	PISOS		PAREDES		CIELO RASO
Área de exhibición y ventas:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Área de oficinas:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Mezzanine:					
Superficie de Bodega:					
Baños:	Cerámica		Cerámica		Enlucido y Chafado
Auditorio:					
Salón de recepciones:					
Cafetería:					
Salón de video conferencia:					
ACABADOS EXTERIORES			REALIZADORES		
Piso:	Porcelanato		Arquitectos:	Arq. Xavier Moscoso	
Paredes:	Pintura		Constructores:	Construfururo	
Cubiertas:	Hormigón		Vendedores:	Moscoso Bucheli Asociados	
			Desarrollador:	Construfururo	
TIPO DE ATENCIÓN					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	SI	Unidad Modelo:	NO
MEDIOS PROMOCIÓN					
Prensa:	NO	Revistas:	NO	Rótulo Proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	SI	Correo Directo:	SI
CANTIDAD	BAÑOS	SUPERFICIE	ESTACIONAMIENTO	Nº ESTACIONAMIENTO	
4	1	57,7	SI	1	
4	1	85,7	SI	1	
4	1	122,5	SI	2	
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/M2	
12	97	9	90126	937	
Fuente: Gridcon					
Elaborado por: Pablo Toledo					

Cuadro 3. 4 Ficha de datos proyecto Stanton

C. MELISSA 1

Proyecto:	EDIFICIO MELISSA 1				
Dirección:	LA PINTA Y AV. AMAZONAS				
Fecha Visita:	04 DE MARZO 2009				
Teléfonos:	2545-553		2545-777		
DATOS URBANOS			OBRA GRIS		
Tipo de emplazamiento:	Edificio de oficinas, comercio y vivienda		Estructura:		
Precio:	entre 945 y 1500			Hormigón Armado	
Entorno:	Edificaciones buen estado		Mampostería		
Demografía de la zona:	Consolidada			Bloque	
Ubicación:	En vía secundaria				
RECREACIÓN		SEGURIDAD Y GUARDIANÍA		SERVICIOS ADICIONALES	
Sala Comunal:	SI	Caseta guardia:	SI	Cisterna:	SI
Estacionamiento Clientes:	SI	Intercomunicadores	SI	Generador:	SI
STATUS DEL PROYECTO		Alarmas:	SI	Nº Ascensores:	1
		Equipos de incendio:	SI		
PUERTAS Y VENTANERÍA		LÍNEAS TELEFÓNICAS		USOS NO PERMITIDOS	
Puertas:	Madera	1		Comidas	
Ventanería:	Aluminio			Bares	
ACABADOS INTERIORES					
PISOS		PAREDES		CIELO RASO	
Área de exhibición y ventas:					
Área de oficinas:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Mezzanine:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Superficie de Bodega:	Cerámica		Cerámica		Enlucido y Chafado
Baños:	Cerámica		Cerámica		Enlucido y Chafado
Auditorio:					
Salón de recepciones:					
Cafetería:					
Salón de video conferencia:					
ACABADOS EXTERIORES			REALIZADORES		
Piso:	Cerámica		Arquitectos:	Arq. Luis Fernando Tirado	
Paredes:	Pintura		Constructores:	Arq. Luis Fernando Tirado	
Cubiertas:	Hormigón		Vendedores:	Inmobiliaria Group ideas	
			Desarrollador:	Ing. Josvar Negocios Corporativos	
TIPO DE ATENCIÓN					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	SI	Unidad Modelo:	NO
MEDIOS PROMOCIÓN					
Prensa:	SI	Revistas:	NO	Rótulo Proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	SI	Correo Directo:	SI
CANTIDAD	BAÑOS	SUPERFICIE	ESTACIONAMIENTO	Nº ESTACIONAMIENTO	
1	1	33,26	SI	1	
1	1	38,75	SI	1	
1	1	53,49	SI	1	
1	1	63,53	SI	1	
1	1	77,04	SI	1	
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/M2	
5	53	5	50553	970	

Fuente: Gridcon

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 3. 5 Ficha de datos proyecto Melissa 1

D. YOLYSTHEP

Proyecto:	EDIFICIO YOLYSTHEP				
Dirección:	VICENTE RAMÓN ROCA Y JUAN LEÓN MERA				
Fecha Visita:	04 DE MARZO 2009				
Teléfonos:	3283-611 2411-662 084056069				
DATOS URBANOS			OBRA GRIS		
Tipo de emplazamiento:	Edificio de comercio, oficinas y vivienda		Estructura:	Hormigón Armado	
Precio:	entre 1000 y 1200				
Entorno:	Edificaciones buen estado		Mampostería		
Demografía de la zona:	Consolidada			Bloque	
Ubicación:	En vía principal				
RECREACIÓN		SEGURIDAD Y GUARDIANÍA		SERVICIOS ADICIONALES	
Sala Comunal:	SI	Caseta guardia:	SI	Cisterna:	SI
Estacionamiento Clientes:	SI	Intercomunicadores	SI	Generador:	SI
STATUS DEL PROYECTO		Alarmas:	SI	Nº Ascensores:	1
		Equipos de incendios:	SI		
PUERTAS Y VENTANERÍA		LÍNEAS TELEFÓNICAS		USOS NO PERMITIDOS	
Puertas:	Madera	2		Comidas	
Ventanería:	Aluminio			Bares	
ACABADOS INTERIORES					
	PISOS		PAREDES		CIELO RASO
Área de exhibición y ventas:					
Área de oficinas:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Mezzanine:	Porcelanato		Estucado y pintado		Enlucido y Chafado
Superficie de Bodega:					
Baños:	Cerámica		Cerámica		Enlucido y Chafado
Auditorio:					
Salón de recepciones:					
Cafetería:					
Salón de video conferencia:					
ACABADOS EXTERIORES			REALIZADORES		
Piso:	Cerámica		Arquitectos:	Arq. Francisco Guarderas	
Paredes:	Pintura		Constructores:	AVALINCO CIA LTDA	
Cubiertas:	Hormigón		Vendedores:	AVALINCO CIA LTDA	
			Desarrollador:	AVALINCO CIA LTDA	
TIPO DE ATENCIÓN					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	SI	Unidad Modelo:	NO
MEDIOS PROMOCIÓN					
Prensa:	NO	Revistas:	NO	Rótulo Proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	NO	Correo Directo:	SI
CANTIDAD	BAÑOS	SUPERFICIE	ESTACIONAMIENTO CUBIERTO		Nº ESTACIONAMIENTO
4	1	33	SI		1
4	1	36	SI		1
4	1	43	SI		1
4	1	45	SI		1
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO		PRECIO PROMEDIO/M2
16	40	16	43853		1100

Fuente: Gridcon
Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 3. 6 Ficha de datos proyecto Yolysthep

E. TORRE REPUBLICA

Proyecto:	EDIFICIO TORRE REPUBLICA				
Dirección:	AV. REPUBLICA Y LA PRADERA				
Fecha Visita:	04 DE MARZO 2009				
Teléfonos:	2508-050				
DATOS URBANOS			OBRA GRIS		
Tipo de emplazamiento:	Edificio de oficinas		Estructura:		
Precio:	1200			Hormigón Armado	
Entorno:	Edificaciones muy buen estado		Mamposteria		
Demografía de la zona:	Consolidada			Bloque	
Ubicación:	En vía principal				
RECREACIÓN		SEGURIDAD Y GUARDIANÍA		SERVICIOS ADICIONALES	
Sala Comunal:	SI	Caseta guardia:	SI	Cisterna:	SI
Estacionamiento Clientes:	SI	Intercomunicadores	SI	Generador:	SI
STATUS DEL PROYECTO		Alarmas:	SI	Nº Ascensores:	2
		Equipos de incendios:	SI		
PUERTAS Y VENTANERIA		LÍNEAS TELEFÓNICAS		USOS NO PERMITIDOS	
Puertas:	Madera				
Ventanería:	Aluminio				
ACABADOS INTERIORES					
	PISOS		PAREDES	CIELO RASO	
Área de exhibición y ventas:	Pocelanato		Estucado y pintado	Enlucido y Chafado	
Área de oficinas:	Porcelanato		Estucado y pintado	Enlucido y Chafado	
Mezzanine:	Porcelanato		Estucado y pintado	Enlucido y Chafado	
Superficie de Bodega:	Sin acabados		Cerámica	Enlucido y Chafado	
Baño:	Cerámica		Cerámica	Enlucido y Chafado	
Auditorio:					
Salón de recepciones:	Porcelanato		Estucado y pintado	Enlucido y Chafado	
Cafetería:	Porcelanato		Estucado y pintado	Enlucido y Chafado	
Salón de video conferencia:			Estucado y pintado	Enlucido y Chafado	
ACABADOS EXTERIORES			REALIZADORES		
Piso:	Porcelanato		Arquitectos:	Arq. Carlos Reyes	
Paredes:	Pintura		Constructores:	Cr constructora	
Cubiertas:	Hormigón		Vendedores:	Geysa	
			Desarrollador:	Cr constructora	
TIPO DE ATENCIÓN					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	SI	Unidad Modelo:	NO
MEDIOS PROMOCIÓN					
Prensa:	NO	Revistas:	SI	Rótulo Proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	SI	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	SI	Correo Directo:	SI
CANTIDAD	BAÑOS	SUPERFICIE	ESTACIONAMIENTO	Nº ESTACIONAMIENTO	
2	1	33	SI	1	
1	1	40	SI	1	
7	1	41	SI	1	
1	1	43,2	SI	1	
1	1	44,5	SI	1	
1	1	47	SI	1	
9	1	52,5	SI	1	
1	1	54,5	SI	1	
1	1	57	SI	1	
1	1	60	SI	1	
4	1	61	SI	1	
1	1	67	SI	1	
4	1	69	SI	1	
3	1	74	SI	1	
1	1	75,2	SI	1	
1	3	207,5	SI	3	
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/M2	
39	64,2	16	63272,73	1132	

Fuente: Gridcon
Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 3. 7 Ficha de datos proyecto Torre República

3.2.4.2.1 CUADRO RESUMEN DE OFICINAS Y PRECIO POR METRO CUADRADO

Tipo	Proyecto	Total Oficinas	Oficinas disponibles	Incluye parqueadero	Avance de obra	Área promedio	Precio Promedio
A	Bariloche 1	11	11	1	5%	44	1200
B	Stanton	12	9	1	5%	97	937
C	Melissa 1	5	5	1	45%	53	950
D	Yolysthep	16	16	1	50%	40	1100
E	Torre República	39	17	0	50%	52,7	1132
					PROMEDIO	57,34	1063,9

Cuadro 3. 8 Cuadro resumen de características y precio m2

Elaborado por: Pablo Toledo

Como se puede observar en el cuadro 3.8, el precio promedio por m2 en la Zona 7 es de \$1063,9; lo que permite determinar aspectos de cómo se encuentra el sector corporativo en la zona; este precio incluye parqueadero en unos casos pero en otros no. Además es importante recalcar que la mayor parte de proyectos se encuentran con un avance de obra entre el 5% y el 50% o en otras palabras entre obras preliminares y obra gris.

Con respecto al área promedio de cada oficina en la zona es de 57,34 m2 por oficina, en donde se recalca la preferencia de los constructores para mantener proyectos en cuyas unidades sean menores a los 100 m2.

3.2.4.3 VENTAJAS DIFERENCIADORAS DE TORRE REPÚBLICA

Tipo	Proyecto	Ascensor Vehicular	Cableado estructurado	Solo Oficinas
A	Bariloche 1	NO	NO	NO
B	Stanton	NO	NO	NO
C	Melissa 1	NO	NO	NO
D	Yolysthep	NO	NO	NO
E	Torre República	SI	SI	SI

Cuadro 3. 9 Ventajas Diferenciadoras

Elaborado por: Pablo Toledo

Como se observa en el cuadro 3.9, el proyecto “Torre República” de CR Constructora, es el líder dentro de la zona. Características especiales como un ascensor vehicular, cableado estructurado y que sea solamente de oficinas hacen que este proyecto sea líder con respecto a su competencia.

Es importante recalcar que CR Constructora lleva varios años de experiencia en el mercado inmobiliario, es por esto que cuenta con un excelente reconocimiento y goza de una alta aceptabilidad por parte de los clientes potenciales.

3.2.5 ESTRATEGIA COMERCIAL

En la estrategia comercial se llegará a analizar las políticas de pago y financiamiento para poder determinar la situación del mercado en cuanto a sus fuentes de financiamiento, también se realizará un análisis FODA de la competencia y del proyecto “Torre República”.

3.2.6 *POLÍTICAS DE PAGO Y FINANCIAMIENTO*

ENTRADA.- Generalmente se debe cancelar el 10% como valor de entrada para poder reservar el inmueble y congelar su precio. Al mismo tiempo se debe firmar una promesa de compra-venta con la finalidad de poder respaldar la negociación.

CUOTAS MENSUALES.- El 20% restante se deberá pagar mediante cuotas mensuales hasta finalizar la obra. Con esto se busca tener el 30% del total de cada inmueble para que la diferencia pueda ser realizada mediante un crédito hipotecario. En algunos casos piden el 30% para tener completado un 40% para poder acceder a un crédito.

CRÉDITO HIPOTECARIO.- El 70% o 60% restante puede ser sacado mediante crédito hipotecario, con lo cual las personas pueden acceder a través de cualquier entidad financiera del país.

3.2.7 ANÁLISIS FODA DE LA COMPETENCIA Y TORRE REPÚBLICA

3.2.7.1 *FODA COMPETENCIA*

FORTALEZAS COMPETENCIA

- Excelente ubicación de los proyectos.
- Los proyectos van acordes a las necesidades del cliente.
- Los proyectos contienen planes de financiamiento acordes a la situación económica del país.
- Algunos disponen de imagen corporativa.

DEBILIDADES COMPETENCIA

- La mayoría de proyectos en el sector, ofrecen oficinas menores a 100 m² y es por esta razón que se está saturando este mercado, el cual corresponde a individuos Profesionales y Particulares.

- Los individuos que adquieren oficinas, prefieren que no se mezcle lo que es vivienda con lo que es comercial.

OPORTUNIDADES COMPETENCIA

- Las edificaciones de alrededor se encuentran en buen estado y esto permite que el sector conserve la imagen y mantenga su plusvalía.
- Este sector se encuentra totalmente consolidado, inmobiliariamente.
- El sector cuenta con una red vial de suma importancia, lo cual permite mejores accesos hacia los proyectos y mejorar tiempos en distancias.
- La parte de la Mariscal tiene una constante renovación, lo que ha permitido regenerar el turismo y los negocios, elevando los precios y mejorando la calidad de los edificios inmobiliarios.

AMENAZAS COMPETENCIA

- Los precios de los materiales de construcción mantienen cambios constantes a través del tiempo, como ocurrió con la escasez del acero hace unos meses atrás.
- La congestión vehicular es uno de los principales problemas en el sector, especialmente en horas pico donde las personas salen de sus oficinas.
- La inseguridad por las noches ha sido muy visible y actualmente está en crecimiento.
- La contaminación vehicular es inminente ya que los controles que realiza el municipio no son suficientes, tomando en cuenta que muchos individuos pagan o hacen lo imposible para que sus vehículos viejos circulen.

3.2.7.2 FODA TORRE REPUBLICA

FORTALEZAS

- Excelente ubicación, el proyecto se encuentra dentro de una vía principal.
- El proyecto es netamente de oficinas.
- El financiamiento es adecuado para los clientes.
- CR Constructora es una de las empresas más grandes del país, con esto hace que sus proyectos sean confiables.
- El edificio cuenta con un ascensor hidráulico haciéndolo único en el sector.

DEBILIDADES

- La mayoría de proyectos en el sector ofrecen oficinas menores a 100 m², razón por la cual se está saturando este mercado, el cual corresponde a individuos Profesionales y Particulares.
- El ascensor hidráulico necesita un promedio de 45 segundos a 2 minutos por auto para que pueda ser utilizado.

OPORTUNIDADES

- Las edificaciones de alrededor se encuentran en buen estado y esto permite que el sector conserve la imagen y mantenga su plusvalía.
- Este sector se encuentra totalmente consolidado inmobiliariamente.
- El sector cuenta con una red vial de suma importancia lo cual permite mejores accesos hacia los proyectos y mejorar tiempos en distancias.
- El sector de la Mariscal mantiene una constante renovación, lo que ha permitido regenerar el turismo y los negocios, elevando los precios y mejorando la calidad de los edificios inmobiliarios y el sector.

AMENAZAS

- Los precios de los materiales de construcción mantienen cambios constantes a través del tiempo, como ocurrió con la escasez del acero hace unos meses atrás.
- La congestión vehicular es uno de los principales problemas en el sector, especialmente en horas pico donde las personas salen de sus oficinas.
- La inseguridad por las noches ha sido muy visible y actualmente está en crecimiento.
- La contaminación vehicular es inminente ya que los controles que realiza el municipio no son suficientes tomando en cuenta que muchos individuos pagan o hacen lo imposible para que sus vehículos viejos circulen.

3.2.8 ESTRATEGIA DE PRECIOS

Cada empresa desarrolla su propia estrategia de ventas, tomando en cuenta las circunstancias en las que se encuentre. CR Constructora es una empresa que ha tenido trayectoria con sus proyectos, al igual que muchas otras compañías. Estas empresas generalmente dividen sus estrategias de la siguiente manera:

- Pre-Ventas
- Ventas durante la ejecución del proyecto
- Ventas durante el proyecto concluido

En la etapa de pre-ventas el valor del m2 es mucho menor ya que se realiza la venta en planos y este sirve para dar el enganche al cliente, esta etapa generalmente tiene una duración de 3 meses y es aquí en donde las empresas consiguen el punto de equilibrio.

Conforme va avanzando el proyecto, el precio por m2 es superior con relación al precio inicial que se dio en planos, porque la obra se está ejecutando, lo que facilita el movimiento en ventas. Cuando el proyecto está concluido, el precio por m2 es el más alto, esto se debe a que el proyecto está totalmente terminado y no posee ningún riesgo de que la obra se pare o suceda algún inconveniente ya que el inversionista obtiene el bien en el momento que lo compra.

Una de las principales ventajas de comprar en la etapa de pre-ventas, se da principalmente por el plazo de tiempo que tienen las personas para poder realizar desembolsos y de esta manera compran un bien inmueble más barato y tienen tiempo para poder ajustar el 40% de entrada.

3.3 DEMANDA INMOBILIARIA

El boom inmobiliario empezó a darse a raíz de que se implementó la dolarización, esto sumado a una crisis financiera no muy lejana permitió que las personas se decidan por la parte inmobiliaria.

Como se pudo observar en el capítulo anterior, el sector de la construcción ha mantenido un crecimiento importante, razón por la que las personas ya empiezan a mirar opciones corporativas y no solo de vivienda.

TABLA DE DEMANDA DE OFICINAS

TIPO DE CLIENTE	TAMAÑO PROMEDIO DE OFICINAS	EJEMPLO DE CLIENTES
Pequeño	< 100m ²	Profesionales Particulares
Mediano	100<m ² <299	PYMES
Grande	>299	Grandes empresas y Corporaciones

Cuadro 3. 10 Tabla de demanda de oficinas

Fuente: Ernesto Gamboa

Elaborado por: Pablo Toledo

De acuerdo con el Cuadro 3.10, se puede determinar cómo se encuentra la demanda dados los tamaños de las oficinas. Sin embargo existe una sobreoferta de oficinas menores a 100 m², es por esto que personas que quieran adquirir oficinas de gran tamaño no podrán encontrar lo que desean. Los individuos que decidan comprar para inversión, lo más recomendable en este momento es comprar oficinas mayores de 100 m², ya que podrán obtener muy buenas rentabilidades.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

Dado que el proyecto ya tiene un 72% de avance, se ha podido determinar que el tipo de demanda para el mismo tiene las siguientes características:

- Las personas consideran que la ubicación es lo más importante dentro de un proyecto especialmente si es solamente corporativo.
- El sector centro-norte es el preferido para adquirir oficinas.
- El proyecto se encuentra cerca a centros comerciales lo cual permite tener un ahorro de combustible a los futuros copropietarios a la hora de ir al almuerzo.
- El proyecto tiene una sala de copropietarios, para poder realizar reuniones.
- En el entorno se encuentran edificaciones que están en excelente estado de conservación, esto mejora el sector.
- La demanda de oficinas prefiere zonas consolidadas y ocupadas por estratos de primera categoría ya que los demás segmentos prefieren adquirir vivienda.
- Los aspectos de seguridad son considerados de suma importancia y es por esto que el edificio cuenta con cableado estructurado.
- Aspectos como luz natural son de vital importancia para estos proyectos, sistemas de energía de emergencia y suficiente número de ascensores de alta capacidad .
- Al poseer cableado estructurado el edificio tiene la ventaja de tener mejores sistemas de comunicaciones lo cual le da una ventaja competitiva.

3.3.2 PERFIL DEL CLIENTE

Tras analizar los datos anteriores, se puede mencionar que existe una preferencia de oficinas principalmente en el sector Centro Norte de la ciudad, ya que es considerada como la principal zona corporativa. En la Zona 7, se pueden encontrar un total de 5 proyectos corporativos en construcción, en donde se destaca que la mayor parte de estos son construcciones mixtas en donde se encuentran locales comerciales, oficinas y departamentos en cada uno de ellos.

Es importante notar que el proyecto líder “Torre República”, es prácticamente la única construcción en donde se podrán encontrar netamente oficinas, lo cual hace que sea más atractivo para los clientes que desean invertir en un edificio corporativo. Una característica que resalta mucho a este proyecto, es el ascensor vehicular esto hace que la edificación sea de primera categoría ya que es único en la zona y en la ciudad. El sistema de cableado estructurado, a su vez permite que se pueda utilizar tecnología de punta ya que es un edificio completamente inteligente, en donde se pueden abrir muchas opciones para facilitar las comunicaciones del edificio y también se pueden mejorar las características de seguridad por cada propietario.

En la zona, se pueden encontrar oficinas con un área promedio a 57,34 m², notándose que existe una saturación de oficinas menores a 100 m², que a su vez son utilizadas por clientes, ya sean personas naturales o profesionales independientes. Con esta información se puede determinar que los clientes potenciales para este proyecto son personas naturales o jurídicas de estrato Medio - Alto que donde ya disponen vivienda y buscan una segunda inversión; a su vez deben disponer de ingresos mensuales desde \$2500 a \$3000. Cabe notar que en datos anteriores se indica que existe una gran demanda de oficinas entre 100 m² y 299 m², estas son generalmente atraídas por las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas), generalmente, las grandes empresas buscan oficinas mayores a 299 m².

3.4 CONCLUSIONES

El proyecto se encuentra ubicado en la Zona 7, en el sector Centro Norte de Quito, zona preferencial por los clientes, debido a su cercanía con centros comerciales, instituciones financieras, servicio público y centros de salud. Dentro de esta zona se pueden encontrar un total de 4 proyectos los cuáles son clasificados como competencia directa y estos son usados como construcción mixta. (Oficinas y departamentos)

Es importante notar que el proyecto líder “Torre República” es la única construcción en donde se encuentran netamente oficinas, a demás cuenta con un ascensor vehicular lo cual hace que sea más atractivo para los clientes que desean invertir en un edificio corporativo debido a sus características de calidad e innovación.

La demanda de oficinas prefiere zonas consolidadas y ocupadas por estratos de primera categoría ya que los demás segmentos prefieren adquirir vivienda. Los clientes potenciales para este proyecto, son personas naturales o jurídicas de estrato Medio – Alto, en donde ya disponen de vivienda y buscan una segunda inversión, además poseen ingresos entre \$2500 y \$3000.

A pesar de que existe una saturación de oficinas que son menores a los 100 m², las características diferenciadoras del edificio, hacen que sea una inversión atractiva para los clientes, donde se puede concluir que el proyecto es idóneo en su planificación, diseño y ubicación ya que se ajusta a las necesidades de la demanda.

4. COMPONENTE TÉCNICO



4.1 INTRODUCCIÓN

Dentro del análisis técnico, se procederá a determinar situaciones como la localización del proyecto, características del entorno, planos del proyecto, áreas de construcción, estudios de ingeniería, etc. Toda esta información es indispensable para que el proyecto pueda tener un avance seguro en base a las situaciones y características del proyecto.

4.2 DESCRIPCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

El terreno en el cual se está construyendo el proyecto se encuentra ubicado en la Av. República como vía principal y Pradera como secundaria, sector Batan Bajo, centro norte de la ciudad de Quito.

La ubicación del predio se ubica a continuación:



Gráfico 4. 1 Ubicación del Terreno y Construcción de Torre República

Fuente: Google Earth
Elaborado por: Pablo Toledo

4.3 CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO

El sector de la República está rodeada de las más importantes zonas del centro norte de la ciudad, entre las que se pueden recalcar son los centros comerciales como Jardín, CCI, Quicentro. A demás está cerca de los principales centros de salud como la clínica Pasteur y Hospital Metropolitano, también se pueden encontrar centros de diversión y restaurantes que están en las avenidas Mariscal y Orellana.

Dentro del sector, se encuentra el parque de la Carolina, uno de los parques más grandes de la ciudad de Quito, también se puede encontrar el Túnel Guayasamín y de esta forma tener acceso a los valles de una manera mas rápida y segura.

Recientemente la construcción del Hotel Holiday INN y el Hotel Marriot constituyen las inversiones más grandes del sector y promueven el turismo para la zona.



Imagen 4. 1 Sector Hotelero en la Av. Orellana (Hotel Marriot y Hotel Holiday Inn)
Fuente:http://images.ntmlc.com/Hotel2/T40/T40144/F_T40144_EXT_C6F20C6E.JPG
Elaborado por: Pablo Toledo



Imagen 4. 2 Centros de diversión (Plaza Foch) y Centros Comerciales (Mall el Jardín)

Fuente: www.supermaxi.com; Foto particular
Elaborado por: Pablo Toledo



Imagen 4. 3 Quicentro Shopping

Fuente: http://image55.webshots.com/155/8/13/50/434281350uGWwpy_fs.jpg

Elaborado por: Pablo Toledo



Imagen 4. 4 Parque la Carolina

Elaborado por: Pablo Toledo



Imagen 4. 5 Túnel Guayasamin

Fuente: http://www.tunnelbuilder.it/week3605_pic4.jpg

Elaborado por: Pablo Toledo

4.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL SECTOR

El sistema de construcción tradicional, es el predominante en la zona, pero a medida que se van desarrollando nuevos proyectos, estos van incorporando nuevas tecnologías y tendencias que a su vez mejoran al sector. Materiales de última generación son empleados en las nuevas construcciones ya sean de vivienda, comercio o mixtas; la globalización ha permitido ser parte del cambio a través del desarrollo de nuevos materiales o sistemas de construcción.

4.3.2 MALLA VIAL

El proyecto se encuentra ubicado entre las principales vías de la ciudad de Quito como: Eloy Alfaro, Amazonas, Orellana, 6 de Diciembre y República. A demás este proyecto se encuentra cerca de vías secundarias y otras alternas, todas estas se encuentran asfaltadas y poseen un buen estado de conservación.

Los niveles de congestionamiento vehicular en las horas pico constituyen el principal problema para el sector, a pesar de esta eventualidad, el municipio ha tratado de solventar este problema mediante la eliminación del redondel e implementando el sistema de semaforización, el cuál ha permitido tener mayor cantidad de flujo vehicular en esta vía sin problemas.



Gráfico 4. 2 Malla Vial

Fuente: Google Earth Elaborado por: Pablo Toledo

4.3.3 TRANSPORTE URBANO

El transporte público en el sector, es de suma importancia ya que los peatones necesitan un sistema en donde puedan movilizarse de un lado a otro con gran facilidad. Existe transporte público en las avenidas: Orellana, República, Diego de Almagro, 6 de Diciembre, Amazonas, 10 de Agosto y 9 de Octubre.

Por lo tanto, el proyecto no tiene problemas con los usos de transporte que pasan por el sector, el sistema es bueno y los individuos pueden movilizarse de un punto a otro sin ningún inconveniente, haciendo notar los principales sistemas como el Tolebús (10 Agosto) y la Ecovía (6 Diciembre).

4.3.4 SERVICIOS ADICIONALES

Adicionalmente en el sector se encuentran las principales entidades financieras y bancarias, centros educativos, centros religiosos, estaciones de combustible, sitios de comidas, bebidas, etc.

4.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL SECTOR Y DEL PROYECTO.

4.4.1 VENTAJAS

- Buena ubicación del proyecto y sector.
- Adecuada disponibilidad de servicio de transporte.

- Disponibilidad de diversos centros financieros, comerciales y turísticos para el entretenimiento y facilidad de comunicación con otros sectores.
- Permanece cerca de la Ecovía y Trolebús.
- Edificios aledaños en buen estado de conservación.
- Cercanía con el parque La Carolina.
- Vías principales y secundarias en excelente estado de conservación.

4.4.2 DESVENTAJAS

- El frente del terreno es de 14,2 m² el cuál es pequeño.
- El acceso al edificio puede hacerse únicamente por la Av. República lo cual puede complicarse en horas pico.
- No existe la posibilidad de estacionarse en la Av. República, las personas tienen que buscar parqueaderos por el sector, ya sea en centros comerciales, parqueaderos privados o vías secundarias.
- El constante incremento de proyectos inmobiliarios, con la tendencia de implementar locales comerciales en la planta baja del edificio, provoca un congestionamiento vehicular que puede llegar a molestar a los propios condóminos.

4.5 DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE ARQUITECTONICO

CR CONSTRUCTORA, ha sido una empresa que ha mantenido proyectos de calidad desde hace 15 años. Recientemente la empresa constructora comercializa sus propios proyectos tratando de impulsar su propia marca, para que de esta manera, puedan ser reconocidos en el mercado.



Gráfico 4. 3 Fachada principal
Fuente: CR Constructora
Elaborado por: CR Constructora

La fachada del edificio es parte fundamental para una presentación óptima de un proyecto que ofrece características constructivas de excelente calidad y que van acorde con los avances tecnológicos.

A continuación se mencionan las diferentes características del proyecto:

- 12 Pisos y 4 subsuelos con 54 estacionamientos en total.
- El tamaño de las oficinas van desde los 33m² hasta los 207,5 m².
- Los locales comerciales son llamados oficinas con la finalidad de que los posibles clientes lleguen a pagar una cantidad menor de impuestos.
- 10 Estacionamientos de visitas.
- Ascensor Mitsubishi con capacidad para 10 personas.
- Ascensor hidráulico vehicular.
- Salón comunal y área recreativa comunal en la Terraza.
- Accesos controlados digitalmente.
- Generador eléctrico de emergencia para el 100% del edificio.
- 1 Sala de reuniones para 50 personas.

- Sistema de cableado estructurado.

4.5.1 PLANTA BAJA Y LOCAL COMERCIAL

Como se puede saber, la mayor parte de proyectos tienen una parte comercial en planta baja, y este no ha sido la excepción. Torre República tiene la planta baja en el cuál se pueden encontrar bodegas comerciales o locales comerciales, solo una de estas tiene acceso independiente por la vía principal y tiene 44,5 m².

A estos locales comerciales se les ha puesto el nombre de oficinas o bodegas comerciales para que los clientes tengan que pagar una menor cantidad de impuestos.

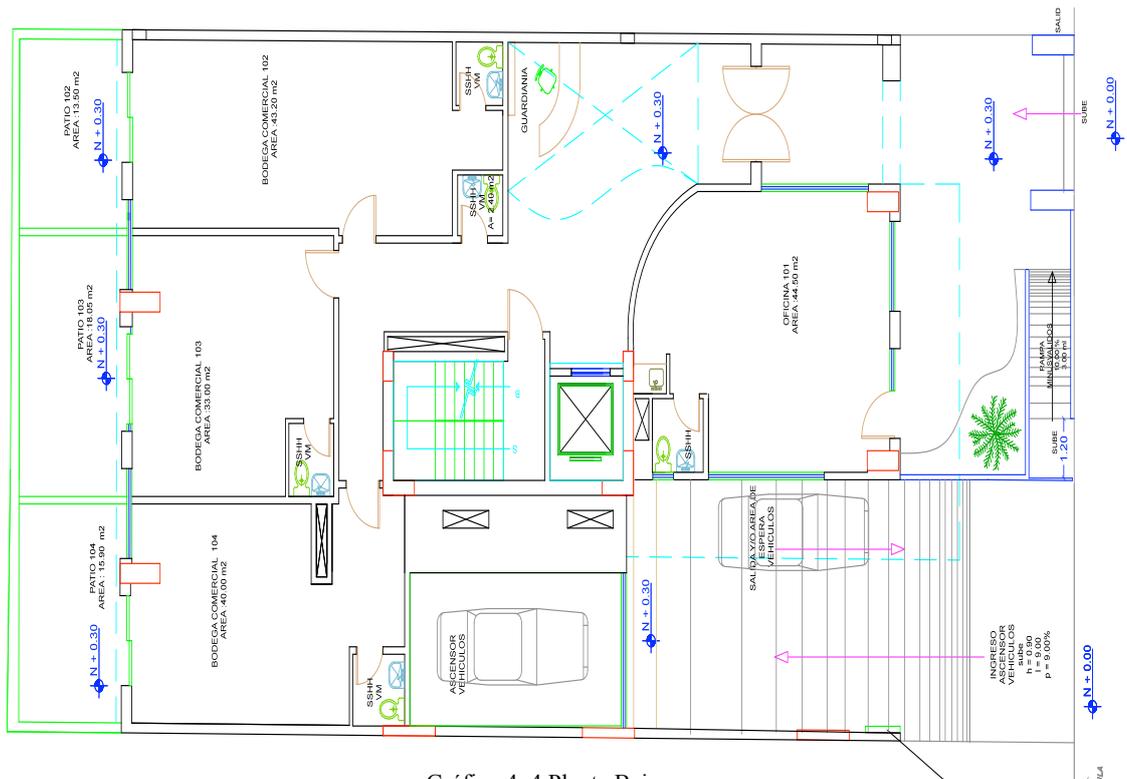


Gráfico 4. 4 Planta Baja

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: CR Constructora

4.5.2 SEGUNDA PLANTA

En la segunda planta se encuentran tres bodegas comerciales y una administración comunal, junto al espacio del ascensor vehicular y un corredor con vista hacia la guardiana

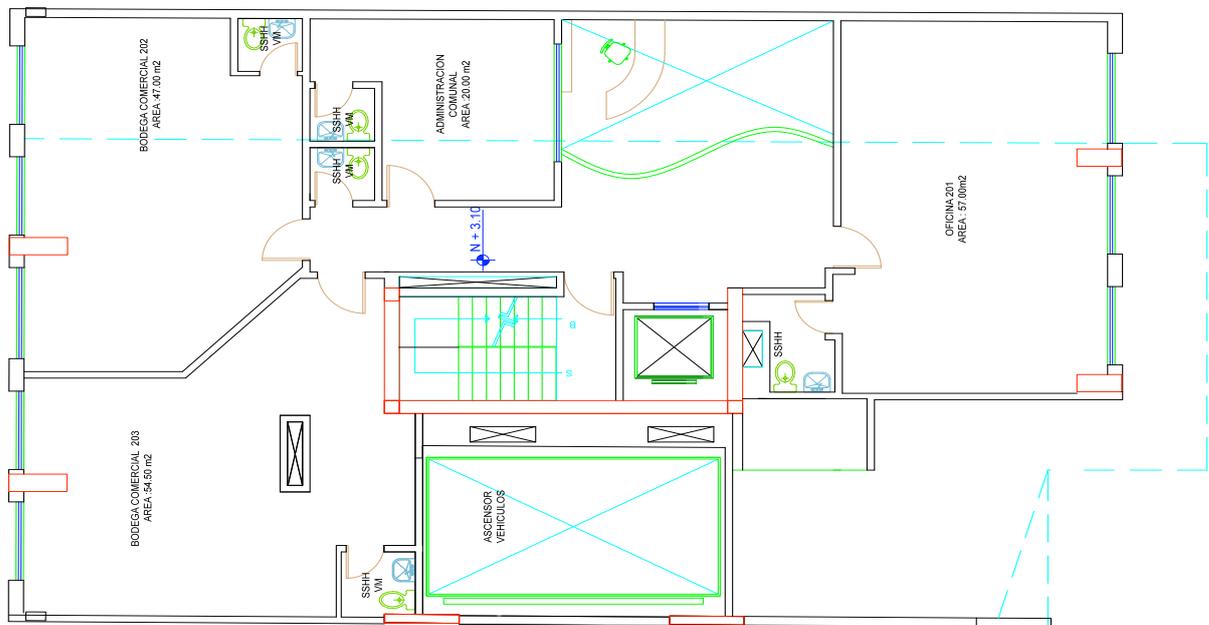


Gráfico 4. 5 Segunda Planta

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: CR Constructora

4.5.3 TERCERA PLANTA

En la tercera planta se encuentran oficinas de 75,2 m²; 60 m² y 52,5 m² más una terraza de 5,4 m² que tiene acceso directo hacia la vía principal.

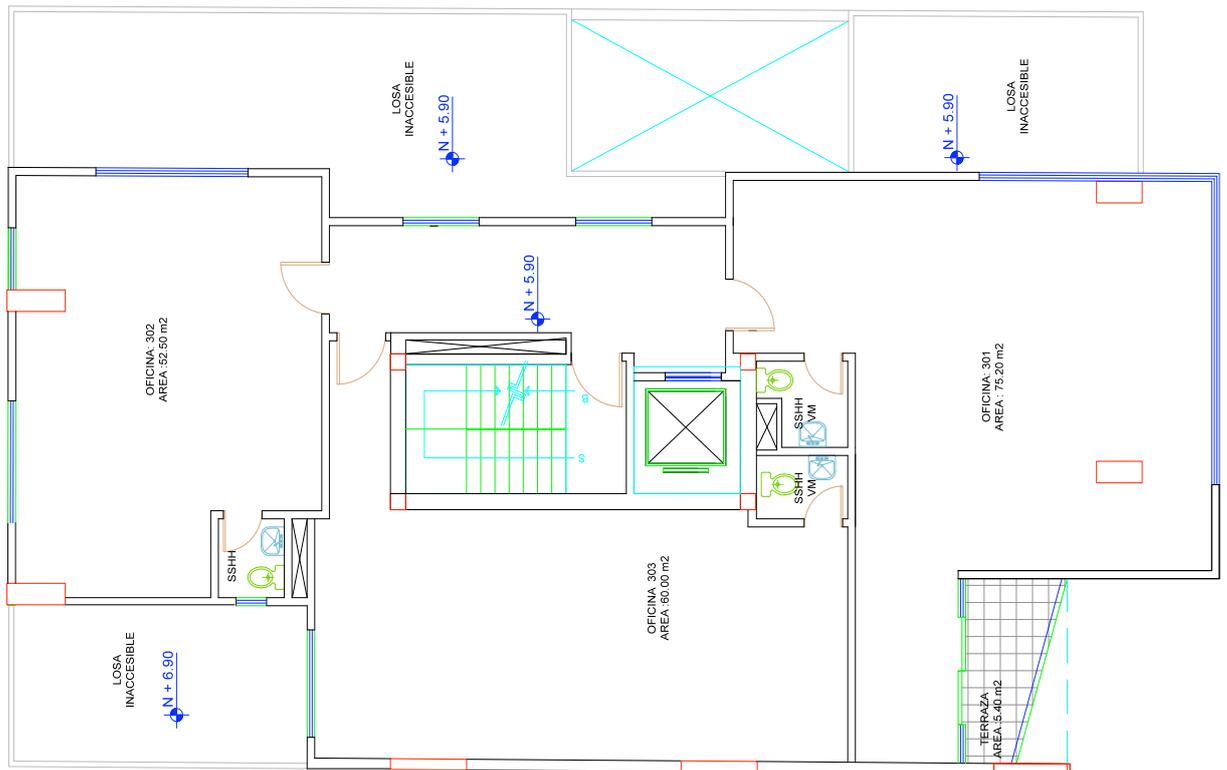


Gráfico 4. 6 Tercera Planta

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: CR Constructora

4.5.4 CUARTA PLANTA

En la cuarta planta existen oficinas entre 52,5 m²; 67 m² y 69 m² más una terraza de 5,4 m² que tiene acceso directo hacia la vía principal.

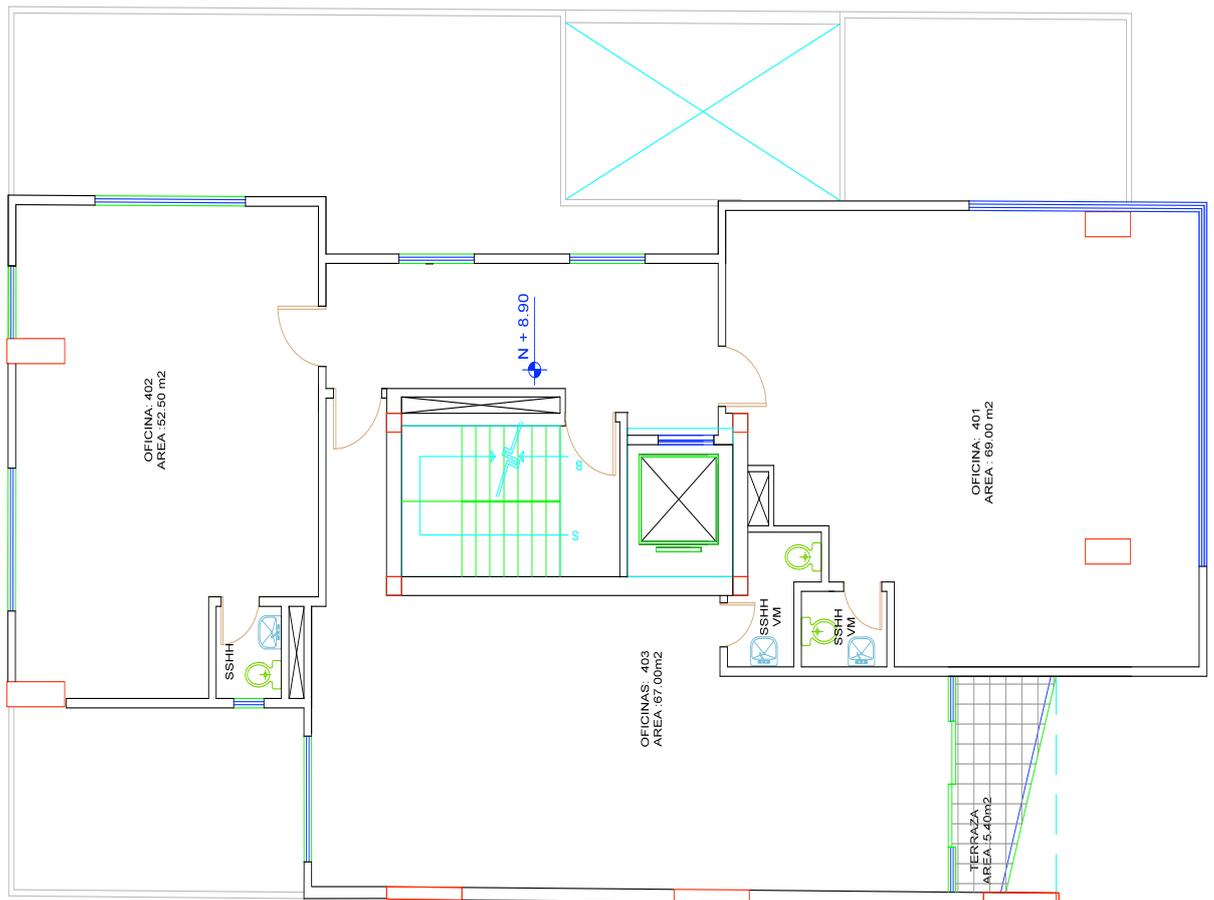


Gráfico 4. 7 Cuarta Planta

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: CR Constructora

4.5.5 QUINTA, SEPTIMA Y DECIMA PLANTAS

Las plantas quinta, séptima y décima plantas son iguales y tienen oficinas tipo de 52,5 m²; 69 m² y 74 m², en donde esta última es la más grande y tiene una distribución rectangular.

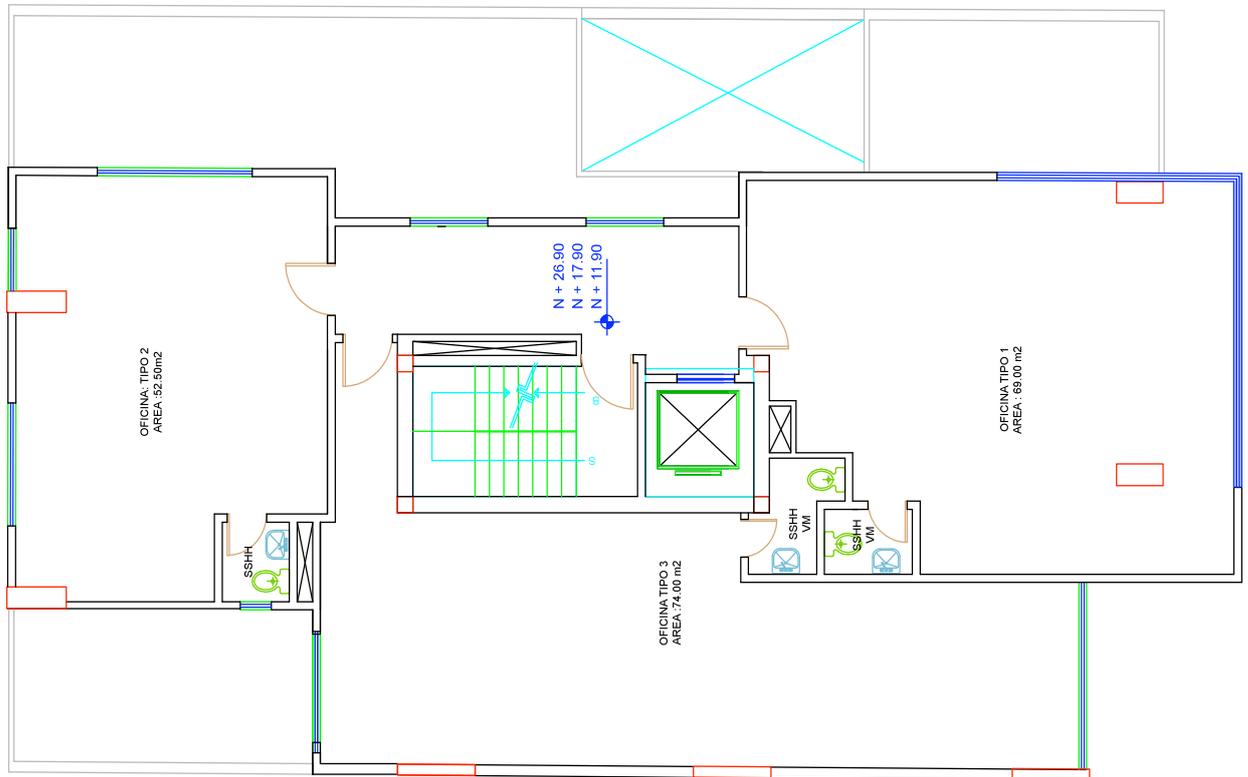


Gráfico 4. 8 Plantas Quinta, Séptima y Décima
Fuente: CR Constructora Elaborado por: CR Constructora

4.5.6 SEXTA, OCTAVA Y NOVENA PLANTAS

Dentro de estas plantas se encuentran cuatro oficinas 2 de 41 m², 1 de 52,5 m² y 1 de 61 m², todas son totalmente iguales a las oficinas tipo.

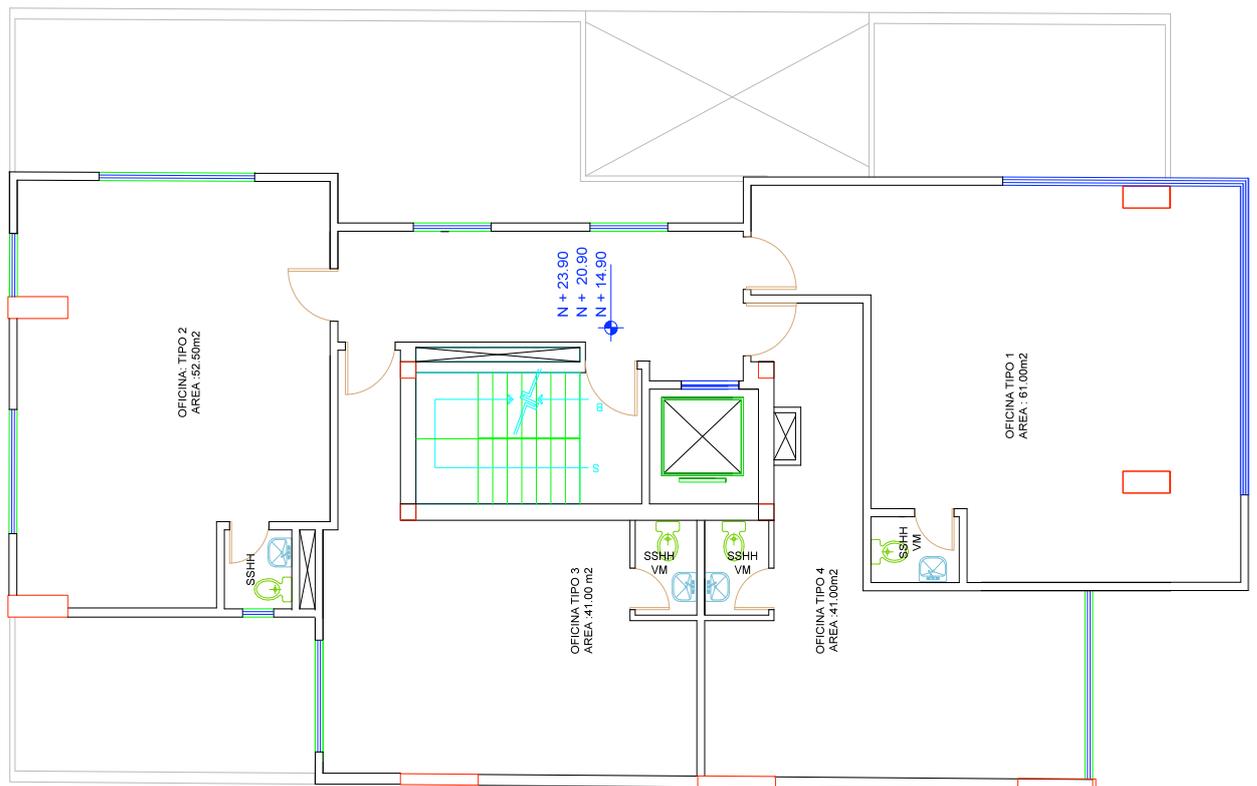


Gráfico 4. 9 Plantas Sexta, Octava y Novena
Fuente: CR Constructora Elaborado por: CR Constructora

4.5.7 PLANTA ONCEAVA

Se encuentran oficinas desde 33 m² hasta 61 m² más una terraza de 5,6 m².

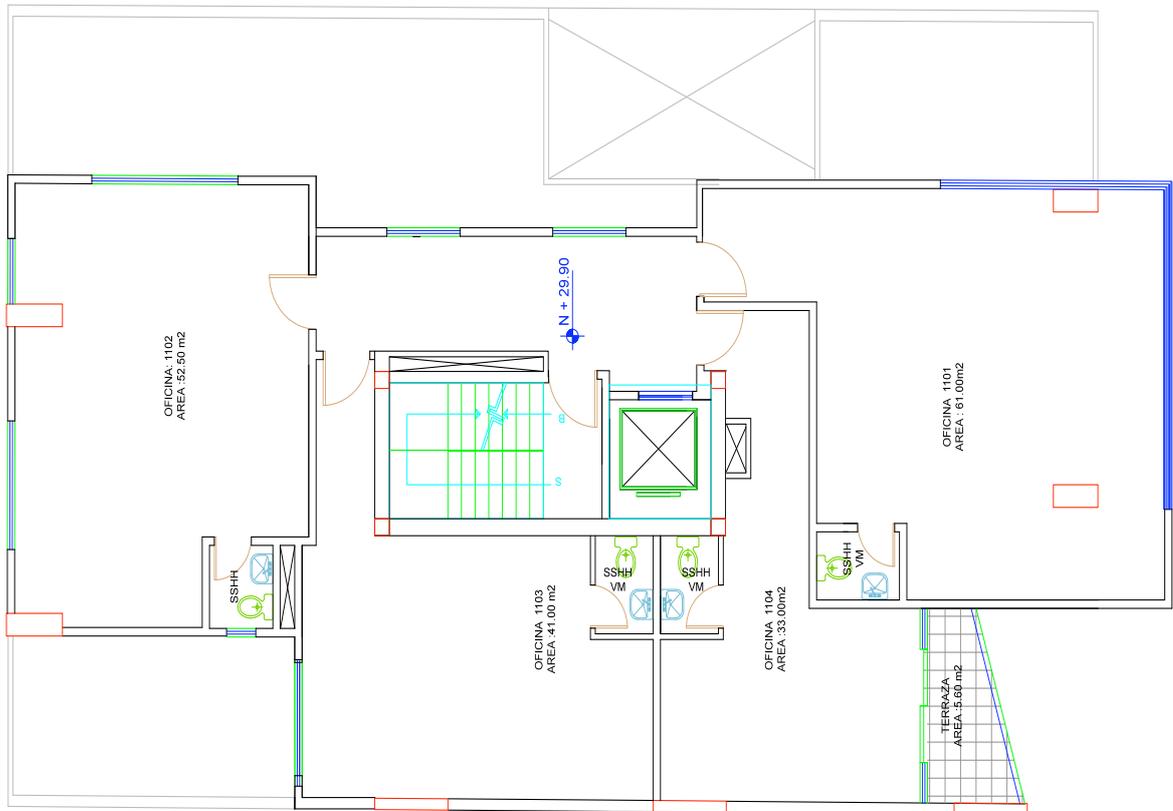


Gráfico 4. 10 Onceava Planta

Fuente: CR Constructora Elaborado por: CR Constructora

4.5.8 PLANTA DOCEAVA

Esta planta es la más grande del edificio corporativo, y tiene un total de 207,5 m² más una terraza de 5,6 m².

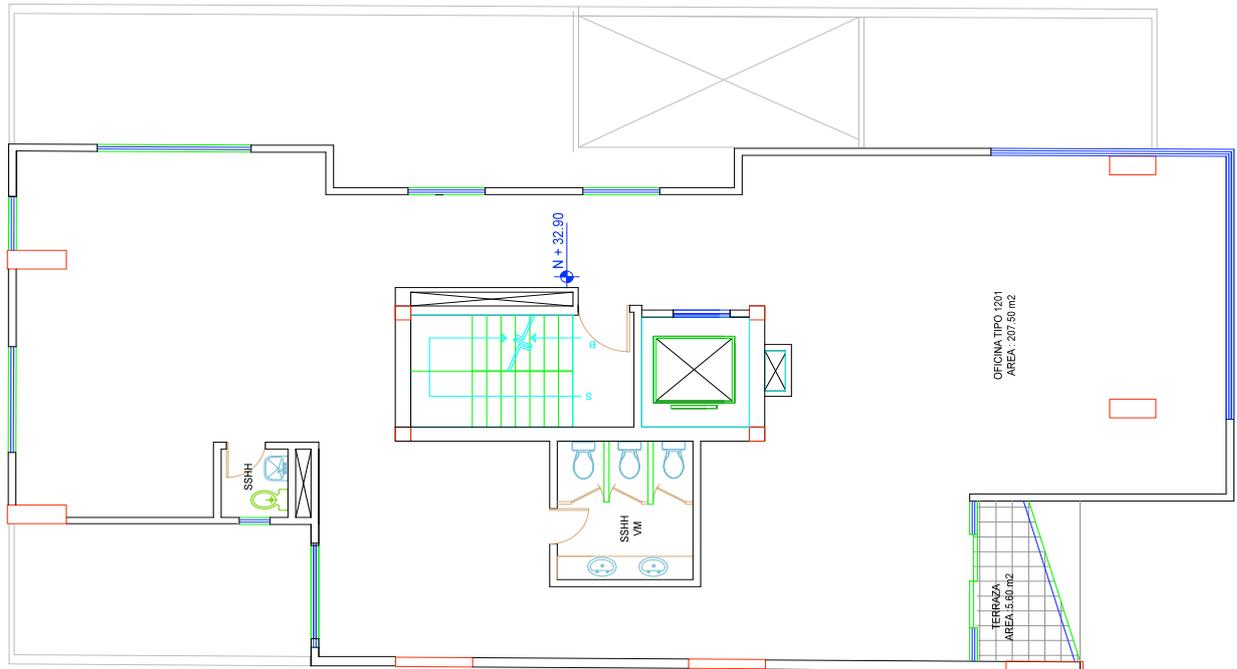


Gráfico 4. 11 Planta Doceava

Fuente: CR Constructora Elaborado por: CR Constructora

4.5.9 ÁREAS DEL PROYECTO

CUADRO DE AREAS EDIFICIO DE OFICINAS TORRE REPUBLICA						
USOS	AREAS PARCIALES		AREA TOTAL POR NIVEL	AREA NO COMPUTABLE	AREA UTIL	
	m2	m2			COMUNAL	m2
SUBSUELO 4 NIVEL- 11,05	PARQUEADEROS (14 ESTACIONAMIE	189,66	433,57	189,66		
	CUARTO DE BOMBAS	4,70		4,70		
	CIRCULACION	239,21		239,21		
SUBSUELO 3 NIVEL- 8,25	PARQUEADEROS (14 ESTACIONAMIE	190,52	433,57	190,52		
	BODEGA 11	3,00		3,00		
	BODEGA 12	2,00		2,00		
	BODEGA 13	3,00		3,00		
	BODEGA 14	3,00		3,00		
	BODEGA 15	3,00		3,00		
	BODEGA 16	2,05		2,05		
	BODEGA 17	2,00		2,00		
CIRCULACION	225,00	225,00				
SUBSUELO 2 NIVEL- 5,45	PARQUEADEROS (14 ESTACIONAMIE	190,52	433,57	190,52		
	BODEGA 4	2,00		2,00		
	BODEGA 5	2,00		2,00		
	BODEGA 6	3,00		3,00		
	BODEGA 7	2,00		2,00		
	BODEGA 8	3,00		3,00		
	BODEGA 9	3,00		3,00		
	BODEGA 10	3,00		3,00		
	CIRCULACION	225,05		225,05		
SUBSUELO 1 NIVEL- 2,65	PARQUEADEROS (12 ESTACIONAMIE	157,66	433,57	157,66		
	CAMARA DE	21,76		21,76		
	BODEGA 1	2,05		2,05		
	BODEGA 2	3,00		3,00		
	BODEGA 3	3,00		3,00		
	CUARTO DE BASURA	4,00		4,00		
	CUARTO DE EXTRACCION	4,00		4,00		
CIRCULACION	238,10	238,10				
PLANTA BAJA NIVEL+ 0,30	OFICINA	101 44,50	322,42			44,50
	BODEGA COMERC	102 43,20				43,20
	PATIO	13,50			13,50	
	BODEGA COMERC	103 33,00				33,00
	PATIO	18,05			18,05	
	BODEGA COMERC	104 40,00				40,00
	PATIO	15,90			15,90	
SSHH GUARDIANIA	2,40			2,40		
CIRCULACION	111,87		111,87			
PLANTA PISO 2 NIVEL+ 3,10	OFICINA	201 57,00	248,00			57,00
	BODEGA COMERC	202 47,00				47,00
	BODEGA COMERC	203 54,50				54,50
	ADMINISTRACION COMUNAL	20,00				20,00
	CIRCULACION	69,50			69,50	
PLANTA PISO 3 NIVEL+ 5,90	OFICINA	301 75,20	230,71			75,20
	TERRAZA	5,40			5,40	
	OFICINA	302 52,50				52,50
	OFICINA	303 60,00				60,00
	CIRCULACION	37,61			37,61	
PLANTA PISO 4 NIVEL+ 8,90	OFICINA	401 69,00	230,71			69,00
	OFICINA	402 52,50				52,50
	OFICINA	403 67,00				67,00
	TERRAZA	5,40			5,40	
	CIRCULACION	36,81			36,81	
PLANTA PISO 5 NIVEL+ 11,90	OFICINA	501 69,00	232,51			69,00
	OFICINA	502 52,50				52,50
	OFICINA	503 74,00				74,00
	CIRCULACION	37,01			37,01	
PLANTA PISO 6 NIVEL+ 14,90	OFICINA	601 61,00	232,51			61,00
	OFICINA	602 52,50				52,50
	OFICINA	603 41,00				41,00
	OFICINA	604 41,00				41,00
	CIRCULACION	37,01			37,01	
PLANTA PISO 7 NIVEL+ 17,90	OFICINA	701 69,00	232,51			69,00
	OFICINA	702 52,50				52,50
	OFICINA	703 74,00				74,00
	CIRCULACION	37,01			37,01	
PLANTA PISO 8 NIVEL+ 20,90	OFICINA	801 61,00	232,51			61,00
	OFICINA	802 52,50				52,50
	OFICINA	803 41,00				41,00
	OFICINA	804 41,00				41,00
	CIRCULACION	37,01			37,01	
PLANTA PISO 9 NIVEL+ 23,90	OFICINA	901 61,00	232,51			61,00
	OFICINA	902 52,50				52,50
	OFICINA	903 41,00				41,00
	OFICINA	904 41,00				41,00
CIRCULACION	37,01		37,01			
PLANTA PISO 10 NIVEL+ 26,90	OFICINA	1001 69,00	232,51			69,00
	OFICINA	1002 52,50				52,50
	OFICINA	1003 74,00				74,00
	CIRCULACION	37,01			37,01	
PLANTA PISO 11 NIVEL+ 29,90	OFICINA	1101 61,00	230,71			61,00
	OFICINA	1102 52,50				52,50
	OFICINA	1103 41,00				41,00
	OFICINA	1104 33,00				33,00
	TERRAZA	5,60			5,60	
CIRCULACION	37,61		37,61			
PLANTA PISO 12 NIVEL +	OFICINA	1201 207,50	230,71			207,50
	TERRAZA	5,60			5,60	
CIRCULACION	17,61		17,61			
TERRAZA NIVEL+ 35,90	SALA COMUNAL	59,58	98,59			59,58
	AREA RECREATIVA COMUNAL	120,37				
	CIRCULACION	39,01			39,01	
TOTAL			4.721,19	2.375,81	81,98	2.263,40

Fuente: CR Constructora
Elaborado por: Arq. Cristian Reyes

Cuadro 4. 1 Cuadro de Áreas

El área bruta de un proyecto se encuentra conformada por las áreas vendibles y las áreas no computables. El cuadro 4.2 muestra la incidencia de las áreas según los usos para la construcción del proyecto, en donde se puede notar que las áreas de oficinas tienen la mayor incidencia con un 48%, seguido de los parqueaderos con un 37%, y áreas comunales de 15%. Esto quiere decir que el 48% de la construcción son áreas útiles mientras que el 52% restante, son áreas no computables pero deben ser tomadas en cuenta en la determinación del precio.

Uso	Área m2	Porcentaje
Estacionamientos	1.734,28	37%
Áreas Comunales	723,51	15%
Oficinas	2.263,40	48%
Total	4.721,19	100%

Cuadro 4. 2 Porcentaje de influencia en el área de construcción

Fuente: CR Constructora Elaborado por: Pablo Toledo

4.5.10 REQUERIMIENTOS MUNICIPALES

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA	
Barrio/Sector	BATAN BAJO
Forma de ocupación del Suelo	A Aislada
Uso principal	RM (Residencial Múltiple)
Zona	
Zonificación	A24(A612-50)
Lote mínimo	600 m2
Frente mínimo	15 m
COS TOTAL	600%
COS PB	50%
Pisos	
Altura	36 m
Numero de pisos	12
Retiros	
Frontal	5 m
Lateral	3 m
Posterior	3 m
Entre bloques	6 m
Datos del terreno	
Área del terreno	434
Área de construcción	313,36

Frente	14,2
Propiedad horizontal	NO
Derechos y acciones	NO

Cuadro 4. 3 IRM

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: Pablo Toledo

4.5.10.1 OCUPACIÓN DEL SUELO

El proyecto tiene un COS (Coeficiente de Ocupación del Suelo), en planta baja de 37,58%; esto se debe a la gran cantidad de espacio no computable en la planta como: área de guardianía, corredores y espacio para entrada y salida de vehículos. Con esta información se puede observar que el COS total es de 540,41% teniendo en cuenta que tampoco se está utilizando en su totalidad.

	IRM	PROYECTO
COS PB	50%	37,58%
COS TOTAL	600%	540,41%

Cuadro 4. 4 Ocupación del suelo

Elaborado por: Pablo Toledo

4.5.11 PARQUEADEROS

El edificio tiene un total de 4 subsuelos de parqueaderos, en donde se pueden encontrar 44 parqueaderos para oficinas y 10 para visitas.

4.5.12 ACABADOS

Los acabados para las oficinas son de la más alta calidad para poder satisfacer a los clientes inversionistas, brindando detalles extras que agradan a las personas como una decoración e iluminación excelentes en el hall de ingreso.

ACABADOS			
	VESTIBULOS Y HALLES	OFICINAS	BAÑOS
PISOS	Porcelanato importado	Porcelanato importado	Cerámica importada
MUEBLES	Muebles counter "Guardiania"		
DECORACIÓN	Area social (Espejos, plantas, iluminación)		
CIELO RASO	Gypsum	Gypsum	
SISTEMA DE VIDEO	Circuito cerrado de TV		
PUERTAS		Lacadas "Blanco"	
CHAPAS		Importadas	
VENTANERIA		Aluminio Anonizado y vidrio flotado	
COURTAIN WALL		Piel de vidrio fachada principal	
SANITARIOS			Importados
GRIFERIA			Importadas

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 4. 5 Cuadro de Acabados

4.6 INGENIERÍAS Y SISTEMAS

4.6.1 CÁLCULO ESTRUCTURAL¹¹

CÓDIGOS UTILIZADOS:

Para el análisis y diseño se ha seguido las normas del código Ecuatoriano de la Construcción (C.E.C.), el código Americano del Concreto (A.C.I.), y el Instituto Americano de Construcciones en Acero (A.I.S.C).

DESCRIPCIÓN DE LA ESTRUCTURA:

El proyecto se compone de 4 subsuelos destinados para estacionamientos y 12 pisos altos destinados para oficinas.

La estructura está conformada por pórticos dúctiles constituidos por columnas y losas con vigas altas en los dos sentidos.

La Estructura descansa sobre una cimentación de vigas corridas en los dos sentidos de acuerdo a las recomendaciones dadas en el Estudio de Suelos realizado por el Ing. Ricardo Salvador.

METODOLOGÍA DE ANÁLISIS Y DISEÑO:

La estructura ha sido analizada para soportar cargas verticales y horizontales (Sismo), en tres dimensiones, utilizando para esto el programa ETABS para micro computadoras. El diseño se lo hizo siguiendo el método de última resistencia escogiendo la combinación de carga más desfavorable de acuerdo a las recomendaciones dadas en los códigos.

¹¹ Ing. Fernando Aguinaga M. "Codipla C. Ltda."

ESPECIFICACIÓN DE MATERIALES:

Para la construcción de la estructura se utilizará la siguiente calidad de materiales:

Hierro: $F_y=4200 \text{ Kg/cm}^2$ (corrugado).

Hormigón: $F'_c=280 \text{ kg/cm}^2$ (a los 28 días) en todas las columnas.

$F'_c=210 \text{ kg/cm}^2$ (a los 28 días) en todos los demás elementos estructurales.

$F'_c=140 \text{ kg/cm}^2$ (a los 28 días) en replantillos de vigas corridas y de cadenas.

Suelo: La estructura se construirá siguiendo las normas dadas en el Estudio de Suelos realizado por el Ingeniero Ricardo Salvador, con una resistencia de 3.00 kg/cm^2 .

CARGAS:

La estructura ha sido analizada considerando los siguientes tipos de carga:

Carga Muerta: Todo el peso de la estructura más paredes y acabados.

Carga Viva: Se ha considerado una sobrecarga de 500 kg/m^2 para los subsuelos y planta baja, y una sobrecarga de 300 kg/m^2 para el resto de losas.

4.6.2 ESTUDIO DE SUELOS¹²

- El terreno en donde se proyecta construir el edificio mencionado está conformado por suelos de grano fino y suelos granulares, constituidos por limos arenosos de baja plasticidad y arenas limosas poco o nada plásticas, tipo ML y SM según el Sistema Unificado de Clasificación de Suelos (SUCS), de color café oscuro, gris, y café claro, en estado muy húmedo o saturado, con presencia de nivel de aguas freáticas detectadas a 6 metros de profundidad y de una capacidad relativa suelta hasta los 7 metros, y de compacidad media a densa en profundidades subsiguientes hasta los 20 metros prospectados.
- Dadas las características de los suelos encontrados y debido a la presencia de nivel freático detectado a los 6 metros, se recomienda un máximo de 4 subsuelos de tal manera que se alcance una profundidad máxima de excavación de 11 metros, donde los problemas de nivel freático y de resistencia todavía son manejables.

¹² Ing. Ricardo Salvador P. “Conclusiones y Recomendaciones”

4.6.3 INSTALACIONES SANITARIAS, HIDRÁULICAS Y VENTILACIÓN

- El diseño del sistema hidráulico para la distribución de agua, tiene su respectivo plano en donde se determinan elementos constructivos como: una cisterna de 39 m³, equipos de bombeo y de recirculación.
- Todas las tuberías irán descolgadas, entre la losa de los entre pisos y el cielo raso para que se pueda tener un fácil acceso en caso de que surjan algunos daños en el sistema.
- Todo el sistema está directamente conectado a la acometida de agua, la que ha sido proporcionada por el Municipio de Quito al igual que las aguas servidas, que están directamente conectadas al sistema de evacuación de las mismas, para una posterior conexión a la red de alcantarillado público.
- Las instalaciones de ventilación se realizan principalmente en los 4 subsuelos porque se necesita una buena cantidad de oxígeno debido a los excesos de monóxido de carbono y a la falta de ventilación natural para este tipo de áreas que son completamente cerradas.

4.6.4 INSTALACIONES ELÉCTRICAS

- Instalaciones eléctricas de iluminación y toma corrientes.
- Cámara de transformación y generación.
- Instalaciones electrónicas de voz y datos, conexiones a Internet, intercomunicación, sistemas de seguridad, control de accesos, etc.

4.7 COSTOS DEL PROYECTO

Para poder determinar los costos del proyecto se toman en cuenta los costos directos e indirectos, además se toma en cuenta el costo del terreno.

4.7.1 COSTOS DIRECTOS

4.7.1.1 COSTO DEL TERRENO

El valor del terreno es sumamente importante para poder determinar su incidencia en el costo del proyecto.

Ordenanza A24(A612-50)			
Método Residual			
Datos para Vivienda	Unidad	Valores	
Área de Terreno	M2	434,00	
Precio Venta m2 en la Zona	US\$ * M2	\$1.068,50	
Ocupación del Suelo COS PB	%	50%	
Altura Permitida (h)	Pisos	12,0	
K = Área Útil	%	86%	
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	11%	
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	14%	
Cálculos			
Área Construida Máxima = Área Vendible / K		3.027,91	
Área Útil Vendible = Área Terreno * COS PB * Pisos		2.604,00	
Valor de Ventas = Área Útil * Precio Venta (M2)		\$2.782.374,00	
"ALFA" I Peso del Terreno		\$306.061,14	\$705,21
"ALFA" I Peso del Terreno		\$389.532,36	\$897,54
Media "ALFA"		\$347.796,75	12,5%
VALOR DEL (M2) DE TERRENO EN US\$		\$801,38	
Margen de Construcción			
Descripción	Unidad	Valores	%
Valor de Venta M2 Tipo (Vivienda) (VM2)	US\$	\$1.068,50	
Coefficiente de Área Útil Vendible (K)	%	86%	
Costo Directo de Construcción (CD)	US\$	\$456,00	
Multiplicador Costo Total Vivienda Rango X (M)	incluye costos de urbanización	%	1,37
Área Total Construida (AT)	M2	3.027,91	
Costo Total Construcción (CC)	CD*M*AT	US\$	\$1.891.594,05
Valor de Ventas (VV)	VM2*K*AT	US\$	\$2.782.374,00
Margen Operacional	VV-CC	US\$	\$890.779,95 32,02%
Valor Esperado del Lote		US\$	\$347.796,75 12,50%
Utilidad Esperada	15%	US\$	\$417.356,10
Utilidad Real		US\$	\$542.983,20 19,52%

Fuente: Ernesto Gamboa
Elaborado por: Pablo Toledo

Cuadro 4. 6 Método Residual

El costo del m2 del terreno al que se debe negociar el mismo al momento actual sería entre \$705,21 y \$897,54; tomando en cuenta que éste se negoció a comienzos del año 2007, y se llegó a establecer en un valor de \$260,400.

4.7.1.2 COSTO DE OBRA CIVIL

A continuación se detalla un resumen de los costos directos de la obra civil:

RUBRO	DESCRIPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
1	PRELIMINARES	107.721,31	6,39%
2	MOVIMIENTOS DE TIERRAS	33.467,20	1,98%
3	SUBSUELOS -PB	135.624,56	8,04%
4	CIMENTACIONES	62.627,62	3,71%
5	LOSAS SUBSUELOS Y PLANTA BAJA	132.954,17	7,88%
6	TORRES ESTRUCTURA	458.840,88	27,20%
7	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	154.938,40	9,19%
8	PROYECTO CABLEADO ESTRUCTURADO	29.616,00	1,76%
9	SISTEMA VENTILACIÓN MECÁNICA Y PRESURISACIÓN	52.500,00	3,11%
10	HIDRÁULICO	85.828,00	5,09%
11	VIDRIERÍA Y ALUMINIO S200 CLARO	9.600,00	0,57%
12	CURTING WALL	103.800,62	6,15%
13	CERÁMICAS BLOQUE EMPRESARIAL	77.295,48	4,58%
14	CIELO RASO BLOQUE EMPRESARIAL	25.250,00	1,50%
15	PINTURA TUMBADO GYPSUM	26.712,10	1,58%
16	PUERTAS BLOQUE EMPRESARIAL	27.530,65	1,63%
17	MUEBLES ITALIA	390,00	0,02%

18	APAR.SANIT	15.715,00	0,93%
19	ASCENSORES Y EQUIPOS	131.742,00	7,81%
20	VARIOS	14.608,09	0,87%
TOTAL CONSTRUCCIÓN		1.686.762,08	100,00%

Cuadro 4. 7 Costos directos
Fuente: Arq. Carlos Reyes
Elaborado por: Pablo Toledo

El costo directo por m2 es de 412,43 tomando en cuenta los costos de obra civil y el costo del terreno.

CONSTRUCCIÓN	1.686.762,08	86,63%
TERRENO	260.400,00	13,37%
TOTAL COSTOS DIRECTOS	1.947.162,08	100,00%
ÁREA TOTAL	4.721,19	
COSTO DIRECTO/ M2	412,43	

Cuadro 4. 8 Resumen costos directos
Elaborado por: Pablo Toledo

Como se puede observar en el siguiente gráfico, el terreno tiene una incidencia del 13,37% en el total de los costos directos; mientras que la obra civil tiene una incidencia del 86,63% en el total de los costos directos.

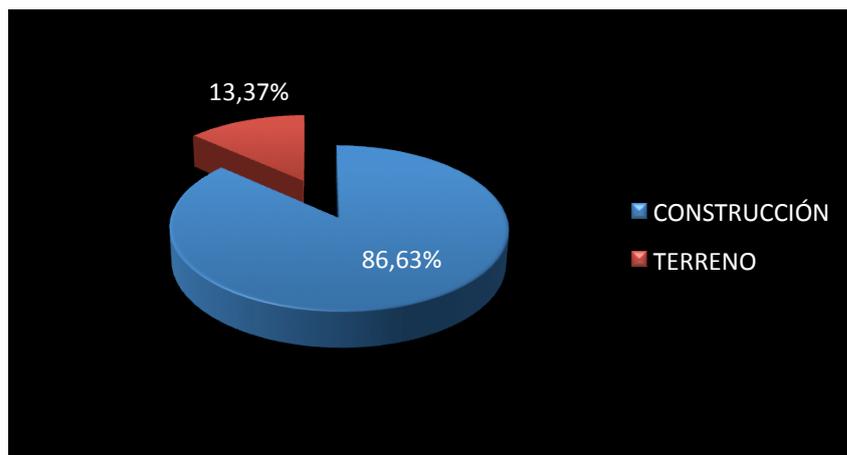


Gráfico 4. 12 Incidencia en los costos directos
Elaborado por: Pablo Toledo

4.7.1.3 CRONOGRAMA VALORADO DE OBRA

Dentro del cronograma, se puede determinar el tiempo que va a durar construir el total del proyecto, en donde se puede observar que tendrá una duración de 19 meses. Ver Anexo 4.1

4.7.2 COSTOS INDIRECTOS

En el siguiente cuadro, se pueden observar los costos indirectos y sus respectivos porcentajes de incidencia en el total de costos indirectos. La dirección de obra es el rubro más representativo con un 22,08%, siendo el de mayor importancia dentro de los costos indirectos debido a que esta dirección tiene una importancia elevada para que se ejecuten los cronogramas conforme a lo previsto.

COSTOS INDIRECTOS		
PROYECTO ARQUITECTONICO 4%(INCL. IVA)	64.533,78	11,04%
GERENCIA DE PROYECTO 4,5%(INCL. IVA)	72.600,50	12,42%
DIRECCIÓN DE OBRA 8%(INCL IVA)	129.067,55	22,08%
PROYECTO ESTRUCTURAL	6.720,00	1,15%
ASESORÍA LEGAL	28.224,00	4,83%
ASESORÍA ADMINISTRATIVA	39.200,00	6,71%
PUBLICIDAD	15.000,00	2,57%
COMISIONES VENTAS	80.864,00	13,83%
HONORARIOS FIDUCIA	24.200,17	4,14%
VARIOS IMPREVISTOS	30.000,00	5,13%
FISCALIZACIÓN DE OBRA	14.112,00	2,41%
COSTOS FINANCIEROS	80.000,00	13,69%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	584.521,99	100,00%

Cuadro 4. 9 Resumen costos indirectos

Fuente: Arq. Carlos Reyes

Elaborado por: Arq. Carlos Reyes

La mayor parte de los costos indirectos se van a lo que respecta con honorarios como: proyecto arquitectónico, gerencia de proyecto y dirección de obra. Estos rubros son los de mayor importancia para que el proyecto pueda superar toda eventualidad y se ajuste ante posibles cambios que puedan sugerir los expertos en el área.

En el siguiente gráfico se puede observar como los costos directos en construcción tienen una representación del 66,63% en los costos totales de la obra, mientras que los costos indirectos y el terreno tienen una representación menor al 35%.

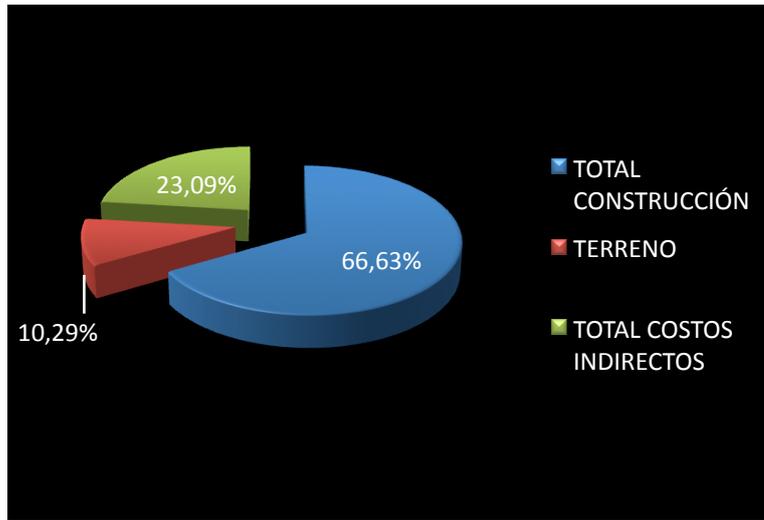


Gráfico 4. 13 Incidencia en el total de costos

Elaborado por: Pablo Toledo

Los costos totales del proyecto son de \$2.531.684,07, lo que quiere decir que tomando en cuenta el valor de la obra civil, el terreno y lo administrativo el valor de costos por m2 en área útil o vendible es de \$852,88 y tomando en cuenta el área bruta es de \$536,24.

COSTOS TOTALES	2.531.684,07		
ÁREA BRUTA	4721,19	536,24	M2
ÁREA VENDIBLE	2968,4	852,88	M2

Cuadro 4. 10 M2 Por área

Elaborado por: Pablo Toledo

4.8 CONCLUSIONES

La ubicación del proyecto es privilegiada debido a la cercanía de centros comerciales, centros de salud, entidades bancarias, etc. La zona cuenta con una importante malla vial y un buen servicio de transporte. Los acabados de lujo y la tecnología que dispone el edificio permiten que tenga una imagen importante frente a los clientes, conjuntamente con la trayectoria que ha tenido la empresa.

El costo del terreno representa un 10,29% de incidencia sobre los costos totales, lo cual es bueno ya que los rangos de incidencia del mismo en este sector, se encuentra entre el 7% y el 14% según experiencias inmobiliarias. Los costos directos tienen la mayor incidencia con un 66,63% y por último los costos indirectos con una incidencia del 23,09%. Los costos totales por m2 de área vendible se encuentran en \$852,88 lo cual

coincide con las características que tiene el edificio, ya que este es considerado de lujo dentro del sector corporativo.

5. ESTRATEGIA DE VENTAS



5.1 INTRODUCCIÓN

Dentro de la estrategia de ventas se llegará a analizar a la promoción y publicidad, ventas, comisiones, precios y demás variables que son indispensables para realizar las ventas de forma exitosa.

5.2 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La promoción y publicidad del proyecto Torre República es otorgado por la propia empresa constructora, el nombre del proyecto fue seleccionado por la avenida principal donde se construye el mismo.

El logo de cada proyecto para CR Constructora es importante para una presentación distinguida de cada proyecto. Torre República tiene una estrella debajo del nombre como se puede observar en la imagen 5.1.



Imagen 5. 1 Logo del proyecto

Fuente: CR Constructora
Elaborado por: CR Constructora

CR Constructora tiene un eslogan que es: “La estrella de cada proyecto eres tú”, lema que ha permitido mejorar la imagen de la empresa a través de una mejor atención al cliente, además de que le brinda un sello distintivo con relación a los demás competidores.

Cada proyecto es manejado mediante un sistema informativo que se otorga a través de medios como:

- Valla publicitaria en el lugar del proyecto
- Vallas publicitarias en sitios estratégicos que la empresa considere dentro de la ciudad.
- Volantes y demás papelería indispensable
- A través de una página Web

5.3 SALA DE VENTAS

La empresa constructora tiene su propia fuerza de ventas, lo cual le permite tener un mayor control sobre las necesidades y antecedentes de los clientes. Cada proyecto tiene su propia sala de ventas y cada vendedor maneja un proyecto individualmente.

En la sala de ventas se podrá encontrar información como:

- Volantes informativos del proyecto.
- Maqueta del proyecto.
- Opciones de financiación.
- Detalle de precios.

Toda la información que desee el cliente será obtenida a través de los ejecutivos de ventas.

5.4 COMISIÓN POR VENTAS

La comisión por ventas que obtiene la inmobiliaria es del 4,8% del costo directo, donde el 1% de este valor es pagado a cada vendedor por venta realizada. Cada vendedor dentro de la empresa queda a cargo de un proyecto pero a su vez la persona que venda un inmueble ya sea de otro proyecto, esta es la que se lleva el porcentaje de comisión.

5.5 CUADRO DE PRECIOS

Dentro del cuadro 5.1 se puede observar los precios de venta que la empresa constructora ha dispuesto para la comercialización. Se debe tomar en cuenta que al ser un proyecto de avance considerado, este ya tiene algunas oficinas completamente vendidas, las mismas son identificadas mediante colores en el cuadro.

ITEM	CODIGO	No. INMUEBLE	No. PARQUEADERO	No. BODEGA	AREA INMUEBLE M2	VALOR M2 INMUEBLE	VALOR INMUEBLE US\$	AREA TERRAZA	AREA PARQUEO	C/M2 PARQUEO	VALOR TOTAL PARQUEO	PCV 200	VALOR TOTAL NETO A PAGAR US\$
1	TRE-O-101	101	S1-10yS2-2	S1-3 S2-9	44,50	995	44.277,50		23,00	304,35	7000	200	51.477,50
2	TRE-O-102	102	S1-11	S1-2	43,20	995	42.984,00	13,50	11,50	739,13	7500	200	50.684,00
3	TRE-O-103	103	S1-12	S1-1	33,00	995	32.835,00	18,05	11,50	739,13	7500	200	40.535,00
4	TRE-O-104	104	S2-22	S2-6	40,00	995	39.800,00	15,90	11,50	739,13	7500	200	47.500,00
5	TRE-O-201	201	S2-23	S2-5	57,00	995	56.715,00		11,50	739,13	7500	200	64.415,00
6	TRE-O-202	202	S2-24	S2-7	47,00	995	46.765,00		11,50	739,13	7500	200	54.465,00
7	TRE-O-203	203	S2-25	S2-8	54,50	995	54.227,50		11,50	739,13	7500	200	61.927,50
8	TRE-O-301	301	S4-51		75,20	995	74.824,00	5,40	11,50	739,13	7500	200	82.524,00
9	TRE-O-302	302	S3-33		52,50	995	52.228,05		11,50	739,13	8500	200	60.928,05
10	TRE-O-303	303	S4-52		60,00	1.203	72.189,00		11,50	739,13	8500	200	80.889,00
11	TRE-O-401	401	S3-36	S3-10	69,00	1.203	83.017,35		11,50	739,13	8500	200	91.717,35
12	TRE-O-402	402	S3-37		52,50	1.203	63.165,38		11,50	739,13	8500	200	71.865,37
13	TRE-O-403	403	S3-38	S3-11	67,00	1.203	80.611,05	5,40	11,50	739,13	8500	200	91.476,72
14	TRE-O-501	501	S3-29		69,00	995	67.594,47				0		67.594,47
15	TRE-O-502	502	S3-30		52,50	1.237	64.956,94		11,50	739,13	8500	200	73.656,93
16	TRE-O-503	503	S3-31		74,00	1.237	91.558,35		11,50	652,17	7500	200	99.258,35
17	TRE-O-601	601	S1-9		61,00	959	58.499,00		11,50	652,17	7500	200	66.199,00
18	TRE-O-602	602	S3-27		52,50	995	51.397,50				0	200	51.597,50
19	TRE-O-603	603	S3-28		41,00	1.269	52.029,00		11,50	739,13	8500	200	60.729,00
20	TRE-O-604	604	S3-35		41,00	1.180	48.380,00		11,50	739,13	8500	200	57.080,00
21	TRE-O-701	701	S1-8 S4-42		69,00	995	64.031,31		23,00	304,35	7000		71.031,31
22	TRE-O-702	702	S4-43		52,50	1.237	64.956,94		11,50	739,13	8500	200	73.656,93
23	TRE-O-703	703	S1-7		74,00	1.237	91.558,35		11,50	739,13	8500	200	100.258,35
24	TRE-O-801	801	S2-20		61,00	1.269	77.409,00		11,50	739,13	8500	200	86.109,00
25	TRE-O-802	802	S4-53		52,50	1.237	64.956,94		11,50	739,13	8500	200	73.656,93
26	TRE-O-803	803	S1-6		41,00	1.237	50.728,28		11,50	739,13	8500	200	59.428,27
27	TRE-O-804	804	S3-39	S3-12	41,00	1.237	50.728,28		11,50	739,13	8500	200	59.428,27
28	TRE-O-901	901	S2-17		61,00	995	59.719,00		23,00	304,35	7000		66.719,00
29	TRE-O-902	902	S2-18		52,50	995	50.872,50		23,00	304,35	7000		57.872,50
30	TRE-O-903	903	S4-54		41,00	1.248	51.168,00		11,50	739,13	8500	200	59.868,00
31	TRE-O-904	904	S3-40	S3-13	41,00	1.248	51.168,00		11,50	739,13	8500	200	59.868,00
32	TRE-O1001	1001	S2-14		69,00	1.039	71.691,00		11,50	652,17	7500	200	79.391,00
33	TRE-O1002	1002	S2-15		52,50	1.248	65.520,00		11,50	739,13	8500	200	74.220,00
34	TRE-O1003	1003	S2-16		74,00	1.248	92.352,00		11,50	739,13	8500	200	101.052,00
35	TRE-O-1101	1101	S1-4		61,00	1.178	71.880,57		11,50	652,17	7500	200	79.580,57
36	TRE-O-1102	1102	S1-5		52,50	1.248	65.520,00		11,50	739,13	8500	200	74.220,00
37	TRE-O-1103	1103	S2-13		41,00	1.280	52.480,00		11,50	739,13	8500	200	61.180,00
38	TRE-O-1104	1104	S4-41		33,00	1.280	42.240,00	5,60	11,50	739,13	8500	200	50.940,00
39	TRE-O-1201	1201	S1-1,2,3		207,50	1.102	228.608,98	5,60	34,50		6171		234.780,18
	PARQUEO		S4-44			0	0,00		11,50	739,13	8500		8.500,00
	BODEGA			S2-4									3.500,00
	BODEGA			S3-14									3.500,00
	BODEGA			S3-15									3.500,00
					2.263,40		2.153.215,21	69,45			303.671,09	6.800,00	2.868.779,97

Cuadro 5. 1 Cuadro de precios

Fuente: CR Constructora

Elaborado por: Pablo Toledo

Precio promedio por oficina	\$ 73.071,28
Precio promedio m2	\$ 1.133,32
Ventas Totales	\$ 2.868.779,97

Cuadro 5. 2 Cuadro resumen

Elaborado por: Pablo Toledo Mayo 2009

5.6 POLÍTICA DE DESCUENTOS E INCREMENTOS EN EL PRECIO

CR Constructora otorga descuentos solamente cuando se realizan pagos en efectivo. En el caso de que la persona realice el pago del 100% del inmueble esta obtendrá un 8% de descuento sobre el valor total. En caso de que la persona pague el 50% del inmueble, esta obtendrá un descuento del 4% sobre el pago que realiza en efectivo.

El incremento de precios depende de la etapa en la que se encuentre el proyecto y si las oficinas se encuentran en la parte inferior o superior del edificio. En la etapa de pre-ventas y ejecución inicial del proyecto algunas oficinas llegaron a ser vendidas a un precio entre \$959 y \$1178 el m2, es importante hacer notar que las oficinas que se encuentran disponibles para la venta tienen un incremento promedio en los precios de venta de alrededor de un 2,21% entre cada piso.

5.7 ESQUEMA DE CRÉDITO Y PAGOS

- Reserva: Esta forma de pago se realiza para reservar el inmueble y de esta manera el cliente puede separarlo para que no sea vendido a otras personas. CR Constructora determina que se debe dar un 10% para poder reservar el inmueble.
- Valor total de cuota inicial: Este valor constituye el porcentaje restante que requiere la compañía hasta finalizar con el proyecto. La empresa pide el 30% que deberá ser completado hasta que finalice la obra.
- Crédito hipotecario: El 60% restante podrá ser adquirido por medio de una entidad financiera-bancaria, tomando en cuenta el plazo que puede demorar en obtener ese dinero el cliente la empresa podrá ayudar con información para la obtención del mismo.

5.8 GARANTÍAS AL CLIENTE

Las garantías que se le pueden ofrecer al cliente se muestran a continuación:

- El terreno se encuentra libre de hipotecas, lo cual permite a los clientes tener mayor seguridad al momento de realizar la escrituración de sus inmuebles adquiridos.
- CR Constructora se encuentra dentro del mercado de la construcción por más de 15 años, la experiencia adquirida y proyectos realizados exitosamente constituyen un pilar fundamental para que los clientes lleguen a demostrar lealtad con la empresa.
- Los acabados que ofrece la empresa son de excelente calidad y siempre han llegado a cumplir con lo ofrecido, además el inmueble se encuentra en una perfecta ubicación generando plusvalía a través del tiempo.

5.9 CONCLUSIONES

La empresa maneja distintas opciones de financiamiento de acuerdo al tiempo en que vaya a desarrollarse el proyecto, en el caso de oficinas, CR Constructora requiere un 10%, o en muchos casos nada como reserva, pero los clientes deben completar el 40% del total del valor del inmueble mientras que el 60% restante lo pueden adquirir mediante préstamos con cualquier entidad financiera del país. Si las personas manejan dinero en efectivo podrán llegar a tener descuentos adicionales en el precio de hasta el 8% en la unidad adquirida.

Para asegurarse el éxito en ventas la empresa desarrolla una publicidad agresiva en los medios de mayor impacto inmobiliario como: revistas especializadas, vallas en el lugar de construcción y en sitios estratégicos, folletos, revistas, trípticos, dípticos, página web, etc.

En bueno mencionar que CR Constructora maneja un sistema de promoción y publicidad espectacular, con lo que la imagen corporativa que maneja la empresa tiene un impacto de gran magnitud para que los clientes puedan reconocer el trabajo realizado por la misma empresa traduciéndose en un incremento sustancial de ventas.

Las unidades han llegado a tener precios que oscilan entre \$959 y \$1178 el m², lo cual hace que se manejen precios muy competitivos con respecto a la competencia. Adicionalmente el respaldo de una empresa con 15 años de trayectoria en el país permite que los clientes tengan mayor respaldo y confianza con el producto.

6. ANÁLISIS FINANCIERO



6.1 INTRODUCCIÓN

En el análisis financiero se podrá observar los flujos del proyecto junto con sus rentabilidades, donde se analizarán tanto los ingresos, egresos y flujos acumulados del proyecto para poder tener un mejor panorama de su viabilidad.

6.2 EGRESOS

Dentro de los egresos se pueden encontrar todos los rubros que se requieren para la ejecución total del proyecto: Terreno, Costos Directos, Costos Indirectos.

6.2.1 FLUJO DE EGRESOS PARCIALES Y ACUMULADOS

Los flujos de egresos parciales y acumulados se presentan en los anexos.

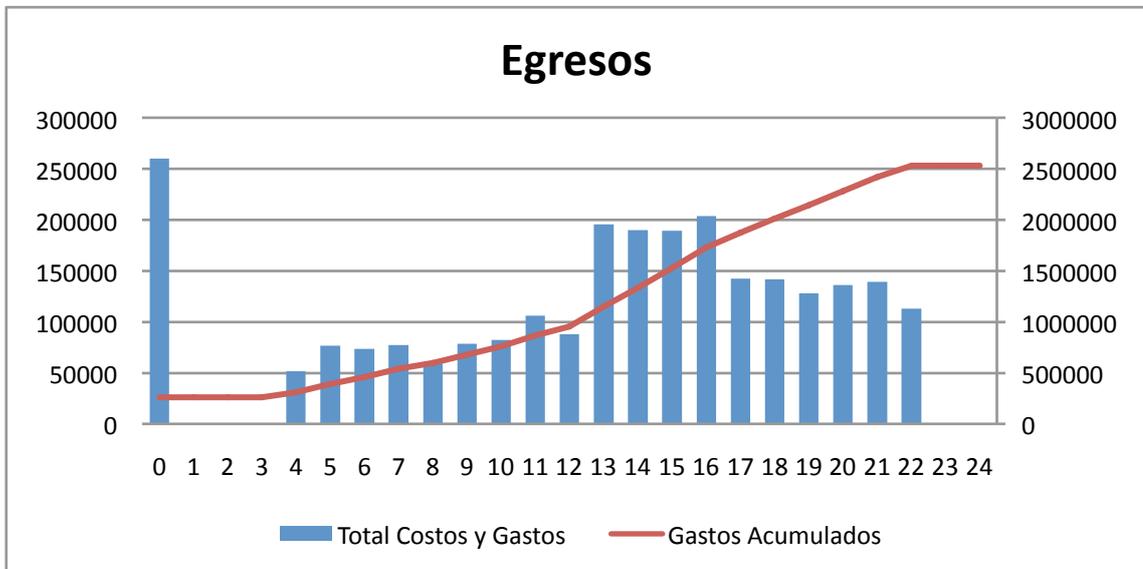


Gráfico 6. 1 Costos y Gastos Totales y Acumulados

Elaborado por: Pablo Toledo

Como se puede observar en el gráfico 6.1, el egreso más alto se da cuando la empresa adquiere el terreno, constituyéndose de esta forma el rubro de mayor importancia dentro de los egresos. También es importante recalcar que en los meses 13, 14, 15 y 16 las losas en subsuelos, planta baja y adicionalmente la estructura del edificio forman parte de los rubros de mayor incidencia durante este tiempo.

En los gastos acumulados se puede observar que mantienen una forma ascendente mientras avance la fase de construcción del proyecto.

6.3 INGRESOS

En los ingresos se encuentran netamente las ventas realizadas del proyecto, con lo cual se puede determinar los ingresos parciales y acumulados.

6.3.1 FLUJO DE INGRESOS PARCIALES Y ACUMULADOS



Gráfico 6. 2 Ingresos Totales y Acumulados

Elaborado por: Pablo Toledo

Como se puede observar en el gráfico 6.2, se inicia un periodo de pre-ventas de tres meses antes de iniciar la obra, lo que ayuda a que el proyecto vaya generando recursos para que se pueda ir financiando la construcción del mismo.

El valor total en ventas del proyecto ha sido distribuido durante el periodo de pre-ventas y construcción del proyecto (22 meses en total), también es importante notar que el ingreso del 60% de recursos que provienen por créditos hipotecarios deberán ser entregados hasta el mes 24 o 60 días después de finalizar la obra.

En la curva de ingresos acumulados, se puede observar como las ventas se realizan progresivamente y los ingresos del proyecto van aumentando mientras avanza la construcción de la obra, hasta que el ingreso por créditos hipotecarios tiene un repunte al final del flujo o mes 24.

6.4 FLUJO DE CAJA ACUMULADO

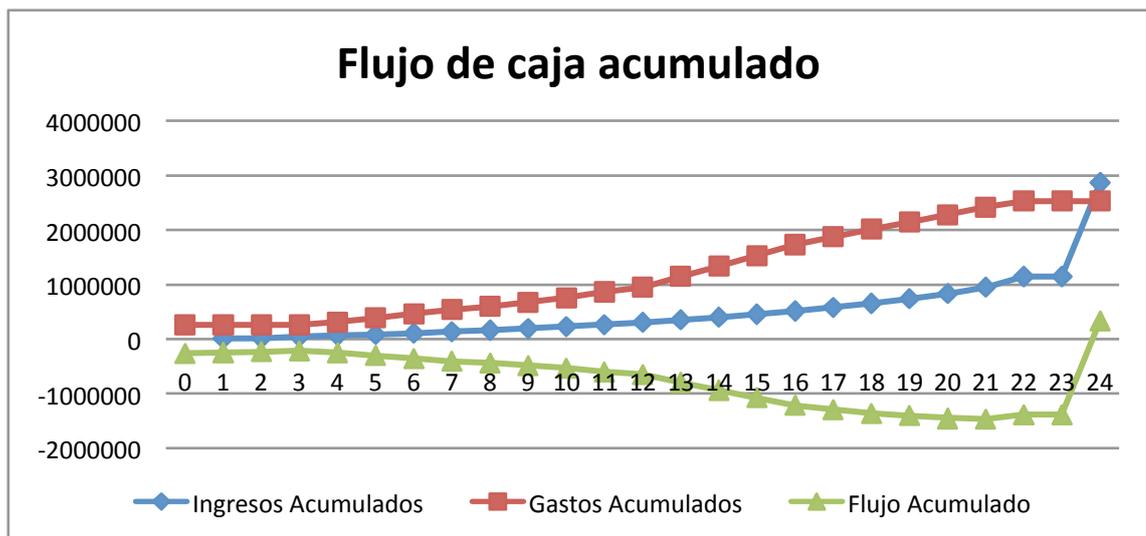


Gráfico 6.3 Flujo de caja acumulado

Elaborado por: Pablo Toledo

En el gráfico 6.3, se pueden observar las tres curvas de ingresos, gastos y flujo acumulados. Es importante notar que los ingresos se cruzan con los egresos en el mes 24, lo cual nos indica la importancia de los recursos que son provenientes de créditos hipotecarios en el proyecto.

Adicionalmente se puede poner especial atención en el punto más bajo del flujo acumulado, que es en el mes 21 donde se hace evidente la solicitud de un préstamo con cualquier entidad financiera del país.

6.5 ANÁLISIS FINANCIERO ESTÁTICO

El proyecto tiene una utilidad de \$ 337.095,90, donde el margen (utilidad/ingresos) es de 11.75% y la rentabilidad (utilidad/costos) de 13.32%.

Cuadro de resultados	
Ventas	\$ 2.868.779,97
Costos	\$ 2.531.684,07
Utilidad	\$ 337.095,90
Margen	11,75%
Rentabilidad	13,32%

Cuadro 6. 1 Cuadro de resultados

Elaborado por: Pablo Toledo

6.6 TASA DE DESCUENTO

Para poder determinar la tasa de descuento, se utilizarán como métodos referenciales el método CAPM y el promedio histórico de las tasas de descuento de las promociones anteriores del MDI (oficinas) para así obtener una tasa de descuento referencial.

6.6.1 METODO CAPM

El método CAPM es una herramienta financiera utilizada generalmente en la bolsa de valores para determinar rendimientos financieros amplios.

El método CAPM puede ser utilizado en el sector inmobiliario constructor para poder obtener una tasa que sirva de costo de oportunidad para el sector, este método toma en cuenta la rentabilidad del mercado, tasa libre de riesgo, betas del sector y riesgo país.

$$RCAPM = RF + (RM - RF) * B + RP$$

RF Tasa libre de riesgo.¹³

RM Rentabilidad de mercado.¹⁴

B Beta de la Industria¹⁵

RP Riesgo País

$$R_{capm} = 1,15\% + (17,4\% - 1,15\%) \times 0,54 + 10\%$$

$$\mathbf{R_{capm} = 19,93\%}$$

¹³ <http://www.bloomberg.com/markets/rates/index.html> 23 junio de 2009

¹⁴ Datos históricos del mercado otorgado por Federico Eliscovich

¹⁵ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

6.6.2 HISTÓRICO DE PROMOCIONES DEL MDI SECTOR OFICINAS

Este método toma en cuenta un promedio de todos los costos de oportunidad de proyectos de oficinas que son los siguientes:

Promoción	Nombre	Proyecto	Tasa de descuento
3	SORIA NUÑEZ LUIS ALBERTO	EDIFICIO "CAMACHO"	25%
5	BUCHELI ANDRES	TORRE NORUEGA	30,00%
5	PALACIOS DANIEL	CENTRO EJECUTIVO ESPACIA	20%
5	Mañay Ramos, Andres Fernando	TORRE BLANCA	30,00%
6	LÓPEZ CAICEDO ESTEBAN	CENTRO DE NEGOCIOS CUMBAYA	24,20%
6	LARA JARAMILLO FERNANDO M.	EDIFICIO "BALCONES DEL VALLE"	25,00%
6	ALVAREZ DE LA TORRE DIEGO	EDIFICIO MODENA	24,00%
6	RIVERA C. MARIA ELENA	JARDINES DE MONTESERRIN	27%
7	Carlos Peñaherrera Torres	TORRE ORELLANA	23,3%
		Promedio	25%

Cuadro 6. 2 Histórico de tasas de descuento

Elaborado por: Pablo Toledo

El promedio de la tasa de descuento de las anteriores promociones en lo que respecta a proyectos de oficinas es del 25%.

6.6.3 TASA DE DESCUENTO SELECCIONADA

La tasa de descuento escogida es del **20%**, ya que actualmente a la fecha del 23 de agosto de 2009 similares proyectos de oficinas de estrato medio-alto están manejando estos porcentajes para poder desenvolverse dentro del negocio inmobiliario.

6.7 ANÁLISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) Y VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Después de analizar los datos de ingresos y egresos del proyecto se procede a determinar el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Considerando datos anteriores de ingresos, egresos y el costo de oportunidad que actualmente se encuentra en 20%, se calcula el VAN que es de \$ 10.177,14.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada para el proyecto es de 1,6% mensual, lo que equivale a una Tasa Interna de Retorno anual de 20,88%, haciendo notar que ésta es ligeramente superior a la tasa de descuento del 20%.

VAN	\$ 10.177,14	
TIR (Nominal mensual)	1,6%	
TIR (Efectiva anual)	20,88%	
Inversión Máxima	-1466166,1	Mes 21

Cuadro 6. 3 VAN, TIR e Inversión máxima

Elaborado por: Pablo Toledo

6.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO

Para el análisis de sensibilidad se debe tomar en cuenta los cambios que se produzcan en el VAN dentro de los siguientes escenarios:

- Sensibilidad al precio de venta.
- Sensibilidad a los costos del proyecto.
- Sensibilidad a la velocidad de ventas.

6.8.1 SENSIBILIDAD AL PRECIO DE VENTA

Para realizar el análisis de sensibilidad al precio de venta, se han tomado en cuenta variaciones que van desde el -4% hasta el 3%, dando como resultado los siguientes cuadros y gráficos.

VAN								
% Variación en el precio	-4,00%	-3,00%	-2,00%	-1,00%	0,00%	1,00%	2,00%	3,00%
VAN	-75170,59	-53833,65	-32496,72	-11159,79	10177,14	31514,08	52851,01	74187,94

Cuadro 6. 4 Sensibilidad al precio de venta VAN

Elaborado por: Pablo Toledo

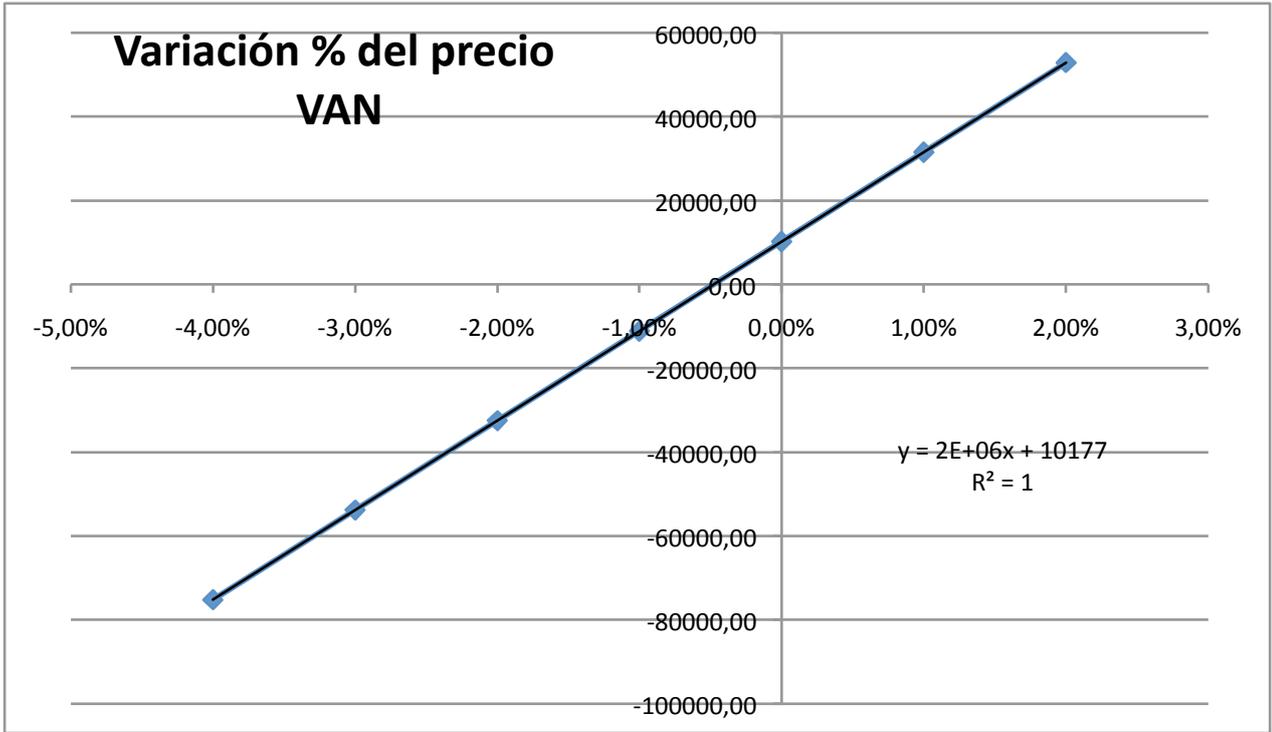


Gráfico 6. 4 Variación % del precio VAN

Elaborado por: Pablo Toledo

TIR								
% Variación en el precio	-4,00%	-3,00%	-2,00%	-1,00%	0,00%	1,00%	2,00%	3,00%
TIR	13,59%	15,39%	17,21%	19,04%	20,88%	22,73%	24,59%	26,47%

Cuadro 6. 5 Sensibilidad al precio de venta TIR

Elaborado por: Pablo Toledo

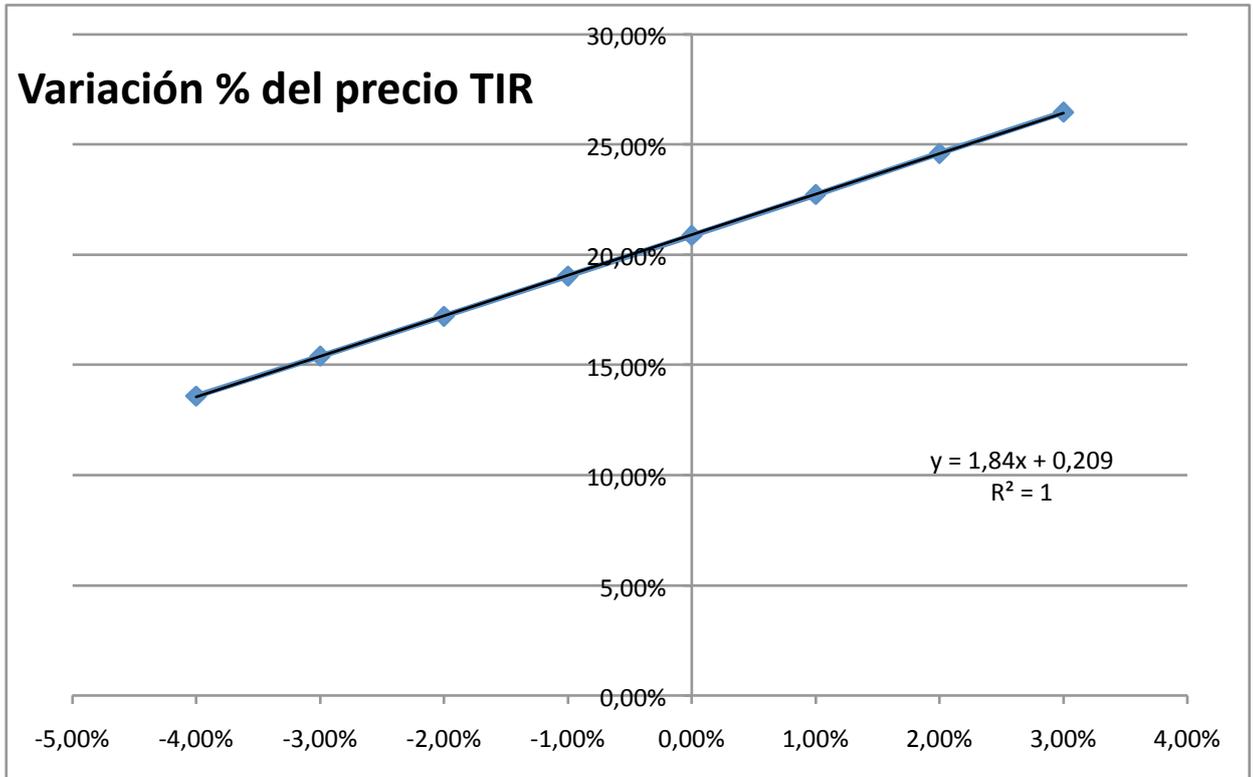


Gráfico 6. 5 Variación % del precio TIR

Elaborado por: Pablo Toledo

Como se puede observar en los gráficos y cuadros, Torre República es un proyecto que es muy sensible ante cualquier variación en los precios de venta, porque ante un incremento en un 1% en el precio el proyecto tiene un VAN de \$31.514,08 y una TIR de 22.73%; mientras si existiera una disminución de los precios en 1% el proyecto se vuelve totalmente vulnerable obteniendo de esta manera un VAN de -\$11.159,79 y una TIR de 19,04%. Esta información es importante para poder determinar los incrementos o descuentos que puedan ser necesarios al momento de realizar las ventas tomando en cuenta las principales características del proyecto y su avance en obra.

6.8.2 SENSIBILIDAD AL COSTO DEL PROYECTO

Para el análisis de variación de costos se han tomado en cuenta incrementos o decrementos en los costos que van desde el -4% hasta el 3%. A continuación se podrá observar la variación en los costos, sus efectos y consecuencias.

VAN								
% Variación en el costo	-4,00%	-3,00%	-2,00%	-1,00%	0,00%	1,00%	2,00%	3,00%
VAN	83414,86	65105,43	46796,00	28486,57	10177,14	-8132,29	-26441,72	-44751,14

Cuadro 6. 6 Sensibilidad en los costos VAN

Elaborado por: Pablo Toledo

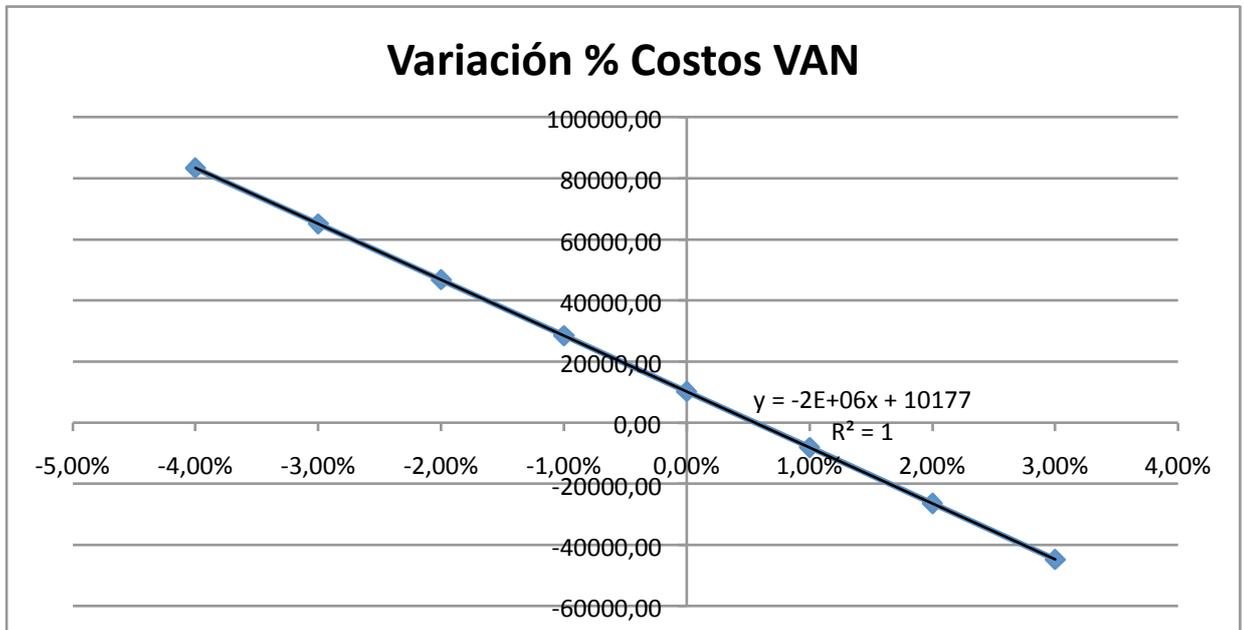


Gráfico 6. 6 Variación % del costo VAN

Elaborado por: Pablo Toledo

TIR								
% Variación en el costo	-4,00%	-3,00%	-2,00%	-1,00%	0,00%	1,00%	2,00%	3,00%
TIR	27,46%	25,77%	24,11%	22,48%	20,88%	19,30%	17,75%	16,23%

Cuadro 6. 7 Sensibilidad en los costos TIR

Elaborado por: Pablo Toledo

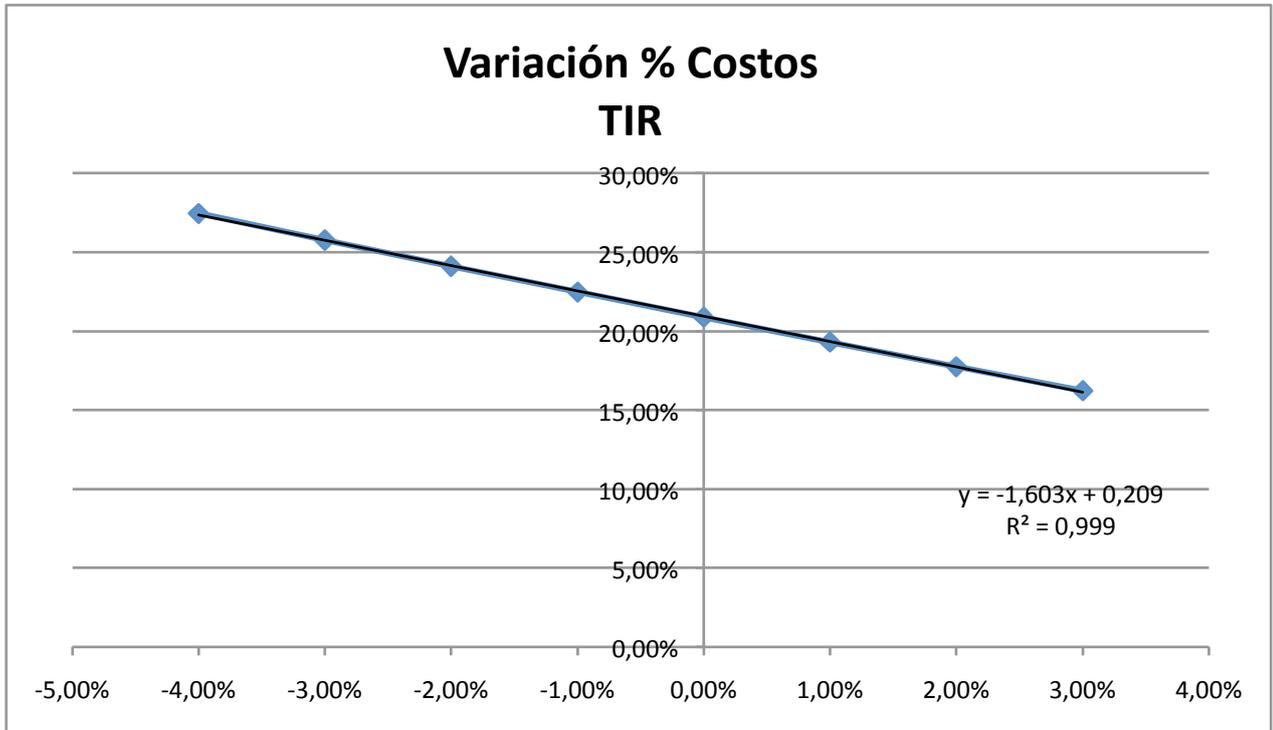


Gráfico 6. 7 Variación % del costo TIR

Elaborado por: Pablo Toledo

Si el proyecto llegase a tener una disminución en los costos de un 4% este alcanzaría a tener un VAN de \$83.414,86 y una TIR del 27,46%, mientras que con un incremento en los costos de tan solo el 1% en las ventas el proyecto se vuelve vulnerable dando como resultado un VAN de -\$8.132.29 y una TIR de 19.30%. Por lo tanto, el constructor deberá implementar estrategias para poder ser más eficientes al momento de determinar cuáles serán los costos directos e indirectos del proyecto, ya que esto puede afectar positiva o negativamente a la estructura del negocio.

6.8.3 SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS

Dentro de la variación en el tiempo se ha tomado en cuenta varios meses para ver los resultados del proyecto. El cuadro 6.8 muestra los resultados de estas variaciones.

Variación en el tiempo de ventas (meses)	VAN	TIR
18	27157,54	22,53%
20	18492,47	21,66%
22	10177,14	20,88%
23	1082,53	20,09%
23	-16941,33	18,68%

Cuadro 6. 8 Sensibilidad en velocidad de ventas Elaborado por: Pablo Toledo

Tras analizar los distintos escenarios se ha notado que el VAN y la TIR resultan positivas si las ventas se realizan hasta finalizar el periodo de construcción (mes 22), de darse el caso de que las ventas se realicen en el menor tiempo de meses el proyecto resultará favorable.

Para el caso de que las ventas lleguen a demorarse más del tiempo planificado se han tomado en cuenta dos situaciones:

1. Las ventas se atrasan 1 mes o sea hasta el mes 23 y el pago del 60% por créditos hipotecarios se lo realiza en el mes 25
2. Las ventas se atrasan 1 mes o sea hasta el mes 23 y el pago del 60% por créditos hipotecarios se lo realiza en el mes 24

Dados los supuestos anteriores el VAN resulta negativo si las ventas se demoran 1 mes adicional al plazo de construcción, o sea mes 23, debido a que la columna del 60% se encuentra en el mes 25, como se indica en el cuadro 6.7 donde el VAN es -\$16.941,33. (Ver Anexo 6.2)

La única forma de vender manteniendo VAN positivo, sería demorarse un mes adicional al plazo de construcción pero el 60% restante tiene que ser entregado inmediatamente en el mes 24, donde el VAN sería de \$1.082,33. (Ver Anexo 6.3)

Con esta información la empresa debe permanecer alerta con las políticas de financiamiento, ya que cualquier desplazamiento de la columna de créditos hipotecarios podría provocar grandes problemas en el proyecto.

6.9 CONCLUSIONES

El mes que registra mayores ingresos es el 24, debido a que el 60% de créditos hipotecarios se realizan en este mes. Dentro del mes 0 se registra el mayor egreso y esto se debe al pago del terreno que tiene que realizar la compañía.

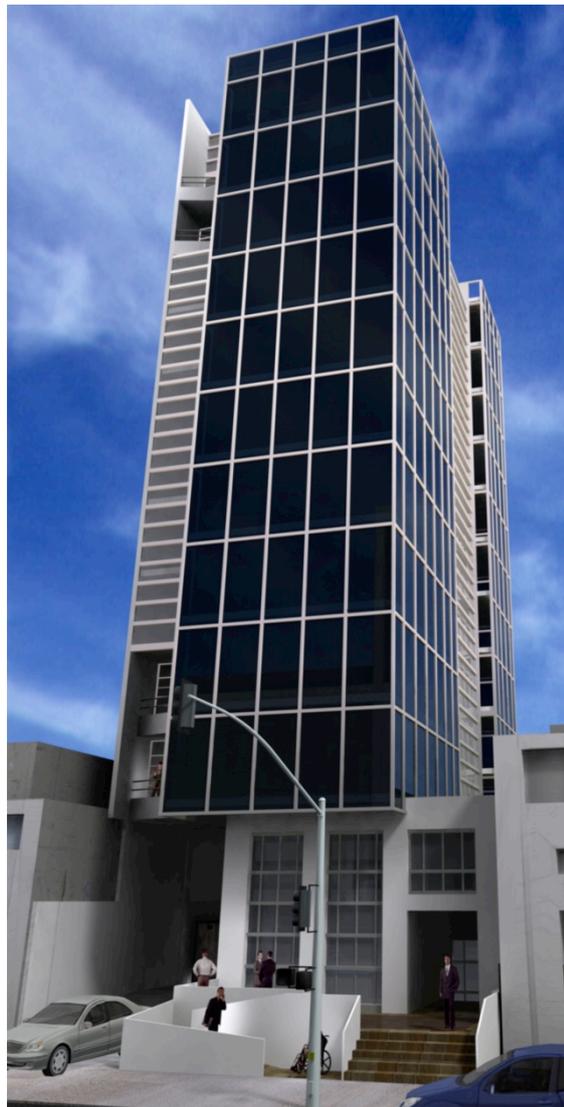
Los indicadores del proyecto arrojan resultados positivos como un VAN de \$10.177,14 y una TIR es de 20,88%; a demás hay un margen sobre ventas del 11,75% y una rentabilidad sobre el costo de 13,32%.

Dentro del análisis de sensibilidades se puede determinar que este es un proyecto muy sensible ante cualquier variación en el precio, costo o tiempo de ventas. Por lo tanto una variación de un 1% tanto en las ventas como en el costo ya sea positiva o negativamente, lo que provocará que el proyecto tenga un VAN positivo o negativo.

Dadas las características del proyecto se puede determinar que el proyecto se ve seriamente afectado ante un incremento en el plazo de ventas mientras que si el proyecto llega a ser vendido en menor tiempo este tendrá resultados favorables. El proyecto podrá demorarse hasta el mes 23 si el 60% de los ingresos por créditos hipotecarios se los realiza hasta el mes 24 porque de lo contrario si este 60% se lo entrega en el mes 25 el proyecto inmediatamente resulta afectado con un VAN negativo de \$-16.941,33.

Por lo expuesto el proyecto tiene una alta sensibilidad de variables, por lo tanto el proyecto es demasiado riesgoso desde el punto de vista financiero

7. ESTRATEGIA LEGAL



7.1 INTRODUCCIÓN

Dentro de la estrategia legal se mencionaran aspectos legales que son relacionados con la empresa promotora y todos los aspectos que tienen incidencia en el proyecto.

7.2 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON LA EMPRESA PROMOTORA

CR Constructora es una empresa que cuenta con más de 15 años de experiencia en el campo inmobiliario-constructor, sus oficinas se encuentran ubicadas al momento en el edificio Argentum ubicado en la Av. De los Shyris y Portugal junto al edificio Renazzo Plaza.

El edificio Argentum fue construido por la misma constructora y es ahí donde los clientes pueden observar la calidad de sus productos ofertados. La empresa contrató directamente con la empresa THYSSENKRUPP ELEVATORS S.A.C. la importación e instalación del ascensor vehicular en el cuál se puede transportar 1 vehículo y tiene una velocidad donde puede trasladar 1,17 vehículos por minuto.

Adicionalmente la empresa firmará convenios o utilizara a su personal para estudios profesionales como:

- Ingeniería estructural.
- Ingeniería sanitaria.
- Ingeniería eléctrica.

7.3 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON EL PROYECTO

7.3.1 FASE DE PLANIFICACIÓN

Dentro de esta fase se realizarán los estudios técnicos como: Estudio de suelos, diseño arquitectónico, diseño estructural, instalaciones eléctricas, instalaciones hidrosanitarias, etc.

Una vés obtenidos todos los estudios correspondientes se deberá proceder con las respectivas aprobaciones para la ejecución del proyecto. Dentro de esta fase entra lo que

se llama venta en planos, de darse esta forma de negociación, el proyecto podrá ser empezado a vender para poder generar los flujos que se requieran para obtener las rentabilidades necesarias.

La Promesa de Compra-Venta es el mecanismo mediante el cual el promotor como el cliente aseguran una relación seria, donde el inmueble seleccionado ya no será negociado posteriormente ya que el comprador se compromete en pagarlo mediante un cronograma de pagos que serán detallados en el documento.

7.3.2 FASE DE CONSTRUCCIÓN

Para poder iniciar con esta fase, los planos arquitectónicos deberán estar aprobados en el Municipio de Quito, Cuerpo de Bomberos y los diferentes Colegios Profesionales, además la obra deberá tener el permiso de construcción correspondiente.

Para poder obtener el permiso de construcción se requiere entregar una garantía al Municipio de Quito, después de concluir con la obra se podrá solicitar al Municipio de Quito la devolución correspondiente de garantía junto con el permiso de Habitabilidad; para lo cual el Municipio de Quito envía a un grupo de profesionales para que realicen la respectiva revisión de la construcción donde éste deberá ser favorable caso contrario se deberán revisar las observaciones correspondientes.

En el caso de proveedores, se buscarán las mejores opciones que ofrezcan calidad y garantía en el producto para que los clientes y el promotor puedan tener un respaldo del trabajo que será realizado.

7.3.3 FASE DE ENTREGA O FINALIZACIÓN

En esta fase se procede a cerrar el proyecto, liquidar contratos con proveedores y profesionales independientes.

Se deberá realizar la declaratoria de propiedad horizontal, el mismo que es necesario para poder proceder a la escrituración de los bienes inmuebles del proyecto.

Después de que ya se haya aprobado el permiso de habitabilidad y el permiso de los Bomberos, el Municipio de Quito procede a devolver el fondo de garantía que la promotora entregó en un inicio para que se pueda desarrollar el proyecto de manera exitosa como se estipulaba en los planos.

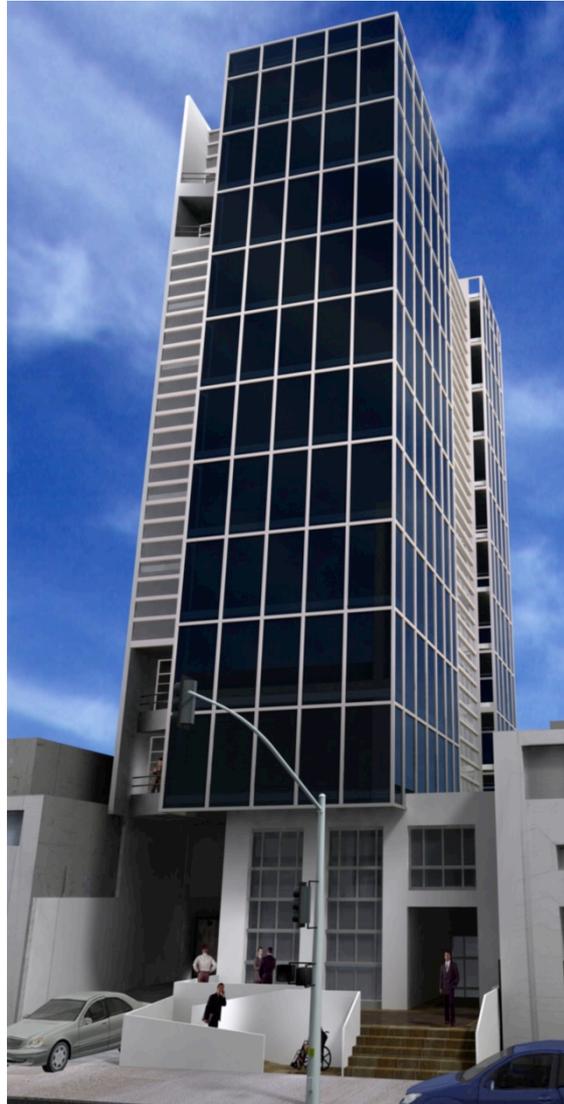
7.4 CONCLUSIONES

El reconocimiento de una marca genera un plus al momento de poder vender un proyecto, CR Constructora siempre ha desarrollado productos de calidad donde los clientes han podido generar excelentes referencias en cuanto a su nivel de trabajo profesional.

Los estudios y ventas que se realizan en la fase de planificación son indispensables para desarrollar un producto de alta calidad ya que mediante este paso se estimula al mercado acerca del proyecto que será realizado en el lugar.

El permiso de habitabilidad es absolutamente necesario para que las personas puedan acceder al bien inmueble adquirido, adicionalmente la declaratoria de propiedad horizontal es necesaria porque los compradores son dueños de una parte del inmuebles y sin este documento no podrán acceder a la inscripción de la escritura.

8. GERENCIA DEL PROYECTO



8.1 INTRODUCCIÓN

La gerencia del Proyecto está a cargo del Arq. Carlos Reyes Toscano, ésta es la persona encargada del proyecto y es el dueño de la empresa. Dentro de la gerencia del proyecto se van a describir aspectos como el alcance del proyecto, entregables, hitos, EDT, etc.

8.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto:	Edificio “Torre República”
Fecha de inicio:	Febrero del 2008
Arquitectura:	Arq. Carlos Reyes Toscano

Torre República es un proyecto de oficinas que se encuentra ubicado en el Centro-Norte de la ciudad de Quito, sector Batan Bajo. Este proyecto ofrece oficinas que van desde los 33m² hasta los 207,5 m², tomando en cuenta el estilo, calidad, áreas comunales, centro de conferencias, etc.

Este edificio de oficinas está destinado para personas que son profesionales independientes, para que puedan disponer de una tecnología de última generación y puedan facilitar sus actividades laborales.

8.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

a. Satisfacer una demanda insatisfecha a nivel corporativo que tiene actualmente la ciudad de Quito en el segmento medio-alto. Generar un proyecto que a través de su promoción y construcción desarrolle el crecimiento sustentado de la empresa CR Constructora.

b. Desarrollar un proyecto que por sus cualidades técnicas, estructurales y de acabados se torne un marco referencial de la ciudad de Quito. Utilizar insumos de primera calidad, diseñar y planificar de acuerdo a las preferencias del mercado, brindando diseños modernos, funcionales, utilizando materiales y tecnología ambientalmente amigable.

- c. Alcanzar una rentabilidad mínima del 12%.
- d. Cumplir con las normas municipales y técnicas vigentes. Como también cumplir con las normas legales al momento de la entrega y cierre del proyecto.

8.4 ALCANCE

El alcance del proyecto se orienta a los entregables necesarios, generados a lo largo del proyecto, para la construcción de las 39 oficinas, totalmente terminadas, así como la entrega de las áreas comunales, con su respectiva adecuación y equipamiento. A continuación se detalla lo que abarca el alcance del proyecto, así como lo que está fuera de él.

Factibilidad.

- Estudio de Mercado
- Factibilidad Financiera

Planificación.

- Estudio de Planificación
- Estudios Técnicos y de Suelos.
- Estudio Arquitectónico
- Cronograma del Proyecto.
- Presupuesto de la Obra.
- Permisos Municipales.
- Proyección de Flujos de Ingresos y Egresos.

Construcción.

- Construcción de la Obra.
- Informes de Fiscalización.

Plan de Ventas.

- Promoción y Comercialización.
- Informe de Ventas.

Cierre.

- Acta de entrega recepción de las oficinas.
- Escrituras.

Fuera del Alcance:

- Administración del edificio post entrega del mismo
- Contratación de internet, líneas telefónicas.

8.5 ENTREGABLES

EDT

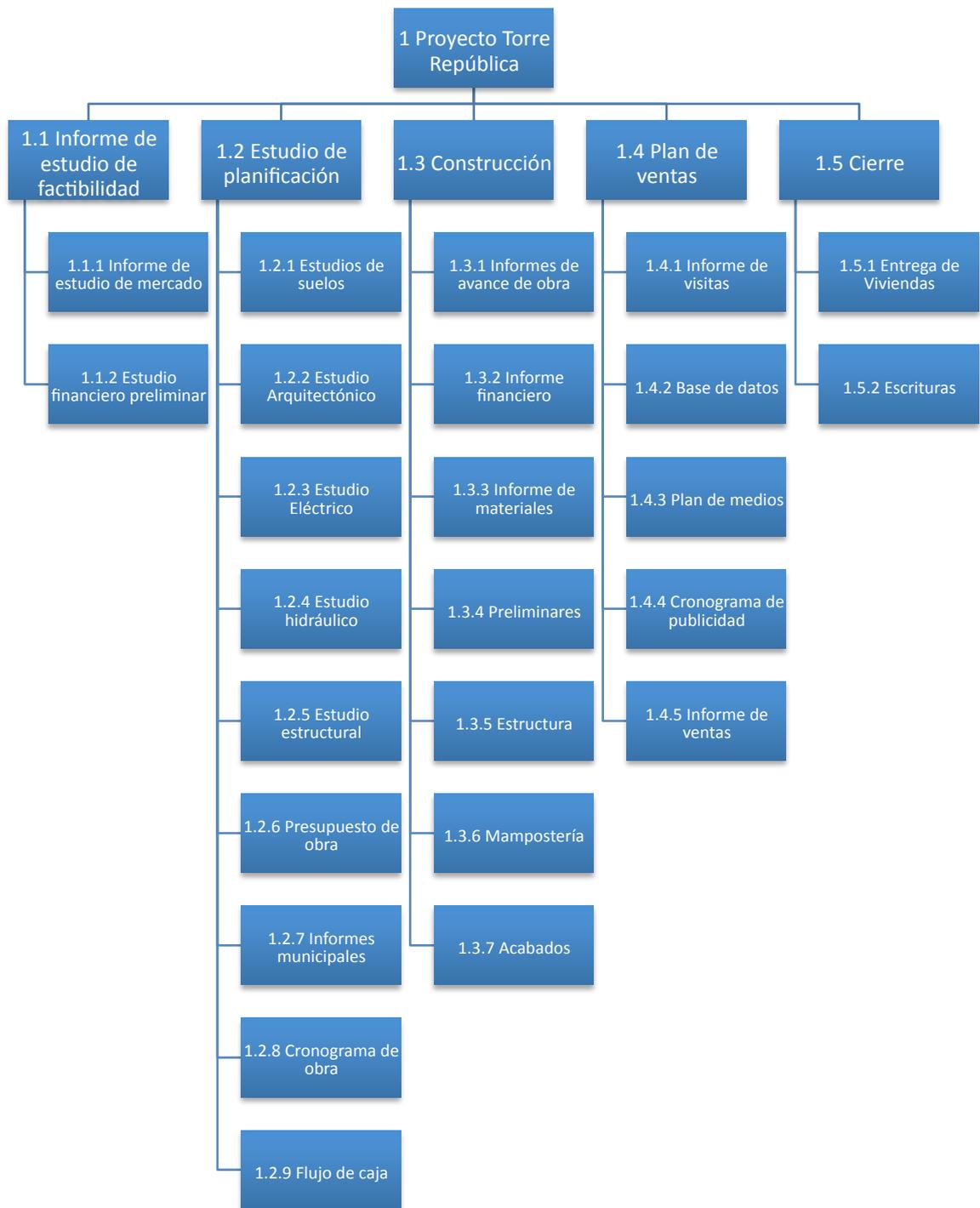


Gráfico 8. 1 EDT Torre República

Elaborado por: Pablo Toledo

8.6 HITOS Y ENTREGABLES

1.1 HITO 1. Informe de estudio de factibilidad: de acuerdo al precio de venta en la zona y a través de la realización de un estudio de mercado se procede a determinar los precios de venta de proyectos que se encuentran alrededor del sitio analizado y los costos de construcción posibles, con esto se procede a realizar un modelo financiero para poder estimar los ingresos, egresos y posibles beneficios que se obtendrá del proyecto.

1.1.1 Informe de estudio de Mercado.

1.1.2 Informe de factibilidad financiera.

1.2 HITO 2. Planificación: Se pasa a esta fase después de tener un estudio de pre factibilidad positivo. Aquí ya intervienen los estudios necesarios para el desarrollo del proyecto y su administración durante la duración del mismo.

1.2.1 Estudio de suelos.

1.2.2 Estudio arquitectónico.

1.2.3 Estudio eléctrico.

1.2.4 Estudio Hidráulico.

1.2.5 Estudio Estructural.

1.2.6 Presupuesto de obra.

1.2.7 Informes municipales.

1.2.8 Cronograma de obra.

1.2.9 Flujo de caja.

1.3 HITO 3. Construcción: Los entregables que se reportan dentro de ésta sección son los que informan el avance de la construcción física del proyecto y su relación con el estudio de planificación.

1.3.1 Informe de avance de Obras.

1.3.2 Informe financiero.

1.3.3 Informe de materiales.

1.3.4 Obras preliminares.

1.3.5 Estructura.

1.3.6 Mampostería.

1.3.7 Acabados.

1.4 HITO 4. Plan de Ventas: Según la demanda del sector y del segmento al cual se dirige el proyecto se formulará un plan de ventas que se conforma de los entregables descritos a continuación.

1.4.1 Informe de Visitas

1.4.2 Base de datos de interesados.

1.4.3 Plan de medios

1.4.4 Cronograma de publicidad

1.4.5 Informe de de ventas.

1.5 HITO 5. Cierre: Se concluye en proyecto con los siguientes entregables.

1.5.1 Entrega de Viviendas.

1.5.2 Escrituras.

8.7 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS

ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS	
Organización	¿Cómo se ve afectada o de que forma participa en el proyecto?
Administración	Fideicomiso Torre Republica – Fiduciaria Fideval
Gerencia de Proyecto	Arq. Carlos Reyes Toscano
Diseño Arquitectónico	CR Constructora – Arq. Carlos Reyes Toscano
Diseño y calculo estructural	Codipla Ing. Juan Carlos Garcés
Diseño Hidrosanitario	Moreano y Viteri
Diseño eléctrico	Combraesa
Diseño electrónico	Servihelp
Construcción	CR Constructora
Promoción y ventas	CR Inmobiliaria
Asesoría Legal	R & R Abogados
Fiscalización de proyecto	Ing. Julio Rueda

Cuadro 8. 1 Organizaciones impactadas o afectadas

Elaborado por: Pablo Toledo

8.8 COSTOS DEL PROYECTO

Los costos del proyecto son los siguientes:

- Costos directos: 1.947.162,08
- Costos indirectos: 584.521,99
- Costo total: 2.531.684,07

8.9 SUPUESTOS Y RIESGOS

Supuestos

A continuación se detallaran algunos supuestos del proyecto:

- Que las ventas superen el plazo estimado.
- Que el presupuesto no sobrepase el porcentaje de estimación previsto
- Que el director cuente con la experiencia necesaria para realizar el proyecto.

Riesgos

A continuación se podrá observar los riesgos que pueda tener el proyecto y su nivel de afectación:

Riesgo	Nivel (A/M/B)	Plan de contingencia
1. Que se sobrepase el presupuesto	B	Revisar periódicamente el presupuesto y el macroentorno.
2. Escasez de materiales	M	Alianzas con proveedores
3. No cumplir monto de ventas	A	Modificar el plan de ventas
4. Aumentos en tasas de interés	A	Alianzas con instituciones financieras

Cuadro 8. 2 Riesgos del proyecto

Elaborado por: Pablo Toledo

8.10 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Dentro de la organización del proyecto se detallaran las reponsabilidades que deberá cumplir cada individuo de acuerdo al rol que desempeña en la organización.

Rol	Responsable
PROMOTOR	Arq. Carlos Reyes Toscano
FIDUCIA	Fideicomiso Torre República
CONSTRUCTORA	CR Constructor
MIEMBROS DE LA JUNTA DEL FIDEICOMISO	Arq. Carlos Reyes
	Ing. Esteban Álvarez Herrera
	Ing. Verónica Reyes
	Ing. Julio Rueda
Gerente del proyecto	Arq. Carlos Reyes Toscano
Cliente	Fideicomitentes adherentes
Miembros del equipo de trabajo	Fideval
	CR Constructora

Cuadro 8. 3 Organización del proyecto

Elaborado por: Pablo Toledo

8.11 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA CR CONSTRUCTORA

A continuacin se presenta el organigrama de la empresa CR Constructora.

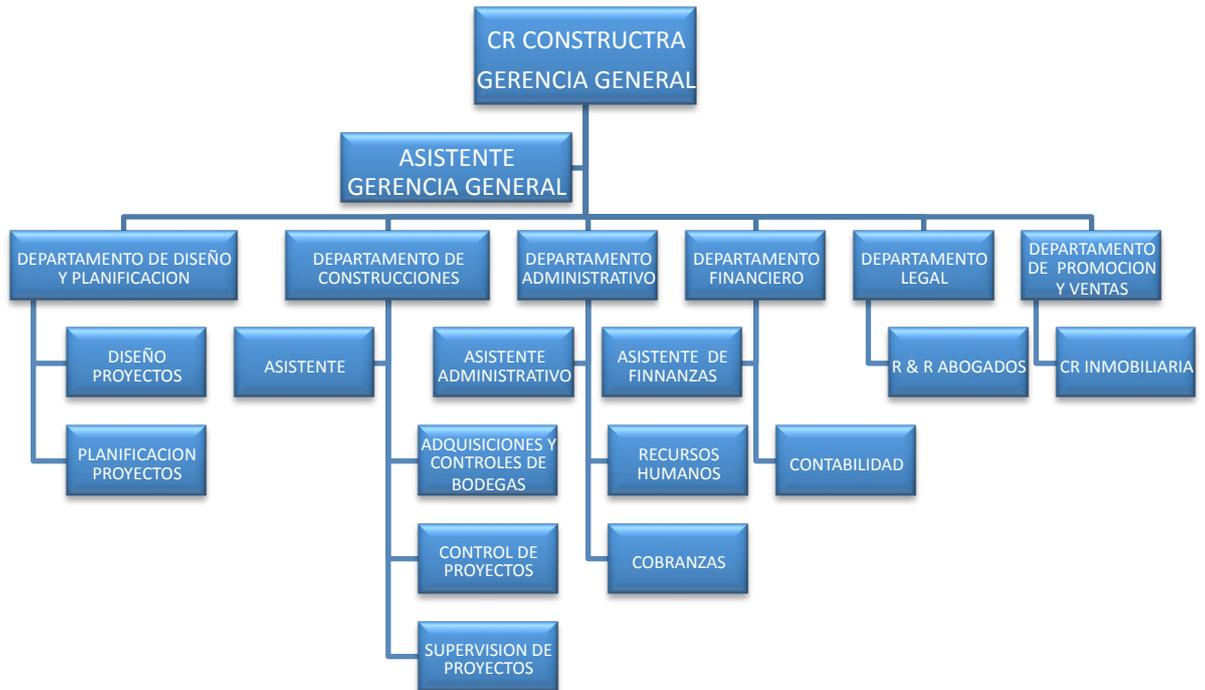


Gráfico 8. 2 Organigrama CR Constructora

Elaborado por: Pablo Toledo

8.12 CONCLUSIONES

Tras realizar un análisis exhaustivo del proyecto Torre República se puede observar que es un proyecto rentable pero muy sensible.

Después de analizar la estructuración organizacional se puede encontrar que esta empresa tiene una trayectoria definida como se pudo observar en el organigrama, donde cada división de la misma tiene sus propias funciones y es aquí donde se analizan los riesgos y supuestos que pueda tener cada proyecto para poder solventarlos sin ningún problema.

Dentro del EDT se encuentran todas las fases necesarias para poder determinar el alcance del proyecto, como se mencionó anteriormente hay situaciones que están fuera del alcance de la empresa como la administración post venta del edificio.

Toda la identificación de estos detalles permiten tener una concepción más amplia de cómo se quiere desarrollar el proyecto para lograr evitar tropezones que pueden afectar al desarrollo la propia empresa.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



9.1 CONCLUSIONES

Tras haber analizado el proyecto “Torre República” con se pueden determinar las siguientes conclusiones:

- Desde el punto de vista macroeconómico existe una buena oportunidad de negocio, dado que la inflación anual del Ecuador a Julio del 2009 se ubicó en 3,85% lo que se traduce en una ventaja porque las personas llegan a tener casi el mismo nivel adquisitivo que el año anterior y con esto los clientes tienen mejores oportunidades financieras de compra.
- A demás en el primer trimestre del 2009, Hermel Flores Presidente de la Camara de Construcción menciona que el sector inmobiliario constructor ha crecido un 8,91% y las tasas de interés tienen una tendencia hacia la baja por las presiones del gobierno.
- El 22% de las remesas son destinadas a inversión de largo plazo, a pesar de que las remesas han disminuido en el último período del 2009 no han dejado de ser un recurso importante para impulsar distintos destinos entre los más importantes la Provincia de Pichincha que es donde será desarrollado el proyecto inmobiliario a ser analizado.
- Después de analizar un mercado favorable se pudo determinar que el proyecto líder “Torre República” es la única construcción en donde se encuentran netamente oficinas, a demás cuenta con un ascensor vehicular lo cual hace que sea más atractivo para los clientes que desean invertir en un edificio corporativo debido a sus características de calidad e innovación.
- La demanda de oficinas prefiere zonas consolidadas y ocupadas por estratos de primera categoría ya que los demás segmentos prefieren adquirir vivienda. Los clientes potenciales para este proyecto son personas naturales o jurídicas de estrato Medio - Alto en donde ya disponen de vivienda y buscan una segunda inversión, además poseen ingresos entre \$2500 y \$3000.

- La ubicación del proyecto es privilegiada debido a la cercanía de centros comerciales, centros de salud, entidades bancarias, etc. La zona cuenta con una importante malla vial y un buen servicio de transporte. Los acabados de lujo y la tecnología que dispone el edificio permiten que tenga una imagen importante frente a los clientes conjuntamente con la trayectoria que ha tenido la empresa.
- Como estrategia de ventas CR Constructora maneja un sistema de promoción y publicidad espectacular, con esto la imagen corporativa que maneja la empresa tiene un impacto de gran magnitud para que los clientes puedan reconocer el trabajo realizado por la misma empresa traduciéndose en un incremento sustancial de ventas. A demás CR Constructora cuenta con más de 15 años de trayectoria en el país con lo que los clientes llegan a tener mayor respaldo y confianza con el producto.
- Los indicadores del proyecto arrojan resultados positivos como un VAN de \$10.177,14 y una TIR es de 20,88%; a demás de un margen sobre ventas del 11,75% y una rentabilidad sobre el costo de 13,32%. Después de analizar las sensibilidades del proyecto se pudo determinar que este es un proyecto muy sensible ante cualquier variación en el precio, costo o tiempo de ventas. Por lo tanto una variación de un 1% tanto en las ventas como en el costo ya sea positiva o negativamente esto provocará que el proyecto tenga un VAN positivo o negativo. Por lo expuesto el proyecto tiene una alta sensibilidad de variables, consecuentemente el proyecto es demasiado riesgoso desde el punto de vista financiero.
- CR Constructora tiene la experiencia adecuada y los mecanismos necesarios para tener una eficiente gerencia de proyectos, dentro del EDT se encuentran todos los procesos y procedimientos necesarios para poder determinar el alcance del proyecto.

9.2 RECOMENDACIONES

Es importante tener en cuenta que un plan de negocios se divide en distintas fases que fueron identificadas y han sido desarrolladas para poder determinar la viabilidad del proyecto “Torre República”.

A continuación se presentará un cuadro con los siguientes resultados:

Capítulo	Positivo	Negativo	Detalle
Análisis Macroeconómico	x		Variables económicas favorables
Investigación de Mercados	x		Mercado insatisfecho
Componente Técnico	x		Diseño adecuado
Estrategia Comercial	x		Muy buena
Análisis Financiero		x	Riesgoso
Estrategia Legal	x		Adecuada
Gerencia de Proyecto	x		Adecuada

Cuadro 9. 1 Cuadro de resultados analizados

Elaborado por: Pablo Toledo

- A pesar de que existe un entorno económico favorable para el sector al 24 de Agosto del 2009, la empresa debe tomar en cuenta las políticas macroeconómicas que tome el gobierno del Presidente Rafael Correa porque conjuntamente con su plan de revolución las reglas del juego pueden dar un giro de 360° afectando directamente al sector.
- Con la investigación de mercados se pudo determinar que el proyecto está bien enfocado a su nicho de mercado, esto permite que el proyecto tenga una buena acogida por parte de los clientes. También es recomendable realizar proyectos de oficinas para Corporaciones grandes debido a que la oferta se encuentra reducida o nula dentro de la zona para el caso de que la empresa decida elaborar un proyecto adicional.

- Se recomienda mantener el sistema actual de manejo en promoción y publicidad porque esto a permitido tener un gran impacto de imagen y calidad con los clientes para que se fomenten las ventas.
- El proyecto es considerado muy riesgoso dados los análisis de sensibilidades en el capítulo de análisis financiero sección 6.8.2, a pesar de que se considera no viable financieramente el proyecto, se recomienda realizar controles de costos efectivos en los procesos productivos para que lleguen a ser menores que los presupuestados.
- Considerando las características del proyecto y sus competidores la empresa debía haber mejorado su política de precios porque se considera que podría haberlos subido un 10% adicional, con relación a su competencia.
- El responsable de la gerencia del proyecto debe permanecer alerta ante cualquier variación en los precios de los materiales, también deberá responder eficientemente ante cualquier cambio que soliciten los clientes en el inmueble adquirido.

BIBLIOGRAFÍA

- GRIDCON; “El mercado de oficinas en Quito (II Parte)”; GRIDCON Consultores; Quito-Ecuador; 2008
- Internet: www.bloomberg.com
- Internet: Datos históricos del mercado otorgado por Federico Eliscovich
- Internet:
http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Estudio de suelos: Ing. Ricardo Salvador P. “Conclusiones y Recomendaciones”
- Calculo Estructural: Ing. Fernando Aguinaga M. “Codipla C. Ltda.”
- Banco Central del Ecuador:
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa;
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva;
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- INEC: Riesgo país, Actividades Inmobiliarias empresariales y de alquiler.

ENTREVISTA CON EXPERTOS

- Ing. Fabian Cuesta, Gerente General, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria
- Ing. Ángel Gordón, Director de Estudios e Investigaciones, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria
- Dra. Geysa Barreiros, Gerente Comercial, CR Constructora.

ANEXOS

