

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

Colegio de Postgrados

PLAN DE NEGOCIOS
"EDIFICIO CEVALLOS"

Ma. Soledad Moreno A.

Tesis de grado presentada como requisito previa la obtención del
título de Magíster en Dirección de Empresas Constructoras e
Inmobiliarias, MDI

Quito, septiembre 2009

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

APROBACION DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS: “EDIFICIO CEVALLOS”

MA. SOLEDAD MORENO A

Fernando Romo P.
Director MDI - USFQ
Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas,
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis

Jaime Rubio,
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis

Xavier Castellanos E.
Director de Tesis
Miembro del Comité de Tesis

Víctor Viteri PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, Septiembre 2009

**© Derechos de autor
María Soledad Moreno Aldaz
2009**

Agradecimiento

A Cristhian mi compañero de vida,
por su amor y apoyo, siempre

A mi papá Luciano, mi ejemplo de lucha y tenacidad,
a mi mamá Carmita por todas sus oraciones,
y a mis hermanos, amigos y cómplices

Dedicatoria

A mi Señor por su infinita misericordia

Abstract

This Project is the study of the business plan "Cevallos Building". This building is an office tower that is been constructed in the North side of Quito- Ecuador. The present project, achieve the following goal: determine if the project can be built and sold maximizing the profits in the established time according with the projections. To fulfill this objective, this thesis have analyzed the macroeconomic environment of the country and an approach of the Construction Industry, determine a marketing research, calculate the main costs, settle the principals of selling strategies, making a financial plan and studying the main risks of the project.

INDICE GENERAL

INDICE DE GRAFICOS	19
CAPITULO I.....	23
RESUMEN EJECUTIVO	23
1.1.ANÁLISIS MACROECONÓMICO	23
1.2. ANALISIS DE MERCADO	23
1.3 COMPONENTE TÉCNICO	23
1.4 COSTOS	24
1.5 ESTRATÉGIA COMERCIAL	24
1.6 ANALISIS FINANCIERO	25
1.7 GERENCIA DE PROYECTO	25
CAPITULO II	26
ANALISIS PROYECTO MACROECONÓMICO	26
2.1 EL ENTORNO GENERAL	26
2.2.2 INFLACION	28
2.2.1.1 Inflación en la construcción	29
2.2.3 BALANZA COMERCIAL	29
2.2.4 ANALISIS FINANCIERO.....	30
2.2.4.1 Tasas de Interés	31
2.2.5 RIESGO PAIS	31
2.2.5.1 AÑO 2000	32
2.2.5.2 AÑO 2006	32

2.2.5.3 AÑO 2008	33
2.2.5.4. Riesgo País y la industria de la construcción	34
2.3 REMESAS	34
CAPITULO III.....	36
ANALISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO	36
3.1 ESTUDIO DE MERCADO.....	36
3.2 DEMANDA	36
3.2.1 ANTECEDENTES	36
3.2.2 MERCADO INMOBILIARIO DE QUITO.....	37
3.2.2.1 PROYECTOS CONSTRUIDOS POR AÑO EN LA CIUDAD DE QUITO	38
3.3 DEMANDA INMOBILIARIA POR TIPO DE EMPRESA	40
3.4 OPORTUNIDADES EN EMPRESAS CORPORATIVAS.....	40
3.5 PREFERENCIAS DE LA DEMANDA INMOBILIARIA EN QUITO	41
3.5.1 Ubicación.....	41
3.5.2 Accesibilidad	42
3.5.3 Seguridad.....	42
3.5.4 Demografía de la zona	42
3.5.5 Servicios	42
3.5.6 Áreas	42
3.5.6.1 Tasa de Vacancia en el Mercado de Oficinas	43
3.5.7 PERFIL DEL CLIENTE.....	43
3.5.8 NIVEL DE INGRESOS.....	43

3.6 ANALISIS COMPARATIVO VARIABLE OFERTA	44
3.6.1 Proyectos de Oficinas por Zonificación	44
3.7 COMPETENCIA	50
3.7.1 EDIFICIO TORRE REPUBLICA – CR CONSTRUCTORA	52
3.7.1.1 FORTALEZAS.....	53
3.7.1.2 OPORTUNIDADES	53
3.7.1.3 DEBILIDADES.....	53
3.7.1.4 AMENAZAS	53
3.7.2 EDIFICIO ABC (ATAHUALPA BUSINESS CENTER) – EDIFICAR PRABYC	54
3.7.2.1 FORTALEZAS.....	55
3.7.2.2 OPORTUNIDADES	55
3.7.2.3 DEBILIDADES.....	55
3.7.2.4 AMENAZAS	56
3.7.3 EDIFICIO FORTUNE PLAZA – CR CONSTRUCTORA.....	57
3.7.3.1 FORTALEZAS.....	58
3.7.3.2 OPORTUNIDADES	59
3.7.3.3 DEBILIDADES.....	59
3.7.3.4 AMENAZAS	59
3.7.4 EDIFICIO SUYANA – ARQ. DIEGO GUAYASAMIN	60
3.7.4.1 FORTALEZAS.....	61
3.7.4.2 OPORTUNIDADES	61

3.7.4.3 DEBILIDADES.....	61
CAPITULO IV	68
COMPONENTE TÉCNICO	68
4.1.- DESCRIPCIÓN LOCALIZACIÓN	68
4.2. ANALISIS DEL ENTORNO DEL PROYECTO	69
4.2.1 CARACTERISTICAS DEL SECTOR	69
4.2.1.1 MALLA VIAL	70
4.2.1.2 DEMOGRAFÍA DE LA ZONA.....	71
4.2.1.3 SERVICIOS	71
4.3 TRANSPORTE URBANO	72
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PROYECTO	72
4.4.1 VENTAJAS:	72
4.4.2 DESVENTAJAS.....	73
4.5 DEMOGRAFIA DE LA ZONA	73
4.6 PARTIDO ARQUITECTÓNICO	74
4.6.1 CRITERIOS FUNCIONALES	74
4.6.1.1 CIRCULACIONES.....	74
4.6.1.2 INGRESOS	75
4.8 CRITERIO FUNCIONAL	76
4.6.1.3 ANALISIS DISTRIBUCIÓN PLANTAS.....	76
4.7 LENGUAJE ARQUITECTÓNICO	79
4.7.1 FACHADAS.....	80

4.7.2 MATERIALES	80
4.7.3 CUADRO DE ÁREAS.....	82
4.7.3.1 AREA SOBRE SUELO.....	82
AREA SUB SUELO.....	83
4.8 CRITERIOS FORMALES	84
4.8.1 ENTORNO ARQUITECTÓNICO	84
4.8.2 ESCALA	84
4.8.3 DISEÑO.....	84
4.8.4 PROPORCIÓN	84
4.8.5 RELACIÓN DEL PROYECTO CON EL EXTERIOR	85
4.9 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA ACTUALIZADO.....	87
CAPITULO V	88
COSTOS	88
5.1 PRESUPUESTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	88
5.2. COSTOS DEL TERRENO	89
5.2.1 INCIDENCIA DEL TERRENO EN EL COSTO DEL PROYECTO	89
5.2.2 ANALISIS METODO RESIDUAL.....	89
5.3 COSTOS DIRECTOS	90
5.3.1 CRONOGRAMA	92
5.3.2 CRONOGRAMA VALORADO DE LA OBRA.....	92
5.4 COSTOS INDIRECTOS	92
5.5 COSTO POR METRO CUADRADO DE CONSTRUCCIÓN	94

5.6 PLANIFICACION DEL PROYECTO	95
5.6.1 FASE DE FACTIBILIDAD.....	95
5.6.2 FASE PLANIFICACIÓN	95
5.6.3 FASE DE EJECUCIÓN.....	95
5.6.4 FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS	96
5.6.5 FASE DE ENTREGA Y CIERRE	96
5.7 CRONOGRAMA DEL NEGOCIO INMOBILIARIO.....	96
CAPITULO VI	97
ESTRATEGIA COMERCIAL.....	97
6.1 PRODUCTO	97
6.1.1 CONCEPTO PROYECTO DE OFICINAS.....	97
6.2 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO.....	97
6.3 POSICIONAMIENTO	98
6.4 ESTRATEGIA DE PRECIOS	98
6.4.1 ETAPAS DE VENTA.....	99
6.4.2 APLICACIÓN DE CRITERIOS COMERCIALES.....	99
6.4.3 CRONOGRAMA DE VENTAS	100
6.5 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y VENTAS	102
6.5.1 FUERZA DE VENTAS EMPRESA INMOBILIARIA	102
6.5.1.1 COMISIÓN POR VENTAS	102
6.5.2 PROMOCIÓN	102
6.5.3. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	103

6.6	CONDICIONES DE VENTA	103
6.6.1	ESQUEMA DE CREDITO	103
6.6.2	PRECIOS DE CONTADO	103
6.6.3	DESCUENTOS ADICIONALES	104
6.6.4	DESCUENTO POR REFERIDOR	104
6.7	GARANTIAS AL CLIENTE.....	104
CAPITULO VII	105
ANALISIS FINANCIERO	105
7.1	EGRESOS	105
7.1.1	SUPUESTOS.....	105
7.1.2	FLUJOS DE EGRESOS PARCIALES Y ACUMULADOS.....	106
7.2	INGRESOS.....	106
7.2.1	SUPUESTOS.....	107
7.3	ANALISIS FINANCIERO ESTÁTICO	108
7.4	INDICADORES DINAMICOS.....	109
7.4.1	TASA DE DESCUENTO	109
7.4.1.1	CALCULO TASA DE DESCUENTO	109
7.4.1.2	METODO CAPM	109
7.4.1.3	TASA DE DESCUENTO SELECCIONADA	111
7.5	ANALISIS FINANCIERO DINÁMICO	111
7.5.1	FLUJO DE FONDOS	111
7.6	CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DEL PROYECTO	112

7.6.1 ANALISIS VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	113
7.6.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	113
7.7 ANALISIS DEL RIESGO.....	114
7.7.1 ANALISIS SENSIBILIDAD VARIABLE INGRESOS.....	114
7.7.2 ANALISIS SENSIBILIDAD VARIABLE EGRESOS	116
7.7.3 ANALISIS SENSIBILIDAD VARIABLE PERIODO DE VENTAS.....	117
7.8 ESCENARIOS	118
7.8.1 ANALISIS ESCENARIO POSITIVO	118
7.8.2 ANALISIS ESCENARIO NEGATIVO	119
7.9 ANALISIS PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	119
7.10 ANALISIS PROYECTO CON PRECIO DEL TERRENO SEGÚN MÉTODO RESUDIAL.....	120
CAPITULO VIII	121
CAPITULO VIII	121
GERENCIA DE PROYECTO	121
8.1 VISIÓN GENERAL	121
8.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO	121
8.3 ALCANCE DEL PROYECTO	122
8.3.1 Pre-factibilidad	122
8.3.2Planeación	122
9.4 FUERA DEL ALCANCE:	123
9.5 ENTREGABLES PRODUCIDOS	124

9.6 ENFOQUE DEL PROYECTO.....	125
9.7 EDT	125
9.8 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS	126
9.9 COSTO ESTIMADO.....	127
9.10 DURACIÓN ESTIMADA.....	127
9.11 SUPUESTOS DEL PROYECTO	128
9.12 RIESGOS DEL PROYECTO	128
Tabla 2 Análisis Riesgos.....	129
9.13 MECANISMOS DE CONTROL.....	129
9.14 ORGANIGRAMA	130
CAPITULO IX	131
ASPECTOS LEGALES	131
9.1 ETAPA DE PLANIFICACIÓN.....	131
9.2 IRM	131
9.3 APROBACION DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS	132
9.4 ETAPA DE EJECUCIÓN	132
9.5 PERMISO DE CONSTRUCCIÓN.....	132
9.6 PROMESA COMPRA VENTA.....	133
9.7 ACOMETIDA DE ALCANTARILLADO Y ENERGÍA ELÉCTRICA	134
9.8 CONTRATOS PROVEEDORES – INSTALADORES	134
9.9 ETAPA DE COBRANZAS Y CIERRE	135
9.10 PERMISO DE HABITABILIDAD	135

9.11 DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL.....	135
9.12 ESCRITURAS PÚBLICAS.....	135
CONCLUSIONES	137
RECOMENDACIONES	139
FUENTES DE CONSULTA ELECTRÓNICA	145

INDICE CUADROS

Cuadro 1 Método Residual	90
Cuadro 2 Metodo Residual 2.....	90
Cuadro 3 Costos Directos.....	91
Cuadro 4 Cronograma Obra	92
Cuadro 5 Costos Indirectos	93
Cuadro 6 Cronograma Negocio Inmobiliario	96
Cuadro 7 Etapas de Venta.....	98
Cuadro 8 Precios Etapas Venta Parqueaderos y bodegas	99
Cuadro 9 Cuadro de Ventas	99
Cuadro 10 Precios Ventas	101
Cuadro 11 Precios Venta Parqueaderos.....	102
Cuadro 12 Cronograma cobranzas	103
Cuadro 13 Precios Totales m2	107
Cuadro 14 Análisis Estático	109
Cuadro 15 Datos método CAPM	110
Cuadro 16 VAN PURO.....	113
Cuadro 17 TIR/TIR ANUAL	114
Cuadro 18 VAN Sensibilidad Variable precio	115
Cuadro 19 Sensibilidad Variable Costo.....	116
Cuadro 20 Sensibilidad Variable Costos	117
Cuadro 21 Sensibilidad Variable tiempo	117

Cuadro 22 Van Escenario Positivo	118
Cuadro 23 VAN escenario Negativo	119
Cuadro 24 Variaciones del VAN escenario negativo	119
Cuadro 25 Análisis Estático con apalancamiento	120
Cuadro 26 VAN con apalancamiento	120
Cuadro 27 VAN con costo Terreno/Método Residual.....	120

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 Tasa Crecimiento PIB.....	27
Gráfico 2 PIB TOTALES	27
Gráfico 3 PIB de la Construcción	28
Gráfico 4 INFLACIÓN ECUADOR.....	29
Gráfico 5 BALANZA COMERCIAL.....	30
Gráfico 6 Tasas de Interes	31
Gráfico 7 RIESGO PAIS.....	32
Gráfico 8 RIESGO PAIS.....	33
Gráfico 9 RIESGO PAIS 2008.....	34
Gráfico 10 REMESAS 2006 - 2009	35
Gráfico 11 Mercado Inmobiliario PAIS.....	38
Gráfico 12 Mercado Inmobiliario Quito	38
Gráfico 13 Numero de proyecto de viviendas en Quito	39
Gráfico 14 Numero de Proyectos de oficinas Construido por año	39
Gráfico 15 Clasificación de la Demanda de Oficinas	40
Gráfico 16 Glosario	40
Gráfico 17 Mercado por Tipo de Oficina.....	41
Gráfico 18 Preferencias Sector Oficinas.....	42
Gráfico 19 Tasa de Vacancia Oficinas.....	43
Gráfico 20 Zona 12 de Octubre.....	44

Gráfico 21 Zona Amazonas Sur.....	45
Gráfico 22 Zona Amazonas Norte.....	45
Gráfico 23 Zona República	46
Gráfico 24 Zona República del Salvador	46
Gráfico 25 Zona Cumbaya.....	47
Gráfico 26 Total m2 por zonas.....	47
Gráfico 27 Precio m2 por zona.....	48
Gráfico 28 Oferta Oficinas	48
Gráfico 29 Total m2 por zonas.....	49
Gráfico 30 Precio m2 por zonas	50
Gráfico 31 Torre República.....	52
Gráfico 32 Zona República	53
Gráfico 33 Edificio ABC	54
Gráfico 34 Zona Amazonas Norte.....	55
Gráfico 35 Fortune Plaza.....	57
Gráfico 36 Zona Amazonas Sur.....	57
Gráfico 37 Edificio Suyana	60
Gráfico 38 Zona República del Salvador.....	61
Gráfico 39 Edificio Albra.....	62
Gráfico 40 Zona 12 de Octubre.....	64
Gráfico 41 Zona Amazonas Norte.....	65
Gráfico 42 Precio por m2 competencia.....	67

Gráfico 43 Plano Quito.....	68
Gráfico 44 Sector La Carolina	69
Gráfico 45 Sector la Carolina	69
Gráfico 46.....	70
Gráfico 47 Malla Vial	71
Gráfico 48 Render Edificio Cevallos	74
Gráfico 49 Corte A A	75
Gráfico 50 Implantación y accesos	76
Gráfico 51 Planta Tipo Oficinas	78
Gráfico 52 Planta Parqueaderos	79
Gráfico 53 Fachada Oriental	80
Gráfico 54 Proyecto en Construcción	81
Gráfico 55 Proyecto en construcción.....	82
Gráfico 56 Cuadro de áreas.....	82
Gráfico 57 Cuadro áreas Subsuelo	83
Gráfico 58 Numero de Oficinas	83
Gráfico 59 Cuadro de Estacionamientos y Bodegas.....	83
Gráfico 60 Num Estacionamientos y bodegas	84
Gráfico 61 Relación con el entorno	85
Gráfico 62 Proyecto en construcción.....	86
Gráfico 63 INFORME DE REGULACIÓN URBANA	87
Gráfico 64 Presupuesto General del Proyecto.....	88

Gráfico 65 Presupuesto General del Proyecto.....	88
Gráfico 66 Precio Terreno	89
Gráfico 67 Costos Directos e Indirectos	89
Gráfico 68 Costo Directos	91
Gráfico 69 Costos Indirectos	94
Gráfico 70 Costos m2	94
Gráfico 71 Área bruta/área vendible.....	95
Gráfico 72 Egresos Totales.....	106
Gráfico 73 Egresos acumulados	106
Gráfico 74 Ingresos.....	108
Gráfico 75 Ingresos Acumulados.....	108
Gráfico 76 Utilidades	112
Gráfico 77 Análisis financiero acumulados	112
Gráfico 78 Variación VAN / Precios	115
Gráfico 79 Sensibilidad Variable Tiempo	118
Gráfico 80 Estructura EDT.....	126
Gráfico 81 Organigrama	130

CAPITULO I

RESUMEN EJECUTIVO

El Edificio Cevallos nace de la necesidad de crear un nuevo proyecto de Oficinas en el sector de La Carolina en función al éxito reflejado en proyectos anteriores.

1.1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

La economía es un reflejo de la situación en la que se encuentra nuestro país, la misma que se ve reflejada en varios índices como son el P.I.B, la Inflación, Riesgo País, índice de desempleo, etc.

En el año 2000 la dolarización estabiliza una Economía resquebrajada por la quiebra bancaria, los índices de inflación se estabilizan y la economía se dinamiza bajando índices de desempleo y subiendo los niveles del PIB. Este crecimiento se vio también reflejado en la Industria de la Construcción, la misma que presento un gran crecimiento hasta el año 2007.

En el año 2008 se empieza a sentir los estragos de la crisis inmobiliaria y posteriormente financiera mundial originada en Estados Unidos y los proyectos inmobiliarios enfrentan una desaceleración.

A pesar de la crisis mundial del presente año si existe un crecimiento en la industria de la Construcción, si bien es cierto no es igual al de años anteriores pero podríamos decir que el panorama es alentador para Inversionistas y Promotores que quieran invertir en el Sector de la Construcción en Ecuador.

1.2. ANALISIS DE MERCADO

Para el análisis e investigación de mercado, se identificaron las principales necesidades del mercado de oficinas de Quito.

Se dividió la zona Norte que es la de mayor preferencia del mercado de oficinas en 6 y se analizaron los proyectos que se ofrecen en el mercado. Adicionalmente se realizó un estudio más detallado de 5 proyectos de similares características para identificar sus principales fortalezas y debilidades y compararlos con el Edificio Cevallos.

De este análisis de mercado se pudieron establecer las necesidades del comprador, las fortalezas a destacar y las debilidades sobre las que se debe trabajar en el plan estratégico Comercial.

1.3 COMPONENTE TÉCNICO

El terreno donde está ubicado el proyecto es en la Av Amazonas y calle Japón sector de La Carolina.

El sector está 100% consolidado, cuenta con todos los servicios básicos y se encuentra rodeado de importantes arterias viales que facilitan el acceso al mismo. Su entorno inmediato lo conforman Centros Comerciales, Edificaciones Bancarias y otras entidades de comercio en general de gran calidad.

Una de las principales ventajas del componente técnico es el acertado Diseño Arquitectónico realizado por una de las firmas mas reconocidas en el país en el diseño de Edificios para Oficinas.

El proyecto se ha desarrollado en 12 pisos sobre nivel donde se desarrollan 51 oficinas y 5 subsuelos que contienen 108 parqueaderos y 22 bodegas. El método constructivo utilizado es el tradicional de hormigón armado aporticado.

1.4 COSTOS

El costo Global del proyecto asciende a \$4 192.100 en donde el rubro por costos directos es decir la construcción en sí, representan el 61%, los costos indirectos el 21 % y el terreno 18 %. La incidencia del terreno en el costo total es alta por encontrarse este en una zona totalmente edificada donde ya no existen solares disponibles.

El costo por metro cuadrado de área bruta para la construcción del proyecto es de \$ 449,70 y el costo por metro cuadrado de área vendible es de \$ 717,88 por metro cuadrado.

1.5 ESTRATÉGIA COMERCIAL

La estrategia comercial se centrara en una política de precios competitiva y atractiva para el cliente. A través de una fuerte promoción y publicidad se potencializará las principales ventajas del proyecto.

La promoción y ventas estarán a cargo de una empresa inmobiliaria especialista.

Se plantea un cronograma de ventas que contempla tres etapas de ventas en un plazo de 17 meses. La política de precios irá acorde a la etapa de ventas y a los precios diferenciados por la ubicación que cada oficina tiene en el proyecto.

El proyecto está proyectado para realizarlo en 31 meses incluida la construcción y las cobranzas de la última oficina.

1.6 ANALISIS FINANCIERO

Del análisis financiero del proyecto obtuvimos que el VAN es positivo con un valor de \$ de \$809.755,39 lo que nos indica que el proyecto si es viable.

Con respecto al riesgo del proyecto se realizaron los análisis de sensibilidad con respecto al precio de venta, al costo.

Con respecto a la variable precio, esta puede sufrir una disminución del 18% para que el VAN nos dé un valor negativo.

Con respecto a la variable costo este puede sufrir un incremento de hasta 23% para que el VAN nos de un valor negativo, se podría considerar que esta es la variable más sensible ya que en el año anterior hubo una subida de precios importante en el hierro lo que ocasionó una reducción de rentabilidad.

Se analizo también la posibilidad de apalancar al proyecto y observamos que con un crédito del 50% de la inversión, si bien es cierto la rentabilidad disminuye el VAN se incrementa en un 17%, porque si se debe considerar la opción de financiar el proyecto con apalancamiento.

1.7 GERENCIA DE PROYECTO

La Gerencia del proyecto, que tiene como función la administración del mismo se la realizará en base al método Project Managment Institute y TenSptep como principales lineamientos para alcanzar los siguientes objetivos:

Desarrollar un proyecto de oficinas que consta de 51 unidades y 109 parqueaderos para atender la oferta de mercado de medianas y grandes empresas.

Optimizar todos los recursos para que el proyecto se realice dentro del presupuesto y cronograma establecido, lo cual al final de las ventas y la construcción proporcione genere la rentabilidad esperada.

Vender en un lapso de 15 meses a partir de segundo mes de arranque del proyecto.

Cobrar todos los valores correspondientes a la venta de las unidades de oficinas hasta el mes 29 en el que se concluye el proyecto.

Para lograr estos objetivos se realizará un plan de Gestión de Calidad, costos, riesgos, métricas enmarcados dentro del cronograma establecido.

CAPITULO II

ANALISIS PROYECTO MACROECONÓMICO

2.1 EL ENTORNO GENERAL

Es de gran importancia analizar los hechos macroeconómicos más relevantes que inciden en la economía mundial, nacional y esta a su vez en la industria de la construcción ya que serán de gran influencia en la concepción y ejecución de mi proyecto de tesis.

A continuación citaremos algunos de los factores que más han influido en la economía mundial, nacional y sus efectos en la industria de la construcción.

La Globalización plantea la discusión sobre la convivencia de hablar de ella en varios escenarios, podemos referirnos en muchas dimensiones: financiera, económica, política, cultural, comunicacional. Considerando que la tendencia histórica ha sido la globalización de la economía, en la actualidad se evidencia una notable extensión de mercados globales crecientemente integrados.

No ajena a esta realidad, la actual crisis financiera mundial ha tocado a todos los mercados internacionales. Esta ubica su origen dentro del sector hipotecario estadounidense, que desembocó en la caída de Wall Street y el salvataje bancario por parte de los gobiernos de los países desarrollados a las instituciones crediticias internacionales que permitían el movimiento de capitales, inversiones y créditos. Con la recesión económica muchos países desarrollados y empresas multinacionales sintieron los efectos de esta caída a tal punto que es comparada con lo sucedido en 1929 en EEUU, "La gran depresión".

Latinoamérica con economías más débiles no se apartan de esta ola, no por nada nos ubicamos como países subdesarrollados o en vías de desarrollo y pensar que no nos afectaría el escenario mundial, sería cerrar los ojos ante la realidad.

2.2 EL ENTORNO INMEDIATO

Los sectores productivos en nuestro país, enfrentan las consecuencias de las decisiones políticas y económicas que el gobierno de turno ha tomado sumados los la crisis económica mundial. En el presente ejercicio se analizarán las siguientes variables que incidirán en el proyecto inmobiliario propuesto:

2.2.1 PIB

El PIB (Producto Interno Bruto) es el valor de la producción a precios de mercado de los bienes finales que van del productor al consumidor final. Conociendo que el PIB es un parámetro de medida para evaluar el desempeño de un país, analizaremos el PIB de los últimos años. Como observamos en el gráfico el PIB en valores constantes ha venido en aumento desde la crisis bancaria y dolarización de 1999, con un crecimiento sostenido de alrededor del 3% anual.

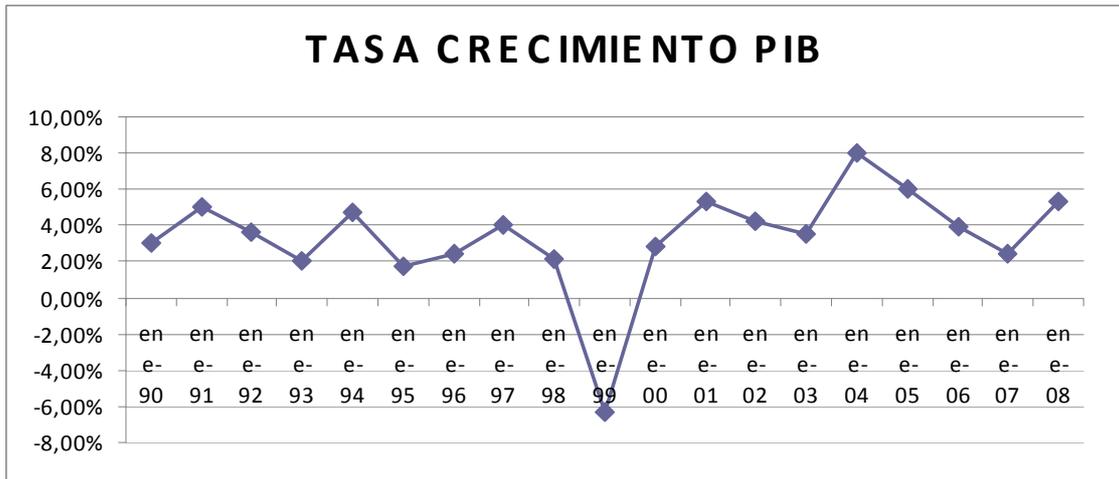


Gráfico 1 Tasa Crecimiento PIB

Fuente: BCE

Elaboración: Soledad Moreno

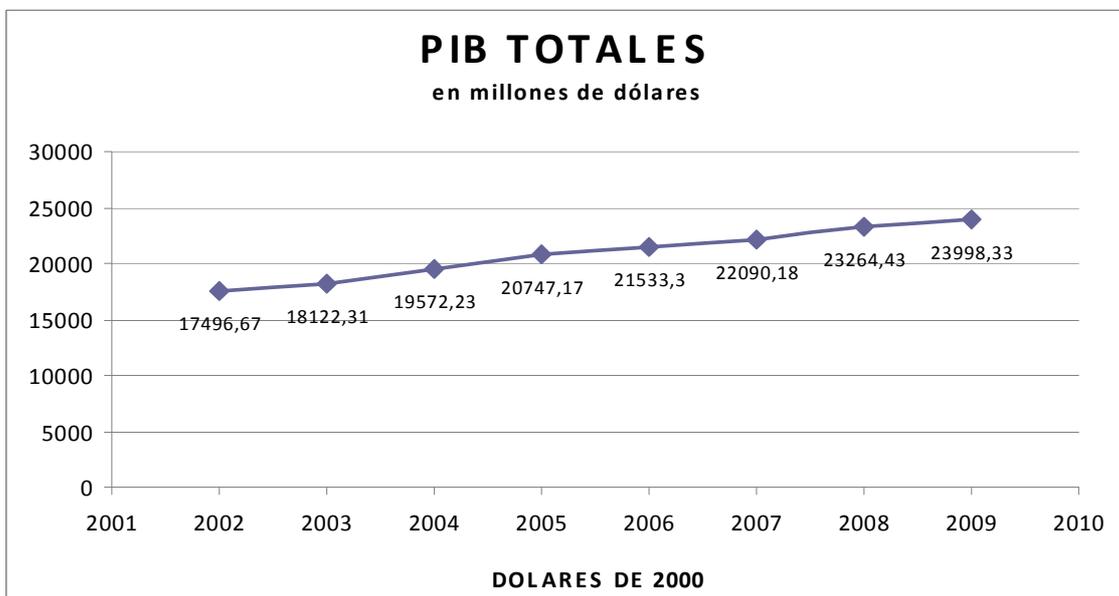


Gráfico 2 PIB TOTALES

Fuente: BCE

Elaboración: Soledad Moreno

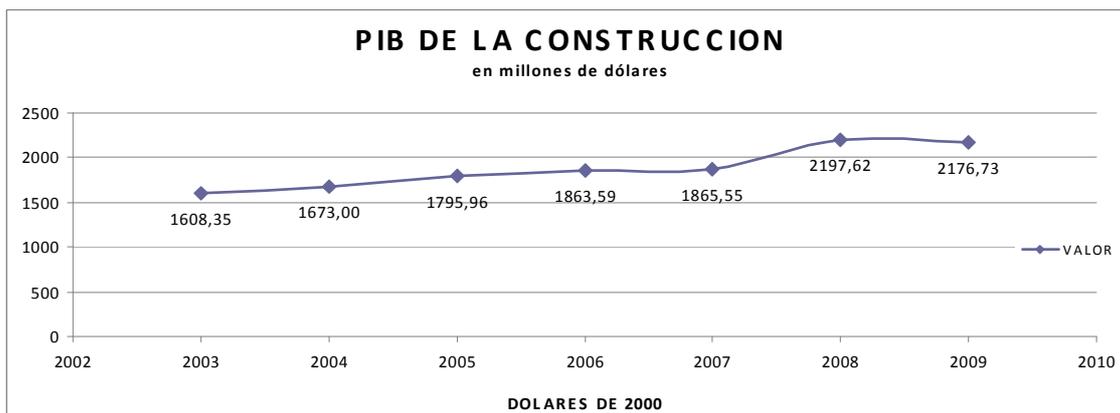


Gráfico 3 PIB de la Construcción

Fuente: BCE

Elaboración: Soledad Moreno

El PIB de la construcción ha venido incrementándose de manera constante en los últimos 6 años, presentado un incremento mayor en el 2008, sin embargo en el PIB global por industrias sigue estando dentro del sector secundario.

2.2.2 INFLACION

La inflación es aumento sostenido y generalizado de los precios de bienes o servicios medidos frente a un poder adquisitivo. La inflación disminuye el poder adquisitivo de las personas y este se debe a varias razones entre las más importantes tenemos: la especulación de precios, la impresión descontrolada del circulante, importación de bienes costosos, la salida de capitales, etc.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida. (Fuente Banco Central del Ecuador)

La dolarización en el Ecuador ha jugado un papel muy importante ya que el hecho de que la moneda circulante sea el dólar ha permitido que en los últimos 6 años se puedan manejar niveles relativamente estables, sin embargo, el año pasado registra una preocupante elevación ocasionada principalmente por la crisis económica mundial. Preocupantemente si analizamos los productos que mas han presentado índices de crecimiento en la inflación estos corresponden a alimentos y bebidas no alcohólicas, que pertenecen a la canasta básica de manera que golpea la economía diaria de todos los ecuatorianos.

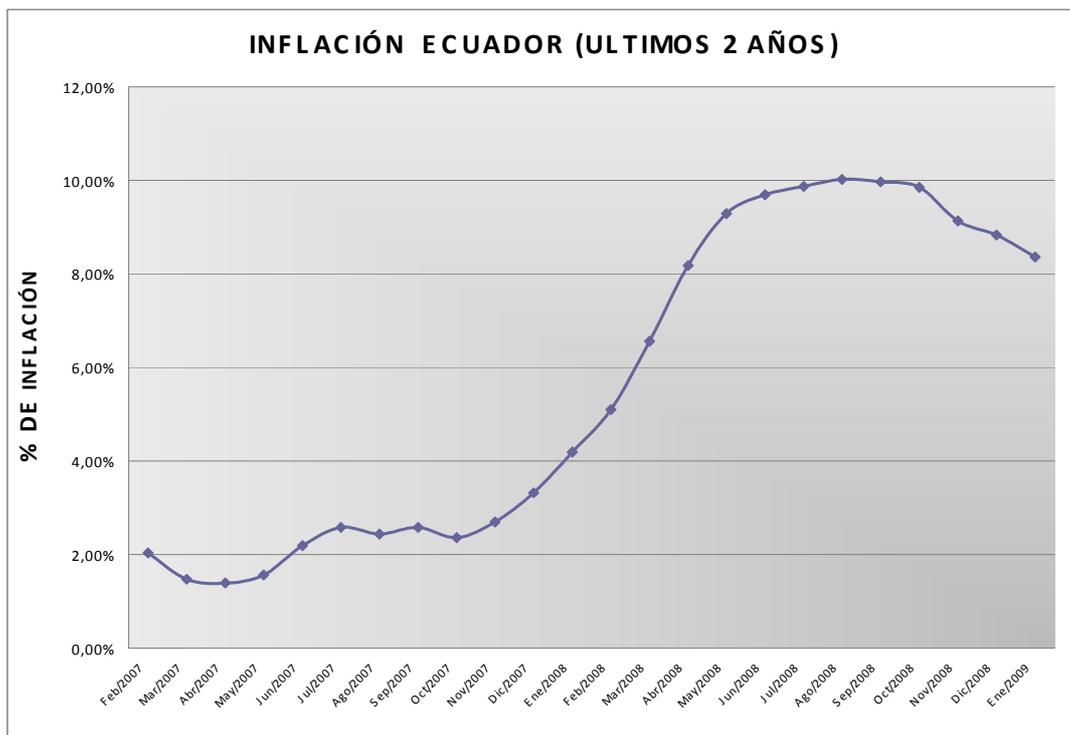


Gráfico 4 INFLACIÓN ECUADOR

Fuente: BCE

Elaboración: Soledad Moreno

2.2.1.1 Inflación en la construcción

La crisis inmobiliaria mundial ha influenciado directamente para que economías como la de Estados Unidos registre una caída del 18.9% en la construcción de casas en lo que va de este año, según indica la Dirección de Comercio de dicho país.

En lo que al Ecuador se refiere la Industria de la construcción ha sido de las que en los últimos 5 años ha crecido en mayor proporción, con una inflación relativamente estable de el 3.71% hasta el año 2007, sin embargo, esta constante se vio afectada el año pasado con una inflación del 12.39% debido a que materias primas básicas como el hierro registraron una subida de hasta el 80% a principios del 2008.

Estos índices inflacionarios se traducen en inestabilidad e inseguridad de promotores de proyectos que se ven afectados en el cumplimiento de presupuestos iniciales que no podrán ser cumplidos, teniendo que sacrificar rentabilidad para absorber los valores excedentes causados por la inflación.

2.2.3 BALANZA COMERCIAL

Si analizamos la Balanza Comercial, sabiendo que esta es la diferencia que existe entre la totalidad de las exportaciones e importaciones que una empresa o país realizan en un período de tiempo, podemos ver que la tendencia a un déficit en el Ecuador permanece

con un acentuado incremento en el último año, según cifras del Banco Central del Ecuador. Cabe recalcar la influencia que el petróleo tiene en los resultados totales amerita un análisis más detallado que nos servirá para evaluar su participación.

Si bien es cierto existe un superhabit de \$292 millones en la Balanza Comercial a Febrero del 2009 esta es muy inferior al presentado en febrero del 2008 en el que se registro un saldo de \$ 1703 millones, es decir hubo un decrecimiento del 82.85%. De igual manera la Balanza Comercial No petrolera registro un aumento del déficit en un 18.22%. Estos resultados causan serios problemas en la economía del país ya que el ingreso de dólares se ve disminuido, poniendo en riesgo la estabilidad de la dolarización. Ante estos hechos el Gobierno Nacional re-estructuró la política arancelaria para tratar de equilibrar la Balanza Comercial y darle mayor estabilidad a la moneda.

Las nuevas tarifas arancelarias han afectado al sector de la construcción ya que afectan algunos rubros en especial a productos de acabado. El efecto directo se vera en el incremento a los costos por metro cuadrado que afectara la rentabilidad de los proyectos constructivos.

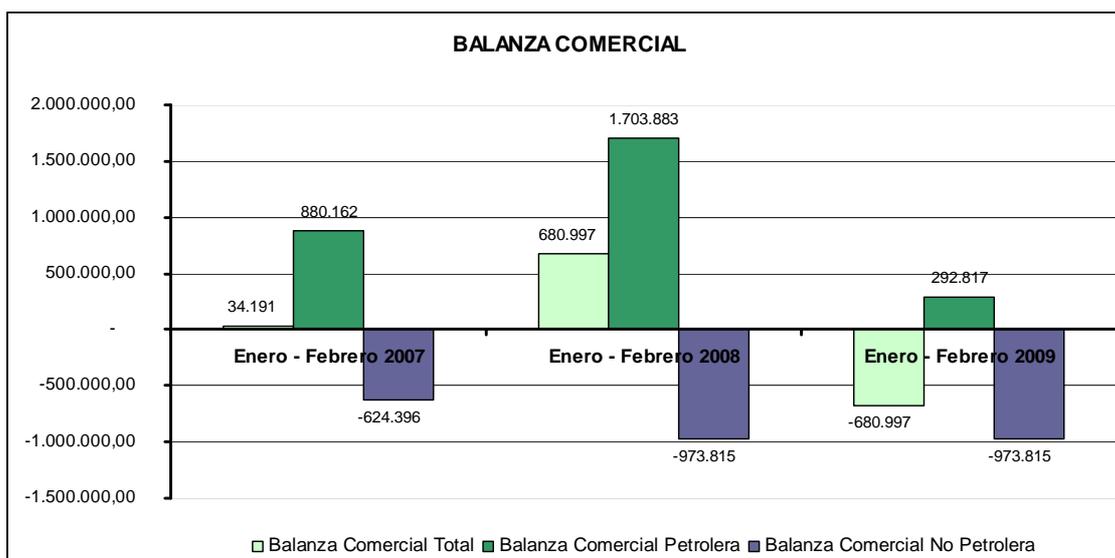


Gráfico 5 BALANZA COMERCIAL

Fuente: BCE

Elaboración: Soledad Moreno

2.2.4 ANALISIS FINANCIERO

El sistema financiero Nacional se ha constituido en uno de los pilares fundamentales en la Economía ecuatoriana, en especial en las dos últimas décadas gracias a la creación de leyes y reglamentos que han fortalecido su influencia en el sector productivo del país.

Es importante mencionar la crisis bancaria de 1999 en la que más de 18 bancos son intervenidos, cerrados y liquidados. Los principales factores que ocasionaron la caída del sistema financiero fueron: liberalización de la ley bancaria, catástrofes naturales,

deuda pública excesivamente alta, devaluación constante, inestabilidad política, especulación y defraudación. Es necesaria la intervención del Gobierno con la inyección de 8000 millones de dólares para levantar y sostener el sistema financiero, adicionalmente entra en marcha la dolarización. Estas dos medidas dieron buenos resultados logrando la recuperación, estabilidad y crecimiento del sector.

Con la estabilización del sector Financiero los bancos tienen la liquidez suficiente como para concesionar créditos al sector privado.

Uno de los principales beneficiarios de los créditos fue el sector de la Construcción logrando una reactivación y crecimiento sostenido de los últimos 4 años de alrededor del 7% (Fuente INEC).

2.2.4.1 Tasas de Interés

Si bien es cierto las tasas de Interés se han mantenido en un promedio del 9.40% en el caso de la tasas de interés activo y en un 11.13% en el caso de la Tasa Efectiva Referencial para la vivienda en el último año, los plazos se han acortado como medida precautelar de los bancos.

Esta medida causa un efecto adverso en la construcción ya que el valor de los pagos periódicos que los deudores deben realizar es mayor, por lo que la capacidad adquisitiva del mismo es superior a medida que se baje el número de años del crédito, reduciendo así el universo de posibles acreedores de un bien inmobiliario.

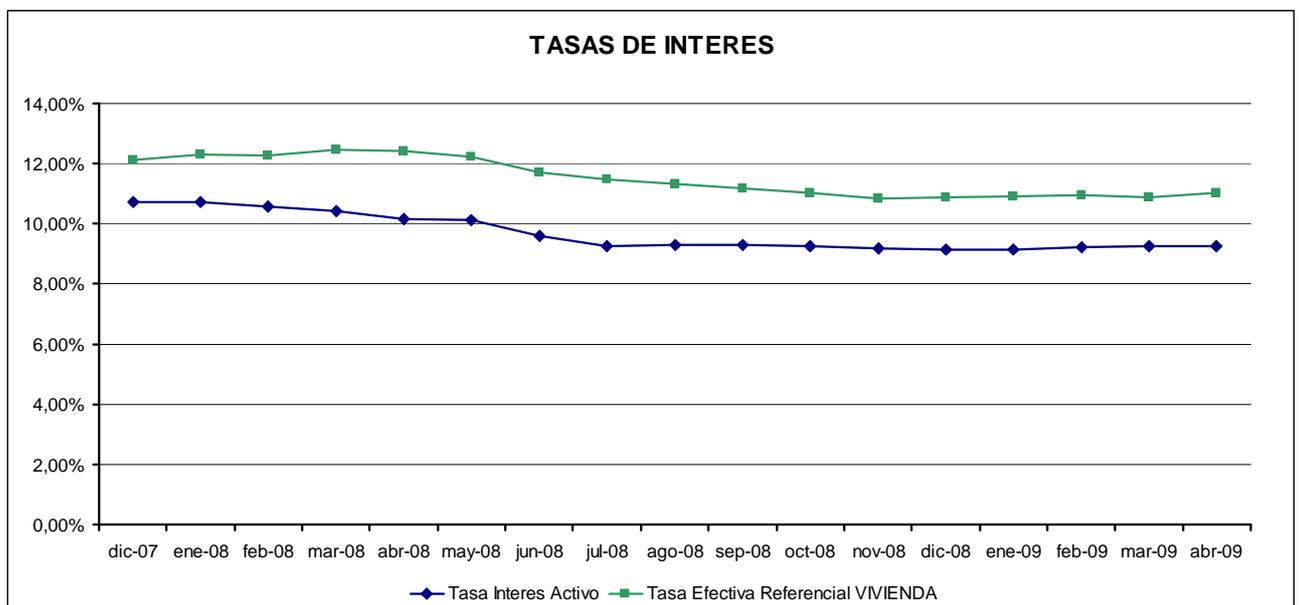


Gráfico 6 Tasas de Interés

Fuente: Revista Gestión Dic 2008

Elaboración: Soledad Moreno

2.2.5 RIESGO PAIS

Riesgo País o Emerging Markets Bond Index Plus es un índice que nos indica el riesgo soberano de un país y es medido por la JP Morgan. Es importante mantener índices bajos ya que mantener un Riesgo-País alto genera disminución de las inversiones extranjeras y un crecimiento económico menor, lo que podría implicar bajos niveles de desocupación y salarios. Adicionalmente los inversionistas y prestamistas internacionales no verían con interés el apostar en un país que presente un riesgo alto.

En el Ecuador podemos observar que en los últimos 10 años el índice de Riesgo País ha presentado fluctuaciones muy importantes debido a la dolarización, políticas económicas, sociales, tributarias y crediticias que los gobiernos de turno han tomado. Considero importante analizar tres escenarios destacados, en los que observaremos fluctuaciones del índice y sus principales causas.

2.2.5.1 AÑO 2000

Observamos que en el año 2000 el índice riesgo país registro algunos picos en el mes de Junio llego cerca de 4500 y en septiembre bajo a los 1400. En este año los hechos más importantes fueron la caída del presidente Mahuad y en abril el ingreso de la dolarización el mismo que siguió un proceso de introducción paulatina. Podemos observar que la dolarización fue vista con buenos ojos ya que a partir de Julio el índice comienza a bajar llegando a estabilizarse a partir de septiembre.

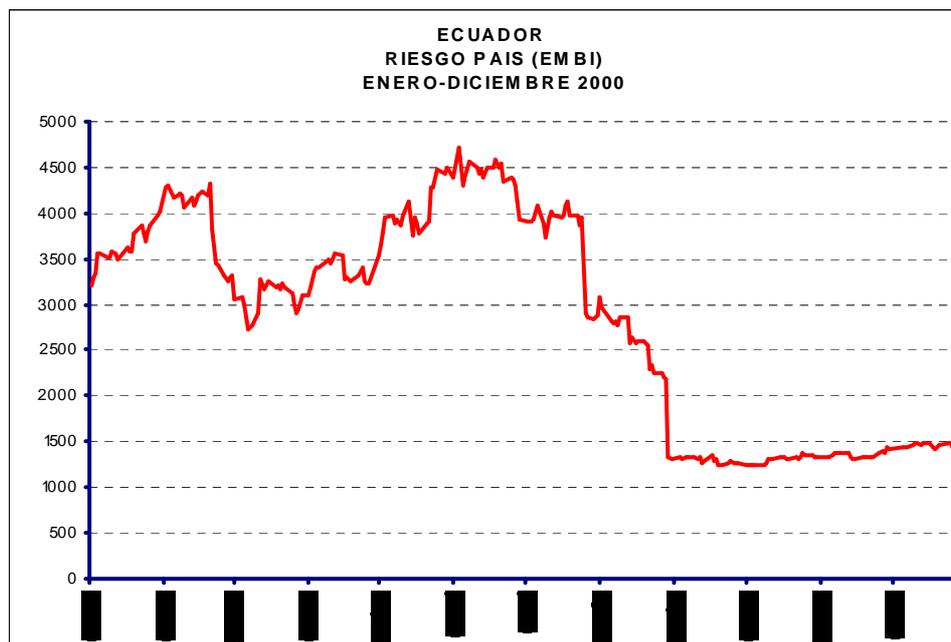


Gráfico 7 RIESGO PAIS

Fuente: Datos EMBI

Elaboración: Soledad Moreno

2.2.5.2 AÑO 2006

Observamos que el índice del riesgo país ha bajado considerablemente del año 2000 y ha mantenido una constante en casi todo el año a excepción del mes de diciembre en que la AGD pagó a los acreedores del Banco de los Andes. Si observamos tanto los índices inflacionarios y los de crecimiento de este año observamos que fueron estables con tendencias a la alza. La estabilidad del índice de Riesgo país genera un ambiente de confianza para el inversionista.

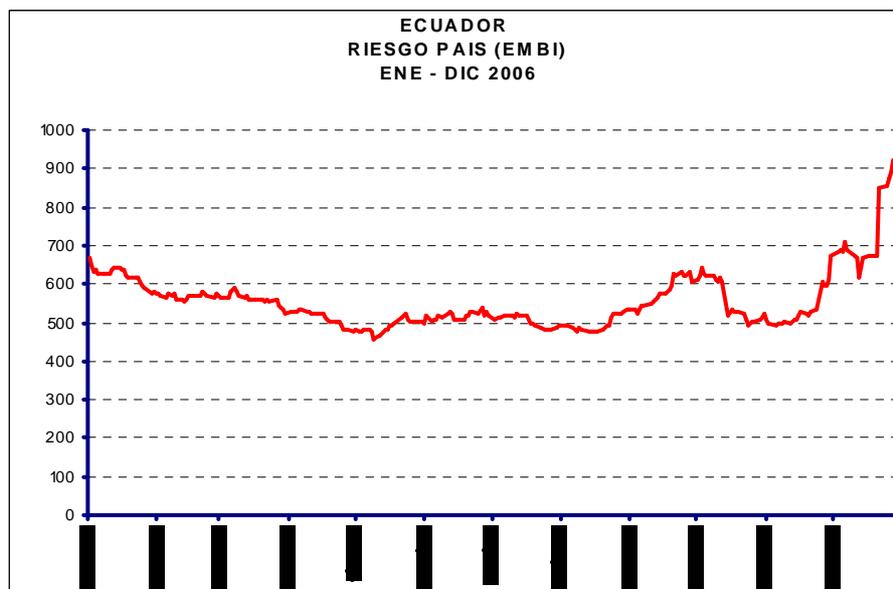


Gráfico 8 RIESGO PAIS

Fuente: Datos EMBI

Elaboración: Soledad Moreno

2.2.5.3 AÑO 2008

En el 2008 observamos que existe una constante que se mantuvo por debajo de 1000 puntos hasta el mes de septiembre que empezó con una escalada inmensa que llegó a cifras que sobrepasaron los 5000 puntos.

Entre los hechos mas influenciadores para las cifras obtenidas tenemos :

May 2008 / La SBS cierra las operaciones de la Mutualista Benalcázar por tener un índice patrimonial menor al 9%.

Dic 2008 / Aprobación de la Ley de Red de Seguridad Financiera.

Dic 2008/ Declaratoria por parte del Presidente Rafael Correo sobre la moratoria de la deuda externa.

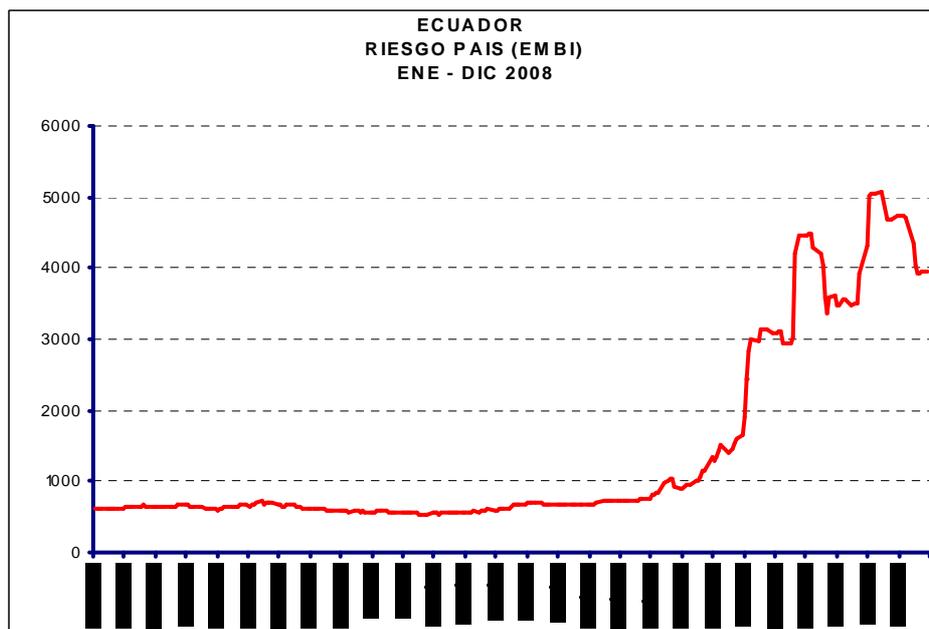


Gráfico 9 RIESGO PAIS 2008

Fuente: Datos EMBI

Elaboración: Soledad Moreno

2.2.5.4. Riesgo País y la industria de la construcción

Al ser el Riesgo País un índice de confianza para la inversión, la Industria de la construcción se ve severamente afectada ya que no existe el ambiente propicio para la inversión en proyectos de infraestructura, en especial la pública, que depende en un porcentaje importante del financiamiento que el gobierno puede obtener de préstamos Internacionales.

2.3 REMESAS

A pesar de la triste realidad las remesas de los inmigrantes ecuatorianos son uno de los rubros más importantes que han dinamizado la economía del Ecuador en los últimos años. Desde el año 2001 las remesas enviadas de los emigrantes, quienes a partir de 1998, buscaron una salida a la crisis económica y salieron a nuevos horizontes con la finalidad de buscar un medio de subsistencia para ellos y los suyos.

Sus principales destinos han sido los EEUU, y Europa con España e Italia a la cabeza. Según el libro Ecuador y su realidad edición 2008-2009 durante el año 2000 se enviaron \$ 1360 millones, en el 2004 \$ 1604 millones y se estima que hasta la fecha estos valores se mantengan constituyéndose en el segundo ingreso nacional luego del petróleo. Sin embargo esta constante se ve amenazada por las nuevas leyes de migración de los países desarrollados y por la crisis económica mundial.

Uno de los sectores favoritos para la inversión de las remesas enviadas por los emigrantes fue definitivamente el sector de la construcción e inmobiliario por

considerarlos bienes durables. Una disminución de los ingresos por este rubro se verá reflejado directamente en el crecimiento del sector constructivo.

La crisis económica mundial esta generando grandes estragos en las remesas enviadas por nuestros compatriotas especialmente de EEUU y España en donde se concentra el 90% de los emigrantes ecuatorianos.

El efecto ha generado una reducción de 8.6% del año 2008 en comparación al 2007 y en lo que va del año 2009 la media fluctúa en el 10% y según analistas económicos puede llegar hasta el 25%.

El efecto en el sector de la Construcción se ve reflejado directamente en una caída en la velocidad de ventas en especial de proyectos de vivienda.

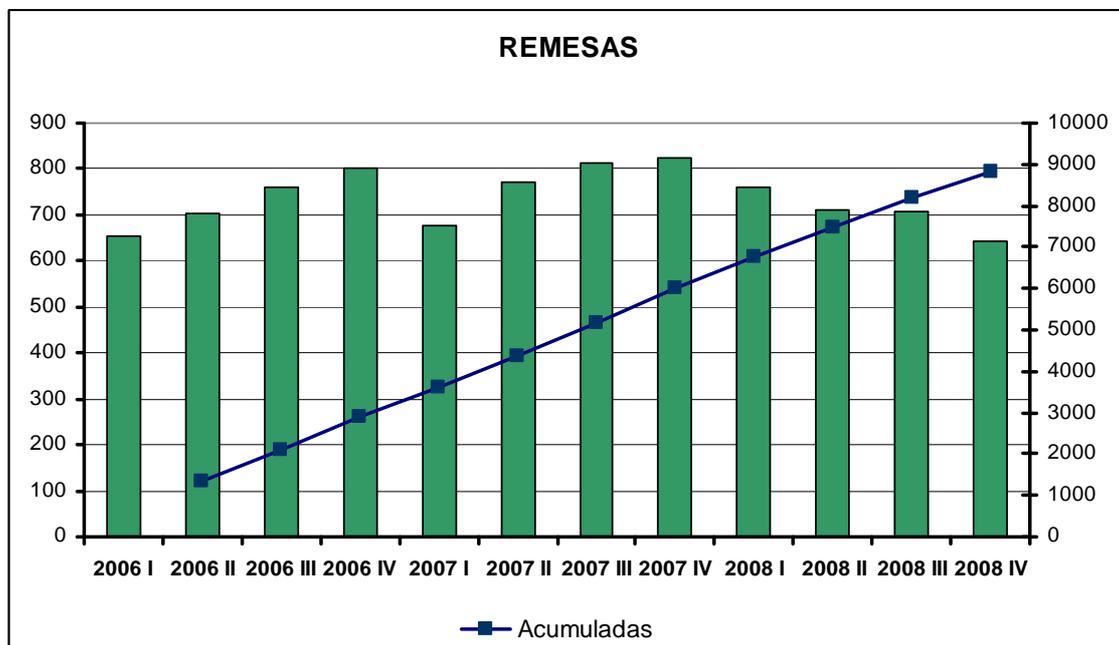


Gráfico 10 REMESAS 2006 - 2009

Fuente: BCE

Elaboración: Soledad Moreno

CAPITULO III

ANALISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

Es muy importante antes de realizar un proyecto inmobiliario realizar un estudio de mercado, cuales son las necesidades del potencial cliente, que es lo que ofrece el mercado, cual es la competencia, y en base a estos estudios plantear las diferentes estrategias para que el proyecto pueda concluir exitosamente.

Los resultados de los análisis a realizar nos servirán para identificar si el proyecto es correcto, en el caso de no serlo que podemos hacer para revertir esta tendencia o de plano descartar el proyecto.

El estudio de mercado del proyecto “Edificio Cevallos”, destinado para oficinas, se lo realizó de la siguiente manera:

Consulta a empresas inmobiliarias con amplia experiencia en proyectos de oficinas.
Consulta a fuentes secundarias como son publicaciones periódicas especializadas en el sector inmobiliario

3.2 DEMANDA

3.2.1 ANTECEDENTES

La dolarización entro en vigencia generando un ambiente más seguro y prospero para las inversiones. Se abrieron líneas de crédito para proyectos inmobiliarios y un mayor número de personas tuvo acceso a préstamos hipotecarios. Este fenómeno dinamizo de gran manera al sector de la construcción.

A partir del año 2000 luego de la debacle bancaria donde 18 bancos quebraron y la AGD, Agencia de Garantía de Depósitos, asumió la responsabilidad de bienes y deudas el mercado inmobiliario de oficinas dio un giro importante ya que quedaron vacantes y en responsabilidad del estado las edificaciones que pertenecían a los bancos. Este hecho particular ocasiono que se incremente la oferta de oficinas. A medida que las cuentas pendientes que la AGD saldo, estas edificaciones poco a poco fueron la nueva cara de entes del Gobierno como por ejemplo el antiguo Banco Popular ahora es ocupado por el Ministerio de Educación.

Este entorno político y financiero genero efectos positivos en la demanda de oficinas en la ciudad de Quito, a continuación citamos otros los factores también importantes:

- Existe mucha incertidumbre y desconfianza en el sistema financiero por lo que la gente prefiere invertir en bienes raíces.

- La estabilidad económica dada por la implementación de la dolarización atrae a inversionistas que requieren de espacios nuevos y adecuados para instalarse.
- Empresas multinacionales ingresan al país y demandan proyectos de oficinas de alto nivel.
- La economía se dinamizó y se produjo un incremento en el movimiento financiero.
- Existe apertura de parte de los bancos para otorgar líneas de crédito tanto para viviendas como para oficinas y locales comerciales.

En la actualidad la crisis económica ha ocasionado que los bancos se contraigan y el otorgamiento de créditos hipotecarios para oficinas sea más restringido. El plazo de crédito para una oficina en el año 2007 e inicios del 2008 eran de un promedio de 10 años, ahora el plazo mayor de crédito es de cinco años, reduciendo así la capacidad de compra de una oficina ya que el valor de las cuotas periódicas sube sustancialmente.

3.2.2 MERCADO INMOBILIARIO DE QUITO

A partir de la dolarización año 2000, la industria de la construcción y el mercado inmobiliario de Quito han experimentado una creciente tendencia que hasta el año 2007 fue constante.

La disponibilidad de créditos hipotecarios para bienes inmuebles, casas y oficinas, permitió que se desarrollen con éxito proyectos de vivienda y oficinas tanto para los promotores como para los compradores.

A partir del año 2008 se empezaron a sentir los estragos de la crisis inicialmente inmobiliaria y luego financiera iniciada en los Estados Unidos, se sintió una desaceleración del crecimiento con la paralización de algunas obras constructivas.

Es importante conocer el mercado inmobiliario que la ciudad de Quito en el mercado inmobiliario del Ecuador, lo que podría dar una alta ventaja a la ciudad frente al resto del país.

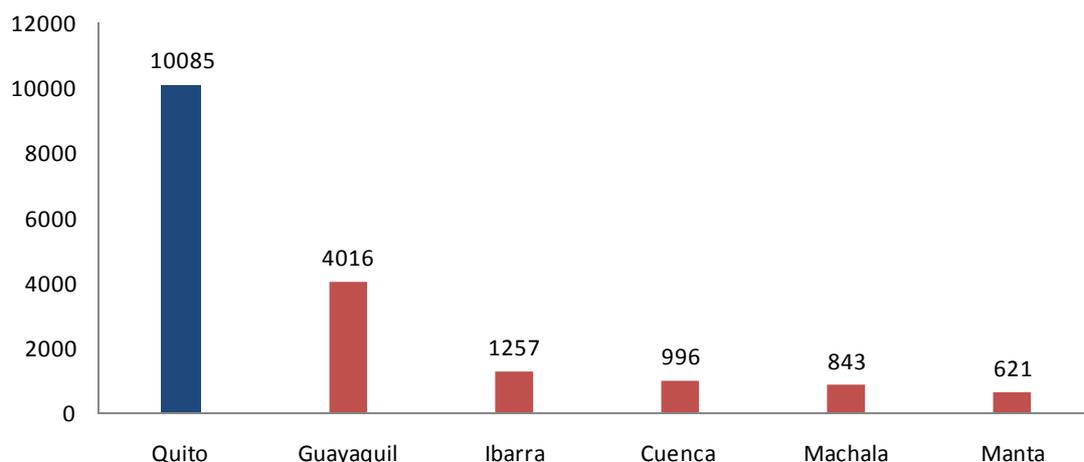


Gráfico 11 Mercado Inmobiliario PAIS

Fuente: GRIDCON

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos ver en el gráfico las ciudades de Quito y Guayaquil son las que más proyectos inmobiliarios ha desarrollado en los últimos años, lo que indica que existe una demanda importante capaz de adquirir un bien inmueble.

Del mercado inmobiliario desarrollado en Quito sabemos que apenas el 4% corresponde a proyectos inmobiliarios de oficinas.

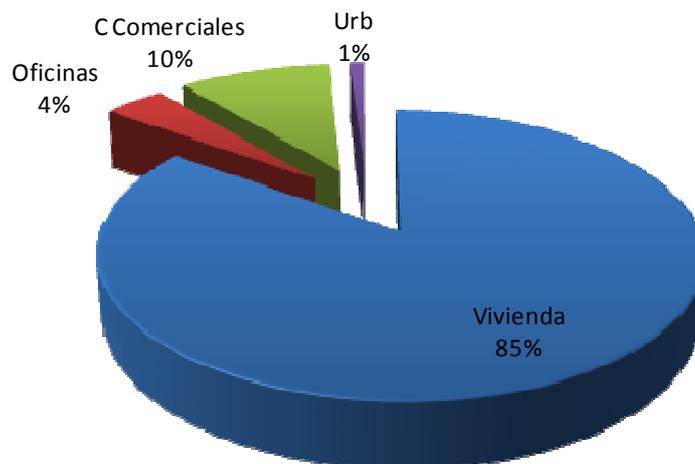


Gráfico 12 Mercado Inmobiliario Quito

Fuente: GRIDCON

Elaboración: Soledad Moreno

3.2.2.1 PROYECTOS CONSTRUIDOS POR AÑO EN LA CIUDAD DE QUITO

Es importante recalcar que existe muy poca información estadística de proyectos inmobiliarios de oficinas y su desarrollo por este motivo se recurrió a datos de proyectos de vivienda y relacionar sus porcentajes de incidencia según la tendencia. En base al número de proyectos ofrecidos se analizara y comparara para darnos cuenta si todavía hay campo en determinado nicho de mercado.

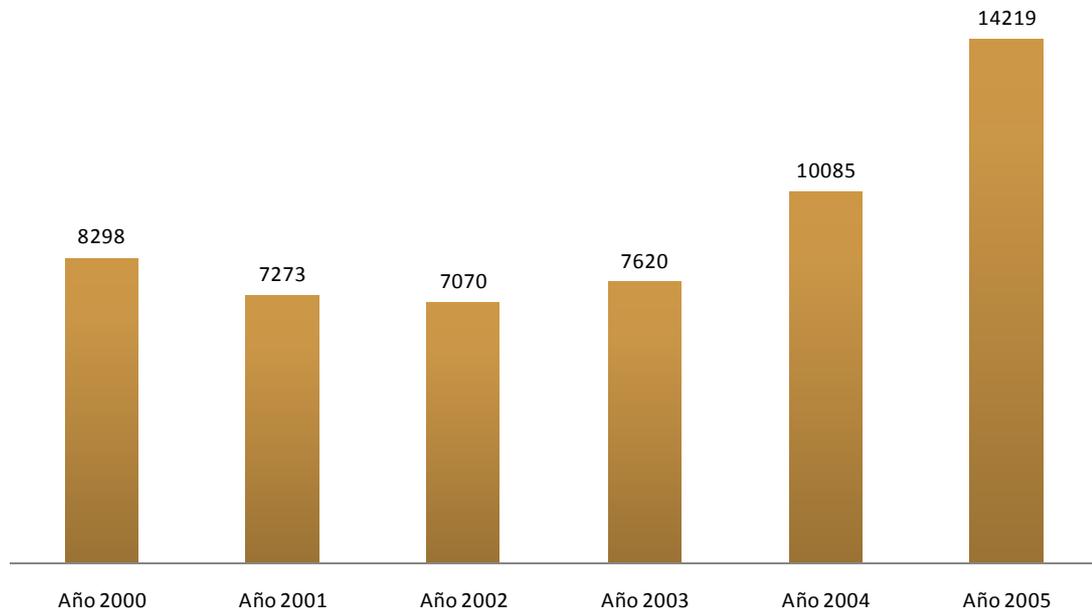


Gráfico 13 Numero de proyecto de viviendas en Quito

Fuente: GRIDCON

Elaboración: Soledad Moreno

Podemos observar claramente que el volumen de proyectos de viviendas es mucho mayor que el de oficinas, sin embargo la tendencia es de crecimiento.

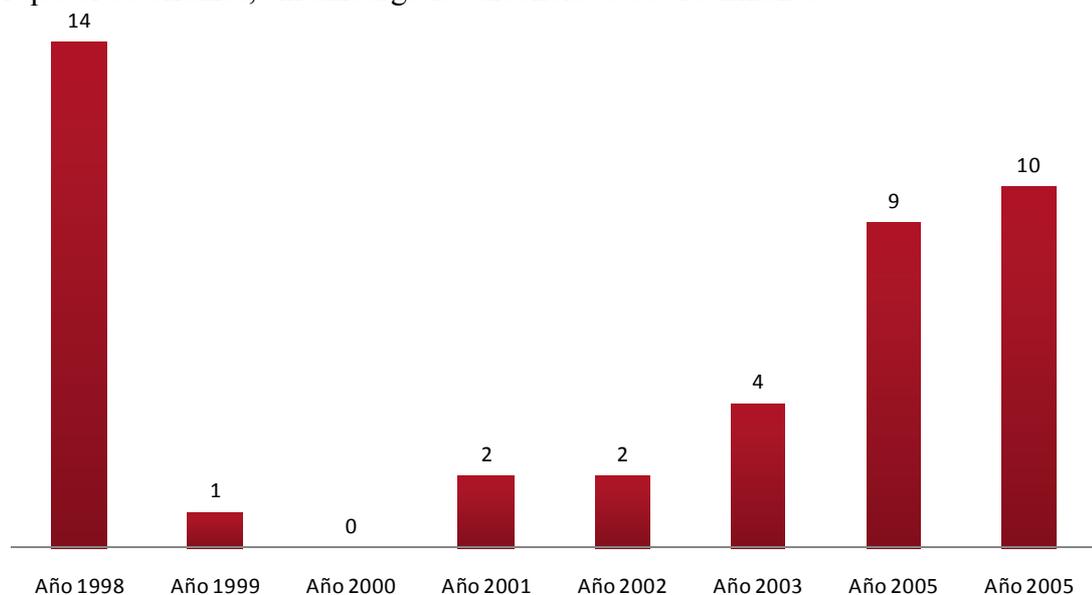


Gráfico 14 Numero de Proyectos de oficinas Construido por año

Fuente: GRIDCON

Elaboración: Soledad Moreno

3.3 DEMANDA INMOBILIARIA POR TIPO DE EMPRESA

Dentro del universo de la demanda esta atiende a diferentes segmentos que obedecen a distintas etapas en las que una empresa o profesional se encuentra. Siguiendo este concepto se realizó la siguiente clasificación:

	TIPO DE CLIENTE	TAMAÑO PROMEDIO DE OFICINAS
1.	PEQUEÑO - Nuevos profesionales y profesionales particulares	< 100 m ²
2.	MEDIANO - PYMES (Pequeñas y medianas empresas)	> 100 < 300 m ²
3.	GRANDE - Grandes empresas y corporaciones	> 300 m ²

Gráfico 15 Clasificación de la Demanda de Oficinas

Fuente: Gridcon Cia. Ltda.

Elaboración: Soledad Moreno

3.4 OPORTUNIDADES EN EMPRESAS CORPORATIVAS

Según un análisis de mercado realizado por la revista Remarks Real State, en el que estudia la demanda de áreas para oficinas segmentándolas de acuerdo al tamaño promedio, existe un déficit de oficinas nuevas para empresas corporativas que requieren de áreas superiores a los 300 m².

El mercado inmobiliario de oficinas actual no satisface a la demanda que existe en este segmento.

Este segmento no atendido puede ser una gran oportunidad de éxito en el mercado inmobiliario de oficinas.

	EDAD	AREA
AAA	12 Años	< 300 m ²
AA	12 Años	> 300 m ²
A	12 - 18 Años	< 300 m ²
B	12 - 25 Años	> 300 m ²
C	Mas de 25 años	

Gráfico 16 Glosario

Fuente: REVISTA REMARKS FEBR 2009.

Elaboración: Soledad Moreno

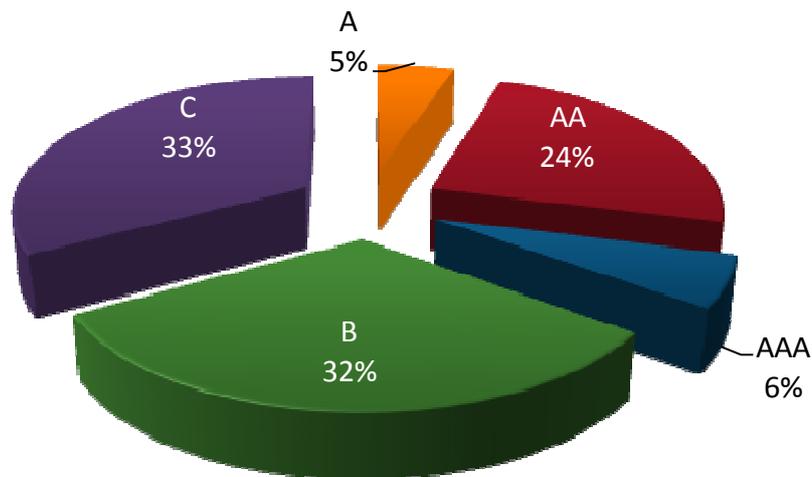


Gráfico 17 Mercado por Tipo de Oficina
Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009
Elaboración: Soledad Moreno

3.5 PREFERENCIAS DE LA DEMANDA INMOBILIARIA EN QUITO

3.5.1 Ubicación

La ubicación es el factor más importante que se debe tomar en cuenta para un proyecto de oficinas. La preferencia del usuario es a que se encuentre en el Centro Norte de la ciudad de Quito, ya que en este sector se concentra la mayor cantidad de entidades bancarias, financieras, centros comerciales, restaurantes, etc.

En el siguiente gráfico podemos observar claramente las preferencias sectoriales para la ubicación de una oficina.

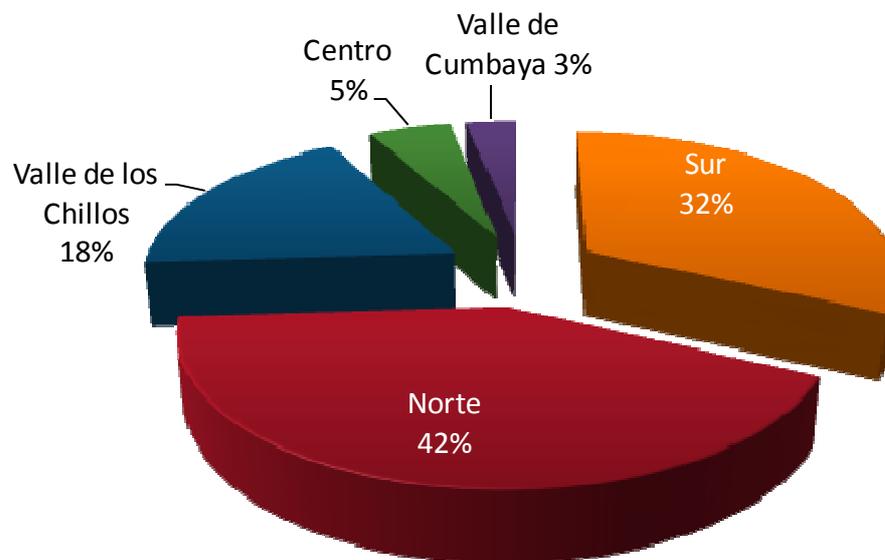


Gráfico 18 Preferencias Sector Oficinas
Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009
Elaboración: Soledad Moreno

3.5.2 Accesibilidad

La red vial que lo circunde debe permitir su fácil accesibilidad con otros sectores de la ciudad. Es muy importante que el proyecto se encuentre en una vía importante o muy cerca de una.

El acceso al transporte público debe ser en el entorno inmediato.

3.5.3 Seguridad

Una de las principales preocupaciones de los usuarios es el tema de seguridad, el proyecto de oficinas deberá contar con un área para la Guardianía privada. Otros mecanismos como la implementación de alarmas, sistemas contra-incendio, circuito cerrado de televisión, acceso con tarjeta electrónica son algunas alternativas validas a tomar en cuenta.

3.5.4 Demografía de la zona

El cliente de oficinas prefiere sectores 100% consolidados.

3.5.5 Servicios

A más de contar con todos los servicios básicos como son agua, luz, teléfono la demanda exige sistema de cableado estructurado, ascensores de carga, generador de emergencia entre los mas importantes.

3.5.6 Áreas

Las preferencias del usuario son a las áreas desarrolladas en planta libre, ya que permite versatilidad y flexibilidad de distribuciones.

3.5.6.1 Tasa de Vacancia en el Mercado de Oficinas

La tasa de vacancia es la cantidad de m² totales dividido para el total de metros cuadrados de un sector, en una fecha determinada. Es de gran utilidad para compararlo con la Tasa Natural de Vacancia TNV y así verificar cual va a ser la tendencia del mercado en cuanto al arrendamiento de oficinas se refiere.

Actualmente la TNV Tasa Natural de Vacancia es el 5% y la tasa de Vacancia del Mercado Total según la zonificación utilizada es el 3.30% , menor al la TNV, existe una sobreoferta por lo que los precios de los arriendos bajarán.

VARIABLES	ZONIFICACION						
	12 de Octubre	Amazonas Sur	Amazonas Norte	Republica	Republica del Salvador	Cumbaya	MERCADO
Total m ²	95.577,00	308.348,00	251.922,00	67.646,00	172.326,00	20.295,00	916.114,00
Precio de Renta (USD/m ²)	10,4	5,6	8,8	7,5	10	10,2	7,8
Precio de venta Oferta usada	988	596	862	767	965	1046	785,00
Precio de venta Oferta nueva	1073	1000	1089	940	1136	1001	1092

Gráfico 19 Tasa de Vacancia Oficinas

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

3.5.7 PERFIL DEL CLIENTE

El proyecto se desarrolla con el objetivo de captar clientes de pequeñas y medianas empresas del nivel socioeconómico Medio – Medio Alto. Sin embargo por la flexibilidad del diseño se puede incrementar las áreas para oficinas mayores de 100 m² y de esta manera servir a la demanda de oficinas corporativas.

La principal motivación para la compra de oficinas es la inversión, entre el 50 y 70% de las compras son destinadas para arriendos, lo señala Fabián Cuesta¹. A pesar de que el arrendamiento de oficinas pueda tomar más tiempo que el de vivienda el precio por m² es considerablemente superior.

El porcentaje restante lo adquiere el consumidor final. Por este motivo el comprador de la oficina no necesariamente tiene el perfil de empresario, este factor es muy importante tomarlo en cuenta para la estrategia Comercial.

3.5.8 NIVEL DE INGRESOS

El nivel de ingresos mensuales promedio de los cliente potenciales del proyecto esta entre los \$ 2000 a \$2500 considerando el precio promedio de una oficina y asumiendo

¹ Fábían Cuesta , Gerente General GRIDCON, Revista Claro, Edición Noviembre 2008

que va acceder a un crédito hipotecario a 10 años plazo y dando de entrada el 40% del valor del inmueble.

3.6 ANALISIS COMPARATIVO VARIABLE OFERTA

Es importante conocer como se está desarrollando la oferta de mercado en el Sector Norte de la Ciudad donde se encuentra ubicado el proyecto y además es el Sector de mayor demanda.

3.6.1 Proyectos de Oficinas por Zonificación

Para realizar el estudio de la oferta de proyectos por Zonificación se ha tomado como referencia el análisis publicado por la Revista Remarks en donde divide al sector Centro Norte (Mayor concentración de Proyectos de Oficinas) en 6 zonas. A continuación se detalla el alcance geográfico de cada zona:

- Zona 12 de Octubre

Comprende el espacio urbano enmarcado entre las Avs. 6 de Diciembre, Interoceánica, Av González Suarez, Av 12 de Octubre y finalmente la Av. Patria.



Gráfico 20 Zona 12 de Octubre

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

- Zona Amazonas Sur

En el Sur limita la Av Patria entre 10 de Agosto y Av 6 de Diciembre y en el Norte en l intersección de la Av. Eloy Alfaro y Av República.

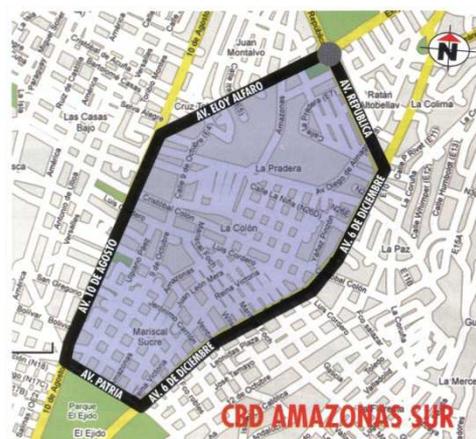


Gráfico 21 Zona Amazonas Sur

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

- Zona Amazonas Norte

Al Norte la calle Río Coca entre Av. 10 de Agosto y Av. Amazonas y al Sur la Av Eloy entre la Av. 10 de Agosto y Av. Amazonas.

El proyecto Edificio Cevallos se encuentra dentro de esta zona por lo que se realizará un análisis de las principales características de la zona.

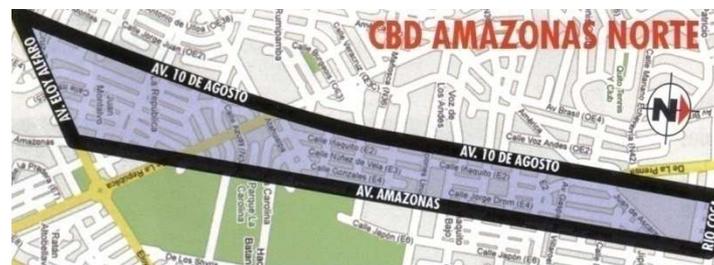


Gráfico 22 Zona Amazonas Norte

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

El Sector Amazonas Norte se encuentra totalmente consolidado como un sector Comercial y Bancario sobre sus principales avenidas como son la Av Amazonas, 10 de Agosto y Río Coca. En las calles secundarias se complementa con edificaciones de uso Residencial de estrato medio alto a medio.

El predio donde se encuentra ubicado el proyecto es de los pocos solares que se encuentran disponibles sobre la Av. Amazonas.

La zonificación del sector permite la construcción de edificaciones en altura.

En el Sector se encuentran dos de los Centros Comerciales mas importantes de la ciudad de Quito como son el Mall El Jardín y el CCI, entre los mas conocidos.

Esta zona se ha caracterizado por la construcción de proyectos de oficinas con mucho éxito, por lo que la aceptación del proyecto dentro de su entorno inmediato constituye una de sus principales ventajas.

- Zona República

Al Norte la calle Whimper al Sur la Pradera, al este la Av 6 de Diciembre y al Oeste la Av. Amazonas.



Gráfico 23 Zona República

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

- Zona Republica del Salvador

Al Norte la Av 6 de Diciembre al Sur la calle Whimper entre Av. Shyris y Av. 6 de Diciembre.

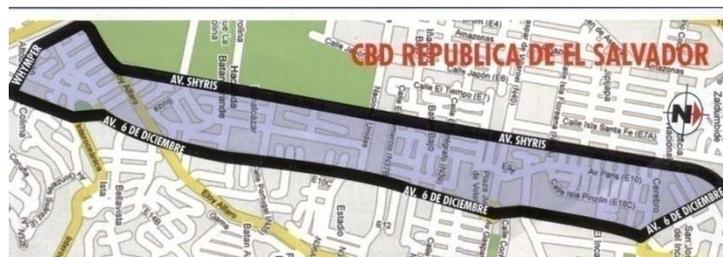


Gráfico 24 Zona República del Salvador

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

- Zona Cumbayá

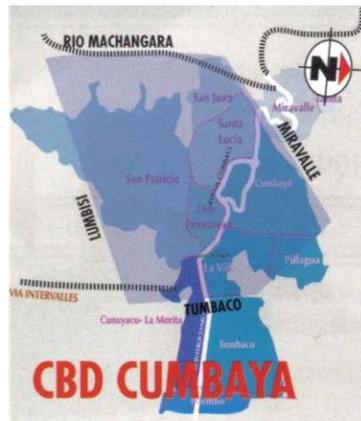


Gráfico 25 Zona Cumbaya

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

En base a la zonificación descrita realizaremos el análisis de la competencia y de los m² disponibles de oficinas ya sea en oficinas nuevas como en Edificios antiguos.

Como lo podemos ver en el gráfico la mayor oferta de oficinas en metros cuadrados se encuentra en la zona Amazonas Sur y Amazonas Norte seguida por la zona de la República del Salvador. Cabe destacar que estos datos corresponden tanto a los proyectos nuevos como a los edificios antiguos.

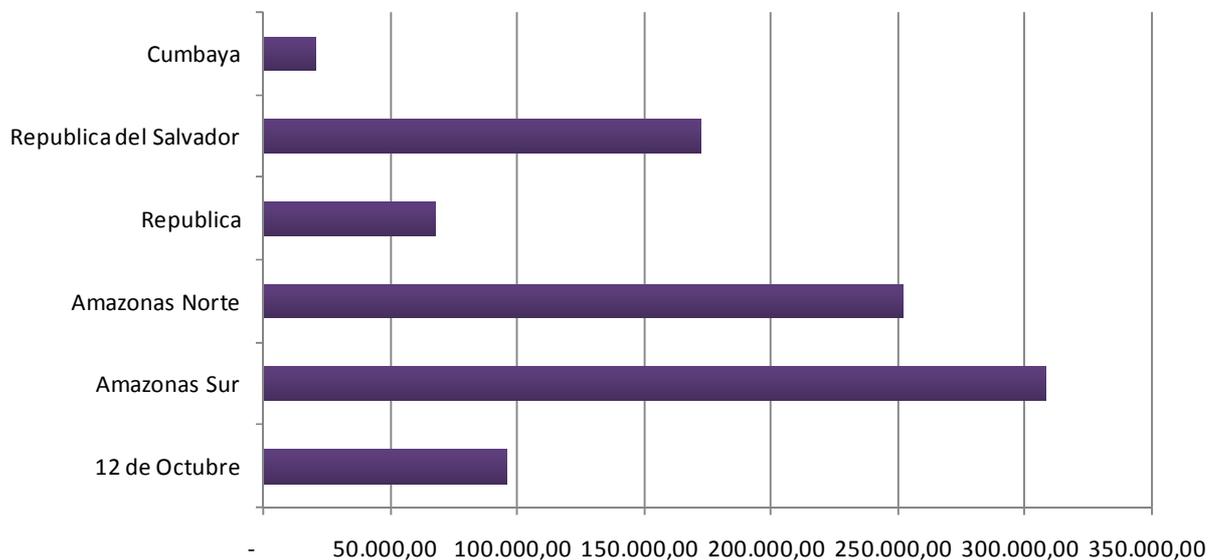


Gráfico 26 Total m² por zonas

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

En base a esta clasificación se ha identificado a los proyectos existentes al momento en todos los sectores .

PRECIOS DE VENTA

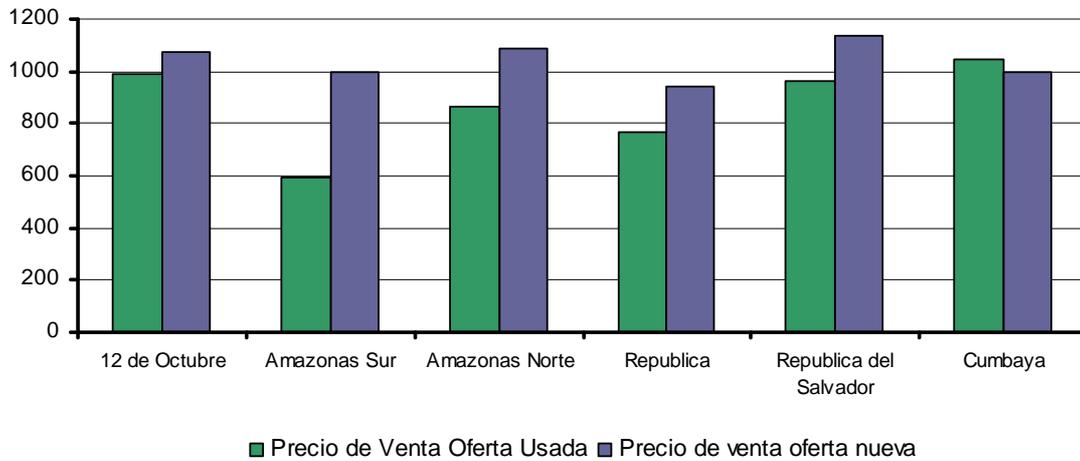


Gráfico 27 Precio m2 por zona

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

ZONA	N# Proyectos	%	CONSTRUCTORA	PROYECTOS
12 de Octubre	5	25%	Uribe & Schwarzkopf CR Constructora Alvarez Bravo Constructora Eco Arquitectos Eco Arquitectos	Amazonas Plaza Torre Boreal Edificio Albra Edificio Tamayo Edificio Atlantis
Amazonas Sur	2	10%	Constru Futuro	Staton Plaza Edificio Orellana
Amazonas Norte	3	15%	CR Constructora BYCHERSA Edifikar Prabyc	Fortune Plaza Centro de Oficinas Iñaquito II ABC(Atahualpa Business Center)
República	1	5%	CR Constructora	Torre Republica
Republica del Salvado	9	45%	Uribe & Schwarzkopf Uribe & Schwarzkopf Uribe & Schwarzkopf Naranjo Ordoñez CR Constructora Prokasa Inmobiliaria Alvarez Bravo Constructora Diego Guayasamín Ing. Jorge Rosero	Metro Plaza Plaza Arts Plaza 6 CEO Torre Bossano Austria Edificio Edificio Vitra Edificio Suyyana Edificio Libertador
Total	20	100%		

Gráfico 28 Oferta Oficinas

Fuente: FERIA DE LA CONSTRUCCIÓN 2009

Elaboración: Soledad Moreno

La mayor cantidad de proyectos se encuentran localizados en el sector de la República del Salvador con un 45% de los proyectos analizados.

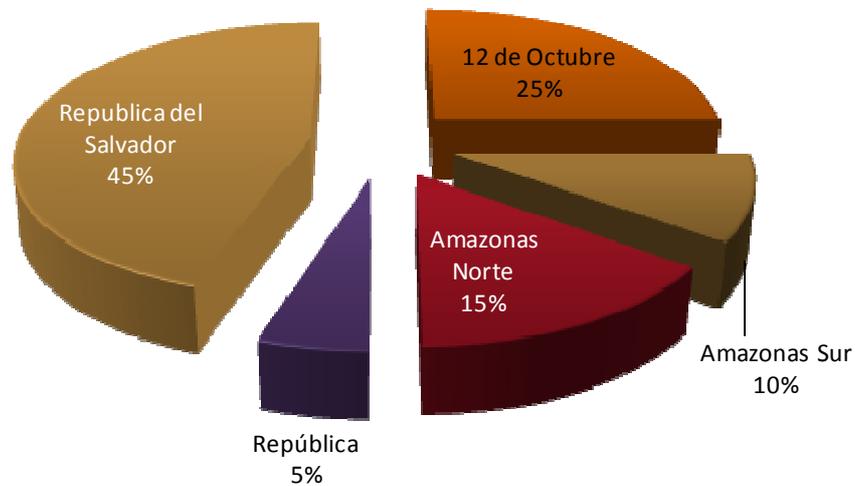


Gráfico 29 Total m2 por zonas

Fuente: FERIA DE LA CONSTRUCCION 2009

Elaboración: Soledad Moreno

Este análisis coincide con la Revista Remarks² en el que los precios del Sector de la República del Salvador tiene los precios más altos tanto de oficinas en alquiler como oficinas en venta.

Adicionalmente podemos ver que en el Sector del Edificio Cevallos únicamente hay un 15% de proyectos de Oficinas similares, lo que nos indica claramente que hay mayores oportunidades que en otros sectores. Constituye una ventaja importante para el proyecto en estudio.

² Revista REMARKS . Artículo “Tasas de Vacancia en el mercado de oficinas en Quito”

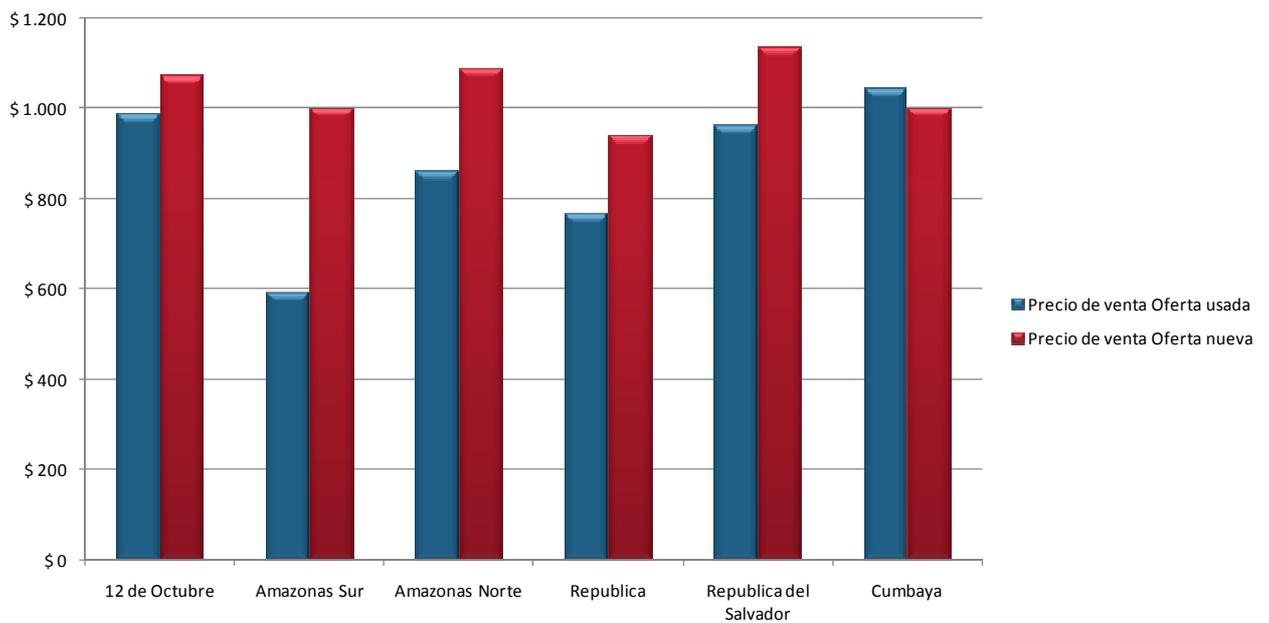


Gráfico 30 Precio m2 por zonas

Fuente: FERIA DE LA CONSTRUCCIÓN 2009

Elaboración: Soledad Moreno

3.7 COMPETENCIA

Al momento varios son los constructores y promotores que están realizando proyectos de oficinas, por lo que muy importante el estudio de los proyectos mas representativos del sector para poder analizar sus principales ventajas y desventajas de cada uno de ellos.

Este análisis nos ayudará a realizar el plan estratégico comercial potencializando las ventajas del proyecto y en las debilidades establecer planes de acción.

La información recopilada nos servirá para estar preparados para reaccionar de la mejor forma ante las estrategias de la competencia.

Para el estudio de la competencia se ha tomado en cuenta los siguientes factores que consideramos los más importantes:

- Tamaño del proyecto
- Ubicación
- Accesibilidad
- Seguridad
- Unidades disponibles
- Precio

- Acabados
- Medios de promoción

Esta información fue levantada a través de una matriz que facilito la recopilación de la información.

Cabe recalcar que los proyectos a ser analizados son de Constructoras con importante trayectoria en el mercado como son CR Constructora, Alvarez Bravo y Edificar Prabyc.

Los proyectos analizados están ubicados en varios de los sectores antes clasificados ya que en el sector de la Amazonas Norte únicamente se encuentra un proyecto adicional.

Los proyectos de oficinas a ser analizados son los siguientes:

- Edificio República
- Edificio ABC
- Edificio Fortune Plaza
- Edificio Suyana
- Edificio Vitra

3.7.1 EDIFICIO TORRE REPUBLICA – CR CONSTRUCTORA



Gráfico 31 Torre República
Fuente: REVISTA CLARO MAYO 2009
Elaboración: Soledad Moreno

DATOS GENERALES				
Proyecto:	Torre República		Parroquia:	Iñaquito
Dirección:	Av. República y Pradera		Barrio:	
Telefonos:	2266066			
DATOS URBANOS		OBRA GRIS		
Tipo de emplazamiento:	Edificio de Oficinas		Estructura:	Hormigón Armado
Entorno:	Edificaciones en buen estado		Mampostería:	Tabiquería bloque
Demografía de la zona:	Consolidada			
Ubicación:	Vía principal			
RECREACIÓN:		SEGURIDAD Y GUARDIANA:		SERVICIOS ADICIONALES:
Sala Comunal:	SI	Seguridad:	Videovigilancia	Cisterna: SI
Estacionamiento clientes:	SI	Intercomunicadores:		Generador: SI
STATUS DEL PROYECTO:			N de Asensores: 3	
Iniciando con Acabados				
ACABADOS INTERIORES:				
	PISOS	PAREDES	CIELO RASO	
Area de exhibición y ventas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum	
Area de oficinas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum	
Mezzanine:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum	
Superficie bodega:			Estucado y Pintado	
Baños:	Cerámica	Cerámica	Estucado y Pintado	
ACABADOS EXTERIORES:		REALIZADORES:		
Pisos	Gres	Arquitectos:	CR Constructora	
Paredes	Curtain Wall, Rulato	Constructores:	CR Constructora	
Cubiertas		Vendedores:	CR Inmobiliaria	
TIPO DE ATENCIÓN:				
Sala de ventas:	Vendedores: Geysa Barreiros	Unidad Modelo:	NO	
MEDIOS DE PROMOCIÓN:				
Prensa:	SI	Revistas:	SI	Rótulo del proyecto: SI
TV:	NO	Vallas:	SI	Pancartas: SI
Radio:	NO	Volantes:	SI	Correo directo: NO
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO m2	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/m2
41	65 m2	10	80.145,00	1.233,00



Gráfico 32 Zona República

Fuente: REVISTA REMARKS FEB 2009

Elaboración: Soledad Moreno

El Edificio Torre República se encuentra ubicado en la Zona República. La empresa encargada del proyecto es el grupo CR Constructora y CR Inmobiliaria con una amplia trayectoria en el mercado inmobiliario de oficinas y en proyectos inmobiliarios en general.

3.7.1.1 FORTALEZAS

- Muy buena ubicación

- El proyecto y sus servicios van acorde a los avances tecnológicos requeridos.
- Imagen corporativa posicionada
- Planes de financiamiento
- Publicidad en varios medios
- Experiencia en el mercado inmobiliario

3.7.1.2 OPORTUNIDADES

- Entorno edificado
- El sector aledaño cuenta con buen servicio de transporte público

3.7.1.3 DEBILIDADES

- Congestión vehicular en horas pico
- Acceso calle principal congestionada
- El proyecto ofrece únicamente oficinas inferiores a 100 m² para pequeños empresarios.
- Estacionamientos limitados
- Dificultad de acceso a estacionamientos

3.7.1.4 AMENAZAS

- Percepción de inseguridad nocturna
- Contaminación ambiental considerable

- Imposibilidad de estacionamiento en vías principales

3.7.2 EDIFICIO ABC (ATAHUALPA BUSINESS CENTER) – EDIFICAR PRABYC



Gráfico 33 Edificio ABC

Fuente: REVISTA CLARO MAYO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

DATOS GENERALES					
Proyecto:	ABC(Atahualpa Business Center)			Parroquia:	Iñaquito
Dirección:	Av. Athahualpa y Av. 10 de Agosto			Barrio:	
Telefonos:	95004198				
DATOS URBANOS		OBRA GRIS			
Tipo de emplazamiento:	Edificio de Oficinas	Estructura:	Hormigón Armado		
Entorno:	Edificaciones en buen estado	Mampostería:	Tabiquería bloque		
Demografía de la zona:	Consolidada				
Ubicación:	Vía principal				
RECREACIÓN:	SEGURIDAD Y GUARDIANA:		SERVICIOS ADICIONALES:		
Sala Comunal:	SI	Seguridad:	Puertas se seguridad en cada unidad		
Estacionamiento clientes:	SI	Intercomunicadores:	SI	Cisterna: SI	
STATUS DEL PROYECTO:			Generador:		
Acabados			N de Asensores:		
ACABADOS INTERIORES:					
	PISOS	PAREDES	CIELO RASO		
Area de exhibición y ventas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Area de oficinas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Mezzanine:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Superficie bodega:			Estucado y Pintado		
Baños:	Cerámica	Cerámica	Estucado y Pintado		
ACABADOS EXTERIORES:		REALIZADORES:			
Pisos	Gres	Arquitectos:	Edificar Prabyc		
Paredes	Rulato Curtain Wall	Constructores:	Edificar Prabyc		
Cubiertas		Vendedores:	Edificar Prabyc		
TIPO DE ATENCIÓN:					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	Unidad Modelo:	NO	
MEDIOS DE PROMOCIÓN:					
Prensa:	NO	Revistas:	SI	Rótulo del proyecto: SI	
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas: NO	
Radio:	NO	Volantes:	NO	Correo directo: NO	
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO m2	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/m2	
36	60,00	32	68.400,00	1.140,00	



Gráfico 34 Zona Amazonas Norte

Fuente: REVISTA REMARKS FEB 2009

Elaboración: Soledad Moreno

El Edificio ABC Atahualpa Bussines se encuentra ubicado en la Zona Amazonas Norte la empresa constructora encargada del proyecto es Edifíkar Prabic la misma que ha incursionado en el mercado inmobiliario principalmente de vivienda.

Este es el único proyecto de similares características que se encuentra en el la zona del Edificio Cevallos.

3.7.2.1 FORTALEZAS

- El proyecto y sus servicios van acorde a los avances tecnológicos requeridos.
- Planes de financiamiento
- Publicidad en varios medios
- Experiencia en el mercado inmobiliario
- Diseño arquitectónico contemporáneo y muy sobrio.
- Oficinas Personalizadas

3.7.2.2 OPORTUNIDADES

- Entorno edificado
- El sector cuenta con buen servicio de transporte publico
- El proyecto dispone de una malla vial en buen estado que facilita totalmente el acceso

3.7.2.3 DEBILIDADES

- Se encuentra un poco alejada de la zona comercial y bancaria de la ciudad.
- No tienen mayor experiencia en el mercado Inmobiliario de oficinas porque su incursión ha sido principalmente en vivienda

3.7.2.4 AMENAZAS

- Percepción de inseguridad nocturna
- Contaminación ambiental considerable
- Imposibilidad de estacionamiento en vías principales
- Variación de costos principales materias primas : acero, cemento, etc.

3.7.3 EDIFICIO FORTUNE PLAZA – CR CONSTRUCTORA



Gráfico 35 Fortune Plaza

Fuente: REVISTA CLARO MAYO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

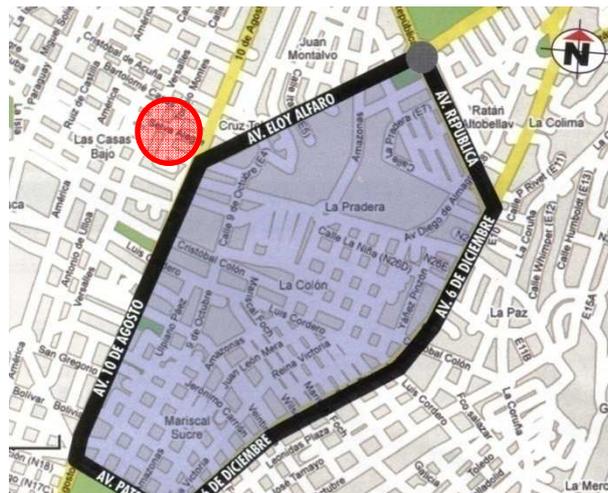


Gráfico 36 Zona Amazonas Sur

Fuente: REVISTA REMARKS 2009

Elaboración: Soledad Moreno

DATOS GENERALES				
Proyecto: Fortune Plaza		Parroquia: Iñaquito		
Dirección: Av. República entre Alemania e Italia		Barrio:		
Telefonos: 2266066				
DATOS URBANOS		OBRA GRIS		
Tipo de emplaz Edificio de Oficinas, consultorios y suites		Estructura: Hormigón Armado		
Entorno: Edificaciones en buen estado		Mampostería: Tabiquería bloque		
Demografía de Consolidada				
Ubicación: Vía principal				
RECREACIÓN:		SEGURIDAD Y GUARDIANIA:		SERVICIOS ADICIONALES:
Sala Comunal: SI	Seguridad: Circuito cerrado de televisión			Cisterna: SI
Estacionamiento SI	Intercomunicadores: SI			Generador: SI
STATUS DEL PROYECTO:			N de Ascensores: 5	
Iniciando con Acabados				
ACABADOS INTERIORES:				
	PISOS	PAREDES	CIELO RASO	
Area de exhibición y ventas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum	
Area de oficinas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum	
Mezzanine:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum	
Superficie bodega:			Estucado y Pintado	
Baños:	Cerámica	Cerámica	Estucado y Pintado	
ACABADOS EXTERIORES:		REALIZADORES:		
Pisos	Gres	Arquitectos:	CR Constructora	
Paredes	Rulato	Constructores:	CR Constructora	
Cubiertas		Vendedores:	CR Inmobiliaria	
TIPO DE ATENCIÓN:				
Sala de ventas:	Vendedores: Geysa Barreiro:	Unidad Modelo:	NO	
MEDIOS DE PROMOCIÓN:				
Prensa: SI	Revistas: SI	Rótulo del proyecto: SI		
TV: NO	Vallas: SI	Pancartas: SI		
Radio: NO	Volantes: SI	Correo directo: NO		
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO m2	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/m2
	96,50		110.975,00	1.150,00

El Edificio Fortune Plaza se encuentra ubicado en la Zona Amazonas Sur. La empresa encargada del proyecto es el grupo CR Constructora y CR Inmobiliaria con una amplia trayectoria en el mercado inmobiliario de oficinas y en proyectos inmobiliarios en general.

3.7.3.1 FORTALEZAS

- El proyecto y sus servicios van acorde a los avances tecnológicos requeridos.
- Imagen corporativa posicionada
- Planes de financiamiento sin entrada
- Publicidad en varios medios
- Experiencia en el mercado inmobiliario

- Cuenta con servicios adicionales como Cafetería y sala de conferencias
- El proyecto dispone de una malla vial en buen estado que facilita totalmente el acceso
- Acceso por calle secundaria

3.7.3.2 OPORTUNIDADES

- Entorno edificado
- El sector aledaño cuenta con buen servicio de transporte público
- El proyecto dispone de una malla vial en buen estado que facilita el acceso.
- Se puede acceder desde varias vías importantes como son la Av. 10 de Agosto y Av. Amazonas

3.7.3.3 DEBILIDADES

- Ubicación un poco alejada del centro comercial y bancario de la ciudad.
- Congestión vehicular en horas pico

3.7.3.4 AMENAZAS

- Percepción de inseguridad nocturna
- Contaminación ambiental considerable
- Imposibilidad de estacionamiento en vías principales
- Variación de costos principales materias primas : acero, cemento, etc.

3.7.4 EDIFICIO SUYANA – ARQ. DIEGO GUAYASAMIN



Gráfico 37 Edificio Suyana

Fuente: REVISTA CLARO MAYO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

DATOS GENERALES					
Proyecto:	Suyana Torre Corporativa		Parroquia:	Iñaquito	
Dirección:	Av. República del Salvador y Av NN.UU.		Barrio:		
Telefonos:	2266066				
DATOS URBANOS		OBRA GRIS			
Tipo de emplazamiento:	Edificio de Oficinas	Estructura:	Hormigón Armado		
Entorno:	Edificaciones en buen estado	Mampostería:	Tabiquería bloque		
Demografía de la zona:	Consolidada				
Ubicación:	Vía principal				
RECREACIÓN:	SEGURIDAD Y GUARDIANIA:		SERVICIOS ADICIONALES:		
Sala Comunal:	SI	Seguridad:	Videovigilancia	Cisterna:	SI
Estacionamiento clientes:	SI	Intercomunicadores:	SI	Generador:	SI
STATUS DEL PROYECTO:			N de Ascensores:	3	
Iniciando con Acabados					
ACABADOS INTERIORES:					
	PISOS	PAREDES	CIELO RASO		
Area de exhibición y ventas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Area de oficinas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Mezzanine:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Superficie bodega:			Estucado y Pintado		
Baños:	Porcelanato	Porcelanato	Estucado y Pintado		
ACABADOS EXTERIORES:		REALIZADORES:			
Pisos	Porcelanato	Arquitectos:	Arq. Diego Guayasamin		
Paredes	Courtain Wall, Rulato	Constructores:	Arq. Diego Guayasamin		
Cubiertas		Vendedores:	Arq. Diego Guayasamin		
TIPO DE ATENCIÓN:					
Sala de ventas:	Vendedores:	Unidad Modelo:	NO		
MEDIOS DE PROMOCIÓN:					
Prensa:	NO	Revistas:	SI	Rótulo del proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	SI	Pancartas:	SI
Radio:	NO	Volantes:	NO	Correo directo:	NO
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO m ²	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/m ²	
28	107,00	18	128.935,00	1.205,00	

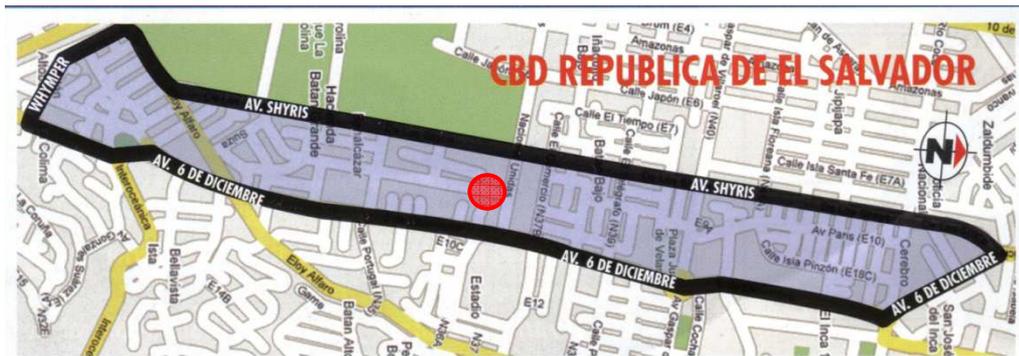


Gráfico 38 Zona República del Salvador

Fuente: REVISTA REMARKS FEBRERO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

El Edificio Suyana se encuentra ubicado en la Zona República del Salvador la empresa encargada del proyecto es el Arq. Diego Guayasamín.

3.7.4.1 FORTALEZAS

- Excelente ubicación
- El proyecto y sus servicios van acorde a los avances tecnológicos requeridos.
- Diseño arquitectónico innovador y vanguardista
- Planes de financiamiento
- Publicidad en varios medios
- Producto enfocado a mercado corporativo

3.7.4.2 OPORTUNIDADES

- Entorno totalmente edificado
- El sector aledaño cuenta con buen servicio de transporte publico
- Cercanía con servicios comerciales y Centros Comerciales

3.7.4.3 DEBILIDADES

- Congestión vehicular en horas pico
- Acceso calle principal congestionada
- Estacionamientos limitados
- Dificultad de acceso a estacionamientos

3.7.4.4 AMENAZAS

- Percepción de inseguridad nocturna
- Contaminación ambiental considerable
- Imposibilidad de estacionamiento en vías principales
- Variación de costos principales materias primas : acero, cemento, etc.

3.7.5 EDIFICIO VITRA – CONSTRUCTORA ALVAREZ BARBA

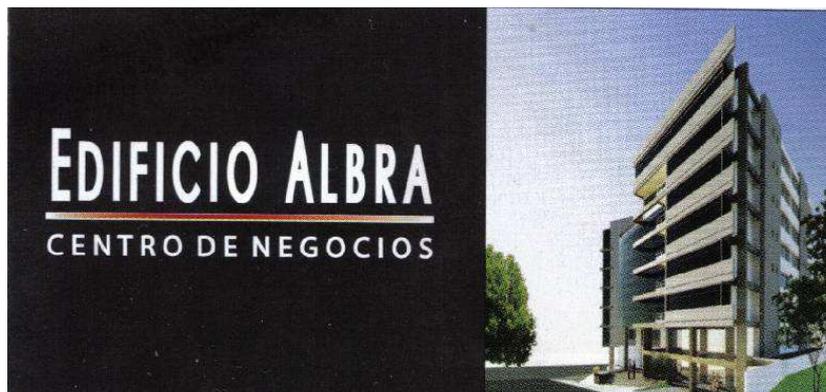


Gráfico 39 Edificio Albra

Fuente: REVISTA CLARO MAYO 2009

Elaboración: Soledad Moreno

DATOS GENERALES					
Proyecto:	ALBRA			Parroquia:	Iñaquito
Dirección:	Av. República del Salvador y Portugal			Barrio:	
Telefonos:	2277457				
DATOS URBANOS		OBRA GRIS			
Tipo de emplazamiento:	Locales comerciales, departamentos, suites y oficinas		Estructura:	Hormigón Armado	
Entorno:	Edificaciones en muy buen estado		Mampostería:	Tabiquería bloque	
Demografía de la zona:	Consolidada				
Ubicación:	Vía principal				
RECREACIÓN:					
Sala Comunal:	SI	SEGURIDAD Y GUARDIANIA:		SERVICIOS ADICIONALES:	
Estacionamiento clientes:	SI	Seguridad:	Puertas se seguridad en cada unidad	Cisterna:	SI
STATUS DEL PROYECTO:		Intercomunicadores:	SI	Generador:	SI
Estructura				N de Asensores:	3
ACABADOS INTERIORES:					
	PISOS	PAREDES	CIELO RASO		
Area de exhibición y ventas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Area de oficinas:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Mezzanine:	Porcelanato	Estucado y pintada	Gypsum		
Superficie bodega:			Estucado y Pintado		
Baños:	Cerámica	Cerámica	Estucado y Pintado		
ACABADOS EXTERIORES:		REALIZADORES:			
Pisos	Gres	Arquitectos:	Alvarez Bravo Constructores		
Paredes	Rulato	Constructores:	Alvarez Bravo Constructores		
Cubiertas		Vendedores:	Alvarez Bravo Constructores		
TIPO DE ATENCIÓN:					
Sala de ventas:	SI	Vendedores:	Unidad Modelo:	NO	
MEDIOS DE PROMOCIÓN:					
Prensa:	NO	Revistas:	SI	Rótulo del proyecto:	SI
TV:	NO	Vallas:	NO	Pancartas:	NO
Radio:	NO	Volantes:	SI	Correo directo:	NO
CANTIDAD OFICINAS	SUPERFICIE PROMEDIO m2	CANTIDAD DISPONIBLE	PRECIO PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO/m2	
36	60,00	32	69.600,00	1.160,00	

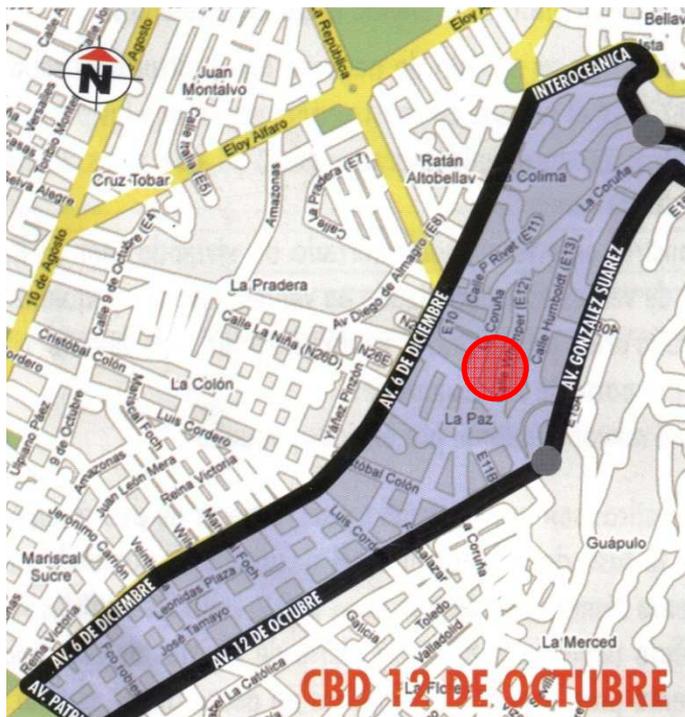


Gráfico 40 Zona 12 de Octubre

Fuente: REVISTA REMARKS 2009

Elaboración: Soledad Moreno

El Edificio Torre Albra se encuentra ubicado en la Zona 12 de Octubre la empresa encargada del proyecto es la Constructora Alvarez Bravo con una amplia trayectoria en el mercado inmobiliario de oficinas y en proyectos inmobiliarios en general.

3.7.5.1 FORTALEZAS

- Excelente Ubicación
- El proyecto y sus

servicios van acorde a los avances tecnológicos requeridos.

- Imagen corporativa posicionada
- Diseño arquitectónico contemporáneo
- Planes de financiamiento
- Publicidad en varios medios
- Experiencia en el mercado inmobiliario

3.7.5.2 OPORTUNIDADES

- Entorno edificado
- El sector aledaño cuenta con buen servicio de transporte público ECOVIA
- La zona se está consolidando con edificaciones de gran calidad

3.7.5.3 DEBILIDADES

- Congestión vehicular en horas pico

- Acceso calle principal congestionada
- El proyecto ofrece únicamente oficinas inferiores a 100 m²
- Variación de costos principales materias primas : acero, cemento, etc.
- para pequeños empresarios.
- Estacionamientos limitados
- Dificultad de acceso a estacionamientos

3.8 ANALISIS F.O.D.A. EDIFICIO CEVALLOS

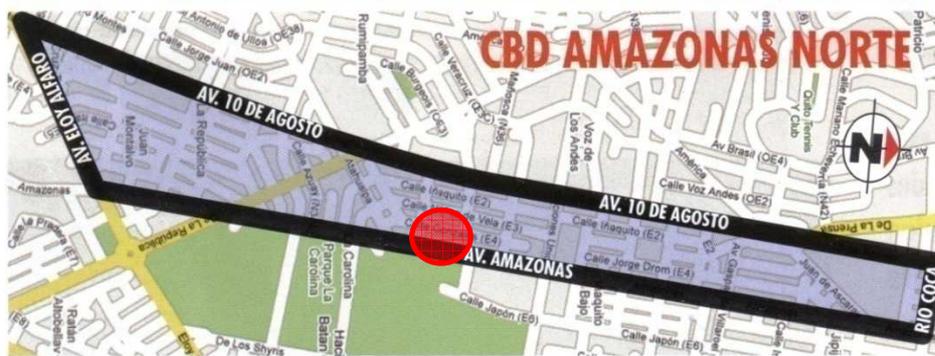


Gráfico 41 Zona Amazonas Norte

Fuente: REVISTA REMARKS 2009

Elaboración: Soledad Moreno

3.8.1 FORTALEZAS

- Excelente ubicación en el centro comercial y bancario de la ciudad
- Diseño arquitectónico vanguardista y sobrio
- Cercanía inmediata al Parque La Carolina lo
- El proyecto y sus servicios van acorde a los avances tecnológicos requeridos.
- Planes de financiamiento
- Experiencia en el mercado inmobiliario de oficinas
- Flexibilidad de las unidades de oficinas de venta

3.8.2 OPORTUNIDADES

- Entorno completamente edificado
- El sector aledaño cuenta con buen servicio de transporte publico

- Los edificios continuos son de muy buena calidad
- El sector inmediato es el sector comercial de mayor movimiento de la ciudad

3.8.3 DEBILIDADES

- Congestión vehicular en horas pico
- Acceso calle principal congestionada
- No tiene imagen corporativa posicionada
- Falta publicidad
- Estacionamientos limitados
- Dificultad de acceso a estacionamientos
- Falta de promoción y publicidad

3.8.4 AMENAZAS

- Percepción de inseguridad nocturna
- Contaminación ambiental considerable
- Imposibilidad de estacionamiento en vías principales
- Variación de costos principales materias primas : acero, cemento, etc.

3.9 ANALISIS PRECIOS DE VENTA

El precio de venta de los diferentes proyectos es muy similar. En el siguiente grafico podemos observar el precio de venta por metro cuadrado de cada proyecto.

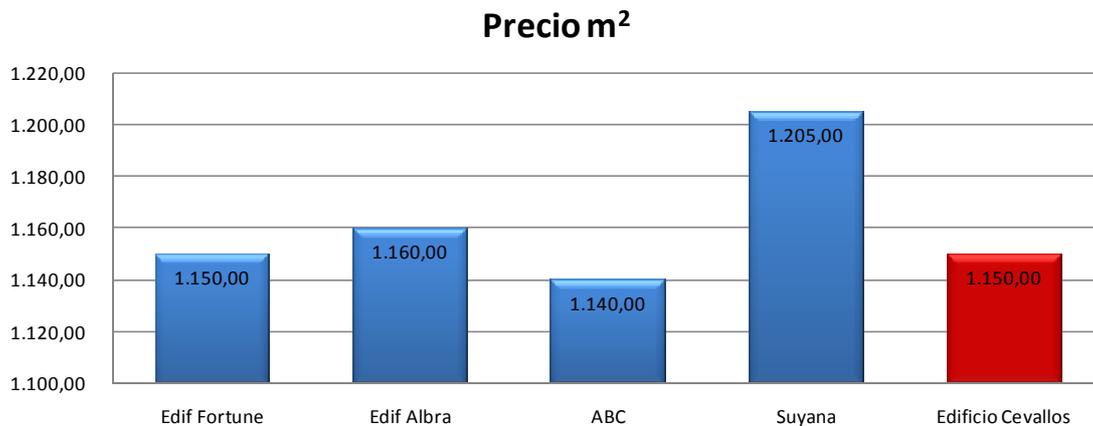


Gráfico 42 Precio por m2 competencia

Fuente: Análisis competencia

Elaboración: Soledad Moreno

Como resultado de estos datos, la estrategia de precios y de ventas es muy importante para poder crear una diferenciación de la competencia.

Otra de las diferencias mas importantes del análisis FODA es la ubicación estratégica del proyecto al igual que la cercanía inmediata al parque La Carolina lo que atenúa de manera importante la contaminación auditiva y ambiental propia del sector. El diseño arquitectónico moderno, vanguardista y sobrio también es una de las mayores fortalezas del proyecto. La firma de consultores RVC (Rafael Velez Calisto) tienen gran aceptación y posicionamiento en el mercado inmobiliario de oficinas, lo que constituye en un factor a favor del proyecto.

Entre las desventajas mas significativas es la falta de posicionamiento en la Constructora Cevallos y la falta de publicidad del proyecto en los diferentes medios. Este factor de mucha importancia será analizado en la Estrategia Comercial del Proyecto.



Gráfico 44 Sector La Carolina

Fuente: www.googleearth.com

Elaboración: Soledad Moreno

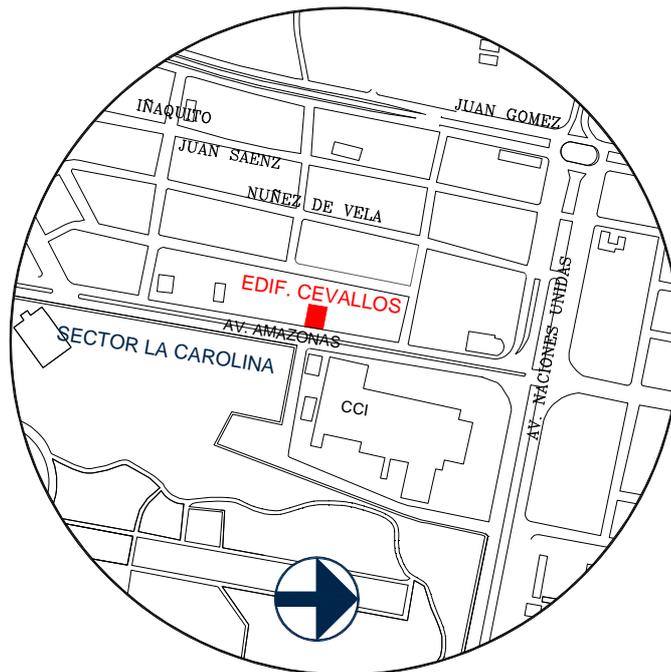


Gráfico 45 Sector la Carolina

Elaboración: Soledad Moreno

4.2. ANALISIS DEL ENTORNO DEL PROYECTO

4.2.1 CARACTERISTICAS DEL SECTOR

El Sector de la Carolina se encuentra ubicado en el centro Norte de la ciudad, parte de la Parroquia de Ñaquito. Es un área urbana totalmente consolidada que concentra importantes entidades gubernamentales, públicas, financieras y de entretenimiento.

El paisaje urbano se caracteriza por una serie de edificaciones en altura de gran calidad arquitectónica.

El parque La Carolina constituye un hito muy importante en el sector por su magnitud, afluencia de gente y por su contribución al paisaje urbano. El tramo de la Av. Amazonas donde se ubica el proyecto (entre las Avs. Naciones Unidas y República) cuenta con una gran ventaja, al tener una lectura arquitectónica clara que no se interrumpe por la presencia de edificios en los dos extremos de la calle como sucede en la mayoría de calles y avenidas de la ciudad.



Gráfico 46

Elaboración: Soledad Moreno

4.2.1.1 MALLA VIAL

El proyecto se encuentra sobre una de las principales vías del centro Norte de Quito como es la Av. Amazonas, pero adicionalmente se encuentra muy cerca de otras arterias viales de igual importancia como son la Av. Naciones Unidas, Av. 10 de Agosto, Av. República y Av de Los Shirys. Estas vías son totalmente asfaltadas, cuentan con adecuada señalización.

La afluencia de vehículos en especial es muy alta, ocasionándose en algunas ocasiones congestiones vehiculares.

- Colegio Municipal Benalcazar
- Colegio Rumipamba
- Colegio 24 de Mayo
- Colegio San Gabriel
- Universidad Cristiana Latinoamericana

- **Abastecimiento**

En un radio de 5 kms se encuentran los principales Centros Comerciales Capitalinos:

- Mall El Jardín
- Centro Comercial Ñaquito CCI
- Quicentro Shopping

- **Otros Servicios en el Sector**

Al encontrarse el proyecto en el corazón norte de la Capital este cuenta con otro tipo de servicios como son entidades financieras, estaciones de combustible, entidades de gobierno, espacios deportivos y de esparcimiento.

4.3 TRANSPORTE URBANO

Como ya lo habíamos mencionado anteriormente el entorno inmediato del proyecto está rodeado por las principales avenidas del centro norte de Quito, por tal motivo existe mucha facilidad de transporte hacia cualquier destino.

El proyecto se encuentra a 200 mts de una de las estaciones del sistema Trolebús.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PROYECTO

4.4.1 VENTAJAS:

- Cuenta con todos los servicios básicos, de recreación, culturales, financieros, abastecimiento, educativos y centros comerciales.
- Cercanía a todas las entidades públicas y gubernamentales.
- Proximidad inmediata a los principales servicios de transporte público.
- Inmediata cercanía a espacios verdes y recreativos como es el Parque La Carolina.
- La vista del edificio hacia el lado oriental cuenta con una vista muy agradable.
- Luminosidad adecuada,
- Amplia e importante red vial en el entorno inmediato del proyecto.

- El entorno arquitectónico es muy homogéneo y armonioso.

4.4.2 DESVENTAJAS

- El terreno cuenta con un solo frente.
- Imposibilidad de estacionamiento en las principales vías de acceso.
- Congestionamiento vehicular en horas pico.
- Altos niveles de ruido

4.5 DEMOGRAFIA DE LA ZONA

En el sector donde se encuentra ubicado el proyecto existen edificaciones destinadas tanto a oficinas de empresas públicas y privadas como también departamentos, por este motivo la población del sector es tanto fija como flotante.
El nivel socio económico es medio y medio alto.

4.6 PARTIDO ARQUITECTÓNICO



Gráfico 48 Render Edificio Cevallos

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

4.6.1 CRITERIOS FUNCIONALES

4.6.1.1 CIRCULACIONES

La circulación principal del edificio se da en sentido vertical a través de los elevadores y escaleras que conectan todos los pisos del edificio.

Las circulaciones secundarias se dan a través de los corredores longitudinales de cada piso.
 En el área de los estacionamientos la circulación vehicular se da a través de una rampa que rodea el ducto de ascensores o circulación vertical.

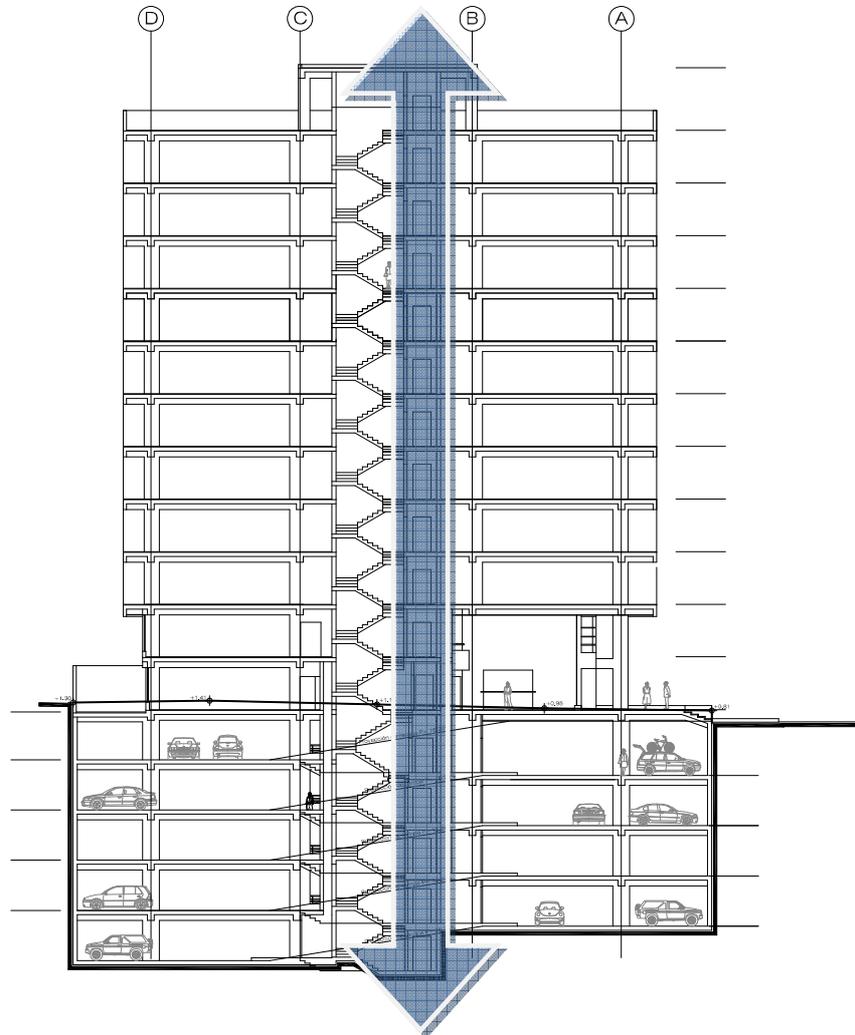


Gráfico 49 Corte A A

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

4.6.1.2 INGRESOS

El proyecto tiene dos ingresos principales uno peatonal y uno vehicular.
 Para ingresar por el acceso vehicular se lo hace por la Av. Amazonas por el lado Sur-Este, a través de una rampa de 6mts de ancho.
 El acceso peatonal se lo realiza también por la Av. Amazonas.
 El hecho de que tengamos los dos accesos centralizados permite que el edificio tenga mayor control y seguridad.

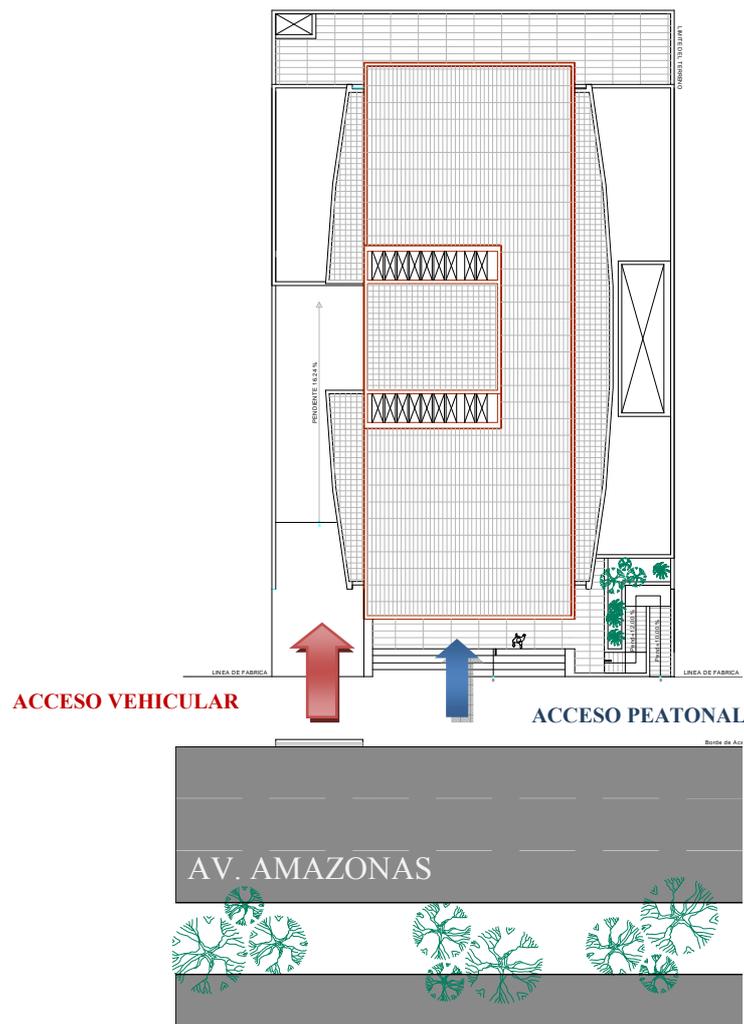


Gráfico 50 Implantación y accesos

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

4.8 CRITERIO FUNCIONAL

4.6.1.3 ANALISIS DISTRIBUCIÓN PLANTAS

- **Mezzanine**

En la planta de mezzanine se encuentra el acceso principal del Edificio por lo que cuenta con un espacioso lobby a doble altura, este espacio bastante generoso permite una transición suave del exterior al interior.

En la planta de mezanine se encuentran locales comerciales, una oficina de 265 m², la sala comunal con sus respectivos servicios sanitarios y el hall principal que conecta donde se encuentran los ascensores y las escaleras que conectan todos los pisos del proyecto de manera vertical.

- **Planta tipo – Oficinas**

La planta tipo de oficinas, tiene una distribución bastante sencilla y clara. Como punto central se encuentra el hall de acceso y a partir de este se orientan los accesos a las las oficinas.

Cada piso cuenta con 5 oficinas: 4 oficinas Tipo 1 de 86 m² y 1 de Tipo 2 de 63 m². Cada oficina cuenta con un baño. Existen también pisos que tienen ligeros cambios en la distribución por pedido del cliente.

Las oficinas han sido concebidas como una planta libre que permita la versatilidad al usuario para realizar la distribución de espacio que más se acomode a sus necesidades.

Todas las oficinas cuentan con grandes áreas de iluminación natural y agradable vista, en especial las ubicadas en la cara oriente que da al Parque La Carolina.

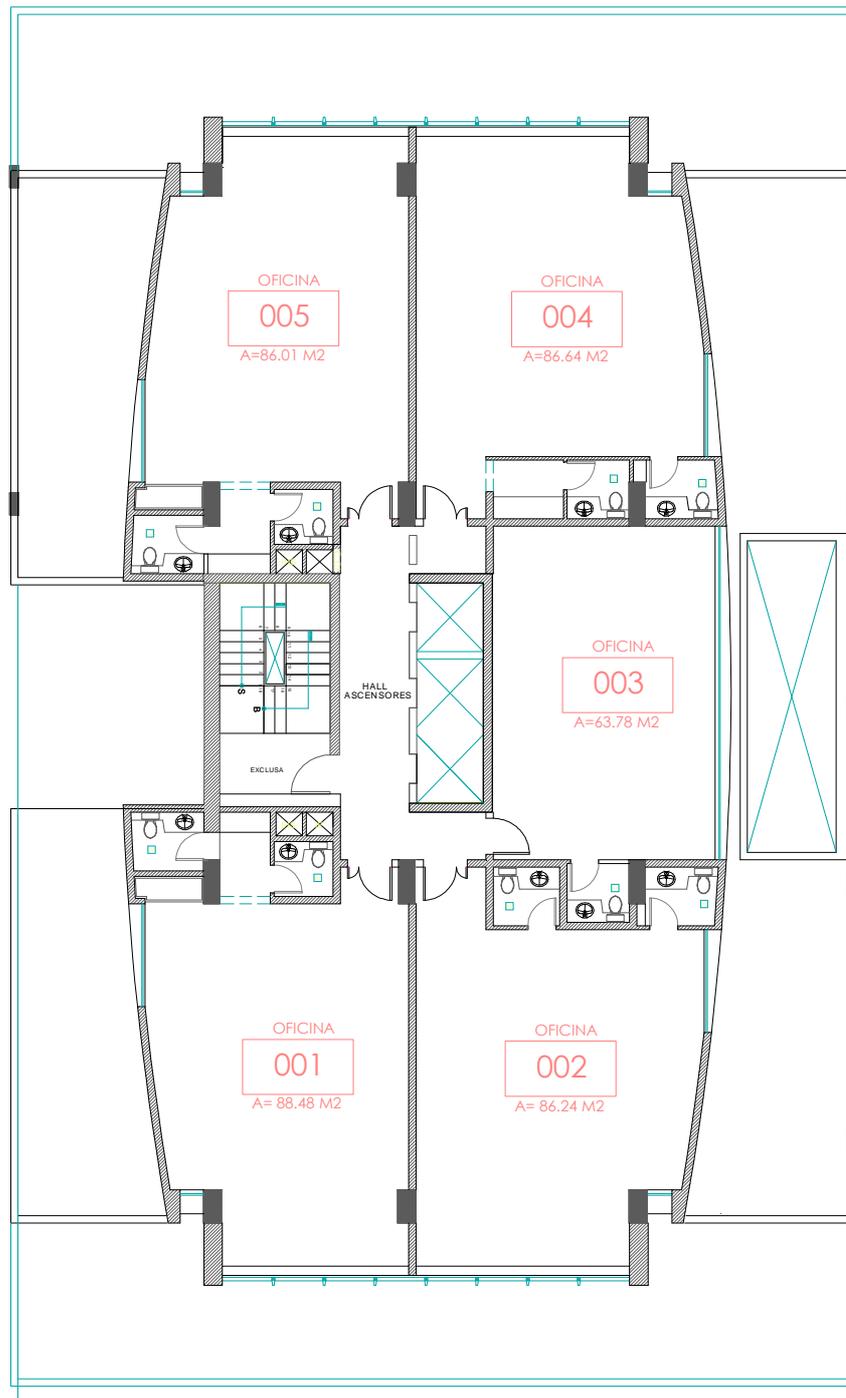


Gráfico 51 Planta Tipo Oficinas

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

- **Planta tipo Estacionamientos**

El proyecto cuenta con 5 niveles de estacionamientos divididos en 5 subsuelos con un promedio de 21 estacionamientos por subsuelo.

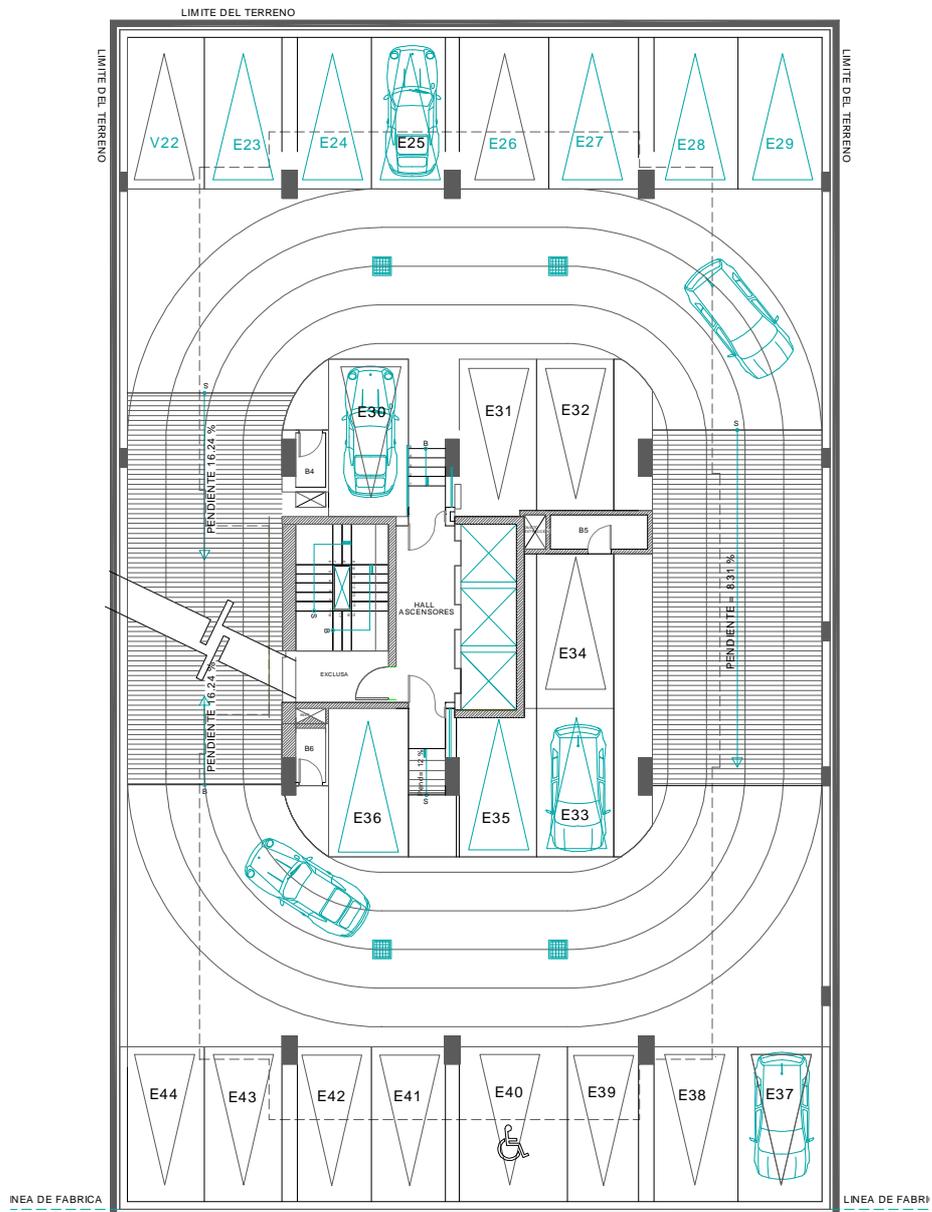


Gráfico 52 Planta Parquederos

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

La planta del subsuelo se encuentra distribuida a partir de la circulación vertical. Se crea un primer anillo de estacionamientos 5 aproximadamente, luego en un segundo anillo se encuentra la vía y rampa vehicular y en los extremos oriente y occidente se encuentran distribuidos el resto de parqueaderos en forma lineal. Adicionalmente las bodegas se encuentran ubicadas en los extremos del primer anillo de estacionamientos.

4.7 LENGUAJE ARQUITECTÓNICO

4.7.1 FACHADAS.

El lenguaje formal utilizado en las fachadas sigue un ritmo ortogonal bastante armonioso y contemporáneo.

Las fachadas Norte y Sur presentan grandes paños rectos y sobrios. La fachada principal (Oriente) presenta un desplazamiento en los pisos superiores que rompe con la monotonía y le da movimiento visual.

Se ha respetado la morfología del entorno para lograr una integración armoniosa que no pasa desapercibida.

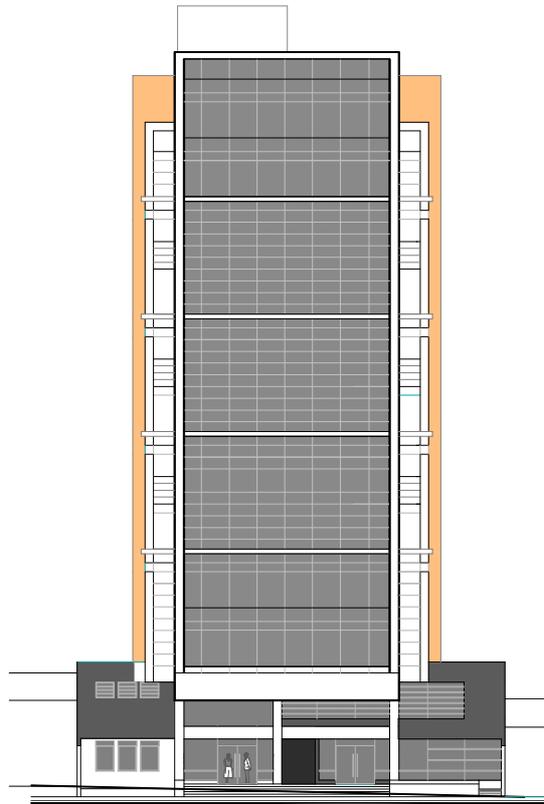


Gráfico 53 Fachada Oriental

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

4.7.2 MATERIALES

Los materiales utilizados en la fachada son una combinación de hormigón visto de muy buena calidad, fachaleta de arcilla y vidrio.



Gráfico 54 Proyecto en Construcción

Fuente: Soledad Moreno

Elaboración: Soledad Moreno

Esta acertada amalgama produce un efecto visual bastante atractivo ya que la fachaleta le da un aire bastante cálido complementado por el curtain wall que aporta con un estilo vanguardista.



Gráfico 55 Proyecto en construcción

Fuente: RVC Consultores

Elaboración: Soledad Moreno

4.7.3 CUADRO DE ÁREAS

El proyecto tiene un área bruta de 9229 m² de oficinas, parqueaderos y bodegas.

AREA TOTAL VENDIBLE	5931,36
AREA BRUTA TOTAL	9229,52

Gráfico 56 Cuadro de áreas

Fuente: Cevallos Constructora

Elaboración: Soledad Moreno

El área total se consta de un área sobre el

4.7.3.1 AREA SOBRE SUELO

En área de sobre suelo se han distribuido las 51 oficinas.

Esta tiene un área total bruta de 5717 m² y la misma que se divide en 4319 m² correspondiente al área de oficinas vendible y 1397 m² correspondientes al área de circulación y áreas comunales.

SOBRE SUELO**OFICINAS**

Area vendible	4319,3
Puntos fijos y hall	1269,12
Sala comunal y seguridad	128,81
AREA TOTAL	5717,23

Gráfico 57 Cuadro áreas Subsuelo**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno****SOBRE SUELO****OFICINAS**

	#	Area Promedio
Oficinas	51	75 m ²

Gráfico 58 Numero de Oficinas**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno****AREA SUB SUELO**

En área de Sub suelo se han distribuido los 108 parqueaderos y 22 bodegas. Esta tiene un área total bruta de 3512 m² y la misma que se divide en 1611 m² correspondiente al área de parqueaderos y oficinas vendible y 1900 m² correspondientes al área de circulación y áreas comunales.

SUBSUELO**ESTACIONAMIENTOS Y BODEGAS**

Area vendible	1520,29
Circulaciones y puntos fijos	1900,23
Area Bodegas	91,77
AREA TOTAL	3512,29

Gráfico 59 Cuadro de Estacionamientos y Bodegas**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno**

SUBSUELO**ESTACIONAMIENTOS Y BODEGAS**

	#	Area Promedio
Estacionamientos	108	14,08
Bodegas	22	4,17

Gráfico 60 Num Estacionamientos y bodegas**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno**

El área bruta del proyecto se encuentra conformada por las áreas computables y las áreas vendibles del proyecto.

4.8 CRITERIOS FORMALES**4.8.1 ENTORNO ARQUITECTÓNICO**

El entorno arquitectónico se ve reflejado por edificaciones de altura, con tendencia contemporánea y vanguardista. Volúmenes definidos y líneas rectas en su composición general. Podemos citar varios iconos arquitectónicos de gran calidad que componen el entorno arquitectónico del proyecto

- Ministerio de Educación (ex Banco Popular), Diseño Arquitectónico Rafael Velez Calisto.
- Edificio Puerta del Sol, Diseño Arquitectónico Banderas Vela Arqs.
- Edificio Banco Visión, Diseño Arquitectónico Rafael Velez Calisto.

4.8.2 ESCALA

La escala del Edificio se la ha trabajado en base a la escala urbana del sector y respetando las regulaciones Municipales.

Gracias al buen manejo de la escala el proyecto se vuelve parte armónica del entorno, aportando a una lectura armoniosa de la avenida.

4.8.3 DISEÑO

El diseño arquitectónico externo obedece a un partido conceptual contemporáneo. Se define un solo volumen que contiene 5 subsuelos destinados a plazas de parqueo y 12 pisos en altura que contienen 51 oficinas.

Los materiales utilizados en la fachada son vidrio, fachaleta y hormigón visto que se conjugan para darle al edificio una lectura clara y muy vanguardista.

4.8.4 PROPORCIÓN

Las proporciones manejadas en el edificio van acorde a las funciones que en cada uno de los espacios se desarrolla. Así en el mezanine se maneja una doble altura para dar

mayor importancia al área de acceso, creando un ambiente muy agradable y confortable para usuarios y visitantes.

En el caso de las fachadas se ha trabajado con un modulo base establecido por una malla ortogonal. En base al modulo mencionado se ha dado ritmo y armonía a la edificación.

4.8.5 RELACIÓN DEL PROYECTO CON EL EXTERIOR

El proyecto se encuentra ubicado en el corazón comercial y financiero de la ciudad, por lo que tiene acceso a los principales centros comerciales: CCI, Mall El Jardín, Quicentro Shopping, Caracol. Centros recreacionales: Parque La Carolina, Plaza de las Américas. Centros bancarios: Banco Centro Mundo, Banco Internacional, Banco del Pichincha, etc.

Una de las principales fortalezas del proyecto sin lugar a dudas constituye su ubicación ya que a más de contar con todos los servicios básicos, en un radio de no mas de 200 m cuenta con todos los servicios comerciales.



Gráfico 61 Relación con el entorno

Elaboración: Soledad Moreno



Gráfico 62 Proyecto en construcción
Elaboración: Soledad Moreno

4.9 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA ACTUALIZADO

INFORME DE REGULACIÓN URBANA			
FECHA:	Viernes 27 de Abril 2007	Numero	144595
1. Identificación del Propietario			
Número de predio:	13079		
Clave Catastral:	1110504007000000000		
Nombre del Propietario:	INMOBILIARIA EL PROGRESO SOCIEDAD CIVIL		
2. Identificación del predio			
Parroquia:	Iñaquito		
Barrio / Sector:	La Carolina		
Datos terreno			
Area del terreno:	874 m2		
Area de construcción:	109.5 m2		
Frente:	23 m		
Propiedad Horizontal:	NO		
Derechos y acciones:	NO		
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
AMAZONAS AVD	30	A 15M del Eje	5.0
4. Regulaciones			
Zona		Pisos	Retiros
Zonificación	A24(A612-50)	Altura:	36 m Frontal: 5 m
Lote mínimo:	600 m2	Número de piso	12 Lateral: 3 m
Frente mínimo:	15 m		Posterior: 3 m
COS - TOTAL:	600%		Entre Bloque: 6 m
COS - PB:	50%		
Forma de ocupación del suelo:	(A) Aislada		
Clasificación del Suelo:	(SU) Suelo Urbano		
Etapas de incorporación:	Etapas 1 (2006 hasta 2010)		
Uso principal:	(RM) Residencial Múltiple		

Gráfico 63 INFORME DE REGULACIÓN URBANA**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno**

CAPITULO V COSTOS

5.1 PRESUPUESTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN

A continuación se exponen los componentes principales que conforman el presupuesto general del proyecto. Se detallará mas adelante cada uno de ellos.

	COSTO	% INCIDENCIA
TERRENO	874.000,00 USD	20,85%
COSTOS DIRECTOS	2.542.506,69 USD	60,65%
COSTOS INDIRECTOS	775.594,25 USD	18,50%
TOTAL PROYECTO	4.192.100,94 USD	100,00%

Gráfico 64 Presupuesto General del Proyecto

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos ver en el cuadro el rubro de mayor importancia por su incidencia en el costo total del proyecto es el de Costos Directos, es decir el costo de construcción, seguido por los Costos Indirectos, es decir todos los costos de planificación, ingenierías, etc, y finalmente la incidencia del terreno.

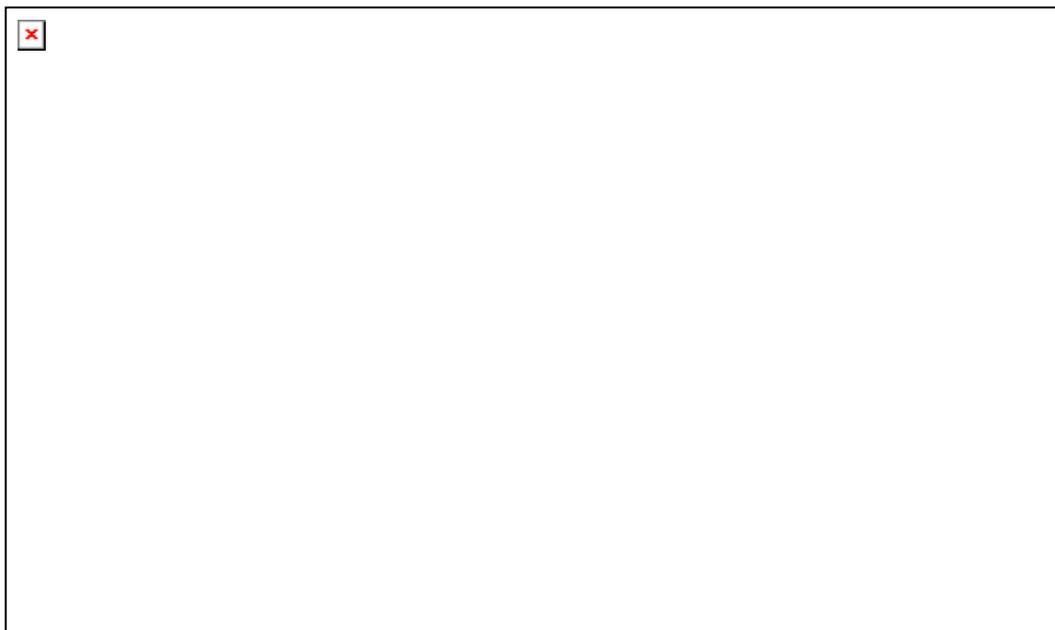


Gráfico 65 Presupuesto General del Proyecto

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

5.2. COSTOS DEL TERRENO

Como sabemos la incidencia del terreno es muy importante en un proyecto inmobiliario ya que la ubicación será un factor determinante en el éxito del mismo.

Como lo analizamos anteriormente el terreno se encuentra ubicado en un sector totalmente consolidado como es el sector de La Carolina lo que incide en el costo por metro cuadrado.

El terreno tiene una superficie de 824 m² y el costo por m² acordado fue de \$1000, lo que nos da un precio final de \$ 824 000.

	Area	Costo	%
TERRENO	m ²	874.000,00 USD	20,85%

Gráfico 66 Precio Terreno

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

5.2.1 INCIDENCIA DEL TERRENO EN EL COSTO DEL PROYECTO

La incidencia del terreno en el costo total del proyecto es de 21%, es un porcentaje alto comparado con otros proyectos inmobiliarios. Sin embargo hay que tomar en cuenta que se encuentra en un sector totalmente consolidado, el mismo que es el centro comercial y financiero de la ciudad

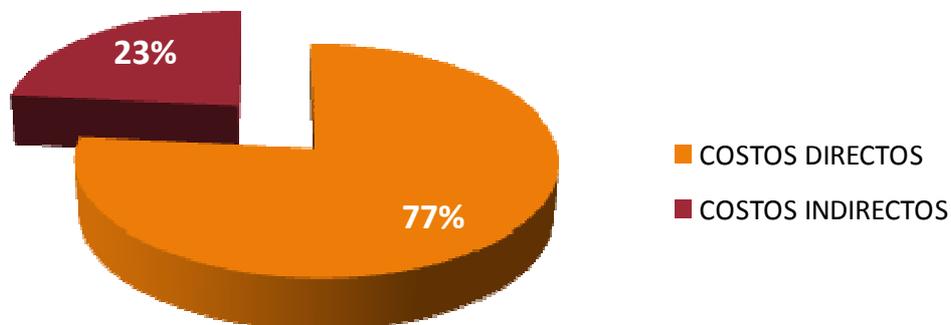


Gráfico 67 Costos Directos e Indirectos

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

5.2.2 ANALISIS METODO RESIDUAL

El análisis del método residual es una metodología basada en el IRM del terreno que nos permite evaluar el valor máximo y el mínimo que en un proyecto se debe pagar por m², este método analiza los proyectos de la competencia para poder establecer precios reales de ventas.

Un punto importante a destacar es que se ha considerado un Alfa mínimo de 16% y un alfa máximo de 21% que constituyen los valores máximos y mínimos de incidencia que el terreno debe tener en el costo total del proyecto tomando en cuenta la ubicación y tipo de proyecto.

DATOS PARA OFICINAS	UNIDAD	VALORES
Area de Terreno	m2	874,00
Precio Venta m2 en la Zona	US\$ * m2	\$1.206,27
Ocupación del Suelo COS PB	%	50%
Altura Permitida (h)	Pisos	12,0
K = Área Útil	%	90%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	16%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	21%

Cuadro 1 Método Residual

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Area Construida Máxima = Area Vendible / K	5.826,67
Área Útil Vendible = Área Terreno * COS PB * Pisos	5.244,00
Valor de Ventas = Área Útil * Precio Venta (M2)	\$6.325.672,84
"ALFA" I Peso del Terreno	\$1.012.107,65
"ALFA" I Peso del Terreno	\$1.328.391,30
Media "ALFA" 17%	\$1.170.249,47
VALOR DEL (M2) DE TERRENO EN US\$	\$1.338,96

Cuadro 2 Metodo Residual 2

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Si analizamos el precio por m2 comercial comparado con el precio del método residual podemos observar que hay una diferencia de un 30% aproximadamente mayor del método residual.

5.3 COSTOS DIRECTOS

Dentro de los costos directos se encuentran todos aquellos rubros inherentes a la construcción en si mismo, sin tomar en cuenta los gastos administrativos, servicios profesionales, fiscalización, imprevistos, etc.

Los costos directos ascienden a \$2 542 000 que equivalen al 61% de los costos totales del proyecto.

Los rubros de mayor importancia dentro de los costos directos son los siguientes:

RUBRO	DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL (USD)	% INCIDENCIA
1	INSTALACIÓN DE OBRA Y OBRAS PRELIMINARES	12.363	0,49%
2	EXCAVACIONES Y RELLENOS	112.216	4,41%
3	ESTRUCTURA	1.181.437	46,47%
4	MAMPOSTERÍA	59.341	2,33%
5	ACABADOS	209.912	8,26%
6	PUERTAS (incluye cerraduras)	37.085	1,46%
7	APARATOS SANITARIOS Y EQUIPOS	17.045	0,67%
8	VENTANERÍA	189.120	7,44%
9	MUEBLES / PASAMANOS	12.096	0,48%
10	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	120.000	4,72%
11	INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ELECTRÓNICAS Y EQUIPAMIENTO	300.000	11,80%
12	OBRAS EXTERIORES, CAMINERAS Y OTROS	5.406	0,21%
13	CISTERNA Y CAJAS DE REVISIÓN	33.685	1,32%
14	ASCENSOR Y EQUIPOS	252.800	9,94%
TOTAL COSTOS DIRECTOS :		\$ 2.542.507	100,00%

Cuadro 3 Costos Directos

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

COSTOS DIRECTOS

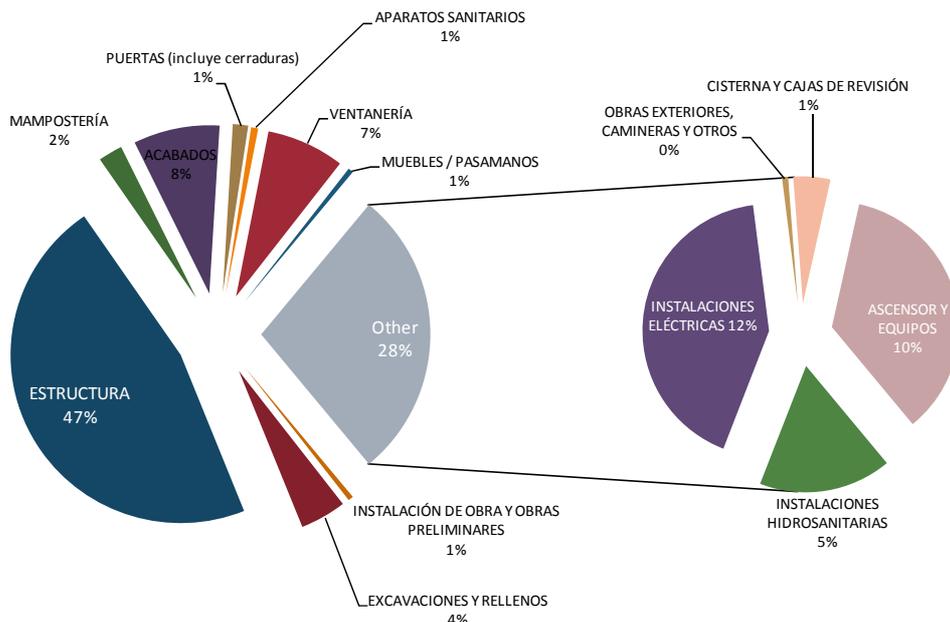


Gráfico 68 Costo Directos

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos apreciar en los cuadros y en la gráfica el costo que más influencia tiene dentro del costo total de construcción es el de la estructura con un 47%, seguido de las instalaciones eléctricas, electrónicas y equipos con el 12% y los Equipos y Ascensores con el 10%.

Hay que considerar que el Edificio tiene 5 subsuelos lo que incrementa de manera importante el rubro de la estructura.

Los rubros de menor incidencia son los de obras exteriores.

5.3.1 CRONOGRAMA

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Instalación de Obra y preliminares																							
Excavación																							
Estructura																							
Mampostería																							
Acabados																							
Puertas																							
Aparatos Sanitarios y Equipos																							
Ventanería																							
Muebles / Pasamanos																							
Instalaciones Hidrosanitarias																							
Inst. Electricas equipamiento																							
Obras ext., caminerías y otros																							
Cisterna y Caja de revisión																							
Ascensor y Equipos																							

Cuadro 4 Cronograma Obra

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

5.3.2 CRONOGRAMA VALORADO DE LA OBRA

El cronograma valorado es una herramienta muy útil para controlar el avance de la obra en el tiempo en función del presupuesto estimado. Este a su vez nos ayuda a elaborar el flujo de caja, en lo referente a la salida de recursos.

Ver Anexos

5.4 COSTOS INDIRECTOS

Los Costos Indirectos son aquellos que inciden en el totalidad de la obra y no se los puede cuantificar como costos unitarios.

Son aquellos concernientes a la administración y todos los servicios profesionales necesarios para poner el proyecto en marcha y su consecutiva ejecución y ventas.

Algunos de los rubros en especial los servicios profesionales se calculan como un porcentaje de los Costos Directos, otros como gastos globales y mensuales como son los administrativos, sin embargo cada proyecto se maneja de manera diferente dependiendo de cuál ha sido el acuerdo con los participantes.

En el siguiente cuadro se hace un análisis detallado de los Costos Indirectos y su porcentaje de Incidencia en la totalidad de estos.

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO TOTAL (USD)	% INCIDENCIA
1	PLANIFICACIÓN		193.092,91 USD	24,90%
	Diseño Arquitectónico	3,5%	88.987,7 USD	11,5%
	Dirección Arquitectónica	1%	25.425,1 USD	3,3%
	Estudios de suelos y anclajes	Global	38.000,0 USD	4,9%
	Diseño estructural	0,70%	17.797,5 USD	2,3%
	Hidráulico Sanitario	0,30%	7.627,5 USD	1,0%
	Electrico - Telefonico	0,30%	7.627,5 USD	1,0%
	Aire acondicionado Ventilación	0,30%	7.627,5 USD	1,0%
2	TASAS E IMPUESTOS		103.052,6 USD	13,3%
	Fondo de Garantía	Global	40.000,0 USD	5,2%
	Cuerpo de Bomberos	0,25%	6.356,3 USD	0,8%
	Impuesto Alcantarillado	0,25%	6.356,3 USD	0,8%
	Impuesto E.M.A.P. Lote	0,25%	6.356,3 USD	0,8%
	Impuesto E.M.A.P. Construcción	0,25%	6.356,3 USD	0,8%
	Acometida E.E.Q.	Global	10.000,0 USD	1,3%
	Acometida EMETEL	Global	10.000,0 USD	1,3%
	Contribuciones preoperativos	Global	10.000,0 USD	1,3%
	Permiso de construcción	0,30%	7.627,5 USD	1,0%
3.	GASTOS MERCADEO		114.412,8 USD	14,8%
	Comisión ventas	3%	76.275,2 USD	9,8%
	Promoción	1,50%	38.137,6 USD	4,9%
4	HONORARIOS DE CONSTRUCCION	8,00%	203.400,5 USD	26,2%
5	GASTOS ADMINISTRATIVOS		85.360,2 USD	11,0%
	Control - seguridad	0,20%	5.085,0 USD	0,7%
	Copias	Global	4.000,0 USD	0,5%
	Gerencia Proyecto	1,00%	25.425,1 USD	3,3%
	Gastos Administrativos	2%	50.850,1 USD	6,6%
7	FIZCALIZACION	2%	50.850,1 USD	6,6%
8	IMPREVISTOS	1%	25.425,1 USD	3,3%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS			775.594,2 USD	100,0%

Cuadro 5 Costos Indirectos

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos observar los costos Indirectos que tienen mayor Incidencia son:

Los honorarios de Construcción

El área de Planificación en donde se encuentran los honorarios de los servicios profesionales de las diferentes área involucradas en el proyecto, en está podemos destacar que la más representativa es el rubro de diseño y dirección arquitectónica.

Los Gastos de Mercadeo en los que se encuentran los rubros destinados a las comisiones por venta y promoción del proyecto.

Cabe destacar que se ha asignado un porcentaje a imprevistos que se puedan presentar.

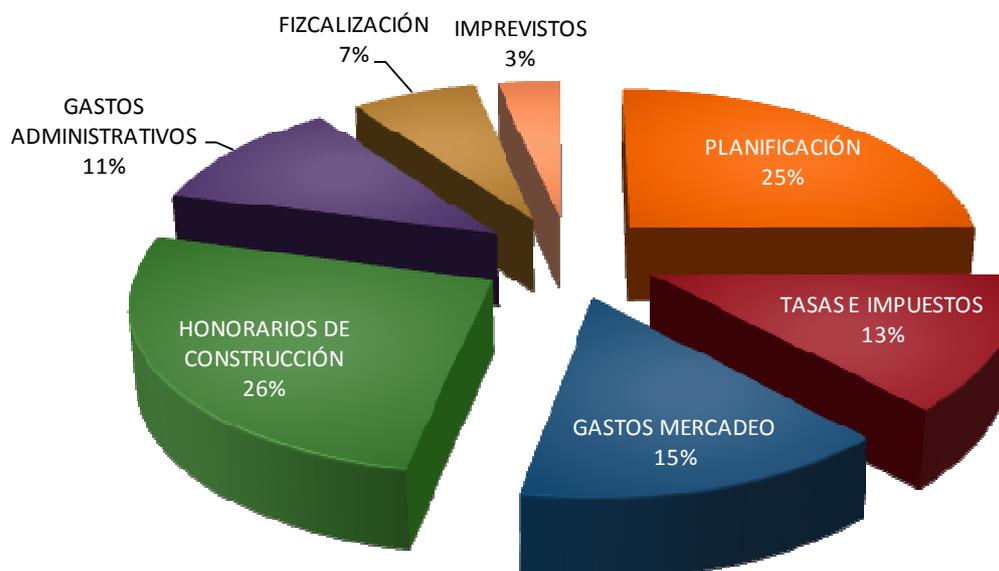


Gráfico 69 Costos Indirectos

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

5.5 COSTO POR METRO CUADRADO DE CONSTRUCCIÓN

El costo por metro cuadrado de área bruta para la construcción del proyecto es de \$ 449,70 y el costo por metro cuadrado de área vendible es de \$ 717,88 por metro cuadrado.

	AREA	COSTO / m ²
AREA BRUTA DE CONSTRUCCION	9322	449,70 USD
AREA VENDIBLE	5840	717,88 USD

Gráfico 70 Costos m2

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Para establecer el costo por metro cuadrado de construcción se debe diferenciar el costo en relación al área bruta y al área vendible porque como ya lo mencionamos antes no la totalidad del proyecto se lo puede considerar para establecer el costo por m² y posteriormente el precio respectivo.

El área vendible lo conforman la oficinas, los parqueaderos y las bodegas, la diferencia con el área bruta constituyen áreas de circulaciones y comunales.

Es importante relacionar el área bruta vs el área vendible para verificar si los parámetros entre estos este dentro de los estándares normales.

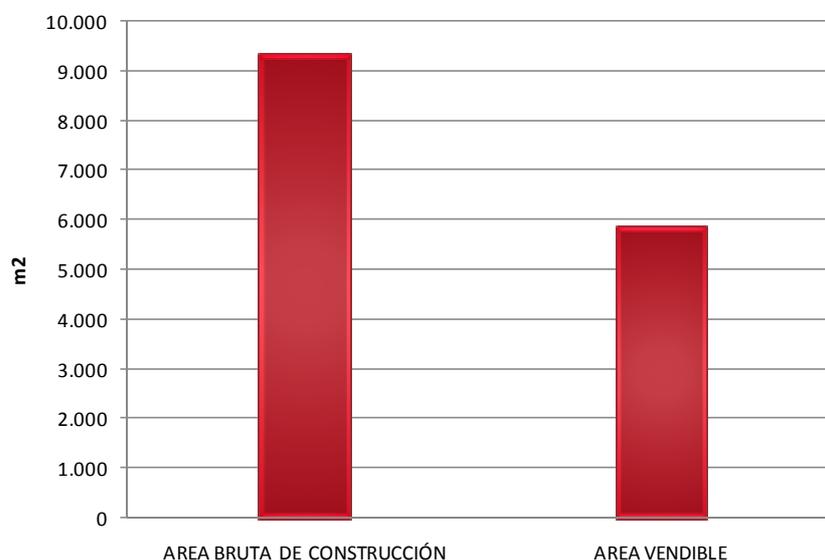


Gráfico 71 Área bruta/área vendible

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Este proyecto, al tratarse de oficinas, ofrece un precio muy alto por m² en comparación al de vivienda.

5.6 PLANIFICACION DEL PROYECTO

El proyecto comprende las siguientes fases:

5.6.1 FASE DE FACTIBILIDAD

Comprende el análisis de la viabilidad económica y financiera del proyecto, en el que a manera general se definirá si se continuará a la siguiente fase o no. Esta fase definirá si el proyecto es rentable o no.

5.6.2 FASE PLANIFICACIÓN

Comprende la elaboración de los distintos estudios necesarios para la ejecución del proyecto como son: diseño arquitectónico, estructural, instalaciones varias y la elaboración del presupuesto.

Esta fase también comprende la realización de los trámites para obtener el permiso de construcción.

5.6.3 FASE DE EJECUCIÓN

Esta fase inicia una vez que se ha obtenido el permiso de construcción y consiste básicamente en la construcción de la obra. Esta fase estará sujeta a los respectivos controles por parte de la fiscalización de la obra.

5.6.4 FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Casi al mismo tiempo que se desarrolla la ejecución de la construcción de la obra se inicia la etapa de ventas y promoción del producto.

Comprende las actividades necesarias para la promoción hasta el cierre de la última venta. En proyectos de vivienda es fácilmente identificable porque generalmente empieza cuando la casa modelo ya se encuentra lista. En el caso de oficinas no se cuenta con una unidad modelo por lo que esta fase inicia con la promoción del proyecto en los diferentes medios.

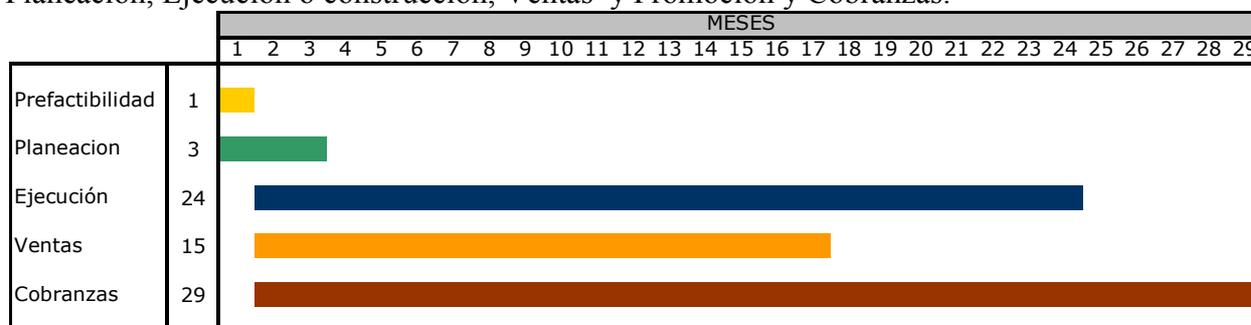
5.6.5 FASE DE ENTREGA Y CIERRE

La fase de entrega y cierre empieza con la entrega física previa la verificación y conformidad de parte del cliente de la primera unidad de oficinas y concluye cuando se han entregado la totalidad de las oficinas y se ha cobrado absolutamente todo.

Una vez entregadas las oficinas se procede a tramitar el permiso de habitabilidad y consiguiente devolución de la garantía respectiva.

5.7 CRONOGRAMA DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

El tiempo total para la ejecución y cierre del proyecto 31 meses, los mismos que se encuentran divididos entre las diferentes fases del proyecto como son Prefactibilidad, Planeación, Ejecución o construcción, Ventas y Promoción y Cobranzas.



Cuadro 6 Cronograma Negocio Inmobiliario

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

CAPITULO VI

ESTRATEGIA COMERCIAL

Para la fase de Ventas se ha diseñado una estrategia comercial en base al estudio de la competencia, demanda, y de acuerdo a la realidad macroeconómica que vive nuestro país.

6.1 PRODUCTO

La definición del proyecto en la fase de anteproyecto es muy importante es en este punto donde las diferenciaciones más grandes son definidas adicionalmente se definen los precios de venta aproximados.

Para la definición del proyecto se analizaron las principales ventajas y desventajas que este tiene, concluyendo que su potencial uso es el de oficinas y no de vivienda por encontrarse en el corazón comercial y financiero de la ciudad de Quito.

Adicionalmente el análisis de la demanda nos indica que existe mercado que requiere de oficinas, en especial de oficinas de carácter corporativo. Por otro lado el análisis de la oferta indica una gran concentración de proyectos de oficinas, 45% de acuerdo con el análisis realizado, en el Sector de la Av. República del Salvador mientras que en la Zona que se encuentra ubicado el proyecto, **Amazonas Norte**, existen únicamente un 15%; este dato constituye sin duda en una gran ventaja competitiva que deberá ser aprovechada.

Sumados a los análisis ya expuestos, se encuentra el análisis por método residual del terreno que nos indica que la rentabilidad esperada cumple con las expectativas de los inversionistas; por lo que el proyecto se lo puede considerar viable.

6.1.1 CONCEPTO PROYECTO DE OFICINAS

El proyecto se desarrollará como un edificio de Oficinas vanguardista contemporáneo y sobrio que brinde todos los servicios básicos y de última tecnología.

6.2 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO

El producto que se ofrecerá al mercado, responde a las principales necesidades y requerimientos del mercado empresarial.

Al momento únicamente un 6% de la oferta de oficinas nuevas ofrece el área promedio que las empresas corporativas necesitan que es mas de 300 m².

La preferencia del usuario de oficinas en lo referente a distribución de áreas es al diseño en planta libre, ya que le brinda una gran flexibilidad funcional en lo referente a la distribución de las áreas de trabajo mediante sistemas modulares de oficina.

Una de las principales ventajas que el proyecto tiene es que se encuentra en un sector financiero y comercial totalmente consolidado.

En un radio muy corto cuenta con todos los servicios, que le garantizan al comprador un muy buen nivel de calidad, seguridad y proyección empresarial.

El tamaño promedio de las oficinas es de 75 m², es decir para su público objetivo es el pequeño y mediano empresario, sin embargo por la sencillez de su distribución arquitectónica funcional fácilmente se pueden unir dos o más oficinas hasta lograr tener el área de toda una planta para oficinas CORPORATIVAS. Esta es una de las principales ventajas del diseño de oficinas ya que las distribuciones no son complejas y al igual que las instalaciones correspondientes.

Es importante recordar la importancia de la liquidez del proyecto es uno de los factores de su viabilidad por esta razón el ingreso por ventas que las oficinas de menor tamaño aportan es muy importante en el proceso de ventas especialmente en la etapa inicial.

6.3 POSICIONAMIENTO

"Su mejor inversión en el nuevo corazón de Quito". La más alta "rentabilidad" en los factores de importancia de acuerdo a las principales ventajas analizadas:

- Excelente ubicación, centro financiero y comercial de Quito con fácil acceso vial.
- Diseño moderno y vanguardista, flexibilidad de espacios.
- Entorno totalmente consolidado con edificaciones y servicios de alta calidad.

6.4 ESTRATEGIA DE PRECIOS

El esquema propuesto para la fijación de precios obedecerá a la combinación de los siguientes métodos:

- **Orientado al costo – margen.** Estimando la tasa de rentabilidad deseada.
- **Orientado hacia la competencia.** En base al análisis realizado a los proyectos de la competencia y sus estrategias de precios por m².
-

	PRIMERA ETAPA	SEGUNDA ETAPA	TERCERA ETAPA
	Precio M ²		
Oficina	1127	1150	1196
	Unidad		
Bodega	7.889	8.050	8.372
Parqueadero	1.568	1.568	1.631

Cuadro 7 Etapas de Venta

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

En base a los criterios manifestados se ha establecido un precio promedio de \$ **1150 / m²**.

Los estacionamientos tienen precios fijos diferentes:

- Parqueadero \$ 8050
- Bodega \$ 1568

		ETAPAS DE VENTA		
		PRIMERA ETAPA	SEGUNDA ETAPA	TERCERA ETAPA
PARQUEADEROS	m ²	0,98	1	Inflacion anual 4%
	14	7.889,00	8.050,00	8.372,00
	1520,29	856.683,42	874.166,75	909.133,42
BODEGAS	m ²	0,98	1	Inflacion anual 4%
	4	1.568,15	1.568,15	1.630,88
	91,77	35.977,38	36.711,61	38.180,08

Cuadro 8 Precios Etapas Venta Parqueaderos y bodegas

Fuente: Constructora Cevallos

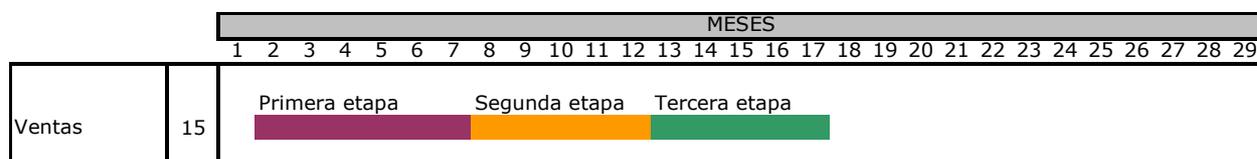
Elaboración: Soledad Moreno

6.4.1 ETAPAS DE VENTA

Se pretende vender con una velocidad de ventas de 3.5 unidades por mes que es el promedio sacado del estudio de mercado realizado a la competencia. El proceso de ventas del proyecto se lo realizará en 15 meses dividido en tres etapas de ventas las mismas que se desarrollarán con una estrategia especial para cada una.

Se plantea iniciar la etapa de ventas en el mes dos y concluir en el mes 17.

Debido al proceso de financiamiento la cobranza se terminará en el mes 29.



Cuadro 9 Cuadro de Ventas

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

6.4.2 APLICACIÓN DE CRITERIOS COMERCIALES

Ya que no todas las oficinas gozan de las mismas características de ubicación y área dentro del proyecto se ha considerado la utilización de factores para determinar la diferenciación de precios, así tenemos:

- **Factor Altura**

El factor altura es medida que la unidad de venta se encuentra en un piso superior este tendrá un valor adicional por concepto de una mejor vista y asoleamiento.

- **Factor Área**

Tomando un área promedio de las oficinas en este caso la oficina de 76 m² se castiga con un factor inferior a uno las oficinas que tengan un área superior al promedio y un precio superior a las oficinas cuya área sea inferior.

6.4.3 CRONOGRAMA DE VENTAS

Una vez que ya establecemos los precios con los factores definimos las políticas para las diferentes etapas de venta:

- **Primera Etapa**

Esta primera etapa durará 7 meses y se contempla vender 3 unidades por mes, es decir 21 oficinas. Esta etapa se la considera introductoria por lo que el precio de ventas tendrá un descuento del 2% sobre los precios establecidos con los factores anteriores.

- **Segunda Etapa**

Esta etapa durará 6 meses y se contempla vender 3 unidades por mes, es decir 18 oficinas. Esta etapa en la que la construcción estará bastante avanzada ya no tendrá el descuento por introducción.

- **Tercera Etapa**

Esta etapa durará 6 meses y se contempla vender el restante de las unidades. En esta etapa el proyecto ya se encontrará en la etapa final de su construcción por lo que el riesgo que el comprador percibe es menor. En esta etapa se contempla subir los precios en función a la inflación que el sector de la construcción registro en el año 2008.

OFICINAS		ETAPAS DE VENTA		
		PRIMERA ETAPA	SEGUNDA ETAPA	TERCERA ETAPA
		0,98	1	Inflacion anual 4%
Planta Piso 1	Of 1	442.116	451.139	469.184
Mezz.	Of 1	297.577	303.650	315.796
Planta Piso 3	Of 1	67.620	69.000	71.760
Planta Piso 3	Of 2	88.938	90.753	94.383
Planta Piso 3	Of 3	93.531	95.440	99.257
Planta Piso 3	Of 4	92.165	94.046	97.808
Planta Piso 3	Of 5	89.491	91.318	94.970
Planta Piso 4	Of 1	67.409	68.785	71.536
Planta Piso 4	Of 2	90.331	92.174	95.861
Planta Piso 4	Of 3	92.996	94.894	98.690
Planta Piso 4	Of 4	92.770	94.663	98.450
Planta Piso 4	Of 5	90.055	91.893	95.568
Planta Piso 5	Of 1	68.420	69.817	72.609
Planta Piso 5	Of 2	91.686	93.557	97.299
Planta Piso 5	Of 3	94.391	96.318	100.170
Planta Piso 5	Of 4	94.162	96.083	99.927
Planta Piso 5	Of 5	91.406	93.271	97.002
Planta Piso 6	Of 1	69.447	70.864	73.698
Planta Piso 6	Of 2	93.061	94.960	98.758
Planta Piso 6	Of 3	95.807	97.762	101.673
Planta Piso 6	Of 4	95.574	97.524	101.425
Planta Piso 6	Of 5	92.777	94.670	98.457
Planta Piso 7	Of 1	70.488	71.927	74.804
Planta Piso 7	Of 2	94.457	96.384	100.240
Planta Piso 7	Of 3	97.244	99.229	103.198
Planta Piso 7	Of 4	97.008	98.987	102.947
Planta Piso 7	Of 5	94.168	96.090	99.934
Planta Piso 8	Of 1	71.546	73.006	75.926
Planta Piso 8	Of 2	95.999	97.958	101.876
Planta Piso 8	Of 3	102.245	104.332	108.505
Planta Piso 8	Of 4	98.463	100.472	104.491
Planta Piso 8	Of 5	95.581	97.532	101.433
Planta Piso 9	Of 1	72.619	74.101	77.065
Planta Piso 9	Of 2	97.439	99.427	103.404
Planta Piso 9	Of 3	103.779	105.897	110.133
Planta Piso 9	Of 4	99.940	101.979	106.058
Planta Piso 9	Of 5	97.015	98.994	102.954
Planta Piso 10	Of 1	73.708	75.212	78.221
Planta Piso 10	Of 2	98.900	100.919	104.955
Planta Piso 10	Of 3	105.335	107.485	111.785
Planta Piso 10	Of 4	101.439	103.509	107.649
Planta Piso 10	Of 5	98.470	100.479	104.499
Planta Piso 11	Of 1	74.814	76.340	79.394
Planta Piso 11	Of 2	100.384	102.432	106.530
Planta Piso 11	Of 3	106.916	109.097	113.461
Planta Piso 11	Of 4	102.960	105.062	109.264
Planta Piso 11	Of 5	99.947	101.987	106.066
Planta Piso 12	Of 1	102.089	104.172	108.339
Planta Piso 12	Of 2	77.178	78.754	81.904
Planta Piso 12	Of 3	75.660	77.204	80.292
Planta Piso 12	Of 4	104.515	106.648	110.914
		5.202.032 USD	5.308.196 USD	5.520.523 USD

Cuadro 10 Precios Ventas

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

		ETAPAS DE VENTA		
		PRIMERA ETAPA	SEGUNDA ETAPA	TERCERA ETAPA
PARQUEADEROS	m ²	0,98	1	Inflacion anual 4%
	14	7.889,00	8.050,00	8.372,00
	1520,29	856.683,42	874.166,75	909.133,42
BODEGAS	m ²	0,98	1	Inflacion anual 4%
	4	1.568,15	1.568,15	1.630,88
	91,77	35.977,38	36.711,61	38.180,08

Cuadro 11 Precios Venta Parqueaderos**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno**

6.5 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y VENTAS

La promoción y ventas del proyecto se la realizará a través de una empresa inmobiliaria con gran experiencia en la venta de proyectos de oficinas, sin embargo se va a considerar que un pequeño porcentaje también lo va hacer a través de la Constructora Cevallos, por lo que es importante tener claros los parámetros de las dos alternativas:

6.5.1 FUERZA DE VENTAS EMPRESA INMOBILIARIA

Para facilitar el proceso de comercialización y alcanzar los resultados esperados en el tiempo contemplado se ha decidido que las ventas se la realizarán a través de una empresa Inmobiliaria. Esta empresa realizará las ventas a través de su oficina y promocionará el proyecto en las diferentes ferias de la Construcción e Inmobiliarias.

Se ha destinado un presupuesto del 4.5% del costo del proyecto para la promoción y comisión de ventas del proyecto.

6.5.1.1 COMISIÓN POR VENTAS

La comisión destinada para la inmobiliaria es el 3% sobre el costo del proyecto.

6.5.2 PROMOCIÓN

Ya que no se cuenta con una unidad modelo de venta la promoción del proyecto se enfocará en los siguientes puntos:

- Incentivos adicionales a la fuerza de ventas por pasar anticipadamente el punto de equilibrio del proyecto.
- Adecuación, decoración de la sala de ventas.
- Publicidad en medios mayores de prensa y revistas: inmobiliarias especializadas y revistas de economía y finanzas.

Se pondrá especial énfasis en la publicidad tomando en cuenta el análisis F.O.D.A. realizado al proyecto en comparación con los proyectos de la competencia; una de las conclusiones obtenidas es que el proyecto tiene una gran debilidad en su promoción.

Se ha asignado un presupuesto del 1.5% sobre el costo del proyecto a la promoción del mismo.

6.5.3. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

En la estrategia de comunicación del producto se definirán las directrices referentes a la promoción y sus canales de distribución.

Se pondrá especial énfasis en revistas especializadas de construcción, inmobiliarias e impresos enfocados a Economía y Finanzas. Estas son:

- Claro! Bienes Raíces
- Segmento Construir de Diario El Comercio
- Segmento Lideres de Diario El Hoy
- Revista América Economía

6.6 CONDICIONES DE VENTA

Las condiciones de venta para las oficinas de acuerdo a la tabla establecida y tomando en cuenta en que etapa de venta se encuentre son las siguientes:

6.6.1 ESQUEMA DE CREDITO

La forma de pago o esquema de crédito del proyecto que se va aplicar al proyecto es el siguiente:

40% Entrada

Esta a su vez se dividirá en:

10% Reserva

30% en cuotas iguales durante 10 meses

60% Crédito hipotecario con cualquier entidad bancaria

Hasta la entrega del inmueble se debe completar el 40% del valor, por lo que se adapto la modalidad de que el cliente reserve con un 10% y el valor restante lo pueda pagar durante 10 meses en cuotas iguales sin intereses.

El 60% restante el cliente deberá cancelarlo previa la entrega del inmueble, el mismo lo puede financiar a través de un crédito hipotecario con cualquier banco.

Se ha contemplado que el tiempo total de cobranzas desde el ingreso por reservas es de 30 meses, tomando en cuenta un periodo de 2 meses que puede tomar realizar los trámites del crédito hipotecario.

		MESES																												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
Cobranzas	29	■																												

Cuadro 12 Cronograma cobranzas

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

6.6.2 PRECIOS DE CONTADO

Para pagos de contado se considerara un descuento del 8,4% anual. Considerando el costo de financiación del proyecto vs la rentabilidad por inversión vigente.

6.6.3 DESCUENTOS ADICIONALES

Por la compra de dos unidades de oficinas corporativas se realizará un descuento del 3% aplicado sobre el valor de la oficina adicional. Por la compra de dos unidades de oficinas pequeñas un 5% aplicado sobre el valor de la oficina adicional.

6.6.4 DESCUENTO POR REFERIDOR

Por referir un cliente comprador efectivo existirá un descuento de \$500 al referidor.

6.7 GARANTIAS AL CLIENTE

Las Garantías con las que el comprador cuenta son las siguientes:

- El proyecto contara con el respaldo de una empresa Inmobiliaria de experiencia en el mercado inmobiliario y en especial de oficinas
- El terreno no se encuentra hipotecado, al momento de realizar los trámites de escrituras estos son mucho más sencillos.
- El Constructora Cevallos tiene en su aval varios proyectos inmobiliarios y en los últimos años se ha especializado en la construcción de Edificios de oficinas en el Sector, lo que le ha dado vasta experiencia.

CAPITULO VII

ANALISIS FINANCIERO

En proceso de desarrollo de un plan de negocios el análisis Financiero es de vital importancia para determinar en primera instancia la factibilidad de dicho proyecto así como la conveniencia de este para los promotores e inversionistas.

El presente análisis financiero tiene como objetivo establecer la viabilidad del proyecto en función a una tasa de descuento requerida reflejada en el flujo de fondos .

7.1 EGRESOS

Los egresos son todos los rubros que se requieren para la ejecución del proyecto en su totalidad. Estos son los costos directos o de construcción, costos indirectos y el valor del terreno.

7.1.1 SUPUESTOS

En el capítulo Costos se realizó el análisis de los egresos los mismo que ascienden a 4.192.100,94 USD según el presupuesto realizado.

El flujo se lo realiza tomando en base a los siguientes supuestos principales:

- El terreno se lo cancela al inicio del proyecto en el mes 1.
- Los costos directos o de construcción se los ha contemplado de acuerdo al cronograma valorado realizado.
- Los gastos administrativos se los ha dividido en partes iguales desde el mes dos hasta el mes 24 en el que se termina la construcción del proyecto.
- Los costos indirectos están contemplados desde el inicio del proyecto ya que contemplan gastos de planificación y servicios profesionales.
- Los costos planificados como imprevistos se los ha contemplado en los tres últimos meses de construcción
- El costo de la estructura que es de los más representativos se ha contemplado a partir del mes 4 al 16 que es el mes en que la obra gris es culminada

7.1.2 FLUJOS DE EGRESOS PARCIALES Y ACUMULADOS

El siguiente cuadro contiene la información correspondiente a los egresos mensuales y egresos acumulados, correspondientes a los costos directos, indirectos y compra del terreno.

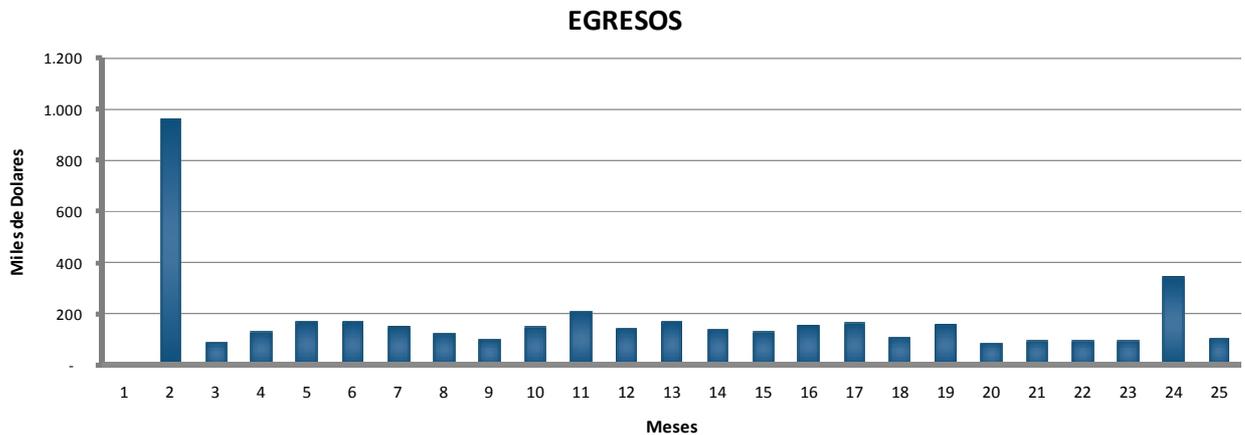


Gráfico 72 Egresos Totales
Fuente: Constructora Cevallos
Elaboración: Soledad Moreno

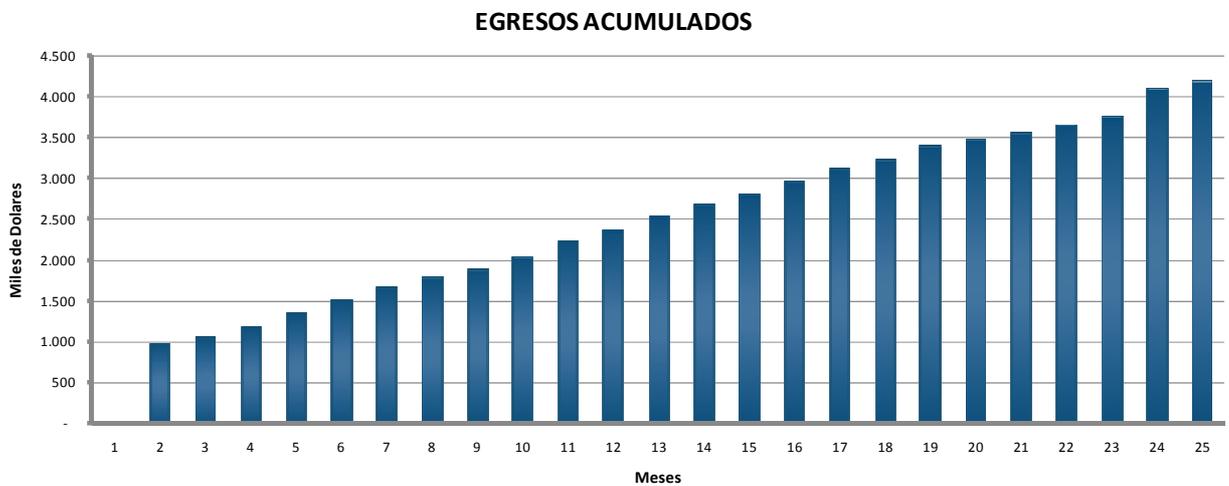


Gráfico 73 Egresos acumulados
Fuente: Constructora Cevallos
Elaboración: Soledad Moreno

7.2 INGRESOS

Los ingresos son todos aquellos valores provenientes de las ventas de las oficinas, parqueaderos y bodegas.

En este proyecto se ha planteado vender todas las oficinas en un plazo de 15 meses, pero ya que el mayor porcentaje de las ventas no se las hace de contado sino de crédito el tiempo de cobranza se alarga hasta el mes 29 desde el inicio del proyecto.

El valor de ingreso por ventas será el siguiente:

	AREA	Precio / m2 Oficina	Precio
OFICINAS	4319	1150	4967201
PARQUEADEROS	1520	575	874167
AREA BODEGAS	91,77	400,04	36.711,61
			5.878.078,98 USD

Cuadro 13 Precios Totales m2

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.2.1 SUPUESTOS

El flujo se lo realiza tomando en base a los siguientes supuestos principales:

- Las ventas se realizaron con un precio promedio por metro cuadrado de 1150 USD.
- Se estima vender en 15 meses a partir del mes 2, lo que corresponde a un aproximado de 3,5 unidades de oficinas por mes.
- Se considera como que todas las ventas se las ha realizado mediante crédito hipotecario en donde el primer mes de venta ingresa el 10% correspondiente a la reserva del inmueble, a partir del segundo mes ingresa el 30% restante de la entrada diferido en 10 pagos iguales sin intereses y finalmente dos meses después del pago de la última cuota de entrada se estima el ingreso del 60% correspondiente al crédito hipotecario.

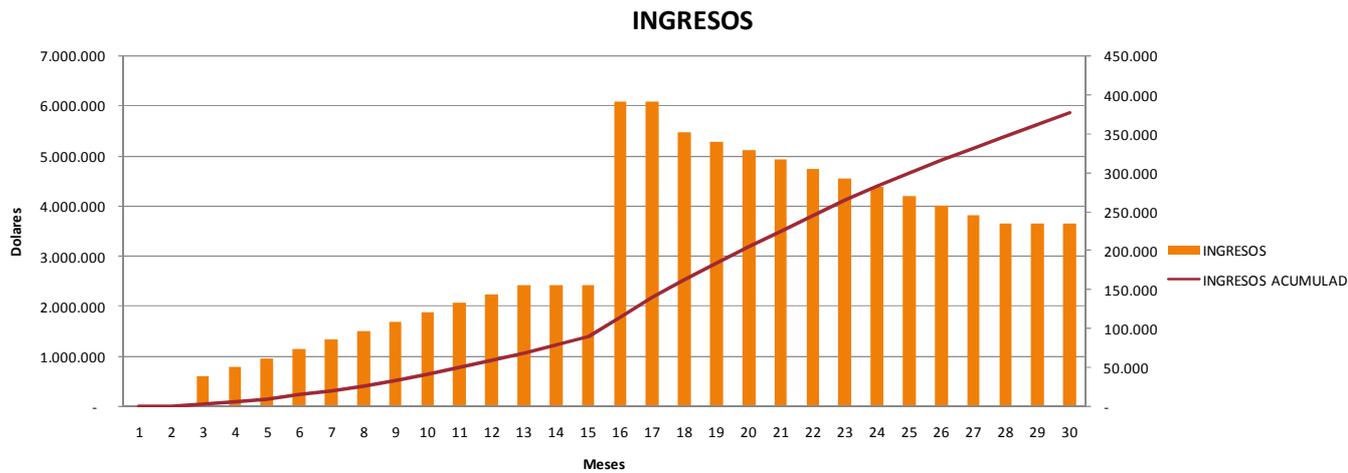


Gráfico 74 Ingresos
Fuente: Constructora Cevallos
Elaboración: Soledad Moreno



Gráfico 75 Ingresos Acumulados
Fuente: Constructora Cevallos
Elaboración: Soledad Moreno

7.3 ANALISIS FINANCIERO ESTÁTICO

El análisis financiero estático del proyecto nos permite obtener la rentabilidad y el margen de utilidad del proyecto en base a los ingresos y egresos del proyecto en un tiempo determinado.

Esta metodología no toma en tiempo el factor tiempo por lo que hay que tomar en cuenta que este no es un método exacto.

	\$	\$/m2
INGRESOS TOTALES	5.878.079	991
EGRESOS TOTALES	4.192.101	707
UTILIDADES	1.685.978	284
MARGEN	28,68%	
RENTABILIDAD	40%	

Cuadro 14 Análisis Estático

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Margen sobre ventas	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Ingresos}} \times 100 \%$	28,68 %
Rentabilidad	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Costos de Construcción}} \times 100 \%$	40 %

Según este análisis la rentabilidad del proyecto es de 40% lo que nos permite darnos cuenta que el proyecto si es viable desde el punto de vista financiero.

Los resultados observados en el cuadro anterior no se han considerado con ingreso de financiamiento bancario.

7.4 INDICADORES DINAMICOS

Los indicadores Dinámicos a diferencia de los indicadores Estáticos toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, por lo que el análisis financiero se vuelve mucho más completo y seguro, pero a la vez mucho más complejo.

7.4.1 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es una cifra indispensable para determinar el Valor Actual Neto del proyecto, es la rentabilidad mínima que los inversionistas esperan del proyecto.

7.4.1.1 CALCULO TASA DE DESCUENTO

El cálculo de la tasa de descuento se puede hacer mediante varias metodologías, puede estar basado en el histórico de proyectos anteriores en los que la utilización determinada tasa de interés que resulto exitoso.

Para el presente proyecto calcularemos la tasa de descuento mediante el método CAPM.

7.4.1.2 METODO CAPM

El método CAPM (Capital Assets Pricing Model) –MODELO DE VALUACIÓN DE ACTIVOS DE CAPITAL fue desarrollado para valorar activos en función de su rendimiento en mercados financieros amplios y dinámicos.

Este es una metodología que se utiliza para valuar el riesgo de los proyectos y al retorno futuro previsto.

Esta metodología nos explica el comportamiento de un activo en función al mercado.

Evalúa para un activo determinado su riesgo en relación al mercado a través de un coeficiente llamado β

Al determinar la tasa de descuento en función al método CAPM lo que implícitamente estamos haciendo es determinar el rendimiento de una inversión real dentro del marco de análisis de una inversión financiera en un sector determinado.

Cabe recalcar que en nuestro país no existen estadísticas de los índices indicados por lo que nos referiremos a los de la Industria de la Construcción de Estados Unidos.

La fórmula para determinar la tasa de descuento de acuerdo al método CAPM es la siguiente:

$$R_{CAPM} = R_F + (R_{REND\ MERCADO} - R_F) * \beta_{INDUSTRIA} + R_{RIESGO\ PAIS}$$

R_F =Es la tasa libre de riesgo, se utilizo la tasa de pago en inversiones en Bonos del Tesoro de los Estados Unidos

$R_{REND\ MERCADO}$ = Se refiere a la tasa de interés del mercado y es equivalente a la rentabilidad promedio de las empresas del Sector de la construcción de Estados Unidos.

$\beta_{INDUSTRIA}$ = Mide el riesgo sistemático de un activo en relación con el promedio del mercado. Indica la sensibilidad del rendimiento de un activo a los movimientos del mercado (VOLATILIDAD).³

$R_{RIESGO\ PAIS}$ = Esta Tasa es con la que se castiga a las inversiones por la inestabilidad que pueda tener por su situación política y económica de un país.

El Riesgo País o Emerging Markets Bond Index Plus es un índice que nos indica el riesgo soberano de un país y es medido por la JP Morgan.

	COMPAÑIAS	Rf	Rm	(rm -rf)	β	Rp
2008	Grandes	3,8%	13,2%	9,4%	0,83	11,6
	Pequeñas	3,8%	17,4%	12,6%	0,83	15,1
2009	Grandes	2,8%	13,2%	10,4%	0,54	8,4
	Pequeñas	2,8%	17,4%	14,6%	0,54	10,7

Cuadro 15 Datos método CAPM

Fuente: http://w4.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html

³ Documento Análisis Financiero Federico Eliscovich MDI 2009

Elaboración: Soledad Moreno

$$R_{CAPM} = 2.8\% + (17,4) * 0,54 + 10,7$$

$$R_{CAPM} = 21,38\%$$

Según la metodología del CAPM la tasa de descuento es de 21,38 %

7.4.1.3 TASA DE DESCUENTO SELECCIONADA

La Tasa de descuento seleccionada para el análisis financiero ha sido del 22% anual, esta se la determino como un promedio entre las tasas de descuento utilizadas en proyectos anteriores y el cálculo determinado por la metodología CAPM.

Esta será la mínima rentabilidad esperada por el promotor del proyecto para ejecutarlo o no.

7.5 ANALISIS FINANCIERO DINÁMICO

Una vez que ya hemos determinado que tasa de descuento utilizaremos, realizamos un análisis financiero dinámico determinando el flujo de fondos de donde podemos obtener la utilidad a lo largo de la duración del proyecto.

7.5.1 FLUJO DE FONDOS

El flujo de Fondos es el resultado de la diferencia de los ingresos totales y egresos totales en un período determinado.

El flujo de fondos nos permite realizar análisis tanto estáticos como dinámicos del proyecto.

El flujo de fondos nos permite saber la cantidad de dinero que requerimos en cada período de tiempo, que en el caso de este proyecto es en meses. Cuando los valores son negativos quiere decir se requiere obtener recursos ya sea a través de una línea de crédito o recursos de los inversionistas.

El flujo de fondos puede tener varias interpretaciones de los diferentes actores del proyecto:

- Gerente: Prevenir faltantes, asignar excedentes.
- Consultor: Estimar el valor justo de la empresa

A continuación se presentan los gráficos del flujo de caja mes a mes y del flujo de caja acumulado.

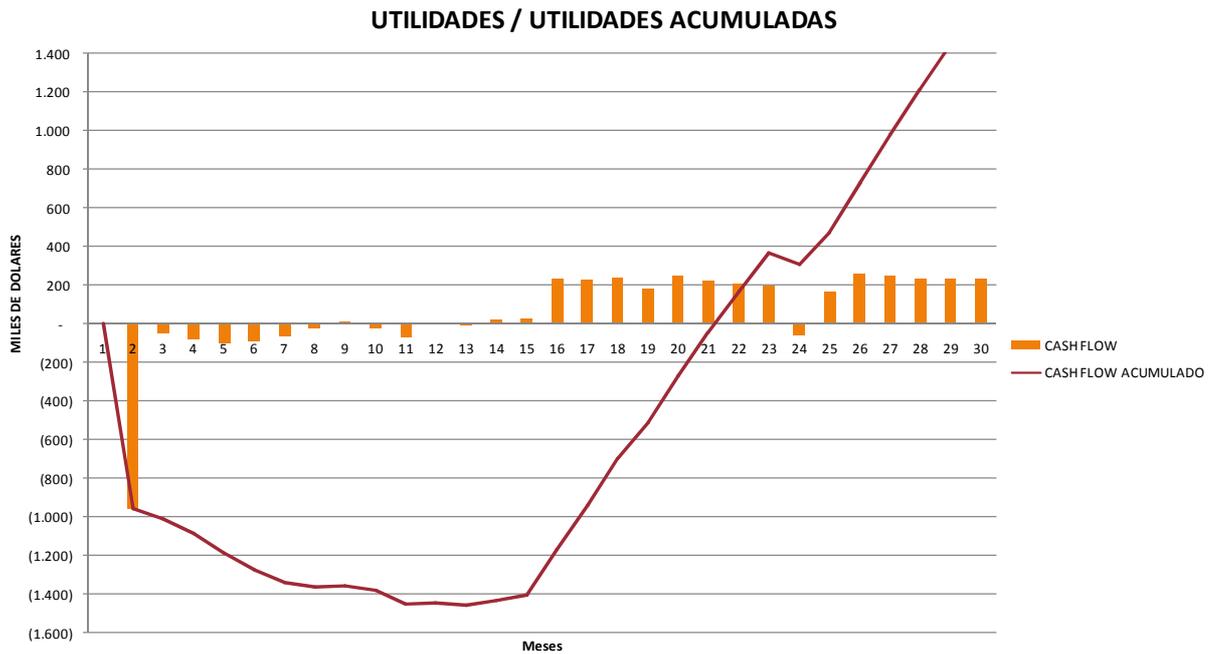


Gráfico 76 Utilidades

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

En el gráfico a continuación estableciendo una relación entre los ingresos, egresos y utilidades acumuladas. Claramente podemos ver que en el mes 25 los ingresos acumulados superan a los egresos acumulados.

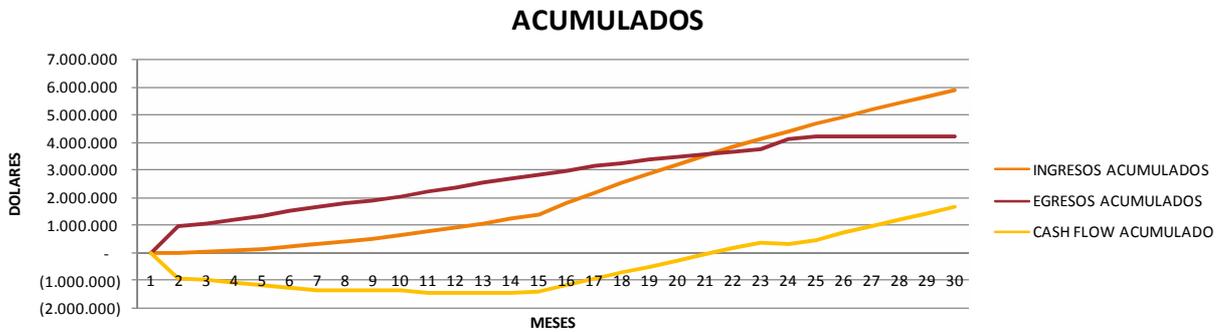


Gráfico 77 Análisis financiero acumulados

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.6 CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DEL PROYECTO

Existen varios criterios para poder evaluar si el proyecto tiene valor para los inversionistas en el tiempo.

Para efecto de este proyecto analizaremos el VAN y el TIR.

7.6.1 ANALISIS VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN (Valor Actual Neto) es Valor actual de los flujos futuros de efectivo descontados a una cierta tasa.

Las principales ventajas de utilizar el VAN son:

- Beneficio extraordinario actualizado adicional a la rentabilidad exigida.
- Los proyectos con VAN positivos benefician a los accionistas.
- VAN utiliza todos los flujos del proyecto

A pesar de ser un valor altamente confiable este también tiene desventajas que deben ser tomadas en cuenta a la hora de evaluar un proyecto. Estas son:

- Ignora el valor en el tiempo
- No considera proyectos de largo plazo
- Requiere de un criterio de aceptación que puede ser arbitrario

El VAN (Valor Actual Neto) se calcula considerando el flujo de fondos, (que se calcula de la diferencia de los ingresos y egresos del proyecto) y la tasa de descuento determinada.

El Van obtenido del proyecto es de \$809.755,39 lo que nos indica que el proyecto es viable.

VAN	\$ 809.755,39
-----	---------------

Cuadro 16 VAN PURO

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.6.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno TIR es aquella que considera al valor presente del flujo de caja descontado al período cero.

La TIR es importante ya que maximiza la tasa de interés del proyecto en base a los flujos obtenidos.

Los criterios de aceptación de un proyecto en base a la TIR es cuando ésta es igual o superior a la tasa de descuento del proyecto.

TIR	4,13%
TIR ANUAL	62,43%

Cuadro 17 TIR/TIR ANUAL**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno**

Como podemos observar en el cuadro anterior el valor de la TIR anual es de 62,43% mayor a la tasa de descuento utilizada del 22%.

Cabe recalcar que los flujos del proyecto tienen dos cambios de signo, por esta razón el dato de la TIR no se lo va a considerar para la evaluación de la rentabilidad del proyecto, únicamente se tomará en cuenta el valor del VAN.

7.7 ANALISIS DEL RIESGO

Luego de realizar el análisis del proyecto en función al VAN sabemos que el proyecto es rentable, sin embargo es importante determinar su riesgo ya que el rendimiento de un proyecto está directamente relacionado al riesgo.

Entendamos por riesgo la posibilidad de que la operación del proyecto no resulte de acuerdo a lo esperado. Es la posibilidad de ganar menos de lo esperado.

Ya que los inversionistas están siempre pensando en maximizar los rendimientos y minimizar los riesgos se ha realizado un análisis del riesgo del proyecto en función a la sensibilidad que el mismo puede tener.

Se han tomado tres variables que generalmente son las que más incidencia pueden llegar a tener en un proyecto inmobiliario si sufren de variaciones importantes:

- Precio
- Costo
- Variación de tiempo

7.7.1 ANALISIS SENSIBILIDAD VARIABLE INGRESOS

La variable Ingresos o Precio de venta afecta el VAN del proyecto si disminuye. Como podemos observar en el cuadro a continuación el VAN disminuye a medida que los precios decrecen, sin embargo el precio de venta tiene que bajar un 19% para que el VAN sea negativo.

Considerando que el precio por metro cuadrado del proyecto esta en un valor promedio de la competencia el hecho de que los precios bajen en un 19% no es muy factible por lo que podríamos decir que el proyecto no es muy sensible a esta variable.

	PRECIO M2	VAN
-2%	\$ 1.127	721.195
-4%	\$ 1.104	632.634
-6%	\$ 1.081	544.074
-8%	\$ 1.058	455.513
-10%	\$ 1.035	366.953
-12%	\$ 1.012	278.392
-14%	\$ 989	189.831
-16%	\$ 966	101.271
-18%	\$ 943	12.710
-19%	\$ 932	-31.570

Cuadro 18 VAN Sensibilidad Variable precio

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

VARIACIÓN VAN/PRECIOS

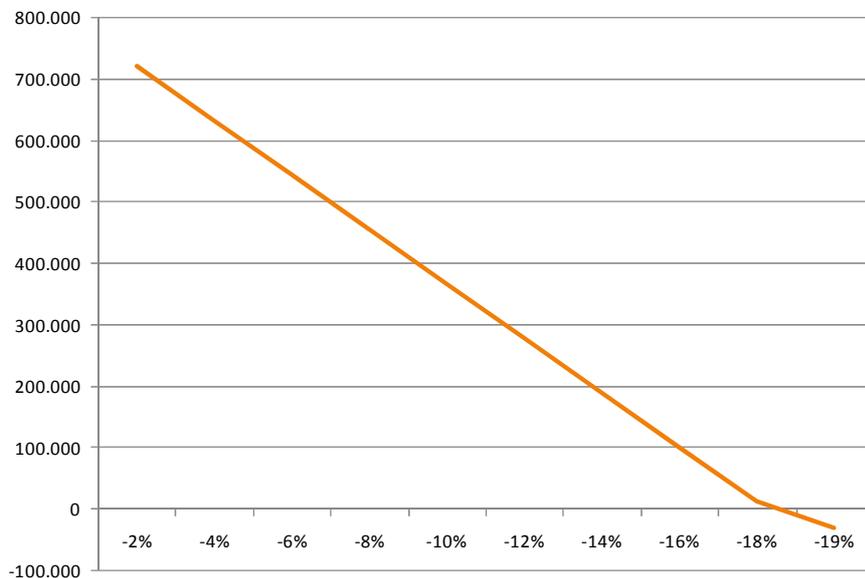


Gráfico 78 Variación VAN / Precios

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.7.2 ANALISIS SENSIBILIDAD VARIABLE EGRESOS

La variable Egresos o Costos influyen negativamente en el VAN y TIR si estos presentan un incremento.

Como podemos ver en el cuadro a continuación si los costos aumentan en un 24% el VAN del proyecto será negativo. Podríamos decir que el proyecto no presenta sensibilidad a un incremento en el costo ya que el precio de los materiales se ha tenido estable en lo que va del año.

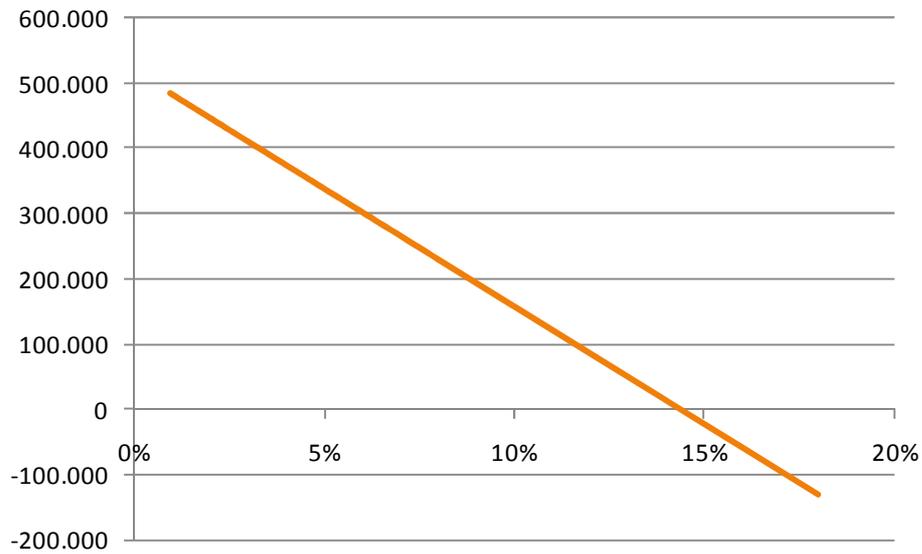
	VAN
1%	485.500
2%	449.317
4%	340.769
8%	304.586
10%	232.220
15%	159.855
18%	87.490
22%	15.124
24%	-57.241
25%	-129.607

Cuadro 19 Sensibilidad Variable Costo

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

VARIACIÓN/VAN COSTOS



Cuadro 20 Sensibilidad Variable Costos

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.7.3 ANALISIS SENSIBILIDAD VARIABLE PERIODO DE VENTAS

Para realizar el análisis de la sensibilidad a la variable Período de Ventas se consideraron varias alternativas. Se consideró escenarios en los que el tiempo del proyecto se extendió.

	MESES				
	29	40	48	52	56
VAN	\$ 809.755	\$ 444.899	\$ 205.162	\$ 92.660	-\$ 15.240

Cuadro 21 Sensibilidad Variable tiempo

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Del cuadro anterior podemos decir que si la etapa de ventas se incrementa, este deberá tener un incremento de alrededor de 27 meses para que el proyecto tenga un VAN negativo, por lo tanto el proyecto no es sensible a esta variable

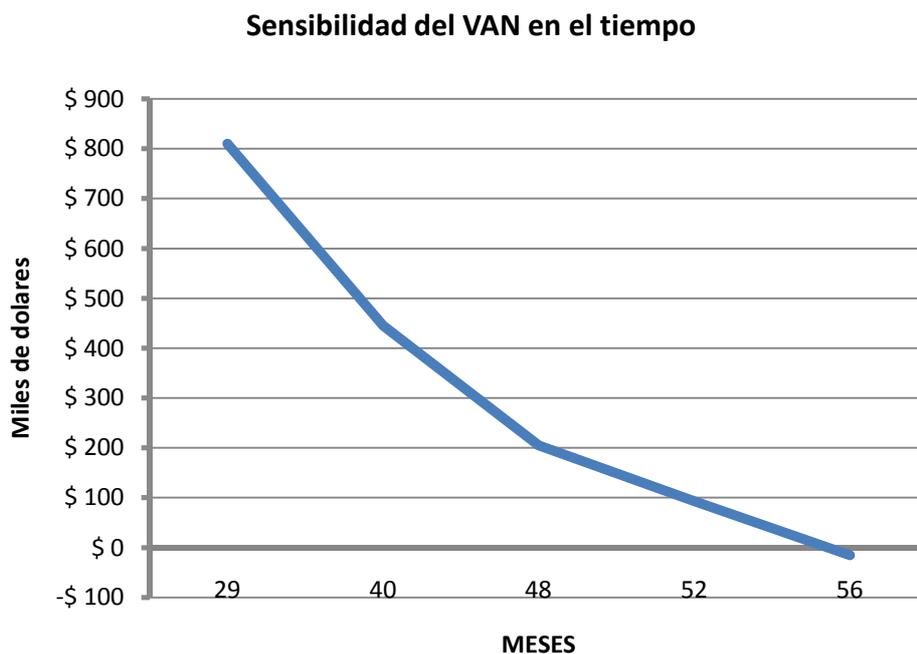


Gráfico 79 Sensibilidad Variable Tiempo

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.8 ESCENARIOS

El análisis de diferentes escenarios nos permitirá analizar de mejor manera los riesgos para crear estrategias comerciales en el caso de que los supuestos se lleguen a realizar.

Para efecto del presente plan de Negocios analizaremos un escenario positivo y un negativo de acuerdo a las tendencias del mercado.

7.8.1 ANALISIS ESCENARIO POSITIVO

En el escenario positivo consideraremos que los precios de venta suben y los Costos decrecen.

Hemos considerado un incremento de los precios de un 4% y una baja de costos en un 5%.

VAN	1.167.790,16
TIR	5,23%
TIR ANUAL	84,31%

Cuadro 22 Van Escenario Positivo

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos observar con un escenario positivo el VAN y l TIR han aumentado considerablemente de \$809.755,39 a \$116770,16.

7.8.2 ANALISIS ESCENARIO NEGATIVO

En el escenario negativo consideraremos que los precios de venta bajen y los Costos sufran un incremento.

Hemos considerado una baja de los precios de un 5% y una subida de costos en un 5%.

VAN	407.440,35
TIR	2,91%
TIR ANUAL	41,09%

Cuadro 23 VAN escenario Negativo

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos observar con un escenario negativo el VAN y l TIR se han reducido considerablemente de \$809.755,39 a \$407.440,35.

Por ser el escenario negativo el que afecta de manera negativa el proyecto se ha realizado el análisis que se puede ver en el cuadro continuo con diferentes escenarios negativos y su variación con el VAN del proyecto.

	PRECIO									
	-1%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%	-14%	-16%	-19%
407.440										
1,00%	729.292,38	685.012,10	596.451,54	507.890,98	419.330,41	330.769,85	242.209,29	153.648,73	65.088,16	-67.752,
2,00%	693.109,66	648.829,38	560.268,81	471.708,25	383.147,69	294.587,12	206.026,56	117.466,00	28.905,44	-103.935,
3,00%	656.926,93	612.646,65	524.086,09	435.525,52	346.964,96	258.404,40	169.843,83	81.283,27	-7.277,29	-140.118,
4,00%	620.744,20	576.463,92	487.903,36	399.342,79	310.782,23	222.221,67	133.661,11	45.100,54	-43.460,02	-176.300,
6,00%	548.378,75	504.098,47	415.537,90	326.977,34	238.416,78	149.856,21	61.295,65	-27.264,91	-115.825,47	-248.666,
12,00%	331.282,38	287.002,10	198.441,54	109.880,97	21.320,41	-67.240,15	-155.800,71	-244.361,28	-332.921,84	-465.762,
14,00%	258.916,93	214.636,65	126.076,08	37.515,52	-51.045,04	-139.605,61	-228.166,17	-316.726,73	-405.287,29	-538.128,
16,00%	186.551,47	142.271,19	53.710,63	-34.849,94	-123.410,50	-211.971,06	-300.531,62	-389.092,19	-477.652,75	-610.493,
18,00%	114.186,02	69.905,74	-18.654,83	-107.215,39	-195.775,95	-284.336,52	-372.897,08	-461.457,64	-550.018,20	-682.859,
24,00%	-102.910,35	-147.190,63	-235.751,19	-324.311,75	-412.872,32	-501.432,88	-589.993,44	-678.554,01	-767.114,57	-899.955,

Cuadro 24 Variaciones del VAN escenario negativo

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

7.9 ANALISIS PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

Se ha analizado también la posibilidad de financiar parte del proyecto con un crédito bancario, para lo que se ha realizado el respectivo análisis tomando en cuenta las siguientes condicionantes:

- Monto del Préstamo: \$ 1.200.00 adquirido en el primer mes.
- Tasa Anual 13% con pagos mensuales a partir del mes 2.
- Plazo 2 años

Con el nuevo flujo se ha re calculado el VAN y la TIR obteniendo los siguientes resultados:

	\$	\$/m2
INGRESOS TOTALES	7.078.079	1.193
EGRESOS TOTALES	5.691.101	959
UTILIDADES	1.386.978	234
MARGEN	19,60%	
RENTABILIDAD	24%	

Cuadro 25 Análisis Estático con apalancamiento

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

VAN	\$ 954.536,17
TIR	11,31%
TIR ANUAL	261,88%

Cuadro 26 VAN con apalancamiento

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Debido al gasto financiero del crédito el Margen se ve disminuido sin embargo la inversión máxima se reduce y el van se incrementa considerablemente.

Con este análisis podemos decir que si es conveniente considerar la opción se solicitar un crédito bancario.

7.10 ANALISIS PROYECTO CON PRECIO DEL TERRENO SEGÚN MÉTODO RESUDIAL

Se ha analizado también la viabilidad del proyecto con el precio m² obtenido mediante el método Residual.

VAN	\$ 514.339,46
TIR	3,07%
TIR ANUAL	43,69%

Cuadro 27 VAN con costo Terreno/Método Residual

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

Como podemos observar en el gráfico el VAN disminuye utilizando el precio del terreno según el Método Residual, sin embargo este sigue siendo positivo.

CAPITULO VIII

GERENCIA DE PROYECTO

La Gerencia del Proyecto ha sido administrada y llevada a cabo con los parámetros del Project Managment Institute (PMI) y al Proceso establecida en el manual de procedimiento TEN STEP.

La utilización de estas herramientas nos permite llevar un mejor control de los diferentes procesos que conllevan la consecución de un proyecto en sus diferentes fases. La implementación de la Gerencia de Proyecto con la implementación de la metodología Ten Step nos permite manejar los diferentes procesos de Gestión que involucran a un proyecto Inmobiliario.

8.1 VISIÓN GENERAL

Este proyecto pretende responder a la necesidad en la población comercial y empresarial de la ciudad de Quito y el exterior de contar con oficinas ubicadas cerca de las principales entidades comerciales, financieras y públicas de la ciudad que le brinden todas las comodidades y requerimientos tecnológicos posibles.

Dado el éxito obtenido en proyectos anteriores realizados en el sector Parque La Carolina y concluyendo que existe un déficit en la oferta de unidades de Oficinas la Constructora Cevallos ha decidido llevar a cabo el proyecto de Oficinas “Edificio Cevallos” en el predio de su propiedad ubicado en la Av. Amazonas y Japón, el mismo que pretende responder con un producto de calidad la creciente demanda de oficinas en la ciudad de Quito.

8.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Este proyecto cumplirá con los siguientes objetivos:

- Desarrollar un proyecto de oficinas que consta de 51 unidades y 109 parqueaderos para atender la oferta de mercado de medianas y grandes empresas.
- Las oficinas contarán con servicios tecnológicos de última generación.
- Optimizar todos los recursos para que el proyecto se realice dentro del presupuesto y cronograma establecido, lo cual al final de las ventas y la construcción proporcione una utilidad a la compañía.

- El proyecto Edificio Cevallos pretende alcanzar un margen de Utilidad de 28.68% y una rentabilidad de 40% en un lapso de 29 meses.
- Vender 51 unidades de oficinas en un lapso de 18 meses a partir de segundo mes de arranque del proyecto.
- Cobrar todos los valores correspondientes a la venta de las unidades de oficinas hasta el mes 29 en el que se concluye el proyecto.

8.3 ALCANCE DEL PROYECTO

El proyecto se define como un Edificio de Oficinas de 51 unidades con 109 estacionamientos, bodegas y áreas comunales ubicadas en el Centro Norte de la ciudad de Quito en el Sector de La Carolina.

El ciclo de vida del proyecto establece las siguientes etapas:

8.3.1 Pre-factibilidad

En esta primera etapa se realizarán los respectivos estudios de mercado y financieros básicos con la finalidad de determinar si el proyecto es o no factible y si procede a la siguiente fase.

8.3.2 Planeación

- En la etapa de planeación se desarrollarán los estudios técnicos respectivos, iniciando por la obtención del plano topográfico se desarrollará el planteamiento de diseño arquitectónico, a partir del cual se desarrollaran el Estudio Estructural, Electrico, Hidro-sanitario.
- En esta etapa se definirá los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto.
- En esta fase del proyecto se determinaron las siguientes áreas: Área bruta total de 9229, 52 m² y un área vendible de 5931 m².
- En esta fase se realizará un cronograma detallado de la siguiente fase del proyecto, es decir del proceso de construcción.
- Se trabajará en un presupuesto mucho más detallado que el realizado en la primera fase.
- Desde la fase de Planeación se establecerán los procesos, documentos, formularios que se requerirán para las diferentes actividades que

involucran al proyecto. De igual manera se establecerá el cronograma de reuniones con los principales involucrados y promotor del proyecto.

- En esta etapa se obtendrán los debidos Permisos de Construcción en el Municipio para la Ejecución del proyecto.

2. Ejecución

- La ejecución del proyecto corresponde a la construcción física del proyecto y comprende desde el movimiento de tierras hasta la limpieza final de la obra.
- En esta fase estarán involucrados tanto los proveedores de materiales como de servicios.

3. Ventas

- En esta fase se llevará a cabo el Plan Comercial de Ventas de las Oficinas, el mismo que consiste en promocionar, comercializar las unidades de oficinas en un plazo de 18 meses a partir del segundo mes de iniciación del proyecto.

4. Cierre y Entrega

- La fase de cierre comprende la última fase del proyecto en donde se recaudan todos los valores obtenidos por las ventas del inmueble.
- Se entregarán todas las unidades de oficinas ofertadas.
- Se obtienen los respectivos documentos legales para la obtención de las escrituras públicas.

El alcance de este proyecto excluye los siguientes elementos:

9.4 FUERA DEL ALCANCE:

- El proyecto no incluye estudios de impacto ambiental ni estudios de impacto de tráfico.

- No incluye el diseño interior ni el amoblamiento de las unidades de oficinas éstas estarán a cargo del comprador.
- El plan de Ventas y comercialización no incluye un plan de ventas por INTERNET.
- El proyecto no requerirá de financiamiento de entidades bancarias, será en su totalidad financiado por el promotor.
- No se incluye un plan de mantenimiento a largo plazo éste estará a cargo de los propietarios del Edificio.
- En las especificaciones del proyecto no se incorpora sistemas de seguridad como alarma o sistema de guardianía privada.

9.5 ENTREGABLES PRODUCIDOS

1. Pre-factibilidad

- Documentación Legal del proyecto
- Informe estudio de Método Residual
- Informe estudio de Mercado

2. Planeación

- Plano Topográfico
- Informe Estudio de Suelos
- Planos Arquitectónicos
- Planos estructurales
- Planos Hidro-Sanitarios
- Permiso de Construcción

3. Ejecución

- Informes quincenales de avance de obra, control de calidad
- Informes de Resistencia de materiales (Hormigón)
- Bitácora de cambios
- Bitácora de cambios de alcance
- Bitácora de registro de incidentes
- Planos "As Built"

4. Ventas

- Cronograma de planificación de ventas

- Plan estratégico de Publicidad y promoción
- Informe mensual de avance.

5. Cierre y Entrega

- Obtención del Permiso de Habitabilidad en el Municipio de Quito
- Entrega de las respectivas escrituras publicas de cada una de las unidades de oficinas vendidas
- Entrega de planos a los propietarios

9.6 ENFOQUE DEL PROYECTO

Como ya lo vimos en la definición del Alcance el proyecto está estructurado en cinco fases, las mismas han sido organizadas de manera cronológica.

Para la organización, control y desarrollo del proyecto se han utilizado las siguientes herramientas en las que se distinguen claramente cada una de las fases:

- EDT
- Cronograma de desarrollo y ejecución del proyecto
- Definición de actividades y responsables.
-

9.7 EDT (Estructura de Desglose de Trabajo)

El EDT es una técnica que nos permite ver al proyecto a un nivel alto, desglosando las principales actividades y tener una visión amplia del proyecto. A partir del EDT podemos avanzar con la conformación del Cronograma de Trabajo asignándole Recursos y obtener así un cronograma valorado.

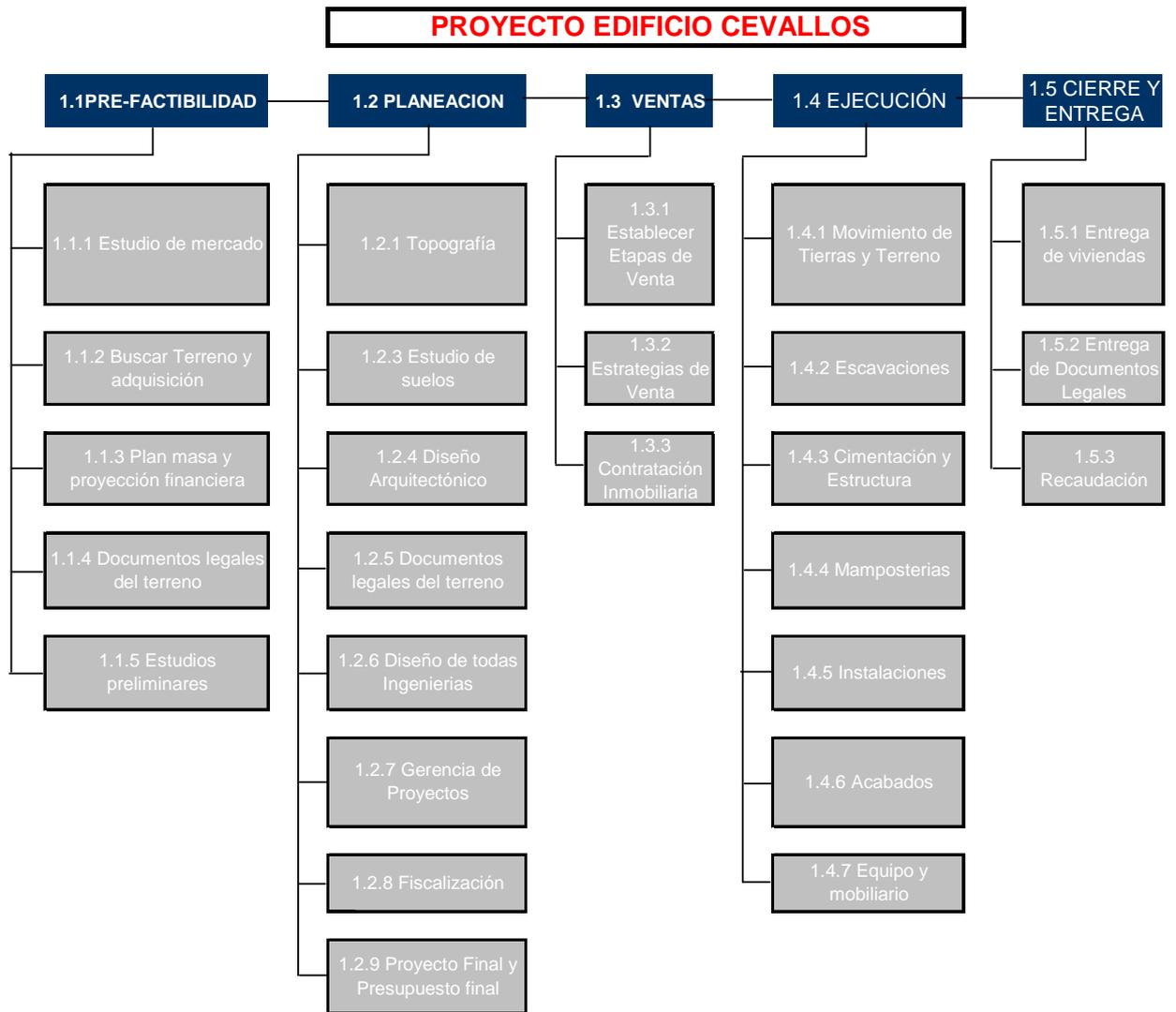


Gráfico 80 Estructura EDT
Fuente: Constructora Cevallos
Elaboración: Soledad Moreno

9.8 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS

ORGANIZACIÓN	¿Cómo se ve afectada o de qué forma participa en el proyecto?
CONSTRUCTORA CEVALLOS	Encargada de ejecución, control de calidad del proyecto.
RVC CONSULTORES	Diseño, dirección arquitectónica y coordinación de Ingenierías.
FERRETERIA DISENSA	Principal proveedor de material para la ejecución del proyecto en lo referente a Hierro, Cemento y aparatos Sanitarios
EDIMCA	Proveedor de puertas de madera paneladas y accesorios.
ESTRUSA	Empresa encargada de proveer e instalar todo lo referente a aluminio y vidrio
GRAIMAN	Proveedor de cerámica y porcelanato
PINTUCO	Proveedor de empaste interior y pintura para paredes exteriores e interiores
D ´GRES	Proveedor de cerámica, porcelanato y fachaleta.
MADEVAL	Empresa encargada de elaborar e instalar los muebles de baño de todas las oficinas

Tabla 1 Organizaciones Impactadas Afectadas

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

9.9 COSTO ESTIMADO

El costo estimado del proyecto es de \$4 192.100 en donde los costos directos del proyecto representan el 61%, los costos indirectos el 21 % y el terreno 18 %.

9.10 DURACIÓN ESTIMADA

El tiempo estimado de duración del proyecto es de 31 meses, desde la fase de Pre-Factibilidad he inicio de los análisis técnicos hasta la cobranza y entrega de todas las unidades de oficinas.

9.11 SUPUESTOS DEL PROYECTO

- Las 51 oficinas y 108 parqueaderos se van a vender en un lapso de 15 meses y se van a cobrar en un lapso de 30.
- El proyecto se desarrolla con el objetivo de captar clientes de pequeñas y medianas empresas del nivel socioeconómico Medio – Medio Alto.
- Habrá facilidades de crédito que financien la compra de las oficinas.
- Nuestros proveedores, equipos y materiales cumplirán con las fechas de entrega de acuerdo al cronograma estipulado.
- Los precios de construcción no tendrán un incremento mayor del 12% durante la ejecución de la obra.

9.12 RIESGOS DEL PROYECTO

Sabiendo que los riesgos del proyecto son circunstancias o eventos que existen fuera del control del equipo de proyecto y que de presentarse generaran un impacto adverso en el proyecto analizaremos los mas los de menor a mayor probabilidad y los planes de contingencia a utilizarse en caso de que estos en efecto se presenten.

Riesgo Cualitativo	Nivel (A/M/B)	Plan de contingencia
1. Accidentes laborales	A	a) Dar capacitaciones a los obreros y empleados en general, en la importancia de la Seguridad Industrial. b) Implementar elementos de seguimiento y control de cumplimiento de los procesos de Seguridad Industrial
2. Demora en la obtención de documentos legales	M	a) Tramitar con suficiente tiempo de anticipación la obtención de permisos y documentos legales. b) Contar con asesores legales con experiencia.
3. No cumplir con los standares de calidad que el cliente espere	B	a) Realizar un adecuado estudio de Mercado involucrando a los actores principales. Realización de Focus Group

Riesgo Cuantitativo	Nivel (A/M/B)	Plan de contingencia
1. Precios de venta mas bajos	M	a) Revisar estrategias de ventas. b) Tratar de reducir gastos c) Elaborar un nuevo cronograma mas real de expectativas de ventas
2. Costos de construcción mas elevados	M	a) Realizar contratos con proveedores para garantizar precios fijos en los materiales que sean factibles
3. Velocidad de ventas pausada	A	a) Replantear las estrategias de ventas b) Analizar la posibilidad de invertir mas en publicidad

Tabla 2 Análisis Riesgos**Fuente: Constructora Cevallos****Elaboración: Soledad Moreno****9.13 MECANISMOS DE CONTROL**

Los mecanismo de control a ser utilizados dependerán en gran medida de que las expectativas que el cliente tenga estén bien entendidas para poder satisfacer sus necesidades.

Una vez que las expectativas de calidad estén claras la estrategia de control será el siguiente:

- Concienciar al equipo de trabajo que la calidad no constituye una meta sino una actitud.
- Definir procesos de ejecución de los trabajos priorizando los mas críticos.
- Analizar e identificar y dar seguimiento a los problemas identificados como mas difíciles o que involucra la decisión final del Inversionista
- Trabajar con documentos estandarizados como son formularios, informes y codificación de la información generada por el proyecto.
- Revisión de los productos finales
- Elaborar listas de control para asegurar la consistencia de los productos

finales

- Difundir las políticas y procesos a proveedores de bienes y servicios de manera que no existan mal entendidos.
- Sistematizar los métodos para asegurar el respeto a los estándares y proceso planteados inicialmente.

9.14 ORGANIGRAMA

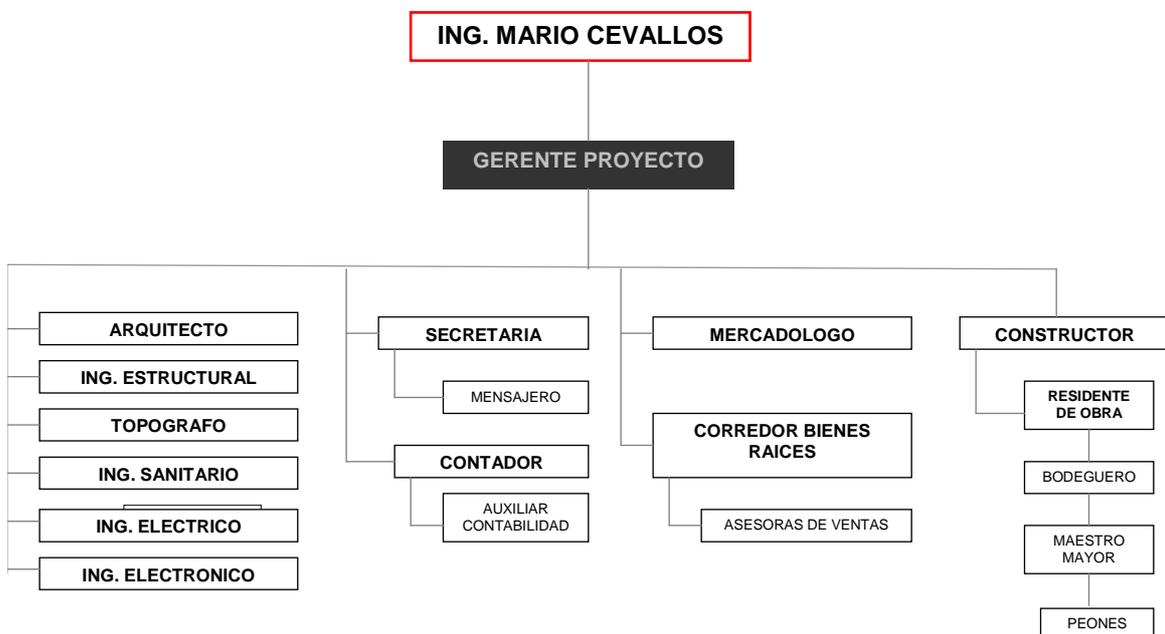


Gráfico 81 Organigrama

Fuente: Constructora Cevallos

Elaboración: Soledad Moreno

CAPITULO IX

ASPECTOS LEGALES

Antes de iniciar cualquier proyecto inmobiliario es muy importante tener claro toda la documentación legal que este va a implicar desde la etapa de planificación hasta el cierre del proyecto.

La ejecución y obtención de los diferentes documentos legales permitirá concluir con éxito y en el tiempo estimado el proyecto inmobiliario.

A lo largo de las diferentes etapas del proyecto es necesario obtener permisos y documentos legales ante diversos organismos del estado, con la finalidad de que los proyectos se lleven a cabo legalmente.

9.1 ETAPA DE PLANIFICACIÓN

La etapa de Planificación empieza generalmente con la compra del terreno, en el caso del Proyecto Edificio Cevallos la Constructora contaba ya con el mismo, lo que facilitó esta etapa.

Con el terreno ya definido se procede a sacar el I.R.M. (Informe de Regulación Metropolitana) y realizar el respectivo análisis.

9.2 IRM

El IRM o Informe de Regulación Metropolitana es un documento legal que el Municipio de Quito otorga y el que contiene los siguientes datos del terreno:

- Forma de Ocupación del Suelo
- COS (Coeficiente de Ocupación del Suelo) Área disponible para edificar en planta baja
- COS Total, área total disponible para edificar. De este dato podemos deducir la altura máxima a construir.
- Retiros laterales y frontales.
- Usos del suelo permitidos
- Disponibilidad de servicios básicos

Con el IRM se procede a realizar el planteamiento arquitectónico y en base a este los diferentes estudios técnicos (estructural, eléctrico, sanitario, etc.)

El IRM es también un documento recurrentemente solicitado para la mayor parte de trámites, el mismo se lo obtiene en la Administración Zonal respectiva con el comprobante de pago del Impuesto Predial.

9.3 APROBACION DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS

Una vez realizado el Diseño Arquitectónico del proyecto se procede a obtener la aprobación respectiva en el Colegio de Arquitectos del Ecuador (CAE) y en el Municipio de Quito en la Administración Zonal del respectivo sector donde se encuentra el predio.

Para la realización de este trámite se requieren los siguientes documentos:

- Formulario de Aprobación de Planos
- Copia del IRM (actualizado)
- Juego de planos de todo el proyecto (Plantas, cortes y fachadas). Especificar en la primera lámina el cuadro de áreas, número de comercios, viviendas, oficinas, bodegas, estacionamientos, áreas comunales, COS, etc.
Formato requerido, laminas A1.
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del propietario.
- Copia del Carné Profesional actualizado del proyectista.
- Escritura de la propiedad

9.4 ETAPA DE EJECUCIÓN

En la etapa de Ejecución del presente proyecto se requirieron los siguientes documentos legales:

- Permiso de Construcción
- Promesa de Compra y Venta
- Acometida de alcantarillado y Energía Eléctrica
- Acometida de la Energía Eléctrica
- Contratos proveedores, instaladores

9.5 PERMISO DE CONSTRUCCIÓN

Para la iniciación de la etapa de ejecución o construcción se requiere obtener el Permiso de Construcción el cual se lo obtiene en el Municipio de Quito, sin embargo otras entidades públicas como son el Cuerpo de Bomberos, Colegios Profesionales también están involucradas en la obtención del respectivo permiso.

Para la obtención del Permiso de Construcción se requiere realizar el depósito de cierta cantidad de dinero en el Municipio de Quito por Garantía de Construcción, el objetivo de este fondo de Garantía es asegurarse de que lo que fue aprobado en los planos respectivos es lo que en efecto se construyó. Este fondo será devuelto al final de la obra una vez que una comisión técnica del Municipio constate que lo construido está acorde a los planos aprobados.

Para la obtención del permiso de Construcción se requieren los siguientes documentos:

- Formulario de aprobación de planos arquitectónicos
- Informe de Regulación Metropolitano (IRM)
- 2 juegos de Planos arquitectónicos
- 2 juegos de planos estructurales, eléctricos y sanitarios.
- Informe de aprobación de planos arquitectónicos
- Comprobante de pago 1x1000 a los respectivos colegios de profesionales
- Comprobante de pago del impuesto predial
- Escrituras del terreno o promesa compra – venta notariada e inscrita en el registrador de la propiedad.
- Certificado otorgado por la EMAAP que establezcan la dotación de servicios de agua potable y alcantarillado
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del propietario.
- Copia del Carné Profesional actualizado del proyectista.

Cuando el proyecto supera los tres pisos, se requiere adicionalmente los siguientes documentos:

- Formulario de la memoria técnica del Calculo Estructural
- Estudio de Suelos
- Sistema de excavación y procesos a seguirse

Una vez obtenido este permiso se deberá colocar en la obra un letrero que contenga los siguientes datos:

- Identificación del proyecto
- Nombre del Arquitecto Proyectista, Ingeniero Estructural, Ingeniero Sanitario, y Eléctrico
- Número de permiso de construcción

9.6 PROMESA COMPRA VENTA

Ya que en esta etapa del proyecto se inician las ventas de las oficinas en planos se requiere la realización del documento Promesa de Compra – Venta.

La Promesa de Compra – Venta es un acuerdo entre las dos partes interesadas legalizada por un notario. Garantiza al comprador la adquisición del inmueble y se fijan reglas para que el vendedor no lo ofrezca a un tercero.

Los puntos más importantes que debe tener el documento Promesa Compra – Venta son los siguientes:

- Identificación de las partes: nombres completos, cédulas, domicilio y estado civil de personas mayores de edad, que no deben tener disipación, demencia o problemas mentales.
- Los plazos y las condiciones fijas en que ha de celebrarse el contrato, la fecha y la identificación de la notaría donde se suscribirá la escritura de venta.
- Descripción del inmueble, nomenclatura, matrícula inmobiliaria, cédula catastral, linderos, dependencias y descripción general de lo que se promete en venta.
- Si es el caso, la nota de que pertenece al régimen de propiedad horizontal.
- Cláusula de saneamiento, donde se estipula que está libre de embargos o cualquier otro tipo de compromiso.
- Precio y forma de pago, incluir las obligaciones del comprador ante la entidad que financia, el monto de las multas por incumplimiento y sus respectivos intereses moratorios.
- Fecha de entrega del inmueble.
- Desglose de pagos a realizar con las fechas establecidas y valores acordados.

9.7 ACOMETIDA DE ALCANTARILLADO Y ENERGÍA ELÉCTRICA

Se deberá tramitar la acometida de alcantarillado en la EMAAP (Empresa de Alcantarillado y Agua Potable) así como la acometida de Energía Eléctrica de 110 y 220V en la Empresa Eléctrica Quito.

9.8 CONTRATOS PROVEEDORES – INSTALADORES

La etapa de construcción involucra un gran número de rubros en especial de acabados que implican la negociación con proveedores de materiales así como instaladores profesionales, se debe contemplar la realización de Contratos que legalicen y garanticen el normal desenvolvimiento de las diferentes actividades.

El contar con contratos de ejecución de servicios o abastecimiento de materiales es una herramienta muy importante que ayudará a la culminación satisfactoria de los diferentes trabajos.

En el proyecto Edificio Cevallos la obra gris, es decir la construcción de la estructura lo hizo directamente la constructora, en lo referente a acabados se realizó la contratación de varias empresas, entre las más importantes tenemos a ESTRUSA en todo lo referente a provisión e instalación de Aluminio y Vidrio.

9.9 ETAPA DE COBRANZAS Y CIERRE

En esta fase de cierre de proyecto se deben cancelar todos los contratos adquiridos con proveedores y con instaladores profesionales.

En la etapa de Cobranzas y Cierre del presente proyecto se requirieron los siguientes documentos legales:

- Permiso de Habitabilidad y permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- Declaratoria de propiedad horizontal
- Escrituras Públicas

9.10 PERMISO DE HABITABILIDAD

Una vez concluida la obra se requiere el Permiso de Habitabilidad para lo cual el Constructor solicita al Municipio que realice la inspección respectiva. En esta inspección el Municipio envía un equipo de sus técnicos para verificar que la construcción fue realizada de acuerdo a los planos aprobados, el cuerpo de Bomberos también realiza una inspección en obra, el informe de estas visitas deberá ser positivo para que el fondo de Garantía sea devuelto y el permiso de habitabilidad sea entregado.

9.11 DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL

Trámite necesario para la escrituración de los bienes inmuebles y consiste en dividir el total de la propiedad en las nuevas subdivisiones, definir sus áreas y límites, y asignarles un nuevo número de clave catastral y alícuota en función a su nuevo tamaño.

9.12 ESCRITURAS PÚBLICAS

Cambio de planos porque el Municipio no aprueba fácilmente los diseños. Desde los planos hasta el Catastro, para agilizar el tiempo si se ha pagado. Es mucho problema por el asunto de tiempo.

Al momento el proyecto se encuentra en etapa de Construcción por lo que se cuenta con el permiso de construcción y se han firmado algunas promesas de Compra y Venta,

queda pendiente tramitar el permiso de habitabilidad, declaratoria de propiedad horizontal y las respectivas escrituras públicas.

CONCLUSIONES

- Analizando los indicadores Macro-económicos del año 2008 de nuestro país podemos ver que la Economía ha tenido muchas fluctuaciones que han generado inestabilidad. El precio del barril de petróleo sufrió una baja importante a inicios del presente año lo que afectó directamente en el PIB. La crisis mundial generada por la inestabilidad inmobiliaria en los Estados Unidos provocó una desaceleración de la economía afectando a índices importantes como son el envío de remesas a nuestro país que en los últimos años ha constituido una de las principales fuentes de ingreso. Sin embargo al momento se están regulando los índices de inflación con disminuciones importantes y la banca que hasta hace unos meses estaba restringiendo los créditos hipotecarios al momento está nuevamente abriendo líneas de crédito. Por lo anterior podemos decir que a pesar de la crisis mundial y a cierta inestabilidad generada a principios de año el panorama para la industria de la construcción es alentador los Inversionistas que quieran invertir en el sector de la Construcción.
- El proyecto “Edificio Cevallos” se encuentra ubicado en la zona Centro Norte de la ciudad de Quito rodeado de las principales instituciones bancarias, financieras, centros comerciales e instituciones públicas. La zona mencionada por sus características es muy apetecida por empresas e instituciones interesadas en adquirir un bien inmueble para oficinas constituyéndose esta un puntal muy importante en el éxito del proyecto. En el sector inmediato existen pocos proyectos con similares características.

El proyecto está destinado a pequeñas y medianas empresas sin embargo por la simplicidad de su diseño interior se puede fácilmente ofertar oficinas que cumplan con las expectativas de oficinas corporativas.

Luego del estudio de mercado realizado de la oferta y demanda de oficinas en el sector podemos decir que el proyecto si cumple con las expectativas del mercado estudiado.

- El análisis financiero del proyecto nos indica que el VAN es positivo y comparado con los costos del mismo es bastante elevado por lo que podemos decir con confianza que el proyecto es viable.
- En lo referente al estudio de riesgos del proyecto este presenta una sensibilidad muy baja a la variación de precios y velocidad de ventas, en cuanto a costo es un poco sensible considerando que el año anterior uno de los rubros más importantes como el acero subió substancialmente, por lo antes expuesto podemos afirmar que el proyecto presentado presenta un riesgo moderado.

RECOMENDACIONES

- Luego de realizado el presente estudio de Negocio del proyecto “Edificio Cevallos” se recomienda seguir las estrategias comerciales expuestas para garantizar el éxito del proyecto y lograr cumplir con los objetivos planteados.
- Se recomienda reforzar la imagen corporativa y de marca de la empresa constructora Cevallos y sus respectivos proyectos, para lograr reconocimiento en el mercado y maximizar las rentabilidades obtenidas.
- Se recomienda a los inversionistas continuar con la ejecución del proyecto según lo planteado e invertir más en promoción y publicidad del proyecto.

ANEXOS

PRESUPUESTO EDIFICIO CEVALLOS- REFERENCIAL TOTAL

RUBRO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (USD)	COSTO TOTAL (USD)	% INCIDENCIA
1	INSTALACION DE OBRA Y OBRAS PRELIMINARES				12.363	0,49%
1.1	Letrero indicativo	unidad	1,00	1.000,00	1.000,00	0,04%
1.2	Cerramiento Provisional	m	46,00	20,76	954,96	0,04%
1.3	Oficinas y bodega - 76 m ²	global	1,00	3.000,00	3.000,00	0,12%
1.4	Acometida agua potable	global	1,00	600,00	600,00	0,02%
1.5	Acometida eléctrica	global	1,00	800,00	800,00	0,03%
1.6	Replanteo y control topográfico	m ²	836,15	3,00	2.508,45	0,10%
1.7	Derrocamiento y limpieza de estructura existente	global	1,00	3.500,00	3.500,00	0,14%
2	EXCAVACIONES Y RELLENOS				112.216	4,41%
2.1	Excavación a máquina subsuelos	m ³	10.000,00	6,80	68.000,00	2,67%
2.2	Obras Provisionales en el lindero Este	global	1,00	5.000,00	5.000,00	0,20%
2.3	Adicional máquina excavadora y grúa	hora	250,00	60,00	15.000,00	0,59%
2.4	Excavación manual para plintos y cimientos	m ³	250,85	8,37	2.099,61	0,08%
2.5	Relleno compactado (suelo natural)	m ³	83,62	13,59	1.136,40	0,04%
2.6	Conformación de plataformas - Nivelación fina	m ²	843,80	2,91	2.455,46	0,10%
2.7	Desalojo de escombros y basura	m ³	2.000,00	6,00	12.000,00	0,47%
2.8	Perfilado de taludes para muros	m ²	1.631,10	4,00	6.524,40	0,26%
3	ESTRUCTURA				1.181.437	46,47%
3.1	Hormigón en replantillos	m ³	42,10	70,00	2.947,00	0,12%
3.2	Hormigón f'c = 280 Kg/cm ² en losa y vigas de cimentación	m ³	700,00	85,00	59.500,00	2,34%
3.3	Anclajes para estabilización de taludes de excavación (*)	global	1,00	60.000,00	60.000,00	2,36%
3.4	Sistema de drenajes en muros	m	320,00	10,50	3.360,00	0,13%
3.5	Hormigón para muros (e =0.20 m) f'c= 280 Kg./cm ² (incluye encofrado)	m ³	329,60	220,00	72.512,00	2,85%
3.6	Hormigón f'c = 280 Kg/cm ² en columnas y diafragmas (incluye encofrado)	m ³	819,24	200,00	163.847,20	6,44%
3.7	Hormigón f'c = 280 Kg/cm ² en losas (e = 0.30 m) y vigas (incluye encofrado)	m ³	433,00	200,00	86.600,00	3,41%
3.8	Hormigón f'c = 280 Kg/cm ² en losas (e = 0.25 m) y vigas (incluye encofrado)	m ³	1.300,00	200,00	260.000,00	10,23%
3.9	Hormigón en gradas (incluye encofrado)	m ³	41,00	261,39	10.716,99	0,42%
3.10	Alivianamientos - Casetones plásticos de 55 x 55 x 25 cm.	unidad	3.531,00	2,72	9.604,32	0,38%
3.11	Alivianamientos - Casetones Poliestireno de 50 x 50 x 20 cm.	unidad	8.542,00	1,14	9.737,88	0,38%
3.12	Masillado de losas	m ²	7.214,73	2,67	19.263,33	0,76%
3.13	Acero de Refuerzo	kg.	390.000,00	1,04	405.600,00	15,95%
3.14	Malla electro soldada losas R-84 Ø 4 mm @ 15 cm.	m ²	7.214,73	2,46	17.748,24	0,70%
4	MAMPOSTERIA				59.341	2,33%
4.1	Mampostería de Bloque e=10	m ²	1.143,18	12,56	14.356,24	0,56%
4.2	Mampostería de Bloque e=15 cm	m ²	450,00	9,50	4.275,00	0,17%
4.4	Picado para instalaciones	m	1.200,00	2,00	2.400,00	0,09%
4.5	Masillado con impermeabilizante losa de cubierta y losas inaccesibles	m ²	437,88	5,76	2.522,19	0,10%
4.6	Impermeabilizado de losas Planta Baja, Inaccesibles y Cubierta	m ²	660,30	15,32	10.115,80	0,40%
4.7	Dinteles	m	266,80	14,12	3.767,22	0,15%
4.8	Enlucido vertical exterior	m ²	300,16	9,00	2.701,44	0,11%
4.9	Enlucido vertical interior	m ²	1.810,36	7,07	12.803,52	0,50%
4.10	Filos ventanas - cubiertas	m	1.600,00	4,00	6.400,00	0,25%
5	ACABADOS				209.912	8,26%
5.1	a) PISOS				97.365	3,83%
5.1.1	Subsuelos				35.647	1,40%
5.1.1.1	Parqueaderos: Masillado paletado + Helicóptero + Endurecedor	m ²	3.355,80	5,50	18.456,90	0,73%
5.1.1.2	Rampa: Escobillado media caña + Endurecedor	m ²	553,00	14,84	8.206,52	0,32%
5.1.1.3	Circulación Peatonal (Hall Ascensor): Porcelanato	m ²	60,40	50,00	3.020,00	0,12%
5.1.1.4	Bodegas: Masillado paletado	m ²	178,72	5,50	982,96	0,04%
5.1.1.5	Cisterna (Piso y paredes): Masillado paletado con Impermeabilizante	m ²	170,00	12,02	2.043,40	0,08%
5.1.1.6	Bombas, Generador: Masillado paletado + Helicóptero	m ²	92,83	5,50	510,57	0,02%
5.1.1.7	Baños: Masillado paletado + Porcelanato	m ²	-	38,79	0,00	0,00%
5.1.1.8	Gradas Subsuelos: Masillado paletado + Endurecedor + Pintura Trafico	m ²	237,00	10,24	2.426,88	0,10%
5.1.2	Planta Baja				13.785,73	0,54%
5.1.2.1	Circulaciones Comunes: Masillado paletado + Porcelanato	m ²	209,41	50,00	10.470,50	0,41%
5.1.2.2	Barredera Circulaciones Oficinas: Porcelanato	m	314,12	5,79	1.818,73	0,07%
5.1.2.3	Baños Comercio y Comunes: Masillado paletado + Porcelanato	m ²	29,93	50,00	1.496,50	0,06%
5.2.4	Circulación / Escaleras: Masillado paletado + Endurecedor + Pintura Trafico	m ²	-	13,17	0,00	0,00%
5.1.3	Plantas Altas Tipo				39.153,00	1,54%
5.1.3.1	Circulaciones Oficinas: Masillado paletado + Porcelanato	m ²	152,90	50,00	7.645,00	0,30%
5.1.3.2	Barredera Circulaciones Oficinas: Porcelanato	m	229,35	5,79	1.327,94	0,05%
5.1.3.3	Gradas Oficinas: Masillado paletado	m ²	173,80	10,24	1.779,71	0,07%
5.1.3.4	Baños Oficinas: Porcelanato	m ²	190,19	50,00	9.509,50	0,37%
5.1.3.5	Oficinas: Masillado + paletado-Alisado	m ²	3.131,70	5,50	17.224,35	0,68%
5.1.3.6	Balcones oficinas: Porcelanato	m ²	33,33	50,00	1.666,50	0,07%
5.1.4	Cubiertas				8.779,14	0,35%
5.1.4.1	Terraza accesible: Masillado paletado + Vulkem + Gravilla	m ²	437,88	18,00	7.881,84	0,31%
5.1.4.2	Terraza inaccesible: Masillado paletado + Vulkem + Gravilla	m ²	49,85	18,00	897,30	0,04%
5.2	b) PAREDES				55.571	2,19%
5.2.1	Baños Comunales, Oficinas y Locales Comerciales: Cerámica	m ²	954,25	22,75	21.709,19	0,85%
5.2.2	Estucado pintado paredes interiores	m ²	1.810,36	4,48	8.103,17	0,32%
5.2.3	Fachaleta exteriores	m ²	1.650,00	14,00	23.100,00	0,91%
5.2.4	Pintura paredes garajes	m ²	1.377,36	1,93	2.658,30	0,10%

5.3	c) TUMBADOS				56.976	2,24%
5.3.1	Estucado y pintado tumbados (Áreas Comunes)	m²	544,81	4,48	2.438,57	0,10%
5.3.2	Gypsum Tumbados	m²	4.000,00	12,00	48.000,00	1,89%
5.3.3	Gypsum Normal Baños	m²	220,12	12,00	2.641,44	0,10%
5.3.4	Gypsum Normal Áreas Comunes	m²	324,69	12,00	3.896,28	0,15%
6	PUERTAS (incluye cerraduras)				37.085	1,46%
6.1	Ingreso Principal Oficinas	unidad	22,00	190,00	4.180,00	0,16%
6.2	Puertas metálicas interiores (7 x 3 m) para Generador	unidad	1,00	705,00	705,00	0,03%
6.3	Puertas de baño	unidad	65,00	163,80	10.647,00	0,42%
6.4	Puerta metálica 1 x 2.10 m. para bodegas subsuelo	unidad	20,00	128,13	2.562,56	0,10%
6.5	Puerta metálica 1 x 2.10 m. para escaleras	unidad	15,00	319,00	4.785,00	0,19%
6.6	Puerta metálica 1 x 2.10 m. cortafuego escaleras	unidad	15,00	763,00	11.445,00	0,45%
6.7	Puerta metálica 3 x 2.40 m. para garaje	unidad	2,00	850,00	1.700,00	0,07%
6.8	Puerta interior doble hoja 1,60 x 3,00 m. metálica para Bombas	unidad	1,00	230,00	230,00	0,01%
6.9	Puerta exterior doble hoja 1.40 x 2.55 m. metálica para Transformador	unidad	1,00	830,00	830,00	0,03%
7	APARATOS SANITARIOS Y EQUIPOS				17.045	0,67%
7.1	Lavamanos baños con grifería	unidad	62,00	130,00	8.060,00	0,32%
7.2	Inodoro baño	unidad	61,00	145,00	8.845,00	0,35%
7.3	Urinaríos	unidad	1,00	140,00	140,00	0,01%
8,0	VENTANERIA				189.120	7,44%
8.1	Ventanas - aluminio y vidrio 6 mm	m²	267,29	90,00	24.056,10	0,95%
8.2	Puertas vidrio templado e = 10 mm	unidad	6,00	2.500,00	15.000,00	0,59%
8.3	Vidrio Cortina	m²	1.364,22	110,00	150.064,20	5,90%
9	MUEBLES / PASAMANOS				12.096	0,48%
9.1	Pasamano metálico escaleras	m	78,00	45,56	3.553,68	0,14%
9.2	Pasamano metálico Balcones	ml	67,00	45,56	3.052,52	0,12%
9.3	Mesón para baño marmol	unidad	61,00	90,00	5.490,00	0,22%
10	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS				120.000	4,72%
10.1	Instalaciones Hidrosanitarias	global	1,00	80.000,00	80.000,00	3,15%
10.2	Instalaciones Sistema contra incendio	global	1,00	15.000,00	15.000,00	0,59%
10.3	Sistema extractor de gases	global	1,00	25.000,00	25.000,00	0,98%
11	INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ELECTRONICAS Y EQUIPAMIENTO				300.000	11,80%
11.1	Instalaciones Eléctricas	global	1,00	300.000,00	300.000,00	11,80%
12	OBRAS EXTERIORES, CAMINERAS Y OTROS				5.406	0,21%
12.1	Jardines	m²	20,41	15,00	306,15	0,01%
12.2	Cerramiento perimetral (H = 2.4 m)	m²	204,00	25,00	5.100,00	0,20%
13	CISTERNA Y CAJAS DE REVISION				33.685	1,32%
13.1	Cisterna	unidad	2,00	3.500,00	7.000,00	0,28%
13.2	Sistema de bombeo	global	1,00	25.000,00	25.000,00	0,98%
13.3	Cajas de revisión Sanitarias y Eléctricas	unidad	20,00	84,24	1.684,80	0,07%
14	ASCENSOR Y EQUIPOS				252.800	9,94%
SUBTOTAL COSTOS DIRECTOS SIN I.V.A. :					\$ 2.542.507	100,00%

ESTRATEGIA DE PRECIOS OFICINAS

OFICINAS		m ²	Precio USD/m ²	FACTORES		PRECIO CON FACTORES (USD)
			1.150	ALTURA	AREA	
Planta Piso 1	Of 1	400,3	460.345	1,00	0,98	451.138
Planta Piso 2 Mezz.	Of 1	265,45	305.268	1,02	0,98	303.650
Planta Piso 3	Of 1	56,00	64.400	1,03	1,04	69.000
Planta Piso 3	Of 2	76,60	88.090	1,03	1,00	90.753
Planta Piso 3	Of 3	82,20	94.530	1,03	0,98	95.439
Planta Piso 3	Of 4	81,00	93.150	1,03	0,98	94.046
Planta Piso 3	Of 5	78,65	90.448	1,03	0,98	91.318
Planta Piso 4	Of 1	55,00	63.250	1,05	1,04	68.785
Planta Piso 4	Of 2	76,65	88.148	1,05	1,00	92.174
Planta Piso 4	Of 3	82,20	94.530	1,05	0,96	94.894
Planta Piso 4	Of 4	82,00	94.300	1,05	0,96	94.663
Planta Piso 4	Of 5	79,60	91.540	1,05	0,96	91.893
Planta Piso 5	Of 1	55,00	63.250	1,06	1,04	69.816
Planta Piso 5	Of 2	76,65	88.148	1,06	1,00	93.557
Planta Piso 5	Of 3	82,20	94.530	1,06	0,96	96.317
Planta Piso 5	Of 4	82,00	94.300	1,06	0,96	96.083
Planta Piso 5	Of 5	79,60	91.540	1,06	0,96	93.271
Planta Piso 6	Of 1	55,00	63.250	1,08	1,04	70.864
Planta Piso 6	Of 2	76,65	88.148	1,08	1,00	94.960
Planta Piso 6	Of 3	82,20	94.530	1,08	0,96	97.762
Planta Piso 6	Of 4	82,00	94.300	1,08	0,96	97.524
Planta Piso 6	Of 5	79,60	91.540	1,08	0,96	94.670
Planta Piso 7	Of 1	55,00	63.250	1,09	1,04	71.927
Planta Piso 7	Of 2	76,65	88.148	1,09	1,00	96.384
Planta Piso 7	Of 3	82,20	94.530	1,09	0,96	99.229
Planta Piso 7	Of 4	82,00	94.300	1,09	0,96	98.987
Planta Piso 7	Of 5	79,60	91.540	1,09	0,96	96.090
Planta Piso 8	Of 1	55,00	63.250	1,11	1,04	73.006
Planta Piso 8	Of 2	76,75	88.263	1,11	1,00	97.958
Planta Piso 8	Of 3	85,15	97.923	1,11	0,96	104.332
Planta Piso 8	Of 4	82,00	94.300	1,11	0,96	100.472
Planta Piso 8	Of 5	79,60	91.540	1,11	0,96	97.531
Planta Piso 9	Of 1	55,00	63.250	1,13	1,04	74.101
Planta Piso 9	Of 2	76,75	88.263	1,13	1,00	99.427
Planta Piso 9	Of 3	85,15	97.923	1,13	0,96	105.897
Planta Piso 9	Of 4	82,00	94.300	1,13	0,96	101.979
Planta Piso 9	Of 5	79,60	91.540	1,13	0,96	98.994
Planta Piso 10	Of 1	55,00	63.250	1,14	1,04	75.212
Planta Piso 10	Of 2	76,75	88.263	1,14	1,00	100.918
Planta Piso 10	Of 3	85,15	97.923	1,14	0,96	107.485
Planta Piso 10	Of 4	82,00	94.300	1,14	0,96	103.509
Planta Piso 10	Of 5	79,60	91.540	1,14	0,96	100.479
Planta Piso 11	Of 1	55,00	63.250	1,16	1,04	76.340
Planta Piso 11	Of 2	76,75	88.263	1,16	1,00	102.432
Planta Piso 11	Of 3	85,15	97.923	1,16	0,96	109.097
Planta Piso 11	Of 4	82,00	94.300	1,16	0,96	105.061
Planta Piso 11	Of 5	79,60	91.540	1,16	0,96	101.986
Planta Piso 12	Of 1	76,90	88.435	1,18	1,00	104.172
Planta Piso 12	Of 2	55,90	64.285	1,18	1,04	78.753
Planta Piso 12	Of 3	54,80	63.020	1,18	1,04	77.204
Planta Piso 12	Of 4	75,70	87.055	1,18	1,04	106.648

ESTRATEGIA DE PRECIOS OFICINAS

OFICINAS		ETAPAS DE VENTA		
		PRIMERA ETAPA	SEGUNDA ETAPA	TERCERA ETAPA
		0,98	1	Inflacion anual 4%
Planta Piso 1	Of 1	442.115	451.138	469.184
Mezz.	Of 1	297.577	303.650	315.796
Planta Piso 3	Of 1	67.620	69.000	71.760
Planta Piso 3	Of 2	88.937	90.753	94.383
Planta Piso 3	Of 3	93.531	95.439	99.257
Planta Piso 3	Of 4	92.165	94.046	97.808
Planta Piso 3	Of 5	89.491	91.318	94.970
Planta Piso 4	Of 1	67.409	68.785	71.536
Planta Piso 4	Of 2	90.330	92.174	95.861
Planta Piso 4	Of 3	92.996	94.894	98.690
Planta Piso 4	Of 4	92.770	94.663	98.450
Planta Piso 4	Of 5	90.055	91.893	95.568
Planta Piso 5	Of 1	68.420	69.816	72.609
Planta Piso 5	Of 2	91.685	93.557	97.299
Planta Piso 5	Of 3	94.391	96.317	100.170
Planta Piso 5	Of 4	94.161	96.083	99.926
Planta Piso 5	Of 5	91.406	93.271	97.002
Planta Piso 6	Of 1	69.446	70.864	73.698
Planta Piso 6	Of 2	93.061	94.960	98.758
Planta Piso 6	Of 3	95.807	97.762	101.673
Planta Piso 6	Of 4	95.574	97.524	101.425
Planta Piso 6	Of 5	92.777	94.670	98.457
Planta Piso 7	Of 1	70.488	71.927	74.804
Planta Piso 7	Of 2	94.457	96.384	100.240
Planta Piso 7	Of 3	97.244	99.229	103.198
Planta Piso 7	Of 4	97.007	98.987	102.947
Planta Piso 7	Of 5	94.168	96.090	99.934
Planta Piso 8	Of 1	71.545	73.006	75.926
Planta Piso 8	Of 2	95.999	97.958	101.876
Planta Piso 8	Of 3	102.245	104.332	108.505
Planta Piso 8	Of 4	98.463	100.472	104.491
Planta Piso 8	Of 5	95.581	97.531	101.433
Planta Piso 9	Of 1	72.619	74.101	77.065
Planta Piso 9	Of 2	97.439	99.427	103.404
Planta Piso 9	Of 3	103.779	105.897	110.132
Planta Piso 9	Of 4	99.940	101.979	106.058
Planta Piso 9	Of 5	97.014	98.994	102.954
Planta Piso 10	Of 1	73.708	75.212	78.221
Planta Piso 10	Of 2	98.900	100.918	104.955
Planta Piso 10	Of 3	105.335	107.485	111.784
Planta Piso 10	Of 4	101.439	103.509	107.649
Planta Piso 10	Of 5	98.470	100.479	104.498
Planta Piso 11	Of 1	74.814	76.340	79.394
Planta Piso 11	Of 2	100.384	102.432	106.530
Planta Piso 11	Of 3	106.915	109.097	113.461
Planta Piso 11	Of 4	102.960	105.061	109.264
Planta Piso 11	Of 5	99.947	101.986	106.066
Planta Piso 12	Of 1	102.088	104.172	108.339
Planta Piso 12	Of 2	77.178	78.753	81.904
Planta Piso 12	Of 3	75.660	77.204	80.292
Planta Piso 12	Of 4	104.515	106.648	110.914
		5.202.026 USD	5.308.190 USD	5.520.517 USD

BIBLIOGRAFÍA

- Kottler Philip, Amstrong Gary, “Fundamentos de Marketing”, México 2003
- Guia del PMBOOK, “Fundamentos de la Dirección de proyectos: Project Managment Institute”, 2004.
- Gridcon Consultores, “Estudio de demanda Inmobiliaria, Quito 2005”.
- Robbins, Coulter, “Administración”, México 2005
- Vázquez y Saltos, “Ecuador su Realidad 2007-2008”
- MDI USFQ, “Anotaciones en clase” Quito 2008 – 2009”

PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

- Revista Gestión, Diciembre 2008
- Revista Gestión, Marzo 2009
- Plan de Desarrollo Social, Productivo y Ambiental 2007 – 2010
- Revista Remarks, Edición Enero –Febrero 2009

FUENTES DE CONSULTA ELECTRÓNICA

- <http://www.inec.gov.ec/>, INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), Fecha: 13 Octubre, 2008
- <http://www.superban.gov.ec/>, Superintendencia de Bancos, Fecha: 21 de Noviembre 2008
- http://w4.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html, Total Betas by Sector, Fecha: 21 de Junio 2009
- <http://www.bce.fin.ec> , Banco Central del Ecuador, Fecha: 23 de Febrero 2009.
- <http://www.usfq.com>, Universidad San Francisco de Quito, Fecha: 24 de Abril 2009