

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Posgrados

**Plan de Negocios: “Conjunto Residencial Rumipamba de las
Rosas”**

Cinthya Carolina Ramos Noriega, ARQ.

Xavier Castellanos E., Ing., Director de Tesis

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de:
Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)

Quito, Octubre de 2014

Universidad San Francisco de Quito
Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Plan de Negocios: “Conjunto Residencial Rumipamba de Las
Rosas”

Cintha Carolina Ramos Noriega, ARQ.

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

Javier de Cárdenas
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, Octubre 2014

© Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Cinthya Carolina Ramos Noriega

C. I.: 1755259700

Fecha: Octubre 2014

DEDICATORIA

A mí amado esposo, Rodrigo Bernal que ha sido el impulso durante esta gran etapa de aprendizaje y sacrificios para alcanzar la culminación de este logro profesional y personal, con su apoyo incondicional y su amor, ha sido mi amigo y compañero inseparable, fuente de calma y consejo en todo momento.

A mis padres Morelva y Luis, que a pesar de la distancia, a través de sus enseñanzas han sembrado en mí las virtudes que se necesitan para vivir con anhelo y felicidad.

A mis suegros Marcela y Ricardo quienes han sido pilares de apoyo, motivación y conocimiento.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primero a Dios por bendecirme todos los días, a través de él obtuve la fuerza y la fe para no desvanecer y que a pesar de todos los momentos difíciles Él siempre me acompaña.

A mi profesor Ernesto Gamboa por confiar en mí, haberme apoyado y orientado con el tema de tesis que tuve la oportunidad de desarrollar, ha sobrepasado por mucho, todas las expectativas que como alumna deposité en su persona, su capacidad para guiar mis ideas ha sido un aporte invaluable.

A la Hostería Rumipamba de las Rosas, por haberme brindado la oportunidad y la confianza de desarrollar mi tesis en el proyecto inmobiliario que han decidido emprender, sin su apoyo no hubiese sido posible crecer y aprender.

A Fernando Romo, Director del MDI, quien en todo momento ha sido un mediador en el camino de este reto profesional y personal, ha sido un guía dedicado y un gran apoyo.

A Gisela Sanchez, por su trabajo desinteresado y corazón.

A mis profesores Matías Santana, Roberto Salem por su disponibilidad y generosidad para compartir su experiencia y amplio conocimiento; así como también a todos los profesores de los módulos, clases intensivas y al Director de tesis por su experiencia y conocimientos.

Por último pero no menos importante a toda mi familia Ramos – Noriega y Bernal – Suárez, a mi esposo Rodrigo Bernal, a Laura Bernal, les agradezco de corazón con gran alegría por estar siempre a mi lado.

A Luis Carlos Ortega, amigo incondicional, como un hermano que me brinda su ayuda y su tiempo cada vez que lo necesite; a mis compañeros Andres, Dayana, Jorge, Paul, Moisés y Galo por su soporte y motivación.

¡A todos! Mil Gracias.

Cinthya Caro.

RESUMEN

Los socios de la Hostería Rumipamba de las Rosas, ubicada en la Ciudad de Salcedo, desean incursionar en el mercado inmobiliario por lo que han solicitado la asesoría de Ernesto Gamboa & Asociados para desarrollar el estudio de mercado y determinar el producto, precio, plaza y promoción a partir del cual desarrollar un proyecto competitivo y atractivo tanto en precios como en calidad en el mercado inmobiliario del Sector.

El plan de negocios desarrollado a partir del estudio de mercado, es un proyecto inmobiliario de tipo residencial orientado al NSE medio Típico de Ciudad intermedia de ingresos familiares promedio entre USD 1.000 a 1.800 y USD 1.801 a 2.500.

El Conjunto residencial Rumipamba de las Rosas; cuenta con 75 Viviendas adosadas de 2 niveles, estructuradas en 3 tipologías de vivienda (140 m², 120 m² y 100 m²) fusionadas en un conjunto privado que cuenta con guardianía 24/7, amplias áreas verdes, casa comunal, piscina temperada, parque infantil, áreas húmedas, gas centralizado, 2 parqueaderos por casa y 23 parqueaderos para visitantes.

Se caracteriza por un concepto innovador de servicios en alianza con la Hostería Rumipamba de las Rosas, para que a través de membresías funcione como un Club recreacional para los propietarios del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas.

El proyecto es financieramente factible, con una demanda potencial que permite lograr los objetivos comerciales y condiciones macroeconómicas del país hacen de este proyecto un desarrollo atractivo para los inversionistas.

ABSTRACT

The Partners of Hostería Rumipamba de las Rosas, located in the city of Salcedo, wish to enter the housing market to which they have requested the assistance of Ernesto Gamboa & Asociates to develop market research and determine the product, price, place and promotion from which to develop a competitive and attractive in the prize as well as quality in the real estate market.

The business plan developed from the market research, it is a residential real estate project oriented of SEL Typical City average family income between USD 1.000-1.800 and 1.801 – 2.500.

Rumipamba de las Rosas residential complex; accounts with 75 2-level Townhouses with 3 different types of housing (140 m², 120 m² and 100 m²) fwhting a private complex which has 24/7 surveillance, extensive landscaping, communal house, heated pool, playground, wet areas, centralized gas, 2 parking per house and 23 parking spaces for visitors.

It is characterized by an innovative concept of services in partnership with Hostería Rumipamba de las Rosas, so that through membership function as a Country Club for owners of Rumipamba de Las Rosas residential complex.

The project is financially feasible, with a potential demand that achieves business objectives and macroeconomic conditions of the country make this an attractive development project for investors.

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Santiago Gangotena González, *Canciller*

Carlos Montúfar, *Presidente, Decano Académico*

COMITÉ TÉCNICO DE EDICIÓN DE TESIS

Fernando Pinto, *Director De Biblioteca*

Xavier Palacios, Orlando Bracho, *Bibliotecarios*

TABLA DE CONTENIDO

1	RESUMEN EJECUTIVO	25
1.1	DESCRIPCIÓN del proyecto	25
1.2	ANTECEDENTES.....	25
1.3	PROMOTORES	25
1.4	ENTORNO MACROECONÓMICO.....	26
1.5	LOCALIZACIÓN	26
1.5.1	ESTUDIO DE MERCADO	27
1.6	EL PROYECTO	28
1.7	PROPUESTA ARQUITECTÓNICA.....	28
1.8	COSTOS DEL PROYECTO RUMIPAMBA DE LAS ROSAS	28
1.9	ESTRATEGIA COMERCIAL	29
1.9.1	CRONOGRAMA DEL PROYECTO.....	30
1.10	ANÁLISIS FINANCIERO	31
1.11	ASPECTOS LEGALES	33
2	CAPITULO 1: ENTORNO MACROECONÓMICO.....	35
2.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO.	35
2.2	METODOLOGÍA.....	35
2.3	Indicadores macroeconómicos	37
2.3.1	Producto Interno Bruto (PIB).....	37
2.3.2	Producto Interno Bruto de la Construcción y su tasa crecimiento.....	38
2.3.3	Participación de las industrias en el PIB	39
2.3.4	Salario Básico Unificado (SBU) e Inflación	40
2.3.5	Tasas de interés activas referenciales	42
2.3.6	Inversión Extranjera Directa (IED)	45

2.3.7	Remesas y tasas de variación	45
2.3.8	Riesgo País.....	47
2.4	Otros indicadores relacionados al sector de la construcción	48
2.4.1	Permisos de construcción.....	48
2.4.2	Fuentes de financiamiento de la construcción.....	50
2.5	Conclusiones.....	52
3	CAPITULO II: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	54
3.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO.	54
3.2	METODOLOGÍA.....	54
3.3	DESCRIPCIÓN DEL SECTOR.	54
3.3.1	LÍMITES	55
3.3.2	ALTITUD	55
3.3.3	SUPERFICIE	55
3.4	Antecedentes históricos del Sector.....	56
3.4.1	Vialidades y accesos.	56
3.5	Morfología URBANA	60
3.5.1	EL TERRENO	63
3.5.2	TOPOGRAFÍA	65
3.5.3	LINDEROS	65
3.5.4	VISTA DEL TERRENO	66
3.6	EQUIPAMIENTO DEL CONTEXTO URBANO.....	66
3.6.1	DISTANCIA A SITIOS RELEVANTES.....	67
3.7	VENTAJAS Y DESVENTAJAS	71
3.7.1	VENTAJAS	71
3.7.2	DESVENTAJAS	72
3.8	CONCLUSIONES.....	73
4	CAPITULO III: ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO	75

4.1	DEMANDA EN EL SECTOR DE SALCEDO	75
4.2	OBJETIVO	76
4.3	METODOLOGÍA	77
4.4	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	78
4.4.1	DEMANDA POTENCIAL Y DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA	78
4.4.2	TIPO DE VIVIENDA POR NIVEL SOCIOECONÓMICO	80
4.4.3	FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA	81
4.4.4	PREFERENCIA DE TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA	82
4.4.5	PREFERENCIA POR NUMERO DE DORMITORIOS	85
4.4.6	MEDIOS DE INFORMACIÓN PARA LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA	89
4.4.7	ETAPA DEL PROYECTO EN EL QUE ADQUIRIRÁ LA VIVIENDA	89
4.4.8	PRECIO A PAGAR POR LA VIVIENDA	90
4.4.9	ÍNDICES DE PRESTAMOS POR ENTIDAD FINANCIERA	92
4.5	ASPECTOS POSITIVOS DEL PROYECTO	95
4.6	ASPECTOS NEGATIVOS DEL PROYECTO	96
4.7	ANÁLISIS DE LA OFERTA	97
4.8	CONCLUSIONES	101
5	CAPITULO IV CONCEPCIÓN ARQUITECTÓNICA	104
5.1	OBJETIVO	104
5.2	METODOLOGÍA	104
5.3	INFORMACIÓN GENERAL DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS	104
5.4	Descripción del producto	105
5.5	Descripción del conjunto	108
5.6	etapas de CONSTRUCCIÓN	110
5.7	Descripción de las zonas según LA TIPOLOGÍA de vivienda	110

5.8	Descripción de las tipologías de viviendas	112
5.8.1	Tipo A	112
5.8.2	TIPO B.....	116
5.8.3	Tipo C:.....	120
5.9	DETALLES Y ACABADOS.....	127
5.10	Descripción de las áreas del Conjunto	129
5.10.1	Resumen de áreas del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas	129
5.10.2	Área útil vs área no computable:.....	130
5.10.3	Viviendas de tipología "A.....	131
5.10.4	Viviendas e tipología B.....	132
5.10.5	Viviendas de tipología C.....	133
5.10.6	Área no computable	134
5.11	RESUMEN DE ÁREAS	135
5.12	Análisis de ponderación de ÁREAS: ÁREA útil vs área no computable	135
5.12.1	Áreas comunes vs área de viviendas	136
5.12.2	Relación de áreas en las viviendas de tipología "A"	136
5.12.3	Relación de áreas en las viviendas de tipología "B"	137
5.12.4	Relación de áreas en las viviendas de tipología "C"	138
5.13	Coefficiente de ocupación del suelo permitido vs coeficiente del PROYECTO	139
5.14	Conclusiones	140
6	CAPITULO V: ANÁLISIS DE COSTOS	142
6.1	INTRODUCCIÓN	142
6.1.1	OBJETIVOS	142
6.1.2	METODOLOGÍA.....	142
6.2	RESUMEN DE COSTOS.....	143
6.3	RESUMEN DE COSTOS VS UTILIDAD	144
6.3.1	COSTO TOTAL DEL PROYECTO	144
6.3.2	COSTOS SOBRE EL TERRENO	146

6.4	COSTO REAL DEL TERRENO PAGADO	148
6.5	COSTOS DIRECTOS	149
6.5.1	INCIDENCIA DE COSTOS DIRECTOS.....	150
6.5.2	ESTRUCTURA DE COSTOS DIRECTOS	151
6.6	COSTOS INDIRECTOS.....	156
6.6.1	INCIDENCIA DE COSTOS INDIRECTOS	156
6.6.2	ESTRUCTURA DE COSTOS INDIRECTOS.....	157
6.7	COSTOS POR METRO CUADRADO	158
6.7.1	COSTOS DIRECTOS POR M ² SOBRE ÁREA BRUTA	159
6.7.2	COSTOS TOTALES POR M2 SOBRE ÁREA BRUTA	159
6.7.3	COSTOS TOTALES POR M2 SOBRE ÁREA ÚTIL	160
6.8	CRONOGRAMA DE FASES DEL PROYECTO	161
6.9	CRONOGRAMA VALORADO	162
6.9.1	CRONOGRAMA VALORADO DE COSTOS DIRECTOS	162
6.9.2	CRONOGRAMA VALORADO DE COSTOS INDIRECTOS.....	163
6.9.3	FLUJO DE COSTOS TOTALES PARCIALES	164
6.9.4	FLUJOS DE COSTOS ACUMULADOS TOTALES	165
6.10	CONCLUSIONES	166
7	CAPITULO VI: ESTRATEGIA COMERCIAL	168
7.1	INTRODUCCIÓN	168
7.1.1	OBJETIVOS.....	168
7.2	PRODUCTO	168
ANÁLISIS FODA		170
7.3	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	171
7.4	ESTRATEGIAS DE PRECIO.....	171
7.4.1	PRIMERA FASE	171
7.4.2	SEGUNDA FASE.....	172
7.4.3	TERCERA FASE	172

7.4.4	CUARTA FASE.....	173
7.5	PLAN DE COMUNICACIÓN.....	174
7.5.1	ANTECEDENTES	174
7.6	ACCIONES DE COMUNICACIÓN	175
7.6.1	Medios de publicidad:	176
7.7	Piezas De Comunicación	177
7.8	PRESUPUESTO PUBLICITARIO Y DE VENTAS	181
7.9	PRECIO.....	182
7.9.1	ESTRUCTURA DE PRECIOS	183
7.9.2	FORMAS DE PAGO	184
7.9.3	TIEMPO DE VENTAS.....	184
7.9.4	CRONOGRAMA DE VENTAS	185
7.9.5	AVANCE DE VENTAS, COBRANZAS Y OBRA.....	186
7.9.6	FLUJO DE VETAS	187
7.10	CONCLUSIONES	188
8	CAPÍTULO VII ANÁLISIS FINANCIERO.....	190
8.1	INTRODUCCIÓN	190
8.2	OBJETIVOS.....	190
8.3	METODOLOGÍA.....	190
8.4	FLUJO DE CAJA.....	190
8.4.1	PROYECCIÓN DE INGRESOS	191
8.4.2	FLUJO DE EGRESOS.....	192
8.4.3	FLUJO ACUMULADO SIN APALANCAMIENTO	193
8.5	ANÁLISIS ESTÁTICO PURO	194
8.6	ANÁLISIS DINÁMICO	194
8.7	TASA DE DESCUENTO	195

8.8	MODELO CAPM (VALUACIÓN DE ACTIVOS DE CAPITAL)	195
8.8.1	ANÁLISIS: VAN (VALOR ACTUAL NETO) – TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	196
8.9	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	197
8.9.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS.	198
8.9.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA.....	202
8.9.3	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN LOS COSTOS Y DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA.	206
8.10	ANÁLISIS DE VAN Y TIR CON APALANCAMIENTO	209
8.10.1	FLUJOS MENSUALES CON APALANCAMIENTO	211
8.10.2	FLUJOS ACUMULADOS CON APALANCAMIENTO	212
8.11	CONCLUSIONES	213
9	CAPITULO VIII: ASPECTOS LEGALES	216
9.1	INTRODUCCIÓN	216
9.2	OBJETIVO	216
9.3	METODOLOGÍA	216
9.4	DIRECCIÓN DE LA AGENDA LEGAL	217
9.5	SITUACIÓN LEGAL DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS	217
9.6	OBLIGACIONES LABORALES Y TRIBUTARIAS DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS	218
9.6.1	Obligaciones laborales.....	218
9.6.2	ESQUEMA DE CONTRATACIONES :	219
9.6.3	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	221
9.6.4	ETAPA DE PRE FACTIBILIDAD.....	223
9.6.5	Etapa de Planificación	225
9.6.6	ETAPA DE EJECUCIÓN	230
9.6.7	Etapa de Comercialización	232
9.7	Etapa de Cierre	233

9.7.2	SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS	
	235	
9.7.3	propuesta LEGISLATIVA de REGULACIÓN a la PLUSVALÍA.....	236
9.7.4	conclusiones	238
10	CAPITULO IX: GERENCIA DE PROYECTO	240
10.1	contenido ACTA DE CONSTITUCIÓN	240
10.2	acta de CONSTITUCIÓN del proyecto.....	241
10.2.1	VISIÓN GENERAL.....	241
10.2.2	objetivos del proyecto	241
10.2.3	alcance del proyecto.....	241
10.2.4	entregables producidos	243
10.2.5	organización IMPACTADAS O AFECTADOS	245
10.2.6	ORGANIZACIONES INTERESADAS:	245
10.2.7	supuestos del proyecto	248
10.2.8	riesgos del proyecto	249
10.2.9	enfoque del proyecto	249
10.2.10	organización del proyecto	251
10.2.11	APROBACIÓN del proyecto	252
10.3	gerencia del proyecto.....	254
10.3.1	GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN DEL PROYECTO.....	255
10.3.2	GESTIÓN del alcance del proyecto	256
10.3.3	EDT ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO DEL PROYECTO.....	257
10.3.4	GESTIÓN DEL TIEMPO	258
10.3.5	GESTIÓN de costos	262
10.3.6	GESTIÓN de la calidad.....	264
10.3.7	GESTIÓN de recursos humanos	268
10.3.8	GESTIÓN de la COMUNICACIÓN	272
10.3.9	GESTIÓN DE RIESGOS.....	275
10.3.10	GESTIÓN DE ADQUISICIONES.....	279
11	BIBLIOGRAFÍA	284
12	ANEXOS	289

12.1	Plano de conjunto	289
12.2	Plantas DE DISTRIBUCIÓN	290
12.3	CORTES Y FACHADAS CASAS.....	291
12.4	DETALLES CONJUNTO	292
12.5	ordenanza de fraccionamiento predial urbano y rural en el cantón salcedo.....	293
12.6	Línea de FÁBRICA	306
12.7	fichas de la competencia	308

<i>Tabla 1</i>	<i>Costos totales sobre área útil.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 2</i>	<i>Esquema de ventas – Resumen de ingresos.</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 3</i>	<i>Cronograma de fases del proyecto.</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 4</i>	<i>Análisis estático de la inversión.</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 5</i>	<i>Análisis dinámico puro.</i>	<i>32</i>
<i>Tabla 6</i>	<i>Variación de indicadores financieros.</i>	<i>32</i>
<i>Tabla 7:</i>	<i>Producto interno bruto de la construcción 2007 – 2012 .Millones de dólares.</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 8:</i>	<i>Estructura porcentual del Producto Interno Bruto por industria a precios de 2007</i>	<i>40</i>
<i>Tabla 9:</i>	<i>SBU Trabajadores construcción 2014</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 10:</i>	<i>Vías de primer orden.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 11:</i>	<i>Vías de segundo orden, hacia las parroquias del Cantón asfaltadas.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 12 :</i>	<i>Servicios y abastecimientos básicos del Cantón.</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 13:</i>	<i>Proyectos de viviendas con inventario disponible.</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 14:</i>	<i>Demanda potencial en 3 años</i>	<i>79</i>
<i>Tabla 15:</i>	<i>Tarjeta del producto</i>	<i>88</i>
<i>Tabla 16</i>	<i>Formulario de Normas Particulares.</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 17</i>	<i>Listado de detalles y acabados.....</i>	<i>128</i>
<i>Tabla 18</i>	<i>Áreas totales del conjunto.</i>	<i>129</i>
<i>Tabla 19</i>	<i>Área computable vs área útil.....</i>	<i>130</i>
<i>Tabla 20</i>	<i>Áreas totales - Viviendas tipo A.</i>	<i>131</i>
<i>Tabla 21</i>	<i>Áreas totales de las viviendas tipo B.</i>	<i>132</i>
<i>Tabla 22</i>	<i>Áreas totales de las viviendas tipo C.</i>	<i>133</i>
<i>Tabla 23</i>	<i>Áreas no computables del conjunto.</i>	<i>134</i>
<i>Tabla 24:</i>	<i>Cálculo de aprovechamiento.....</i>	<i>139</i>

Tabla 25 Resumen de costos Totales Proyecto Rumipamba de las Rosas	143
Tabla 26 Resumen de costos directos del proyecto	145
Tabla 27 Resumen de costos indirectos del proyecto	145
Tabla 28 Resumen de costos del terreno del proyecto	146
Tabla 29 Método residual del terreno para el proyecto Rumipamba de las Rosas	147
Tabla 30 Método residual del terreno para el proyecto Rumipamba de las Rosas	148
Tabla 31 Método residual del terreno para el proyecto Rumipamba de las Rosas	148
Tabla 32 Resumen de costos directos del proyecto.	149
Tabla 33 Resumen de costos directos del proyecto.	155
Tabla 34 Resumen de costos indirectos de Obra	156
Tabla 35 Estructura de costos indirectos del proyecto.	158
Tabla 36 Costos directos sobre área bruta del proyecto.	159
Tabla 37 Costos totales sobre área bruta del proyecto.	159
Tabla 38 Costos totales sobre área útil del proyecto.	160
Tabla 39 Cronograma de fases del proyecto.	161
Tabla 40 Cronograma valorado de costos directos del proyecto.	162
Tabla 41 Cronograma valorado de costos indirectos del proyecto.	163
Tabla 42 Costos totales sobre área útil del proyecto.	166
Tabla 43 Herramientas de publicidad Proyecto Rumipamba de las Rosas.....	181
Tabla 44 Estructura de precios Proyecto Rumipamba de las Rosas.....	183
Tabla 45 Formas de pago Proyecto Rumipamba de las Rosas.	184
Tabla 46 Tiempo de comercialización y ventas.	184
Tabla 47 Cronograma de ventas.....	185
Tabla 48 Esquema de ventas – Resumen de ingresos.	191
Tabla 49 Costos totales – Resumen de egresos.	192
Tabla 50 Análisis estático de la inversión.	194
Tabla 51 Rendimiento esperado.	195
Tabla 52 Tasa de descuento.....	196
Tabla 53 Análisis dinámico puro.	197
Tabla 54 Variación sensibilidad a los precios de venta.	200
Tabla 55 Flujos totales -Sensibilidad a los Costos.....	201
Tabla 56 Variación sensibilidad a los precios de venta.	204
Tabla 57 Variación de sensibilidad Costos - Precios.	207
Tabla 58 Escenario de sensibilidad: disminución en los precios de venta e incremento en los cotos.	209
Tabla 59 Plan de financiamiento y tasas de interés. Agosto 2014.	210
Tabla 60 Variación de indicadores financieros.	213
Tabla 61 Actividades dentro del alcance	243

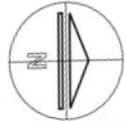
<i>Tabla 62 Resumen de costos totales del proyecto.</i>	246
<i>Tabla 63 Riesgos y plan de contingencia del proyecto.</i>	249
<i>Tabla 64 Organización del proyecto</i>	251
<i>Tabla 65 Grupo de procesos de la Gestión de la integración</i>	255
<i>Tabla 66 Grupo de procesos de la Gestión del alcance</i>	256
<i>Tabla 67 Grupo de procesos de la Gestión del tiempo.</i>	259
<i>Tabla 68 Grupo de procesos de la Gestión de costos.</i>	263
<i>Tabla 69 Estimación de costos del proyecto.</i>	264
<i>Tabla 70 Grupos de procesos de la gestión de la calidad</i>	266
<i>Tabla 71 Matriz de la gestión de la calidad</i>	268
<i>Tabla 72 Grupos de procesos de la gestión de RR.HH.</i>	269
<i>Tabla 73 Grupos de procesos de la gestión de RR.HH.</i>	270
<i>Tabla 74 Matriz de necesidad de RR.HH.</i>	271
<i>Tabla 75 Matriz de requisición del personal.</i>	272
<i>Tabla 76 Grupos de procesos de integración de la comunicación</i>	273
<i>Tabla 77 Matriz de gestión de la comunicación</i>	275
<i>Tabla 78 Grupos de procesos de la gestión de riesgos</i>	276
<i>Tabla 79 Matriz de riesgos internos del proyecto</i>	278
<i>Tabla 80 Matriz de riesgos externos del proyecto</i>	279
<i>Tabla 81 Grupos de procesos de la gestión de adquisiciones</i>	280
<i>Tabla 82 Matriz de adquisiciones del proyecto</i>	281
<i>Tabla 83: Resumen de factibilidad del proyecto</i>	282
<i>Grafico 1: Producto interno bruto del Ecuador 2007 - 2013</i>	38
<i>Grafico 2: Salario básico unificado (SBU) vs. Inflación 2007 – 2014. (*) Estimado.</i>	41
<i>Grafico 3: Tasas de interés activas efectivas, referenciales, Enero 2013 Feb. 2014.</i>	43
<i>Grafico 4: Tasas de interés activas efectivas vivienda.</i>	44
<i>Grafico 5: Inversión extranjera directa, periodo 2007 – 2012.</i>	45
<i>Grafico 6: Remesas de trabajadores recibidas. Periodo 2007 – 2013.</i>	47
<i>Grafico 7: Riesgo país Ecuador.</i>	48
<i>Grafico 8: Permisos de construcción. Periodo 2007 – 2012.</i>	49
<i>Grafico 9: Índice de créditos hipotecarios</i>	50
<i>Grafico 10: Origen del financiamiento de las Construcciones. Periodo 2008 -20012.</i>	51
<i>Grafico 11 Servicios y abastecimientos básicos del Cantón.</i>	71
<i>Grafico 12: Análisis de la demanda.</i>	77
<i>Grafico 13 Demanda Potencial</i>	79
<i>Grafico 14: Características importantes para adquirir vivienda</i>	80

Grafico 15: Destino de la próxima propiedad.....	81
Grafico 16: Preferencia de Tipología de vivienda.....	82
Grafico 17: Metros cuadrados de la vivienda.....	83
Grafico 18: Metros cuadrados del terreno.....	83
Grafico 19: Metros cuadrados del terreno.....	84
Grafico 20: Preferencia por número de dormitorios.....	85
Grafico 21: Preferencia por número de baños.....	86
Grafico 22: Preferencia de estacionamientos en las viviendas.....	86
Grafico 23: Número de puestos de estacionamiento.....	87
Grafico 24: Medios de información para la búsqueda de vivienda.....	89
Grafico 25: Etapa del proyecto en el que adquirirá vivienda.....	90
Grafico 26: Precio a pagar por la vivienda.....	91
Grafico 27: Forma de pago.....	92
Grafico 28: Entidades financieras.....	92
Grafico 29: Prestamos por entidades financieras.....	93
Grafico 30: Plazo para cubrir el crédito en años.....	93
Grafico 31: Cuota de entrada para la compra de vivienda (montos).....	94
Grafico 32: Cuota de entrada para la compra de vivienda (rangos).....	94
Grafico 33: Cuota mensual para crédito vivienda.....	95
Grafico 34: Aspectos positivos del proyecto.....	95
Grafico 35: Aspectos negativos del proyecto.....	96
Grafico 36: Ubicación de la competencia.....	97
Grafico 37: Número de unidades proyecto Vs. Unidades vendidas.....	98
Grafico 38: Porcentaje de avance de Obra.....	98
Grafico 39: Porcentaje de absorción de ventas.....	99
Grafico 40: Precio por metro cuadrado.....	99
Grafico 41: Forma de pago (%)......	100
Grafico 42: Publicidad utilizada para promocionar los proyectos.....	100
Grafico 43: Resumen de áreas.....	135
Grafico 44 Relación área útil vs área no computable.....	135
Grafico 45: Relación de áreas comunes vs. Áreas de vivienda.....	136
Grafico 46: Relación de áreas en las viviendas de tipología A.....	136
Grafico 47: Relación de áreas en las viviendas de tipología B.....	137
Grafico 48: Relación de áreas en las viviendas de tipología C.....	138
Grafico 49: Análisis del COS.....	139
Grafico 50 Resumen de costos totales del proyecto.....	144
Grafico 51 Comparativo entre precio y calidad.....	150
Grafico 52 Incidencia de costos directos.....	151

Grafico 53 Incidencia de costos indirectos del proyecto.....	157
Grafico 54 Flujo de costos parciales totales.	164
Grafico 55 Flujo de costos acumulados totales.	165
Grafico 56 Avance de ventas, cobranzas y obra	186
Grafico 57 Flujo de ventas mensuales.....	187
Grafico 58 Flujo acumulado sin apalancamiento	193
Grafico 59 Escenario de sensibilidad al incremento en los costos. VAN.....	198
Grafico 60 Escenario de sensibilidad al incremento en los costos. TIR	199
Grafico 61 Escenario de sensibilidad al incremento en los costos. VAN - TIR	199
Grafico 62 Escenario de sensibilidad con disminución en los precios de venta. VAN	202
Grafico 63 Escenario de sensibilidad con disminución en los precios de venta. TIR.....	203
Grafico 64 Escenario de sensibilidad a la disminución en los precios de venta. VAN - TIR....	203
Grafico 65 Flujos totales -Sensibilidad a los Precios de venta	205
Grafico 66 Escenario de sensibilidad: disminución en los precios de venta e incremento de los costos. VAN.....	206
Grafico 67 Escenario de sensibilidad: disminución en los precios de venta e incremento de los costos TIR	207
Grafico 68 Flujos totales -Sensibilidad Costos - Precios de venta	208
Grafico 69 Análisis dinámico proyecto apalancado.	210
Grafico 70 Flujos mensuales, proyecto apalancado.	211
Grafico 71 Flujos mensuales acumulados, proyecto apalancado.....	212
Grafico 72 Esquema de contrataciones.	219
Grafico 73 Esquema de las obligaciones laborales (remuneración).....	220
Grafico 74 Esquema de obligaciones tributarias.....	221
Grafico 75 Esquema de ISLR, ganancias y activos.	222
Grafico 76 Esquema de impuestos sobre transacciones.....	223
Grafico 77 Esquema organizacional del proyecto.....	245
Grafico 78 Cronograma de fases del proyecto.	247
Grafico 79 Grupos de gestión de la gerencia de proyectos.....	254
Grafico 80 Estructura de desglose de trabajo del Proyecto.....	257
Grafico 81 Diagrama de Gantt del proyecto.....	261
Grafico 82 Pasos de la gestión de la calidad del proyecto	265
Ilustración 1: Ubicación del proyecto.	27
Ilustración 2 Situación Macro de la ubicación del Proyecto.....	55
Ilustración 3: Ubicación del proyecto Provincia de Cotopaxi – Cantón Salcedo	56
Ilustración 4: Principales vías y ubicación del terreno.	57

<i>Ilustración 5: Esquema del proyecto vial Chalupas.</i>	<i>59</i>
<i>Ilustración 6: Plano macro sectores Salcedo</i>	<i>61</i>
<i>Ilustración 7: Vista aérea del entorno urbano</i>	<i>62</i>
<i>Ilustración 8: Formulario de normas particulares.</i>	<i>64</i>
<i>Ilustración 9: Plano de usos del terreno.</i>	<i>65</i>
<i>Ilustración 10: Fotos del sector. Abril 2014</i>	<i>66</i>
<i>Ilustración 11: Localización del proyecto y equipamiento del sector.</i>	<i>68</i>
<i>Ilustración 12: Localización del proyecto y equipamiento del sector.</i>	<i>69</i>
<i>Ilustración 13: Localización del proyecto y equipamiento del sector.</i>	<i>69</i>
<i>Ilustración 14 Proyectos inmobiliarios en Salcedo.....</i>	<i>75</i>
<i>Ilustración 15 Concepto Arquitectónico.....</i>	<i>105</i>
<i>Ilustración 16 Morfología Conjunto Residencias Rumipamba de las Rosas</i>	<i>107</i>
<i>Ilustración 17 Vista aérea Conjunto Residencias Rumipamba de las Rosas</i>	<i>108</i>
<i>Ilustración 18 Esquema de organización de las áreas en el conjunto.</i>	<i>109</i>
<i>Ilustración 19 Etapas de construcción del proyecto.....</i>	<i>110</i>
<i>Ilustración 20 Planta Conjunto – Organización de las tipologías de viviendas.....</i>	<i>111</i>
<i>Ilustración 21 Planta Baja – Tipología A de viviendas</i>	<i>114</i>
<i>Ilustración 22 Planta Alta – Tipología A de viviendas</i>	<i>115</i>
<i>Ilustración 23 Planta Baja – Tipología B de viviendas</i>	<i>118</i>
<i>Ilustración 24 Planta Alta– Tipología B de viviendas</i>	<i>119</i>
<i>Ilustración 25 Planta Baja – Tipología C de viviendas</i>	<i>121</i>
<i>Ilustración 26 Planta Alta – Tipología C de viviendas</i>	<i>122</i>
<i>Ilustración 27 Vista de la sala.....</i>	<i>123</i>
<i>Ilustración 28 Vista de la cocina.....</i>	<i>125</i>
<i>Ilustración 29 Vista de la cocina desde la sala</i>	<i>126</i>
<i>Ilustración 30 Propuesta Folletos informativos del proyecto Rumipamba de las Rosas</i>	<i>178</i>
<i>Ilustración 31 Propuesta Vallas publicitarias Rumipamba de las Rosas</i>	<i>179</i>
<i>Ilustración 32 Propuesta página web. Proyecto Rumipamba de las Rosas</i>	<i>180</i>

Conjunto Residencial



Perspectivas



Resumen Ejecutivo

1 RESUMEN EJECUTIVO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El Conjunto Residencial Rumipamba de Las Rosas, es un proyecto de viviendas unifamiliares compuesto por 75 unidades:

- ✓ 25 de 100 m²
- ✓ 25 de 120 m²
- ✓ 25 de 140 m².

El desarrollo inmobiliario está implantado en una parcela de 14.000 m², el costo estimado de construcción es de **USD 5.136.745,65** y se han considerado precios de venta desde **USD 69.000,00** calculados según el análisis de costos, precios y ofertas de los competidores combinada con la estrategia de precios psicológicos según el valor percibido para la fijación de precios.

El tiempo para el desarrollado de las fases de: planificación, ejecución, comercialización y cierre del proyecto es de 36 meses; la ejecución está estructurada en 3 etapas solapadas con una duración total de 24 meses.

1.2 ANTECEDENTES

El proyecto Rumipamba de las Rosas, es un conjunto residencial ubicado en el cantón Salcedo provincia de Cotopaxi en Ecuador y está concebido para ser implantado en un terreno de 14.000 m² que formaba parte de la Hostería Rumipamba de Las Rosas cuyos accionistas serán los promotores de este proyecto.

1.3 PROMOTORES

El resultado de este estudio de factibilidad, servirá como herramienta para que los Inversionistas del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas tengan

los datos de rentabilidad necesarios para la toma de decisión de la inversión y los planes estratégicos en los aspectos financieros, constructivos, legales, comerciales y de dirección a través de los cuales llevaran a cabo la ejecución del proyecto.

1.4 ENTORNO MACROECONÓMICO

En Los tres últimos años los indicadores macroeconómicos del país han sido positivos. En el Ecuador la estabilidad económica y política ha repercutido positivamente en el otorgamiento de créditos de vivienda por parte de la banca privada, quienes han financiado la construcción y a su vez se ha generado un mayor movimiento de la economía del país.

Adicionalmente y no menos importante, existe apoyo importante del Estado, a través del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), del Banco Ecuatoriano de la Vivienda junto al MIDUVI que ofrecen líneas de crédito al constructor y el Banco del Pacífico que tuvo una ingesta de gran cantidad de dinero por parte del Estado para proveer préstamos con un interés preferencial del 5%, inferior a la tasa de cualquier institución privada.

En la actualidad del país hay un escenario de confianza favorable para el desarrollo de inversiones inmobiliarias.

1.5 LOCALIZACIÓN

El proyecto está ubicado en la Ciudad de Salcedo, Catón Cotopaxi. Es una ciudad intermedia con potencial para el desarrollo de productos inmobiliarios para una población en crecimiento y que abastecerá la demanda de vivienda de las ciudades cercanas; por lo que es atractivo para el emplazamiento de viviendas unifamiliares.

Adicionalmente el terreno en estudio cuenta con propuestas de proyectos de productos y servicios que aportaran un valor agregado al proyecto y confort para sus potenciales clientes.



Ilustración 1: Ubicación del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

1.5.1 ESTUDIO DE MERCADO

A través de las encuestas realizadas en Salcedo y Latacunga se determinó que el proyecto está dirigido al NSE medio típico de ciudad intermedia con ingresos familiares promedios mensuales de USD 1.000 a 1.800 y de USD 1.801 a 2.500.

El 16,70% de los encuestados están interesados en adquirir una vivienda en el plazo 1 año, 18,30% en 2 años y 65% en 3 años (Tiempo de planificación, ejecución, comercialización y entrega del Conjunto Residencial Rumipamba de Las Rosas)

Para los entrevistados los factores más importantes para la escogencia de vivienda son: precios razonables, cercanía al centro de la ciudad, seguridad, sistema de pagos y financiamiento y accesibilidad. Con capacidad de pagar más de USD. 55.000,00 por la vivienda (40,8%) a través de créditos hipotecarios (97,5%) y cuotas de entrada de USD. 5.000 (moda).

1.6 EL PROYECTO

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, cuenta con un diseño actual a través de un concepto integrado que optimiza el espacio a través de áreas integradas generando amplitud, iluminación y comodidad, tiene como objetivo cumplir con las necesidades de la demanda potencial, en cuanto a condiciones de espacio, confort, acabados y servicios.

Este proyecto potencializará las condiciones del sector y generará gran aporte en el desarrollo urbano de la Ciudad.

1.7 PROPUESTA ARQUITECTÓNICA

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas ofrece un producto diverso con 3 tipologías de viviendas, ubicado en un sector de la ciudad de Salcedo que brinda accesibilidad, privacidad, contacto con la naturaleza, el confort de los servicios de la hostería Rumipamba de Las Rosas y del Strip Mall próximo a construir.

Ofrece un desarrollo residencial seguro con guardianía las 24H, áreas verdes, caminerías, piscina temperada, zonas húmedas, casa comunal, parqueaderos para visitantes, entre otras ventajas que hacen de esta propuesta un concepto innovador en la Ciudad de Salcedo.

1.8 COSTOS DEL PROYECTO RUMIPAMBA DE LAS ROSAS

Los costos totales del proyecto corresponden a **USD 5.136.745,65** de los cuales los costos directos son **73%** y los costos indirectos el **13%**.

Los rubros más importantes y con mayor incidencia son los costos unitarios del cemento y del hierro que de acuerdo a las variaciones registradas el incremento de los dos materiales representa el 17% de los costos de construcción.

Sin embargo el rubro que más incrementa los costos directos es la variación en la mano de obra; Esta variación se ha establecido por los decretos gubernamentales que incorporaron nuevos salarios base para los obreros del sector de la construcción.

Se ha estructurado un presupuesto con la proyección de inversiones requeridas, un plan de ruta crítica que tiene que cumplirse considerando los indicadores económicos.

COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL		
COSTOS DIRECTOS + INDIRECTOS + TERRENO		
DESCRIPCIÓN	UND	CANTIDAD
COSTOS DIRECTOS	USD	3.789.296,90
COSTOS INDIRECTOS	USD	647.448,75
TERRENO	USD	700.000,00
SUB TOTAL	USD	5.136.745,65
ÁREA BRUTA CONSTRUIDA	M ²	9.000,00
COSTO TOTAL POR M²	USD	571

Tabla 1 Costos totales sobre área útil.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

1.9 ESTRATEGIA COMERCIAL

Con el perfil obtenido a través del estudio de mercado, se desarrolló la estrategia comercial para promocionar el producto y alcanzar los objetivos mediante los procesos de marketing y ventas que logren que nuestro producto penetre el mercado y posea sus ventajas como elementos diferenciados y competitivos frente a productos similares

La estrategia de comercialización está enfocada en la promoción a través de medios de comunicación, presencia en ferias, puntos de venta y piezas de información.

Se ha proyectado un total de ingresos de **USD 6.250.875,00** que se obtendrán según el siguiente esquema de ventas:

ESQUEMA DE VENTAS				
MESES DE VENTA	CUOTAS	ENTRADA / CUOTAS	CRÉDITO	TOTAL
26	8	30%	70%	100%
RESUMEN	ENTRADA - CUOTAS		CRÉDITO	TOTAL
VENTAS TOTALES		\$ 1.875,26	\$ 4.375,61	\$ 6.250,88

Tabla 2 Esquema de ventas – Resumen de ingresos.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

1.9.1 CRONOGRAMA DEL PROYECTO

El proyecto está diseñado para ser construido en 3 etapas, esta estructura de ejecución permite optimizar los recursos y el personal, mejorar el control de tiempos y avance para mantener el proyecto alineado con los objetivos financieros y de calidad.

Está dividido en fases las cuales culminan con la realización de uno o varios entregables.

Las fases principales del desarrollo del proyecto son: Planificación y Dirección, Construcción y ejecución y Promoción y ventas. En consonancia con estas fases están las sub-fases de preventa y entrega de las unidades de viviendas, tal como se grafica en la siguiente tabla.



Tabla 3 Cronograma de fases del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

1.10 ANÁLISIS FINANCIERO

Mediante un flujo de caja independiente de la estructura de costos, podemos generar información rápida con base en la rentabilidad de la inversión, y la utilidad pura del proyecto.

ANÁLISIS ESTÁTICO	
TOTAL INGRESOS	\$ 6.250,88
TOTAL EGRESOS	\$ 5.136,75
UTILIDAD	\$ 1.114,13
RENTABILIDAD ANUAL SOBRE LA INVERSIÓN	18%
RENTABILIDAD ANUAL SOBRE LOS COSTOS	22%
MARGEN	18%
RENTABILIDAD	22%

Tabla 4 Análisis estático de la inversión.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Los datos reflejados en la tabla anterior muestran, la utilidad pura es de **USD 1.114.129,00** con una rentabilidad anual y margen anual de **18%**.

ANÁLISIS DINÁMICO	
SIN APALANCAMIENTO	
TOTAL INGRESOS	\$ 6.250.875
TOTAL EGRESOS	\$ 5.136.746
UTILIDAD	\$ 1.114.129
INVERSIÓN MÁXIMA	-\$ 1.776.060
VAN	\$ 364
TIR ANUAL	30%
TIR MENSUAL	2,2%

Tabla 5 Análisis dinámico puro.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

El análisis dinámico nos ha permitido desarrollar modelos y esquemas financieros con los que podemos prever riesgos futuros y sensibilidad de escenarios que puedan afectar la rentabilidad del proyecto. El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas es un proyecto que cumple con las expectativas financieras de los promotores e inversionistas.

VARIACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS				
INDICADORES	CON CAPITAL PROPIO	CON APALANCAMIENTO	VARIACIÓN	
UTILIDAD	\$ 1.114.129	\$ 975.906	-12,41%	
INVERSIÓN MÁXIMA	\$ 1.776.060	\$ 1.285.429	-27,62%	
VAN	\$ 364.260	\$ 407.968	12,00%	
TIR	30%	40%	33,16%	

Tabla 6 Variación de indicadores financieros.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

A partir de la comparación del análisis financiero con y sin apalancamiento, se pudo demostrar que el proyecto apalancado obtiene un mejor VAN que sin apalancamiento proyectado en **USD 407.968,00**

El proyecto Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas no es sensible a las variaciones porcentuales de costos directos hasta un incremento mayor al 12%, a los precios de ventas hasta una disminución mayor al 8% y a la combinación de variables Costos directos - Precios de venta hasta una variación de 4% y (-4%).

1.11 ASPECTOS LEGALES

La situación jurídica es ambigua, por un lado es insegura e inestable, el Gobierno hace decretos que restringen la práctica de la construcción sin establecer las reglas claras para los inversionistas, como es el caso del impuesto a la plusvalía, los cambios en los procesos de patentes y permisos para la construcción. Sin embargo por otro lado, apoyan con créditos a través del BIESS.

Conjunto Residencial



Entorno Macroeconómico

2 CAPITULO 1: ENTORNO MACROECONÓMICO

2.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO.

La investigación del entorno macroeconómico de un país permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las condiciones del país para la ejecución de un proyecto. Además permite una mejor toma de decisiones respecto al desarrollo del proyecto.

2.2 METODOLOGÍA.

La metodología utilizada para este análisis consistió en la recolección de información de fuentes secundarias como son: Banco Central del Ecuador (BCE), Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Ministerio de Relaciones Laborales (MRL), Cámara de la Construcción de Quito (CCQ), entre otros instituciones.

Ya con la información recopilada se procedió a armar series históricas del período 2007-2013 y realizar gráficos que permitan una mejor visualización de la tendencia de determinado indicador.

Los criterios se emitieron en base a documentos ya existente y a una discusión de un equipo multidisciplinario (Ing. Jorge Campoverde, Arq. Cinthya Ramos y Eco. Dayana Suárez), estudiantes del MDI, con el fin de aprovechar su experticia y conocimientos en el sector de la construcción e inmobiliario.

A lo largo de la historia, el Ecuador ha sufrido grandes cambios políticos, económicos y sociales que han marcado el desarrollo del país.

Un hito importante fue en 1999 el Ecuador atravesó por la peor crisis económica de su historia, el 8 de marzo de ese año se decretó “feriado bancario” lo que implicó el congelamiento de los depósitos, quiebra de bancos, niveles hiperinflacionarios, devaluación y depreciación del sucre (moneda

nacional), ola migratoria, especulación; esto causó pánico en los ecuatorianos, retiro masivo de depósitos y cambio de sucres por dólares.

En enero de 2000 el gobierno decretó la dolarización a una paridad de 25.000 sucres por dólar (Ministerio de Cultura del Ecuador).

Para efectos de este plan de negocios se analizará la economía desde el 2007, año en que el economista Rafael Correa asumió la presidencia de la República del Ecuador hasta la actualidad. Esto reflejaría cierta estabilidad política comparada con la vivida entre los años 1996 y 2006, período en que el Ecuador tuvo seis presidentes.

El presidente Rafael Correa inició el proyecto de la Revolución Ciudadana que busca la implementación del socialismo del siglo XXI en el Ecuador.

Los cinco ejes de la Revolución Ciudadana son: revolución constitucional (instauración de Asamblea Constituyente, nueva Constitución), lucha contra la corrupción (quinto poder del estado Control y participación social, veedurías), revolución económica (bajas tasas de interés, créditos al sector productivo, cambio de la matriz productiva), revolución de educación y salud (sistema universal de salud y de educación gratuito) y el rescate de la dignidad, soberanía y búsqueda de la integración latinoamericana (renegociación de la deuda externa y contratos petroleros, creación del Banco del Sur, sede política UNASUR) (Wikipedia , 2014). Todo esto bajo el Plan Nacional para el Buen Vivir (2009-2013, 2013-2017) en búsqueda del "Sumay Kawsay"¹.

Las acciones que involucran al sector de la construcción en este gobierno han sido las siguientes: desarrollo de la infraestructura y accesibilidad vial; construcción de hidroeléctricas, bono de la vivienda (5 mil USD), ayuda

¹ La constitución ecuatoriana incorpora los *principios del buen vivir o Sumak Kawsay* en sus artículos 275 a 278 (Título VI: Régimen de Desarrollo), donde especifica que: "El Buen Vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza".

económica para disminuir el déficit de vivienda; creación del banco de IESS (BIESS), banco que otorga créditos hipotecarios a los afiliados del IESS, incremento de créditos al constructor, entre otras.

2.3 INDICADORES MACROECONÓMICOS

Con el fin de analizar las oportunidades y amenazas para invertir en el sector de la construcción e inmobiliario en el Ecuador, es necesario realizar el análisis de las variables macroeconómicas más representativas, como son: producto interno bruto (PIB), valor agregado por industrias, inflación, salario mínimo, ente otros.

Para este análisis se considerará los años posteriores al 2007, ya que en este año se inició el período presidencial de Rafael Correa.

2.3.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El PIB del Ecuador ha presentado una tendencia creciente, a excepción del año 2009 como consecuencia de la crisis financiera mundial, sin embargo se registró un leve crecimiento.

La tasa de crecimiento promedio anual en el período 2007-2013 fue del 4,20%. En el 2013, el PIB a precios constantes fue de 66.599 millones de dólares.

Sin embargo, cuando se analiza el crecimiento trimestral desde el 2010, se evidencia que es un crecimiento que se ha desacelerado durante este tiempo. Esto se debe principalmente a que el gasto público, el mayor motivo de crecimiento, no ha encontrado en la inversión privada a un socio que lo acompañe en la misma dimensión.

El país crece básicamente por el consumo, aunque también por la inversión de capital, principalmente el infraestructura pública. Igualmente el déficit de la balanza comercial impide tener un mejor crecimiento del PIB, ya que las exportaciones son absorbidas por las importaciones (Aleman, 2014).

A nivel internacional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su reporte anual “Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2013”, pronostica que en el 2014 el crecimiento regional estará encabezado por Panamá, con 7%; seguido por Bolivia (5,5%), Perú (5,5%), Nicaragua (5%), República Dominicana (5%), Colombia, Haití, Ecuador y Paraguay (los cuatro con 4,5%) (El financiero digital, 2014).



Grafico 1: Producto interno bruto del Ecuador 2007 - 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador- Cuentas Nacionales

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.3.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN Y SU TASA CRECIMIENTO

El PIB de la industria de la construcción ha crecido a un ritmo considerable, entre el 2007 y 2012 ha crecido en promedio 8,8% anual. La dinámica creciente de la construcción se debe a la inversión en infraestructura física, a los bonos de vivienda proveídos por el Estado y a los préstamos hipotecarios suministrados por el banco del IESS (Fonseca).

La evolución de esta actividad se originó, entre otras causas, por la continuación de los proyectos de infraestructura civil ejecutados por el Estado y a programas inmobiliarios privados (Fonseca)

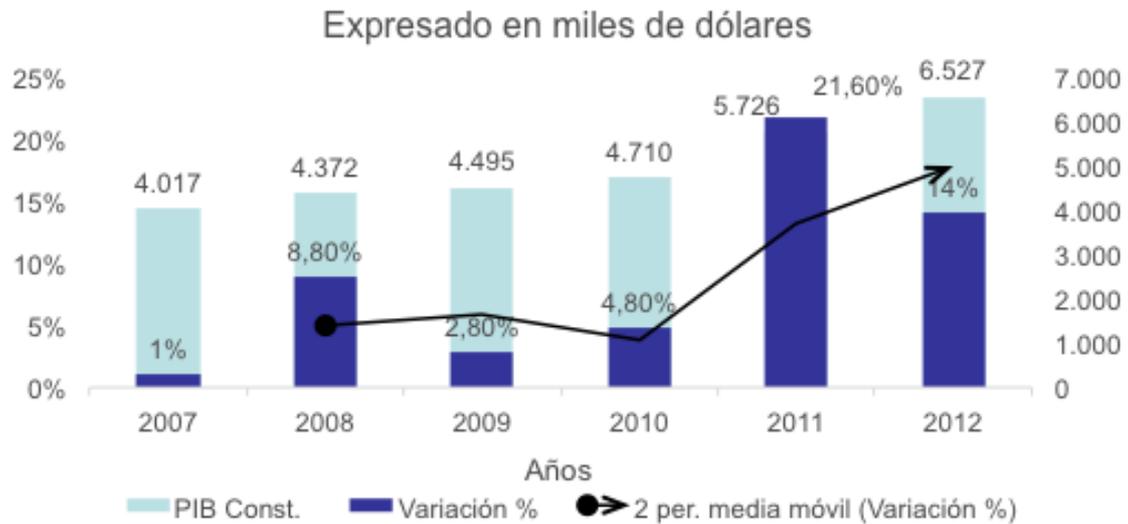


Tabla 7: Producto interno bruto de la construcción 2007 – 2012 .Millones de dólares.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.3.3 PARTICIPACIÓN DE LAS INDUSTRIAS EN EL PIB

La industria que más aporta al PIB, es decir, que más dinamiza el crecimiento económico del país es la manufactura con 11,6% en el 2012; le sigue el comercio con 10,6% y en tercer lugar se encuentra la industria de la construcción con el 10,3% del total del PIB, cabe mencionar que esta industria no considera las actividades inmobiliarias. Esto muestra la importancia de la industria de la construcción en la economía del país.

INDUSTRIAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012
AGRICULTURA	8,2	7,8	7,9	7,8	7,6	7,2
ACUICULTURA Y PESCA DE CAMARÓN	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6
PESCA (EXCEPTO CAMARÓN)	0,7	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6
PETRÓLEO Y MINAS	11,7	11,0	10,9	10,6	10,2	9,8

REFINACIÓN DE PETRÓLEO	1,8	1,9	1,9	1,4	1,5	1,2
MANUFACTURA (EXCEPTO REFINACIÓN DE PETRÓLEO)	11,9	12,2	12,0	11,9	11,6	11,6
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD Y AGUA	1,1	1,4	1,3	1,2	1,5	1,5
CONSTRUCCIÓN	7,9	8,1	8,2	8,4	9,5	10,3
COMERCIO	10,5	10,9	10,4	11,0	10,8	10,6
ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA	1,7	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1
TRANSPORTE	6,3	6,3	6,7	6,7	6,7	6,7
CORREO Y COMUNICACIONES	2,4	2,8	3,0	2,9	3,0	3,1
ACTIVIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS	2,6	2,6	2,6	2,7	2,8	2,7
ACTIVIDADES PROFESIONALES, TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS	6,4	6,4	6,2	6,3	6,2	6,2
ADM. PÚBLICA, DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA	5,5	5,2	5,8	5,8	5,6	5,8
ENSEÑANZA Y SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	7,7	7,7	8,2	8,0	7,8	7,8
SERVICIO DOMÉSTICO	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
OTROS SERVICIOS *	8,0	7,7	7,6	7,6	7,4	7,2
TOTAL VAB	95,1	94,9	96,0	95,6	95,4	95,2
OTROS ELEMENTOS DEL PIB	4,9	5,1	4,0	4,4	4,6	4,8
TOTAL PIB	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

La industria de la construcción incluye la obra pública (gobierno nacional y seccionales) y del sector privado (El Universo, 2014).

(*) Incluye actividades inmobiliarias; y, Entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios

Tabla 8: Estructura porcentual del Producto Interno Bruto por industria a precios de 2007

Período 2007-2012

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.3.4 SALARIO BÁSICO UNIFICADO (SBU) E INFLACIÓN

Estas son dos variables que deben ser analizadas en conjunto, ya que el incremento del SBU considera la inflación y el incremento de la productividad de los trabajadores.

El gráfico siguiente muestra como el SBU ha tenido un incremento progresivo en el transcurso de los años, esto se debe a que el gobierno nacional pretende que el SBU cubra al menos la canasta básica familiar (USD 635,72 a noviembre del 2013) (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014). Aunque según el Presidente del Ecuador, esto ya se ha logrado hace dos años atrás (El Telégrafo, 2013).



Grafico 2: Salario básico unificado (SBU) vs. Inflación 2007 – 2014.

(*) Estimado

Fuente: Banco Central del Ecuador – INEC

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Al fijar el SBU para el 2014, también se reunieron las Comisiones Sectoriales, entre ellas la de la “Construcción”. Con la misma se estableció que el salario promedio del sector de la construcción para el 2014 sería de USD 579,52 (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014).

COMISIÓN SECTORIAL	SALARIO: MEDIANA POR SECTOR	SALARIO PROMEDIO POR SECTOR	CATEGORÍA	
			Más baja*	Más alta*
CONSTRUCCIÓN	481,06	579,52	2,10%	16%

(*) Por encima del SBU 2014.

Tabla 9: SBU Trabajadores construcción 2014

Fuente: Dirección de Análisis Salarial, MRL

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.3.5 TASAS DE INTERÉS ACTIVAS REFERENCIALES

El Banco Central del Ecuador es el encargado de publicar la información de tasas de interés activas referenciales para cada segmento de crédito en base a la información remitida por las instituciones financieras.

En el siguiente cuadro se aprecia que desde enero del 2013, mes inicial en que se analiza esta variable, las tasas activas referencias de todos los segmentos de crédito han permanecido constantes.

Las mayores tasas activas referenciales corresponden al microcrédito en todas sus categorías (minorista, acumulación simple y ampliada) mientras que la menor es para crédito productivo corporativo.

La tasa activa referencial para el segmento de la vivienda es de 10,64%.

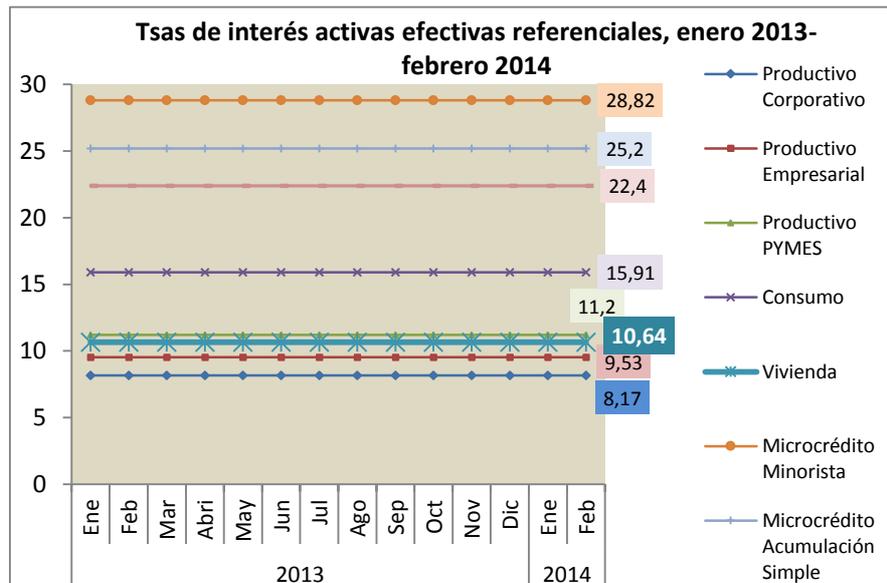


Grafico 3: Tasas de interés activas efectivas, referenciales, Enero 2013 Feb. 2014

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

La tasa activa efectiva de vivienda en promedio a enero del 2014 fue de 10,82%, mientras que la tasa máxima se ubicó en 11,33% en el mismo mes (Banco Central del Ecuador, 2014).

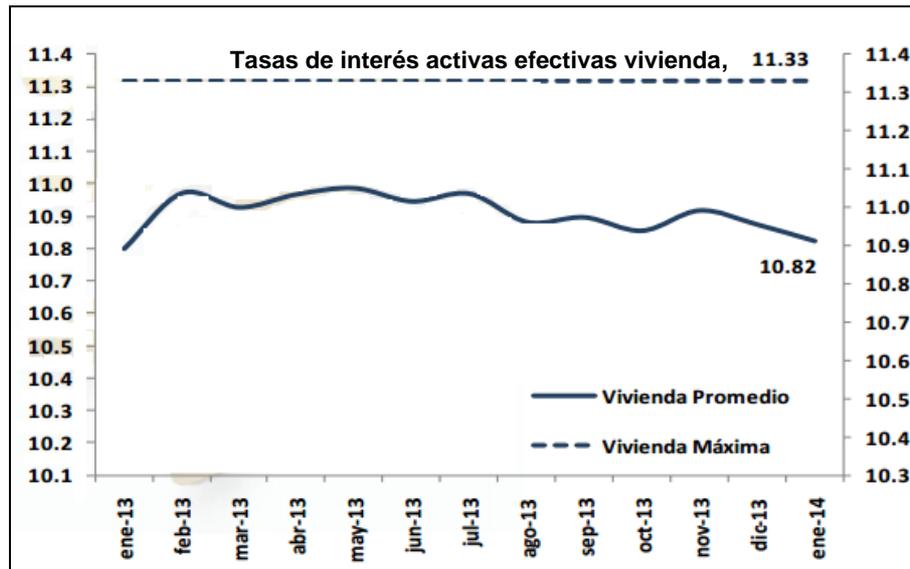


Grafico 4: Tasas de interés activas efectivas vivienda.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), los créditos para la vivienda son los otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria y hayan sido otorgados al usuario final del inmueble; caso contrario, se considerarán como créditos comerciales (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2014).

Y se debe entender al crédito hipotecario como aquel en el que el deudor cuenta con el respaldo de una garantía de un bien inmueble hipotecado a la institución financiera.

Por lo general, es de mediano o largo plazo y se otorga para la compra, ampliación, reparación o construcción de una vivienda, compra de sitios, oficinas o locales comerciales, o para libre disponibilidad; tales propiedades quedan como garantía del préstamo, a favor de la institución financiera que lo otorga, para asegurar el cumplimiento de su pago (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2014).

2.3.6 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

La Inversión Extranjera Directa entre los años 2007 y 2012 muestra un comportamiento irregular. El más alto flujo de IED fue en el año 2008 (USD 1.057,8 millones) canalizándose la mayor parte a la rama de Explotación de Minas y Canteras. La IED para el año 2012 fue de USD 591.3 millones. (Banco Central del Ecuador, 2013)

Inversión Extranjera Directa, periodo 2007-2012

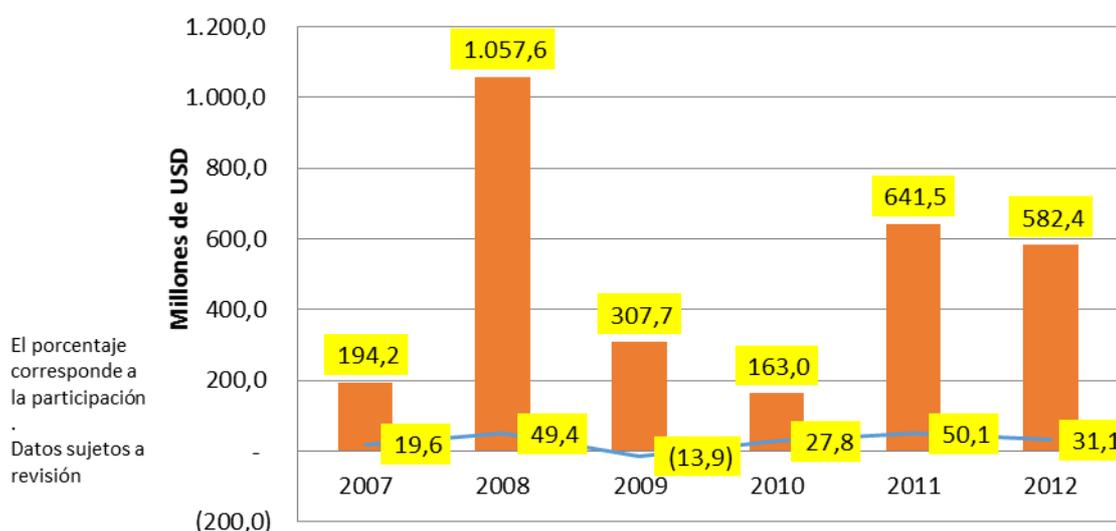


Grafico 5: Inversión extranjera directa, periodo 2007 – 2012.

Fuente: BCE-SIGADE, ARCH, SHE y Superintendencia de Compañías.

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.3.7 REMESAS Y TASAS DE VARIACIÓN

Las remesas de trabajadores recibidas durante el año de 2013 fueron 2,449.50 millones de USD, 0.7% menos que el año 2012 (2,466.9 millones de USD). Desde el año 2008, en que empezó la crisis económica principalmente en España y Estados Unidos, la caída del flujo de remesas recibidas ha sido

constante. Desde el 2007 al 2013, las remesas han disminuido en USD 885 millones.

En el año 2013, las remesas de trabajadores provenientes de Estados Unidos, España e Italia representaron el 48%, 32,2% y 7,1% del total, respectivamente. Mientras que el 12,7% restante corresponde al resto del mundo, entre los que se destacan: México, Venezuela, Reino Unido, Chile, Alemania, Colombia, entre otros (Banco Central del Ecuador, 2014)

En el Ecuador los ingresos generados por remesas son el segundo rubro más importante para el país después de los rubros petroleros. Esto ha hecho que las remesas sean grandes fuentes de financiamiento del sector de la vivienda.

Las remesas han venido estimulando el consumo interno y el de este sector significativamente, al punto de convertirse en el foco de interés de empresas constructoras, inmobiliarias, constructores independientes, promotores de vivienda, entidades financieras, entre otros, para la promoción de vivienda (Torres, 2011).

Remesas de trabajadores recibidas (millones de USD) período 2007-2013

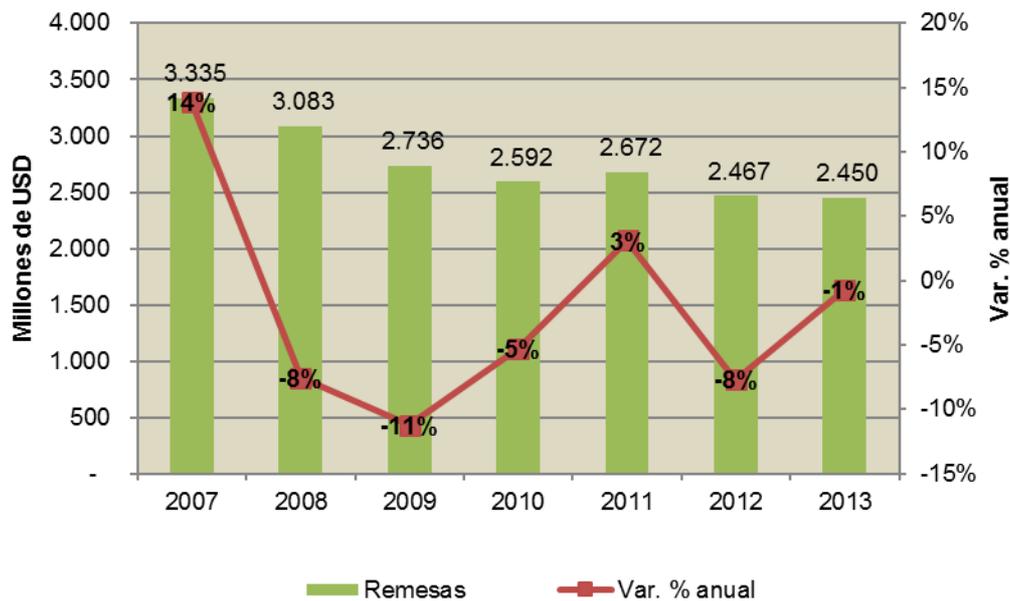


Gráfico 6: Remesas de trabajadores recibidas. Período 2007 – 2013.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.3.8 RIESGO PAÍS

La seguridad que brinda el país a los inversionistas extranjeros, medida por el Riesgo País, ha registrado importantes variaciones. En 1999 se ubicó en 3327 puntos; después de adoptar la dolarización, para el año 2003 había disminuido a 779 puntos y se mantuvo entre 600 y 900 puntos por cuatro años. En 2007, cerró con 614 puntos.

Sin embargo, en 2008, las fluctuaciones del riesgo país fueron más amplias; pues se incrementó la percepción de inseguridad sobre la economía ecuatoriana y por eso el EMBI aumentó rápidamente desde septiembre; cerrando el año con un riesgo país de 4731 puntos, superior al registrado en el año de la crisis bancaria.

En 2009 el riesgo país fue de 775 puntos y para 2010 se incrementó a 913 puntos.

En 2011, el EMBI fue de 846 puntos y para 2012 se redujo a 826 puntos. Durante 2013 ha presentado ligeras fluctuaciones manteniendo una tendencia a la baja, con lo cual en diciembre se registró un EMBI de 530 puntos.

En enero 2014, el riesgo país se ubicó en 592 puntos (IDE, 2014)

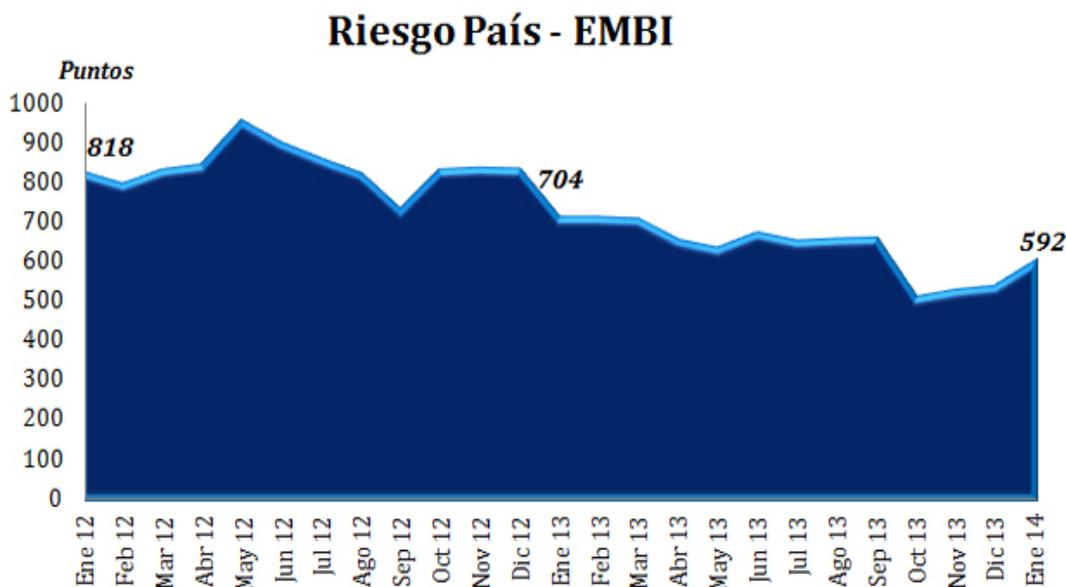


Grafico 7: Riesgo país Ecuador.

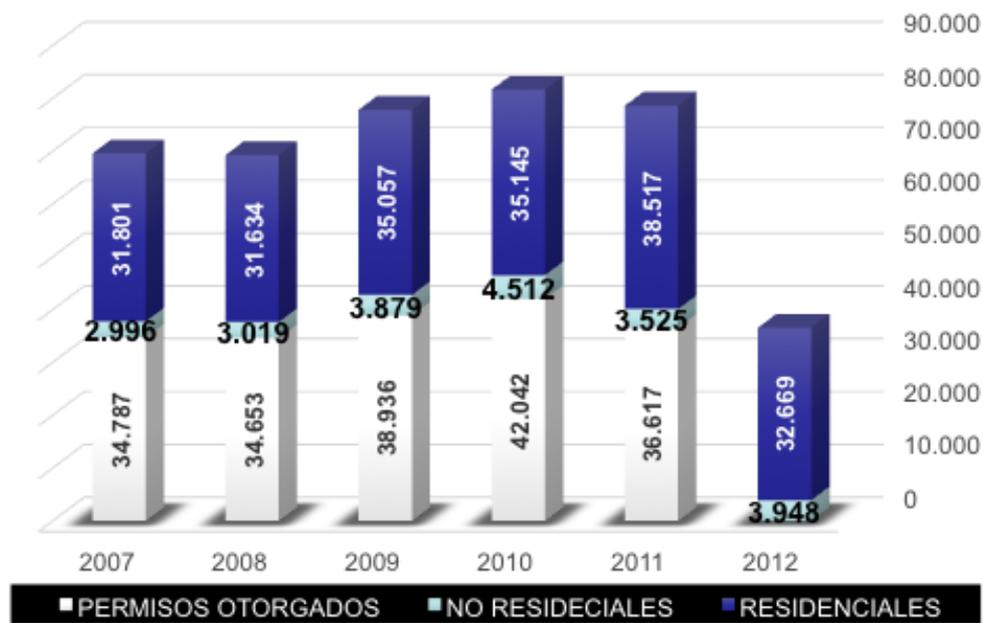
Fuente: IDE

Elaboración: IDE

2.4 OTROS INDICADORES RELACIONADOS AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

2.4.1 PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN

Según la Encuesta de Edificaciones 2012, en base a los permisos de construcción concedidos por los diferentes municipios que conforman el territorio ecuatoriano.



1/ Incluye las construcciones mixtas, aquellas que tienen un área destinada al comercio, a los servicios, y otra a vivienda. Por ejemplo la primera planta es un local comercial y las restantes viviendas.

Gráfico 8: Permisos de construcción. Periodo 2007 – 2012.

Fuente: INEC, Encuesta anual de edificaciones.

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Durante el 2007-2012, la provincia de Pichincha, dentro de la Región Sierra, demostró ser la de mayor dinamía en lo que tiene que ver con la solicitud de permisos destinados a la construcción de soluciones de vivienda.

El 38% de los permisos otorgados en esta región, corresponden a Pichincha, aspecto que se debe a su alto crecimiento poblacional, generado especialmente porque en ella se asienta la ciudad de Quito, capital del país, que constituye el mayor foco de actividad industrial, comercial, bancaria y de servicios de la región Sierra.

Las facilidades de estudio y por ser considerada como una gran fuente de trabajo, hacen que esta provincia se convierta en un atractivo para los migrantes internos y deba, permanentemente, incrementar la actividad de la construcción vía infraestructura habitacional y de servicios de variada índole (INEC, 2012).

2.4.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA CONSTRUCCIÓN

Durante el periodo 2007 - 2012, la construcción en el Ecuador se ha financiado en promedio en 92,30% por financiamiento propio y 7,70% a través de créditos.

El gráfico siguiente nos permite apreciar que la proporción de financiamiento vía crédito se ha incrementado en el transcurso de los años, paso de 5,60% en el 2008 a 11,61% en el 2012.

Igualmente se aprecia el considerable crecimiento que han tenido los recursos destinados al financiamiento anual de las construcciones, pasando de USD 1.371 millones en el 2008 a USD 3.095 millones en el 2012, es decir, un crecimiento de 125,75% en 5 años.

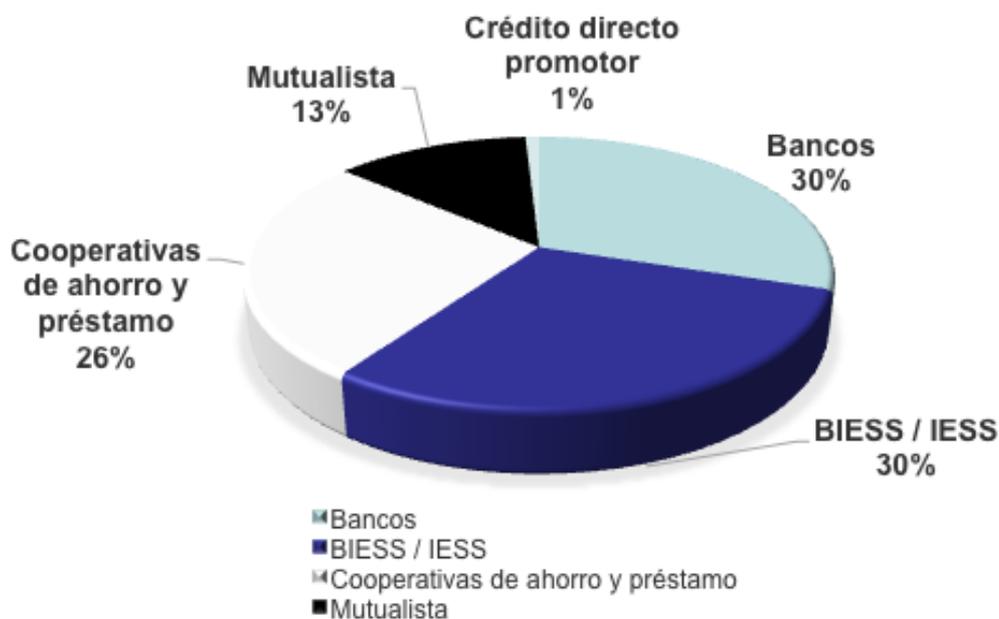


Gráfico 9: Índice de créditos hipotecarios

Fuente: INEC, Encuesta de edificaciones 2012

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

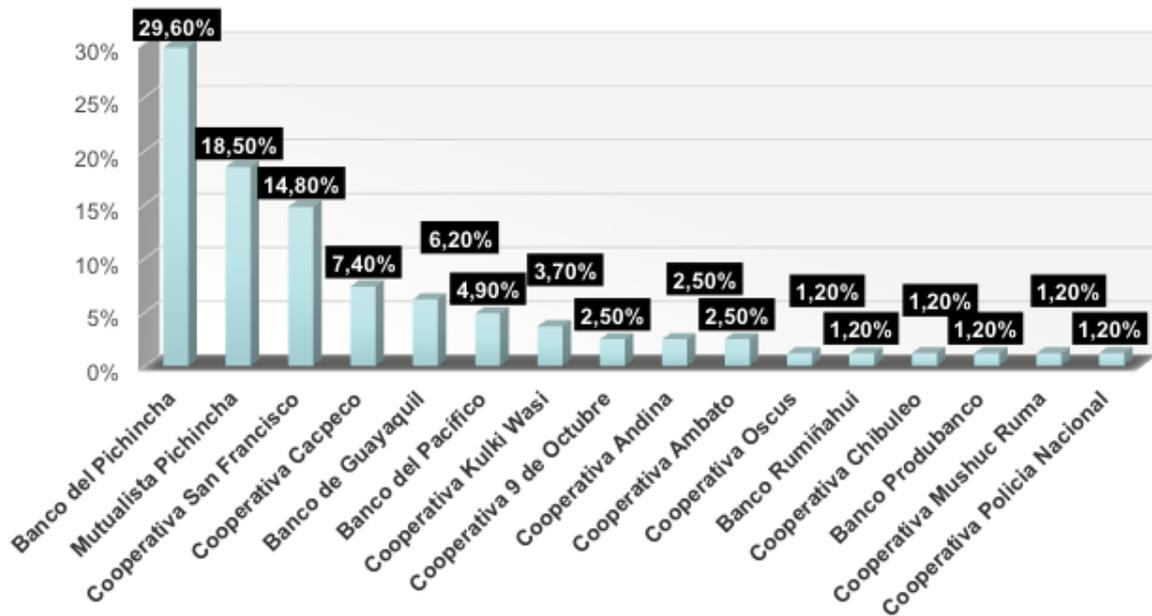


Grafico 10: Origen del financiamiento de las Construcciones. Periodo 2008 -2012.

Fuente: INEC, Encuesta de edificaciones 2012

Elaboración: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

2.5 CONCLUSIONES

En Los tres últimos años los indicadores macroeconómicos del país han sido positivos. En el Ecuador la estabilidad económica y política ha repercutido positivamente en el otorgamiento de créditos de vivienda por parte de la banca privada, quienes han financiado la construcción y a su vez se ha generado un mayor movimiento de la economía del país.

Adicionalmente y no menos importante, existe apoyo importante del Estado, a través del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), del Banco Ecuatoriano de la Vivienda junto al MIDUVI que ofrecen líneas de crédito al constructor y el Banco del Pacífico que tuvo una ingesta de gran cantidad de dinero por parte del Estado para proveer préstamos con un interés preferencial del 5%, inferior a la tasa de cualquier institución privada.

En la actualidad del país hay un escenario de confianza favorable para el desarrollo de inversiones inmobiliarias.

Conjunto Residencial



Perspectivas



Implantación

Localización

3 CAPITULO II: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO.

Es la identificación de las vocaciones de aprovechamiento que posee el terreno, de acuerdo a su ubicación, su condición frente al sector, entorno y mercado, que permita determinar los usos y la mejor alternativa desde el punto de vista comercial para la propiedad inmobiliaria.

3.2 METODOLOGÍA.

La metodología aplicada para la realización del estudio se basa en procesos paralelos de identificación y análisis de potenciales usos de la propiedad inmobiliaria, dentro del marco de referencia delimitado para cada una de las categorías inmobiliarias posibles.

El gran marco general establecido se refiere a la zona urbana de la ciudad de Salcedo; sin embargo, para el análisis de algunas categorías inmobiliarias se han definidos otros sectores que amplían el marco general, para concentrar y fortalecer el alcance e incidencia del proyecto.

3.3 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR.

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, está localizado en Ecuador, en la región de la sierra, zona suroriental de la provincia Cotopaxi, Cantón Salcedo, paralelo a la vía Panamericana que comunica desde Latacunga hasta Ambato. Se divide política y territorialmente en 6 parroquias; Mulliquindil, Panzaleo, Antonio José Olguín, Mulalillo y Cusubamba.

3.3.1 LÍMITES

- ✓ NORTE: Pujulí y Latacunga (Cotopaxi).
- ✓ SUR: Ambato y Pillaro (Tungurahua).
- ✓ ESTE: Zona Central de los Andes (Napó).
- ✓ OESTE: Pujulí (Cotopaxi).

3.3.2 ALTITUD

Está situado entre los 2.683 y 5.563 m.s.n.m.

3.3.3 SUPERFICIE

Tiene una superficie total 484 Km². Y cuenta con una población total de 58.216 hab.



Ilustración 2 Situación Macro de la ubicación del Proyecto.

Fuente: <http://www.graylineecuador.com/Ecuador>.

Elaborado por: INEC Regional Centro.

Salcedo se comunica a través de la carretera Panamericana y Paralela a ella va la línea del Ferrocarril Quito – Riobamba, existen también caminos

transitables todo el año y senderos. Posee una ubicación privilegiada en la geografía Ecuatoriana, siendo uno de los centros de comercio más importantes de la provincia de Cotopaxi, debido a su riqueza en recursos naturales, agrícolas y su gente pujante y trabajadora.

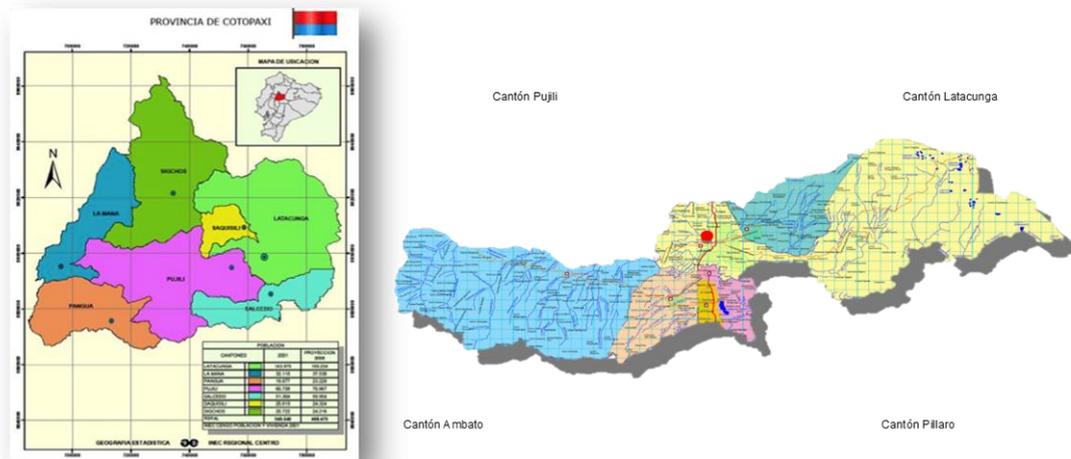


Ilustración 3: Ubicación del proyecto Provincia de Cotopaxi – Cantón Salcedo

Fuente: Geografía estadística, INEC Regional Centro.

Elaborado por: INEC Regional Centro.

3.4 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL SECTOR.

Fue fundada como San Miguel de Molleambato en 1573, el 19 de Septiembre de 1919 fue decretado Cantón, con el nombre de San Miguel de Salcedo, en honor al príncipe San Miguel Patrono del Cantón.

3.4.1 VIALIDADES Y ACCESOS.

La vía Panamericana, es la arteria principal de comunicación de la Sierra, cuenta con 2 carriles en ambos sentidos, es una vía de primer orden y es parte de un proyecto de ampliación de 6 carriles que se encuentra en ejecución, esta facilita el acceso a Salcedo desde Ciudades importantes del País, al norte con

Quito, Latacunga y el principal acceso con la costa Ecuatoriana que es la vía Aloag - Santo Domingo: mientras que al Sur se comunica con Ambato, Baños, Riobamba y Puyo al Oriente del País.

Las principales vías conectan de Norte - Sur y otras con perfiles locales de dos carriles en ambos sentidos que predominan principalmente en sentido Este – Oeste, estas consideradas vías de tercer orden principalmente están lastradas y empedradas. El centro posee calles adoquinadas.

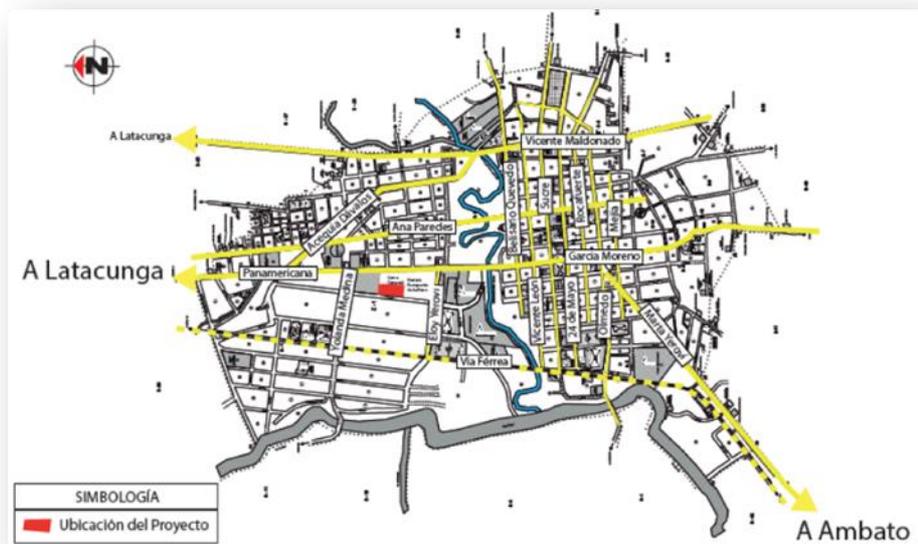


Ilustración 4: Principales vías y ubicación del terreno.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados.

Elaborado por: Econ. Ernesto gamboa, Agosto 2013.

UBICACIÓN	VÍAS	CIUDAD / CANTONES	ORDEN	KM
AL NORTE	E35 Panamericana Norte	Latacunga	Primer	10
		Quito		80
		Aloag		66
AL SUR	E35 Panamericana Sur	Ambato	Primer	20
		Baños		70
		Riobamba		66

Tabla 10: Vías de primer orden.

Fuente: Investigación técnica mapas viales departamento de planificación.

Elaborado por: Cinthya Ramos, Mayo 2014.

PARROQUIA	PUNTO	DISTANCIA APROX.
MULLIQUINDIL	Centro Parroquial	3 Km
PANZALEO		2 Km
ANTONIO J. OLGUÍN		6 Km
MULALILLO		10 Km
CUSUBAMBA		22 Km

Tabla 11: Vías de segundo orden, hacia las parroquias del Cantón asfaltadas.

Fuente: Investigación técnica mapas viales departamento de planificación.

Elaborado por: Cinthya Ramos, Mayo 2014.



Ilustración 5: Esquema del proyecto vial Chalupas.

Fuente: <http://www.skyscrapercity.com>

Elaborado por: <http://www.skyscrapercity.com>

Salcedo está ubicada entre 2 ciudades capitales y polos de desarrollo como son Latacunga (Cotopaxi) y Ambato (Tungurahua) que polarizan el crecimiento del área ampliada. La distancia menor son los 12 Km. que la separan de Latacunga.

La población de Salcedo al 2013, con base en el censo de 2010 y proyección, es de 60.819 habitantes de los cuales el 21,5% o sea 13.046 pobladores se ubican en la zona urbana y corresponde a 3.470 hogares (3,76 personas/hogar). El sector rural tiene aproximadamente 12.706 hogares. (1)

Al considerar la distribución poblacional de acuerdo a los niveles socioeconómicos (NSE): Alto (A)/Medio Alto (B) = 1,3% con 210 hogares, Medio Típico (C) = 17,9% para 2.895 hogares, Medio Bajo (D) =30,5% y 4.933 hogares y por último Bajo/Muy Bajo = 50,3% con el mayor volumen de hogares equivalente a 8.136. (2)

Como una aproximación los rangos de ingresos familiares mensuales frente a los NSE para ciudades intermedias pueden cuantificarse: Alto/Muy Alto USD

2.501 o más; NSE Medio Típico USD 1.201 a USD 2.500 y Medio Bajo USD 501 a USD 1200. (3)

La ciudad de Salcedo presenta 2 sectores muy bien delimitados y que tienen como eje límite natural a la Quebrada Compadre Huayco (Eje este-oeste).

Sector #1 al sur de la quebrada se ubica la ciudad tradicional consolidada, mientras Sector # 2 al norte de la misma se percibe la tendencia hacia una nueva imagen de ciudad con sectores habitacionales de mejores niveles y características, como los que se destacan a cada lado de la vía, por el este a los costados del eje vial Acequia Dávalos y por el oeste urbanización Rumipamba hasta los límites con la barrera natural del Río Cutuchi.

3.5 MORFOLOGÍA URBANA

Salcedo está constituido por un emplazamiento ortogonal definido por calles y avenidas: hacia el lado Sur sigue una estructura cuadriculada en la que además se registra una mayor densidad de construcciones principalmente de tipo comercial y de salud.

Esta sectorizado por un accidente geográfico separándolo en dos principales sectores visiblemente definidos.



Ilustración 6: Plano macro sectores Salcedo

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborado por: Econ. Ernesto gamboa, Agosto 2013.

En la imagen anterior se indica el conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, sobre la conformación urbana de Salcedo; Esta ubicado en un sector Centro-Norte el cual se caracteriza por tener parcelas de gran tamaño con poca densidad así como el comercio identificado en su mayoría de una forma significativa frente al corredor vial Panamericana, Un significativo porcentaje de la población carece de alcantarillado. Apenas lo posee el 25% de viviendas, mientras que el 69,85% dispone de algún sistema de eliminación de excretas.

Es una zona de crecimiento, impulsada principalmente por el principal corredor vial, la panamericana, que conecta a Salcedo por el norte con la Tacunga y por el Sur-Oeste con Ambato; lo que impulsa al margen de la misma las actividades comerciales de carácter regional

Algunos indicadores de cobertura de los servicios básicos son:

- ✓ Agua entubada por red pública dentro de la vivienda: 30%.
- ✓ Energía eléctrica 90,83%.

- ✓ Servicio telefónico 19,02%.
- ✓ Servicio de recolección de basura: 17,76% de las viviendas.

En síntesis, el déficit de servicios residenciales básicos alcanza al 83,08% de viviendas.



Ilustración 7: Vista aérea del entorno urbano

Fuente: Google Earth, 06 Abril de 2014.

Elaborado por: Cinthya Ramos Noriega.

El contexto urbano inmediato es diverso; En las parcelas cercanas existe un área residencial unifamiliar aislada (Oeste), área deportiva y de recreación conformada por canchas y parques (Sur-Oeste), área de recreación y hotelera “Hostería Rumipamba de las rosas” área de salud, en el lindero Sur está ubicado el Hospital Yerovi Mackuart”.

Hacia el Este frente a la Panamericana hay edificaciones blandas de 1 y 2 niveles de altura dedicada a ventas de aceites, talleres mecánicos y de reparaciones de equipos varios, peluquerías, centros de copiado, lavanderías etc., y hacia el norte un terreno de uso combinado Residencial / comercial desocupado.

3.5.1 EL TERRENO

3.5.1.1.1 Formulario de Normas particulares.

- ✓ Ubicado en la Av. Velasco Ibarra y Av. Eloy Yerovi
- ✓ Zonificación Z5.
- ✓ Uso múltiple, con posibilidad de desarrollos: Hotelero, Comercial, Oficinas, consultorios médicos y Viviendas adosadas.
- ✓ Ocupación promedio del suelo en COS 70%
- ✓ Altura permitida CUS 140 – 2 pisos.
- ✓ El terreno no tiene afectación municipal.



**GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO**

Ing. **FORMULARIO DE NORMAS PARTICULARES**

Patricio Andrade.
DIRECTOR DE PLANIFICACION
Presente.-

Nº 01467

Handwritten notes:
#705 19/6/13
[Signature]

Yo: JORGE ESTEBAN ALVAREZ PALACIO
Solicito se confiera el certificado de LINEA DE FABRICA, para Edificar
a mi propiedad ubicada en: AV. VELASCO IBARRA
No. entre AV. ELOY YEROVI

Intersección Clave Catastral

Sector URBANO

Barrio o parcelación RUMIPAMBA DE LAS ROSAS lote No.

Manzana No.

Solicitante ALVAREZ PALACIO JORGE ESTEBAN

CROQUIS DE UBICACION



NOTA: para el croquis debe hacerse constar las manzanas ubicando calles, parques o edificaciones importantes, que sirvan de referencia para su rápida localización. Puede hacerse a mano alzada, no es necesario usar escala.



[Firma manuscrita]
Propietario / Solicitante

AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO		EMPRESA ELÉCTRICA	
Factibilidad de Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>	* Construcción	<input checked="" type="checkbox"/>
Si tiene agua	NO	* Distancia	<input checked="" type="checkbox"/>
Técnico Responsable	<i>[Firma]</i>	<i>CON ASISTO</i>	



Ilustración 8: Formulario de normas particulares.

Fuente: Municipio de Salcedo, Dirección de planificación estratégica.

Elaborado por: Municipio de Salcedo, Dirección de planificación estratégica.

3.5.2 TOPOGRAFÍA

El terreno es de configuración alargada, con accidentes leves que pronuncian una pendiente alrededor del 10% desde la Av. Panamericana hacia la Calle 17 en el lindero Oeste.

3.5.3 LINDEROS

- ✓ Norte: Av. Yolanda Medina
- ✓ Sur: Hostería Rumipamba de las Rosas
- ✓ Este: Proyecto comercial Strip Mall
- ✓ Oeste: Calle 17

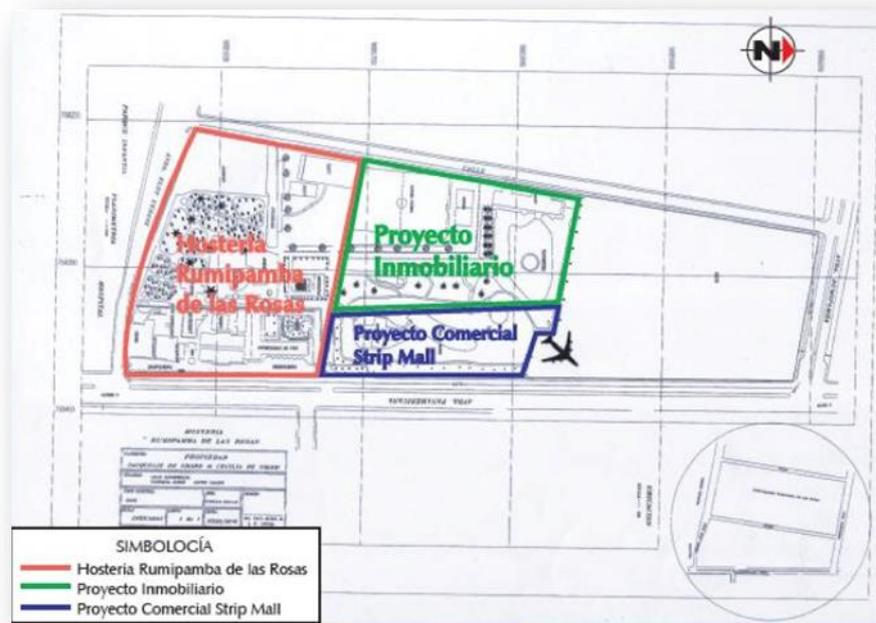


Ilustración 9: Plano de usos del terreno.

Fuente: Cinthya C. Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Ramos Noriega.

3.5.4 VISTA DEL TERRENO



Ilustración 10: Fotos del sector. Abril 2014

Fuente: Cinthya C. Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Ramos Noriega.

3.6 EQUIPAMIENTO DEL CONTEXTO URBANO.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, a continuación se describirá el equipamiento y servicios de infraestructura en la zona, según los 2 sectores que se han predeterminado para el análisis y evaluación.

Sector #1 tradicional consolidado (al sur de Quebrada Compadre Huayco) que lo divide el eje vial de la Ave. García Moreno (Panamericana) y donde el comercio al costado oeste podrá ser el más afectado con la nueva circunvalar. Tiene la influencia de la vía férrea y la estación del tren.

Ese costado de la ciudad se desborda por la Ave. Jaime Mata Yerovi hacia la vía que conduce a Ambato, en la ruta actual vehicular para atravesar Salcedo donde proliferan pequeños negocios de helados, dulces y golosinas para satisfacer las necesidades de los viajeros que transitan en buses o vehículos particulares que posiblemente extenderá su presencia comercial hacia el cruce de la nueva circunvalar, que viniendo de Latacunga enrumba hacia Ambato.

Hacia el este de la Ave. García Moreno la ciudad presenta la mayor consolidación habitacional y comercial tradicional de Salcedo, áreas administrativas y gobierno de la ciudad.

El Sector #2 se puede considerar como el sector de desarrollo reciente para variadas actividades. Indiscutiblemente la presencia de la Hostería Rumipamba de Las Rosas - Av. Panamericana y Av. Eloy Yerovi - ha sido un factor muy favorable en la tendencia y calidad de la proyección del sector.

Nuevas construcciones importantes como la terminal terrestre y el nuevo centro de salud Tipo B, complementan actividades e instalaciones actuales como: el Hospital Cantonal Yerovi Mackuat, Centro Diabetológico del Club de Leones, Coliseo de Deportes Rodrigo Atiaza, el Coliseo y la Plaza de Toros.

Esto combinado con actividad comercial sobre la vía Panamericana y mínima actividad constructora inmobiliaria en la Urbanización Rumipamba de las Rosas y al este de la misma Panamericana. Sin embargo, el desarrollo del Sector #2 no muestra vocaciones predominantes ni “clúster” determinantes en ese entorno.

3.6.1 DISTANCIA A SITIOS RELEVANTES.

El cantón cuenta con un el mercado central San Miguel en el que la población puede abastecerse de los productos de primera necesidad; también existen comercios de ropa, calzados, tejidos, plantas, alimentos varios, sitios de

comida, enseres, etc. Uno de los negocios más atractivos son los helados de Paila.

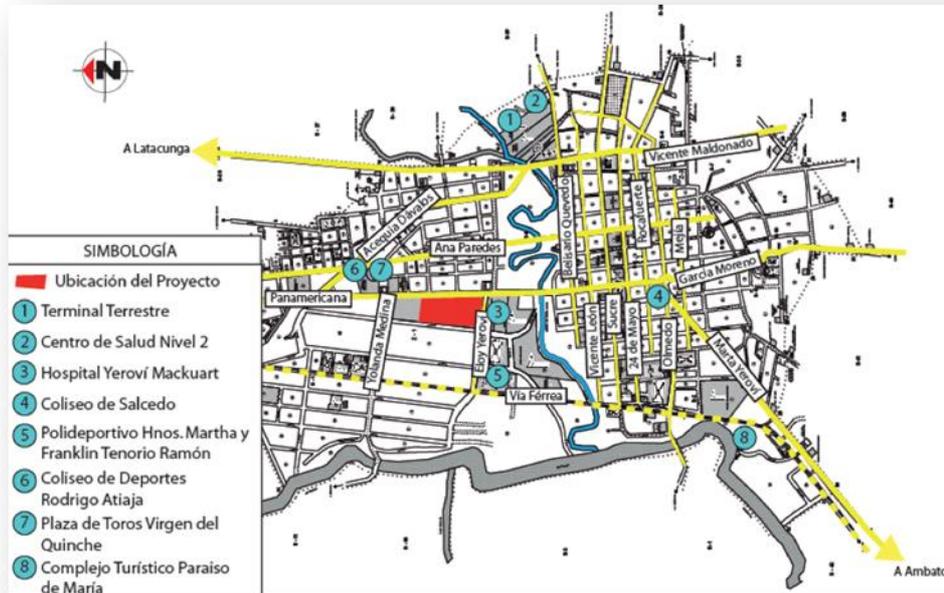


Ilustración 11: Localización del proyecto y equipamiento del sector.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados.

Elaborado por: Ernesto Gamboa & Asociados

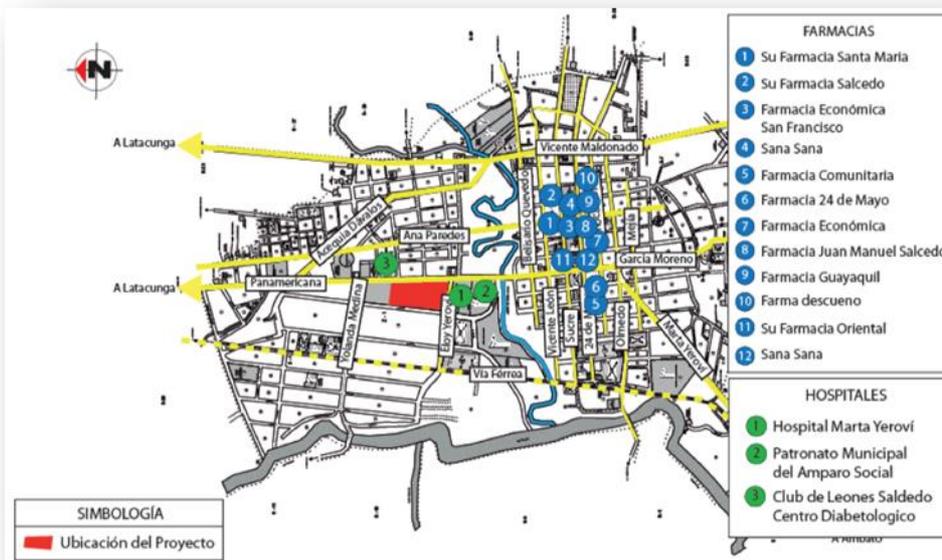


Ilustración 12: Localización del proyecto y equipamiento del sector.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados.

Elaborado por: Ernesto Gamboa & Asociados.

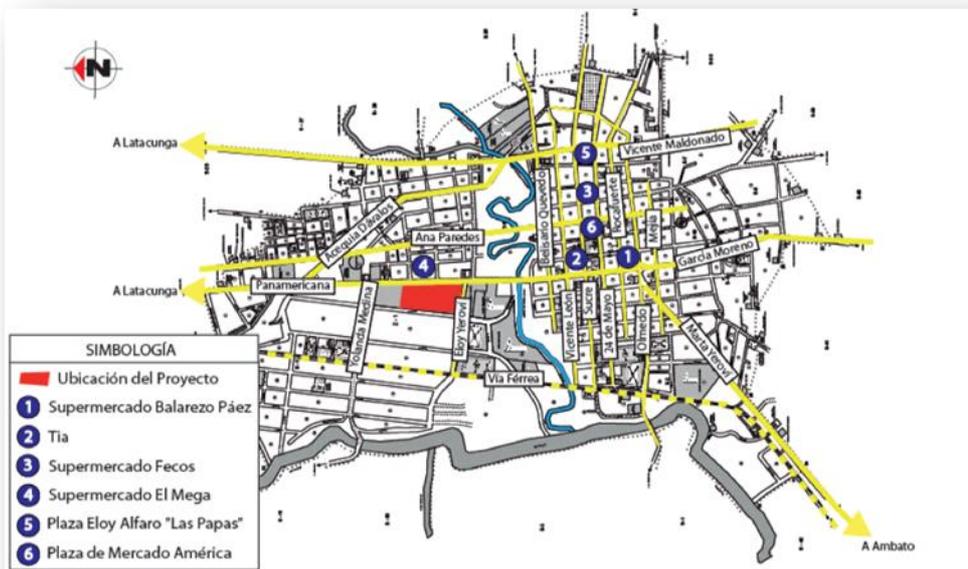


Ilustración 13: Localización del proyecto y equipamiento del sector.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados.

Elaborado por: Ernesto Gamboa & Asociados.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE (%)
TIENDAS	425	20,1
PANADERÍAS	51	2,7
SALAS DE BELLEZA	67	3,5
ALMACENES DE CALZADO	22	1,2
COMEDORES Y SALONES	49	2,6
FLORISTERÍAS	3	0,2
LIBRERÍAS Y PAPELERÍAS	21	1,1
FERRETERÍAS	25	1,3
FARMACIAS	15	0,8
MECÁNICA	139	7,4
CAFETERÍAS	7	0,4
CENTROS DE INTERNET	47	2,5
RESTAURANTES	25	1,3
GASOLINERAS	10	0,5
ELECTRODOMÉSTICOS	9	0,5

Tabla 12 : Servicios y abastecimientos básicos del Cantón.

Fuente: Gobierno Municipal del Cantón Salcedo.

Elaborado por: Cinthya carolina Ramos Noriega.

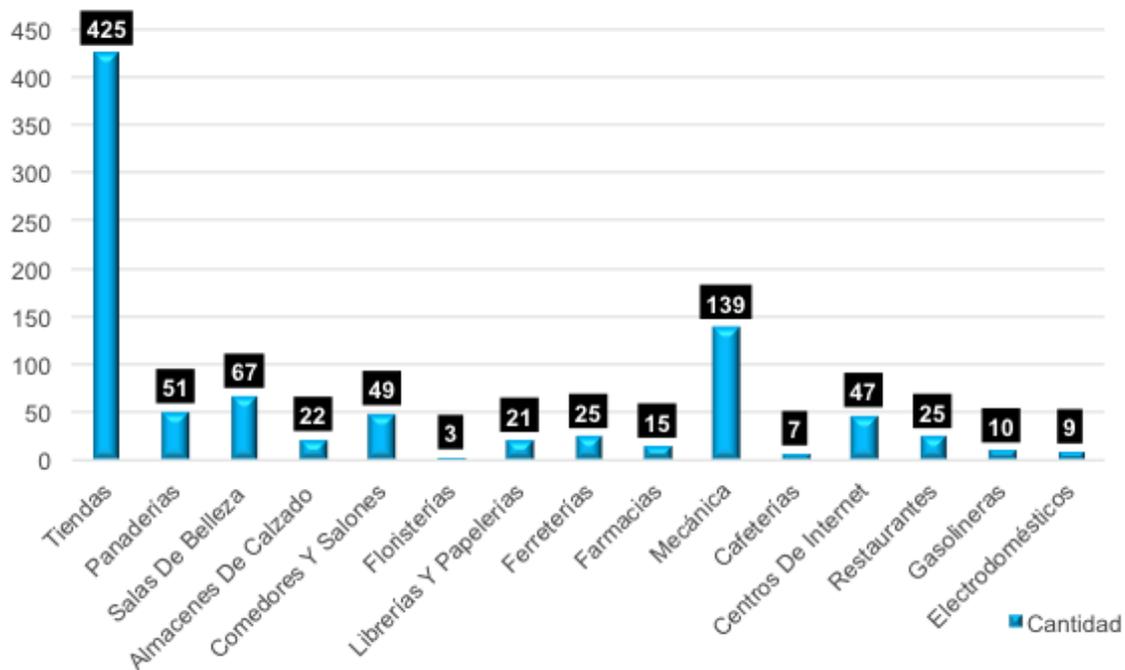


Grafico 11 Servicios y abastecimientos básicos del Cantón.

Fuente: Gobierno Municipal del Cantón Salcedo.

Elaborado por: Cinthya carolina Ramos Noriega.

3.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

3.7.1 VENTAJAS

- ✓ Fácil acceso vehicular y peatonal
- ✓ Cercanía al servicio de transporte publico
- ✓ Cercanía a centros de salud
- ✓ Cercanía a centros deportivos
- ✓ Terreno urbanizado
- ✓ Ubicación de la Hostería Rumipamba de las Rosas que le irradia al sector una percepción de nivel y entorno mejorado.
- ✓ Cercanía con la ciudad de Latacunga que puede brindarle beneficios especiales.
- ✓ Servicio y disfrute del proyecto Strip mall una vez construido.

- ✓ Predominio del uso residencial.
- ✓ Cercanía a parque y áreas verdes.

3.7.2 DESVENTAJAS

- ✓ El sistema de tendido eléctrico es desorganizado
- ✓ Las condiciones de la vía de acceso (calle 17) en mal estado.

3.8 CONCLUSIONES

El terreno está ubicado en la Ciudad de Salcedo, Cantón Cotopaxi. Es una ciudad intermedia con potencial para el desarrollo de productos inmobiliarios para una población en crecimiento y que abastecerá la demanda de vivienda de las ciudades cercanas; por lo que es atractivo para el emplazamiento de viviendas unifamiliares.

Adicionalmente el terreno en estudio cuenta con propuestas de proyectos de productos y servicios que aportaran un valor agregado al proyecto y confort para sus potenciales clientes.

Conjunto Residencial

RUMIPAMBA
De las Rosas



Perspectivas



Implantación

Estudio de mercado

4 CAPITULO III: ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.1 DEMANDA EN EL SECTOR DE SALCEDO.

Salcedo no ha sido una ciudad muy inclinada al desarrollo de proyectos inmobiliarios, posiblemente debido a bajos volúmenes de demanda para determinados segmentos, disonancia entre el producto y sus precios frente a la capacidad económica de los potenciales compradores y a una deficiente acción de promotores y constructores en la ciudad.

Actualmente existen 2 ofertas bien diferentes y orientadas a segmentos bien distintos.

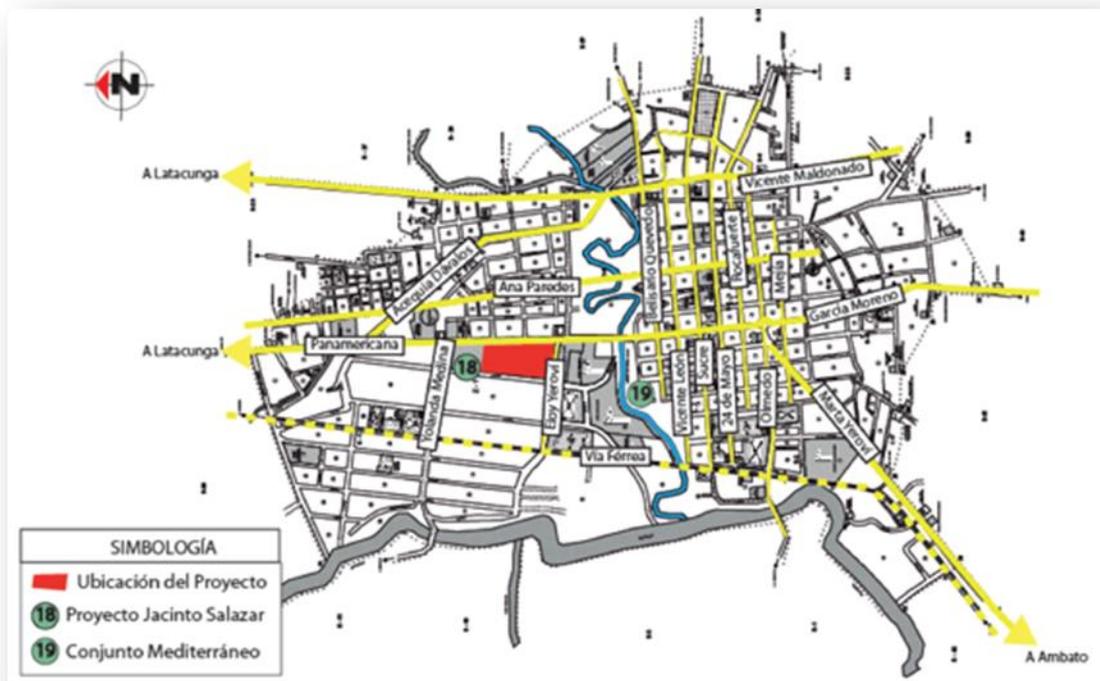


Ilustración 14 Proyectos inmobiliarios en Salcedo

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Ernesto Gamboa & Asociados.

Casas Salcedo:

ID PLANO	PROYECTO	DIRECCIÓN	OFERTA ACTUAL	ÁREA CASA (M ²)	ÁREA LOTE (M ²)	PRECIO ACTUAL USD	PRECIO USD (M ²)
18	Jacinto Salazar	Yolanda Medina y Calle 17. Urb. Rumipamba (Sector #2)	5	225	1.000	\$ 134.000	\$ 595
				200	1.300	\$ 134.000	\$ 670
19	Conjunto Mediterráneo	Belisario Quevedo y Abdón Calderón (Sector #1)	5	119	80 / 90	\$ 64.000	\$ 537

Tabla 13: Proyectos de viviendas con inventario disponible.
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014
Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.2 OBJETIVO

El estudio de mercado está enfocado hacia la investigación de la demanda y oferta del mercado inmobiliario de la ciudad de Salcedo y Latacunga, provincia de Cotopaxi – Ecuador. Dirigido a proyectos de tipo residencial pareado de 2 alturas, mediante el análisis del consumidor y de la competencia.

El objetivo es definir un mercado objetivo para obtener datos e información que sean la base para la toma de decisiones, tales como:

Identificar los competidores, oportunidades de negocios, el producto arquitectónico, elementos de diferenciación, precios establecidos del producto en el mercado, estrategias de comercialización, necesidades de la demanda, productos de la oferta, segmentos de mercado, y posicionamiento de la competencia, así como de nuestro producto en el mercado y su entorno específico.

4.3 METODOLOGÍA

- ✓ Metodología: Cuantitativa. Entrevistas personales utilizando un cuestionario semi-estructurado.
- ✓ Ciudad: Salcedo /Latacunga – Ecuador
- ✓ Tamaño de la Muestra: 120 entrevistas
- ✓ Nivel de Confianza: 95%
- ✓ Margen de error: $\pm 9.13\%$
- ✓ Condición encuestado: Hombres y mujeres del estrato socio económico correspondiente a ingresos familiares mensuales entre USD 1,000 a USD 2,500, edad entre 30 a 60 años, en las ciudades de Salcedo y Latacunga.
- ✓ **Nivel Socio Económico:** Ingresos Familiares Promedio
USD 1,000 - USD 1,800 = 72 USD 1,801 - USD 2,500 = 48
- ✓ **Ciudad:** Salcedo = 60 , Latacunga= 60
- ✓ **Edad:** 30 - 45 años = 50% 46 - 60 años = 50% (Ernesto gamboa & Asociados, 2014)

Metodología: Cuantitativa.

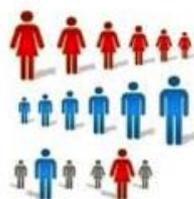
Ciudad: Salcedo /Latacunga – Ecuador.

Tamaño de la Muestra: 120 entrevistas.

Condición encuestado:

Hombres y mujeres con ingresos familiares mensuales entre USD 1,000 a USD 2,500.

Edad: 30 a 60 años.



Grupo Familiar: 4 miembros

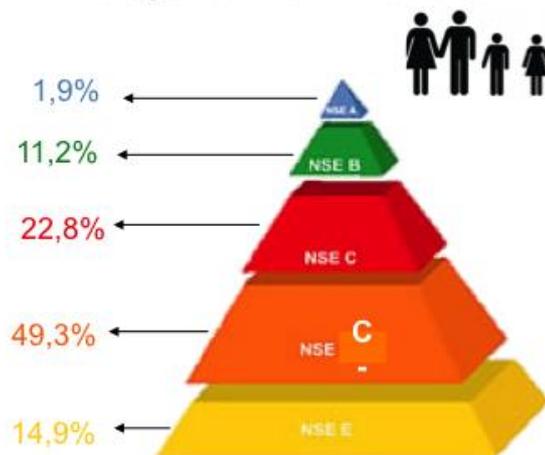


Grafico 12: Análisis de la demanda

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014 - INEC

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.4.1 DEMANDA POTENCIAL Y DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA.

Se calcula en base al volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias.

En el grafico siguiente se puede determinar, a partir de la información obtenida que en general en Salcedo existe un interés en adquirir vivienda en un periodo de 3 años del 27,8%. Los porcentajes de interés en comprar son diferentes para los habitantes de Salcedo 37,0% y de Latacunga 24,7%.

El tiempo para adquirir vivienda es mayor para el 3° periodo 70%, comparado con el 2° periodo en 20,8% y el 1° para sólo un 9,2%.

En Salcedo aunque el 3° Periodo es el mayor 65%, los otros 2 periodos son similares y de igual significancia: 2° periodo en 18,3% y 1° en 16,7%.

En Latacunga la concentración en el 3° Periodo es bastante alta con el 75%, 2° periodo con 23,3% y el 1° Periodo solo con un 1,7%.

La Demanda Potencial del Mercado es la hipótesis respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto y se forma a partir de demandas individuales.

Las Variables que determinan la demanda potencial son:

- ✓ Las determinantes genéricas de la demanda: precios, renta y preferencias.
- ✓ El esfuerzo comercial realizado en su máxima intensidad, para modificar las preferencias de los consumidores.
- ✓ En la demanda futura hay que tener en cuenta el transcurso del tiempo.
- ✓ La evolución del sector inmobiliario.

Demanda Potencial

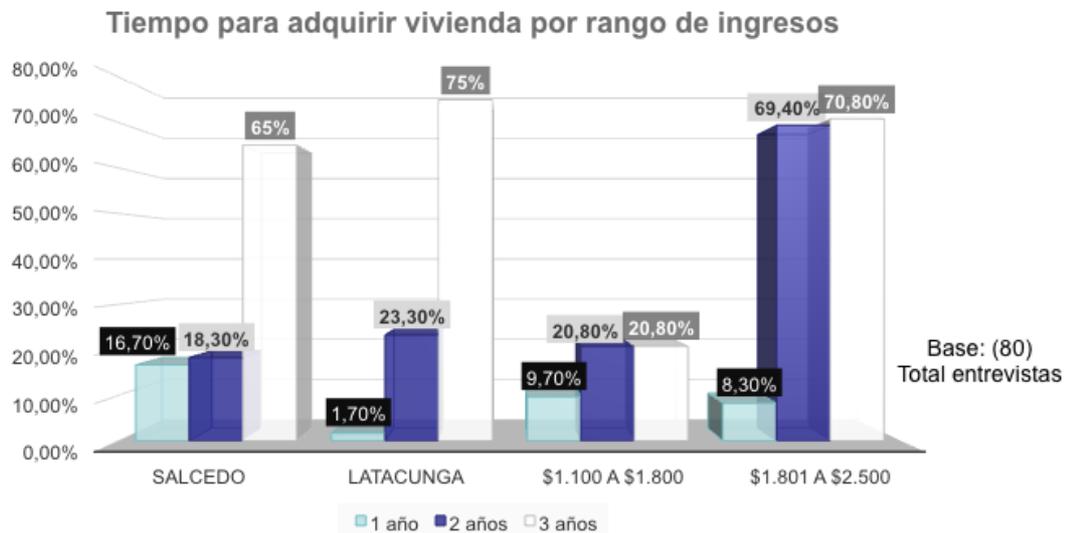


Grafico 13 Demanda Potencial

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

CONCEPTO	LATACUNGA	SALCEDO	TOTAL	UND
POBLACIÓN 2013	178.111	60.819	238.930	Habitantes
Personas*Hogar	45.553	16.175	61.728	Hogares
Nivel Socio Económico A+B+C	8.746	3.106	11.852	Hogares
DEMANDA POTENCIAL	2.160	1.150	3.310	

Tabla 14: Demanda potencial en 3 años

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.2 TIPO DE VIVIENDA POR NIVEL SOCIOECONÓMICO

Definir cuáles son las características más relevantes para la escogencia de la vivienda está íntimamente atado con el nicho de mercado al que está enfocado el producto, lo cual considera distintos aspectos urbanos y equipamientos según el nivel socioeconómico al que va dirigido el producto y que serán elementos claves para el posicionamiento y/o ventaja competitiva.

De acuerdo a las encuestas realizadas en primer orden los factores más importantes para el NSE medio típico de ciudad intermedia son:

1. Precios Razonables
2. Cercanía al centro de la ciudad
3. Seguridad
4. Créditos, financiamientos y plazos de pago
5. Accesibilidad

Características importantes para la adquisición de la nueva vivienda



Grafico 14: Características importantes para adquirir vivienda

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.3 FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA

Generalmente la vivienda tiene 3 enfoques principales para quien adquiere una vivienda:

- ✓ Vivienda principal.
- ✓ Inversión.

De acuerdo con el grafico siguiente en general el 79,2% piensa comprar la vivienda para vivir en ella, mientras el 20,8% piensa comprar por inversión. Los interesados en Latacunga y también para los del rango de ingresos mayor, la proporción de compra por inversión es más alta y está sobre el 27%.

Destino de la próxima propiedad

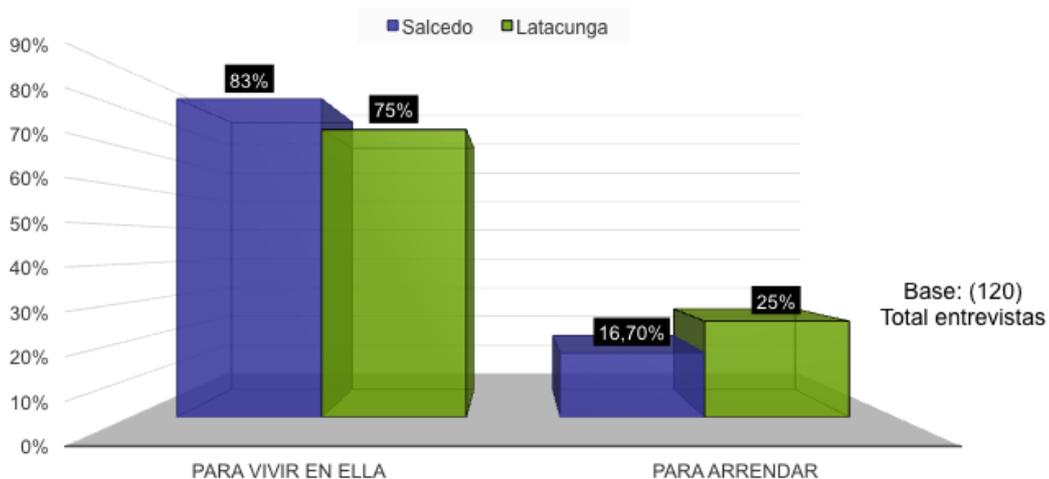


Grafico 15: Destino de la próxima propiedad.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.4 PREFERENCIA DE TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA

Para los entrevistados de Salcedo y Latacunga la preferencia de vivienda “casa” es del 93,3%, frente al departamento con 6,7%, lo cual es muy significativo.

El tamaño de la vivienda que piensan comprar los habitantes de Salcedo y Latacunga está en promedio de 126 m², con Mediana en 120 m² y Moda en 100 m². Respecto al tamaño del terreno el promedio es de 178 m², Mediana en 180 m² y Moda en 200 m².

Para el área de lavado de ropa, 56,3% requiere de instalaciones para lavandería en el patio posterior de la vivienda, mientras el 43,8% necesita de cuarto de máquinas en la vivienda, diferente apreciación en Salcedo y Latacunga. (Ernesto gamboa & Asociados, 2014)

Preferencias del tipo de vivienda

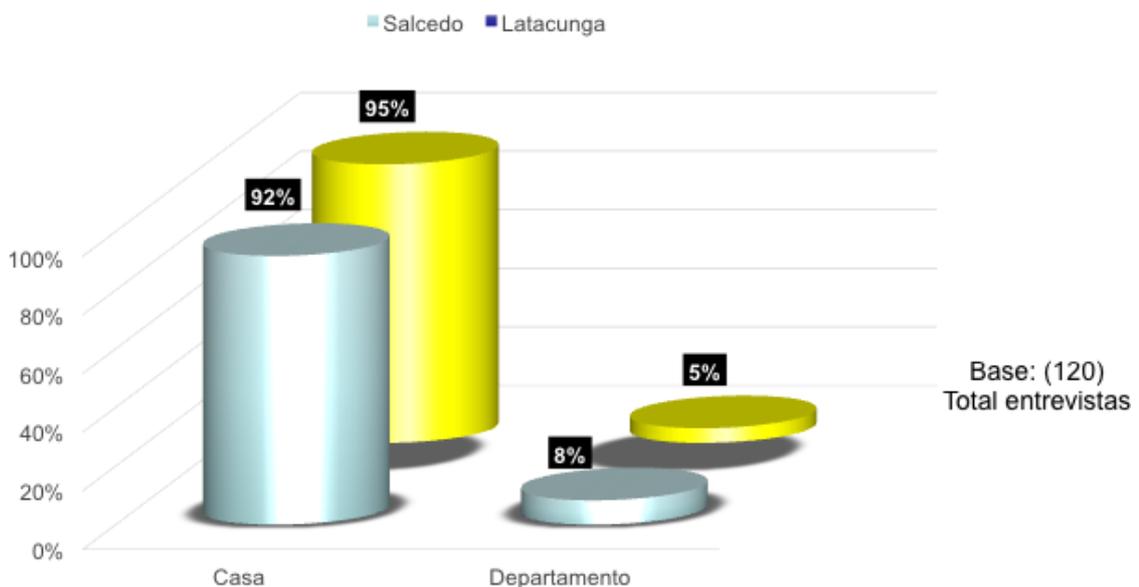


Grafico 16: Preferencia de Tipología de vivienda

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Tamaño de la vivienda

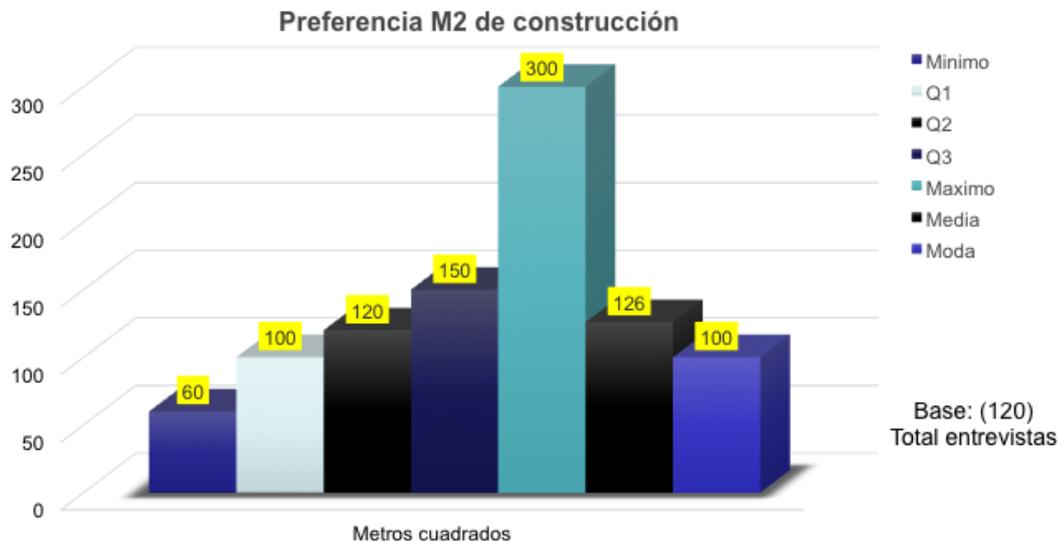


Grafico 17: Metros cuadrados de la vivienda.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Metros cuadrados del terreno

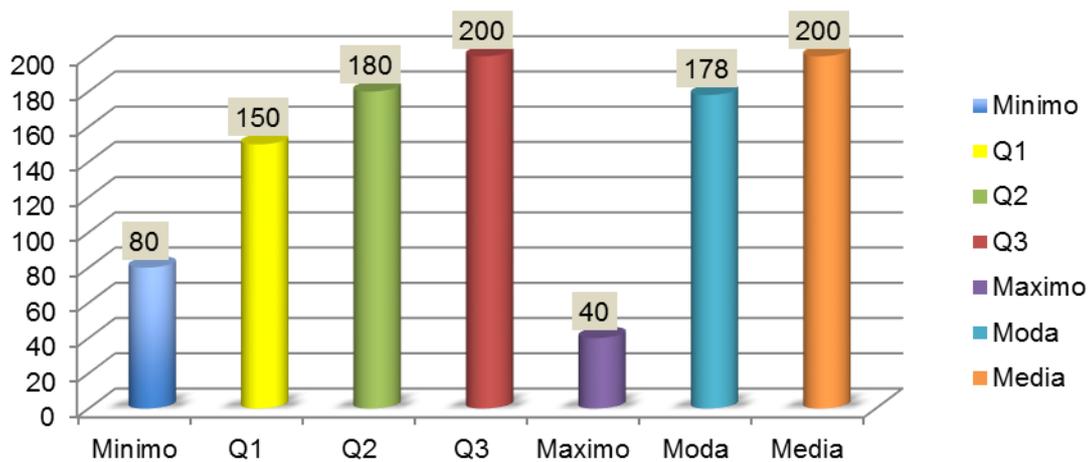


Grafico 18: Metros cuadrados del terreno.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Preferencias del área de lavado

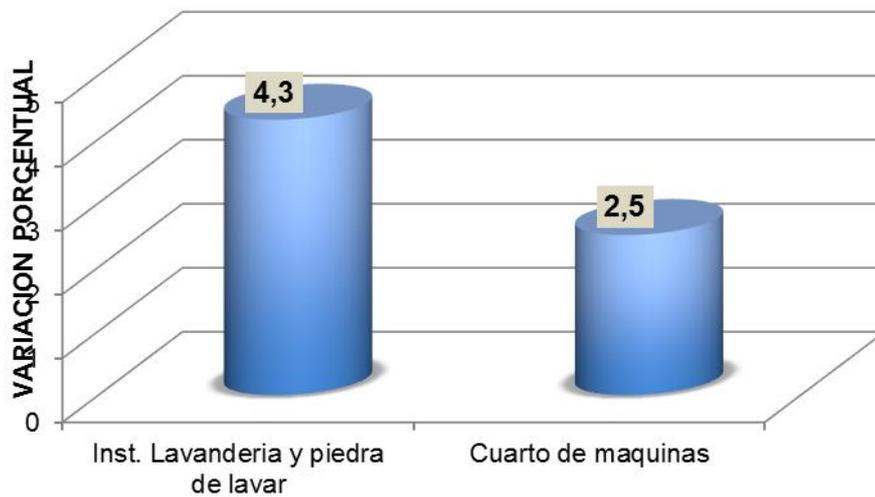


Grafico 19: Metros cuadrados del terreno.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.5 PREFERENCIA POR NUMERO DE DORMITORIOS

El tipo de vivienda de acuerdo con el número de dormitorios requeridos es de 3 con 2 baños.

Preferencia del número de dormitorios

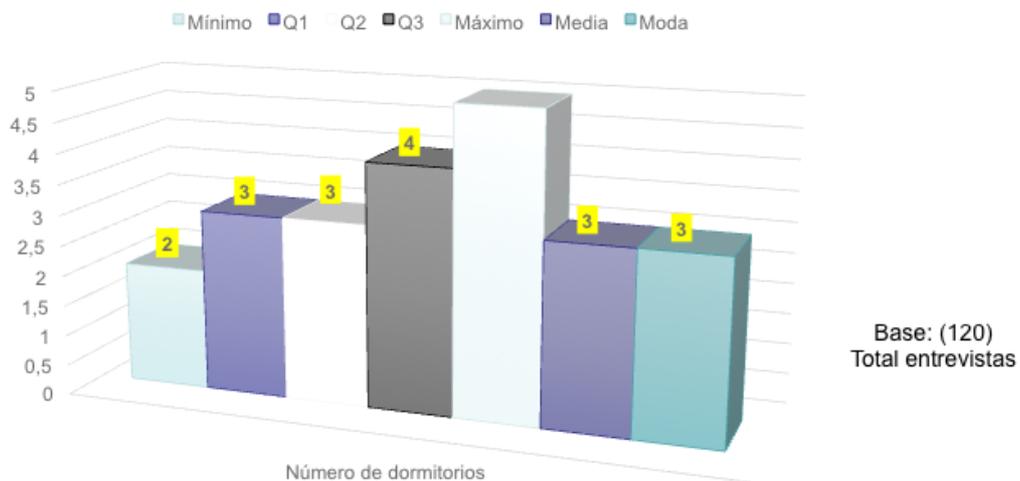


Gráfico 20: Preferencia por número de dormitorios.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

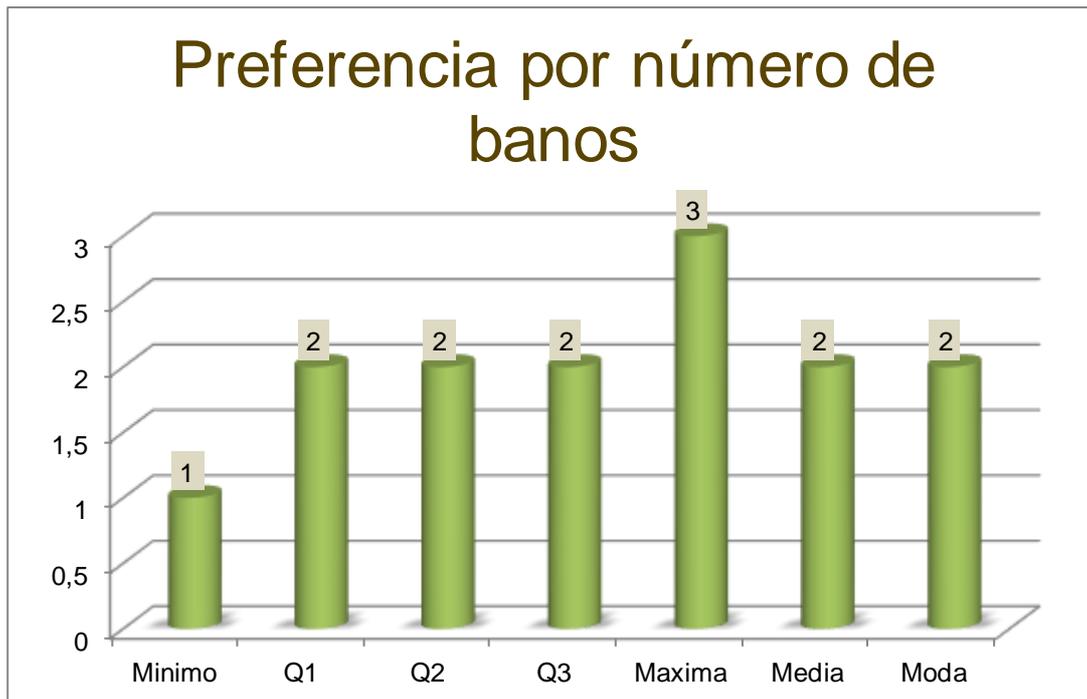


Grafico 21: Preferencia por número de baños.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.



Grafico 22: Preferencia de estacionamientos en las viviendas.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

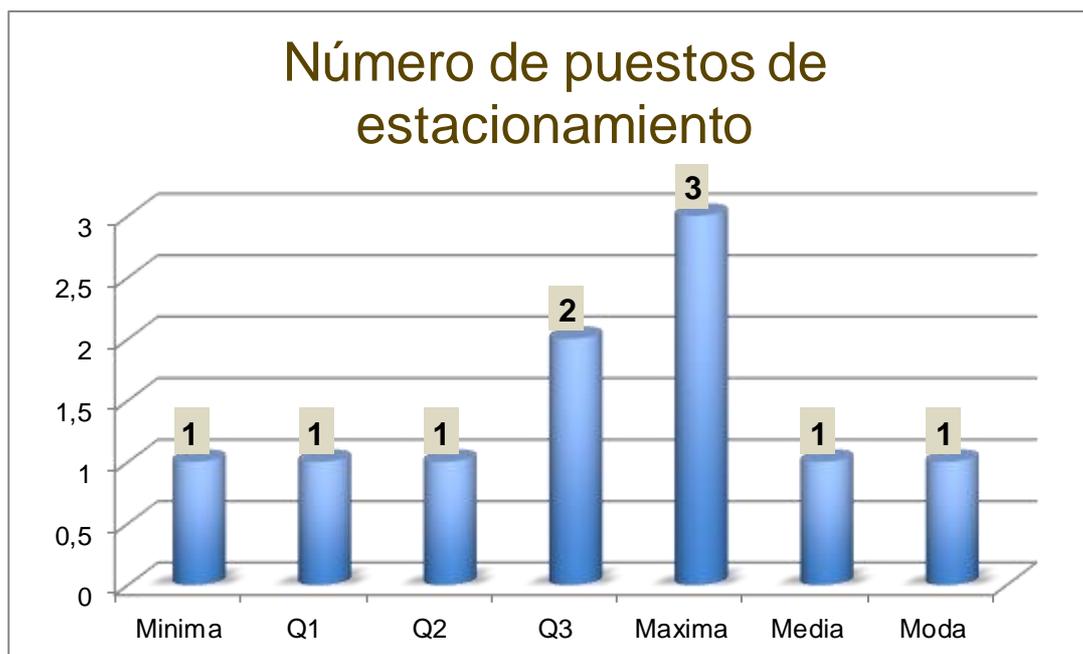


Grafico 23: Número de puestos de estacionamiento.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

TARJETA PRODUCTO CASAS			TARJETA PRODUCTO CON PRECIOS
ALTERNATIVA	CONSTRUCCIÓN	DESCRIPCION VIVIENDA	PRECIO CON ACABADOS
TIPO "A" DOS (2) DORMITORIOS Y ESTUDIO	CASAS PAREADAS TAMAÑO TERRENO 100 m2 AREA CONSTRUIDA DE 100 m2 Dos (2) plantas Completos servicios públicos: agua, alcantarillado, luz	Sala - Comedor, Cocina Tipo Americano con desayunador, Baño Social	\$ 60.000,00
		Jardín Frontal	
		Jardín posterior con BBQ, Área para máquinas y piedra de lavar.	FORMA DE PAGO
		Dos (2) estacionamientos laterales a la vivienda	10% de Reserva: \$6.000 20% de Cuota Inicial: \$ 12.000 con pagos en cuotas mensuales.
		Dormitorio principal con baño, 1 dormitorio, 1 estudio y 1 baño adicional	70% hasta 15 años con crédito hipotecario: \$42.000 Entidad bancaria, financiera, Mutualista, ICSS-BIENES y otros Cuota Mensual a 15 Años: \$439 Mensuales (Tasa 9,5%) Ingreso familiar: \$1.462
ALTERNATIVA	CONSTRUCCIÓN	DESCRIPCION VIVIENDA	PRECIO CON ACABADOS
TIPO "B" TRES (3) DORMITORIOS	CASAS PAREADAS TAMAÑO TERRENO 100 m2 AREA CONSTRUIDA DE 120 M2 Dos (2) plantas Completos servicios públicos: agua, alcantarillado, luz	Sala - Comedor, Cocina Tipo Americano con desayunador, Baño Social	\$ 72.000,00
		Jardín Frontal, Porche de ingreso	
		Jardín posterior con BBQ, Área para máquinas y piedra de lavar.	FORMA DE PAGO
		Dos (2) estacionamientos laterales a la vivienda	10% de Reserva: \$ 7.200 20% de Cuota Inicial: \$ 14.400 con pagos en cuotas mensuales
		Dormitorio master con vestidor y baño, 2 dormitorios y 1 baño compartido	70% hasta 15 años con crédito hipotecario: \$50.400 Entidad bancaria, financiera, Mutualista, ICSS-BIENES y otros Cuota Mensual a 15 Años: \$527 Mensuales (Tasa 9,5%) Ingreso familiar: \$ 1.755
ALTERNATIVA	CONSTRUCCIÓN	DESCRIPCION VIVIENDA	PRECIO CON ACABADOS
TIPO "C" TRES (3) DORMITORIOS	CASAS PAREADAS TAMAÑO TERRENO 150 m2 AREA CONSTRUIDA DE 140 M2 Tres (3) plantas Completos servicios públicos: agua, alcantarillado, luz	Sala, Comedor, Cocina Tipo Americano, Baño Social	\$ 84.000,00
		Jardín Frontal, Porche de ingreso	
		Jardín posterior con BBQ, Área para máquinas y piedra de lavar, Baño de servicio	FORMA DE PAGO
		Dos (2) estacionamientos frente a la vivienda	10% de Reserva: \$ 8.400 20% de Cuota Inicial: \$ 16.800 pagos en cuotas mensuales
		Dormitorio master con VESTIDOR y baño y, 2 dormitorios y 1 baño compartido	70% hasta 15 años con crédito hipotecario: \$58.800 Entidad bancaria, financiera, Mutualista, ICSS-BIENES y otros Cuota Mensual a 15 Años: \$614 Mensuales (Tasa 9,5%) Ingreso familiar: \$ 2.047

ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS - JUNIO DE 2014

Tabla 15: Tarjeta del producto

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Ernesto Gamboa & Asociados

4.4.6 MEDIOS DE INFORMACIÓN PARA LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA

Los principales medios para búsqueda de la nueva vivienda son el Internet-Páginas WEB (30,7%), ferias de la vivienda (26,2%), prensa (18,0%) y en las inmobiliarias (12,4%).

Medios para la búsqueda de información

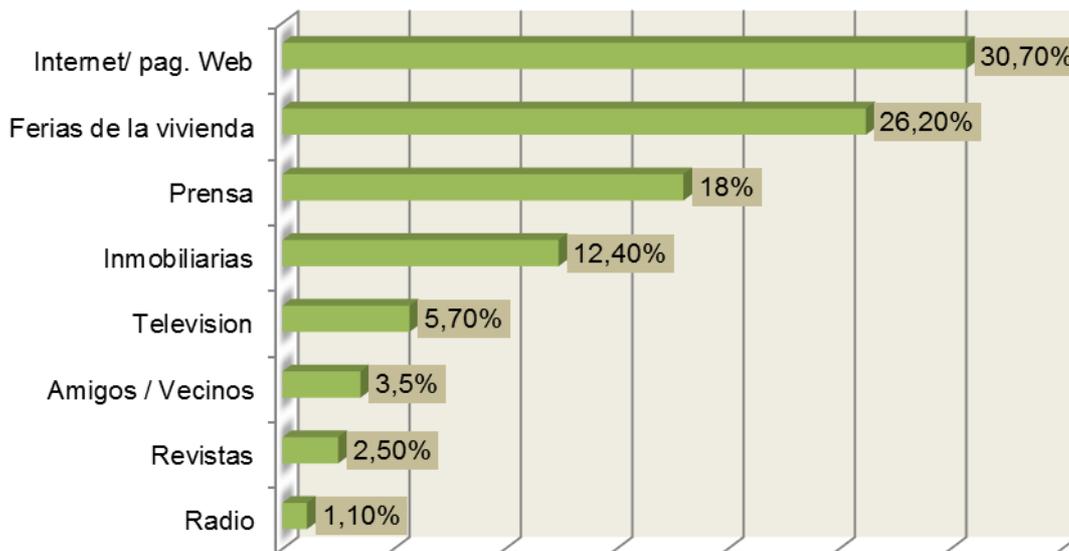


Gráfico 24: Medios de información para la búsqueda de vivienda.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.7 ETAPA DEL PROYECTO EN EL QUE ADQUIRIRÁ LA VIVIENDA

La compra de vivienda se hará, "Terminada" 66,7%, "Planos" el 20% y "En Obra" el 13,3%. Las principales razones son el poder habitarla inmediatamente y por otro lado poder realizar modificaciones durante la construcción.

Etapa de preferencia para la adquisición de la vivienda

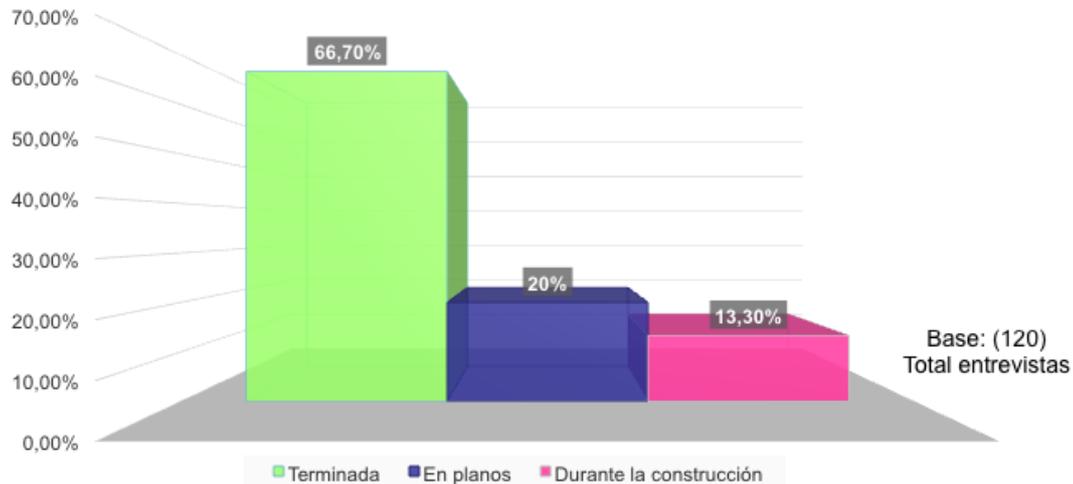


Grafico 25: Etapa del proyecto en el que adquirirá vivienda.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.8 PRECIO A PAGAR POR LA VIVIENDA.

El precio promedio que está en disposición de pagar es de \$55.983, con una Mediana y valor de Moda similar en \$50.000.

En general un 40,8% de los entrevistados en ambas ciudades están en capacidad de pagar más de USD 55.000 por una vivienda. Sobre los USD 55.000, en Salcedo el 28,3% mientras que en Latacunga alcanza el 53,3%.

El 97,5% de los entrevistados requieren de crédito hipotecario (CHIPO) para la compra de la nueva vivienda y recurrirían igualmente (29,9%) al IESS- BIESS o a los Bancos. Un 26,5% lo haría con una cooperativa de ahorro y crédito. Los principales mencionados son el Banco Pichincha (por Salcedo) con el 29,6%, Mutualista Pichincha (por Latacunga) con el 18,5% y cooperativas La San Francisco con 14,8%.

El tiempo promedio para el CHIPO se coloca entre 10 a 11 años.

El 99,2% están en disposición de aportar una cuota de entrada y es similar para las 2 ciudades. Existe una dispersión amplia en relación a la Moda (USD 5.000), Mediana (USD 10.000) y Media (USD 9.319).

Los recursos para la cuota de entrada provienen mayormente (44%) del trabajo o negocios, 25% de ahorros disponibles y préstamos para el 17,2%.

En cuanto al monto de la cuota mensual para cancelar el CHIPO la cantidad se ubica entre USD 400 a USD 500 mensuales. El 30,8% están en capacidad de cancelar una cuota mensual sobre los USD 500.

Precio a pagar por la vivienda

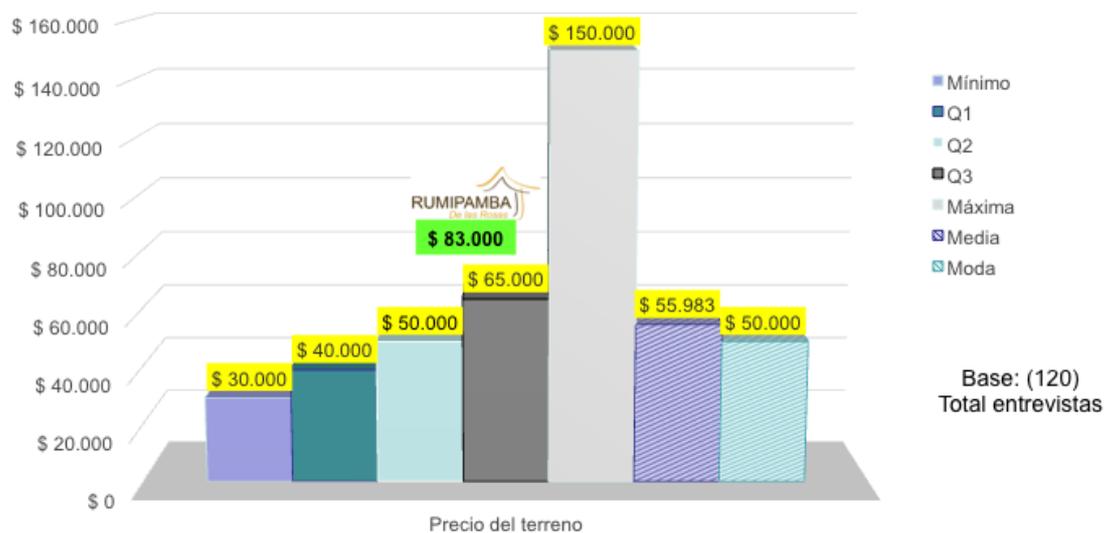


Grafico 26: Precio a pagar por la vivienda.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

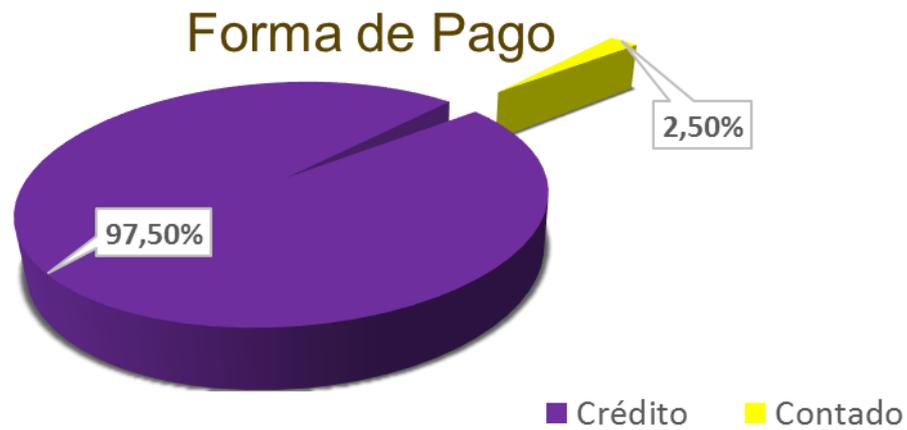


Grafico 27: Forma de pago.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.4.9 ÍNDICES DE PRESTAMOS POR ENTIDAD FINANCIERA

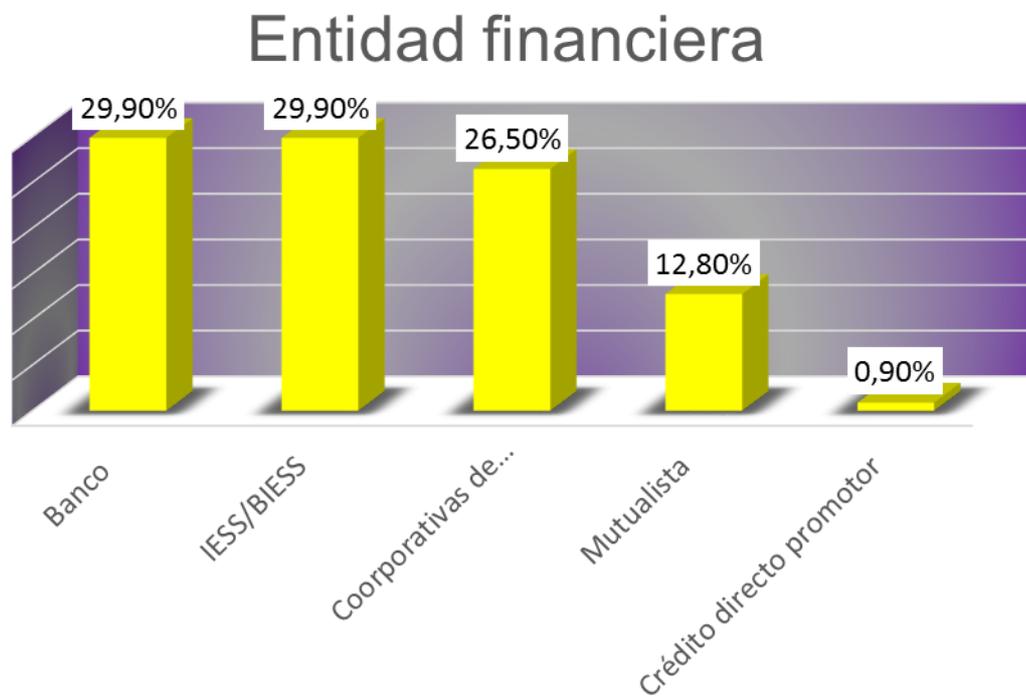


Grafico 28: Entidades financieras.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Préstamos por entidad financiera

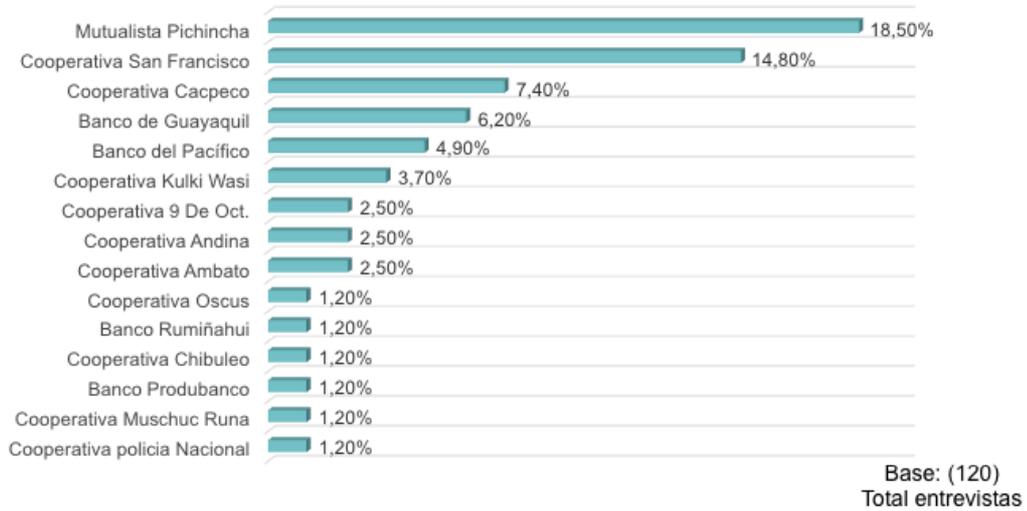


Grafico 29: Prestamos por entidades financieras.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

PLAZO PARA CUBRIR EL CREDITO EN (AÑOS)

■ Minimo ■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Maxima ■ Media ■ Moda

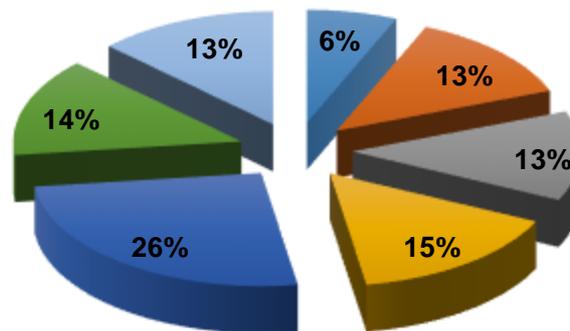


Grafico 30: Plazo para cubrir el crédito en años.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Cuota de entrada



Gráfico 31: Cuota de entrada para la compra de vivienda (montos).

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

CUOTA DE ENTRADA PARA LA COMPRA DE LA VIVIENDA

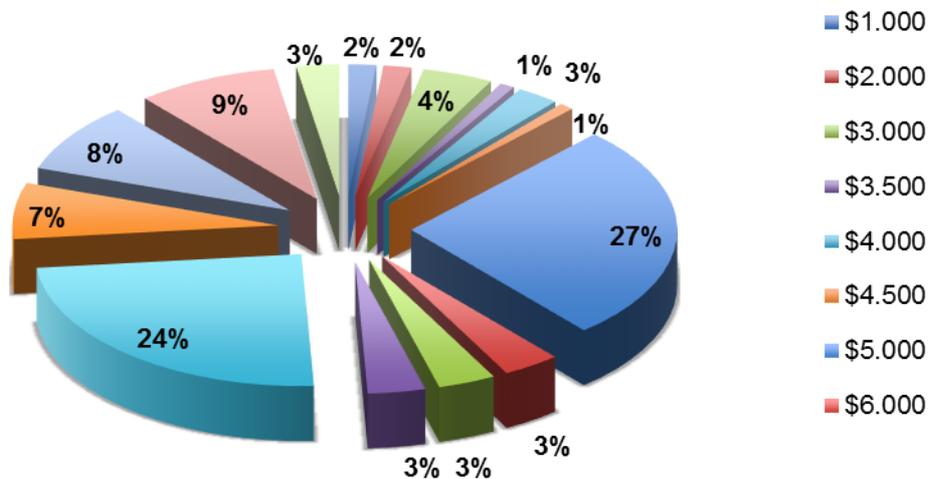


Gráfico 32: Cuota de entrada para la compra de vivienda (rangos).

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Cuota mensual del crédito (CHIPO)



Grafico 33: Cuota mensual para crédito vivienda.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.5 ASPECTOS POSITIVOS DEL PROYECTO

ASPECTOS POSITIVOS DEL PROYECTO

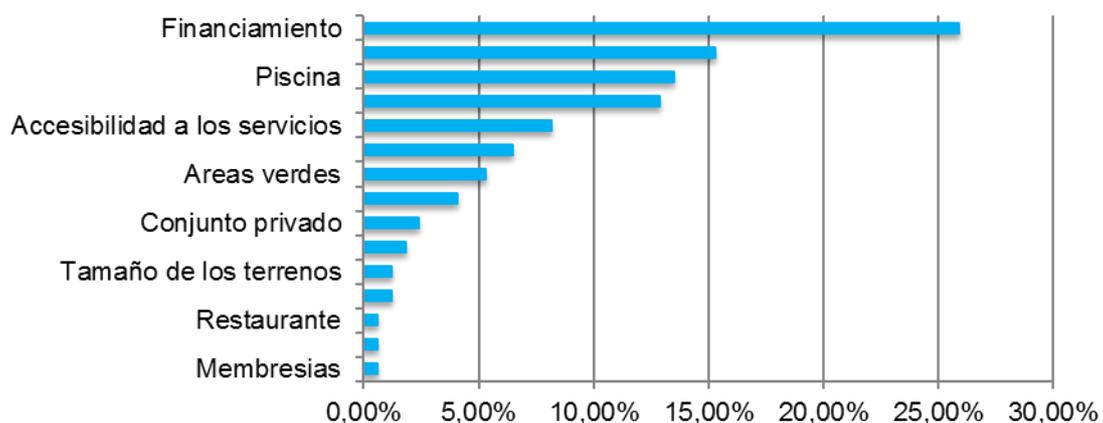


Grafico 34: Aspectos positivos del proyecto.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.6 ASPECTOS NEGATIVOS DEL PROYECTO

ASPECTOS NEGATIVOS DEL PROYECTO

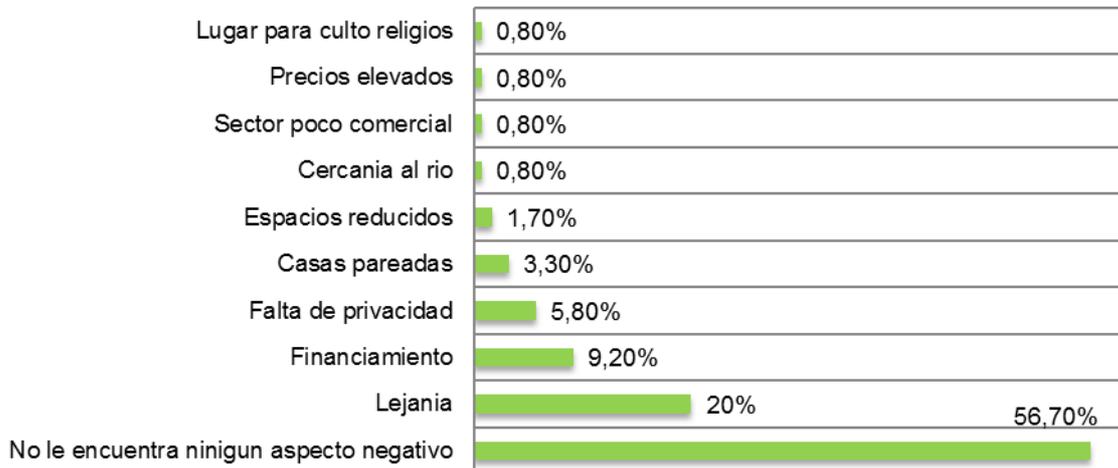


Grafico 35: Aspectos negativos del proyecto.

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados. Junio 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Ubicación de la competencia



Grafico 36: Ubicación de la competencia.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7.1.1.1 NUMERO DE UNIDADES DEL PROYECTO VS. NUMERO DE UNIDADES VENDIDAS.

Número de unidades por Proyecto

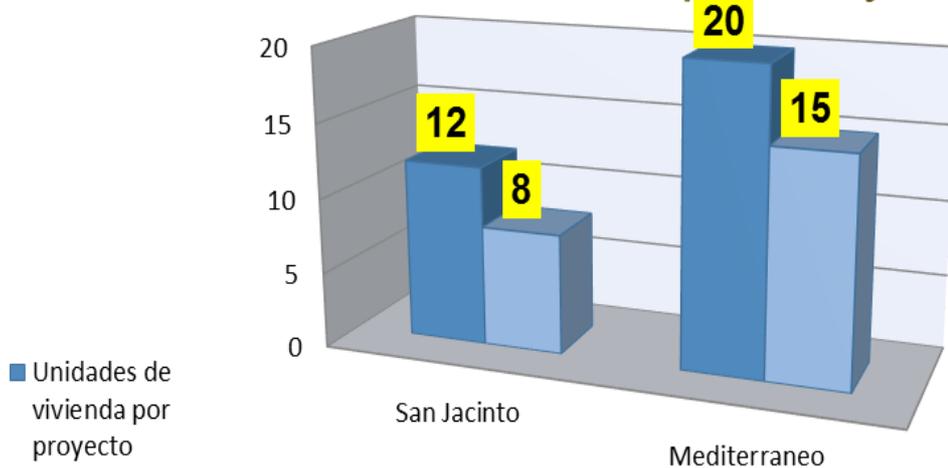


Gráfico 37: Número de unidades proyecto Vs. Unidades vendidas.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7.1.1.2 PORCENTAJE DE AVANCE DE OBRA

Porcentaje de avance de obra

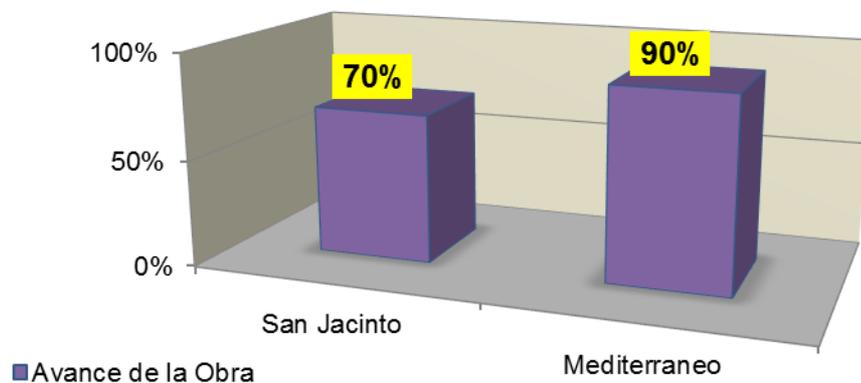


Gráfico 38: Porcentaje de avance de Obra.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7.1.1.3 PORCENTAJE DE ABSORCIÓN DE VENTAS

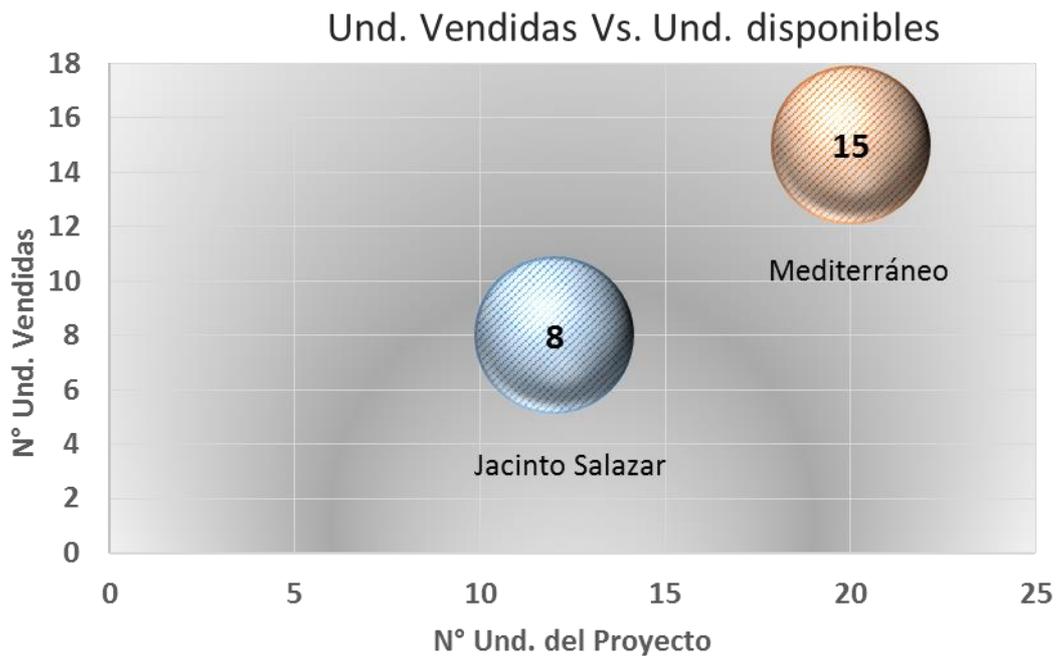


Gráfico 39: Porcentaje de absorción de ventas.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7.1.1.4 CARACTERÍSTICAS COMPARATIVAS

	Nº Und.	Áreas (m ²)	Precios por M ²	Niveles	Calidad
RUMIPAMBA De las Rosas	75	100, 120 140	610\$/m ²	2 Niveles	2°
Jacinto Salazar		200 225	685\$/m ²	2 Niveles	1°
Mediterráneo	20	119	645\$/m ²	3 Niveles	3°

Gráfico 40: Precio por metro cuadrado.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7.1.1.5 FORMA DE PAGO

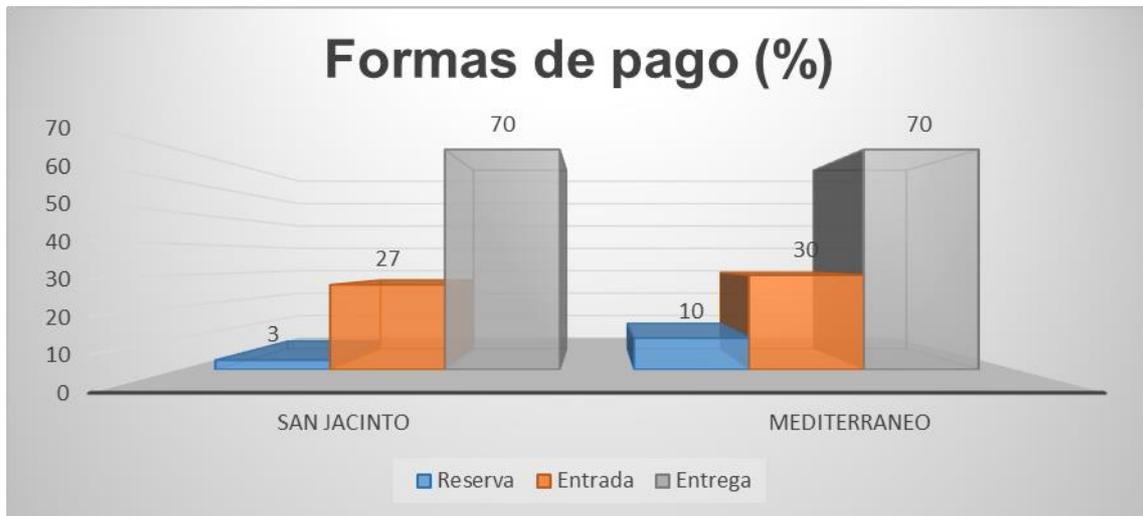


Grafico 41: Forma de pago (%).

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.7.1.1.6 PUBLICIDAD UTILIZADA POR LOS PROYECTOS

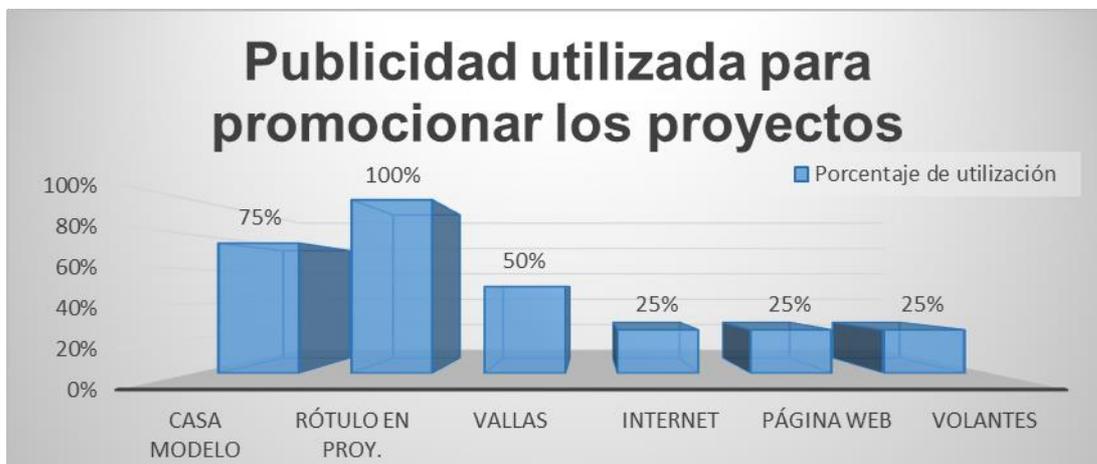


Grafico 42: Publicidad utilizada para promocionar los proyectos.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

4.8 CONCLUSIONES

El proyecto en estudio se encuentra en los terrenos de la Hostería Rumipamba de las Rosas, los compradores podrán adquirir membresías y acceder a los servicios de piscina, SPA, restaurantes, salones de recepciones y otros; Además se construirá en parte de los mismos terrenos un nuevo centro comercial que ofrecerá productos y servicios tales como, farmacias, restaurantes, tiendas de ropa y calzado, entre otros, los cuales son factores importantes para los potenciales compradores según los datos obtenidos de las encuestas realizadas.

Se realizaron encuestas Hombres y mujeres del estrato socio económico correspondiente a ingresos familiares mensuales entre USD 1,000 a USD 2,500, edad entre 30 a 60 años, en las ciudades de Salcedo y Latacunga.

Se determinó que el proyecto está dirigido al NSE medio típico de ciudad intermedia, el 16,70% de los encuestados están interesados en adquirir una vivienda en el plazo 1 año, 18,30% en 2 años (Tiempo de ejecución, comercialización y entrega del Conjunto Residencial Rumipamba de Las Rosas) y 65% en 3 años.

Para los entrevistados los factores más importantes para la escogencia de vivienda son: precios razonables, cercanía al centro de la ciudad, seguridad, sistema de pagos y financiamiento y accesibilidad.

Con preferencias promedio para el área de la vivienda de 178 m², capacidad de pagar más de USD. 55.000,00 por la vivienda (40,8%) a través de créditos hipotecarios (97,5%) y cuotas de entrada de USD. 5.000 (moda).

Frente a una proyección del proyecto de 75 viviendas la “Prueba Crítica” sobrepasa 1,3 veces la disponibilidad planeada del proyecto y, soporta la Prueba Crítica. Vivienda “casa” debe copar la oferta total del proyecto.

La mayor proporción del proyecto debe centrarse en tamaños de 100 m². Se deberá implementar una estrategia de mercadeo y comercial diferente para captar la demanda de las 2 ciudades.

Conjunto Residencial



Arquitectura

5 CAPITULO IV CONCEPCIÓN ARQUITECTÓNICA

5.1 OBJETIVO

Definir los conceptos arquitectónicos de función y forma de la edificación, describir las condiciones espaciales del proyecto, implantación, distribución, aprovechamiento, componentes tecnológicos, ingeniería de detalles, componentes estéticos, de diseño, circulaciones, principios ordenadores, para definir el aspecto contextual y el impacto del producto final.

5.2 METODOLOGÍA

La metodología aplicada para la realización del análisis arquitectónico del proyecto se basó en la recopilación de información de tipo:

Directa: Contexto, Uso del suelo, programa de áreas, concepto arquitectónico.

Indirecta: Lineamientos municipales, normas nacionales.

5.3 INFORMACIÓN GENERAL DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, es parte del desarrollo urbanístico que conforma la Hostería Rumipamba de Las Rosas el cual en sincronía con el emplazamiento de un nuevo Centro comercial desarrollado con un concepto novedoso, que busca proporcionar servicio, recreación y ser el nodo formalista de conexión hacia un nuevo contexto urbano.

De acuerdo al análisis de localización, Salcedo posee una serie de condiciones que potencializan la demanda para la proyección de viviendas de NSE medio típico, como: tranquilidad, seguridad y cercanía a servicios de las principales localidades de la provincia Cotopaxi.

Basados en el principio de plantear una urbanización para el nivel socioeconómico medio típico, se hace una propuesta arquitectónica contemporánea en la que se busca potencializar las condiciones del terreno el clima cálido a través de zonas de transición (exterior-interior), asoleamiento

este-oeste para habitaciones, amplitud visual y espacial y diversos lugares de diversión destinados a la vida familiar.

Estos, entre otros, fueron los requerimientos dados al arquitecto para sacar el mejor provecho al terreno; son 75 viviendas unifamiliares pareadas de 2 alturas de estructura porticada en hormigón armado.



Ilustración 15 Concepto Arquitectónico.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

5.4 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El desarrollo del Conjunto Rumipamba de las Rosas toma como primera condicionante de diseño lo establecido en el Formulario de Normas Particulares del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Salcedo, el diseño debe considerar las siguientes regulaciones para la concepción del proyecto arquitectónico.

CUADRO DE ZONIFICACIÓN Z5

USO	ALTURA MÁXIMA	RETIROS MÍNIMOS (MTS.)				CONSTRUCCIÓN MÁXIMA	
		FRENTE	FONDO	LATERAL DERE.	LATERAL IZQ.	PLANTA BAJA	TOTAL
HOTELERO COMERCIAL OFICINAS CONSULTORIOS MÉDICOS VIVIENDAS ADOSADAS	2 Niveles	6	5	3	3	70%	70%

Tabla 16 Formulario de Normas Particulares.

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Salcedo.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Morfología del terreno

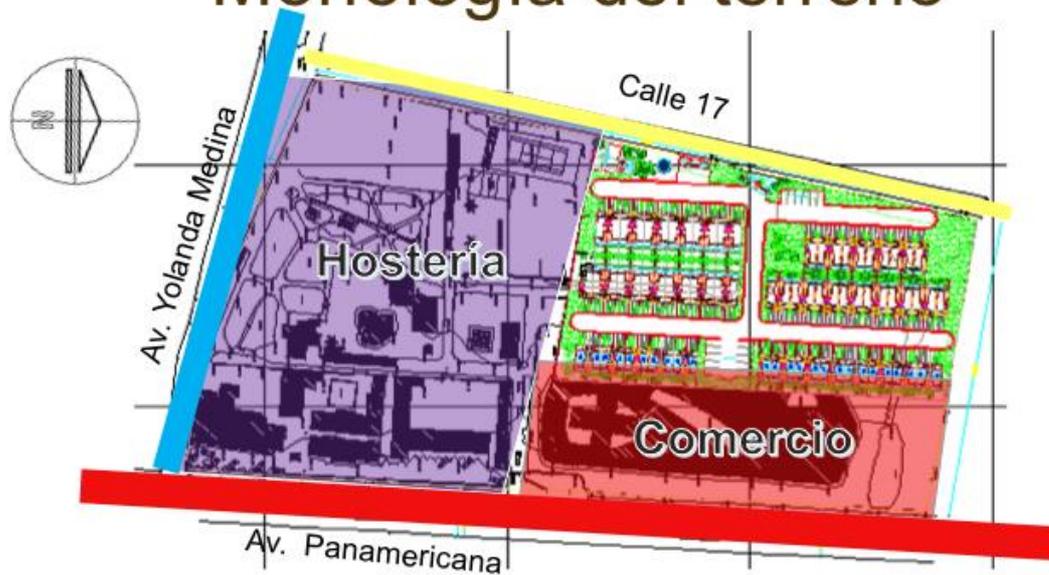


Ilustración 16 Morfología Conjunto Residencias Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega



Ilustración 17 Vista aérea Conjunto Residencias Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

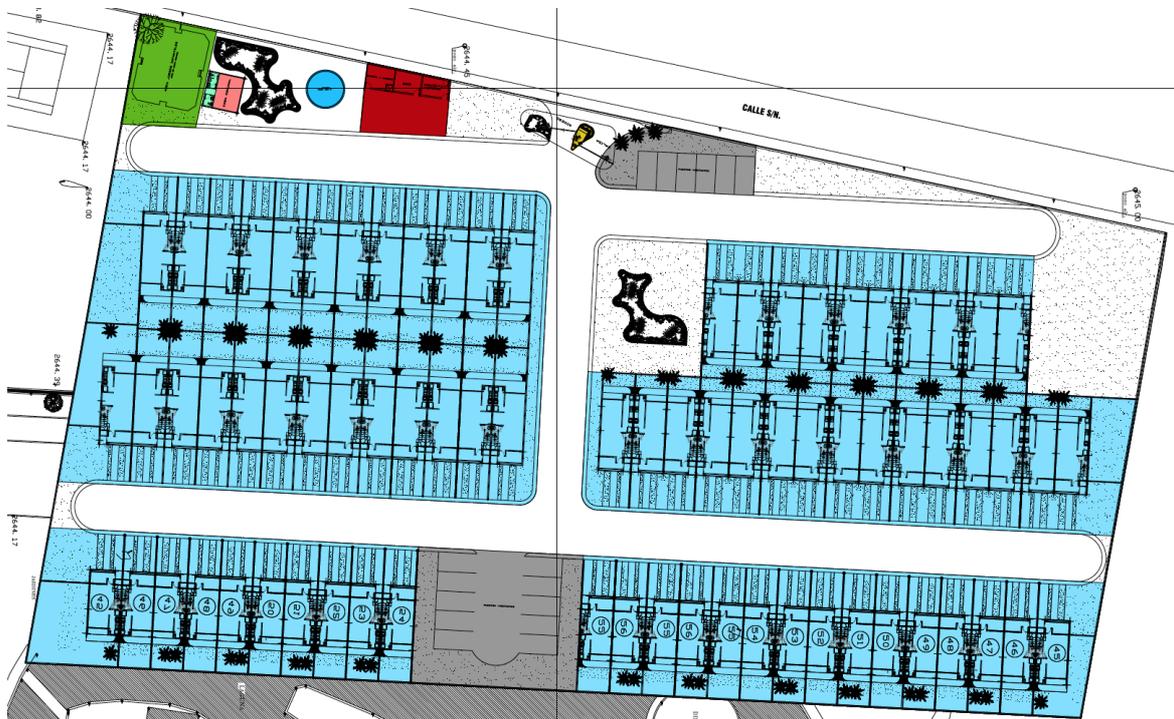
Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

5.5 DESCRIPCIÓN DEL CONJUNTO

El conjunto se desarrolló bajo un concepto integrador y familiar, conformado por áreas diseñadas pensando en las necesidades específicas que esperan los futuros compradores:

- ✓ 75 viviendas 25 de cada tipología
- ✓ 16 parqueaderos para visitantes
- ✓ Guardianía
- ✓ Casa comunal
- ✓ Piscina temperada
- ✓ Áreas húmedas

- ✓ Zona de Juegos infantiles
- ✓ Cuartos de servicio (basura, electricidad)



- 75 viviendas (25 de cada tipología)
- 16 parqueaderos para visitantes
- Guardianía
- Casa comunal
- Piscina atemperada
- Áreas húmedas
- Zona de juegos infantiles
- Cuarto de servicios

Ilustración 18 Esquema de organización de las áreas en el conjunto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

5.6 ETAPAS DE CONSTRUCCIÓN

El proyecto se ejecutara en 3 etapas, esto generara un flujo de caja con ingresos constantes que permitirán el autofinanciamiento durante la construcción.



Ilustración 19 Etapas de construcción del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

5.7 DESCRIPCIÓN DE LAS ZONAS SEGÚN LA TIPOLOGÍA DE VIVIENDA

Respondiendo a la demanda del estudio de mercado y en relación a los lineamientos establecidos por el formulario de normas particulares se desarrolló un proyecto de viviendas unifamiliares pareadas compuesto por 75 unidades de viviendas repartidas en las siguientes 3 tipologías:

Tipologías

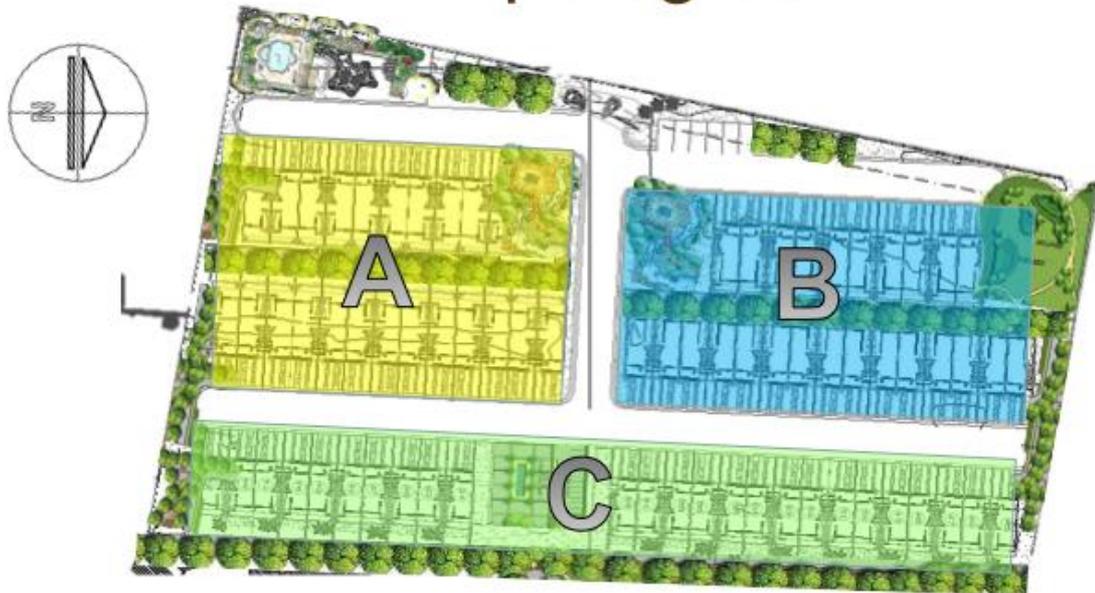


Ilustración 20 Planta Conjunto – Organización de las tipologías de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Se plantearon 25 viviendas de cada tipología para conformar el conjunto de 75 viviendas, cada una de estas responde a necesidades específicas de los futuros compradores, de esta forma cada tipología cuenta con un área de construcción distinta.

La tipología A, la conforman 25 viviendas de 100 m² de construcción ubicadas hacia el sur del terreno, estas se encuentran alineadas al lindero de fondo, aprovechando así la forma de este.

La tipología B, la conforman 25 viviendas de 120 m² de construcción, las cuales se ubican hacia el lindero este del terreno, adicionalmente estas viviendas se encuentran cercanas a las áreas verdes del conjunto.

La tipología C, está conformada por 25 viviendas de 140 m² de construcción, las cuales se ubicaron hacia el lindero oeste, además de encontrarse en frente de las áreas complementarias del conjunto (servicios).

5.8 DESCRIPCIÓN DE LAS TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS

5.8.1 TIPO A

Se desarrollaron 25 viviendas desde 100 m² de construcción distribuidos en 2 plantas, en parcelas de 105 m² de terreno.

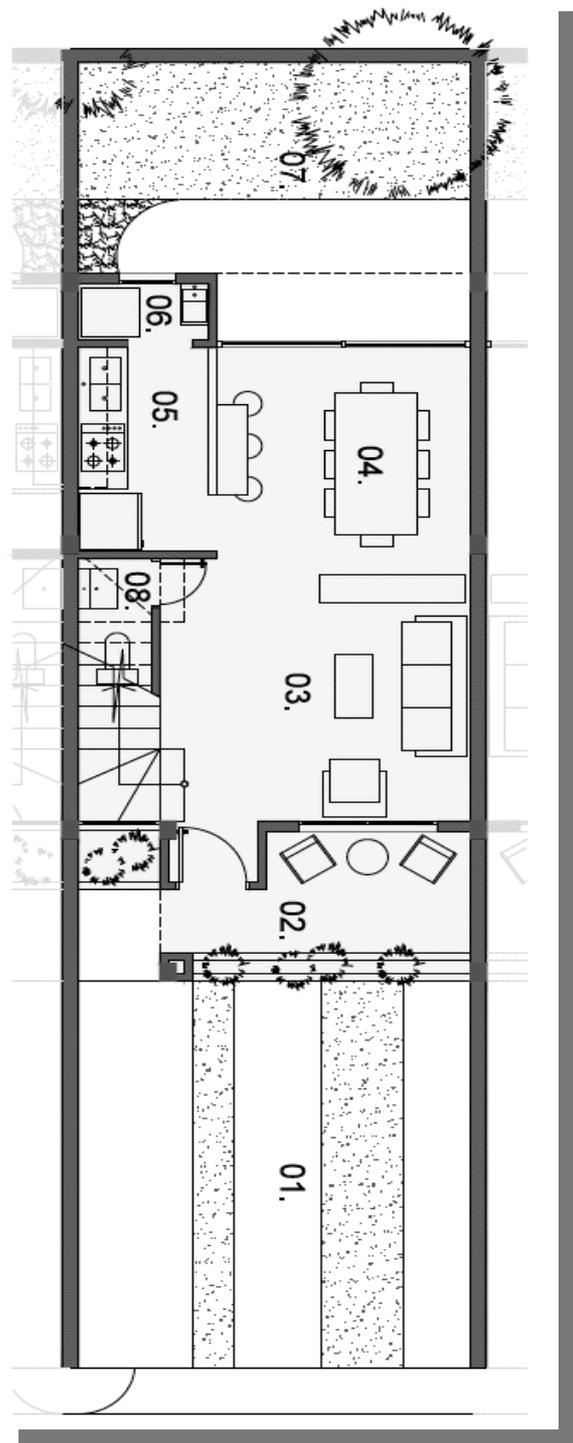
Cada una de estas viviendas está compuesta por las siguientes áreas:

- ✓ Sala
- ✓ Comedor
- ✓ Cocina
- ✓ 2 habitaciones
- ✓ 1 Estudio
- ✓ 2 baños y ½
- ✓ Lavadero
- ✓ Patio
- ✓ Terraza
- ✓ 2 parqueaderos

En la planta baja de la tipología A de viviendas encontramos 2 parqueaderos que generan una separación de la vivienda con respecto a la vialidad del conjunto, posteriormente antes de ingresar se halla una terraza a través de la cual se accede al área social, concebida con un concepto abierto en el cual se desarrollan la sala y el comedor, ambos con visuales directas hacia al frente y fondo de la vivienda; a partir de la sala nace la circulación vertical constituida por una escalera en tijera bajo la cual se incorporó el baño auxiliar.

En uno de los laterales hacia el fondo están la Cocina y Lavadero; la cocina es de estilo Americano integrada con el área social que da amplitud y permite el aprovechamiento del espacio al generar una comunicación visual con todas las

áreas de la PB; al mismo tiempo que a través del estudio de las visuales oculta el área de lavado comunicada directamente para aportar comodidad al momento de realizar los quehaceres del hogar.



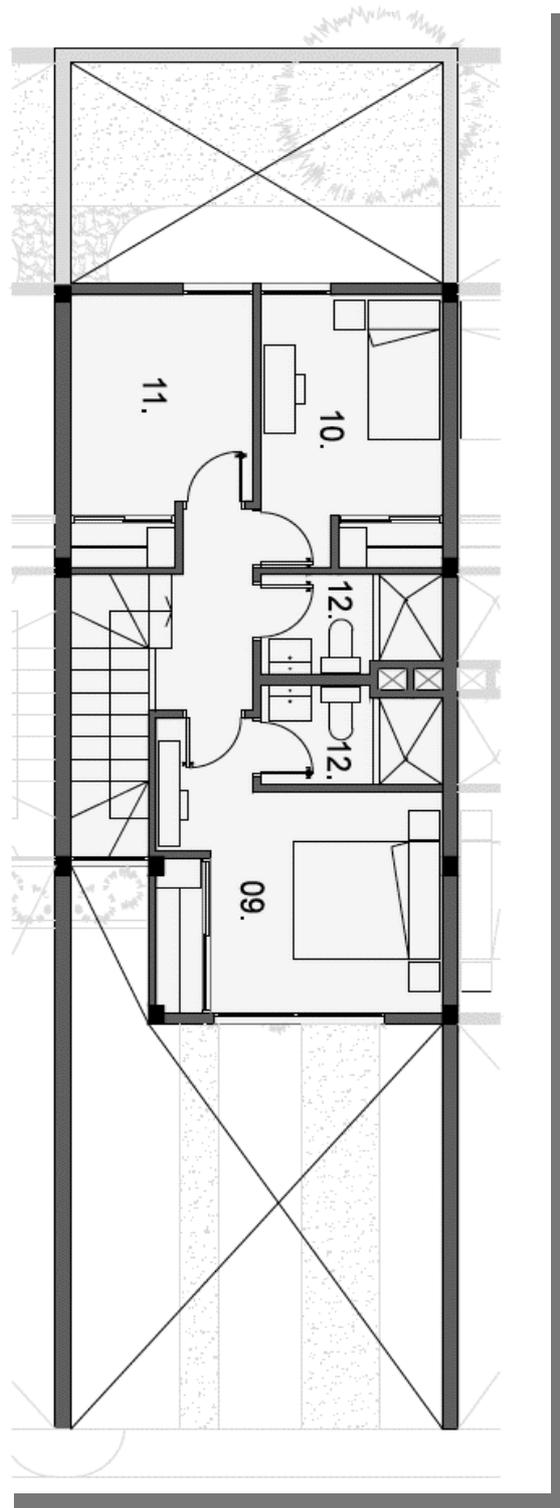
PLANTA BAJA

- 01. Parqueaderos
- 02. Terraza
- 03. Sala
- 04. Comedor
- 05. Cocina
- 06. Lavadero
- 07. Patio
- 08. $\frac{1}{2}$ Baño

Ilustración 21 Planta Baja – Tipología A de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega



PLANTA ALTA
09. Habitación 1
10. Habitación 2
11. Estudio
12. Baños

Ilustración 22 Planta Alta – Tipología A de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

En la planta alta se desarrollaron los espacios íntimos y de descanso de los compradores de estas viviendas, por eso se encuentra el estudio y dos habitaciones equipadas con 1 baño cada una, dichas habitaciones están orientadas en sentido este-oeste, para un buen aprovechamiento de la luz solar, generando así confort tanto en horas de mañana como en horas de la tarde

5.8.2 TIPO B

Se desarrollaron 25 viviendas desde 120 m² de construcción, distribuidos en 2 plantas en parcelas de 105 m², estas viviendas están compuestas cada una por las siguientes áreas:

1. Sala
2. Comedor
3. Cocina
4. 2 habitaciones
5. 1 Estudio
6. 3 baños y ½
7. Lavadero
8. Patio
9. Terraza
- 10.2 parqueaderos

En la planta baja de la tipología B de viviendas encontramos 2 parqueaderos que sirven de separación de la vivienda con respecto a la vialidad de acceso a la misma, posteriormente se encuentra la terraza, siendo este el espacio que da acceso a las áreas comunes de la vivienda, en las cuales se desarrollaron la sala y el comedor, estos espacios están conectados visualmente con el patio de la vivienda, a un lado de la sala se encuentra un baño y la escalera que

comunica la planta baja y alta, junto al comedor se encuentra la cocina, a través de la cual se accede al lavadero.

- PLANTA BAJA**
- 01. Parqueaderos
 - 02. Terraza
 - 03. Sala
 - 04. Comedor
 - 05. Cocina
 - 06. Lavadero
 - 07. Patio
 - 08. $\frac{1}{2}$ Baño

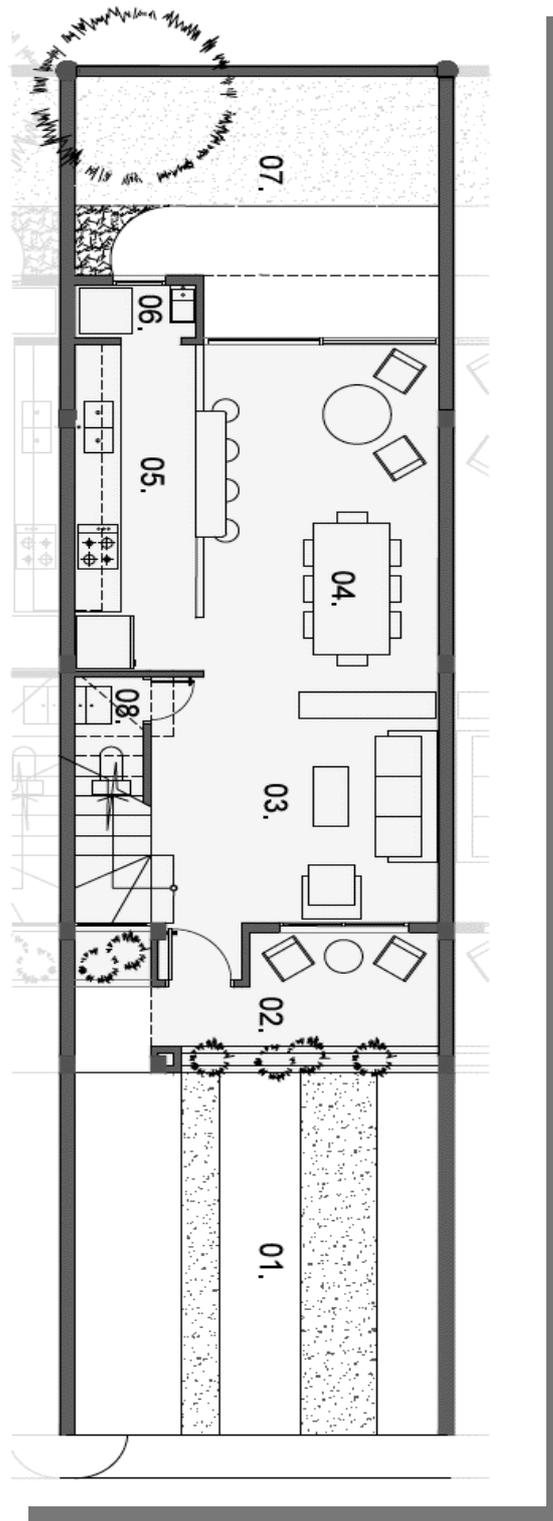
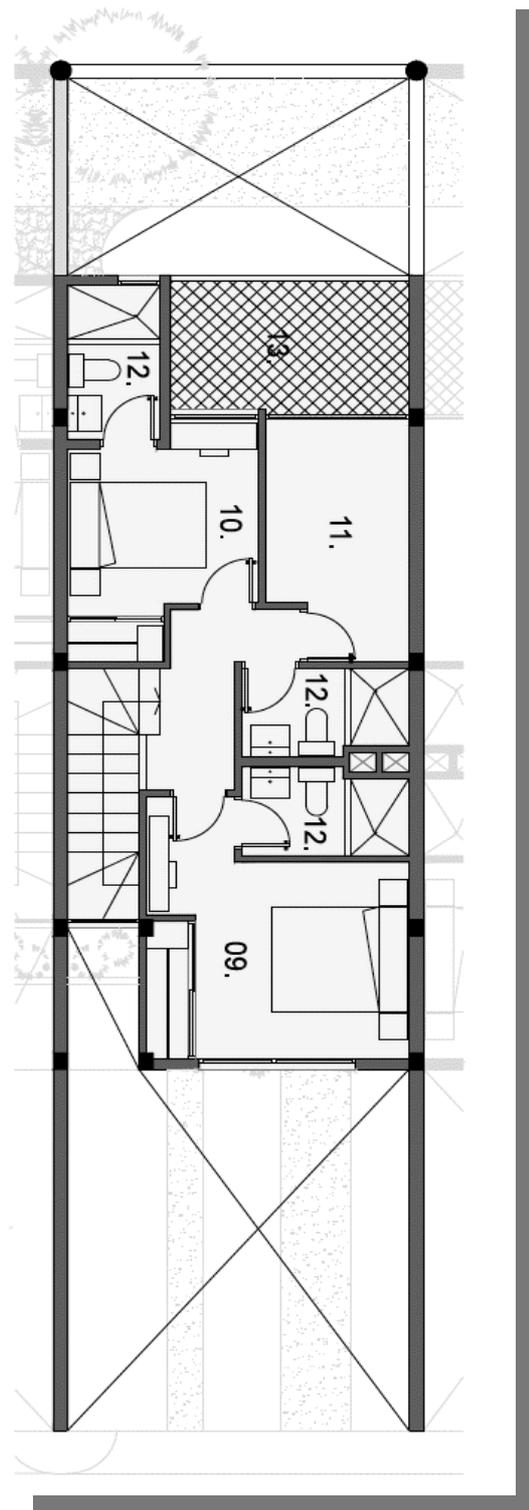


Ilustración 23 Planta Baja – Tipología B de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega



PLANTA ALTA
09. Habitación 1
10. Habitación 2
11. Estudio
12. Baños
13. Terraza

Ilustración 24 Planta Alta– Tipología B de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

En la planta alta se desarrollaron los espacios de descanso, los cuales están conformados por dos habitaciones, las cuales cuentan con 1 baño cada una, además se encuentra 1 baño y el estudio, a los que se accede desde el pasillo, estas habitaciones están orientadas en sentido este-oeste, para un buen aprovechamiento de la luz solar, generando así confort tanto en horas de mañana como en horas de la tarde, adicionalmente es esta tipología se planteó una terraza a la cual se accede desde el estudio, esta cuenta con vista hacia el patio de la vivienda.

5.8.3 TIPO C:

Se desarrollaron 25 viviendas desde 140 m² de construcción, distribuidos en 2 plantas, en parcelas de 120 m² de terreno, las áreas que componen cada una de estas viviendas son las siguientes:

- ✓ Sala
- ✓ Comedor
- ✓ Cocina
- ✓ 2 habitaciones
- ✓ 1 Estudio
- ✓ 3 baños y ½
- ✓ Lavadero
- ✓ Patio
- ✓ Terraza
- ✓ 2 parqueaderos

La planta baja de la tipología C de viviendas cuenta con 2 parqueaderos que separan la vivienda con respecto a la vialidad de acceso, estos están en frente de la terraza por la cual se accede a las áreas sociales de la vivienda, en un espacio abierto se desarrollaron la sala y el comedor, estos dos espacios cuentan con visuales directas hacia el patio de la vivienda, junto a la sala se encuentra un baño y la escalera que comunica la planta baja y alta, en frente del comedor se ubicó la cocina, la cual da acceso al lavadero.

- PLANTA BAJA**
- 01. Parqueaderos
 - 02. Terraza
 - 03. Sala
 - 04. Comedor
 - 05. Cocina
 - 06. Lavadero
 - 07. Patio
 - 08. $\frac{1}{2}$ Baño

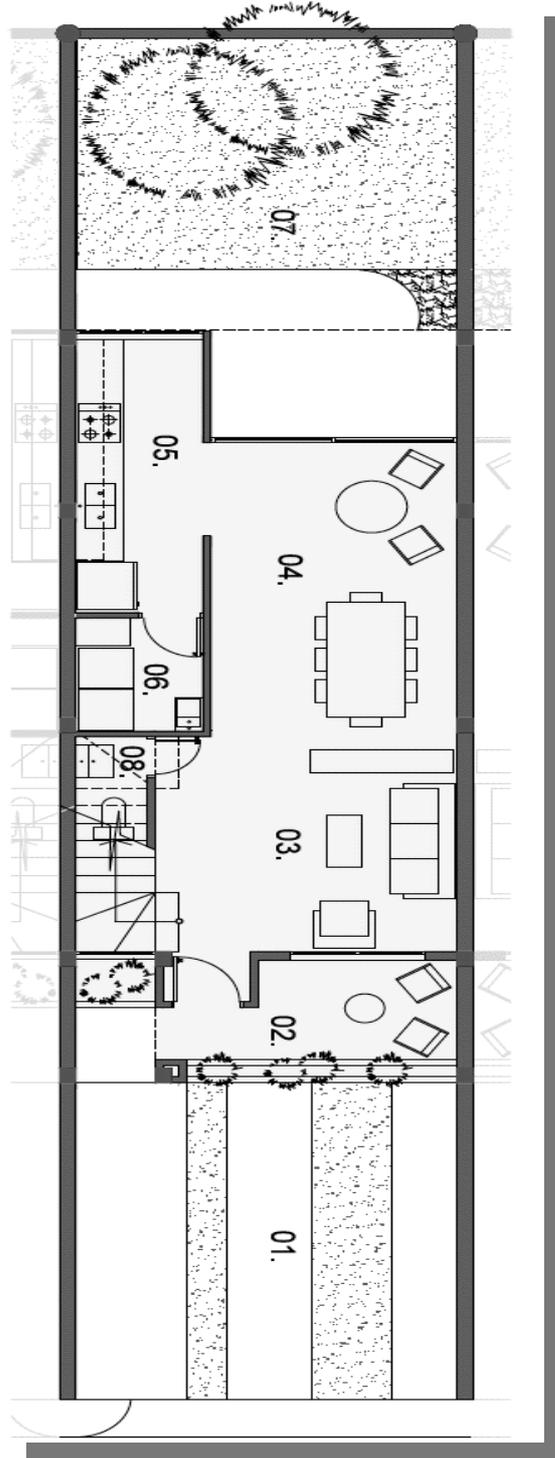
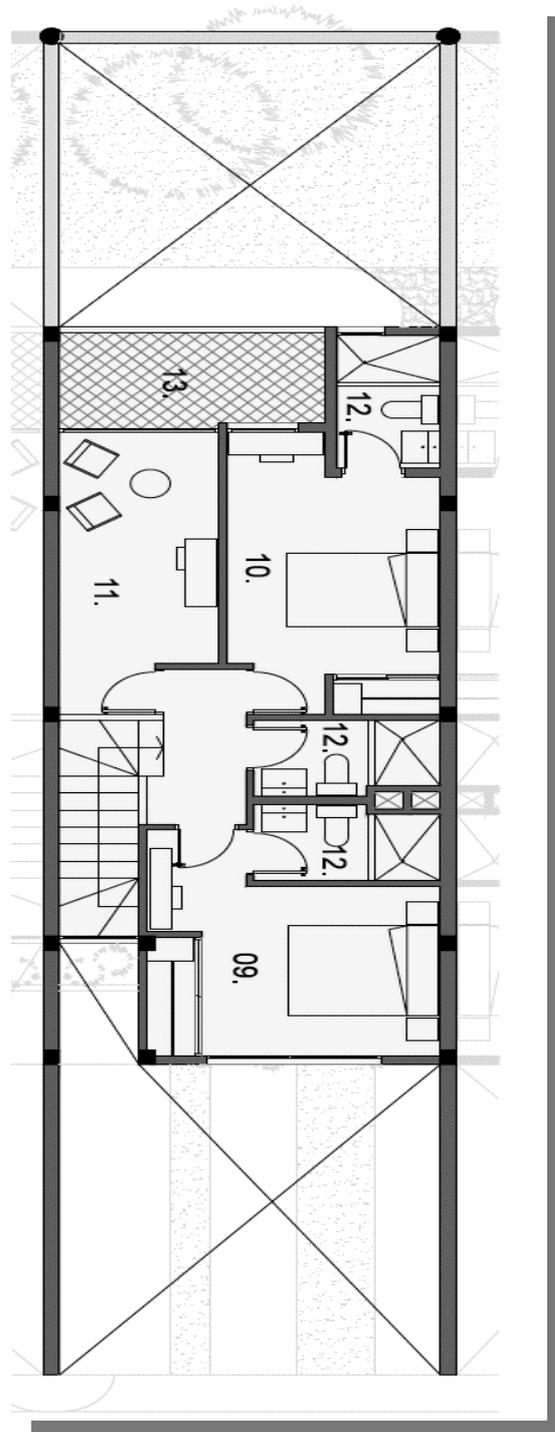


Ilustración 25 Planta Baja – Tipología C de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega



PLANTA ALTA
09. Habitación 1
10. Habitación 2
11. Estudio
12. Baños
13. Terraza

Ilustración 26 Planta Alta – Tipología C de viviendas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

En la planta alta se desarrollaron los espacios de íntimos de la vivienda, se desarrollaron dos habitaciones, las cuales están dotadas con 1 baño cada una, además a través del pasillo se accede al estudio y a un baño adicional que se encuentra en esta planta, las habitaciones buscan aprovechar la luz solar al mismo tiempo que generar confort durante todo el día por lo cual se ubicaron en sentido este-oeste, adicionalmente se planteó una terraza a la cual se accede desde el estudio, esta cuenta con vista hacia el patio que se encuentra en planta baja.

5.8.3.1.1 Sala



Ilustración 27 Vista de la sala

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

La sala fue concebida como el espacio articulador de los espacios sociales de la vivienda debido a que es el primer espacio con el cual se tiene contacto al ingresar en la vivienda, además en este convergen todas las circulaciones y a través de él es posible acceder a los demás espacios de la vivienda, en la sala se incorporan la escalera que comunica la planta baja y alta, además de un sanitario. La sala está vinculada visualmente con el comedor y las áreas exteriores de la vivienda (parqueaderos y patio)

5.8.3.1.2 Comedor

El comedor fue proyectado como un espacio flexible que se adapta a las necesidades cotidianas de los usuarios, y a necesidades especiales, se encuentra en frente de la cocina, lo cual lo convierte en un espacio de alto tránsito el cual suele ser usado a diario. Adicionalmente se encuentra al lado del patio de la vivienda, contando con visuales directas a este, lo cual le otorga una posición privilegiada dentro de la vivienda.

5.8.3.1.3 Cocina - Comedor



Ilustración 28 Vista de la cocina

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

La cocina es el espacio integrador de la vivienda ya que a este se accede desde el comedor, y a su vez la cocina da acceso al lavadero. La cocina cuenta con visuales sobre el gran espacio abierto en el cual se encuentra la sala y el comedor, además de gozar del confort ofrecido por el patio de la vivienda.



Ilustración 29 Vista de la cocina desde la sala

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

En la cocina se planteó una barra, la cual ofrece la posibilidad de convertirla en un espacio social, además de las características implícitas de esta como un lugar de reunión familiar, al momento de las comidas.

5.9 DETALLES Y ACABADOS

DETALLES Y ACABADOS
MAMPOSTERÍA
ENLUCIDO HORIZONTAL LISO
ENLUCIDO FAJAS
ENLUCIDO VERTICAL INTERIOR
ENLUCIDO VERTICAL EXTERIOR
MASILLADO Y ALISADO
CERÁMICA PARED (INCLUYE INSTALACIÓN Y EMPORADO)
PORCELANTO PISOS PULIDO BRILLANTE BEIGE 6100 (60 X 60 X 9,5)
PIEZAS SANITARIAS
INODORO CONSERVAR C/ ASIENTO MONTECRISTO BLANCO (PROVISIÓN Y MONTAJE)
LAVAMANOS CON PEDESTAL
FREGADERO ACERO INOXIDABLE 2 POZO (PROVISIÓN Y MONTAJE)
REJILLA PISO ALUMINIO 02" (INCL. INSTALACIÓN)
DUCHA SENCILLA CROMADA COMPLETA - INCL. MEZCLADORA Y GRIFERÍA
PUERTAS Y VENTANAS
PUERTA TAMBORA LACADA CON MARCO Y TAPAMARCO (INCL. INSTALACIÓN) DE 0,70M
PUERTA TAMBORA LACADA CON MARCO Y TAPAMARCO (INCL. INSTALACIÓN) DE 0,70M
CERRADURA LLAVE - SEGURO (INCLUYE INSTALACIÓN)
CERRADURA LLAVE - LLAVE (INCLUYE INSTALACIÓN)
PUERTA DE ALUMINIO Y VIDRIO
VENTANA CORREDIZA ALUMINIO - VIDRIO CLARO (INCLUYE INSTALACIÓN)
RECUBRIMIENTOS
ESTUCADO DE PAREDES (EMPASTE SIKATOP O SIMILAR)
PINTURA CAUCHO INTERIOR

PINTURA CAUCHO EXTERIOR

BARREDERA DE LAUREL/MDF (INCLUYE INSTALACIÓN, LACADO/ PINTADO

PISO MADERA FLOTANTE GLORIA HAYA (INCLUYE INSTALACIÓN

ALFOMBRA NACIONAL (INCLUYE INSTALACIÓN)

MUEBLES

CLOSET (INCLUYE INSTALACIÓN Y LACADA)

MUEBLE DE COCINA ALTO

MUEBLE DE COCINA BAJO INCLUYE MESÓN DE GRANITO

Tabla 17 Listado de detalles y acabados

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

5.10 DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS DEL CONJUNTO

5.10.1 RESUMEN DE ÁREAS DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS

ÁREAS TOTALES DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS		
DESCRIPCIÓN	m ²	%
VIVIENDAS TIPO A	2.500	17,85
VIVIENDAS TIPO B	3.000	21,42
VIVIENDAS TIPO C	3.500	25,00
TOTAL VIVIENDAS	9.000	64,28
GUARDIANÍA	7,67	0,05
ÁREAS VERDES	1.584,80	11,32
16 PARQUEADEROS PARA VISITANTES	200	1,43
ÁREAS SOCIALES (CASA COMUNAL, PISCINA, JUEGOS)	650,74	4,68
CIRCULACIÓN VEHICULAR	2.555,23	18,25
ÁREA BRUTA (ÁREA DEL TERRENO)	14.000	100,00

Tabla 18 Áreas totales del conjunto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.10.2 ÁREA ÚTIL VS ÁREA NO COMPUTABLE:

ÁREAS TOTALES DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS		
DESCRIPCIÓN	M ²	%
ÁREA ÚTIL	10.980	61
ÁREA NO COMPUTABLE	7.020	39
ÁREA BRUTA	18.000	100,00

Tabla 19 Área computable vs área útil.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.10.3 VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA "A"

ÁREAS TOTALES		
DESCRIPCIÓN	M ²	%
ÁREA DE LA PARCELA	105,63	100
PARQUEADEROS	26,40	24,99
TERRAZA	9,15	8,66
SALA	15,42	14,60
COMEDOR	9,61	9,10
COCINA	5,10	4,83
LAVADERO	1,78	1,69
PATIO	18,46	17,48
ESCALERA	2,23	2,11
½ BAÑO	1,79	1,69
TOTAL PLANTA BAJA	89,94	85,15
HABITACIÓN 1	13,77	13,04
HABITACIÓN 2	12,50	11,83
ESTUDIO	8,80	8,33
2 BAÑOS	7,23	6,84
PASILLO	3,00	2,84
ESCALERA	2,20	2,08
TOTAL PLANTA ALTA	47,50	44,96
TOTAL	136,44	129,17

Tabla 20 Áreas totales - Viviendas tipo A.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.10.4 VIVIENDAS E TIPOLOGÍA B

ÁREAS TOTALES		
DESCRIPCIÓN	m ²	%
ÁREA DE LA PARCELA	106,83	100
PARQUEADEROS	26,40	24,71
TERRAZA	9,15	8,56
SALA	15,42	14,43
COMEDOR	15,49	14,49
COCINA	8,60	8,05
LAVADERO	1,78	1,66
PATIO	18,60	17,41
ESCALERA	2,23	2,09
½ BAÑO	1,79	1,68
TOTAL PLANTA BAJA	99,46	93,10
HABITACIÓN 1	17,20	16,10
HABITACIÓN 2	13,07	12,23
ESTUDIO	8,10	7,58
1 BAÑO	3,90	3,65
PASILLO	3,65	3,41
ESCALERA	2,20	2,05
TERRAZA	6,95	6,51
TOTAL PLANTA ALTA	55,07	51,55
TOTAL	154,53	144,65

Tabla 21 Áreas totales de las viviendas tipo B.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.10.5 VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA C

ÁREAS TOTALES		
DESCRIPCIÓN	m ²	%
ÁREA DE LA PARCELA	121,20	100
PARQUEADEROS	26,40	12,12
TERRAZA	9,15	7,55
SALA	15,42	12,72
COMEDOR	15,85	13,08
COCINA	13,00	10,73
LAVADERO	3,33	2,75
PATIO	30,70	25,33
ESCALERA	2,23	1,84
½ BAÑO	1,79	1,48
TOTAL PLANTA BAJA	117,87	97,25
HABITACIÓN 1	17,19	14,18
HABITACIÓN 2	16,54	13,65
ESTUDIO	9,74	8,04
1 BAÑO	3,46	2,85
PASILLO	3,14	2,59
ESCALERA	2,20	1,82
TERRAZA	5,92	4,88
TOTAL PLANTA ALTA	58,19	48,01
TOTAL	176,06	145,26

Tabla 22 Áreas totales de las viviendas tipo C.

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Salcedo.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.10.6 ÁREA NO COMPUTABLE

ÁREAS NO COMPUTABLES		
DESCRIPCIÓN	m ²	%
ÁREA TOTAL	14.356,57	100,00
ÁREA DE JUEGOS INFANTILES	173,52	1,21
CASA COMUNAL	172,98	1,20
ÁREAS HÚMEDAS	8,90	0,06
PISCINA ATEMPERADA	140,57	0,98
CUARTOS DE SERVICIOS	135,67	0,95
GUARDIANÍA	7,67	0,05
ÁREAS VERDES	2.351,69	16,38
16 PARQUEADEROS PARA VISITANTES	415,57	2,89
CIRCULACIÓN VEHICULAR	2.555,23	17,80
TOTAL	5961,80	41,52

Tabla 23 Áreas no computables del conjunto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

5.11 RESUMEN DE ÁREAS

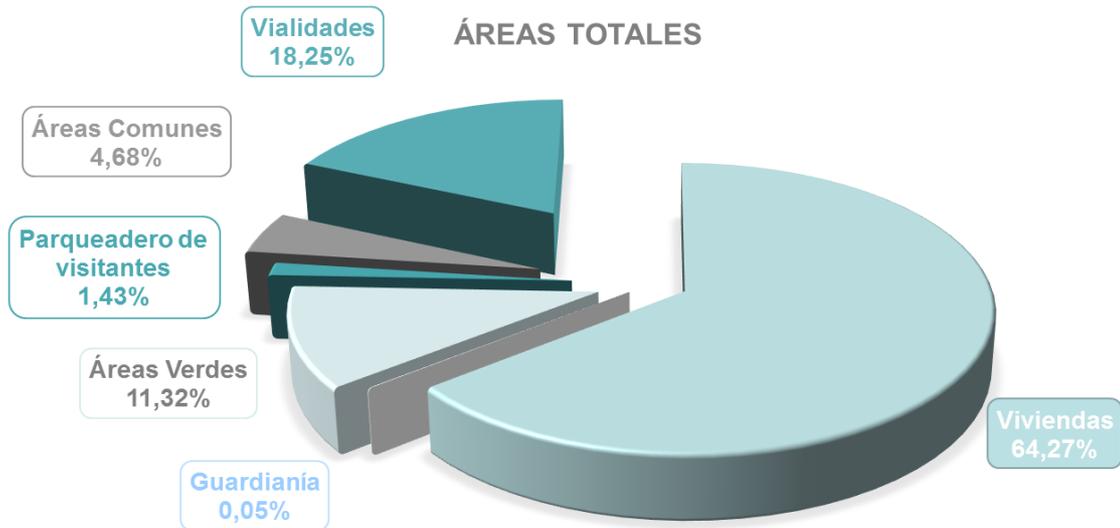


Grafico 43: Resumen de áreas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.12 ANÁLISIS DE PONDERACIÓN DE ÁREAS: ÁREA ÚTIL VS ÁREA NO COMPUTABLE

Áreas Totales Del Conjunto Residencial Rumipamba De Las Rosas		
DESCRIPCIÓN	M ²	PORCENTAJE
Área Útil	10.980	61%
Área no computable	7.020	39%
ÁREA BRUTA	18.000	100%

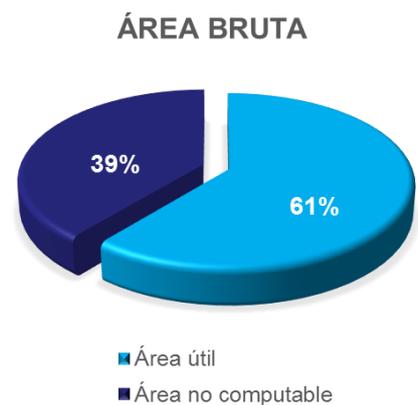


Grafico 44 Relación área útil vs área no computable.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.12.1 ÁREAS COMUNES VS ÁREA DE VIVIENDAS



Grafico 45: Relación de áreas comunes vs. Áreas de vivienda

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.12.2 RELACIÓN DE ÁREAS EN LAS VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA A"



Grafico 46: Relación de áreas en las viviendas de tipología A

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.12.3 RELACIÓN DE ÁREAS EN LAS VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA “B”

RELACIÓN DE ÁREAS EN LAS VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA B

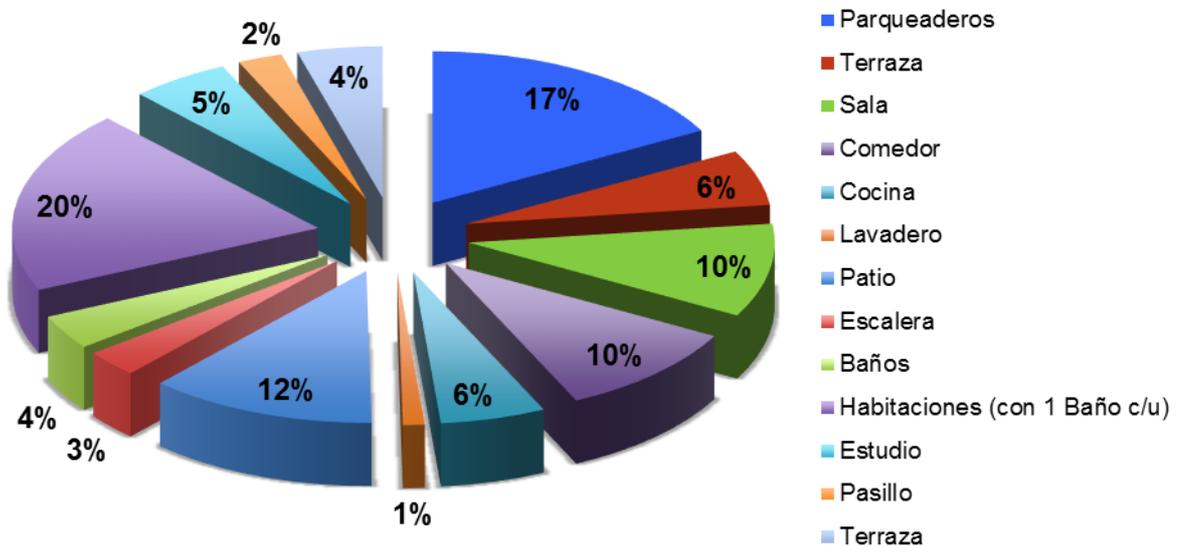


Grafico 47: Relación de áreas en las viviendas de tipología B

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.12.4 RELACIÓN DE ÁREAS EN LAS VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA “C”

RELACIÓN DE ÁREAS EN LAS VIVIENDAS DE TIPOLOGÍA C

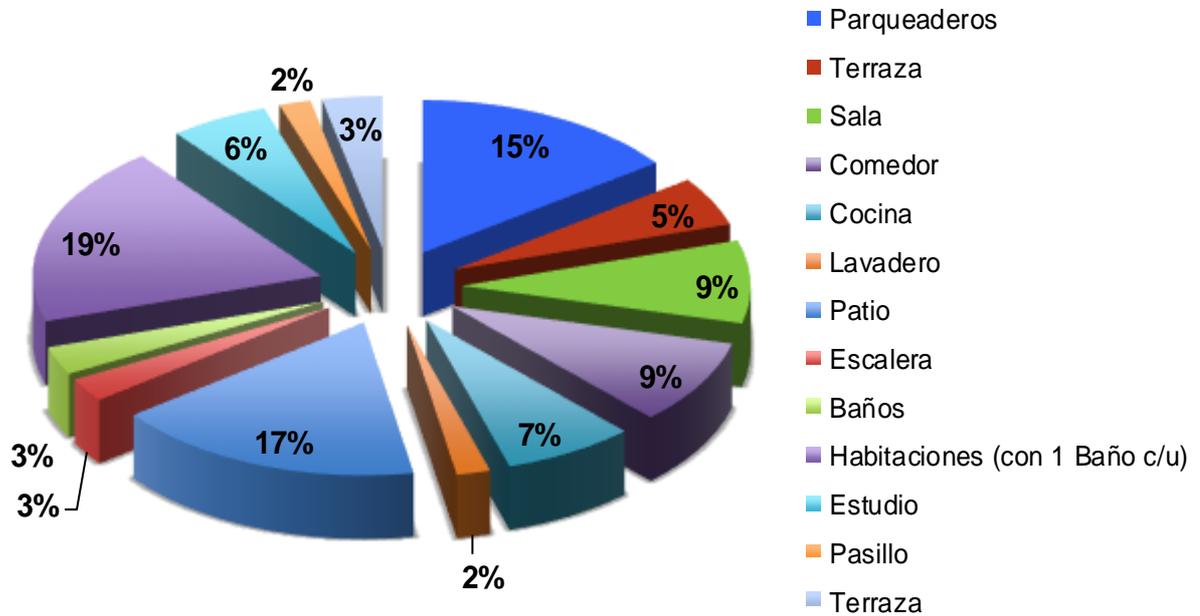


Grafico 48: Relación de áreas en las viviendas de tipología C.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.13 COEFICIENTE DE OCUPACIÓN DEL SUELO PERMITIDO VS COEFICIENTE DEL PROYECTO

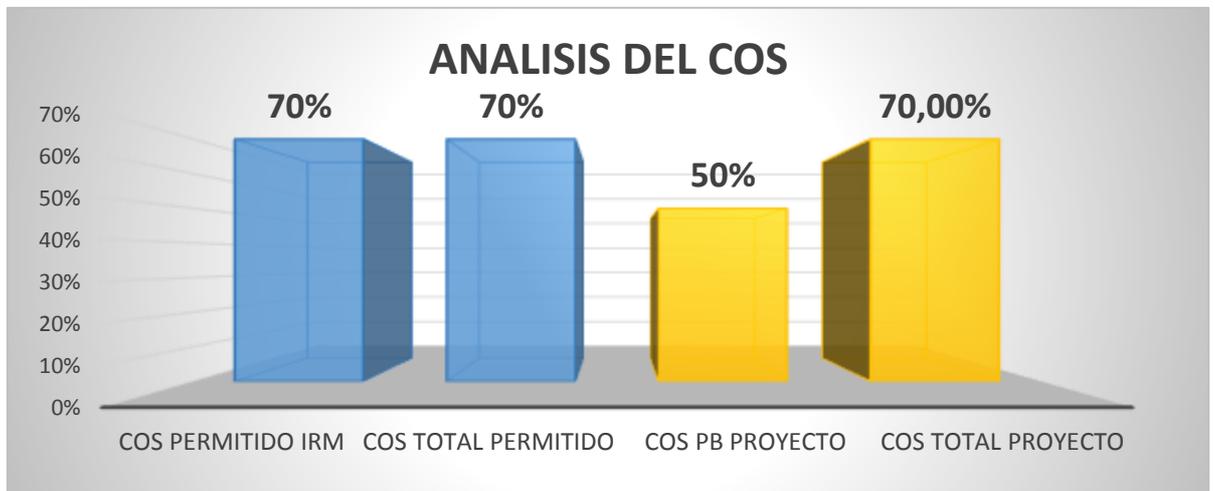


Grafico 49: Análisis del COS

Fuente: Municipalidad de Salcedo, Dirección de planificación estratégica.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Cálculos comparativos de Aprovechamiento				
DESCRIPCIÓN	IRM		Porcentaje de aprovechamiento	CUMPLE
COS PB	70%	50%	-20%	
COS TOTAL	70%	61%	-9%%	
Altura máx.	2 Niveles	2 Niveles	100%	
USO	Residencial	Residencial		

Tabla 24: Cálculo de aprovechamiento

Fuente: Municipalidad de Salcedo, Dirección de planificación estratégica.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

5.14 CONCLUSIONES

Se realizaron encuestas Hombres y mujeres del estrato socio económico correspondiente a ingresos familiares mensuales entre USD 1,000 a USD 2,500, edad entre 30 a 60 años, en las ciudades de Salcedo y Latacunga.

Se determinó que el proyecto está dirigido al NSE medio típico de ciudad intermedia, el 16,70% de los encuestados están interesados en adquirir una vivienda en el plazo 1 año, 18,30% en 2 años (Tiempo de ejecución, comercialización y entrega del Conjunto Residencial Rumipamba de Las Rosas) y 65% en 3 años.

Para los entrevistados los factores más importantes para la escogencia de vivienda son: precios razonables, cercanía al centro de la ciudad, seguridad, sistema de pagos y financiamiento y accesibilidad.

Con preferencias promedio para el área de la vivienda de 178 m², capacidad de pagar más de USD. 55.000,00 por la vivienda (40,8%) a través de créditos hipotecarios (97,5%) y cuotas de entrada de USD. 5.000 (moda).

Conjunto Residencial



Costos del proyecto

6 CAPITULO V: ANÁLISIS DE COSTOS

6.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se analizará las inversiones que corresponden a la valoración de obra, costos directos, costos indirectos, precio del terreno; este último se evaluará tanto el precio comercial como el precio obtenido mediante el método residual.

Se realizará el análisis del presupuesto y los cronogramas de costos mediante un análisis de flujos para establecer los costos durante la ejecución del proyecto; con la finalidad de determinar la rentabilidad financiera del proyecto.

6.1.1 OBJETIVOS

A través del estudio de los costos y gastos económicos que constituye la realización del proyecto Residencial Rumipamba de Las Rosas se definirá:

- ✓ Rentabilidad del proyecto.
- ✓ Precio sugerido de productos y servicios.
- ✓ Impacto del precio de los productos y servicio.
- ✓ Comparativo costos y calidades.
- ✓ Control del impacto de los rubros de obra sobre el costo total.
- ✓ Instrumentos de control y planificación.
- ✓ La sensibilidad a los riesgos del proyecto.
- ✓ Los rubros más sensibles a alterar los costos del proyecto.
- ✓ Evaluación de resultados financieros para la toma de decisiones en el cronograma de ejecución del proyecto.
- ✓ Generar la base cuantificable de factibilidad, considerando los costos y el gasto económico que representa la ejecución del proyecto residencial “Rumipamba de las Rosas.

6.1.2 METODOLOGÍA

Los datos utilizados para la elaboración del análisis de factibilidad del proyecto han sido tomados tanto para los costos directos del boletín técnico de CAMIÓN

de la base para Julio 2014, los costos indirectos fueron suministrados por la oficina ABC Arquitectos y consolidados sobre una base de precios de obras similares.

6.2 RESUMEN DE COSTOS

A continuación se discrimina costos directos de obra, costos indirectos y costo del terreno; estos son los costos principales que conforman las actividades que integran el presupuesto del proyecto.

Resumen de Costos totales		
Año:		2014
Costo Directo De Obras:		3.789.296,90
CONCEPTO	VALOR ANUAL	PORCENTAJE
Costo Terreno	700.000,00	13,63%
Costo Directo	3.789.296,90	73,77%
Costo Indirecto	647.448,75	12,60%
TOTAL COSTOS		5.136.745,65

Tabla 25 Resumen de costos Totales Proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

El proyecto Rumipamba de las Rosas tiene un costo total de USD. 5.136.745,65, conformado por el costo del terreno con 13,63% del valor total del proyecto, costos directos con 73,77%, siendo estos los de mayor incidencia para el desarrollo de las actividades de construcción y acondicionamiento y costos indirectos con 12,60% de incidencia.

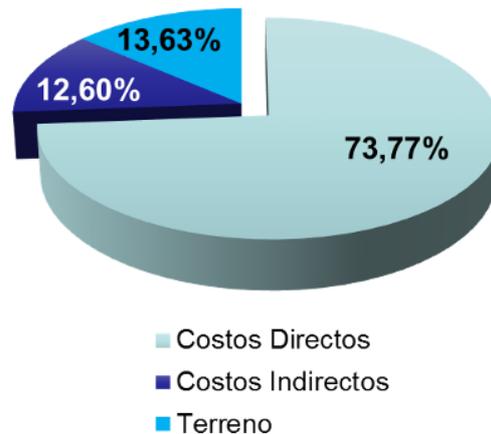


Gráfico 50 Resumen de costos totales del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

6.3 RESUMEN DE COSTOS VS UTILIDAD

6.3.1 COSTO TOTAL DEL PROYECTO

Se refiere a los costos globales del proyecto desglosados de las actividades para la ejecución de la obra.

Los costos directos de obra son los de mayor impacto; en aspectos generales de acuerdo al análisis financiero el margen de utilidad esperada por el constructor corresponde aproximadamente al 30% sobre los precios de venta asumiendo un área y precio promedio adecuado para el segmento en el sector.

ÍTEM	ACTIVIDADES	COSTO DIRECTOS	
		CD TOTAL	% CD
1	TRABAJOS PRELIMINARES	\$31.891,50	0,98%
2	MOVIMIENTO DE TIERRA	\$21.000,00	0,65%
3	ESTRUCTURA	\$936.740,78	28,84%

4	MAMPOSTERÍA	\$451.023,00	13,89%
5	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	\$75.519,00	2,33%
6	INSTALACIONES A. POTABLE Y A. SERVIDAS	\$122.528,25	3,77%
7	PIEZAS SANITARIAS	\$94.834,50	2,92%
8	PUERTAS Y VENTANAS	\$271.943,44	8,37%
9	RECUBRIMIENTOS	\$415.613,62	12,80%
10	MUEBLES	\$307.950,00	9,48%
11	RUBROS GENERALES EXTERIORES	\$518.644,00	15,97%
12	AJUSTE PRECIO TIPOLOGÍAS B Y C	\$541.608,82	
	INVERSIÓN MENSUAL	\$3.789.296,90	100,00%

Tabla 26 Resumen de costos directos del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

COSTOS INDIRECTOS		
DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	VALOR
COSTOS INDIRECTOS CONSTRUCTOR	8%	\$303.143,75
I. ESTUDIOS	0,36%	\$54.600,00
II. PUBLICIDAD, VENTAS Y OTROS	7,31%	\$277.000,00
III. TRAMITES	0,34%	\$12.705,00
	TOTAL CI. OBRA	\$647.448,75

Tabla 27 Resumen de costos indirectos del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

6.3.2 COSTOS SOBRE EL TERRENO

El terreno es propiedad de los inversionistas el cual fue lotificado en dos parcelas, una residencial y la otra comercial debido al bajo flujo de visitantes para las actividades al aire libre, de tal manera que estaba siendo subutilizado el suelo.

COSTO DEL TERRENO

	UND.	CANT.	PRECIO U.	TOTAL	% TOTAL
TERRENO	m2	14.000	USD 50	700.000	100%

Tabla 28 Resumen de costos del terreno del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.3.2.1.1 MÉTODO RESIDUAL

Es práctica usual que el valor de un inmueble, se estime con base en el análisis de las características extrínsecas (ubicación, tipo y calidad en los servicios públicos, vistas panorámicas, uso de suelo en la zona, entre otros) e intrínsecas (superficie, topografía, forma, tipo y calidad de la construcción, equipamiento, instalaciones, uso de suelo autorizado, infraestructura con que cuenta, entre otros) inherentes al mismo, al análisis del mercado inmobiliario y a la aplicación y ponderación de las variables predominantes.

Para el cálculo correspondiente se realizara un avalúo del terreno mediante el método residual considerando los siguientes parámetros:

Índice de ocupación del suelo: Formulario de Normas Particulares del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Salcedo que permite una ocupación en COS PB del 70% con un margen de error de más - menos 5%, un COS TOTAL de 70% y un máximo de 2 pisos.

Potencial de desarrollo del terreno: Un 60% para el porcentaje de área vendible diseñado ya por el arquitecto (k).

Alfa del terreno: Los valores para el cálculo de alfa estarán comprendidos entre los rangos del 10% para el mínimo y 18% para el máximo. **Precio promedio de venta en el sector:** Para los costos estimados de ventas utilizaremos un promedio de USD 665,⁰⁰ por metro cuadrado.

CALCULO DEL VALOR DEL TERRENO		
MÉTODO RESIDUAL Y POTENCIAL DE DESARROLLO		
ZONIFICACIÓN Z5	CANT.	UND.
ÁREA COMERCIAL DEL TERRENO	14.000	m2
COS PERMITIDO (+-5%)	1,40	
ÁREA CONSTRUIBLE EN PB	0,70	m2
COS TOTAL N° DE PISOS	2,00	Pisos
TOTAL ÁREA DE CONSTRUCCIÓN	9.800	m2
COEFICIENTE DE USO (K) 60%	8.400	m2
PRECIO DE VENTA DEL SECTOR	665	\$
VALOR DE VENTA CONSTRUCTOR PRINCIPAL	5.040.000	\$
TOTAL COSTO DEL PROYECTO	\$5.586.00,00	

Tabla 29 Método residual del terreno para el proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

TÉCNICA INDUCTIVA	PRECIO DEL LOTE = ALFA * VENTA TOTAL DEL PROYECTO
ALFA MÁXIMA	18%
ALFA MÍNIMA	10%
ALFA PROMEDIO	15%
VALOR DEL LOTE	\$756.000
VALOR POR M2	\$54 /M²

Tabla 30 Método residual del terreno para el proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

6.4 COSTO REAL DEL TERRENO PAGADO

De acuerdo al análisis del método residual el valor del terreno es de **USD 756.000**, y su equivalente por metro cuadrado de **USD 54**, contra **USD 50** del costo real pagado por el terreno; lo que representa el monto máximo a pagar por el terreno; sin embargo la diferenciación con el costo real no tiene mayor incidencia y para este análisis de costos se considerará el valor real pagado por el terreno (**USD 700.000**).

COSTO DEL TERRENO					
	UND.	CANT.	PRECIO U.	TOTAL	% TOTAL
TERRENO	m2	14000	\$ 50	\$ 700.000	100%

Tabla 31 Método residual del terreno para el proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

6.5 COSTOS DIRECTOS

Todo proyecto para su ejecución requiere el análisis de costos en los que incidirá la construcción; para el análisis de costos directos se hizo la estructura de cómputos métricos de obra según el diseño presentado en el capítulo IV “ANÁLISIS TÉCNICO ARQUITECTÓNICO DEL PROYECTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS” que determina mediante el análisis de precios unitarios (APU), costos de material, mano de obra, equipos, de las partidas y actividades para la construcción del proyecto, en los respectivos capítulos de ejecución. El costo directo total alcanza el valor de **USD 3.789.296,90** correspondiente al **73,77%** del costo.

COSTO DIRECTOS			
ÍTEM	ACTIVIDADES	CD TOTAL	% CD
1	Trabajos Preliminares	\$31.891,50	0,98%
2	Movimiento De Tierra	\$21.000,00	0,65%
3	Estructura	\$936.740,78	28,84%
4	Mampostería	\$451.023,00	13,89%
5	Instalaciones Eléctricas	\$75.519,00	2,33%
6	Instalaciones A. Potable Y A. Servidas	\$122.528,25	3,77%
7	Piezas Sanitarias	\$94.834,50	2,92%
8	Puertas Y Ventanas	\$271.943,44	8,37%
9	Recubrimientos	\$415.613,62	12,80%
10	Muebles	\$307.950,00	9,48%
11	Rubros Generales Exteriores	\$518.644,00	15,97%
12	Ajuste Precio Tipologías B Y C	\$541.608,82	
INVERSIÓN MENSUAL		\$3.789.296,90	100,00%

Tabla 32 Resumen de costos directos del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

De acuerdo al estudio de mercado la principal demanda de los futuros compradores era un producto confortable con precio competitivo; de tal manera que en el proyecto “RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS” el concepto ha sido **Precio – Calidad**.

De tal manera que la relación de **Obra gris – Acabados** se ve expresadas en una proporción de **61,78%** correspondiente a la ejecución de la obra gris y **38,22%** representa la fase de acabados.

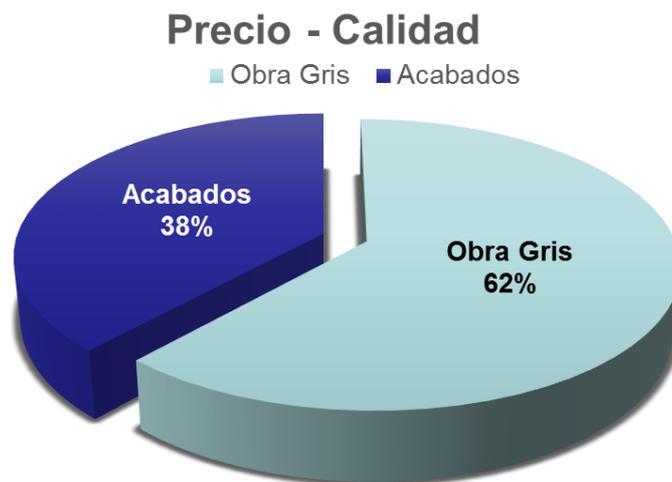


Grafico 51 Comparativo entre precio y calidad

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

6.5.1 INCIDENCIA DE COSTOS DIRECTOS

De acuerdo a la inversión requerida por volumen y costos las partidas con mayor incidencia son:

- ✓ Estructura 35%
- ✓ Mampostería 17%
- ✓ Recubrimientos y acabados 15%
- ✓ Muebles 11%
- ✓ Puertas y ventanas 10%
- ✓ Instalaciones y otros 12%

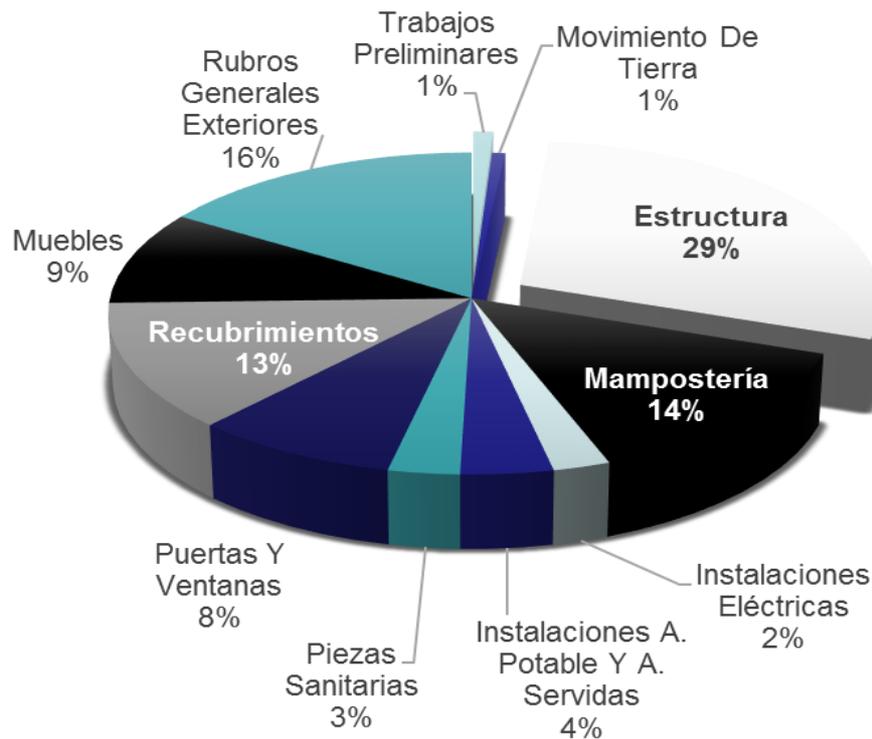


Gráfico 52 Incidencia de costos directos

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

6.5.2 ESTRUCTURA DE COSTOS DIRECTOS

ESTRUCTURA DE COSTOS DIRECTOS		
DESCRIPCIÓN	% TOTAL CD + EXTERIORES	TOTAL CD 75 CASAS
EXCAVACIÓN A MANO CIMIENTOS Y PLINTOS	0,16%	5.310,00
ENCHAMBADO	0,14%	4.441,50
DESALOJO	0,68%	22.140,00
HORMIGÓN SIMPLE REPLANTILLO FC=140KG/CM2	0,17%	5.441,63

HORMIGÓN CICLÓPEO 40% PIEDRA (140 KG/CM2)	0,97%	31.521,60
HORMIGÓN SIMPLE PLINTOS FC=210 KG/CM2	0,76%	24.584,70
HORMIGÓN SIMPLE CADENAS INCL. ENCOFRADO FC=210 KG/CM2	0,70%	22.751,03
CONTRAPISO HORMIGÓN SIMPLE FC=210 KG/CM2 - INCL. PIEDRA BOLA	1,87%	60.723,00
HORMIGÓN SIMPLE COLUMNAS INCL. ENCOFRADO FC=210 KG/CM2	2,38%	77.155,65
HORMIGÓN SIMPLE LOSA SUPERIOR INCL. ENCOFRADO FC=210 KG/CM2	6,67%	216.644,18
BLOQUE ALIVIANADO LOSA 40X20X15 CM (PROVISIÓN/TIMBRADO)	0,99%	32.062,50
ACERO REFUERZO FY=4200 KG/CM2 (SUMINISTRO, CORTE Y COLOCADO)	8,39%	272.475,00
MALLA ELECTRO SOLDADA 5.10	1,37%	44.400,00
HORMIGÓN SIMPLE FC=210 KG/CM2 MUROS	0,64%	20.731,50
ESTRUCTURA METÁLICA (GRADAS. INC.LY. PASAMANOS)	3,95%	128.250,00
MAMPOSTERÍA		
MAMPOSTERÍA BLOQUE 10 CM	1,39%	45.108,00
MAMPOSTERÍA BLOQUE 15 CM	2,21%	71.647,50
ENLUCIDO HORIZONTAL LISO	1,55%	50.358,00
ENLUCIDO FAJAS	0,39%	12.528,75
ENLUCIDO VERTICAL INTERIOR	1,87%	60.682,50
ENLUCIDO VERTICAL EXTERIOR	2,05%	66.526,05
MASILLADO Y ALISADO	1,28%	41.550,00
CERÁMICA PARED (INCLUYE INSTALACIÓN Y EMPORADO)	2,27%	73.651,20
PORCELANTO PISOS PULIDO BRILLANTE BEIGE 6100 (60 X 60 X 9,5)	0,80%	26.039,25
CAJA DE REVISIÓN 0.60 X 0.60 M (DE LADRILLOS)TAPA H.A.	0,09%	2.931,75

INSTALACIONES ELÉCTRICAS

ILUMINACIÓN CABLE SOLIDO N° 12 CONDUIT EMT 1/2"	0,81%	26.250,00
TOMACORRIENTE DOBLE 2 N° 10 T.CONDUIT EMT. 1/2"	1,08%	35.126,25
TOMACORRIENTE 220V (PROVISIÓN Y MONTAJE)	0,08%	2.547,75
TABLERO Y BREAKERS 6-12 PTS- INCLUYE INSTALACIÓN	0,11%	3.411,00
SALIDA TELEFÓNICA	0,06%	1.809,00
PUNTO DE TIMBRE INCLUYE TIMBRE , PULSADOR, CABLE Y ACC.(PROVISIÓN Y MONTAJE)	0,20%	6.375,00
INSTALACIONES A. POTABLE Y A. SERVIDAS		
PUNTO DE AGUA POTABLE 1/2" (PROVISIÓN E INSTALACIÓN)	0,52%	16.785,00
DESAGÜE PVC 110 MM	0,26%	8.373,00
DESAGÜE PVC 75 MM	0,24%	7.767,00
DESAGÜE PVC 50 MM	0,41%	13.392,00
TUBERÍA PVC ROSCABLE 1/2" (PROVISIÓN E INSTALACIÓN)	1,20%	38.981,25
TUBERÍA PVC 110 MM DESAGÜE (MAT/TRAN/INST9)	1,15%	37.230,00
PIEZAS SANITARIAS		
INODORO CONSERVAR C/ ASIENTO MONTECRISTO BLANCO (PROVISIÓN Y MONTAJE)	0,96%	31.110,75
LAVAMANOS CON PEDESTAL	1,00%	32.325,75
FREGADERO ACERO INOXIDABLE 2 POZO (PROVISIÓN Y MONTAJE)	0,52%	16.750,50
REJILLA PISO ALUMINIO 02" (INCL. INSTALACIÓN)	0,22%	7.267,50
DUCHA SENCILLA CROMADA COMPLETA - INCL. MEZCLADORA Y GRIFERÍA	0,23%	7.380,00
PUERTAS Y VENTANAS		
PUERTA TAMBORA LACADA CON MARCO Y TAPAMARCO (INCL. INSTALACIÓN) DE 0,70M	1,67%	54.094,16
PUERTA TAMBORA LACADA CON MARCO Y TAPAMARCO (INCL. INSTALACIÓN) DE 0,70M	0,95%	30.802,28

CERRADURA LLAVE - SEGURO (INCLUYE INSTALACIÓN)	0,43%	13.878,00
CERRADURA LLAVE - LLAVE (INCLUYE INSTALACIÓN)	0,09%	2.930,25
PUERTA DE ALUMINIO Y VIDRIO	0,97%	31.638,75
VENTANA CORREDIZA ALUMINIO - VIDRIO CLARO (INCLUYE INSTALACIÓN)	4,27%	138.600,00
RECUBRIMIENTOS		
ESTUCADO DE PAREDES (EMPASTE SIKATOP O SIMILAR)	3,06%	99.393,75
PINTURA CAUCHO INTERIOR	2,75%	89.302,50
PINTURA CAUCHO EXTERIOR	2,12%	68.967,00
BARREDERA DE LAUREL/MDF (INCLUYE INSTALACIÓN, LACADO/ PINTADO)	0,21%	6.840,41
PISO MADERA FLOTANTE GLORIA HAYA (INCLUYE INSTALACIÓN)	3,03%	98.459,96
ALFOMBRA NACIONAL (INCLUYE INSTALACIÓN)	1,62%	52.650,00
MUEBLES		
CLOSET (INCLUYE INSTALACIÓN Y LACADA)	8,17%	265.200,00
MUEBLE DE COCINA ALTO	0,75%	24.225,00
MUEBLE DE COCINA BAJO INCLUYE MESÓN DE GRANITO	0,57%	18.525,00
	83,38%	2.708.044,08
RUBROS GENERALES - EXTERIORES		
MOVIMIENTO TIERRA A MÁQUINA / CONFORMACIÓN DE PLATAFORMAS	0,65%	28000,00%
PISCINA RECREATIVA	0,92%	40000,00%
CERRAMIENTO	4,31%	186666,67%
MUROS DE CONTENCIÓN	0,57%	24640,00%
PATIOS POSTERIORES ENCEMENTADOS	0,25%	10800,00%
RED DE ALCANTARILLADO	0,81%	35000,00%
RED AGUA	1,39%	60000,00%
USFQ – MDI 2014		

CISTERNA Y EQUIPOS	0,31%	13333,33%
RED ELÉCTRICA	2,31%	100000,00%
RED TELEFÓNICA	0,69%	30000,00%
CAMINOS PEATONALES	0,18%	8000,00%
VÍAS VEHICULARES Y ESTACIONAMIENTOS	1,54%	66666,67%
CÉSPED Y JARDINERÍA	0,17%	7352,00%
CASA COMUNAL	0,65%	28000,00%
ACOM. EXTERNAS DE ALCANTARILLADO Y AGUA	1,54%	66666,67%
GARITA GUARDIA Y PORTÓN	0,30%	12800,00%
CONTENEDORES DE BASURA	0,04%	1600,00%
	16,62%	719525,33%

Tabla 33 Resumen de costos directos del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.6 COSTOS INDIRECTOS

Son la suma de todos los gastos que, por su naturaleza intrínseca, son aplicables a todos los conceptos de una obra en especial.

Los componentes de los costos indirectos de obra están conformados por Costos indirectos fijos y Costos indirectos variables.

COSTOS INDIRECTOS		
COSTOS INDIRECTOS CONSTRUCTOR	47%	\$303.143,75
I. ESTUDIOS	8,43%	\$54.600,00
II. PUBLICIDAD, VENTAS Y OTROS	42,78%	\$277.000,00
III. TRAMITES	1,96%	\$12.705,00
TOTAL CI. OBRA	100%	\$647.448,75

Tabla 34 Resumen de costos indirectos de Obra

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

El total de costos indirectos alcanza el valor de USD 647.448,75 monto que corresponde al 12,60% del presupuesto total del proyecto conformado por planificación y estudios, ejecución de obras, entregables, mercadeo y ventas.

6.6.1 INCIDENCIA DE COSTOS INDIRECTOS

De los costos indirectos, el rubro con mayor incidencia se encuentran el rubro de Costos indirectos del constructor correspondientes al 47% (honorarios administrativos como: gerencia de proyectos, gastos fiduciarios, fiscalización y honorarios de construcción), Publicidad y ventas con el 42,78%, mientras que los entregables y planificación alcanzan el 10,39% de los costos indirectos

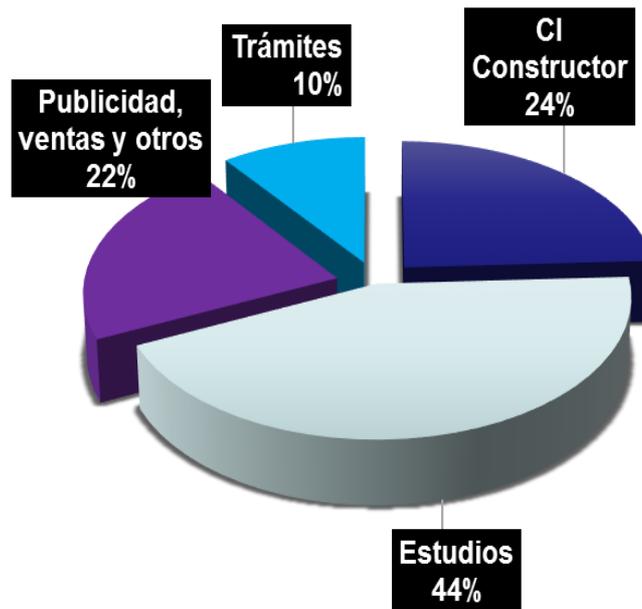


Grafico 53 Incidencia de costos indirectos del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.6.2 ESTRUCTURA DE COSTOS INDIRECTOS

La construcción se la realizará mediante un contrato de tipo construcción por administración, en el cual se ha definido los indirectos de construcción en el 12,6% de los costos directos del proyecto, basado en los códigos y aranceles establecidos por el colegio de arquitectos del Ecuador.

Se ha considerado el costo real de cada uno de los rubros, según cotizaciones y cuadros de honorarios.

ESTRUCTURA DE COSTOS INDIRECTOS			
COSTO DIRECTO DE OBRAS: 3.789.296,90			AÑO: 2014
I. ESTUDIOS		54.600,00	0,36%
ESTUDIO DE SUELOS		4.800,00	0,13%
PLANOS ESTRUCTURALES		13.612,50	0,36%
PLANOS ARQUITECTÓNICOS/TOPOGRÁFICOS		22.687,50	0,60%
PLANOS HIDROSANITARIOS		4.875,00	0,13%
BODEGUERO		4.875,00	0,13%
GUACHIMÁN		3.750,00	0,10%
II. PUBLICIDAD, VENTAS Y OTROS		277.000,00	7,31%
PUBLICIDAD Y FERIAS		25.000,00	0,66%
COMISIONES VENDEDORES		225.000,00	5,94%
GUARDIANÍA OBRA		27.000,00	0,71%
III. TRAMITES		12.705,00	0,34%
REGISTRO DE PLANOS		1.815,00	0,05%
PROPIEDAD HORIZONTAL		9.075,00	0,24%
TASA DE BOMBEROS		1.815,00	0,05%
TOTAL CI. OBRA			\$647.448,75

Tabla 35 Estructura de costos indirectos del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.7 COSTOS POR METRO CUADRADO

Existen dos formas de evaluar los costos por m²; uno a través del costo total por m² de construcción y otro que es el que realmente tiene incidencia en los costos de venta y rentabilidad de la edificación que es el costo del m² de área

útil, el cual absorbe e incorpora dentro del precio del m² de venta las áreas construidas no computables.

6.7.1 COSTOS DIRECTOS POR M² SOBRE ÁREA BRUTA

COSTO DIRECTO POR M2 DE ÁREA BRUTA CONSTRUIDA		
COSTOS DIRECTOS	USD	3.789.296,90
ÁREA BRUTA CONSTRUIDA	M ²	18.000,00
COSTO DIRECTO POR M2	USD	10,52

Tabla 36 Costos directos sobre área bruta del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.7.2 COSTOS TOTALES POR M2 SOBRE ÁREA BRUTA

COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA BRUTA (COSTOS DIRECTOS, INDIRECTOS, TERRENO)		
COSTOS DIRECTOS	USD	3.789.296,90
COSTOS INDIRECTOS	USD	647.448,75
TERRENO	USD	700.000,00
SUB TOTAL	USD	5.136.745,65
ÁREA BRUTA CONSTRUIDA	M2	18.000,00
COSTO TOTAL POR M2	USD	285

Tabla 37 Costos totales sobre área bruta del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.7.3 COSTOS TOTALES POR M2 SOBRE ÁREA ÚTIL

COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL (COSTOS DIRECTOS, INDIRECTOS, TERRENO)		
COSTOS DIRECTOS	USD	3.789.296,90
COSTOS INDIRECTOS	USD	647.448,75
TERRENO	USD	700.000,00
SUB TOTAL	USD	5.136.745,65
ÁREA BRUTA CONSTRUIDA	M2	9.000,00
COSTO TOTAL POR M2	USD	571/m2

Tabla 38 Costos totales sobre área útil del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.8 CRONOGRAMA DE FASES DEL PROYECTO

El proyecto se divide en fases que permiten optimizar la gestión, mejorar el control y mantener el proyecto alineado con los objetivos. Cada una de las fases del proyecto culmina con la realización de uno o varios entregables. Las 3 fases principales del desarrollo del proyecto son: Planificación y Dirección, Construcción y ejecución y Promoción y ventas

En consonancia con estas fases están las sub-fases de preventa y entrega de las unidades de viviendas, tal como se grafica en la siguiente tabla. Se estiman tiempos, alcance y objetivos por fase y cada sub-tarea.



Tabla 39 Cronograma de fases del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.9.3 FLUJO DE COSTOS TOTALES PARCIALES

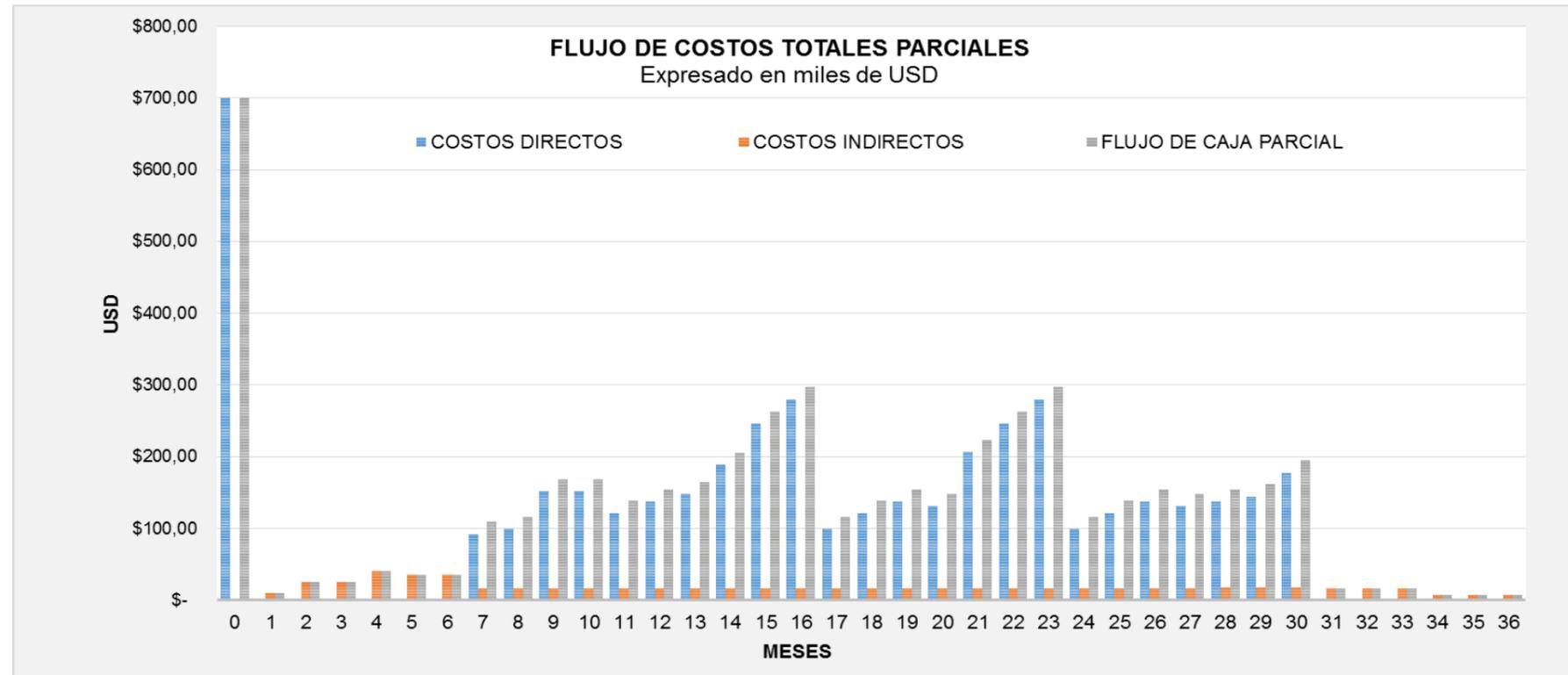


Grafico 54 Flujo de costos parciales totales.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.9.4 FLUJOS DE COSTOS ACUMULADOS TOTALES

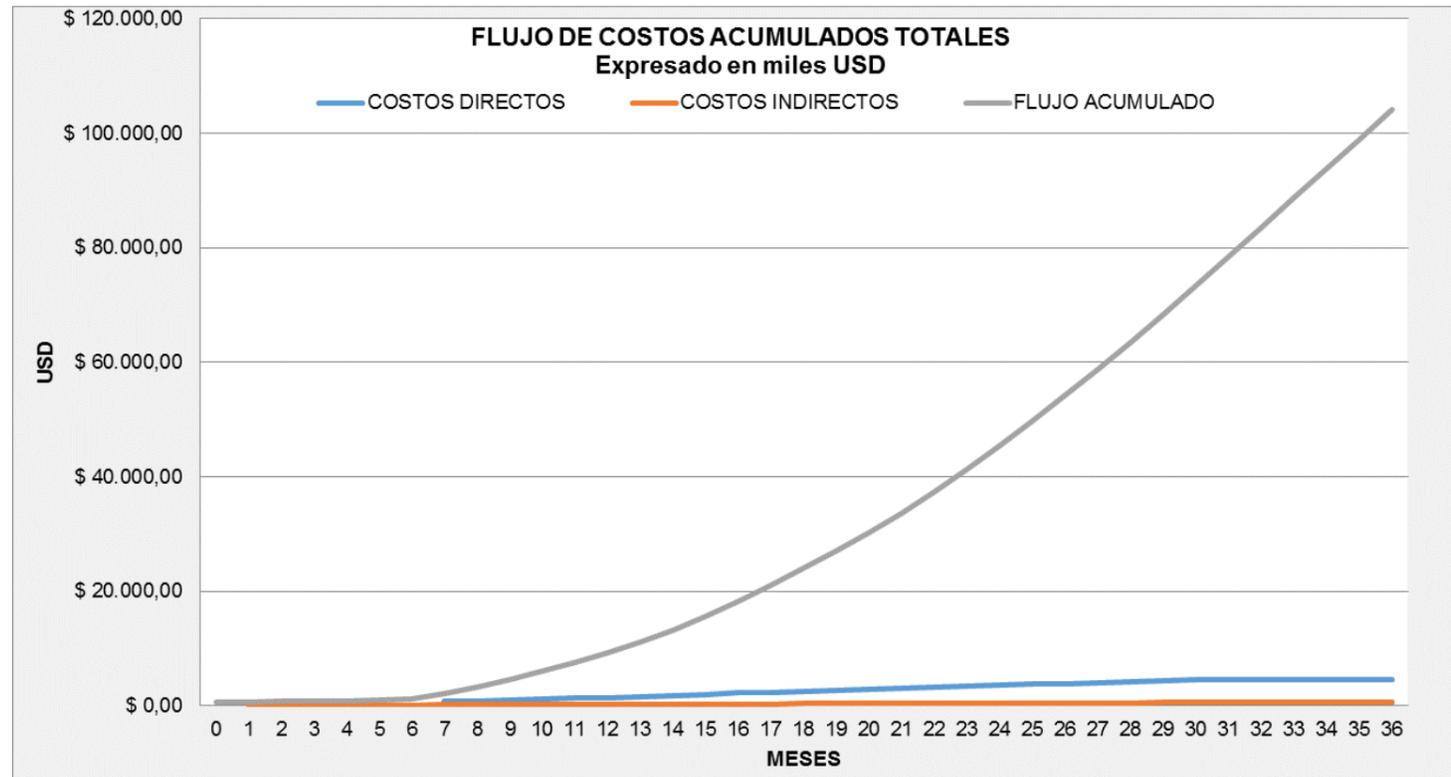


Grafico 55 Flujo de costos acumulados totales.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

6.10 CONCLUSIONES

A partir del análisis de costos realizado se ha llegado a la conclusión que los costos totales del proyecto **USD 5.136.745,65** El rubro más incidente es el de los costos directos **73,77%** que conjuntamente con los costos indirectos representan el **86,37%** de los costos totales de construcción.

La utilidad para el proyecto **“RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS”** es del **22% (USD 1.114.129,35)** la estrategia utilizada para la fijación de precios fue el análisis de costos, precios y ofertas de los competidores combinada con la estrategia de precios psicológicos según el valor percibido esto con el objetivo de estructurar un proyecto con índices positivos, rentable y atractivo para los inversionistas.

El costo por m² de área útil, contemplando los costos de área bruta es de **USD 571/m²** estructurado en las 3 tipologías de viviendas que gozan de áreas recreativas, áreas de servicio, áreas de circulación, áreas verdes y deportivas.

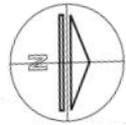
COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL (COSTOS DIRECTOS + INDIRECTOS + TERRENO)		
DESCRIPCIÓN	UND	CANTIDAD
COSTOS DIRECTOS	USD	3.789.296,90
COSTOS INDIRECTOS	USD	647.448,75
TERRENO	USD	700.000,00
SUB TOTAL	USD	5.136.745,65
ÁREA BRUTA CONSTRUIDA	M2	9.000,00
COSTO TOTAL POR M2	USD	571

Tabla 42 Costos totales sobre área útil del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Conjunto Residencial



Perspectivas



Estrategia de Comercial

7 CAPITULO VI: ESTRATEGIA COMERCIAL

7.1 INTRODUCCIÓN

El Plan de Marketing, reúne todas las actividades que se llevarán a cabo en los aspectos relacionados con el mercado para poder alcanzar los objetivos propuestos. Con este plan, podremos planificar los procesos de marketing y ventas que logren que nuestro producto penetre el mercado y posea sus ventajas como elementos diferenciados y competitivos frente a productos similares. Este conjunto de estrategias permitirá que las viviendas “**RUMIPAMBA DE LAS ROSAS**” se conviertan en un producto líder del mercado inmobiliario.

7.1.1 OBJETIVOS

Identificar y formular la estrategia comercial que se empleará en el Conjunto de Vivienda Rumipamba de las Rosas.

Establecer las actividades que se ejecutarán para promocionar, publicitar, posicionar y vender el Conjunto de Vivienda Rumipamba de las Rosas.

Definir los aspectos diferenciadores del producto, que servirán de plus competitivo dentro del mercado en las campañas publicitarias.

7.2 PRODUCTO

El producto que lanzamos es un Conjunto de Vivienda en la población de Salcedo, Provincia de Cotopaxi. Se trata de un producto muy atractivo para los clientes potenciales, dado que será construido en la vía principal del Pueblo, lo que garantiza su fácil acceso y ubicación; es un conjunto residencial cerrado, lo que confirma la seguridad de quienes vivan en él; en el terreno donde se desarrolla el Conjunto, se mantendrá la sede y operación del Hotel conocido por todos los habitantes de Salcedo y además contará amplias y modernas zonas comerciales para beneficio de sus residentes.

Este producto es diferente a los que ofrece la competencia, puesto que solo nuestra empresa ofrece unidades de vivienda unifamiliares, en conjunto cerrado.

Los propietarios del conjunto Rumipamba de las Rosas, no tendrán la necesidad de salir a buscar la satisfacción de sus necesidades básicas a otros lugares, dado que dentro del conjunto encontrarán casa comunal para reuniones sociales y encuentro con sus vecinos y amigos, piscina, parque infantil para los más pequeños, hotel y locales comerciales para sus compras. Quienes los visiten tendrán la tranquilidad de contar con suficientes parqueaderos para sus vehículos.

Dentro del Conjunto se ofrecen tres tipos de vivienda con diseños modernos y acabados de primera calidad, son 75 casas adosadas de 100, 120 y 140 m², dependiendo de las necesidades de cada familia.

Para este producto el target son familias de un nivel socio económico medio típico, con un ingreso familiar promedio mensual de USD 2.500,00 y de acuerdo al estudio de mercado de la oferta con capacidad de pago para las cuotas de entrada de la vivienda de USD 5.000,00.

Estas personas pertenecen a una sociedad moderna que busca mejorar sus condiciones de vida y garantizar la seguridad de su familia. Por último, son personas que se preocupan por el estilo de vida que llevan y brindan a su familia, dándole a este un toque de exclusividad y prestigio. Se eligió este público ya que es un producto exclusivo y que se debe garantizar el pago del producto de acuerdo con las cuotas de financiamiento.

ANÁLISIS FODA



7.3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución que serán empleados serán los siguientes:

Sala de Ventas en el terreno de construcción: Aquí se contará con personas capacitadas en Servicio al cliente, con el propósito de que puedan dar la información sobre el producto, las formas de pago, los planes de financiamiento y los beneficios del proyecto. En esta sala, se repartirán folletos, tarjetas de presentación y planos de cada tipo de vivienda.

Oficinas de Bienes e Inmuebles de la Región: Se establecerán convenios con las personas que se dedican a la promoción y venta de inmuebles en Salcedo, Latacunga y Quito, con el propósito de captar el mayor número de clientes.

7.4 ESTRATEGIAS DE PRECIO

7.4.1 PRIMERA FASE

7.4.1.1.1 Percepción del cliente

- ✓ Alta
- ✓ Confiable
- ✓ novedosa

7.4.1.1.2 Precios De La Competencia y Entorno.

Con respecto a los precios de la competencia se ha investigado que son más bajos pero no ofrecen los acabados, la calidad, la seguridad ni los diseños de nuestro Conjunto Rumipamba de las Rosas.

Otro aspecto importante sobre el entorno y que se ve reflejado en el cálculo del precio de las viviendas, es el resultado que se obtuvo en la investigación de mercado, que nos permitió conocer que el 79% de los habitantes de Salcedo tienen como deseo, conseguir una nueva vivienda.

Lo anteriormente mencionado contribuye no solo a la satisfacción de las necesidades de los consumidores sino que también indica una alta aceptación de la propuesta inmobiliaria y por lo tanto cuenta con una fuerte flexibilidad para su fijación del precio.

Para determinar la estrategia de precio también es importante tener en cuenta que percepción tienen los clientes en el momento de tomar la decisión de compra, en este caso el 97,5% de la población solicita un crédito hipotecario en el momento de adquirir un inmueble.

Teniendo en cuenta esto se decide establecer una forma de pago asequible a los clientes interesados, únicamente el 30% del valor de la vivienda como entrada, repartido en 8 cuotas continuas pagadas durante la construcción.

Ya que el proyecto está estructurado en 3 etapas la comercialización también está diseñada en etapas y se manejarán pre ventas y ventas.

7.4.2 SEGUNDA FASE

Considerando que la novedad del proyecto puede disminuir un poco, se pretende reforzar la imagen del producto en la mitad del tiempo de construcción (seis meses después de iniciado el desarrollo) lanzando una campaña publicitaria que ofrezca a los nuevos compradores un pequeño porcentaje de descuento reflejado en gastos administrativos y alícuotas.

7.4.3 TERCERA FASE

Finalmente, cuando ya queden pocas viviendas se harán anuncios en los que se motive a los clientes a comprar las casas, brindándoles el mensaje de que no se pueden perder esta oportunidad única en el mercado, la cual les brinda prestigio y exclusividad.

7.4.3.1.1 Estrategia de precios

Se utilizarán los precios de prestigio, es decir la estrategia que delimita precios altos para resaltar el status y la calidad que les brinda el producto a los clientes y así poder llegar únicamente al público objetivo.

Las tres fases que se eligieron para manejar el costo de la vivienda, fueron decididas tras un análisis de mercado y un estudio de la competencia; con el objetivo de resaltar la calidad del producto y hacerlo como un lugar exclusivo para vivir.

Fortalecer la idea de que el producto es más que una simple vivienda, es un lugar que ofrece un acogedor, seguro y exclusivo estilo de vida.

El producto que se ofrece es de excelente calidad, con mejores acabados que garantizan durabilidad y mejores condiciones.

Los precios deben asegurar ganancia, pero principalmente deben fortalecer la imagen de la empresa y resaltar las características únicas del producto.

7.4.4 CUARTA FASE

Al haber analizado los 3 pasos previos, hemos resuelto lo siguiente:

El precio del m² será de USD. 610,00 debido que la calidad, los acabados, la ubicación y la tipología de la construcción determinan este valor.

Teniendo en cuenta este valor los precios por tipología de viviendas serán los siguientes:

1. Vivienda de 100 m²: desde USD 68.900,00
2. Vivienda de 120 m²: desde USD 82.680,00
3. Vivienda de 140 m²: desde USD 96.460,00

7.5 PLAN DE COMUNICACIÓN

Una vez establecidos los puntos anteriores se ha decidido que las estrategias de comunicación que se implementarán serán explicadas en el siguiente brief creativo:

Cliente: Conjunto Rumipamba de las Rosas

Producto: 75 viviendas unifamiliares de 100 m², 120 m² y 140 m² de área construida más jardines.

Campaña: Lanzamiento y venta del Proyecto **“TODO EN UNO”**

Fecha: Noviembre 2013

7.5.1 ANTECEDENTES

El producto que lanzamos es un Conjunto de Vivienda en la población de Salcedo, Provincia de Cotopaxi. Se trata de un producto muy atractivo para los clientes, dado que será construido en la vía principal del Pueblo, garantiza su fácil acceso y ubicación; es un conjunto residencial cerrado, con mucha seguridad; ofrece unidades de vivienda unifamiliares, cuenta con casa comunal para reuniones sociales, piscina, parque infantil, hotel y locales comerciales para sus compras y 23 parqueaderos para visitantes.

Luego de conocer los antecedentes del producto que se lanzará, se debe tomar en cuenta lo siguiente para la elaboración de estrategias de comunicación:

En primer lugar, se debe identificar el problema / oportunidad a la que la campaña se debe referir. En el caso del Conjunto Rumipamba de las Rosas, es que el pueblo no cuenta con un concepto de unidades de vivienda adosadas, de este tipo, por lo que es una oportunidad ideal para lanzar algo novedoso y tener una buena aceptación de la comunidad.

En segundo lugar, se debe señalar cuál es la ventaja competitiva con la que cuenta el producto, ya que esta será la que motive a los clientes a comprarlo.

La ventaja competitiva es que el Conjunto Rumipamba de las Rosas, ofrece **“TODO EN UNO”**: seguridad, variedad de áreas, recreación e innovación en el diseño, con acabados de calidad y alta durabilidad.

En cuanto al Conjunto Rumipamba de las Rosas, se dice que es una construcción moderna, de gran calidad que brindan al consumidor experiencias nuevas. Por lo tanto, luego de observar a la competencia podemos fortalecer nuestra idea de ser la marca líder en calidad, innovación y diseño del mercado de Salcedo, con reconocimiento local.

Otro aspecto importante para definir las estrategias de comunicación es identificar el impacto que queremos generar con estas. Primero hemos definido que queremos fortalecer la imagen del producto como algo **“TODO EN UNO”**. El Conjunto Rumipamba de las Rosas es un producto que satisface las necesidades de los consumidores. Hemos determinado que es importante aumentar o conservar el posicionamiento que tiene nuestro producto en la mente de los consumidores ya que somos líderes en el mercado de calidad y seguridad en el sector. Y por último, queremos brindar a los consumidores nuevas experiencias con nuestro diseño y concepto arquitectónico, en el que incluimos recreación, exclusividad y calidad.

Teniendo en cuenta todo esto tenemos como fin lograr que los consumidores compren nuestro producto, conserven la imagen de él, fortalezcan el posicionamiento y se motiven a invitar a familiares y amigos a comprar sus viviendas en esta nueva propuesta de conjunto residencial en Salcedo.

7.6 ACCIONES DE COMUNICACIÓN

Se realizará una campaña que tenga como nombre **“TODO EN UNO”**. Esta campaña constará en repartir folletos del proyecto, realizar ventas personalizadas en los puntos de distribución, ubicar vallas publicitarias en puntos estratégicos como en Latacunga y en la vía principal de Salcedo, se creará una página web exclusivamente para proporcionar información y vender el proyecto y se promocionará el proyecto en las entidades financieras que manejan el financiamiento del conjunto residencial. La campaña se financiará

por medio de bajos precios en los diferentes medios de comunicación y lo demás con un grupo especializado de relaciones públicas que por medio de gestiones logren acuerdos y apoyo de las diferentes entidades inmobiliarias.

7.6.1 MEDIOS DE PUBLICIDAD:

7.6.1.1.1 Televisión

Se producirán comerciales a partir de la semana de lanzamiento y saldrán el aire durante dos semanas. Se pautará en canales nacionales acordes al público como Ecuavisa, EC Televisión, Salcedo TV y RTS. Los comerciales saldrán al aire en horas estratégicas como el noticiero de la noche de acuerdo el target establecido. El prime time será nuestro fuerte y los espacios entre los programas de entretenimiento, farándula y variedades.

7.6.1.1.2 Radio

Se lanzarán cuñas de radio únicamente en dos emisoras: San Miguel y Radio Brisa. Estas fueron seleccionadas ya que son las más sintonizadas por los potenciales clientes. Esta cuña de radio será informativa y dará los datos básicos sobre el proyecto como: ubicación, beneficios, números de contacto, entre otras.

7.6.1.1.3 Internet

En la web se creará una página que contenga información sobre el proyecto, galería de fotos sobre las viviendas, datos de contacto, proceso de financiamiento, ubicación del proyecto y datos de publicidad. Esta página dará prestigio al proyecto, generará un posicionamiento de confianza y seguridad sobre las viviendas y permitirá que los clientes mantengan una relación directa y rápida con nosotros.

7.6.1.1.4 Puntos de venta

Para fortalecer la imagen de la marca y posicionar el producto se crearán salas de venta en el lugar de construcción, en la que se les brindará un servicio al

cliente personalizado dándole la información necesaria sobre el proyecto. En estas salas se les entregarán folletos, planos y cuadros de precios y financiamiento para los clientes.

7.6.1.1.5 Prensa Y Revistas

Con el fin de llegar a una mayor cantidad de personas se publicarán clasificados en el periódico El Comercio y en la Revista Portal Inmobiliario. En estas publicaciones se darán datos de la ubicación del proyecto, características básicas del mismo, números de contacto e imágenes de las casas.

7.6.1.1.6 Vallas Publicitarias

Se ubicarán vallas publicitarias en tres lugares estratégicos (Vía principal de Latacunga, Vía principal de Salcedo y en el punto de venta) Estas vallas tendrán información directa sobre el proyecto y tienen como objetivo llamar la atención del cliente y así generar mayor aceptación y posicionamiento.

7.6.1.1.7 Se fortalecerá el Buzz Marketing

Ofreciendo a los consumidores un excelente servicio al cliente con asesoramiento y calidad en las ofertas. Con el fin de crear mayores canales de boca-oreja entre los clientes actuales y los potenciales.

7.6.1.1.8 Se utilizarán las Relaciones Públicas para generar Publicity

Se apoyarán en ferias de inmuebles con el fin de dar una imagen completa sobre el proyecto y así poder conseguir mayor cantidad de clientes.

7.7 PIEZAS DE COMUNICACIÓN

Como fue explicado en el plan de comunicación, la campaña que se lanzará para introducir el conjunto residencial “Rumipamba de las Rosas” se llamará “**TODO EN UNO**”. Esta campaña tiene como objetivo principal atraer a los consumidores brindándoles el mensaje de que las viviendas son exclusivamente hechas para ellos y que ofrecen acabados únicos con una alta durabilidad. A continuación se mostrarán todas las piezas que se utilizarán

durante la campaña, todas están serán lanzadas en el momento de inicio del lanzamiento con el bien de magnificar el impacto comercial de la misma.

7.7.1.1.1 FOLLETOS

RUMIPAMBA
De las Rosas

75 VIVIENDAS FAMILIARES

2-3 habitaciones
Sala- comedor
Cocina americana
2 parqueaderos
Jardín independiente

TODO EN UNO

Seguridad, piscina, casa comunal, parqueaderos de visitas, parque infantil, guardiana, exclusividad y comodidad....

TODO LO QUE SU FAMILIA NECESITA

INF: 3679383 / 0984654932
Via principal de Salcedo
www.rumipambadelasrosas.com.ec

PROCESO DE CONSTRUCCIÓN

18 meses

RUMIPAMBA
De las Rosas

Ilustración 30 Propuesta Folletos informativos del proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

7.7.1.1.2 VALLAS PUBLICITARIAS



Ilustración 31 Propuesta Vallas publicitarias Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

7.7.1.1.3 PAGINA WEB



Ilustración 32 Propuesta página web. Proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

7.8 PRESUPUESTO PUBLICITARIO Y DE VENTAS

Con el fin de lograr un gran impacto con la campaña publicitaria “**TODO EN UNO**” que se lanzará para el proyecto inmobiliario “Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas” se pretende designar el presupuesto de \$277.000,00. En el siguiente cuadro se especifica con mayor claridad los ítems que serán realizados con este dinero y adicional a eso se deja un saldo a favor con la intención de tener dinero para cualquier necesidad que surja a lo largo de la realización del proyecto.



DESCRIPCIÓN	VALOR (USD)
20 COMERCIALES DE TELEVISIÓN (ECUAVISIA, EC TELEVISIÓN, SALCEDO TV, RTS)	166.000,00
45 CUÑAS DE RADIO (SAN MIGUEL Y RADIO BRISA)	360,00
PÁGINA WEB (CREACIÓN, DOMINIO, MANTENIMIENTO)	430,00
PUNTOS DE VENTA (AMBIENTACIÓN, MATERIAL)	12.000,00
CASA MODELO (DECORACIÓN, IMPLEMENTACIÓN, MANTENIMIENTO)	25.000,00
PRENSA DIARIO EL COMERCIO (15 PUBLICACIONES)	1.500,00
PUBLICACIÓN REVISTA PORTAL INMOBILIARIO	3.400,00
3 VALLAS PUBLICITARIAS	9.000,00
FOLLETOS DE PUBLICIDAD (BROCHURES)	5.500,00
MAQUETA EN SALA DE VENTA	700,00
COMISIONES DE VENTA	52.500,00
TOTAL USD	276.390,00

Tabla 43 Herramientas de publicidad Proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

7.9 PRECIO

Los precios establecidos para la venta de las unidades de vivienda según cada tipología fueron determinados por el estudio de mercado, cuyo sondeo además de recopilar y analizar las necesidades y requerimientos del segmento de la población al que va dirigido el proyecto también evalúa la capacidad adquisitiva y los precios de la competencia, datos a partir de los cuales se estableció el precio que se analizó en el capítulo III.

El precio por **M²** es de **USD 610/m²**.

El precio de los **parqueaderos** es fijo, son parqueaderos individuales de 12,75 m² aproximadamente cada uno, con un precio de **USD 3.950,00** por cada parqueadero, incluido en el precio total de la vivienda.

Las **áreas verdes** tienen un precio de **USD 71,25 el m²**, estas áreas varían de acuerdo a cada tipología de vivienda y a su ubicación en el predio, siendo las casas esquineras las que cuentan con mayores jardines laterales.

7.9.1 ESTRUCTURA DE PRECIOS

Casas	Tipología	M2	Área Cubierta		Parqueaderos			Jardines			Total
			M2	Precio	UND	Precio	Total	M2	Precio	Total	
51	A	300	100	610	2	3950	7900	200	71,25	14.250	\$83.000,00
52 - 74		100						N/A			\$76.000,00
		200						N/A			\$82.500,00
75		200						N/A			\$90.000,00
26 - 49	B	120	120	2	N/A			\$110.500,00			
50		220			100	71,25	7.1250	\$96.000,00			
1	C	340	140	2	N/A			\$103.000			
2 - 24		140			N/A			\$83.000,00			
		140			N/A			\$68.900,00			
25		240			100	71,25	7.125	\$76.000,00			
											\$82.500,00

Tabla 44 Estructura de precios Proyecto Rumipamba de las Rosas

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

7.9.2 FORMAS DE PAGO

Se ha establecido el siguiente sistema de pago para la compra de las unidades de vivienda en el proyecto Residencial Rumipamba de Las Rosas; es una modalidad acorde a la capacidad económica y apegada a las estipulaciones gubernamentales de financiamiento y créditos hipotecarios.

FORMAS DE PAGO		
DESCRIPCIÓN	%	CONDICIONES
ENTRADA	30%	8 CUOTAS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO
CHIPO	70%	FINANCIAMIENTO CON CRÉDITO HIPOTECARIO

Tabla 45 Formas de pago Proyecto Rumipamba de las Rosas.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

7.9.3 TIEMPO DE VENTAS

Se ha planificado una estrategia de comercial, orientada a la venta de 75 unidades de vivienda en un lapso de 36 meses correspondientes a la comercialización y ejecución del proyecto.

VENTA Y COMERCIALIZACIÓN	
COMERCIALIZACIÓN	DESCRIPCIÓN
INICIO	Mes 5
FIN	Mes 36
INICIO	Mes 7
FIN	Mes 30

Tabla 46 Tiempo de comercialización y ventas.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

7.9.5 AVANCE DE VENTAS, COBRANZAS Y OBRA

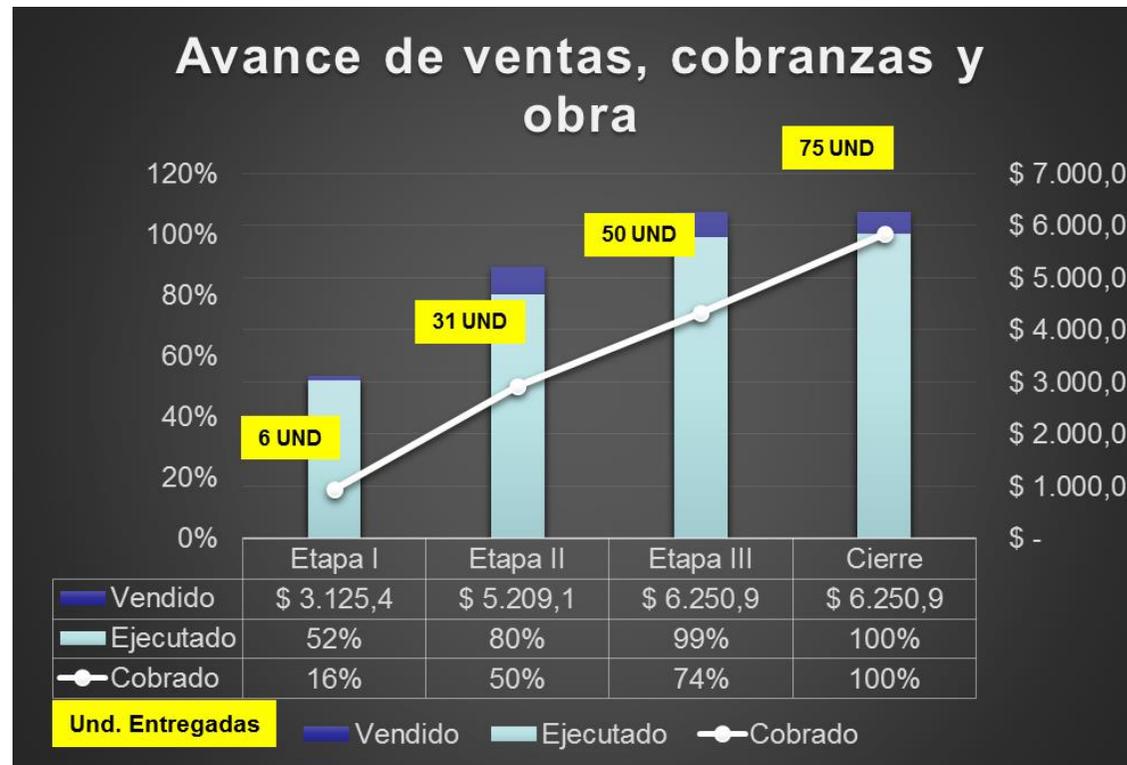


Grafico 56 Avance de ventas, cobranzas y obra

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

7.9.6 FLUJO DE VETAS

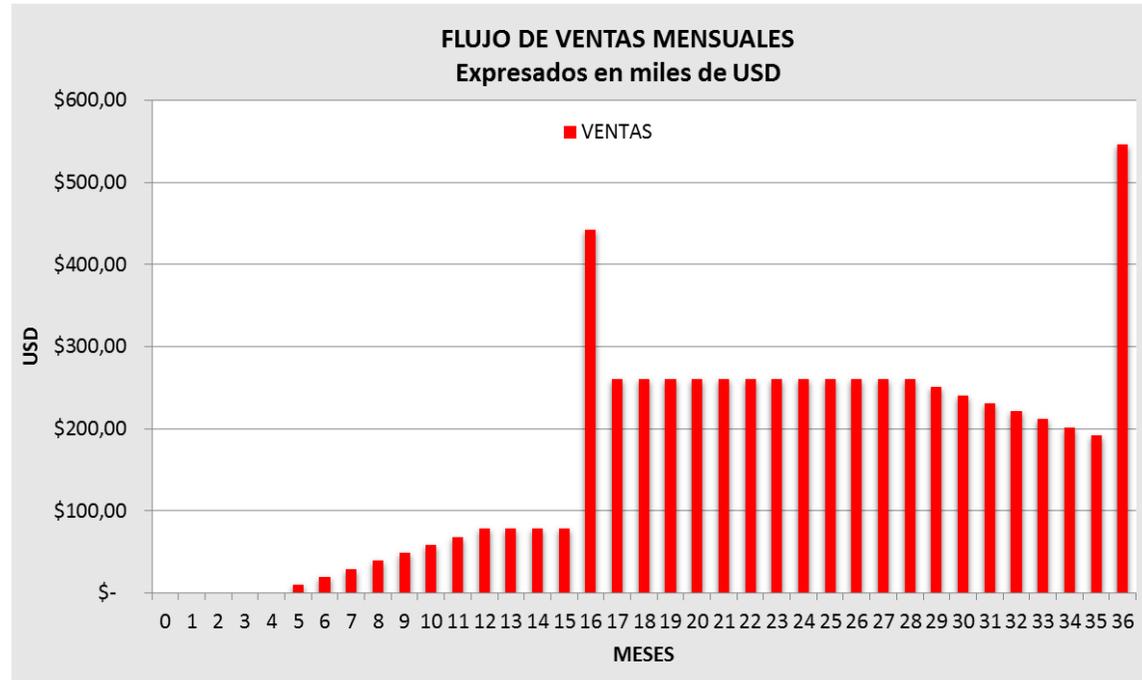


Grafico 57 Flujo de ventas mensuales

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

7.10 CONCLUSIONES

Con el perfil obtenido a través del estudio de mercado presentado en el capítulo III se desarrolló la estrategia comercial para promocionar el producto y alcanzar los objetivos mediante los procesos de marketing y ventas que logren que nuestro producto penetre el mercado y posea sus ventajas como elementos diferenciados y competitivos frente a productos similares

La estrategia de comercialización está enfocada en la promoción a través de medios de comunicación, presencia en ferias, puntos de venta y piezas de comunicación como: folletos, vallas publicitarias, etc.

Se determinaron los precios de las diferentes tipologías de viviendas

Se estableció el sistema de ventas

Se determinó el flujo de ingresos provenientes de las ventas.

Conjunto Residencial



Análisis financiero

8 CAPÍTULO VII ANÁLISIS FINANCIERO

8.1 INTRODUCCIÓN

Este análisis se ha realizado a partir de la información financiera, mediante la utilización de los indicadores de costos operativos, flujos de caja, análisis estático, dinámico, cálculo del VAN, del TIR, apalancamiento, sensibilidades y escenarios para interpretar, analizar y comprender el origen y comportamiento de los recursos necesarios para el desarrollo y ejecución del proyecto Residencial Rumipamba de las Rosas.

8.2 OBJETIVOS

Proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas que se puedan suscitar o para idear estrategias encaminadas a la toma de decisiones que permitan aprovechar los aspectos positivos y minimizar los riesgos negativos con respecto a la inversión y determinar la rentabilidad y factibilidad del proyecto.

8.3 METODOLOGÍA

En el presente capítulo analizaremos los indicadores financieros mediante la “Formulación y evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria” (Eslicovich, 2014) a través de criterios de aceptación de proyectos, sensibilidad de escenarios y métodos de evaluación de activos de capital.

8.4 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja o *cash flow* es la acumulación neta de activos líquidos y constituye un indicador importante de la liquidez del proyecto que nos permite controlar los ingresos (ventas) y egresos (costos) de efectivo de acuerdo a los cronogramas y planificación de todas las etapas del proyecto; y a partir de allí poder tomar decisiones y previsiones financieras.

De acuerdo a los flujos de costos el valor máximo de inversión se genera en el mes 17 por un valor de **USD 379.146,00**

8.4.1 PROYECCIÓN DE INGRESOS

Se ha proyectado un total de ingresos de **USD 6.250.875,00** que se obtendrán según el siguiente diseño de ventas:

ESQUEMA DE VENTAS				
MESES DE VENTA	CUOTAS	ENTRADA / CUOTAS	CRÉDITO	TOTAL
26	8	30%	70%	100%
RESUMEN	ENTRADA - CUOTAS		CRÉDITO	TOTAL
VENTAS TOTALES	\$ 1.875,26		\$ 4.375,61	\$ 6.250,88

Tabla 48 Esquema de ventas – Resumen de ingresos.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.4.2 FLUJO DE EGRESOS

Los costos totales para la construcción del proyecto es de **USD 5.136.745,65**, contempla costos directos + indirectos + terreno.

RESUMEN COSTOS TOTALES			
COSTO DIRECTO DE OBRAS:		3.789.296,90	
ÍTEM	CONCEPTO	VALOR ANUAL	PORCENTAJE
1	Costo Terreno	700.000,00	13,63%
2	Costo Directo	3.789.296,90	73,77%
3	Costo Indirecto	647.448,75	12,60%
TOTAL COSTOS		5.136.745,65	100,00%

Tabla 49 Costos totales – Resumen de egresos.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.4.3 FLUJO ACUMULADO SIN APALANCAMIENTO

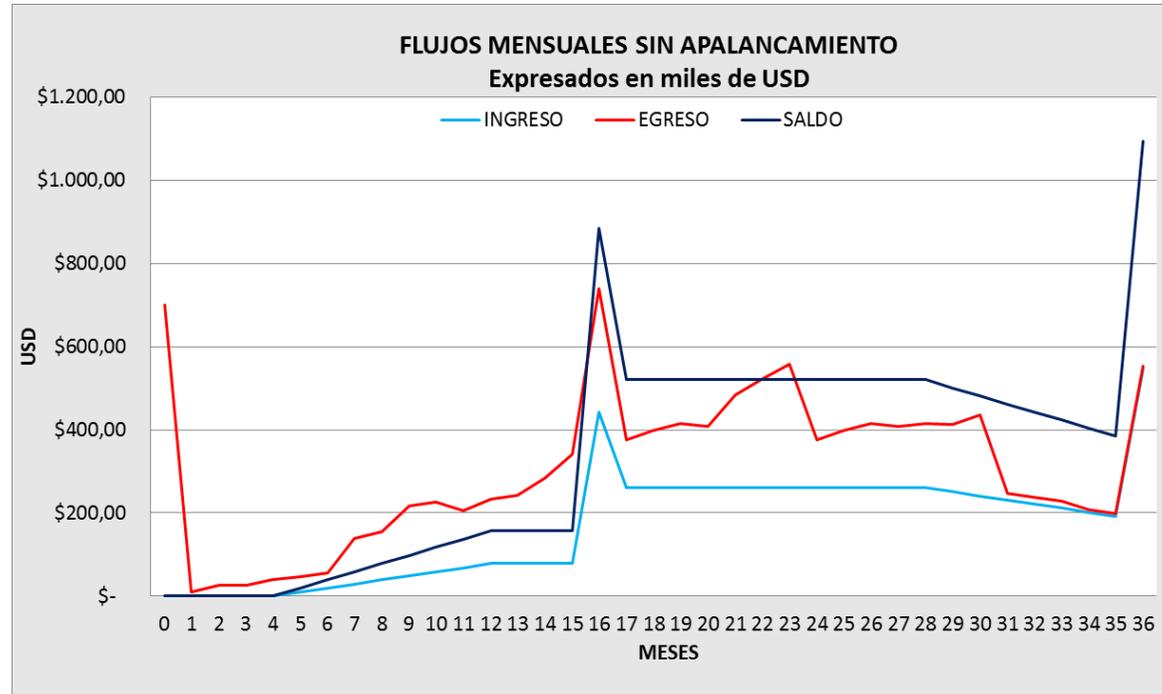


Grafico 58 Flujo acumulado sin apalancamiento

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.5 ANÁLISIS ESTÁTICO PURO

Mediante un flujo de caja independiente de la estructura de costos, podemos generar información rápida con base en la rentabilidad de la inversión, y la utilidad pura del proyecto.

ANÁLISIS ESTÁTICO	
DESCRIPCIÓN	USD
TOTAL INGRESOS	\$6.250.875
TOTAL EGRESOS	\$5.136.746
UTILIDAD	\$1.114.129
RENTABILIDAD ANUAL SOBRE LA INVERSIÓN	18%
RENTABILIDAD ANUAL SOBRE LOS COSTOS	22%
MARGEN	18%
RENTABILIDAD	22%

Tabla 50 Análisis estático de la inversión.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

De acuerdo a los datos reflejados en la tabla anterior, la utilidad pura es de **USD 1.114.129,00** con una rentabilidad anual y margen anual de **18%**

8.6 ANÁLISIS DINÁMICO

Es una herramienta de control utilizada para desarrollar modelos y esquemas financieros y prever riesgos futuros y sensibilidad de escenarios que puedan afectar la rentabilidad del proyecto; este análisis permite la toma de decisiones oportunas sin afectar los estados financieros del proyecto Rumipamba de Las Rosas.

8.7 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento o costo de capital es el precio que se paga por los fondos requeridos para pagar la inversión; representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto medido según su riesgo, de manera tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido (costo de capital propio), el cual a su vez es la tasa asociada con la mejor oportunidad de inversión de riesgo similar. Lo calcularemos a través CAPM o modelo de valuación de activos del capital.

8.8 MODELO CAPM (VALUACIÓN DE ACTIVOS DE CAPITAL)

Este modelo económico desarrollado en 1963 por William Sharper (EEUU) propone una rentabilidad por encima del promedio futuro de un activo, a través del avalúo de la inversión determinado por el coeficiente β

RENDIMIENTO ESPERADO	
VARIABLES	
R_F	TASA LIBRE DE RIESGO
R_M	RENDIMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO EEUU
B	COEFICIENTE DEL SECTOR INMOBILIARIO EEUU
R_P	ÍNDICE DE RIESGO PAÍS
$RE(\text{RENDIMIENTO ESPERADO}) = R_F + (R_M - R_F) * B + R_P$	

Tabla 51 Rendimiento esperado.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

TASA DE DESCUENTO (CAPM)	
VARIABLES	%
R_f	3,00%
R_M	17,40%
$(R_M - R_f)$	14,40%
B	0,68%
R_P	4,17%
TASA DE DESCUENTO ESPERADA (RE)	16,96%
RESUMEN	
TASA ANUAL	16,96%
TASA DE RENDIMIENTO MENSUAL	1,41%

Tabla 52 Tasa de descuento.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.8.1 ANÁLISIS: VAN (VALOR ACTUAL NETO) – TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

Para determinar la viabilidad del proyecto, se analizaron criterios de rentabilidad como es el VAN y el TIR.

Para el establecer la rentabilidad mediante el VAN se considera que si este es mayor o igual a cero, el proyecto es rentable y si cumple con las expectativas de los promotores; para determinar la expectativa rendimiento de los inversionistas utilizamos el TIR, que nos indicara factibilidad del proyecto.

ANÁLISIS DINÁMICO SIN APALANCAMIENTO	
TOTAL INGRESOS	\$ 6.250.875
TOTAL EGRESOS	\$ 5.136.746
UTILIDAD	\$ 1.114.129
INVERSIÓN MÁXIMA	-\$ 1.658.860
VAN	\$ 473.520
TIR ANUAL	38%
TIR MENSUAL	2,7%

Tabla 53 Análisis dinámico puro.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Mediante el análisis de sensibilidad podemos identificar las variables críticas y nos permite conocer los límites del proyecto, y la capacidad de respuesta a pequeños estímulos de una variable en un escenario pesimista, como los siguientes factores: (Eslicovich, 2014)

- ✓ Incrementos en los costos.
- ✓ Disminución del precio de venta o estancamiento de la plusvalía.
- ✓ Variación negativa entre incremento en los costos y disminución del precio.
- ✓ Incrementos o disminución de la velocidad de venta.
- ✓ Uso de apalancamiento.

Realizaremos tres (03) análisis de sensibilidad:

1. Aumento de los costos (Directos)
2. Aumento de precios
3. Variación de la velocidad de ventas

8.9.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS.

En este escenario inferiremos el posible incremento de los costos directos calculados en el presupuesto del proyecto para establecer cómo influye en la disminución del VAN.

Al existir un incremento mayor al 12% en los costos, el VAN del proyecto se hace cero y el TIR es igual al costo de oportunidad establecido.

Por cada 2% de incremento de los costos el Van disminuye en USD 60.000,00.

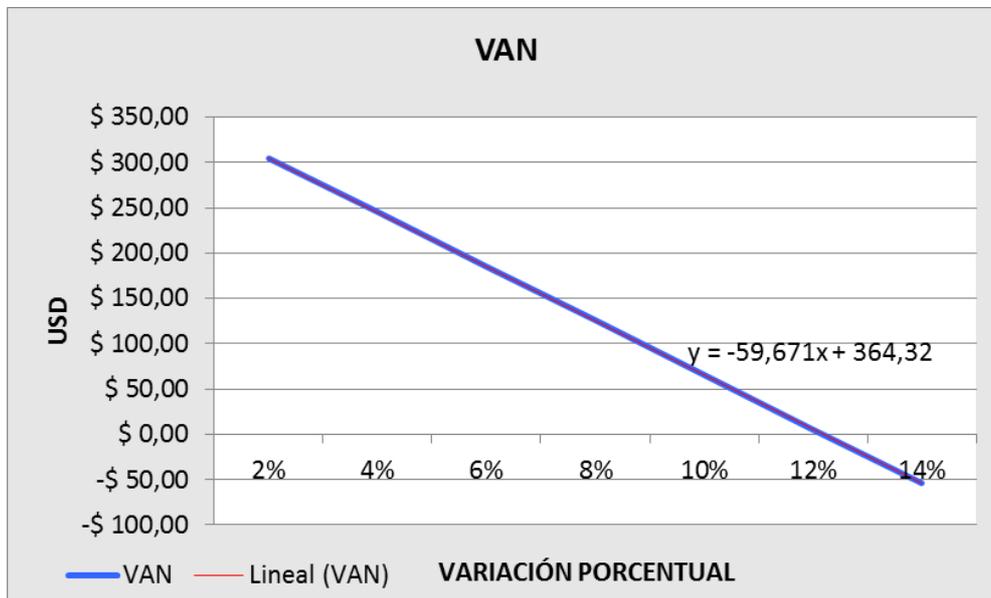


Grafico 59 Escenario de sensibilidad al incremento en los costos. VAN

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

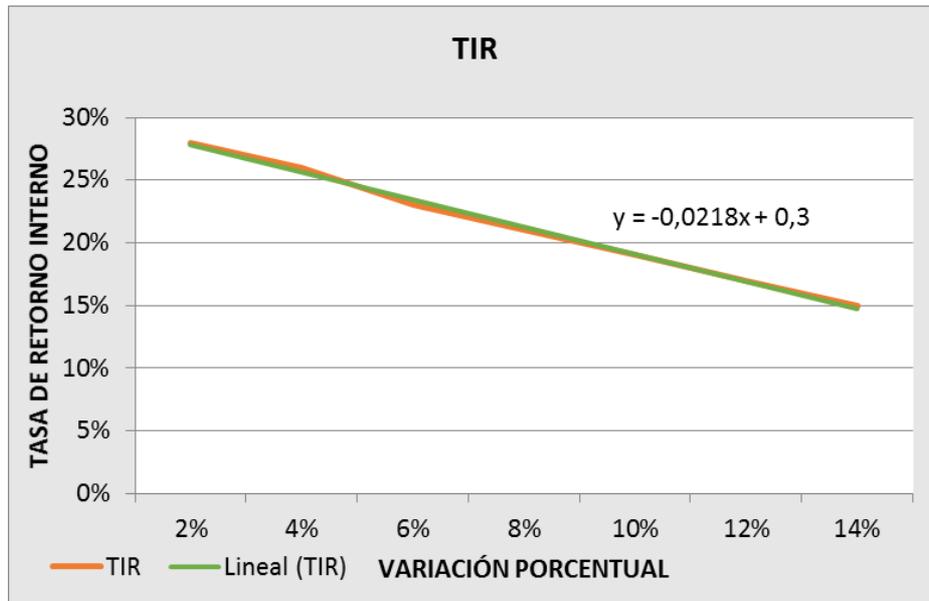


Grafico 60 Escenario de sensibilidad al incremento en los costos. TIR

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

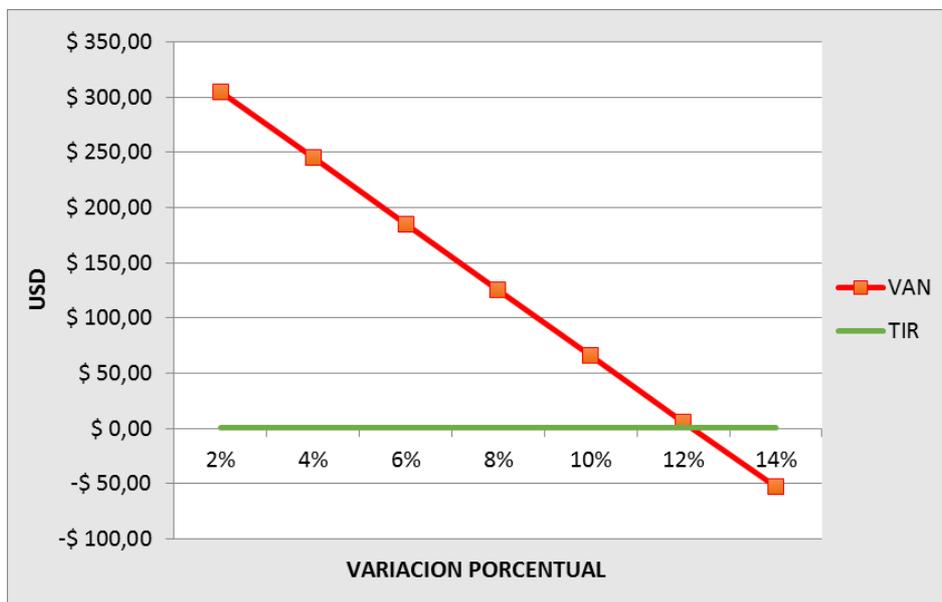


Grafico 61 Escenario de sensibilidad al incremento en los costos. VAN - TIR

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.1.1.1 VARIACIÓN CON SENSIBILIDAD A LOS COSTOS.

TASA DE DESCUENTO		Anual	16,78 %	Mensual	1,3%	
CUADRO DE RESULTADOS						
VAN		364				USD (miles)
TIR		Anual	30%			Mensual
		2%	4%	6%	10%	12%
VAN		\$ 304,62	\$ 244,97	\$ 185,33	\$ 66,05	\$ 6,00
TIR		28%	26%	23%	19%	17%

Tabla 54 Variación sensibilidad a los precios de venta.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.1.1.2 FLUJOS TOTALES ESCENARIO DE SENSIBILIDAD A LOS COSTOS

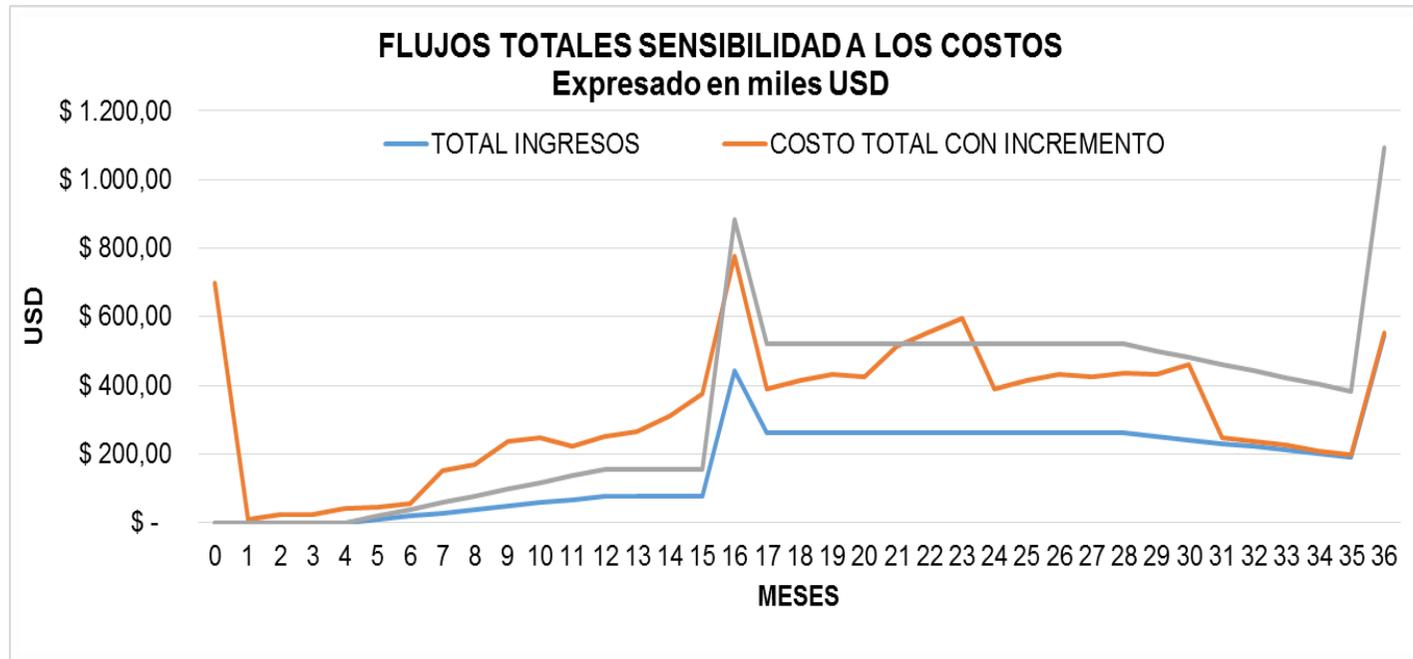


Tabla 55 Flujos totales -Sensibilidad a los Costos

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA

En este escenario plantearemos la posible disminución de los precios de venta calculados en el cronograma de ventas del proyecto para determinar cómo influye en la disminución del VAN.

Con la disminución del 8% en los precios de venta, el VAN del proyecto se hace cero y el TIR es igual al costo de oportunidad establecido.

Por cada 2% de incremento de los costos el Van disminuye en USD 92.000,00.

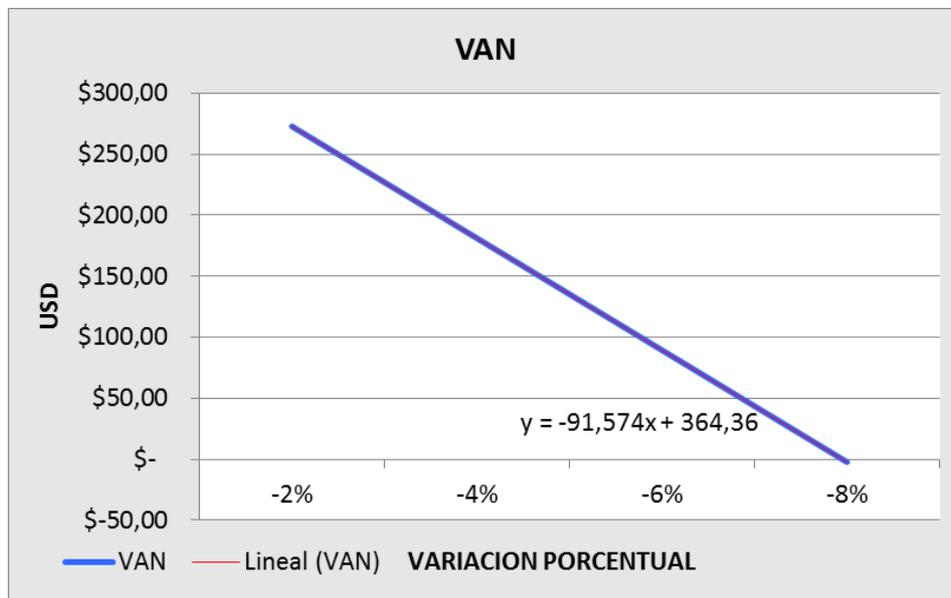


Grafico 62 Escenario de sensibilidad con disminución en los precios de venta. VAN

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

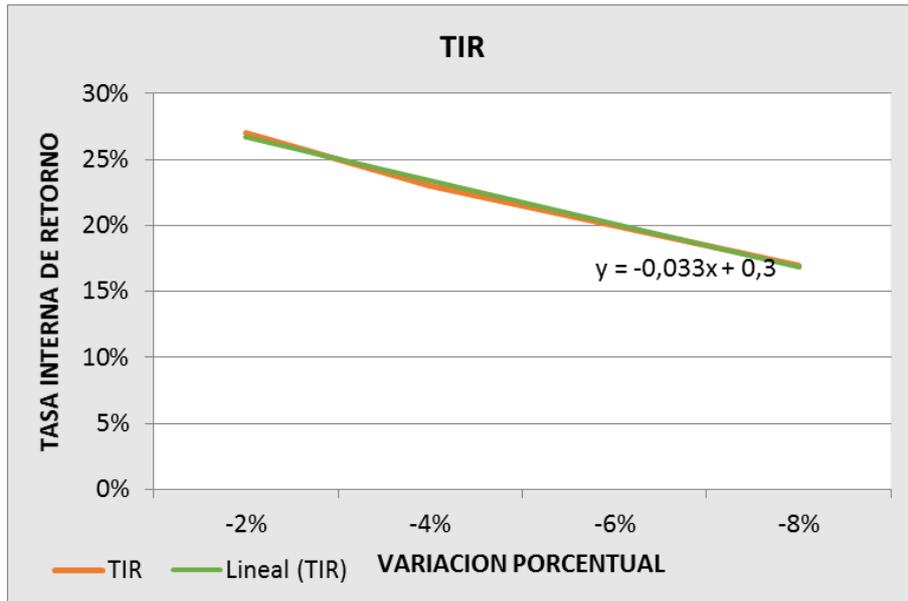


Gráfico 63 Escenario de sensibilidad con disminución en los precios de venta. TIR

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

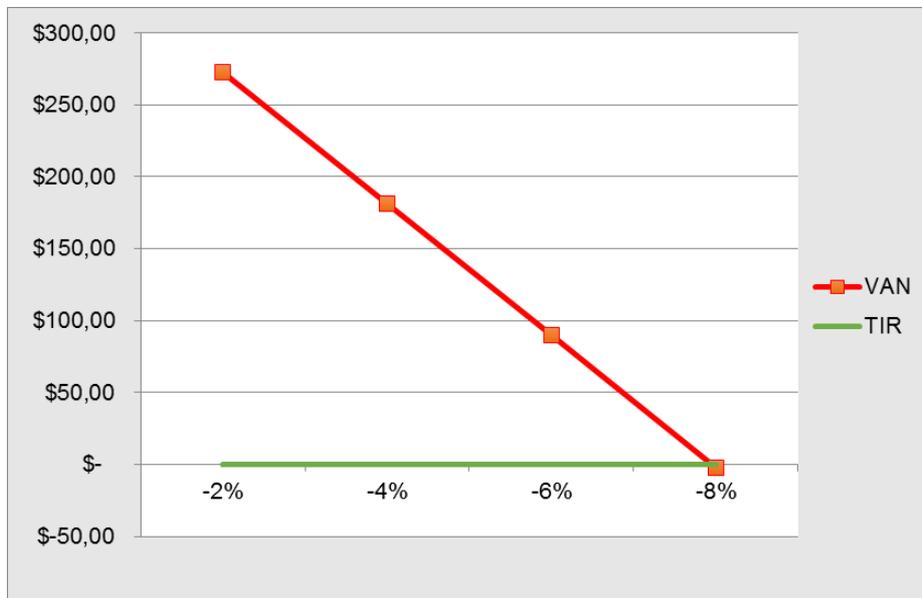


Gráfico 64 Escenario de sensibilidad a la disminución en los precios de venta. VAN - TIR

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.2.1.1 VARIACIÓN CON SENSIBILIDAD A LOS precios de venta

TASA DE DESCUENTO		Anual	16,78 %	Mensual	1,3%
CUADRO DE RESULTADOS					
VAN		364	USD (miles)		
TIR		Anual	30%	Mensual	2%
	-2%	-4%	-6%	-8%	
VAN	\$ 273	\$ 181	\$ 89	\$ - 2	
TIR	27%	23%	20%	17%	

Tabla 56 Variación sensibilidad a los precios de venta.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.2.1.2 FLUJOS TOTALES ESCENARIO DE SENSIBILIDAD A LOS PRECIOS

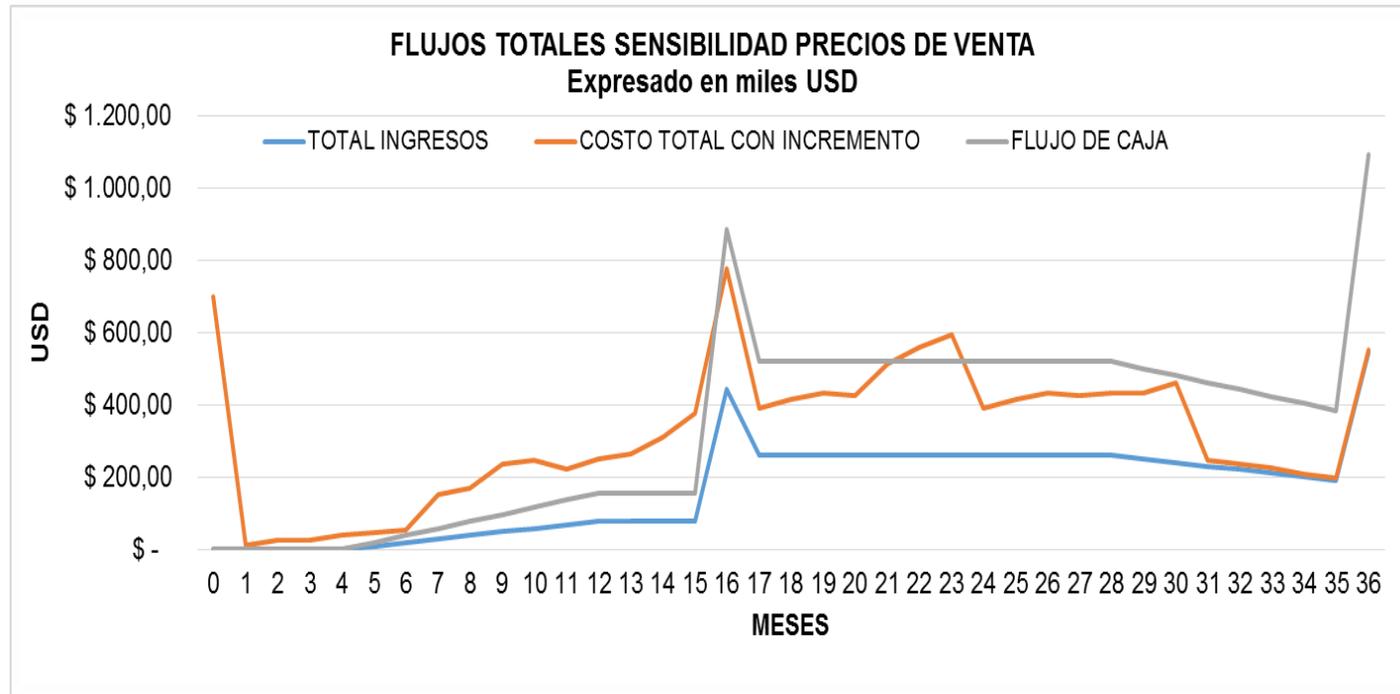


Grafico 65 Flujos totales -Sensibilidad a los Precios de venta

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN LOS COSTOS Y DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA.

En este escenario plantearemos la combinación de dos variables la posible disminución de los precios de venta calculados en el cronograma de ventas y el incremento de los costos directos establecidos en el presupuesto del proyecto para determinar cómo influyen en la disminución del VAN.

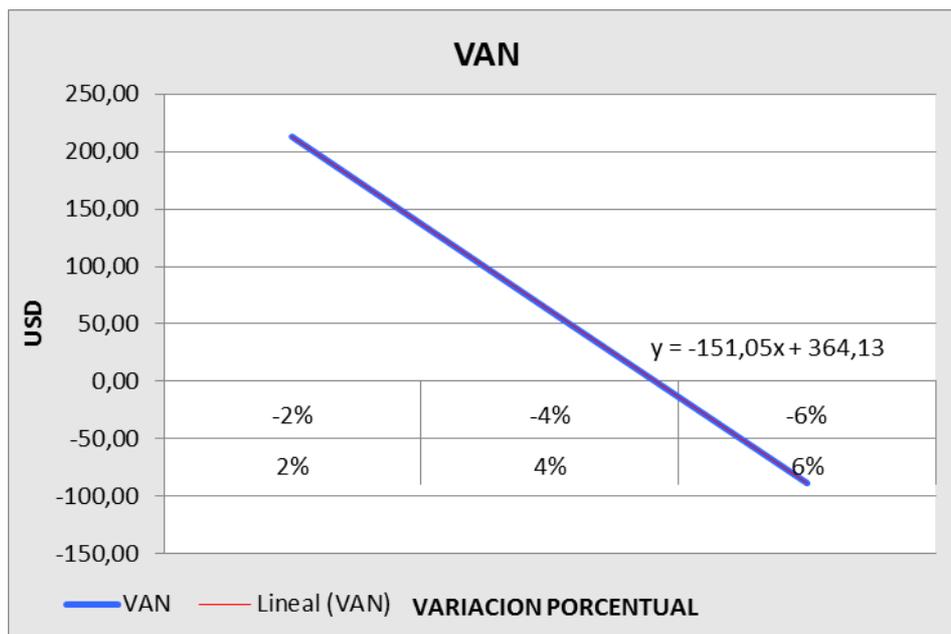


Grafico 66 Escenario de sensibilidad: disminución en los precios de venta e incremento de los costos. VAN

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

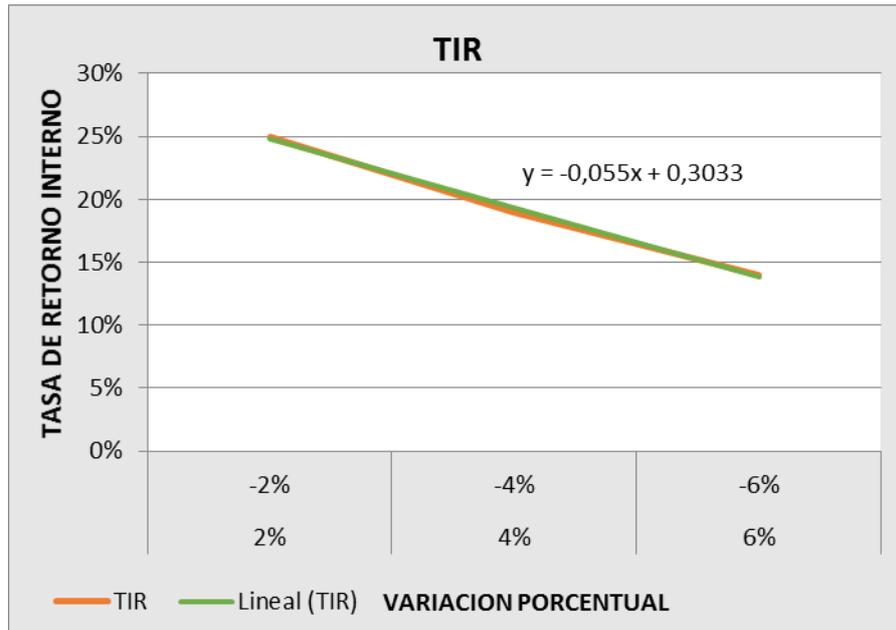


Gráfico 67 Escenario de sensibilidad: disminución en los precios de venta e incremento de los costos TIR

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.3.1.1 VARIACIÓN CON SENSIBILIDAD COSTOS – PRECIOS

TASA DE DESCUENTO	Anual	16,78 %	Mensual	1,3%
CUADRO DE RESULTADOS				
VAN	364	USD (miles)		
TIR	Anual	30%	Mensual	2%
	2%	4%	6%	
	-2%	-4%	-6%	
VAN	213,10	62	-89	
TIR	25%	19%	14%	

Tabla 57 Variación de sensibilidad Costos - Precios.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.9.3.1.2 FLUJOS TOTALES ESCENARIO DE SENSIBILIDAD A LOS COSTOS - PRECIOS

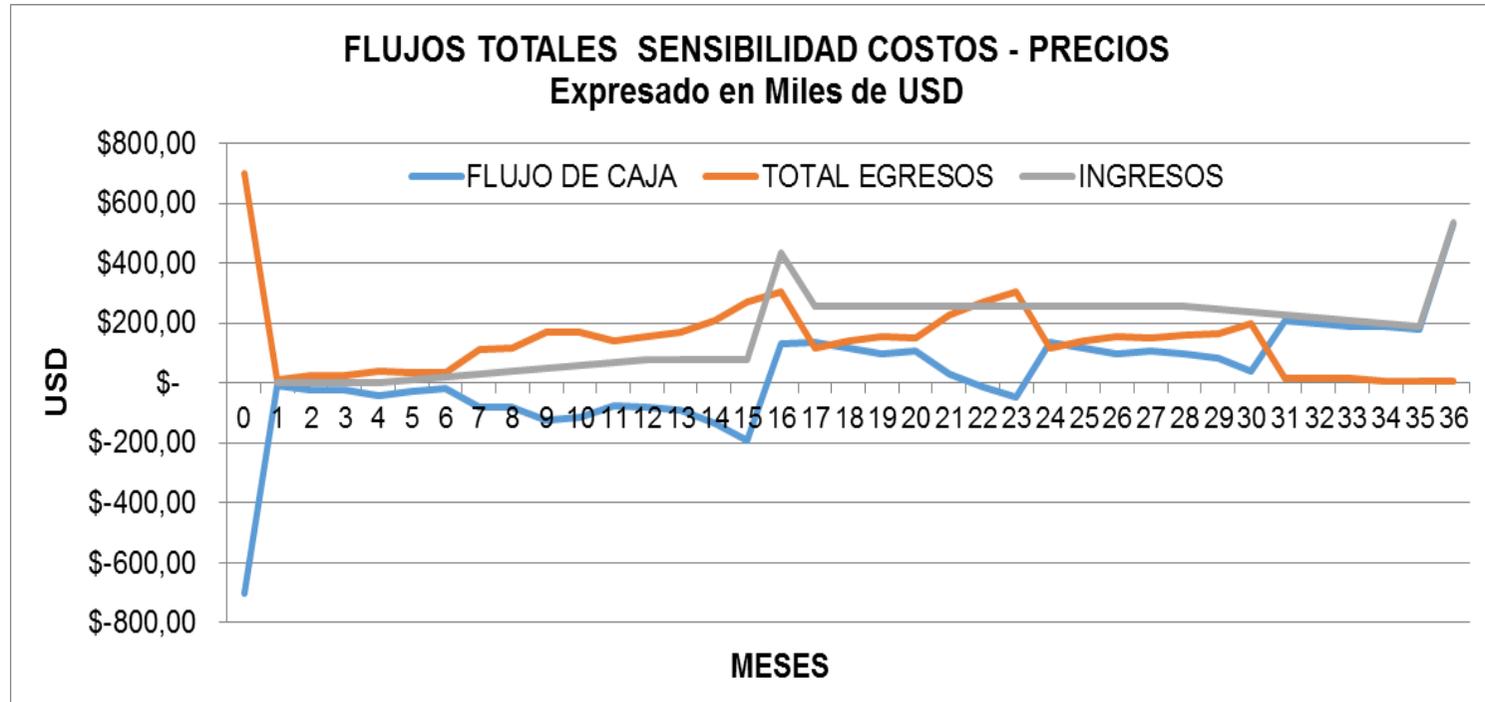


Grafico 68 Flujos totales -Sensibilidad Costos - Precios de venta

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

ESCENARIO DE SENSIBILIDAD PRECIOS - COSTOS						
	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%
2%	305	213	122	30	-61	-153
4%	245	153	62	-30	-121	-213
6%	185	94	2	-89	-181	
8%	126	34	-57	-149		
10%	66	-25	-117			
12%	6	-85				
14%	-53					

Tabla 58 Escenario de sensibilidad: disminución en los precios de venta e incremento en los costos.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.10 ANÁLISIS DE VAN Y TIR CON APALANCAMIENTO

El estudio del proyecto apalancado nos da la oportunidad de determinar los flujos de fondo que resultan de la combinación del proyecto puro y el préstamo o financiamiento bancario y como este produce un efecto sobre la tasa de retorno a un costo menor que el de la tasa original. Esto tendrá un efecto positivo sobre la tasa final; de tal manera que la inversión será menor, la rentabilidad superior y mejorara el VAN lo cual es conveniente para los inversionistas quienes podrán destinar fondos a otros proyectos y diversificar el riesgo.

La tasa de interés anual utilizada es de 11,33% publicados para Agosto 2014 por la Mutualista Pichincha de Ecuador para empresas constructoras, a través de una línea de crédito y por un monto de financiamiento del 20% de los costos totales del proyecto, correspondientes a USD 1.027.350,00.

PLAN DE FINANCIAMIENTO	
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	5.136.745,65
FINANCIAMIENTO	30%
MONTO A FINANCIAR	\$1.541.000
TABLA DE INTERESES	
TASA NOMINAL (ANUAL)	11,33%
TASA EFECTIVA (MENSUAL)	0,94%

Tabla 59 Plan de financiamiento y tasas de interés. Agosto 2014.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

ANÁLISIS DINÁMICO		
CON APALANCAMIENTO		
TOTAL INGRESOS	\$	6.250.875
TOTAL EGRESOS	\$	5.136.746
UTILIDAD	\$	1.114.129
INVERSIÓN MÁXIMA	\$	1.285.429
VAN	\$	407,97
TIR ANUAL		40%
TIR MENSUAL		2,9%

Grafico 69 Análisis dinámico proyecto apalancado.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.10.1 FLUJOS MENSUALES CON APALANCAMIENTO

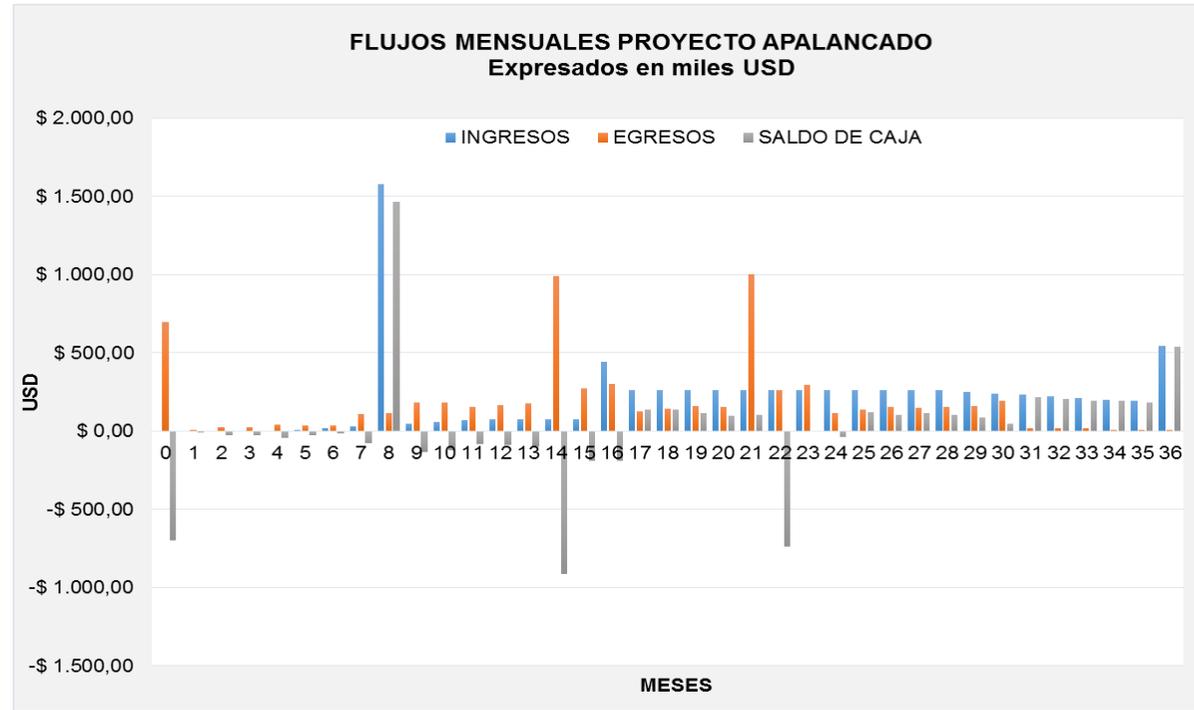


Grafico 70 Flujos mensuales, proyecto apalancado.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.10.2 FLUJOS ACUMULADOS CON APALANCAMIENTO

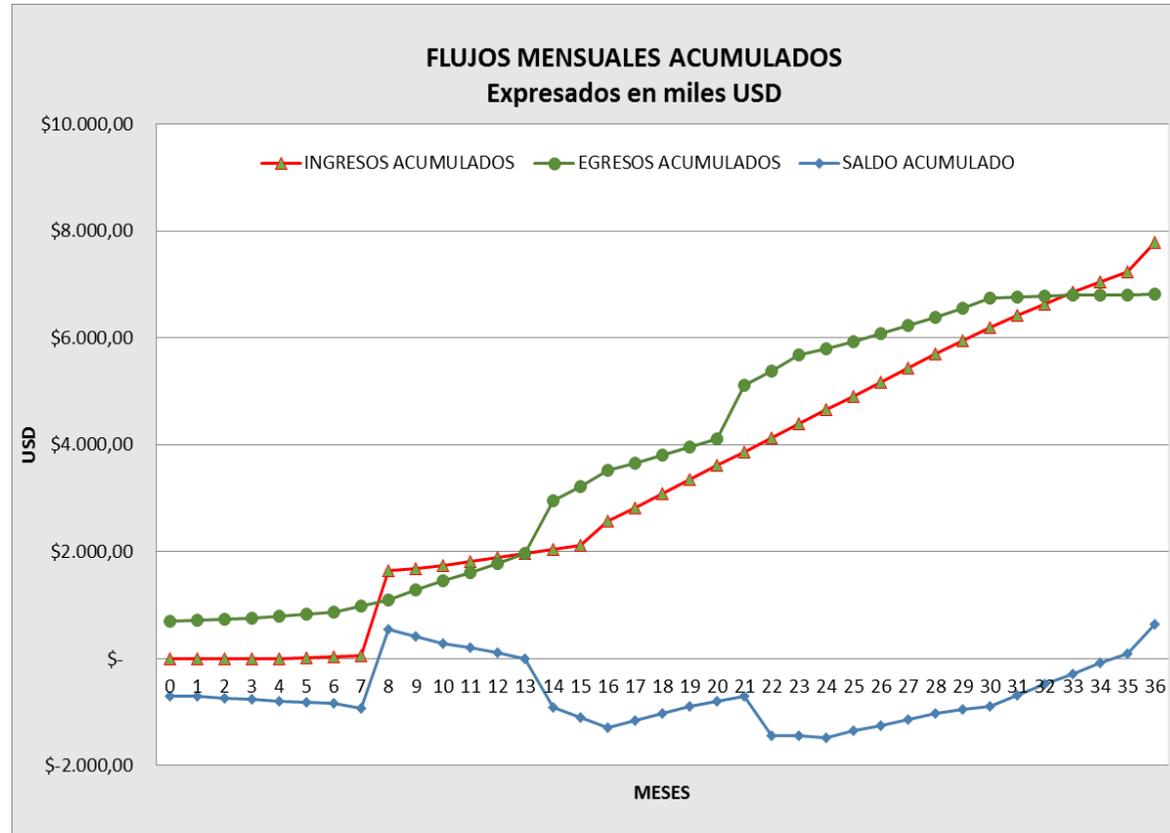


Grafico 71 Flujos mensuales acumulados, proyecto apalancado.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

8.11 CONCLUSIONES

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas es un proyecto financieramente viable y rentable, mediante el análisis del flujo operativo, liquidez del proyecto, análisis estático y dinámico, cálculo del VAN, apalancamiento financiero, sensibilidades y escenarios que de acuerdo al análisis presentado en este capítulo no se determinaron eventualidades financieras que pudieran afectar sensitivamente la factibilidad y rentabilidad del proyecto mostrándolo como un proyecto que cumple con las expectativas financieras de los promotores e inversionistas.

VARIACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS					
INDICADORES	CON CAPITAL PROPIO		CON APALANCAMIENTO	VARIACIÓN	
UTILIDAD	\$	1.114.129	\$	975.906	-12,41%
INVERSION MAXIMA	\$	1.776.060	\$	1.285.429	-27,62%
VAN	\$	364.260	\$	407.968	12,00%
TIR		30%		40%	33,16%

Tabla 60 Variación de indicadores financieros.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

A partir de la comparación de los análisis dinámicos puros con y sin apalancamiento, se pudo demostrar que el proyecto apalancado mejora notablemente el VAN proyectado en USD \$ 407.968,00 y la inversión máxima disminuye de USD 1.776.060,00 a USD 1.285.429,00.

En cuanto a los análisis de sensibilidad de escenarios, se determinó que el proyecto Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas no es sensible a las variaciones porcentuales de costos directos hasta un incremento mayor al 12%, a los precios de ventas hasta una disminución mayor al 8% y a la combinación

de variables Costos directos - Precios de venta hasta una variación de 4% y (-4%).

Conjunto Residencial



Aspectos legales

9 CAPITULO VIII: ASPECTOS LEGALES

9.1 INTRODUCCIÓN

Los gestores del Proyecto Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, cuentan con el más alto compromiso social y legal; Por ello antes de iniciar el desarrollo del proyecto, se comprometen a cumplir con todas las disposiciones legales existentes en la legislación ecuatoriana, desde la constitución legal de la empresa constructora, la consecución de patentes ministeriales y del Cantón de Salcedo - Provincia Cotopaxi, la instauración de cronogramas para el cumplimiento de todos los requisitos legales previos y durante la ejecución del proyecto.

De esta manera, los gestores del proyecto garantizan el cumplimiento de la ley en todas sus actividades.

9.2 OBJETIVO

El objetivo de este capítulo es analizar el marco legal en el que tiene que estar sustentado nuestro proyecto Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas para poder sustentar su ejecución de acuerdo con la ley.

9.3 METODOLOGÍA

La metodología que utilizaremos está basada en la revisión de documentos proporcionados por los gestores del proyecto, la asesoría legal del Abg. Camilo Ayala - Ministro Consejero para los aspectos legales de la Embajada de Colombia en Ecuador, quién ha servido como asesor en la elaboración del Marco Legal de este proyecto (Con fines netamente académicos) y en las clases dictadas por parte de la Abg. Elena Barriga (Aspectos legales en la construcción).

La metodología que emplearemos, nos obligará a conocer todo lo correspondiente con la ley y normatividad que rigen el sector inmobiliario en el territorio ecuatoriano.

9.4 DIRECCIÓN DE LA AGENDA LEGAL

Detallaremos todo el aspecto legal y las indicaciones a cumplir detalladas en el Nuevo Código Ecuatoriano de la Construcción (NCEC)

9.5 SITUACIÓN LEGAL DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS

En primer aspecto tendremos la necesidad de la **conformación legal de la Sociedad Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas** y su registro ante la Superintendencia de Compañías y Valores del Ecuador, para ello debemos contar con la Escritura Pública inscrita en el Registro de la Propiedad.

En segundo lugar, procederemos al **Registro Mercantil** en el Cantón Salcedo de la Provincia de Cotopaxi.

En tercer lugar, solicitaremos la **Licencia Ambiental**

En cuarto lugar, debemos cumplir con la **ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO**, en los aspectos relacionados con las normas particulares del sector, informe favorable de la Dirección de agua potable y alcantarillado, de la Empresa Eléctrica Provincial de Cotopaxi (ELEPCO S.A.) respecto a la factibilidad del servicio para el número de lotes propuestos en función de la densidad del sector, realizando todos los trabajos de infraestructura de las vías que se creen, así como los bordillos, aceras, y calzadas de conformidad a las especificaciones dispuestas por la Dirección de Obras Públicas Municipales y debidamente fiscalizados por la Municipalidad. Así mismo dejando libres las áreas de afectación que pudiera sufrir el predio sujeto a fraccionamiento.

El cumplimiento de esta ordenanza municipal incluye también todos los aspectos relacionados con ejecución de obras, equipamiento comunal, fraccionamientos en el área de expansión urbana, requisitos y procedimientos administrativos, legales y técnicos de fraccionamientos y urbanizaciones.

9.6 OBLIGACIONES LABORALES Y TRIBUTARIAS DEL CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS

9.6.1 OBLIGACIONES LABORALES

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, establecerá la estructura laboral teniendo en cuenta los aspectos legales exigidos por el Ministerio de Relaciones laborales tanto al nivel individual como a nivel jurídico que formaran parte de los distintos equipos de desarrollo del proyecto, también desarrollará los tipos de contratos, y establecerá las obligaciones patronales según lo establece la ley.

Para el normal desempeño de los trabajadores en el desarrollo del Proyecto del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, se deberá tener en cuenta el cumplimiento del Decreto 2393 del Ministerio de Relaciones Laborales mediante el cual el Estado precautela la seguridad y fomenta el bienestar de los trabajadores; se establecen las condiciones generales de los centros de trabajo, sus condiciones de seguridad en el proyecto estructural, superficies y cubicación, suelos, techos, paredes, pasillos, escaleras, rampas, puertas, salidas y limpieza. Así como también las disposiciones generales de protección general para trabajadores, ropa de trabajo, protección de cara, ojos, oídos, vías respiratorias, extremidades y cráneo. (Ministerio de relaciones laborales del Ecuador, s.f.)

9.6.2 ESQUEMA DE CONTRATACIONES :

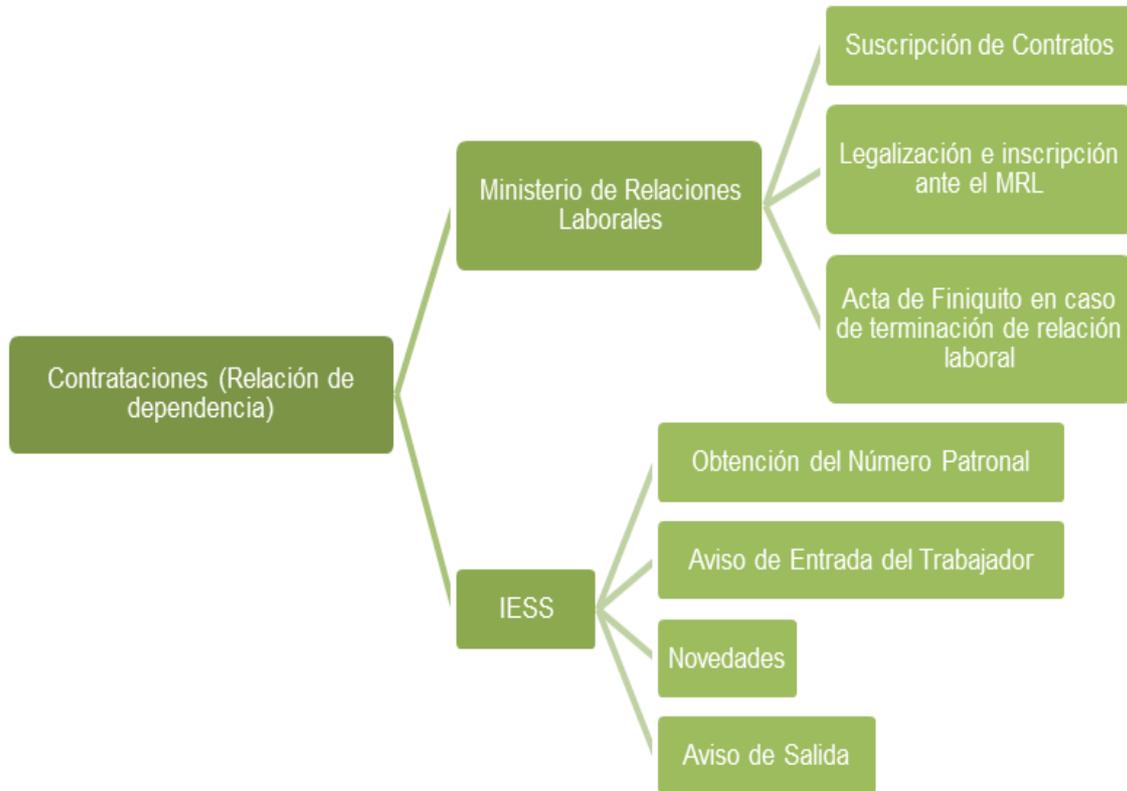


Grafico 72 Esquema de contrataciones.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

9.6.2.1.1 DISPOSICIONES DEL CONTRATO DE TRABAJO BAJO DEPENDENCIA:

- ✓ La jornada laboral diurna será de 8 horas diarias, para un total de 40 horas semanales.
- ✓ La jornada complementaria tendrá un recargo del 50% en caso de que lo amerite.
- ✓ La jornada extraordinaria tendrá un recargo del 100% en caso de que lo amerite.

9.6.2.1.2 DISPOSICIONES DE LAS OBLIGACIONES LABORALES (REMUNERACIÓN)

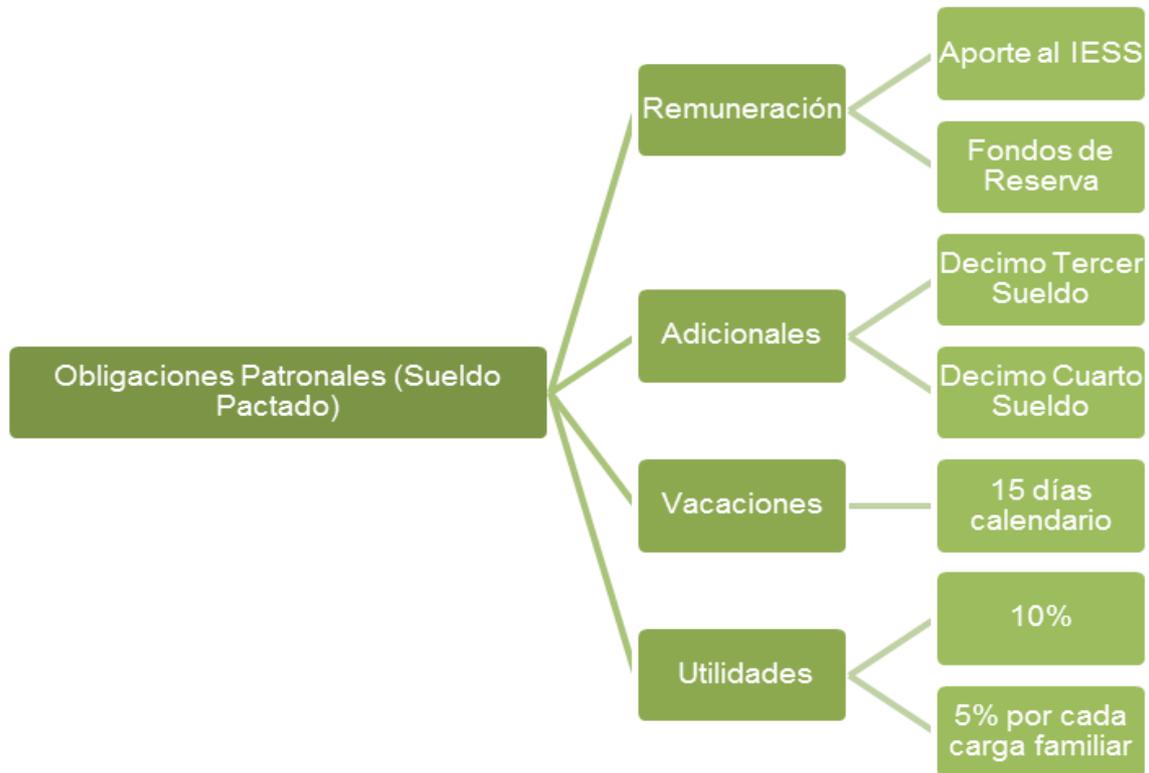


Grafico 73 Esquema de las obligaciones laborales (remuneración).

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

9.6.2.1.3 OBLIGACIONES PATRONALES

Son obligaciones de los patronos las siguientes:

- ✓ Contar con un Reglamento Interno de Trabajo el cual debe ser conocido y aceptado por todos. Contar con un Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional.
- ✓ Cuando el número de trabajadores contratados sea igual o superior a cincuenta, deberá implementar los servicios de un Trabajador Social, un comedor, una guardería si fuere necesaria, los servicios de enfermería y

servicios médicos. Además el 4% del total de los trabajadores contratados deberán ser discapacitados.

- ✓ La empresa deberá dar a sus trabajadores un uniforme al año de carácter obligatorio. (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014)

9.6.3 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas deberá cumplir con todas las exigencias tributarias establecidas por el Sistema de Rentas Internas (SRI), de acuerdo con los reportes contables presentados mensualmente teniendo en cuenta el siguiente esquema:



Grafico 74 Esquema de obligaciones tributarias.

Fuente: El financiero digital, 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

9.6.3.1.1 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS MUNICIPALES

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, deberá cancelar las obligaciones tributarias municipales, las patentes Municipales, la Tasa de

Seguridad, la Tasa por servicios públicos, la Tasa de Mejoras Municipales, y los costos por transferencia de Dominios.

9.6.3.1.2 ESQUEMA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA, GANANCIAS Y ACTIVOS.

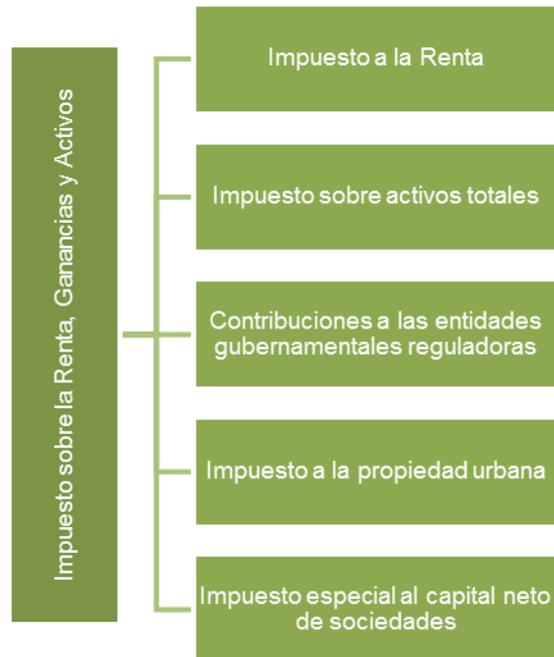


Grafico 75 Esquema de ISLR, ganancias y activos.

Fuente: Servicio de Rentas Internas, 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

9.6.3.1.3 ESQUEMA DE IMPUESTOS SOBRE TRANSACCIONES



Grafico 76 Esquema de impuestos sobre transacciones.

Fuente: Servicio de Rentas Internas, 2014

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

9.6.4 ETAPA DE PRE FACTIBILIDAD

Para realizar el estudio de factibilidad es necesario tener en cuenta el informe de regulación de acuerdo con las exigencias de la Ordenanza de Fraccionamiento Predial urbano y rural en el Cantón Salcedo, el que incluye los siguientes documentos: (Artículo 54 del Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización) (Artículos 57 y 322 del COOTAD)

9.6.4.1.1 Informe de Regulación

- ✓ Nombre del propietario, ubicación, superficie y áreas construidas de un predio.
- ✓ Especificaciones obligatorias para fraccionar el suelo, esto es: área del lote y frente mínimo, afectaciones viales, ríos, quebradas y otras especiales.
- ✓ Especificaciones obligatorias para la construcción de un edificio, es decir: altura máxima, el área libre mínima, los retiros obligatorios, los usos.
- ✓ Factibilidad de servicios de infraestructura.
- ✓ Demás regulaciones que deben observarse cuando el predio se encuentre atravesado por oleoductos, poliductos, acueductos líneas de alta tensión, o esté ubicado en la zona de protección y conos de aproximación de los aeropuertos.

9.6.4.1.2 Certificado de Gravámenes sobre el terreno

Este certificado determina si existe algún impedimento legal sobre el terreno donde se realizará el Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, reportando en él si se encuentra hipotecado, embargado o cuenta con prohibición de enajenar.

Este certificado se obtiene al solicitarlo en el Registro de la Propiedad.

Los gestores del proyecto han obtenido el certificado de gravámenes y han podido constatar que a la fecha sobre el terreno donde se construirá el Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, no existe hipoteca, embargo ni prohibición de enajenar y por lo tanto el terreno se encuentra en libertad para poder iniciar el desarrollo del proyecto.

9.6.5 ETAPA DE PLANIFICACIÓN

Es necesario que los gestores del Proyecto Residencial Rumipamba de las Rosas, tengan en cuenta los trámites y documentos que se deben contemplar y revisar, durante esta etapa de planificación, así:

- ✓ Escritura del inmueble
- ✓ Pago del impuesto predial
- ✓ Tasa al colegio de arquitectos o ingenieros
- ✓ Permiso del cuerpo de bomberos
- ✓ Informe favorable de la Dirección de agua potable y alcantarillado, de la Empresa Eléctrica Provincial de Cotopaxi (ELEPCO S.A.) respecto a la factibilidad del servicio y pago por la instalación de servicios
- ✓ Licencia de trabajos varios
- ✓ Acta de registro de planos arquitectónicos
- ✓ Licencia de construcción

9.6.5.1.1 Escritura del inmueble

La Escritura del inmueble es el documento público de procedencia notarial que determina la propiedad del bien.

Los gestores del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas cuentan con la Escritura Pública inscrita en el Registro de la Propiedad, lo que da libertad para poder iniciar el desarrollo del proyecto.

9.6.5.1.2 Pago del impuesto predial

El impuesto predial es un tributo municipal de recaudación anual que debe ser cancelado directamente en el Municipio donde está ubicado el inmueble.

Los gestores del proyecto han realizado los correspondientes pagos de manera cumplida y por ello se encuentran al día con esta responsabilidad.

Se debe tener en cuenta el pago oportuno para no tener ninguna dificultad tributaria.

9.6.5.1.3 Pago de la Tasa al Colegio de Arquitectos e Ingenieros

El pago de esta tasa se realiza de manera voluntaria, aunque anteriormente constituía un requisito para la inscripción y registro de los planos.

El pago voluntario genera beneficios para las empresas que lo realicen, por ello el Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas decide realizar el pago anual de esta tasa.

9.6.5.1.4 Permiso del Cuerpo de Bomberos de la Municipalidad

El permiso del Cuerpo de Bomberos es un requisito exigido para la obtención de la Licencia de Construcción y constituye una revisión por parte de los Bomberos donde ellos verifican si se cumple con las condiciones de seguridad de la obra y con la normativa establecida para casos de incendios.

Esta visita de inspección debe ser solicitada al Cuerpo de bomberos del municipio en el momento de inicio del proyecto, para que se certifique que se cumple con todos los requerimientos para la aprobación y ejecución del proyecto.

9.6.5.1.5 Informe favorable de la Dirección de agua potable y alcantarillado de la Provincia de Cotopaxi

El predio donde se va a llevar a cabo el desarrollo del proyecto, Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, cuenta con los servicios de agua

potable y alcantarillado, debido a que en el terreno funcionan actualmente una hostería y un restaurante.

Por ello no es necesario solicitar la factibilidad del servicio ni el pago por la instalación del mismo dado que se cuenta con el certificado de la empresa municipal con informe favorable para la prestación de estos servicios; sin embargo se deberá solicitar el ajuste de la dotación de servicios de acuerdo a los cálculos de suministros y drenajes especificados en los planos de ingenierías sanitarias.

9.6.5.1.6 Informe favorable de la Eléctrica Provincial de Cotopaxi (ELEPCO S.A.)

De igual manera que con el servicio de agua potable y alcantarillado, el predio donde se va a llevar a cabo el desarrollo del proyecto, Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, cuenta con el servicio de electricidad.

Por ello no es necesario solicitar la factibilidad del servicio ni el pago por la instalación del mismo dado que se cuenta con el certificado de la empresa municipal con informe favorable para la prestación de este servicio; pero como en el punto anterior se deberá solicitar el ajuste del servicio de acuerdo a los requerimientos específicos de energía especificados en los planos de ingenierías eléctricas y mecánicas.

9.6.5.1.7 Licencia de trabajos varios

La licencia de servicios varios, permite la limpieza del terreno y construcción del cerramiento. Para su obtención se necesita presentar los siguientes documentos:

- ✓ El formulario de solicitud de la licencia, suscrito por el propietario del proyecto.

- ✓ Copia de la escritura del inmueble.
- ✓ Descripción textual y grafica de los trabajos que se van a realizar.
- ✓ Copia del pago del impuesto predial actualizado.
- ✓ Informe de regulación metropolitana.

Todos estos documentos deberán presentarse en el momento de inicio del desarrollo del proyecto, para la obtención de la licencia de trabajos varios, con la cual se podrán realizar los trabajos preliminares dentro del predio para el adecuado desarrollo del proyecto.

9.6.5.1.8 Acta de Registro de los planos arquitectónicos

Para poder obtener el Acta de Registro de los planos arquitectónicos, es necesario que el profesional que esté a cargo, presente los documentos que se requieren, así:

- ✓ Formulario suscrito por el propietario y por el profesional arquitecto o Ingeniero civil donde conste el número de registro del Consejo Nacional de Educación Superior (Conesup), conteniendo la información del proyecto y sus anexos.
- ✓ Copia de la cédula de identidad y de la papeleta de votación del propietario del predio.
- ✓ Informe de Regulación Metropolitana (IRM). Que determina el uso y ocupación del suelo y las condiciones especiales de desarrollo.
- ✓ Escritura del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- ✓ Comprobante de pago de la tasa voluntaria del Colegio de Arquitectos o Ingenieros.
- ✓ Copia del pago del impuesto predial actualizado.
- ✓ Planos en tres impresiones y un CD con archivo PDF.

El acta de registro de urbanizaciones comprende la elaboración del informe técnico por parte de la dirección de planificación territorial y el Informe Legal y proyecto de ordenanza por parte de la Procuraduría Municipal para

conocimiento y aprobación del Concejo Municipal. Este documento tendrá una validez de 2 años desde la fecha de su emisión y no caducará como consecuencia de los cambios efectuados mediante ordenanzas al Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS), planes parciales o especiales. El acta de registro, tendrá vigencia indefinida una vez obtenida la Licencia de Construcción. (Gobierno autónomo descentralizado de la Provincia de Cotopaxi, s.f.)

9.6.5.1.9 Licencia de Construcción

Para obtener la licencia de construcción se tramitará en las administraciones zonales del Municipio de Salcedo, Provincia Cotopaxi. Este documento tendrá validez por el tiempo que dure la construcción.

Para su obtención se necesita:

- ✓ Formulario suscrito por el propietario del proyecto, solicitando la licencia.
- ✓ Firmas del profesional responsable reconocidas ante notario público.
- ✓ Original del acta de registro y planos arquitectónicos, o de la Licencia de Trabajos Varios
- ✓ Encuesta del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)
- ✓ Certificado de depósito de garantías.
- ✓ Comprobante de pago del 1 x 1000 al Colegio de Arquitectos o Ingenieros.
- ✓ Comprobante de pago a la Empresa de Agua potable y alcantarillado del Cantón de Salcedo, por contribución e instalación de servicios.
- ✓ Dos copias de planos estructurales y de instalaciones impresos con la firma del profesional responsable, con CD que incluya cuadro de datos en formato de hoja de cálculo.
- ✓ En edificaciones mayores a tres pisos de altura adjuntar: Memoria del cálculo estructural y estudio de suelos.

Para realizar una construcción, es necesario contar con la Licencia de Construcción, de no tenerla se puede incurrir en multas, suspensión definitiva y demolición.

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, obtendrá la Licencia de Construcción para cumplir con lo establecido en la ley y evitar sanciones y perjuicios durante el desarrollo del proyecto.

9.6.6 ETAPA DE EJECUCIÓN

En esta etapa del Proyecto, debemos tener en cuenta las actividades legales que se deben adelantar, con el propósito de llevar a cabo de manera adecuada la construcción del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas.

Estas actividades de la etapa de ejecución las citaremos a continuación:

9.6.6.1.1 Solicitud de acometidas de Empresa de Acueducto de Salcedo, CONATEL y ELEPCO S.A. (Empresa Eléctrica Provincial Cotopaxi S.A.)

Estas tres solicitudes de acometida y su inspección respectiva la deberán realizar los profesionales, técnico e Ingenieros de cada área, de acuerdo con lo que estará establecido en cada uno de los contratos y teniendo en cuenta el cronograma de obra.

De esta manera garantizaremos que se lleven a cabo en el tiempo establecido en el respectivo cronograma.

9.6.6.1.2 Inspecciones

El Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, en conjunto con el personal del Municipio de Salcedo, realizará periódicamente las inspecciones a todas las

obras adelantadas, para comprobar que se mantenga el cumplimiento de las normas de seguridad y el desarrollo de la obra de acuerdo con los planos presentados al mismo.

9.6.6.1.3 Contratos a Proveedores

Para poder ser proveedor del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, el aspirante deberá contar con certificaciones que garanticen el cumplimiento del suministro de sus productos en términos de tiempo, calidad y garantía.

Para poder contar con un buen grupo de proveedores se suscribirá entre el Proveedor y el Proyecto un contrato elaborado por los Abogados Asesores de este, bajo el cumplimiento de todas las disposiciones legales.

Los contratos se elaborarán con base en la voluntad de las partes generantes en la prestación de un servicio y la entrega de unos productos con especificaciones descritas a cambio de una remuneración económica establecida dentro de unas condiciones y plazos previstos; dentro de las condiciones establecidas por la ley.

Será necesaria la contratación de proveedores para adelantar el suministro de materiales y actividades de pintura, colocación de muebles, metalmecánica, carpintería, entre otras muchas.

Para la elección de los proveedores, se tendrá en cuenta la necesidad, se revisarán ofertas presentadas y se realizarán una evaluación técnica, económica y jurídica de las ofertas. En la revisión se tendrá en cuenta el record de cumplimiento del proveedor con otros clientes, la conveniencia y la oportunidad.

9.6.7 ETAPA DE COMERCIALIZACIÓN

En esta etapa de ejecución del Proyecto se hace necesaria la elaboración de documentos legales, que confirmen la voluntad de compra por parte del cliente y que constituya un compromiso formal económico de compra y venta.

9.6.7.1.1 Promesa de Compraventa

Es un contrato entre el cliente y el constructor, en el cual las dos partes se comprometen a celebrar posteriormente, con el cumplimiento de todos los requisitos legales un contrato de compraventa.

9.6.7.1.2 Contrato de Compraventa

El Contrato de Compraventa, es un documento legal constituido por un contrato bilateral de compra venta en el cual se realiza una transacción comercial y un traspaso de dominio o adquisición de un bien inmueble en función jurídica y económica por un valor pactado entre las partes.

Este contrato incluye la siguiente información:

- ✓ Comparecientes
- ✓ Antecedentes
- ✓ Compra venta
- ✓ Precio de la venta y forma de pago
- ✓ Transferencia
- ✓ Saneamiento
- ✓ Gastos e impuesto
- ✓ Jurisdicción y trámite
- ✓ Autorización
- ✓ Aceptación

9.7 ETAPA DE CIERRE

Durante la etapa de cierre deberemos cumplir con todos los requisitos legales dispuestos por el Municipio para lograr obtener el Permiso de habitabilidad, el permiso del Cuerpo de Bomberos, la Licencia de declaratoria para Propiedad Horizontal, suscripción de las Escrituras para el traslado de dominio a los nuevos propietarios, devolución del fondo de garantía, y acta de entrega del Conjunto residencial Rumipamba de las Rosas. De manera que se garantice la seguridad y entrega de los documentos legales a los compradores, convertidos en nuevos propietarios del inmueble.

Por otra parte, la administración del Proyecto deberá realizar las Actas de finiquito de los contratos suscritos con los trabajadores y los proveedores.

9.7.1.1.1 Declaratoria de Propiedad Horizontal

Para poder realizar este procedimiento que se lleva a cabo con el propósito de poder otorgar escrituras individuales a los propietarios de las viviendas con la redefinición de área del proyecto, es necesario el cumplimiento de los siguientes requerimientos:

- ✓ Solicitud para la obtención de la licencia suscrita por el propietario y por el profesional encargado de la obra.
- ✓ Escritura inscrita en el Registro de la propiedad.
- ✓ Certificado de gravámenes.
- ✓ Copia de la licencia de construcción.
- ✓ Cuadros de alícuotas y linderos con áreas privadas firmados por el arquitecto o por el ingeniero civil encargado.
- ✓ Cuadro de áreas comunales.

Para realizar la declaratoria de propiedad horizontal se deben establecer las bodegas y los parqueaderos que corresponden a cada vivienda según lo acordado en el contrato de compra venta individual.

9.7.1.1.2 Licencia de Habitabilidad y devolución del fondo de garantía

Cuando se ha terminado la Obra, se devuelve el fondo de garantía y es necesario también realizar el trámite de obtención de Licencia de Habitabilidad, el cual es requisito para entregar escrituras a los nuevos propietarios.

Los requisitos para adelantar este trámite son:

- ✓ Formulario de licencia de habitabilidad.
- ✓ Acta de registro de planos aprobados.
- ✓ Un juego de planos registrados.
- ✓ Un CD con los archivos digitales en PDF que contenga información arquitectónica y estructural.
- ✓ Licencia de construcción.
- ✓ Informe de cumplimiento de las disposiciones del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Acta de entrega de la vivienda al propietario

9.7.1.1.3 Acta de entrega del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas

Para poder formalizar la entrega de la propiedad del Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas se lleva a cabo este proceso.

Como parte de la actividad, el Proyecto entrega una carpeta a cada uno de los propietarios de las viviendas y una a la Administración del Conjunto donde se les indica la siguiente información:

- ✓ Área y linderos de cada una de las unidades de vivienda.
- ✓ Materiales utilizados en la construcción y sus especificaciones técnicas.
- ✓ Equipos instalados y sus respectivos manuales de operación.
- ✓ Garantías de la empresa constructora.
- ✓ Garantías de los proveedores.
- ✓ Instructivo de mantenimiento general del conjunto y de cada una de las viviendas, así como de las áreas comunes.

- ✓ Informativo sobre que no se permitirá la alteración del diseño arquitectónico y que para ello se deberá pedir autorización para realizar cualquier cambio ya sea en el diseño, o en ingenierías.
- ✓ Manuales y catálogos de los equipos especiales instalados (bombas calefones, puertas eléctricas, etc.)
- ✓ Copia de los permisos y aprobaciones por las entidades municipales
- ✓ Copia del permiso y autorización por parte de la dirección de hidrocarburos, para el gas centralizado.
- ✓ Certificaciones de los proveedores, garantías.
- ✓ Especificaciones técnicas de los medidores de agua, luz, gas, entre otros.

9.7.1.1.4 Liquidación de contratos de servicios y de proveedores

Cuando se ha concluido el desarrollo del Proyecto, la administración del mismo deberá realizar las Actas de finiquito de los contratos suscritos con los trabajadores y la liquidación de los contratos suscritos con los proveedores.

Para ello se deberán tener en cuenta las condiciones legales existentes en el Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS y el procedimiento de acuerdo con el flujo grama que describimos en el grafico 54 del punto 8.6.2 (Esquema de Contrataciones) de éste capítulo.

9.7.2 SITUACIÓN ACTUAL DEL PROYECTO CONJUNTO RESIDENCIAL RUMIPAMBA DE LAS ROSAS

Para consignar el estado actual en los aspectos legales de este proyecto, debemos contemplar lo siguiente:

- ✓ El Proyecto se encuentra en su etapa de Planificación para una vez finalizada, poder dar inicio a la etapa de construcción y ejecución.
- ✓ Para la etapa de pre factibilidad.

9.7.3 PROPUESTA LEGISLATIVA DE REGULACIÓN A LA PLUSVALÍA

El 18 de Junio del corriente año el Presidente de Ecuador Rafael Correa, planteo a su partido Alianza País (AP) establecer un debate para eliminar o regular la plusvalía de la tierra. (Diario el Comercio, 2014)

El mandatario calificó de "**pura y simple especulación**" que un terreno pueda multiplicar su valor en pocos años sin transformación o generación de valor alguna. ¿"Qué más ilegítimo?" (que la plusvalía), se preguntó **Correa**, quien consideró esta reforma como algo "verdaderamente revolucionario". (Diario el Comercio, 2014)

La plusvalía se refiere al aumento del valor de un terreno o bienes inmuebles sin que se produzcan mejoras o cambios intrínsecos a estos. Analizando la plusvalía desde el punto de vista social, la plusvalía es el valor que el trabajo no pagado del obrero asalariado crea por encima del valor de su fuerza de trabajo y del que se apropia gratuitamente el capitalista. (Bosirov, Zhamin, & Makárova, 1965). Marx describió que "la plusvalía puso al descubierto la naturaleza de la explotación Capitalista".

Sin embargo no existe solo un punto de vista, en el que se entienda este concepto como una figura de explotación a la clase obrera o al trabajador; La plusvalía es la recompensa que recibe un inversionista por invertir su capital en un negocio que tiene un riesgo inherente, y por tanto la recompensa del riesgo y de la inversión es el valor ganado durante la operación.

Según el Eco. Ernesto Gamboa, La plusvalía en compra-venta de inmuebles es la actitud especulativa en transacciones de inmuebles. Esta continuará de forma importante en sectores que en corto tiempo puedan cambiar su entorno de infraestructura y servicios; además de aquellos que por diversos factores generen alta demanda, de tal manera que existirá una plusvalía resultado de la interacción de la oferta y la demanda y, otra como resultado de acciones especulativas. (Vela, Revista Clave, 2014)

En el año 2010 se planteó una medida en el código orgánico de organización territorial, autonomía y descentralización (COOTAD) que reformó el tradicional

impuesto a la plusvalía en inmuebles y delegó a los municipios la reglamentación de este tributo, luego el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito emitió la ordenanza N°. 0338, que entró en vigencia el 1° de Enero de 2011. En ella se establece que la tarifa general del Impuesto a las Utilidades es del 10% sobre la base imponible, aplicable en todos los casos excepto en transferencias de dominio a título gratuito, donde se aplica una tarifa del 1%. Otra excepción son las primeras transferencias que se realicen a partir del año 2006, En estos casos, la tarifa será del 0,5%, igual que antes de la derogatoria a la Ley Orgánica de Régimen Municipal. (Vela, Revista Clave, 2011)

La estrategia planteada por el gobierno a través de Richard Calderon, presidente de la comisión de Gobiernos autónomos indicó que **“es una medida normativa para controlar la especulación del suelo y revisar que el estado pueda participar en la plusvalía”**. El borrador de la normativa señala que los proyectos de obras públicas que generen plusvalía en los lotes de su entorno podrán exigir una parte proporcional de esta.

Y se menciona que la participación pública en las plusvalías ascendería como máximo al 25 % y los propietarios pueden elegir entre pagarla en dinero o ceder terrenos edificables a la administración municipal.

Las medidas definitivas serán presentadas en el proyecto oficial que AP expresa puede incluirlo en el “segundo” paquete de enmiendas e incorporarlo primero en la Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial y Uso del Suelo para posteriormente incluirlo en la Constitución

9.7.4 CONCLUSIONES

Los gestores del Proyecto Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas, cuentan con el más alto compromiso social y legal; Por ello antes de iniciar el desarrollo del proyecto, se comprometen a cumplir con todas las disposiciones legales existentes en la legislación ecuatoriana, desde la constitución legal de la empresa constructora, la consecución de patentes ministeriales y del Cantón de Salcedo - Provincia Cotopaxi, la instauración de cronogramas para el cumplimiento de todos los requisitos legales previos y durante la ejecución del proyecto.

De esta manera, los gestores del proyecto garantizan el cumplimiento de la ley en todas sus actividades.

Conjunto Residencial



Gerencia de proyecto



10 CAPITULO IX: GERENCIA DE PROYECTO

10.1 CONTENIDO ACTA DE CONSTITUCIÓN

10	CAPITULO IX: GERENCIA DE PROYECTO	240
10.1.1	contenido.....	240
11.1.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO.....	241
11.1.2	VISIÓN GENERAL	241
11.1.3	objetivos del proyecto	241
11.1.4	alcance del proyecto	241
11.1.5	entregables producidos	243

2

² **Declaración de propiedad intelectual**

Esta plantilla es propiedad intelectual de Tenstep Latinoamérica. Puede ser usada y modificada dentro de los términos y condiciones de la licencia de uso de Tenstep. (Premium). El uso no autorizado, la venta, reventa, copia, etc. Están estrictamente (Latinoamerica) prohibidos por las leyes internacionales correspondientes.

Este comentario podrá ser eliminado de la versión final del documento

® Todos los derechos reservados

10.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

10.2.1 VISIÓN GENERAL

El Conjunto Residencial Rumipamba de Las Rosas está conformado por 75 viviendas de 100 m², 120 m² y 140 m², se encuentra ubicado en el Cantón de Salcedo – Provincia de Cotopaxi, está dirigido al NSE medio típico de ciudad intermedia.

Es el primer proyecto inmobiliario que van a desarrollar los socios de la Hostería Rumipamba de las Rosas en una parcela que formaba parte de la Hostería y que estaba siendo subutilizada. Los socios tienen varias décadas en el negocio Hotelero y han decidido diversificar la inversión y el riesgo con el objetivo de adquirir experiencia, posicionarse en el sector inmobiliario a través de una propuesta arquitectónica que introduzca un nuevo concepto habitacional para los habitantes de Salcedo y las Ciudades de Ambato y Latacunga.

10.2.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

- ✓ Iniciar en el sector inmobiliario, dar a conocer la marca y posicionarse con el 15% de los encuestados como empresa constructora en Salcedo.
- ✓ Conseguir un margen de utilidad sobre los costos superior al 20%.
- ✓ Desarrollar un producto de carácter urbano que genere un valor agregado a la ciudad.
- ✓ Lograr un producto de calidad a partir de estándares 9001 y el nuevo código Ecuatoriano de la Construcción (NCEC).
- ✓ Diversificar el riesgo a partir de la inversión en el sector inmobiliario.

10.2.3 ALCANCE DEL PROYECTO

El proyecto Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas está comprendido por las siguientes fases que determina las fronteras lógicas del alcance:

10.2.3.1.1 Dentro del alcance

FASE DEL PROYECTO	DESCRIPCIÓN
INICIACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Levantamiento topográfico del terreno ✓ Estudio de mercado ✓ Estudios de pre-factibilidad del proyecto ✓ Presupuesto inicial
PLANIFICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratación y diseño arquitectónico e ingenierías (eléctrica, estructural, mecánica, sanitaria) ✓ Estudio de suelo ✓ Estudio de impacto ambiental ✓ Obtención de licencias y permisos ✓ Obtención de la dotación y suministro de servicios básicos ✓ Desarrollo del plan del proyecto ✓ Presupuesto y cronogramas de trabajo ✓ Plan de financiamiento ✓ Gestión de fianzas de buen cumplimiento, anticipo y seguros. ✓ Obtención de garantías financieras ✓ Formación de la sociedad de hecho ✓ Llamado a licitación y contratación de la empresa constructora
EJECUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratación de los asesores jurídicos ✓ Contratación del personal administrativo ✓ Contrataciones y control de los contratistas ✓ Control de presupuesto y cronogramas de avance de obra ✓ Construcción de las casas y el urbanismo ✓ Dotación de los servicios municipales. ✓ Control y seguimiento de avance de obra ✓ Contratación del personal para la Inspección del cumplimiento de las especificaciones técnicas de construcción, calidad diseño y acabados. ✓ Control y seguimiento de obligaciones laborales ✓ Contratación de F&I ✓ Gestión de comercialización, ventas y cobranzas
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión de permisos de habitabilidad y de fiel

CIERRE	<p>cumplimiento el finiquito de obra.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planos as Built ✓ Garantía de obra, corrección de fallas dentro del 1er año después de entregado el proyecto. ✓ Escrituración ✓ Entrega de las casas ✓ Manual del usuario ✓ Entrega de informes finales
---------------	--

Tabla 61 Actividades dentro del alcance

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.2.3.1.2 Fuera del alcance

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Compra del terreno ✓ Responsabilidad tributaria ✓ Administración del conjunto después de la entrega ✓ Administración de la junta de copropietarios ✓ Servicio postventa ✓ Garantía después del 1 año ✓ Contrato del mantenimiento y temperado de la piscina ✓ <i>C'est fini</i> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mobiliario ✓ Diseño interior de iluminación y luminarias ✓ Mantenimiento de las áreas verdes ✓ Contratación de la seguridad ✓ Equipos de seguridad ✓ Mantenimiento de puertas eléctricas ✓ Liquidación de la sociedad de hecho |
|--|--|

10.2.4 ENTREGABLES PRODUCIDOS

10.2.4.1.1 Producto

75 viviendas de 100 m², 120 m² y 140 m² con guardianía, parqueaderos de visitantes, parque infantil, casa comunal, piscina temperada y jardines.

10.2.4.1.2 Proyecto

- ✓ Acta de constitución
- ✓ Planos topográficos
- ✓ Estudios
- ✓ Planos arquitectónicos
- ✓ Planos estructurales
- ✓ Planos sanitarios
- ✓ Planos mecánicos
- ✓ Planos eléctricos, voz y data
- ✓ Planos SCI
- ✓ Calculo de cómputos métricos del proyecto
- ✓ Cronograma valorado WBS
- ✓ Lista de precios
- ✓ Presupuesto y cronogramas
- ✓ Aprobación de planos
- ✓ Licencias
- ✓ Permisos de construcción
- ✓ Permisos de habitabilidad
- ✓ Estructura, instalaciones, mampostería, acabados, pavimentos y jardines.
- ✓ Escrituras
- ✓ Planos *as Built*
- ✓ Manual de mantenimiento

10.2.5 ORGANIZACIÓN IMPACTADAS O AFECTADOS



Grafico 77 Esquema organizacional del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.2.6 ORGANIZACIONES INTERESADAS:

- ✓ Promotores
- ✓ Clientes
- ✓ Municipio
- ✓ Comunidad
- ✓ Bancos – Entidades financieras
- ✓ Proveedores
- ✓ Constructores

10.2.6.1.1 ESTIMACIÓN DE COSTOS, TIEMPO Y DURACIÓN DEL PROYECTO

10.2.6.1.2 Estimación de costos

RESUMEN COSTOS TOTALES			
AÑO:		2014	
COSTO DIRECTO DE OBRAS:		3.789.296,90	
ÍTEM	CONCEPTO	VALOR ANUAL	PORCENTAJE
1	COSTO TERRENO	700.000,00	13,63%
2	COSTO DIRECTO	3.789.296,90	73,77%
3	COSTO INDIRECTO	647.448,75	12,60%
TOTAL COSTOS		5.136.745,65	100,00%

Tabla 62 Resumen de costos totales del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.2.6.1.3 ESTIMACIÓN DEL TIEMPO

Duración estimada de alto nivel, 24 meses en los que se desarrollaran las fases de planificación, ejecución, promoción y ventas y entregas y cierre del proyecto.

FASE	INICIO	FIN
PLANIFICACIÓN	0	4
PROMOCIÓN Y VENTAS	2	24
EJECUCIÓN	4	20
ENTREGAS Y CIERRE	6	24



Grafico 78 Cronograma de fases del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.2.7 SUPUESTOS DEL PROYECTO

- ✓ Línea de crédito aprobada
- ✓ Factores macroeconómicos estables
- ✓ Inflación del 4,2%
- ✓ Profesionales y empleados en general disponibles
- ✓ Cumplimiento del cronograma de ventas
- ✓ Flujo de caja disponible
- ✓ Materiales de construcción disponibles
- ✓ Modificaciones del proyecto original solo en distribución arquitectónica solicitadas por el cliente, con ajuste de precio recargada al cliente.
- ✓ Durante la fase de planificación se realizara la gestión de aprobación de planos hasta la obtención de los permisos de construcción.

10.2.8 RIESGOS DEL PROYECTO

RIESGO	NIVEL (A, M, B)	PLAN DE CONTINGENCIA
AUMENTO DEL COSTOS DE LOS MATERIALES	Alto	Compra anticipada de materiales con mayor sensibilidad a variación precios.
REDUCCIÓN DE ASIGNACIÓN DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS	Alto	Alianza estratégica con Instituciones Financiera
INCREMENTO DE LA COMPETENCIA	Moderado	Crear más canales de venta y comercialización ofreciendo un producto diferenciado con plan de atención al cliente en la tramitación de créditos.
VARIACIÓN EN LAS NORMATIVAS DE LA CONSTRUCCIÓN	Moderado	Staff de especialistas y consultores
RETRASO DEL CRONOGRAMA DE TRABAJO	Moderado	Identificación de la línea crítica y contratación de personal emergente

Tabla 63 Riesgos y plan de contingencia del proyecto.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.2.9 ENFOQUE DEL PROYECTO

El Conjunto Residencial Rumipamba de Las Rosas es una propuesta con un concepto novedoso que integra las amenidades de una Hostería y pone al servicio directo de los propietarios de las viviendas un Street Mall con una gama de productos y servicios que adicionarán un plus al concepto “Todo en uno”.

Se prevé iniciar las ventas con los planos arquitectónicos aprobados y posteriormente con el préstamo se iniciará la construcción del proyecto. El proyecto será financiado con el 30% de los costos totales a una tasa de interés anual del 11,33%.

Se plantea la construcción y ventas en 3 etapas; cada una compuesta por las siguientes fases:

- ✓ Obras Preliminares, movimiento de tierra y excavaciones
- ✓ Estructura y superestructura
- ✓ Mampostería, cerramientos e instalaciones
- ✓ Detalles, acabados y paisajismos

En cada etapa las fases deben ser ejecutadas con relaciones de dependencia y administradas por subtareas para supervisar el rendimiento y distribuir los recursos eficazmente a través del desarrollo en paralelo de actividades de otras etapas.

Debido a la envergadura del Proyecto el sistema estructural serán pórticos de acero cuyo método de montaje es más rápido, lo que nos permitirá reducir los tiempos para cumplir con los cronogramas de trabajo.

10.2.10 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

ROL	RESPONSABLE
PROMOTOR	Rumipamba de las Rosas
GERENTE DEL PROYECTO	Arq. Cinthya Ramos
PLANIFICACIÓN, DISEÑO Y CÁLCULOS	Arq. Richard Ramos. Ing. Ricardo Bernal Ing. José Luis Rodríguez Ing. Carlos Cordero
PLAN DE ESTRATEGIA COMERCIAL	MBA Sandra Gensini Lic. Comunicación y RR.PP. Laura Bernal
CLIENTE	NSE Medio típico de ciudad intermedia
MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO	Personal técnico, administrativo, y consultores.

Tabla 64 Organización del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.2.11 APROBACIÓN DEL PROYECTO

Promotor del Proyecto	Fecha
Gerente del Proyecto Arq. Cinthya Ramos	Fecha
Planificación Arquitectónica Arq. Richard Ramos	Fecha
Cálculos Estructural Ing. Ricardo Bernal	Fecha

Cálculos Hidrosanitarios y S.C.I.
Ing. Carlos Cordero

Fecha

Instalaciones Eléctricas, voz y data
Ing. José Luis Rodríguez

Fecha

Cálculos mecánicos
Ing. Rodrigo Bernal

Fecha

10.3 GERENCIA DEL PROYECTO

La gerencia de proyectos lo que pretende es la planeación, organización, dirección y control de los recursos y después poder llevarlo a cabo, para poder cumplir de manera exitosa el objetivo planeado. (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

A continuación se esquematiza la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para cumplir con los requisitos del proyecto y el cumplimiento de los entregables en las diferentes fases del proyecto, mediante los planes de gestión de integración, alcance, tiempo, costos, calidad, RR.HH., comunicación, riesgos y adquisiciones, como se puede apreciar en el siguiente esquema:



Grafico 79 Grupos de gestión de la gerencia de proyectos

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.1 GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN DEL PROYECTO

Para la dirección eficiente del proyecto Conjunto Rumipamba de Las Rosas se llevaran a cabo los procesos de forma coordinada con las actividades de las diferentes fases de iniciación, planificación, ejecución y cierre; a través de formatos de control y seguimiento que formaran parte de la documentación del proyecto, tales como:

- ✓ Acta de constitución
- ✓ Plan del proyecto
 - Dirección
 - Ejecución
 - Control del trabajo
 - Ventas y comercialización
- ✓ Control de Cambios
- ✓ Acta de cierre y entrega del proyecto

10.3.1.1.1 Grupos de procesos de la INTEGRACIÓN del proyecto

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO

ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE LA INTEGRACIÓN DEL PROYECTO	Acta de constitución	Plan de gestión del proyecto	Plan de gestión de la educación	Supervisión y control del trabajo	Acta de cierre

Tabla 65 Grupo de procesos de la Gestión de la integración

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.2 GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO

De acuerdo al alcance definido en el acta constitutiva del proyecto, el Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas para garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos ha definido que está incluido y excluido del alcance del proyecto (PMBOK) para controlar los tiempos, presupuesto y recursos. Para esto se debe considerar:

- ✓ Definir el alcance
- ✓ Crear EDT
- ✓ Verificar alcance
- ✓ Controlar alcance

10.3.2.1.1 Grupos de procesos de la gestión del alcance

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO					
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO		Planificación del alcance		Verificación del alcance	
		Definición del alcance		Control del alcance	
		Crear el EDT			

Tabla 66 Grupo de procesos de la Gestión del alcance

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.3 EDT ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO DEL PROYECTO

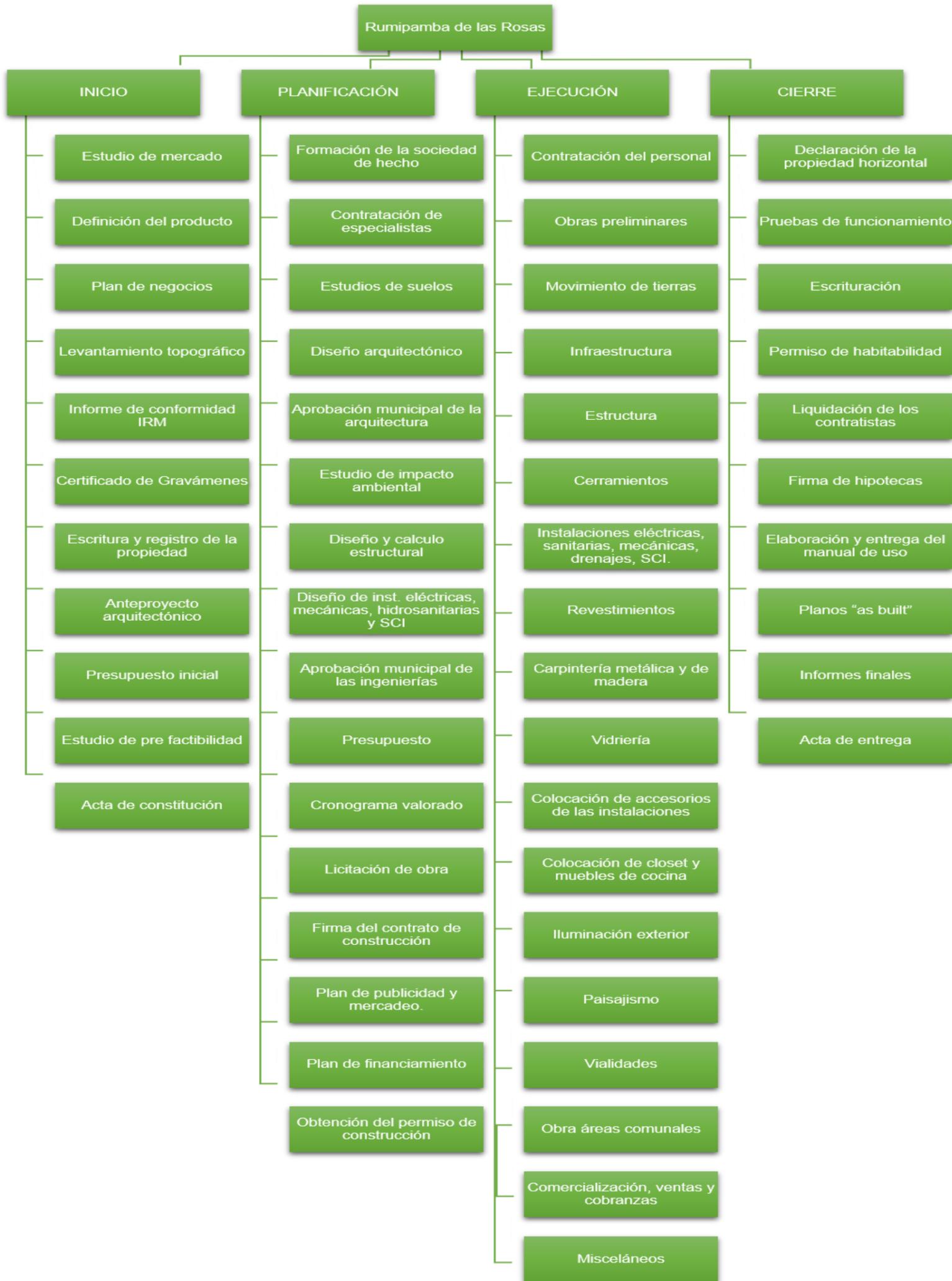


Gráfico 80 Estructura de desglose de trabajo del Proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

10.3.4 GESTIÓN DEL TIEMPO

Para la administración del tiempo del proyecto y lograr la finalización de acuerdo a lo programado el gerente del proyecto deberá definir la realización de las actividades, determinar su duración y los recursos que se necesitan e identificar las restricciones. Mediante la Gestión del Cronograma el director del proyecto debe realizar la gestión de control y seguimiento de la situación del proyecto.

Se deben utilizar sistemas que permitan la visualización y el análisis de cada actividad en el tiempo para cual determinará los entregables, el alcance, las actividades y sus secuencia, los esfuerzos (horas-hombre), los recursos en base al calendario de trabajo.

Con estos recursos se generara el cronograma del proyecto y se requiere definir:

- ✓ Las actividades
- ✓ Secuenciar de las actividades
- ✓ Estimación de los recursos de las actividades
- ✓ Desarrollar el cronograma
- ✓ Controlar el cronograma

10.3.4.1.1 Grupos de procesos de la gestión del tiempo

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO

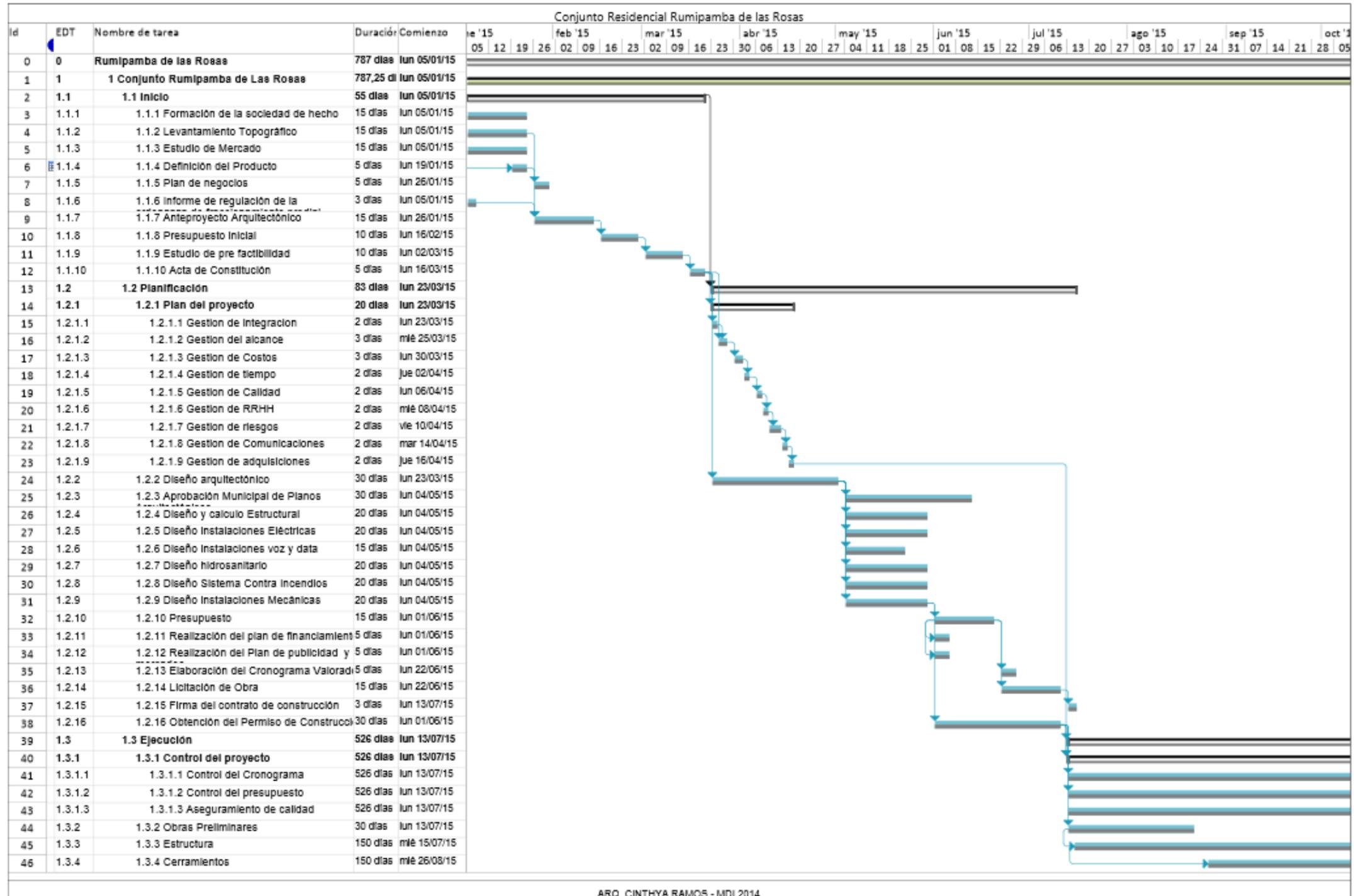
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DEL TIEMPO DEL PROYECTO		Definición de las actividades		Control del cronograma	
		Establecer secuencia de las actividades			
		estimación de la duración de las actividades			
		Elaboración del cronograma			

Tabla 67 Grupo de procesos de la Gestión del tiempo

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.4.1.2 gantt de seguimiento



Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas																																												
Id	EDT	Nombre de tarea	Duración	Comienzo																																								
					ene '15				feb '15				mar '15				abr '15				may '15				jun '15				jul '15				ago '15				sep '15				oct '15			
					05	12	19	26	02	09	16	23	02	09	16	23	30	06	13	20	27	04	11	18	25	01	08	15	22	29	06	13	20	27	03	10	17	24	31	07	14	21	28	05
47	1.3.5	1.3.5 Instalaciones Eléctricas	60 días	mié 13/01/16																																								
48	1.3.6	1.3.6 Instalaciones Mecánicas	30 días	mié 24/02/16																																								
49	1.3.7	1.3.7 Instalaciones Sanitarias	60 días	mié 13/01/16																																								
50	1.3.8	1.3.8 Revestimientos	80 días	mié 09/03/16																																								
51	1.3.8.1	1.3.8.1 Revestimiento en pisos	50 días	mié 09/03/16																																								
52	1.3.8.2	1.3.8.2 Revestimiento en paredes	50 días	mié 30/03/16																																								
53	1.3.8.3	1.3.8.3 Revestimiento en tumbados	50 días	mié 20/04/16																																								
54	1.3.9	1.3.9 Carpintería de madera	30 días	mié 04/05/16																																								
55	1.3.10	1.3.10 Carpintería metálica	30 días	mié 11/05/16																																								
56	1.3.11	1.3.11 Vidriería	30 días	mié 01/06/16																																								
57	1.3.12	1.3.12 Drenajes	60 días	mié 30/12/15																																								
58	1.3.13	1.3.13 Vialidades	50 días	mié 10/02/16																																								
59	1.3.14	1.3.14 Paisajismo	45 días	mié 13/04/16																																								
60	1.3.15	1.3.15 Áreas comunales	45 días	mar 26/04/16																																								
61	1.4	1.4 Etapa II y III	420 días	mié 24/02/16																																								
62	1.4.1	1.4.1 Etapa II	240 días	mié 24/02/16																																								
63	1.4.2	1.4.2 Etapa III	240 días	mié 12/10/16																																								
64	1.4.3	1.4.3 Miscelaneos	15 días	mié 13/09/17																																								
65	1.5	1.5 Cierre	91 días	mar 05/09/17																																								
66	1.5.1	1.5.1 Declaratoria de Propiedad Horizontal	15 días	jun 20/11/17																																								
67	1.5.2	1.5.2 Pruebas de funcionamiento	30 días	jun 20/11/17																																								
68	1.5.3	1.5.3 Escrituración	15 días	jun 11/12/17																																								
69	1.5.4	1.5.4 Permiso de Habitabilidad	60 días	mar 06/09/17																																								
70	1.5.5	1.5.5 Liquidación de contratistas	20 días	mié 04/10/17																																								
71	1.5.6	1.5.6 Firma de Hipotecas	30 días	mar 28/11/17																																								
72	1.5.7	1.5.7 Elaboración y entrega de manual de uso	30 días	mié 13/09/17																																								
73	1.5.8	1.5.8 Planos As built	30 días	mié 13/09/17																																								
74	1.5.9	1.5.9 Informes finales - lecciones aprendidas	15 días	mié 13/09/17																																								
75	1.5.10	1.5.10 Acta de entrega	1 día	mar 09/01/18																																								

Gráfico 81 Diagrama de Gantt del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.5 GESTIÓN DE COSTOS

El gerente del proyecto debe ser parte de la realización del presupuesto así como en la estimación y el control de los costos que definirán la ejecución de la obra y la estrategia empleada para el plan del proyecto, que consta de los siguientes puntos importantes:

- **Estimar costos:** La estimación de costos es una predicción basada en la información disponible en un momento dado. Incluye la identificación y consideración de diversas alternativas de cómputo de costos para iniciar y completar el proyecto. (P.M.I Project Management Institute, 2008)
- **Determinar el presupuesto:** Consiste en sumar los costos estimados de las actividades individuales o paquetes de trabajo para establecer una línea base de costo autorizada. (P.M.I Project Management Institute, 2008)
- **Controlar los costos:** Es el proceso que consiste en monitorear la situación del proyecto para actualizar el presupuesto del mismo y gestionar cambios a la línea base de costo. Estos procesos interactúan entre sí y con procesos de las otras áreas de conocimiento. (P.M.I Project Management Institute, 2008)

Para la gestión de costos el Conjunto Residencial Rumipamba de las Rosas ha estimado los recursos que se asignaran al proyecto y las instalaciones provisionales durante la ejecución, además de aspectos externos como inflación, riesgo, costos de planes de contingencia (TenStep Latinoamerica)

10.3.5.1.1 Grupos de procesos de la gestión de costos

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO

ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE COSTOS DEL PROYECTO		Estimación de los costos		Control de costos	
		Preparación del presupuesto de costos			

Tabla 68 Grupo de procesos de la Gestión de costos.

Fuente: (P.M.I Project Management Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.5.1.2 Estimación del presupuesto de costos

COSTO DIRECTOS			
ÍTEM	ACTIVIDADES	CD TOTAL	% CD
1	Trabajos Preliminares	\$31.891,50	0,98%
2	Movimiento De Tierra	\$21.000,00	0,65%
3	Estructura	\$936.740,78	28,84%
4	Mampostería	\$451.023,00	13,89%
5	Instalaciones Eléctricas	\$75.519,00	2,33%
6	Instalaciones A. Potable Y A. Servidas	\$122.528,25	3,77%
7	Piezas Sanitarias	\$94.834,50	2,92%
8	Puertas Y Ventanas	\$271.943,44	8,37%
9	Recubrimientos	\$415.613,62	12,80%
10	Muebles	\$307.950,00	9,48%
11	Rubros Generales Exteriores	\$518.644,00	15,97%
12	Ajuste Precio Tipologías B Y C	\$541.608,82	
INVERSIÓN MENSUAL		\$3.789.296,90	100,00%

Tabla 69 Estimación de costos del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.6 GESTIÓN DE LA CALIDAD

La gestión de la calidad está definida por el alcance del proyecto. Incluye los procesos y las actividades que la constructora debe determinar cómo responsabilidades, objetivos, políticas de calidad a fin de garantizar los estándares con los que el proyecto fue promovido.

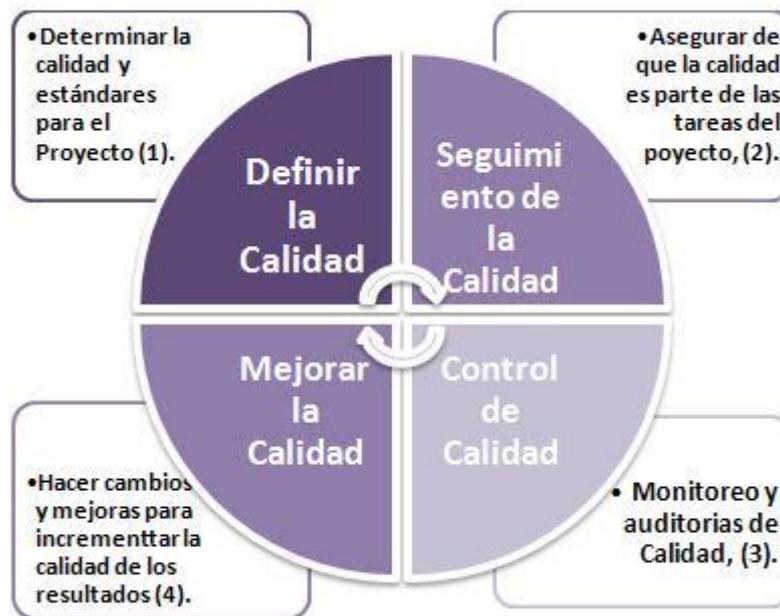


Grafico 82 Pasos de la gestión de la calidad del proyecto

Fuente: Pmbook metodología bmp. (Puebla, 2012)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.6.1.1 Procesos de gestión de la calidad

Se deben llevar a cabo los siguientes procesos definidos en el PMBOK:

- ✓ Planificación de la calidad
- ✓ Realizar el aseguramiento de la calidad
- ✓ Realizar el control de la calidad

Para garantizar el aseguramiento la calidad del proyecto en general en todos los niveles incluidos procesos, materiales utilizados y producto final existen estándares internacionales como el ISO 9000 que han normado y categorizado los aspectos más importantes a tener en consideración:

- ✓ Satisfacción al cliente
- ✓ La prevención antes que la inspección.
- ✓ La mejora continua
- ✓ La responsabilidad de la dirección.

10.3.6.1.2 grupos de procesos de la GESTIÓN de calidad

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO					
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE LA CALIDAD DEL PROYECTO		Planificación de la calidad	Realizar aseguramiento de la calidad	Realizar control de calidad	

Tabla 70 Grupos de procesos de la gestión de la calidad

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.6.1.3 Matriz de la gestión de la calidad

MATRIZ DE LA GESTIÓN DE CALIDAD		
TAREA	ESTÁNDAR DE CALIDAD APLICABLE	ACTIVIDAD DE CONTROL
ACTA DE CONSTITUCIÓN	MI	Aprobación gerente del proyecto
ENUNCIADO DEL ALCANCE	PMI	Aprobación gerente del proyecto
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	NCEC (Nuevo código Ecuatoriano de la Construcción)	Aprobación gerente del proyecto
ESTUDIO DE SUELOS	NCEC	Aprobación gerente del proyecto

ANTEPROYECTO ARQUITECTÓNICO	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
PRESUPUESTO INICIAL	NCEC	Aprobación Sponsor
CALCULO Y DISEÑO ESTRUCTURAL	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
INST. ELÉCTRICAS	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
INST. HIDROSANITARIAS	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
INST. MECÁNICAS	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
INST. S.C.I	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
PLANOS ARQUITECTÓNICOS APROBADOS	NCEC	Aprobación Director del proyecto
PLANOS DE INGENIERÍAS Y ESPECIALIDADES APROBADOS	NCEC	Aprobación gerente del proyecto
PRESUPUESTO	NCEC	Aprobación Sponsor
FLUJO DE CAJA	Formatos de gerencia de proyectos	Aprobación Sponsor
INFORME FINANCIERO MENSUAL	Formatos de gerencia de proyectos	Aprobación Sponsor
PLAN DE GESTIÓN DEL ALCANCE	PMI	Aprobación gerente del proyecto
PLAN DE GESTIÓN DEL CRONOGRAMA	PMI	Aprobación gerente del proyecto
PLAN DE GESTIÓN DE LOS COSTOS	PMI	Aprobación gerente del proyecto
PLAN DE GESTIÓN DE LA CALIDAD	PMI	Aprobación gerente del proyecto
PLAN DE GESTIÓN DE R.R.H.H.	PMI	Aprobación gerente del proyecto
PLAN DE GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES	PMI	Aprobación gerente del proyecto

PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS	PMI	Aprobación gerente del proyecto
PLAN DE GESTIÓN DE ADQUISICIONES (CONTRATACIONES)	PMI	Aprobación gerente del proyecto
LIQUIDACIÓN DE CONTRATOS	CCQ (Cámara de la construcción de Quito)	Aprobación gerente del proyecto + Sponsor
ACTA DE ENTREGA DEFINITIVA DEL PROYECTO	CCQ	Aprobación gerente del proyecto + Sponsor

Tabla 71 Matriz de la gestión de la calidad

Fuente: Cap. 8 PMBOK

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.7 GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

La planificación de recursos humanos se basa en los requisitos de los recursos de las actividades para determinar las necesidades de recursos humanos para el proyecto.

Se refiere a los procesos que organizan, gestionan y conducen el equipo del proyecto. la estructura de roles y responsabilidades de los miembros del equipo del proyecto quienes participaran en la toma de decisiones y en la planificación del proyecto, la participación tempranas de los miembros del equipo pueden resultar altamente beneficiosas, ya que aportan su experiencia profesional durante el proceso de planificación y fortalecen su compromiso con el proyecto.

Los procesos para la gestión de los recursos humanos están definidos por el PMBOK de la siguiente manera:

- ✓ Desarrollar el plan de Recursos Humanos
- ✓ Adquirir el equipo del proyecto
- ✓ Desarrollar el equipo del proyecto
- ✓ Dirigir el equipo del proyecto

10.3.7.1.1 Grupos de procesos de la gestión de RR.HH.

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO					
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS		Planificación de los RR.HH.	Adquirir el equipo del proyecto	Dirigir el equipo del proyecto	
			Desarrollar el equipo del proyecto		

Tabla 72 Grupos de procesos de la gestión de RR.HH.

Fuente: (P.M.I Project Management Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.7.1.2 Matriz de roles y responsabilidades en la administración del proyecto

ACTIVIDAD DE EDT	EJECUTA – PARTICIPA - COORDINA – REVISAS - AUTORIZA				
	PATROCINADOR	GERENTE DEL PROY.	EQUIPO DE ADM. DEL PROY.	CONSULTORES	CONSTRUCTORES
ACTA DE CONSTITUCIÓN	C	E	P		
DEFINICIÓN DEL ALCANCE	C	P	P		
PROY. ARQUITECTÓNICO	C	R	E	P	P
PROY. DE INGENIERÍAS	P	R	C	E	
OBTENCIÓN DE PERMISOS		R	C	E	

EDT		R	E		
CRONOGRAMA		R	E	P	
DEFINIR RECURSOS		R	E	P	
PRESUPUESTO		R	E	P	
SELECCIÓN DE ADQUISICIÓN DE RECURSOS		R	E	P	R
DEFINIR COMUNICACIÓN		E	C		R
IMPREVISTOS		R	E	P	P
ASEGURAMIENTO DE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE		R	C	C	
CONTROL DE CAMBIOS	C	R	C	P	
ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS		R	E		
ACTUALIZACIÓN DEL ALCANCE		R	E		
CONTROL DE ÓRDENES DE CAMBIO		E	C		
ASEGURAMIENTO DE LA SATISFACCIÓN DE LOS INVOLUCRADOS		E	C	C	C
CONTROL	10%	100%	60%	30%	70%

Tabla 73 Grupos de procesos de la gestión de RR.HH.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.7.1.3 Matriz de necesidad de RR.HH.

TALENTO HUMANO	DEDICACIÓN
Gerente del proyecto	100%
Arquitecto proyectista	30%
Ingeniero estructural	30%
Ingeniero de suelos	10%
Ingeniero electricista	40%
Ingeniero Hidrosanitario	40%
Ingeniero Comercial	100%

Tabla 74 Matriz de necesidad de RR.HH.

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.7.1.4 Matriz de requisición de personal

NOMBRE DEL CARGO
OBJETIVOS DEL ROL
Fines o propósitos, aportes del cargo al proyecto
RESPONSABILIDADES
Compromiso u obligación inherente al cargo dentro del proyecto
FUNCIONES
Competencias y responsabilidades del cargo en el proyecto
NIVEL DE AUTORIDAD
Es la capacidad de tomar decisiones con relación a la gestión del proyecto, al control y al os entregables, así como la designación de tareas y funciones dentro del equipo de trabajo

REPORTA A:	
Superior inmediato a quien le presenta información de la gestión	
SUPERVISA A:	
Equipo de trabajo subordinado de quien recibe reportes	
REQUISITOS DEL PUESTO	
CONOCIMIENTOS	Capacidad de manejo de los temas inherentes a su cargo que debe conocer y dominar.
HABILIDADES	Destrezas y aptitudes requeridas para la realización de tareas específicas con eficiencia y eficacia.
EXPERIENCIA	Conjunto de conocimiento y habilidades requeridas para el desempeño del cargo
OTROS	Requisitos especiales

Tabla 75 Matriz de requisición del personal.

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.8 GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN

Es un elemento clave dentro de la gerencia de proyectos, todos los miembros del equipo y los interesados deben ser comunicados oportunamente de la situación actual del proyecto; con este fin se promoverán varios medios de comunicación que garanticen el flujo efectivo de la información, entre ellos reuniones diarias con el equipo de trabajo, reuniones semanales con todo el equipo del proyecto documentadas a través de informes que deben ser entregados a todos los involucrados. Esto con el fin de garantizar una gestión eficiente del proyecto, con participación integral del equipo para aclarar dudas, hacer solicitudes y aprobaciones de órdenes de cambio, la amenaza de riesgos, posibles atrasos en el cronograma, alteraciones en el presupuesto, imprevistos u omisiones en los planos del proyecto.

El gerente del proyecto estructurara la frecuencia de las reuniones y a los participantes, mensualmente entregara un informe al promotor con un resumen sobre el estado del proyecto donde deberá incluir solicitudes, desempeño, amenazas y plan de acción, proyección del avance para el próximo mes y todo esto respaldado por un registro fotográfico.

Para garantizar la gestión de la comunicación será necesario llevar a cabo los siguientes procesos:

- ✓ Identificar a los interesados
- ✓ Planificar las comunicaciones
- ✓ Distribuir la información
- ✓ Gestionar las expectativas de los interesados
- ✓ Informes de desempeño

10.3.8.1.1 grupos de procesos de INTEGRACIÓN de la comunicación

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO					
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN		Planificación de las comunicaciones	Distribución de la información	Informar el rendimiento	
				Gestionar a los interesados	

Tabla 76 Grupos de procesos de integración de la comunicación

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.8.1.2 Matriz De Gestión De La Comunicación

MATRIZ DE LA COMUNICACIÓN	ALCANCE DEL PROYECTO / SOLICITUDES DE CAMBIO	SOPORTES ADM.: AVANCE DE OBRA, CONTRATACIONES, INFORMES DE RENDIMIENTO, MINUTAS	DATOS ACTUALIZADOS DEL PROY.	DISEÑO, INSPECCIÓN, MODIFICACIÓN DE PLANOS	COORDINACIÓN	AVANCE DE OBRA / NECESIDAD DE RECURSOS	AVANCE DE OBRA / REQUERIMIENTOS	ACEPTACIÓN DEL PROYECTO	PERMISOS
INVOLUCRADO/ ROL EN EL PROY.	Quincenal	Semanal	Constante	2 semanas	Diaria	Según requiera	Inicial/ según requiera	Inicial/ requiera	Inicial / requiera
PROMOTOR	△								
DIRECTOR DEL PROYECTO		# @							
EQUIPO DE ADM. DEL PROY.		△	# @ △ ◆						
CONSULTORES				# △ ◆					
CONTRATISTAS							# △ ◆		
MAESTRO OBRA						# △ ◆			
ING. RESIDENTE					# △ ◆				
CLIENTES							# △		
VECINOS								# △	

MUNICIPIO						#	△			
PROVEEDORES							@	△		
BANCOS-FINANCIERAS	#									

LEYENDA	
***	Genera la información
#	Información Impresa
@	Información por e-mail
△	Reuniones
◆	Planos

Tabla 77 Matriz de gestión de la comunicación

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.9 GESTIÓN DE RIESGOS

Los riesgos están siempre latentes a ocurrir en cualquier proyecto, pueden ser por condicionados por factores internos y/o externos y deben ser considerados y manejados de acuerdo a la incidencia que puedan tener sobre el control de tiempos y presupuesto; para el proyecto se tomaran previsiones a través de la creación de planes de contingencia que serán comunicados al equipo de trabajo para definir su gestión e impacto, tomar decisiones al respecto y diseñar una respuesta ante una eventualidad o posible riesgo.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto se generaran planes de identificación, análisis y acción antes los riesgos y su posible impacto mediante monitoreo y controles en el transcurso de todas las fases.

Se garantizará la gestión de Riesgos mediante los siguientes procesos:

- ✓ Planificación de la gestión de riesgos
- ✓ Identificar los riesgos
- ✓ Realizar el análisis cualitativo de riesgos
- ✓ Realizar el análisis cuantitativo de riesgos
- ✓ Planificar la respuesta a los riesgos
- ✓ Monitorear y controlar los riesgos

10.3.9.1.1 Gestión De Procesos De La Gestión De Riesgos

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO					
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE LOS RIESGOS		Planificación de la gestión de riesgos		Seguimiento y control de riesgos	
		Identificación de los riesgos			
		Análisis cualitativo de riesgos			
		Planificación de la respuesta a los riesgos			

Tabla 78 Grupos de procesos de la gestión de riesgos

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.9.1.2 MATRIZ DE RIESGOS INTERNOS

MATRIZ DE RIESGOS INTERNOS DEL PROYECTO			
PROCESO	RIESGO ALTO	RIESGO MEDIO	RIESGO BAJO
Acta de constitución del proyecto			X
Enunciado del Alcance del proyecto			X
Levantamiento Topográfico			X
Estudio de Suelos			X
Anteproyecto Arquitectónico		X	
Presupuesto Preliminar	X		
Plantas			X
Fachadas			X
Cortes			X
Instalaciones Eléctricas			X
Instalaciones Hidrosanitarias			X
Instalaciones Especiales			X
Planos Arquitectónicos con firma de responsabilidad			X
Calculo y diseño Estructural			X
Especificaciones Técnicas			X
Planos Eléctricos, Hidrosanitarios y Estructurales con firmas de responsabilidad			X
Presupuesto Referencial			X
Cash Flow Referencial Mensual			X

Informe Económico con firma de responsabilidad				X
Plan de Gestión del Alcance				X
Plan de Gestión del Cronograma				X
Plan de Gestión de Costos				X
Plan de Gestión de Calidad				X
Plan de Gestión de talento Humano				X
Plan de Gestión de las Comunicaciones				X
Plan de Gestión de Riesgos				X
Plan de Gestión de adquisiciones				X
Liquidación de Contratos				X
Acta de Entrega del Proyecto				X

Tabla 79 Matriz de riesgos internos del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

MATRIZ DE RIESGOS EXTERNOS DEL PROYECTO			
PROCESO	RIESGO ALTO	RIESGO MEDIO	RIEGO BAJO
INDICADORES MACROECONÓMICOS DEL PAÍS	X		
COMPETENCIA DEL MERCADO		X	
DISMINUCIÓN DEL OTORGAMIENTO DE CHIPO		X	
AUMENTO DEL COSTO DE LOS MATERIALES		X	
CAMBIOS EN LAS NORMATIVAS DE CONSTRUCCIÓN		X	

Tabla 80 Matriz de riesgos externos del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega

10.3.10 GESTIÓN DE ADQUISICIONES

Consiste en las adquisiciones del proyecto, comprende los procesos requeridos para adquirir bienes y servicios a organizaciones externas con el fin de alcanzar los objetivos de proyecto. (P.M.I Project Managment Institute, 2008) estas adquisiciones deben ser realizadas una vez sean identificadas las necesidades del proyecto y estudiando cómo pueden cubrirse mejor a través de la compra a proveedores.

Para una gestión orientada al éxito, el gerente del proyecto debe involucrar en el proceso a los especialistas y asesores de las diferentes áreas tal como asesores legales, departamento de RRHH, arquitectos e ingenieros para garantizar la correcta disposición de las obligaciones patronales, revisión de acuerdos y aspectos contractuales, la gestión de calidad, las condiciones y los aspectos especificados para satisfacer las necesidades que respondan al cumplimiento de los cronogramas, presupuesto y adquisiciones.

De acuerdo al PMBOK, se garantizará la gestión de Adquisiciones mediante los siguientes procesos:

- ✓ Planificación de las adquisiciones
- ✓ Efectuar las adquisiciones
- ✓ Administrar las adquisiciones
- ✓ Cerrar las adquisiciones

10.3.10.1.1 Grupos De Procesos De La Gestión De Adquisiciones

GRUPOS DE PROCESOS DE LA GERENCIA DEL PROYECTO					
ÁREAS DEL CONOCIMIENTO	FASE DE INICIACIÓN	FASE DE PLANIFICACIÓN	FASE DE EJECUCIÓN	PROCESOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO	FASE DE CIERRE
GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES		Planificar las compras y adquisiciones		Administración del contrato	Liquidación de los contratos
		Planificar las contrataciones	Solicitar cotizaciones Selección de proveedores		

Tabla 81 Grupos de procesos de la gestión de adquisiciones

Fuente: (P.M.I Project Managment Institute, 2008)

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

10.3.10.1.2 Matriz De Adquisiciones Del Proyecto

PROCESO	CONTACTO	PROVEEDORES	TIPO DE CONTRATO	RESPONSABLE
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto
ESTUDIO DE SUELOS	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto
DISEÑO ARQUITECTÓNICO	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto
ANÁLISIS FINANCIERO / PRESUPUESTO	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto

DISEÑO Y CALCULO ESTRUCTURAL	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto
DISEÑO DE INST. ELÉCTRICAS	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto
DISEÑO DE INST. HIDROSANITARIAS	Base de datos	Si	Prestación de servicios	Gerente del proyecto
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS				

Tabla 82 Matriz de adquisiciones del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

RESUMEN DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO			
COMPONENTE	CUMPLE		OBSERVACIONES
	SI	NO	
INDICADORES MACROECONÓMICO			Condiciones económicas y políticas favorables para el desarrollo de inversiones inmobiliarias.
LOCALIZACIÓN			Ubicación estratégica para la absorción de la demanda de Salcedo y las Ciudades Cercanas
ESTUDIO DE MERCADO			Demanda Potencial en Salcedo de 65%, en Latacunga 75% y Ambato 70,8%
ARQUITECTURA			Aprovechamiento del 91% del COS total permitido por la ordenanza Municipal
COSTOS			Costos sobre área útil 570 \$/m ² Precio de Venta 610\$/m ²
ANÁLISIS FINANCIERO			VAN sin apalancamiento de USD 364.000 VAN con apalancamiento de USD 410.000 Rentabilidad anual sobre la inversión de 22% Utilidad sobre los Costos de USD 1.115.000
ASPECTOS LEGALES			Normativas y regulaciones favorables

Tabla 83: Resumen de factibilidad del proyecto

Fuente: Cinthya Carolina Ramos Noriega

Elaborado por: Cinthya Carolina Ramos Noriega.

Conjunto Residencial



Bibliografía y fuentes de consultas

11 BIBLIOGRAFÍA

- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de Slides hare: es.slideshare.net/.../trmites-administrativos-para-la-constitucin-de-una-empresa
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de unl.edu.ec: <http://www.unl.edu.ec/juridica/wp-content/uploads/2010/03/Modulo-11-Regimen-Juridico-de-la-Administracion-Publica-2011-2012.pdf>
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de el emprendedor. ec: www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de Ecuatoriano legal online: <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/obligaciones-derechos-como-empleador-y-empleado/>
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de Slideshare: <http://es.slideshare.net/Karla14pm/18671394-codigolaboralecuadorianoministeriodeltrabajodeecuador>
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de Ministerio de relaciones laborales del Ecuador: <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/seguridad-y-salud-en-el-trabajo/>
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de Empleo mitula Ecuador: <http://empleo.mitula.ec/empleo/ministerio-relaciones-laborales-quito-ecuador>
- (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de Gobierno autonomo descentralizado de la Provincia de Cotopaxi: <http://www.cotopaxi.gob.ec/>
- Servicio de Rentas Internas. (2014). *Servicio de rentas internas, gobierno de Ecuador*. Obtenido de http://www.sri.gob.ec/de/web/guest/bases-legales?p_auth=2oTEiQjE&p_p_id=busquedaBasesLegales_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_Anv7&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p

_mode=view&p_p_col_id=column-
3&p_p_col_count=1&_busquedaBasesLegales_WAR_BibliotecaPortlet

(Julio de 2014). Obtenido de Mutualista Pichincha:
http://www.mutualistapichincha.com/mupi/top1_contactenos.jhtml

(Mayo de 2014). Obtenido de Cotopaxi nuestro:
<http://www.cotopaxinuestro.com/sites/all/themes/corporateclean/files/PlanDesarrolloProvinciadeCotopaxi.pdf>

Alemán, F. (2014). *Perspectiva económica 2014: un enfoque gerencial*.

Banco Central del Ecuador. (Diciembre de 2013). *Estadísticas macroeconómicas: presentación cultural diciembre 2013*. Quito, Pichincha, Ecuador.

Banco Central del Ecuador. (mayo de 2014). *Estadísticas Macroeconómicas: presentación coyuntural*. Quito .

Banco Central del Ecuador. (Enero de 2014). *Evolución del Volumen de crédito y tasas de interés*. Recuperado el 26 de Marzo de 2014, de <file:///C:/Users/Cinae/Dropbox/MAESTR%C3%8DA/M%C3%B3dulo%20I/ANALISIS%20Y%20EVALUACION%20PY%20INMOBILIARIOS/TESIS/BCE/ect201401.pdf>

Bosirov, Zhamin, & Makárova. (1965). *Diccionario de Economía política*. Union Soviética.

Buenas tareas. (s.f.). Recuperado el Septiembre de 2014, de <http://www.buenastareas.com/materias/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/0>

Diario el Comercio. (18 de Junio de 2014). *El Comercio Noticias del Ecuador y del Mundo*. Obtenido de El Comercio.com:
<http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/rafaelcorrea-politica-ecuador-alianzapais-constitucion.html>

El financiero digital. (09 de enero de 2014). Recuperado el 06 de junio de 2014, de
http://www.elfinanciero.com/economia/tema_10_2014/economia_01_2014.pdf

El Telégrafo. (30 de diciembre de 2013). *Sitio web de El Telégrafo*. Recuperado el 26 de marzo de 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/>:
<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/hace-dos-anos-esta-cubierta-la-canasta-basica.html>

El Universo. (23 de abril de 2014). *Industria de la construcción, la que más aportó al crecimiento del 2013*.

Ernesto gamboa & Asociados. (2014). *Investigación RUMIPAMBA DE LA ROSAS VIVIENDA ABRIL 2014*. Quito.

Eslicovich, F. (2014). *Formulacion y evaluacion de proyectos de inversion inmobiliaria*. Quito.

Fonseca, P. (s.f.). *Revista virtual de análisis económico: Análisis económico*. Recuperado el 06 de junio de 2014, de <http://analisiseconomico.info/index.php/using-joomla/extensions/components/content-component/article-category-blog/93-eco-patricio-fonseca>

IDE. (febrero de 2014). Recuperado el 07 de junio de 2014, de IDE Revista Perspectiva: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/estadisticas-73/macroeconomia/372-riesgo-pais>

INEC. (2012). Recuperado el 27 de Marzo de 2014, de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_remository&Itemid=&func=startdown&id=1575&lang=es&TB_iframe=true&height=250&width=800

Latinoamerica, T. (s.f.). *Plantilla de acta de constitucion*.

Ministerio de Cultura del Ecuador. (s.f.). *Tras las huellas de un atraco*. Recuperado el 06 de Junio de 2014, de <http://www.memoriacrisisbancaria.com/>

Ministerio de Relaciones Laborales. (2014). *Salario Básico Unificado 2014*. Recuperado el 26 de marzo de 2014, de http://issuu.com/elciudadano_ec/docs/salario_ba__sico_unificado_2014

P.M.I Project Managment Institute. (2008). *Guia de los fundamentos de la direccion de proyectos*. Penssylvania, EUA.

Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014). *Glosario de Terminos Financieros*. Recuperado el 27 de Marzo de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2

TenStep Latinoamerica. (s.f.). *Gestion de los costos del proyecto. Cap. 7 PMBOK*.

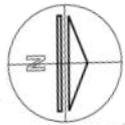
Torres, T. (18 de junio de 2011). El sector de la construcción: motor de la economía.

Vela, C. (2011). *Revista Clave*. Obtenido de Bienes Raices Clave: <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=389>

Vela, C. (Agosto de 2014). *Revista Clave*. Obtenido de Bienes Raices Clave, Decisiones Acertadas: <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=1394>

Wikipedia . (15 de febrero de 2014). Recuperado el 06 de junio de 2014, de http://es.wikipedia.org/wiki/Revoluci%C3%B3n_Ciudadana

Conjunto Residencial



Perspectivas



Implantación

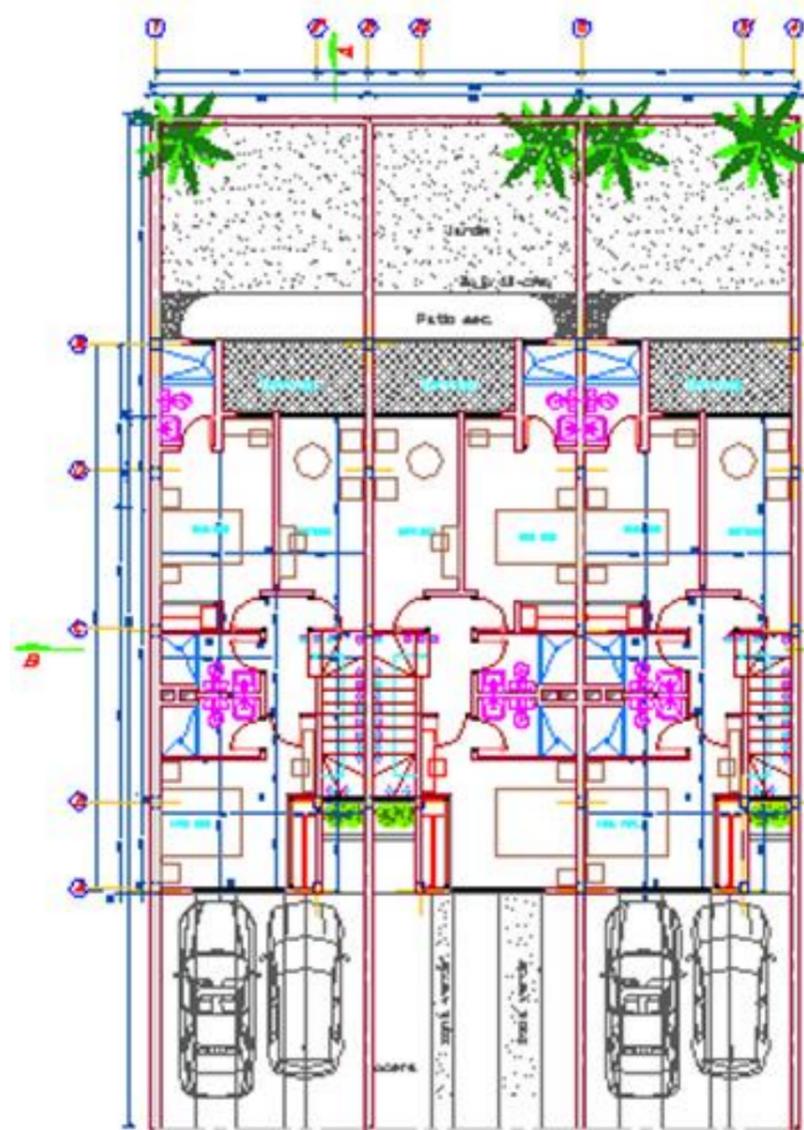
Anexos

12 ANEXOS

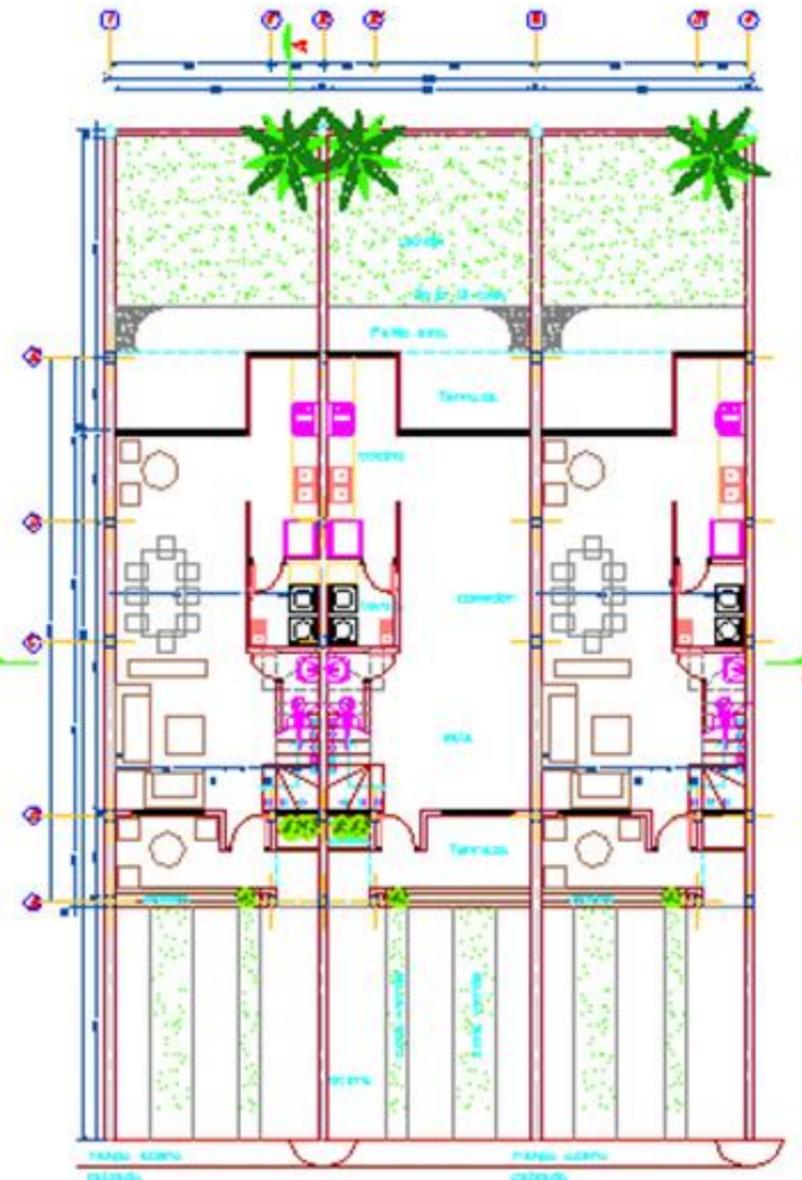
12.1 PLANO DE CONJUNTO



12.2 PLANTAS DE DISTRIBUCIÓN



PLANTA BAJA (TIPOLOGÍA "A")



PLANTA ALTA TIPOLOGÍA "B"

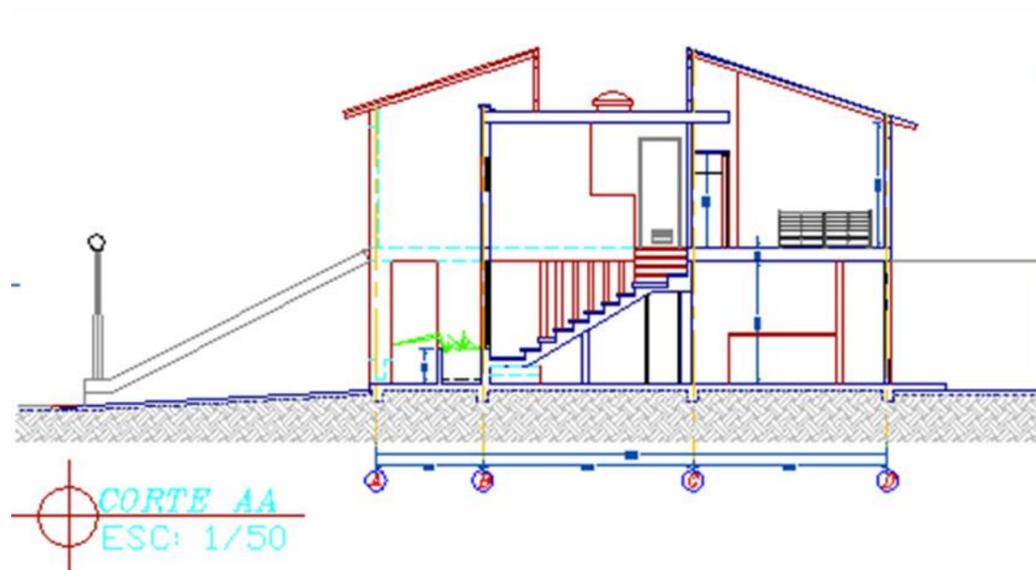
12.3 CORTES Y FACHADAS CASAS



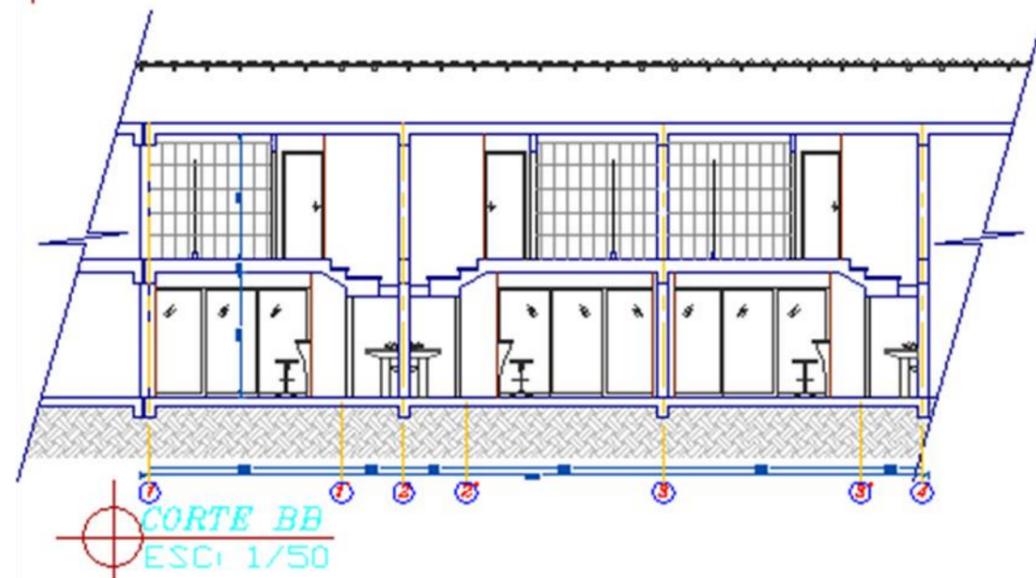
FACHADA PRINCIPAL



FACHADA POSTERIOR

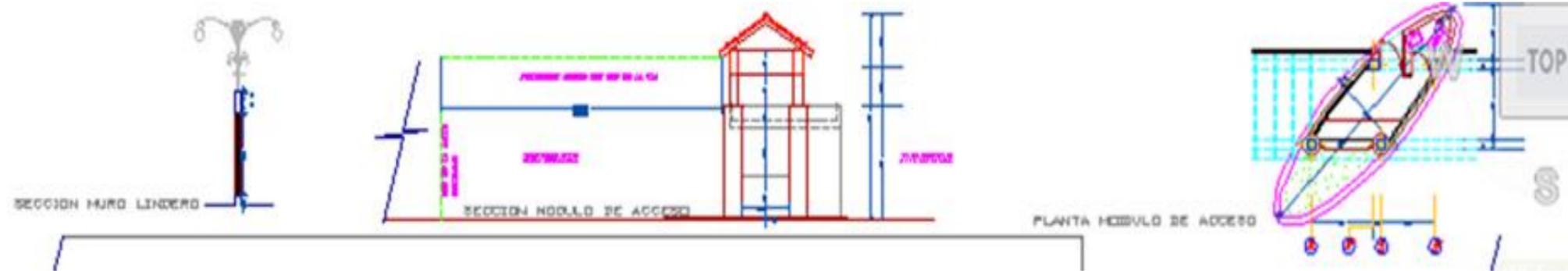


CORTE LONGITUDINAL A-A'



CORTE TRANSVERSAL B-B'

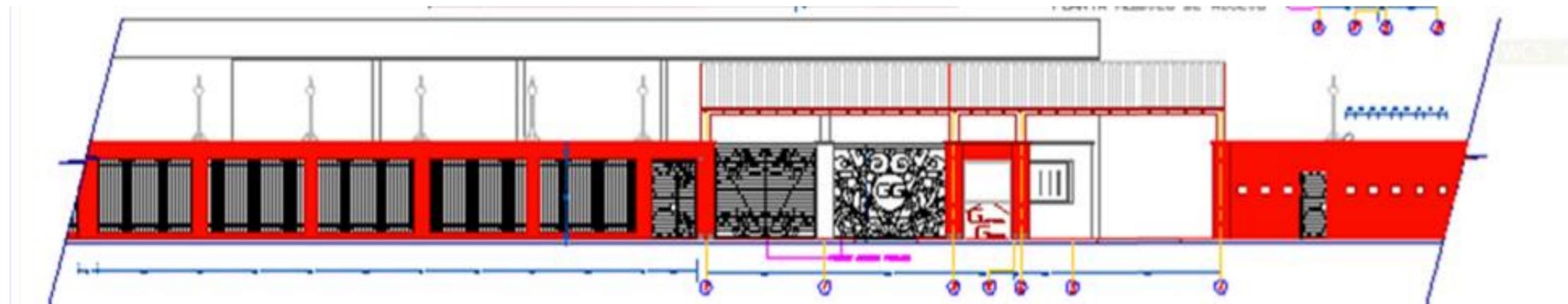
12.4 DETALLES CONJUNTO



SECCIÓN MURO LINDERO

CORTE MÓDULO DE ACCESO

PLANTA MÓDULO DE ACCESO



FACHADA PRINCIPAL - ACCESO CONJUNTO

12.5 ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO.



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

EL ILUSTRE CONCEJO DEL GAD MUNICIPAL DE SALCEDO

CONSIDERANDO:

- Que, de acuerdo a los fines determinados en el Art. 54 del Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización, COOTAD, le corresponde al Municipio planificar e impulsar el desarrollo físico del Cantón y sus áreas urbanas y rurales.
- Que son deberes y atribuciones del Concejo Cantonal, determinados en los Artículos 57 y 322 del COOTAD; dirigir el desarrollo físico del cantón y la ordenación urbanística, controlar el uso del suelo en el territorio del cantón, establecer el régimen urbanístico de la tierra y a través de sus Dependencias aprobar o rechazar los proyectos de parcelaciones o de reestructuraciones parcelarias formulados dentro del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.
- Que es prioritario determinar un cuerpo de normas mínimas para incentivar los programas habitacionales en el cantón y evitar el fraccionamiento sin dotación de servicios básicos.
- Que es útil procurar que la población se concentre en zonas que cuenten con servicios básicos y las necesarias obras de infraestructura.

En uso de las atribuciones que le confiere el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización COOTAD, EXPIDE la siguiente:

ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO

CAPITULO I

Art. 1.- DEFINICIONES.- Para efectos de aplicación de la siguiente ordenanza se establecen las siguientes definiciones:

AREA TOTAL: Es la superficie total de un predio individualizado, con linderos y mensuras precisas, que va a ser sometido a fraccionamiento.

ÁREA ÚTIL: Es la diferencia entre el área total de un predio y el área afectada por el Municipio y por las vías internas del mismo.

ÁREAS AFECTADAS: Se considera como área afectada aquella en la que no se permite construcción alguna y que son ocupadas y destinadas: los proyectos municipales de vialidad y equipamiento; los derechos de vías estipulados en la Ley

1



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

de Caminos para el sistema nacional de autopistas y líneas férreas las franjas de protección de líneas de transmisión eléctrica oleoductos y poliductos; los acueductos o tuberías de agua potable y los ductos o tuberías de alcantarillados, considerados como redes principales; las franjas de protección natural de quebradas, aun cuando éstas hayan sido rellenadas; los cursos de agua, canales de riego, ribera de ríos; las zonas anegadizas; los terrenos inestables o que presenten pendientes superiores a 30 grados. No se consideraran como aéreas afectadas las destinadas a vías creadas por los urbanizadores, salvo en que estas tengan un ancho mínimo de 10,00 metros y se integren al sistema vial planificado por la Municipalidad.

AREA VERDE: Es el área destinada al uso en actividades deportivas, de recreación, espacios abiertos, libres o arborizados o jardines ornamentales de carácter comunitario.

AREA DE EQUIPAMIENTO COMUNAL: Es el área destinada a la implantación de los siguientes servicios:

- Centros educativos
- Locales de asistencia social o de salud, a nivel barrial o vecinal (sub- Centros, consultorios o puestos de salud)
- Puestos o retenes de policía
- Locales de equipamiento socio- cultural (bibliotecas, museos, auditorios, casas comunales y similares)
-

AREA DE EXPANSION URBANA:

Es el área que comprende el anillo entre el área urbana de la Ciudad de San Miguel de Salcedo y el área Rural Cantonal, graficada en la Zonificación del Cantón, cuyo uso de suelo está dividido en: agropecuario y forestal, constituyéndose en un área de promoción inmediata.

BANCO DE TIERRAS MUNICIPALES: Constituye la reserva del suelo necesaria, implementada por la Municipalidad para atender casos de comodatos, donaciones, permutas o restituciones parcelarias por motivo de expropiaciones o para la implantación de servicios municipales o programas habitacionales que ejecute la Municipalidad.

Guil

FRACCIONAMIENTO O SUBDIVISION URBANA: Se considera fraccionamiento o subdivisión urbana la división de terreno en dos a diez lotes con frente o acceso a alguna vía pública existente o en proyecto.

LOTIZACION: Es la división de una parcelación o propiedad en dos o más lotes que deben ser urbanizados, de conformidad con las leyes vigentes y que todos deben



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

tener frente a alguna vía pública existente o cuyo proyecto haya sido aprobado por la Municipalidad, en la que no se requerirá por tanto, la planificación de nuevas vías.

En caso de no existir infraestructura, se exigirá a los propietarios dotar de una misma para el número de lotes propuestos, en el plazo que se determine para cada caso.

URBANIZACION: Es la división de un terreno en más de diez lotes, de acuerdo con el régimen de propiedad horizontal y la Ley de la materia, ubicada en el área urbana de la matriz y de las parroquias rurales o en las áreas de expansión urbana, dividido en áreas destinadas al uso privado y al uso público, dotados de infraestructura básica, aptas para construir de conformidad con las normas vigentes en la materia.

Toda propuesta de división será considerada como urbanización cuando por efectos de la planificación se cree una o más vías, sean peatonales o vehiculares, llámense éstas, pasajes o entradas comunales, particulares, familiares o privadas.

FRACCIONAMIENTO RURAL: Considérase fraccionamiento agrícola el que afecta a terrenos situados en zonas rurales destinadas a cultivos o explotación agropecuaria.

De ninguna manera se podrá fraccionar bosques, humedales y otras áreas consideradas ecológicamente sensibles de conformidad con la Ley.

Esta clase de fraccionamientos se sujetarán a esta Ordenanza, a las leyes agrarias y al Plan de Ordenamiento Territorial cantonal aprobado por el Concejo.

CAPITULO II

DEL CONTROL Y REGULACION DE FRACCIONAMIENTOS

Art. 2.- AUTORIZACION DEL EJECUTIVO.- Todo fraccionamiento realizado en el territorio del Cantón, contará con la autorización del ejecutivo de este nivel de gobierno.

Guad
Art. 3.- PROTOCOLIZACION.- Las autorizaciones y aprobaciones de nuevas urbanizaciones y fraccionamientos se protocolizarán en una Notaría y se inscribirán en el Registro de la Propiedad; tales documentos, en su caso, constituirán títulos de transferencia de dominio de las áreas de uso público, comunales y de equipamiento comunal, a favor de la Municipalidad, incluidas todas las instalaciones de servicios públicos. Dichas áreas no podrán enajenarse ni cambiarse de categoría bajo ninguna circunstancia. La protocolización e inscripción se la realizará a costa del o de los propietarios del predio sometido a fraccionamiento.

Una vez protocolizados e inscritos los documentos en la forma que antecede la administración municipal concederá el permiso correspondiente.



GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO

La Jefatura de Avalúos y Catastros y la Dirección Financiera llevarán el Registro actualizado de las áreas cuyo dominio se haya transferido a favor de la Municipalidad, clasificándolas en su correspondiente categoría legal, según el proyecto aprobado; en ningún caso de fraccionamiento se dejarán lotes bajo la denominación de área municipal.

Art. 4.- DIFERENCIA DE AREAS.- En todos los casos de fraccionamiento en que existieran diferencias entre las mensuras constantes en las escrituras públicas, y las que constan en el proyecto de fraccionamiento se procederá de la siguiente manera:

1. La jefatura de Avalúos y Catastros verificara si el excedente corresponde al mismo lote que se pretende fraccionar.
2. Verificada la diferencia se hará constar los datos reales en el catastro y se enviara a la Dirección Financiera la que, en el plazo de quince días, determinara y notificara el impuesto predial y el de alcabala que se han dejado de pagar por la diferencia de área, y por el lapso de cinco años atrás, con los correspondientes intereses.
3. Una vez pagados los impuestos podrá continuarse con el trámite.

Art. 5.- TOLERANCIAS.- Si existieran diferencias de áreas entre lo medido en el proyecto de fraccionamiento y lo escriturado, se entenderán como aceptables las siguientes tolerancias

SECTOR	TAMAÑO DEL PREDIO	TOLERANCIA
Áreas urbanas de la Parroquia San Miguel	Hasta 1000 m ²	Hasta +- 5.0%
	Más de 1000 m ²	Hasta +- 7.0%
Áreas de expansión urbana de la Parroquia San Miguel	Hasta 1000 m ²	Hasta +- 10%
	Más de 1000 m ²	Hasta +- 15%
Áreas urbanas de Parroquias Rurales	Hasta 1000 m ²	Hasta +- 10%
	Más de 1000 m ²	Hasta +- 15%
Áreas rurales del cantón Salcedo	Hasta 2000 m ²	Hasta +- 15%
	Más de 2000 m ²	Hasta +- 20%

Art 6.- EXCESO DE TOLERANCIA.- Si las diferencias excedieran a las tolerancias señaladas en el artículo anterior, los interesados en forma previa a la aprobación, sin perjuicio de pago del impuesto, el dominio de dichas diferencias por medio de declaraciones juramentadas ante notario, en el sentido de que ha venido ejerciendo dominio y posesión sobre el exceso, por lo menos quince años atrás.

Art.7.- RESPONSABILIDADES.- Las autorizaciones o aprobaciones señaladas en esta ordenanza, no comprometen a la Municipalidad ni a sus funcionarios ninguna responsabilidad por posibles daños o perjuicios a terceros o a la misma parte

4



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

interesada, excepto en caso de dolo. Todo trámite será de exclusiva responsabilidad del propietario; las autorizaciones y aprobaciones en esta materia por sí solas, no constituyen permiso para transferencia de dominio

Art.8.- DE LA REVOCATORIA.- El ejecutivo del Gobierno Municipal del Cantón Salcedo, podrá revocar en cualquier tiempo y en todo caso, las autorizaciones y aprobaciones de fraccionamiento, hasta dentro del plazo de tres años, si se comprueba que se han presentado datos falsos o representaciones gráficas erróneas en las solicitudes o planos, o se han violados disposiciones legales o de esta Ordenanza por parte de los interesados o de uno a más funcionarios que serán los responsables directos de posibles daños o perjuicios. De igual manera se procederá si en cualquier tiempo se descubriera que el fraccionamiento comprende, en beneficio privado, bienes de dominio público, de uso público, de dominio privado municipal.

CAPITULO III DE LAS NORMAS FRACCIONAMIENTO

Art. 9.- DIVISION E INTEGRACION DE PARCELAS.- Las disposiciones de este capítulo se aplicaran a todo fraccionamiento territorial en el cantón Salcedo

Art. 10.- ZONIFICACION Y USO DE SUELO.- La división de lotes, integración de parcelas y urbanización de terrenos que se realicen en el Cantón Salcedo, se sujetará, a las normas contenidas en esta Ordenanza y de acuerdo a la zonificación y usos de suelos vigentes en cada sector, establecidos en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial y conforme al diseño del sistema vial aprobado por el I. Concejo.

En el área urbana de la ciudad de San Miguel de Salcedo, así como en el área urbana de las Parroquias Rurales, donde no exista planificación vial ni normas particulares de uso de suelo y de edificación, se autorizarán fraccionamientos siempre y cuando el área mínima de cada lote sea de 250,00 m². Para uso unifamiliar, y sin perjuicio de las afectaciones que a futuro podrían tener los lotes propuestos por efecto de la planificación de nuevas vías o ampliación de las existentes; por tanto, los propietarios no presentarán reclamo de indemnización alguna a la Municipalidad por este motivo.

Arq.

Art.11.- INGRESOS PEATONALES Y VEHICULARES.- En los proyectos de fraccionamientos **en el área urbana** se podrá permitir la implantación de ingresos peatonales de mínimo 3 metros de ancho, cuando éstos sirvan de acceso desde la vía pública, a un máximo de cuatro lotes interiores y hasta una longitud máxima de



GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO

50 metros desde la misma; para accesos que sobrepasen esta longitud y el número de lotes señalado, estos deberán tener un mínimo de 5 metros de ancho.

Los ingresos vehiculares (vías locales) tendrán un mínimo de 10 metros de ancho y terminarán en otra vía pública o en una curva de retorno de radio mínimo de 6 metros. Las construcciones en los lotes con frente a estos ingresos o pasajes observarán el retiro que corresponda al Sector.

En el Sector Rural las entradas y salidas serán de mínimo 3 metros de ancho, afectando al predio a fraccionarse.

Art. 12.- AREAS Y FRENTES MINIMOS EN EL SECTOR URBANO.- No se permitirán fraccionamientos en las que una o más parcelas tengan superficies y frentes menores a un 90% de lo fijado como "área mínima del lote" y "frente mínimo del lote" por las normas particulares de uso del suelo y de edificación previstas en el Plano de Zonificación que forma parte del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, que rigen para todos y cada uno de los sectores determinados en ellos. Únicamente podrá aceptarse este tipo de fraccionamientos, previo informe de la Dirección de Planificación, Jefatura de Avalúos y Catastros y Procuraduría Síndica, cuando un predio sea afectado por trazados viales de la Municipalidad, y a consecuencia de ello quede dividido en dos o más cuerpos con superficies y frentes menores a los mínimos establecidos para el sector y que se originen exclusivamente por dicho trazado vial, Si por esta circunstancia, alguno de los cuerpos resulte con una superficie inconstruible, ésta quedará a favor de la Municipalidad, imputable al porcentaje de cesión y que podrá ser objeto de remate forzoso a los colindantes. Si este lote excede al porcentaje de cesión, se le pagará de acuerdo con la Ley.

También podrá aprobarse fraccionamientos en divisiones sucesorias con parcelas de hasta el 25 % menos de la superficie del lote establecido en las normas particulares de cada sector, siempre y cuando el número de lotes correspondan al número de herederos y/o legitimarios. Esta autorización se concederá por una sola vez, de modo que los predios resultantes de este tipo de divisiones no vuelvan a subdividirse, ni aún a título de particiones sucesorias, excepto si son sometidos al Régimen de propiedad Horizontal.

Art.13.- PROHIBICION.- Se prohíbe divisiones que afecten la integridad de una edificación y su continuidad estructural, salvo el caso de que se sometan al régimen de propiedad horizontal

Art.14.- OBRAS DE INFRAESTRUCTURA.- Cuando un proyecto de fraccionamiento urbano se cree de dos a un máximo de diez lotes, no se requerirá de ordenanza particular para el proyecto, debiendo cumplirse con las normas particulares del sector y presentar informe favorable de la Dirección de Agua Potable y Alcantarillado

6



GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO

y ELEPCO S.A. respecto a la factibilidad de dotación del servicio para el número de lotes propuestos, en función de la densidad del sector, El o los propietarios deberán realizar todos los trabajos de infraestructura de las vías que se hubieren creado; así como, los bordillos, aceras, y calzadas de conformidad a las especificaciones dispuestas por la Dirección de Obras Públicas Municipales y debidamente fiscalizados por la Municipalidad. Así mismo los nuevos y/o futuros propietarios deberán dejar libre y sin uso las áreas de afectación que pudiera sufrir el predio sujeto a fraccionamiento.

Art.15.- EJECUCIÓN DE OBRAS.- En todo proyecto de urbanización que se creen más de diez lotes los propietarios deberán adecuar los espacios verdes o de recreación y el equipamiento comunal, y construir las obras de infraestructura de acuerdo con los planos aprobados por las Direcciones de Agua Potable y Alcantarillado, OO PP, ELEPCO S.A. y Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT), de ser el caso y fiscalizadas por el Municipio.

Art. 16.- EQUIPAMIENTO COMUNAL.- En los proyectos de Urbanización, los urbanizadores o propietarios deberán construir el equipamiento comunal de acuerdo a las previsiones que para el caso dispondrá la respectiva ordenanza.

Art. 17.- LOS FRACCIONAMIENTOS EN EL ÁREA DE EXPANSIÓN URBANA.- Los lotes para vivienda en estos sectores no serán inferiores a los 300 m² de superficie, 12 m. de frente mínimo, con entradas y salidas de mínimo 3 metros de ancho. Los fraccionamientos superiores a diez lotes se sujetarán a lo prescrito en el Art. 15.

Art. 18.- PROGRAMAS DE VIVIENDA.- Cuando el fraccionamiento obedezca a programas de vivienda de interés social, con el estado, gobierno local o de iniciativa privada se autorizará la subdivisión de acuerdo al proyecto que cuente con informe favorable de la Dirección de Planificación.

Art. 19.- FRACCIONAMIENTO EN EL ÁREA RURAL.- En los fraccionamientos agrícolas el área mínima del lote hasta la cota 3.200 metros sobre el nivel del mar será de 500 m². Entre la cota 3.200 hasta la cota 3.600, el área mínima del lote será de 1.500 m².; sobre la cota 3.600 no se permite fraccionamiento alguno, para ambos casos el frente mínimo será de 12 metros. En los Centros Poblados Rurales establecidos, Comunidades jurídicas el lote mínimo será de 300 m². Con un frente mínimo de 12 m. en un radio de acción de 1000 m. medidos desde la plaza central del poblado. En el caso exclusivo de particiones sucesorias se aceptarán lotes mínimos de 250 m² hasta la cota de 3.600 msnm.

Art. 20.- REQUISITOS PARA EL FRACCIONAMIENTO RURAL.- Los requisitos para el fraccionamiento rural son los siguientes:

7



GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO

1. Requisitos administrativos y legales:

- Formulario de solicitud, dirigida al Sr. Alcalde, con el registro de datos, firmados por el o los propietarios, o sus representantes legales.
- Certificado de no adeudar al Municipio
- Copia de la escritura pública del predio, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, a la que se adjuntara la escritura de propiedad del causante.
- En caso de partición entre legitimarios, se requerirá la sentencia protocolizada e inscrita legalmente.

2. Requisitos técnicos:

Cuatro (4) copias físicas y una (1) digital del plano de la propuesta de fraccionamiento, firmados por un profesional de la Arquitectura o por un Ingeniero Civil, con registro de firma en la Municipalidad, a más de él o los propietarios, o sus representantes legales, cuadro de linderos y mensuras con indicación del área total y linderos del lote a fraccionarse, áreas, linderos y listado con numeración continua de los lotes proyectados, área de vías, de existir esquinas las ochavas serán de 5 metros de radio, todas con sus respectivos porcentajes. En los planos se deberá hacer constar de manera obligatoria, la clave catastral, la altitud máxima y mínima, y las coordenadas de ubicación del predio sometido a fraccionamiento.

3. Procedimientos:

- 3.1. Procuraduría Síndica Municipal: Analizará si los títulos escriturarios y demás documentos legales presentados, justifican la propiedad de todo el predio sometido a fraccionamiento, con la salvedad de las tolerancias permitidas que se indican en el Art. 5 de esta ordenanza .
- 3.2. Dirección de Planificación: Contando con el informe Jurídico, la Dirección de Planificación emitirá el informe técnico aprobatorio al ejecutivo de este nivel de gobierno, el que emitirá la autorización para la suscripción e inscripción respectivamente del fraccionamiento.

Gen
Art. 21.- PORCENTAJE DE CESIÓN.- En toda urbanización y fraccionamiento del suelo que se realice en las áreas urbanas del Cantón Salcedo, los propietarios, están obligados a ceder gratuitamente a favor de la Municipalidad, el 10% calculado del área útil del terreno urbanizado o fraccionado, para la creación de áreas verdes y comunales, excepto en función del lote mínimo vigente según la planificación territorial, en cuyo caso se compensará con el pago en dinero según el avalúo

8



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

catastral; no incluye el área ocupada por las vías que se deban crear por parte del propietario, ni las afectaciones que pudiera sufrir el predio sometido a fraccionamiento, las que deberán dejar libres y sin uso. En el sector rural el fraccionamiento superior a 10Ha se dejará el 10% para áreas comunales.

Art. 22.- VOLUNTAD DEL PROPIETARIO.- El porcentaje de suelo que se destinará para área verde y comunal, podrá ser mayor al 10% del área útil, cuando exista voluntad expresa del o los propietarios.

Art. 23.- AREAS VERDES.- Estas áreas constituyen bienes de dominio y uso públicos y no podrán ser cambiados de categoría. Dentro del rango establecido, no se considerarán a los bordes de quebrada y sus áreas de protección, riveras de los ríos y áreas de protección, zonas de riesgo, playas y áreas de protección ecológica.

Art. 24.- AFECTACIÓN MAXIMA.- En ningún caso el área de afectación podrá ser mayor al 35% de la superficie total del predio sometido a fraccionamiento, a menos que el propietario en forma voluntaria desee incrementarla.

Art. 25.- PROHIBICION DE EXONERACIONES.- Se prohíbe todo tipo de exoneración a la contribución de áreas verdes y comunales.

CAPITULO IV DE LOS REQUISITOS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA APROBACION DE FRACCIONAMIENTOS Y URBANIZACIONES

Art. 26.- APROBACION DE FRACCIONAMIENTO Y REESTRUCTURACION URBANA.- Se considera fraccionamiento o subdivisión urbana la división de terreno en dos a diez lotes con frente o acceso a alguna vía pública existente o en proyecto.

La urbanización es la división de un terreno en más de diez lotes, de acuerdo con el régimen de propiedad horizontal y la Ley de la materia.

Se entenderá por reestructuración de lotes un nuevo trazado de parcelaciones defectuosas, que podrá imponerse obligatoriamente con alguno de estos fines:

- a) Regularizar la configuración de los lotes; y,
- b) Distribuir equitativamente entre los propietarios los beneficios y cargas de la ordenación urbana.

Guil

Para la aprobación de todo fraccionamiento o subdivisión urbana, urbanizaciones y fraccionamientos agrícolas de cualquier superficie el propietario se sujetará a los requisitos contemplados en el Código Orgánico de Organización Territorial,



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

Autonomía y Descentralización COOTAD, al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, a las Leyes Agrarias y a esta Ordenanza.

Art. 27.- INFORME DE PROCURADURIA SINDICA MUNICIPAL.- Asesoría Jurídica analizará si los títulos escriturarios y demás documentos legales presentados que justifiquen la propiedad de todo el predio sometido a fraccionamiento, con la salvedad de las tolerancias permitidas que se indican en el art. 5 de esta ordenanza.

Art. 28.- INFORME DE LA DIRECCION DE PLANIFICACION.- Contando con el informe Jurídico, la Dirección de Planificación emitirá el informe técnico aprobatorio al ejecutivo de este nivel de gobierno, el que emitirá la autorización para la suscripción e inscripción respectivamente del fraccionamiento.

La Jefatura de Avalúos y Catastros, calculará el valor a cancelar por concepto de AREAS VERDES en los predios urbanos, según el Avalúo Catastral, en los casos en que dicha área y frente mínimo sea inferior al lote mínimo vigente según la Planificación Territorial.

Los valores recaudados por este concepto se destinarán exclusivamente para el pago de expropiaciones de terrenos destinados a áreas verdes de la Ciudad.

Art. 29.- CELEBRACION DE HIPOTECAS.- En caso de ordenarse hipoteca a favor de la Municipalidad, para fiel cumplimiento de las obras de infraestructura, esta deberá celebrarse y registrarse y sus gastos serán de cuenta de los propietario. El propietario entregará a la Municipalidad seis copias de la escritura con la certificación de su inscripción. En caso de no celebrarse o si, celebrada la hipoteca no se inscribe en el plazo de treinta días la autorización quedará sin efecto y la Jefatura de Avalúos no registrará ninguna transferencia de dominio respecto al lote.

Art. 31.- APERTURA DE VIAS.- Cuando se proponga apertura de vías se exigirá se las haga con capa de rodadura y las obras de infraestructura las realizará él o los propietarios de los lotes planteados a su costo y responsabilidad. Las construcciones en estos lotes se autorizarán únicamente cuando se hayan ejecutado todas las obras de infraestructura, previo informe de la Dirección de Obras Públicas, Dirección de Fiscalización y suscripción del Acta de Entrega Recepción de las obras.

Art.31.- APROBACIÓN DE URBANIZACIONES.- El procedimiento para obtener el informe favorable de las urbanizaciones con más de diez lotes contempla seis instancias las mismas que se sujetarán a lo que dispone el Plan de Ordenamiento Territorial.

Gual



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

1. Solicitud dirigida al Sr. Alcalde, pidiendo la factibilidad para Urbanizar acompañando la factibilidad de los servicios básicos, agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y telefónica.
2. Aprobación del anteproyecto de Urbanización
3. Licencia ambiental
4. Aprobación del proyecto definitivo de Urbanización
5. Aprobación de la Ordenanza que regula la Urbanización
6. Otorgamiento del permiso de construcción de las Obras de infraestructura de la Urbanización.

Art.- 32.- INFORME DE ASESORIA JURIDICA.- Asesoría Jurídica analizara si los títulos escriturarios y demás documentos legales presentados justifican la propiedad de todo el predio a urbanizarse.

Art.- 33.- INFORME DE LA DIRECCION DE PLANIFICACION.- La Dirección de Planificación emitirá informe técnico favorable al I. Concejo, previa la verificación del cumplimiento de las normas particulares del sector, de ser necesario analizara las propuestas de nuevas normas particulares, en caso de no existir las mismas en el sector de implantación y aprobará en dos sesiones la respectiva ordenanza de la Urbanización.

Art.- 34.- PROTOCOLIZACION Y REGISTRO.- Aprobado el trámite, los interesados en el plazo de sesenta días (60) protocolizarán e inscribirán en el Registro de la Propiedad todos los documentos y planos que quedan señalados y entregarán a la Municipalidad seis copias con tal razón de su inscripción. Todas las costas son de cuenta de los interesados. Si en el plazo señalado no se protocolizaren e inscribieren los documentos, quedará sin efecto la autorización y no se entregará el permiso de construcción definitivo.

CAPITULO V DISPOSICIONES GENERALES

Art.- 35.- CIRCUNSTANCIALIDAD EN LAS ESCRITURAS.- La administración Municipal velará porque en las escrituras de traspaso de dominio, en todo o en parte, de un fraccionamiento, en los antecedentes del contrato conste la mención de la fecha de protocolización y datos de inscripción en el Registro de la Propiedad referentes a los documentos a los que se remite esta ordenanza.

Guil

Art.- 36.- ÁREA MÍNIMA DEL LOTE.- Todo fraccionamiento deberá acogerse al área mínima de lo establecido en el formulario de normas particulares de línea de fabrica y de esta ordenanza.



GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO

Art.- 37.- **INFORMES MOTIVADOS.**- Los informes técnicos y/o jurídicos en materia de fraccionamiento serán motivados, y se presentarán dentro de los quince días subsiguientes a la fecha de solicitud.

Art.- 38.- **DEROGATORIA.**- Se derogan todas las normas, disposiciones o regulaciones que se opongan a lo establecido en esta Ordenanza.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- Los fraccionamientos de hecho, inscritos o no, que se hayan realizado con anterioridad a la vigencia de la presente ordenanza, podrán ser autorizados por el ejecutivo previo el cumplimiento del trámite legal correspondiente. Para la legalización de dichos fraccionamientos se concede un plazo de 180 días a partir de la promulgación de la presente ordenanza.

SEGUNDA.- Para efectos de esta ordenanza, no se exigirá el título de los causantes, si existe posesión efectiva debidamente inscrita.

Dado en la Sala de Sesiones del I. Concejo, en la ciudad de San Miguel de Salcedo a los veinticinco días del mes de febrero de 2011

Agr. Raúl Cabezas S.
VICEALCALDE DE SALCEDO

Wilmo A. Gualpa C.
SECRETARIO GENERAL

CERTIFICO: Que la presente **ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO** fue discutida y aprobada por el I. Concejo del G. A. D. Municipal del Cantón Salcedo en las sesiones ordinarias del jueves 6 de enero y viernes 25 de febrero 2011.

VICEALCALDÍA DEL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO.- a los veintiocho días del mes de febrero de dos mil once, a las 10h00.- Vistos de conformidad con el Art. 322 de la Codificación del Código Orgánico de Organización Territorial Autonomías y Descentralización, remítase tres ejemplares de la **ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO**, ante el señor Alcalde para su sanción y promulgación.- Cúmplase.

Gub

Agr. Raúl Cabezas S.
VICEALCALDE DE SALCEDO



GAD MUNICIPAL DEL CANTON SALCEDO

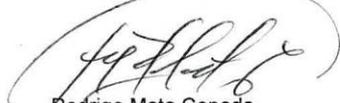
CERTIFICO:


Wilmo A. Gualpa C.
SECRETARIO GENERAL DEL I. CONCEJO



ALCALDÍA DEL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO.- En San Miguel de Salcedo a un día del mes de marzo 2011, de conformidad a lo establecido en el Art. 322 del Código Orgánico de Organización Territorial Autonomías y Descentralización esta Alcaldía sanciona la **ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO.** Las 11h00.

PROMÚLGUESE Y EJECÚTESE


Rodrigo Mata Cepeda
ALCALDE DEL CANTÓN SALCEDO

Proveyó y firmó la **ORDENANZA DE FRACCIONAMIENTO PREDIAL URBANO Y RURAL EN EL CANTÓN SALCEDO** que antecede el señor Rodrigo Mata Cepeda, Alcalde del Gobierno Municipal del Cantón Salcedo, el día martes uno de marzo del año dos mil once. Las 11h00


Wilmo A. Gualpa C.
SECRETARIO GENERAL DEL I. CONCEJO





12.6 LÍNEA DE FÁBRICA



**GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPAL DEL CANTÓN SALCEDO**

FORMULARIO DE NORMAS PARTICULARES

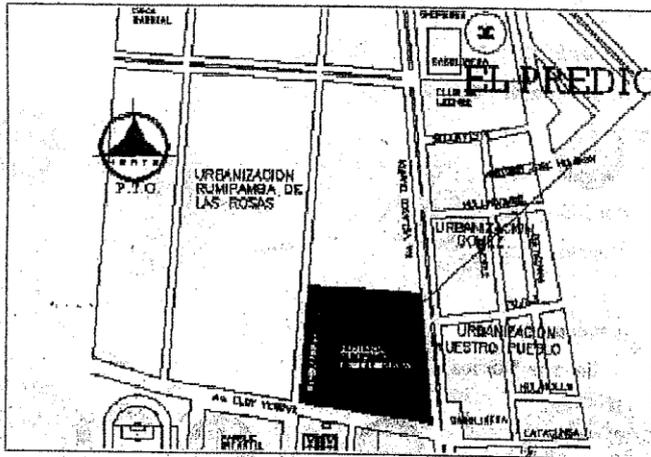
Ing. **Patricio Andrade**
DIRECTOR DE PLANIFICACION
Nº **01467** Presente.-

Handwritten notes and signature:
F7052 18/6/13
[Signature]

Yo: **JORGE ESTEBAN ALVAREZ PALACIO**
Solicito se confiera el certificado de LINEA DE FABRICA, para Edificar
a mi propiedad ubicada en: AV. VELASCO IBARRA
No. **entre AV. ELOY YEROVI**
Intersección **Clave Catastral**
Sector **URBANO**
Barrio o parcelación **RUMIPAMBA DE LAS ROSAS** lote No.
Manzana No.

Solicitante: **ALVAREZ PALACIO** **JORGE ESTEBAN**

CROQUIS DE UBICACION



NOTA: para el croquis debe hacerse constar las manzanas ubicando calles, parques o edificaciones importantes, que sirvan de referencia para su rápida localización. Puede hacerse a mano alzada, no es necesario usar escala.



[Signature]
Propietario o Solicitante

AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO		EMPRESA ELECTRICA	
Factibilidad de Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>	* Construcción	<input checked="" type="checkbox"/>
Si tiene agua:	NO <input type="checkbox"/>	* Distancia	<input checked="" type="checkbox"/>
<i>[Signature]</i>	Técnico Responsable	<i>CON ASTIROF</i>	



MUNICIPALIDAD DE SALCEDO
DIRECCION DE PLANIFICACION ESTRATEGICA

FORMULARIO DE NORMAS PARTICULARES

DATOS DE LAS VIAS

Nombre de la calle o Avda.	Ancho (M)	Referencia de la Línea de Fábrica	Línea de Nivel
AV. VELASCO IBAÑA	24.00		
AV. ELOY YEROVI	12.00		
	0.00		

RETIROS

Frontal	Lateral	Fondo
(5) METROS	(3) METROS	(3) METROS

ADOSAMIENTO:

A las medianeras laterales	A la medianera posterior

ZONIFICACION:

TIPO: 25	C.O.S. Planta baja	Otros Pisos:

USO DE SUELO:

DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS:

- Agua Potable: SI
- Alcantarillado: SI
- Luz Eléctrica: SI

SITUACION DE LA PROPIEDAD:

- A.-) Afectada totalmente
- B.-) Tiene cerramiento

INFORMES ADICIONALES

APROBADA LA PRESENTE SOLICITUD SE AUTORIZA LA ELABORACION DE PLANOS ARQUITECTONICOS Y ESTRUCTURALES, REALIZADOS POR PROFESIONALES INSCRITOS EN EL I. MUNICIPIO DE SALCEDO. LA CONSTRUCCION DEBERA RESPETAR LOS RETIROS DE LAS CONSTRUCCIONES CONTIGUAS ASESANAS POR ESTA DIRECCION.

REVISADO NUESTROS ARCHIVOS ESTE BIEN EMPLAZADO NO SE ENCONTRA INVENTARIADO EN EL INEC SIN ENVARCAR ESTE EN SU INVENTARIADO POR EL INEC.

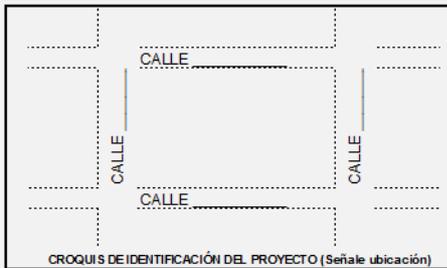
ESTE PERMISO NO TIENE VALIDEZ SI EN CASO DE FRACASAR EN LA EJECUCION DEBERA RESPETAR LA ORDENANZA DE LA URBANIZACION Y SERVICIOS DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO.



Director de Planificación
San Miguel de Salcedo, Eneko del 2013

Ordenamiento Territorial

12.7 FICHAS DE LA COMPETENCIA

FICHA DE INFORMACIÓN																																																
Ficha N°: <input style="width: 100px;" type="text"/>					Fecha de muestra: <input style="width: 100px;" type="text"/>																																											
1. DATOS GENERALES DEL SECTOR																																																
1.1 INFORMACIÓN DEL SECTOR <small>(Describir)</small> Provincia _____ Cantón _____ Parroquia _____ Barrio _____					1.2. ENTORNO Y SERVICIOS <small>(Completar con el nombre según corresponda)</small> Supermercado/Centro de acopio <u>a.</u> _____ Centros de salud <u>b.</u> _____ Instituciones educativas <u>c.</u> _____ Línea de transporte público <u>d.</u> _____ Instituciones financieras <u>e.</u> _____ Edificios públicos <u>f.</u> _____																																											
1.3. ZONIFICACIÓN Y USO DE SUELO <small>(Marcar con una X según corresponda)</small> Comercial <input type="checkbox"/> Residencial <input type="checkbox"/> Industrial <input type="checkbox"/> Recreativa <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros (especifique): _____			1.4. SERVICIOS PÚBLICOS <small>(Marcar con una X según corresponda)</small> Agua potable <input type="checkbox"/> Alcantarillado <input type="checkbox"/> Luz eléctrica <input type="checkbox"/> Línea telefónica <input type="checkbox"/> Alumbrado público <input type="checkbox"/> Otros _____			1.5. VALIDAD <small>(Marcar con una X según corresponda)</small> Pavimento rígido <input type="checkbox"/> Asfaltada <input type="checkbox"/> Adoquinada <input type="checkbox"/> Empedrado <input type="checkbox"/> Lastrada <input type="checkbox"/> Otros _____																																										
2. DATOS GENERALES DEL PROYECTO																																																
2.1 DESCRIPCIÓN Nombre del proyecto _____ Producto _____ Dirección _____ Promotor o constructora _____					 <p style="font-size: small; text-align: center;">CROQUIS DE IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO (Señale ubicación)</p>																																											
2.2 CARACTERÍSTICAS DE UBICACIÓN Calle principal <input type="checkbox"/> Terreno esquinero <input type="checkbox"/> Calle secundaria <input type="checkbox"/> Terreno inclinado <input type="checkbox"/> Otros plano <input type="checkbox"/> Otros _____					2.3. GENERALIDADES DE LA OBRA <small>Detalle según corresponda</small> Total de unidades _____ Fecha inicio de obra _____ Estado del proyecto _____ Avance de la Obra _____ Fecha entrega de proy. _____					2.5. DETALLES DEL PROYECTO <small>Detalle según corresponda</small> Tipo de estructura _____ Mampostería _____ N°. de pisos _____ N°. de subsuelos _____ N°. de parqueaderos _____ Espacio comunal _____ Jardines _____ Piscinas _____ Bodegas _____ Oficinas _____ Áreas verdes _____ Canchas deportivas _____ Otros adicionales _____			2.6. ACABADOS DEL PROYECTO <small>Detalle los materiales</small> Pisos dormitorios _____ Pisos cocina _____ Pisos baños _____ Ventanas _____ Puertas _____ Muebles de cocina _____ Mesones _____ Tumbados _____ Griferías _____ Sanitarios _____																																			
2.4. INFORMACIÓN DE VENTAS Total unidades vendidas _____ Fecha inicio de ventas _____ Absorción mensual de ventas _____					2.7. PRODUCTO Y VENTAS <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>Productos</th> <th>Total Und.</th> <th>UND. Vendidas</th> <th>Área (m2)</th> <th>N° baños</th> <th>Precio</th> <th>Precio/m2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 dormitorios</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3 dormitorios</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					Productos	Total Und.	UND. Vendidas	Área (m2)	N° baños	Precio	Precio/m2	2 dormitorios							3 dormitorios																					2.8. FORMAS Y PLAZOS DE PAGO Reserva _____ % Entrada _____ % Entrega _____ % Reserva _____ Entrada _____ Meses Entrega _____ Meses		2.9. PUBLICIDAD Casa modelo <input type="checkbox"/> Rótulo en proy. <input type="checkbox"/> Vallas <input type="checkbox"/> Impulsadoras <input type="checkbox"/> Prensa <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Página web <input type="checkbox"/> Volantes <input type="checkbox"/> Revistas <input type="checkbox"/> Ferias <input type="checkbox"/> Isla C. C. <input type="checkbox"/> Otros _____	
Productos	Total Und.	UND. Vendidas	Área (m2)	N° baños	Precio	Precio/m2																																										
2 dormitorios																																																
3 dormitorios																																																
2.10 IMAGEN Y FOTOGRAFÍAS DEL PROYECTO 					2.11. OBSERVACIONES <div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>																																											

FICHA DE INFORMACIÓN																																				
Ficha N°: <input style="width: 50px;" type="text"/>	Fecha de muestra: <input style="width: 50px;" type="text"/>																																			
1. DATOS GENERALES DEL SECTOR																																				
1.1 INFORMACIÓN DEL SECTOR <small>(Describir)</small> Provincia _____ Cantón _____ Parroquia _____ Barrio _____	1.2. ENTORNO Y SERVICIOS <small>(Completar con el nombre según corresponda)</small> Supermercado/Centro de acopio <u>a.</u> _____ Centros de salud <u>b.</u> _____ Instituciones educativas <u>c.</u> _____ Línea de transporte público <u>d.</u> _____ Instituciones financieras <u>e.</u> _____ Edificios públicos <u>f.</u> _____																																			
1.3. ZONIFICACIÓN Y USO DE SUELO <small>(Marcar con una X según corresponda)</small> Comercial <input type="checkbox"/> Residencial <input type="checkbox"/> Industrial <input type="checkbox"/> Recreativa <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros (especifique): _____	1.4. SERVICIOS PÚBLICOS <small>(Marcar con una X según corresponda)</small> Agua potable <input type="checkbox"/> Alcantarillado <input type="checkbox"/> Luz eléctrica <input type="checkbox"/> Línea telefónica <input type="checkbox"/> Alumbrado público <input type="checkbox"/> Otros _____																																			
1.5. VALIDAD <small>(Marcar con una X según corresponda)</small> Pavimento rígido <input type="checkbox"/> Asfaltada <input type="checkbox"/> Adoquinada <input type="checkbox"/> Empedrado <input type="checkbox"/> Lastrada <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>																																				
2. DATOS GENERALES DEL PROYECTO																																				
2.1 DESCRIPCIÓN Nombre del proyecto _____ Producto _____ Dirección _____ Promotor o constructora _____																																				
2.2 CARACTERÍSTICAS DE UBICACIÓN Calle principal <input type="checkbox"/> Terreno esquinero <input type="checkbox"/> Calle secundaria <input type="checkbox"/> Terreno inclinado <input type="checkbox"/> Terreno plano <input type="checkbox"/> Otros _____	2.3. GENERALIDADES DE LA OBRA <small>Detalle según corresponda</small> Total de unidades _____ Fecha inicio de obra _____ Estado del proyecto _____ Avance de la Obra _____ Fecha entrega de proy. _____																																			
2.4. INFORMACIÓN DE VENTAS Total unidades vendidas _____ Fecha inicio de ventas _____ Absorción mensual de ventas _____	2.5. DETALLES DEL PROYECTO <small>Detalle según corresponda</small> Tipo de estructura _____ Mampostería _____ N°. de pisos <input type="checkbox"/> N°. de subsuelos <input type="checkbox"/> N°. de parqueaderos <input type="checkbox"/> Espacio comunal <input type="checkbox"/> Jardines <input type="checkbox"/> Piscinas <input type="checkbox"/> Bodegas <input type="checkbox"/> Oficinas <input type="checkbox"/> Áreas verdes <input type="checkbox"/> Canchas deportivas <input type="checkbox"/> Otros adicionales _____																																			
2.6. ACABADOS DEL PROYECTO <small>Detalle los materiales</small> Pisos dormitorios _____ Pisos cocina _____ Pisos baños _____ Ventanas _____ Puertas _____ Muebles de cocina _____ Mesones _____ Tumbados _____ Griferías _____ Sanitarios _____	2.7. PRODUCTO Y VENTAS <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Productos</th> <th>Total Und.</th> <th>UND. Vendidas</th> <th>Área (m2)</th> <th>N° baños</th> <th>Precio</th> <th>Precio/m2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2 dormitorios</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3 dormitorios</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td> </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Productos	Total Und.	UND. Vendidas	Área (m2)	N° baños	Precio	Precio/m2	2 dormitorios							3 dormitorios																				
Productos	Total Und.	UND. Vendidas	Área (m2)	N° baños	Precio	Precio/m2																														
2 dormitorios																																				
3 dormitorios																																				
2.8. FORMAS Y PLAZOS DE PAGO Reserva _____ % Entrada _____ % Entrega _____ % Reserva _____ Meses Entrada _____ Meses Entrega _____ Meses	2.9. PUBLICIDAD Casa modelo <input type="checkbox"/> Rótulo en proy. <input type="checkbox"/> Vallas <input type="checkbox"/> Impulsadoras <input type="checkbox"/> Prensa <input type="checkbox"/> Internet <input type="checkbox"/> Página web <input type="checkbox"/> Volantes <input type="checkbox"/> Revistas <input type="checkbox"/> Ferias <input type="checkbox"/> Isla C. C. <input type="checkbox"/> Otros _____																																			
2.10 IMAGEN Y FOTOGRAFÍAS DEL PROYECTO																																				
	2.11. OBSERVACIONES <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; min-height: 100px;"> _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ </div>																																			