

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados



Plan de Negocios del Proyecto “Edificio Biarritz”

Joseph Daniel Vásquez Dávila, Arq.

**Xavier Castellanos E. MBA., Director de Trabajo de
Titulación**

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito
para la obtención del título de Máster en Dirección de Empresas Constructoras e
Inmobiliarias (MDI)

Quito, octubre de 2015

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Plan de Negocios del Proyecto “Edificio Biarritz”

Joseph Daniel Vásquez Dávila, Arq.

Firmas

Xavier Castellanos E., MBA.

Director de Trabajo de Titulación

Fernando Romo, MSc

Director del Programa de MDI

César Zambrano, Ph.D

Decano del Colegio del Colegio de Ciencias
e Ingenierías

Hugo Burgos, Ph.D

Decano del Colegio de Posgrados

Quito, octubre de 2015

© Derechos de Autor

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

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

Firma del estudiante:

Nombre:

Joseph Daniel Vásquez Dávila

Código de estudiante:

00127136

C. I.:

171404650-3

Lugar, Fecha

Quito, octubre de 2015

DEDICATORIA

A mis padres por su amor y apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A la USFQ y todos los profesores del MDI por sus conocimientos y experiencia, de igual manera a mis compañeros del SECOB por su apoyo durante este año de maestría.

RESUMEN

Proyecto “Edificio Biarritz” es diseñado y construido por HUGO ANDRADE ARQUITECTOS, promotor inmobiliario con más de 35 años de trayectoria en la construcción de proyectos de vivienda en el país y con el respaldo del Grupo LA FLIA.

El proyecto se ubica en la ciudad de Quito, zona centro-norte, en el sector de Bellavista, está compuesto por dos torres de ocho plantas cada una y que contienen 47 departamentos sobrerasante y 3 niveles de subsuelos, el edificio BIARRITZ se construye cumpliendo los más altos estándares de diseño y calidad para satisfacer y exceder las expectativas de los clientes.

Para el proyecto se ha desarrollado un de Plan de Negocios en el cual se determina su viabilidad mediante el análisis de del entorno macroeconómico, la localización del proyecto, características de oferta y demanda, propuesta arquitectónica, análisis de costos e ingresos, análisis financiero con flujos de efectivo, aspectos legales, gerencia y finalmente una actualización y propuesta de optimización al final de la elaboración del presente documento.

Como producto final el objetivo de este trabajo es lanzar al mercado inmobiliario un proyecto que sea competitivo con las mejores características que respondan a las necesidades de NSE medio alto hacia el que está dirigido, asegurando el éxito del mismo.

Palabras clave: Proyecto, inmobiliario, torres, departamentos, diseño, calidad.

ABSTRACT

The Project “Edificio Biarritz” is designed and built by the developer HUGO ANDRADE ARQUITECTOS who has more than 35 years of business development for housing in the country and is supported by his partner LA FLIA group.

The project is located in the city of Quito, in the north center area, at the Bellavista neighborhood and is composed by two towers of eight stories where 47 apartments are located and it has three underground levels. It is built with high standards of design and quality dedicated to satisfy the needs and expectations of the clients.

For the project it has developed a Business Plan that resolve the viability of the project through the analysis of the financial economic environment, the location of the project, characteristics of the offer and demand of the real estate market, architectural plan, estimated costs and the analysis of income values and cash flow, legal aspects, management of the project and the actualization and optimization at the end of the document.

As a final product of this Business Plan it is the object to launch a competitive project to the real estate market with the best characteristics directed to the medium high social class making sure the success of itself.

Key words: Project, real state, towers, apartments, design, quality.

CONTENIDO

Resumen	6
Abstract.....	7
1 RESUMEN EJECUTIVO	18
1.1 Entorno Macroeconómico	19
1.2 Localización.....	19
1.3 Análisis de Mercado.....	20
1.4 Análisis Arquitectónico	22
1.5 Análisis de Costos.....	24
1.6 Estrategia Comercial	25
1.7 Viabilidad Financiera.....	26
1.8 Aspectos Legales.....	28
1.9 Gerencia del Proyecto.....	29
1.10 Escenario Actual y Propuesta de Optimización	31
2 ENTORNO MACROECONÓMICO.....	34
2.1 Introducción	34
2.2 Objetivos	34
2.3 Metodología de trabajo.....	34
2.4 Antecedentes	34
2.5 Inflación.....	36
2.6 Evolución del Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones (IPC)	37
2.7 Indicador PIB.....	38
2.8 Contribución de la Industria de la Construcción al PIB	39
2.9 Caída del precio de barril de petróleo	39
2.10 Salvaguardias arancelarias	41
2.11 Índice de Riesgo País.....	42
2.12 Créditos Hipotecarios - BIESS.....	42
2.13 Conclusiones	44
3 localización.....	46
3.1 Introducción	46
3.2 Objetivos	46
3.3 Metodología de trabajo.....	46
3.3.1 Análisis Ciudad de Quito.....	47
3.3.2 Análisis Zona Centro Norte	48
3.3.3 Análisis Sector Bellavista	49
3.3.4 Accesibilidad	49
3.3.5 Hitos	52
3.3.6 Equipamiento	53
3.3.7 Zonificación	57
3.3.8 Limites	58
3.3.9 Tipologías Edificaciones Sector.....	58
3.3.10 Contexto Arborización Especies Vegetales	60
3.3.11 Factores Ambientales	60
3.3.12 Análisis Terreno.....	62
3.3.13 Regulación Metropolitana	64

3.4	Conclusiones	65
4	ANÁLISIS DE MERCADO.....	68
4.1	Introducción	68
4.2	Análisis de la Oferta Inmobiliaria	68
4.2.1	Objetivos.....	68
4.2.2	Metodología de trabajo	68
4.2.3	Oferta Inmobiliaria Ciudad de Quito.....	69
4.2.4	Oferta Inmobiliaria Zona Norte.....	73
4.2.5	Oferta Inmobiliaria Sector Bellavista.....	77
4.2.6	Competencia Inmobiliaria Sector Bellavista.....	78
4.2.7	Comparación con la Competencia.....	91
4.3	Análisis de la Demanda Inmobiliaria.....	96
4.3.1	Objetivos.....	96
4.3.2	Metodología de trabajo	97
4.3.3	Crédito Hipotecario	97
4.3.4	Permisos de Construcción Nacional	102
4.3.5	Demanda Inmobiliaria Ciudad de Quito	102
4.3.6	Demanda Inmobiliaria Zona Norte	103
4.3.7	Demanda Inmobiliaria Sector Bellavista.....	104
4.3.8	Perfil del cliente.....	104
4.4	Conclusiones	109
5	ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO	113
5.1	Introducción	113
5.2	Objetivos	113
5.3	Metodología de trabajo.....	113
5.4	Información General del Proyecto.....	114
5.4.1	Morfología del Terreno y Linderos	115
5.4.2	Componentes del Proyecto	115
5.5	Regulaciones Municipales - MDMQ.....	116
5.5.1	IRM del Proyecto	117
5.5.2	Cumplimiento del IRM	118
5.5.3	Relación COS IRM - COS Proyecto	118
5.5.4	Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico.....	119
5.5.5	Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS).....	120
5.5.6	Pisos Adicionales en el Proyecto (ZUAE).....	121
5.6	Descripción del Proyecto	121
5.6.1	Análisis Componentes del Proyecto	122
5.6.2	Subsuelo 2 T1 - Subsuelo 3 T2.....	123
5.6.3	Subsuelo 1 T1 - Subsuelo 2 T2.....	123
5.6.4	Planta Baja T1 - Subsuelo 1 T2.....	124
5.6.5	1ra Planta T1 - Planta Baja T2.....	124
5.6.6	2da, 4ta, 6ta T1 - 1ra, 3ra, 5ta T2.....	125
5.6.7	3ra, 5ta T1 - 2da, 4ta T2	125
5.6.8	7ma T1 - 6ta T2.....	126
5.6.9	Terraza T1 - 7ma T2	126
5.6.10	Terrazas T1 - T2	127
5.6.11	Exteriores	127
5.7	Áreas Proyecto	128
5.7.1	Relación Área Útil vs Área Computable.....	128
5.7.2	Relación Área Útil vs Área No Computable	129
5.7.3	Relación Áreas Departamentos, Terrazas y Circulación	129

5.8	Acabados	129
5.8.1	Cuadro de Acabados	130
5.9	Conclusiones	131
6	ANÁLISIS DE COSTOS	134
6.1	Introducción	134
6.2	Objetivos	134
6.3	Metodología de trabajo.....	134
6.4	Costos del Proyecto.....	134
6.5	Costo del Terreno.....	136
6.5.1	Valor Residual del Terreno.....	136
6.5.2	Costo Real del Terreno	137
6.5.3	Análisis Relación Costo Real del Terreno - Método Residual del Terreno 137	
6.6	Costos Directos.....	138
6.7	Costos Indirectos	139
6.8	Costos por m ²	140
6.8.1	Costos m ² Construcción.....	140
6.8.2	Costos m ² Indirectos	141
6.8.3	Costos Totales m ² Proyecto Sobre Área Bruta	141
6.8.4	Costos Totales m ² Proyecto Sobre Área Útil.....	141
6.9	Cronograma de Fases del Proyecto.....	142
6.10	Cronograma Valorado del Proyecto	143
6.10.1	Cronograma Valorado del Proyecto - Porcentajes.....	143
6.10.2	Cronograma Valorado del Proyecto - Directos.....	144
6.10.3	Cronograma Valorado del Proyecto - Indirectos.....	145
6.11	Flujo de Costos Parciales y Costos Totales	146
6.12	Conclusiones	146
7	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	149
7.1	Introducción	149
7.2	Objetivos	149
7.3	Metodología de trabajo.....	149
7.4	Estrategia Comercial	149
7.5	Producto.....	150
7.5.1	Nombre y Concepto del Proyecto	151
7.5.2	Eslogan	151
7.6	Plaza o Distribución.....	151
7.7	Promoción	152
7.7.1	Valla Publicitaria.....	153
7.7.2	Brochure.....	153
7.7.3	Publicidad en Medios Impresos	154
7.7.4	Feria	154
7.7.5	Publicidad en Páginas WEB	154
7.7.6	Responsable de ventas	155
7.7.7	Presupuesto de Promoción.....	156
7.7.8	Análisis de Comisión por Ventas	156
7.8	Precio	157
7.8.1	Cuadro de Precios.....	157
7.8.2	Formas de Pago	158
7.8.3	Promoción de Ventas.....	158
7.8.4	Tiempo de Ventas	158
7.9	Cronograma de Ventas.....	159

7.10	Ingresos Mensuales vs Ingresos Acumulados	160
7.11	Conclusiones	160
8	VIABILIDAD FINANCIERA	163
8.1	Introducción	163
8.2	Objetivos	163
8.3	Metodología de trabajo.....	163
8.4	Flujo de Caja	163
8.4.1	Análisis Ingresos	164
8.4.2	Análisis Egresos.....	165
8.4.3	Análisis Estático Puro	167
8.5	Tasa de Descuento	168
8.5.1	Tasa de Descuento – Método CAPM.....	168
8.5.2	Tasa de Descuento Fijada.....	169
8.6	Análisis del VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno)....	169
8.7	Análisis de Sensibilidad	170
8.7.1	Análisis de Sensibilidad con Incremento de Costos.....	170
8.7.2	Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Precios de Venta.....	171
8.7.3	Análisis con Apalancamiento	172
8.8	Conclusiones	173
9	ASPECTOS LEGALES.....	175
9.1	Introducción	175
9.2	Objetivos	175
9.3	Metodología de trabajo.....	175
9.4	Constitución del Ecuador	175
9.5	Documentos Legales.....	176
9.5.1	Regulaciones Municipales – MDMQ	176
9.5.2	Certificado de Registro Ambiental - SUIA.....	178
9.6	Situación Legal del Promotor	179
9.7	Reglamento de funcionamiento de las compañías que realizan actividad inmobiliaria	179
9.8	Tributario	180
9.9	Obligaciones Tributarias	180
10	GERENCIA DEL PROYECTO	183
10.1	Introducción	183
10.2	Objetivos	183
10.3	Metodología de trabajo.....	183
10.4	Definición del Trabajo (Acta de Constitución).....	184
10.4.1	Visión General	184
10.4.2	Resumen Ejecutivo	185
10.4.3	Metas del Proyecto.....	185
10.4.4	Objetivos del Proyecto	185
10.4.5	Alcance del Proyecto	186
10.4.6	Integración	190
10.5	Planificación	192
10.5.1	Gestión Plan de Trabajo	193
10.6	Conclusiones	203
11	ESCENARIO ACTUAL Y PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN	205
11.1	Introducción	205

11.2	Objetivos	205
11.3	Metodología de trabajo.....	205
11.4	Escenario Actual	207
11.4.1	Factores Macroeconómicos de Impacto	207
11.4.2	Restricciones y Reformas Gubernamentales.....	209
11.5	Propuesta de Optimización	210
11.5.1	Incremento en Costos Directos en Indirectos	210
11.5.2	Menor Precio de Ventas.....	211
11.5.3	Análisis Propuesta de Optimización	211
11.5.4	Propuesta de Optimización de Estrategia Comercial	213
11.6	Conclusiones	214
12	Bibliografía	215

TABLAS

Tabla 1.	Resumen Costos del Proyecto	24
Tabla 2.	Análisis Ingresos	25
Tabla 3.	Análisis Estático y Dinámico.....	27
Tabla 4.	Análisis Dinámico con Apalancamiento.....	28
Tabla 5.	Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones (IPC).....	37
Tabla 6.	Salvaguardias Industria de la Construcción	41
Tabla 7.	Proyectos de la Competencia	79
Tabla 8.	Precio / m ²	95
Tabla 9.	Cumplimiento del IRM	118
Tabla 10.	Resumen Costos del Proyecto	135
Tabla 11.	Datos Generales del Terreno	136
Tabla 12.	Variables Cálculo Método Residual del Terreno.....	136
Tabla 13.	Resultados Cálculo Valor Residual del Terreno	137
Tabla 14.	Costo Real del Terreno.....	137
Tabla 15.	Resumen Costos Directos.....	138
Tabla 16.	Resumen Costos Indirectos.....	139
Tabla 17.	Costos por m ² de Construcción.....	140
Tabla 18.	Costos m ² Indirectos	141
Tabla 19.	Costos m ² Proyecto	141
Tabla 20.	Costos Directos m ² Sobre Área Bruta	141
Tabla 21.	Cronograma de Fases del Proyecto.....	142
Tabla 22.	Cronograma Valorado del Proyecto - Porcentajes	143
Tabla 23.	Cronograma Valorado del Proyecto – Montos.....	144
Tabla 24.	Cronograma Valorado del Proyecto – Montos.....	145
Tabla 25.	Flujo de Costos Parciales y Costos Totales.....	146
Tabla 26.	Presupuesto de Promoción.....	156
Tabla 27.	Análisis de Comisión por Ventas	156
Tabla 28.	Cuadro de Precios.....	157
Tabla 29.	Formas de Pago	158
Tabla 30.	Promoción de Ventas.....	158
Tabla 31.	Tiempo de Ventas	158
Tabla 32.	Cronograma de Ventas.....	159
Tabla 33.	Análisis Ingresos	164
Tabla 34.	Análisis Egresos.....	165
Tabla 35.	Flujo de Caja Total.....	166

Tabla 36. Análisis Estático Puro.....	167
Tabla 37. Tasa de Descuento – Método CAPM	168
Tabla 38. Variación incremento de Costos VAN	169
Tabla 39. Análisis Dinámico.....	169
Tabla 40. Variación incremento de Costos	170
Tabla 41. Variación Disminución VAN.....	171
Tabla 42. Análisis Dinámico con Apalancamiento.....	172
Tabla 43. Riesgos del Proyecto.....	189
Tabla 44. Organización del Proyecto	189
Tabla 45. Organización del Proyecto	190
Tabla 46. Cronograma de Fases del Proyecto.....	192
Tabla 47. Incremento en Costos Directos e Indirectos.....	210
Tabla 48. Menor Precio de Ventas.....	211
Tabla 49. Análisis Estático Propuesta de Optimización	211
Tabla 50. Análisis Dinámico Propuesta de Optimización	212
Tabla 51. Análisis de Variación en Costos y Precios de Ventas	212

GRAFICOS

Gráfico 1. Ingresos Mensuales vs Ingresos Acumulados	26
Gráfico 2. Flujo de Caja Total	27
Gráfico 3. Metodología TenStep para la Dirección de Proyectos.....	29
Gráfico 4. Formación bruta de capital fijo por producto 2007-2014	36
Gráfico 5. Evolución de la Inflación Anual.....	37
Gráfico 6. Crecimiento del PIB (anuales %).....	38
Gráfico 7. Contribuciones a la variación anual del PIB por industrias	39
Gráfico 8. Evolución de precios del petróleo 2007-2014	40
Gráfico 9. Balanza comercial, el peso del petróleo en el comercio exterior	41
Gráfico 10. Riesgo País Ecuador 2014 - 2015.....	42
Gráfico 11. Evolución del número de beneficiarios de Préstamos Hipotecarios.....	43
Gráfico 12. Número de Proyectos Ciudad de Quito.....	70
Gráfico 13. Oferta Total Ciudad de Quito	70
Gráfico 14. Oferta Disponible Ciudad de Quito.....	71
Gráfico 15. Tamaño Promedio (m ²)	71
Gráfico 16. Precio Promedio Total Ciudad de Quito	72
Gráfico 17. Precio del m ² Promedio Ciudad de Quito	72
Gráfico 18. Absorción (Uni./mes) Ciudad de Quito	73
Gráfico 19. Número de Proyectos Zona Norte	74
Gráfico 20. Oferta Total Zona Norte	74
Gráfico 21. Oferta Disponible Zona Norte.....	75
Gráfico 22. Tamaño Promedio (m ²) Departamentos Zona Norte	75
Gráfico 23. Precio Promedio Total Departamentos Zona Norte	76
Gráfico 24. Precio del m ² Promedio Departamentos Zona Norte.....	76
Gráfico 25. Absorción en Uni./mes Departamentos Zona Norte.....	77
Gráfico 26. Promotor	91
Gráfico 27. Producto	92
Gráfico 28. Localización.....	93
Gráfico 29. Arquitectura	93
Gráfico 30. Áreas	94
Gráfico 31. Servicios.....	94

Gráfico 32. Acabados.....	95
Gráfico 33. Absorción.....	96
Gráfico 34. Crédito Hipotecario Nacional	97
Gráfico 35. Crédito Hipotecario Nacional - Total Operaciones/Promedio Monto de Operaciones	98
Gráfico 36. Crédito Hipotecario Sec. Financiero – Total Operaciones/Promedio de Operaciones	98
Gráfico 37. Crédito Hipotecario Sector Financiero – Total Operaciones.....	99
Gráfico 38. Crédito Hipotecario Sector Financiero - Montos Promedio Operaciones.....	99
Gráfico 39. Crédito Hipotecario IESS/BIESS	100
Gráfico 40. Crédito Hipotecario IESS/BIESS - Total Operaciones.....	100
Gráfico 41. Crédito Hipotecario IESS/BIESS - Monto Promedio de Operaciones	101
Gráfico 42. Tasa de Interés Activas Efectivas Vigentes - Vivienda	101
Gráfico 43. Permisos de Construcción Nacional	102
Gráfico 44. Demanda Potencial en Quito	102
Gráfico 45. Tenencia de Vivienda en Quito.....	103
Gráfico 46. Tipo de Vivienda en Quito	103
Gráfico 47. Zona Norte Quito Preferencia Para Compra de Vivienda por NSE	104
Gráfico 48. Importancia Relativa de Diferentes Características NSE Medio Alto	104
Gráfico 49. Preferencia del Tipo de Vivienda a Adquirir.....	105
Gráfico 50. Preferencia del Tipo de Vivienda a Adquirir - Departamento.....	105
Gráfico 51. Número de Dormitorios	106
Gráfico 52. Número de Baños.....	106
Gráfico 53. Número de Estacionamientos Requeridos	107
Gráfico 54. Número de Estacionamientos	107
Gráfico 55. Preferencia del Estacionamiento en Departamentos	108
Gráfico 56. Cuarto de Estudio, Sala de Estar de Alcobas	108
Gráfico 57. Requerimiento Sala de Estar (Si).....	109
Gráfico 58. Relación COS IRM - COS Proyecto	118
Gráfico 59. Relación Área Útil vs Área Computable.....	128
Gráfico 60. Relación Área Útil vs Área No Computable.....	129
Gráfico 61. Análisis Costos del Proyecto	135
Gráfico 62. Análisis Relación Costo Real del Terreno – Método Residual del Terreno	138
Gráfico 63. Incidencia Costos Directos	139
Gráfico 64. Incidencia Costos Indirectos	140
Gráfico 65. Esquema de la Estrategia Comercial.....	150
Gráfico 66. Producto	150
Gráfico 67. Plaza o Distribución.....	152
Gráfico 68. Promoción.....	152
Gráfico 69. Ingresos Mensuales vs Ingresos Acumulados	160
Gráfico 70. Ingresos Totales	164
Gráfico 71. Egresos Totales	165
Gráfico 72. Flujo de Caja Total	167
Gráfico 73. Sensibilidad a Costos VAN.....	170
Gráfico 74. Sensibilidad a Precios VAN.....	171
Gráfico 75. Metodología TenStep para la Dirección de Proyectos	184
Gráfico 76. Objetivos del Proyecto - SMART	186
Gráfico 77. Dirección de Proyectos – Planificar	193
Gráfico 78. Matriz de Posicionamiento.....	213

IMAGENES

Imagen 1. Proyecto Arquitectónico	22
Imagen 2. Componentes del Proyecto	23
Imagen 3. Pisos Adicionales en el Proyecto	24
Imagen 4. Mapa mundial de riesgo político 2015	35
Imagen 5. Lote de Implantación	62
Imagen 6. Morfología Terreno	63
Imagen 7. Proyecto Arquitectónico	114
Imagen 8. Morfología del Terreno y Linderos	115
Imagen 9. Componentes del Proyecto	116
Imagen 10. Corte Esquemático, Análisis - Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS).....	120
Imagen 11. Pisos Adicionales en el Proyecto	121
Imagen 12. Axonometría Análisis Bloques del Proyecto	122
Imagen 13. Axonometría Análisis Bloques del Proyecto	122
Imagen 14. Subsuelo 2 T1 – Subsuelo 3 T2	123
Imagen 15. Subsuelo 1 T1 – Subsuelo 2 T2	123
Imagen 16. Planta Baja T1 – Subsuelo 1 T2	124
Imagen 17. 1ra Planta T1 – Planta Baja T2	124
Imagen 18. 2da, 4ta, 6ta T1 – 1ra, 3ra, 5ta T2	125
Imagen 19. 3ra, 5ta T1 – 2da, 4ta T2	125
Imagen 20. 7ma T1 – 6ta T2	126
Imagen 21. Terraza T1 – 7ma T2.....	126
Imagen 22. Terrazas T1 – T2	127
Imagen 23. Exteriores Jardines	127
Imagen 24. Exteriores Jacuzzi.....	128
Imagen 25. Acabados en Áreas Comunes.....	129
Imagen 26. Acabados en Departamentos.....	130
Imagen 27. Logo Proyecto “Edificio Biarritz”	151
Imagen 28. Valla Publicitaria	153
Imagen 29. Certificado de Registro Ambiental – SUIA.....	178

FOTOGRAFÍAS

Fotografía 1. Puente Av. Gonzales Suarez	50
Fotografía 2. Vías Sector	51
Fotografía 3. Vías Sector	51
Fotografía 4. Hito - Ecuavisa	52
Fotografía 5. Parque Metropolitano.....	52
Fotografía 6. Actividades recreativas – Parque Metropolitano.....	54
Fotografía 7. Actividades recreativas – Parque Metropolitano.....	54
Fotografía 8. Colegio Benalcazar	55
Fotografía 9.. Seguridad - UPC Bellavista	56
Fotografía 10. La Capilla del Hombre	56
Fotografía 11. Tipologías Edificaciones Sector - Antigua	58
Fotografía 12. Tipologías Edificaciones Sector - Edif. Multifamiliar.....	59
Fotografía 13. Tipologías Edificaciones Nuevas Sector - Edif. en Altura.....	59
Fotografía 14. Arborización Sector	60
Fotografía 15. Contaminación Visual	60
Fotografía 16. Estado Terreno.....	62

Fotografía 17. Pendiente Terreno	63
--	----

PLANOS

Plano 1. Ciudad - Zona Centro Norte	20
Plano 2. Localización Competencia Sector Bellavista.....	21
Plano 3. Ciudad - Zonas.....	47
Plano 4. Ciudad - Zona Centro Norte	48
Plano 5. Sector Bellavista	49
Plano 6. Equipamiento Sector	53
Plano 7. Zonificación Sector	57
Plano 8. Oferta Ciudad de Quito	69
Plano 9. Oferta Zona Norte	73
Plano 10. Localización Competencia Sector Bellavista.....	78

FICHAS

Ficha 1. Edificio Biarritz	80
Ficha 2. Edificio Malmo.....	81
Ficha 3. Edificio Maribor.....	82
Ficha 4. Edificio Metro Park	83
Ficha 5. Edificio Sintra.....	84
Ficha 6. Edificio Firenze	85
Ficha 7. Edificio Panorama III.....	86
Ficha 8. Edificio Ramses	87
Ficha 9. Edificio Jade	88
Ficha 10. Edificio Belleville	89
Ficha 11. Edificio Zafiro.....	90
Ficha 12. EDT	191
Ficha 13. Levantamiento de Necesidades	194
Ficha 14. Orden de Cambio.....	195
Ficha 15. Cronograma.....	196
Ficha 16. Check List Control de Obra.....	197
Ficha 17. Estructura Organizacional del Proyecto.....	198
Ficha 18. Matriz de Comunicaciones	199
Ficha 19. Matriz de Gestión de Riesgos	200
Ficha 20. Matriz de Gestión de Adquisiciones.....	201
Ficha 21. Matriz de Gestión de Interesados	202

CUADROS

Cuadro 1. EDT	30
Cuadro 2. Estructura Organizacional del Proyecto.....	31
Cuadro 3. Informe de Regulación Metropolitana.....	64
Cuadro 4. Informe de Regulación Metropolitana.....	117
Cuadro 5. Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico	119
Cuadro 6. Cuadro de Acabados.....	131
Cuadro 7. Publicidad en Páginas WEB.....	155

Cuadro 8. Informe de Regulación Metropolitana.....	176
Cuadro 9. Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico	177
Cuadro 10. Resumen Viabilidad del Proyecto.....	206
Cuadro 11. Factores Macroeconómicos de Impacto.....	208
Cuadro 12. Restricciones y Reformas Regulatorias Gubernamentales.....	209



RESUMEN EJECUTIVO

Capítulo 1

1 RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Entorno Macroeconómico

Todo proyecto inmobiliario es afectado por factores externos denominados macroeconómicos que están relacionados a cambios en las variables económicas de un país y a nivel mundial, las cuales están fuera del alcance de un promotor inmobiliario y que por lo tanto precisan ser analizadas para realizar ajustes o adaptarse a cambios en el ámbito económico.

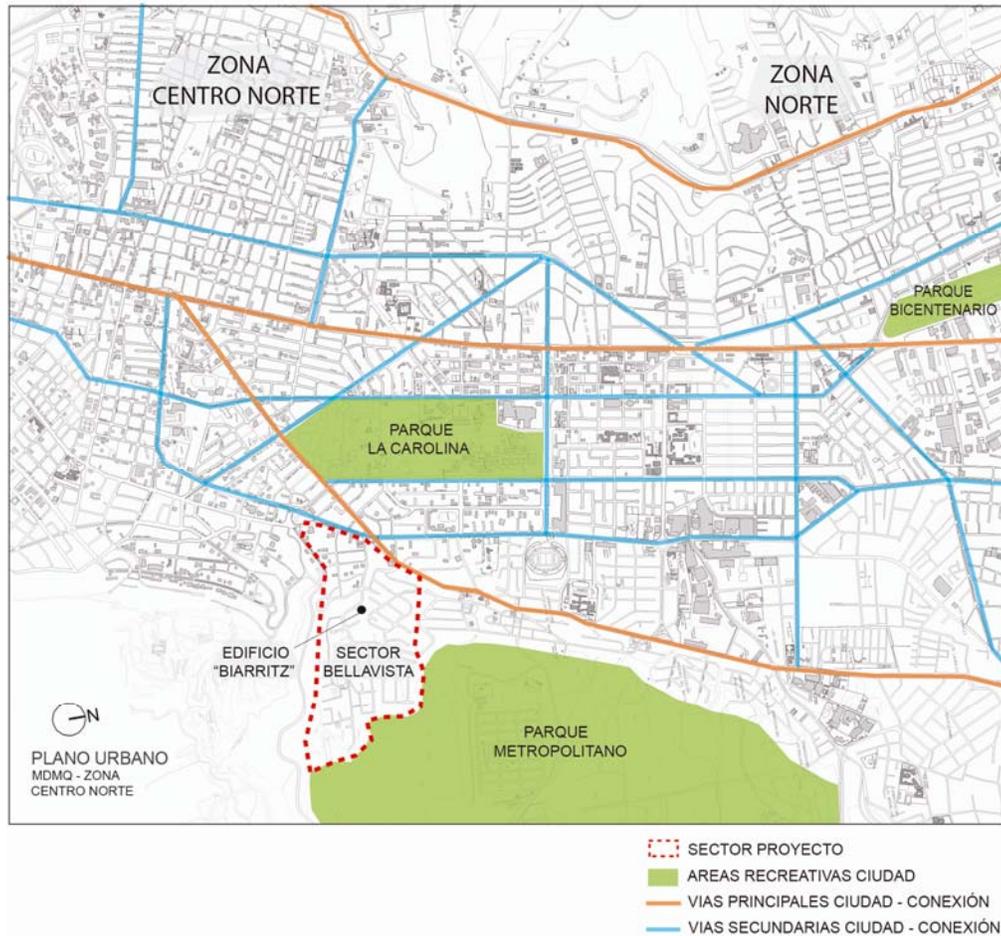
Para el análisis macroeconómico se han analizado los principales indicadores que influyen en el mercado inmobiliario del país, como son la inflación, el PIB, precio del barril de petróleo, salvaguardias arancelarias, riesgo país y situación de créditos hipotecarios para vivienda.

1.2 Localización

La localización es un factor importante para el éxito de un proyecto inmobiliario, debido a que las condiciones favorables del lugar donde estará implantado dan mayor valor al proyecto, ya sean la accesibilidad, equipamiento, referentes cercanos, posición, vista, clima, soleamiento y demás condiciones que eleven la calidad del entorno.

El Edificio Biarritz se encuentra localizado en la Zona Centro Norte del Distrito Metropolitano de Quito, parroquia Ñaquito, en el Sector de Bellavista, el cual es consolidado de vivienda y que durante los últimos años ha cambiado su tipología de viviendas unifamiliares a edificios en altura, debido a la creciente demanda que ha generado el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios de vivienda.

La zona centro norte se caracteriza por ser una de las de mayor cambio debido a la alta demanda de proyectos inmobiliarios, producto de las condiciones favorables en cuanto a equipamiento y servicios, al estar en esta zona central, empresarial, de negocios y comercial, que aporta a la reducción de traslado de ciudadanos a través de la ciudad.



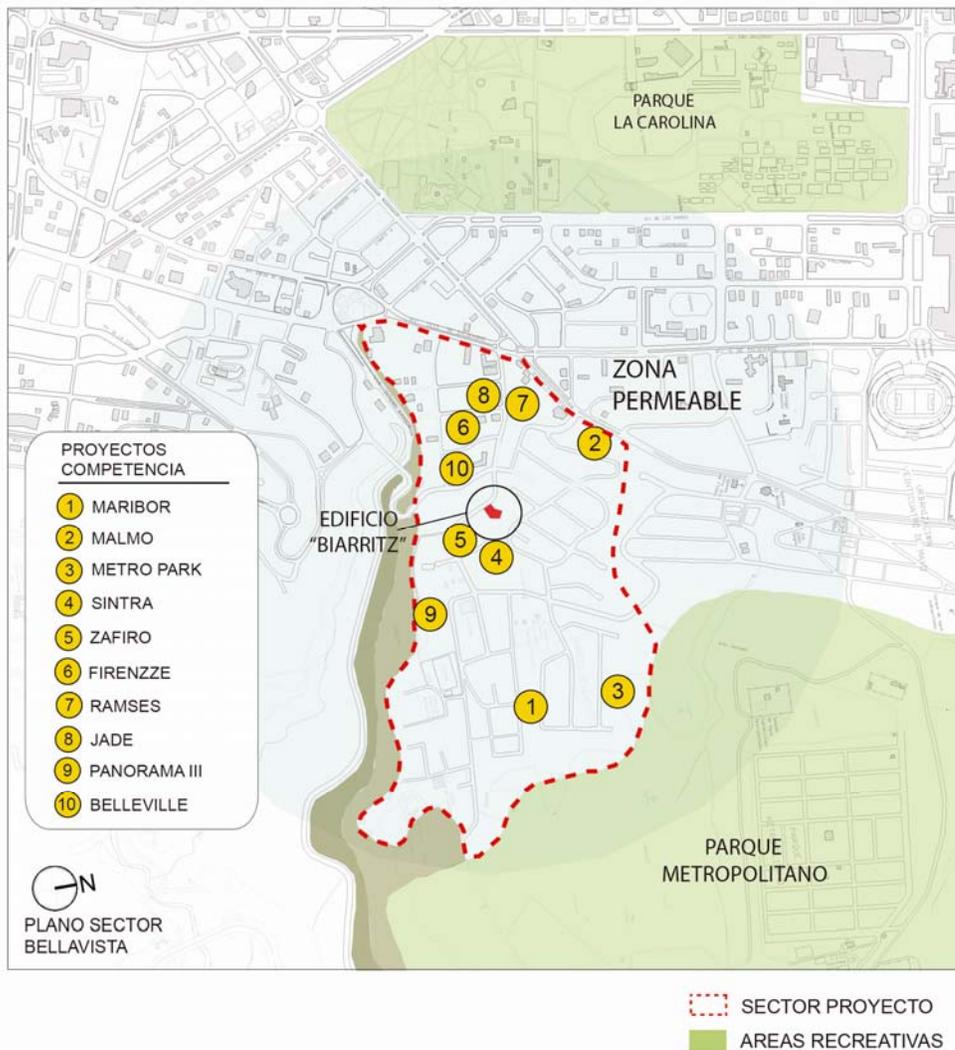
Plano 1. Ciudad - Zona Centro Norte

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

1.3 Análisis de Mercado

El análisis del mercado inmobiliario se realiza investigando la oferta y demanda en diferentes escalas, identificando su dinámica dentro la ciudad de Quito, respectivamente en la Zona Norte y el Sector de estudio en Bellavista, determinando el posicionamiento del proyecto en relación a su competencia y el perfil del cliente que va a adquirir el bien inmueble.

Para obtener información más precisa sobre la Oferta Inmobiliaria, se orientó el estudio en la Zona Norte de la ciudad, analizando el comportamiento del mercado inmobiliario con relación a los proyectos allí ofertados.



Plano 2. Localización Competencia Sector Bellavista

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Se investigó cada proyecto de la competencia mediante fichas técnicas y se realizó la comparación entre todos detectando cuales son las características que van definiendo los proyectos más competitivos del sector, para el efecto se elabora la Matriz de Posicionamiento, donde se realiza la ponderación gráfica de las variables de comparación con los proyectos de la competencia.

El análisis de la oferta en el sector de Bellavista tiene una alta demanda de proyectos de vivienda en departamentos debido a su ubicación central en la ciudad, los proyectos que aquí se desarrollan tienen una alta velocidad de ventas. El cliente potencial

localizado en el Sector de Bellavista pertenece al NSE Medio Alto, con preferencias respecto de la vivienda que se ajustan a las características del proyecto.

1.4 Análisis Arquitectónico

El análisis arquitectónico se realizó obteniendo información sobre el producto, mostrando sus características, cumplimiento de normativas municipales, análisis de su composición, volumetría, distribución, áreas, plantas, enfocadas a ser eficientes y hacer más competitivo al proyecto en relación a la competencia del mercado.



Imagen 1. Proyecto Arquitectónico

Fuente: LA FLIA

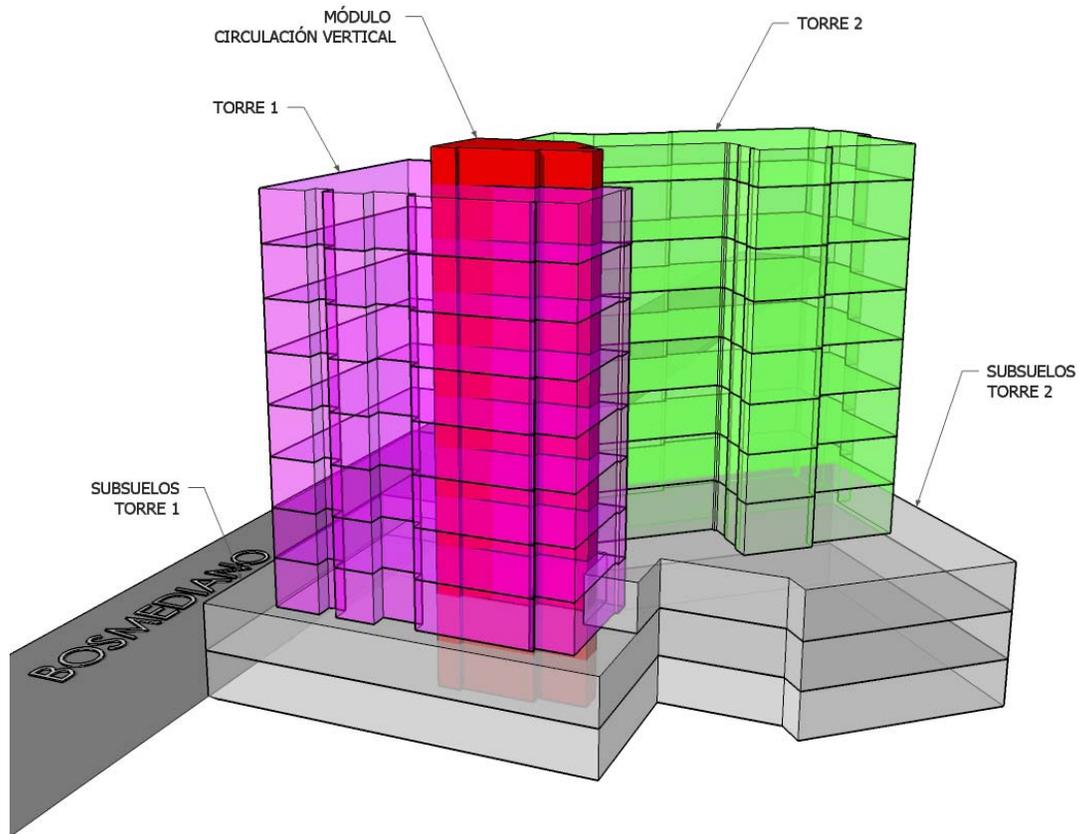


Imagen 2. Componentes del Proyecto

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

El proyecto arquitectónico tiene 47 departamentos distribuidos en dos torres, la zonificación le permite una altura de 6 pisos pero al ser una Zona de Asignación Especial (ZUAE), se establece la posibilidad de incrementar el número de pisos llegando a 8 pisos, además cuenta con 3 subsuelos de estacionamientos.

Las plantas tipo distribuidas entre las dos torres permiten tener una variación en la oferta de unidades de departamentos dentro de un mismo conjunto y los acabados en su mayoría son de línea media y de lujo, están dirigidos a un cliente de NSE medio alto.

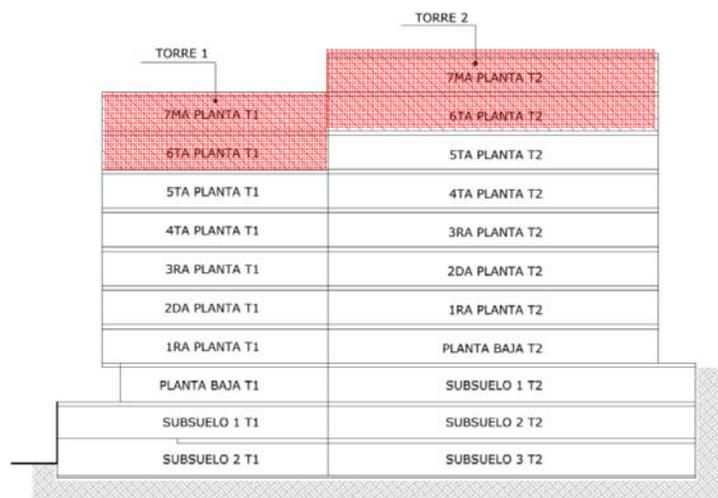


Imagen 3. Pisos Adicionales en el Proyecto

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

El terreno tiene gran incidencia en el planteamiento arquitectónico, tanto por la forma irregular que condiciona la posición de las torres que componen el proyecto, así como la pendiente del proyecto que se ha aprovechado para desarrollar la edificación aterrizada con pendiente positiva.

1.5 Análisis de Costos

El análisis de costos se lo realiza en base de sus componentes que son los costos del terreno, costos directos y costos indirectos, además de cotejarlos con el cronograma valorado, flujos de costos y demás variables que permitan determinar el costo total del proyecto durante su tiempo de ejecución.

COSTOS DEL PROYECTO		
Descripción	Monto	Porcentaje
Costo Terreno	\$ 1'200.000,00	15%
Costos Directos	\$ 5'302.484,11	66%
Costos Indirectos	\$ 1'439.723,68	19%
Costo Total	\$ 7'942.207,79	100%

Tabla 1. Resumen Costos del Proyecto

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

El costo real del terreno tiene un ligero incremento respecto del estimado, producto de comprarlo en una zona de alta plusvalía, sin embargo como está considerada con ZUAE, el incremento de número de pisos absorbe el costo adicional.

Dentro de los costos Directos el rubro correspondiente a la estructura es de mayor incidencia alcanzando un 66% del costo total del proyecto, siendo un alto costo a ser considerado en los primeros meses de ejecución de la obra. Los costos Indirectos tienen alta incidencia con relación a los costos totales del proyecto, alcanzando un 19%, de los cuales la Gerencia del Proyecto es la que tiene el monto más alto y que dura a lo largo del ciclo de vida del proyecto.

El flujo de los costos totales demuestra un comportamiento normal en proyectos de construcción, para el caso del proyecto Edificio Biarritz los costos son ascendentes hasta el mes 13, luego los montos de inversión van reduciéndose hasta el final de la obra.

1.6 Estrategia Comercial

Para la promoción y venta del proyecto es necesario establecer una estrategia comercial, la cual abarca el Producto, Plaza, Promoción y Precio, mediante los cuales se tendrán las herramientas que permitan introducir el proyecto al mercado, buscando lograr ventajas competitivas y cumplir con los objetivos de la empresa.

La estrategia comercial está basada en las 4Ps del Marketing y para el caso del proyecto “Edificio Biarritz” buscará captar clientes del NSE medio alto, por lo tanto las herramientas o recursos estarán dirigidas para llegar a este tipo de mercado, aumentar las ventas y posicionarse entre la competencia.

ANÁLISIS INGRESOS					
Resumen	Valor	Entrada	Cuotas	Crédito	Total
		30%	30%	60%	
Ventas Totales	\$ 10'728.359,50	\$ 3'218.507,85	\$ 3'218.507,85	\$ 3'218.507,85	\$ 10'728.359,50

Tabla 2. Análisis Ingresos
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

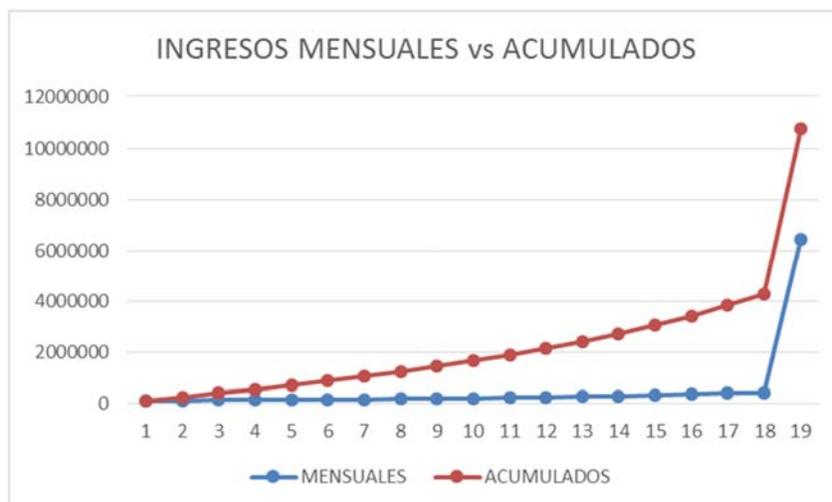


Gráfico 1. Ingresos Mensuales vs Ingresos Acumulados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

Es valor estimado de ingresos por ventas asciende a un valor de 10'728.359,50 y el cronograma de ventas establecido se ha planificado de manera de tener un flujo de capital que evite riesgos financieros al proyecto, apoyándose en estrategias que permitan ser más eficiente a la comercialización.

1.7 Viabilidad Financiera

El análisis de este capítulo está enfocado en determinar la viabilidad de la inversión y la rentabilidad que genere el proyecto, mediante el análisis de indicadores financieros que son el flujo operativo, liquidez del proyecto, el VAN, la TIR, apalancamiento financiero y sensibilidad bajo diferentes posibles escenarios.

Los flujos de caja al inicio del proyecto son negativos hasta antes de los últimos meses donde hay una alta recuperación por el pago final del financiamiento proyectado en las ventas.

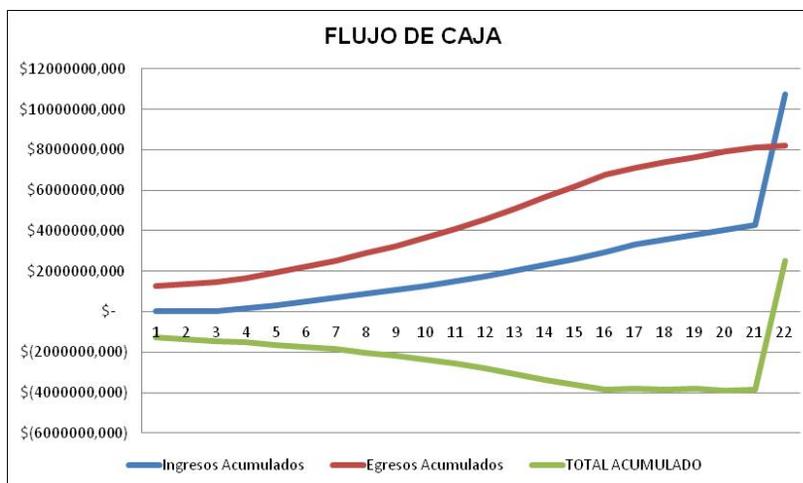


Gráfico 2. Flujo de Caja Total
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

El proyecto se muestra positivo en su rentabilidad, incluso respondiendo solvente ante posibles riesgos o variaciones de lo estimado.

ANÁLISIS ESTÁTICO		
Costos	Estimado 2014	
Ingresos	\$ 10'728.359,50	
Egresos	\$ 7'942.207,79	
Total	\$ 2'786.151,71	
ANÁLISIS DINAMICO		
Indicador	Estimado 2014	
VAN	\$ 1'135.376,25	
	Mensual	Anual
Tasa	1.88%	25%
TIR	3.85%	57%
Margen	26%	16%
Rentabilidad	35%	22%

Tabla 3. Análisis Estático y Dinámico
Elaborada por: Daniel Vásquez D

En análisis con apalancamiento demostró que el aporte de capital en el mes 7 aporporta a que la línea de costos e ingresos no tenga mayor diferencia que pudiera poner en riesgo financiero al proyecto, además de mejorar el VAN generando mayor rentabilidad.

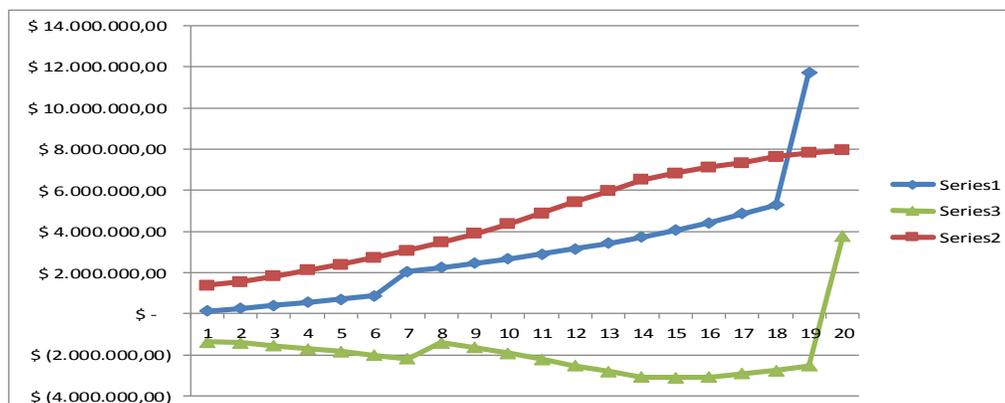


Tabla 4. Análisis Dinámico con Apalancamiento

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

1.8 Aspectos Legales

El capítulo de Aspectos Legales inicia con los artículos de la Constitución ecuatoriana referentes a la actividad de construcción, compra y venta de bienes inmuebles, determinando de igual manera la forma de negocio, contratos, títulos, laboral y documentación requerida por el Municipio y demás entes reguladores.

Según reglamento de funcionamiento de las compañías que realizan actividad inmobiliaria deben cumplir con las siguientes obligaciones:

- Ser propietaria del terreno en el cual se desarrollará el proyecto o titular de los derechos fiduciarios del fideicomiso que sea propietario del terreno.
- Contar con presupuesto detallado del proyecto.
- Suscribir las escrituras públicas de promesa de compraventa.
- Construir dentro de los plazos establecidos.
- Suscribir las escrituras públicas de compraventa definitiva.
- Atender los requerimientos de información que formule la Superintendencia de Compañías y Valores, así como de organismos públicos que tienen competencias legales en materia de vivienda.
- Cumplir con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y Valores.

Respecto de obligaciones tributarias la empresa promotora al encontrarse registrada como Persona Jurídica – Sociedad debe cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

- a) Anexo accionistas, partícipes, socios, miembros del directorio y administradores
- b) Anexo relación dependencia
- c) Anexo transaccional simplificado
- d) Declaración de impuesto a la renta sociedades
- e) Declaración de retenciones a la fuente
- f) Declaración mensual de IVA

1.9 Gerencia del Proyecto

La Gerencia del Proyecto está estructurada de acuerdo a la metodología del TenStep, que incluye las diez áreas del conocimiento para la Gerencia de Proyectos, planificando y gestionando las diversas variables que implica el desarrollo de un proyecto. Información recibida en el curso de Dirección de Proyectos y que será aplicado al proyecto del Edificio Biarritz, sobre el cual se desarrolla este documento.

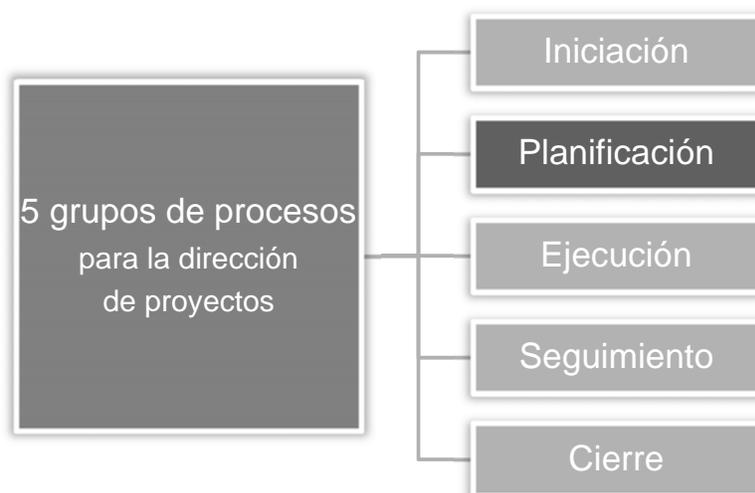
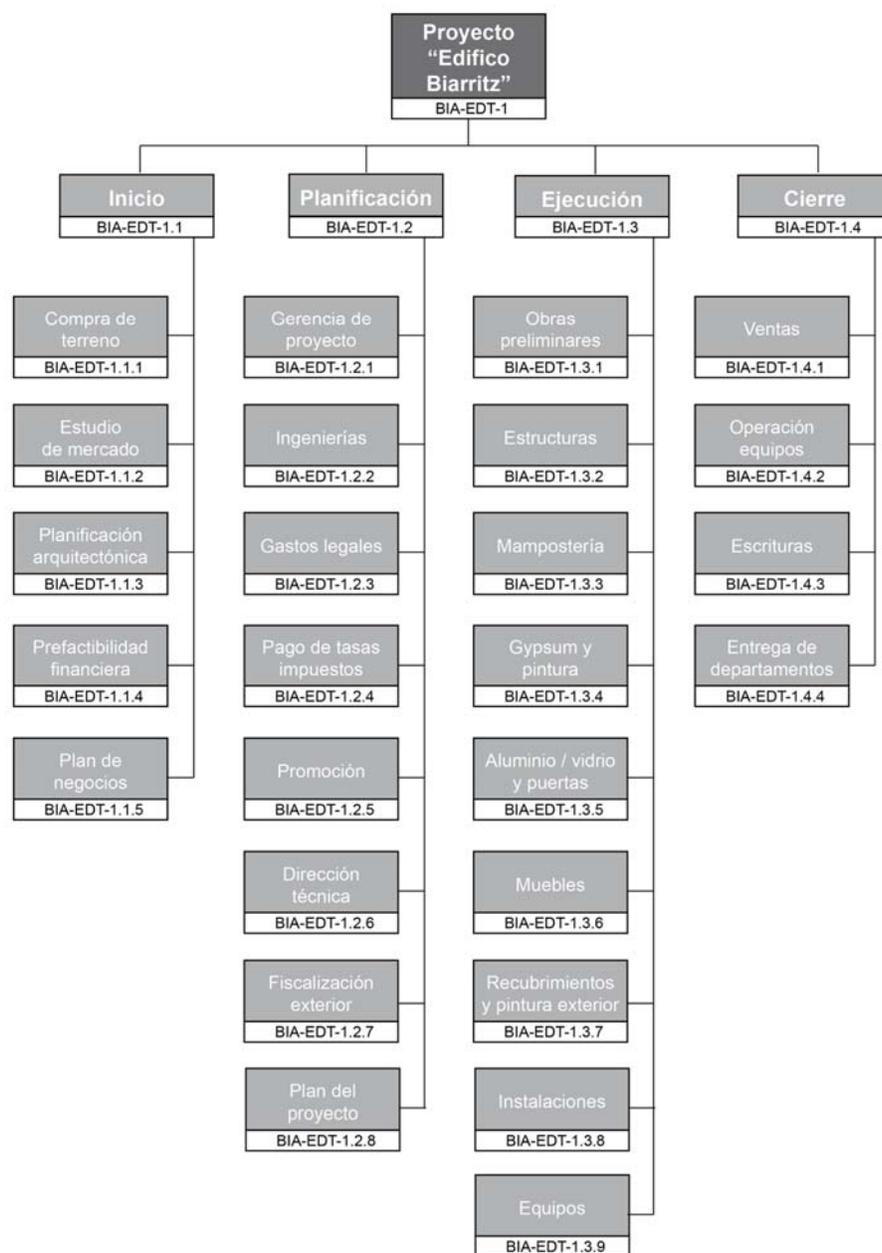


Gráfico 3. Metodología TenStep para la Dirección de Proyectos

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

El alcance del trabajo se ha definido en base a la metodología TenStep, definiendo los parámetros hasta los que llega la dirección y ejecución del proyecto, con la entrega de un producto final que cumpla con todos los requerimientos técnicos, financieros y legales.

Para la integración se ha desarrollado un EDT, cronograma y presupuesto que analizados bajo la metodología TenStep nos permiten gestionarlos y controlarlos.



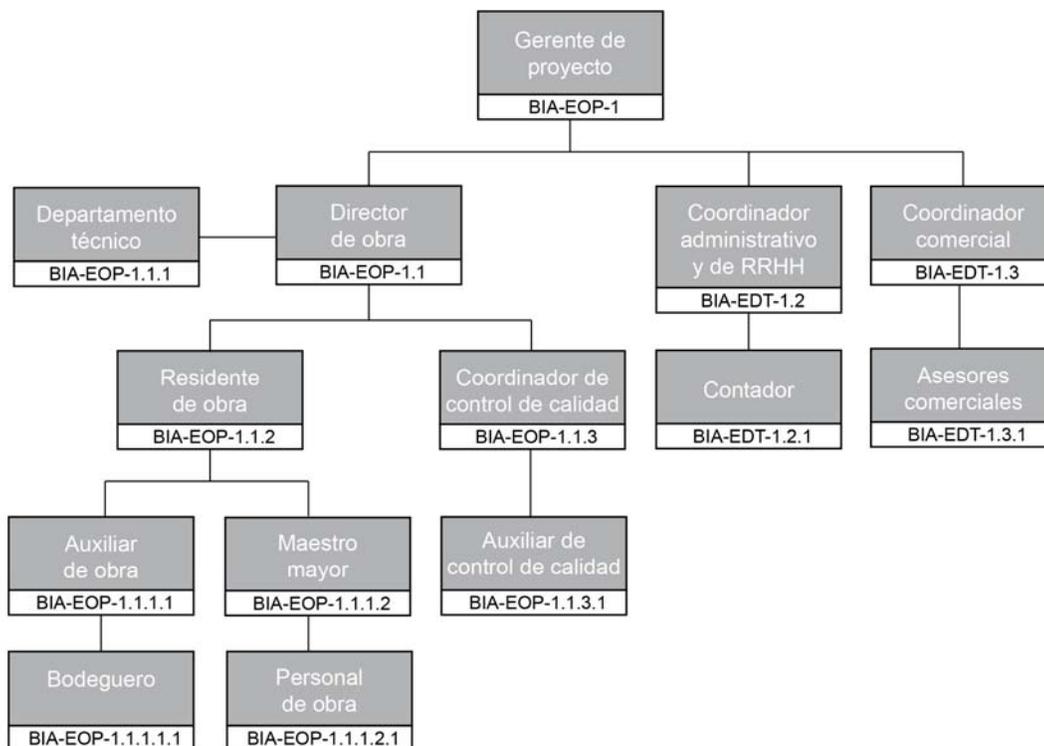
Cuadro 1. EDT

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

La planificación del trabajo ha implicado el desglose y profundo análisis de las actividades a desarrollarse, asegurando la mayor eficiencia en las actividades del proyecto.

Para proyecto se han gestionado diferente aspectos mediante plantillas, formularios y demás documentación que permitirá dar seguimiento y control a la ejecución del proyecto.

Como estructura organizacional del proyecto se ha realizado el siguiente cuadro:



Cuadro 2. Estructura Organizacional del Proyecto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

1.10 Escenario Actual y Propuesta de Optimización

Para demostrar el escenario actual sobre el que se desarrolla el proyecto “Edificio Biarritz” se ha considerado la dinámica del entorno macroeconómico y su influencia en el sector de la construcción y del mercado inmobiliario en el país, poniendo en perspectiva el

medio cambiante sobre el que se desarrollan los proyectos inmobiliarios y la ejecución de Planes de Negocio.

La viabilidad financiera del proyecto se ve medianamente afectada por el impacto de factores macroeconómicos y recientes medidas gubernamentales, se ha determinado que el impacto en la viabilidad financiera de proyecto se da principalmente por el incremento en costos y el menor precio de ventas.

Para la propuesta de optimización se trabaja con escenarios actuales del proyecto, incrementando los costos en un 7% y una reducción en el precio de ventas con un menor impacto del 3%, se determina que la Estrategia Comercial del proyecto debe optimizarse, tanto en la imagen del promotor proyecto, así como en el planteamiento de precios más competitivos.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

**ENTORNO
MACROECONÓMICO**

Capítulo 2

2 ENTORNO MACROECONÓMICO

2.1 Introducción

Todo proyecto inmobiliario es afectado por factores externos denominados macroeconómicos que están relacionados a cambios en las variables económicas de un país y a nivel mundial, las cuales están fuera del alcance de un promotor inmobiliario y que por lo tanto precisan ser analizadas para realizar ajustes o adaptarse a cambios en el ámbito económico.

2.2 Objetivos

El análisis macroeconómico tiene como objetivo conocer las variables tanto a nivel del país como mundial, identificar aquellas que puedan representar algún riesgo al proyecto y anticipar cualquier decisión para reducir el impacto que pudiera tener el proyecto.

2.3 Metodología de trabajo

Desde un nivel macro se estudian las variables e indicadores económicos mundiales y sus cambios, de igual manera los mismos a nivel nacional que particularmente afectan al mercado inmobiliario y cuyos resultados faciliten tomar decisiones que contribuyan a la viabilidad del proyecto.

2.4 Antecedentes

A nivel mundial los países que dependen del petróleo han sufrido un fuerte impacto en sus economías producto de la baja del costo del barril de crudo y así lo confirman compañías internacionales de análisis económico como Marsh que en colaboración con Business Monitor International (BMI) han determinado los países que corren riesgo para el año 2015.

El análisis con proyecciones al año 2015 se realizó en case de tres categorías: riesgo político, macroeconómico y productividad, considerando la baja en el precio del petróleo como un fuerte indicador de riesgo, a continuación se presentan los resultados a nivel mundial con el indicador de nivel de estabilidad de cada país.

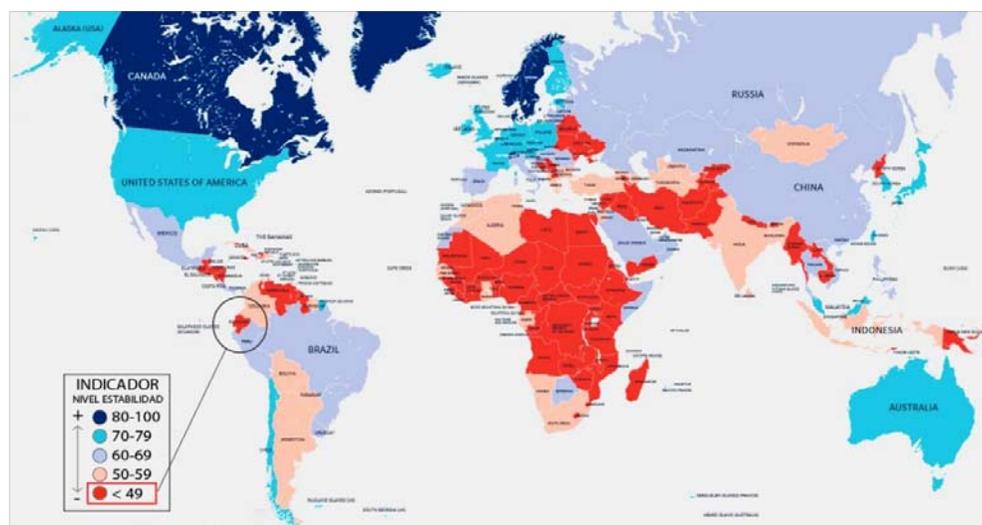


Imagen 4. Mapa mundial de riesgo político 2015
Fuente: Marsh – Business Monitor International
Editado por: Daniel Vásquez D.

En el análisis que muestra la imagen 1, refleja el complejo panorama económico por el que actualmente está pasando el Ecuador, identificándolo como uno de los países con mayor riesgo fruto de la caída en el precio del petróleo, lo cual incide negativamente en la economía nacional y contrasta con el tiempo de bonanza que se ha venido teniendo durante los últimos años para diferentes industrias incluyendo a la de la construcción, producto de esto se avizora un panorama con medidas del Gobierno y ajustes en la economía nacional para contrarrestar esta crisis.

A diferencia de la crisis actual que empieza con la caída del precio del petróleo, cabe destacar el aporte que ha tenido la Industria de la Construcción durante los últimos años a la economía nacional, especialmente durante la crisis mundial del 2009, el país no fue afectado en gran parte por la inversión tanto pública como privada en el sector de la construcción llegando a tener una participación del 61% de entre el resto de industrias, como lo muestra el gráfico 1.

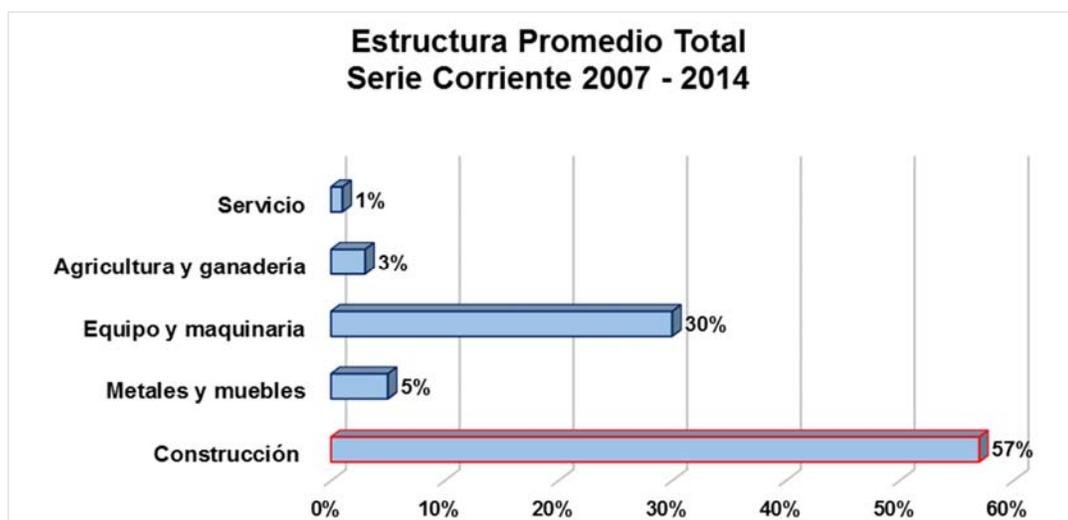


Gráfico 4. Formación bruta de capital fijo por producto 2007-2014
Fuente: Banco Central del Ecuador / Proyección 2014 Daniel Vásquez D.
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

2.5 Inflación

Según el INEC en su informe mensual de enero 2015, la inflación anual en enero de 2015 fue de 3,53%, en el mes anterior fue de 3,67% y la de enero de 2014 se ubicó en 2,92%.

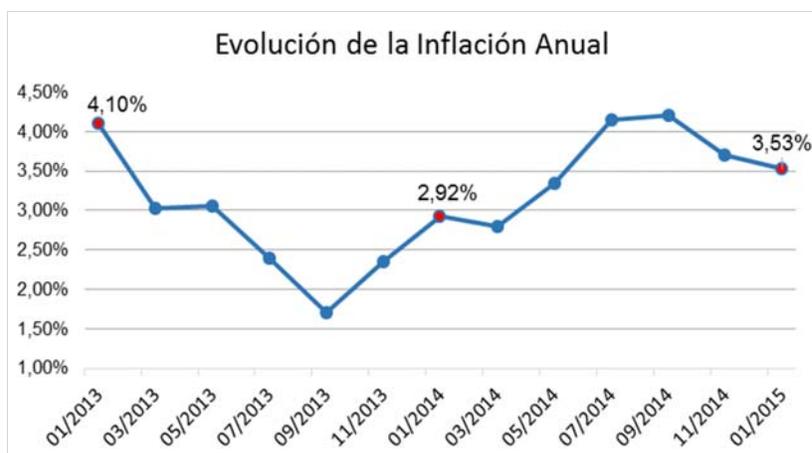


Gráfico 5. Evolución de la Inflación Anual
Fuente: INEC
Editado por: Daniel Vásquez D.

2.6 Evolución del Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones (IPC)

Mes	Índice	Inflación Mensual	Inflación Anual	Inflación Acumulada
Ene - 14	97,78%	0,72%	0,72%	0,72%
Feb - 14	97,89%	0,11%	2,85%	0,83%
Mar - 14	98,57%	0,70%	3,11%	1,53%
Abr - 14	98,56%	0,30%	3,23%	1,83%
May - 14	98,82%	-0,04%	3,41%	1,79%
Jun - 14	98,93%	0,10%	3,67%	1,90%
Jul - 14	99,33%	0,40%	4,11%	2,31%
Ago - 14	99,53%	0,21%	4,15%	2,52%
Sep - 14	100,14%	0,61%	4,19%	3,15%
Oct - 14	100,35%	0,20%	3,98%	3,36%
Nov - 14	100,5%	0,18%	3,76%	3,55%
Dic - 14	100,64%	0,11%	3,67%	3,67%
Ene - 15	100,24%	0,59%	3,53%	0,59%

Tabla 5. Índice de Precios al Consumidor y sus variaciones (IPC)
Fuente: INEC
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

El INEC indica que en enero de 2015 el índice de precios al consumidor se ubicó en 101,24; lo cual representa una variación mensual de 0,59%. El mes anterior dicha variación fue de 0,11%, mientras que en enero de 2014 se ubicó en 0,72%.

2.7 Indicador PIB

La situación mundial respecto de la baja en el precio de crudo tiene una incidencia directa en el Ecuador por ser un país dependiente del petróleo, producto que marca un alto porcentaje en el nivel de exportaciones y por lo tanto en el PIB nacional. En relación al PIB de América Latina, el ecuatoriano tiene índices superiores, en el año 2011 se registró el índice más alto y desde ahí hasta el año 2013 se ha registrado una baja constante, sin embargo según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de la Organización de las Naciones Unidas (Cepal) prevé un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) para Ecuador de 3,8% en 2015, a pesar de que se estima que el registro será más bajo que el del año 2014, el país se mantendrá a flote y con un nivel aun por encima de la región.

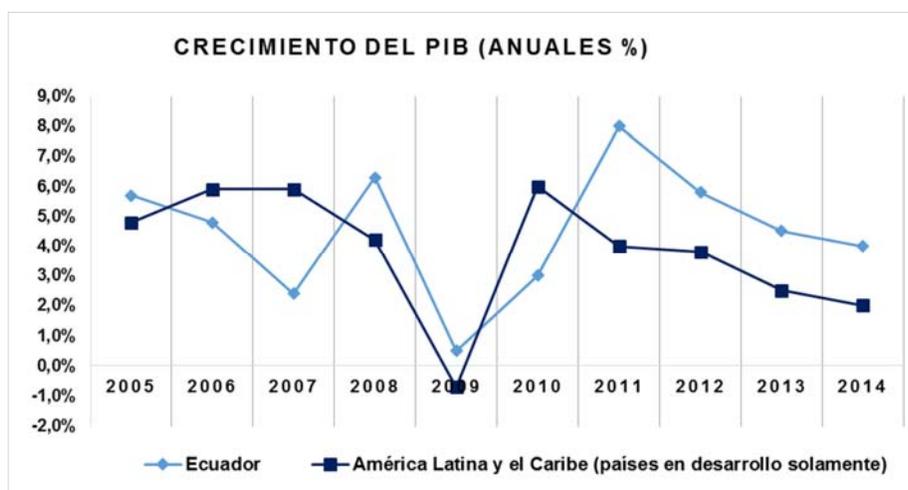


Gráfico 6. Crecimiento del PIB (anuales %)
Fuente: Banco Mundial / Proyección 2014 Daniel Vásquez D.
Editado por: Daniel Vásquez D.

2.8 Contribución de la Industria de la Construcción al PIB

Entre los años 2007 a 2014 la actividad económica que tuvo un mayor aporte al PIB nacional fue la Industria de la Construcción con 0.87 puntos, la cual involucra a varios actores que se ven beneficiados con la generación de empleo y producción, así como a través de una serie de transacciones que involucra el negocio inmobiliario, consolidando esta Industria en una actividad rentable que aporta al desarrollo económico del país.

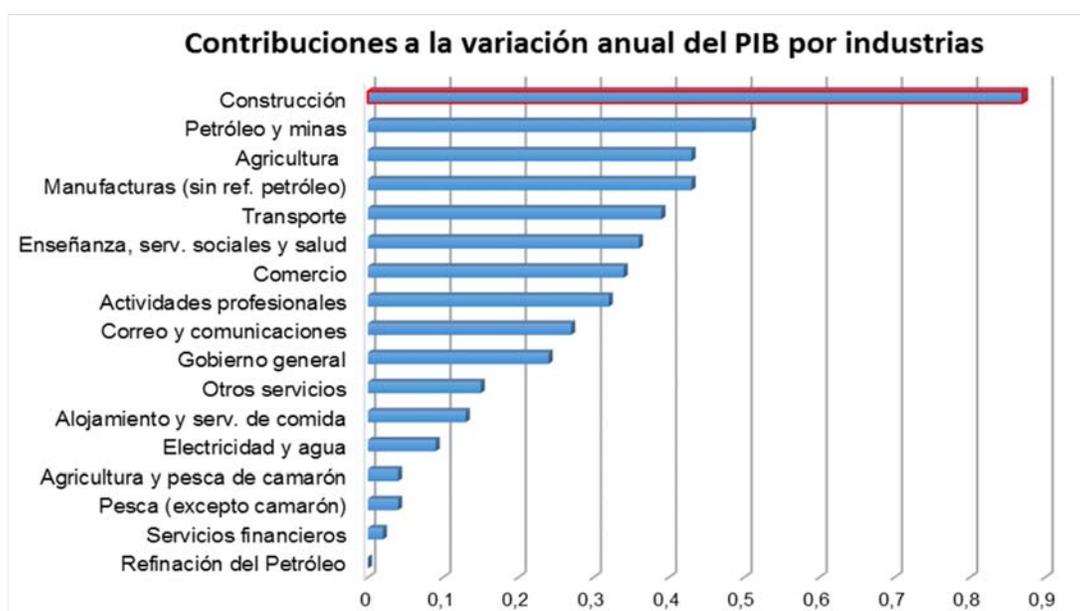


Gráfico 7. Contribuciones a la variación anual del PIB por industrias
Fuente: Banco Central del Ecuador / Proyección 2014 Daniel Vásquez D.
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

2.9 Caída del precio de barril de petróleo

El tiempo de bonanza que ha tenido el Ecuador durante los últimos 8 años se ha visto afectado por la caída en el precio del barril de petróleo, hasta ahora el Gobierno se ha beneficiado desde el inicio de su periodo con una economía que creció a través de inversión y un elevado gasto público, los cuales generaron mayor consumo y el incremento

en la recaudación de impuestos, el impacto de esta baja se ha sentido desde agosto del 2014 pero en mayor nivel a finales del año, su incidencia es crítica en la economía ecuatoriana pues somos dependientes de los ingresos por el crudo pues representa un gran porcentaje de la economía del país.

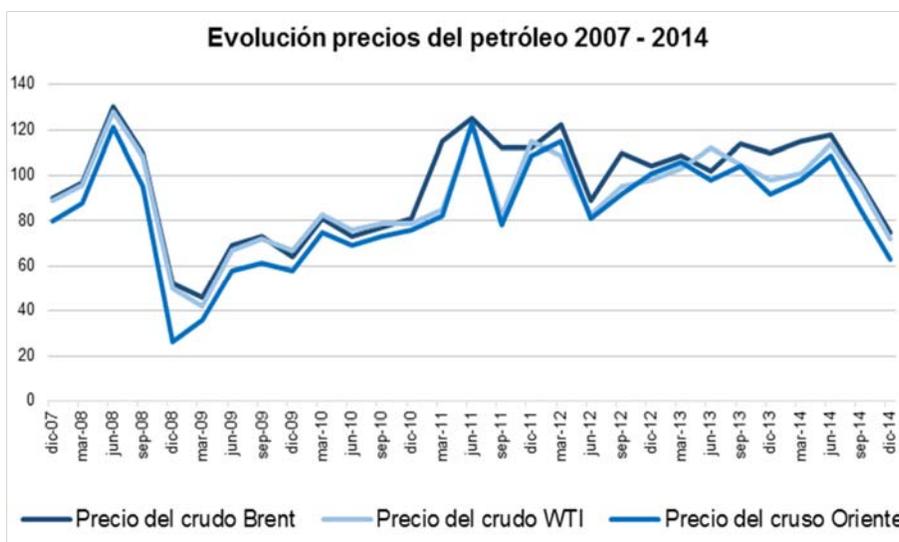


Gráfico 8. Evolución de precios del petróleo 2007-2014
Fuente: Banco Mundial – Banco Central del Ecuador
Editado por: Daniel Vásquez D.

La baja en el precio del barril de petróleo incide fuertemente en el presupuesto del Estado, pues el Gobierno fijó en \$79,70 el precio del barril para la proforma presupuestaria del año 2015 y solo para el diciembre del año 2014 el barril ya llegó a los \$53,55, generando un fuerte desbalance en lo que se proyectaba para el año 2015.

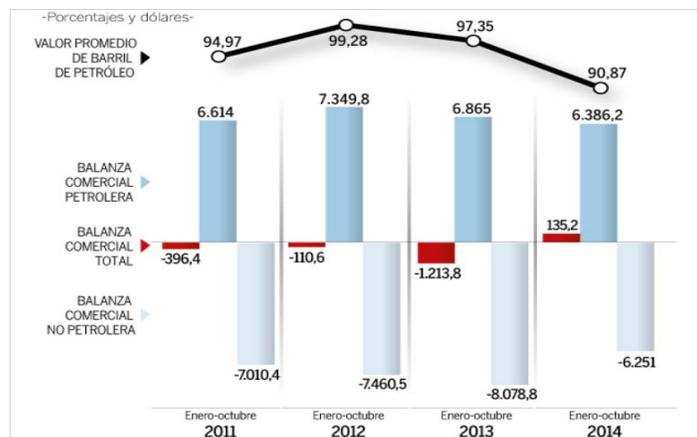


Gráfico 9. Balanza comercial, el peso del petróleo en el comercio exterior
Fuente: Banco Central del Ecuador, SENA, EP Petroecuador
Editado por: Daniel Vásquez D.

2.10 Salvaguardias arancelarias

La economía del país ha sufrido un impacto negativo como resultado de la baja en el precio del petróleo a nivel mundial y el año 2015 inicia con cambios establecidos por el Gobierno para contrarrestar la crisis por la caída del precio de petróleo, desde el mes de marzo aplica la salvaguardia arancelaria a productos de importación, esto repercute en la industria de la construcción con el incremento de los precios de productos importados.

CONSTRUCCIÓN					
Producto	Tasa Actual	+USD 0.14/Kg	Sobretasa	Total	25 % SOBRETASA
Baldosas	5%		25%	30%	
Palas	10%		5%	15%	
Serruchos	0%		5%	5%	
Playo o alicate	0%		15%	15%	
Martillos	10%		15%	25%	

Tabla 6. Salvaguardias Industria de la Construcción
Fuente: El Comercio
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

2.11 Índice de Riesgo País

El índice de riesgo País mide la capacidad de pago de un país y principalmente es un referente para atraer la inversión extranjera, en el Ecuador a finales del 2014 llegó a un alto índice debido a la caída del petróleo, lo cual se presenta como un panorama en contra de las intenciones de generar mayor inversión y movimiento de capital que dinamice la Industria de la Construcción.

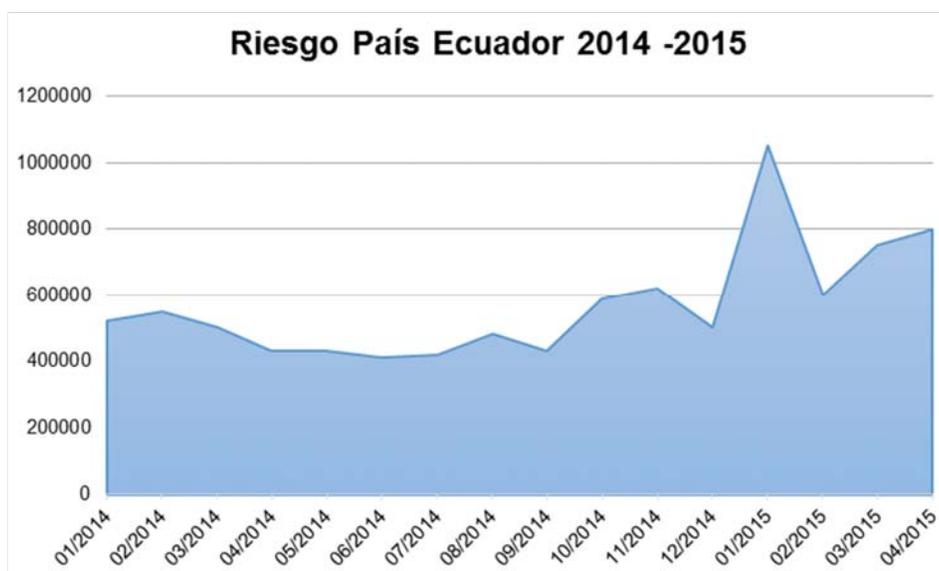


Gráfico 10. Riesgo País Ecuador 2014 - 2015

Fuente: JP Morgan

Editado por: Daniel Vásquez D.

2.12 Créditos Hipotecarios - BIESS

La cantidad de dinero que ha facilitado el BIESS a través de Préstamos Hipotecarios desde su creación en el año 2008 ha dinamizado el mercado inmobiliario principalmente en ciudades como Quito y Guayaquil, especialmente durante los últimos cuatro años se ha incrementado en gran proporción el número de beneficiarios del crédito,

lo que se traduce en un mayor número de compradores de bienes y por lo tanto en un crecimiento de la industria de la construcción en el país.

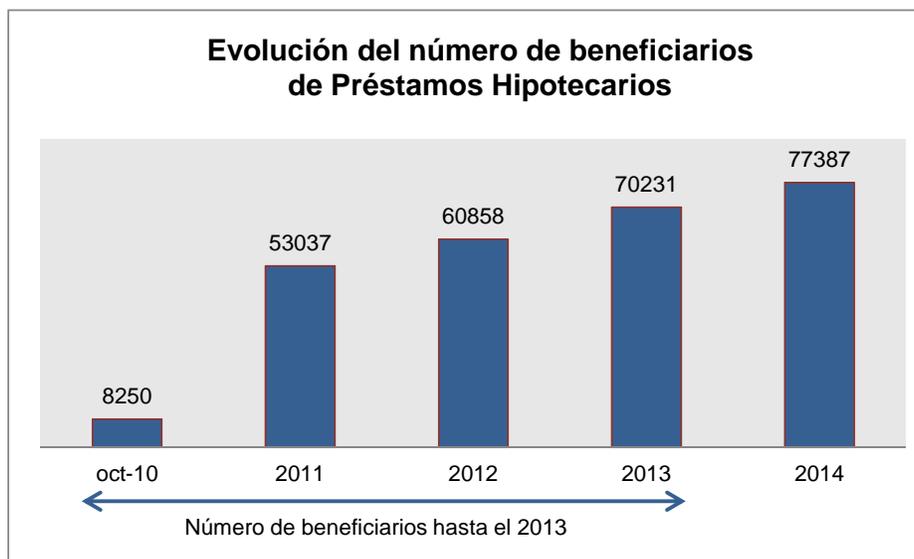


Gráfico 11. Evolución del número de beneficiarios de Préstamos Hipotecarios

Fuente: Banco de IESS (BIESS) / Proyección 2014 Daniel Vásquez D.

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Dentro de los beneficios que ha tenido la Industria de la Construcción desde la creación del BIESS en el año 2008, se destaca el retorno de la credibilidad de las personas en las instituciones financieras, motivando a más personas a decidirse por obtener los créditos para conseguir los bienes que anhelan, además el BIESS ingreso con una baja tasa de interés del 9% con la que se realizan los créditos hipotecarios, pues esto ha permitido que el crédito sea accesible para más personas y estableciendo a la vez un estándar dentro del sector financiero que ajusto de otras entidades privadas bajo estos parámetros crediticios.

2.13 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
General País	✘	La baja del precio de petróleo ha marcado un periodo de recesión en el país, se han tomado medidas gubernamentales para suplir este déficit, lo que afecta la dinámica del mercado inmobiliario.
Inflación	▬	Con relación a los dos últimos años, la inflación en enero del 2015 se ha mantenido en un punto medio y sin mayor variación prevista para los siguientes seis meses del año.
Indicador PIB	▬	Desde el año 2011 el PIB nacional ha tenido una baja leve y se anticipa que el PIB para el 2015 tendrá un ligero crecimiento pero por debajo del año pasado.
Industria de la Construcción	▬	Los indicadores económicos y las decisiones políticas tendrán un impacto en la Industria de la Construcción, a pesar de su crecimiento y gran aporte a la economía del país, se verá afectada.
Índice de Riesgo País	✘	El índice de riesgo país como una variable económica de referencia para los proyectos de inversión, es negativo pues tiene tendencia al incremento, lo que repercute en la tasa de descuento del proyecto.
Créditos Hipotecarios	▬	Los créditos hipotecarios que continua facilitando el Gobierno a través del BIESS, mantienen el interés de las personas en comprar bienes inmuebles, sin embargo se han visto limitados por la falta de liquidez del Gobierno, lo que ha reducido el mercado inmobiliario.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

LOCALIZACIÓN

Capítulo 3

3 LOCALIZACIÓN

3.1 Introducción

La localización es un factor importante para el éxito de un proyecto inmobiliario, debido a que las condiciones favorables del lugar donde estará implantado dan mayor valor al proyecto, ya sean la accesibilidad, equipamiento, referentes cercanos, posición, vista, clima, soleamiento y demás condiciones que eleven la calidad del entorno.

El Edificio Biarritz se encuentra localizado en la Zona Centro Norte del Distrito Metropolitano de Quito, parroquia Iñaquito, en el Sector de Bellavista, el cual es consolidado de vivienda y que durante los últimos años ha cambiado su tipología de viviendas unifamiliares a edificios en altura, debido a la creciente demanda que ha generado el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios de vivienda.

3.2 Objetivos

Mediante el análisis de las condicionantes del lugar donde se implanta el proyecto, determinar la factibilidad y ventajas que proporciona la adecuada selección de la localización del mismo.

Establecer las ventajas y desventajas que pueden darse al implantar el proyecto en el sector de Bellavista, esclareciendo la incidencia de las condicionantes detectadas, en las diferentes etapas de desarrollo del proyecto, ya sea para el desarrollo de estudios técnicos, la promoción y ventas, construcción y entrega de un producto que aporte a una mejor calidad de vida de sus usuarios.

3.3 Metodología de trabajo

Establecer las condicionantes del lugar, tanto cualitativas como cuantitativas, mediante el análisis in situ, con el registro de la situación del sector de Bellavista, así como de su entorno y su relación con el resto de la ciudad.

3.3.1 Análisis Ciudad de Quito



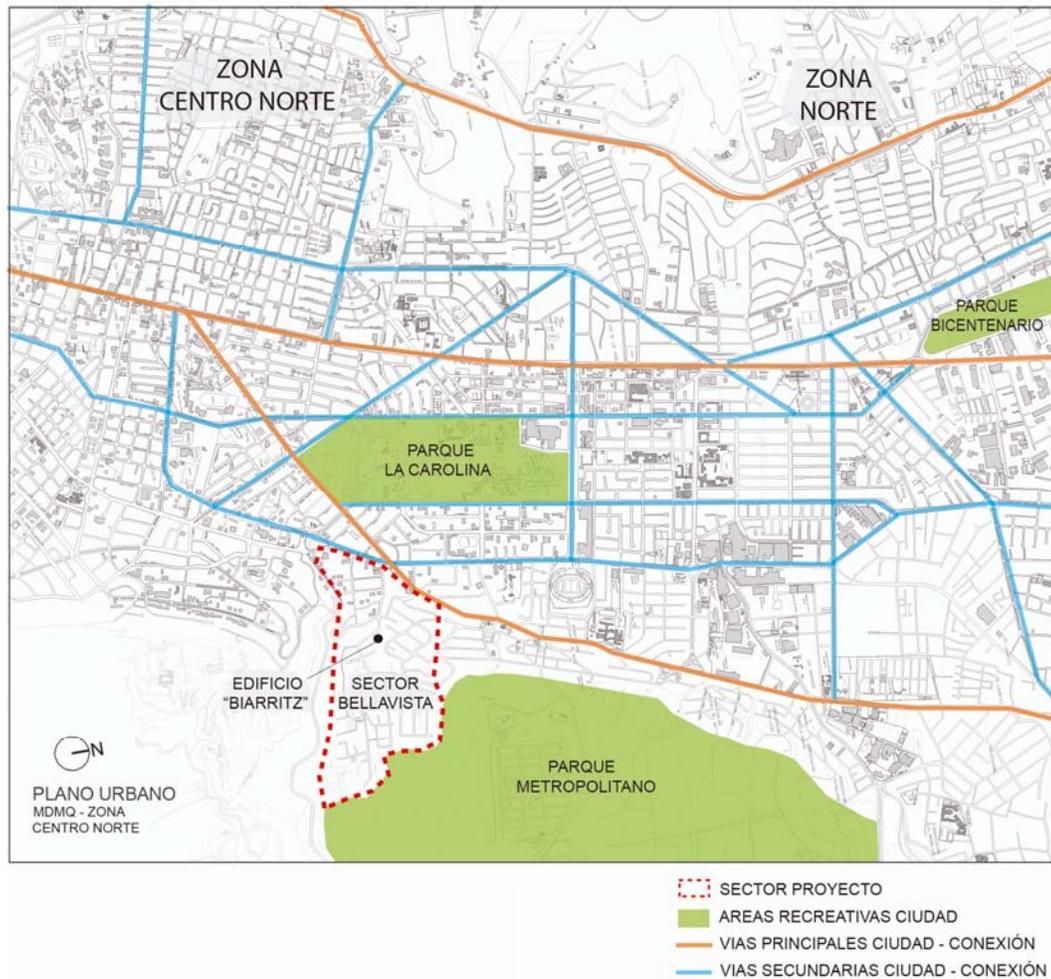
Plano 3. Ciudad - Zonas

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

La ciudad de Quito se extiende 70 km. longitudinalmente en sentido norte - sur, el Distrito Metropolitano continua creciendo en el mismo eje y hacia el lado oeste a los valles de Cumbaya, Tumbaco y los Chillos, este crecimiento ha incrementado el Mercado Inmobiliario debido al desplazamiento de la población hacia estos polos y la transformación de las centralidades que pasaron de viviendas unifamiliares a edificios multifamiliares.

El Distrito Metropolitano de Quito está dividido en 5 zonas, sur, centro – sur, centro, centro – norte y norte, además de los Valles, cada uno en con un contexto socio – económico diverso y que mientras más se alejan hacia los polos marca mayor diferencia, actualmente se encuentran generando nuevas centralidades que contienen equipamiento y servicios que evitan el traslado de personas a través ciudad, por lo tanto se busca disminuir la congestión, de lo que tanto adolecen las ciudades en la actualidad.

3.3.2 Análisis Zona Centro Norte



Plano 4. Ciudad - Zona Centro Norte

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

La zona centro norte se caracteriza por ser una de las de mayor cambio debido a la alta demanda de proyectos inmobiliarios, producto de las condiciones favorables en cuanto a equipamiento y servicios, al estar en esta zona central, empresarial, de negocios y comercial, que aporta a la reducción de traslado de ciudadanos a través de la ciudad.

3.3.3 Análisis Sector Bellavista



Plano 5. Sector Bellavista

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Dentro de la zona permeable alrededor del Edificio “Biarritz” se encuentran un completo equipamiento y servicios, por donde pasan dos vías principales que lo conectan con el resto del Distrito Metropolitano, una ventaja es la presencia de dos grandes áreas verdes recreativas de la ciudad y una serie de hitos que son puntos llamativos y referentes para la ciudad, la característica de Bellavista es que se ha consolidado como un sector de vivienda.

3.3.4 Accesibilidad

Junto al sector de Bellavista pasan dos vías principales de la ciudad, las avenidas Eloy Alfaro y 6 de diciembre, que conectan el sector longitudinalmente con todo el Distrito Metropolitano de Quito, adyacente está el túnel de Guayasamin que conecta a la ciudad

con la vía perimetral Simón Bolívar que se dirige hacia los valle de Cumbaya, Tumbaco y los Chillos, así como la vía Gonzales Suarez que vincula al sector con las zonas adyacentes, facilitando conexiones por diferentes rutas en varios sentidos.

3.3.4.1 Conexión Sectores



Fotografía 1. Puente Av. Gonzales Suarez

Fuente: Daniel Vásquez D.

A pesar de la fuerte topografía que tiene el sector, lo cual podría afectar su conexión con el resto de sectores, como solución existe el puente de la avenida Gonzales Suarez, el cual se convierte en otra alternativa de circulación sin la necesidad de salir a las avenidas principales de ciudad, una gran ventaja de conectividad para el sector.

3.3.4.2 Vías Sector



Fotografía 2. Vías Sector

Fuente: Daniel Vásquez D.



Fotografía 3. Vías Sector

Fuente: Daniel Vásquez D.

Las vías internas del Sector son secundarias y de corta distancia, como se puede apreciar en la fotografía 3 son arborizadas, con esto el entorno se torna agradable, convirtiéndose en un gran atractivo para las personas que viven o planean vivir en Bellavista y en un valor agregado al momento de desarrollar un proyecto inmobiliario.

3.3.5 Hitos



Fotografía 4. Hito - Ecuavisa

Fuente: www.eluniverso.com

Editada por: Daniel Vásquez D.

En el sector se encuentran una serie de hitos que se han convertido en referentes dentro de la ciudad y que a la vez se convierten en puntos de atracción hacia este lugar, parate de esto tenemos los dos grandes parques la Carolina y Metropolitano que se convierten en una gran ventaja para este sector, la Capilla del Hombre también es un atractivo cultural que se ha convertido en un lugar emblemático de la ciudad para disfrutar del arte y eventos culturales.

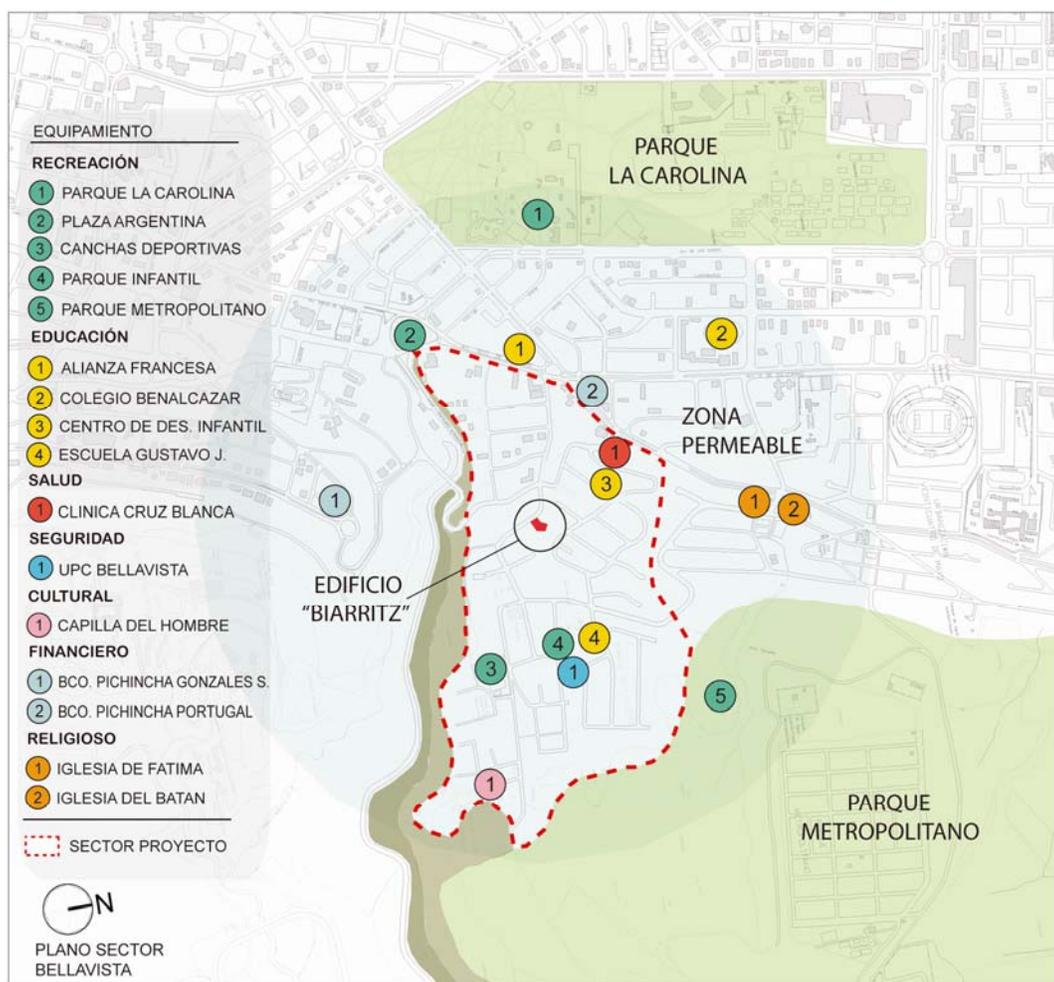


Fotografía 5. Parque Metropolitano

Fuente: Daniel Vásquez D.

Las áreas verdes contiguas son de gran valor y atractivo para este sector, propiciando el encuentro de sus habitantes y el desarrollo de actividades al aire libre, fomentando la unión y mejoramiento de salud en un ambiente más puro, que por varios aspectos dan un mayor valor al sector, siendo los parques de la Carolina y Metropolitano los principales espacios de recreación, además de otros de menor escala como son la Plaza Argentina y el parque infantil ubicado en la parte central del sector

3.3.6 Equipamiento



Plano 6. Equipamiento Sector
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Las áreas verdes contiguas son de gran valor y atractivo para este sector, propiciando el encuentro de sus habitantes y el desarrollo de actividades al aire libre, fomentando la unión y mejoramiento de salud en un ambiente más puro, que por varios aspectos dan un mayor valor al sector, siendo los parques de la Carolina y Metropolitano los principales espacios de recreación, además de otros de menor escala como son la Plaza Argentina y el parque infantil ubicado en la parte central del sector.

3.3.6.1 Recreación



Fotografía 6. Actividades recreativas – Parque Metropolitano

Fuente: Daniel Vásquez D.



Fotografía 7. Actividades recreativas – Parque Metropolitano

Fuente: Daniel Vásquez D.

Las áreas verdes contiguas son de gran valor y atractivo para este sector, propiciando el encuentro de sus habitantes, donde se desarrollan diversas actividades recreativas, dirigido para usuarios de todas las edades, haciendo de estos lugares inclusivos, esto se convierte en un atractivo único que atrae a personas desde todas las zonas de la ciudad.

3.3.6.2 Educación



Fotografía 8. Colegio Benalcazar

Fuente: www.elcomercio.com

Editada por: Daniel Vásquez D.

Dentro de la zona permeable se encuentran diversas instituciones educativas que atienden a personas de diferentes edades, con un centro de desarrollo infantil que atiende a niños de 0 a 5 años e instituciones emblemáticas como es el Colegio Benalcazar, de gran prestigio educativo, así como un importante centro de idiomas de la ciudad, como es la Alianza Francesa, cubriendo así una amplia gama de demanda educativa dirigida para diversas edades.

3.3.6.3 Seguridad

En el centro del sector se encuentra una Unidad de Policía Comunitaria, la UPC de Bellavista se maneja dentro del rango que cubre el sector, proporcionando seguridad y control, que se convierte en un valor agregado para el convivir de las personas que habitan Bellavista, la sensación de seguridad es una de los puntos más fuertes para futuros clientes que quieren decidirse por un bien inmueble.



Fotografía 9.. Seguridad - UPC Bellavista

Fuente: Daniel Vásquez D.

3.3.6.4 Cultural

La Capilla del Hombre es uno de los principales referentes culturales de la ciudad, planificada por el famoso artista ecuatoriano Oswaldo Guayasamin, quien ideó este lugar para hacer honor al ser humano y como una casa que albergará sus obras más representativas, que las donó para ser compartidas con el mundo, aquí se desarrollan una serie de actividades culturales, lo que se convierte en un importante atractivo para el sector.



Fotografía 10. La Capilla del Hombre

Fuente: www.in-quito.com

Editada por: Daniel Vásquez D.

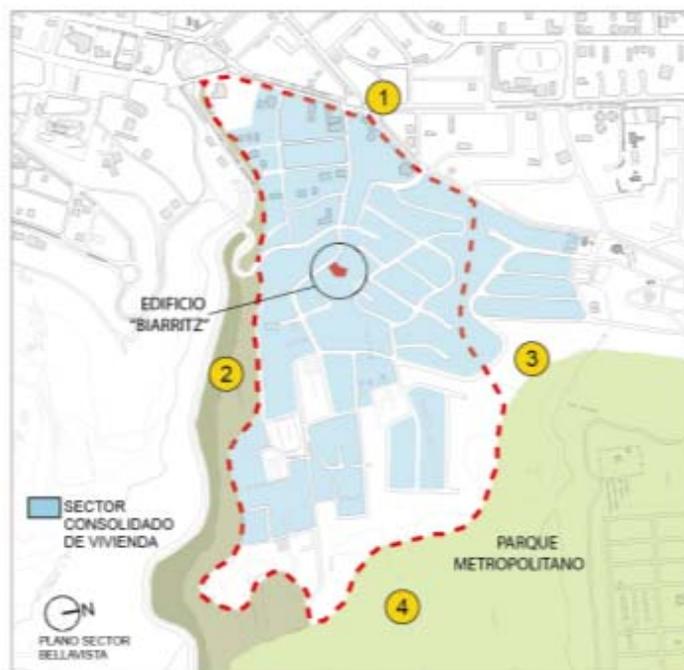
3.3.6.5 Financiero

El sector se encuentra cerca a la zona financiera más importante de la ciudad y dentro de la zona permeable podemos ubicar dos principales agencias bancarias, como son el Banco del Pichicha agencias Gonzales Suarez y la Portugal, siendo un servicio importante que al estar dentro de la zona permeable evita desplazamientos de sus habitantes.

3.3.6.6 Religioso

Como referente dentro de la ciudad las iglesias de Fátima y del Batán congregan gran cantidad de personas que acuden desde diferentes sectores de la ciudad, lo que es beneficioso para los habitantes del sector de Bellavista pues pueden acudir caminando sin necesidad de recorrer largas distancias por la ciudad.

3.3.7 Zonificación



Plano 7. Zonificación Sector
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

3.3.8 Límites

El sector se encuentra delimitado al norte por el sector del Batán Alto, hacia el sur por un borde de ciudad marcado por el túnel de Guayasamin, hacia el este por el parque Metropolitano y hacia el oeste por una vía principal de la ciudad, la avenida Eloy Alfaro.

3.3.9 Tipologías Edificaciones Sector

El Sector de Bellavista se ha caracterizado por la presencia de casas y edificios multifamiliares, la dinámica del mercado inmobiliario en esta zona ha generado el desarrollo de nuevos proyectos residenciales en altura que reemplazan a las antiguas casas.



Fotografía 11. Tipologías Edificaciones Sector - Antigua
Fuente: Daniel Vásquez D.

Los solares de las edificaciones antiguas son aprovechados por promotores inmobiliarios para implantar nuevos proyectos, situación que ha venido incrementándose durante los últimos años, estableciéndose un proceso de cambio que demuestra la preferencia por lotes ubicados en el sector de Bellavista para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.



Fotografía 12. Tipologías Edificaciones Sector - Edif. Multifamiliar

Fuente: Daniel Vásquez D.



Fotografía 13. Tipologías Edificaciones Nuevas Sector - Edif. en Altura

Fuente: Daniel Vásquez D.

3.3.10 Contexto Arborización Especies Vegetales



Fotografía 14. Arborización Sector

Fuente: Daniel Vásquez D.

El sector de Bellavista se caracteriza por tener un entorno con alta presencia de vegetación, lo que se convierte en un atractivo para personas que buscan un lugar residencial con elementos que aporten en la decisión de ubicar su vivienda.

3.3.11 Factores Ambientales

3.3.11.1 Contaminación visual



Fotografía 15. Contaminación Visual

Fuente: Daniel Vásquez D.

3.3.11.2 Tráfico

Bellavista al ser un sector consolidado de vivienda, tiene una baja frecuencia de circulación vehicular, lo que hace agradable al entorno del sector, la poca circulación vehicular se da hacia la calle principal al interior del sector, la calle Bosmediano que conecta al sector hacia dos puntos de atracción como son el canal de comunicación Ecuavisa y la Capilla del Hombre que recibe un número moderado de visitantes.

3.3.11.3 Ruido

La presencia de obras en construcción genera ruido que afecta al sector durante las horas laborales, durante los fines de semana se puede tener una percepción diferente de este sector al no verse afectado por el ruido de las obras, a parte de esta situación al no haber mayor circulación vehicular dentro de este sector, no se encuentra mayormente afectado.

3.3.11.4 Desechos

La recolección de basura es planificada, realizándose durante la noche, lo que minimiza el impacto que pueda tener esta actividad para las personas que recorren este sector y los vehículos que por allí transiten.

3.3.11.5 Cercanía a fuentes de comunicación

Existen dos importantes fuentes de comunicación, el canal Ecuavisa, de gran trascendencia en el medio nacional y la Radio Zaracay que también es bastante difundida en el país, por lo que la afectación que pueda generarse es mayormente visual por las antenas que rompen con el paisaje urbano del sector.

3.3.12 Análisis Terreno



Imagen 5. Lote de Implantación

Fuente: IRM - MDMQ

Editada por: Daniel Vásquez D.

3.3.12.1 Estado Terreno



Fotografía 16. Estado Terreno

Fuente: Daniel Vásquez D.

Editada por: Daniel Vásquez D.

3.3.12.2 Morfología



Imagen 6. Morfología Terreno

Fuente: IRM - MDMQ

Editada por: Daniel Vásquez D.

3.3.12.3 Topografía



Fotografía 17. Pendiente Terreno

Fuente: Daniel Vásquez D.

Editada por: Daniel Vásquez D.

3.3.13 Regulación Metropolitana

17/09/13 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

Quito
DISTRITO METROPOLITANO

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA
Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

IRM - CONSULTA

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *		3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *		
C.C./R.U.C.: 17*****01 Nombre del propietario: BANCO INTERNACIONAL S A				
2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *				
Número de predio: 8444 GEO-CLAVE: 170104120189040111 Clave catastral: 10807 05 011 000 000 000 En propiedad horizontal: NO En derechos y acciones: NO Predio en ZUAE: SI Administración zonal: NORTE Parroquia: Inlaquito Barrio / Sector: BELLAVISTA				
Datos del terreno				
Área de terreno: 1469,00 m2 Área de construcción: 1226,77 m2 Frente: 30,10 m				
4.- CALLES				
Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro	Radio curva de retorno
5.- REGULACIONES				
ZONA				
Zonificación: A19 (A606-50)		PISOS		RETIROS
Lote mínimo: 600 m2		Altura: 24 m		Frontal: 5 m
Frente mínimo: 15 m		Número de pisos: 6		Lateral: 3 m
COS total: 300 %				Posterior: 3 m
COS en planta baja: 50 %				Entre bloques: 6 m
Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada		Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano		
Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad		Servicios básicos: SI		
6.- AFECTACIONES				
Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación
7.- OBSERVACIONES				
-(ZUAE) Zona Urbanística de Asignación Especial, Ordenanza No. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el DMQ.				
8.- NOTAS				
- Los datos aquí representados están referidos al Plan de Uso y Ocupación del Suelo e instrumentos de planificación complementarios, vigentes en el DMQ.				
- * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastros. Si existe algún error acercarse a la ventanilla de Avalúos y Catastros de la Administración Zonal correspondientes para la actualización.				
- Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros.				
- Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes, tampoco autoriza el funcionamiento de actividad alguna.				
- Para iniciar cualquier proceso de habilitación de la edificación del suelo o actividad, se deberá obtener el IRM respectivo en la administración zonal correspondiente.				
- Este informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS.				
© Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda 2011 - 2013				

Cuadro 3. Informe de Regulación Metropolitana

Fuente: IRM - MDMQ

Editada por: Daniel Vásquez D.

3.4 Conclusiones

CONDICIONANTE	VIABILIDAD	CONCLUSIÓN
Sector	✓	La ubicación central dentro de la ciudad es privilegiada, cerca a una importante zona financiera, de empresas y comercial, además de dos grandes parques, así como un completo equipamiento, en un sector consolidado de vivienda.
Accesibilidad	✓	El sector se conecta a dos de las principales vías de la ciudad, además de vías de menor orden que favorece el enlace con los sectores contiguos.
Áreas Verdes	✓	La presencia de dos de los más grandes parques de la ciudad dan un gran valor a la localización del proyecto, aportando al paisaje urbano, mejorando la calidad del aire y proveyendo de importantes espacios destinados al esparcimiento.
Recreación	✓	Los parques la Carolina y Metropolitano son los principales espacios que permiten el desarrollo de diversas actividades recreativas, además de canchas deportivas, la plaza Argentina y un parque infantil en el corazón del sector.
Educación	✓	Las instituciones presentes en el sector cubren los diferentes niveles educativos, desde educación inicial con un centro de desarrollo infantil y emblemáticas instituciones como el Colegio Benalcazar.
Seguridad	✓	La unidad de Policía Comunitaria Bellavista ubicada en una parte central del sector, vigila y controla el área total, generando un nivel de seguridad perceptible en las vías y espacios del sector.
Cultural	✓	La presencia de la Capilla del Hombre tiene un impacto positivo en el sector, debido a las actividades culturales que allí se desarrollan, que pueden ser aprovechadas por sus habitantes.
Financiero	✓	Dentro del área permeable se encuentran dos agencias bancarias principales, a las que pueden acudir los habitantes, evitando el tener que desplazarse hacia otros sectores de la ciudad.
Religioso	✓	Dentro del área permeable del sector se encuentran dos iglesias referentes en la ciudad, las cuales por su ubicación pueden ser visitadas sin necesidad de movilizarse por largas distancias.

Contaminación Visual	<input checked="" type="checkbox"/>	El sector tiene valor agregado debido a la presencia de vegetación dentro de su entorno, la única afectación que se tiene es debido a la publicidad que se usan en las obras en ejecución.
Tráfico	<input checked="" type="checkbox"/>	Al ser un área consolidada de vivienda, las vías al interior tienen una baja frecuencia de circulación vehicular.
Ruido	<input checked="" type="checkbox"/>	La presencia de obras en ejecución genera ruido durante las horas laborables, lo que afecta sonoramente al entorno del sector.
Desechos	<input checked="" type="checkbox"/>	La recolección de basura en el sector es planificada, se realizarse durante las noches, lo que no afecta a la circulación vehicular ni peatonal.
Cercanía a Fuentes de Comunicación	<input checked="" type="checkbox"/>	Existen dos importantes fuentes de comunicación que afectan a su entorno inmediato visualmente por la presencia de sus antenas, lo que no tiene gran incidencia pues se ubican en la parte posterior del sector.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

ANÁLISIS DE MERCADO

Capítulo 4

4 ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 Introducción

El análisis del mercado inmobiliario se realiza investigando la oferta y demanda en diferentes escalas, identificando su dinámica dentro la ciudad de Quito, respectivamente en la Zona Norte y el Sector de estudio en Bellavista, determinando el posicionamiento del proyecto en relación a su competencia y el perfil del cliente que va a adquirir el bien inmueble.

4.2 Análisis de la Oferta Inmobiliaria

Este análisis nos permite conocer cómo está posicionado nuestro proyecto en relación al resto de proyectos que se están desarrollando dentro del sector de estudio, se lo realiza recurriendo a diferentes fuentes y para el efecto la investigación de campo es primordial pues se deben investigar los proyectos de la competencia in situ, así como visitando distintas oficinas inmobiliarias.

4.2.1 Objetivos

El análisis de la Oferta Inmobiliaria tiene como objetivo determinar cómo está posicionado nuestro proyecto en relación al resto de proyectos de la competencia y así tomar decisiones respecto del planteamiento del proyecto.

4.2.2 Metodología de trabajo

La investigación del mercado se realizó visitando los proyectos que se están desarrollando en el sector permeable del proyecto, en oficinas inmobiliarias, ferias y páginas de internet, obteniendo información de ventas y ejecución del proyecto.

4.2.3 Oferta Inmobiliaria Ciudad de Quito



Plano 8. Oferta Ciudad de Quito

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

El análisis de la Oferta Inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito se efectúa en base a la evaluación de indicadores del comportamiento de oferta de proyectos a un nivel macro, mediante los cuales se pueden tomar las primeras decisiones respecto del planteamiento del proyecto.

Para el análisis se evalúan distintos indicadores tomando como referencia desde el año dos mil, permitiendo así durante los últimos catorce años relacionar el comportamiento de la oferta con otros factores que inciden en el comportamiento del mercado inmobiliario en la ciudad de Quito.

4.2.3.1 Número de Proyectos Ciudad de Quito

El primer indicador de la Oferta Inmobiliaria es el número de proyectos que se han venido desarrollando en la Ciudad de Quito.

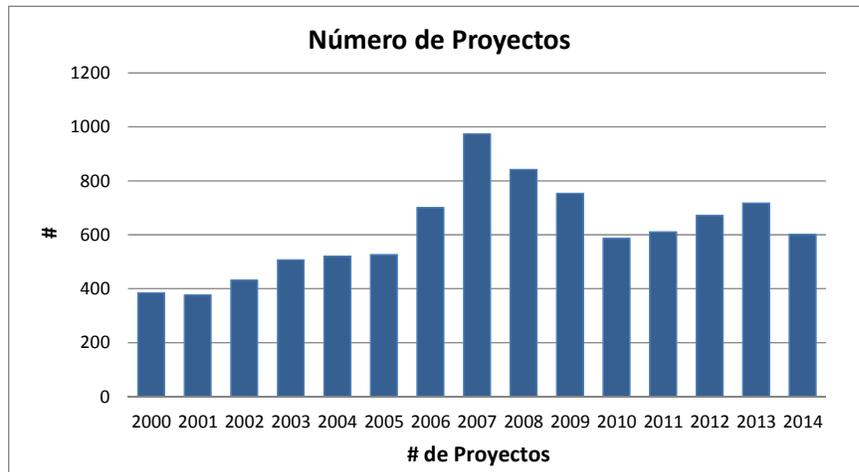


Gráfico 12. Número de Proyectos Ciudad de Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.3.2 Oferta Total Ciudad de Quito

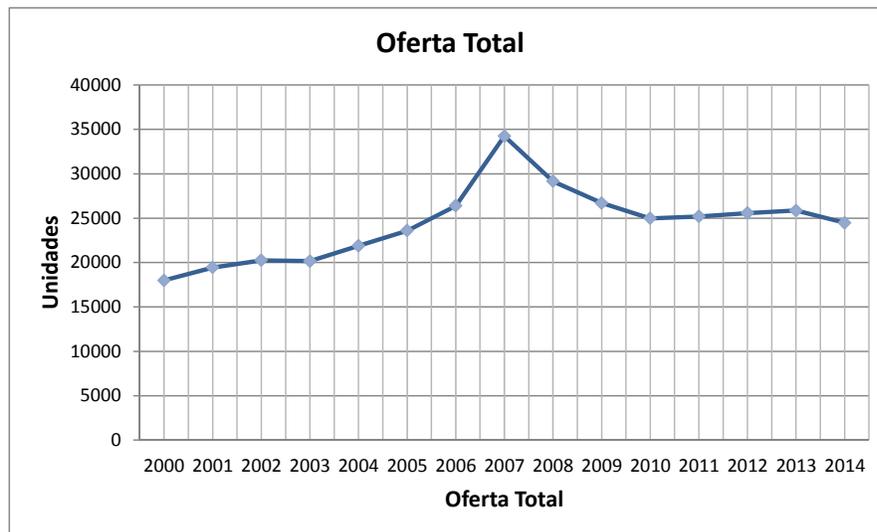


Gráfico 13. Oferta Total Ciudad de Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.3.3 Oferta Disponible Ciudad de Quito

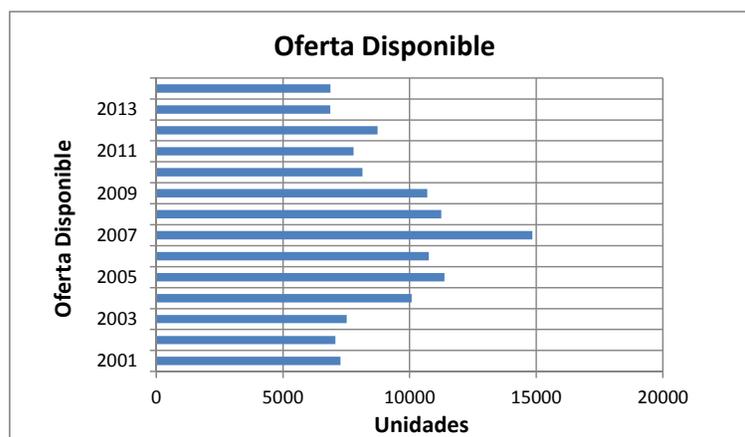


Gráfico 14. Oferta Disponible Ciudad de Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.3.4 Tamaño Promedio (m²) Ciudad de Quito

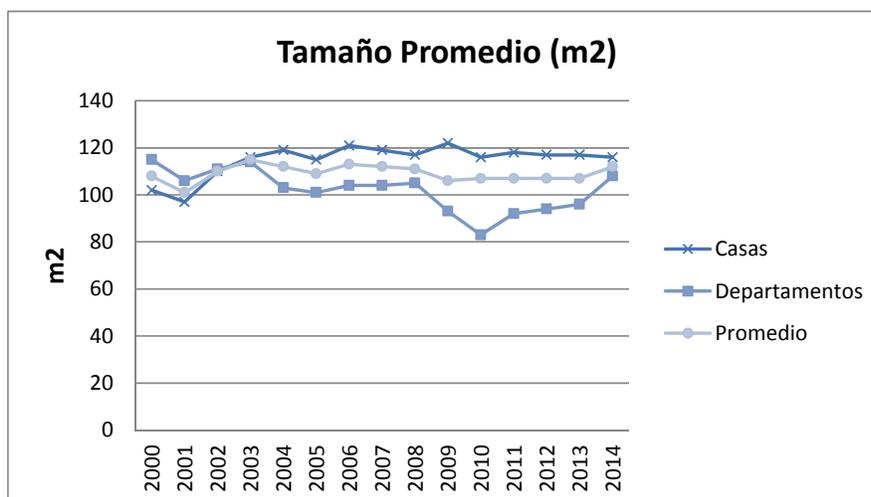


Gráfico 15. Tamaño Promedio (m²)

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.3.5 Precio Promedio Total Ciudad de Quito

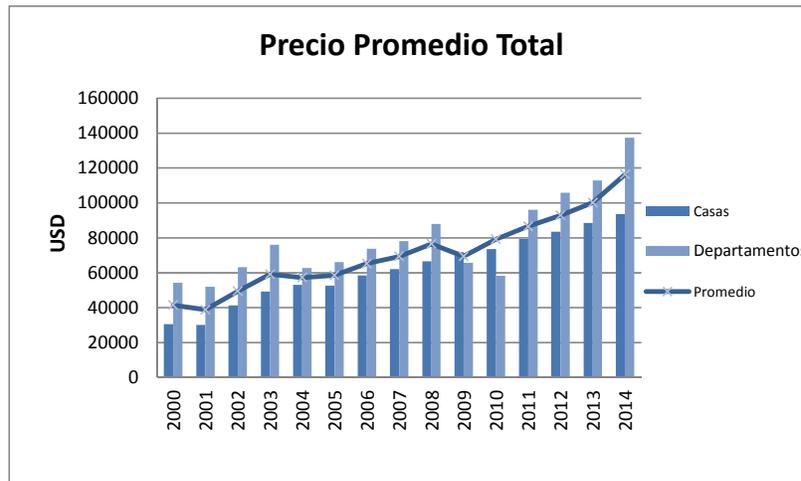


Gráfico 16. Precio Promedio Total Ciudad de Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.3.6 Precio del m² Promedio Ciudad de Quito

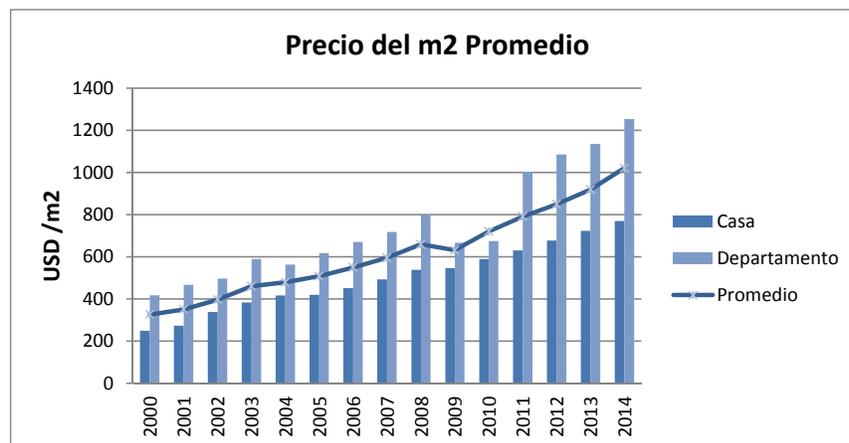


Gráfico 17. Precio del m² Promedio Ciudad de Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.3.7 Absorción (Uni./mes) Ciudad de Quito

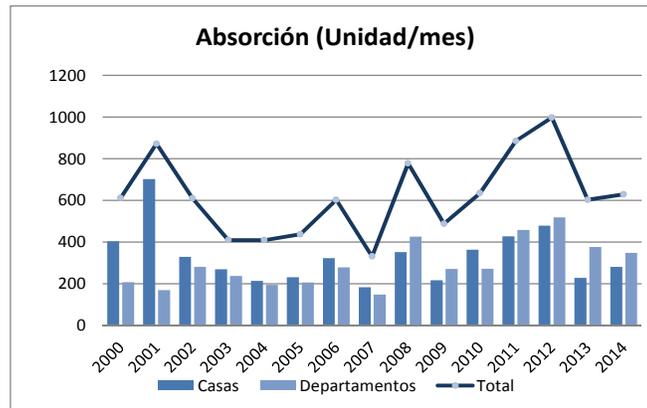


Gráfico 18. Absorción (Uni./mes) Ciudad de Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4 Oferta Inmobiliaria Zona Norte

Para obtener información más precisa sobre la Oferta Inmobiliaria, se orientó el estudio en la Zona Norte de la ciudad, analizando el comportamiento del mercado inmobiliario con relación a los proyectos allí ofertados.



Plano 9. Oferta Zona Norte

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.1 Número de Proyectos Zona Norte

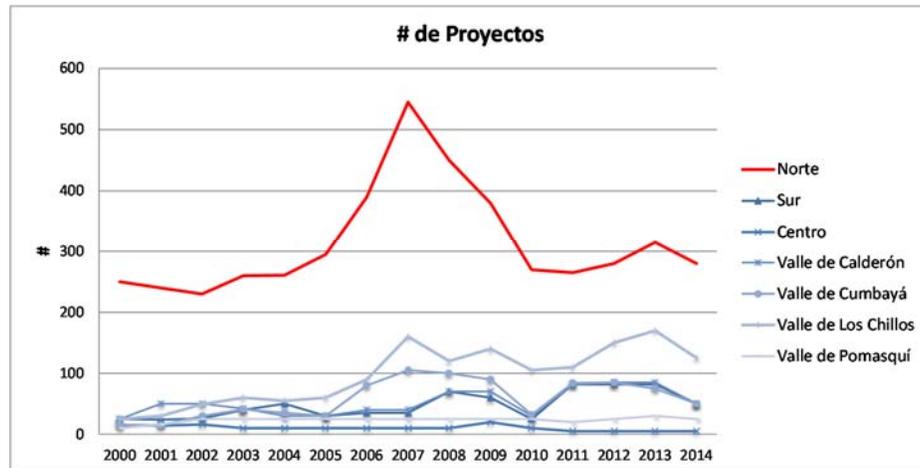


Gráfico 19. Número de Proyectos Zona Norte

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.2 Oferta Total Zona Norte

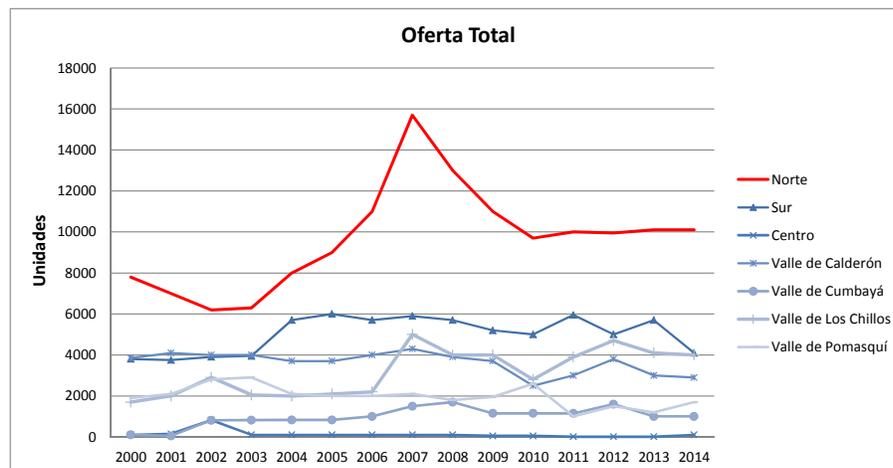


Gráfico 20. Oferta Total Zona Norte

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.3 Oferta Disponible Zona Norte

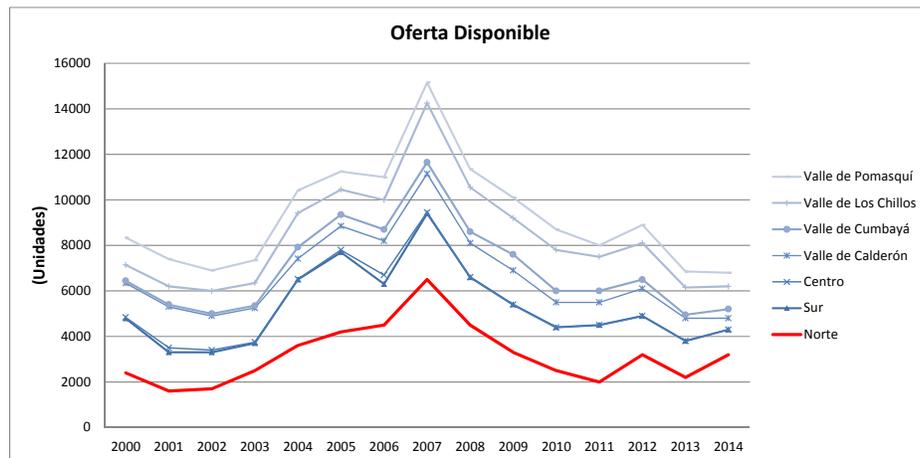


Gráfico 21. Oferta Disponible Zona Norte

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.4 Tamaño Promedio (m²) Departamentos Zona Norte

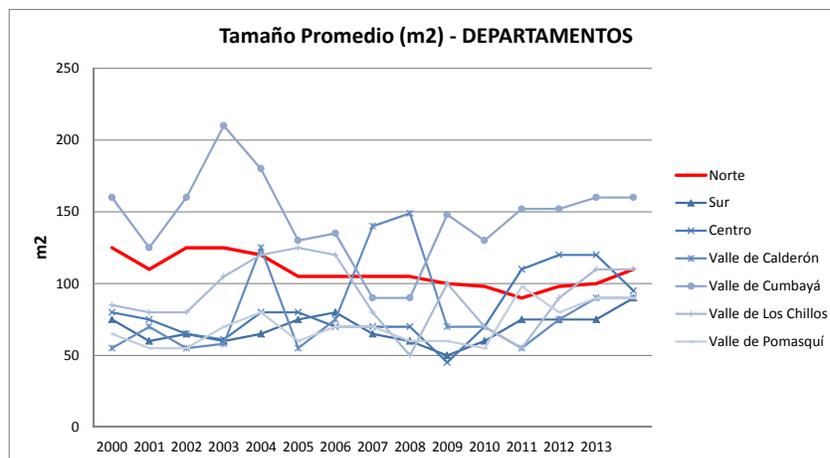


Gráfico 22. Tamaño Promedio (m²) Departamentos Zona Norte

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.5 Precio Promedio Total Departamentos Zona Norte

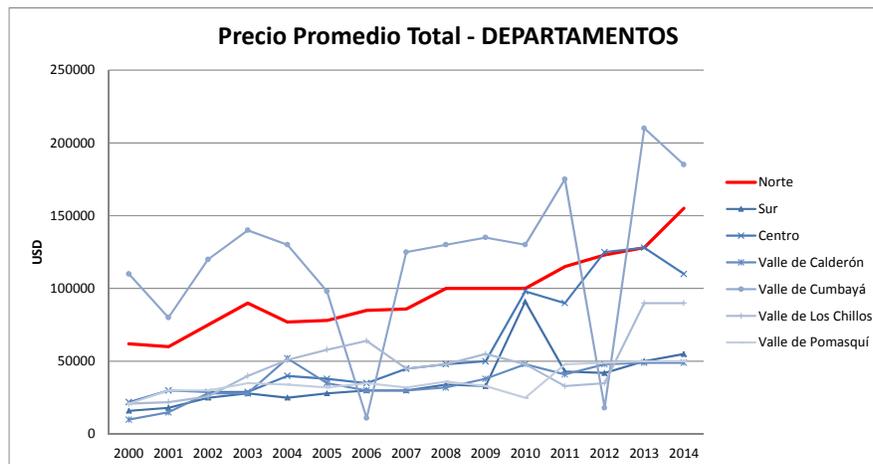


Gráfico 23. Precio Promedio Total Departamentos Zona Norte

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.6 Precio del m² Promedio Departamentos Zona Norte

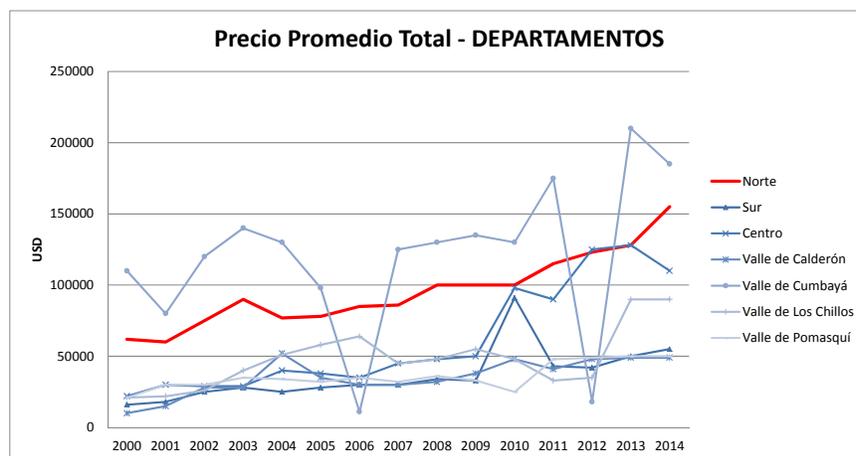


Gráfico 24. Precio del m² Promedio Departamentos Zona Norte

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.4.7 Absorción en Uni./mes Departamentos Zona Norte

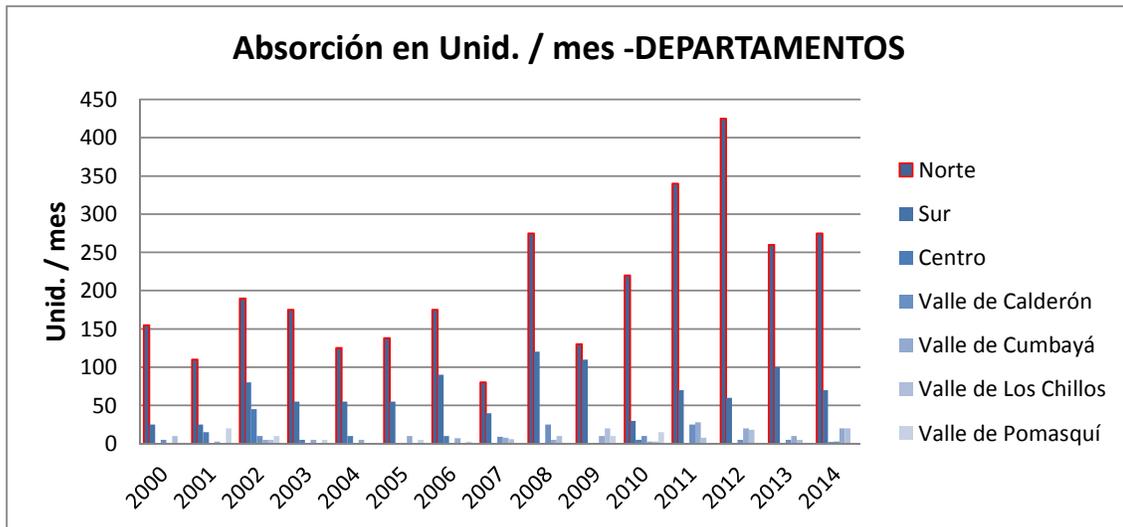


Gráfico 25. Absorción en Uni./mes Departamentos Zona Norte

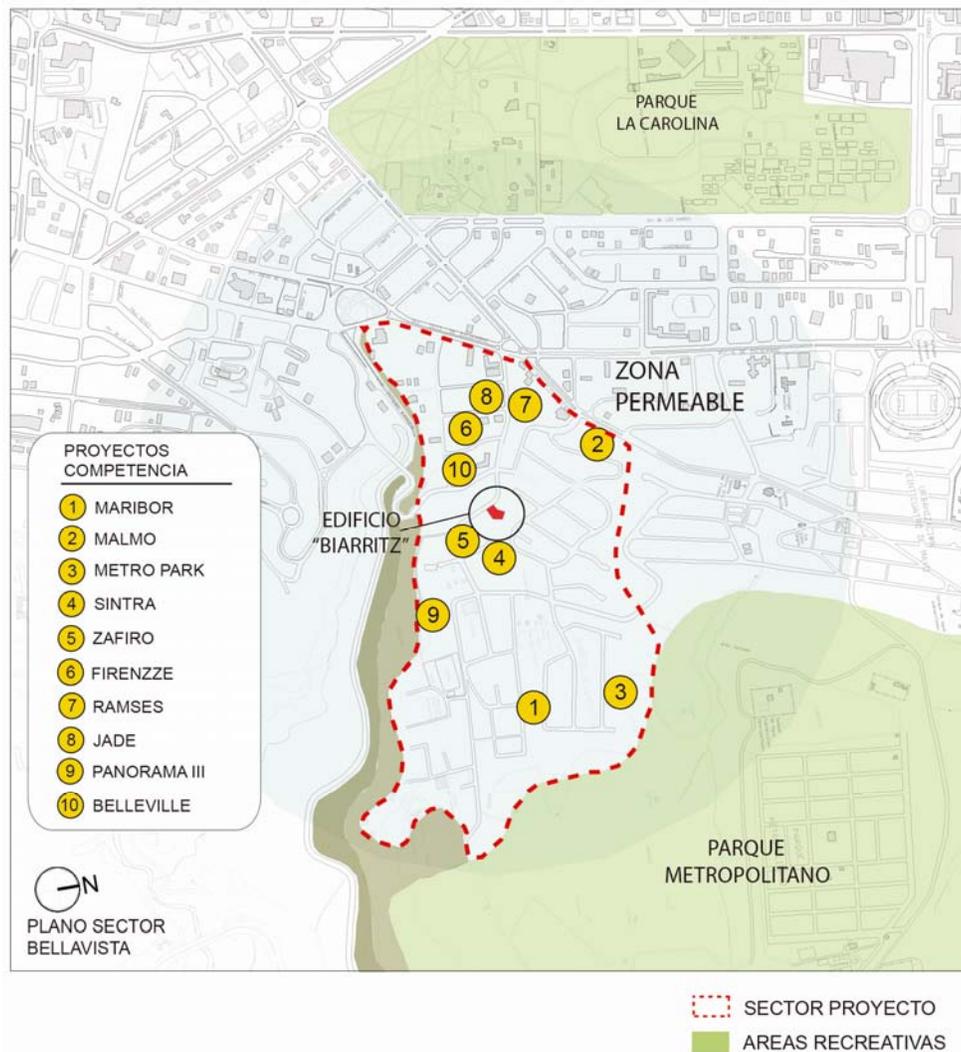
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.5 Oferta Inmobiliaria Sector Bellavista

El análisis de los proyectos inmobiliarios dentro del Sector de Bellavista arroja importante información respecto de características particulares que sirven para conocer lo que se está ofertando y así plantear variables respecto de costos, ejecución, ventas y demás que permitan ejecutar un proyecto competitivo y con éxito en sus ventas.

4.2.6 Competencia Inmobiliaria Sector Bellavista



Plano 10. Localización Competencia Sector Bellavista

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Los proyectos analizados en el Sector de Bellavista se encuentran dentro de la zona permeable del proyecto y tienen incidencia directa en la Oferta Inmobiliaria, para efectos del análisis permiten comparar las características de la competencia con lo que se está planteado.

4.2.6.1 Proyectos de la competencia

	Nombre	Promotor
1	Biarritz	La Flia
2	Malmo	La Coruña
3	Maribor	Banderas Vela
4	Metro Park	Egarco
5	Sintra	RFS
6	Firenze	Inmo - Rennazzo
7	Ramses	EKS
8	Panorama III	Verzam
9	Jade	Piso Express
10	Belleville	FR Bienes Raices
11	Zafiro	Geren Pro

Tabla 7. Proyectos de la Competencia

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.2 Competencia Inmobiliaria Fichas Técnicas

Las fichas técnicas contienen información sobre las características de los proyectos ubicados dentro de la zona permeable del proyecto, en base a los datos registrados se puede evaluar cómo está posicionado el proyecto en relación con su competencia, permitiendo tomar decisiones concretas que llevarán al éxito de su planteamiento.

4.2.6.3 Ficha Técnica Edificio Biarritz

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO			
		Nombre del Proyecto	Edificio Biarritz		
		Tipo del Proyecto	Departamentos		
		Promotor	La Flia		
		UBICACIÓN		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial	Vía Principal	Bossmediano
		Vía Transversal	Av. Gonzales Suarez	CARACTERÍSTICAS	
		Estado de la Obra	En construcción	% de avance	20%
		Numero de pisos	7	Numero de subsuelos	3
		Precio m2	\$ 1.519,23	SERVICIOS DEL EDIFICIO	
		SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO	
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón armado		
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque		
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Alfombra		
Juegos Infantiles	Si	Pisos Área Social	Bambu		
Guardianía	Si	Pisos Comunes	Porcelanato		
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato		
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito / marmol		
Prensa Escrita	No	Grifería	FV		
Folletos	Si	Baños	Ceramica		
Internet	Si	Grifería	FV		
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV		
Unidades Totales	47	Cielo Raso	Gypsum		
Unidades Disponibles	23	Puertas	MDF		
Fecha de Inicio	ene-15	FINANCIAMIENTO			
Fecha de Entrega	jun-16	Reserva	10%		
Tiempo Ejecución meses	5	Cuotas Mensuales	30%		
ABSORCIÓN DE MERCADO		Crédito Bancario	60%		
Velocidad de Ventas	5				

Ficha 1. Edificio Biarritz

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.4 Ficha Técnica Edificio Malmo

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO			
		Nombre del Proyecto	Edificio Malmo		
		Tipo del Proyecto	Departamentos		
		Promotor	La Coruna		
		UBICACIÓN		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial		
		Vía Principal	Quiteño Libre		
		Vía Transversal	Fernando Ayarza		
		CARACTERÍSTICAS		Estado de la Obra	En acabados
		% de avance	100%		
		Numero de pisos	4		
Numero de subsuelos	2				
Precio m2	\$ 1.672,31				
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO			
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón Armado		
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque		
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante		
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Porcelanato		
Guardiania	Si	Pisos Comunes	Porcelanato		
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato		
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito		
Prensa Escrita	Si	Grifería	FV		
Folletos	Si	Baños	Porcelanato		
Internet	Si	Grifería	FV		
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV		
Unidades Totales	12	Cielo Raso	Gypsum		
Unidades Disponibles	4	Puertas	MDF		
Fecha de Inicio	may-14	FINANCIAMIENTO			
Fecha de Entrega	may-15	Reserva	5%		
Tiempo Ejecución meses	12	Entrada	10%		
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	15%		
Velocidad de Ventas	1	Crédito Bancario	70%		

Ficha 2. Edificio Malmo

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.5 Ficha Técnica Edificio Maribor

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO			
		Nombre del Proyecto	Edificio Maribor		
		Tipo del Proyecto	Departamentos		
		Promotor	Banderas Vela		
		UBICACIÓN		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial		
		Vía Principal	Manuel Sotomayor		
		Vía Transversal	Borrero		
		CARACTERÍSTICAS		Estado de la Obra	En acabados
		% de avance	95%		
		Numero de pisos	6		
Numero de subsuelos	2				
Preco m2	\$ 1.425,50				
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO			
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón Armado		
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque / tabiquería		
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Alfombra / bambu		
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Tabloncillo		
Guardianía	Si	Pisos Comunes	Porcelanato		
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato		
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito		
Prensa Escrita	No	Grifería	FV		
Folletos	Si	Baños	Porcelanato		
Internet	Si	Grifería	FV		
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV		
Unidades Totales	21	Cielo Raso	Gypsum		
Unidades Disponibles	9	Puertas	MDF		
Fecha de Inicio	jun-15	FINANCIAMIENTO			
Fecha de Entrega	may-16	Reserva	5%		
Tiempo Ejecución meses	0	Firma Contrato	25%		
ABSORCIÓN DE MERCADO		Crédito Bancario - 18 cuotas	70%		
Velocidad de Ventas	4				

Ficha 3. Edificio Maribor

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.6 Ficha Técnica Edificio Metro Park

FICHA TÉCNICA - ANALISIS DE LA COMPETENCIA					
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO			
		Nombre del Proyecto	Edificio Metro Park		
		Tipo del Proyecto	Departamentos		
		Promotor	Egarco		
		UBICACIÓN		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial		
		Vía Principal	Borrero		
		Vía Transversal	Abel Gilbert		
		CARACTERÍSTICAS		Estado de la Obra	En construcción
		% de avance	60%		
		Numero de pisos	4		
Numero de subsuelos	2				
Precio m2	\$ 1.932,48				
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO			
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón armado		
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque		
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante		
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Porcelanato		
Guardiania	Si	Pisos Comunes	Porcelanato		
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato		
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito		
Prensa Escrita	No	Grifería	FV		
Folletos	Si	Baños	Porcelanato		
Internet	Si	Grifería	FV		
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV		
Unidades Totales	11	Cielo Raso	Gypsum		
Unidades Disponibles	4	Puertas	MDF		
Fecha de Inicio	ene-15	FINANCIAMIENTO			
Fecha de Entrega	jun-15	Reserva	10%		
Tiempo Ejecución meses	5	Entrada	20%		
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	50%		
Velocidad de Ventas	1	Crédito Bancario	70%		

Ficha 4. Edificio Metro Park

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.7 Ficha Técnica Edificio Sintra

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA			
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO	
		Nombre del Proyecto	Edificio Sintra
		Tipo del Proyecto	Departamentos
		Promotor	RFS
		UBICACIÓN	
		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial
		Vía Principal	Quiteño Libre
		Vía Transversal	La Cumbre
		CARACTERÍSTICAS	
		Estado de la Obra	En acabados
		% de avance	10%
		Numero de pisos	6
		Numero de subsuelos	2
		Precio m2	\$ 1.963,21
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO	
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón Armado
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante
Juegos Infantiles	Si	Pisos Área Social	Porcelanato
Guardiania	Si	Pisos Comunes	Porcelanato
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito
Prensa Escrita	Si	Grifería	FV
Folletos	Si	Baños	Porcelanato
Internet	Si	Grifería	FV
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV
Unidades Totales	23	Cielo Raso	Gypsum
Unidades Disponibles	9	Puertas	MDF
Fecha de Inicio	abr-15	FINANCIAMIENTO	
Fecha de Entrega	nov-16	Reserva	2%
Tiempo Ejecución meses	5	Firma promesa comp/venta	18%
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales (28)	20%
Velocidad de Ventas	3	Crédito Bancario o Efectivo	60%

Ficha 5. Edificio Sintra

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.8 Ficha Técnica Edificio Firenze

FICHA TÉCNICA - ANALISIS DE LA COMPETENCIA				
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO		
	Nombre del Proyecto		Edificio Firenze	
	Tipo del Proyecto		Departamentos	
	Promotor		Inmo - Renazzo	
	UBICACIÓN		Sector	
	Tendencia		Residencial	
	Vía Principal		Bosano	
	Vía Transversal		S/N	
	CARACTERÍSTICAS		Estado de la Obra	
	% de avance		En construcción	
	Numero de pisos		30%	
Numero de subsuelos		10		
Precio m2		3		
		\$ 1.882,32		
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO		
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón armado	
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque	
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante	
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Porcelanato	
Guardiana	Si	Pisos Comunales	Porcelanato	
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato	
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito	
Prensa Escrita	No	Grifería	FV	
Folletos	Si	Baños	Porcelanato	
Internet	Si	Grifería	FV	
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV	
Unidades Totales	44	Cielo Raso	Gypsum	
Unidades Disponibles	37	Puertas	MDF	
Fecha de Inicio	ene-15	FINANCIAMIENTO		
Fecha de Entrega	jun-15	Reserva	10%	
Tiempo Ejecución meses	5	Entrada	20%	
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	50%	
Velocidad de Ventas	5	Crédito Bancario	70%	

Ficha 6. Edificio Firenze

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.9 Ficha Técnica Edificio Panorama III

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA			
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO	
		Nombre del Proyecto	Edificio Panorama 3
		Tipo del Proyecto	Departamentos
		Promotor	Verzam
		UBICACIÓN	
		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial
		Vía Principal	Panorama
		Vía Transversal	Bossano
		CARACTERÍSTICAS	
		Estado de la Obra	En acabados
% de avance	90%		
Numero de plsos	10		
Numero de subsuelos	3		
Precio m2	\$ 1.625,50		
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO	
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón Armado
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Piso flotante Aleman
Guardiania	Si	Pisos Comunes	Porcelanato
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito
Prensa Escrita	Si	Grifería	FV
Folletos	Si	Baños	Cerámica
Internet	Si	Grifería	FV
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV
Unidades Totales	69	Cielo Raso	Gypsum
Unidades Disponibles	7	Puertas	MDF
Fecha de Inicio	jun-13	FINANCIAMIENTO	
Fecha de Entrega	jun-15	Reserva	5%
Tiempo Ejecución meses	23	Entrada	10%
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	15%
Velocidad de Ventas	3	Crédito Bancario	70%

Ficha 7. Edificio Panorama III
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.10 Ficha Técnica Edificio Ramses

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA				
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO		
	Nombre del Proyecto		Edificio Ramses	
	Tipo del Proyecto		Departamentos	
	Promotor		EKS	
	UBICACIÓN			
	Sector		Bellavista	
	Tendencia		Residencial	
	Vía Principal		Fernando Ayarza	
	Vía Transversal		Carlos Montufar	
	CARACTERÍSTICAS			
	Estado de la Obra		En acabados	
% de avance		40%		
Numero de pisos		12		
Numero de subsuelos		3		
Precio m2		\$ 1.825,50		
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO		
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón Armado	
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque	
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante	
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Porcelanato	
Guardiana	Si	Pisos Comunes	Porcelanato	
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato	
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito	
Prensa Escrita	Si	Grifería	FV	
Folletos	Si	Baños	Porcelanato	
Internet	Si	Grifería	FV	
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV	
Unidades Totales	58	Cielo Raso	Gypsum	
Unidades Disponibles	32	Puertas	MDF	
Fecha de Inicio	ago-15	FINANCIAMIENTO		
Fecha de Entrega	abr-16	Reserva	5%	
Tiempo Ejecución meses	9	Entrada	10%	
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	15%	
Velocidad de Ventas	3	Crédito Bancario	70%	

Ficha 8. Edificio Ramses

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.11 Ficha Técnica Edificio Jade

FICHA TÉCNICA - ANALISIS DE LA COMPETENCIA				
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO		
	Nombre del Proyecto		Edificio Jade	
	Tipo del Proyecto		Departamentos	
	Promotor		Piso Express	
	UBICACIÓN			
	Sector		Bellavista	
	Tendencia		Residencial	
	Vía Principal		Bossmediano	
	Via Transversal		Guerrero	
	CARACTERÍSTICAS			
	Estado de la Obra		En acabados	
% de avance		50%		
Numero de pisos		16		
Numero de subsuelos		3		
Precio m2		\$ 2.253,41		
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO		
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón Armado	
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque	
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante	
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Porcelanato	
Guardiana	Si	Pisos Comunes	Porcelanato	
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato	
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito	
Prensa Escrita	Si	Grifería	FV	
Folletos	Si	Baños	Porcelanato	
Internet	Si	Grifería	FV	
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV	
Unidades Totales	71	Cielo Raso	Gypsum	
Unidades Disponibles	46	Puertas	MDF	
Fecha de Inicio	jun-14	FINANCIAMIENTO		
Fecha de Entrega	dic-15	Reserva	5%	
Tiempo Ejecución meses	7	Entrada	10%	
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	15%	
Velocidad de Ventas	4	Crédito Bancario	70%	

Ficha 9. Edificio Jade

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.12 Ficha Técnica Edificio Belleville

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA			
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO	
		Nombre del Proyecto	Edificio Belleville
		Tipo del Proyecto	Departamentos
		Promotor	FR Bienes Raíces
		UBICACIÓN	
		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial
		Vía Principal	Bossano
		Vía Transversal	Jativa
		CARACTERÍSTICAS	
		Estado de la Obra	En construcción
		% de avance	3%
		Numero de plsos	12
		Numero de subsuelos	3
		Precio m2	\$ 1.833,41
SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO	
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón armado
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Jativa
Guardiania	Si	Pisos Comunes	Porcelanato
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito
Prensa Escrita	No	Grifería	FV
Folletos	Si	Baños	Porcelanato
Internet	Si	Grifería	FV
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV
Unidades Totales	79	Cielo Raso	Gypsum
Unidades Disponibles	51	Puertas	MDF
Fecha de Inicio	ene-15	FINANCIAMIENTO	
Fecha de Entrega	dic-16	Reserva	10%
Tiempo Ejecución meses	5	Entrada	20%
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	50%
Velocidad de Ventas	6	Crédito Bancario	70%

Ficha 10. Edificio Belleville

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.6.13 Ficha Técnica Edificio Zafiro

FICHA TÉCNICA - ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					
IMAGEN		DATOS DEL PROYECTO			
		Nombre del Proyecto	Edificio Zafiro		
		Tipo del Proyecto	Departamentos		
		Promotor	Geren Pro		
		UBICACIÓN		Sector	Bellavista
		Tendencia	Residencial	Vía Principal	Antonio Egas
		Vía Transversal	Bossmediano	CARACTERÍSTICAS	
		Estado de la Obra	En construcción	% de avance	0%
		Numero de pisos	6	Numero de subsuelos	2
		Precio m2	\$ 1.416,93	SERVICIOS DEL EDIFICIO	
		SERVICIOS DEL EDIFICIO		DETALLES PROYECTO	
Sala Comunal	Si	Estructura	Hormigón armado		
Área BBQ	Si	Mampostería	Bloque		
Gimnasio	Si	Pisos Dormitorios	Piso Flotante		
Juegos Infantiles	No	Pisos Área Social	Porcelanato		
Guardiania	Si	Pisos Comunes	Porcelanato		
PROMOCIÓN		Cocina	Porcelanato		
Valla Publicitaria	Si	Mesones	Granito		
Prensa Escrita	No	Grifería	FV		
Folletos	Si	Baños	Porcelanato		
Internet	Si	Grifería	FV		
VENTAS		Piezas Sanitarias	FV		
Unidades Totales	56	Cielo Raso	Gypsum		
Unidades Disponibles	47	Puertas	MDF		
Fecha de Inicio	ene-15	FINANCIAMIENTO			
Fecha de Entrega	jun-15	Reserva	10%		
Tiempo Ejecución meses	5	Entrada	20%		
ABSORCIÓN DE MERCADO		Cuotas Mensuales	50%		
Velocidad de Ventas	5	Crédito Bancario	70%		

Ficha 11. Edificio Zafiro

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.2.7 Comparación con la Competencia

4.2.7.1 Variables de Comparación con la Competencia Inmobiliaria

En base de la información que contienen las fichas técnicas se establecen parámetros de comparación con la competencia directa del proyecto, relacionando el variables como el precio por metro cuadrado, los acabados, las ventas y el financiamiento.

4.2.7.2 Promotor

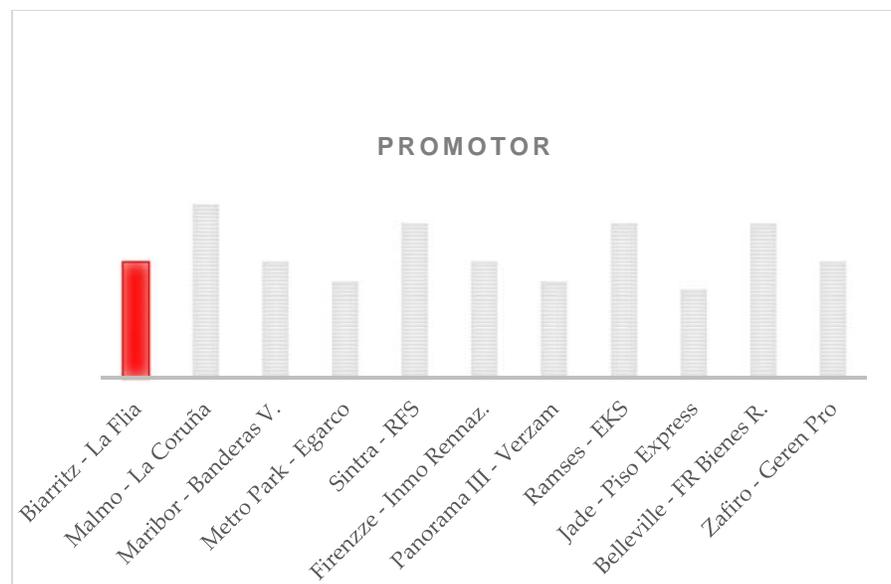


Gráfico 26. Promotor

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

La evaluación del promotor se ha realizado en base al posicionamiento de la marca o nombre de la empresa en el mercado, pues una empresa conocida es mejor referencia para la gente que busca comprar un bien inmueble.

4.2.7.3 Producto



Gráfico 27. Producto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

La arquitectura del proyecto tiene gran incidencia en la decisión de compra de los clientes, un ambiente agradable, amplios espacios, buenos acabados pueden ser una ventaja con respecto a la competencia.

4.2.7.4 Localización

La localización es importante al momento de decidirse por una vivienda, debido a que dependiendo de la localización se puede tener mejor acceso a servicios, mejores vistas, un entorno más familiar, menos contaminación, tráfico.



Gráfico 28. Localización

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.5 Arquitectura

La arquitectura del proyecto tiene gran incidencia en la decisión de compra de los clientes, un ambiente agradable, amplios espacios, buenos acabados pueden ser una ventaja con respecto a la competencia.

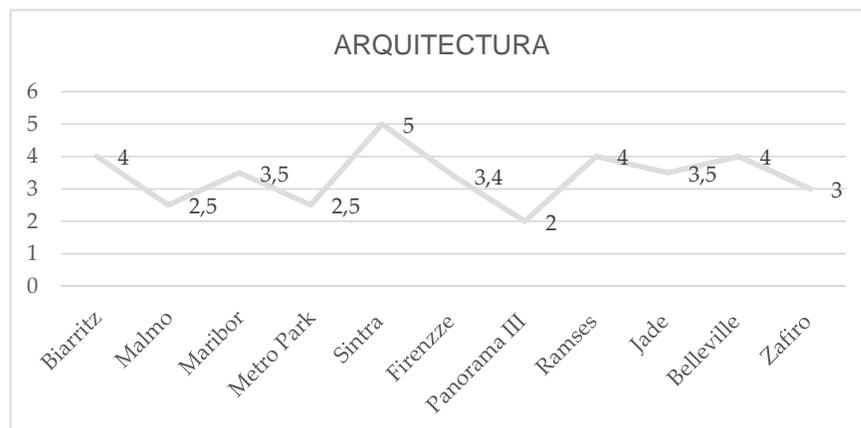


Gráfico 29. Arquitectura

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.6 Áreas

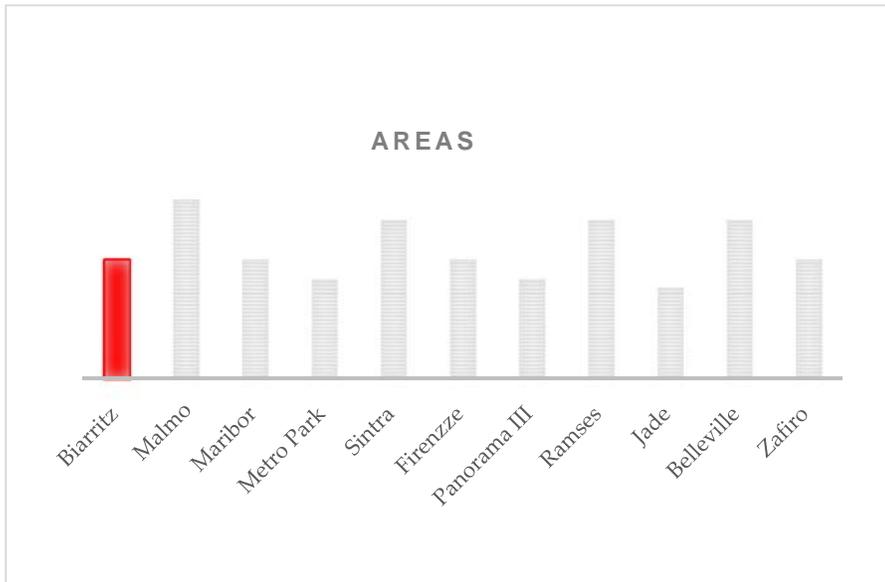


Gráfico 30. Áreas

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.7 Servicios

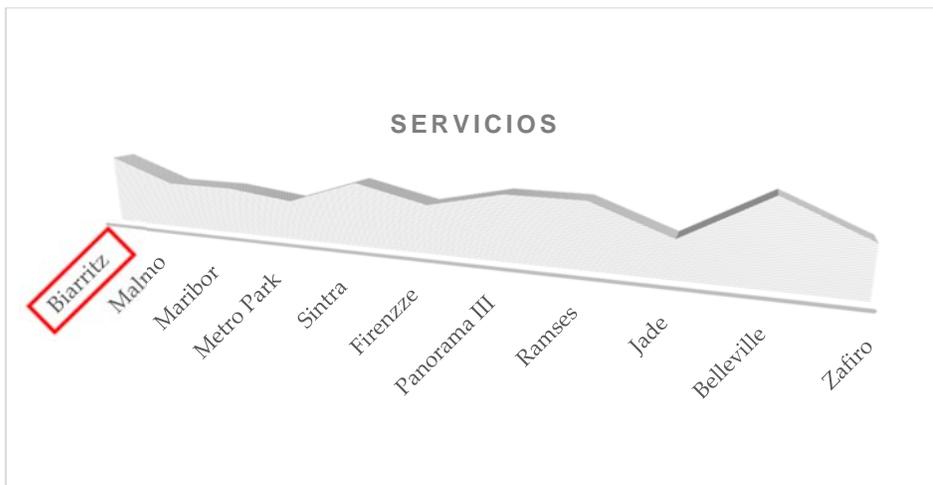


Gráfico 31. Servicios

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.8 Acabados

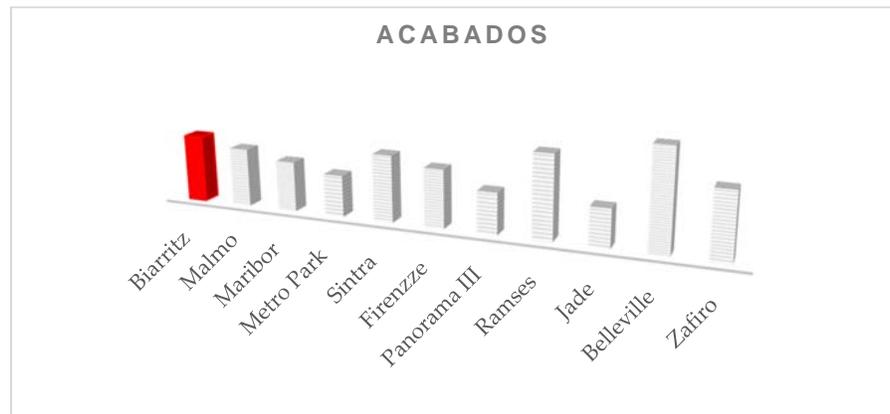


Gráfico 32. Acabados

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.9 Precio / m²

	Nombre	Referencial m ²	Evaluación
1	Biarritz	\$ 1519,23	→
2	Malmo	\$ 16731,50	↑
3	Maribor	\$ 1425,50	→
4	Metro Park	\$ 1982,21	↑
5	Sintra	\$ 1963,21	↑
6	Firenzeze	\$ 1921,48	↑
7	Ramses	\$ 1825,50	↑
8	Panorama III	\$ 1625,50	→
9	Jade	\$ 2253,41	↑
10	Belleville	\$ 1833,41	↑
11	Zafiro	\$ 1416,93	→

Tabla 8. Precio / m²

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.10 Absorción del Mercado

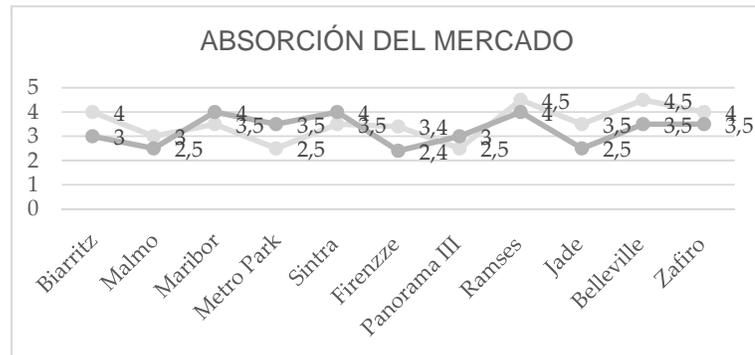


Gráfico 33. Absorción

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

4.2.7.11 Matriz de Posicionamiento

Para analizar a la competencia se elabora la Matriz de Posicionamiento, donde se realiza la ponderación gráfica de las variables de comparación con los proyectos de la competencia.

4.3 Análisis de la Demanda Inmobiliaria

Este análisis nos permite conocer las preferencias del cliente respecto de proyectos inmobiliarios y el entorno principalmente financiero que facilite la adquisición de estos bienes, para el efecto se recurre al estudio de estadísticas sobre población, comportamiento del mercado inmobiliario, créditos vinculados a la vivienda, condición de la actual vivienda y demás indicadores que van definiendo el perfil del cliente, junto con sus preferencias respecto de la vivienda deseada, específicamente para el Sector de Bellavista.

4.3.1 Objetivos

Determinar el perfil del cliente y las características de la vivienda deseada, por medio del análisis de estadísticas y demás indicadores que evidencien esta definición, para lo cual se requiere investigar fuentes de información actualizada que soporten con precisión el análisis y determinación objeto de esta sección.

4.3.2 Metodología de trabajo

Para llevar a cabo el análisis de la Oferta Inmobiliaria se investigaran fuentes que proporcionen datos estadísticos e indicadores, acudiendo a consultores inmobiliarios, revistas especializadas, instituciones de estadísticas y financieras, páginas web, ferias y demás que aporten al estudio.

4.3.3 Crédito Hipotecario

El Crédito Hipotecario es uno de los principales indicadores para el análisis de la Demanda Inmobiliaria, debido a que arroja importante información respecto del flujo de dinero que se asigna para la adquisición de viviendas y las condiciones que se establecen para acceder a estos.

4.3.3.1 Crédito Hipotecario Nacional

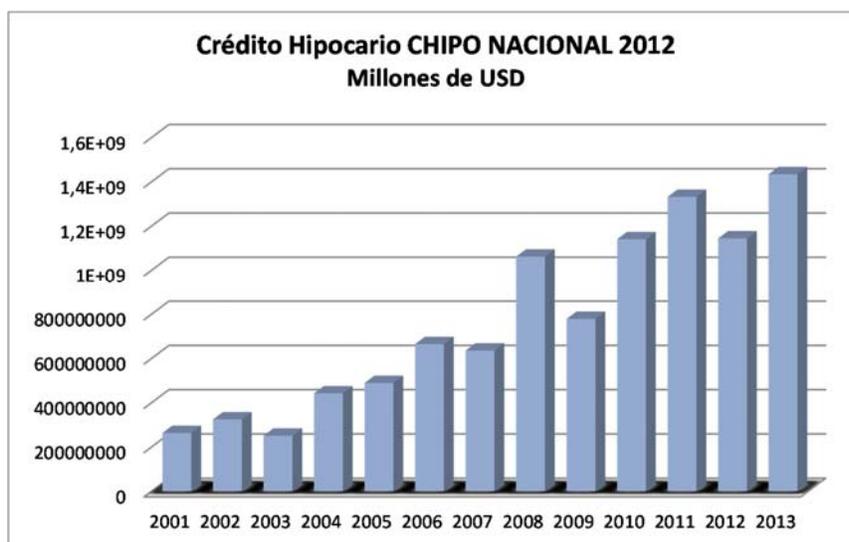


Gráfico 34. Crédito Hipotecario Nacional

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.3.2 Crédito Hipotecario Nacional - Total Operaciones/Promedio Monto de Operaciones

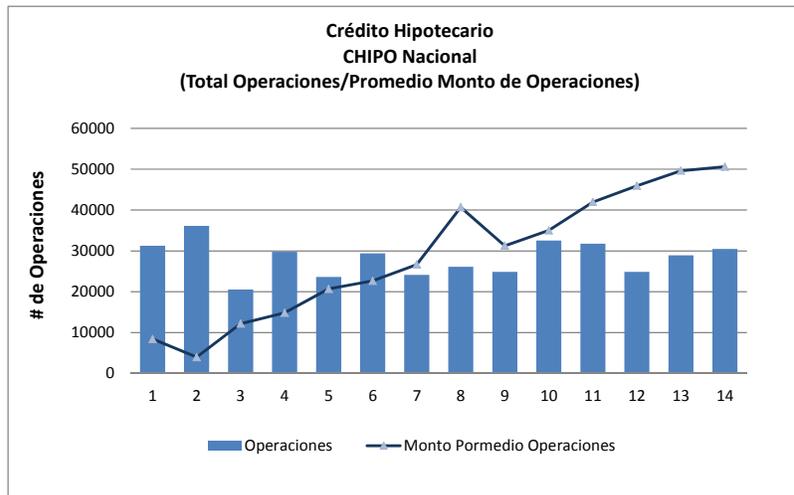


Gráfico 35. Crédito Hipotecario Nacional - Total Operaciones/Promedio Monto de Operaciones

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.3.3 Crédito Hipotecario Sector Financiero – Total Operaciones/Promedio de Operaciones

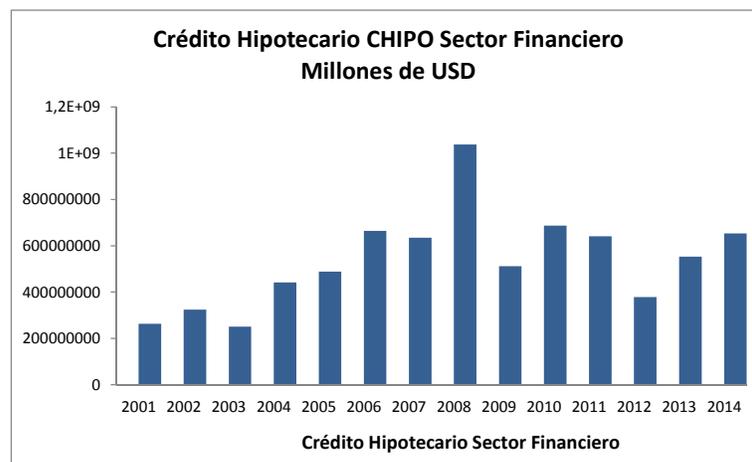


Gráfico 36. Crédito Hipotecario Sec. Financiero – Total Operaciones/Promedio de Operaciones

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.3.4 Crédito Hipotecario Sector Financiero – Total Operaciones/Montos Promedio Operaciones

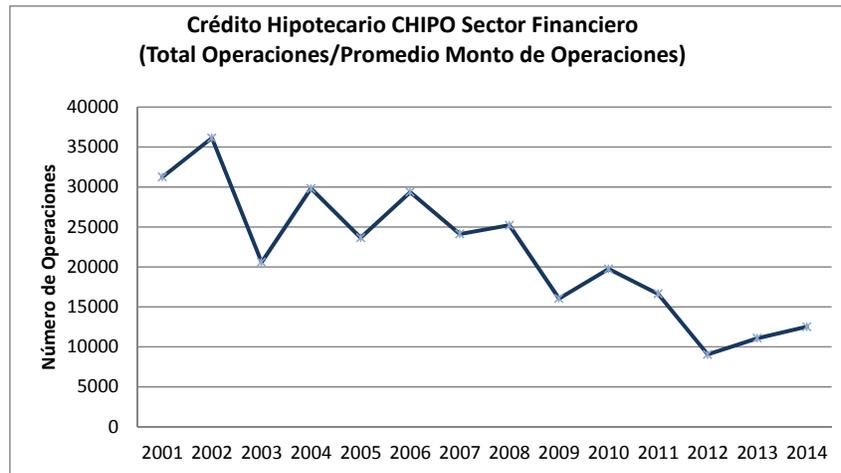


Gráfico 37. Crédito Hipotecario Sector Financiero – Total Operaciones

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

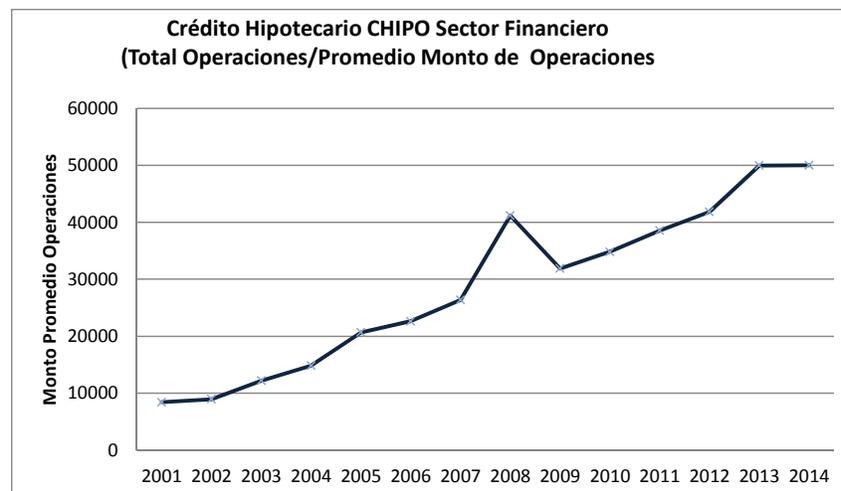


Gráfico 38. Crédito Hipotecario Sector Financiero - Montos Promedio Operaciones

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.3.5 Crédito Hipotecario IESS/BIESS



Gráfico 39. Crédito Hipotecario IESS/BIESS

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.3.6 Crédito Hipotecario IESS/BIESS - Total Operaciones/Monto Promedio de Operaciones

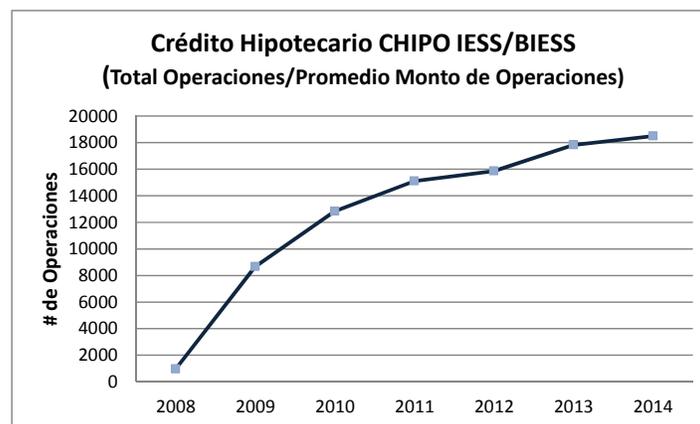


Gráfico 40. Crédito Hipotecario IESS/BIESS - Total Operaciones

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

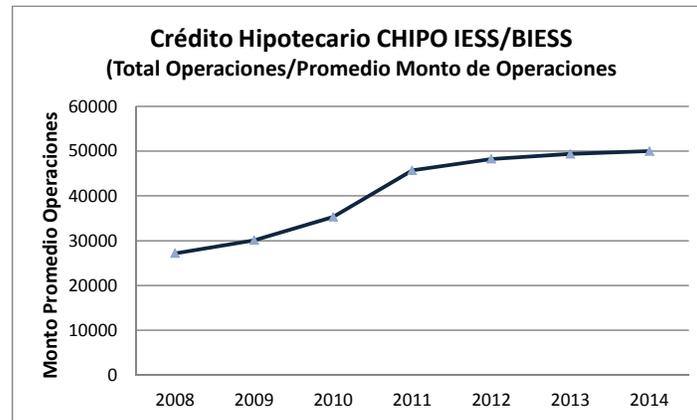


Gráfico 41. Crédito Hipotecario IESS/BIESS - Monto Promedio de Operaciones

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.3.7 Tasas de Interés Activas Efectivas Vigentes – Vivienda

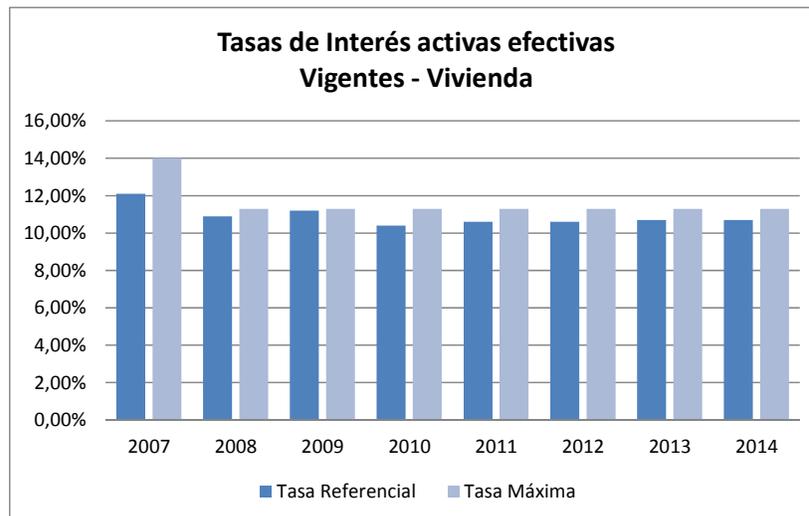


Gráfico 42. Tasa de Interés Activas Efectivas Vigentes - Vivienda

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.4 Permisos de Construcción Nacional

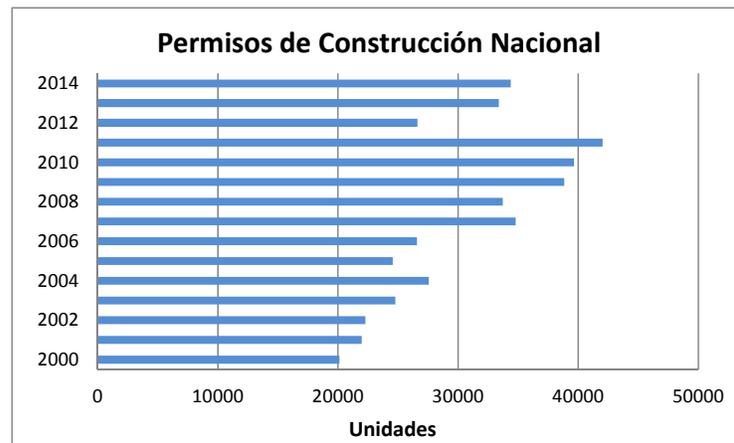


Gráfico 43. Permisos de Construcción Nacional

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.5 Demanda Inmobiliaria Ciudad de Quito

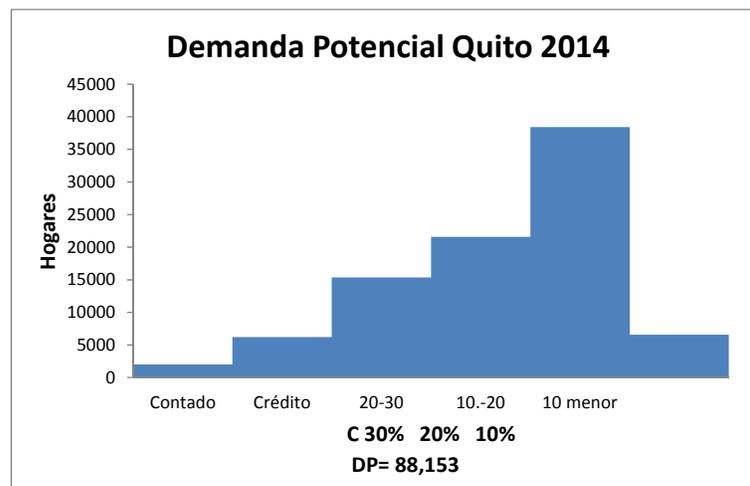


Gráfico 44. Demanda Potencial en Quito

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.5.1 Tenencia de Vivienda en Quito

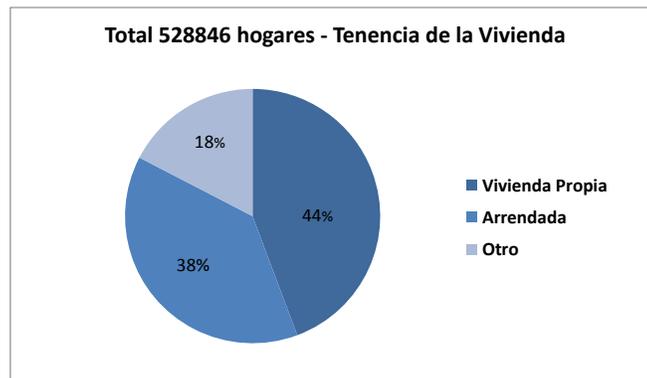


Gráfico 45. Tenencia de Vivienda en Quito

Fuente: INEC

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.5.2 Tipo de Vivienda en Quito

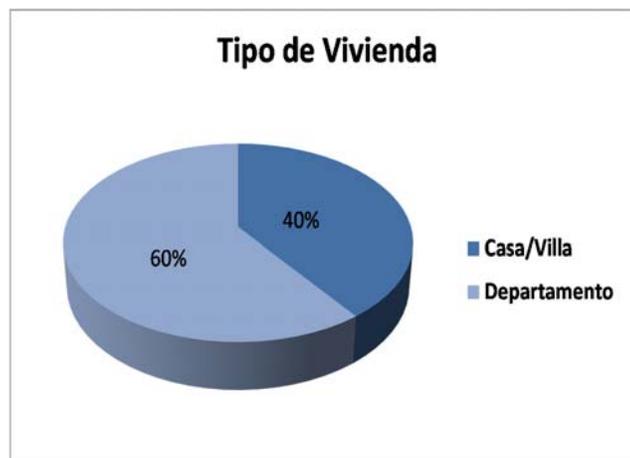


Gráfico 46. Tipo de Vivienda en Quito

Fuente: INEC

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.6 Demanda Inmobiliaria Zona Norte

4.3.6.1 Zona Norte Quito Preferencia Para Compra de Vivienda por NSE

Sector	Total	Nivel Socioeconómico (%)				
		Alto	Medio Alto	Medio	Medio Bajo	Bajo
Norte	44,4	43,5	43,0	49,1	43,9	38,8
Sur	13,6	0,0	3,5	9,2	25,4	17,4
Centro	6,6	0,0	4,7	3,1	6,9	15,3

Gráfico 47. Zona Norte Quito Preferencia Para Compra de Vivienda por NSE

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.7 Demanda Inmobiliaria Sector Bellavista

4.3.8 Perfil del cliente

De acuerdo a la investigación de los proyectos que se están desarrollando en el sector, se puede determinar que están dirigidos a un Nivel Socio Económico Medio Alto, por lo que el análisis de perfil del cliente será enfocado bajo esta condición en la ciudad de Quito.

4.3.8.1 Importancia Relativa de Diferentes Características NSE Medio Alto

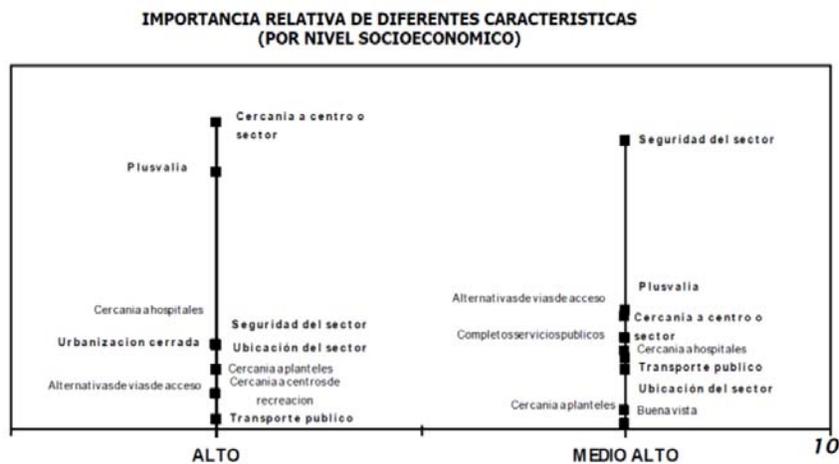


Gráfico 48. Importancia Relativa de Diferentes Características NSE Medio Alto

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.2 Preferencia Tipo de Vivienda NSE Medio Alto

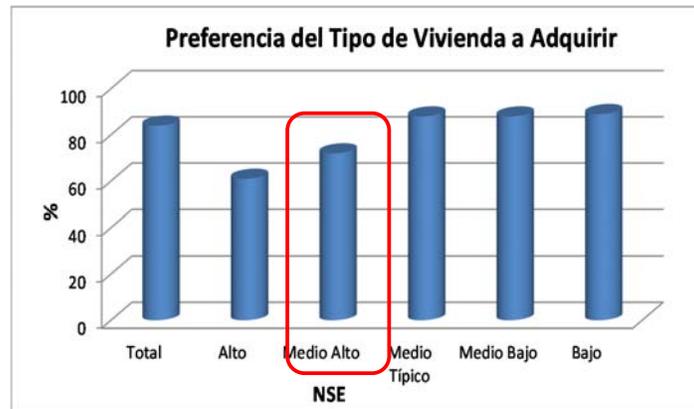


Gráfico 49. Preferencia del Tipo de Vivienda a Adquirir

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

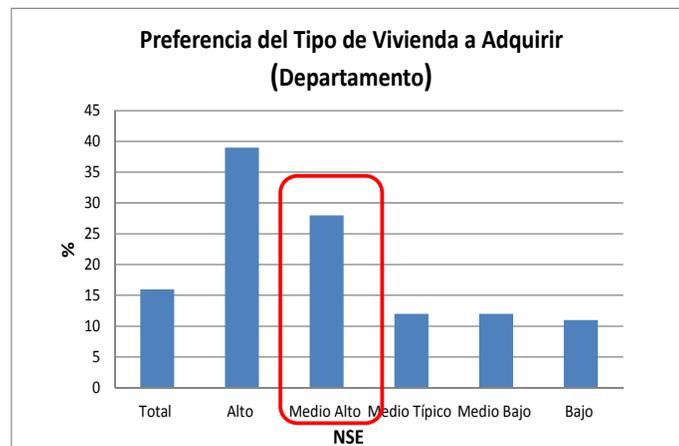


Gráfico 50. Preferencia del Tipo de Vivienda a Adquirir - Departamento

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.3 Número de Dormitorios

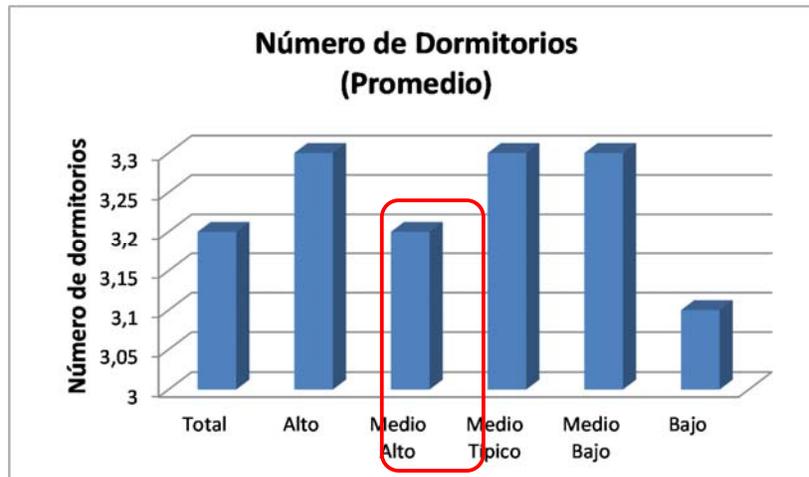


Gráfico 51. Número de Dormitorios
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.4 Número de Baños

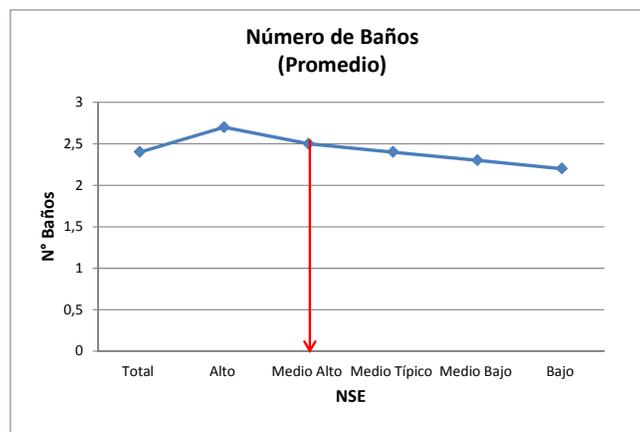


Gráfico 52. Número de Baños
Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.5 Número de Estacionamientos

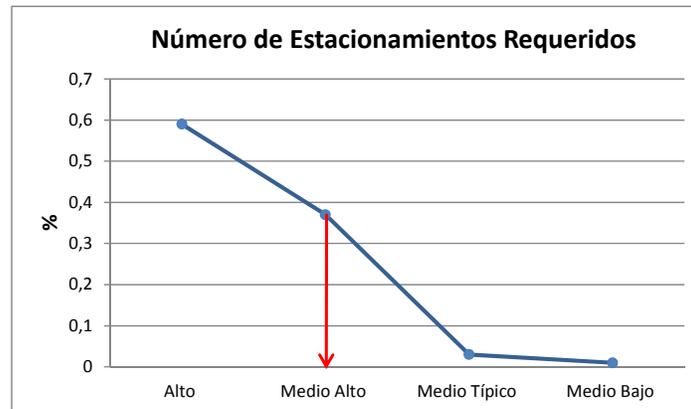


Gráfico 53. Número de Estacionamientos Requeridos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.



Gráfico 54. Número de Estacionamientos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.6 Preferencia del Estacionamiento en Departamentos

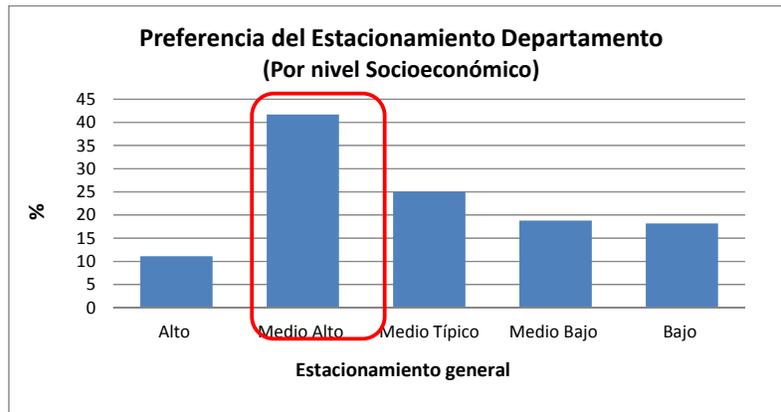


Gráfico 55. Preferencia del Estacionamiento en Departamentos

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.7 Cuarto de Estudio, Sala de Estar de Alcobas

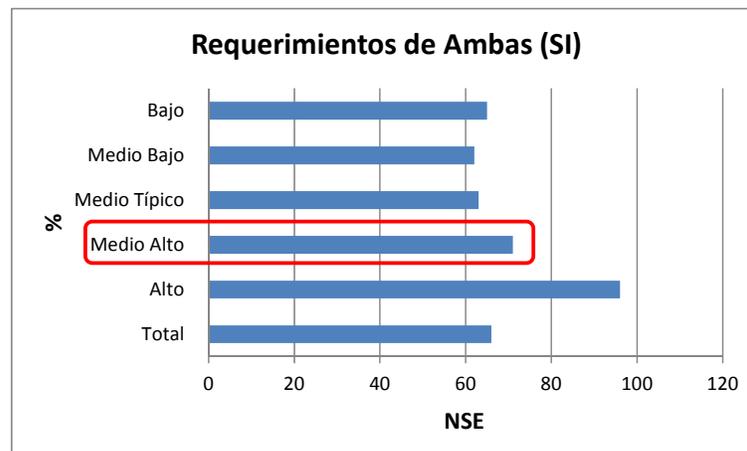


Gráfico 56. Cuarto de Estudio, Sala de Estar de Alcobas

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.3.8.8 Requerimiento Sala de Estar

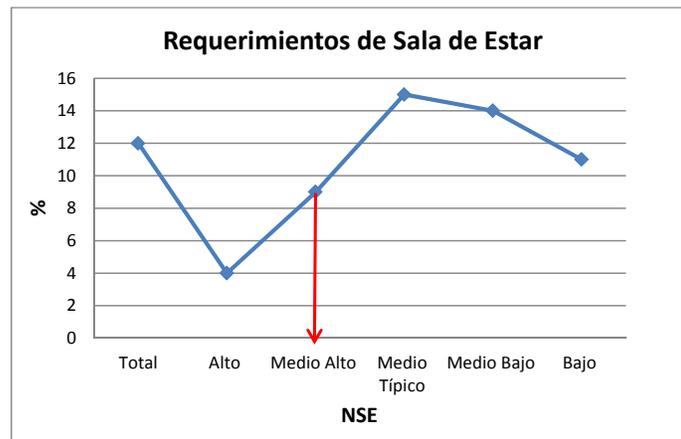


Gráfico 57. Requerimiento Sala de Estar (Si)

Fuente: Ernesto Gamboa & Asociados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

4.4 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
General	✓	El proyecto se encuentra ubicado en un Sector de alta demanda, donde se desarrollan varios proyectos inmobiliarios de similares características.
Oferta Ciudad de Quito	✓	Durante los últimos cinco años se ha mantenido un nivel moderado creciente del número de proyectos, con un continuo aumento en los precios.
Oferta Zona Norte	✓	La zona norte de Quito en comparación con el resto de la ciudad ha tenido un alto desarrollo de proyectos inmobiliarios, lo que indica una creciente dinámica del mercado inmobiliario con lo más altos indicadores de absorción de unidades..
Oferta Sector Bellavista	✓	En el Sector se oferta principalmente edificios de vivienda de similares características, con precios dirigidos a un NSE Medio Alto.

Competencia	✓	La comparación con el resto de proyectos del sector indica que se mantienen similares características, teniendo una pequeña ventaja en cuanto a servicios ofrecidos y publicidad, lo que ha resultado en una mejor velocidad de ventas.
Producto	✓	Le empresas que están desarrollando proyectos e este sector son reconocidas dentro del mercado inmobiliario, algunas con otros proyectos cerca de la zona, lo que demuestra el gran interés por esta zona de la ciudad.
Localización	✓	Es sector es una ventaja para todos los proyectos debido a la alta demanda por su ubicación central dentro de la ciudad, difiriendo en menor escala los proyecto que se ubican en zonas más retiradas de la avenida principal, siendo esto una ventaja respecto del resto.
Arquitectura	✓	La Arquitectura de los proyectos ha marcado mayor diferencia al interior de los proyectos, tanto espacialmente asi como con acabados, identificando dos tendencias en cuanto al cliente al que están dirigidos los proyectos.
Áreas	✓	La dimensión de los tipos de apartamentos no difieren mayormente, a excepción de unos pocos proyectos que han lanzado mayores áreas que van en correspondencia de un costo más elevado, lo que ha sido atractivo para un pequeño nicho del mercado.
Servicios	✓	Entre los proyectos se plantean el mismo tipo de servicios, convirtiéndolo en un factor que al estar homogenizado no tiene mayor incidencia.
Precio / m2	✓	El precio de venta se ha diferenciado entre dos grupos de proyectos que apuntan a diferentes perfiles de cliente, unos de nivel alto y el que mayormente se usa para nivel medio alto.
Acabados	✓	Los acabados difieren entre los proyectos marcándose dos tendencias que apuntan a diferente tipo de clientes y que van en relación del precio de venta, teniendo los acabados de lujo para un nivel alto y en su mayoría dentro del sector donde se aplican acabados para un nivel medio alto.
Comercial	✓	La publicidad en el lugar de la obra es un factor común entre los proyectos del sector, además de la publicidad por internet en la que se puede encontrar amplia información de todos los proyectos.

Financiero	<input checked="" type="checkbox"/>	Los planes de financiamiento no difieren mayormente entre un proyecto y otro, las facilidades de crédito establecidas por el Gobierno han marcado la pauta para las opciones de pago de los clientes.
Absorción del Mercado	<input checked="" type="checkbox"/>	Los proyectos con mayor número de unidades tendieron a vender más unidades en el menor tiempo, se detecta que el cliente tiene preferencia por los proyectos de mayor escala, a excepción de proyectos más pequeños que han tendido por dar mayor exclusividad a sus proyectos y que a pesar del alto precio se han vendido a una alta velocidad.
Demanda Crédito Hipotecario	<input checked="" type="checkbox"/>	El considerable aumento del número de créditos para la vivienda durante los últimos catorce años, demuestra el alto interés de la gente en adquirir vivienda, siendo el BIESS la entidad Financiera que mayor número de créditos ha generado, dinamizando el mercado inmobiliario.
Demanda Ciudad de Quito	<input checked="" type="checkbox"/>	Se ha mantenido un alto interés en los habitantes de Quito en adquirir vivienda propia, de la cual los departamentos son los más demandados.
Demanda Zona Norte	<input checked="" type="checkbox"/>	La Zona Norte en comparación del resto tiene una marcada diferencia respecto del volumen de proyectos se caracteriza por el desarrollo de proyectos en altura, principalmente edificios de vivienda.
Demanda Sector Bellavista	<input checked="" type="checkbox"/>	El Sector de Bellavista tiene una alta demanda de proyectos de vivienda en departamentos debido a su ubicación central en la ciudad, los proyectos que aquí se desarrollan tienen una alta velocidad de ventas.
Perfil del Cliente	<input checked="" type="checkbox"/>	El cliente potencial localizado en el Sector de Bellavista pertenece al NSE Medio Alto, con preferencias respecto de la vivienda que se ajustan a las características del proyecto.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

ANÁLISIS
ARQUITECTÓNICO

Capítulo 5

5 ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO

5.1 Introducción

El análisis arquitectónico proporciona información sobre el producto, mostrando sus características, cumplimiento de normativas municipales, análisis de su composición, volumetría, distribución, áreas, plantas, enfocadas a ser eficientes y hacer más competitivo al proyecto en relación a la competencia del mercado.

5.2 Objetivos

Mediante el análisis arquitectónico establecer la calidad del producto inmobiliario, cumplimiento de normativas municipales, características que lo diferenciaran con el resto de proyectos de la competencia, aprovechamiento de los metros cuadrados destinados a la venta.

Determinar la eficiencia en cuanto al diseño arquitectónico, mediante la relación de área útil vs computable, además del COS y COS total.

5.3 Metodología de trabajo

El análisis arquitectónico inicia con la revisión de las regulaciones municipales en base a las cuales se debe desarrollar el proyecto, los parámetros establecidos en cuanto a áreas, alturas y demás normativas, determinan las bases sobre las que se decide plantear el proyecto.

Las áreas, alturas, distribución espacial y acabados también son analizados, detectando el perfil del cliente al que se va a destinar el proyecto y si es el caso corregirlo para lograr optimizar diseños o áreas.

5.4 Información General del Proyecto

El proyecto arquitectónico tiene 47 departamentos distribuidos en dos torres, la zonificación le permite una altura de 6 pisos pero al ser una Zona de Asignación Especial (ZUAE), se establece la posibilidad de incrementar el número de pisos llegando a 8 pisos, además cuenta con 3 subsuelos de estacionamientos.



Imagen 7. Proyecto Arquitectónico

Fuente: LA FLIA

5.4.1 Morfología del Terreno y Linderos

El terreno tiene gran incidencia en el planteamiento arquitectónico, tanto por la forma irregular que condiciona la posición de las torres que componen el proyecto, así como la pendiente del proyecto que se ha aprovechado para desarrollar la edificación aterrazada con pendiente positiva.

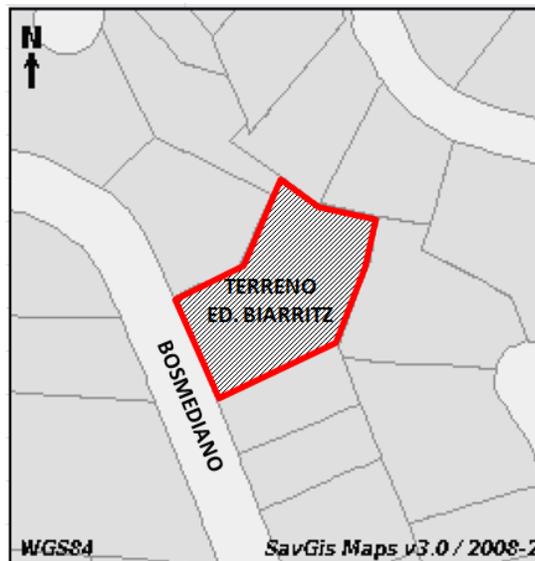


Imagen 8. Morfología del Terreno y Linderos

Fuente: IRM - MDMQ

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.4.2 Componentes del Proyecto

Las plantas tipo distribuidas entre las dos torres permiten tener una variación en la oferta de unidades de departamentos dentro de un mismo conjunto y los acabados en su mayoría son de línea media y de lujo, están dirigidos a un cliente de NSE medio alto

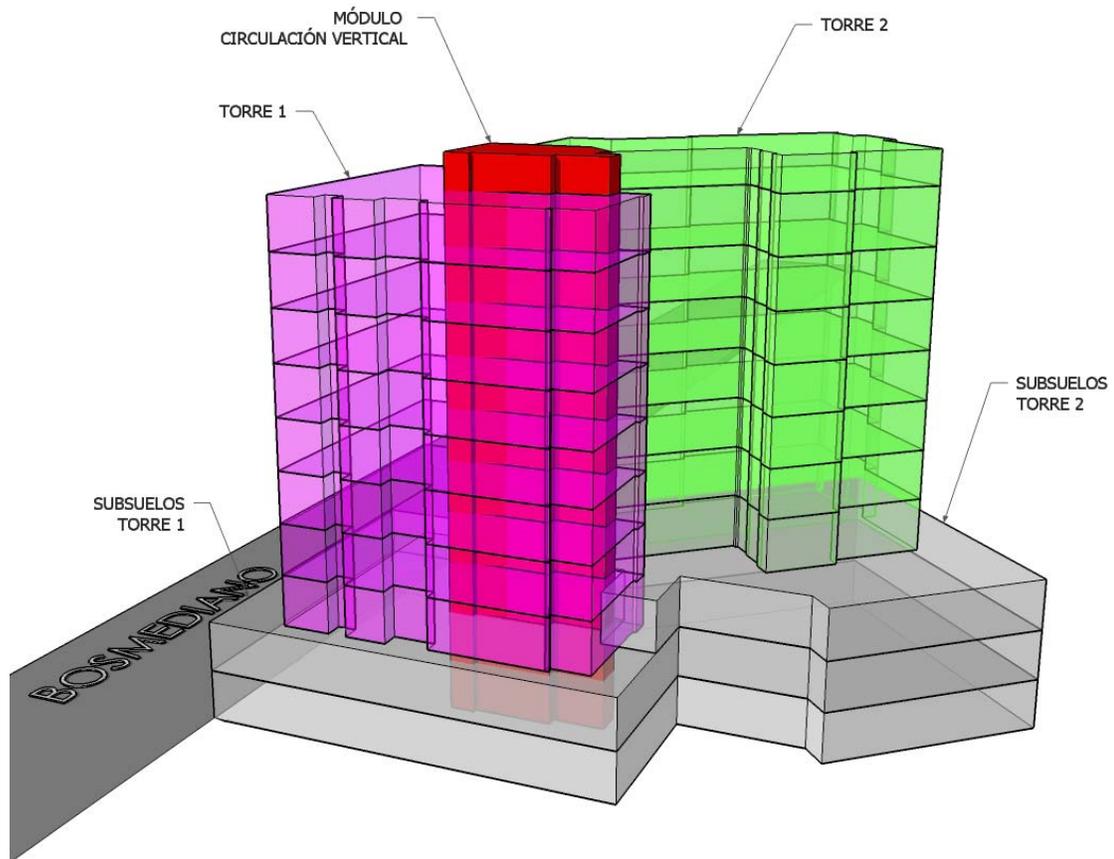


Imagen 9. Componentes del Proyecto

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

- Torre 1
Está ubicada hacia la vía principal de acceso al proyecto
- Torre 2
- Módulo de Circulación
- Subsuelos

5.5 Regulaciones Municipales – MDMQ

Las regulaciones municipales dan los parámetros para el desarrollo del planteamiento arquitectónico, su correcta interpretación y conocimiento puede ser

aprovechada para lograr mayor eficiencia en los diseños y asegurar que estén apegados a normativas que evitaren inconvenientes en obra.

5.5.1 IRM del Proyecto

17/09/13 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

Quito
DISTRITO METROPOLITANO

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA
Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

IRM - CONSULTA

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO * C.C./R.U.C: 17*****01 Nombre del propietario: BANCO INTERNACIONAL S.A		3.- UBICACIÓN DEL PREDIO * 											
2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO * Número de predio: 8444 GEO-CLAVE: 170104120189040111 Clave catastral: 10807 05 011 000 000 000 En propiedad horizontal: NO En derechos y acciones: NO Predio en ZUAE: SI Administración zonal: NORTE Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: BELLA VISTA													
Datos del terreno Área de terreno: 1469,00 m ² Área de construcción: 1226,77 m ² Frente: 30,10 m													
4.- CALLES <table border="1"> <thead> <tr> <th>Calle</th> <th>Ancho (m)</th> <th>Referencia</th> <th>Retiro</th> <th>Radio curva de retorno</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>				Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro	Radio curva de retorno					
Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro	Radio curva de retorno									
5.- REGULACIONES <table border="1"> <tr> <td> ZONA Zonificación: A19 (A606-50) Lote mínimo: 600 m² Frente mínimo: 15 m COS total: 300 % COS en planta baja: 50 % Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada Uso principal: (R2) Residencia mediana densada </td> <td> PISOS Altura: 24 m Número de pisos: 6 </td> <td> RETIROS Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m </td> <td> Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Servicios básicos: SI </td> </tr> </table>				ZONA Zonificación: A19 (A606-50) Lote mínimo: 600 m ² Frente mínimo: 15 m COS total: 300 % COS en planta baja: 50 % Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada Uso principal: (R2) Residencia mediana densada	PISOS Altura: 24 m Número de pisos: 6	RETIROS Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m	Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Servicios básicos: SI						
ZONA Zonificación: A19 (A606-50) Lote mínimo: 600 m ² Frente mínimo: 15 m COS total: 300 % COS en planta baja: 50 % Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada Uso principal: (R2) Residencia mediana densada	PISOS Altura: 24 m Número de pisos: 6	RETIROS Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m	Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Servicios básicos: SI										
6.- AFECTACIONES <table border="1"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Tipo de vía</th> <th>Derecho de vía</th> <th>Retiro</th> <th>Observación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>				Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación					
Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación									
7.- OBSERVACIONES - (ZUAE) Zona Urbanística de Asignación Especial: Ordenanza No. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el DMQ.													
8.- NOTAS - Los datos aquí representados están referidos al Plan de Uso y Ocupación del Suelo e instrumentos de planificación complementarios, vigentes en el DMQ. - * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastros. Si existe algún error acercarse a la ventanilla de Avalúos y Catastros de la Administración Zonal correspondientes para la actualización. - Este Informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros. - Este Informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes, tampoco autoriza el funcionamiento de actividad alguna. - Para iniciar cualquier proceso de habilitación de la edificación del suelo o actividad, se deberá obtener el IRM respectivo en la administración zonal correspondiente. - Este Informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS.													

© Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda
2011 - 2013

Cuadro 4. Informe de Regulación Metropolitana

Fuente: IRM - MDMQ

Editado por: Daniel Vásquez D.

5.5.2 Cumplimiento del IRM

DESCRIPCIÓN	IRM	PROYECTO	CUMPLE
Frente mínimo	15 m.	25 m.	✓
Forma de Ocupación del Suelo	Aislada	Aislada	✓
Uso principal	(R2) Residencial	(R2) Residencial	✓
Altura	24 m.	31.5 m.	✓
Número de Pisos	6 + 2 adicionales (ZUAE)	6 + 2 adicionales (ZUAE)	✓
Retiros	Frontal: 5 m. Lateral: 3 m. Posterior: 3 m.	Frontal: 5 m. Lateral: 3 m. Posterior: 3 m.	✓

Tabla 9. Cumplimiento del IRM

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

5.5.3 Relación COS IRM - COS Proyecto

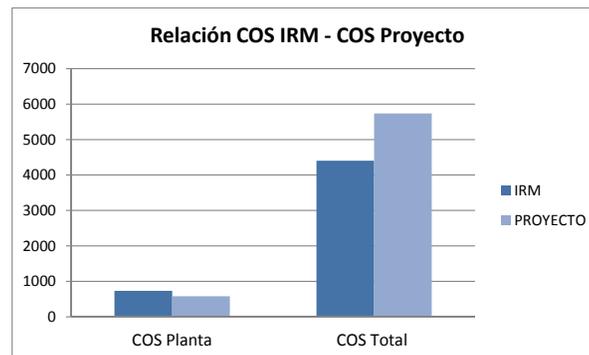


Gráfico 58. Relación COS IRM - COS Proyecto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

5.5.4 Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO / ENTIDAD COLABORADORA


Código: LMU-20 / ARQ-ORD
Certificado N°: 2014-8444-ARQ-ORD-01

Fecha de Emisión: 7/31/2014 6:05:46 PM

PAQUETE TARIFARIO POR CERTIFICADO DE CONFORMIDAD

TARIFA E.C. = AREA ÚTIL x COSTO M2 (EPHMDP) x FACTOR

Desde m2	Hasta m2	Área Total	Costo EPHMDP	Factor	Total
601	en adelante	5737,67	235,73	1,20x1000	1568,88

COMENTARIOS

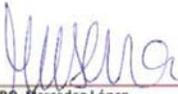
Este proyecto arquitectónico tiene 47 departamentos distribuidos en dos torres. La zonificación A19 le permite una altura de 6 pisos, pero con la compra de incremento de pisos tienen 8 pisos en total incrementando un área útil de 1123.65 m teniendo como compra un área de 1150.00M, según Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos (ZUAE) Registro No. 8444-209 de fecha 2014-07-09. Tiene 3 subsuelos de estacionamientos con 80 de uso exclusivo y 5 de visitas de los cuales 3 son de discapacitados.

ESPACIO RESERVADO PARA EL MDMQ / ENTIDAD COLABORADORA

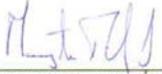
El proyecto Técnico Arquitectónico, REVISADO por la ENTIDAD COLABORADORA, CUMPLE con las Normas Administrativas y Reglas Técnicas estipuladas en las Ordenanzas vigentes y el Ordenamiento Jurídico Nacional; en consecuencia se emite el presente CERTIFICADO DE CONFORMIDAD.

Nota

Se deja expresa constancia que este Certificado de Conformidad se lo emite en base a la documentación que ha sido presentada por el usuario, por lo que la Entidad Colaboradora ECP, se deslinda de cualquier responsabilidad directa o indirecta que la emisión de este documento pudiera ocasionar a terceros por causa de la información proporcionada, así como tampoco del uso doloso o fraudulento que se pueda hacer del Certificado.



ARQ. Mercedes López Maldonado
ANALISTA TÉCNICO



ARQ. MARGARITA RIOFRÍO
DIRECTORA GENERAL

CERTIFICACIÓN LEGISLATIVA

Emite: DIRECTORA GENERAL MARGARITA LUCIA RIOFRÍO RIVERA

Asesor: ENTIDAD COLABORADORA COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL ECUADOR PROFESIONAL DE PROVINCHA

Sigla: DIRECCIÓN GENERAL

Fecha: 31/07/2014 18:10



Cuadro 5. Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico

Fuente: MDMQ

Editado por: Daniel Vásquez D.

5.5.5 Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS)

Según Reforma PUOS-SEPT-2013 para edificaciones aterrazadas con pendiente positiva: “*Todos los niveles que se encuentran bajo el nivel definido como Planta Baja (PB) se consideran subsuelos y todas sus áreas computables se cuantifican en el COS TOTAL. Para el cálculo del coeficiente de ocupación del suelo en planta baja (COS PB) en edificios con aterrazamientos se considerarán todos los niveles de planta baja definidos en cada uno de los volúmenes de la edificación*”.

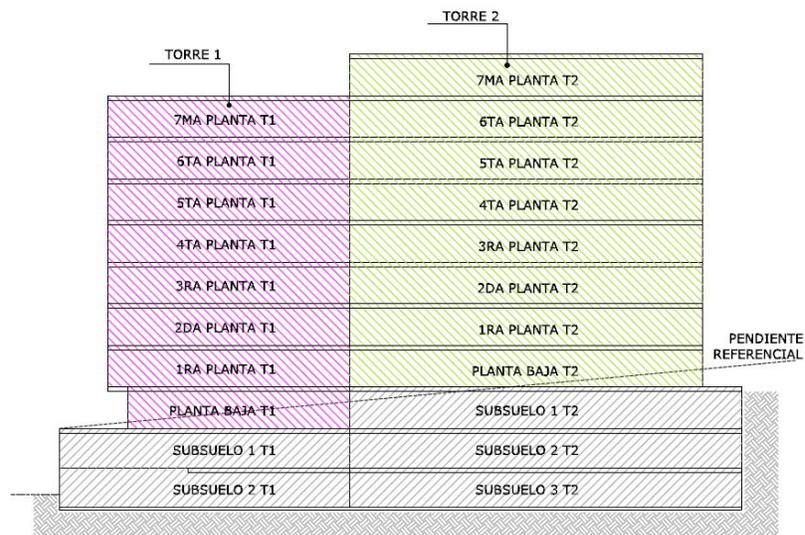


Imagen 10. Corte Esquemático, Análisis - Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS)

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

Como se puede apreciar en el corte esquemático de análisis del Plan de uso y ocupación del Suelo (PUOS), el proyecto “Edificio Biarritz” cumple con las condiciones establecidas para edificaciones aterrazadas con pendiente positiva, por lo tanto acogiéndose a esta ordenanza municipal al plantearse los niveles de planta baja a la altura de la pendiente referencial, los niveles por debajo se consideran como subsuelos.

5.5.6 Pisos Adicionales en el Proyecto (ZUAE)

El Municipio de Quito para el sector de Bellavista permite la construcción de dos pisos adicionales de acuerdo debido a ser considerado Zona de Asignación Especial, según ordenanza No. 0105 que establece la posibilidad de incrementar el número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el Distrito Metropolitano de Quito.

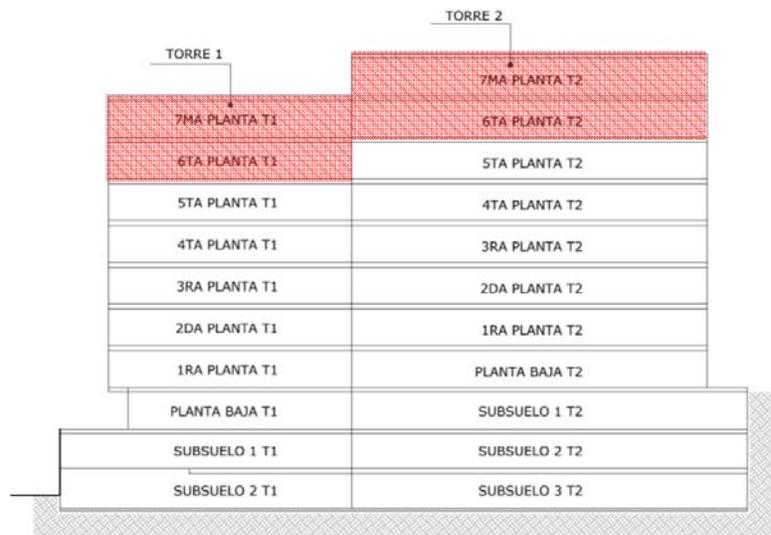


Imagen 11. Pisos Adicionales en el Proyecto

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6 Descripción del Proyecto

El Municipio de Quito para el sector de Bellavista permite la construcción de dos pisos adicionales de acuerdo debido a ser considerado Zona de Asignación Especial, según ordenanza No. 0105 que establece la posibilidad de incrementar el número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el Distrito Metropolitano de Quito.

5.6.1 Análisis Componentes del Proyecto



Imagen 12. Axonometría Análisis Bloques del Proyecto

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.



Imagen 13. Axonometría Análisis Bloques del Proyecto

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.2 Subsuelo 2 T1 – Subsuelo 3 T2



Imagen 14. Subsuelo 2 T1 – Subsuelo 3 T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.3 Subsuelo 1 T1 – Subsuelo 2 T2

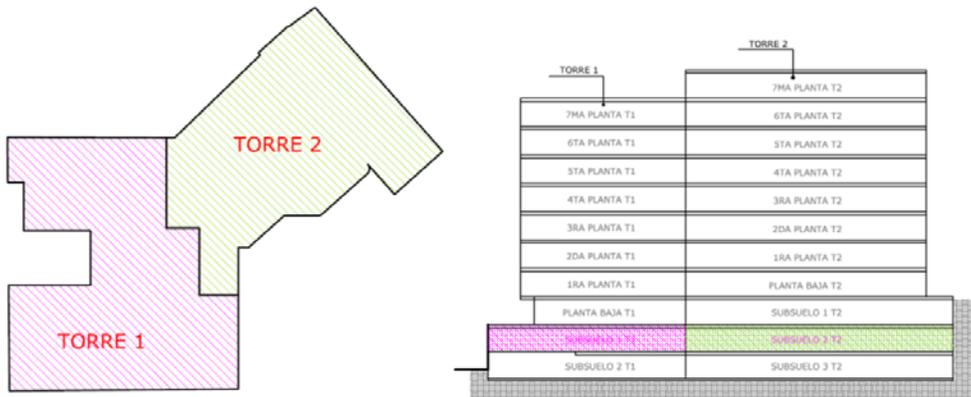


Imagen 15. Subsuelo 1 T1 – Subsuelo 2 T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.4 Planta Baja T1 – Subsuelo 1 T2

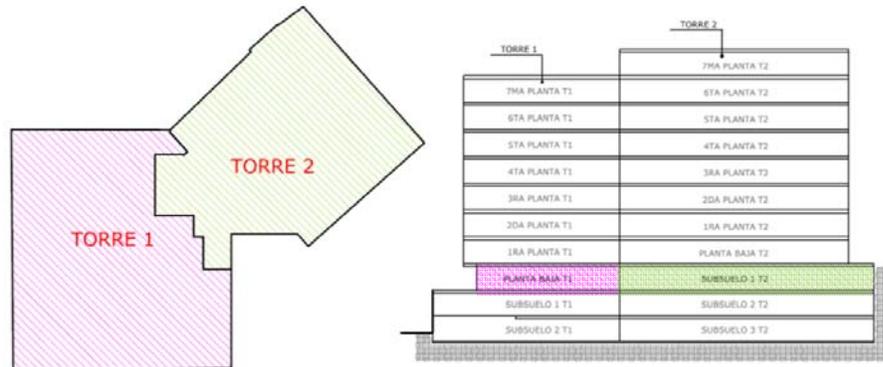


Imagen 16. Planta Baja T1 – Subsuelo 1 T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.5 1ra Planta T1 – Planta Baja T2

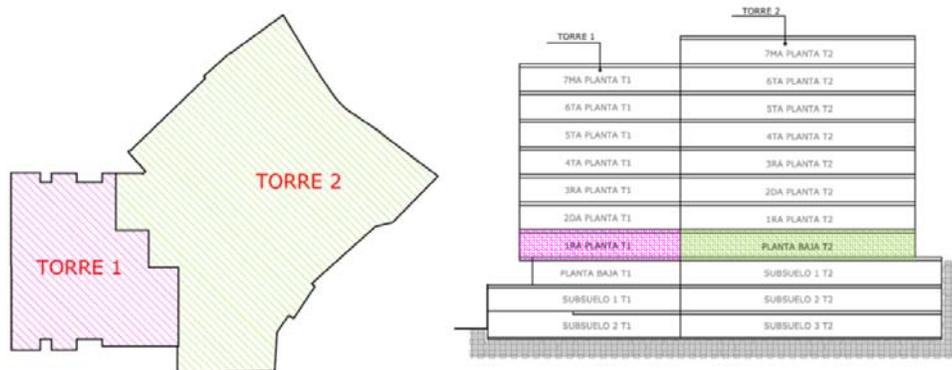


Imagen 17. 1ra Planta T1 – Planta Baja T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.6 2da, 4ta, 6ta T1 – 1ra, 3ra, 5ta T2

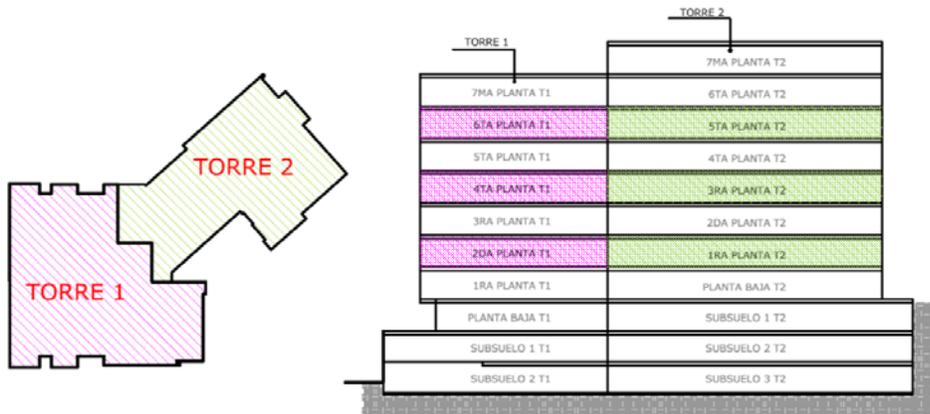


Imagen 18. 2da, 4ta, 6ta T1 – 1ra, 3ra, 5ta T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.7 3ra, 5ta T1 – 2da, 4ta T2



Imagen 19. 3ra, 5ta T1 – 2da, 4ta T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.8 7ma T1 – 6ta T2

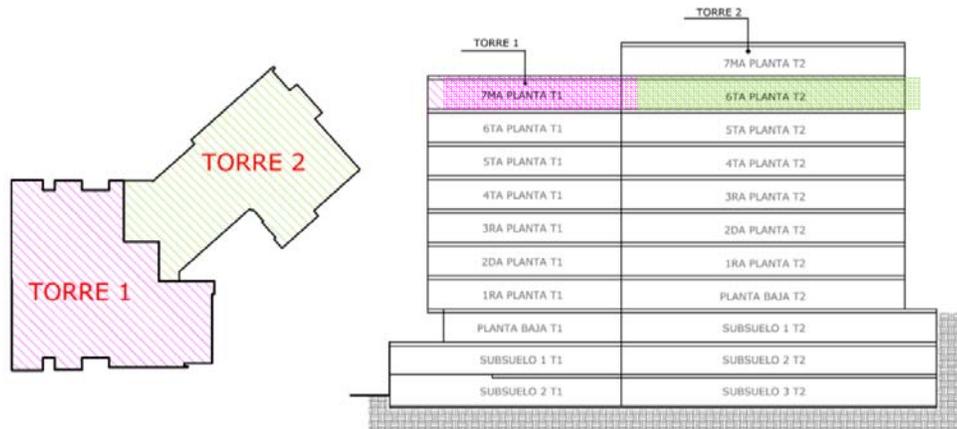


Imagen 20. 7ma T1 – 6ta T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.9 Terraza T1 – 7ma T2



Imagen 21. Terraza T1 – 7ma T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.10 Terrazas T1 – T2

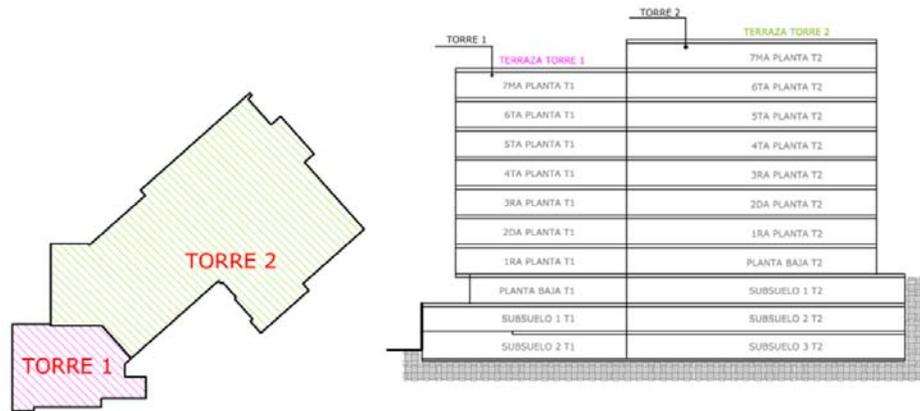


Imagen 22. Terrazas T1 – T2

Fuente: LA FLIA

Editada por: Daniel Vásquez D.

5.6.11 Exteriores



Imagen 23. Exteriores Jardines

Fuente: LA FLIA



Imagen 24. Exteriores Jacuzzi

Fuente: LA FLIA

5.7 Áreas Proyecto

5.7.1 Relación Área Útil vs Área Computable

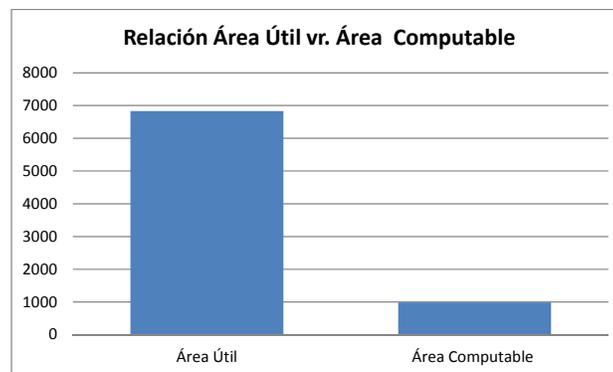


Gráfico 59. Relación Área Útil vs Área Computable

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

5.7.2 Relación Área Útil vs Área No Computable

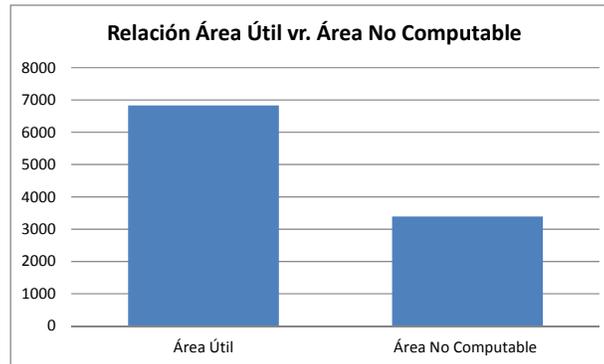


Gráfico 60. Relación Área Útil vs Área No Computable
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

5.7.3 Relación Áreas Departamentos, Terrazas y Circulación

5.8 Acabados



Imagen 25. Acabados en Áreas Comunes

Fuente: LA FLIA



Imagen 26. Acabados en Departamentos

Fuente: LA FLIA

5.8.1 Cuadro de Acabados

ESPACIO	MATERIAL	TIPO
PISOS		
INGRESO Y PATIOS EXTERIORES	PIEDRA PIZARRA COLOR GRIS	LINEA DE LUJO
AREAS COMUNES	PORCELANATO	LINEA ESTANDAR
SALA COMUNAL	PORCELANATO	LINEA ESTANDAR
ESCALERAS	CEMENTO ALISADO	INDUSTRIAL
TERRAZA Y BALCONES	PISO FLOTANTE	LINEA ESTANDAR
COCINA	PORCELANATO	LINEA ESTANDAR
DORMITORIOS	PISO FLOTANTE	LINEA ESTANDAR
PAREDES		
EXTERIORES DE FACHADA	FACHALETAS, PINTU. LATEX VINIL	LINEA ESTANDAR
INTERIORES ENTRE ESPACIOS	PINTURA LATEX VIVIL ACRILICO	LINEA ESTANDAR
TABIQUES MOVILES	MADERA DECORATIVA LACADA	LINEA DE LUJO
COCINA	CERAMICA DECORATIVA	LINEA DE LUJO
BAÑOS	CERAMICA DECORATIVA	LINEA ESTANDAR
PIEZAS SANITARIAS		
INODORO BAÑO SOCIAL	FV COLOR BLANCO	LINEA DE LUJO
INODOROS DORMITORIOS	FV COLOR BLANCO	LINEA ESTANDAR
LAVAMANOS BAÑO SOCIAL	FV COLOR BLANCO	LINEA DE LUJO
LAVAMANOS BAÑOS DORMITORIO	FV COLOR BLANCO	LINEA ESTANDAR

FREGADERO	TEKA DE DOS POZOS	LINEA ESTANDAR
GRIFERÍA		
LAVAMANOS BAÑO SOCIAL	FV CROMADA	LINEA DE LUJO
LAVAMANOS BAÑOS DORMITORIO	FV CROMADA	LINEA ESTANDAR
FREGADERO COCINA	FV CROMADA CUELLO ALTO	LINEA DE LUJO
MEZCLADORAS DE DUCHAS	FV CROMADA	LINEA ESTANDAR
MUEBLES MADERA		
COCINA	LACADOS LAMINA DECORATIVA	LINEA ESTANDAR
CLOSETS	LACADOS LAMINA DECORATIVA	LINEA ESTANDAR
ALUMINIO Y VIDRIO		
VENTANAS	ALUM. VIDRIO CLARO FLOTADO	LINEA ESTANDAR
MAMPARAS	ALUM. VIDRIO CLARO FLOTADO	LINEA ESTANDAR
PASAMANOS	VIDRIO CLARO FLOTADO SUJEC.	LINEA ESTANDAR

Cuadro 6. Cuadro de Acabados

Fuente: LA FLIA

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

5.9 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
General	✓	La Arquitectura del Proyecto es una ventaja para el promotor tanto por el diseño atractivo para el cliente y por el diseño eficiente con el aprovechamiento de áreas útiles.
Terreno	✓	El terreno tiene gran incidencia en el planteamiento arquitectónico, tanto por la forma irregular que condiciona la posición de las torres que componen el proyecto, así como la pendiente del proyecto que se ha aprovechado para desarrollar la edificación aterrazada con pendiente positiva.
Componentes Arquitectónicos	✓	La composición arquitectónica con dos torres vinculadas por el módulo de circulación vertical que conecta las con los subsuelos genera una eficiente distribución en la que se aprovechan espacios con buen porcentaje de área útil.
Regulaciones Municipales	✓	El proyecto cumple con las Regulaciones Municipales y en el planteamiento aprovecha de las normativas que permiten aprovechar las condicionantes por la pendiente del terreno y la posibilidad de desarrollar dos plantas adicionales.

Cumplimiento IRM	<input checked="" type="checkbox"/>	El proyecto se apega a todas las restricciones establecidas en el IRM, garantizando un proyecto que se ha planificado dentro de toda normativa municipal.
Plantas Arquitectónicas	<input checked="" type="checkbox"/>	Las plantas tipo distribuidas entre las dos torres permiten tener una variación en la oferta de unidades de departamentos dentro de un mismo conjunto.
Áreas Proyecto	<input checked="" type="checkbox"/>	Las áreas del proyecto demuestran la eficiencia en el diseño teniendo un alto porcentaje de aprovechamiento destinado a áreas útiles.
Acabados	<input checked="" type="checkbox"/>	Los acabados en su mayoría son de línea media y de lujo, están dirigidos a un cliente de NSE medio alto.



ANÁLISIS DE COSTOS

Capítulo 6

6 ANÁLISIS DE COSTOS

6.1 Introducción

El análisis de costos se lo realiza en base de sus componentes que son los costos del terreno, costos directos y costos indirectos, además de cotejarlos con el cronograma valorado, flujos de costos y demás variables que permitan determinar el costo total del proyecto durante su tiempo de ejecución.

6.2 Objetivos

Mediante el análisis de costos se busca determinar la incidencia de cada uno de sus componentes durante el tiempo de ejecución del proyecto, establecer los recursos necesarios que deben considerarse para el efecto y como resultado con la información obtenida determinar la rentabilidad del proyecto.

6.3 Metodología de trabajo

El análisis de costos se realiza analizando los gastos y ventas planificados para la ejecución del proyecto, cotejando esta información con lo realizado hasta la fecha del análisis.

6.4 Costos del Proyecto

Los costos del proyecto corresponden al costo del terreno, costos directos y costos indirectos, cuyos valores se detallan en el desarrollo del análisis de este capítulo.

COSTOS DEL PROYECTO		
Descripción	Monto	Porcentaje
Costo Terreno	\$ 1'200.000,00	15%
Costos Directos	\$ 5'410.715,50	66%
Costos Indirectos	\$ 1'591.236,07	19%
Costo Total	\$ 8'201.951,57	100%

Tabla 10. Resumen Costos del Proyecto

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

Analizando el cuadro se aprecia que el Terreno tiene un importante porcentaje dentro del costo total, inversión que debe considerarse para el inicio del proyecto debido el alto monto a desembolsarse para arrancar con el proyecto, los Costos Directos son lo que tienen mayor incidencia pues están directamente relacionados a la construcción del edificio y finalmente los Costos Indirectos para este caso tienen un 20% de incidencia, que de igual manera debe considerarse a lo largo de la ejecución del proyecto.

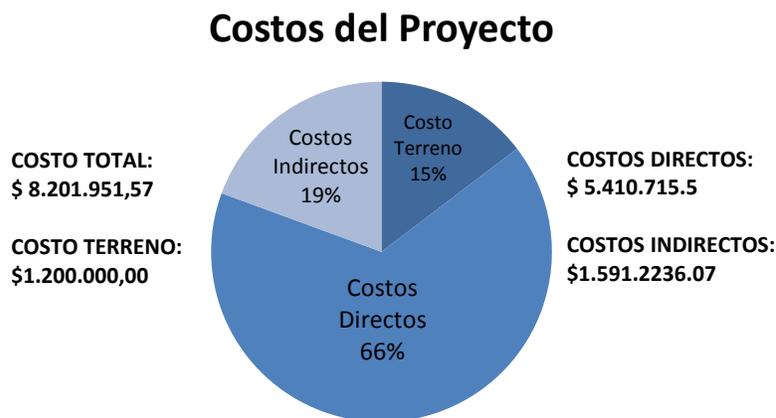


Gráfico 61. Análisis Costos del Proyecto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Para una mejor comprensión de la incidencia de los componentes dentro de los costos finales del proyecto, se ha realizado el *Gráfico 1* que indica la relación entre los componentes y el costo total del proyecto.

6.5 Costo del Terreno

El costo del terreno es el gasto inicial de mayor incidencia en el proyecto, como podemos ver en el *Cuadro 1. Resumen Costos del Proyecto*, este tiene un importante porcentaje en el costo total del proyecto. Debido a que se ubica en una zona de alta demanda donde se desarrollan varios proyectos inmobiliarios su costo tiene un incremento al tener mayor plusvalía.

DATOS DEL TERRENO	
Ubicación	Bellavista
Predio ZUAE	Si
Área de terreno	1815,88 m ²
COS total	300%
COS PB	50%
Pisos (ZUAE)	8 pisos

Tabla 11. Datos Generales del Terreno

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.5.1 Valor Residual del Terreno

El método seleccionado para determinar el valor del terreno es el del Valor Residual del Terreno, para el efecto se relacionan las siguientes variables:

VARIABLES CÁLCULO METODO RESIDUAL DEL TERRENO		
Variables	Unidad	Valor
Área del Terreno	m ²	1815,88
Precio Venta en la Zona	USD/m ²	1619,93
Ocupación del Suelo COS	%	50%
Altura Permitida	Pisos	8
K= Área Útil	%	79
Rango de Incidencia (Alfa 1)	%	15
Rango de Incidencia (Alfa 2)	%	18

Tabla 12. Variables Cálculo Método Residual del Terreno

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

Producto de la relación entre variables por el método residual se obtienen los siguientes resultados, principalmente el valor del m² estimado de terreno objeto de este cálculo.

RESULTADOS CÁLCULO METODO RESIDUAL DEL TERRENO	
Resultados	Valor
Área Construida Máxima	7260,00 m ²
Área Útil Vendible	5735,40 m ²
Valor de Ventas	\$ 9'285.612,60
Alfa 1 – Peso del Terreno	\$ 1'392.841,89
Alfa 2 – Peso del Terreno	\$ 1'671.410,27
Media Alfa	\$ 1'532.126,08
Valor del m² de terreno	\$ 844,15

Tabla 13. Resultados Cálculo Valor Residual del Terreno

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.5.2 Costo Real del Terreno

Para el caso de negocios del Edificio Biarritz el costo real del terreno se describe a continuación, valor que posteriormente será comparado con el valor obtenido por el método residual.

COSTO REAL DEL TERRENO	
Área de terreno	1815,88 m ²
Costo Terreno	\$1'200.000
Costo m ² Terreno	\$ 1.105,09

Tabla 14. Costo Real del Terreno

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.5.3 Análisis Relación Costo Real del Terreno – Método Residual del Terreno

Una vez obtenido el costo estimado del terreno por el método residual, se realiza la comparación con el costo real aplicado en este caso de negocios, con el objetivo de determinar si el monto pactado es similar al del estimado.

Costo Método Residual - Costo Real

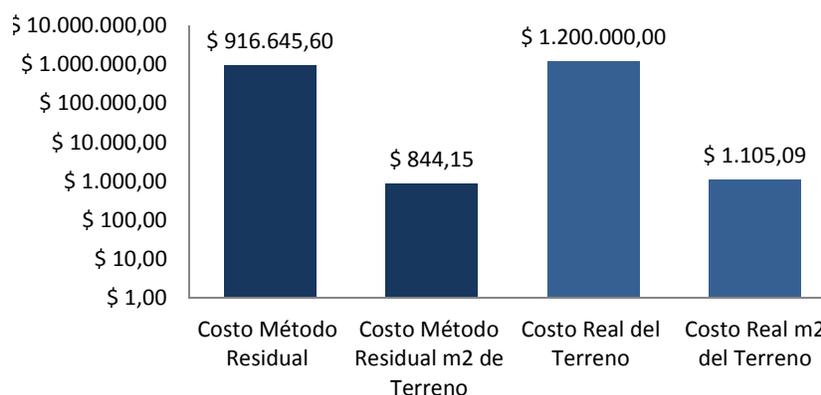


Gráfico 62. Análisis Relación Costo Real del Terreno – Método Residual del Terreno

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

6.6 Costos Directos

Los costos directos del proyecto corresponden a los que se relacionan directamente en la ejecución de la obra e incluyen mano de obra, herramientas, equipos y transporte, de cada uno de los rubros que se incluyen en el presupuesto.

RESUMEN COSTOS DIRECTOS			
	Rubros por capítulo	Monto	Porcentaje
1	Obras preliminares	\$ 108.214,31	2%
2	Estructura	\$ 2'651.250,60	49%
3	Mampostería	\$ 324.624,93	6%
4	Gypsum	\$ 54.107,16	1%
5	Pintura	\$ 108.214,31	2%
6	Aluminio y vidrio	\$ 216.428,62	4%
7	Puertas y cerraduras	\$ 162.321,47	3%
8	Muebles	\$ 378.750,09	7%
9	Recubrimientos de pisos y paredes	\$ 541.071,55	10%
10	Ascensor	\$ 108.214,31	2%
11	Pintura exterior	\$ 54.107,16	1%
12	Instalaciones Hidrosanitarias	\$ 432.857,78	8%
13	Instalaciones Eléctricas	\$ 270.535,78	5%
Total		\$ 5'410.715,50	100%

Tabla 15. Resumen Costos Directos

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

Resumen Costos Directos

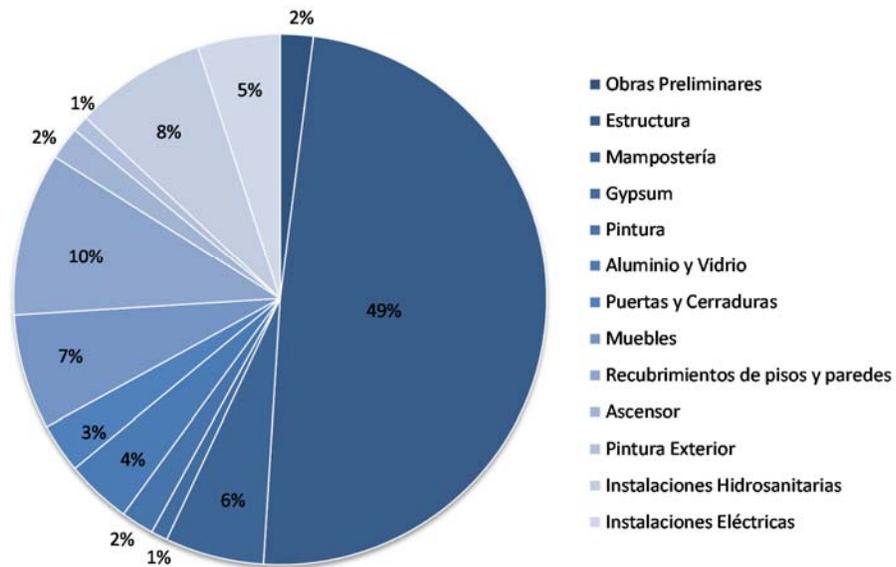


Gráfico 63. Incidencia Costos Directos

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

6.7 Costos Indirectos

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS			
	Rubros por capítulo	Monto	Porcentaje
1	Gerencia del Proyecto	\$ 779.000,00	49%
2	Planificación Arquitectónica	\$ 79.231,20	5%
3	Ingenierías	\$ 28.056,09	2%
4	Gastos Legales, Tasas e Impuestos	\$ 169.394,74	11%
5	Ventas	\$ 477.711,18	30%
6	Publicidad	\$ 11.809,26	1%
7	IESS Patronal	\$ 10.207,41	1%
8	Imprevistos	\$ 11.685,72	1%
9	Varios otros costos	\$ 24.140,46	2%
Total		\$ 1'591.236,07	100%

Tabla 16. Resumen Costos Indirectos

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

Resumen Costos Indirectos

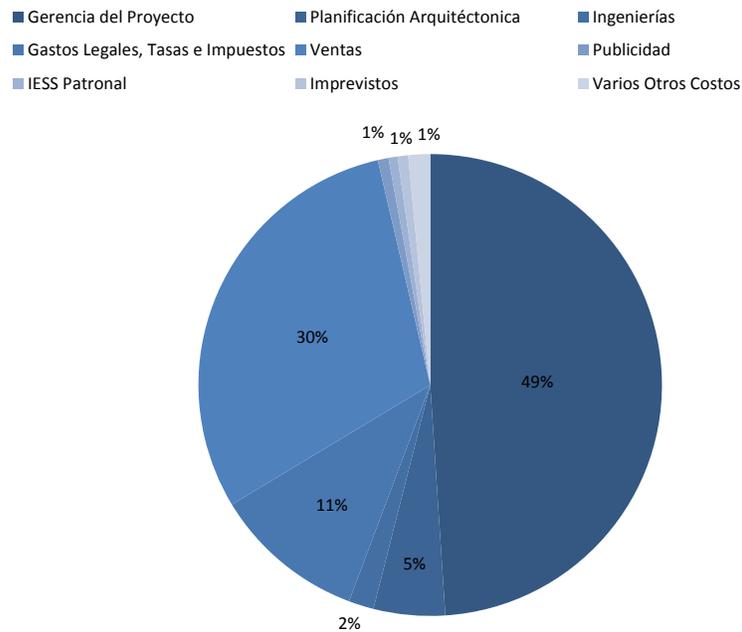


Gráfico 64. Incidencia Costos Indirectos

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

6.8 Costos por m²

Dentro del análisis de costos es importante determinar el costo por m² de construcción, ya que refleja el costo real de la construcción, además relacionar los costos indirectos, sobre área bruta y área útil.

6.8.1 Costos m² Construcción

COSTOS m ² CONSTRUCCIÓN	
Costos Directos	\$ 5'410.715,50
Área Bruta	9903,90 m ²
Costo Total / m²	\$ 546,32/m²

Tabla 17. Costos por m2 de Construcción

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.8.2 Costos m² Indirectos

COSTOS m ² INDIRECTOS	
Costos Indirectos	\$ 1'591.236,07
Área Bruta	9903,90 m ²
Costo Total / m²	\$ 106,67/m²

Tabla 18. Costos m² Indirectos
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.8.3 Costos Totales m² Proyecto Sobre Área Bruta

COSTOS m ² PROYECTO SOBRE AREA BRUTA	
Costos Totales del Proyecto	\$ 8'201.951,57
Área Bruta	9903,90 m ²
Costo Total / m²	\$ 828,15/m²

Tabla 19. Costos m² Proyecto
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.8.4 Costos Totales m² Proyecto Sobre Área Útil

COSTOS m ² PROYECTO SOBRE AREA UTIL	
Costos Totales del Proyecto	\$ 8'201.951,57
Área Útil	5737,67 m ²
Costo Total / m²	\$ 1429,49/m²

Tabla 20. Costos Directos m² Sobre Área Bruta
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.9 Cronograma de Fases del Proyecto

FLUJO DE CAJA "EDIFICIO BIARRITZ"																					
FECHA	mes 0 ago-14	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	
FASES DEL PROYECTO	PLANIFICACIÓN																				
	Ejecución de obra																				
	Promoción y Ventas																				
	Entrega																				

Tabla 21. Cronograma de Fases del Proyecto
 Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.10 Cronograma Valorado del Proyecto

6.10.1 Cronograma Valorado del Proyecto - Porcentajes

CRONOGRAMA VALORADO "EDIFICIO BIARRITZ"																			
RUBROS POR CAPITULO	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16
1 Obras preliminares	100%																		
2 Estructura		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%						
3 Mampostería							11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%				
4 Gypsum									13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%			
5 Pintura								11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%			
6 Aluminio y vidrio							14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%						
7 Puertas y cerraduras											13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%
8 Muebles									10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
9 Recubrimientos de pisos y paredes										11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%
10 Ascensor																	100%		
11 Pintura exterior														17%	17%	17%	17%	17%	17%
12 Instalaciones Hidrosanitarias					9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%			
13 Instalaciones Eléctricas					9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%			

Tabla 22. Cronograma Valorado del Proyecto - Porcentajes

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.10.2 Cronograma Valorado del Proyecto - Directos

CRONOGRAMA VALORADO DIRECTOS "EDIFICIO BIARRITZ"																					
RUBROS POR CAPITULO	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	MONTO	
1 Obras preliminares	\$ 108.214,31																			\$ 108.214,31	
2 Estructura		\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55							\$ 2.651.250,60	
3 Mampostería							\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44	\$ 36.069,44				\$ 324.624,93	
4 Gypsum									\$ 6.763,40	\$ 6.763,40	\$ 6.763,40	\$ 6.763,40	\$ 6.763,40	\$ 6.763,40	\$ 6.763,40	\$ 6.763,40				\$ 54.107,16	
5 Pintura								\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81	\$ 12.023,81				\$ 108.214,31	
6 Aluminio y vidrio							\$ 30.918,37	\$ 30.918,37	\$ 30.918,37	\$ 30.918,37	\$ 30.918,37	\$ 30.918,37	\$ 30.918,37							\$ 216.428,62	
7 Puertas y cerraduras											\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 20.290,18	\$ 162.321,47	
8 Muebles									\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 37.875,01	\$ 378.750,09	
9 Recubrimientos de pisos y paredes										\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 60.119,06	\$ 541.071,55	
10 Ascensor																	\$ 108.214,31			\$ 108.214,31	
11 Pintura exterior														\$ 9.017,86	\$ 9.017,86	\$ 9.017,86	\$ 9.017,86	\$ 9.017,86	\$ 9.017,86	\$ 54.107,16	
12 Instalaciones Hidrosanitarias					\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71	\$ 39.350,71				\$ 432.857,78	
13 Instalaciones Eléctricas					\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16	\$ 24.594,16				\$ 270.535,78	
TOTAL PARCIAL	\$ 108.214,31	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 220.937,55	\$ 284.882,42	\$ 284.882,42	\$ 351.870,23	\$ 363.894,04	\$ 408.532,45	\$ 468.651,51	\$ 488.941,69	\$ 488.941,69	\$ 488.941,69	\$ 246.103,63	\$ 246.103,63	\$ 146.089,32	\$ 235.516,42	\$ 127.302,11	\$ 9.017,86	\$ 5.410.715,50	
TOTAL ACUMULADO	\$ 108.214,31	\$ 329.151,86	\$ 550.089,41	\$ 771.026,96	\$ 1.055.909,38	\$ 1.340.791,80	\$ 1.692.662,03	\$ 2.056.556,07	\$ 2.465.088,52	\$ 2.933.740,02	\$ 3.422.681,72	\$ 3.911.623,41	\$ 4.400.565,10	\$ 4.646.668,72	\$ 4.892.772,35	\$ 5.038.861,67	\$ 5.274.378,10	\$ 5.401.680,21	\$ 5.410.715,50		
% DE OBRA ACUMULADO	0,02%	0,06%	1,02%	1,43%	1,95%	2,48%	3,13%	3,80%	4,56%	5,42%	6,33%	7,23%	8,13%	8,59%	9,04%	9,31%	9,75%	9,98%	100,00%		

Tabla 23. Cronograma Valorado del Proyecto – Montos
 Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.10.3 Cronograma Valorado del Proyecto - Indirectos

CRONOGRAMA VALORADO INDIRECTOS "EDIFICIO BIARRITZ"																								
RUBROS POR CAPITULO	mes 1 jun-14	mes 2 jul-14	mes 3 ago-14	mes 4 sep-14	mes 5 oct-14	mes 6 nov-14	mes 7 dic-14	mes 8 ene-15	mes 9 feb-15	mes 10 mar-15	mes 11 abr-15	mes 12 may-15	mes 13 jun-15	mes 14 jul-15	mes 15 ago-15	mes 16 sep-15	mes 17 oct-15	mes 18 nov-15	mes 19 dic-15	mes 20 ene-16	mes 21 feb-16	mes 2 mar-16	MONTO	
1 Gerencia del Proyecto	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 35.409,09	\$ 779.000,00	
2 Planificación Arquitectónica	\$ 19.807,80	\$ 19.807,80	\$ 19.807,80	\$ 19.807,80																			\$ 79.231,20	
3 Ingenierías	\$ 7.014,02	\$ 7.014,02	\$ 7.014,02	\$ 7.014,02																			\$ 28.056,09	
4 Gastos Legales, Tasas e Impuestos	\$ 22.585,97	\$ 22.585,97	\$ 22.585,97	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 5.349,31	\$ 169.394,74	
5 Ventas				\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 25.142,69	\$ 477.711,18
6 Publicidad				\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 621,54	\$ 11.809,26
7 IESS Patronal	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 463,97	\$ 8.815,49
8 Imprevistos				\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 615,04	\$ 11.685,72
9 Varios otro costos				\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 1.270,55	\$ 24.140,46
TOTAL PARCIAL	\$ 85.280,85	\$ 85.280,85	\$ 85.280,85	\$ 95.694,02	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 68.872,19	\$ 1.591.236,06	
TOTAL ACUMULADO	\$ 85.280,85	\$ 170.561,70	\$ 255.842,56	\$ 351.536,57	\$ 420.408,77	\$ 489.280,96	\$ 558.153,15	\$ 627.025,35	\$ 695.897,54	\$ 764.769,73	\$ 833.641,93	\$ 902.514,12	\$ 971.386,32	\$ 1.040.258,51	\$ 1.109.130,70	\$ 1.178.002,90	\$ 1.246.875,09	\$ 1.315.747,28	\$ 1.384.619,48	\$ 1.453.491,67	\$ 1.522.363,87	\$ 1.591.236,06		
% ACUMULADO	0,53%	1,07%	0,16%	0,22%	0,68%	1,02%	1,43%	1,95%	2,75%	3,13%	3,80%	4,56%	5,42%	6,33%	7,23%	8,13%	8,59%	9,04%	9,31%	9,75%	9,98%	100,00%		

Tabla 24. Cronograma Valorado del Proyecto – Montos
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.11 Flujo de Costos Parciales y Costos Totales

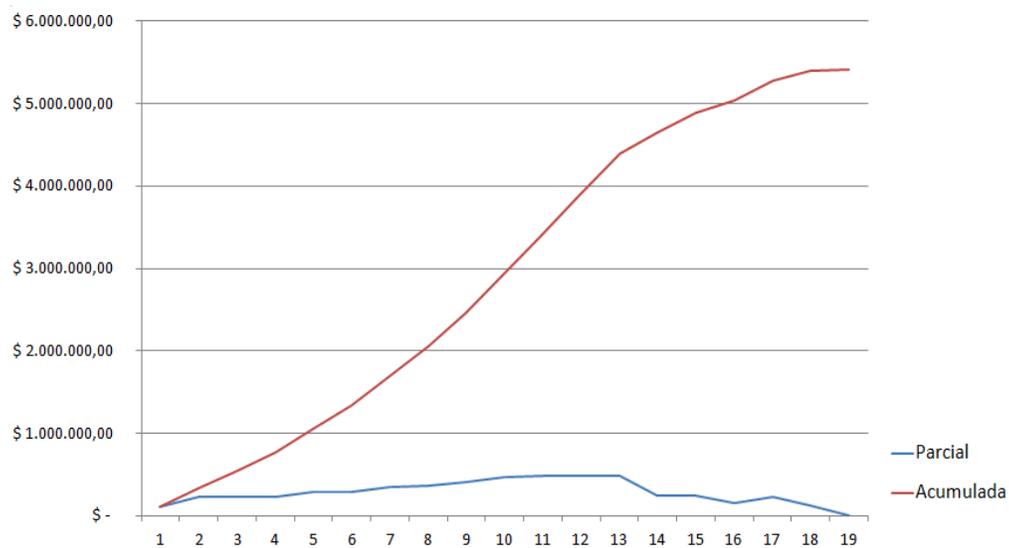


Tabla 25. Flujo de Costos Parciales y Costos Totales

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

6.12 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
General	✓	Los costos reales del proyecto se ajustan a los costos que se han estimado en base de variables y ponderaciones, lo que indica que hasta la fecha los flujos del proyecto mantiene un ritmo regular del proyecto.
Costos Terreno	✓	El costo real del terreno tiene un ligero incremento respecto del estimado, producto de compararlo en una zona de alta plusvalía, sin embargo como está considerada con ZUAE, el incremento de número de pisos absorbe el costo adicional.
Valor Residual del Terreno	✓	El cálculo de Valor Residual del Terreno indica que el costo real que se pagó por el terreno está un 20% mal alto del costo estimado mediante este método.

Costos Directos	<input checked="" type="checkbox"/>	Dentro de los costos Directos el rubro correspondiente a la estructura es de mayor incidencia alcanzando un 66% del costo total del proyecto, siendo un alto costo a ser considerado en los primeros meses de ejecución de la obra.
Costos Indirectos	<input checked="" type="checkbox"/>	Los costos Indirectos tienen alta incidencia con relación a los costos totales del proyecto, alcanzando un 19%, de los cuales la Gerencia del Proyecto es la que tiene el monto más alto y que dura a lo largo del ciclo de vida del proyecto.
Costos Totales Proyecto	<input checked="" type="checkbox"/>	De los costos totales del proyecto, los costos Directos son los de mayor incidencia pues están relacionados a la ejecución de la obra.
Costos por m ²	<input checked="" type="checkbox"/>	Los costos por m ² tanto de construcción así como de venta estimados se acercan a los costos que establece el mercado para la zona
Flujo de Costos Parciales	<input checked="" type="checkbox"/>	Los costos parciales son altos desde el inicio del proyecto hasta el mes 13, desembolsos mayores que se deben considerar para la ejecución de la obra, posteriormente el monto de los costos directos va reduciéndose significativamente.
Flujo de Costos Totales	<input checked="" type="checkbox"/>	El flujo de los costos totales demuestra un comportamiento normal en proyectos de construcción, para el caso del proyecto Edificio Biarritz los costos son ascendentes hasta el mes 13, luego los montos de inversión van reduciéndose hasta el final de la obra.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

**ESTRATEGIA
COMERCIAL**

Capítulo 7

7 ESTRATEGIA COMERCIAL

7.1 Introducción

Para la promoción y venta del proyecto es necesario establecer una estrategia comercial, la cual abarca el Producto, Plaza, Promoción y Precio, mediante los cuales se tendrán las herramientas que permitan introducir el proyecto al mercado, buscando lograr ventajas competitivas y cumplir con los objetivos de la empresa.

7.2 Objetivos

Con la Estrategia Comercial se pretende introducir el producto en el mercado inmobiliario de manera que sea competitivo, además de asegurar que en la inversión destinada para la comercialización se usen los recursos de manera eficiente.

7.3 Metodología de trabajo

Para desarrollar la Estrategia Comercial se analiza la información de ventas y los recursos usados por la empresa promotora para la comercialización del proyecto, además de complementar con la metodología impartida en clases de Marketing Inmobiliario.

7.4 Estrategia Comercial

La estrategia comercial está basada en las 4Ps del Marketing y para el caso del proyecto “Edificio Biarritz” buscará captar clientes del NSE medio alto, por lo tanto las herramientas o recursos estarán dirigidas para llegar a este tipo de mercado, aumentar las ventas y posicionarse entre la competencia.



Gráfico 65. Esquema de la Estrategia Comercial

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

7.5 Producto

El producto responde a varios factores que fueron analizados en el capítulo arquitectónico, principalmente enfocado en satisfacer las necesidades del mercado al que está dirigido, por lo que el edificio compuesto por dos torres que contienen 47 departamentos tiene áreas, acabados y demás componentes correspondientes a un segmento medio – alto.

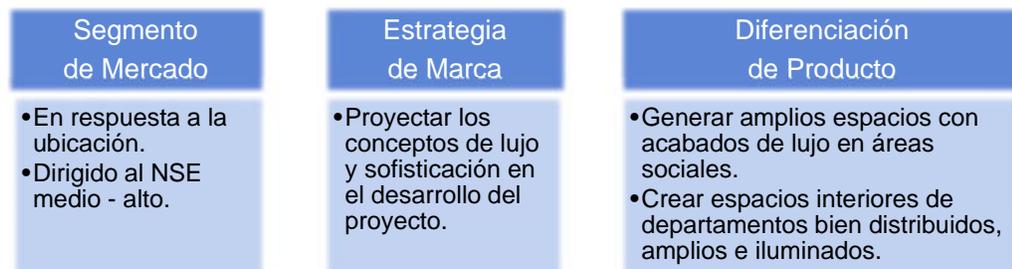


Gráfico 66. Producto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

7.5.1 Nombre y Concepto del Proyecto

El nombre del proyecto “Biarritz” corresponde al nombre una ciudad que se sitúa en el sudoeste de Francia, en la Costa Vasca no lejos de la frontera con España, la cual fue desarrollada por la realeza española, razón por la que se seleccionó este nombre, denotando lujo y sofisticación dirigido a reyes.



Imagen 27. Logo Proyecto “Edificio Biarritz”

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.5.2 Eslogan

El promotor del proyecto no ha recurrido al uso de un slogan en la comercialización del proyecto, sin embargo para el análisis y considerando la importancia de aplicar las diferentes estrategias del marketing inmobiliario se ha elaborado un eslogan que va acorde al concepto del proyecto.

“Lujo y sofisticación para su familia”

7.6 Plaza o Distribución

La plaza dentro de la estrategia comercial determina la ubicación geográfica donde se promocionará el producto y el alcance del mismo, identificando los canales de distribución que serán utilizados para la comercialización establecida para llegar al cliente.

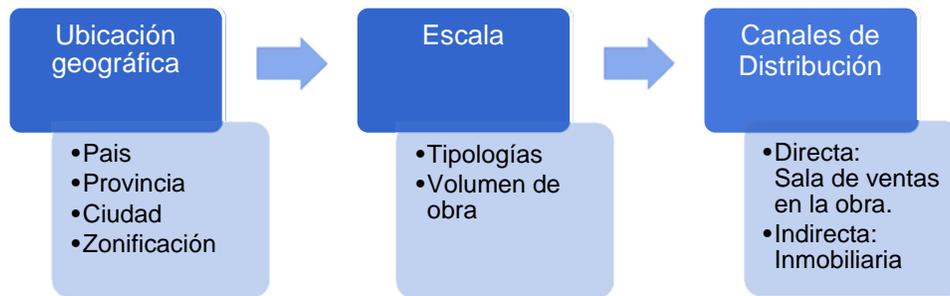


Gráfico 67. Plaza o Distribución
 Elaborado por: Daniel Vásquez D.

7.7 Promoción

La promoción consiste en las herramientas que se usen para transmitir información entre la empresa (encargada de la promoción) y el cliente acerca del proyecto, en la estrategia comercial se ha recurrido a los siguientes:

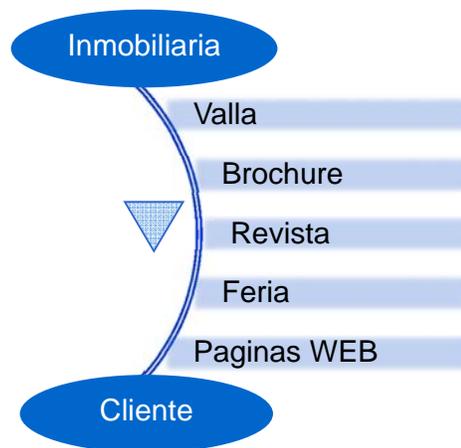


Gráfico 68. Promoción
 Elaborado por: Daniel Vásquez D.

7.7.1 Valla Publicitaria



Imagen 28. Valla Publicitaria
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

La valla publicitaria es clave para informar in situ sobre el desarrollo de un proyecto inmobiliario, pues muchas veces es la misma gente de la zona quien transmite esta información, además de potenciales clientes que visitan los sectores interesados para adquirir un bien, siendo la valla el medio directo de información. En el caso de este proyecto la valla se ha ubicado sujeta hacia el muro del lado oriental, el cual se encuentra de frente al sentido de la vía principal que accede al proyecto.

7.7.2 Brochure

El brochure es un medio cuya característica principal es la facilidad de distribución, puede repartirse en ferias, lugares de aglomeración de personas, puntos de venta y en su diseño es muy importante que contenga información específica del proyecto, que impacte de manera rápida en los posibles clientes.

7.7.3 Publicidad en Medios Impresos

La publicidad en medios impresos se da en revistas especializadas en la promoción de proyectos inmobiliarios, en periódicos con sus secciones dedicadas a la venta de bienes inmuebles y demás que permitan difundir y llegar a los potenciales clientes.

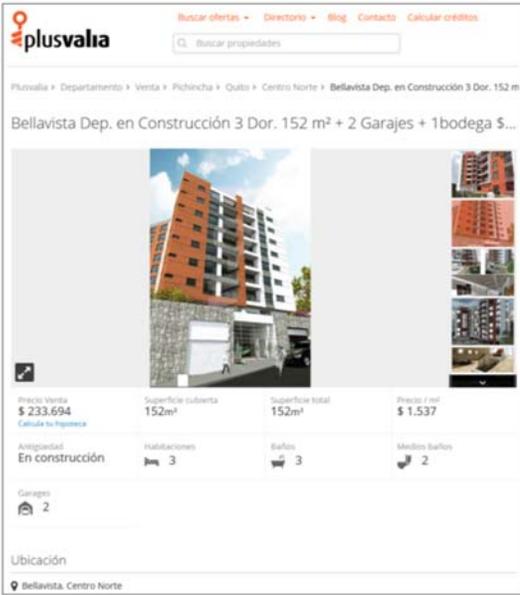
7.7.4 Feria

Las ferias destinadas a la promoción de proyectos inmobiliarios sobre una gran oportunidad para captar potenciales clientes interesados en adquirir un bien, en el caso de este proyecto se ha planificado participar con el proyecto en la Feria de la Vivienda Mi Casa Clave y la de la Construcción, ya sea directamente o compartiendo la publicidad con otras empresas inmobiliarias.

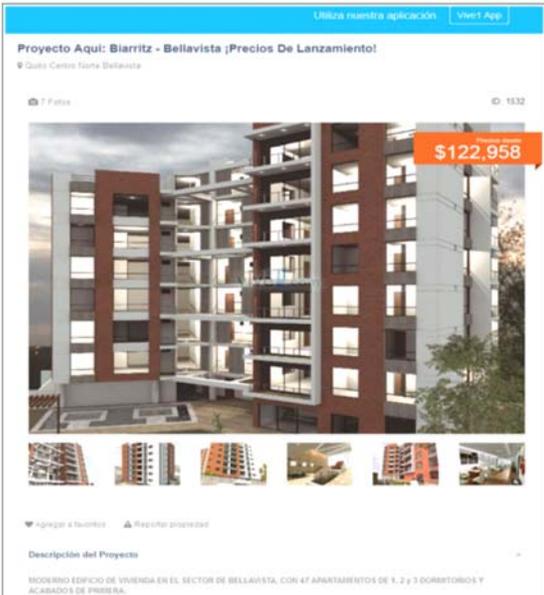
7.7.5 Publicidad en Páginas WEB

Las páginas WEB se han convertido en uno de los medios de mayor difusión de la venta de un proyecto, pues muchos potenciales clientes realizan sus búsquedas de un bien inmueble a través del internet, por lo que es indispensable publicarlo al menos en las dos páginas más visitas en el medio, las cuales son Plusvalia.com y Vive1.com, donde actualmente se siguen publicando los departamentos que quedan a la venta.

PUBLICIDAD EN PAGINAS WEB



Página WEB: Plusvalía



Página WEB: VIVE 1

Cuadro 7. Publicidad en Páginas WEB

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.7.6 Responsable de ventas

Se seleccionará una oficina para la promoción de ventas cuya comisión de servicios está considerada por un valor de \$ 386.849,77, valores que se desglosan en la tabla 2 a continuación.

7.7.7 Presupuesto de Promoción

CRONOGRAMA DE PROMOCIÓN "EDIFICIO BIARRITZ"																					
RUBROS POR CAPITULO	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	INCIDENCIA	
1 Valla Publicitaria en Proyecto	\$ 3.500,00																			\$ 3.500,00	
2 Brochure	\$ 300,00																			\$ 300,00	
3 Revista Clave	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 17.100,00
4 Página WEB: Plusvaia	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 17.100,00
5 Página WEB: VIVE 1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 9.500,00
TOTAL PARCIAL	\$ 6.100,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00	\$ 47.500,00
TOTAL ACUMULADO	\$ 6.100,00	\$ 8.400,00	\$ 10.700,00	\$ 13.000,00	\$ 15.300,00	\$ 17.600,00	\$ 19.900,00	\$ 22.200,00	\$ 24.500,00	\$ 26.800,00	\$ 29.100,00	\$ 31.400,00	\$ 33.700,00	\$ 36.000,00	\$ 38.300,00	\$ 40.600,00	\$ 42.900,00	\$ 45.200,00	\$ 47.500,00		
% ACUMULADO	12,84	17,68	22,53	27,37	32,21	37,05	41,89	46,74	51,58	56,42	61,26	66,11	70,95	75,79	80,63	85,47	90,32	95,16	100,00		

Tabla 26. Presupuesto de Promoción

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.7.8 Análisis de Comisión por Ventas

ANÁLISIS COMISIÓN POR VENTAS "EDIFICIO BIARRITZ"																					
RUBRO	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	INCIDENCIA	
Comisión Ventas	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 20.341,57	\$ 386.489,77
TOTAL ACUMULADO	\$ 20.341,57	\$ 40.683,13	\$ 61.024,70	\$ 81.366,27	\$ 101.707,83	\$ 122.049,40	\$ 142.390,97	\$ 162.732,53	\$ 183.074,10	\$ 203.415,67	\$ 223.757,23	\$ 244.098,80	\$ 264.440,37	\$ 284.781,93	\$ 305.123,50	\$ 325.465,07	\$ 345.806,63	\$ 366.148,20	\$ 386.489,77		

Tabla 27. Análisis de Comisión por Ventas

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.8 Precio

El precio de venta se establece en base del estudio de mercado analizado en el capítulo de análisis de mercado y puede ser un factor bastante sensible pues muchas veces determina la opción de compra de un cliente, a continuación se presenta el cuadro de precios planificado para la venta de este proyecto:

7.8.1 Cuadro de Precios

CUADRO DE PRECIOS "EDIFICIO BIARRITZ"							
UBICACIÓN: SECTOR BELLAVISTA - CALLE BOSMEDIANO							
CALCULO: UTILIDAD EN VENTAS							
ITEM	DETALLE DE RUBROS	UNIDAD	CANTIDAD	AREA VENDIBLE	PRECIO VENTA m ²	%	SUB TOTAL
1	NIVEL +0.00						
	DEPARTAMENTO A1	m ²	1,00	94,40	\$ 1.300,00	1,29	\$ 122.720,00
	DEPARTAMENTO B1	m ²	1,00	156,90	\$ 1.300,00	2,14	\$ 203.970,00
	DEPARTAMENTO C1	m ²	1,00	157,00	\$ 1.300,00	2,14	\$ 204.100,00
2	NIVEL +3.15						
	DEPARTAMENTO A2	m ²	1,00	78,00	\$ 1.320,00	1,08	\$ 102.960,00
	DEPARTAMENTO B2	m ²	1,00	154,70	\$ 1.320,00	2,14	\$ 204.204,00
	DEPARTAMENTO C2	m ²	1,00	152,10	\$ 1.320,00	2,11	\$ 200.772,00
	DEPARTAMENTO D2	m ²	1,00	114,20	\$ 1.320,00	1,58	\$ 150.744,00
3	NIVEL +6.30						
	DEPARTAMENTO A3	m ²	1,00	111,20	\$ 1.340,00	1,56	\$ 149.008,00
	DEPARTAMENTO B3	m ²	1,00	154,70	\$ 1.340,00	2,17	\$ 207.298,00
	DEPARTAMENTO C3	m ²	1,00	152,10	\$ 1.340,00	2,14	\$ 203.814,00
	DEPARTAMENTO D3	m ²	1,00	109,50	\$ 1.340,00	1,54	\$ 146.730,00
4	NIVEL +9.40						
	DEPARTAMENTO E3	m ²	1,00	121,30	\$ 1.340,00	1,70	\$ 162.542,00
	DEPARTAMENTO F3	m ²	1,00	122,20	\$ 1.340,00	1,72	\$ 163.748,00
	DEPARTAMENTO A4	m ²	1,00	111,20	\$ 1.360,00	1,59	\$ 151.232,00
	DEPARTAMENTO B4	m ²	1,00	154,70	\$ 1.360,00	2,21	\$ 210.392,00
5	NIVEL +12.60						
	DEPARTAMENTO C4	m ²	1,00	152,10	\$ 1.360,00	2,17	\$ 206.856,00
	DEPARTAMENTO D4	m ²	1,00	109,50	\$ 1.360,00	1,56	\$ 148.920,00
	DEPARTAMENTO E4	m ²	1,00	121,30	\$ 1.360,00	1,73	\$ 164.968,00
	DEPARTAMENTO F4	m ²	1,00	122,20	\$ 1.360,00	1,74	\$ 166.192,00
6	NIVEL +15.70						
	DEPARTAMENTO A5	m ²	1,00	111,20	\$ 1.380,00	1,61	\$ 153.456,00
	DEPARTAMENTO B5	m ²	1,00	154,70	\$ 1.380,00	2,24	\$ 213.486,00
	DEPARTAMENTO C5	m ²	1,00	152,10	\$ 1.380,00	2,20	\$ 209.898,00
	DEPARTAMENTO D5	m ²	1,00	109,50	\$ 1.380,00	1,58	\$ 151.110,00
	DEPARTAMENTO E5	m ²	1,00	121,30	\$ 1.380,00	1,76	\$ 167.394,00
7	NIVEL +18.90						
	DEPARTAMENTO F5	m ²	1,00	122,20	\$ 1.380,00	1,77	\$ 168.636,00
	DEPARTAMENTO A6	m ²	1,00	111,20	\$ 1.400,00	1,63	\$ 155.680,00
	DEPARTAMENTO B6	m ²	1,00	154,70	\$ 1.400,00	2,27	\$ 216.580,00
	DEPARTAMENTO C6	m ²	1,00	152,10	\$ 1.400,00	2,23	\$ 212.940,00
	DEPARTAMENTO D6	m ²	1,00	109,50	\$ 1.400,00	1,61	\$ 153.300,00
8	NIVEL +22.00						
	DEPARTAMENTO E6	m ²	1,00	121,30	\$ 1.400,00	1,78	\$ 169.820,00
	DEPARTAMENTO F6	m ²	1,00	122,20	\$ 1.400,00	1,79	\$ 171.080,00
	DEPARTAMENTO A7	m ²	1,00	111,20	\$ 1.420,00	1,66	\$ 157.904,00
	DEPARTAMENTO B7	m ²	1,00	154,70	\$ 1.420,00	2,30	\$ 219.674,00
	DEPARTAMENTO C7	m ²	1,00	152,10	\$ 1.420,00	2,26	\$ 215.982,00
9	NIVEL +25.20						
	DEPARTAMENTO D7	m ²	1,00	109,50	\$ 1.420,00	1,63	\$ 155.490,00
	DEPARTAMENTO E7	m ²	1,00	121,30	\$ 1.420,00	1,81	\$ 172.246,00
	DEPARTAMENTO F7	m ²	1,00	122,20	\$ 1.420,00	1,82	\$ 173.524,00
	DEPARTAMENTO A8	m ²	1,00	142,50	\$ 1.440,00	2,15	\$ 205.200,00
	DEPARTAMENTO B8	m ²	1,00	191,00	\$ 1.440,00	2,88	\$ 275.040,00
10	NIVEL +28.40						
	DEPARTAMENTO C8	m ²	1,00	191,00	\$ 1.440,00	2,88	\$ 275.040,00
	DEPARTAMENTO D8	m ²	1,00	109,50	\$ 1.440,00	1,65	\$ 157.680,00
	DEPARTAMENTO E8	m ²	1,00	121,30	\$ 1.440,00	1,83	\$ 174.672,00
	DEPARTAMENTO F8	m ²	1,00	122,20	\$ 1.440,00	1,85	\$ 175.968,00
9	NIVEL -25.20						
	DEPARTAMENTO D9	m ²	1,00	140,45	\$ 1.440,00	2,12	\$ 202.248,00
	DEPARTAMENTO E9	m ²	1,00	150,90	\$ 1.440,00	2,28	\$ 217.296,00
10	DEPARTAMENTO F9	m ²	1,00	152,20	\$ 1.440,00	2,30	\$ 219.168,00
	PARQUEADEROS SIMPLES	m ²	61		\$ 10.000,00	6,40	\$ 610.000,00
	PARQUEADEROS DOBLES BODEGAS	m ²	8		\$ 19.000,00	1,59	\$ 152.000,00
		m ²	56		\$ 3.000,00	1,76	\$ 168.000,00
TOTAL AREA CONSTRUCCION		m ²	1,00	6.230,35		100,00	\$ 9.535.722,00

Tabla 28. Cuadro de Precios
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.8.2 Formas de Pago

FORMAS DE PAGO		
Entrada	5%	A la fecha de la reserva del inmueble
	5%	A la firma de la promesa de compra - venta
Cuotas	30%	Durante la ejecución del proyecto (19 meses)
Crédito Hipotecario	60%	Mediante Financiamiento con Crédito Hipotecario

Tabla 29. Formas de Pago

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.8.3 Promoción de Ventas

PROMOCIÓN DE VENTAS		
Descuentos	5%	Si el pago es de contado
	5%	Si la compra es en feria
	8%	Por la compra de dos inmuebles

Tabla 30. Promoción de Ventas

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.8.4 Tiempo de Ventas

TIEMPO DE VENTAS		
Comercialización del Proyecto	Inicio	Agosto/2014
	Fin	Marzo/2014
Ejecución del Proyecto	Inicio	Septiembre/2014
	Fin	Marzo/2014

Tabla 31. Tiempo de Ventas

Elaborada por: Daniel Vásquez

7.9 Cronograma de Ventas

CRONOGRAMA DE VENTAS "EDIFICIO BIARRITZ"																						
MES DE VENTA	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	INCIDENCIA		
1	\$ 126.215,99	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 7.424,47	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
2		\$ 126.215,99	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 7.888,50	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
3			\$ 126.215,99	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 8.414,40	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
4				\$ 126.215,99	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 9.015,43	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
5					\$ 126.215,99	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 9.708,92	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
6						\$ 126.215,99	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 10.518,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
7							\$ 126.215,99	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 11.474,18	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
8								\$ 126.215,99	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 12.621,60	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
9									\$ 126.215,99	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 14.024,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
10										\$ 126.215,99	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 15.777,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
11											\$ 126.215,99	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 18.030,86	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
12												\$ 126.215,99	\$ 21.036,00	\$ 21.036,00	\$ 21.036,00	\$ 21.036,00	\$ 21.036,00	\$ 21.036,00	\$ 21.036,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
13													\$ 126.215,99	\$ 25.243,20	\$ 25.243,20	\$ 25.243,20	\$ 25.243,20	\$ 25.243,20	\$ 25.243,20	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
14														\$ 126.215,99	\$ 31.554,00	\$ 31.554,00	\$ 31.554,00	\$ 31.554,00	\$ 31.554,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
15															\$ 126.215,99	\$ 42.072,00	\$ 42.072,00	\$ 42.072,00	\$ 42.072,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
16																\$ 126.215,99	\$ 63.108,00	\$ 63.108,00	\$ 63.108,00	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
17																	\$ 126.215,99	\$ 126.215,99	\$ 126.215,99	\$ 378.647,98	\$ 631.079,97	
18																						
19																						
TOTAL PARCIAL	\$ 126.215,99	\$ 133.640,46	\$ 141.528,96	\$ 149.943,36	\$ 158.958,79	\$ 168.667,71	\$ 179.185,71	\$ 190.659,90	\$ 203.281,49	\$ 217.305,49	\$ 233.082,49	\$ 251.113,35	\$ 272.149,35	\$ 297.392,55	\$ 328.946,55	\$ 371.018,54	\$ 434.126,54	\$ 434.126,54	\$ 6.437.015,70	\$ 10.728.359,50		
TOTAL ACUMULADO	\$ 126.215,99	\$ 259.856,46	\$ 401.385,42	\$ 551.328,79	\$ 710.287,58	\$ 878.955,29	\$ 1.058.141,01	\$ 1.248.800,90	\$ 1.452.082,40	\$ 1.669.387,89	\$ 1.902.470,38	\$ 2.153.583,73	\$ 2.425.733,08	\$ 2.723.125,63	\$ 3.052.072,17	\$ 3.423.090,72	\$ 3.857.217,26	\$ 4.291.343,80	\$ 4.728.359,50	\$ 10.728.359,50		
% MENSUAL	1,18	1,25	1,32	1,40	1,49	1,57	1,67	1,78	1,89	2,03	2,17	2,34	2,54	2,77	3,07	3,46	4,05	4,05	60,00			
% ACUMULADO	1,18	2,42	3,74	5,14	6,62	8,19	9,86	11,64	13,53	15,56	17,73	20,07	22,61	25,38	28,45	31,91	35,95	40,00	100,00			

Tabla 32. Cronograma de Ventas
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.10 Ingresos Mensuales vs Ingresos Acumulados

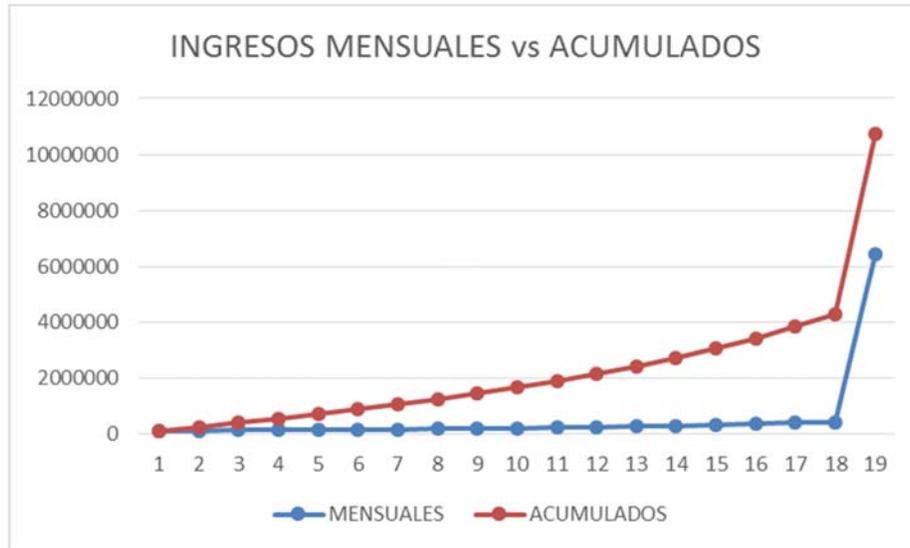


Gráfico 69. Ingresos Mensuales vs Ingresos Acumulados

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

7.11 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
General	✓	La estrategia comercial del proyecto se basa en las 4Ps del Marketing que estructura las estrategias de comercialización y ventas llegando de manera más efectiva a los clientes y beneficiando el cumplimiento de objetivos de la empresa en cuanto a las ventas.
Producto	✓	El producto se ha desarrollado en correspondencia con el concepto del proyecto y cuidando apegarse a la demanda del mercado, haciéndolo más atractivo a los compradores.
Promoción	✓	Para la comercialización del proyecto se han recurrido a los medios de mayor difusión en el mercado inmobiliario, lo que busca beneficiar la velocidad de ventas.

Precio	<input checked="" type="checkbox"/>	Los precios corresponden al análisis del mercado y a la valoración de cada departamento en correspondencia de su ubicación dentro de las torres.
Cronograma de Ventas	<input checked="" type="checkbox"/>	El cronograma de ventas establecido se ha planificado de manera de tener un flujo de capital que evite riesgos financieros al proyecto, apoyándose en estrategias que permitan ser más eficiente a la comercialización.



VIABILIDAD FINANCIERA

Capítulo 8

8 VIABILIDAD FINANCIERA

8.1 Introducción

El análisis de este capítulo está enfocado en determinar la viabilidad de la inversión y la rentabilidad que genere el proyecto, mediante el análisis de indicadores financieros que son el flujo operativo, liquidez del proyecto, el VAN, la TIR, apalancamiento financiero y sensibilidad bajo diferentes posibles escenarios.

8.2 Objetivos

Mediante el análisis de viabilidad se busca tener resultados financieros sobre los cuales se puedan tomar decisiones respecto de la rentabilidad financiera del proyecto, riesgos y expectativas financieras de los promotores.

8.3 Metodología de trabajo

Para el análisis de viabilidad se consideran los datos obtenidos respecto de ingresos, egresos y demás valores que son parte de los cálculos financieros propios del proyecto, así como de los datos y cálculos recopilados durante las diferentes clases de análisis financiero impartidas en la maestría.

8.4 Flujo de Caja

El flujo de caja con el análisis de los ingresos y egresos dentro de un determinado periodo de tiempo, nos permite tomar decisiones financieras en base a la proyección obtenida, anticipándose a la necesidad de apalancamiento y montos máximos de financiamiento para periodos específicos del proyecto.

8.4.1 Análisis Ingresos

ANALISIS INGRESOS					
Resumen	Valor	Entrada	Cuotas	Crédito	Total
		30%	30%	60%	
Ventas Totales	\$ 10'728.359,50	\$ 3'218.507,85	\$ 3'218.507,85	\$ 3'218.507,85	\$ 10'728.359,50

Tabla 33. Análisis Ingresos
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

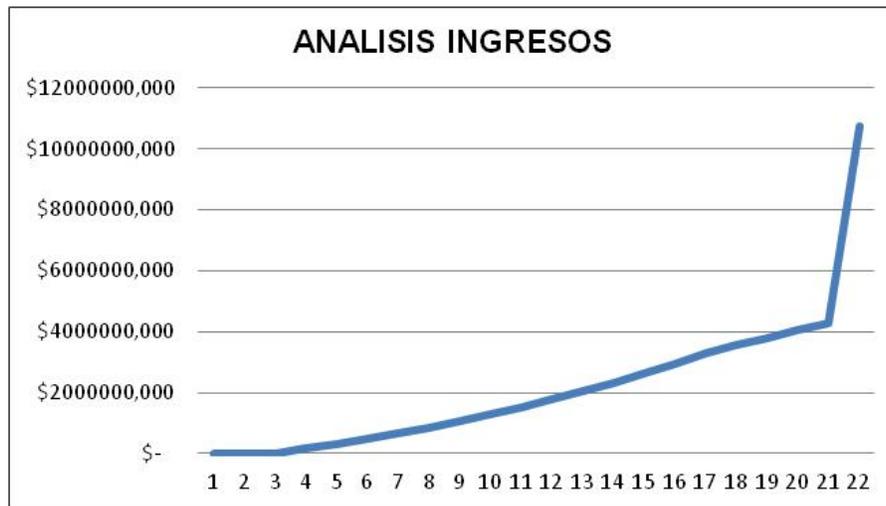


Gráfico 70. Ingresos Totales
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

8.4.2 Análisis Egresos

ANALISIS EGRESOS		
Descripción	Valor	Entrada
Total Directos	\$ 5'410.715,50	66%
Total Indirectos	\$ 1'591.236,07	19%
Costo Terreno	\$ 1'200.000,00	15%
Costo Total	\$ 8'201.934,13	100%

Tabla 34. Análisis Egresos
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

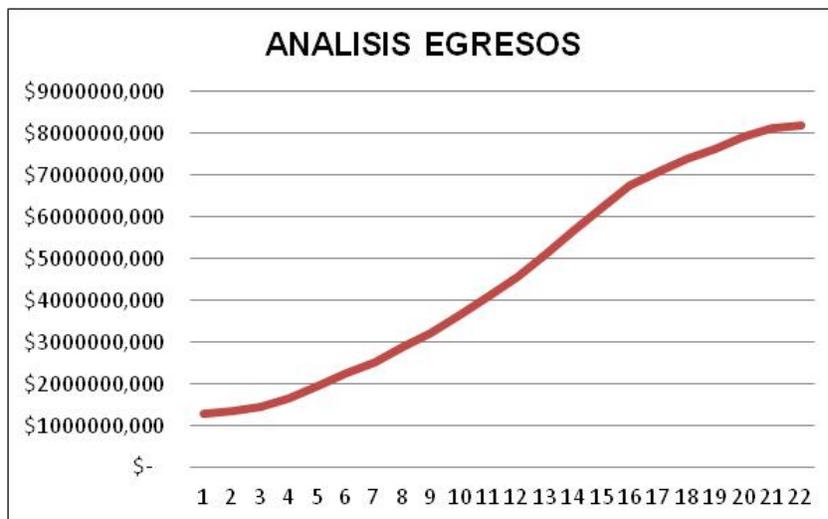


Gráfico 71. Egresos Totales
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

RESUMEN INGRESOS "EDIFICIO BIARRITZ"																						
RUBROS POR CAPITULO	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	INCIDENCIA		
Ventas	\$ 126.215,99	\$ 133.640,46	\$ 141.528,96	\$ 149.943,36	\$ 158.958,79	\$ 168.667,71	\$ 179.185,71	\$ 190.659,90	\$ 203.281,49	\$ 217.305,49	\$ 233.082,49	\$ 251.113,35	\$ 272.149,35	\$ 297.392,55	\$ 328.946,55	\$ 371.018,54	\$ 434.126,54	\$ 434.126,54	\$ 6.437.015,70	\$ 10.728.359,50		
TOTAL PARCIAL	\$ 126.215,99	\$ 133.640,46	\$ 141.528,96	\$ 149.943,36	\$ 158.958,79	\$ 168.667,71	\$ 179.185,71	\$ 190.659,90	\$ 203.281,49	\$ 217.305,49	\$ 233.082,49	\$ 251.113,35	\$ 272.149,35	\$ 297.392,55	\$ 328.946,55	\$ 371.018,54	\$ 434.126,54	\$ 434.126,54	\$ 6.437.015,70	\$ 10.728.359,50		
TOTAL ACUMULADO	\$ 126.215,99	\$ 259.856,46	\$ 401.385,42	\$ 551.328,79	\$ 710.287,58	\$ 878.955,29	\$ 1.058.141,01	\$ 1.248.800,90	\$ 1.452.082,40	\$ 1.669.387,89	\$ 1.902.470,38	\$ 2.153.583,73	\$ 2.425.733,08	\$ 2.723.125,63	#####	\$ 3.423.090,72	\$ 3.857.217,26	\$ 4.291.343,80	\$ 10.728.359,50			
RESUMEN EGRESOS "EDIFICIO BIARRITZ"																						
RUBROS POR CAPITULO	mes 0 ago-14	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	INCIDENCIA	
Terreno	\$ 1.200.000,00																				\$ 1.200.000,00	
Costos Directos		\$ 106.050,02	\$ 216.518,80	\$ 216.518,80	\$ 216.518,80	\$ 279.184,77	\$ 279.184,77	\$ 344.832,83	\$ 356.616,16	\$ 400.361,80	\$ 459.278,48	\$ 479.162,86	\$ 479.162,86	\$ 479.162,86	\$ 241.181,55	\$ 241.181,55	\$ 143.167,53	\$ 230.806,10	\$ 124.756,07	\$ 8.837,50	\$ 5.302.484,11	
Costos Indirectos	\$ 174.601,14	\$ 66.808,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.008,59	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 63.949,21	\$ 119.642,97	\$ 1.430.723,68
TOTAL PARCIAL	\$ 1.374.601,14	\$ 172.858,62	\$ 279.527,39	\$ 279.527,39	\$ 279.527,39	\$ 342.193,36	\$ 342.193,36	\$ 407.841,42	\$ 419.624,75	\$ 463.370,39	\$ 522.287,07	\$ 543.112,06	\$ 543.112,06	\$ 543.112,06	\$ 305.130,76	\$ 305.130,76	\$ 207.116,74	\$ 294.755,30	\$ 188.705,28	\$ 128.480,47	\$ 7.942.207,79	
TOTAL ACUMULADO	\$ 1.374.601,14	\$ 1.547.459,75	\$ 1.826.987,15	\$ 2.106.514,54	\$ 2.386.041,93	\$ 2.728.235,29	\$ 3.070.428,66	\$ 3.478.270,08	\$ 3.897.894,83	\$ 4.361.265,22	\$ 4.883.552,29	\$ 5.426.664,35	\$ 5.969.776,42	\$ 6.512.888,48	#####	\$ 7.123.150,00	\$ 7.330.266,74	\$ 7.625.022,04	\$ 7.813.727,32	\$ 7.942.207,79		
FLUJO DE CAJA "EDIFICIO BIARRITZ"																						
RUBROS POR CAPITULO	mes 0 ago-14	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	INCIDENCIA	
Ingresos		\$ 126.215,99	\$ 133.640,46	\$ 141.528,96	\$ 149.943,36	\$ 158.958,79	\$ 168.667,71	\$ 179.185,71	\$ 190.659,90	\$ 203.281,49	\$ 217.305,49	\$ 233.082,49	\$ 251.113,35	\$ 272.149,35	\$ 297.392,55	\$ 328.946,55	\$ 371.018,54	\$ 434.126,54	\$ 434.126,54	\$ 6.437.015,70	\$ 10.728.359,50	
Egresos	\$ 1.374.601,14	\$ 172.858,62	\$ 279.527,39	\$ 279.527,39	\$ 279.527,39	\$ 342.193,36	\$ 342.193,36	\$ 407.841,42	\$ 419.624,75	\$ 463.370,39	\$ 522.287,07	\$ 543.112,06	\$ 543.112,06	\$ 543.112,06	\$ 305.130,76	\$ 305.130,76	\$ 207.116,74	\$ 294.755,30	\$ 188.705,28	\$ 128.480,47	\$ 7.942.207,79	
TOTAL ACUMULADO	\$ (1.374.601,14)	\$ (46.642,62)	\$ (145.886,93)	\$ (137.998,43)	\$ (129.584,03)	\$ (183.234,57)	\$ (173.525,65)	\$ (228.655,70)	\$ (228.964,86)	\$ (260.088,90)	\$ (304.981,58)	\$ (310.029,57)	\$ (291.998,71)	\$ (270.962,71)	\$ (7.738,21)	\$ 23.815,79	\$ 163.901,80	\$ 139.371,24	\$ 245.421,26	\$ 6.308.535,23	\$ 2.786.151,71	

Tabla 35. Flujo de Caja Total
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

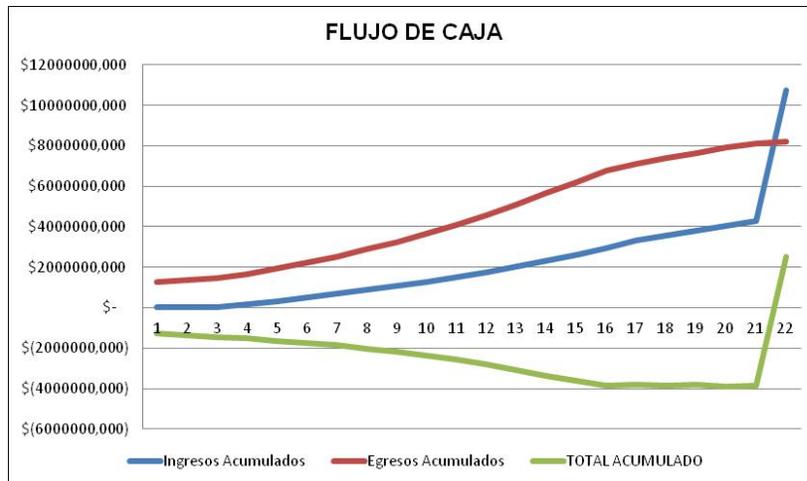


Gráfico 72. Flujo de Caja Total
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

8.4.3 Análisis Estático Puro

El análisis estático proporciona información sobre el rendimiento del proyecto sin considerar el valor del dinero en el tiempo

ANALISIS ESTATICO PURO	
Ingresos	\$ 10.728.359,50
Egresos	\$ 8.201.934,13
Utilidad Neta	\$ 2.526.425,37
Margen (19 meses)	24%
Rentabilidad (19 meses)	31%
Margen Anual	15%
Rentabilidad Anual	9%

Tabla 36. Análisis Estático Puro
Elaborada por: Daniel Vásquez D.

8.5 Tasa de Descuento

Para el cálculo de la tasa de descuento existen diferentes alternativas con resultados similares pero que deben a ser considerados según las condiciones propias del proyecto, en la dirección óptima para cumplir con los objetivos financieros de los promotores.

Para el proyecto “Edificio Biarritz” se ha considerado el cálculo de la tasa de descuento por el método CAPM.

8.5.1 Tasa de Descuento – Método CAPM

Para el cálculo de la tasa de descuento existen diferentes alternativas con resultados similares pero que deben a ser considerados según las condiciones propias del proyecto, en la dirección óptima para cumplir con los objetivos financieros de los promotores.

Para el proyecto “Edificio Biarritz” se ha considerado el cálculo de la tasa de descuento por el método CAPM.

TASA DE DESCUENTO – METODO CAPM	
Descripción	Valor
Tasa libre de riesgo	2.38 %
Rendimiento del Mercado	13.60 %
Coficiente de Volatilidad	1.20 %
Riesgo País	8.99 %
Rendimiento Esperado	27.69 %

Tabla 37. Tasa de Descuento – Método CAPM

Elaborada por: Daniel Vásquez D

8.5.2 Tasa de Descuento Fijada

En base al cálculo de la Tasa de Descuento por el método CAPM y las variables actuales del país, se ha ponderado una tasa del 25%.

	10,00%	15,00%	20,00%	25,00%
\$ 792.241,41	449106,57	105971,73	-237163,11	-580297,95
16,54%	VAN se hace cero			

Tabla 38. Variación incremento de Costos VAN

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

8.6 Análisis del VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno)

ANALISIS VAN Y TIR	
Descripción	Valor
Total Ingresos	\$ 10.728.359,50
Total Egresos	\$ 8.201.934,13
Utilidad	\$ 2.526.425,37
Tasa de Descuento	1,80%
VAN	\$ 2.202.221,98
TIR Anual	4,95%
TIR Mensual	1,88%

Tabla 39. Análisis Dinámico

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

8.7 Análisis de Sensibilidad

8.7.1 Análisis de Sensibilidad con Incremento de Costos

	10,00%	15,00%	20,00%	25,00%
\$ 792.241,41	449106,57	105971,73	-237163,11	-580297,95
16,54%	VAN se hace cero			

Tabla 40. Variación incremento de Costos

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

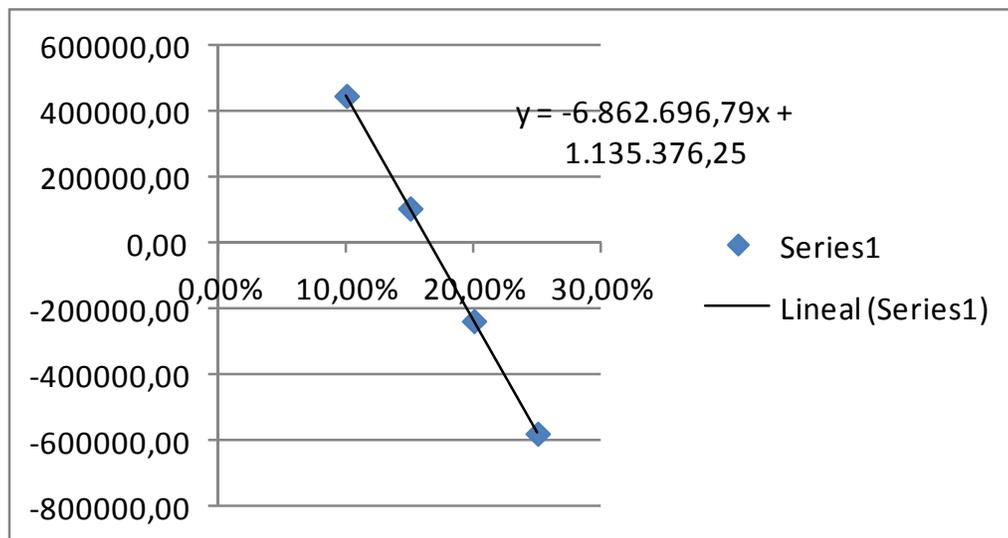


Gráfico 73. Sensibilidad a Costos VAN

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

8.7.2 Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Precios de Venta

	-8%	-10,00%	-12%	-14%	-15%
\$ 1.055.395,52	495530,4073	335568,9465	175607,4856	15646,0248	-64334,70562
14,20%	VAN se hace cero				

Tabla 41. Variación Disminución VAN

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

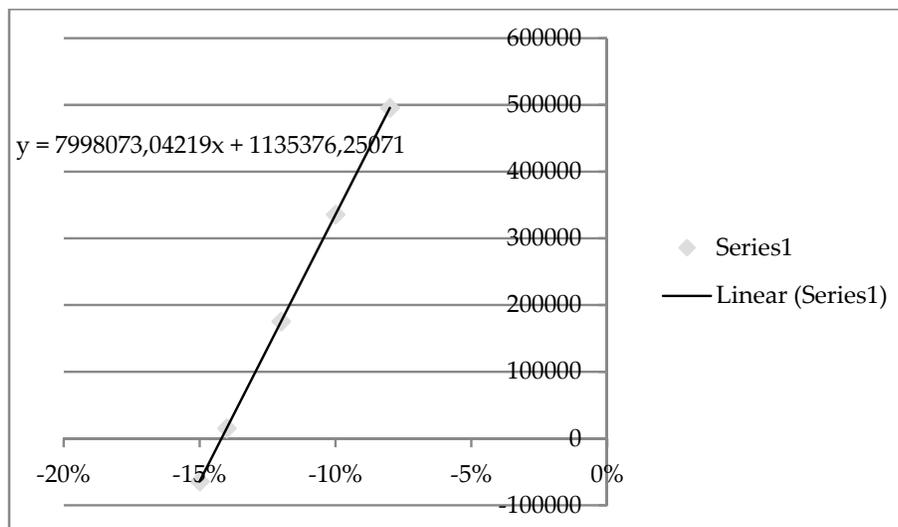


Gráfico 74. Sensibilidad a Precios VAN

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

8.7.3 Análisis con Apalancamiento

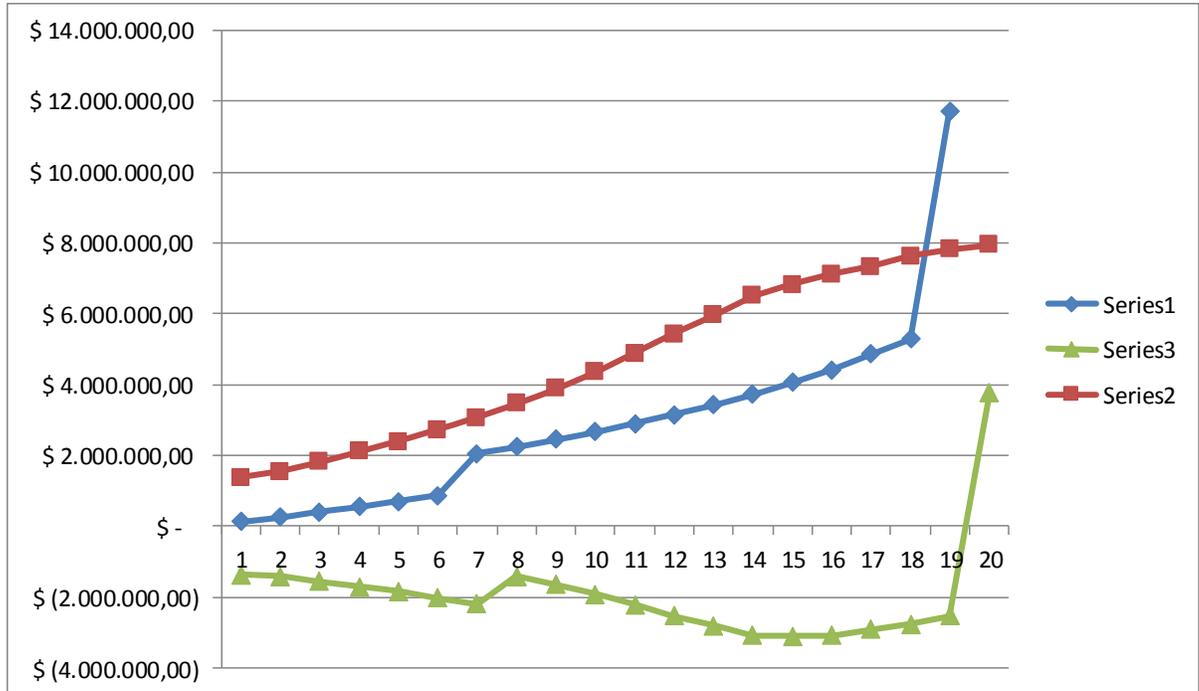


Tabla 42. Análisis Dinámico con Apalancamiento

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

8.8 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
General	<input checked="" type="checkbox"/>	El proyecto “Edificio Biarritz” en su análisis de viabilidad ha demostrado una rentabilidad positiva para los intereses de los inversionistas, a pesar de las variables de riesgo actuales para del entorno del mercado inmobiliario.
Flujo de Caja	<input checked="" type="checkbox"/>	Los flujos de caja al inicio del proyecto son negativos hasta antes de los últimos meses donde hay una alta recuperación por el pago final del financiamiento proyectado en las ventas.
Rentabilidad Estática	<input checked="" type="checkbox"/>	El proyecto se muestra positivo en su rentabilidad, incluso respondiendo solvente ante posibles riesgos o variaciones de lo estimado.
Tasa de Descuento	<input type="checkbox"/>	La tasa de descuento para el país se muestra negativa para obtener alta rentabilidad, sin embargo el proyecto ha respondido financieramente estable.
Análisis VAN y TIR	<input checked="" type="checkbox"/>	El VAN y el TIR han tenido un menor afectación debido a la tasa de descuento que impone el mercado, sin embargo han arrojado resultados positivos que cubren las aspiraciones del promotor.
Análisis de Sensibilidad	<input checked="" type="checkbox"/>	Ante los análisis de sensibilidad se determina que el proyecto responde positivamente ante variaciones tanto en sus costos y precios, permitiendo afrontar riesgos o imprevistos que pueda presentar en actual entorno inmobiliario.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

ASPECTOS LEGALES

Capítulo 9

9 ASPECTOS LEGALES

9.1 Introducción

El capítulo de Aspectos Legales inicia con los artículos de la Constitución ecuatoriana referentes a la actividad de construcción, compra y venta de bienes inmuebles, determinando de igual manera la forma de negocio, contratos, títulos, laboral y documentación requerida por el Municipio y demás entes reguladores.

9.2 Objetivos

Conocer el marco legal que rige para el emprendimiento de un proyecto inmobiliario, en lo que refiere a la empresa constructora determinar la figura legal bajo la que se desarrollaran dichas actividades considerando las obligaciones y requisitos respecto de contratos, títulos, aspectos laborales y documentación necesaria.

9.3 Metodología de trabajo

Los Aspectos Legales se analizan en base a la documentación legal proporcionada por la empresa que desarrolla el proyecto inmobiliario “Edificio Biarritz”, además de complementar el análisis con información impartida en la clase de Aspectos Legales.

9.4 Constitución del Ecuador

En la Constitución del Ecuador respecto del artículo 66, numeral 15, determina que.- *“el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.”*

9.5 Documentos Legales

La documentación legal proporcionada por el promotor para la ejecución del proyecto inmobiliario “Edificio Biarritz” se incluye a continuación.

9.5.1 Regulaciones Municipales – MDMQ

Las regulaciones municipales dan los parámetros para el desarrollo del planteamiento arquitectónico, su correcta interpretación y conocimiento puede ser aprovechada para lograr mayor eficiencia en los diseños y asegurar que estén apegados a normativas que evitan inconvenientes en obra.

9.5.1.1 Informe de Regulación Metropolitana

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *		3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *	
C.C./R.U.C.	17*****01		
Nombre del propietario:	BANCO INTERNACIONAL S.A		
2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *			
Número de predio:	8444		
GEO-CLAVE:	170104120189040111		
Clave catastral:	10807 05 011 000 000 000		
En propiedad horizontal:	NO		
En derechos y acciones:	NO		
Predio en ZUAE:	SI		
Administración zonal:	NORTE		
Parroquia:	Iníquito		
Barrio / Sector:	BELLAVISTA		
Datos del terreno			
Área de terreno:	1469,00 m ²		
Área de construcción:	1226,77 m ²		
Frente:	30,10 m		
4.- CALLES			
Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro
			Radio curva de retorno
5.- REGULACIONES			
ZONA			
Zonificación:	A19 (A506-50)		
Lote mínimo:	600 m ²	PISOS	RETROS
Frente mínimo:	15 m	Altura: 24 m	Frontal: 5 m
COS total:	300 %	Número de pisos: 6	Lateral: 3 m
COS en planta baja:	50 %		Posterior: 3 m
			Entre bloques: 6 m
Forma de ocupación del suelo:	(A) Alisada	Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano	
Uso principal:	(R2) Residencia mediana densidad	Servicios básicos: SI	
6.- AFECTACIONES			
Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro
			Observación
7.- OBSERVACIONES			
- (ZUAE) Zona Urbanística de Asignación Especial, Ordenanza No. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el DMQ.			
8.- NOTAS			
- Los datos aquí representados están referidos al Plan de Uso y Ocupación del Suelo e instrumentos de planificación complementarios, vigentes en el DMQ. - * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastros. Si existe algún error acercarse a la ventanilla de Avalúos y Catastros de la Administración Zonal correspondientes para la actualización. - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros. - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes, tampoco autoriza el funcionamiento de actividad alguna. - Para iniciar cualquier proceso de habilitación de la edificación del suelo o actividad, se deberá obtener el IRM respectivo en la administración zonal correspondiente. - Este informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS.			
<small>© Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Urbano y Vivienda 2011 - 2013.</small>			

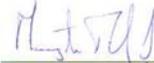
Cuadro 8. Informe de Regulación Metropolitana

Fuente: IRM - MDMQ

Editado por: Daniel Vásquez D.

9.5.1.2 Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO / ENTIDAD COLABORADORA					
Código: LMU-20 / ARQ-ORD			Certificado N°: 2014-8444-ARQ-ORD-01		
Fecha de Emisión: 7/31/2014 6:05:46 PM					
PAQUETE TARIFARIO POR CERTIFICADO DE CONFORMIDAD					
TARIFA E.C. + AREA ÚTL. x COSTO HO (EPMOP) x FACTOR					
Desde m2	Hasta m2	Área Total	Costo EPMOP	Factor	Total
601	en adelante	5737.67	235.73	1.20x1000	1568.88

COMENTARIOS	ESPACIO RESERVADO PARA EL MDMQ / ENTIDAD COLABORADORA
<p>Este proyecto arquitectónico tiene 47 departamentos distribuidos en dos torres. La zonificación A19 le permite una altura de 6 pisos, pero con la compra de incremento de pisos tienen 8 pisos en total incrementando un área útil de 1123.65 m teniendo como compra un área de 1150.00M, según Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos (ZUAE) Registro No. 8444-209 de fecha 2014-07-09. Tiene 3 subsuelos de estacionamientos con 80 de uso exclusivo y 5 de visitas de los cuales 3 son de discapacitados.</p> <p>Nota Se deja expresa constancia que este Certificado de Conformidad se lo emite en base a la documentación que ha sido presentada por el usuario, por lo que la Entidad Colaboradora ECP, se deslinda de cualquier responsabilidad directa o indirecta que la emisión de este documento pudiera ocasionar a terceros por causa de la información proporcionada, así como tampoco del uso doloso o fraudulento que se pueda hacer del Certificado.</p>	<p>El proyecto Técnico Arquitectónico, REVISADO por la ENTIDAD COLABORADORA, CUMPLE con las Normas Administrativas y Reglas Técnicas estipuladas en las Ordenanzas vigentes y el Ordenamiento Jurídico Nacional; en consecuencia se emite el presente CERTIFICADO DE CONFORMIDAD.</p>  <p>ARQ. Mercedes López Maldonado ANALISTA TÉCNICO</p>  <p>ARQ. MARGARITA RIOFRÍO DIRECTORA GENERAL</p>   <p>31 JUL 2014</p>

Cuadro 9. Certificado de Conformidad del Proyecto Arquitectónico

Fuente: MDMQ

Editado por: Daniel Vásquez D.

9.5.1.3 Licencia Metropolitana Urbanística de Edificación

Licencia Metropolitana Urbanística otorgada por el MDMQ autoriza al administrado el inicio de la intervención constructiva, de acuerdo a los certificados de conformidad del cumplimiento de las normas administrativas y reglas técnicas para la construcción del proyecto “Edificio Biarritz”, en este caso se ha otorgado la licencia No. 2014-8444-03.

9.5.2 Certificado de Registro Ambiental - SUIA

El Sistema Único de Información Ambiental SUIA, es un sistema informático que permite llevar los procesos de regularización ambiental, control, seguimiento, entre otros de todos los proyectos, obras o actividades que se encuentren vigentes y que se desarrollaran en el país.

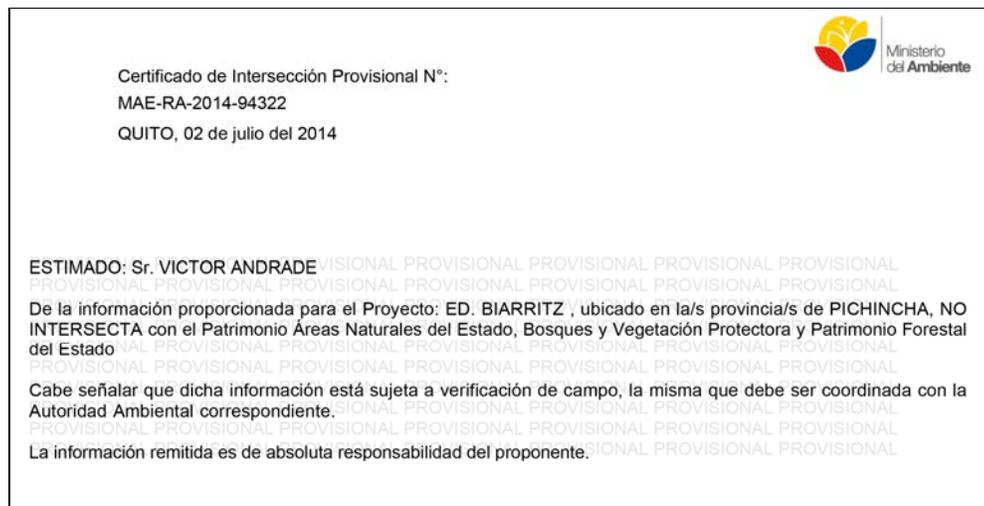


Imagen 29. Certificado de Registro Ambiental – SUIA

Fuente: Ministerio del Ambiente

Editado por: Daniel Vásquez D.

9.6 Situación Legal del Promotor

El promotor del proyecto y representante legal está registrado con la razón social FERRARA bajo el número del RUC 1792462118001, inscrito como **Persona Jurídica – Sociedad**, cuya actividad económica principal es la compra - venta de bienes inmuebles, el proyecto “Edificio Biarritz” será ejecutado bajo este perfil y todas las obligaciones tributarias y laborales se realizarán de acuerdo a lo indicado.

9.7 Reglamento de funcionamiento de las compañías que realizan actividad inmobiliaria

En el Registro Oficial No. 296 del 24 de julio de 2014 se expide el Reglamento de funcionamiento de las compañías que realizan actividad inmobiliaria, en el cual consta:

Artículo 1.- *Ámbito de aplicación.- “Las disposiciones del presente documento serán de cumplimiento obligatorio para las compañías cuyo objeto contemple la actividad inmobiliaria en cualesquiera de sus fases...”*

Artículo 2.- *Obligaciones.- Las compañías que realicen actividad inmobiliaria, deberán cumplir con las siguientes obligaciones:*

- a) Ser propietaria del terreno en el cual se desarrollará el proyecto o titular de los derechos fiduciarios del fideicomiso que sea propietario del terreno.
- b) Contar con presupuesto detallado del proyecto.
- c) Suscribir las escrituras públicas de promesa de compraventa.
- d) Construir dentro de los plazos establecidos.
- e) Suscribir las escrituras públicas de compraventa definitiva.
- f) Atender los requerimientos de información que formule la Superintendencia de Compañías y Valores, así como de organismos públicos que tienen competencias legales en materia de vivienda.
- g) Cumplir con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y Valores

9.8 Tributario

En la planificación de un proyecto inmobiliario, es importante considerar los aspectos legales, tanto al inicio teniendo los documentos habilitantes, permisos, pagos tributarios y demás instrumentos que permitan estar en regla con los requisitos de ejecución de una obra.

9.9 Obligaciones Tributarias

Tal como lo indica el Registro Único de Contribuyentes, las obligaciones tributarias que deben cumplirse son:

- Anexo accionistas, participes, socios, miembros del directorio y administradores
- Anexo relación dependencia
- Anexo transaccional simplificado
- Declaración de impuesto a la renta sociedades
- Declaración de retenciones a la fuente
- Declaración mensual de IVA

Además según la Ley de Régimen Tributario, que rige al SRI, una Persona Jurídica - Sociedad debe:

Artículo 28.- Ingresos por contratos de construcción.- *“Los contribuyentes que obtengan ingresos por contratos de construcción liquidarán el impuesto en base a los resultados que arroje su contabilidad en aplicación de las normas contables correspondientes.”*

Artículo 37.- *“Los ingresos gravables obtenidos por sociedades constituidas en el Ecuador, así como por las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas aplicarán la tarifa del 22% sobre su base imponible.”*

Artículo 39.1.- *“La sociedad cuyo capital accionario, en un monto no menor al 5%, se transfiera a título oneroso a favor de al menos el 20% de sus trabajadores, podrá diferir el pago de su impuesto a la renta y su anticipo, hasta por cinco ejercicios fiscales, con el*

correspondiente pago de intereses, calculados en base a la tasa activa corporativa, en los términos que se establecen en el reglamento de esta ley.”

Artículo 41.- Pago del impuesto.- “Los sujetos pasivos deberán efectuar el pago del impuesto a la renta de acuerdo con las siguientes normas: 1.- El saldo adeudado por impuesto a la renta que resulte de la declaración correspondiente al ejercicio económico anterior deberá cancelarse en los plazos que establezca el reglamento, en las entidades legalmente autorizadas para recaudar tributos; 2.- Las personas naturales, las sucesiones indivisas, las sociedades, las empresas que tengan suscritos o suscriban contratos de exploración y explotación de hidrocarburos en cualquier modalidad contractual, deberán determinar en su declaración correspondiente al ejercicio económico anterior, el anticipo a pagarse con cargo al ejercicio fiscal corriente de conformidad con las siguientes Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno”.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

**GERENCIA DEL
PROYECTO**

Capítulo 10

10 GERENCIA DEL PROYECTO

10.1 Introducción

El capítulo de Gerencia del Proyecto está estructurado de acuerdo a la metodología del TenStep, que incluye las diez áreas del conocimiento para la Gerencia de Proyectos, planificando y gestionando las diversas variables que implica el desarrollo de un proyecto. Información recibida en el curso de Dirección de Proyectos y que será aplicado al proyecto del Edificio Biarritz, sobre el cual se desarrolla este documento.

10.2 Objetivos

Mediante la metodología del TenStep definir y planificar el trabajo estableciendo tareas a ejecutarse y los roles y responsabilidades de los participantes para maximizar la efectividad y eficiencia del proyecto “Edificio Biarritz”.

Establecer herramientas como fichas, matrices, tablas, documentos y demás insumos para la planificación, ejecución y control del proyecto.

10.3 Metodología de trabajo

El capítulo de Gerencia del Proyecto se estructura de acuerdo a la metodología del curso en dirección de proyectos TenStep y su libro, así también se usa la guía del PMBOK que contiene los fundamentos de gestión de proyectos supervisados por el PMI Project Management Institute.

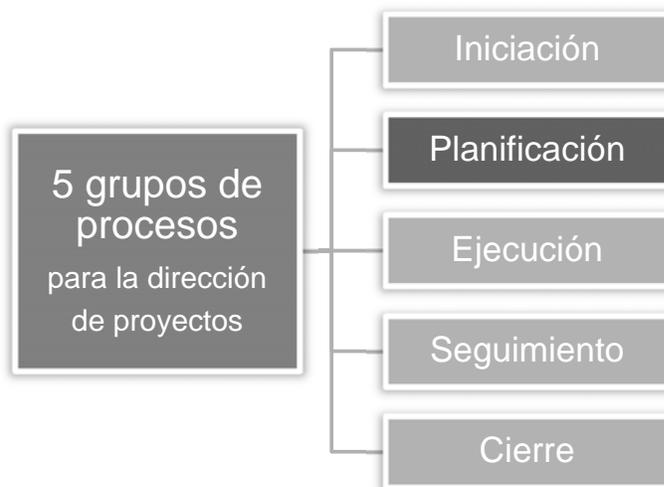


Gráfico 75. Metodología TenStep para la Dirección de Proyectos

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.4 Definición del Trabajo (Acta de Constitución)

La definición del trabajo es la tarea inicial en el planteamiento de un proyecto, permite planificar el rol de cada componente que forma parte de este, con un adecuado análisis que involucre a todas las partes y las direcciona en una visión común, metas, objetivos, alcance, riesgos, suposiciones previas.

Es primordial el profundo análisis de los componentes para la definición del trabajo, pues mejorará las posibilidades de alcanzar el éxito del proyecto.

10.4.1 Visión General

Desarrollar un proyecto de alta rentabilidad para los inversionistas y que sea atractivo para el segmento medio alto en el sector de Bellavista, zona centro norte de la ciudad de Quito, que satisfaga sus necesidades y proporcione lujo con amplios espacios caracterizados por acabados de calidad, que hagan de este proyecto inmobiliario un producto competitivo en la zona, consolidado la marca de la empresa en el mercado inmobiliario.

10.4.2 Resumen Ejecutivo

El proyecto “Edificio Biarritz” se desarrolla en la zona centro norte de Quito, sector de Bellavista, está dirigido al NSE medio alto y pretende ser un proyecto icono ofreciendo espacios de calidad, caracterizados por elegancia, lujo y funcionalidad que buscan satisfacer las necesidades de familias y personas solteras privilegiadas en ser parte de este proyecto.

De igual manera la calidad del proyecto se basa en una prolija dirección en los procesos de ejecución y el cumplimiento de normas técnicas y legales que llevarán a cumplir el objetivo de tener altos niveles de eficiencia y eficacia.

10.4.3 Metas del Proyecto

En base a la metodología TenStep las metas de un proyecto deben ser basadas en planteamientos de alto nivel, con un marco de referencia general que indique lo que se busca lograr con el desarrollo del proyecto y direccionadas en los beneficios del negocio.

Las metas del proyecto “Edificio Biarritz” son:

- Desarrollar un proyecto que marque tendencia en el sector de Bellavista dirigido a la clase media alta, posicionando la marca en este segmento del mercado inmobiliario.
- Lograr la mayor eficiencia y eficacia en los procesos de desarrollo del proyecto, trabajando en el constante mejoramiento de cada componente que intervenga en el proyecto.
- Trabajar a detalle en el proyecto obteniendo un producto de calidad que sea satisfactorio para los clientes y sirva de referencia para futuros proyectos de la empresa.

10.4.4 Objetivos del Proyecto

Los objetivos del proyecto “Edificio Biarritz” según la metodología del TenStep deben ser SMART, por sus siglas en inglés, como se describe en el gráfico a continuación:



Gráfico 76. Objetivos del Proyecto - SMART

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Los objetivos del proyecto “Edificio Biarritz” son:

- Lograr el éxito del proyecto mediante la planificación y gestión de los diferentes componentes del proyecto.
- Alcanzar la mayor eficiencia y eficacia durante los procesos de planificación, ejecución y comercialización del proyecto.
- Completar el proyecto dentro de los 19 meses de plazo establecido y con el capital asignado que permita obtener la rentabilidad estimada.
- Aprovechar las ventajas del lugar, ideal para desarrollar un proyecto inmobiliario.

10.4.5 Alcance del Proyecto

El alcance de proyecto según la metodología TenStep debe ser específico, lo más detallado posible para alcanzar el éxito, para lo cual es importante definir que está dentro y fuera del alcance, para el proyecto del “Edificio Biarritz” se ha determinado:

10.4.5.1 Dentro del Alcance

- Gestionar y ejecutar la obra civil del proyecto durante todas sus fases de construcción hasta tener un producto terminado que cumpla con las especificaciones técnicas establecidas.
- Contratar los mejores profesionales y empresas que aseguren un trabajo de calidad y ejecutado dentro de los plazos establecidos.
- Verificar el cumplimiento de toda norma técnica y legal que asegure la ejecución del proyecto con el menor número de imprevistos.

10.4.5.2 Fuera del Alcance

- Cubrir gastos de registro de propiedad, escrituración, créditos y demás documentación legal que compete al cliente que va a adquirir el bien.
- Establecer un modelo de gestión del proyecto, con directrices administrativas o de normativas de convivencia entre los propietarios.
- Entrega de línea blanca o equipamiento del hogar que este fuera de lo que compete a instalaciones de obra civil.
- Cubrir pagos posteriores a la obra, respecto de mantenimiento, reemplazo de maquinarias, cumplimiento de garantías de equipos o modificaciones que se pudieran realizar al proyecto.

10.4.5.3 Entregables Producidos

- Estudios técnicos del proyecto, que corresponden a planos que contengan los diseños arquitectónicos y de ingenierías estructural, eléctrica, electrónica, hidrosanitaria, y mecánica.
- Documentación financiera del proyecto, balance general, balance de resultados.
- Documentación legal tributaria, declaraciones del IVA, impuesto a la renta.
- Documentación habilitante de obra, acta de aprobación de planos, licencia de construcción, licencia de habitabilidad.
- Instructivo de mantenimiento del edificio.

10.4.5.4 Enfoque de Dirección de Proyecto

La dirección del Proyecto “Edificio Biarritz” está enfocada en lograr la eficacia y eficiencia de todos los procesos que intervienen, optimizando el uso de recursos y tiempo, garantizando la calidad y el cumplimiento de normas y especificaciones técnicas establecidas para el desarrollo de la obra.

Así también la dirección se enfoca en satisfacer las necesidades de los clientes canalizando sus requerimientos y gestionando cambios cuidando que no sean de gran impacto al cronograma y presupuesto establecidos para el proyecto.

10.4.5.5 Estimación de Duración

La duración estimada para el proyecto “Edificio Biarritz” considerando las fases de inicio, planificación, ejecución y cierre, es de 19 meses.

10.4.5.6 Estimación de Costos

El costo estimado del proyecto “Edificio Biarritz” incluyendo los costos directo, indirecto y del terreno es de \$8'201.934,13.

10.4.5.7 Supuestos del Proyecto

Los supuestos establecidos para el proyecto “Edificio Biarritz” con relación a la situación del país, particularmente de la industria de la construcción y del mercado inmobiliario son:

- El precio del petróleo afectara al crecimiento económico del país.
- La dinámica del mercado inmobiliario disminuirá con menor demanda de unidades habitacionales, oficinas y demás bienes inmuebles, por lo cual se reducirá el número de proyectos en ejecución.
- Los créditos hipotecarios se mantendrán con algunas regulaciones por la reducción en la circulación de capital.

10.4.5.8 Riesgos del Proyecto

RIESGOS DEL PROYECTO		
Riesgo	Nivel (A/M/B)	Plan de Contingencia
1. Incremento en costos materiales de construcción (Salvaguardias)	A	Establecer acuerdos con proveedores para mantener los precios de materiales que están planificados utilizar.
2. Menor inversión en proyectos inmobiliarios (Desincentivo por medidas gubernamentales)	A	Realizar un plan de ventas que sea atractivo para los inversionistas y compradores en general, que permita mantener un nivel de ventas que no afecte al desarrollo del proyecto.
4. Imprevistos que retrasen la obra	M	Tener un fondo de reserva para imprevistos, de manera que no afecte al desarrollo planificado de la obra.
5. Accidente laboral	B	Verificar frecuentemente que toda la nómina de empleados este afiliada al IESS y el cumplimiento del pago de aportaciones, además de efectuar un plan de emergencia para dar atención en el menor tiempo posible.

Tabla 43. Riesgos del Proyecto
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.4.5.9 Organización del Proyecto

ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO	
Rol	Responsable
Patrocinador	La Flia
Director de Proyecto	Arq. Jorge Palacios
Residente de Obra	Ing. Eduardo Torres
Fiscalizador	Ing. Alberto Narváez
Residente de Fiscalización	Arq. Edison Armas

Tabla 44. Organización del Proyecto
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.4.5.10 Aprobaciones

APROBACIONES DEL PROYECTO			
Patrocinador	La Flia	Firma:	Fecha:
Director de Proyecto	Arq. Jorge Palacios	Firma:	Fecha:
Residente de Obra	Ing. Eduardo Torres	Firma:	Fecha:

Tabla 45. Organización del Proyecto

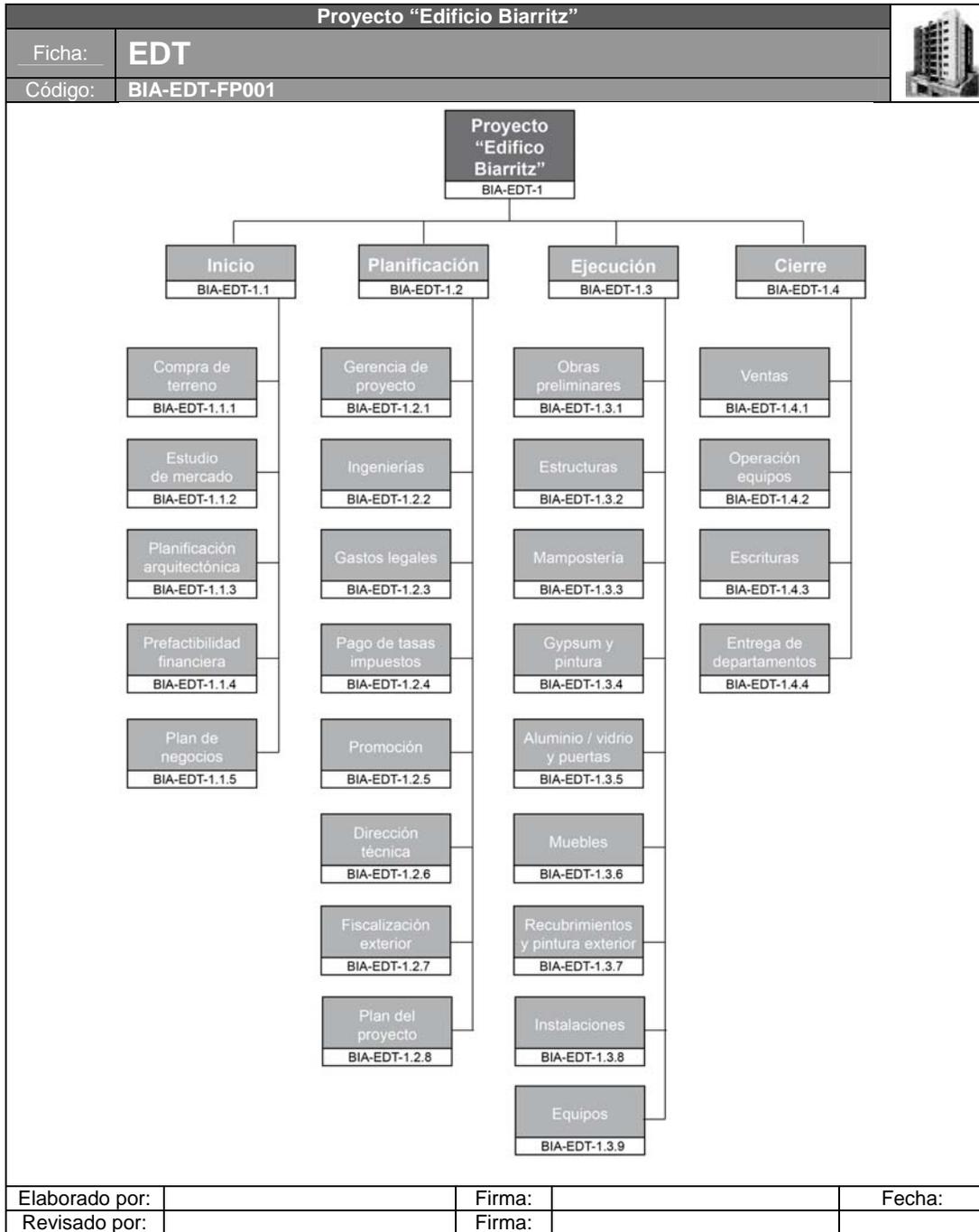
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.4.6 Integración

La integración del proyecto según la metodología TenStep corresponde a la planeación del proyecto, en el caso del proyecto del “Edificio Biarritz” para el efecto se ha determinado la definición del EDT, cronograma y presupuesto.

10.4.6.1 EDT

La información detallada en el EDT debe llevarse con la mayor prolijidad, pues de esta manera se asegurará el éxito de las estimaciones, este desglose de actividades se convierte en la estructura del proyecto sobre el cual posteriormente se realizarán estimaciones de tiempo y costo.



Ficha 12. EDT
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.4.6.2 Cronograma

En base a lo que se ha detallado en el EDT se asignan tiempos a cada paquete de trabajo, planificando de manera que se cumplan el tiempo programado para el proyecto sin afectar la parte técnica de la ejecución de cada actividad, para el efecto se ordenaran las actividades secuencialmente y se las vinculará para asignar recursos y duración.

En el caso del proyecto “Edificio Biarritz” se ha estimado un tiempo total de 19 meses dentro del cual se desarrollaran todas las actividades detalladas en el EDT.

FLUJO DE CAJA "EDIFICIO BIARRITZ"																					
FECHA	mes 0 ago-14	mes 1 sep-14	mes 2 oct-14	mes 3 nov-14	mes 4 dic-14	mes 5 ene-15	mes 6 feb-15	mes 7 mar-15	mes 8 abr-15	mes 9 may-15	mes 10 jun-15	mes 11 jul-15	mes 12 ago-15	mes 13 sep-15	mes 14 oct-15	mes 15 nov-15	mes 16 dic-15	mes 17 ene-16	mes 18 feb-16	mes 19 mar-16	
FASES DEL PROYECTO	PLANIFICACIÓN																				
	Ejecución de obra																				
	Promoción y Ventas																				
	ENTREGA																				

Tabla 46. Cronograma de Fases del Proyecto

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

10.4.6.3 Presupuesto

Una vez determinado el tiempo que requiere cada actividad se procede a asignar los recursos, estimando los costos que implica la ejecución de cada una de ellas, en el caso del proyecto “Edificio Biarritz” se ha estimado un presupuesto de \$7'942.207,79.

10.5 Planificación

La planificación del proyecto “Edificio Biarritz” se la realiza previo a la ejecución de la obra, esto con el objetivo de lograr la mayor efectividad en los procesos del mismo, para esto es importante realizar un análisis al detalle, resolviendo cada etapa o necesidad que llegue a tener el proyecto.

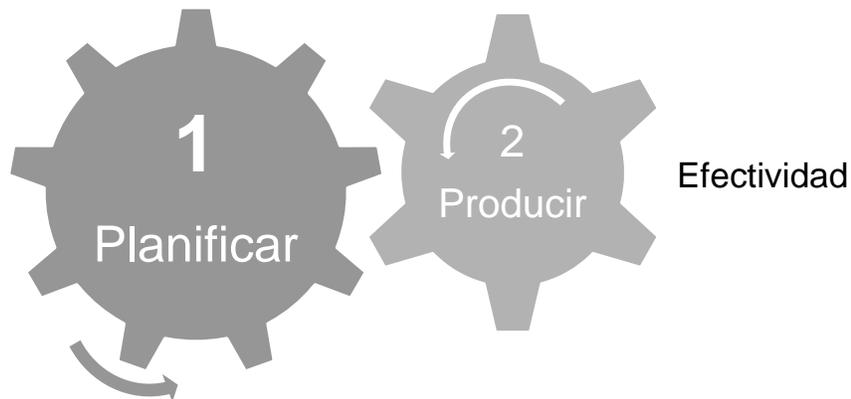


Gráfico 77. Dirección de Proyectos – Planificar

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1 Gestión Plan de Trabajo

La gestión del plan de trabajo es necesaria para realizar ajustes o rectificaciones al plan de trabajo ya definido anteriormente, considerando dentro de su desarrollo los cambios necesarios que mantengan u optimicen el tiempo y costos establecidos, evitando retrasos o incremento en costos.

10.5.1.1 Gestión de Alcance

Es necesario trabajar sobre el alcance definido, analizando y detallando las necesidades del proyecto determinadas, definiendo cambios que pudieran implementarse, midiendo el impacto su impacto al proyecto.

Proyecto "Edificio Biarritz"			
Ficha:	Levantamiento de Requerimientos de Cambio	Cliente:	
Código:		Torre:	
	BIA-LRC-FP002	Unidad:	
Levantamiento de requerimientos de Cambio # BIA-TOR00-000			
Area/lugar		Detalle	
<p>_____</p> Firma Cliente		<p>_____</p> Firma Aseor Comercial	
Elaborado por:		Firma:	
Revisado por:		Firma:	
			Fecha:

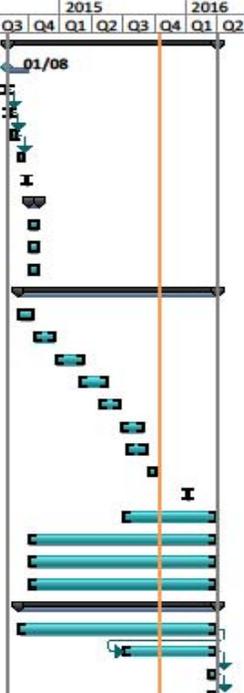
Ficha 13. Levantamiento de Necesidades

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Proyecto "Edificio Biarritz"																													
Ficha:	Orden de Cambio	Cliente:																											
		Torre:																											
Código:	BIA-OCM-FP003	Unidad:																											
Orden de Cambio # BIA-TOR00-000																													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 45%;">Descripción</th> <th style="width: 10%;">Unidad</th> <th style="width: 10%;">Cantidad</th> <th style="width: 15%;">Precio / U</th> <th style="width: 20%;">Precio Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>					Descripción	Unidad	Cantidad	Precio / U	Precio Total																				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio / U	Precio Total																									
<table border="1" style="width: 80%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Subtotal</td></tr> <tr><td>Total</td></tr> <tr><td>Variación en tiempo:</td></tr> <tr><td>Fecha de entrega previsto:</td></tr> <tr><td>Vigencia del documento:</td></tr> </table>					Subtotal	Total	Variación en tiempo:	Fecha de entrega previsto:	Vigencia del documento:																				
Subtotal																													
Total																													
Variación en tiempo:																													
Fecha de entrega previsto:																													
Vigencia del documento:																													
Observaciones y/o forma de pago																													
<div style="border: 1px solid black; height: 60px; width: 100%;"></div>																													
<p>_____</p> <p style="display: flex; justify-content: space-around;"> Cliente Coordinador del Proyecto Gerente General </p>																													
Elaborado por:		Firma:		Fecha:																									
Revisado por:		Firma:																											

Ficha 14. Orden de Cambio
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.2 Gestión de Tiempo

Proyecto "Edificio Biarritz"																									
Ficha:	Cronograma																								
Código:	BIA-CRO-FP004																								
ID	WBS	Task Name	Duration	Start	<table border="1" style="font-size: 8px;"> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="4" style="text-align: center;">2015</td> <td colspan="2" style="text-align: center;">2016</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">Q2</td> <td style="text-align: center;">Q3</td> <td style="text-align: center;">Q4</td> <td style="text-align: center;">Q1</td> <td style="text-align: center;">Q2</td> <td style="text-align: center;">Q3</td> <td style="text-align: center;">Q4</td> <td style="text-align: center;">Q1</td> <td style="text-align: center;">Q2</td> </tr> </table>				2015				2016			4	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
		2015				2016																			
	4	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2															
1	1	Proyecto "Edificio Biarritz"	435 days	Fri 01/08/14																					
2	1.1	Inicio	0 days	Fri 01/08/14																					
3	1.1.1	Compra del Terreno	1 day	Fri 01/08/14																					
4	1.1.2	Estudio de Mercado	7 days	Mon 04/08/14																					
5	1.1.3	Planificación Arquitectónica	15 days	Tue 12/08/14																					
6	1.1.4	Prefactibilidad Financiera	15 days	Mon 01/09/14																					
7	1.1.5	Plan de Negocios	7 days	Mon 22/09/14																					
8	1.2	Planificación	23 days	Wed 01/10/14																					
9	1.2.1	Ingenierías	23 days	Wed 01/10/14																					
10	1.2.2	Gastos Legales	23 days	Wed 01/10/14																					
11	1.2.3	Pago de Tasas e Impuesto	23 days	Wed 01/10/14																					
12	1.3	Ejecución	414 days	Mon 01/09/14																					
13	1.3.1	Obras Preliminares	33 days	Mon 01/09/14																					
14	1.3.2	Estructura	45 days	Thu 16/10/14																					
15	1.3.3	Mampostería	60 days	Thu 18/12/14																					
16	1.3.4	Instalaciones	60 days	Thu 26/02/15																					
17	1.3.5	Gypsum y Pintura	45 days	Thu 23/04/15																					
18	1.3.6	Recubrimientos y Pintura Exterior	50 days	Thu 25/06/15																					
19	1.3.7	Aluminio/Vidrio y Puertas	45 days	Sat 11/07/15																					
20	1.3.8	Muebles	20 days	Fri 11/09/15																					
21	1.3.9	Equipos	7 days	Fri 01/01/16																					
22	1.3.10	Promoción	197 days	Wed 01/07/15																					
23	1.3.11	Gerencia de Proyecto	392 days	Wed 01/10/14																					
24	1.3.12	Dirección Técnica	392 days	Wed 01/10/14																					
25	1.3.13	Fiscalización	392 days	Wed 01/10/14																					
26	1.4	Cierre	414 days	Mon 01/09/14																					
27	1.4.1	Ventas	414 days	Mon 01/09/14																					
28	1.4.2	Operación Equipos	197 days	Wed 01/07/15																					
29	1.4.3	Escrituras	23 days	Tue 01/03/16																					
30	1.4.4	Entrega de Departamentos	23 days	Tue 01/03/16																					

Project: EDT Date: Mon 19/10/15	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">Task</td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 30%;">Inactive Summary</td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>Split</td> <td></td> <td>Manual Task</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Milestone</td> <td></td> <td>Duration-only</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Summary</td> <td></td> <td>Manual Summary Rollup</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Project Summary</td> <td></td> <td>Manual Summary</td> <td></td> </tr> <tr> <td>External Tasks</td> <td></td> <td>Start-only</td> <td></td> </tr> <tr> <td>External Milestone</td> <td></td> <td>Finish-only</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Inactive Task</td> <td></td> <td>Deadline</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Inactive Milestone</td> <td></td> <td>Progress</td> <td></td> </tr> </table>	Task		Inactive Summary		Split		Manual Task		Milestone		Duration-only		Summary		Manual Summary Rollup		Project Summary		Manual Summary		External Tasks		Start-only		External Milestone		Finish-only		Inactive Task		Deadline		Inactive Milestone		Progress	
Task		Inactive Summary																																			
Split		Manual Task																																			
Milestone		Duration-only																																			
Summary		Manual Summary Rollup																																			
Project Summary		Manual Summary																																			
External Tasks		Start-only																																			
External Milestone		Finish-only																																			
Inactive Task		Deadline																																			
Inactive Milestone		Progress																																			

Page 1

Elaborado por:		Firma:		Fecha:	
Revisado por:		Firma:			

Ficha 15. Cronograma
Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.3 Gestión de Costo

El método de Valor Ganado permite medir que el proyecto se esté ejecutando con los costos presupuestados, comparando la cantidad de trabajo ejecutada con la estimada, para apreciar el desempeño del cronograma. Los componentes básicos para realizar esta medición son el Costo Actual (AC), el Valor Planificado (PV), que nos dan como resultado el Valor Ganado (EV), determinando estos valores en momentos específicos del proyecto.

10.5.1.4 Gestión de Calidad

La integración del proyecto según la metodología TenStep corresponde a la planeación del proyecto, en el caso del proyecto del “Edificio Biarritz” para el efecto se ha determinado la definición del EDT, cronograma y presupuesto.

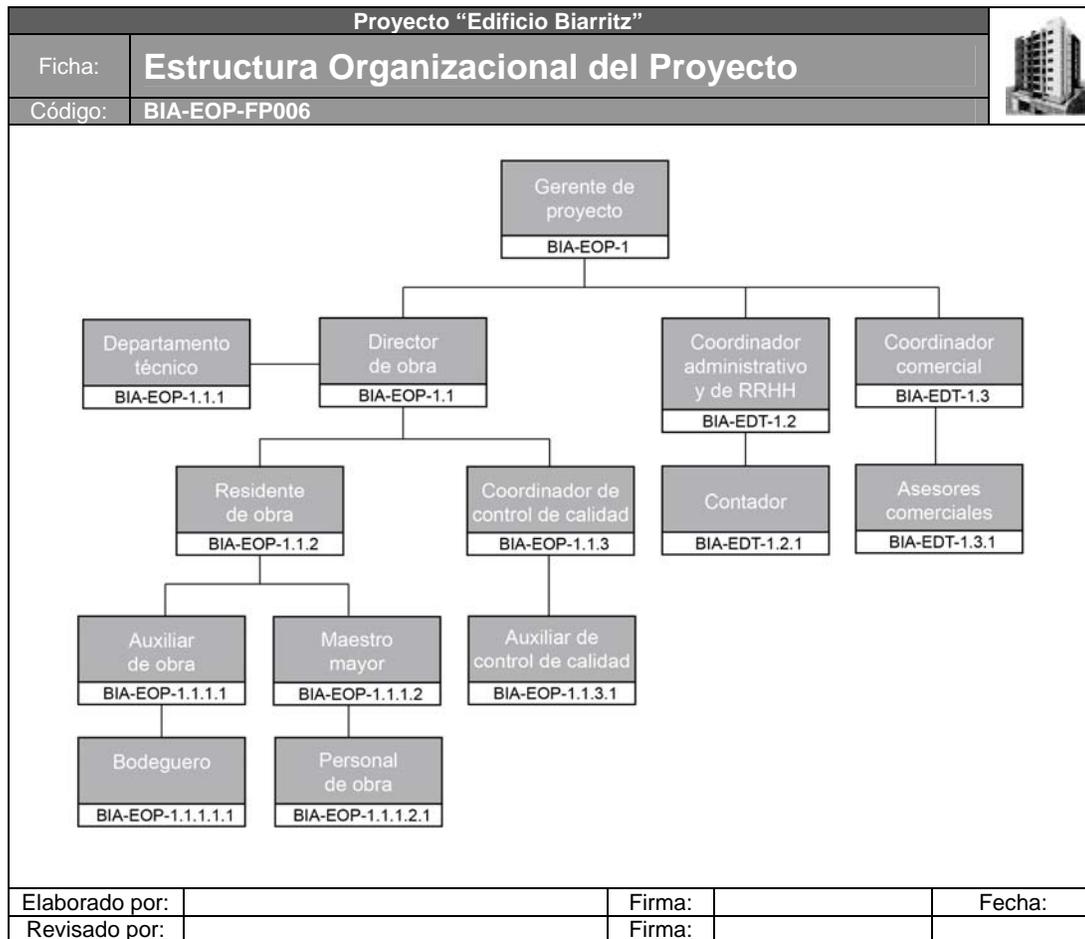
Proyecto “Edificio Biarritz”						
Ficha:	Check List Control de Obra			Cliente:		
Código:	BIA-CCO-FP005			Torre:		
				Unidad:		
Check List Control de Obra # BIA-TOR00-000						
Rubro / Actividad						
Planos relacionados						
Procesos relacionados						
Normas relacionadas						
Equipos utilizados						
Código	Actividades/ Puntos de Control	Cumple		Observaciones	Responsable	Fecha
		Si	No			
P1						
P2						
P3						
P4						
P5						
P6						
P7						
P8						
P9						
P10						
Elaborado por:				Firma:		
Revisado por:				Firma:		

Ficha 16. Check List Control de Obra

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.5 Gestión de Recursos Humanos

La gestión de los recursos humanos se define con la estructura de la organización, determinando roles y responsabilidades, además de establecer estrategias de reclutamiento y demás actividades que estén relacionadas al manejo del personal de la organización. .



Ficha 17. Estructura Organizacional del Proyecto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.6 Gestión de Comunicación

Proyecto "Edificio Biarritz"																
Ficha:		Matriz de Comunicaciones														
Código:		BIA-MDC-FP007														
Codigo	Tipo de información	Frecuencia de revisión	Método de comunicación	Gerente de proyecto	Construcciones						Adm. RRHH		Comerc.		Personal externo	
					Jefe de construcciones	Coord. Control y calidad	Bodeguero	Coordinador de obra	Maestro mayor	Personal de obra	Jefe administrativo RRHH	Auxiliar adm. contable	Jefe comercial al cliente	Asesores comerciales	Coontador	Proveedores
MC-IN01	Acta de constitución	u	e,r													
MC-IN02	EDT y ajustes	p	m,r													
MC-IN03	Cronograma general y ajustes	p	m,r													
MC-IN04	Variaciones presupuesto obra	p	m													
MC-IN05	Informe de avance de obra	q	m													
MC-IN06	Informe de costos directos	q	m													
MC-IN07	Programación semanal obra	s	m,r													
MC-IN08	Ordenes de cambio	r	m,r													
MC-IN09	Actas reuniones de obra	s	m,r													
MC-IN10	Solicitudes de compra	r	m,r													
MC-IN11	Kardex de inventario	q	m,e													
MC-IN12	Memos disciplinarios	q	m,e													
MC-IN13	Estados financieros	m	m,e													
MC-IN14	Reporte seguimiento ventas	s	m,e													
MC-IN15	Reporte análisis competencia	m	e													
MC-IN16	Control asistencia personal obra	d	m,e													

Frecuencia		Métodos de comunicación		Responsables
Única	u	Email	m	Emisor
Diaria	d	Escrito	e	
Semanal	s	Reunión	r	Receptor
Quincenal	q	Teléfono	t	
Mensual	m			
Requerida	r			

Elaborado por:		Firma:		Fecha:	
Revisado por:		Firma:			

Ficha 18. Matriz de Comunicaciones

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.1 Gestión de Riesgos

Proyecto "Edificio Biarritz"							
Ficha:	Matriz de Gestión de Riesgos						
Código:	BIA-MGR-FP008						
							
Código	Riesgo	Probabilidad	Impacto	Consecuencia	Acción	Estrategia	
MGR-R001	Incremento en costos, variación en precios de materiales	Alta	Alto	Incremento en costos del proyecto	Responder	Mitigar	Establecer acuerdos con proveedores para mantener los precios de materiales que están planificados utilizar.
MGR-R002	Menor velocidad de ventas, menor inversión en proyectos inmobiliarios	Alta	Alto	Reducción en venta de unidades, menores ingresos	Responder	Mitigar	Realizar un plan de ventas que sea atractivo para los inversionistas y compradores en general, que permita mantener el nivel de ventas estimado.
MGR-R003	Retrasos en obtención de licencias y permisos	Media	Alto	Retrasos en inicio de obra	Responder	Mitigar	Anticipar la revisión municipal de aprobación de planos, para cumplir con toda normativa durante el tiempo de planificación que es más factible cualquier cambio.
MGR-R004	Retrasos en procesos hipotecarios	Media	Alto	Retrasos en ingresos por ventas	Precaución	Mitigar	Hacer convenios con entidades financieras para facilitar a los clientes el proceso de obtención de créditos para clientes de manera que se agilicen los procesos.
MGR-R005	Problemas de liquidez	Baja	Alto	Retrasos en cronograma y ejecución de la obra	Precaución	Mitigar	Evaluar rutas para igualar el nivel de ingresos establecidos para el proyecto.
MGR-R006	Accidentes laborales	Baja	Bajo	Demandas por accidentes	Ignorar	Evitar	Verificar frecuentemente que toda la nómina de empleados este afiliada al IESS y el cumplimiento del pago de aportaciones, además de efectuar un plan de emergencia para dar atención en el menor tiempo posible.
MGR-R007	Desastres naturales	Baja	Bajo	Retraso en ejecución de obra	Ignorar	Aceptar	Informarse bien sobre el estado del desastre, su impacto real a la obra y reestablecer las actividades lo antes posible,
Elaborado por:					Firma:		
Revisado por:					Firma:		

Ficha 19. Matriz de Gestión de Riesgos

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.2 Gestión de Adquisiciones

Seleccionar el proveedor con la mejor prestación de servicios es indispensable en el cumplimiento de las tareas planificadas del cronograma, para el efecto se ha desarrollado una matriz donde se evalúan se los evalúa bajo parámetros específicos que resultan en la mejor alternativa, además la contratación requiere de un documento legal que debe incluir las especificaciones técnicas de lo requerido y descripción del proceso para que se cumpla el trabajo.

Proyecto "Edificio Biarritz"											
Ficha:	Matriz de Gestión de Adquisiciones										
Código:	BIA-MGA-FP009										
Código	Producto / Servicio / Rubro	Proveedor	Criterios de Selección de Proveedores								Tipo de contrato
			Experiencia	Garantías	Servicio	Forma de pago	Referencias	Plazo de entrega	Precio	Total de ponderación	
			10%	10%	10%	20%	15%	15%	20%	100%	
		A									
		B									
		C									
		A									
		B									
		C									
		A									
		B									
		C									
Elaborado por:						Firma:				Fecha:	
Revisado por:						Firma:					

Ficha 20. Matriz de Gestión de Adquisiciones

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.5.1.3 Gestión de Interesados

Los interesados en el proyecto pueden ser personas u organizaciones que son de mayor o menor influencia para el proyecto, se debe definir sus niveles de autoridad y responsabilidad en su participación del proyecto.

Proyecto "Edificio Biarritz"				
Ficha:	Matriz de Gestión de Interesados			
Código:	BIA-MGI-FP010			
				
Calidad	Interesado	Influencia	Intereses	Acciones
Internos	Promotor	Alto	Alto	Satisfacer / informar
	Director de proyecto	Alto	Medio	Informar inmediata y activamente
	Residente	Medio	Medio	Monitorear / informar
	Equipo de trabajo	Bajo	Bajo	Monitorear
Externos	Clientes	Medio	Alto	Informar / satisfacer
	Vecinos/Proveedores	Bajo	Bajo	Monitorear
	Municipio DMQ	Alto	Bajo	Satisfacer requisitos
	Cuerpo de bomberos	Alto	Bajo	Satisfacer requisitos
	SRI	Alto	Bajo	Satisfacer requisitos
	IESS	Alto	Bajo	Satisfacer requisitos
	Banco	Alto	Alto	Gestionar cuidadosamente
Elaborado por:		Firma:		Fecha:
Revisado por:		Firma:		

Ficha 21. Matriz de Gestión de Interesados

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

10.6 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
Definición de trabajo	✓	La definición del trabajo se ha desarrollado prolijamente, trabajando a detalle cada actividad que compone la estructura del proyecto.
Alcance del trabajo	✓	El alcance del trabajo se ha definido en base a la metodología TenStep, definiendo los parámetros hasta los que llega la dirección y ejecución del proyecto, con la entrega de un producto final que cumpla con todos los requerimientos técnicos, financieros y legales.
Integración	✓	Para la integración se ha desarrollado un EDT, cronograma y presupuesto que analizados bajo la metodología TenStep nos permiten gestionarlos y controlarlos.
Planificación	✓	La planificación del trabajo ha implicado el desglose y profundo análisis de las actividades a desarrollarse, asegurando la mayor eficiencia en las actividades del proyecto.
Gestión del proyecto	✓	Para proyecto se han gestionado diferentes aspectos mediante plantillas, formularios y demás documentación que permitirá dar seguimiento y control a la ejecución del proyecto.
Riesgos del proyecto	✓	La actual situación de inestabilidad económica del país ha generado riesgos al proyecto, los cuales han sido considerados en una matriz de riesgos que va a permitir mantener el presupuesto y cronograma sin cambios que puedan ser perjudiciales.



PLAN DE NEGOCIOS
“Edificio Biarritz”

**ESCENARIO ACTUAL Y
PROPUESTA DE ACTUALIZACIÓN**

Capítulo 11

11 ESCENARIO ACTUAL Y PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN

11.1 Introducción

Para demostrar el escenario actual sobre el que se desarrolla el proyecto “Edificio Biarritz” se ha considerado la dinámica del entorno macroeconómico y su influencia en el sector de la construcción y del mercado inmobiliario en el país, poniendo en perspectiva el medio cambiante sobre el que se desarrollan los proyectos inmobiliarios y la ejecución de Planes de Negocio.

11.2 Objetivos

Determinar cambios del entorno en el cual se desarrolla el proyecto inmobiliario “Edificio Biarritz”, especialmente identificar aquellos factores que han generado mayor impacto durante el último año, para realizar su análisis y tomar decisiones ante escenarios que sean factibles de optimizar o circunstancias que puedan afectar al desarrollo del proyecto.

Determinar variaciones en cuanto a lo estimado al inicio del proyecto con el momento actual en el que se desarrolla el proyecto, para detectar cambios que requieran ser analizados para realizar mejoras o evitar retrasos y gastos adicionales.

11.3 Metodología de trabajo

Mediante el análisis de factores macroeconómicos actuales, compararlos con la situación inicial del planteamiento del proyecto, para poder identificar cambios que pudieran impactar al desarrollo del proyecto y posteriormente analizar aquellos escenarios que son factibles de optimización.

CUADRO DE RESUMEN - VIABILIDAD DEL PROYECTO		
Capítulo	Observaciones	Viabilidad
1. Macroeconómico	El entorno macroeconómico ha tenido una considerable variación por aspectos financieros, principalmente la caída del precio de barril de petróleo además de factores políticos que han repercutido de forma negativa en el mercado inmobiliario.	✗
2. Localización	La localización es un factor favorable del proyecto, pues en el área se continúan desarrollando en menor medida proyectos inmobiliarios, respondiendo a una reducida demanda que se mantiene en el sector.	✓
3. Análisis de Mercado	La oferta y demanda en el sector inmobiliario es menor debido a la reducción del sector financiero del país, resultando en menor número de emprendimientos de proyectos y una baja en la demanda de unidades habitacionales.	—
4. Análisis Arquitectónico	El planteamiento arquitectónico inicial optimiza espacios y toma ventaja de las normativas municipales, favoreciendo la rentabilidad del proyecto en costos y siendo atractivo para los clientes por su estética arquitectónica.	✓
5. Análisis de Costos	Los costos del proyecto han tenido hasta el momento un bajo impacto por las salvaguardias establecidas por el Gobierno desde el mes de marzo, el tiempo de vigencia de esa regulación no llega a afectar mayormente a las estimaciones iniciales del proyecto.	—
6. Estrategia Comercial	La reducción en la economía del país incide negativamente en la comercialización de los proyectos inmobiliarios, debido a que la gente no tiene las mismas facilidades para comprar un bien inmueble, además de la falta de inversión en este mercado.	—
7. Viabilidad Financiera	Los factores económicos y políticos han perjudicado a la viabilidad financiera del proyecto debido a un incremento de costos y reducción del nivel de ventas, las cuales para el presente análisis se considera que pueden ser sujetas a optimización, este capítulo se considera inviable pues resulta de la acumulación de afectaciones menores en diferentes áreas.	✗
8. Aspectos Legales	El sector de inmobiliario se ha visto afectado por regulaciones gubernamentales como son las Salvaguardias a la importación de productos, así como los proyectos de ley de herencias y plusvalía, que si bien no han sido implementados inciden en la decisión de adquisición de un bien por parte de la gente en el país.	✓
9. Gerencia del Proyecto	La Gerencia del Proyecto se basa en la metodología del TENSTEP, la cual no tiene incidencia en la viabilidad del proyecto.	✓

Cuadro 10. Resumen Viabilidad del Proyecto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

11.4 Escenario Actual

Como punto de partida en el análisis del adverso escenario actual del sector de la construcción y del mercado inmobiliario en el país, sobre el cual se desarrolla el proyecto “Edificio Biarritz”, es importante describir algunos de los factores que mayor afectación han generado desde el inicio del proyecto hasta el momento, considerando a los factores macroeconómicos de impacto e inconvenientes medidas regulatorias planteadas por el Gobierno, como los principales causantes de la alta variación que se ha tenido en durante este último año.

11.4.1 Factores Macroeconómicos de Impacto

Se han seleccionado los factores macroeconómicos que por su variación entre el año 2014 al actual 2015 han afectado a la economía del país y particularmente a la industria de la construcción y al mercado inmobiliario, entre otros indicadores que cabe analizarlos en el siguiente cuadro:

FACTORES MACROECONÓMICOS DE IMPACTO				
Cap	Factor	Situación 2014	Situación Actual 2015	Resultados
1 M	Precio del barril de petróleo	Agosto 2014 \$90	Agosto 2015 \$37	Caída del 59%
		Ingresos al país \$13 mill millones entre enero a julio 2014	Ingresos al país \$9 mill millones entre enero a julio 2015	Reducción de \$4 mill millones
	PIB nacional	\$1000.917 millones Nominal anual 2014	\$1000.047 millones Nominal anual 2015 (estimado)	Reducción de casi 1% (estimado)
	Inflación	0.61% septiembre 2014	0.26% septiembre 2015	El registro mensual es altamente variable, subiendo o bajando en relación al mismo del año pasado

1 M	Riesgo país	400 puntos octubre 2014	1400 puntos octubre 2015	Incremento de 1000 puntos
	Apreciación del dólar	Valoración en euros €0,75 Agosto 2014	Valoración en euros €0,90 Agosto 2015	Mercancías nacionales 20% más caras
	Liquidez de la economía nacional	Crecimiento 4.6% primer semestre 2014	Crecimiento 0.61% primer semestre 2015	Menor cantidad de especies monetarias en circulación, depósitos, ahorros.
	Presupuesto General del Estado	\$34.300'637.010,37 mil millones 2014	Dos recortes en el año Enero: \$1420 millones Agosto: \$800 millones	Reducción y recortes en el año 2015, proyección menor a \$30.000 millones para el año 2016
	Deuda externa	\$12.900 millones (12.8% del PIB) marzo 2014	\$20.382 millones (20.4% del PIB) agosto 2015	Incremento en \$7500 millones el 36%
	Desempleo	5.71% Junio 2014	5.58% Junio 2015	Se ha mantenido con una diferencia mínima con una ligera reducción

Cuadro 11. Factores Macroeconómicos de Impacto

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Fuente: Plan V Investigación: artículo en internet “la Herencia Económica del Correísmo”,
Banco Central del Ecuador – Estadísticas Macroeconómicas

11.4.2 Restricciones y Reformas Gubernamentales

El Gobierno nacional ha tomado medidas con respecto a regulaciones en los impuestos de importación de productos, entre ellos varios que se utilizan en el sector de la construcción, además de plantear dos proyectos de ley que han impactado en el mercado inmobiliario, especialmente en la decisión de compra de bienes inmuebles, cabe destacar que la incertidumbre y expectativas creadas son parte del impacto de estas.

RESTRICCIONES Y REFORMAS GUBERNAMENTALES		
Medida	Observaciones	Resultados
Salvaguardias Arancelarias	<p>Las salvaguardias son la aplicación de sobretasas en productos que ingresan al país, entre estos varios de los materiales y equipos que se usan en la construcción, lo cual se refleja en el incremento del costo de las viviendas, afectando directamente al mercado inmobiliario del país.</p> <p>Esto afecta en la cadena de valor de la construcción, impactando tanto a proveedores, constructores, comercializadores hasta llegar al cliente quien es el que tendrá que asumir el incremento en los costos.</p>	<p>Incremento en los costos de la vivienda.</p>
Proyectos de Ley de Herencia y Plusvalía	<p>Estos proyectos de Ley han afectado desde que se anunció su posible implementación, generando incertidumbre en la gente quien dejó de invertir en bienes inmuebles o desistieron de comprarlos.</p> <p>El impacto de estas leyes es considerable pues han afectado la credibilidad de las personas en adquirir un bien inmueble que ha futuro les traiga pérdidas o resultando en una mala inversión.</p>	<p>Falta de confianza de la gente en adquirir un bien inmueble.</p> <p>Desintensivo en la inversión de nuevos proyectos inmobiliarios.</p> <p>Reducción en la demanda de bienes inmuebles, por lo tanto menor generación de proyectos inmobiliarios.</p>

Cuadro 12. Restricciones y Reformas Regulatorias Gubernamentales

Elaborado por: Daniel Vásquez D.

Fuente: Bienes Raíces Clave: artículo “Opinión de los Actores del Sector Inmobiliario sobre la Actualidad Política” por Claridad Vela

11.5 Propuesta de Optimización

Se ha determinado en algunos capítulos de este documento que han habido variaciones entre las estimaciones iniciales del proyecto con relación a la actualidad, el capítulo de Vialidad Financiera es el que refleja esta variaciones puesto que se realiza en base al resultado de varios aspectos como son los macroeconómicos, de costos y comercialización.

Para la propuesta de optimización se ha actualizado el análisis financiero a la presente situación del mercado inmobiliario en el sector del proyecto, determinándose el incremento en costos y menor precio de ventas, esto con el objetivo de poner en menor riesgo el capital invertido.

11.5.1 Incremento en Costos Directos e Indirectos

El incremento de en costos directos e indirectos se ha en un 7%, desglosando se describe como ha impactado este incremento en cada uno.

Los nuevos aranceles impuestos por el Gobierno en productos de importación generan un impacto en los costos directos del proyecto y debido a que varios de los materiales aplicados en los acabados del proyecto son importados se ha detectado el incremento. En los costos indirectos se determina el incremento debido a que están relacionados a los costos directos, además que se genera un incremento en costos de la comercialización del proyecto.

INCREMENTO EN COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS		
Incremento del 7% en costos directos e indirectos		
Costos	Estimado 2014	Actual 2015
Terreno	\$ 1'200.000	\$ 1'200.000 (se mantiene)
Directos	\$ 5'302.484,11	\$ 5'673.658,00
Indirectos	\$ 1'439.723,68	\$ 1'540.504,34
Total	\$ 7'942.207,79	\$ 8'814.162,34

Tabla 47. Incremento en Costos Directos e Indirectos

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

11.5.2 Menor Precio de Ventas

La reducción de la demanda en el mercado inmobiliario ha impactado ligeramente al NSE medio alto y específicamente para el sector de Bellavista donde se encuentra el proyecto “Edificio Biarritz” se determina un 3% de reducción en el precio de ventas.

MENOR PRECIO DE VENTAS	
Reducción del 3% en precio de ventas (ingresos)	
Estimado 2014	Actual 2015
\$ 7'942.207,79	\$ 7'428.162,34

Tabla 48. Menor Precio de Ventas

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

11.5.3 Análisis Propuesta de Optimización

Una vez analizadas los escenarios de variación en costos y precios de venta, el proyecto con los cambios actuales sigue siendo viable, con un margen de tolerancia que permite el incremento de costos y reducción en precios de venta.

ANÁLISIS COMPARATIVO PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN		
ANÁLISIS ESTÁTICO		
Costos	Estimado 2014	Actual 2015
Ingresos	\$ 10'728.359,50	\$ 10'406.508,72
Egresos	\$ 7'942.207,79	\$ 8'414.162,34
Total	\$ 2'786.151,71	\$ 1'992.346,38

Tabla 49. Análisis Estático Propuesta de Optimización

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

ANÁLISIS COMPARATIVO PROPUESTA DE OPTIMIZACIÓN				
ANÁLISIS DINAMICO				
Indicador	Estimado 2014		Actual 2015	
VAN	\$ 1'135.376,25		\$ 499.045,28	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Tasa	1.88%	25%	1.88%	25%
TIR	3.85%	57%	2.74%	38%
Margen	26%	16%	19%	12%
Rentabilidad	35%	22%	24%	15%

Tabla 50. Análisis Dinámico Propuesta de Optimización

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

La siguiente tabla indica que con el incremento de costos en 7% y la reducción en precios de venta del 3%, el proyecto tiene una tolerancia mayor incremento de costos y reducción de precios de venta.

ANÁLISIS DE VARIACIÓN EN COSTOS Y PRECIOS DE VENTAS									
	\$ 499.045,28	Incremento Costos							
		1%	3%	5%	7%	9%	11%	13%	15%
Reducción Precios de Venta	-1%	\$ 998.768,55	\$ 885.514,62	\$ 772.260,68	\$ 659.006,74	\$ 545.752,81	\$ 432.498,87	\$ 319.244,94	\$ 205.991,00
	-3%	\$ 838.807,09	\$ 725.553,16	\$ 612.299,22	\$ 499.045,28	\$ 385.791,35	\$ 272.537,41	\$ 159.283,48	\$ 46.029,54
	-5%	\$ 678.845,63	\$ 565.591,69	\$ 452.337,76	\$ 339.083,82	\$ 225.829,89	\$ 112.575,95	\$ (677,98)	\$ (113.931,92)
	-7%	\$ 518.884,17	\$ 405.630,23	\$ 292.376,30	\$ 179.122,36	\$ 65.868,43	\$ (47.385,51)	\$ (160.639,45)	\$ (273.893,38)
	-9%	\$ 358.922,71	\$ 245.668,77	\$ 132.414,84	\$ 19.160,90	\$ (94.093,03)	\$ (207.346,97)	\$ (320.600,91)	\$ (433.854,84)
	-11%	\$ 198.961,25	\$ 85.707,31	\$ (27.546,62)	\$ (140.800,56)	\$ (254.054,50)	\$ (367.308,43)	\$ (480.562,37)	\$ (593.816,30)
	-13%	\$ 38.999,79	\$ (74.254,15)	\$ (187.508,08)	\$ (300.762,02)	\$ (414.015,96)	\$ (527.269,89)	\$ (640.523,83)	\$ (753.777,76)
	-15%	\$ (120.961,67)	\$ (234.215,61)	\$ (347.469,55)	\$ (460.723,48)	\$ (573.977,42)	\$ (687.231,35)	\$ (800.485,29)	\$ (913.739,22)

Tabla 51. Análisis de Variación en Costos y Precios de Ventas

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

11.5.4 Propuesta de Optimización de Estrategia Comercial

La situación actual del mercado inmobiliario para el NSE medio alto del sector de Bellavista demuestra una ligera reducción en los precios de ventas debido a una disminución en la demanda de compradores por negocio o necesidad de vivienda, en base a la información de análisis de competencia se compara al proyecto con sus dos principales competidores en una matriz de posicionamiento.

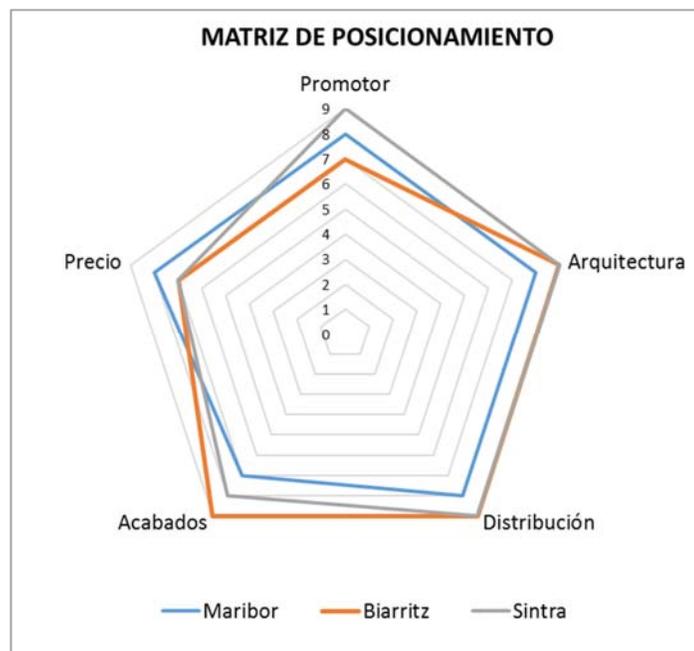


Gráfico 78. Matriz de Posicionamiento

Elaborada por: Daniel Vásquez D.

Una vez realizado el análisis de comparación con los dos principales competidores se propone trabajar sobre dos puntos en los que la competencia supera al proyecto, determinándose que se debe mejorar la imagen del promotor y el precio, con el objetivo de motivar mayores niveles de compra de unidades en este proyecto y ser más competitivos que los otros proyectos ubicados en el sector.

11.6 Conclusiones

DESCRIPCIÓN	ESTADO	CONCLUSIÓN
Escenario Actual	<input type="checkbox"/>	La viabilidad financiera del proyecto se ve medianamente afectada por el impacto de factores macroeconómicos y recientes medidas gubernamentales.
Impacto del Escenario Actual en el Proyecto	<input checked="" type="checkbox"/>	Se determina que el impacto en la viabilidad financiera de proyecto se da principalmente por el incremento en costos y el menor precio de ventas.
Optimización del Proyecto.	<input checked="" type="checkbox"/>	La optimización del proyecto con el escenario actual no logra mejorar su rentabilidad, propone una estrategia que permita mantener la competitividad del proyecto dentro de su sector, con el objetivo de poner en menor riesgo el capital invertido.
Análisis Propuesta de Optimización	<input checked="" type="checkbox"/>	El análisis financiero de la propuesta de optimización demuestra que el proyecto tolera los valores actuales con el incremento de costos en un 7% y a una reducción en el precio de ventas del 3%.
Propuesta de Optimización Estrategia Comercial	<input checked="" type="checkbox"/>	Se determina que la Estrategia Comercial del proyecto debe optimizarse, tanto en la imagen del promotor proyecto, así como en el planteamiento de precios más competitivos.

12 BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A., & Cajas, J. (08 de Octubre de 2015). *Plan V Investigación*. Obtenido de <http://www.planv.com.ec/investigacion/investigacion/la-herencia-economica-del-correismo/pagina/0/1>
- Ecuador, T. (2015). Dirección Exitosa de Proyectos - PMBOK. *Preparación PMP*. Quito: Enrique Ledesma.
- Ecuador, T. (2015). *Dirección Exitosa de Proyectos - PMBOK*. Quito: Enrique Ledesma.
- Eliscovich, F. (Junio de 2015). Estudio de Casos. *Trabajo Práctico para Formular y Evaluar un Proyecto de Inversión Inmobiliaria*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Eslava, J. d. (2010). *Las Claves del Análisis Económico-Financiero de la Empresa*. Madrid: ESIC.
- Gamboa, E. (2015). Mercado inmobiliario un Escenario con Buenas Perspectivas. *Bienes Raíces Clave*, 76, 77,78, 80.
- Orozco, M. (15 de Octubre de 2015). *ELCOMERCIO.com*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/economia-ecuador-presupuesto2016-austeridad.html>
- Serrano, H. (Julio de 2015). Estudio de Casos. *Evaluación de Proyectos de Inversión Inmobiliaria*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Vela, C. (2015). Opinión de los Actores del Sector Inmobiliario sobre la Actualidad política. *Bienes Raíces Clave*, 56, 57, 58, 59.