



Universidad
San Francisco
de Quito



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

**MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E
INMOBILIARIAS**

PLAN DE NEGOCIOS

“CONJUNTO GUALLETURO”

HILDA MARÍA BUSTOS MACÍAS

2010

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	IX
ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO	14
1.1 INTRODUCCIÓN.....	15
1.1.1 BREVE RESEÑA HISTÓRICA	16
1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO	18
1.3 INFLACIÓN.....	19
1.4 TASA DE INTERÉS Y VOLUMEN DE CRÉDITO	21
1.5 DÉFICIT DE VIVIENDA	25
1.6 RIESGO PAÍS.....	26
1.7 MIGRACION Y REMESAS.....	28
1.8 MARGEN DE LA POBREZA EN EL ECUADOR:	29
1.9 CONCLUSIONES	31
1.9.1 ANÁLISIS FODA (Oportunidades – Amenazas).....	31
ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO	37
2.1 INTRODUCCIÓN.....	38
2.2 DEMANDA DE VIVIENDA EN QUITO.....	41
2.3 CONSIDERACIONES GENERALES.....	42
2.3.1 DEMANDA POTENCIAL.....	42
GRÁFICO 2.3.1 TIPO DE VIVIENDA.....	43
2.4 OFERTA:.....	43
2.4.1 UNIDADES DE VIVIENDA DISPONIBLES EN EL SUR	45
2.4.2 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA	46
2.5 CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO.....	46
2.5.1 DE CARÁCTER SOCIAL:.....	46
2.5.2 DEMOGRÁFICO.....	47
2.5.3 PREFERENCIAS EN LA VIVIENDA.....	48
2.5.3.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA A ADQUIRIR.....	49
2.6 CONCLUSIONES OFERTA Y DEMANDA	54
2.7 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA	56
2.7.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	56

2.7.2	LÍDERES EN LA ZONA DEL PROYECTO.....	57
2.7.3	ESTRATEGIAS DE PRECIOS.....	57
2.7.4	POLÍTICAS DE PAGO Y FINANCIAMIENTO PRECIOS/M2.....	57
2.7.5	EVALUACIÓN DE LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA:.....	58
2.8	CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA.....	59
2.8.1	LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA DIRECTA PARA ANALIZAR:.....	59
2.9	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	60
2.9.1	ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA:.....	60
2.9.2	ANÁLISIS COMPARATIVO DE MIX DE PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA:.....	61
2.9.3	ANÁLISIS COMPARATIVO DE ÁREA CONSTRUIDA Y ÁREA PARQUEADEROS DE LA COMPETENCIA:.....	62
2.9.4	ANÁLISIS COMPARATIVO PRECIO, VELOCIDAD DE VENTAS.....	63
2.10	PUBLICIDAD DE LA COMPETENCIA.....	64
2.11	ANÁLISIS CUALITATIVO:.....	67
2.11.1.	LOCALIZACIÓN PROYECTOS DE LA COMPETENCIA Y NÚMERO DE UNIDADES DE VIVIENDA.....	67
GRÁFICO 2.11.1	ANÁLISIS PONDERACIÓN MEJOR LOCALIZACIÓN.....	67
2.11.2	ANÁLISIS NRO. DORMITORIOS/ NRO. BAÑOS.....	68
2.11.3	ANÁLISIS NRO. DORMITORIOS/ NRO. BAÑOS.....	69
2.12	CONCLUSIONES DE LA COMPETENCIA:.....	70
2.12.1	CONCLUSIÓN PRECIO/ CALIDAD.....	73
3.	COMPONENTE TÉCNICO.....	75
3.1	DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN.....	76
3.1.1	ENTORNO DEL PROYECTO:.....	76
3.1.2.	LOCALIZACIÓN.....	77
3.1.4	TERRENO.....	82
3.1.5	ANÁLISIS DE FACTORES PONDERACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS EN EL TERRENO 84	
3.1.6	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	85
3.2	EXPRESIÓN ARQUITECTÓNICA:.....	86
3.3	EMPLAZAMIENTO DEL PROYECTO EN EL TERRENO:.....	86
3.3.1	PROGRAMA ARQUITECTÓNICO.....	86

3.3.2	ÁREAS DE PARQUEO.....	91
3.4	EVALUACIÓN Y CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS MUNICIPALES.....	92
3.4.1	CUMPLIMIENTO NORMATIVA REGISTRO OFICIAL.....	92
3.5	RESUMEN ÁREAS:.....	93
3.6	DESCRIPCIÓN COMPONENTE DE INGENIERÍA.....	93
3.6.1	ESTUDIO DE SUELOS:.....	93
3.6.2	SISTEMA CONSTRUCTIVO.....	94
3.6.3	ESPECIFICACIÓN MATERIALES Y HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN: ...	94
3.7	PLANIFICACIÓN GENERAL NEGOCIO INMOBILIARIO.....	96
3.8	PLANIFICACIÓN CONSTRUCCIÓN.....	97
3.8.1	CRONOGRAMA VALORADO DE LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO.....	98
3.9	COSTOS TOTALES DE LA CONSTRUCCIÓN.....	99
3.10	ANÁLISIS COSTO TERRENO.....	100
	MÉTODO RESIDUAL.....	100
4.	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	102
4.1	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	103
4.2	ETAPAS DEL PROYECTO.....	103
4.3	ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	104
4.3.1	Métodos para fijación de precios.....	106
4.4	ESQUEMAS DE CRÉDITO.....	108
4.4.1	CRÉDITO CON EL IESS.....	108
4.5	FORMA DE PAGO DE LAS UNIDADES DE LA VIVIENDA.....	110
4.5.1	RESERVA.....	110
4.5.2	ENTRADA.....	111
4.5.3	FINANCIAMIENTO.....	111
4.6	BENEFICIO PARA EL CLIENTE.....	111
4.7	PROMOCIÓN.....	112
4.7.1	LA MARCA.....	112
4.7.2	LA VALLA.....	113
4.7.3	EL DÍPTICO.....	113
4.7.4	MEDIOS ESCRITOS.....	113

4.8	CARACTERÍSTICAS DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN:.....	115
4.9	FUNCIONES Y BENEFICIOS DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN	115
4.10	PUBLICIDAD.....	116
	ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	117
5.1	INTRODUCCIÓN:.....	118
5.2	COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	118
5.2.1	INCIDENCIA DE COSTOS POR M2 DE ÁREA VENDIBLE:.....	119
5.2.2	INCIDENCIA DE COSTOS POR M2 DE ÁREA VENDIBLE:.....	120
5.2.2.1	COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN	121
5.3	FLUJO DE INGRESOS	130
5.4	TASA DE DESCUENTO	131
5.5	FLUJO COSTOS- INGRESOS PROYECTO PURO	132
5.6	VAN	132
5.7	TIR	133
5.8	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN LOS COSTOS	133
5.9	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN LOS PRECIOS DE VENTA.....	134
5.10	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN VELOCIDAD DE VENTAS.....	135
5.11	ESCENARIOS	136
5.11.1	ESCENARIO PESIMISTA(DISMINUCION PRECIOS / AUMENTO COSTOS).....	136
5.11.2	OPTIMISTA ESCENARIO OPTIMISTA(AUMENTO VELOCIDAD DE VENTAS/ AUMENTO PRECIOS DE VENTAS.....	137
5.11.4	OPTIMISTA ESCENARIO OPTIMISTA(AUMENTO VELOCIDAD DE VENTAS/ AUMENTO PRECIOS DE VENTAS.....	137
5.12	APALANCAMIENTO	138
5.13	CONCLUSIONES:	139
6.	GERENCIA DE PROYECTO	141
6.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO	142
6.1.1.	ALCANCE DEL PROYECTO	143
6.1.2.	REQUISITOS DE LOS INTERESADOS	144
6.1.3.	DIRECTOR DEL PROYECTO Y NIVEL DE AUTORIDAD.....	145
6.1.4.	HITOS DEL PROYECTO	145
6.1.5.	INFLUENCIA DE LOS INTERESADOS	146

6.2.	ORGANIZACIONES FUNCIONALES Y SU PARTICIPACIÓN	146
6.3	OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO.....	146
6.4	ESTRUCTURA DE DESGLOCE DE TRABAJO.....	146
6.5	MATRIZ DE ASIGNACIÓN DE RESPONSABILIDADES.....	149
6.6	ENTREGABLES PRODUCIDOS POR EL PROYECTO:	150
6.6.1	ENTREGABLES ORGANIZACIONALES	150
6.6.2	ENTREGABLES FINALES.....	151
6.7.	CUADRO DE HITOS DEL PROYECTO	151
6.8	PLAN DE CONTINGENCIA	152
6.9.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:.....	153
7.	ASPECTO LEGAL.....	154
7.1	FASE DE PLANIFICACIÓN	155
7.2.	FASE DE EJECUCIÓN	156
7.3.	FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS.....	156
7.4.	FASE DE ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DEL PROYECTO:.....	156
7.5	RESUMEN TRAMITES LEGALES	157
	REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA:.....	159
	ANEXOS	162

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1 CORRIENTE CIRCULAR DE LA PRODUCCIÓN DE B. Y S.....	14
GRÁFICO 1.1.1 PIB DE LA CONSTRUCCIÓN DEL 1993 2007	15
GRAFICO 1.2 a PIB DEL ECUADOR Y LA CONSTRUCCIÓN ÚLTIMOS AÑOS.....	17
GRÁFICO 1.3 a INFLACIÓN	19

FOTO 3.1.4A VISTA DEL TERRENO.....	83
FOTO 2 LOGO COMERCIALIZADORA.....	112

INDICE DE TABLAS

TABLA 1.2 VARIACIONES DEL PIB DEL LA CONSTRUCCIÓN PARA EL 2009.....	19
TABLA 2.4 A CRÉDITO POR SEGMENTOS CRECIMIENTO ANUAL DE CARTERA.....	22
TABLA 2.9. 4 ANÁLISIS PRECIO Y VELOCIDAD DE VENTAS	63
TABLA 6 OCUPACIÓN DEL SUELO DE LA COMPETENCIA.....	71
TABLA7 RESUMEN DE ÁREAS.....	93
TABLA 8 COSTOS TOTAL DEL TERRENO.....	121
GRÁFICO 9 COSTOS TOTAL DEL TERRENO	121
TABLA 10 INCIDENCIA DE GASTOS PUBLICITARIOS	123
GRÁFICO 11 INCIDENCIA DE GASTOS PUBLICITARIOS	124
GRÁFICO 126 INCIDENCIA DE GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS	125

RESUMEN EJECUTIVO

“CONJUNTO GUALLETURO”

INTRODUCCIÓN

Es un edificio de departamentos privado en el Sur de Quito, se encuentra ubicado en las calles Gualleturo y Huaca a dos cuadras del Hospital del Sur en el sector de Chilibulo.

Es un proyecto que se genera en un sector en proceso de consolidación. Al frente de este se encuentra el Orfanato de Niños San José.

Se trata de un bloque de apartamentos, en cada planta hay cuatro departamentos, desarrollado en cuatro pisos, con amplias áreas verdes y cada departamento con su respectivo garaje, una sala comunal y la guardianía.

El propósito de planificar, construir, promover este proyecto está dada por la necesidad de futuros compradores de adquirir un departamento dentro de la ciudad en un sector residencial



silencioso, con todos los servicios básicos , fácil accesibilidad, dentro de un centro urbano comercial.

ANTECEDENTES:

Una de las necesidades básicas del hombre es la protección, el sector de la construcción satisface a la necesidad de “protección – vivienda” .

En los últimos dos años ha habido un auge en el sector de la construcción debido a decisiones políticas a favor de impulsar el desarrollo en construcción en infraestructura y también el sector inmobiliario enfocado a una aspiración de que la clase media baja suba en su mayoría a clase media.

PROMOTOR:

La empresa en los últimos quince años se ha dedicado a realizar edificaciones con el sector público. Su ámbito abarca todo el sector de la construcción y busca introducirse en el mercado inmobiliario. Ha planificado la construcción y promoción de este pequeño conjunto residencial.

UBICACIÓN:

El Sector Sur en el Distrito Metropolitano de Quito tiene un acelerado crecimiento urbano y una densidad poblacional en aumento, la gente que tiene sus trabajos cerca de este sector tienen necesidad de vivir en una área cercana.



TERRENO

El lote de terreno de 1034 m² donde se construye el proyecto tiene un área de. Contiene todos los servicios básicos, fácil accesibilidad puesto que existen dos paradas de buses a una cuadra de donde se encuentra ubicado, una hacia el Hospital y otra a la parte posterior.

En la actualidad el terreno se encuentran bodegas de la empresa promotora del proyecto.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Es un conjunto habitacional privado en el Sur de Quito, se encuentra a tres minutos del eje longitudinal Av. Mariscal Sucre (Occidental – Panamericana Sur) en el sector de Chilibulo, Debido a que se encuentra cerca del Hospital está dotado de buena infraestructura.

Luego del análisis e investigación de mercado se determina el perfil del cliente perteneciente a un segmento de clase media típica a media baja, que deseen vivir dentro de la ciudad, disfrutando de la vista y en un ambiente tranquilo y silencioso, cerca de sus trabajos.

EXPRESIÓN ARQUITECTÓNICA:



El conjunto traduce la tendencia a resolver el tema de vivienda habitacional, provocando un cambio de imagen en el área de influencia.

El lenguaje adoptado hace que el proyecto se adapta al entorno urbano inmediato de la ciudad. El proyecto provee una confortable habitabilidad, fácil acceso y movilidad.

El proyecto "CONJUNTO GUALLETURO" está formado por diez y seis departamentos desde 60,78m² de construcción hasta 77,73 m² de construcción. Son 2 departamentos de 2 dormitorios y 14 departamentos de 3 dormitorios. Los departamentos de 2 dormitorios tienen ambientes como: sala, cocina, comedor (estilo americano) dos baños completos y dos dormitorios, patio con área de lavandería y un estacionamiento para cada departamento.

COSTO Y PLAZO DEL PROYECTO

El proyecto tendrá un costo de, un costo por m² de 475 dólares, el precio de venta de cada m² es de 620 dólares, con un precio total por unidad de vivienda promedio de 51000 dólares incluido parqueadero, jardín, tendedero.

PRECIO DE VENTA TOTAL	817878 USD
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	626340 USD
PLAZO	18 MESES



ESTRATEGIA COMERCIAL

La promoción, ventas y cobranzas se desarrollaran por parte de la Mutualista Pichincha. El cronograma de ventas se realiza de la siguiente manera: 3 meses de preventas, 12 meses de ventas durante la construcción y 3 meses de cierre y posventas.

FINANCIAMIENTO

La empresa especifica un financiamiento con una reserva del valor del inmueble del 10%, un 30% que deberá ser depositado en cuotas mensuales hasta completar el 40% como entrada. La diferencia es decir el 60% se realizará con crédito hipotecario.

En el entorno donde se desarrolla el proyecto está ocupado por un estrato de clase media típica, media baja. El cliente potencial pertenece a un nivel socio económico medio típico, medio bajo, con una capacidad de endeudamiento de 36000 USD

VIABILIDAD

El proyecto puro sin apalancamiento tiene un:

VAN	93742
TIR	4,5%



ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO



1.1 INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se realiza un diagnóstico de las Oportunidades y Amenazas del Entorno Socio-Económico Ecuatoriano con mayor incidencia en el futuro inmediato de la Construcción. Los puntos que se tratan son los que se considera de mayor influencia en el desarrollo del proyecto como: Producto Interno Bruto, Inflación, Tasa de interés, Riesgo País, Remesas de Emigrantes.

El contexto macroeconómico afecta en el desempeño de todo proyecto, estos factores económicos influyen de manera decisiva en el éxito o fracaso del proyecto, por eso es importante analizar el desempeño de las principales variables económicas.

CORRIENTE CIRCULAR DE LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

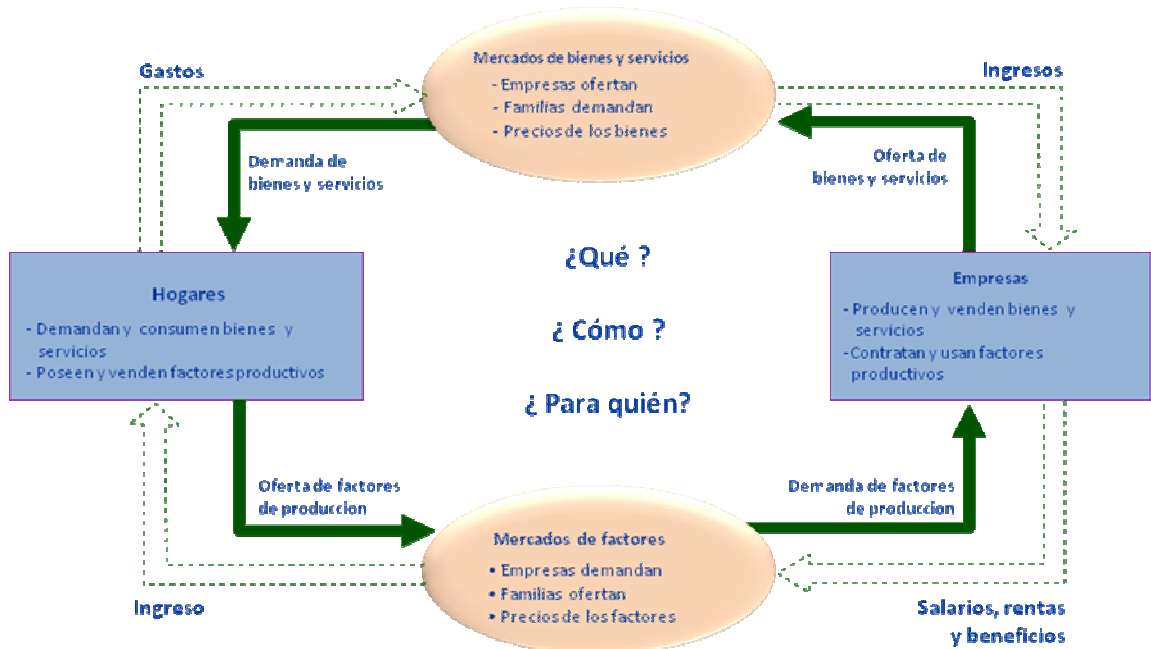


GRÁFICO 2.1 CORRIENTE CIRCULAR DE LA PRODUCCIÓN DE B. Y S.

Fuente: Eco. Franklin Maiguashca

Sabiendo que algunos de los principales objetivos de la Macroeconomía son: Impulsar el crecimiento, propiciar el propio empleo. En los últimos años ha ocupado el cuarto puesto en importancia en la generación de empleo, luego de los sectores industrial, comercial, agrícola y de servicios, como consecuencia se genera un alza de ingresos del país, mejorando de esta manera la (corriente circular del ingreso) (ver gráfico Nro. 1.1)

1.1.1 BREVE RESEÑA HISTÓRICA

Del noventa y cuatro al año dos mil la tendencia es a la baja (ver gráfico Nro. 1.1.1) Debido a la alta dependencia del sector con la inversión estatal, a la dependencia del sector financiero, es influido más que ningún otro sector por el entorno macroeconómico. Por ello en la última década el desenvolvimiento de la construcción muestra una extrema volatilidad.

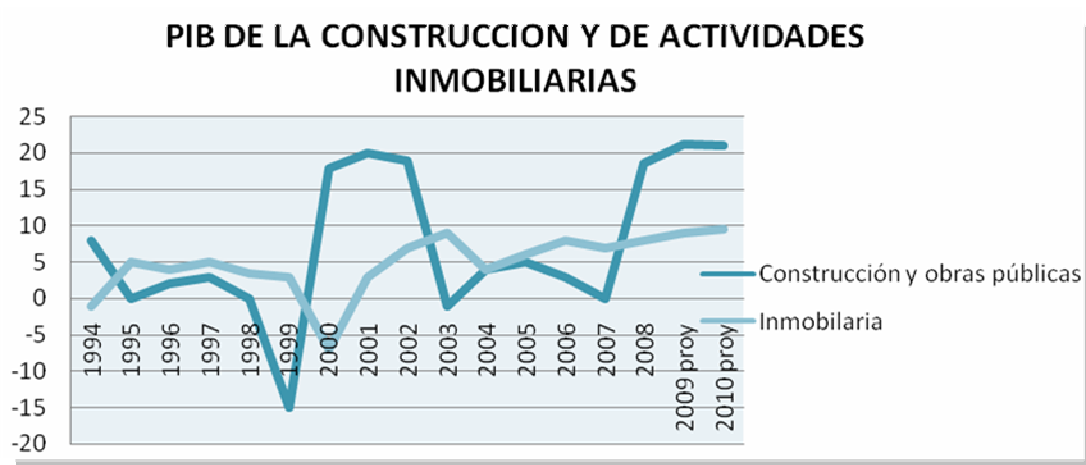


GRÁFICO 1.1.1 PIB DE LA CONSTRUCCIÓN DEL 1993 2007

Fuente: Datos Bco. Central del Ecuador

La mayor confianza empresarial por la reapertura del proceso de concesiones y los mecanismos de financiamiento de la Corporación Financiera Nacional contribuyeron a una reactivación.

Desafortunadamente en 1999, como consecuencia del congelamiento de los depósitos, el encarecimiento de los materiales de construcción y el estancamiento de la actividad económica en general provocaron que el sector de la construcción experimente una contracción.

Entre 1988 y 1999 el volumen real de crédito concedido por el sistema financiero al sector constructor decreció en términos reales (incluyendo la inflación desde hace dos años, antes de 1998). Hasta mayo del 2000 la cartera de créditos otorgada por el sistema de bancos privados al sector alcanzó a los USD 32 millones que representa el 2,1 por ciento del total de volumen de crédito.

Las altas tasas de interés, el volumen de crédito junto con los plazos muy cortos para financiamiento constituyen obstáculos para el sector de la construcción que requiere plazos de ejecución muy largos para su desarrollo (la posibilidad de restituir el crédito no se da antes de los 3 años de iniciada la obra)

1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO

La construcción es uno de los sectores con mayor relevancia para el aumento o disminución del PIB de un país.

Según la Contabilidad Nacional el PIB (Producto interno bruto) en la construcción ha tenido una variación entre los años 1998 a 2008 de 1 271 272 000 dólares a 5 343 695 000 dólares. Significando mayores ingresos para este sector por lo tanto creación de más fuentes de trabajo.

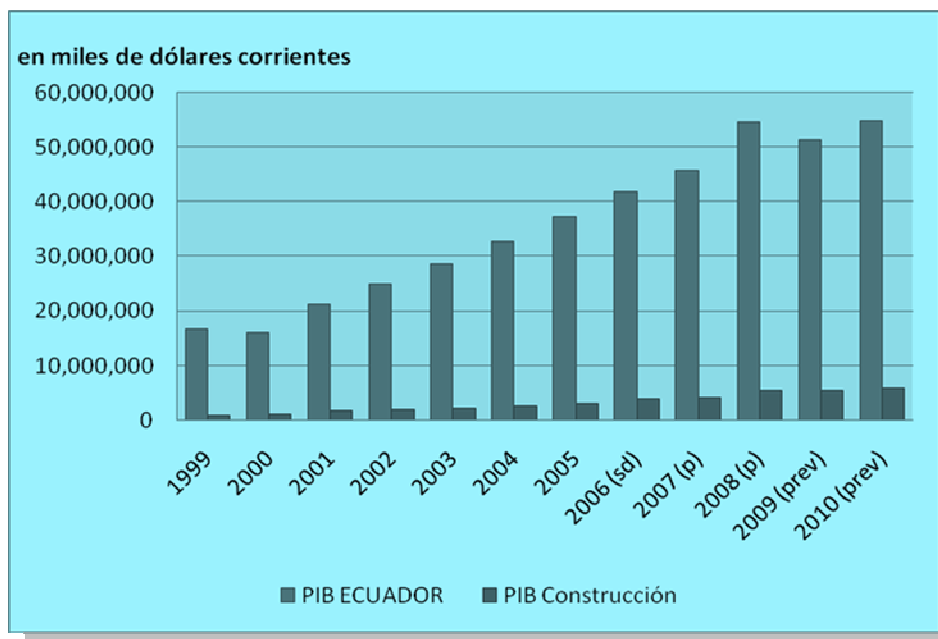


GRAFICO 1.2 a PIB DEL ECUADOR Y LA CONSTRUCCIÓN ÚLTIMOS AÑOS

Fuente: Datos Bco. Central del Ecuador

Elaborado por: María Bustos, Junio de

Con la crisis a nivel mundial de fines del 2008 al 2009 y según las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI)¹ la economía mundial decreció en 0,8% en el 2009 ha afectado a todos los países, sin ser una excepción el nuestro, el PIB en el Ecuador cayó el 6,4% del 2008 al 2009, y se espera una recuperación del 6,8 % para el 2010.

Con una tasa de variación anual del 13,85% para el 2009. (Ver TABLA PIB NRO. 5,) Este sector sigue en continuo crecimiento.

PIB DE LA CONSTRUCCIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS

Año	Millones Usd	Var.
2008	5.343	+5%
Previsión 2009	5.613	




TABLA 1.2 VARIACIONES DEL PIB DE LA CONSTRUCCIÓN PARA EL 2009

Fuente: *Instituto Ecuatoriano de Construcción y América Economía*
Elaborado por: *María Bustos, Junio*

1.3 INFLACIÓN

Es la tendencia permanente de un mercado hacia un incremento general de precios (oferta) y una disminución permanente del poder adquisitivo de la moneda.

¹ World Economic Outlook Update, enero del 2010

Cuando la inflación aumenta, directamente aumenta las tasas de interés, se reduce el crecimiento económico, y además afecta al área inmobiliaria, a los propietarios de bienes raíces ya que se ven obligados a subir el precio de sus bienes.

Con una inflación al alza las personas utilizan mayor dinero para satisfacer sus necesidades básicas, por lo tanto existe menos dinero destinado al sector inmobiliario. Las empresas presentan un incremento sensible en los costos generando un efecto recesivo en la economía.

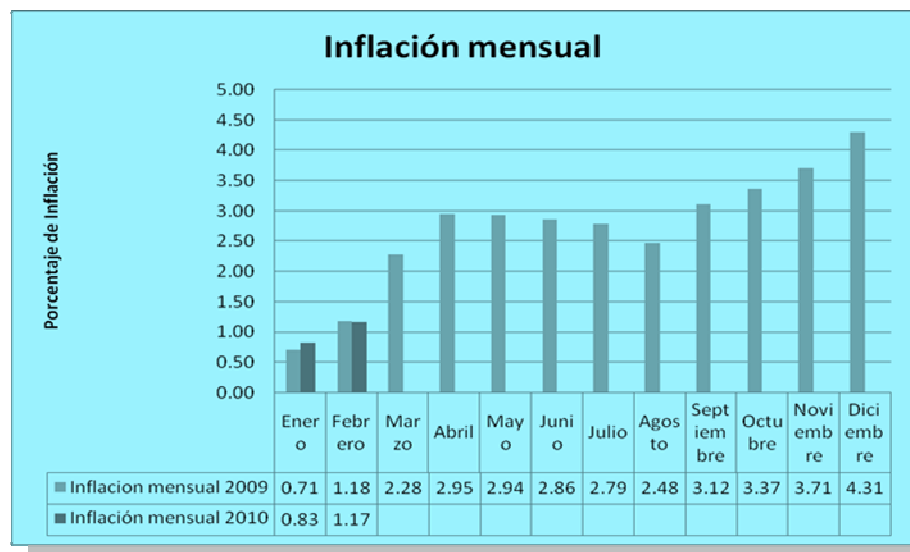


GRÁFICO 1.3 a INFLACIÓN

Fuente: Datos Bco. Central del Ecuador

Elaborado por: María Bustos, Junio de

Para el año 2000 la inflación subió a más del 60%, después para el 2001 y 2002 gracias a la dolarización bajó a menos del 20 %, paulatinamente ha ido bajando hasta llegar a una inflación que fluctúa entre un 8 y 2% anual en los últimos cinco años.



Fuente: INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

GRÁFICO 1.3 b INFLACIÓN MENSUAL

La inflación al consumidor en diciembre del 2009 cerró en 4,3% mensual. Para enero del año en curso es de 0.71% y su tendencia es a la alza, debido al aumento de precios de alimentos, reajustes en precios de materias primas y salarios, incremento en el costo de los servicios. Otros factores externos son: la baja del precio del petróleo, reduciendo así los ingresos del país; reducción de las remesas de los emigrantes a causa de la crisis a nivel mundial.

1.4 TASA DE INTERÉS Y VOLUMEN DE CRÉDITO

“Es la cantidad que paga un prestatario a un prestamista, calculada en términos de capital a una tasa estipulada por un periodo de tiempo”² El volumen de crédito ha crecido dirigido al sector de la construcción, lo observamos en la tasa de crecimiento anual de la

² Chiriboga, Alberto, Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano. 3ra ed. Edit. Jokama. Ecuador 2003, pág. 89

cartera. El financiamiento para vivienda en el año 2003 era del 16,6% y para el año 2008 ha aumentado al 27,9%. (Ver. Tabla1.4a)

CRÉDITO POR SEGMENTOS TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA CARTERA DEL 2003 AL 2011										
Segmentos	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 proy	2010 proy	2011 proy	2011 proy
Comercial	12.7	13.6	17.3	11.4	7.2	27	19.5	20.8	22.2	22.2
Consumo	2.3	39.4	30	27.4	14.8	24.7	26.7	27.7	28.7	28.7
Vivienda	16.6	49.2	28	22.4	20.3	27.9	30.0	30.3	30.6	30.6
Microempresa	128.8	96.4	100.5	30.8	26.5	37.2	24.6	22.8	21.0	21.0

TABLA 2.4 a CRÉDITO POR SEGMENTOS CRECIMIENTO ANUAL DE CARTERA

Fuente: *Superintendencia de Bancos y Seguros*

La tasa de interés tiene incidencia en el precio de la vivienda. La relación que existe es que de cada 1% que varía la tasa de interés el precio de la vivienda variara aproximadamente entre un 5 a 6%.

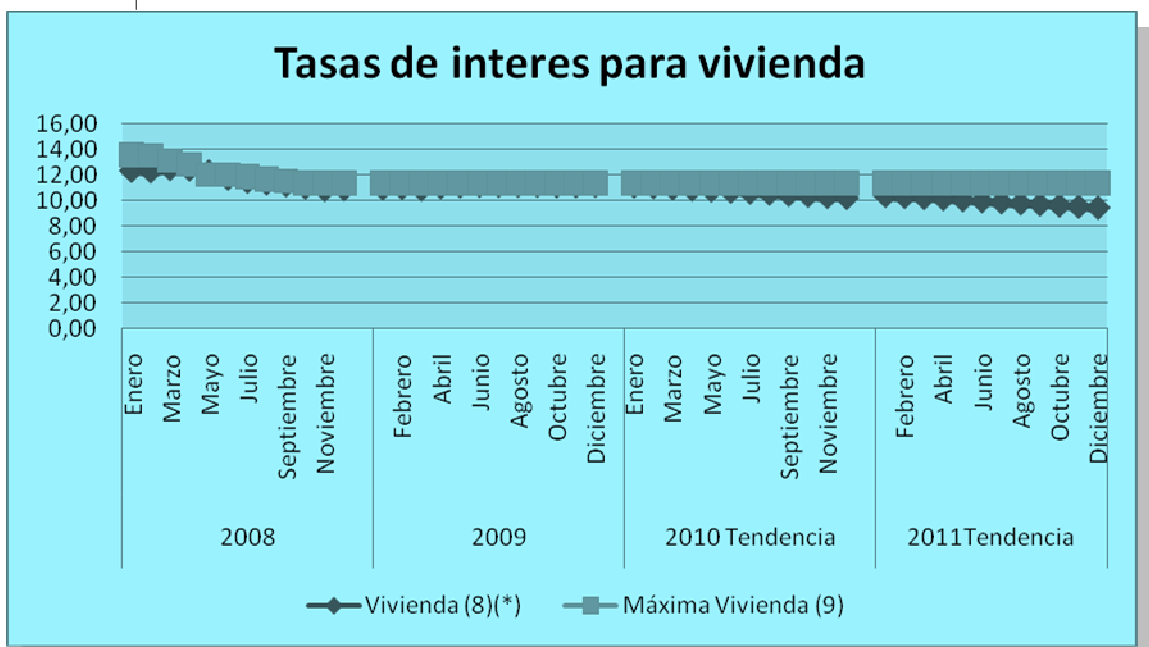


GRÁFICO 1.4 TASAS DE INTERÉS PARA LA VIVIENDA

Fuente: *Superintendencia de Bancos y Seguros*

Actualmente el Gobierno Nacional ha destinado unos \$ 600 millones de dólares para el sector de la construcción a través de créditos para el Banco del Pacifico, al Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) y finalmente al MIDUVI.

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social anunció en marzo del 2009 la decisión de adquirir durante el año cartera hipotecaria sin mora del sector bancario privado por 400 millones de dólares.

Para crédito hipotecario el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) en la actualidad ofrece una tasa del 9% anual y un plazo hasta 25 años.

Existen varias instituciones las cuales otorgan crédito para el sector inmobiliario como son:

Crédito Subsidiado:

A través del BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda) el estado ofrece un crédito subsidiado, brinda soluciones siendo muchas veces actor financiero, constructor, promotor.

MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda) del Ecuador este organismo otorga un bono de vivienda de 5000 dólares. Para el sector urbano por compra de la primera vivienda hasta de 60 000 dólares

Crédito Directo:

A través del Constructor: Se gestiona este crédito directo al inicio del proyecto hasta completar la entrada y posteriormente cuando se acaba de pagar el bien se entrega el título de propiedad.

Crédito Hipotecario:

Este crédito lo otorgan los bancos, las mutualistas, las cooperativas de ahorro y crédito, el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) y la mayor parte de las veces lo gestionan las promotoras inmobiliarias, o el constructor.

Crédito al Constructor:

El financiamiento en proyectos de vivienda se lo puede hacer mediante instituciones financieras como: la CFN que da hasta el 60% del costo del proyecto de construcción a una tasa de 10,5% hasta 5 años, El Banco del Pacífico empezará a entregar créditos hipotecarios especiales, con una tasa de interés del 5% y a 12 años plazo, financia unidades de vivienda de hasta 60 mil dólares con el 70% del valor total y los restantes 30% es por parte del constructor., también Bancos Nacionales e Internacionales, Cooperativas de

Ahorro y Crédito, mediante Fiduciarias y a través del IESS. La tasa promedio es del 10,5%.

El Sector Financiero ofrece una tasa desde el 5% para la primera vivienda y en caso no ser así, la tasa es 8.75%:

- Rango de Tasas

% Financiamiento del Banco	Tasa
0 - 50%	8.75%
>50 - 60%	9.00%
>60 - 70%	9.25%

TABLA 1.4b FINANCIAMIENTO BANCARIO

Fuente: Datos Entidades Financieras

Elaborado por: María Bustos, Junio de

- Financiamiento hasta 12 años plazo.

1.5 DÉFICIT DE VIVIENDA

El Ecuador existe un déficit de vivienda en el Ecuador constituye una oportunidad para los Constructores e Inmobiliarios.

El Ecuador tiene un déficit habitacional desde el 2007 al 2010 entre 631 y 899 viviendas, (ver tabla nro. 3) cifra que aumenta cada año,

de acuerdo con datos del Ministerio de Vivienda. Comparado con otros países andinos nuestro porcentaje de déficit es mayor. Y a pesar que el Gobierno por medio de MIDUVI ha tratado de aplacar este déficit, estas políticas no permiten responder a la demanda nacional.

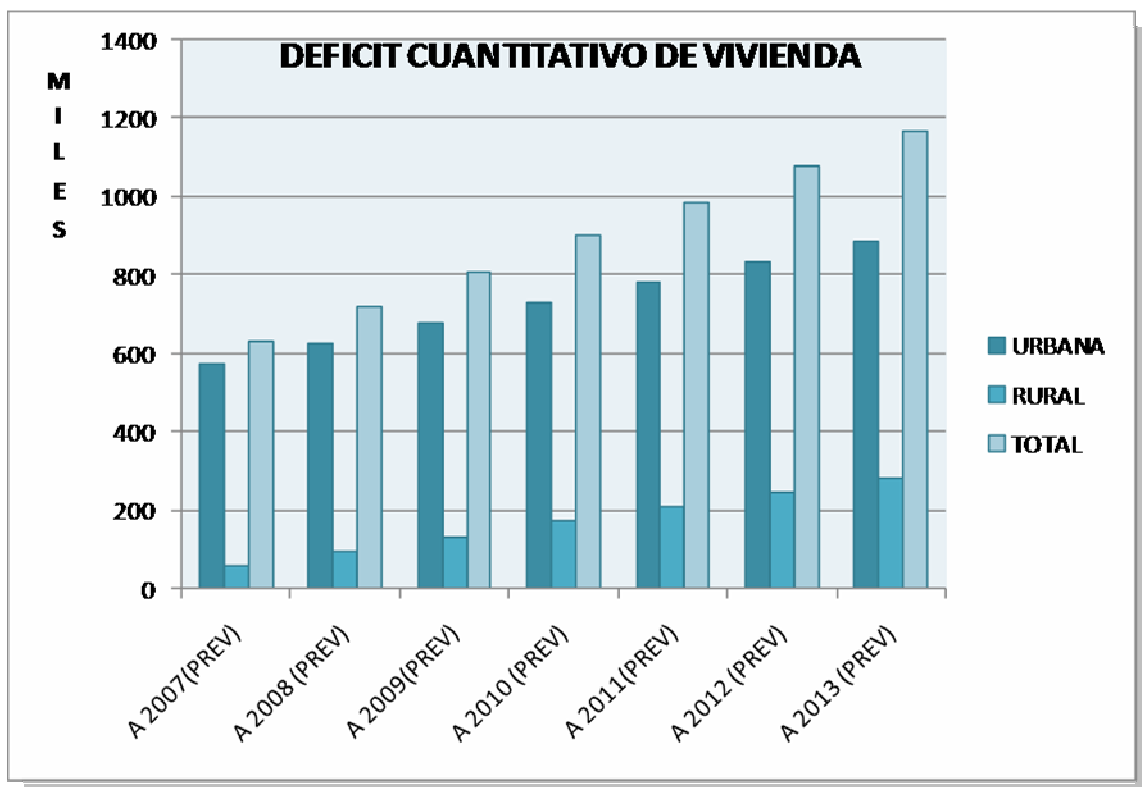


GRÁFICO 1.5 DÉFICIT DE VIVIENDA EN EL ECUADOR

Fuente: PND Plan Nacional de Desarrollo Vivienda 2006

Elaborado por: María Bustos Junio de 2010

1.6 RIESGO PAÍS

El riesgo país es un índice que mide el grado de riesgo de un país para las inversiones extranjeras.

Con el desarrollo del comercio exterior, de las empresas multinacionales y las operaciones bancarias internacionales, toma importancia el Riesgo País en las operaciones crediticias.

El riesgo país se mide en unidades, por ejemplo -Por cada 100 unidades de medida que aumenta hay una variación del 1% de pago adicional sobre la inversión que se realice.

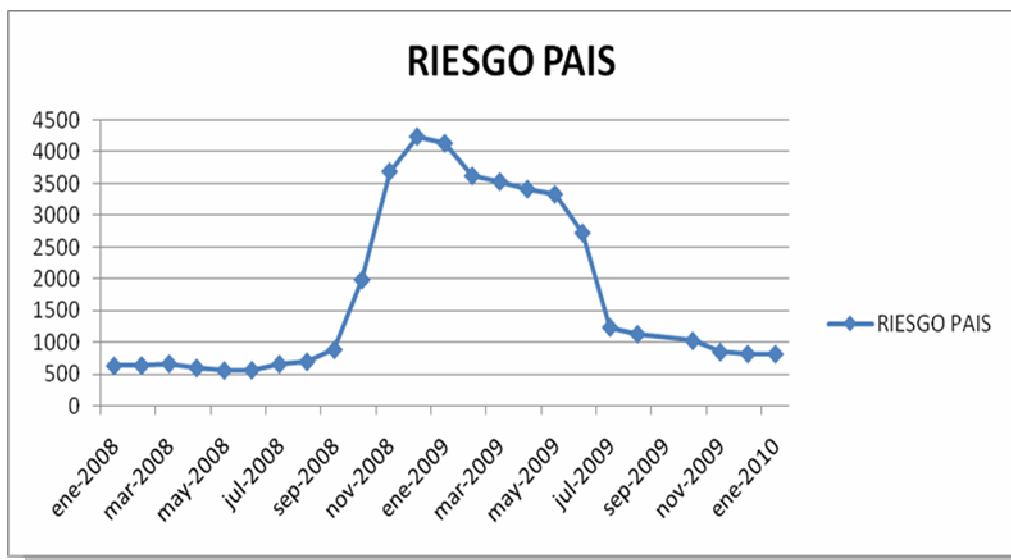


GRÁFICO 1.6 RIESGO PAÍS

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: María Bustos, Marzo de 2010

En el gráfico (ver gráfico 1.6) se observa el desarrollo del EMBI, claramente se observa que de julio del 2008 a septiembre del 2009 el Riesgo País subió, esto debido una parte a la inestabilidad política en este periodo, (las Elecciones presidenciales), y por otra parte la

crisis mundial. Sin embargo la tendencia en los últimos seis meses es a la baja.

Sin embargo este indicador es alto con respecto a otros países y produce que algunos inversionistas extranjeros resistan invertir en el país por falta de seguridad política y financiera, inestabilidad en la economía ecuatoriana.

1.7 MIGRACION Y REMESAS

A raíz de la crisis en la década de los noventa, se produce una gran ola migratoria hacia Estados Unidos y Europa, a partir de ahí comienza a ingresar divisas del exterior gracias a los emigrantes.

Convirtiéndose en uno de los rubros más importantes dentro de la economía del país, siendo el producto no petrolero que más ha aportado, ha permitido mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos.

Del año 2000 al 2007 las remesas se han incrementado aproximadamente a un cincuenta por ciento, para el 2008 con la crisis a nivel mundial, las remesas de los emigrados disminuyeron y siguen con una tendencia a la baja, sin embargo es una fuente importante de ingresos para el país, estas remesas ha obligado a los migrantes a adquirir bienes inmuebles.(Ver ilustración 10)

Tomado en cuenta que en el primer semestre del 2009 las remesas de emigrantes alcanzaron USD1.164, 2 millones que representa una reducción de USD307 millones (20.9%) frente a los USD1.471, 2 millones del semestre anterior del año 2008.

Tomado en cuenta estas consideraciones para el año 2010 según la tendencia se calcula aproximadamente 2021 millones de dólares de ingresos por parte de las remesas de emigrantes al Ecuador de los cuales aproximadamente el 4% se invierte en el sector inmobiliario esto es 81 millones de dólares aproximadamente de inversión en el sector inmobiliario para el 2010

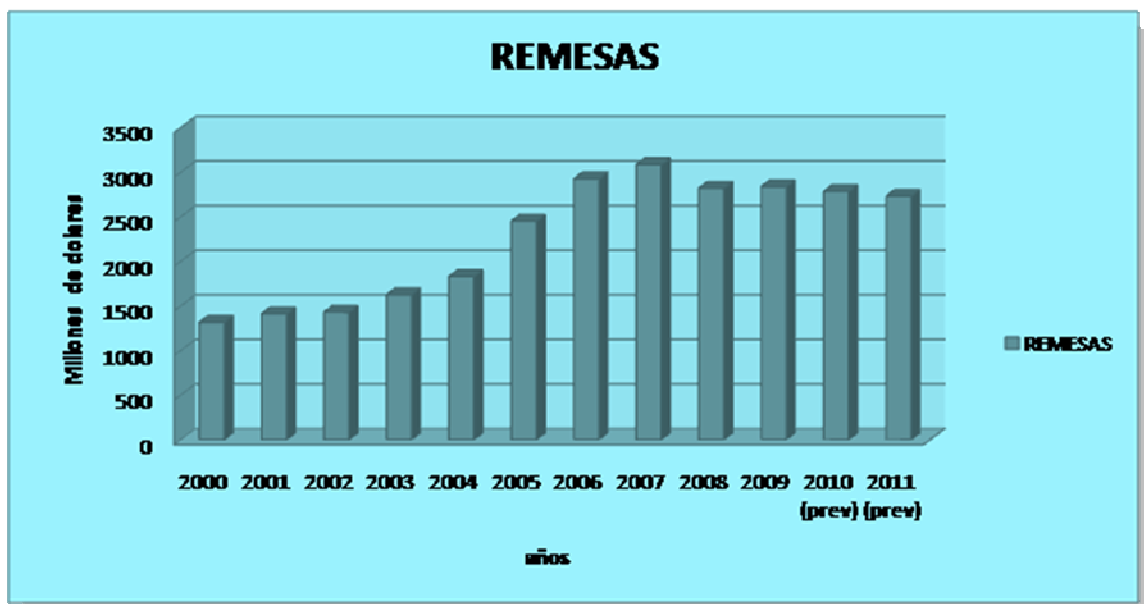


GRÁFICO 1.7 REMESAS

Fuente: Datos Bco. Central del Ecuador

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

1.8 MARGEN DE LA POBREZA EN EL ECUADOR:

El margen de pobreza en el Ecuador para el 2007 es del 12,8% (ver gráfico nro. 1.8) y el nivel de indigencia es del 4,7% a comparación de otros países como Chile nuestro margen de pobreza es mayor.

El mercado inmobiliario deberá ajustarse a esta realidad ya que el nivel adquisitivo de las personas disminuye.

En la actualidad el gobierno ha aplicado políticas sociales y económicas, que han permitido una reducción de los márgenes de pobreza, como por ejemplo: Revisión de los salarios, revisión de los derechos de los trabajadores, a favor de los empleados, la aumento del volumen de créditos hipotecarios. Esto ha impulsado al desarrollo de un segmento medio típico.

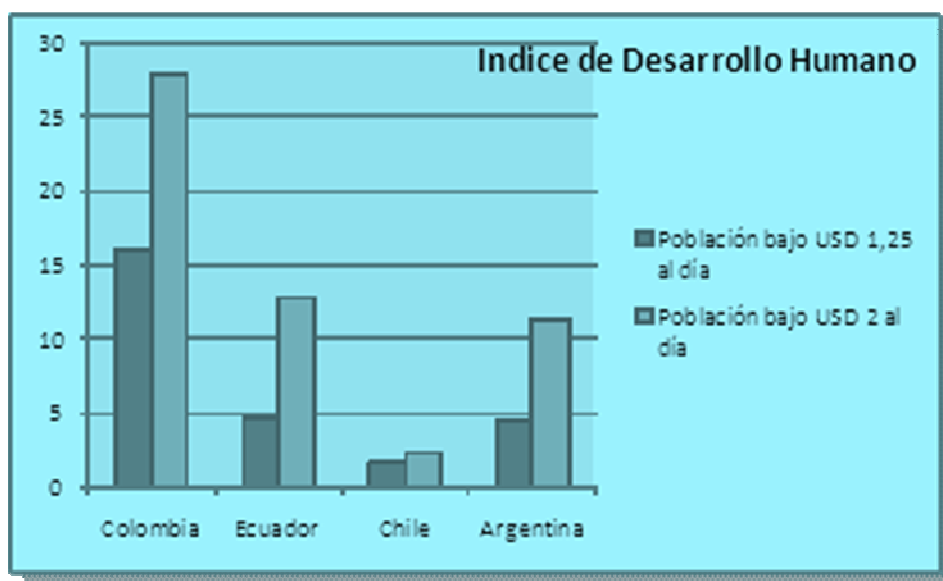


GRÁFICO 1.8 a INDICE DE DESARROLLO HUMANO

Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Elaborado por: María Bustos

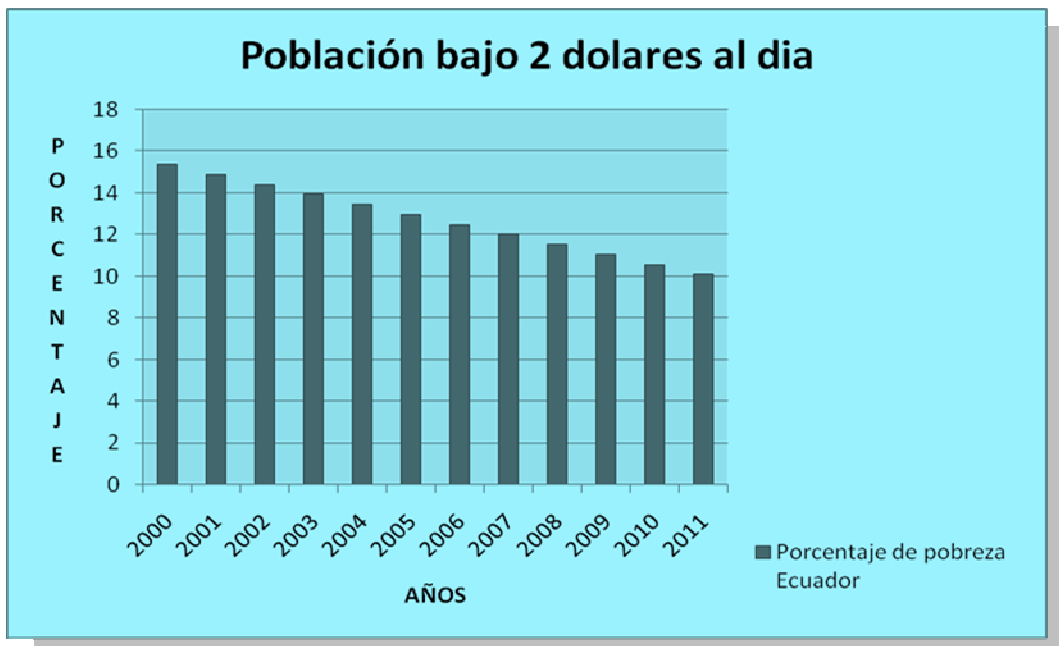


GRÁFICO 1.8 b MARGEN DE LA POBREZA EN EL ECUADOR

Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Elaborado por: María Bustos

1.9 CONCLUSIONES

1.9.1 ANÁLISIS FODA (Oportunidades – Amenazas)

DESCRIPCIÓN	OPORTUNIDAD	AMENAZA
PIB (PRODUCTO INTERNO BRUTO)	El PIB de la construcción sigue creciendo se prevé para el 2010 el 5% de aumento	
INFLACIÓN		Según datos de la inflación mensual tiende al alza
TAZA DE INTERÉS	Las tasas de interés han	

		bajado y el volumen de crédito ha aumentado
RIESGO PAÍS		El riesgo país en los últimos seis meses ha bajado
VARIOS(DÉFICIT DE VIVIENDA)	DE	El déficit de vivienda es alto por lo tanto el nivel de absorción de la oferta disminuye
VARIOS (REMESAS DE MIGRANTES)	DE	Sigue siendo un ingreso importante para el país
VARIOS (MARGEN DE POBREZA DEL ECUADOR)	DE	El margen de la pobreza se aumenta y el nivel adquisitivo de las personas disminuye

TABLA 1.9 a ANÁLISIS FODA MACROECONOMÍA

Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Elaborado por: María Bustos Junio de 2010

- La reactivación del sector depende básicamente de la potenciación de la construcción de viviendas cuyo déficit cualitativo y cuantitativo para el 2010 bordea las 899 mil viviendas.

- El sector es uno de los más dinámicos de la economía ya que encabeza junto con el sector petrolero y de telecomunicaciones el proceso de reactivación económica.
- Este proceso se ha fortalecido especialmente por la incursión del sector privado, a través del sistema de concesiones y coinversiones.
- La tasa de interés ha bajado a 8,75% por lo tanto es rentable el sector inmobiliario, hay mayores oportunidades.
- El sector inmobiliario es sensible a factores como la tasa de interés, en estos últimos años las alteraciones en la economía norteamericana, perjudican a la tasa de interés y al crecimiento de este sector.
- Uno de los grandes problemas en el sector inmobiliario es la falta de crédito. Debido a que el financiamiento es determinante para este sector.
- Su financiación solo puede hacerse con créditos a mediano y largo plazos y bajas tasas de interés. Existe una buena apertura para crédito con el IESS se demora aproximadamente 5 meses.

- El mercado inmobiliario en el Ecuador y a nivel de Latinoamérica tiene factores de riesgo como: incertidumbre política, inseguridad jurídica, devaluaciones, debilidad de los sistemas bancarios, altos tipos de interés, bajo poder adquisitivo de la población. Sin embargo a mayor riesgo el margen de beneficio es mayor.
- Un descontrol sobre la inflación podría causar un enorme desequilibrio provocando la disminución de absorber y consumir.
- La tecnología en el Ecuador es cara y limitada por no ser un país industrializado, la mayor parte de la población no puede acceder a viviendas costosas, por lo tanto en el producto de oferta no se aprecia la innovación del sector inmobiliario.
- Debido a los ingresos de remesas, los cuales van a varias ciudades del país, y un porcentaje de estas ciudades no se han desarrollado constructivamente, las cuales están comenzando su desarrollo en el área inmobiliaria. Esto permite que geográficamente el mercado sea más amplio.
- La oferta inmobiliaria nacional se ha ampliado a otros países donde se registra mayor concentración de emigrantes ecuatorianos, donde se realizan eventos cada año.

- Demográficamente el Ecuador tiene una ventaja para el sector inmobiliario: Aproximadamente el 68.8% de la población habita en el área urbana y el 31,2% está en el área rural, la tendencia es a aumentar en el área urbana. La población en el Ecuador es relativamente joven el 60% aproximadamente tiene menos de cuarenta años, por lo tanto tiende a aumentar la demanda en el sector inmobiliario.
- El mercado inmobiliario al futuro podría verse perjudicado dadas las condiciones actuales en su demanda: - En montos a invertir en vivienda,-En facilidad de acceso a crédito. Los nuevos proyectos inmobiliarios deben tomar en cuenta esta situación y tomar medidas necesarias para ser eficientes y eficaces en este mercado.
- El proyecto es viable sobre los siguientes supuestos para el año 2010 y 2011.

FACTORES	SUPUESTOS(FORTALEZAS y DEBILIDADES)
PIB depende mucho de nuestras exportaciones de petróleo	Se espera conservar El precio del petróleo que está en 71.51 dólares el barril y nuestras exportaciones que están entre 900 mil dólares a 862 mil de dólares mensuales
TASA DE INTERÉS Y VOLUMEN DE CRÉDITO	Se supone que las políticas de gobierno continúen a favor de incrementar el volumen de crédito para impulsar el sector de la construcción, las tasas de interés estén estables.
INFLACIÓN	Se proyecta que la inflación se mantenga o disminuya se supone no exista reajustes bruscos en salarios de mano de obra.
RIESGO PAÍS	Se mantenga la estabilidad política del país, seguridad financiera
REMESAS EMIGRANTES	Se proyecta que la economía a nivel mundial se recupere después de la crisis del 2008-2009

TABLA 1.9 b CONCLUSIONES

Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Elaborado por: María Bustos Junio de 2010

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO



2.1 INTRODUCCIÓN

Es necesario realizar un análisis del mercado donde de esta manera se reduce la incertidumbre y se minimizan los riesgos, se pretende impulsar la oferta, para ello procederemos a explorar la demanda y la segmentación del cliente.

En este caso la investigación de mercado se lo realiza analizando el comportamiento del mercado inmobiliario en la ciudad de Quito. Haremos un análisis de mercado, para revisar los siguientes parámetros: Demanda, Oferta, Identificación, Descripción y Comparación con la competencia, Perfil del Cliente, Influencia del proyecto.

Las necesidades y deseos, son parámetros en el desarrollo de soluciones habitacionales en diferentes sectores de la ciudad de Quito en este caso ubicado en la zona del Sur de la ciudad de Quito, en donde por su crecimiento inicial, existen numerosos proyectos de vivienda.

Es importante evaluar la capacidad económica del mercado y fijar una estrategia de precios y condiciones comerciales que permitan tener un costo benéfico conveniente para el constructor y para el cliente. La investigación de mercado está sustentada en distintos métodos que a continuación se detallan:

Exploración primaria:

Son datos logrados por el mismo constructor en diferentes actividades

- Las fuentes de información para el estudio de la demanda son : Primero se utilizara una encuesta piloto realizada por el grupo de alumnos del MDI 2010, sus características son:

Producto	Universo	Metodología	Muestra	Nivel Socio Económico	Confianza	Margen de error
Vivienda	Hombres y mujeres de más de 25 años	Cuantitativa	1247 encuestas	Alto, Medio Alto, Medio Bajo, Bajo	Rango de confianza 95.5%	Máximo +/- 5,1%

GRÁFICO 2.1 a METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO 1

Fuente: Encuesta piloto MDI 2010

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

- Visitas a los proyectos de la competencia para recabar información.
- Información adquirida en las ferias anuales realizadas en el Centro de Exposiciones Quito y en la feria de vivienda social realizada en el 2010, parque del Itchimbía.

Exploración secundaria:

Son datos adquiridos de segundas fuentes

- Periódicos, revistas de proyectos inmobiliarios, consulta de la web.
- Material entregado en el MDI, por varios académicos.
- Para analizar características de la vivienda, formas de pago se utiliza una encuesta piloto y un estudio de Ernesto Gamboa y Asociados realizado en el Sur. Gridcon Consultores Cía. Ltda. Sus características son:

Producto	Universo	Metodología	Muestra	Nivel Socio Económico	Confianza	Margen de error
vivienda	Hombres y mujeres de más de 25 años a 55 años	Cuantitativa	306 entrevistas personales utilizando cuestionario semi-estructurado	Medio, Medio Bajo	Rango de confianza 95.5%	Máximo +/- 5,7%

GRÁFICO 2.1 b METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO 2

Fuente: *Encuesta Ernesto Gamboa y Aso*

Elaborado por: *María Bustos, Junio de 2010*

- Market Watch Inteligencia de Mercado

2.2 DEMANDA DE VIVIENDA EN QUITO

Según el estudio de mercado realizado por el grupo del MDI 2010 el 32% desea adquirir una vivienda en un futuro inmediato de un año a seis meses, el 20% no está interesado en adquirir una vivienda y el 48 % a un futuro de más de un año

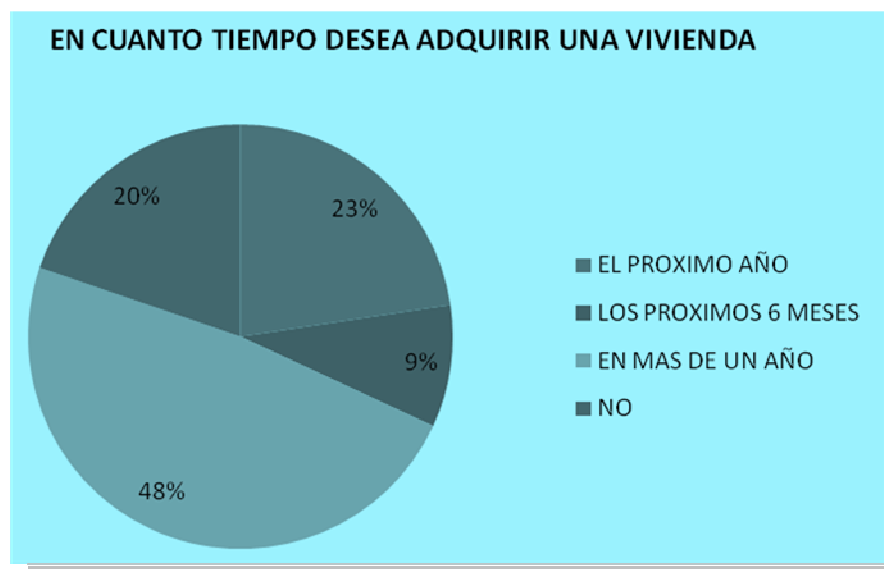


GRÁFICO 2.2 DEMANDA DE VIVIENDA EN QUITO

Fuente: Encuesta piloto MDI 2010

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

2.3 CONSIDERACIONES GENERALES

Para efectuar este estudio tomamos las siguientes consideraciones:

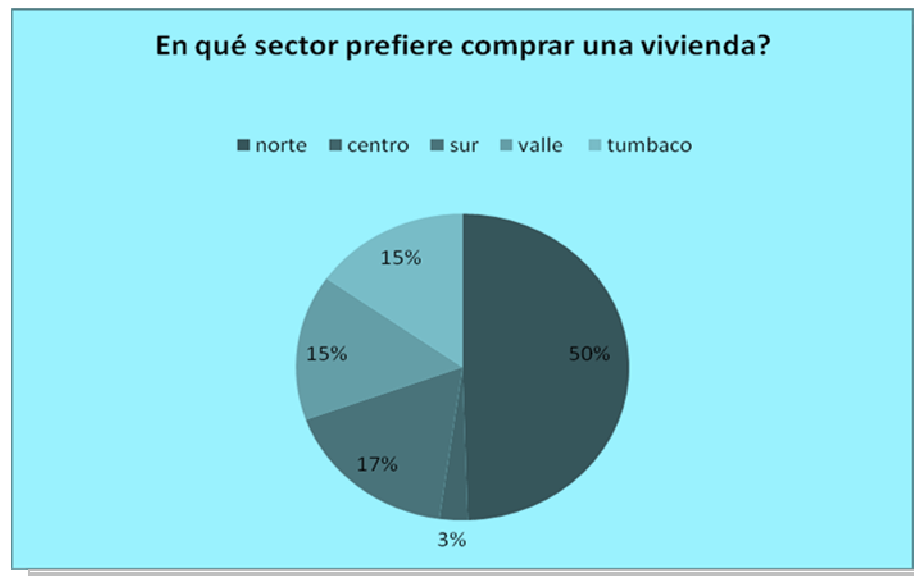


GRÁFICO 2.3 PREFERENCIA DE SECTOR PARA VIVIR

Fuente: *Encuesta piloto MDI 2010*

Elaborado por: *María Bustos, mayo de 2010*

Tomaremos el 17% de las personas de un universo de 988 encuestas las cuales están interesadas en adquirir una vivienda en el sur.

2.3.1 DEMANDA POTENCIAL

Según datos del Municipio de Quito, Si la población de Quito es de 2 215 820 habitantes entonces existen un aproximado de 527 576

familias de las cuales 89 687 desearían adquirir una vivienda en el sur.

Mi demanda potencial serán personas que deseen adquirir un departamento en el Sur de Quito.

El 9% de las personas que desean vivir en el sur aspiran adquirir un departamento esto es 8071 familias.

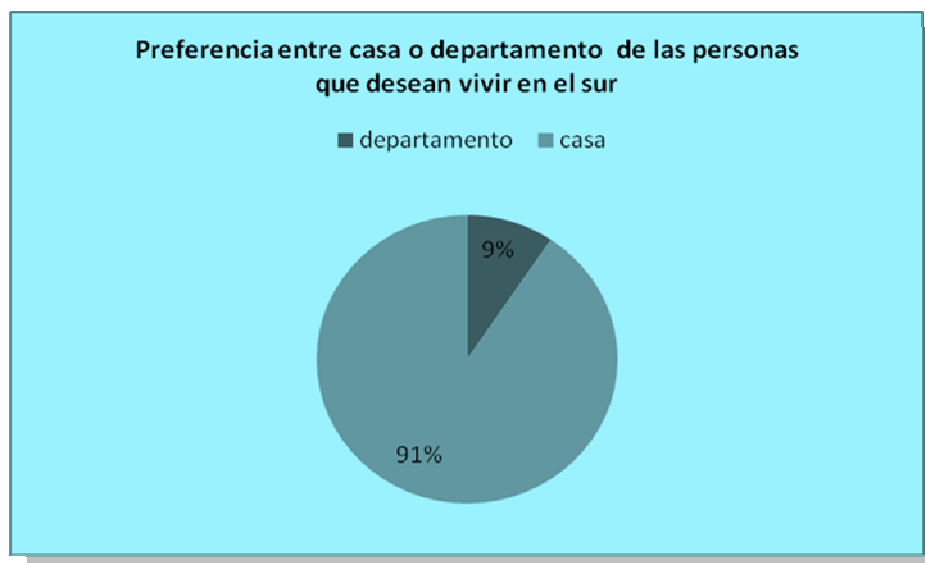


GRÁFICO 2.3.1 TIPO DE VIVIENDA

Fuente: *Encuesta piloto MDI 2010*

Elaborado por: *María Bustos, junio de 2010*

2.4 OFERTA:

De vivienda en un periodo de 5 meses de (Febrero a Octubre del 2009). Según un estudio realizado por Market Watch podemos observar que a partir del 2008, se han comenzado proyectos nuevos en menor proporción a años anteriores, debido a la crisis el nivel de absorción del mercado bajo en el 2008, para el 2009 se

han vendido las unidades de vivienda en stock. Existiendo en este periodo un 6,6 % de proyectos detenidos.

En Quito en el 2008 se vendieron un promedio de 4 448 unidades de vivienda en un periodo de 5 meses de (Mayo a Septiembre del 2008) . En el 2009 se han vendido un promedio de 2 942 unidades

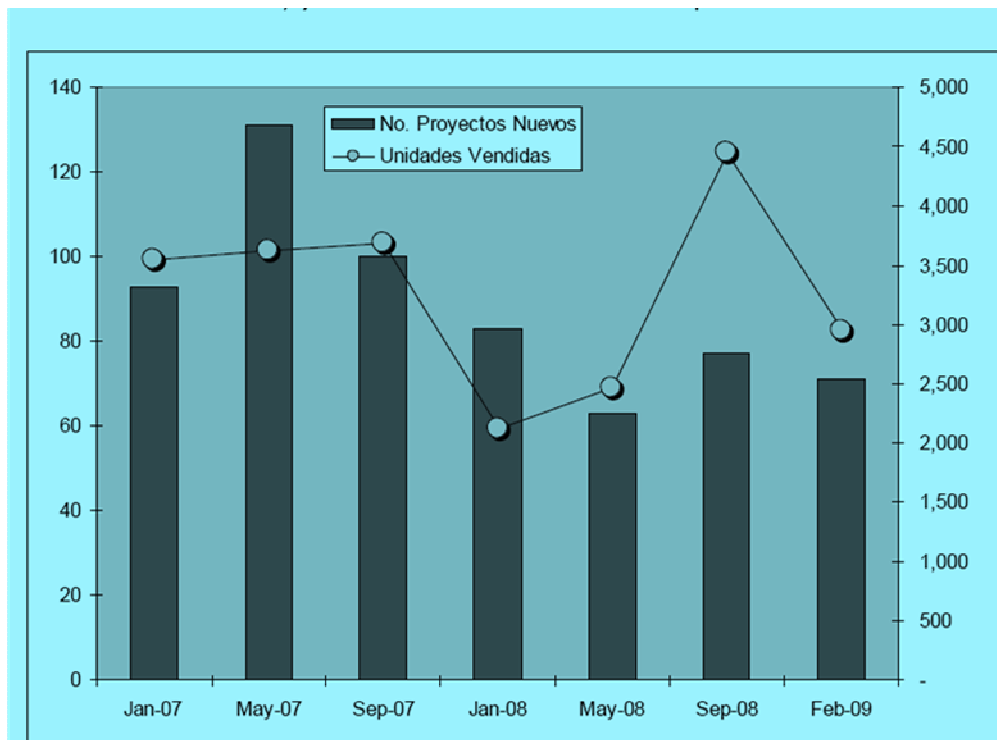


GRÁFICO 2.4 ABSORCIÓN DEL MERCADO

Fuente: <http://www.marketwatch.com.ec/es/inmobiliario.pdf>

2.4.1 UNIDADES DE VIVIENDA DISPONIBLES EN EL SUR

El 2008 y el 2009, el Sur de Quito parecía que estaba llegando a un punto de saturación debido a que el número de proyectos iniciados ha sido de un dígito en el 2009, y tiene 45 proyectos en marcha con 2 596 unidades disponibles de las cuales 224 son de un nuevo proyecto y 2 372 en marcha.

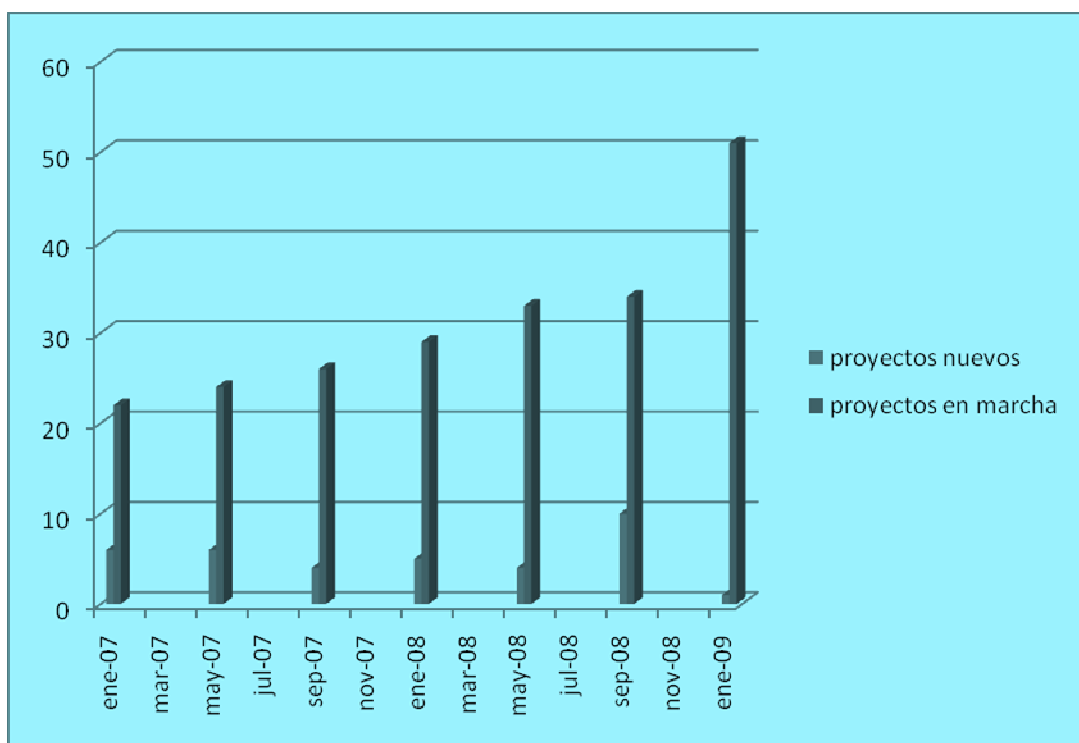


GRAFICO 2.4.1 UNIDADES DE VIVIENDA DISPONIBLES

Fuente de datos:

<http://www.marketwatch.com.ec/es/inmobiliario.pdf>

Elaborado por: María Bustos

2.4.2 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

La demanda potencial calificada son los hogares que tienen la intención de compra de una vivienda, y que además tienen la capacidad económica para poderlo hacerlo, considerando que estén habilitados legalmente para un compromiso en forma natural.

Mi demanda potencial calificada es de (8071 menos 2942 unidades sin vender) esto es 5129 unidades.

2.4.2.1 CONCLUSIONES

Si mi demanda potencial calificada es de 5129 unidades en los años 2010 y 2011 y el proyecto es de 16 unidades, el mercado puede absorber las unidades ofrecidas en el proyecto.

2.5 CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO

2.5.1 DE CARÁCTER SOCIAL:

- Debido a que el proyecto se encuentra localizado en el Sector Sur de la Ciudad de Quito, donde se halla en su mayoría un segmento de población correspondiente de medio típico a medio bajo, se toma como base un estudio

realizado en el Sur de Quito por Ernesto Gamboa y Asociados. El perfil del cliente tiene las siguientes características.

- El 63% de mi segmento de mercado habitan en viviendas arrendadas y pagan un promedio de \$107 mensuales. “En el nivel medio bajo es más frecuente habitar en viviendas arrendadas. En este nivel se paga en promedio \$ 92 mensuales”.

2.5.2 DEMOGRÁFICO

- La mayor parte de población del Ecuador pertenece al segmento medio típico a medio bajo.

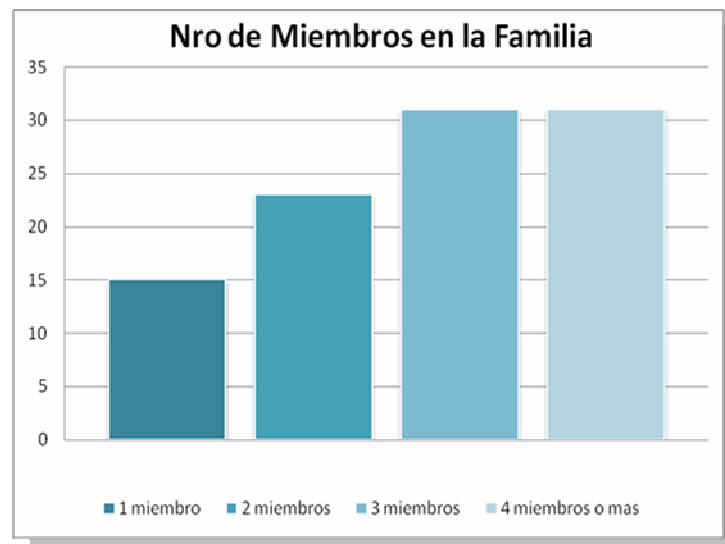


GRÁFICO 2.5.2 COMPOSICIÓN FAMILIAR

Fuente: Encuesta piloto MDI 2010

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

- La composición familiar de mi demanda potencial calificada tiene en su mayoría de cuatro a tres miembros familiares.

2.5.3 PREFERENCIAS EN LA VIVIENDA

- La buena ubicación, el financiamiento, un precio justo, la seguridad, los servicios básicos son los principales factores que se toma a consideración para elegir una vivienda.

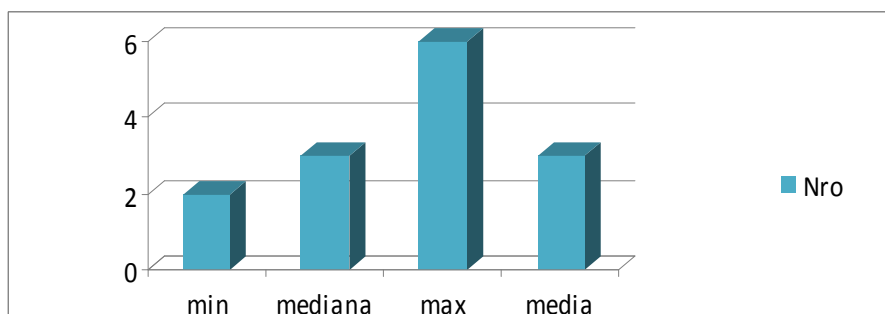


GRÁFICO 2.5.3 NRO. DORMITORIOS

Fuente: Encuesta piloto MDI 2010

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

- El promedio de dormitorios requeridos es de 3.
- En el segmento medio típico: el 61,7 % prefiere cuarto de máquinas y el 57,3 % prefiere piedra de lavar en la vivienda

2.5.3.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA A ADQUIRIR

NSE	UNIDAD	ALTO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	BAJO
			ALTO	TÍPICO	BAJO	
NÚMERO DE DORMITORIOS	unid promedio	3.1	3.5	3.3	3.3	3.2
NÚMERO DE BAÑOS	unid promedio	2.4	2.4	2.1	2.0	1.9
ESTUDIO	%	95	94	87	81	79
ESTACIONAMIENTOS	unid promedio	1.5	1.4	1.4	1.2	1.3
CUARTO DE SERVICIO	%	68	72	78	65	61
SIN ACABADOS	%	17	26	28	32	21
TERMINADA	%	83	74	72	68	79
ÁREA DE LA VIVIENDA	m2	149	171	135	108	86

TABLA 2.5.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA A ADQUIRIR POR NSE

FUENTE: DATOS GRIDCON

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

Las características de vivienda no existe mayor variación en los distintos niveles socioeconómicos, en cuanto al área de la vivienda el NSE medio a medio bajo prefiere viviendas de 108 a 86 m², en todos los niveles prefieren viviendas de 3 dormitorios, 2 baños, 1 parqueadero. En promedio el 70% desearía contar con un cuarto de servicio, mientras que el 86% le gustaría contar con un espacio para estudio.

2.5.3.2 NIVEL DE INGRESOS

- Según la investigación de mercado la cuota promedio es de 206 dólares entre el nivel medio típico y el nivel medio bajo, el nivel medio típico pagaría 260 dólares.
- El nivel de ingresos de estas familias debe ser de entre 700 dólares a 1000 dólares , considerando que el 30% debe ser aporte para la futura casa, como cuotas mensuales de entre 200 a 300 dólares.

2.5.3.3 CAPACIDAD DE PAGO

- Según la encuesta realizada por Ernesto Gamboa y Asociados, el precio promedio a pagar por la vivienda es de 26 626 dólares. En el nivel medio el promedio es de \$32 135 y el medio bajo \$ 21 203.



GRAFICO 2.5.3.3 PRECIO DISPUESTO A PAGAR POR VIVIENDA

FUENTE: Datos Encuesta Piloto MDI

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

- Deben tener capacidad de pago la cual se puede solventar con los préstamos hipotecarios de entidades financieras privadas, el IESS, y aprovechar las oportunidades del bono de la vivienda.
- El 92,5% busca crédito, de los cuales el 40% busca en los bancos, el 24% en una cooperativa y el 17% en una mutualista.

2.5.4 DEFINICIÓN DEL CLIENTE POTENCIAL

Según el estudio de mercado el cliente debe pertenecer a un medio socioeconómico medio bajo a medio típico que desee vivir en el sector dentro del área geográfica, además que trabajen cerca de la ubicación del proyecto, con uno a seis miembros familiares, que su estilo de vida sea vivir en un lugar sin ruido, le guste el silencio debido a que el proyecto se encuentra en una zona donde no hay mayores sonidos y sus necesidades estén de acuerdo a las que satisface el proyecto, que necesite seguridad y busque una vivienda entre 30000 a 51000 dólares.

2.5.4.1 PERFIL DEL CLIENTE DE ACUERDO A SUS INGRESOS MENSUALES:

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

La cuota mensual para la compra de una vivienda está condicionada en función de los precios a la venta de las unidades de vivienda y también las condiciones en que se las financia, como son créditos hipotecarios. Actualmente la forma en que se realiza las ventas en el mercado es la siguiente:

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

TABLA 2.5.4.1 FINANCIAMIENTO

FUENTE: Datos Observación In situ de la competencia

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

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

En el caso de Instituciones bancarias: Ejemplo Bco. Pichincha

Plazo	15 años
Cuotas	180 cuotas mensuales
Interés	10.75%
Valor de mensualidades	400 DÓLARES.

Tomando en cuenta que el ingreso familiar líquido es entre 1000 USD y 1400 USD, se puede integrar la suma de las remuneraciones

de los dos miembros de la familia, se podría suponer entonces que los clientes potenciales estarían entre profesionales, técnicos medios, empleados de oficina. En estos casos, el financiar una vivienda depende del ingreso mensual familiar.

2.5.4.1.1 CLIENTE META

Son parejas que superen los 25 años, con ingresos familiares de entre 1000 USD a 1400 USD, familias con 2 o 3 hijos, que deseen comprar una vivienda para habitarla o por inversión, se interesen por la seguridad de un conjunto cerrado, comodidad y buen diseño.

2.6 CONCLUSIONES OFERTA Y DEMANDA

- El perfil del cliente se encuentra dentro de las familias jóvenes con 2 hijos, ubicados en el segmento medio típico y medio bajo, con ingresos familiares netos de 1200 USD.
- Comparación del posicionamiento del conjunto Gualleturo, frente al estudio de mercado para clase media típica:

CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	ESTUDIO MERCADO	PROYECTO CONJUNTO GUALETURO
Preferencia casa vs. Departamento	Casa	Departamento
No. Dormitorios	3	3
Precio	Menos de 30000 dólares	\$ 42 938 USD
Condición de ventas	Crédito hipotecario	Crédito hipotecario
Áreas preferidas	Entre 70 a 90 m2	83.38 m2

COMPARACIÓN DEMANDA Y EL PROYECTO CONJUNTO GUALETURO

TABLA 2.6 COMPARACIÓN DEMANDA Y PROYECTO GUALETURO

FUENTE: Datos Encuesta Piloto MDI y Encuesta GRIDCON (Ernesto Gamboa)

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

2.7 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

2.7.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA

"Conjunto Gualleturo"

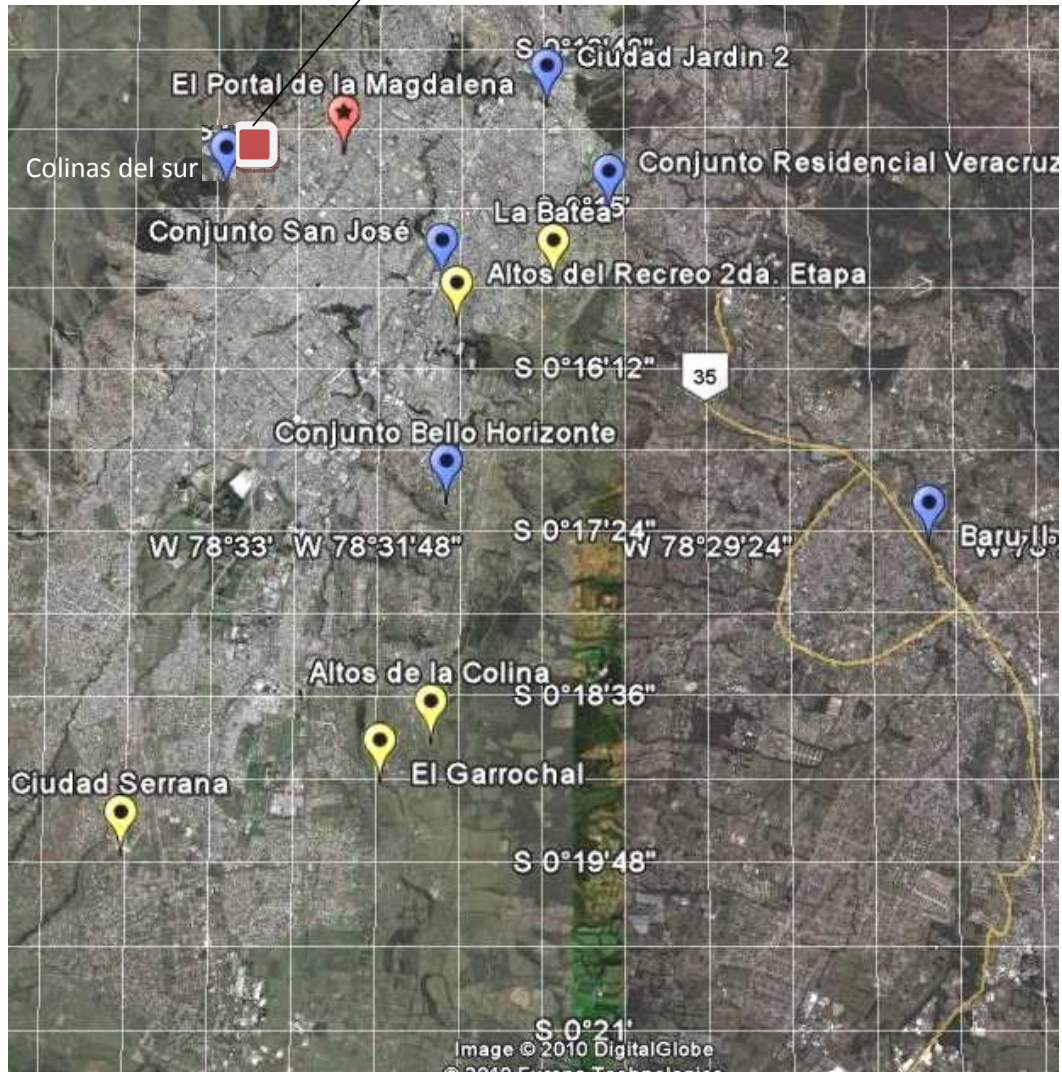


GRÁFICO 2.7.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA

2.7.2 LÍDERES EN LA ZONA DEL PROYECTO.

El proyecto más cercano y con mayor venta realizada de productos similares es el que ofrece la Mutualista Pichincha. Ejemplo: con el Proyecto “COLINAS DEL SUR” el cual se encuentra cerrando su etapa de ventas, su ubicación es a dos cuadras del proyecto.

El Portal de la Magdalena es un proyecto que se encuentra en etapa de preventas es el segundo más cercano al proyecto y con el mismo mix de producto.

2.7.3 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

La estrategia de precio utilizada por la Mutualista son precios de bajo coste sin embargo la mayor parte de los apartamentos los han vendido sin acabados sin terminar.

2.7.4 POLÍTICAS DE PAGO Y FINANCIAMIENTO PRECIOS/M2

Las políticas de precios y financiamiento la mayoría de la competencia la maneja de la siguiente manera: La inscripción a la fecha: 1000 a 2000 dólares, el 10% de reservación en 60 días, y el resto en cuotas mensuales con crédito hipotecario.

2.7.5 EVALUACIÓN DE LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA:

Para la evaluación de fortalezas y Debilidades de la Competencia tomaremos cinco proyectos los más próximos y con el mismo target.

2.8 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

2.8.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA DIRECTA PARA ANALIZAR:



GRÁFICO 2.8.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA

FUENTE: Datos Encuesta Piloto MDI y Encuesta GRIDCON (Ernesto Gamboa)

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

2.9 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

2.9.1 ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA:

Nombre del Proyecto Inmobiliario	SECTOR	Papelería de Publicidad	Cotización	Fecha de Inicio de Ventas
EL PORTAL DE LA MAGDALENA	SUR	SI	desde USD 46.923	01/04/2009
ALTOS DEL RECREO 2da. ETAPA	SUR	SI	desde USD 55.366 SEMI ACABADA	ene-08
CONDOMINIO LA BATEA	SUR	SI	\$ 28.550	mar-09
ALTOS DE LA COLINA	SUR	SI	\$ 49.900	may-08
CONJUNTO HABITACIONAL VALENCIA	SUR	SI	\$ 27.960,00	oct-09
CONJUNTO GUALLETURO	SUR	NO	\$ 49.072,00	nov-10

TABLA 2.9.1 ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA

En este sector observamos que la oferta de departamentos y casas son de dos y tres dormitorios en cuanto a la programación arquitectónica, en cuanto al costo de las unidades de vivienda están desde 28 550 hasta menos de 60 000 dólares.

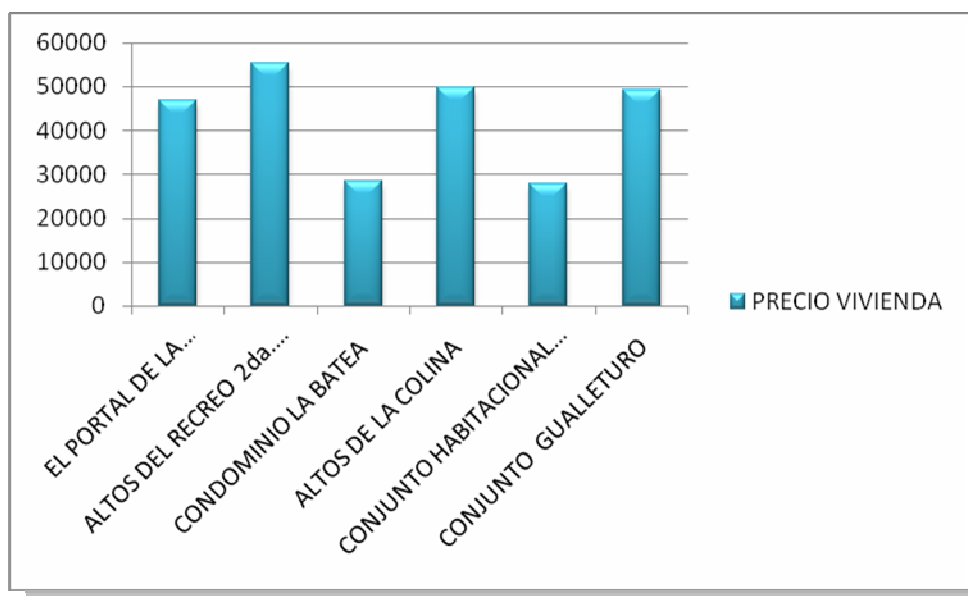


GRÁFICO 3.9.1 ANÁLISIS PRECIO DE LA VIVIENDA

FUENTE: Datos Observación In situ de la Competencia

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

2.9.2 ANÁLISIS COMPARATIVO DE MIX DE PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA:

Nombre del Proyecto Inmobiliario	Mix de Productos					Metraje en que se desarrolla
	Casa o Departamento	Programa de Arquitectura			Áreas Comunes	
		# de Dormitorios	# de Baños	# de Garage		
EL PORTAL DE LA MAGDALENA	DEPARTAMENTOS	2	2	1	Sala Comunal y Guardería	8000
ALTOS DEL RECREO 2da. ETAPA	CASA	3	3	1	Sala Comunal y Guardería Cuarto de máquinas	3360
CONDOMINIO LA BATEA	CASA Y DEPARTAMENTO	3	2	1	Sala Comunal y Guardería Cuarto de máquinas	3600
ALTOS DE LA COLINA	CASA	3	3	1	Sala Comunal y Guardería Cuarto de máquinas	33382
CONJUNTO HABITACIONAL VALENCIA	DEPARTAMENTOS DUPLEX	3	3	1	Sala Comunal y Guardería Cuarto de máquinas	2004
CONJUNTO GUALETURO	DEPARTAMENTO	3	2	1	Sala Comunal y Guardería Cuarto de máquinas	1024

TABLA 2.9.2 ANÁLISIS COMPARATIVO DE MIX DE PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

FUENTE: Datos Observación In situ de la Competencia

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010



Observamos que la oferta en su mayoría tiene departamentos y casas de 3 dormitorios, un garaje para cada unidad de vivienda.

2.9.3 ANÁLISIS COMPARATIVO DE ÁREA CONSTRUIDA Y ÁREA PARQUEADEROS DE LA COMPETENCIA:

Nombre del Proyecto Inmobiliario	# de Cada Tipo	Departamentos que aún no se venden, x tipo el total	Departamentos que aún no se venden, x tipo	AREA CONSTRUIDA EN M2	AREA CONSTRUIDA PARQUEADEROS
EL PORTAL DE LA MAGDALENA	88	39	39	7966.99	1584
ALTOS DEL RECREO 2da. ETAPA	56	7	7	4592	1024
CONDOMINIO LA BATEA	50	11	4 CASAS Y 7 DEPARTAMENTO	3600	-----
ALTOS DE LA COLINA	182	45	45 DEP	18382	-----
CONJUNTO HABITACIONAL VALENCIA	59	23	DEPARTAMENTO	3835	-----
CONJUNTO GUALLETURO	16		DEPARTAMENTOS	1334	-----

TABLA 2.9.3 ÁREAS CONSTRUIDAS

FUENTE: Datos Observación In situ de la Competencia

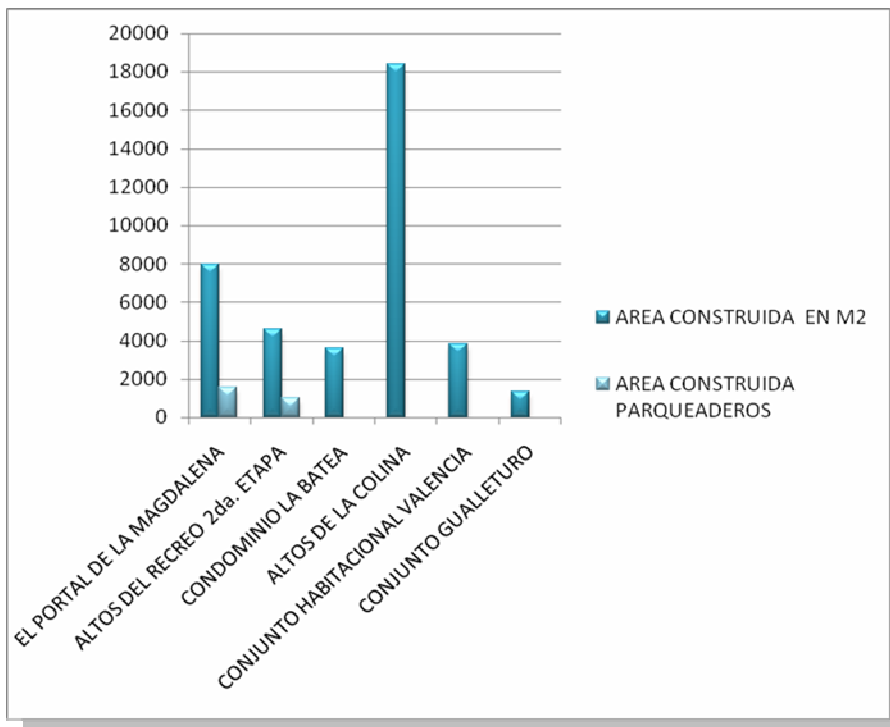


GRAFICO 2.9.3 ANÁLISIS COMPARATIVO ÁREAS CONSTRUIDAS/ÁREAS PARQUEOS

FUENTE: Datos Observación In situ de la Competencia

2.9.4 ANÁLISIS COMPARATIVO PRECIO, VELOCIDAD DE VENTAS

Nombre del Proyecto Inmobiliario	PRECIO POR M2 PARA LA VENTA	FECHA DE INICIO DE OBRA	FECHA TERMINO DE OBRA (ESTIMADA)	Numero de meses hasta la fecha del analisis	Numero de unidades que ha vendido	Unidades como se vende unidades por metro cuadrado	UNIDADES PROMEDIO QUE VENDEN AL MES	MESES ESTIMADO DE VENTAS
EL PORTAL DE LA MAGDALENA	649,9	feb-10	may-11	10	49	4,9		19
ALTOS DEL RECREO 2da. ETAPA	609 M2 SEMIACABADO	sep-09	sep-10	25	49	1,9		32
CONDOMINIO LA BATEA	397	nov-09	may-10	11	39	3,5		14
ALTOS DE LA COLINA	484	mar-10	ago-11	21	137	6,4		24
CONJUNTO HABITACIONAL VALENCIA	430	nov-10	abr-11	4	36	9,0	5	7
CONJUNTO GUAJLETURO	515					25,4		15

TABLA 2.9. 3 ANÁLISIS PRECIO Y VELOCIDAD DE VENTAS

FUENTE: Datos Observación In situ de la Competencia

El precio del metro cuadrado en el sector tomando como muestra los 5 proyectos está entre 396,52 dólares hasta 649,90 dólares

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

2.10 PUBLICIDAD DE LA COMPETENCIA.

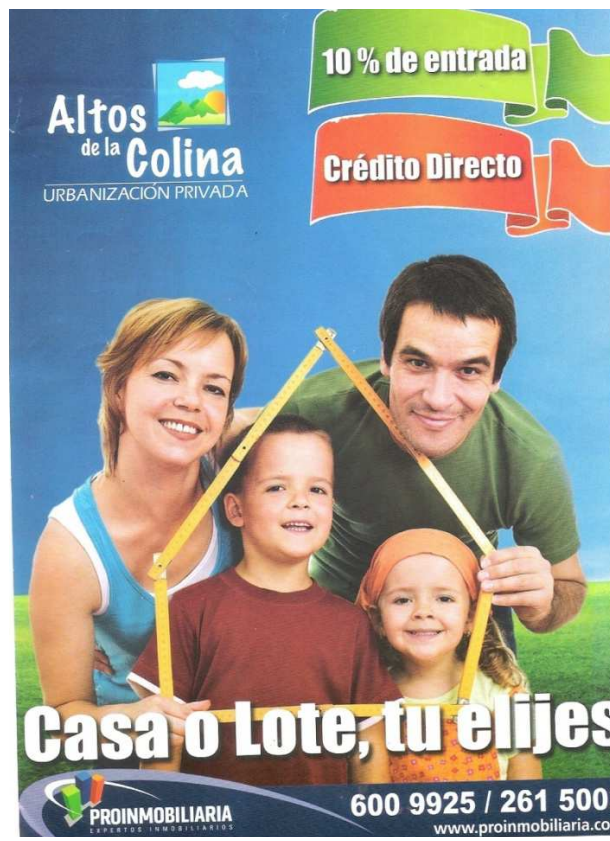


FOTO 2.10 a PUBLICIDAD ALTOS DE LA COLINA

FUENTE: Publicidad obtenida de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010



FOTO 2.10b PUBLICIDAD ALTOS DEL RECREO

FUENTE: Publicidad obtenida de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



FUENTE: Publicidad obtenida de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

FOTO 2.10 b PUBLICIDAD CONJUNTO LA BATEA





FOTO 2.10d PUBLICIDAD EL PORTAL DE LA MAGDALENA

FUENTE: Publicidad obtenida de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



FOTO 2.10e PUBLICIDAD CONJUNTO VALENCIA

FUENTE: Publicidad obtenida de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



2.11 ANÁLISIS CUALITATIVO:

2.11.1. LOCALIZACIÓN PROYECTOS DE LA COMPETENCIA Y NÚMERO DE UNIDADES DE VIVIENDA

SECTOR	MAGDALENA	RECREO	RECREO	GUAIALÓ	RECREO	CHIUBULO
PROYECTOS	EL PORTAL DE LA MAGDALENA	ALTOS DEL RECREO 2da. ETAPA	CONDOMINIO LA BATEA	ALTOS DE LA COLINA	CONJUNTO VALENCIA	CONJUNTO GUALLETURO
DIRECCIÓN:	Calle Balzapamba 510-530 e Illescas.	Calle Joaquín Gutiérrez y Hermandad Ferroviaria.	El Recreo	Quitumbe, Av. Condorñan y Otoyafñán.	El Recreo	Calle Gualleturo y Huaca
PROMOTORES		Mut Pichincha	Construespeci	Pro inmobiliaria	Mut Pichincha	Mut Pichincha
NO. DE VIVIENDAS	40	95	50	182	59	16

TABLA 2.11.1 ANÁLISIS LOCALIZACIÓN PROYECTOS DE LA COMPETENCIA Y NÚMERO DE UNIDADES DE VIVIENDA

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

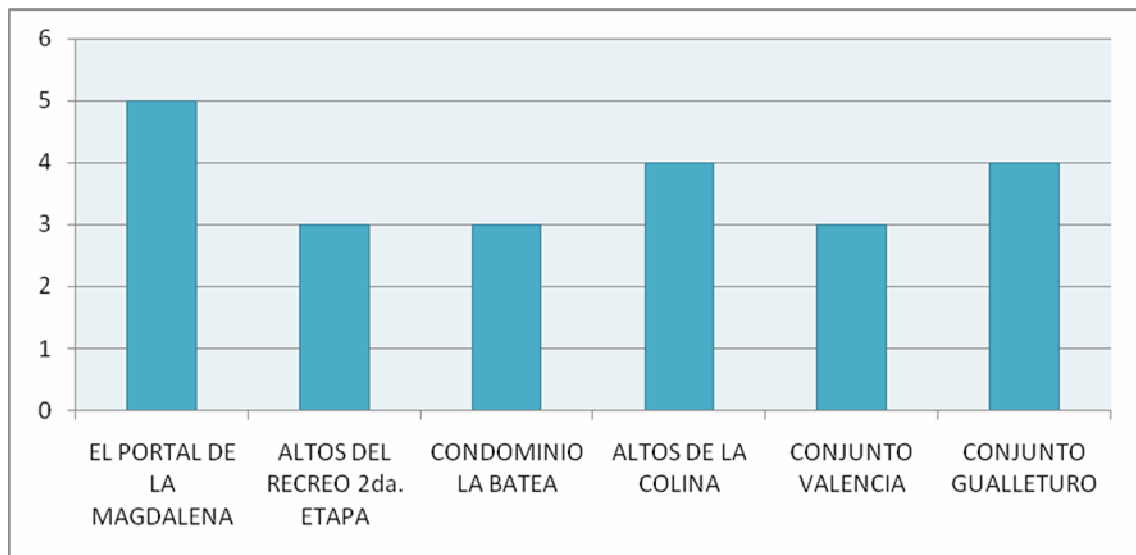


GRÁFICO 2.11.1 ANÁLISIS PONDERACIÓN MEJOR LOCALIZACIÓN

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

El portal de la Magdalena se encuentra mejor ubicado en el sector debido a que esta será a una Avenida Principal y a todos los servicios que ofrece el equipamiento del sector. El conjunto Gualleturo, se encuentra en un rango medio, en cuanto a localización en el sector Sur.

2.11.2 ANÁLISIS NRO. DORMITORIOS/ NRO. BAÑOS

PROYECTOS	EL PORTAL DE LA MAGDALENA	ALTOS DEL RECREO 2da. ETAPA	CONDOMINIO LA BATEA	ALTOS DE LA COLINA	CONJUNTO VALENCIA	CONJUNTO GUALLETURO
DORMITORIOS:						
PRINCIPAL	1	1	1	1	1	1
NIÑOS	1	2	2	2	2	2
HUÉSPEDES	NO	NO	NO	NO	NO	NO
SERVICIO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BAÑOS:						
PRIVADO	1	1		1	1	1
FAMILIAR	1	1	1	1	1	1
SERVICIO SOCIAL	NO	1	1	1	1	1
COMUNITARIOS	sala comunal, guardiana ...	sala comunal, guardiana ...	sala comunal, guardiana ...	sala comunal, guardiana ...	sala comunal, guardiana ...	sala comunal, guardiana ...
GARAJE	1 por viv	1 por viv	1 por viv	1 por viv	1 por viv	1 por viv

TABLA 2.11.2 ANÁLISIS NRO. DE DORMS Y NRO. DE BAÑOS.

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos - Junio de 2010

Se realiza una ponderación en relación a Nro. Dormitorios / Nro. Baños en el cual el proyecto se encuentra en el rango más alto de la ponderación en confrontación a la competencia.

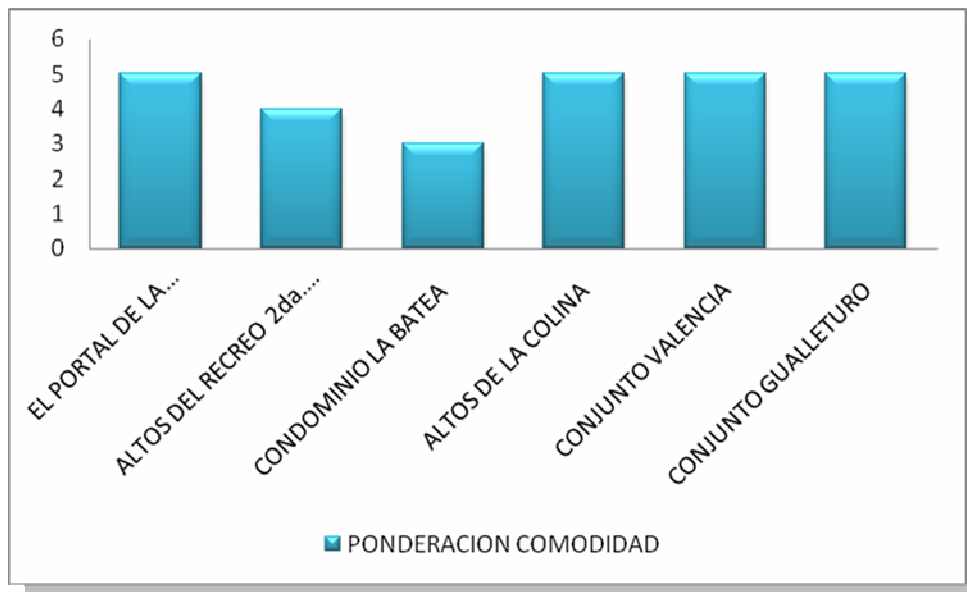


GRAFICO2.11.2 ANÁLISIS NRO. DE DORMS Y NRO. DE BAÑOS

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

2.11.3 ANÁLISIS NRO. DORMITORIOS/ NRO. BAÑOS

PROYECTOS	EL PORTAL DE LA MAGDALENA	ALTOS DEL RECREO 2da ETAPA	CONDOMINIO LA BATEA	ALTOS DE LA COLINA	CONJUNTO VALENCIA	CONJUNTO GUALETURO
DOTACIÓN:						
CLÓSETS	MDF	MDF	MDF	MDF	MDF	MDF
INST. LAVANDERÍA	SI	SI	SI	SI	SI	SI
INST. SECADERO	SI	SI	SI	SI	SI	SI
CALENTADOR AGUA	instalaciones	instalaciones	instalaciones	instalaciones	instalaciones	instalaciones
ASCENSOR	NO	SI	NO	NO	NO	NO
CUARTO MÁQUINAS	NO	SI	SI	SI	SI	SI
MATERIALES DE PAREDES	bloque prensado	hormigón armado	hormigón armado	hormigón armado	hormigón armado	hormigón armado
CUOTA INICIAL	30%	30%	30%	30%	30%	30%
AÑOS PLAZO	15	15	15	15	15	25
UNIDAD MODELO	SI	SI	SI	SI	SI	SI
FINANCIAMIENTO	crédito bancario	crédito bancario	crédito bancario	crédito bancario	crédito bancario	crédito bancario

TABLA 2.11.3 ANÁLISIS DOTACIÓN Y MATERIALES PAREDES ACABADOS.

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



GRÁFICO 2.11.3 PONDERACIÓN ACABADOS

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

2.12 CONCLUSIONES DE LA COMPETENCIA:

- Velocidad de Ventas:

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

TABLA 2.12.a NIVELES DE ABSORCIÓN DE LA COMPETENCIA, VELOCIDAD DE LAS VENTAS

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos. junio de 2010

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

- Coeficiente de Ocupación del Suelo

86%	35356	ÁREA TOTAL DE LOS M2 TERRENOS
COEFICIENTE DE OCUPACIÓN DEL SUELO DEL SECTOR	30409	ÁREA CONSTRUIDA SIN M2 PARQUEADEROS EN SUBSUELOS

TABLA 2.12.b OCUPACIÓN DEL SUELO DE LA COMPETENCIA

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos - Junio de 2010

El promedio de Coeficiente de Ocupación del Suelo es de 86% en el sector.

- Desventajas de la Competencia:

Los proyectos de la competencia tienen poco nivel de absorción en ventas. El promedio de ventas es del 6% y 5 unidades se venden al mes en el sector inmediato de la competencia.

Escasa promoción y publicidad en algunos de los proyectos de la oferta.

Los metrajes en que se desarrollan son en más de 2000 m² sin tener mayor privacidad.

- Fortalezas de la Competencia:

Son empresas promotoras y constructoras consolidadas en el mercado inmobiliario con amplia experiencia: Ejemplo Mutualista Pichincha.

Los proyectos en oferta son muy similares entre sí, todos los proyectos tienen igual sistema de financiamiento, en este segmento se tiende a estandarizar el producto por lo tanto se puede llegar a menores costos y a mayor volumen de producción llegando a una economía de escala.

2.12.1 CONCLUSIÓN PRECIO/ CALIDAD

- Como podemos observar en la ilustración 20 los cinco proyectos de la competencia y el Conjunto Gualleturo están correlacionados, tanto en precio como en calidad.
- Como podemos observar en el gráfico el proyecto Conjunto Gualleturo no podrá ofrecer un precio mayor a 650 dólares aproximadamente ni tampoco aumentar su calidad en más de un punto y medio aproximadamente.

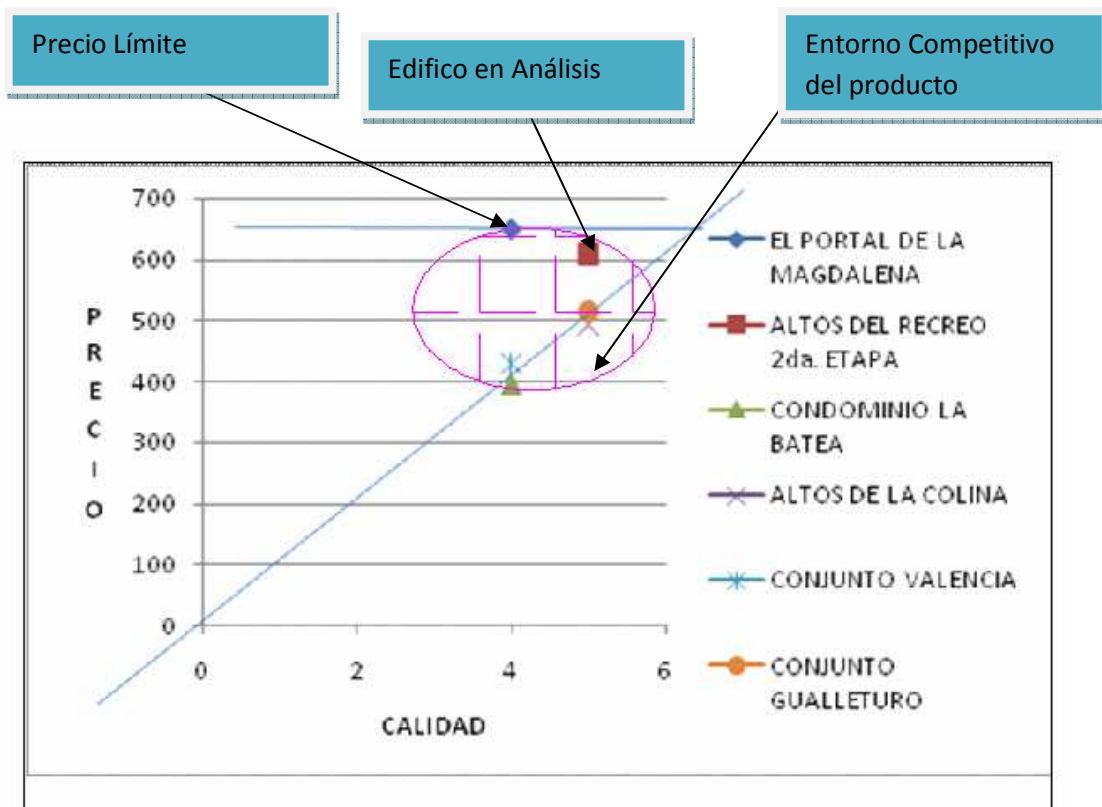


GRAFICO 2.12.1 COMPETENCIA: CORRELACIÓN PRECIO CALIDAD

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

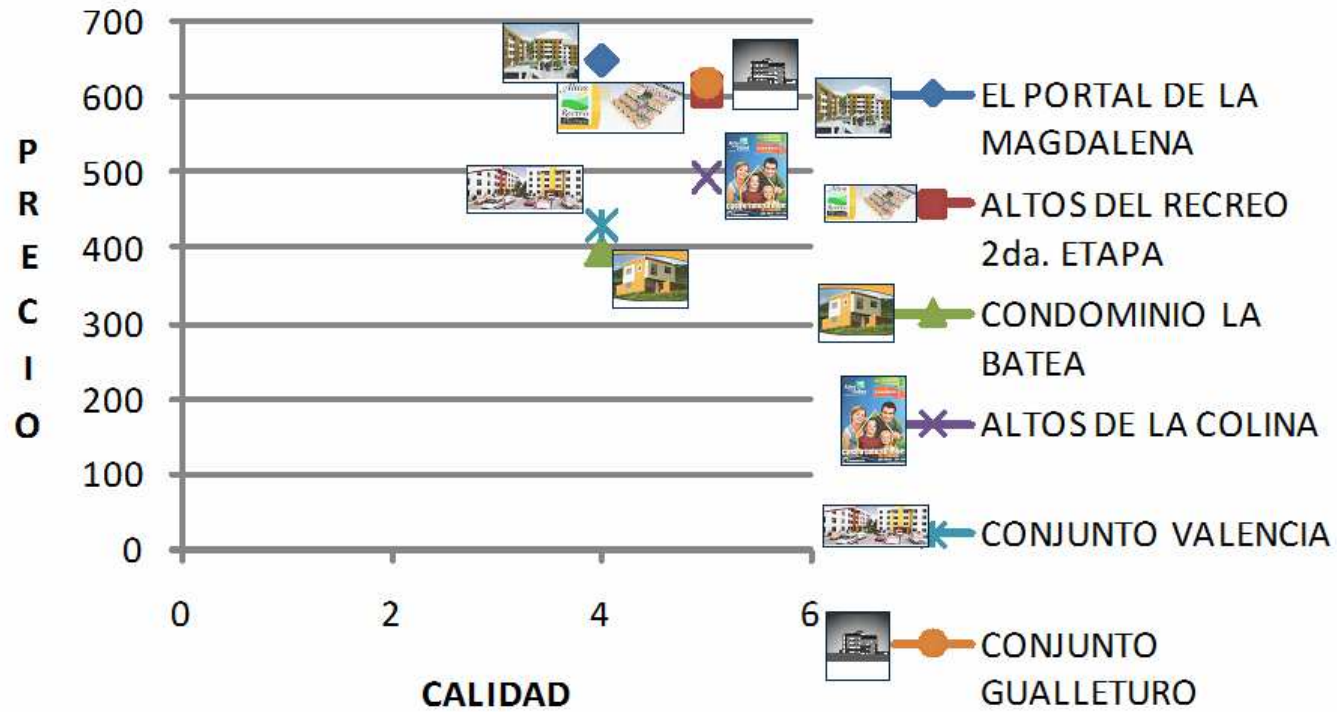


GRAFICO 2.12.2 COMPETENCIA: PRECIO / CALIDAD

FUENTE: Datos obtenidos de la Competencia

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

3. COMPONENTE TÉCNICO



3.1 DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

3.1.1 ENTORNO DEL PROYECTO:

Es un edificio de departamentos privado en el Sur de Quito, se encuentra ubicado en las calles Gualleturo y Huaca a dos cuadras del Hospital del Sur en el sector de Chilibulo.

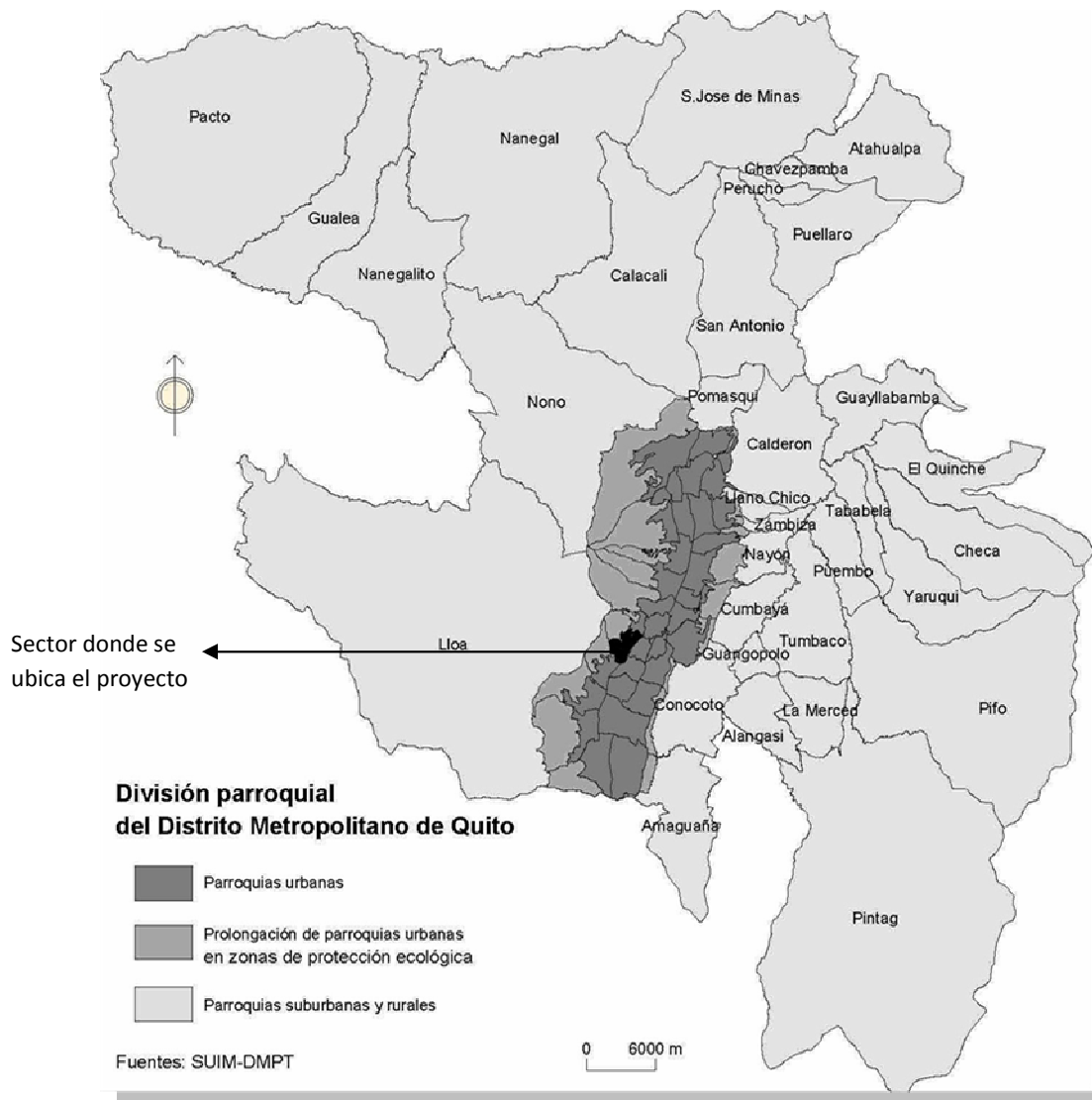
Es un proyecto que se genera en un sector en proceso de consolidación, al frente de este se encuentra el Orfanato de Niños San José.

Se trata de un bloque de departamentos, en cada planta hay cuatro departamentos , desarrollado en cuatro pisos , con amplias áreas verdes y cada departamento con su respectivo garaje, una sala comunal y la guardianía.

La idea de construir este proyecto está dada por la necesidad de futuros compradores de adquirir un departamento dentro de la ciudad en un sector residencial silencioso, con todos los servicios básicos , fácil accesibilidad, dentro de un centro urbano comercial

3.1.2. LOCALIZACIÓN

3.1.2.1 LOCALIZACIÓN DEL SECTOR DENTRO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO



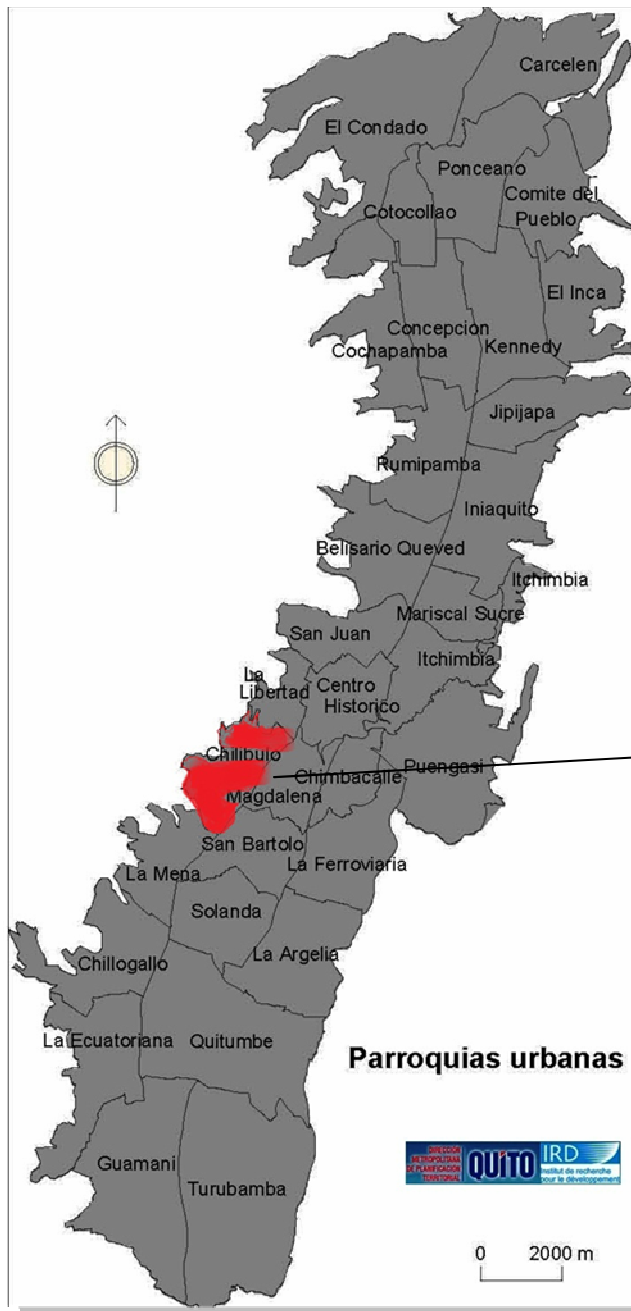
FUENTE: Municipio del DMQ

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

GRÁFICO 3.1-2.1 LOCALIZACIÓN DEL SECTOR DENTRO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

El proyecto se encuentra localizado dentro de las parroquias urbanas del Distrito Metropolitano de Quito.

3.1.2.2 LOCALIZACIÓN DEL SECTOR DENTRO DEL NÚCLEO URBANO DE QUITO



Sector donde se ubica el proyecto

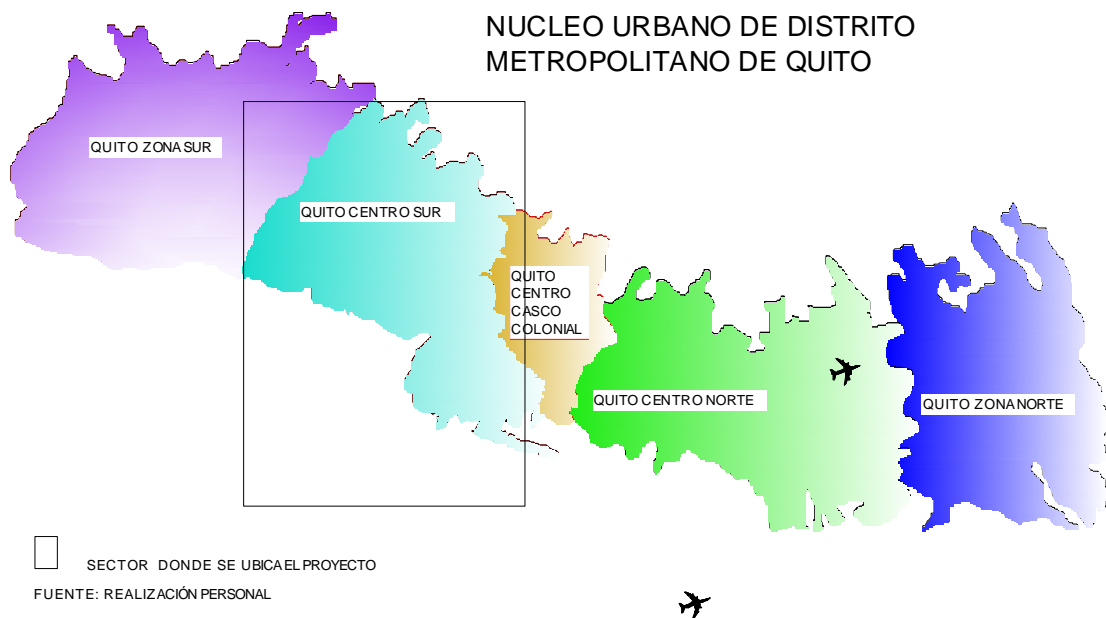
FUENTE: Municipio del DMQ

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

GRÁFICO 3.1.2.2 a LOCALIZACIÓN DEL SECTOR

La parroquia en donde se ubica el proyecto se encuentra en la parte Sur Oeste del Núcleo Urbano del Distrito Metropolitano de Quito.

El Sector Sur en el Distrito Metropolitano de Quito tiene un acelerado crecimiento urbano y una densidad poblacional en aumento, la gente que tiene sus trabajos cerca de este sector tienen necesidad de vivir en una área cercana.



FUENTE: Municipio del DMQ

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

GRÁFICO 3.1.2.2b LOCALIZACIÓN DE LA ZONA EN EL NÚCLEO URBANO DE QUITO

El proyecto se ubica en la zona Centro Sur del núcleo urbano de Quito se ha tomado como un área de influencia inmediata para el proyecto en cuanto al análisis de la competencia.

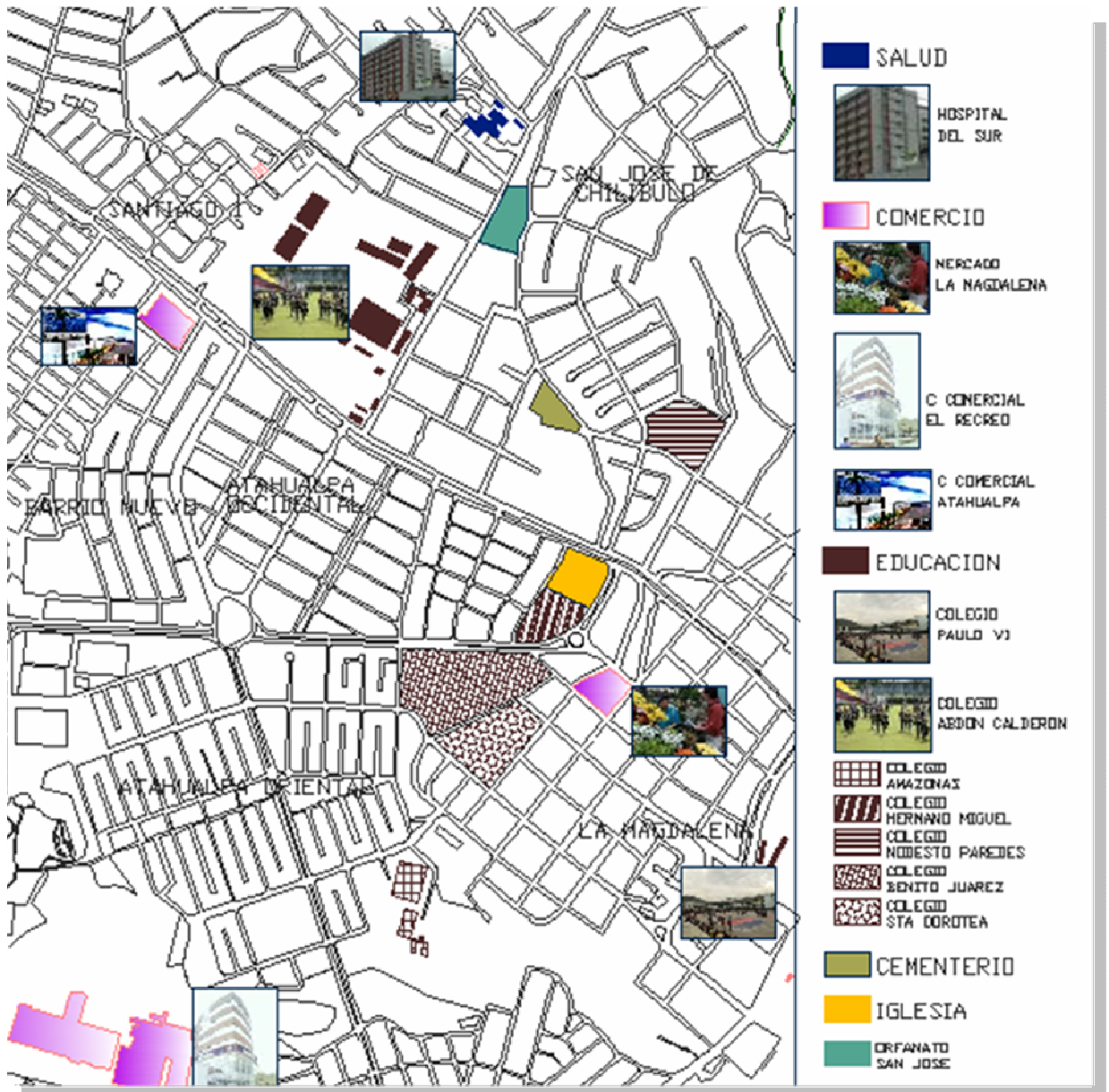


GRÁFICO 3.1.3 a ANÁLISIS ENTORNO DEL PROYECTO

FUENTE: Observación In Situ

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

PUNTOS DE INTERÉS	DISTANCIA AL PROYECTO
CC EL RECREO	1 Kilometro
CC ATAHUALPA	1/2 Kilometro
MERCADO MAGDALENA	700 Metros
PARADA DE BUSES	150 Metros
COLEGIO MAS PRÓXIMO	400 Metros
HOSPITAL MAS PRÓXIMO	200 Metros

TABLA 3.1.3b TABULACIÓN DEL EQUIPAMIENTO ALEDAÑO AL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

TABULACIÓN DEL EQUIPAMIENTO EN EL ÁREA DE INFLUENCIA A 1 km A LA REDONDA

	EXISTENTE	CANTIDAD	ESTADO
VÍAS DE ACCESO	SI	TRES	BUEN ESTADO VÍAS ASFALTADAS
CENTROS DE SALUD U HOSPITALES	SI	UNO	HOSPITAL DEL SUR
ESCUELAS	SI	CUATRO	EN FUNCIONAMIENTO
COLEGIOS	SI	DOS	EN FUNCIONAMIENTO
ADMINISTRACIÓN MUNICIPAL	SI	UNA	EN FUNCIONAMIENTO
CUARTEL POLICIAL	SI	UNO	EN FUNCIONAMIENTO
CUARTEL MUNICIPAL	SI	UNO	EN FUNCIONAMIENTO
CENTRO COMERCIAL	SI	DOS	EN FUNCIONAMIENTO
PARQUES	SI	UNO	EN FUNCIONAMIENTO

TABLA 3.1.3c TABULACIÓN DEL EQUIPAMIENTO ALEDAÑO AL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

3.1.4 TERRENO

El lote de terreno donde se construye el proyecto tiene un área de 1034m².



Las dimensiones de los linderos son:

Noreste: 28,3 m

Sur: 27.6 m

Este: 38.16 m

Oeste: 47,7 m

Contiene todos los servicios básicos, fácil accesibilidad puesto que existen dos paradas de buses a una cuadra de donde se encuentra ubicado, una hacia el Hospital y otra a la parte posterior.

En la actualidad el terreno se encuentran bodegas de la empresa constructora del proyecto.



Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

TERRENO DEL PROYECTO

FOTO 3.1.4a VISTA DEL TERRENO



TERRENO DEL PROYECTO

FOTO 3.1.4b VISTA DEL TERRENO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

3.1.5 ANÁLISIS DE FACTORES PONDERACIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS EN EL TERRENO

Factor de Servicios Urbanos

Servicios	Factor
Teléfonos	
Con teléfono	1,00
Acometida	0,90
Sin línea	0,80
Agua	
Sí	1,00
No	0,80
Luz	
Sí	1,00
No	0,80
Alcantarillado	
Red pública	1,00
Pozo séptico	0,90
No tiene	0,80

Análisis Terreno:

Factores:

Teléfonos: 1.00

Agua: 1.00

Luz: 1.00

Alcantarillado: 1.00

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

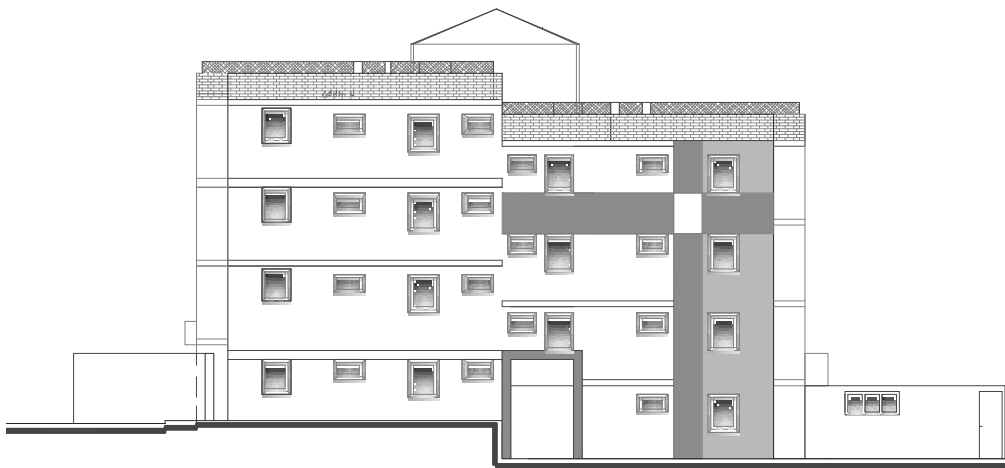
TABLA 3.1.5 ANÁLISIS SERVICIOS URBANOS BÁSICOS

Analizando los factores de ponderación de servicios básicos, la ubicación del terreno, por lo tanto es muy conveniente desarrollar un proyecto inmobiliario en este sitio.

3.1.6 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Es un conjunto habitacional privado en el Sur de Quito, se encuentra a tres minutos del eje longitudinal Av. Mariscal Sucre (Occidental – Panamericana Sur) en el sector de Chilibulo, Debido a que se encuentra cerca del Hospital está dotado de buena infraestructura.

Este proyecto está enfocado hacia las personas que deseen vivir dentro de la ciudad, disfrutando de la vista y en un ambiente tranquilo y silencioso, cerca de sus trabajos.



FACHADA FRONTAL

GRÁFICO 3.1.6 FACHADAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

3.2 EXPRESIÓN ARQUITECTÓNICA:

El conjunto traduce la tendencia a resolver el tema de vivienda habitacional, provocando un cambio de imagen en el área de influencia.

El lenguaje adoptado hace que el proyecto se adapta al entorno urbano inmediato de la ciudad, provee una confortable habitabilidad, fácil acceso y movilidad.

3.3 EMPLAZAMIENTO DEL PROYECTO EN EL TERRENO:

El Proyecto Conjunto Gualleturo se encuentra emplazado en un terreno de forma regular con una pendiente del 2 %, tiene un frente hacia la calle Gualleturo.

El bloque de viviendas de cuatro pisos se implanta en la parte posterior del terreno.

3.3.1 PROGRAMA ARQUITECTÓNICO

El programa arquitectónico se realiza en función al estudio de mercado.

El proyecto "CONJUNTO GUALLETURO " está formado por 16 departamentos desde 60,78m² de construcción hasta 77,73 m²



de construcción. Son 2 departamentos de 2 dormitorios y 14 departamentos de 3 dormitorios. Los departamentos de 2 dormitorios tienen ambientes como: sala, cocina, comedor (estilo americano) dos baños completos y dos dormitorios, patio con área de lavandería y un estacionamiento para cada departamento.

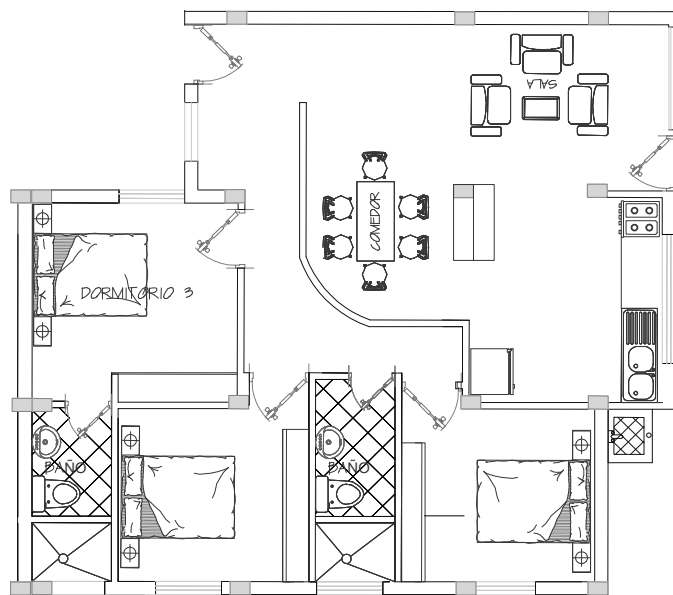


GRAFICO 3.3.1a DEPARTAMENTO TIPO

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010



GRAFICO 3.3.1b DEPARTAMENTO TIPO

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010



GRAFICO 3.3.1c DEPARTAMENTO TIPO

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

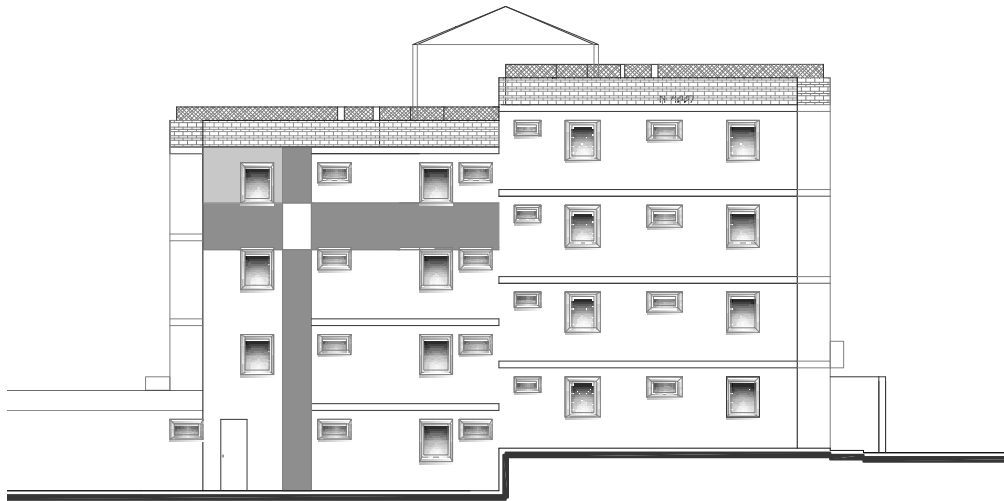


GRAFICO 3.3.1d DEPARTAMENTO TIPO

Elaborado por: María Bustos, junio de 2010

De acuerdo con la regulación municipal, la altura de construcción puede ser de hasta 4 pisos sobre el nivel natural del terreno.

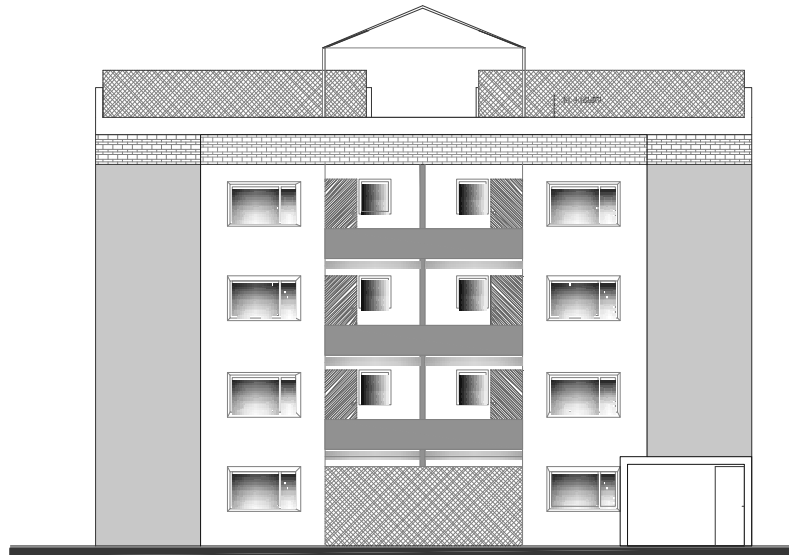
Las categorías inmobiliarias van a ser de primera categoría con relación al NSE predominante en el sector.



FACHADA POSTERIOR

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

GRAFICO 3.1.3 b FACHADA LATERAL



FACHADA LATERAL DERECHA

GRÁFICO 3.3.1.c FACHADAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

3.3.2 ÁREAS DE PARQUEO

Se establecen los parqueaderos en la parte frontal del predio por varias razones, debido a que el suelo en esa área no permite una edificabilidad mayor a dos pisos, se trata de un suelo de relleno.

La incidencia en el costo de los parqueaderos al aire libre es menor a la incidencia a parqueaderos cubiertos.

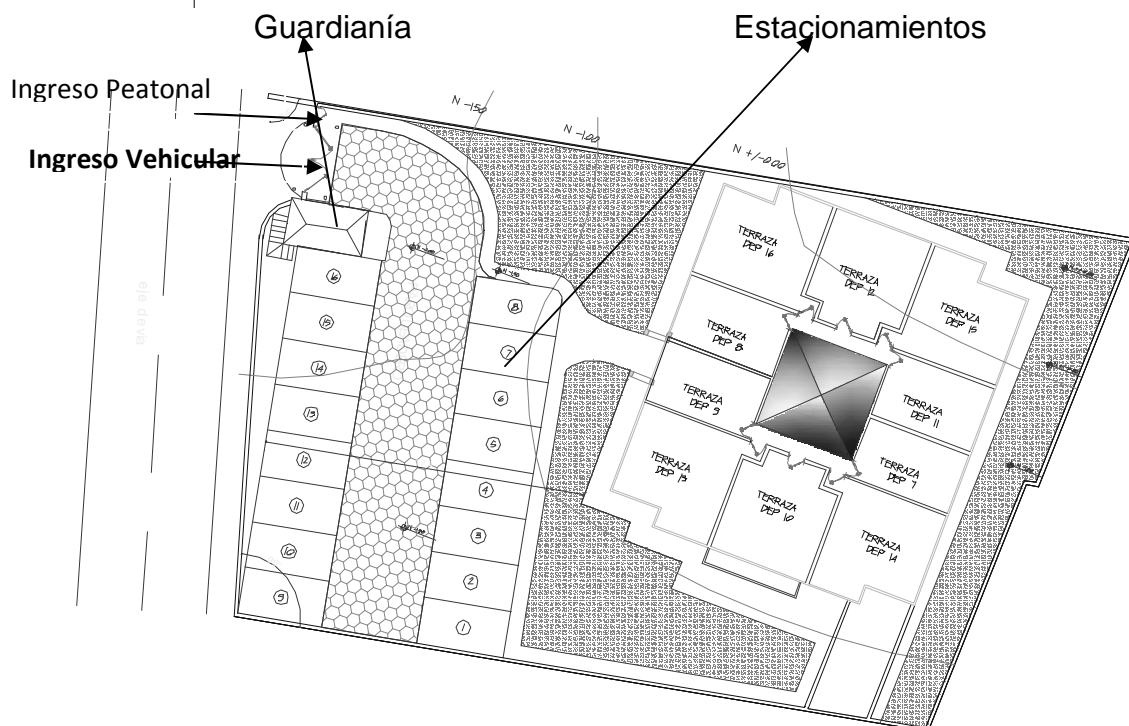


TABLA 3.3.2 IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

En el proyecto se establecen en planta baja perfectamente la Sala de Comunal y la Guardianía garantizan el funcionamiento del edificio.

El edificio tiene accesos vehiculares y peatonales independientes entre sí.

3.4 EVALUACIÓN Y CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS MUNICIPALES

DESCRIPCION	REGULACION	CONJUNTO GUALETURO	CUMPLIMIENTO
ZONA			
Lote mínimo	500 m ²	1034	si
Frente mínimo	15 m	27.6	si
COS-TOTAL	320%	132%	si
COS-PB	80%	37%	si
PISOS			
Número de pisos	4	4	si
Altura	12 m	12 m	si
RETIROS			
	mínimos		
Frontal	0 m	20 m	si
Lateral	0 m	0 m	si
Posterior	3 m	3 m	si
Entre bloques	6 m	NO APLICA	si

TABLA 3.4 EVALUACIÓN Y CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS MUNICIPALES

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

3.4.1 CUMPLIMIENTO NORMATIVA REGISTRO OFICIAL

GRUPO C	ÁREA MIN PORTERO	ÁREA MIN RECRE O VERDES	SALA COMUNAL MIN	DEPOSITO DE BASURA MIN
DE 11 A 20 UNID VIVIENDA	9,25	12M2/VIV	20 M2	3M2
CONJUNTO GUALETURO	SI CUMPLE	SI CUMPLE	SI CUMPLE	SI CUMPLE

TABLA 3.4.1 CUMPLIMIENTO NORMATIVA REGISTRO OFICIAL



3.5 RESUMEN ÁREAS:

RESUMEN DE AREAS	
COMPUTABLE	M2
GUARDIANIA	4.32
CONSERJE	12.66
SALA COMUNAL	24
DEPARTAMENTOS	1214.02
	1255
NO COMPUTABLE	
DEPOSITO DE BASURA	4.13
CIRCULACION GRADAS	101.6
AREA VERDE	279.5
VIAS CIRCULACION VEHICUL	294.26
AREA ESTACIONAMIENTOS	210.6
TERRAZAS TENDEDEROS	335.8
	1225.89
AREA BRUTA	2480.89

TABLA3.5 RESUMEN DE ÁREAS

3.6 DESCRIPCIÓN COMPONENTE DE INGENIERÍA

3.6.1 ESTUDIO DE SUELOS:

Según el estudio de Suelos realizado se establecen las siguientes recomendaciones para el cálculo y diseño de las cimentaciones:

Fundaciones Directas Relativamente Superficiales: En este caso se recomienda cimentaciones directas, relativamente superficiales en forma de zapatas aisladas o corridas.

3.6.2 SISTEMA CONSTRUCTIVO

El sistema constructivo utilizado será de hormigón armado. Las paredes serán de bloque, la estructura forma una sola unidad la cual se halla en dos niveles diferentes.

3.6.3 ESPECIFICACIÓN MATERIALES Y HERRAMIENTAS PARA LA CONSTRUCCIÓN:

Especificaciones (materias primas, ingredientes, insumos, producto final, normas y estándares)

Materias primas:

Hierro

Hormigones

Acabados para la construcción: aluminio vidrio, puertas, closets, cerámica, pintura, para instalaciones: material eléctrico, material de agua potable.

Para instalaciones sanitarias: pinturas, mamposterías de bloque

Etc.

Clasificación de los tipos de equipos

Concreteiras

Elevadores

Vibradores

Vibrocompactador

Equipo para instalaciones de agua potable, instalaciones eléctricas.

Abastecimiento de materias primas:

Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas

Todas las materias primas se abastecen en el mercado local.

Materias primas

Localización y característica de las zonas de producción

Zona: sur

Comercial y residencial

Periodos de disponibilidad de la producción

Los 12 meses

Producción disponible para el proyecto

100% mercado local

Disponibilidad de insumos complementarios

100% mercado local

Programación de abastecimiento

3.7 PLANIFICACIÓN GENERAL NEGOCIO INMOBILIARIO

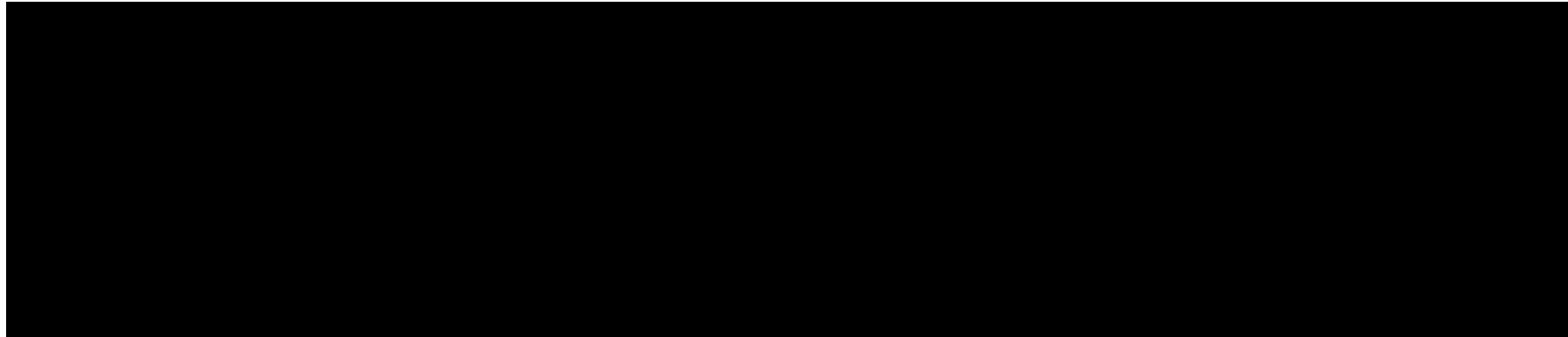


TABLA3.7 PLANIFICACION GENERAL

3.8 PLANIFICACIÓN CONSTRUCCIÓN

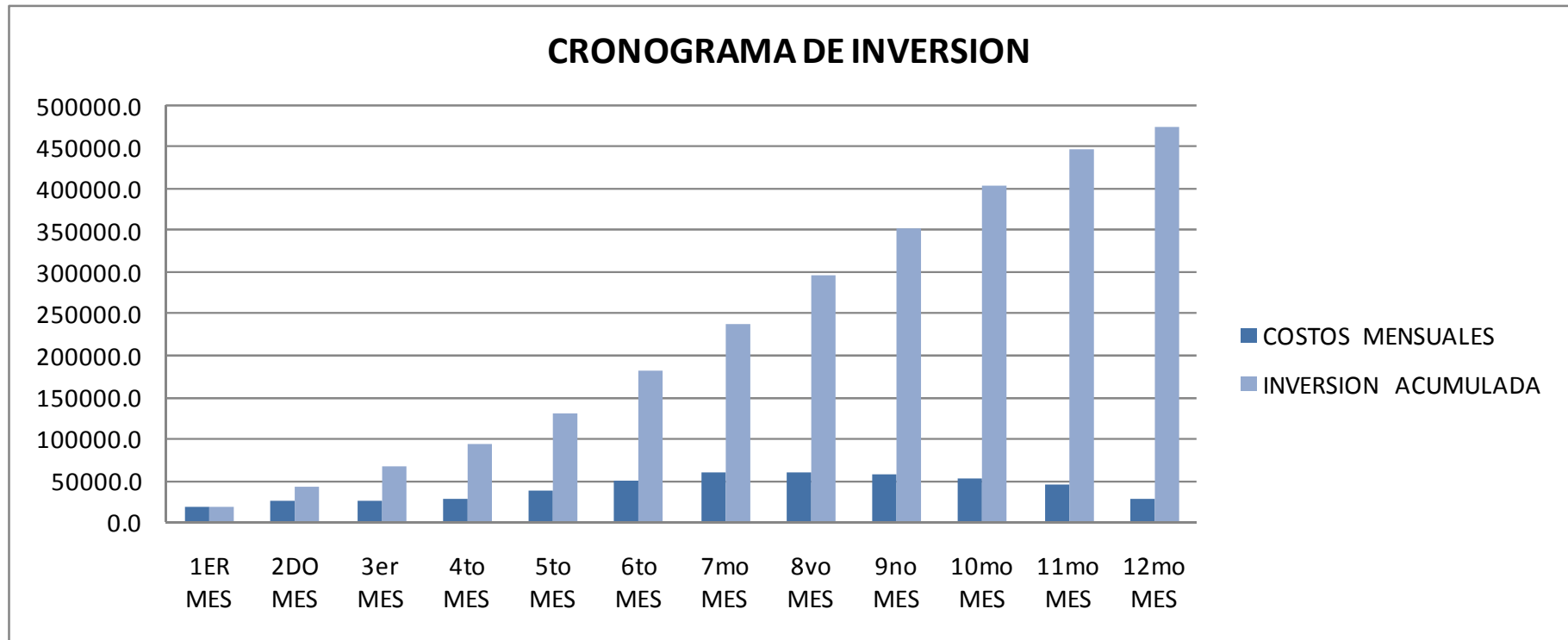


GRAFICO 3.8 PLANIFICACION CONSTRUCCION

3.8.1 CRONOGRAMA VALORADO DE LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO.

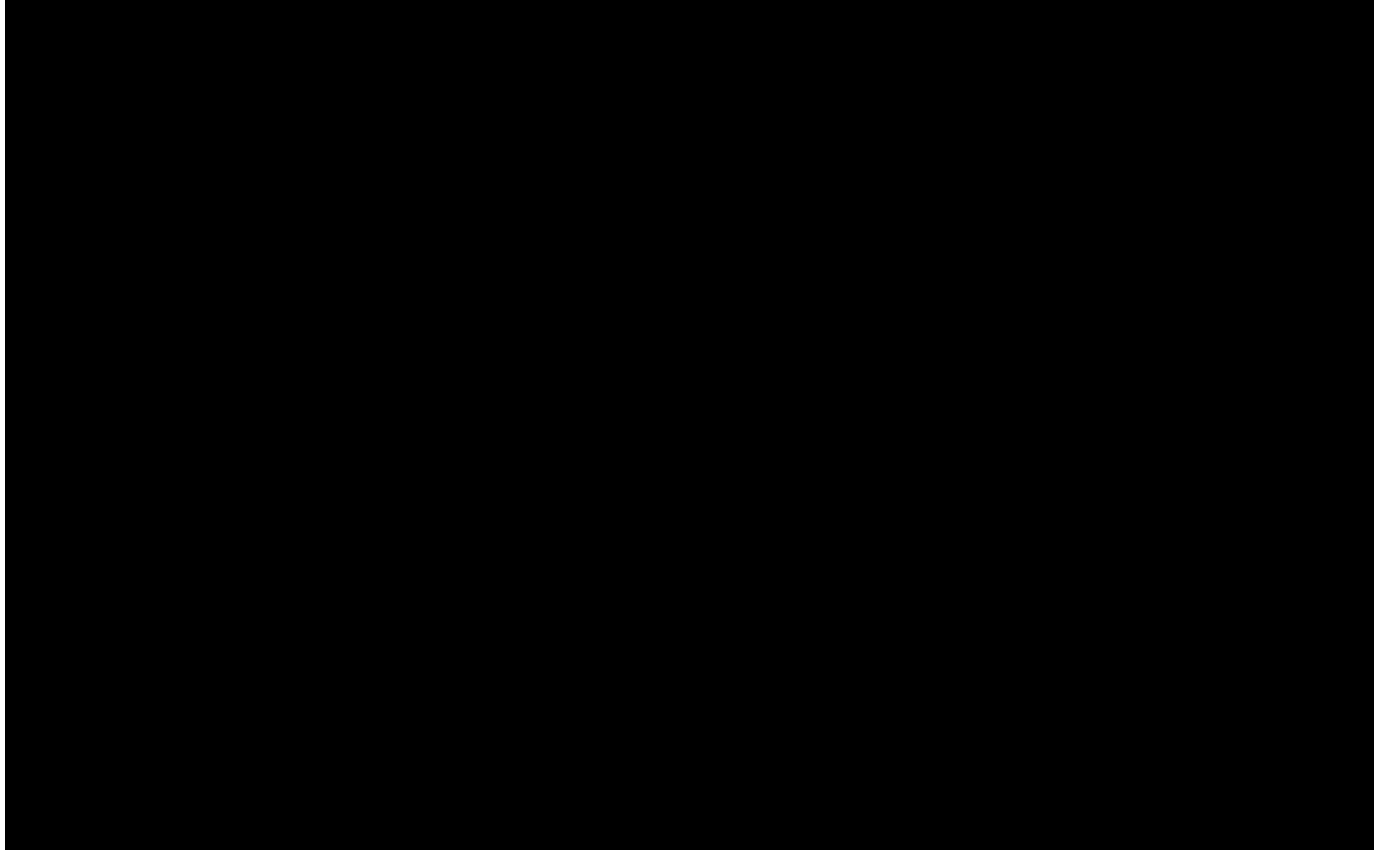


TABLA 3.8.1 PLANIFICACION CONSTRUCCION

3.9 COSTOS TOTALES DE LA CONSTRUCCIÓN

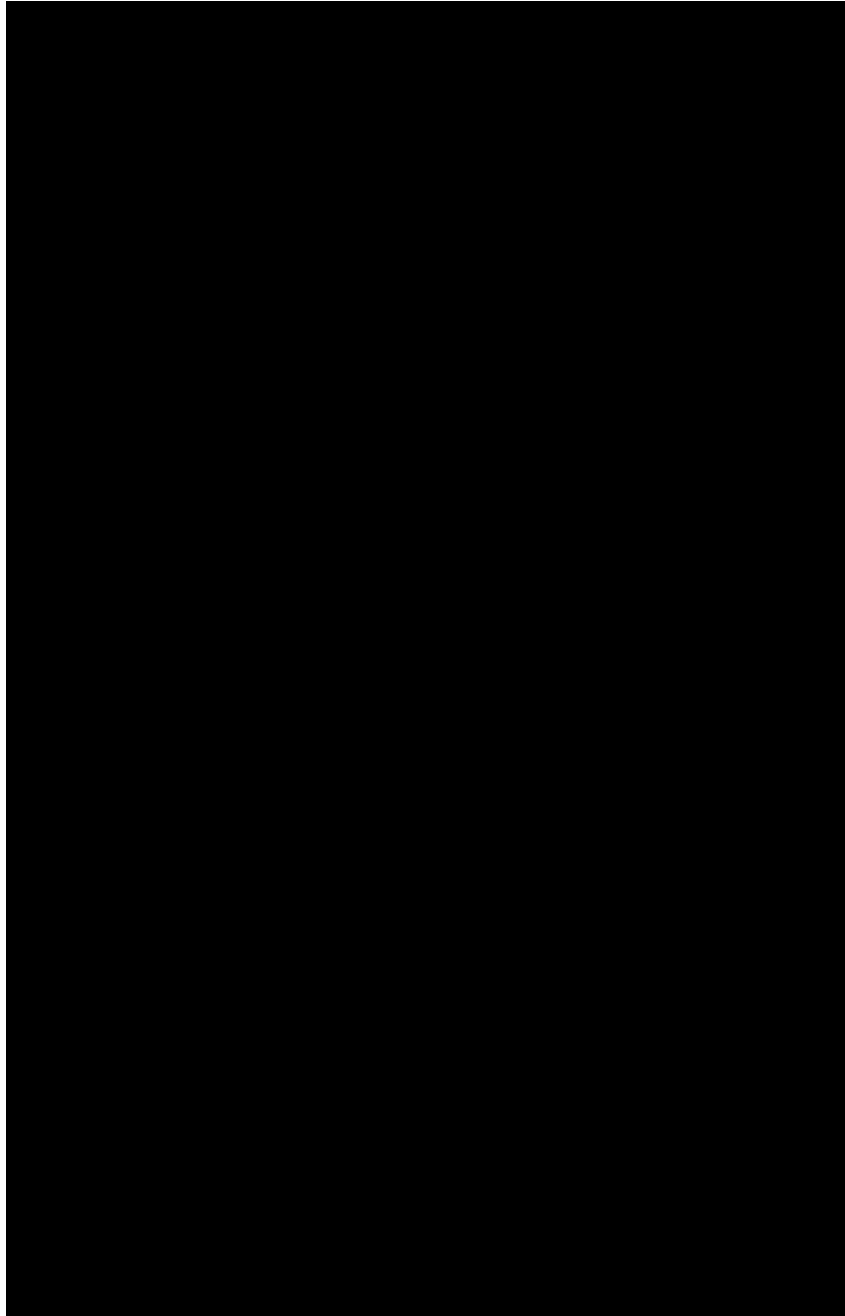


TABLA 3.9 COSTOS TOTALES DE LA CONSTRUCCIÓN

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

3.10 ANÁLISIS COSTO TERRENO

MÉTODO RESIDUAL

METODO RESIDUAL TERRENO " CONJUNTO GUALETURO		
	UNIDAD	
DATOS DE LA VIVIENDA		
Area del Terreno	M2	1034.0
Precio de Venta de Casas en la Zona	US\$ * M2	515.0
Ocupacion del Suelo COS	%	0.8
Altura Permitida	PISOS	4.0
K= Area Util (CONJUNTO GUALETURO)	%	0.4
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	0.1
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	0.1
CALCULOS		
Area Construida Máxima = área * cos * h		3308.8
Area Util Vendible = Area Max * K		1191.2
Valor de Ventas = Area Util * Precio en Venta (m2)		613451.5
"ALFA" I Peso del Terreno		61345.2
"ALFA" I Peso del Terreno		73614.2
Media " ALFA"		67479.7
VALOR POR METRO CUADRO		65.3
VALOR MAXIMO DEL TERRENO		67479.7

TABLA 3.10a MÉTODO RESIDUAL

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El terreno se adquirió a un valor más bajo al resultado que da el método residual esto nos indica que en el sector al futuro se da una tendencia a una alza de precio por metro cuadrado de terreno.

RESUMEN DE COSTOS DEL PROYECTO	\$	% COSTOS TOTALES
TERRENO	49290	8%
COSTOS DE LA CONSTRUCCION	474880.00	76%
GASTOS GENERALES	102170	16%
TOTAL	626340	100%

TABLA 3.10b RESUMEN COSTOS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

AREA PONDERADA VENDIBLE			
AREA VENDIBLE	M2	AREA UTIL HA SER TOMADA EN CUENTA PARA EL ANALISIS	NRO DE DEPARTAMENTOS
AREA UTIL TOTAL	1214,02	1214,02	
AREA DE PARQUEADEROS	210,6	105,3	
AREA TOTAL		1319,32	16

TABLA 3.10c ÁREA PONDERADA VENDIBLE

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Nota: el área de parqueos se venderá a la mitad del precio por m2 es por eso que en el cuadro se toma en cuenta la mitad del área para el análisis

TABLA 3.10d ÁREA PONDERADA VENDIBLE

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

4. ESTRATEGIA COMERCIAL



4.1 ESTRATEGIA COMERCIAL

La estrategia comercial que se plantea para las ventas del proyecto “CONJUNTO GUALLETURO”, es terminar de vender 16 Departamentos con sus respectivos estacionamientos y tendedores en un plazo de 18 meses.

La construcción del edificio se plantea en 12 meses, la valla publicitaria va a colocar en el terreno, 2 meses antes de empezar la construcción, para lo cual se pretende tener ventas en planos, se requiere de preventas.

Para el caso se programa extenderse 2 meses más para trámites de escrituración y cobros, la velocidad de venta optimista será de 1 departamento por mes, lo que nos lleva a un total de 18 meses para la recuperación de la inversión.

4.2 ETAPAS DEL PROYECTO

A continuación podemos ver en el Cuadro, las diferentes etapas del proyecto, en relación con las ventas.

ETAPAS	MESES																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Planificación																		
Construcción																		
Ventas																		
Trámites legales y cierre																		

GRAFICO 4.2 ETAPAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



4.3 ESTRATEGIA DE PRECIOS

Para establecer precios se toma como punto de partida el estudio que hicimos anteriormente de la competencia.

La competencia que se toma como referencia en esta capítulo es la que está ubicada en el Sector Sur de la Ciudad de Quito, siendo esta homogénea al planteamiento que se planificó con respecto al Conjunto Gualleturo, dicha competencia es pequeña, tiene relación con los espacios y números de dormitorios, la ventaja que tenemos en relación a esta son:

El tipo de Arquitectura, (Contemporánea)

El tipo de Acabados (Importados)

Las áreas comunales que se ofrecen (Sala Comunal, Terraza, Tendederos)

Jardines comunales y en otros casos privados.

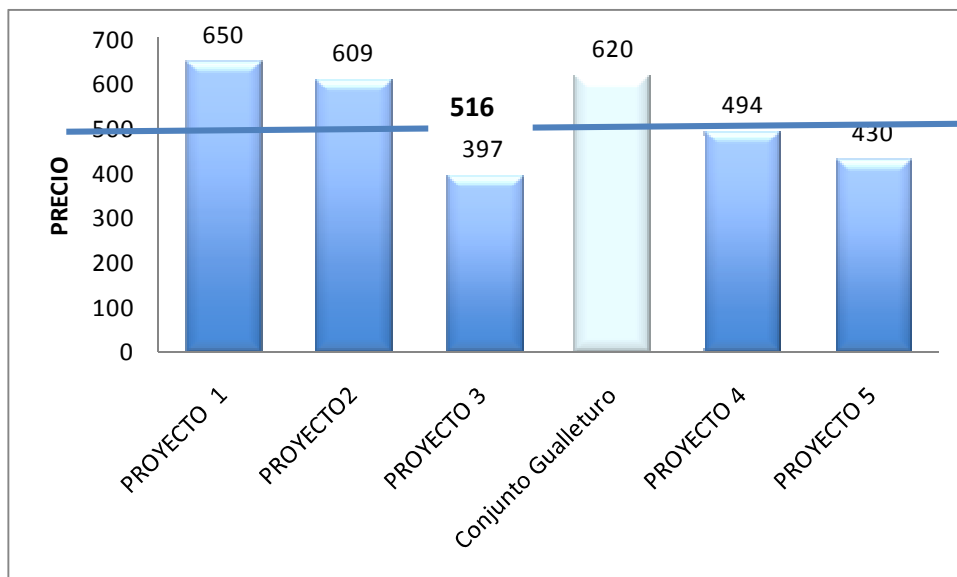


GRAFICO 4.3 a ETAPAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



COMPETENCIA	COSTO DE OBRA POR M2 PARA LA VENTA
PROYECTO 1	650
PROYECTO 2	609
PROYECTO 3	397
Conjunto Gualleturo	620
PROYECTO 4	494
PROYECTO 5	430
COSTO PRO MEDIO = COSTO TOTAL/NRO PROYECTOS	516

GRAFICO 4.3 b ETAPAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

En el Gráfico anterior podemos ver que el precio base por m² ponderado promedio de los departamentos en el sector es de \$ 516, dato referencial sin tomar en cuenta los precios de nuestro proyecto.

La decisión de fijación de precios para el Conjunto Gualleturo está varios factores como son:

- Relacionado al costo de construcción y gastos de promoción.
- Analizamos el precio de la competencia como una base para fijar el precio.
- Fijación de precios psicológicos, es decir, se considerará los precios ya que muchos consumidores utilizan el precio como indicador de calidad.

4.3.1 Métodos para fijación de precios

- Orientado al costo
- Orientado a la Demanda
- Orientado al Comprador
- Por tamizado del mercado

Para establecer precios se toma como punto de partida el estudio que hicimos anteriormente de la competencia, y se toma la decisión de la siguiente manera:

CONCEPTO	CANTIDAD	Columna1	VALOR
Costo del Terreno Urbanizado	0.00 m2		49,290.00
Costo directo de construcción	1,319.32 m2		474,880.00
Costos Indirectos	16.31%		102,170.00
Costo Total			626,340.00
Utilidad Estimada	20.00%		125,268.00
Precio de Venta del proyecto			751,608.00
Area de const POND VENDIBL	1,319.32		
Precio mínimo de venta por m2 incluye parqueo			569.69

TABLA 4.3 .1. a ETAPAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Se define los costos del proyecto mas la utilidad esperada para sacar el precio mínimo de vente por m2

DETALLE DE INGRESOS POR VENTAS

CONCEPTO	Area real	Precio preventas	TOTAL 20% preventas	Precio base mas 5%	TOTAL 75% durante construcción	Precio base mas 7%	Precio al final	TOTAL 5% final	PRECIO/m2 promedio
				Precio durante construcción					
Departamentos	1,214.02 m2	569.69	138,323.86	598.18	544,651.86	640.05	38,851.68	600.77	
Estacionamientos	210.60 m2	284.85	11,997.74	299.09	47,241.27	320.03	3,369.92	300.39	
Jardines	300.00 m2	47.47	2,848.47	49.85	11,216.25	53.34	800.10	50.07	
Secaderos	335.80 m2	47.47	3,188.38	49.85	12,554.72	53.34	895.58	50.07	
TOTAL INGRESOS			156,358.45		615,664.10		43,917.28		
PRECIO/m2 promedio				592.57		622.20			665.76
TOTAL DE INGRESOS POR VENTAS:			815,939.83	618.45	PRECIO PROMEDIO PONDERADO				

TABLA 4.3 .1.b ETAPAS DEL PROYECTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

La estrategia comercial está planteada para vender un departamento por mes el 20% en preventas, el 75 % durante la construcción y el 5% en posventas. Al pasar de una fase a otra abra un incremento en la etapa de construcción abra un incremento de 5% del precio base y en pos ventas el 7 % del precio base.

El precio promedio ponderado asumido es de 620 USD

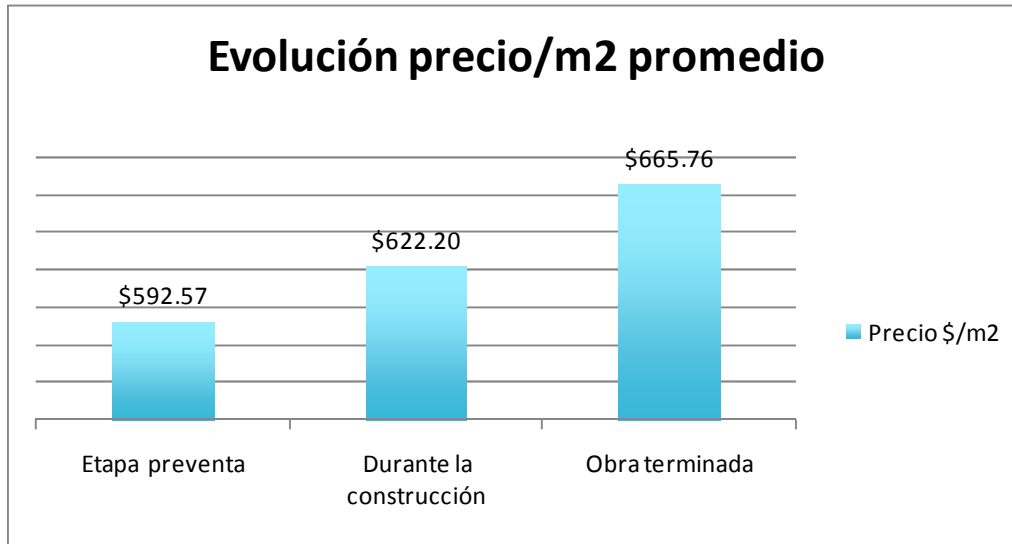


GRAFICO 4.3 .1.c EVOLUCIÓN PRECIO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

4.4 ESQUEMAS DE CRÉDITO

4.4.1 CRÉDITO CON EL IESS

FINANCIAMIENTO DEL	\$36,185	Número	1	Capital total	\$51,693
Entrada	\$0	Capital	\$51,693		
Plazo	25 AÑOS				
tasa	9%	anual	0.750%	MENSUAL	
Amortización		Pago individual	\$0.00	300	

TABLA 4.4.1 CRÉDITO CON EL IESS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

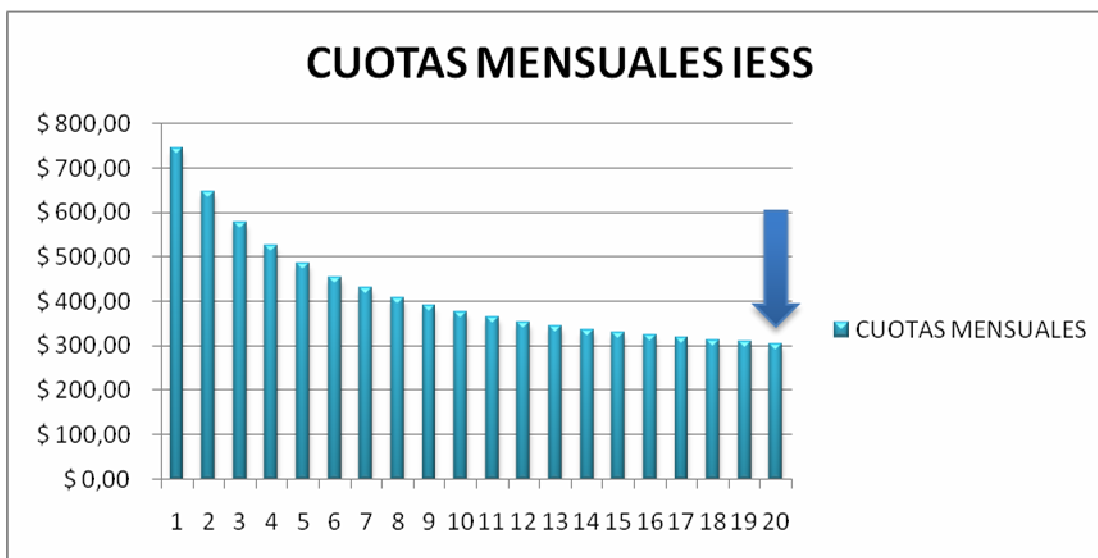


GRÁFICO 4.4.1 CUOTAS MENSUALES IESS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

La cuota a 25 años plazo al 9% anual es de 300 dólares

4.4.2 CRÉDITO BANCARIO

FINANCIAMIENTO DEL	\$36,185	Número	1	Capital total	\$51,693
Entrada	\$0	Capital		\$51,693	
Plazo	15 AÑOS				
tasa	10.75% anual			0.896% MENSUAL	
Amortización		Pago individual	\$400.00		

TABLA 4.4.2 CRÉDITO BANCARIO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

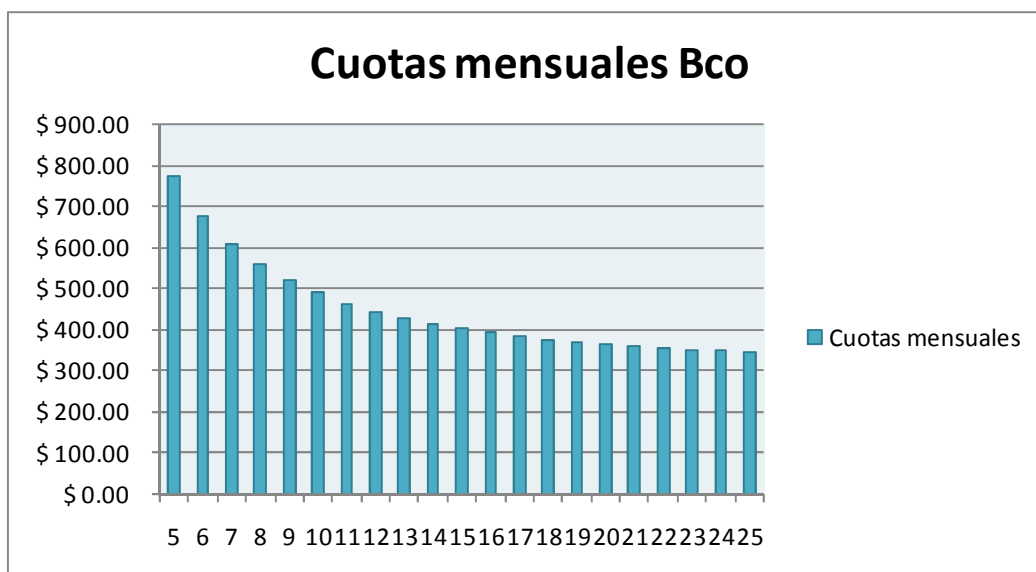


GRÁFICO 4.4.2 CUOTAS MENSUALES BCO.

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

La cuota a 15 años al 10.75% anual es de cuatrocientos dólares financiado por el banco.

4.5 FORMA DE PAGO DE LAS UNIDADES DE LA VIVIENDA

4.5.1 RESERVA

La reversa es del 10% del precio de venta del departamento y es como está trabajando la competencia.

4.5.2 ENTRADA

Con la firma de la Promesa de Compra – Venta, se cancela periódicamente un valor que equivale al 20% del precio de venta y se los paga en cuotas mensuales hasta que se entregue la vivienda.

4.5.3 FINANCIAMIENTO

El financiamiento corresponde al 70 % restante, se lo hace a través de un banco, cooperativa, mutualista, se cancela montos iguales por lapso de 15 años.

En este cuadro podemos ver cuál sería la cuota mensual para cada uno de los departamentos.

4.6 BENEFICIO PARA EL CLIENTE

En este caso se pretende asociar al Conjunto con la mejor solución de vivienda en “precio-calidad”.

Las principales ventajas de este conjunto son:

Seguridad Tranquilidad.

Diferenciación del producto.

Características de calidad del producto.

Precio Adecuado.

Diseño Atractivo y Funcional.

Comprar a precios que ofrece directamente el constructor.

Vivir cerca de su lugar de trabajo, vivir dentro del núcleo urbano de Quito.

4.7 PROMOCIÓN.

Dentro de la promoción e desarrollan los siguientes puntos:

4.7.1 LA MARCA

En este caso el proyecto debe adoptará la marca de la empresa CONTARIM como constructora, y la marca de MUTUALISTA PICHINCHA como comercializadora.



Foto 4.7.1.a LOGO PATROCINADORA



Foto 4.7.1.b LOGO COMERCIALIZADORA



FOTO 4.7.1.c LOGO DEL PROYECTO

4.7.2 LA VALLA.

Se ubicará en la vía principal Av. Mariscal Sucre la más cercana y de mayor tráfico vehicular y peatonal del sector.

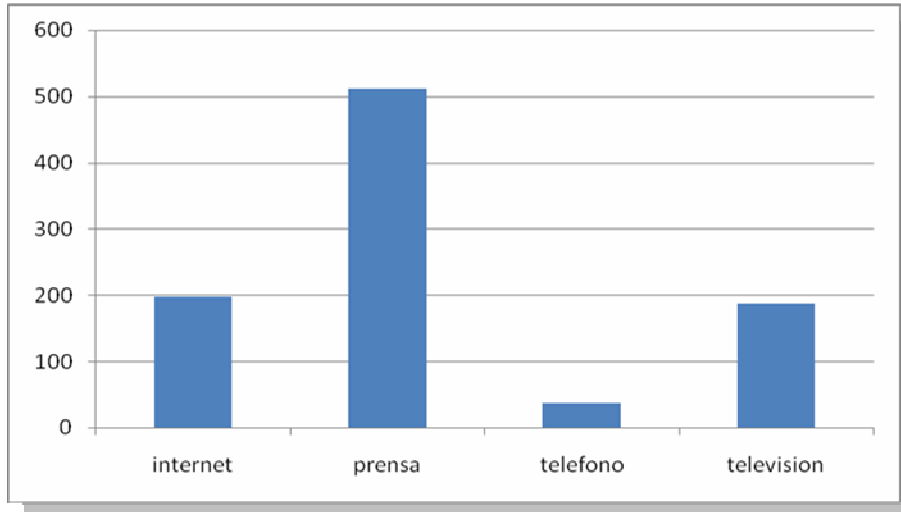
4.7.3 EL DÍPTICO.

El díptico se encuentra en estado de realización.

4.7.4 MEDIOS ESCRITOS

En el gráfico observamos que la prensa es el medio más utilizado para buscar departamento.



MEDIOS MAS USADO PARA ADQUIRIR VIVIENDA

Elaboración: María Bustos, Junio de 2010

TABLA 4.7.4 MEDIOS MÁS USADOS DE PUBLICIDAD PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

La promoción se realizara como medio más importante la prensa escrita, también se incorporará una sala de ventas en el mismo conjunto.

El departamento Modelo que estará listo a los seis meses de iniciada la construcción

La estrategia comercial que se plantea para las ventas del proyecto, de 16 departamentos con sus respectivos estacionamientos.

La construcción del edificio se plantea en 12 meses, la valla publicitaria se va a colocar en el terreno tres meses antes de empezar la construcción, para lo cual se pretende tener ventas en planos, por no tener financiamiento para el proyecto se requiere de preventas.

4.8 CARACTERÍSTICAS DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN:

Esto define y marca las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final.

El producto se comercializará a través de la Mutualista Pichincha una empresa solida y seria que se encargará de la fase de comercialización.

4.9 FUNCIONES Y BENEFICIOS DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Centralizan decisiones básicas de la comercialización.
- Participan en la financiación de los productos.
- Contribuyen a reducir costes en los productos debido a que facilitan almacenaje, transporte.
- Intervienen en la fijación de precios, aconsejando el más adecuado.
- Tienen una gran información sobre el producto, competencia y mercado.
- Participan enérgicamente en actividades de promoción.
- Posicionan al producto en el lugar que consideran más adecuado.
- Intervienen directa o indirectamente en el servicio posventa.

- Colaboran en la imagen de la empresa.
- Actúan como fuerza de ventas.
- Reducen los gastos de control.
- Venden productos en lugares de difícil acceso y no rentables al fabricante.

4.10 PUBLICIDAD

En cuanto a la parte publicitaria se lo hará por medio de unas vallas y trípticos destacando las ventajas del proyecto:

- Ubicación
- Accesos
- Diseño Contemporáneo
- Relación Precio – Calidad
- Servicios Comunes
- Estrategia de Precios

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO



5.1 INTRODUCCIÓN:

Los principales criterios de evaluación del proyecto son:

Punto de equilibrio

Índices financieros:

- Liquidez
- Retorno (VAN, TIR, ROE y ROA)
- Eficiencia
- Apalancamiento
- Rotación
- Composición de activos.

Análisis de sensibilidad.

Determinación del riesgo.

Análisis del costo / beneficio

5.2 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

Para realizar el presupuesto del Conjunto Gualleturo se toma en cuenta las principales categorías con son:

Costo del Terreno.

Costos Directos.

Costos Indirectos.

5.2.1 INCIDENCIA DE COSTOS POR M2 DE ÁREA VENDIBLE:

RESUMEN DE COSTOS UNITARIOS DEL PROYECTO	\$	\$/M2 DE AREA VENDIBLE
TERRENO Y GS ESCRITURACIÓN	49290	37.36
COSTOS DE LA CONSTRUCCION	474880	359.94
GASTOS GENERALES	102170	77.44
TOTAL	626340	474.74

TABLA 5.2.1 INCIDENCIA DE LOS COSTOS POR M2

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

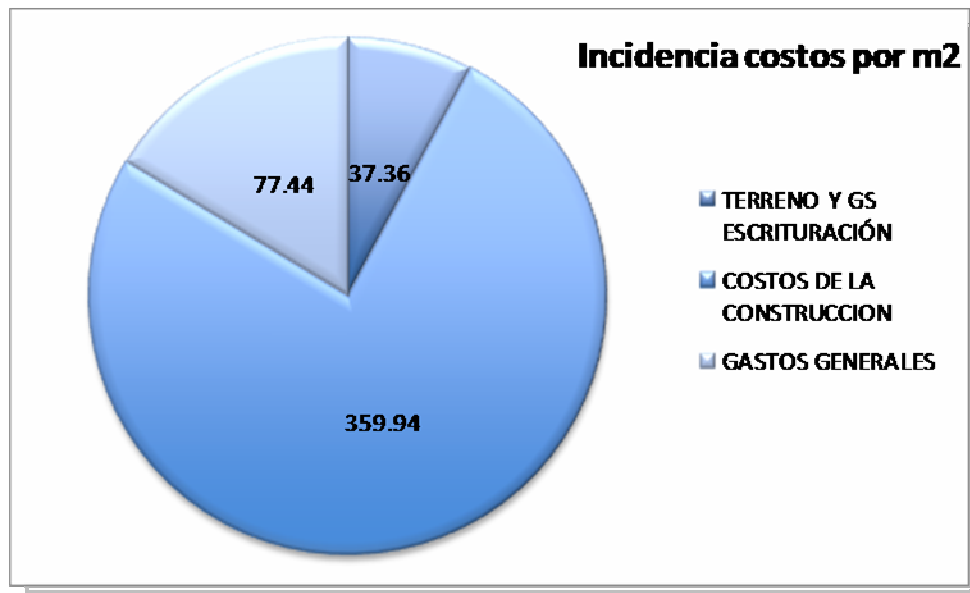


GRÁFICO 5.2.1 INCIDENCIA DE LOS COSTOS POR M2

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El costo más representativo con un 76 por ciento es el de la construcción, siguiéndole los costos indirectos con un 16% y el terreno con una incidencia del 8%.

5.2.2 INCIDENCIA DE COSTOS POR M2 DE ÁREA VENDIBLE:

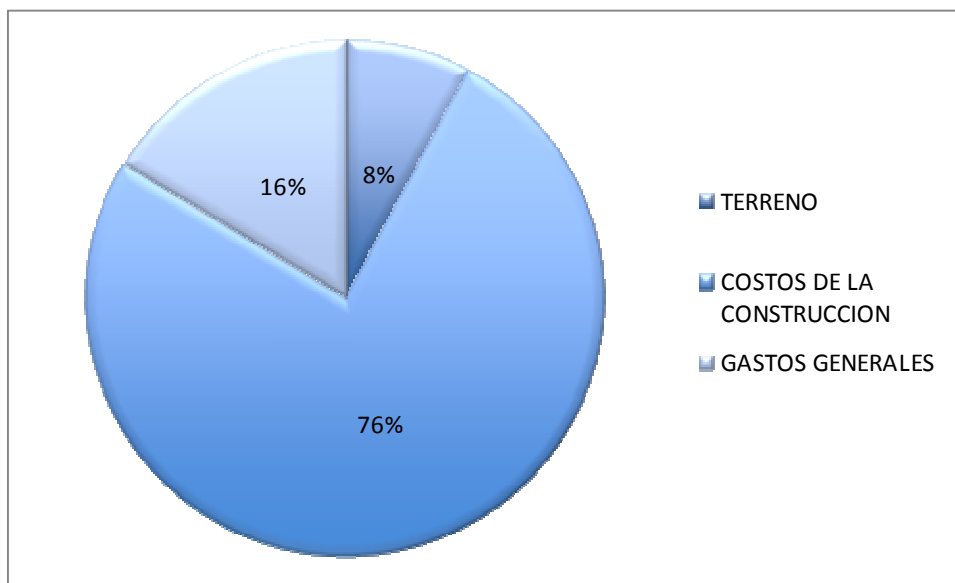


GRÁFICO 5.2.2 INCIDENCIA DE LOS COSTOS POR M2 ÁREA VENDIBLE

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

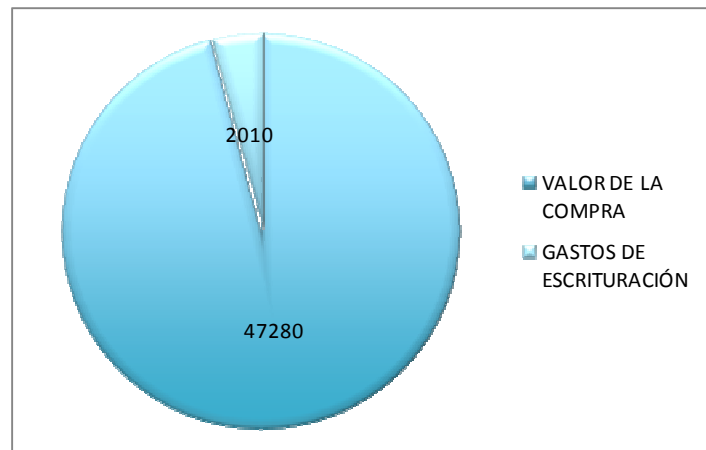
5.2.2.1 COSTO TOTAL DEL TERRENO

COSTO DEL TERRENO		\$
VALOR DE LA COMPRA	47280	
GASTOS DE ESCRITURACIÓN	2010	
TOTAL	49290	

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

TABLA 4 COSTOS TOTAL DEL TERRENO

Dentro de los gastos del terreno se tiene el valor de la compra y los gastos de escrituración.



Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

GRÁFICO 5 COSTOS TOTAL DEL TERRENO**5.2.2.1 COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN**

El 75% de los costos directos de construcción se utiliza para la construcción de departamentos.

COSTOS DE LA CONSTRUCCION	\$	% COSTOS DIRECTOS
16 DEPARTAMENTOS DE 3 Y 2 DORMITORIOS	356160	75%
OTRAS AREAS Y AREAS COMUNALES	118720	25%
TOTAL COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	474880	100%

TABLA 5.2.2.1 COSTOS DIRECTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

5.2.2.2 GASTOS GENERALES

GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS	6700
GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCION	47400
GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIONES	9400
GASTOS HASTA ENTREGA UNIDADES	2500
GASTOS VENTA Y LEGALES	26350
IMPREVISTOS	9820
TOTAL	102170

TABLA 5.2.2.2 INCIDENCIA DE GASTOS GENERALES

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Dentro de los gastos indirectos los con mayor incidencia son los que se realizan durante la construcción.

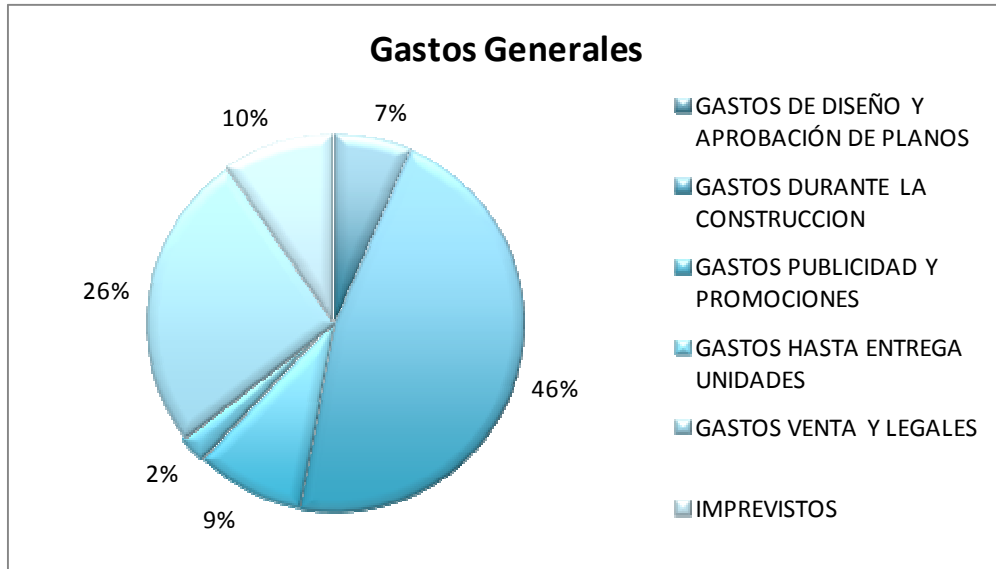


GRÁFICO 5.2.2.2 INCIDENCIA DE GASTOS GENERALES

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

5.2.2.3 GASTOS PUBLICITARIOS

GS. PUBLICIDAD Y PROMOCIONES	9400
MAQUETA	500
PARTICIPACION EN FERIA	1200
VALLAS Y ROTULOS	1000
AMOBLAM DEP MODELO	5000
IMPRESOS	1500
OTROS	200
TOTAL	9400

TABLA 6 INCIDENCIA DE GASTOS PUBLICITARIOS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Dentro de los gastos publicitarios uno de los más incidentes es el amueblamiento del departamento modelo y la publicidad en medios impresos.

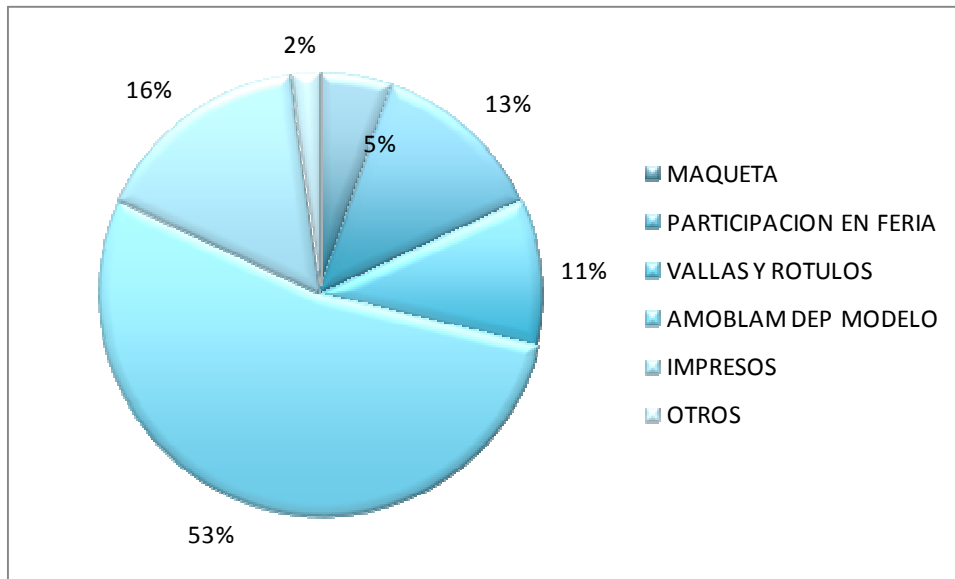


GRÁFICO 7 INCIDENCIA DE GASTOS PUBLICARIOS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

5.2.2.4 GASTOS MANTENIMIENTO

GS HASTA ENTREGA UNIDADES	/COSTO TOTAL
MANTENIMIENTO Y GUARDIANIA	2500
TOTAL	2500

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

TABLA 5.2.2.4GTOS DE MANTENIMIENTO

5.2.2.5 GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS

GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS	6700
Arquitectura	1700
Estructural	400
Eléctrico	400
Sanitario	450
Levantamiento topográfico	300
Estudio de suelos	800
Garantías Municipales	1400
Estructuración del negocio	250
Gerencia del proyecto	1000

TABLA 5.2.2.5 GOTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El gasto con mayor incidencia es el de arquitectura en la aprobación de planos.

5.2.2.6 GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS

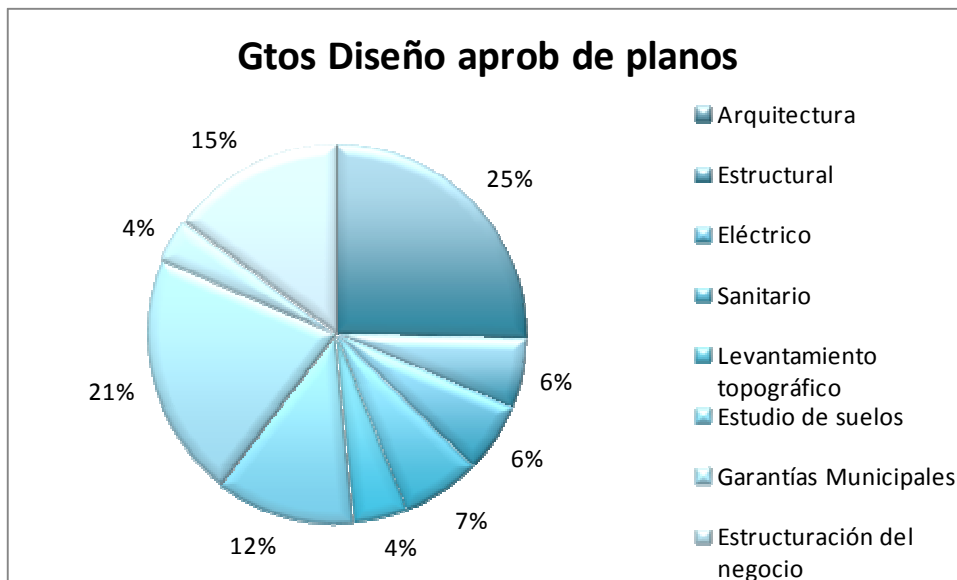


GRÁFICO 86 INCIDENCIA DE GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

5.2.2.7 GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCIÓN

GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCION	47400
Construcción (honorarios)	10000
Residente de obra	7200
Imprevistos	2300
Contador	5800
Tasas, impuestos, servicios	9900
Seguros (Pólizas + IESS)	12200

TABLA 5.2.2.7 GTOS DURANTE LA CONSTRUCCIÓN

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

Durante los gastos de la construcción el de mayor incidencia es el de Pólizas, Seguros, IESS, seguido de los honorarios para la construcción.

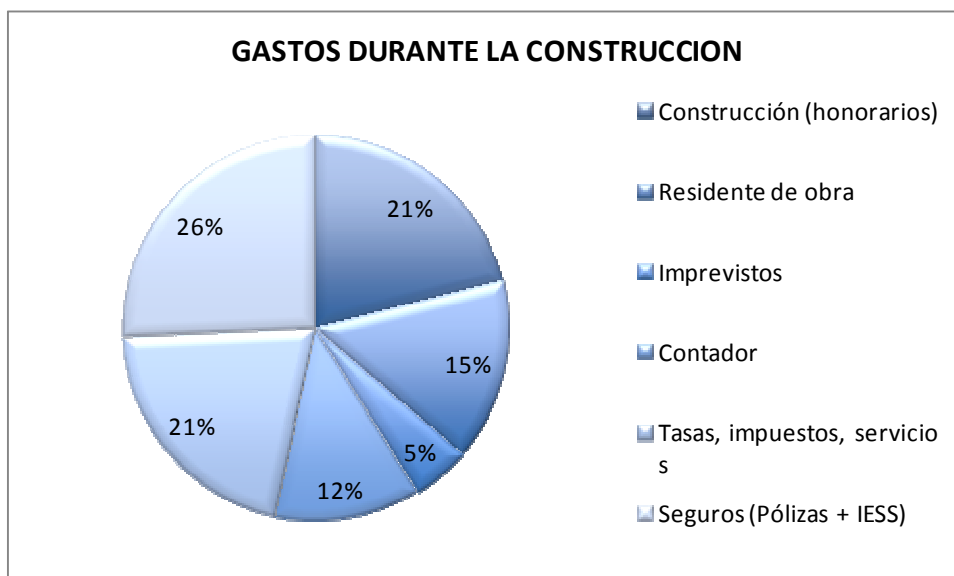


GRÁFICO 5.2.2.7 GTOS DURANTE LA CONSTRUCCIÓN

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

5.2.2.8 GASTOS VENTA Y LEGALES

GASTOS VENTA Y LEGALES	26350
Comisión por ventas	23900
Gastos Legales	2450

TABLA 5.2.2.8 GTOS VENTA Y LEGALES

Elaborado por: María Bustos. Junio de 2010

Se considera un gasto del 6% para ventas y legales de lo que son departamentos.

5.2.2.9 DETALLE DE COSTOS DEL PROYECTO

DETALLE DE COSTOS DEL PROYECTO

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	Porcentaje sobre costo de construcción	Porcentaje sobre precio de venta	CANTIDAD	C. UNITARIO	TOTAL
1	COSTOS DIRECTOS			63.95%			524,170.00
1.1	Terreno	m2		6.01%			49,290.00
1.2	Costo directo de construcción	m2		57.94%	1,319.32	359.94	474,880.00
1.4	TOTAL COSTO CONSTRUCCION			63.95%	1,319.32	397.30	524,170.00
2	COSTOS INDIRECTOS O GASTOS GENERALES		16.31%	12.5%			102,170.00
2.1	GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS	%	1.28%	0.82%			6700
2.2	GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCION	%	9.04%	5.78%			47400
2.3	GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIONES	%	1.79%	1.15%			9400.0
2.4	GASTOS HASTA ENTREGA UNIDADES	%	0.48%	0.31%			2500
2.5	GASTOS VENTA Y LEGALES	%	5.03%	3.21%			26350
2.6	IMPREVISTOS	%	1.87%	1.20%			9820
COSTO TOTAL DEL PROYECTO							626,340.00
PRECIO DE VENTA							819,608.46
UTILIDAD Antes de impuestos				23.58%			193,268.46

TABLA 5.2.2.9 GROS VENTA Y LEGALES

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

5.2.2.10 COSTOS / M2

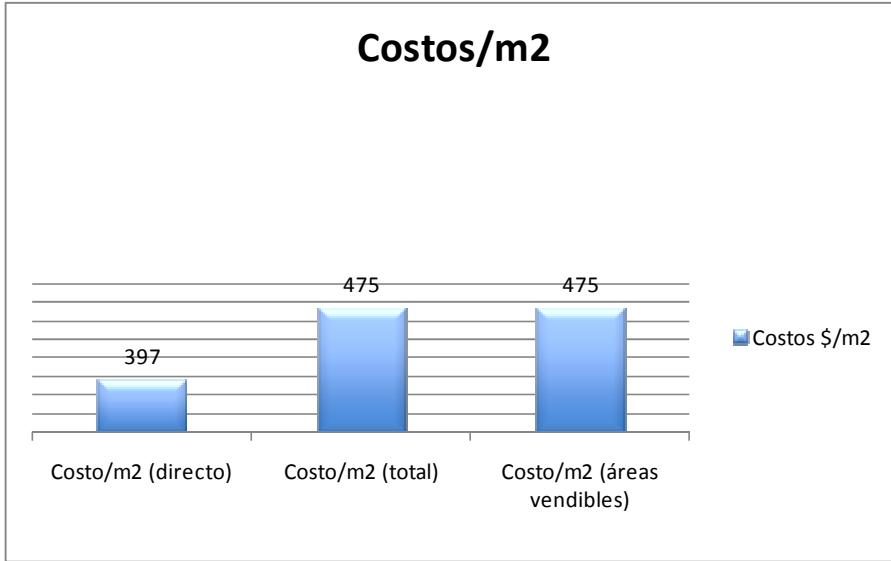


GRÁFICO 5.2.2.10 COSTOS/M2

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El costo /m2 es de 475 USD

5.2.2.11 PORCENTAJES SOBRE INVERSIONES TOTALES

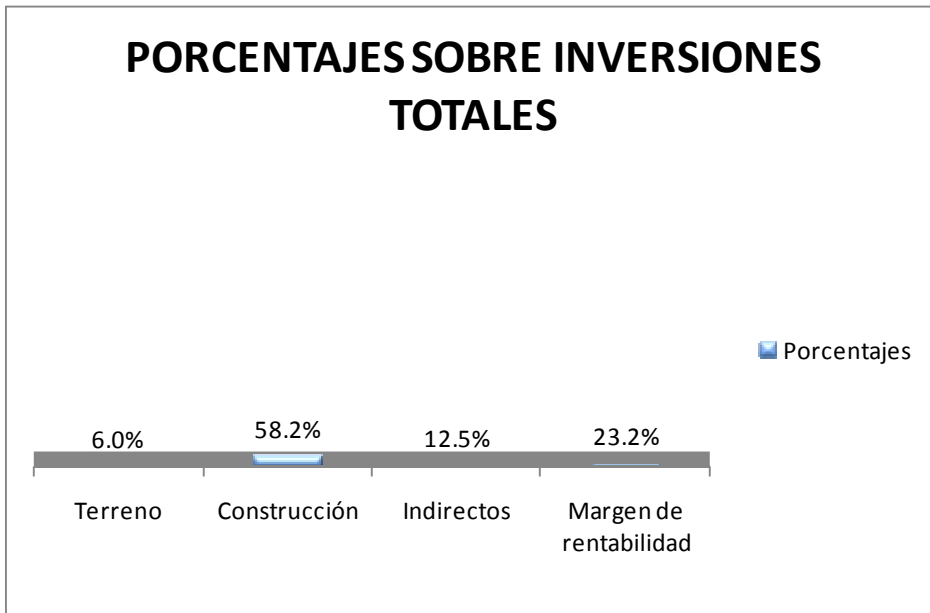


GRÁFICO 5.2.2.10 COSTOS/M2

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010



5.3 FLUJO DE INGRESOS

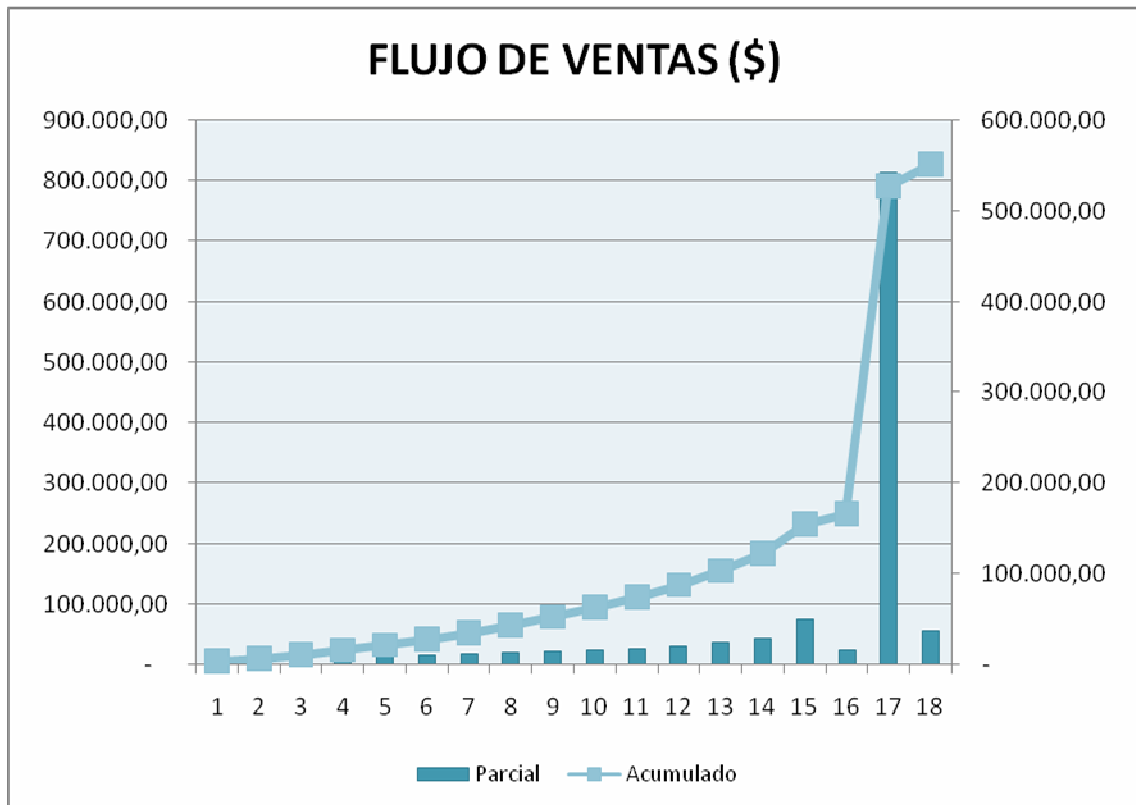


GRÁFICO 5.3. FLUJO DE VENTAS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

En el flujo de ventas tenemos ventas parciales durante los 18 meses y en el mes 17 se considera un alza debido a que se escribió el mes 17 y con la mayoría de clientes se cierra el negocio en este mes.

5.4 TASA DE DESCUENTO

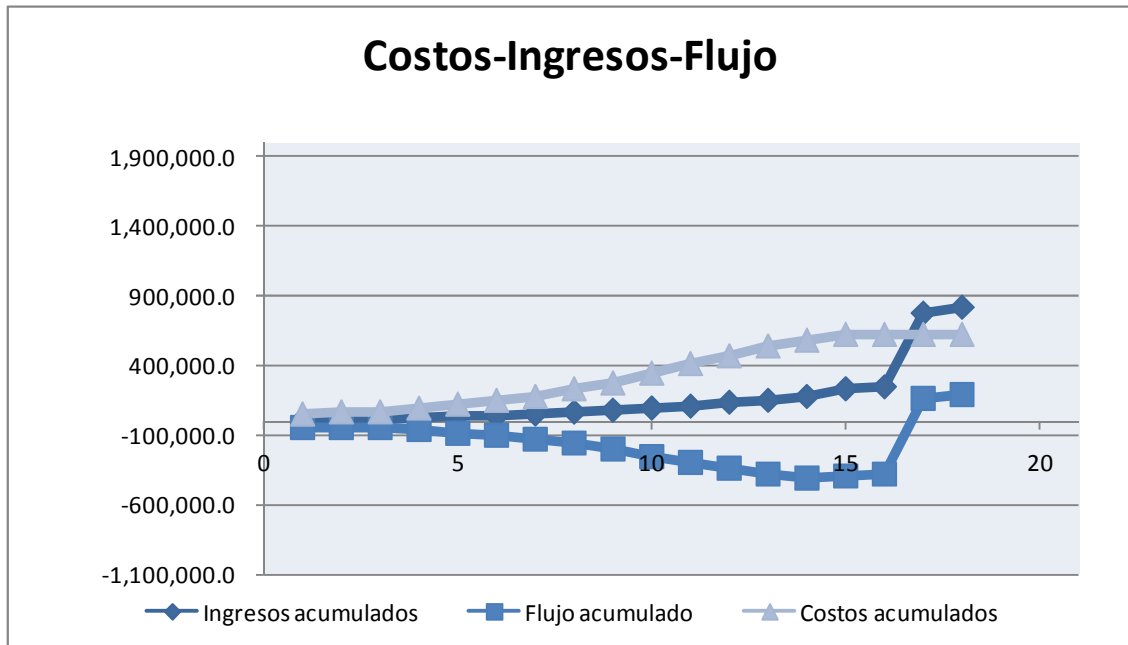
TASA DE DESCUENTO	
Método Utilizados = CAPM	
Fórmula: $Ra = Rf + (Rm - Rf) \beta a$	
VARIABLES	PORCENTAJES (%)
Rf (Tasa libre de riesgo)	2.65
Rm (Tasa de mercado)	17.40
(rm - rf)	14.75
β	0.72
Riesgo País	9.74
Tasa de descuento esperada	23.01

GRÁFICO 5.4. TASA DE DESCUENTO MÉTODO CAPM

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Para el análisis financiero se toma una tasa de descuento del 24%, debido a que según el análisis CAPM nos da más del 23 %

5.5 FLUJO COSTOS-INGRESOS PROYECTO PURO



Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

GRÁFICO 5.5.FLUJO COSTOS-INGRESOS PROYECTO PURO

Podemos observar que solo después del mes 17 podemos obtener flujo positivo.

5.6 VAN

El VAN del proyecto puro es de 93,741.8 esto quiere decir que el proyecto es viable y la rentabilidad esta dentro de los parámetros establecidos por los promotores.

5.7 TIR

La TIR del proyecto es de 4,5% y 70.5% anual, esto indica que el proyecto es rentable y está por encima de las tasas de retornos esperadas por los promotores.

5.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN LOS COSTOS

Para realizar este análisis se establece un porcentaje de aumento en los costos directos.

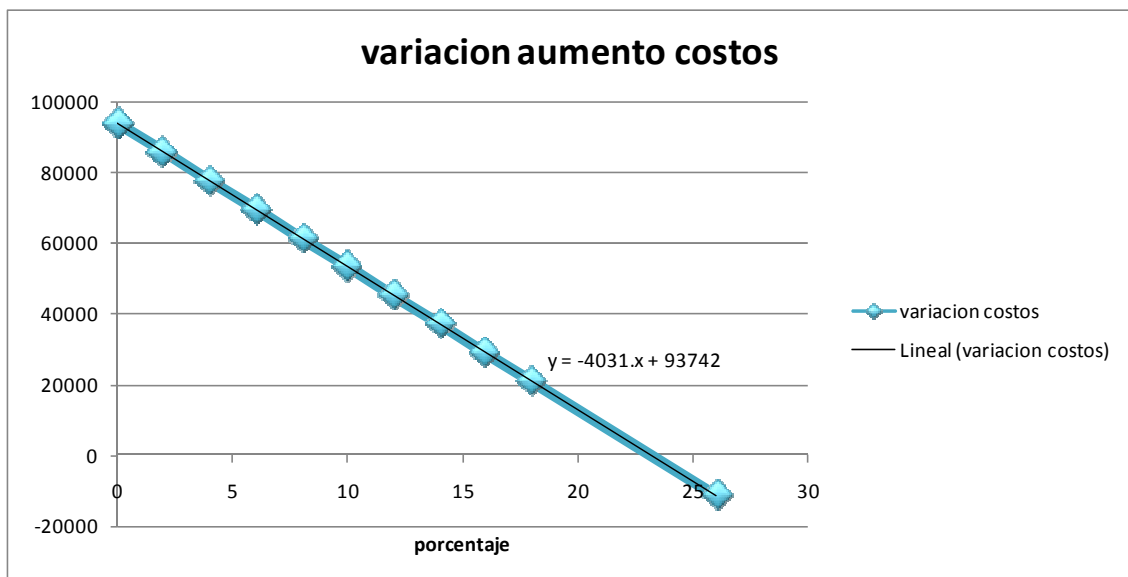


GRÁFICO 5.8. ANALISIS SENSIBILIDAD A LOS COSTOS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El proyecto es rentable hasta cuando se aumenta el 26% en los costos

Por cada aumento del 1 % en los costos el VAN disminuye 4031

5.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN LOS PRECIOS DE VENTA

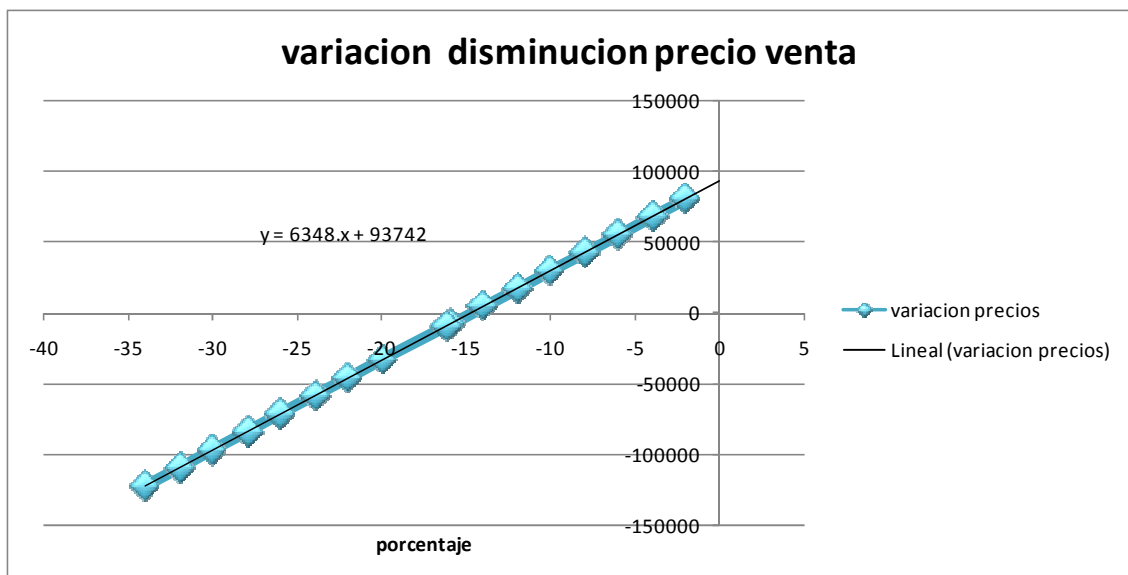


GRÁFICO 5.9. ANALISIS SENSIBILIDAD A LOS PRECIOS DE VENTA

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Por cada mes que se retardan las ventas el VAN disminuye 6348

El van se hace cero cuando disminuye el 16% del precio de ventas

5.10 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN VELOCIDAD DE VENTAS

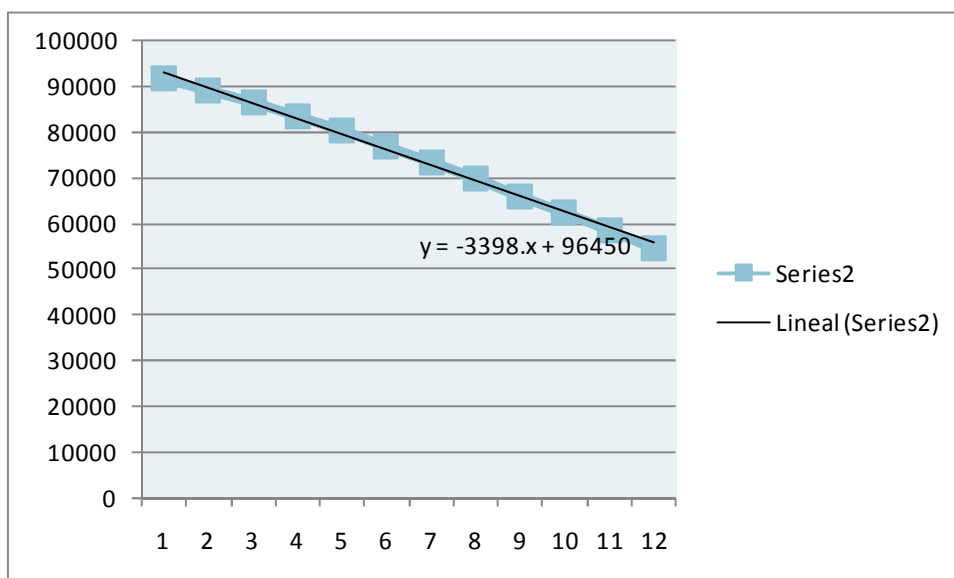


GRÁFICO 5.9. ANALISIS SENSIBILIDAD A VARIACIONES EN VELOCIDAD DE VENTAS

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

Por cada aumento de un mes en demora de ventas el VAN disminuye 3398

5.11 ESCENARIOS

5.11.1 ESCENARIO PESIMISTA(DISMINUCION PRECIOS / AUMENTO COSTOS)

ESCENARIO PESIMISTA

		PRECIOS						
		\$ 31,787.52	0	-2	-4	-6	-8	-10
COSTOS	0	93742	81045	68348	55650	42953	30256	
	1	44485	31788	19090	6393	-6304	-19001	
	2	-4772	-17470	-30167	-42864	-55561	-68258	
	3	-54030	-66727	-79424	-92121	-104818	-117515	
	4	-103287	-115984	-128681	-141378	-154075	-166773	
	5	-152544	-165241	-177938	-190635	-203333	-216030	
		93742	81045	68348	55650	42953	30256	

TABLA 5.11.1 ESCENARIO PESIMISTA

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El VAN es más sensible a el aumento de los costos en comparación a disminución de precios

Si los precios de Ventas disminuyen el 6% y los costos aumentan al 2 % el VAN es de - 42864 es el punto más probable y con un riesgo alto

5.11.2 OPTIMISTA ESCENARIO OPTIMISTA(AUMENTO VELOCIDAD DE VENTAS/ AUMENTO PRECIOS DE VENTAS

ESCENARIO OPTIMISTA

	\$ 102,710.23	VELOCIDAD DE VENTAS MESES										
		12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	
0	96361.6534	95144.13938	93741.82845	91447.459	88566.79951	85293.20849	81754.5114	78038.2409	74206.05833	70302.4061		
2	102710.2335	101492.7195	100090.4086	97,796.04	94915.37961	91641.78859	88103.0915	84386.821	80554.63843	76650.9862		
4	109058.8136	107841.2996	106438.9887	104144.6192	101263.9597	97990.3687	94451.6716	90735.4011	86903.21854	82999.5663		
6	115407.3937	114189.8797	112787.5688	110493.1993	107612.5398	104338.9488	100800.252	97083.9812	93251.79865	89348.1464		
8	121755.9738	120538.4598	119136.1489	116841.7794	113961.1199	110687.5289	107148.832	103432.561	99600.37875	95696.7265		
10	128,104.6	126,887.0	125,484.7	123,190.4	120,309.7	117,036.1	113,497.4	109,781.1	105,949.0	102,045.3		

TABLA 5.11.2 ESCENARIO OPTIMISTA

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El proyecto no es sensible al tiempo de ventas en comparación al de costos de la construcción. En este escenario mientras más me demoro en vender el proyecto será el VAN mayor

5.11.4 OPTIMISTA ESCENARIO OPTIMISTA(AUMENTO VELOCIDAD DE VENTAS/ AUMENTO PRECIOS DE VENTAS

ESCENARIO AUMENTO 1% PRECIO AUMENTO 1% COSTOS

	\$ 50,833.26	PRECIOS					
		0	1	2	3	4	5
COSTOS	0	93742	100090	106439	112788	119136	125485
	1	44485	50833	57182	63530	69879	76228
	2	-4772	1576	7925	14273	20622	26970
	3	-54030	-47681	-41332	-34984	-28635	-22287
	4	-103287	-96938	-90590	-84241	-77892	-71544
	5	-152544	-146195	-139847	-133498	-127150	-120801
		93742	100090	106439	112788	119136	125485

TABLA 5.11.2 ESCENARIO OPTIMISTA

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

En un escenario de aumento de costos, aumento de precios de venta tenemos las mismas características, cuando aumentamos los costos de construcción al 2% sin subir otra variable el VAN es negativo.

5.12 APALANCAMIENTO

Plazo 11 meses
 Tasa 11.33% anual 0.944% mensual
 Pago mensual \$49,992.66

Período	Capital	Cuota	Interés	Cap. Pag.	Saldo
1	300,000.00		2,832.50		300,000.00
2	300,000.00		2,832.50		300,000.00
3	300,000.00		2,832.50		300,000.00
4	300,000.00		2,832.50		300,000.00
5	300,000.00		2,832.50		300,000.00
6	300,000.00	89,499.17	2,832.50	86,666.67	213,333.33
7	213,333.33		2,014.22		213,333.33
8	213,333.33		2,014.22		213,333.33
9	213,333.33		2,014.22		213,333.33
10	213,333.33		2,014.22		213,333.33
11	213,333.33	215,347.56	2,014.22	213,333.33	-
TOTAL		304,846.72	27,066.11	300,000.00	

TABLA 5.12 PROYECTO CON APALANCAMIENTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

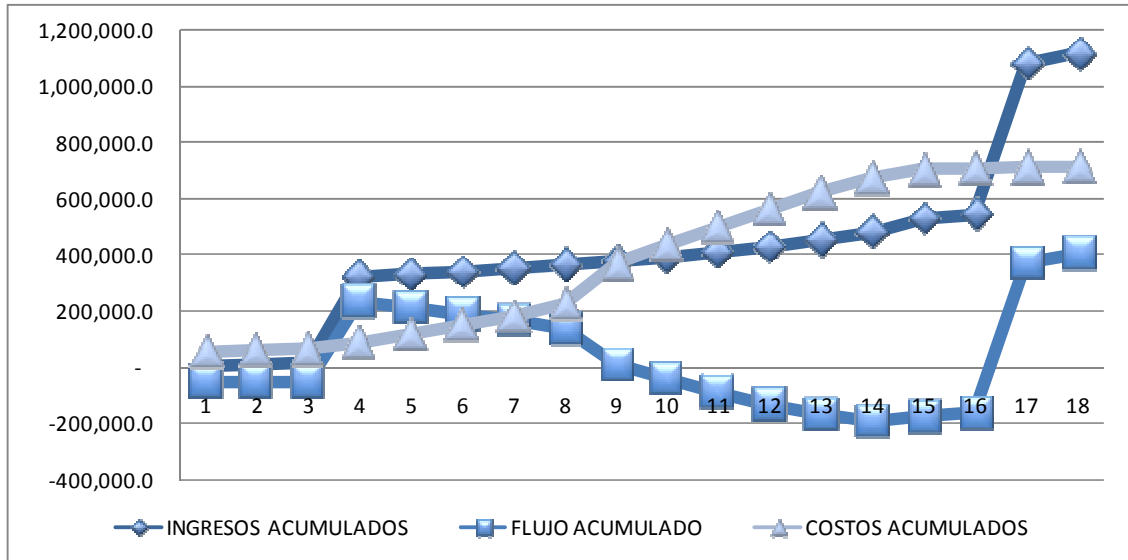


GRAFICO 5.12 PROYECTO CON APALANCAMIENTO

Elaborado por: María Bustos, Junio de 2010

El proyecto es más rentable con apalancamiento.

El VAN con apalancamiento es de 132364 USD y una TIR anual del 58 %.

5.13 CONCLUSIONES:

- El proyecto es viable con apalancamiento y sin apalancamiento. Con un VAN de 90000 a 100000.

- El proyecto es muy sensible al aumento de costos en la construcción, siendo esta la única variable condicionada.
- El TIR es del 70% sin apalancamiento, del 58% con apalancamiento.

6. GERENCIA DE PROYECTO



En el presente capítulo se establece una guía base para seguir la gerencia del proyecto Gualleturo. Se toma como referencia el PMBOOK del Instituto de Dirección de Proyectos (PMI).

Se desarrollan los siguientes parámetros:

- Alcance del Proyecto.
- Metas del proyecto.
- Ciclo de vida del proyecto.
- Promoción.
- Construcción.
- Gerencia.
- Financiación.
- Comercialización.

6.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Es un documento que formaliza la autorización para la ejecución del proyecto en donde se encuentra el alcance del proyecto, los requisitos de los interesados, presupuesto, y todo lo necesario para satisfacer las necesidades que lleven a ejecutar el proyecto.

6.1.1. ALCANCE DEL PROYECTO

Planificar, construir, promocionar, vender el Conjunto Gualleturo, que consta de 16 unidades de vivienda en un periodo de 18 meses.

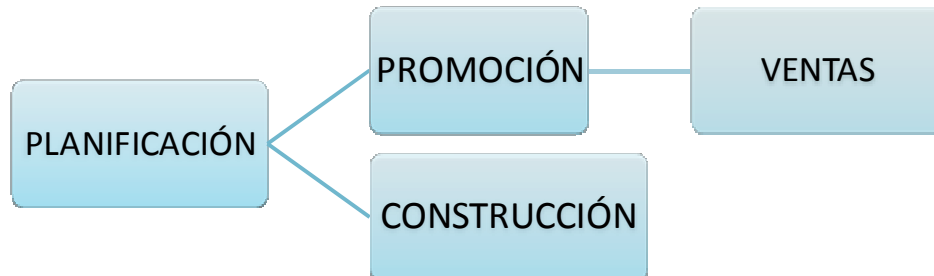


GRÁFICO 6.1.1 COMPONENTES DEL ALCANCE

6.1.2. REQUISITOS DE LOS INTERESADOS

El Director de Proyecto requerirá todo lo necesario para gestionar: el alcance, las expectativas, polémicas, control de cronograma, control del presupuesto, a través del patrocinador en este caso la compañía CONTARIM CIA. LTDA. Para llegar a satisfacer las necesidades del cliente y que el proyecto termine en el feliz termino esperado.

El planificador del conjunto deberá verificar el cumplimiento de todos los diseños como especificaciones técnicas dentro de la obra para lo cual requerirá el apoyo del Director de Proyecto.

El patrocinador requerirá el apoyo de la entidad financiera la cual dará el financiamiento para el proyecto y a la vez se realizará los desembolsos mensuales conforme presente la debida documentación el director de proyecto.

En el área de ventas y promoción se asigna a la Mutualista Pichincha para realizar estas actividades y su coordinación con el proyecto la realizará con el promotor y el director de proyecto.

6.1.3. DIRECTOR DEL PROYECTO Y NIVEL DE AUTORIDAD.

El Director de Proyecto responsable en la fase de Ejecución (Construcción) será el Ing. Antonio Bustos, el mismo que tiene el cargo de Representante Legal de la empresa constructora.

6.1.4. HITOS DEL PROYECTO

Acta de Constitución del Proyecto.
Permiso de Construcción.
Adecuación Oficina de Ventas.
Inicio de Construcción.
Construcción del Conjunto Gualleturo.
Entrega.
Cierre del Proyecto.

6.1.5. INFLUENCIA DE LOS INTERESADOS

La empresa promotora controla el proyecto a través del Director del Proyecto.

6.2. ORGANIZACIONES FUNCIONALES Y SU PARTICIPACIÓN

La responsabilidad en cada fase será distribuida de la siguiente forma:

Empresa Promotora: Constructora CONTARIM CIA. LTDA.

Planificación: Constructora CONTARIM CIA. LTDA.

Construcción: Constructora CONTARIM CIA. LTDA.

Promoción: Mutualista Pichincha.

Ventas: Mutualista Pichincha

Entrega: Constructora CONTARIM CIA. LTDA.

6.3 OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO

Obtener un margen de utilidad desde un 20% hasta un 23 %, según mencionamos en el Capítulo de Análisis Financiero.

6.4 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO

En la estructura de desglose de trabajo se identifica y define la jerarquía de los trabajos a realizar, parte del nivel alto de trabajo y la

subdivisión continua hasta alcanzar el nivel de detalle mas bajo requerido formado por paquetes de trabajo.

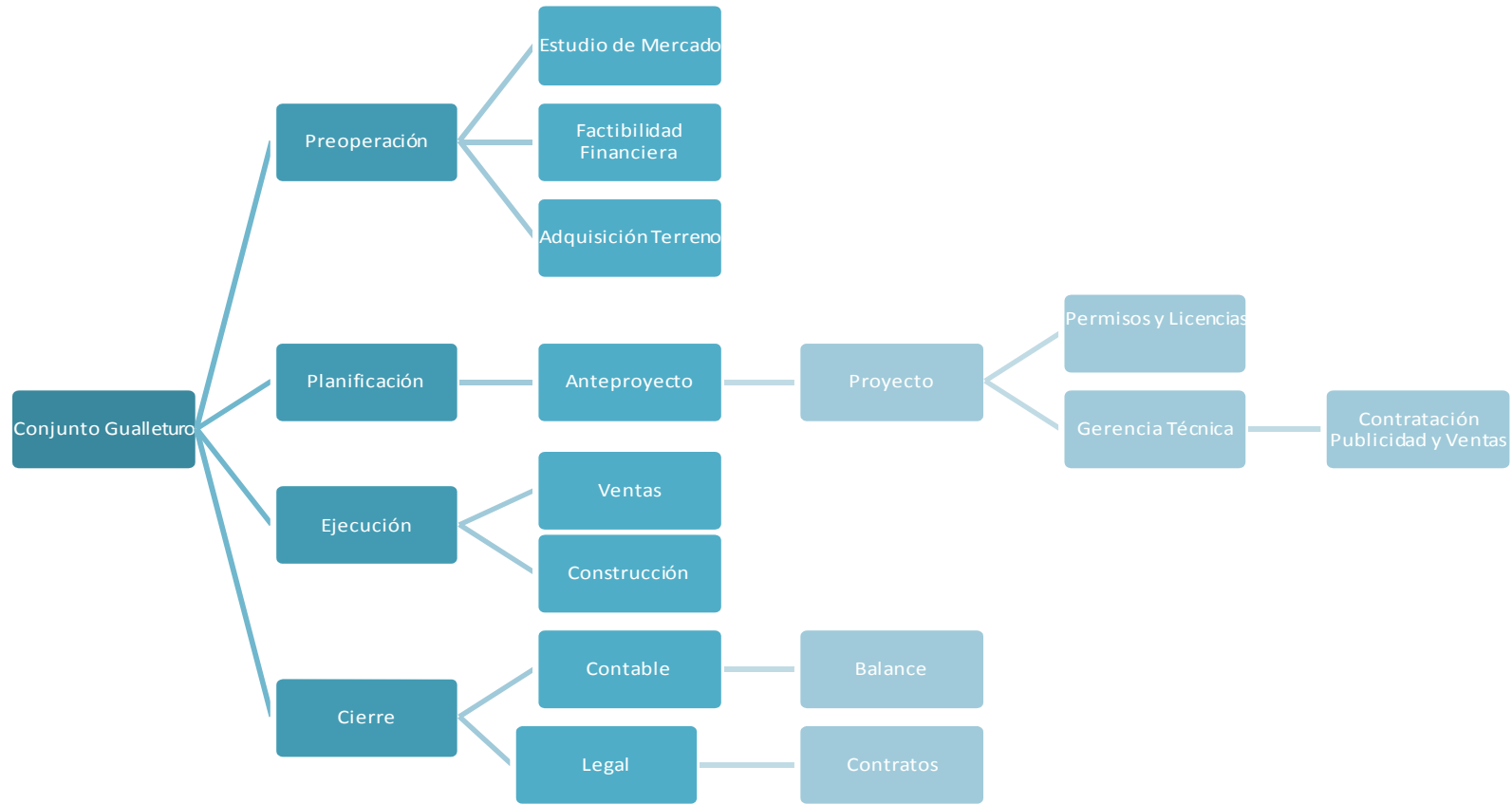


GRÁFICO 6.4. E.D.T



6.5 MATRIZ DE ASIGNACIÓN DE RESPONSABILIDADES

PAQUETE DE TRABAJO	RESPONSABLE	PLAZO	STATUS
PREOPERACIÓN			
ADQUISICIÓN TERRENO	Constructora CONTARIM	1 MES	100%
ESTUDIO DE MERCADO	M.D.I. Estudio Piloto	2 MESES	100%
FACTIBILIDAD FINANCIERA	Arq María Bustos	1 MES	100%
PLANIFICACIÓN			
Anteproyecto	Arq María Bustos	3 MESES	100%
Proyecto	Arq Maria Bustos	2 MESES	60%
Gerencia Técnica	Constructora CONTARIM	12 MESES	0%
Contrataciones	Constructora CONTARIM	12 MESES	0%
Publicidad	Mutualista Pichincha	16 MESES	0%
Ventas	Mutualista Pichincha	16 MESES	0%
Proveedores	Constructora CONTARIM	16 MESES	0%
Contratos	Constructora CONTARIM	3 MESES	0%
Permisos	Arq Maria Bustos	3 MESES	30%
Licencias	Constructora CONTARIM	3 MESES	0%
EJECUCIÓN			

Construcción	Constructora CONTARIM	12 MESES	0%
Publicidad	CONTARIM	16 MESES	0%
Ventas	CONTARIM	16 MESES	0%
Entrega	CONTARIM	3 MESES	0%
CIERRE	CONTARIM	3 MESES	0%
Contratos	CONTARIM	3 MESES	0%
Legal	CONTARIM	3 MESES	0%
Balance	CONTARIM	3 MESES	0%

GRÁFICO 6.5. MATRIZ DE ASIGNACIÓN DE RESPONSABILIDADES

6.6 ENTREGABLES PRODUCIDOS POR EL PROYECTO:

6.6.1 ENTREGABLES ORGANIZACIONALES

- Acta de Constitución del Proyecto
- Estudio de Prefactibilidad
- Definición del proyecto
- Planos arquitectónicos y complementarios
- Presupuesto de obra
- Cronograma
- Estudio Financiero
- Análisis de mercado
- Permiso de Habitabilidad

- Informe de fiscalización
- Informe mensual de ventas

6.6.2 ENTREGABLES FINALES

- Acta de recepción definitiva.
- Planos Assbuilt del Proyecto.
- Edificio con 16 departamentos de los cuales 2 son de 2 dormitorios y 14 departamentos de 3 dormitorios. Los departamentos oscilan de entre 60,78 m² hasta 70,73 m².

6.7. CUADRO DE HITOS DEL PROYECTO

HITO	FECHA DE TERMINO	ENTREGABLES FINALIZADOS
HITO 1	15 OCTUBRE DEL 2010	PLAN DE NEGOCIOS
HITO 2	28 FEBRERO 2011	PLAN DE TRABAJO DEFINICIÓN DEL PROYECTO
HITO 3	28 FEBRERO 2011	PERMISOS MUNICIPALES DE CONSTRUCCIÓN
HITO 4	1 DICIEMBRE 2010	INICIO VENTAS
HITO 5	28 FEBRERO 2011	COMIENZO CIMENTACIÓN
HITO 6	30 AGOSTO 2011	TERMINACIÓN OBRA MUERTA

HITO 7	28 FEBRERO 2012	TERMINACIÓN FASE DE CONSTRUCCIÓN
HITO 8	30 MARZO 2012	PERMISO DE HABITABILIDAD
HITO 9	30 MAYO DEL 2012	CIERRE DEL PROYECTO, ESCRITURACIÓN, APROBACIÓN DEL TERMINO DEL PROYECTO

TABLA 6.7. CUADRO DE HITOS

6.8 PLAN DE CONTINGENCIA

PLAN DE CONTINGENCIA	NIVEL	RIESGO
REALIZAR CONVENIOS CON DISTRIBUIDORES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	M	ALZA EN LOS COSTOS DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
SUBIR UN PORCENTAJE EN EL PRECIO DE LAS UNIDADES DE VIVIENDA CADA PERIODO DE TRES MESES	M	EL PROYECTO ES MAS SENSIBLE A LA VARIACIÓN DEL COSTO FALTA DE LIQUIDEZ EN EL MERCADO ENFOCADO AL MEDIO SOCIOECONÓMICO QUE SE DIRIGE
DESACELERACIÓN DEL TIEMPO DE VENTA	M	SOBREOFERTA DE VIVIENDA EN EL MERCADO
MANTENER BUENAS RELACIONES CON LA ENTIDAD QUE FINANCIA EL PROYECTO	M	CAMBIO DE POLÍTICAS DE CRÉDITO PARA LA VIVIENDA

TABLA 6.7. PLAN DE CONTINGENCIA

6.9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

- Se debe establecer una agenda sobre el plan de contingencias planteado para el proyecto.
- Se recomienda llevar un seguimiento en un software apropiado para el control de obra.
- Dentro de la construcción se establecerán dos oficinas, la primera la oficina del proyecto (War Room) donde se encontrarán los planos, se mantendrán reuniones con el residente, maestros de obra y algunos proveedores, y el segundo donde será la sala de ventas en donde se establecerá la comunicación con los futuros compradores.
- La responsabilidad directa sobre el proyecto será del director del Proyecto.
- Se debe mantener una buena comunicación con los involucrados en el proyecto como son: Patrocinador (Entidad Financiera, CONTARIM CIA. LTDA.) , Director de Proyecto (Antonio Bustos) y Cliente.

7. ASPECTO LEGAL



En todas las fases del proyecto se debe cumplir con las normas legales que rigen el derecho público y privado del Ecuador en general y por lo tanto en el Distrito Metropolitano de Quito.

7.1 FASE DE PLANIFICACIÓN

- Escrituración del terreno a nombre de CONTARIM CIA LTDA.

Documentos:

- Certificado de gravámenes
 - Certificado de gravámenes
 - Certificado pago impuesto predial
 - Informe de Regulación Metropolitana.
- Celebración de contratos de las personas a intervenir en la fase de planificación del proyecto.
 - Obtención del permiso de construcción que otorga el Municipio de Quito.

Documentos:

- Planos Arquitectónicos
- Planos Estructurales

- Planos Instalaciones Eléctricas
- Planos Instalaciones Hidrosanitarias
- Planos Sistema Contra Incendios
- Certificado de registro de planos municipales.

7.2. FASE DE EJECUCIÓN

- Durante la fase de ejecución se celebran contratos de obra con proveedores varios.
- Trámite de factibilidad del agua potable para realizar la acometida de mayor capacidad de consumo de agua.
- Trámite ante la Empresa Electrica Quito, para la acometida

7.3. FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS

- Contratos que se realizan con los encargados de la publicidad y ventas de acuerdo a una agenda de promoción publicidad y ventas.
- Promesas de compra venta avaladas ante notario público cuyas clausulas se detallan en los respectivos contratos.

7.4. FASE DE ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DEL PROYECTO:



- Transferencia de dominio de las viviendas es necesario realizar:
- Efectuar la división de Propiedad Horizontal, se tramita ante notario público. Esta alícuota sirve para la distribución de los gastos comunales.
- Para la recuperación de la garantía rendida ante el Municipio de Quito es necesario superar 3 inspecciones que verifican la consistencia entre los planos aprobados y la construcción.

7.5 RESUMEN TRAMITES LEGALES

PERMISOS DOCUMENTOS	ORGANISMO QUE INTERVIENE	ESTATUS
PARA ADQUISICIÓN TERRENO		
Escritura de Propiedad	Notaria	100%
Certificado de Gravámenes	Registro de la Propiedad	100%
Impuesto Predial	Municipio de Quito	100%
Informe de Regulación Metropolitana	Municipio de Quito	100%
Factibilidad de Agua Potable y Alcantarillado	Empresa de Alcantarillado y Agua Potable	100%
Factibilidad de Energía Eléctrica	Empresa de Energía Eléctrica	100%
Factibilidad de Servicio	Andinatel	100%

Telefónico		
PARA PERMISO DE CONSTRUCCIÓN		
Planos Arquitectónicos	Municipio de Quito	0%
Planos Estructurales	Municipio de Quito	0%
Planos Electricos	Municipio de Quito	0%
Planos Hidrosanitarios	Municipio de Quito	0%
Cerramiento y trabajos varios	Municipio de Quito	0%
Revisión de planos	Municipio de Quito	0%
Fianza de Cumplimiento	Municipio de Quito y Aseguradora	0%
Permiso de Construcción	Municipio de Quito	0%
PARA EJECUCIÓN		
Acometida de Agua Potable	Empresa Municipal de Agua Potable	0%
Acometida de energía eléctrica	Empresa Municipal de Energia Eléctrica	0%
Contratos con proveedores	Proveedores varios	0%
PARA PUBLICIDAD		
Material Publicidad	Proveedores varios	0%
Contrato de Mandato de Ventas	Mut Pichincha	0%
Contrato de Uso de Marca	Mut Pichincha	0%
Promesas de Compra Venta	Mut Pichincha	0%
CIERRE DEL PROYECTO		
Declaratoria de Propiedad Horizontal	Municipio de Quito	0%
Escrituras de Compra Venta	Registro de la Propiedad	0%
Permiso de Habitabilidad	Municipio de Quito	0%
Recuperación de Garantía	Municipio de Quito	0%

TABLA 7.5 RESUMEN TRAMITES LEGALES

Como conclusión podemos que se encuentra un 25% de los trámites legales.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA:



- **Vásquez Lola, Saltos Napoleón**, Ecuador su realidad, Artes Graficas Silva, Quito, 2008-2009.
- **Gridcon Consultores**, Estudio de la demanda en Quito Sector Sur.
- **Instructivo para hacer la tesis**, USFQ

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- [World Economic Outlook Update](#),
- [www. Bce.fin.ec](http://www.Bce.fin.ec)
pagina de Banco Central del Ecuador
- www.superintendenciadebancos.gov.ec
pagina de Superintendencia de bancos del ecuador
- www.inec.gov.ec
pagina de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
- www.hoy.com.ec
pagina del comercio HOY
- www.marketwatch.com.ec/es/inmobiliario.pdf
pagina de Marketwatch

REFERENCIAS CATEDRÁTICAS

- **Ing. Xavier Castellanos**, Guía para la elaboración del Business Plan.
- **Hipólito Serrano**, Evaluación de Proyectos
- **Franklin Maiguashca**, Entorno Macroeconómico
- **Roberto Salem**, Dirección Financiera
- **Nicolás Vasconez**, Márquetin, Investigación de Mercado, Encuesta piloto MDI 2010
- **Matías Santana**, Costos para la Construcción
- **Fausto Vasco**, Informática
- **Federico Eliscovich** , Dirección Financiera
- **Ernesto Gamboa**, Información, Estudio de Mercado.

ANEXOS



CUADRO TOTAL DE ÁREAS						
NIVEL	USOS	CANT.	? DE UNID.	ÁREA TOTAL POR NIVEL m ²	ÁREA NO COMPUTABLE m ²	ÁREA UTIL m ²
	VIVIENDA					
-2.00	DEPOSITO BASURA		01	4.13	4.13	0.00
-2.00	GUARDIANA		01	4.32	4.32	0.00
-2.00	CONSERJE		01	2.01	2.01	0.00
-1.00	DEPARTAMENTO 1		01	69.40	0.00	69.40
-1.00	DEPARTAMENTO 2		01	60.78	0.00	60.78
-0.20	CONSERJE		01	10.85	0.00	10.65
+0.26	DEPARTAMENTO 3		01	76.59	0.00	76.59
+0.26	DEPARTAMENTO 4		01	75.5	0.00	75.5
+0.26	CIRCULACION (GRADAS)		01	25.4	25.4	0.00
+1.52	DEPARTAMENTO 5		01	73.2	0.00	73.2
+1.52	DEPARTAMENTO 6		01	75.5	0.00	75.5
+2.78	DEPARTAMENTO 7		01	78.01	0.00	78.01
+2.78	DEPARTAMENTO 8		01	78.01	0.00	78.01
+2.78	CIRCULACION (GRADAS)		01	25.4	25.4	0.00
+4.04	DEPARTAMENTO 9		01	77.09	0.00	77.09
+4.04	DEPARTAMENTO 10		01	77.09	0.00	77.09
+5.30	DEPARTAMENTO 11		01	76.97	0.00	76.97
+5.30	DEPARTAMENTO 12		01	76.97	0.00	76.97
+5.30	CIRCULACION (GRADAS)		01	25.4	25.4	0.00
+6.29	DEPARTAMENTO 13		01	77.73	0.00	77.73
+6.29	DEPARTAMENTO 14		01	77.73	0.00	77.73
+6.29	CIRCULACION (GRADAS)		01	25.4	25.4	0.00
+7.55	DEPARTAMENTO 15		01	76.4	0.00	76.4
+7.55	DEPARTAMENTO 16		01	76.4	0.00	76.4
-1.0 AL 0.26	AREA VERDE		01	279.5	279.5	0.00
-1.0 AL 0.26	AREA CIRCULACION VIAS Y ACERAS		01	294.26	294.26	0.00
-1.0 AL 0.26	AREA ESTACIONAMIENTO		01	191.64	191.64	0.00
-1.00	SALA COMUNAL		01	24.00	24.00	0.00
-1.00	TERRAZAS		01	0.00	335.8	0.00
AREA TOTAL					3665.3	1214.02

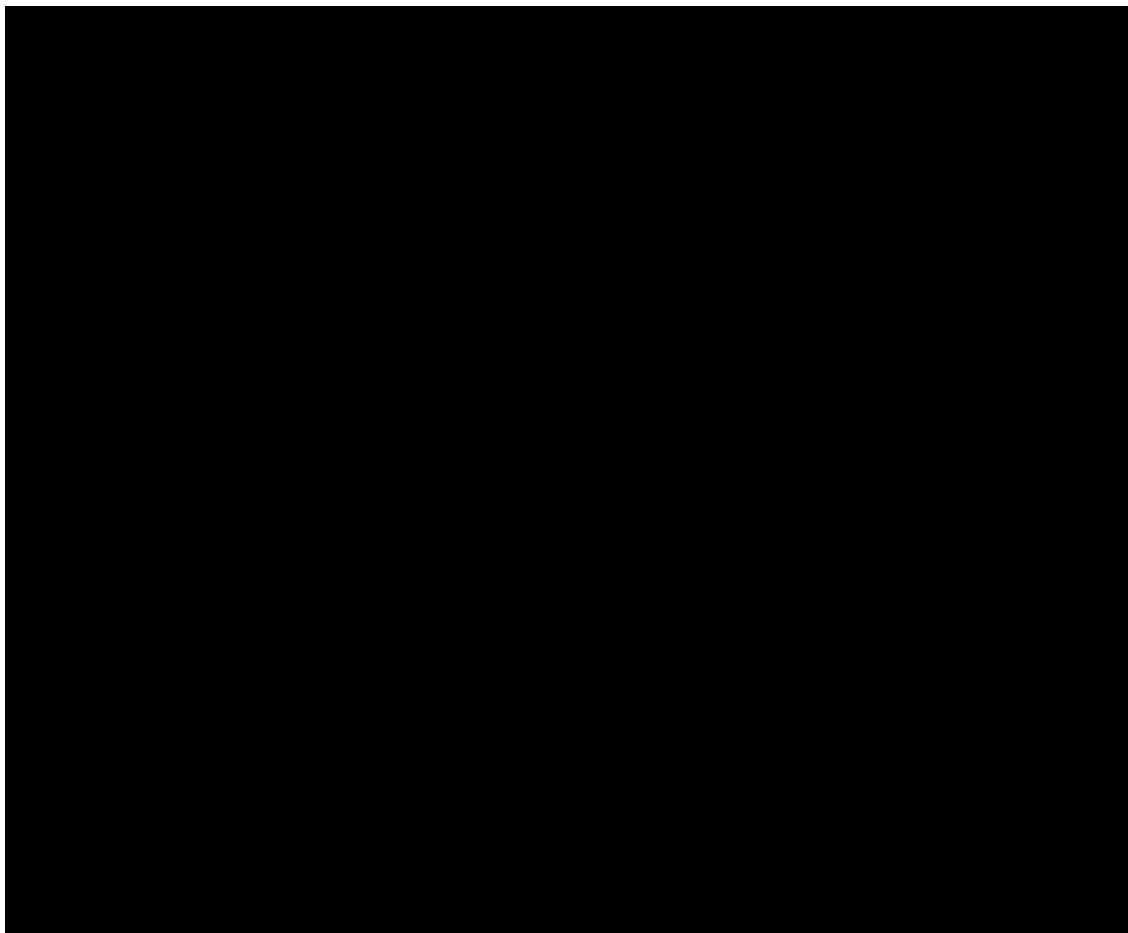
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNI.	TOTAL	
VIENEN					262247.91
9.- PISOS:					
Contrapisos: piedra bola, hormigon e=8cm ,poliestileno	186.62	m2	18	3359.16	
Masillado	746.48	m2	4.78	3568.17	
Parquet de: (piso flotante)	530.4	m2	20	10608.00	
Alfombra	489	m2	10	4890.00	
10.- ESCALERAS DE:					
Masillado	56	m2	5.5	308.00	
Revestimiento de escaleras ceramica	56	m2	10	560.00	
Pasamanos de escalera de hierro	16.8	ml	51.2	860.16	
Pasamanos de balcón de				0.00	
				0.00	
11.- VENTANAS DE: ALUMINIO Y VIDRIO	167.52	m2	69.5	11642.64	
12.- PUERTAS DE:					
principal panelada de laurel	16	u	250	4000.00	
interiores dormitorio a 0.90	48	u	200	9600.00	
baños a 0.70	32	u	180	5760.00	
exteriores de aluminio	8	u	200	1600.00	
13.- BARREDERAS DE: laurel	384	ml	4.62	1774.08	
14.- CERRAJERIA DE:					
PUERTAS: Principal marca viro o similar	16	u	34.4	550.40	
Exteriores marca para baño	165	u	26	4290.00	
Interiores marca dormitorio	24	u	30	720.00	
Ventanas				0.00	
Otros: exteriores aluminio	16	u	24	384.00	
15.- INSTALACIONES:					
Desagües de aguas servidas	80	ptos	21	1680.00	
Desagües de aguas lluvias: pvc de 4" y acc	36	ptos	80	2880.00	
Canalización exterior: pvc de 6" y accesorio	25	ml	9.34	233.50	
Cajas de revisión	14	u	100	1400.00	
Agua potable con tubo hidro3	56	ptos	49	2744.00	
Agua caliente	24	ptos	49	1176.00	
Eléctricas especiales	16	ptos	51.35	821.60	
luces	88	ptos	27	2376.00	
Tomacorrientes	80	ptos	38.25	3060.00	
PASAN					343093.62

Elaborado por: María Bustos

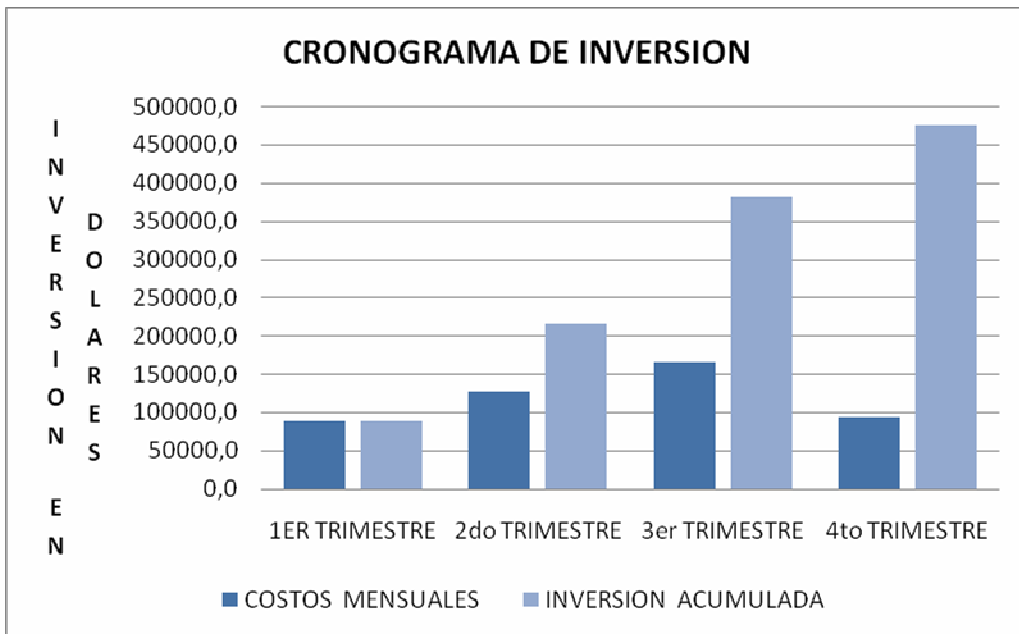
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNI.	TOTAL
VIENEN				343093.62
Timbres	16	u	30	480.00
Teléfonos y T.V.	16	u	40	640.00
Tablero o switches	16	u	150	2400.00
Especiales				0.00
Otros: calefon	16	u	500	8000.00
Tableros generales	2	u	400	800.00
16.- MUEBLES EMPOTRADOS: (DESCRIPCION)				
Closets	242	m2	100	24200.00
Cocina altos	30.4	ml	150	4560.00
cocina bajos	30.4	ml	150	4560.00
17.- PIEZAS SANITARIAS:				
Juego de				0.00
Inodoros de tanque bajo	32	u	144	4608.00
Inodoros de tanque alto				0.00
Lavabos	32	u	160	5120.00
Duchas (Grifería)	32	u	50	1600.00
Lavaplatos (fregadero 1 pozo)	16	u	150	2400.00
Accesorios	32	u	50	1600.00
Otros				
18.- ELEMENTOS DECORATIVOS:				
Luminarias Decorativas	3	u	120	360.00
19.- PINTURAS DE: (MARCA Y TIPO)				
Latex vinil acrilica interior y exterior	2936	m2	3.5	10276.00
20.- OBRAS EXTERIORES:				
Cerramientos: Interiores	1	GLB	5000	5000.00
Exteriores	1	GLB	20000	20000.00
Verjas de hierro	28	ml	80	2240.00
Puertas	1	U	1000	1000.00
Pavimentos	1	GLB	7640	7640.00
Lavandería	16	u	200	3200.00
Otros: casa de servicio				0.00
21.- CONEXIONES DOMICILIARIAS DE				
Agua	1	GLB	1000	1000.00
Luz	1	GLB	1500	1500.00
Alcantarillado	1	GLB	2500	2500.00
22. VARIOS CONSERJE, SALA COMUNAL, DEP BASURA, BORD PARQUEADEROS	1	GLB	16102.38	16102.38
COSTO TOTAL CONSTRUCCION				474880.00

Elaborado por: María Bustos, junio de
2010





Elaborado por: María Bustos, junio de 2010



EGRESOS		MES1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
Costo del Terreno	49290	49,290.00							
Costo directo de construcción	474880				17,500.45	24,863.71	24,863.71	25,814.90	37,742.83
GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS	6700								
Arquitectura	1700	566.67	566.67	566.67					
Estructural	400	133.33	133.33	133.33					
Eléctrico	400	133.33	133.33	133.33					
Sanitario	450	150.00	150.00	150.00					
Levantamiento topográfico	300	100.00	100.00	100.00					
Estudio de suelos	800	266.67	266.67	266.67					
Garantías Municipales	1400	466.67	466.67	466.67					
Estructuración del negocio	250	83.33	83.33	83.33					
Gerencia del proyecto	1000	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67
GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCION									
Columna1									
Construcción (honorarios)	10000				833.33	833.33	833.33	833.33	833.33
Residente de obra	7200				600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Imprevistos	2300				191.67	191.67	191.67	191.67	191.67
Contador	5800				483.33	483.33	483.33	483.33	483.33
Tasas, impuestos, servicios	9900				825.00	825.00	825.00	825.00	825.00
Seguros (Pólizas + IESS)	12200				1,016.67	1,016.67	1,016.67	1,016.67	1,016.67
GS. PUBLICIDAD Y PROMOCIONES	9400								
MAQUETA	500	500.00							
PARTICIPACION EN FERIA	1200	400.00	400.00	400.00					
VALLAS Y ROTULOS	1000	333.33	333.33	333.33					
AMOBLAM DEP MODELO	5000								
IMPRESOS	1500	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00	125.00
OTROS	200								
GS HASTA ENTREGA UNIDADES	2500								
MANTENIMIENTO Y GUARDIANIA	2500								
GASTOS VENTA Y LEGALES	26350								
Comisión por ventas	23900	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78
Gastos Legales	2450	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11
IMPREVISTOS	9820	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56
Total Costos Indirectos o Gastos Generales		5,334.44	4,834.44	4,834.44	6,151.11	6,151.11	6,151.11	6,151.11	6,151.11
Total egresos del mes		54,624.44	4,834.44	4,834.44	23,651.56	31,014.82	31,014.82	31,966.01	43,893.94
Total egresos acumulados		54,624.44	59,458.89	64,293.33	87,944.90	118,959.72	149,974.53	181,940.54	225,834.48

EGRESOS		MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18
Costo del Terreno	49290										
Costo directo de construcción	474880	49,507.43	58,114.44	58,312.51	55,808.78	51,767.06	44,109.22	26,474.97			
GASTOS DE DISEÑO Y APROBACIÓN DE PLANOS	6700										
Arquitectura	1700										
Estructural	400										
Eléctrico	400										
Sanitario	450										
Levantamiento topográfico	300										
Estudio de suelos	800										
Garantías Municipales	1400										
Estructuración del negocio	250										
Gerencia del proyecto	1000	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67			
GASTOS DURANTE LA CONSTRUCCION	Columna1										
Construcción (honorarios)	10000	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33			
Residente de obra	7200	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00			
Imprevistos	2300	191.67	191.67	191.67	191.67	191.67	191.67	191.67			
Contador	5800	483.33	483.33	483.33	483.33	483.33	483.33	483.33			
Tasas, impuestos, servicios	9900	825.00	825.00	825.00	825.00	825.00	825.00	825.00			
Seguros (Pólizas + IESS)	12200	1,016.67	1,016.67	1,016.67	1,016.67	1,016.67	1,016.67	1,016.67			
GS. PUBLICIDAD Y PROMOCIONES	9400										
MAQUETA	500										
PARTICIPACION EN FERIA	1200										
VALLAS Y ROTULOS	1000										
AMOBLAM DEP MODELO	5000		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00				
IMPRESOS	1500	125.00	125.00	125.00	125.00						
OTROS	200					200.00					
GS HASTA ENTREGA UNIDADES	2500										
MANTENIMIENTO Y GUARDIANIA	2500				357.14	357.14	357.14	357.14	357.14	357.14	357.14
GASTOS VENTA Y LEGALES	26350										
Comisión por ventas	23900	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78	1,327.78
Gastos Legales	2450	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11	136.11
IMPREVISTOS	9820	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56	545.56
Total Costos Indirectos o Gastos Generales		6,151.11	7,151.11	7,151.11	7,508.25	7,583.25	7,383.25	6,383.25	2,366.59	2,366.59	2,366.59
Total egresos del mes		55,658.55	65,265.55	65,463.63	63,317.04	59,350.31	51,492.48	32,858.22	2,366.59	2,366.59	2,366.59
Total egresos acumulados		281,493.02	346,758.57	412,222.20	475,539.23	534,889.54	586,382.02	619,240.24	621,606.83	623,973.42	626,340.00