

## INDICE DE CONTENIDO

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>VIII</b>
<b>1. Entorno Macroeconómico</b>	<b>2</b>
1.1. La Inflación.	3
1.2. Producto Interno Bruto.	4
1.3. Remesas.	5
1.4. Créditos hipotecarios	6
1.5. Balanza Comercial.	8
1.6. Conclusiones	9
<b>2. Análisis de Mercado</b>	<b>11</b>
<b>2.1. Demanda Potencial en Quito</b>	<b>12</b>
2.1.1. Intención de adquirir vivienda	12
2.1.2. Condiciones de la vivienda actual.	13
2.1.3. Preferencias por Zonas.	14
2.1.4. Preferencias por estado de la vivienda.	15
2.1.5. Preferencias Casas vs Departamentos.	16
2.1.6. Arriendos en Quito.	17
2.1.7. Preferencias por rangos de precios a pagar por vivienda.	18
2.1.8. Preferencias por número de dormitorios deseados.	19
2.1.9. Preferencia por tamaño de la vivienda.	20
2.1.10. Preferencia por entidades financieras.	21
2.1.11. Demanda Potencial Calificada.	22
<b>2.2. Conclusiones.</b>	<b>23</b>
<b>2.3. Descripción del cliente potencial.</b>	<b>24</b>
2.3.1. Clientes del Exterior.	25
<b>3. La Empresa Promotora</b>	<b>28</b>
<b>3.1 Proyectos desarrollados por la Compañía Bellavista S.C.</b>	<b>28</b>
<b>4. Componente Técnico y Arquitectónico</b>	<b>35</b>
4.1. Ubicación del Proyecto.	35
4.2. Servicios de transporte.	37
4.3. Servicios Básicos.	39
4.4. Entorno comercial.	39
4.5. Informe de Regulación Metropolitana (IRM).	40
4.6. Registro fotográfico del terreno	41
4.7. Características del Proyecto.	44
4.8. Resumen General de Aéreas del Proyecto	44
4.9. Características de las viviendas.	48
4.10. Especificaciones Generales de Construcción.	52

<b>4.11.</b>	<b>Acabados de las viviendas.</b>	<b>52</b>
<b>4.12.</b>	<b>Conclusiones.</b>	<b>57</b>
<b>5.</b>	<b>Competencia y Estrategia Comercial</b>	<b>59</b>
<b>5.1.</b>	<b>Mercado de Viviendas en Quito.</b>	<b>59</b>
5.1.1.	Oferta Total.	60
5.1.2.	Proyectos Iniciados Nuevos por Zonas.	60
5.1.3.	Proyectos en Marcha por Zonas.	61
<b>5.2.</b>	<b>Análisis de la Competencia y Estrategia Comercial.</b>	<b>63</b>
5.2.1.	Análisis de la competencia según cercanía al proyecto.	63
5.2.2.	Posicionamiento de Paseo del Sol vs la Competencia.	68
<b>5.3.</b>	<b>Estrategia Comercial.</b>	<b>74</b>
5.3.1.	Publicidad y Promoción.	74
	Valla en la autopista:	74
	Folletería:	75
	Mails directos para clientes del exterior:	76
	Anuncios clasificados en El Comercio:	76
	Revistas especializadas (El Portal o Inmobilia):	76
	Página web:	77
	Publicidad en Internet:	77
	Anuncios en El Comercio circulación internacional:	77
	Casa Modelo:	77
5.3.2.	Precios.	77
5.3.3.	Canal de distribución.	78
<b>5.4.</b>	<b>Análisis FODA Paseo del Sol.</b>	<b>78</b>
<b>5.5.</b>	<b>Conclusiones.</b>	<b>80</b>
<b>6.</b>	<b>Análisis Económico Financiero</b>	<b>83</b>
<b>6.1.</b>	<b>Costos Totales del Proyecto.</b>	<b>84</b>
6.1.1.	Costo del Terreno.	85
6.1.2.	Costos Directos de la Construcción.	86
6.1.3.	Costos Indirectos.	88
<b>6.2.</b>	<b>Ventas Totales del Proyecto.</b>	<b>90</b>
<b>6.3.</b>	<b>Resultados Económicos.</b>	<b>91</b>
<b>6.4.</b>	<b>Análisis Financiero.</b>	<b>91</b>
6.4.1.	Egresos Mensuales.	91
6.4.2.	Ingresos Mensuales	95
6.4.3.	El Valor Actual Neto (VAN).	99
<b>6.5.</b>	<b>Análisis de Sensibilidad.</b>	<b>99</b>
6.5.1.	Análisis de sensibilidad al incremento en Costos	100
6.5.2.	Análisis de sensibilidad a la variación del precio de las viviendas.	100
6.5.3.	Análisis de sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario.	100
<b>6.6.</b>	<b>Conclusiones.</b>	<b>101</b>
<b>7.</b>	<b>Aspectos Legales.</b>	<b>102</b>
<b>7.1.</b>	<b>Planificación del proyecto.</b>	<b>103</b>

<b>7.2.</b>	<b>Ejecución del proyecto.</b>	<b>104</b>
<b>7.3.</b>	<b>Ventas de las viviendas.</b>	<b>104</b>
<b>7.4.</b>	<b>Entrega de viviendas y cierre del proyecto.</b>	<b>104</b>
<b>7.5.</b>	<b>Cierre del proyecto.</b>	<b>105</b>
<b>7.6.</b>	<b>Conclusiones.</b>	<b>105</b>
<b>8.</b>	<b><i>Gerencia del Proyecto</i></b>	<b>107</b>
<b>8.1.</b>	<b>Definición del Proyecto</b>	<b>107</b>
8.1.1.	Visión General.	107
8.1.2.	Objetivos del Proyecto.	107
8.1.3.	Alcance del Proyecto.	108
8.1.4.	Dentro del Alcance:	108
8.1.5.	Fuera del Alcance:	109
8.1.6.	Estructura de Desglose del Trabajo (EDT):	110
8.1.7.	Detalle de Entregables:	111
8.1.8.	Organizaciones Impactadas o Afectadas.	112
8.1.9.	Estimación de esfuerzo, duración y costos del proyecto.	113
8.1.10.	Supuestos del proyecto.	115
8.1.11.	Riesgos del proyecto.	116
8.1.12.	Organización del proyecto.	117
8.1.13.	Organigrama	118
<b>8.2.</b>	<b>Conclusiones.</b>	<b>118</b>
<b>9.</b>	<b><i>Conclusiones Finales:</i></b>	<b>119</b>
<b>10.</b>	<b><i>Bibliografía:</i></b>	<b>122</b>
<b>10.1.</b>	<b>Referencias Electrónicas</b>	<b>122</b>

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Promedio del valor de arriendo mensual	17
Tabla 2 Rango de Preferencia de precios por vivienda	18
Tabla 3 Financiamiento de la Vivienda	24
Tabla 4 Clientes del Exterior	25
Tabla 5 Resumen General de Areas	44
Tabla 6 Distribución y medidas de las viviendas	49
Tabla 7 Especificaciones Generales de Construcción	52
Tabla 8 Detalle de Acabados	53
Tabla 9 Proyectos Ciudad de Quito	60
Tabla 10 Proyectos Nuevos por Zona	61
Tabla 11 Proyectos en Marcha por Zona	62
Tabla 12 Análisis de la competencia segun cercanía	63
Tabla 13 Análisis Competencia con tamaños similares	67
Tabla 14 Posicionamiento Paseo del Sol vs Competencia	68
Tabla 15 Detalle de Medios Publicidad y Promoción	74
Tabla 16 Financiamiento de la vivienda	78
Tabla 17 Costos Totales del Proyecto y su incidencia	84
Tabla 18 Costo del Terreno	85
Tabla 19 Costos Directos de la Construcción	86
Tabla 20 Costo directo de construcción de una vivienda por rubros	87
Tabla 21 Presupuesto Obras de Urbanización	88
Tabla 22 Costos Indirectos	89
Tabla 23 Gastos de Planificación y Aprobaciones	89
Tabla 24 Gastos Administrativos	90
Tabla 25 Gastos de Publicidad y Promoción	90
Tabla 26 Ventas Totales	91
Tabla 27 Resultados Económicos	91
Tabla 28 Plan de Egresos Mensuales Totales	92
Tabla 29 Costo Directo de cada Etapa y Obras Urbanización	93
Tabla 30 Presupuesto de Egresos Costos Indirectos	94
Tabla 31 Financiamiento de la vivienda	95
Tabla 32 Ingresos Mensuales y Acumulados	96
Tabla 33 Ingresos, Egresos y Saldos Mensuales	98
Tabla 34 VAN Puro y con Financiación	99
Tabla 35 Sensibilidad al incremento en Costos	100
Tabla 36 Sensibilidad a la disminución en Precios	100
Tabla 37 Organizaciones Impactadas	112
Tabla 38 Costos estimados	113
Tabla 39 Duración estimada	115
Tabla 40 Riesgos del Proyecto	116
Tabla 41 Organización del Proyecto	117

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Inflación Anual del Ecuador	3
Gráfico 2 PIB del Ecuador en Millones de dólares años 1997-2007	4
Gráfico 3 Remesas enviadas al Ecuador	6
Gráfico 4 Balanza Comercial	9
Gráfico 5 Intención de Compra de Vivienda	12
Gráfico 6 Condición de la vivienda actual	13
Gráfico 7 Intención de compra por sectores	14
Gráfico 8 Condiciones en que compraría vivienda	15
Gráfico 9 Preferencias entre Casa o Dpto	16
Gráfico 10 Preferencia por número de dormitorios	19
Gráfico 11 Preferencia por tamaño de vivienda	20
Gráfico 12 Entidad donde solicitará crédito	21
Gráfico 13 Demanda Potencial Calificada	23
Gráfico 14 Porcentaje de proyectos por zona	63
Gráfico 15 Incidencia de los rubros principales sobre el Costo Total	85
Gráfico 16 Egresos Mensuales	92
Gráfico 17 Egresos Mensuales Acumulados	
Gráfico 18 Ingresos Mensuales	Gráfico 19
Ingresos Acumulados	97

## INDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 Puerta del Sol I Fuente: Compañía. Bellavista, 2009</i>	29
<i>Ilustración 2 Puerta del Sol II Fuente: Compañía. Bellavista, 2009</i>	30
<i>Ilustración 3 Ciudad Jardín I Fuente: Compañía. Bellavista, 2009</i>	31
<i>Ilustración 4 Terrazas del Sol Fuente: Compañía. Bellavista, 2009</i>	32
<i>Ilustración 5 Ciudad Jardín II Fuente: Compañía. Bellavista, 2009</i>	32
<i>Ilustración 6 Ciudad Jardín 2</i>	33
<i>Ilustración 7 Condominio Las Acacias Fuente: Compañía. Bellavista, 2009</i>	33
<i>Ilustración 8 Plano de ubicación Paseo del Sol</i>	36
<i>Ilustración 9 Principales vías cercanas al proyecto</i>	38
<i>Ilustración 10 Imagen Google Earth</i>	41
<i>Ilustración 11 Terreno proyecto Paseo del Sol</i>	42
<i>Ilustración 12 Terreno Proyecto Paseo del Sol</i>	43
<i>Ilustración 13 Terreno Paseo del Sol esquina Este</i>	43
<i>Ilustración 14 Implantación Paseo del Sol Fuente: Compañía Bellavista 2009</i>	46
<i>Ilustración 15 Perspectiva Paseo del Sol</i>	47
<i>Ilustración 16 Perspectiva Paseo del Sol</i>	47
<i>Ilustración 17 Implantación Planta Baja</i>	50
<i>Ilustración 18 Implantación Segunda y Tercera Planta</i>	51
<i>Ilustración 19 La Sala</i>	54
<i>Ilustración 20 El Comedor</i>	54
<i>Ilustración 21 La Cocina</i>	55
<i>Ilustración 22 Dormitorio Segunda Planta</i>	55
<i>Ilustración 23 Área Poli funcional</i>	56
<i>Ilustración 24 Área Polifuncional</i>	57
<i>Ilustración 25 San Emilio Promotor Inproconstrucciones</i>	65
<i>Ilustración 26 Barú II Promotor Mutualista Pichincha</i>	66
<i>Ilustración 27 Pueblo Blanco del Valle Promotorr Andino y Asoc.</i>	66
<i>Ilustración 28 Estancia de la Armenia - Construecuador</i>	71
<i>Ilustración 29 Quinta Las Mercedes - Proinmobiliaria</i>	72
<i>Ilustración 30 Altos de La Moya - Romero y Pazmiño</i>	73
<i>Ilustración 31 Fotografía desde el pie de la valla</i>	75
<i>Ilustración 32 EDT</i>	110
<i>Ilustración 33 Organigrama</i>	118



## RESUMEN EJECUTIVO

## Resumen Ejecutivo

---

Este plan de negocios que se pretende emprender se denomina “Condominio Paseo del Sol” y está ubicado en la autopista al Valle de Los Chillos en la ciudad de Quito.

La promotora del proyecto es la Compañía Bellavista S.C. y Paseo del Sol será el sexto proyecto de viviendas que construye. La empresa cuenta con más de 15 años de experiencia en la construcción de viviendas en este mismo sector.

A pesar de que el Ecuador enfrenta problemas económicos tales como la disminución de las remesas, una alta dependencia en el precio del barril de petróleo, una considerable inflación en dólares, un excesivo gasto del estado e inestabilidad económica y política; se debe aprovechar el hecho de que se mantiene el sistema de dolarización el cual permite tener créditos a largo plazo con tasas estables y cuotas relativamente bajas.

Después de analizar el mercado y sus diferentes preferencias se decidió planificar el Condominio Paseo del Sol con 21 casas de 122 m<sup>2</sup> en tres plantas. Las casas cuentan con 3 dormitorios y la posibilidad de un cuarto dormitorio en un área poli funcional en la tercera planta. Además las casas cuentan con dos estacionamientos y un patio posterior de 30m<sup>2</sup>.

El área de total de venta del proyecto es de 2.574 m<sup>2</sup>. El precio por m<sup>2</sup> de las viviendas será de \$580 dólares para las áreas cubiertas y \$290 para las áreas de terraza, obteniendo un precio final por vivienda de \$68.716

Luego de realizar un análisis de la competencia se puede afirmar que el proyecto Paseo del Sol se encuentra bien posicionado en cuanto a precios, planes de financiamiento y cualidades de las casas y del condominio. Además posee un precio por m<sup>2</sup> competitivo que está acorde con el tipo de acabados utilizados en las viviendas y los beneficios que ofrece el Condominio.

Las ventas totales del proyecto ascienden a \$1'443.026 y se espera tener una velocidad de ventas de dos casas al mes. Los costos totales el proyecto ascienden a \$1'244.500 dejando al proyecto una utilidad de \$198.524 dólares.



El análisis que se presenta sustenta la viabilidad del proyecto acorde a las obtenciones de un VAN positivo con una tasa de descuento del 22% exigida por la empresa promotora. El análisis de sensibilidad al incremento en costos indica que el proyecto puede soportar un incremento en costos de hasta el 8% y aún obtener un VAN positivo. En relación a la sensibilidad a la disminución en precios el proyecto puede soportar una disminución de hasta un 5% en precios y aún obtener un VAN positivo. El análisis de sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario indica que aún se obtiene un VAN positivo si existe un retraso de 3 meses en recibir el 70% del valor de las viviendas por parte de las entidades financieras.

## ABSTRACT

The present Business Plan is real estate project named “Condominio Paseo del Sol” which is composed of 21 houses that will be build in the valley of Los Chillos, near Quito.

The developer company in charge of it is “Compañía Bellavista S.C.” and this will be the 6th project that this company will build in the same area. The company has more than 15 years of experience building homes.

Even though Ecuador faces economic problems due to world crisis and internal problems, the use of the US dollar as the current currency gives the possibility to have long term loans which facilitate the process of home acquisition by clients.

After analyzing the market and its different preferences “Paseo del Sol” was planified with 21 houses of 122 m<sup>2</sup> in three floors each one. The houses have 3 rooms and the possibility of a fourth room in the third floor. The houses also have 2 parking places and a backyard of 30 m<sup>2</sup>.

The total selling area of the project is 2.574 m<sup>2</sup>. The price for each m<sup>2</sup> is \$580 dollars and \$290 for the balcony spaces, obtaining a selling price for each house of \$68.716

After analyzing other real estate projects around the area where Paseo del Sol is going to be build it can be said that Paseo del Sol has a competitive strategy of prices and financing of its houses. It also has a reasonable price per m<sup>2</sup> that is related to the quality of the materials used in the houses and on the exteriors.

The total sales of the project are expected to be \$1'443.026 and it is also expected to sell 2 houses each month. The total costs of the projects are expected to be \$1'244.500 leaving a revenue of \$198.524.

The financial analysis of the cash flows gives a positive value using the Net Present Value with a rate of 22%, indicating that the project is viable. The sensibility analysis shows that the project can have an increase in costs of 8% and still get a positive result of the NPV. The sensibility analysis of the decrease of prices shows that the project still gets a positive NPV result if the prices are decreased by 5%.





## CAPITULO I

### ENTORNO MACROECONOMICO

## 1. Entorno Macroeconómico

---

La industria de la construcción ha tenido un interesante crecimiento desde que se adoptó la dolarización en el Ecuador en el año 2000. Aunque al comienzo la dolarización trajo problemas como la disminución de la capacidad de compra de las personas, con el tiempo el sistema financiero pudo abrir operaciones de crédito y sacar al mercado créditos hipotecarios con tasas relativamente estables y a largo plazo, hasta 15-20 años.

Con el comienzo de la crisis financiera mundial a finales del año 2008, las condiciones del sistema financiero nacional y de la economía de nuestro país han ido cambiando. Las instituciones financieras de nuestro país redujeron y en algunos casos cerraron las operaciones de crédito tanto para compradores de viviendas como para constructores. Los bancos son ahora mucho más exigentes y cautelosos al otorgar créditos para la vivienda, los plazos y el porcentaje del valor de las viviendas a financiarse han sufrido modificaciones.

Debido a la crisis mundial las remesas enviadas por emigrantes ecuatorianos que viven en el exterior se han visto también reducidas afectando entre otras a la industria de la construcción.

Para comprender mejor como afectan los indicadores económicos a la industria de la construcción, se los analizará en el siguiente orden:

- La Inflación
- El Producto Interno Bruto
- Las Remesas
- Las Tasas de Interés
- La Balanza Comercial

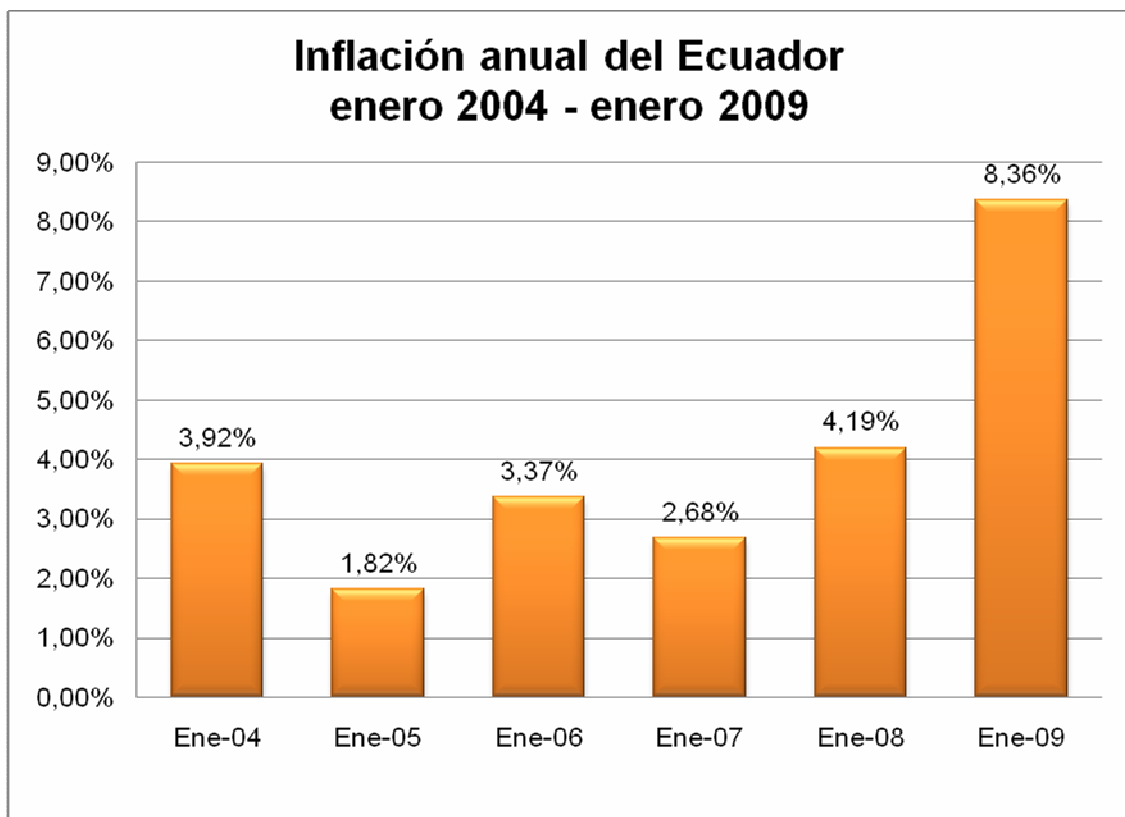
## 1.1. La Inflación.

La tasa de inflación mide el porcentaje de variación del nivel de precios en la economía de un país. Se calcula como el coeficiente de variación porcentual del índice de precios al consumidor (IPC) en un período determinado.

La inflación afecta directamente el poder adquisitivo de las personas y afecta también los costos de construcción. Según el INEC, la tasa de inflación anual para enero del 2009 es del 8,36%, cifra elevada si se considera una economía dolarizada. Si se compara con el año 2008 se puede ver que en un año la inflación prácticamente se ha duplicado.

Se deberá tomar en cuenta los cambios en la inflación y el efecto en los costos de los materiales de construcción para poder ir haciendo los ajustes necesarios.

Gráfico 1 Inflación Anual del Ecuador



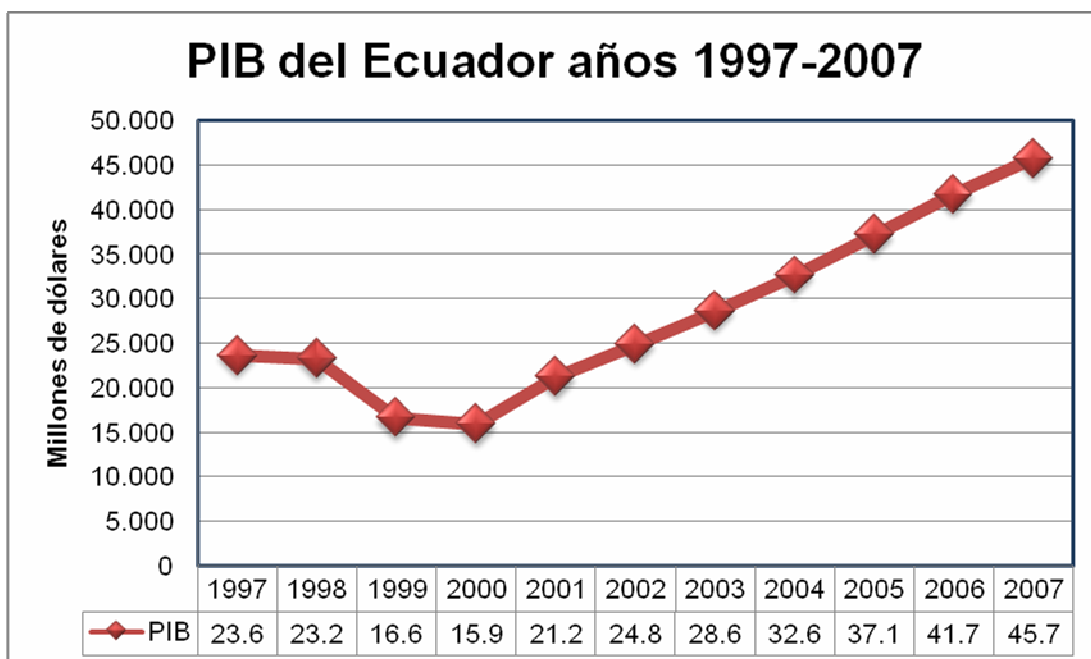
Fuente: INEC, Análisis Mensual de Inflación, Enero 2009  
Elaboración: M.A.Z

## 1.2. Producto Interno Bruto.

El PIB mide el valor total de todos los bienes y servicios producidos dentro de los límites geográficos de una economía en un periodo específico de tiempo. El PIB ecuatoriano viene registrando importantes crecimientos en los últimos años, sin embargo, la economía ecuatoriana se viene impulsando en su gran mayoría por un solo producto, el cual distorsiona muchas veces las cifras y puede llevar a la idea de que otras industrias y el país en general están progresando, este producto es el petróleo.

El crecimiento del PIB ha sido consecuencia en gran medida de los mayores ingresos que ha recibido el Ecuador por el aumento de precio del petróleo y porque a partir de septiembre del 2003 se comenzó a ver los resultados de una mayor exportación petrolera a consecuencia de la construcción y puesta en funcionamiento del Oleoducto de Crudos Pesados. La baja actual en los precios del petróleo no solo afectará el PIB y los ingresos por exportaciones sino que combinado con una disminución en las remesas enviadas por los emigrantes, un aumento en las importaciones y un excesivo gasto del estado, ponen en peligro el sistema de dolarización.

Gráfico 2 PIB del Ecuador en Millones de dólares años 1997-2007



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: M.A.Z



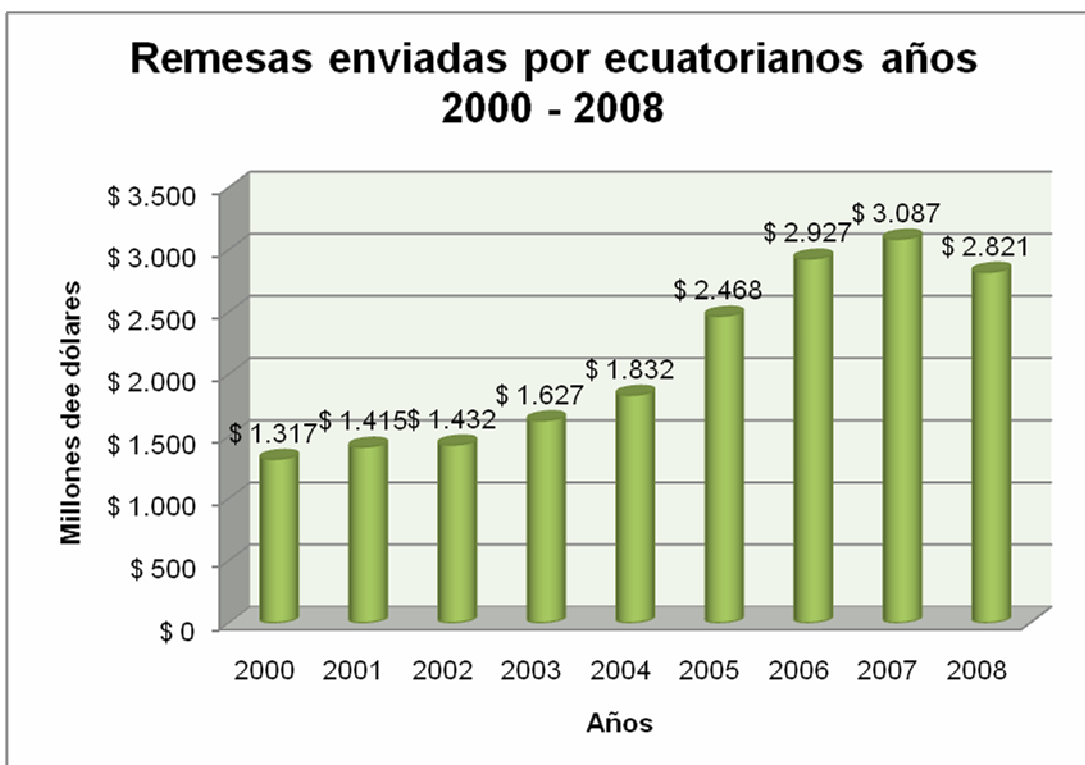
### 1.3. Remesas.

Las remesas enviadas por los ecuatorianos que viven en el exterior son la segunda fuente de ingresos del país después del petróleo. Generan más ingresos que las exportaciones del banano, las flores o el cacao. Las remesas son enviadas por alrededor de un millón y medio de ecuatorianos que viven fuera, principalmente en Estados Unidos, España e Italia. El mayor movimiento migratorio registrado en el país se registro a partir del año 1999 en el que la economía del Ecuador tuvo su caída más fuerte en la historia y provocó la salida de miles de ecuatorianos buscando mejores oportunidades.

Para una economía dolarizada como lo es la ecuatoriana, el ingreso de dólares provenientes de las remesas ha sido un elemento esencial que ha ayudado a mantener la oferta monetaria y a dinamizar la economía. El sector de la construcción se ha beneficiado por el ingreso de remesas, un porcentaje de las mismas son destinadas a la compra de inmuebles.

Debido a la crisis mundial el monto de las remesas está disminuyendo por lo que las ventas hechas a personas que viven en el exterior también disminuirán. Las empresas constructoras deberán buscar la manera de seguir captando clientes de afuera por medio de nuevos canales o mayores inversiones en publicidad y promoción dirigidas a clientes del exterior. Según datos del BCE las remesas que ingresaron al país el año 2008 fueron de US 2.821 millones de dólares, lo que significa una disminución del 8,6% en comparación al año 2007.

Gráfico 3 Remesas enviadas al Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador, Inec 2009  
 Elaboración: M.A.Z.

### 1.4. Créditos hipotecarios

La industria de la construcción está íntimamente ligada al sector financiero ya que existen muy pocos clientes que pueden comprar viviendas con fondos propios sin la necesidad de financiamiento. Por esta razón los cambios en las condiciones para otorgamientos de créditos (tasa de interés, plazo, porcentaje de endeudamiento) tienen un efecto directo sobre la demanda.

Como se menciona anteriormente desde que se implantó la dolarización en el país, las tasas de interés fueron bajando y los bancos tuvieron capacidad para otorgar créditos con tasas que no sufrían gran variación y a largo plazo, 15-20 años. Esto ha permitido que un mayor número de personas puedan endeudarse y pagar cuotas relativamente pequeñas para la adquisición de una vivienda, dinamizando así al sector de la construcción.

Debido a la crisis mundial y a la incertidumbre política y económica existente en nuestro país estas condiciones han cambiado. Los bancos hoy en día cuentan con menos liquidez y por lo tanto son mucho más exigentes al calificar a las personas para el otorgamiento de créditos, muchas veces otorgando créditos sólo a clientes de la misma institución que ya tienen un historial crediticio en las mismas. El constante enfrentamiento entre el gobierno y la banca también ha causado inestabilidad y falta de confianza, repercutiendo negativamente en el otorgamiento de créditos.

Han existido cambios en el plazo de otorgamiento de los créditos hipotecarios y también en el porcentaje del valor del inmueble financiado por los bancos. Hace pocos meses los bancos dejaron de otorgar créditos a 15-20 años, este plazo se redujo, según la entidad financiera entre 7 y 10 años. El porcentaje de financiamiento también se redujo del 70% u 80% del valor de las viviendas, al 60% o 50% del valor de las mismas.

Hoy en día los bancos han vuelto a incrementar los plazos hasta 15 años y nuevamente se otorgan créditos por el 70% del valor de las viviendas, sin embargo, existen todavía restricciones al otorgamiento de créditos debido a la falta de liquidez del sistema financiero y a la incertidumbre reinante.

El gobierno brinda un apoyo al sector de la construcción por medio de subsidios como el Bono de la Vivienda entregado por el MIDUVI y por medio de los créditos hipotecarios que comenzó a entregar el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) desde Octubre del 2008. Esta entidad tiene programado invertir 600 millones de dólares en créditos hipotecarios. Si el IESS organiza bien su aparato operativo puede ser una fuente de movimiento importante en el sector de la construcción, especialmente para los niveles medio y bajo que son los niveles con mayor déficit de vivienda. Sin embargo, se han presentado varias falencias y el trámite para conseguir un crédito es relativamente largo en comparación a conseguirlo en una entidad financiera.

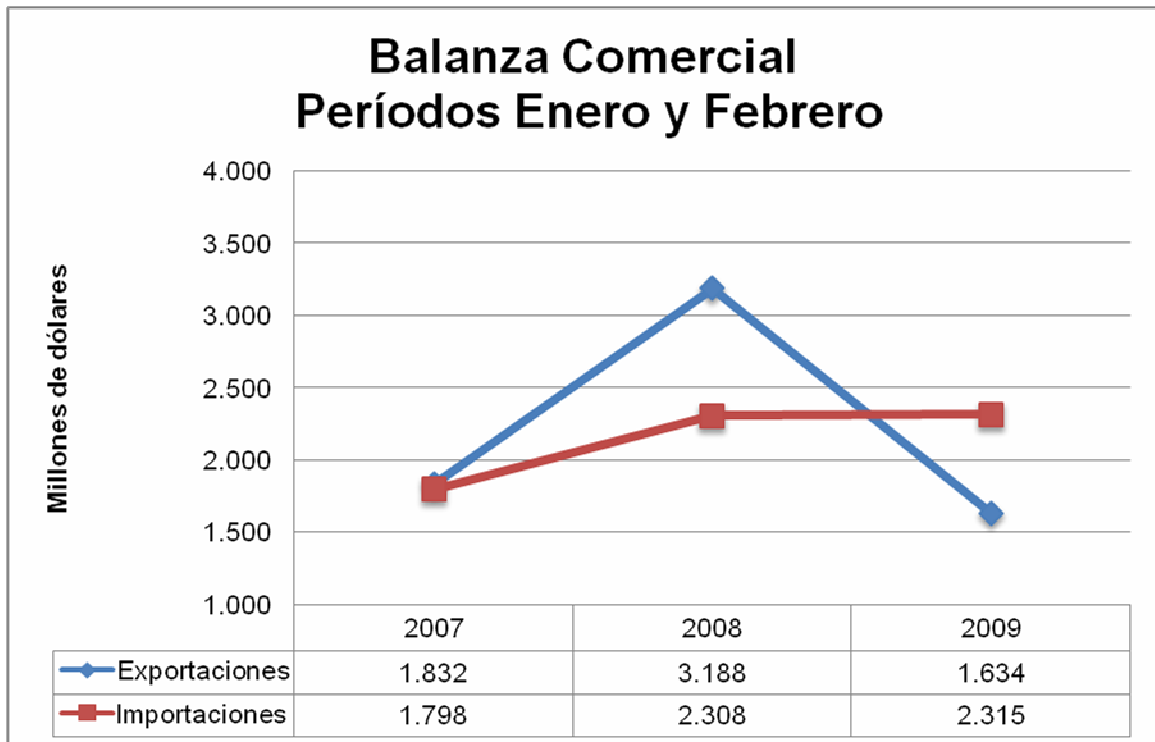
## 1.5. Balanza Comercial.

Desde el año 2003 hasta el año 2008 el Ecuador había tenido un saldo positivo en su Balanza Comercial. Esto comenzó a cambiar en los últimos meses del año 2008.

Unos \$1 547, 29 millones es el saldo positivo que registró la balanza comercial ecuatoriana hasta noviembre de 2008, de acuerdo a las cifras del Banco Central del Ecuador (BCE); aunque el mayor ingreso está dado por la venta de petróleo (\$10 866 millones, hasta octubre de 2008). Sin embargo, entre septiembre y noviembre del año pasado se observa un desbalance que perjudica al Ecuador. En septiembre, el saldo en contra fue de \$218, 68 millones, el cual subió a \$535,43 millones en octubre y a \$510,90 en noviembre. (Diario Hoy, Enero 19 2009)

Si se comparan los datos del primer bimestre (Enero y Febrero) de este año con los años anteriores, el Ecuador presenta un déficit de \$680 millones de dólares. Esto se debe en gran medida a la disminución en los ingresos provenientes de la venta de petróleo causados por la baja en su precio. Vale la pena recordar que en el año 2008 el barril de petróleo superó los US\$120 y actualmente se encuentra alrededor de los US\$50. El Ecuador sigue siendo un país dependiente del petróleo y por lo tanto su economía depende altamente de las variaciones en el precio del mismo.

Gráfico 4 Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: M.A.Z

## 1.6. Conclusiones

La industria de la construcción se vio seriamente afectada por la crisis que comenzó en el 2008. Las restricciones al crédito hipotecario para los clientes, con disminuciones en el porcentaje del crédito y disminuciones en los plazos de los mismos, conjuntamente con el cierre de créditos a constructores pusieron en dificultades al sector.

La economía del país se vio afectada debido a su gran dependencia en el precio del barril del petróleo y a la disminución de las remesas las cuales son el segundo ingreso más importante del país. Una Balanza Comercial negativa, con un aumento en las importaciones y un excesivo gasto del estado, conjuntamente con la disminución en las remesas ponen en peligro el sistema de dolarización. Para la industria de la construcción es muy importante que se mantenga la dolarización ya que permite tener tasas de interés estables, créditos a largo plazo y por lo tanto los clientes pueden pagar cuotas relativamente pequeñas.



## CAPITULO II

### ANALISIS DE MERCADO

## 2. Análisis de Mercado

---

Un correcto análisis del mercado nos permite entender mejor las necesidades y preferencias de los posibles compradores en cuanto al tipo de vivienda deseado, su tamaño, el precio deseado a pagar y demás características que pueden afectar la decisión de compra final.

Este capítulo se basará en información secundaria suministrada por la investigadora de mercados Market Watch, con información al año 2008 y en algunos casos por la consultora Gridcon con información al año 2007.

En este capítulo se analizarán los siguientes puntos:

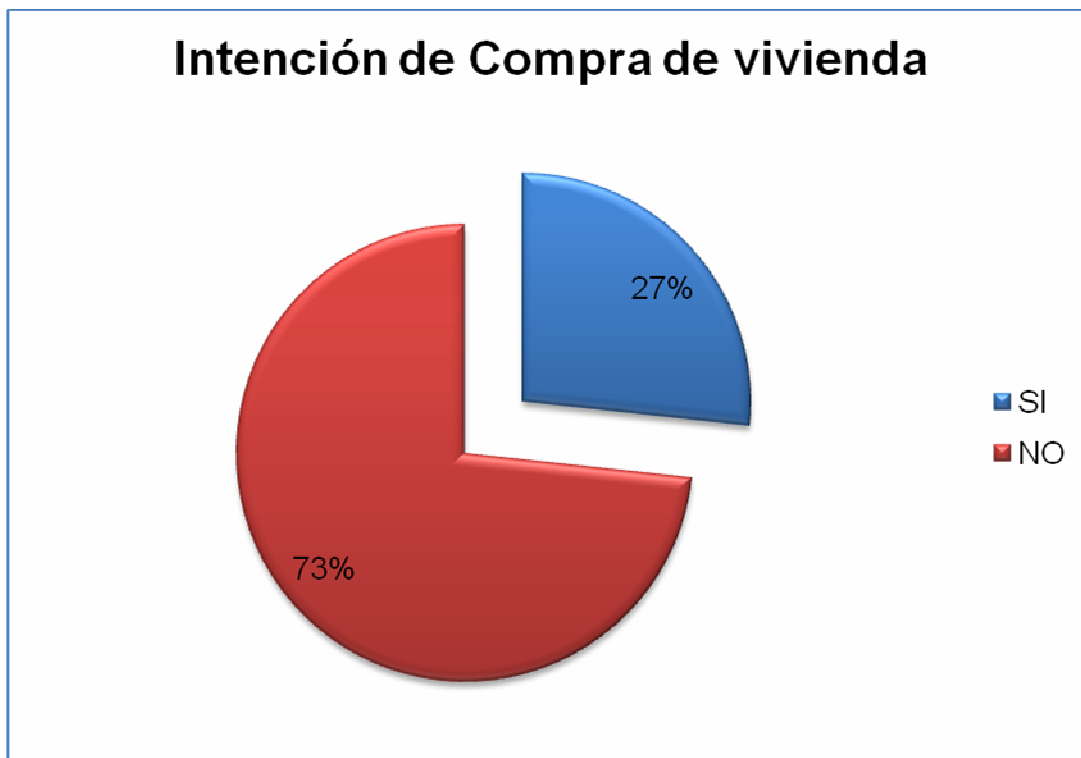
- Demanda Potencial
- Intención de Adquirir vivienda
- Condición de la vivienda actual
- Preferencias por zonas
- Preferencias por estado de la vivienda
- Condiciones en que compraría vivienda
- Preferencia entre casas y departamentos
- Arriendos en Quito
- Preferencia de precios por viviendas en Quito
- Preferencias por número de dormitorios deseados
- Preferencia por tamaño de las viviendas
- Preferencia por entidades financiera
- Demanda Potencial Calificada
- Descripción del cliente potencial
- Clientes del Exterior

## 2.1. Demanda Potencial en Quito

### 2.1.1. Intención de adquirir vivienda

El porcentaje de intención de compra de viviendas de los habitantes de la ciudad de Quito es del 26,7%.

Gráfico 5 Intención de Compra de Vivienda



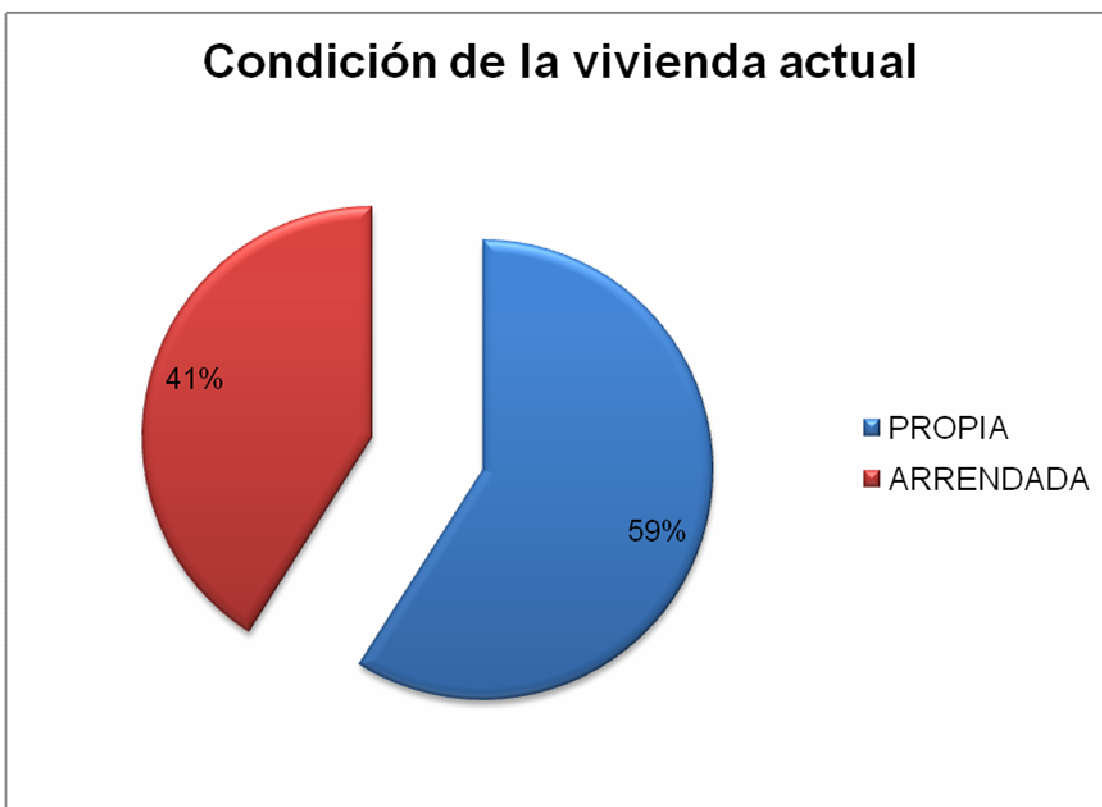
Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.



### 2.1.2. Condiciones de la vivienda actual.

En la ciudad de Quito existe un 59% de personas que tienen vivienda propia mientras que el 41% restante viven en una vivienda arrendada, prestada o viven con familiares.

Gráfico 6 Condición de la vivienda actual

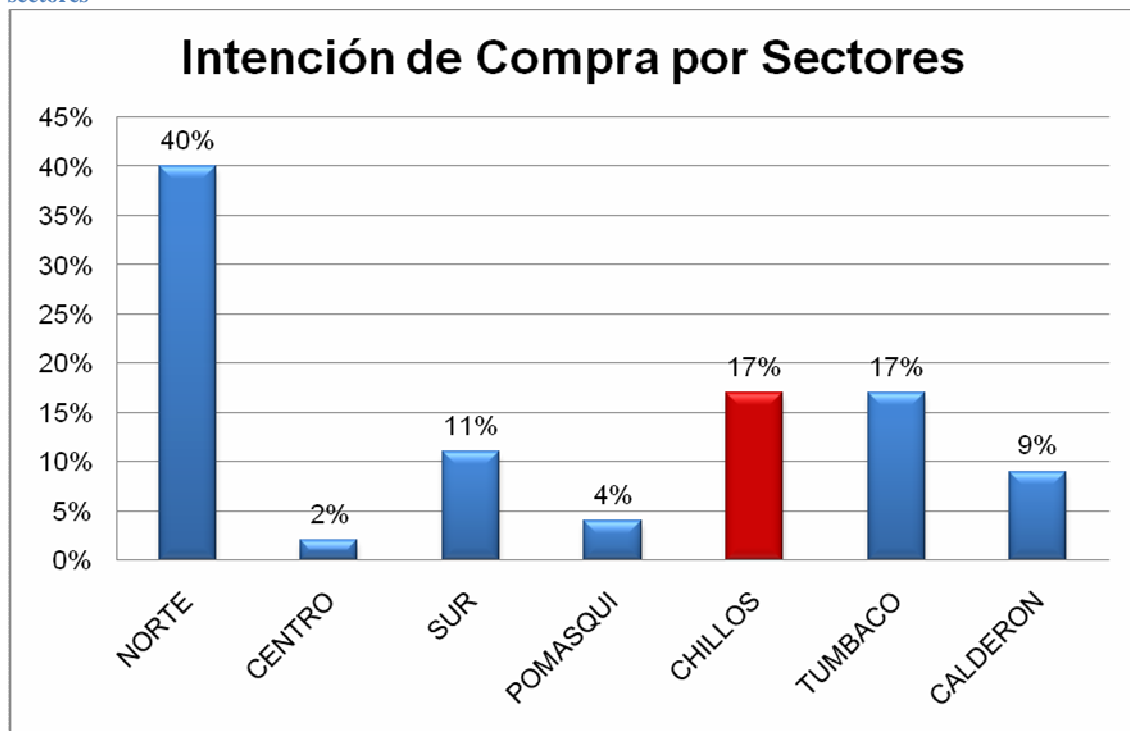


Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.

### 2.1.3. Preferencias por Zonas.

Las personas que tienen intención de comprar viviendas tienen distintas preferencias de acuerdo a los sectores en Quito. El cuadro adjunto muestra dichas preferencias.

Gráfico 7 Intención de compra por sectores



Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.

Se desprende de esta información que El Valle de Los Chillos es un lugar con buena aceptación debido a las siguientes características:

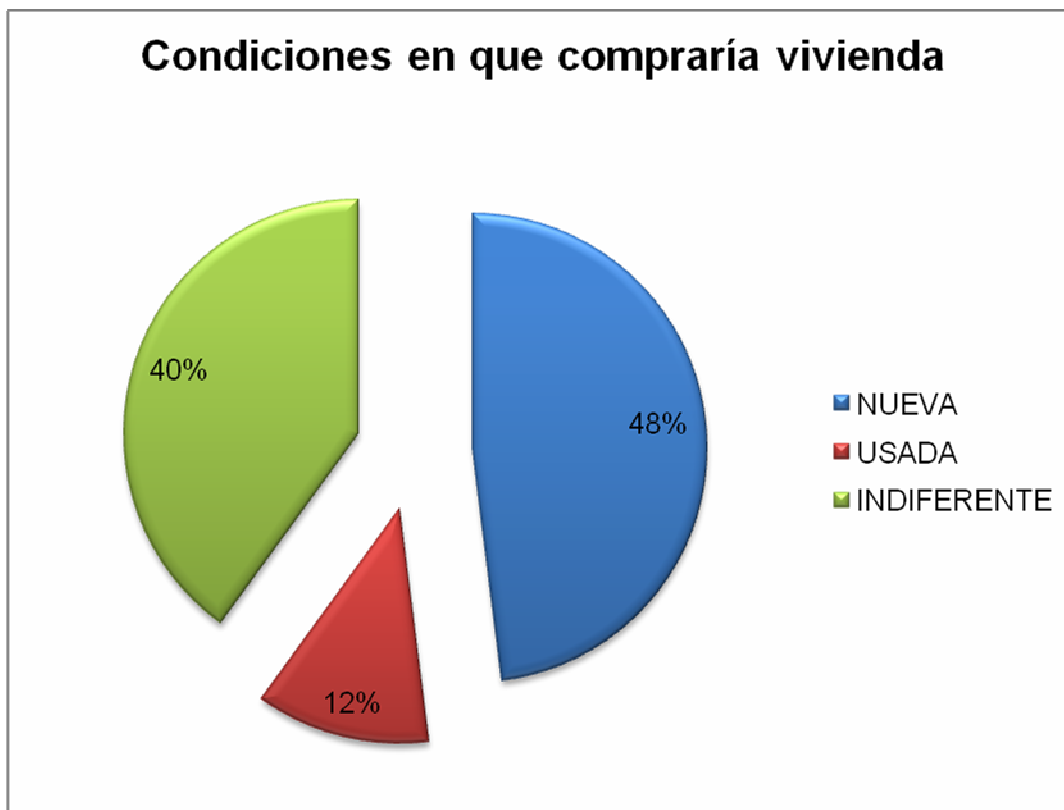
- Variedad en oferta (tamaño de las viviendas, precios, gustos)

- Mayor oferta de casas frente a departamentos.
- Precios más accesibles que en el Norte de Quito.
- Lugar aspiracional para vivienda para las personas del Sur de Quito.
- Nuevas inversiones en el valle (San Luis Shopping).

#### 2.1.4. Preferencias por estado de la vivienda.

De las personas que tienen intención de compra, existe una mayoría que prefiere la vivienda nueva y en estos casos la mayoría preferiría comprar una casa ya terminada, que en planos o en proceso de construcción. Esto es lógico ya que al estar terminada el riesgo para el cliente es menor en cuanto a incumplimientos y el cliente sabe exactamente lo que está comprando en cuanto a tamaños y acabados.

Gráfico 8 Condiciones en que compraría vivienda

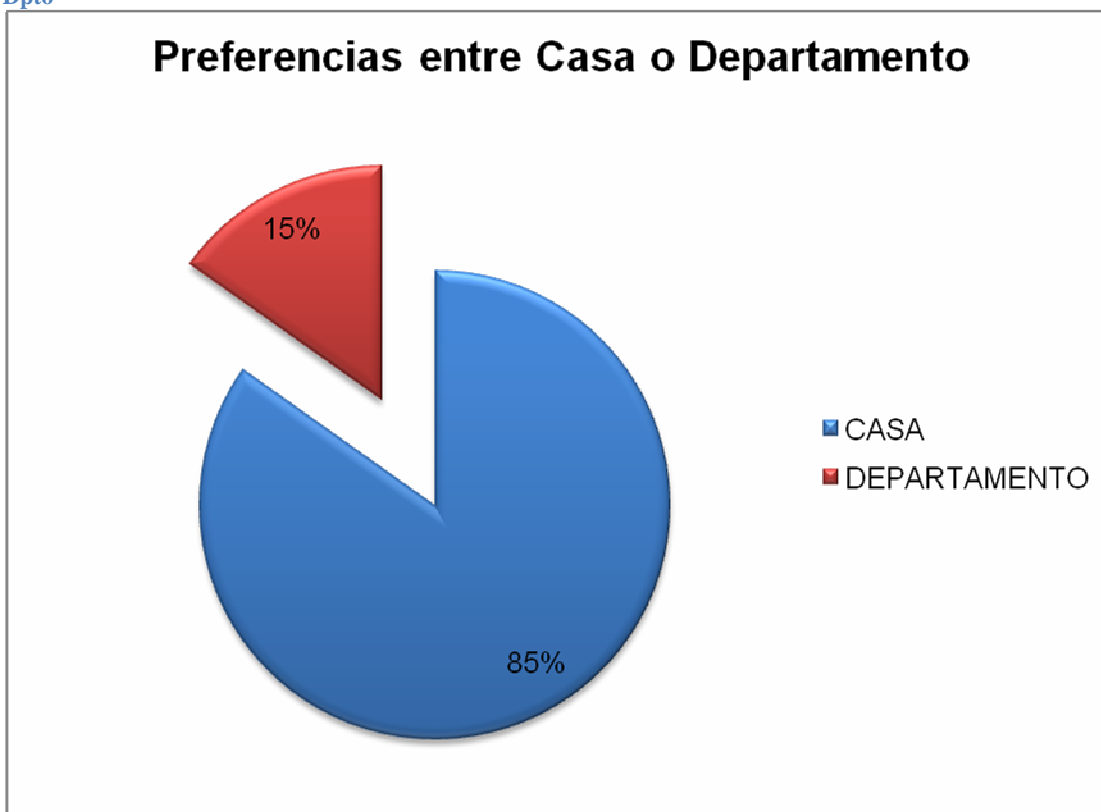


Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.

### 2.1.5. Preferencias Casas vs Departamentos.

La intención de compra de viviendas se divide en dos: la preferencia por casas y la preferencia por departamentos. El siguiente cuadro muestra que existe una mayoría de personas que prefieren las casas sobre los departamentos. Esta preferencia por casas junto a la experiencia de los proyectos anteriores desarrollados por la Cía. Bellavista donde se han hecho casas y departamentos, hizo que se planifique el proyecto Paseo del Sol con casas unifamiliares, esperando con esto tener una velocidad de ventas mayor.

Gráfico 9 Preferencias entre Casa o Dpto



Fuente: Market Watch 2008

### 2.1.6. Arriendos en Quito.

Como se mencionó anteriormente existe un 41% de personas en Quito que viven en viviendas arrendadas. Existe una relación entre los precios de arriendo de las viviendas y la intención de compra de las mismas. Mientras más altos son los arriendos y se asemejan más a las posibles cuotas de financiamiento para la compra de una vivienda, la intención de compra aumenta. Mientras que si los precios de los arriendos son bajos, las personas prefieren seguir pagando arriendos en vez de pagar las cuotas más altas para la compra de una vivienda.

El cuadro adjunto muestra el promedio de los porcentajes de arriendo en Quito.

Tabla 1 Promedio del valor de arriendo mensual

PROMEDIO DEL VALOR DE ARRIENDO MENSUAL	
HASTA \$100	28%
101 A 200 dólares	48%
201 a 300 dólares	13%
301 a 400 dólares	5%
401 a 500 dólares	1%
501 a mas	5%
Promedio mensual de arriendo 178 dolares	

Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.

### 2.1.7. Preferencias por rangos de precios a pagar por vivienda.

Sobre las preferencias en los precios a pagar por las viviendas, el mayor porcentaje se encuentra distribuido por viviendas que tienen precios entre los \$20.000 y los \$50.000 dólares. Mientras que por viviendas entre los \$50.000 y los \$75.000 este porcentaje disminuye.

Tabla 2 Rango de Preferencia de precios por vivienda

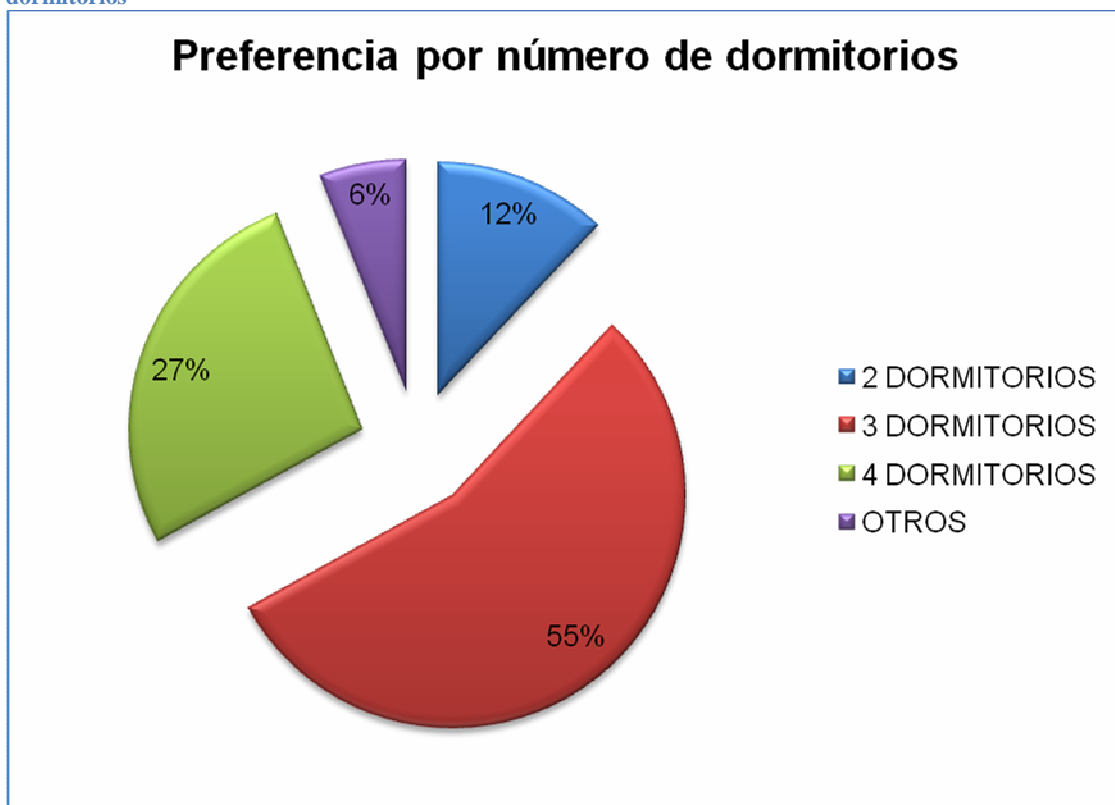
RANGO DE PREFERENCIA DE PRECIOS POR VIVIENDA	
HASTA 10.000	2%
DE 10001 A 20000	17%
20001 A 35.000	34%
35.001 A 50.000	26%
50.001 A 75.000	10%
75.001 A 90.000	5%
90.001 A 105.000	1%
105.001 a 120.000	1%
120.001 a 150.000	2%
150.001 en adelante	1%

Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.

### 2.1.8. Preferencias por número de dormitorios deseados.

La mayoría de personas tienen preferencia por viviendas con tres dormitorios y existe un número importante de personas que también desearían un cuarto dormitorio. Las viviendas en Paseo del Sol están diseñadas con 3 dormitorios en la segunda planta alta y un área poli funcional en la 2da planta alta donde podría funcionar un dormitorio adicional el cual cuenta con baño y salida a una terraza.

Gráfico 10 Preferencia por número de dormitorios

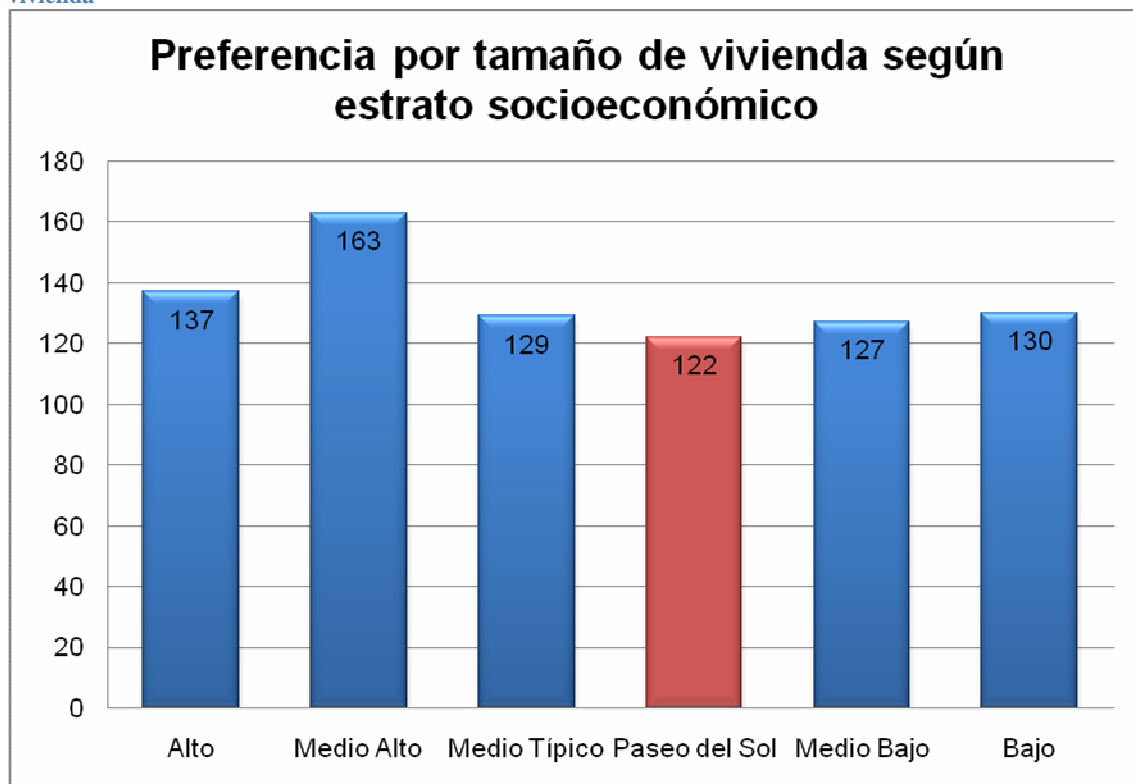


Fuente: Market Watch 2008  
Elaboración: M.A.Z.

### 2.1.9. Preferencia por tamaño de la vivienda.

Para el año 2007 la preferencia por tamaño de vivienda del estrato socioeconómico Medio Típico era de 129 m<sup>2</sup> y para el estrato Medio Bajo era de 127 m<sup>2</sup>. El diseño de las casas del Condominio Paseo del Sol es de 122 m<sup>2</sup> ajustándose a las preferencias mostradas por el segmento Medio Típico. Es importante señalar que si bien estas son las preferencias de cada nivel socioeconómico esto no indica que las personas dispongan de la capacidad económica para poder adquirir lo que desean.

Gráfico 11 Preferencia por tamaño de vivienda



Fuente: Estudio Gridcon año 2007  
Elaboración: M.A.Z

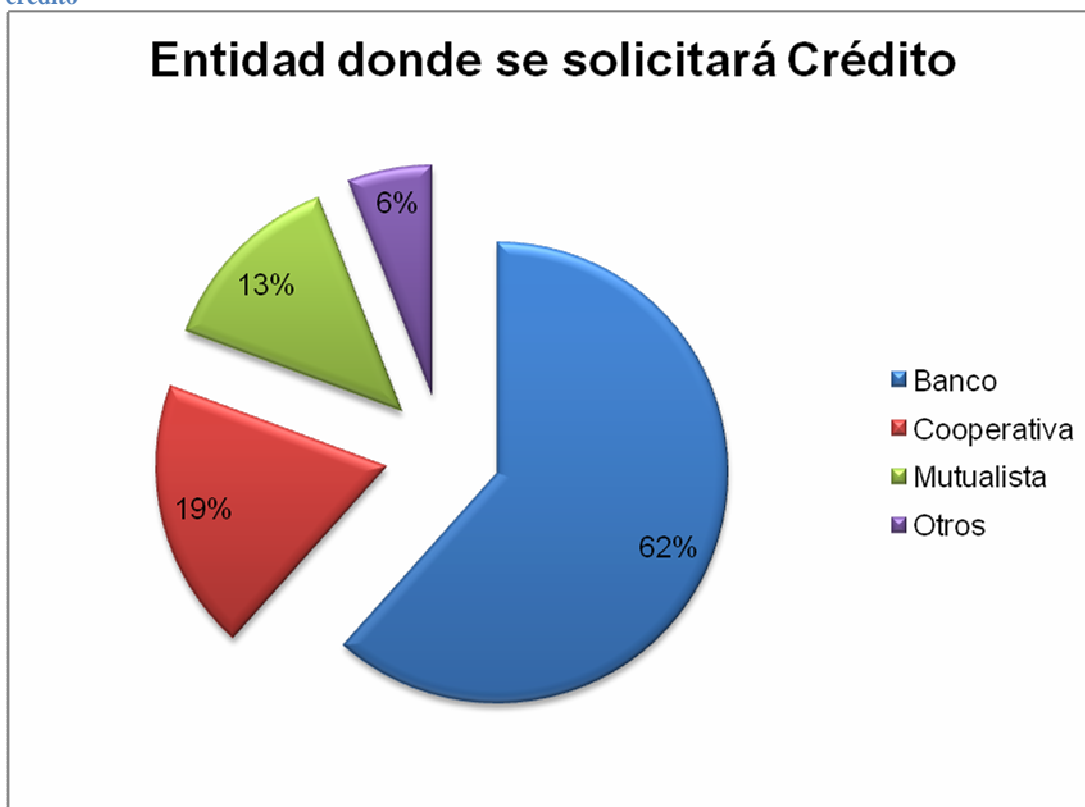


### 2.1.10. Preferencia por entidades financieras.

Los clientes pueden obtener créditos hipotecarios por medio de Bancos Cooperativas de Ahorro e instituciones financieras en general. El Banco con mayor cartera en créditos hipotecarios es el Banco del Pichincha. Al igual que otros proyectos anteriores, la Compañía Bellavista S.C. hace calificar cada proyecto con los mayores bancos y mutualista del país, haciendo de esta manera más fácil la atención a los posibles clientes interesados en obtener créditos para la compra de sus proyectos.

Según el estudio de Gridcon al año 2007 los bancos son las instituciones donde se prefiere buscar créditos hipotecarios seguidos cooperativas, mutualistas y otras entidades financieras.

Gráfico 12 Entidad donde solicitará crédito



Fuente: Estudio Gridcon año 2007  
Elaboración: M.A.Z

Las principales instituciones financieras con las cuales se califican los proyectos de la Compañía Bellavista S.C. son:

- Banco del Pichincha
- Banco Internacional
- Produbanco
- Mutualista Pichincha
- Banco Bolivariano
- CTH

#### **2.1.11. Demanda Potencial Calificada.**

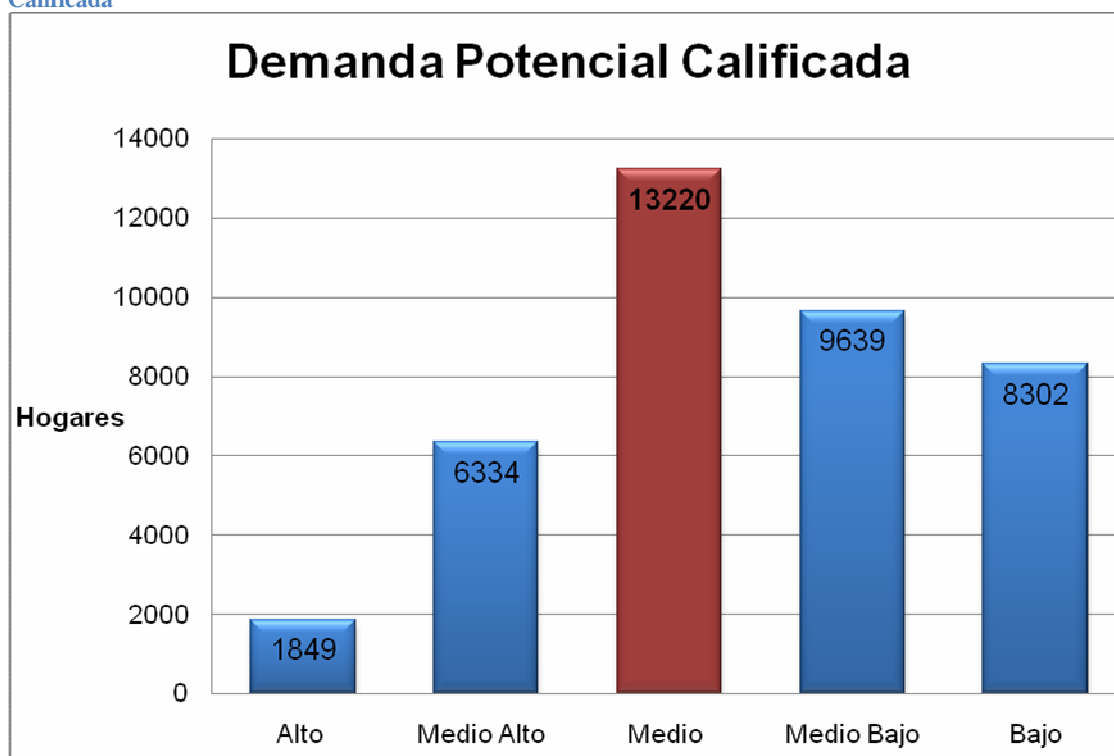
Según el estudio de Gridcon al año 2007, la Demanda Potencial en la ciudad de Quito es de 480.142 hogares, este dato proviene de dividir la población total de Quito al año 2007 que fue de 2'064.611 personas para un promedio de 4.3 miembros en cada hogar.

Los hogares en Quito interesados en adquirir vivienda en los próximos tres años equivalen al 39% de la población total de la ciudad, es decir, 187.303 hogares.

La demanda potencial calificada está conformada por los hogares que además de tener intención de comprar vivienda cuentan con la capacidad legal y económica (ya sea de contado o a crédito) para hacerlo. Según el estudio de Gridcon en Quito existen 39.344 hogares que cumplen con estas características.

En el gráfico adjunto se divide la demanda potencial calificada según los estratos socioeconómicos.

Gráfico 13 Demanda Potencial Calificada



Fuente: Estudio Gridcon año 2007  
Elaboración: M.A.Z

## 2.2. Conclusiones.

El Valle de Los Chillos tiene una buena aceptación por parte de la gente que desea comprar vivienda. Las características de las viviendas en cuanto a que son casas en vez de departamentos, su tamaño y número de habitaciones, están de acuerdo con las preferencias expresadas por las personas. El precio

se encuentra por encima de lo que el promedio de las personas desearían pagar por una vivienda, sin embargo, por aprovechamiento del terreno se decidió hacer casas en 3 plantas y de 122 m<sup>2</sup>.

### 2.3. Descripción del cliente potencial.

Ya que este vendría a ser el séptimo proyecto de vivienda de la empresa en el mismo sector y por la experiencia que esto ha dejado a la empresa se puede afirmar que los potenciales clientes para este proyecto son hombres y mujeres que están entre los 25 y 55 años de edad, que tienen uno o dos hijos y pertenecen a la clase media. Son clientes que prefieren la opción de casa sobre departamentos y buscan un lugar tranquilo y seguro para vivir.

La preferencia de los clientes es por casas con por lo menos 3 dormitorios y en la mayoría de los casos trabajan tanto el hombre como la mujer. Con respecto a estudios la mayoría cuentan con estudios secundarios y un número menor con estudios universitarios.

Según las condiciones vigentes para el otorgamiento de créditos hipotecarios por parte de las entidades financieras, el monto que puede ser destinado para el pago de una cuota no debe superar el 30% del valor del ingreso mensual familiar. El Cuadro No. 2.3 detalla los precios de venta esperados de las viviendas, el valor de la cuota inicial, el monto del crédito bancario, las cuotas y el Ingreso familiar mínimo requerido.

**Tabla 3 Financiamiento de la Vivienda**

<b>Financiamiento de la vivienda</b>	
Valor de la vivienda	\$ 68.716
Pago inicial 30%	\$ 20.615
Monto del crédito 70%	\$ 48.101

Cuota mensual <b>15 años</b>	\$ 547
<b>Ingreso familiar requerido</b>	<b>\$ 1.640</b>

Fuente: Bellavista S.C. 2009  
Elaboración: M.A.Z

El ingreso familiar mínimo requerido para la compra de las viviendas debería ser igual o superior a \$1.640. Cabe anotar que este ingreso mensual es teniendo la opción de financiamiento con un banco a 15 años plazo, que es el plazo máximo brindado por las entidades financieras actualmente y el cual estuvo reducido hace poco hasta 10 años con lo que las cuotas mensuales subían a \$663 y el ingreso familiar mínimo requerido era de \$1.988. La disminución en el plazo de los créditos hipotecarios o la subida en los intereses afectan directamente la capacidad de compra de los clientes.

### 2.3.1. Clientes del Exterior.

Para la descripción de nuestros potenciales clientes hay que tomar en cuenta a los ecuatorianos que viven en el exterior ya que ellos representan una parte importante de las ventas hechas por la empresa. En el último proyecto vendido en su totalidad, alrededor de un 30% de las ventas fueron hechas a migrantes, la mayoría de ellos son personas que viven en España, Estados Unidos e Italia. La Tabla 4 muestra un detalle de las ventas hechas a clientes del exterior en los últimos proyectos realizados por la empresa.

Tabla 4 Clientes del Exterior

CIA. BELLAVISTA S.C. CLIENTES DEL EXTERIOR			
	Proyecto		
	Ciudad Jardín I	Terrazas del Sol	Ciudad Jardín 2
Año	2000-2002	2002-2004	2004-2008
Total Clientes	89	97	180
Total Clientes del Exterior	16	28	53

<b>Porcentaje de clientes del exterior</b>	17,98%	28,87%	29,44%
<b>Créditos directos del constructor</b>	8	22	38

Fuente: Cia. Bellavista  
Elaboración: M.A.Z.

Los clientes del exterior han sido personas con rangos de edad entre los 30 y 45 años y con ingresos comprendidos entre los \$2.800 y \$4.500. Las principales ciudades donde residen son Madrid y Nueva York. En la mayoría de casos las casas son compradas como inversión o para algún familiar que vive en el Ecuador.

Los clientes del exterior han sido personas que en su mayoría han estado viviendo en otro país por lo menos durante los últimos 5 años, por lo que han logrado estabilidad laboral y conseguir trabajos mejor remunerados.



### **CAPITULO III**

## **LA EMPRESA PROMOTORA**

## 3. La Empresa Promotora

---

La Compañía Bellavista Sociedad Civil fue constituida en la ciudad de Quito el 15 de agosto de 1994, fecha en la que inicia sus operaciones para la construcción del Condominio Puerta del Sol I.

Desde el año 1994 hasta la fecha la empresa ha construido 5 proyectos de vivienda y actualmente se encuentra construyendo el sexto. A continuación se detallan los proyectos con el número de viviendas construidas. Cabe resaltar que todos los proyectos han sido desarrollados en el mismo sector ya que desde el año 1994 se compró un área de terreno grande la cual se ha ido dividiendo para formar en cada parte distintos condominios.

### 3.1 Proyectos desarrollados por la Compañía Bellavista S.C.

#### ➤ **Condominio Puerta del Sol I (110 unidades de vivienda)**

64 Casas de 103 m<sup>2</sup>

46 Departamentos entre 48 y 68 m<sup>2</sup>

#### ➤ **Condominio Puerta del Sol II (68 unidades de vivienda)**

52 Casas de 86 m<sup>2</sup>

16 Departamentos de 72 m<sup>2</sup>

#### ➤ **Condominio Ciudad Jardín I (89 unidades de vivienda)**

89 casas de 135 m<sup>2</sup>



### 3 Locales comerciales

➤ **Condominio Terrazas del Sol (97 unidades de vivienda)**

97 departamentos entre 105 y 152 m<sup>2</sup>

➤ **Condominio Ciudad Jardín 2 (180 unidades de vivienda)**

83 casas de 120 m<sup>2</sup>

97 departamentos entre 93 y 140 m<sup>2</sup>

➤ **Condominio Las Acacias (EN CONSTRUCCIÓN) (76 unidades de vivienda)**

41 casas de 120 m<sup>2</sup>

35 departamentos entre 93 y 140 m<sup>2</sup>.

### **Imágenes de Proyectos anteriores Cia. Bellavista S.C.**

[Ilustración 1 Puerta del Sol](#)  
I



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009

## Ilustración 2 Puerta del Sol II



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009

### Ilustración 3 Ciudad Jardín

I



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009



Ilustración 4 Terrazas del Sol



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009

Ilustración 5 Ciudad Jardín



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009

Ilustración 6 Ciudad Jardín 2



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009

Ilustración 7 Condominio Las Acacias



Fuente: Compañía. Bellavista, 2009



## CAPITULO IV

### COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO

## 4. Componente Técnico y Arquitectónico

---

En este capítulo se hace referencia a las siguientes características técnicas del proyecto Paseo del Sol:

- Ubicación
- Servicios de Transporte
- Servicios Básicos
- Entorno Comercial
- Informe de Regulación Metropolitana
- Registro Fotográfico del Terreno
- Características del Proyecto
- Características de las viviendas
- Especificaciones generales de Construcción
- Acabados de las viviendas

### 4.1. Ubicación del Proyecto.

El Condominio Paseo del Sol se desarrollará en las afueras de la ciudad de Quito en un lote de terreno ubicado en la Autopista General Rumiñahui (autopista que conecta a Quito con el Valle de Los Chillos).

El proyecto se encuentra a 700 metros pasando el peaje de la autopista en dirección hacia el valle de Los Chillos, entre los puentes 1 y 2, en el sector conocido como Luluncoto. Se encuentra muy cerca de principales vías y puntos de la ciudad de Quito como la Avenida Patria y la Avenida 12 de Octubre, así como del valle de Los Chillos.



Ilustración 8 Plano de ubicación Paseo del



Sol

Fuente: Municipio de Quito, 2008  
Elaboración: M.A.Z



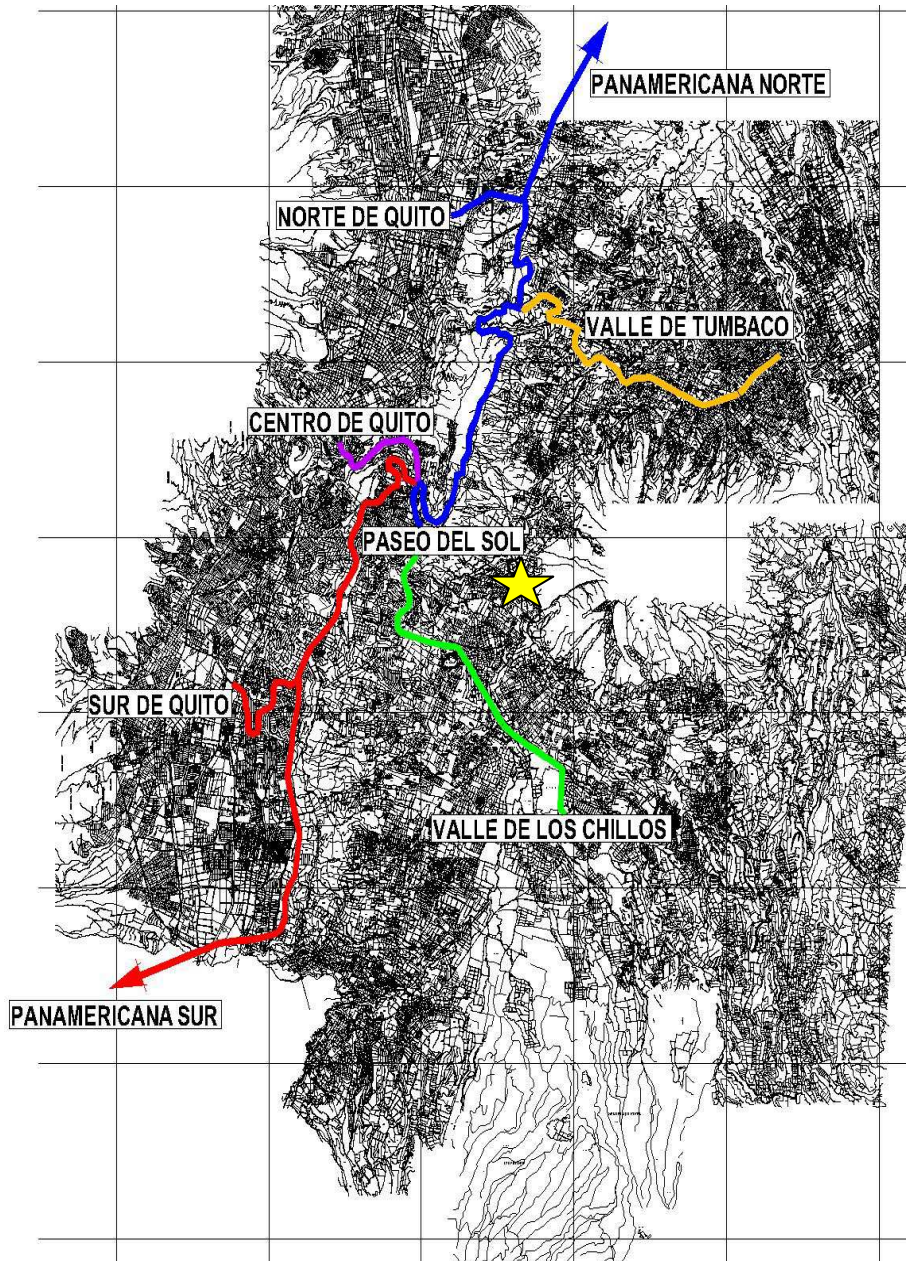
## 4.2. Servicios de transporte.

Su excelente ubicación permite a la gente el trasladarse a distintos puntos de la ciudad de Quito. El proyecto se encuentra muy cerca del intercambiador del Trébol, el cual permite a la gente movilizarse hacia el Sur, Centro o Norte de Quito. De la misma manera, utilizando la Autopista Simón Bolívar, la cual cruza a la autopista General Rumiñahui muy cerca del proyecto, la gente puede trasladarse hacia el Norte o Sur de Quito sin tener que atravesar la ciudad, haciendo más ágil su movilización. Por último, si la gente desea trasladarse hacia el valle de Los Chillos, se puede seguir la Autopista General Rumiñahui, y en cinco minutos se llega a San Rafael.

Al encontrarse al lado de la autopista General Rumiñahui los posibles clientes cuentan con varias alternativas en cuanto a cooperativas y líneas de transporte hacia la ciudad y hacia el valle. Existen 2 paradas de buses las cuales están localizadas a unos 250 metros del proyecto, al lado del puente 2 de la autopista.

En la imagen adjunta se puede observar la ubicación del proyecto y las vías que pueden tomar los clientes hacia los distintos puntos de la ciudad Quito o los valles.

Ilustración 9 Principales vías cercanas al proyecto



Fuente: Municipio de Quito, 2008  
Elaboración: M.A.Z.

### **4.3. Servicios Básicos.**

El sector cuenta con todos los servicios básicos:

- Red de agua potable y alcantarillado
- Red de energía eléctrica y alumbrado público
- Red de telefonía pública
- Calles asfaltadas en el entorno
- Servicios de TV Cable.

### **4.4. Entorno comercial.**

Muy cerca al proyecto se cuenta con servicios básicos como tiendas de alimentos, farmacias y gasolineras. Si la gente desea trasladarse un poco más lejos en 10 o 15 minutos la gente puede acceder a Quito donde encontrarán todos los servicios, así como a San Rafael donde también pueden hallar centros comerciales, bancos, clínicas, supermercados y demás.

#### 4.5. Informe de Regulación Metropolitana (IRM).

Se detalla a continuación la información principal obtenida del IRM sobre el lote en el que se piensa desarrollar el proyecto Paseo del Sol. Adicionalmente en el Anexo No.1 se adjunta una copia del original emitido por el Municipio de Quito.

Área de Terreno: 3927,3 m<sup>2</sup>

Frente 204,14

Retiro de la Autopista 10 m

##### **Zona**

Zonificación: D3

Lote mínimo: 200 m<sup>2</sup>

Frente mínimo: 10 m

COS TOTAL: 240%

COS PB: 80%

Uso principal: R3 Residencial Alta densidad

##### **Pisos**

Altura: 9m

Número de Pisos: 3

##### **Retiros**

Frontal: 0

Lateral: 0



Posterior: 3m

Entre Bloques: 6m

## 4.6. Registro fotográfico del terreno

Ilustración 10 Imagen Google Earth



Fuente; Google Earth 2009  
Elaboración: M.A.Z

**Ilustración 11 Terreno proyecto Paseo del Sol**



**Fuente: Compañía Bellavista 2009**



Ilustración 12 Terreno Proyecto Paseo del Sol



Fuente: Compañía Bellavista 2009

Ilustración 13 Terreno Paseo del Sol esquina Este



Fuente: Compañía Bellavista 2009

#### 4.7. Características del Proyecto.

El condominio se desarrollará en un lote de terreno de 3.928 m<sup>2</sup> dónde se planea construir 21 casas. El condominio contará con los siguientes atributos:

- 2 áreas verdes con un total de 630 m<sup>2</sup>
- Juegos infantiles
- Caseta con guardianía
- Casa Comunal
- Área para BBQ
- Arborización y jardines
- Calles con adoquín decorativo
- Parqueaderos para visita
- Depósito de Basura

#### 4.8. Resumen General de Áreas del Proyecto

La tabla adjunta muestra el resumen general de áreas del condominio.

Tabla 5 Resumen General de Areas

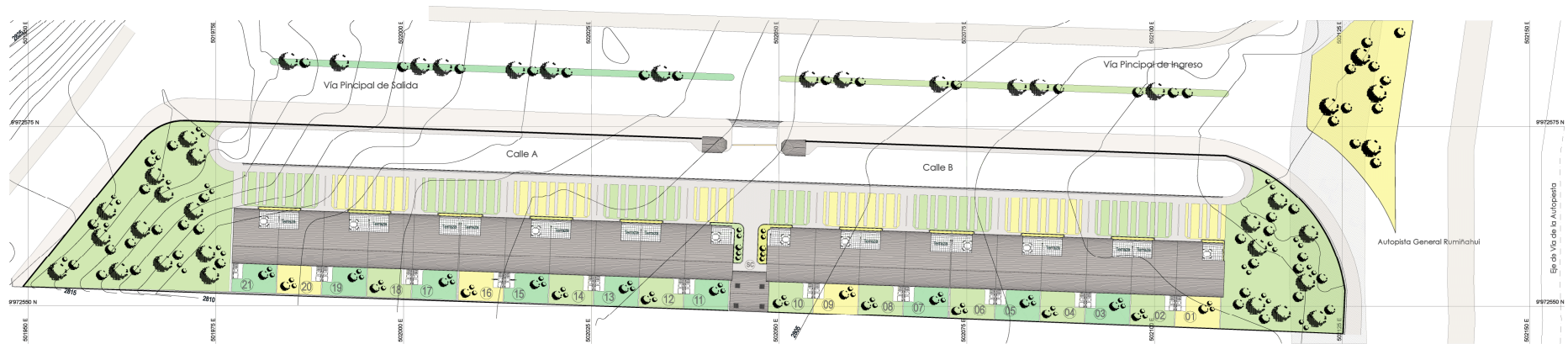
Resumen General de Áreas Paseo del Sol			
Descripción	No Viviendas	m <sup>2</sup>	total m <sup>2</sup>
Etapa 1	10	122,6	1.226
Etapa 2	11	122,6	1.349
Total m <sup>2</sup> vendibles			<b>2.575</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z.





**Ilustración 14 Implantación Paseo del Sol**



Implantación General - Planta de Cubiertas  
Escala 1:250

Fuente: Compañía Bellavista 2009

Elaboración: M.A.Z



F

Ilustración 15 Perspectiva Paseo del Sol



Fuente: Compañía Bellavista 2009  
Elaboración: M.A.Z

Ilustración 16 Perspectiva Paseo del Sol



Fuente: Compañía Bellavista 2009  
Elaboración: M.A.Z

#### 4.9. Características de las viviendas.

El Condominio contará con 21 viviendas adosadas de tres pisos cada una. Cada vivienda cuenta con dos estacionamientos y un jardín posterior de 30 m<sup>2</sup>.

- Viviendas de 122,60 m<sup>2</sup>, terraza de 8 m<sup>2</sup> , jardín frontal de 34 m<sup>2</sup> y patio posterior de 30 m<sup>2</sup> y,

La Planta Baja de las viviendas está conformada por sala, comedor, cocina, ½ baño y un útil.

En la Primera Planta Alta se tienen 3 dormitorios y un baño completo.

En la Segunda Planta Alta se tiene un espacio poli funcional que cuenta con un baño completo y una terraza. Esta área se la puede dejar abierta o se la puede dividir de tal manera de hacer un dormitorio máster y un estudio o sala. Existe un pre diseño para permitir esta opción a los clientes con un costo adicional que incluye el levantamiento de paredes y puerta adicional en esta planta.

La siguiente tabla muestra la distribución y las áreas de los pisos de las viviendas proyectadas a realizarse.

Tabla 6 Distribución y medidas de las viviendas

<b>Condominio Paseo del Sol</b>		
<b>Distribución y medidas de las viviendas</b>		
<b>Planta</b>	<b>Usos</b>	<b>M2</b>
<b>PB</b>	Parqueaderos y Jardín Frontal	34,83
	Sala	10,20
	Comedor	11,21
	Baño social	2,49
	Cocina	6,69
	Util	2,03
	Gradas	1,86
	Hall	3,93
	<b>TOTAL</b>	<b>38,40</b>
	Patio Posterior	30,30
	<b>2da Pl.</b>	Dormitorio 1
Dormitorio 2		9,75
Dormitorio 3		8,90
Baño		5,20
Gradas		4,00
Hall		2,92
<b>TOTAL</b>		<b>41,12</b>
<b>3era Pl.</b>	Espacio polifuncional	23,28
	Hall	1,20
	Gradas	5,18
	Baño	5,18
	Terraza	8,25
	<b>TOTAL</b>	<b>43,08</b>

<b>TOTAL AREAS</b>	
Total 3 plantas incluida terraza	122,60
Parqueaderos y Jardín Frontal	34,83
Patio posterior	30,30

Fuente: Compañía Bellavista 2009  
Elaboración: M.A.Z

Las siguientes imágenes muestran las implantaciones de las viviendas por cada piso.

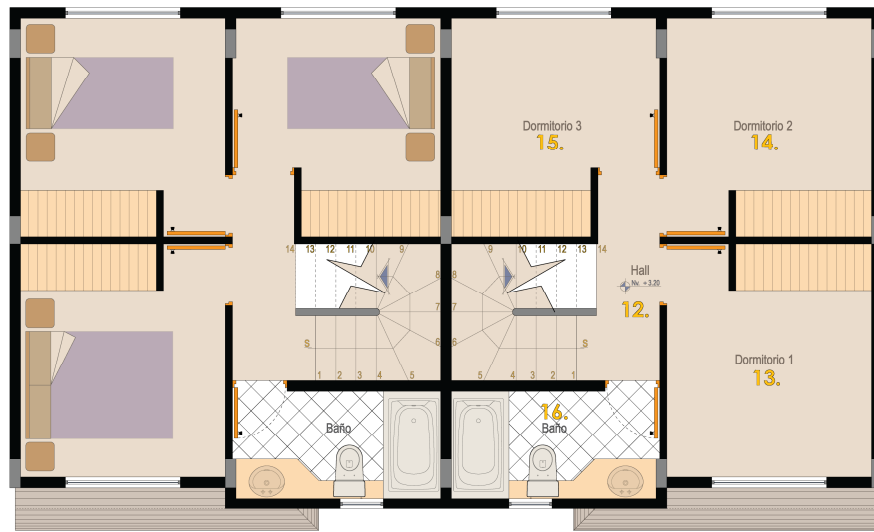
**Ilustración 17 Implantación Planta Baja**



PRIMERA PLANTA BAJA - CASA TIPO STANDARD  
Escala 1:50

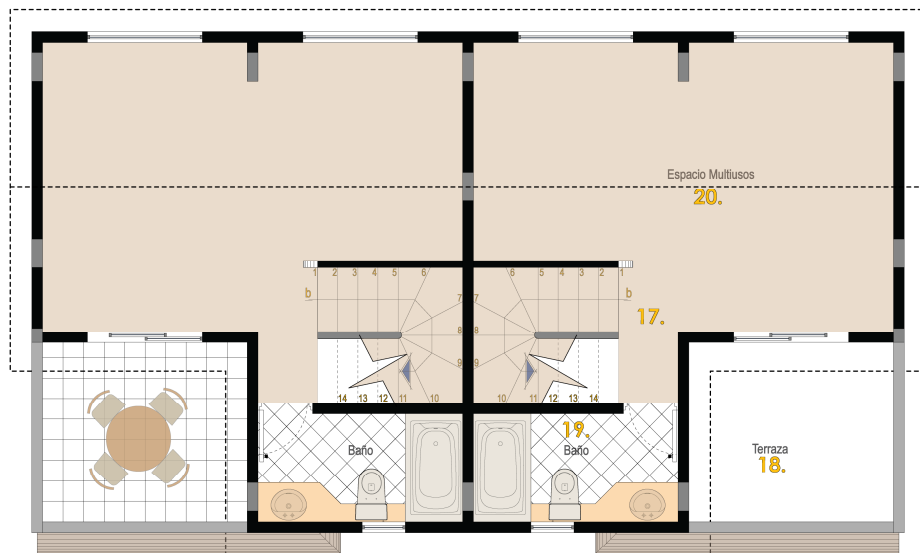
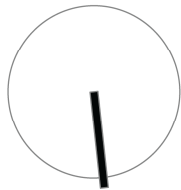
Fuente: Compañía Bellavista 2009  
Elaboración: M.A.Z

**Ilustración 18 Implantación Segunda y Tercera Planta**



**PRIMERA PLANTA ALTA - CASA TIPO STANDARD**  
Escala 1:50

- 12. Hall
- 13. Dormitorio Master
- 14. Dormitorio 2
- 15. Dormitorio 3
- 16. Baño



**SEGUNDA PLANTA ALTA - CASA TIPO STANDARD**  
Escala 1:50

- 17. Hall
- 18. Terraza
- 19. Baño Opcional
- 20. Family Room

**Fuente: Compañía Bellavista 2009**  
**Elaboración: M.A.Z**



#### 4.10. Especificaciones Generales de Construcción.

Paseo del Sol será construido de manera tradicional, con losas alivianadas de hormigón y las paredes con bloque estructural. Las tuberías para agua caliente y agua fría serán de PVC y las gradas serán de hormigón armado.

Las paredes exteriores serán enlucidas y las internas serán empastadas. La siguiente tabla muestra los detalles de las especificaciones generales de construcción.

**Tabla 7 Especificaciones Generales de Construcción**

<b>Especificaciones Generales de Construcción</b>	
Losa	Losa alivianada de hormigón, de 22 cm alisada
Paredes	Bloque estructural con enlucido exterior
Entrepisos	Losa alivianada de hormigón, de 22 cm alisada
Gradas	Hormigón armado
Instalaciones Sanitarias	Tubería y accesorios de PVC Plastigama
Instalaciones agua potable	Tubería termo fusión de 20mm. Plastigama
Cubierta	Teja Asfáltica sobre losa alivianada de hormigón

Fuente: Compañía Bellavista 2009

Elaboración: M.A.Z

#### 4.11. Acabados de las viviendas.

El siguiente cuadro resume el detalle de los acabados a utilizarse en Paseo del Sol. Se utilizan materiales de buena calidad de la gama media en lo que tiene que ver con alfombras, sanitarios y griferías. Los muebles de cocina y closets son hechos con paneles de Pacoplac y el mesón de la cocina es pos formado y cubierto con fórmica decorativa. Para pisos se utilizará cerámica en toda la Planta Baja y en los pisos altos se utilizará alfombra.



Tabla 8 Detalle de Acabados

Detalle de Acabados	
Pisos	
Sala, comedor, cocina y baños	cerámica formato 30 cm x 30 cm
Dormitorios	alfombra importada
Gradas	alfombra importada
Pared en baños (ducha)	cerámica formato 20 cm X 30 cm
Pared en cocina	cerámica formato 20 cm X 30 cm
Paredes interiores	Empastadas y pintadas
Paredes exteriores	Enlucidas y pintadas con pintura elastomérica
Grifería	FV gama media
Sanitarios y lavamanos	Edesa gama media
Muebles de cocina	enchapados en Pacoplac color wenge
Muebles de dormitorio	enchapados en Pacoplac color wenge
Puertas exteriores	tamboradas texturadas
Puertas interiores	tamboradas texturadas
Ventanería	perfil de aluminio con vidrio de 4mm color bronce
Pasamanos	metálicos
Patio posterior	Parte piso duro y parte con césped

Fuente: Compañía Bellavista 2009

Elaboración: M.A.Z

Las siguientes imágenes muestran perspectivas de la Planta Baja de las viviendas, donde se encuentra la sala, el comedor y la cocina.

**Ilustración 19 La Sala**



Fuente: Compañía Bellavista 2009

**Ilustración 20 El Comedor**



Fuente: Compañía Bellavista 2009

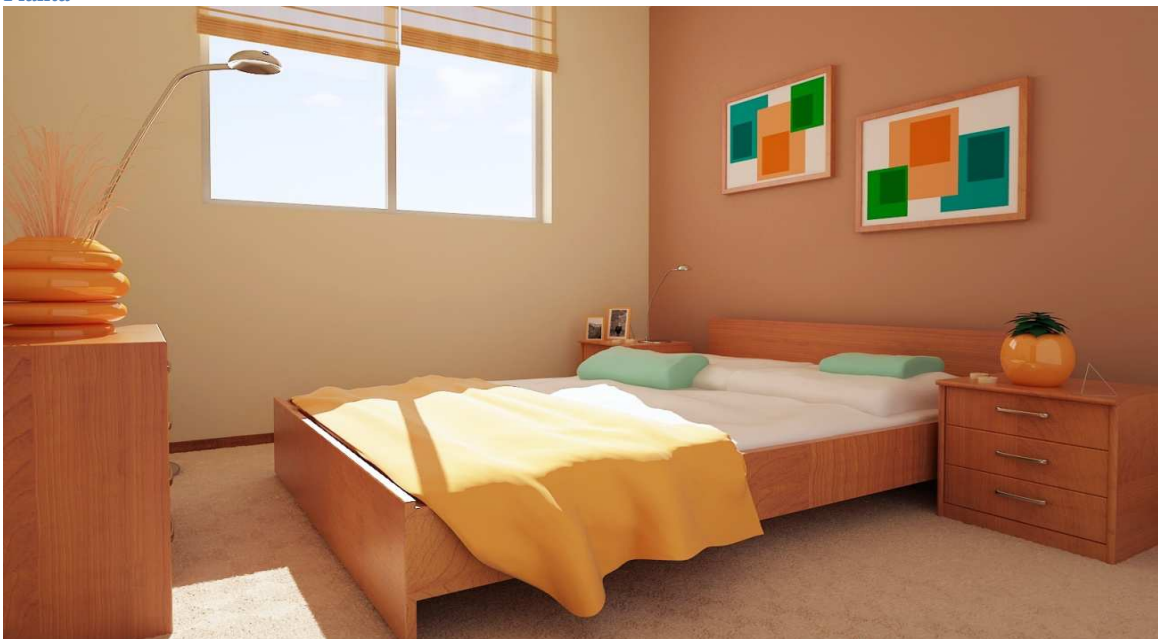
**Ilustración 21 La  
Cocina**



Fuente: Compañía Bellavista 2009

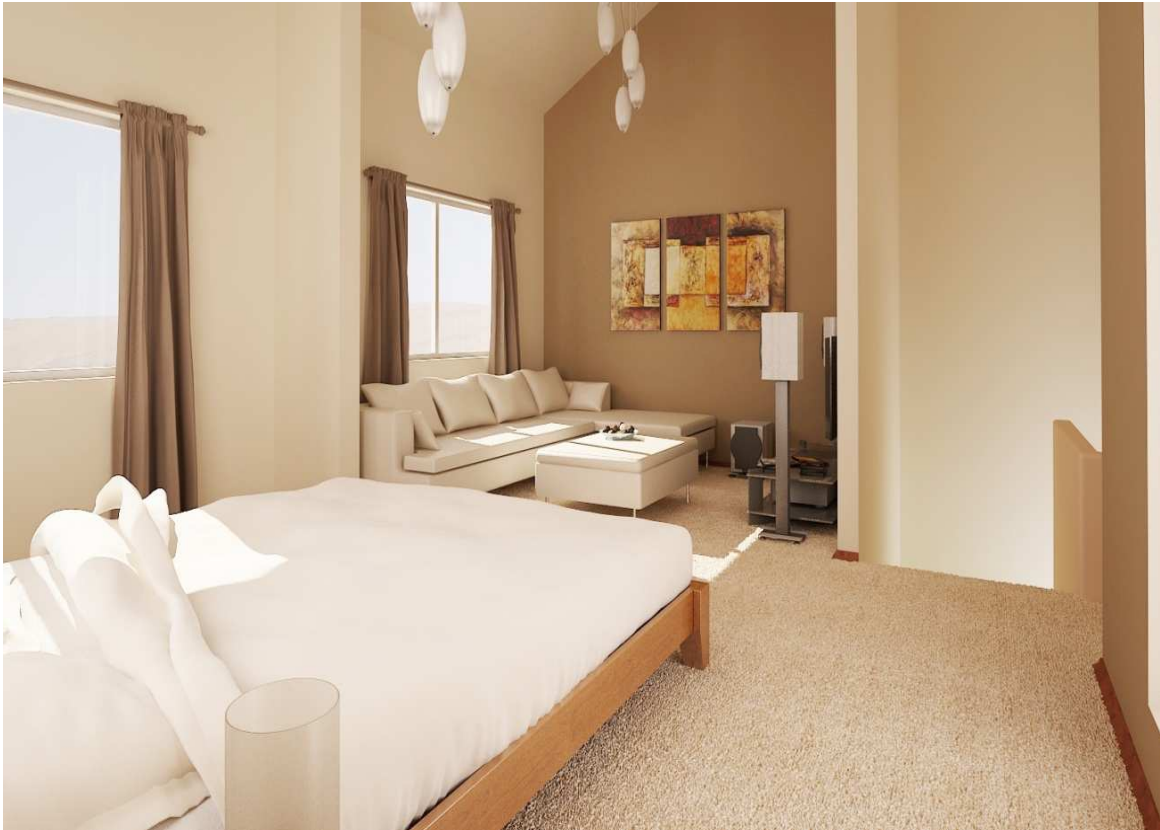
Las siguiente imágenes muestran las perspectivas de uno de los tres dormitorios de la segunda planta y del espacio poli funcional de la tercera planta que tiene salida a la terraza

**Ilustración 22 Dormitorio Segunda  
Planta**



Fuente: Compañía Bellavista 2009

Ilustración 23 Área Poli  
funcional



Fuente: Compañía Bellavista 2009



Ilustración 24 Área  
Polifuncional



Fuente: Compañía Bellavista 2009

#### 4.12. Conclusiones.

El Condominio Paseo del Sol cuenta con una muy buena ubicación que facilita el traslado de las personas hacia distintos puntos de la ciudad de Quito utilizando las autopistas cercanas al proyecto.

El condominio cuenta con áreas verdes para la recreación y esparcimiento de sus habitantes así como sala comunal, guardianía y sus calles serán hechas con adoquín decorativo lo que realzará su imagen.

En lo referente a las viviendas las mismas tienen 3 dormitorios y un área polifuncional en la segunda planta alta donde se puede hacer un cuarto dormitorio. Las viviendas también cuentan con una terraza en la segunda planta alta, un patio posterior y dos estacionamientos.

El área total de las viviendas es de 122 m<sup>2</sup> y adicionalmente se tiene un patio frontal con dos estacionamientos de 35 m<sup>2</sup> y un patio posterior de 30m<sup>2</sup>. El área total vendible del proyecto es de 2.575 m<sup>2</sup>, lo que comprende las 21 casas planificadas en el mismo.



## CAPITULO V

### COMPETENCIA Y ESTRATEGIA COMERCIAL

## 5. Competencia y Estrategia Comercial

---

### 5.1. Mercado de Viviendas en Quito.

Los datos utilizados en este capítulo han sido tomados de la investigadora de mercados MarketWatch, la revista El Portal Inmobiliario y las clases dictadas por el profesor Ernesto Gamboa.

En este capítulo se analizarán los siguientes puntos:

- Oferta Total
- Proyectos Iniciados nuevos por zonas
- Proyectos en Marcha por zonas
- Análisis de la Competencia y Estrategia Comercial
- Análisis competencia según cercanía al proyecto
- Análisis proyectos de la competencia con similares tamaños
- Posicionamiento de Paseo del Sol vs la competencia
- Estrategia Comercial
- Publicidad y Promoción
- Precios

- Canal de Distribución
- Análisis FODA de Paseo del Sol

### 5.1.1. Oferta Total.

Para febrero del 2009 existen un total de 801 proyectos en Quito, este número es superior en comparación a años anteriores donde en el 2008 hubo 675 proyectos y en el 2007 hubo 557 proyectos. Los proyectos se los puede clasificar en proyectos en marcha, iniciados nuevos y detenidos.

Los proyectos en marcha han ido en aumento creciente año tras año, mientras que los proyectos iniciados nuevos han ido en descenso. Esto es un indicativo de que existe un inventario de viviendas que no ha podido ser vendido por lo que los proyectos en marcha siguen en aumento mientras que los Iniciados Nuevos van disminuyendo debido al inventario ya existente.

En lo referente a proyectos detenidos, este valor aumentó significativamente para febrero del 2009 con 53 proyectos detenidos, frente a 31 en septiembre del 2008 y tan solo 9 en septiembre del 2007.

Tabla 9 Proyectos Ciudad de Quito

<b>Proyectos en la Ciudad de Quito</b>			
Status	Sep 07	Sep 08	Feb 09
En Marcha	448	567	677
Iniciados Nuevos	100	77	71
Detenidos	9	31	53
<b>Total General</b>	<b>557</b>	<b>675</b>	<b>801</b>
% Detenidos	1,62%	4,59%	6,62%

Fuente: Revista El Portal Inmobiliario, Abr/May 09  
Elaboración: M.A.Z

### 5.1.2. Proyectos Iniciados Nuevos por Zonas.



El cuadro adjunto muestra los proyectos nuevos iniciados en cada zona de la ciudad de Quito. Para febrero del 2009 existe una disminución general en los proyectos iniciados en relación a la media de años anteriores. En el año 2007 se registró un mayor número de proyectos iniciados nuevos que en el 2008 donde ya se notó una baja en los mismos.

En cuanto a las diferentes zonas de Quito, para el 2009 se ve una disminución de proyectos iniciados nuevos en todas las zonas a excepción del Norte y Centro Norte y el Centro. En lo referente a la zona de Los Chillos para febrero del 2009 hubo una notable disminución en relación a períodos anteriores.

**Tabla 10 Proyectos Nuevos por Zona**

<b>Proyectos Iniciados Nuevos por Zonas</b>							
Iniciados Nuevos	Ene 07	May 07	Sep 07	Ene 08	May 08	Sep 08	Feb 09
Norte	33	23	21	19	13	23	24
Centro Norte	23	29	25	15	13	14	20
Valle de Los Chillos	8	37	20	20	17	16	11
Valle de Cumbayá	12	24	15	14	10	6	6
Valle de Calderón	6	9	10	8	4	6	6
Sur	6	6	4	5	4	10	1
Pomasqui	3	3	5	2	2	2	2
Centro	2						1
<b>Total general</b>	<b>93</b>	<b>131</b>	<b>100</b>	<b>83</b>	<b>63</b>	<b>77</b>	<b>71</b>

Fuente: Revista El Portal Inmobiliario, Abr/May 09  
Elaboración: M.A.Z.

### 5.1.3. Proyectos en Marcha por Zonas.

Los proyectos en marcha independientemente de las zonas de Quito han ido aumentando su número. Esto es un reflejo de que el inventario de viviendas se está acumulando. Si bien cada zona tiene diferentes porcentajes de absorción, el panorama general es un aumento de los proyectos en marcha. Para febrero

del 2009 existen un total de 677 proyectos en marcha en la ciudad de Quito, si comparamos este dato con enero del 2007 existen más del doble de proyectos en marcha que en ese año.

El Valle de Los Chillos cuenta actualmente con 142 proyectos en marcha frente a 38 proyectos a inicios del 2007 y 92 proyectos a inicios del año 2008. En la siguiente tabla se muestra el número de proyectos por zona.

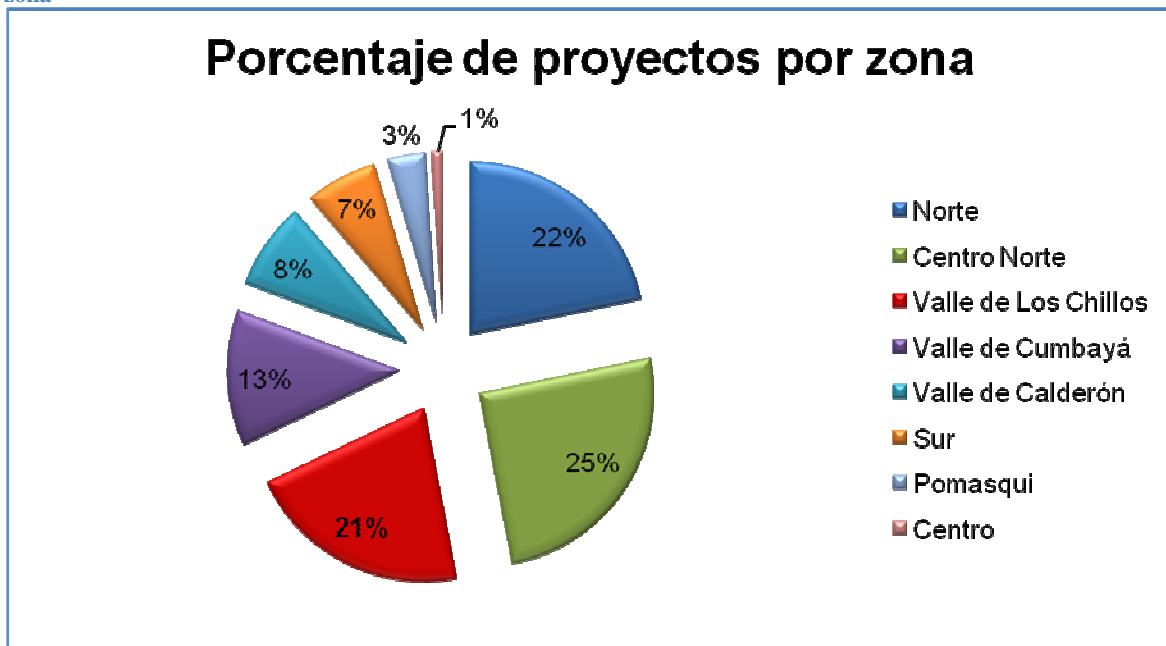
**Tabla 11 Proyectos en Marcha por Zona**

<b>Proyectos en Marcha por zonas</b>							
<b>En Marcha</b>	<b>Ene 07</b>	<b>May 07</b>	<b>Sep 07</b>	<b>Ene 08</b>	<b>May 08</b>	<b>Sep 08</b>	<b>Feb 09</b>
Norte	96	104	121	141	143	128	147
Centro Norte	75	89	102	117	135	135	171
Valle de Los Chillos	38	44	78	92	102	113	142
Valle de Cumbayá	41	46	63	76	83	86	86
Valle de Calderón	20	24	33	42	48	44	55
Sur	22	24	26	29	33	34	45
Pomasqui	18	19	19	22	21	21	24
Centro Norte	5	7	7	7	6	6	7
<b>Total general</b>	<b>315</b>	<b>357</b>	<b>449</b>	<b>526</b>	<b>571</b>	<b>567</b>	<b>677</b>

Fuente: Revista El Portal Inmobiliario, Abr/May 09  
Elaboración: M.A.Z.

El siguiente gráfico muestra el porcentaje de proyectos de cada zona en la ciudad de Quito. Se puede apreciar que la mayoría de proyectos disponibles se encuentran localizados en las zonas del Norte, Centro Norte y en el Valle de Los Chillos.

Gráfico 14 Porcentaje de proyectos por zona



Fuente: Revista El Portal Inmobiliario, Abr/May 09  
Elaboración: M.A.Z.

## 5.2. Análisis de la Competencia y Estrategia Comercial.

Debido a que la competencia alrededor del proyecto Paseo del Sol es muy variada en cuanto a tamaños, precios y acabados, el siguiente análisis se dividirá en dos, el primero se lo realizará analizando los proyectos más cercanos al proyecto mencionado y el siguiente análisis se lo realizará comparando proyectos que tengan un área parecida al proyecto Paseo del Sol, es decir, alrededor de 120 m<sup>2</sup> y que pueden encontrarse en sectores un poco más alejados que los proyectos anteriores. En este análisis se comparan características como la ubicación, los m<sup>2</sup> de construcción, el precio total y el precio por m<sup>2</sup>, el número de unidades y la fecha de lanzamiento de los proyectos.

### 5.2.1. Análisis de la competencia según cercanía al proyecto.

Tabla 12 Análisis de la competencia según cercanía

#### Análisis de Proyectos de la competencia cercanos a Paseo del Sol

Proyecto	Promotor	Ubicación	m2	Precio	Precio m2	Unid.	Lanz.
San Emilio	Inproconstrucciones	Puente 1	85	53.000	624	120	2008
El Alamo 2	Home David	Guangopolo	115	65.000	565	20	6 meses
Barú II	Mutualista Pichincha	Puente 3	82	47.700	582	40	8 meses
Pueblo Blanco del Valle	Andino y Asociados	Puente 3	118	64.900	550	35	6 meses
Pueblo Blanco del Valle	Andino y Asociados	Puente 3	72	39.600	550		
<b>Paseo del Sol</b>	<b>Bellavista S.C.</b>	<b>Puentes 1 y 2</b>	<b>122</b>	<b>67.643</b>	<b>554</b>	<b>21</b>	<b>por iniciar</b>

<b>Precio Promedio</b>	<b>54.040</b>
<b>Precio m2 Prom.</b>	<b>574</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

Del análisis de la competencia cercana al proyecto se concluye que el Proyecto Paseo del Sol cuenta con precios similares a los de la competencia y con áreas también más grandes. Esto se debe a que las viviendas con áreas inferiores a los 100 m<sup>2</sup>, son viviendas en dos plantas mientras que las viviendas de Paseo del Sol serán de tres plantas.

En lo referente al precio por m<sup>2</sup>, Paseo del Sol tiene un precio por m<sup>2</sup> más bajo, sin embargo, se debe considerar que dentro de los 122 m<sup>2</sup> del área de las viviendas de Paseo del Sol están incluidos 8 m<sup>2</sup> de terrazas y como se explicará más adelante en el capítulo de Estrategia Comercial, para establecer el precio de las viviendas de Paseo del Sol se aplica un precio para las áreas cubiertas el cual es de \$580 por m<sup>2</sup> y un precio para las terrazas de \$290 por m<sup>2</sup>, la sumatoria de estas áreas nos da un precio por metro cuadrado promedio de \$554.

## Fotografía de la Competencia

Ilustración 25 San Emilio Promotor  
Inproconstrucciones



Fuente: Compañía Bellavista 2009

**Ilustración 26 Barú II Promotor Mutualista Pichincha**



Fuente: Compañía Bellavista 2009

**Ilustración 27 Pueblo Blanco del Valle Promotorr Andino y Asoc.**



Fuente: Compañía Bellavista 2009

**Tabla 13 Análisis Competencia con tamaños similares**

<b>Análisis de Proyectos de la competencia por similares tamaños</b>							
<b>Proyecto</b>	<b>Promotor</b>	<b>Ubicación</b>	<b>m2</b>	<b>Precio</b>	<b>Precio m2</b>	<b>Unid.</b>	<b>lanz.</b>
Altos de La Moya	Romero y Pazmiño	Conocoto	125	69.500	556	57	3 meses
Estancia de la Armenia	Construecuador	Conocoto	121	89.479	739	39	finalizando
Quinta Las Mercedes	Proinmobiliaria	Conocoto	106	66.314	626	60	3 meses
El Alamo 2	Home David	Guangopolo	115	65.000	565	20	6 meses
Pontevedra	Romero y Pazmiño	La Armenia	135	81.500	604	31	3 meses
Villa Renata	Inmob. Campaña	La Armenia	118	75.000	636	8	8 meses
Ibizia	Spacioinmobiliario	San Rafael	121	74.600	617	6	4 meses

<b>Paseo del Sol</b>	<b>Bellavista S.C.</b>	<b>Puentes 1 y 2</b>	<b>122</b>	<b>67.643</b>	<b>554</b>	<b>21</b>	<b>por iniciar</b>
----------------------	------------------------	----------------------	------------	---------------	------------	-----------	--------------------

<b>Precio Promedio</b>	<b>74.485</b>
<b>Precio m2 Prom.</b>	<b>620</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

Analizando los proyectos de la competencia que ofrecen viviendas con aproximadamente las mismas áreas se puede ver que el precio por m2 ofrecido en Paseo del Sol es inferior a los precios promedio de la competencia. De la misma manera el precio de las viviendas de Paseo del Sol es inferior al promedio de la competencia.

A pesar de que algunos de estos proyectos se encuentran un poco alejados de la ubicación de Paseo del Sol podrían ser competencia directa ya que ofrecen viviendas de similar tamaño. Como se verá más adelante algunos de estos proyectos tienen precios por m2 mayores debido a que utilizan mejores acabados que en Paseo del Sol.



Para completar el análisis de la competencia se incluye un cuadro en el que se comparan diferentes atributos de los proyectos de la competencia, de sus viviendas y de las empresas que promueven dichos proyectos.

### 5.2.2. Posicionamiento de Paseo del Sol vs la Competencia.

Tabla 14 Posicionamiento Paseo del Sol vs Competencia

Posicionamiento Paseo del Sol							
Proyecto	Ubicación	Calidad Acabados	Diseño Arq.	Seguridad	Areas Recreativas	Fuerza Publicitaria	Marca
San Emilio	B	B	B	B	B	B	C
El Álamo 2	B	B	B	B	C	B	C
Barú II	B	B	B	C	B	A	A
Pueblo Blanco del Valle	B	B	B	C	C	B	B
Altos de La Moya	B	A	A	A	B	A	A
Estancia de la Armenia	B	A	A	A	A	B	A
Quinta Las Mercedes	A	A	B	B	A	A	A
Pontevedra	A	A	A	B	B	A	A
Villa Renata	B	A	A	B	C	B	B
Ibizia	B	A	A	B	C	B	B
<b>Paseo del Sol</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

Para el análisis del posicionamiento de Paseo del Sol se utilizaron los siguientes criterios de clasificación:

➤ **Ubicación:**

A: Muy buena

B: Buena

C: Regular

➤ **Calidad de acabados:**

A: Muy Buenos

B: Buenos

C: Regulares

➤ **Diseño arquitectónico:**

A: Muy Bueno

B: Bueno

C: Regular

➤ **Seguridad:**

A: Muy buena

B: Buena

C: Regular

➤ **Áreas Recreativa:**

A: Muy buenas

B: Buenas

C: Regulares

➤ **Fuerza Publicitaria:**

A: Muy buena

B: Buena

C: Regular

➤ **Marca:**

A: Muy buena

B: Buena

C: Regular

**Ubicación:** El Proyecto Paseo del Sol cuenta con una muy buena ubicación por su cercanía a Quito y los beneficios de tener facilidades de transporte hacia distintos puntos de la ciudad

**Acabados:** En cuanto a acabados utilizamos los de gama media acordes con los precios que cobramos y de buen gusto. Existen otros proyectos donde se utiliza materiales más costosos tales como porcelanato, mesones de granito en las cocinas, piso flotante, etc.

**Diseño arquitectónico;** En lo que se refiere al diseño arquitectónico Paseo del Sol cuenta con un muy buen diseño arquitectónico que además cuenta con áreas generosas y bien distribuidas.

**Seguridad:** En seguridad a diferencia de algunos proyectos Paseo del Sol cuenta con un solo ingreso con guardianía. Otros proyectos visitados poseen garajes de las casas que dan hacia las calles, lo que puede significar problemas de seguridad.

**Áreas de recreación:** Paseo del Sol ofrece unas buenas áreas de recreación en comparación con la competencia donde a veces estas áreas son únicamente las mínimas exigidas por el Municipio de Quito.

**Fuerza Publicitaria:** La empresa Bellavista S.C cuenta con un buen presupuesto para publicidad y promoción además de utilizar diversos medios. Existen competidores con una mejor fuerza publicitaria ya que son constructores muchos más grandes y que manejan varios proyectos y aprovechan economías de escala.

**Marca:** Bellavista S.C. tiene una marca intermedia ya que al haber realizado 6 proyectos en la misma zona cuenta con el reconocimiento de todas sus obras realizadas. Existen empresas más grandes que han creado marca y que por lo tanto tienen mejor calificación en este rubro.

**Precio:** Paseo del Sol cuenta con un atractivo precio por m<sup>2</sup> que se encuentra acorde con los acabados que se utilizan en las viviendas y los beneficios que ofrece el condominio.

Fotografías Proyectos de la Competencia

Ilustración 28 Estancia de la Armenia -  
Construecuador



Fuente: Compañía Bellavista 2009

**Ilustración 29 Quinta Las Mercedes - Proinmobiliaria**



**Fuente: Compañía Bellavista 2009**

Ilustración 30 Altos de La Moya - Romero y Pazmiño



Fuente: Compañía Bellavista 2009

### 5.3. Estrategia Comercial.

La estrategia comercial comprende la utilización de varios medios de publicidad y promoción de las viviendas conjuntamente con una política de precios y financiamiento que faciliten la compra a los clientes.

#### 5.3.1. Publicidad y Promoción.

El presupuesto de Publicidad y Promoción para el proyecto Paseo del Sol es de \$19.450 en este presupuesto están considerados los siguientes rubros:

**Tabla 15 Detalle de Medios Publicidad y Promoción**

<b>GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCION</b>	<b>USD</b>
Diseño artes	500
Diseño perspectivas	1400
Valla (cambio telón)	1500
Maqueta	1500
Gastos anuncios prensa	5500
Gastos anuncios revista especializada	2000
Pagina web (mantenimiento actualización)	500
Publicidad Internet	550
Amoblar casa modelo	5000
Otros	1000
<b>TOTAL GASTOS PUBLICIDAD Y PROM.</b>	<b>19450</b>

#### Descripción de los medios a utilizarse

##### Valla en la autopista:

Existe la estructura metálica de una valla la cual está colocada en el lado este del terreno y la cual ha sido ya utilizada para publicitar proyectos anteriores de la empresa. Dicha valla se encuentra ubicada al lado de la autopista General Rumiñahui en sentido de bajada por lo que puede ser vista por todas las personas que bajan hacia el valle de Los Chillos. La ubicación es muy buena ya que puede ser vista desde una buena distancia y cuenta con iluminación para la noche.



Ilustración 31 Fotografía desde el pie de la valla



#### **Folletería:**

Se pueden repartir folletos en todos los condominios construidos por la empresa en el sector. La empresa puede aprovechar y dar a conocer el nuevo proyecto a todas las personas que viven en las viviendas anteriormente construidas por Bellavista S.C.

Existen muchas personas que conocen a la empresa y pueden tener amigos, conocidos o familiares interesados en comprar viviendas. También muchas de las personas que viven en el sector arriendan y pueden estar interesadas en comprar.

A continuación se detallan los proyectos anteriores construidos por Bellavista S.C.:

- Puerta del Sol I: 110 unidades
- Puerta del Sol II: 68 unidades
- Ciudad Jardín I: 89 unidades
- Terrazas del Sol: 97 unidades
- Ciudad Jardín II: 180 unidades
- Las Acacias (en construcción): 76 unidades

Total: 620 hogares donde se pueden repartir folletos y publicidad en general

#### **Mails directos para clientes del exterior:**

Tenemos un buen número de clientes del exterior y contamos con una base de datos donde podríamos enviar mails directos promocionando el nuevo proyecto de Bellavista.

#### **Anuncios clasificados en El Comercio:**

El Comercio es el diario de mayor circulación en la ciudad de Quito. Se utilizarán anuncios clasificados los fines de semana para publicitar el proyecto.

#### **Revistas especializadas (El Portal o Inmobilia):**

Existen dos revistas principales especializadas en proyectos inmobiliarios. Se escogerá una de ellas para publicar anuncios del proyecto.

#### **Página web:**

Bellavista S.C. cuenta con una página web [www.bellavistasc.com](http://www.bellavistasc.com), en la misma se añadirá el proyecto Paseo del Sol.

#### **Publicidad en Internet:**

Publicaremos banners de Bellavista S.C. en páginas de búsqueda de proyectos inmobiliarios del Ecuador. Estas páginas son vistas por muchos ecuatorianos que buscan vivienda y se encuentran en el Ecuador o en el extranjero.

#### **Anuncios en El Comercio circulación internacional:**

El diario El Comercio tiene una circulación internacional la cual se reparte principalmente en España. Se publicitará el proyecto los meses anteriores a Navidad que es la fecha en que regresan el mayor número de inmigrantes ecuatorianos a visitar a sus familiares en Ecuador.

#### **Casa Modelo:**

A partir del mes 4 se comenzará la construcción de la casa modelo la cual estaría lista en tres meses. La casa modelo es muy importante para la promoción del proyecto ya que los clientes pueden ver la casa en sí, sus acabados, distribución y tamaño real.

### **5.3.2. Precios.**

Para la asignación de precios en el Condominio Paseo del Sol se hizo una evaluación de los precios de la competencia así como de las cualidades del proyecto en cuanto a su ubicación, calidad de la construcción y ventajas y desventajas del mismo. Los costos de construcción y el costo esperado sobre el m<sup>2</sup> de terreno también se han tomado en consideración.

El precio de las viviendas será de \$68.700. Para llegar a este precio se ha calculado un valor por m<sup>2</sup> de \$580 para el área cubierta de la casa y un valor de \$290 para el área de terraza.

El mantener un precio competitivo y adicionalmente contar con una política de ventas que permite reservar las viviendas con solo el 5% del valor de la misma y pagar el 25% restante de la entrada a 16 meses facilita la compra a los clientes y permitirá mantener la velocidad de ventas esperada que es de 2 viviendas al mes.

**Tabla 16** Financiamiento de la vivienda

<b>Financiamiento de la vivienda</b>	
Valor de la vivienda	\$ 68.716
Reservación 5%	\$ 3.436
15 Cuotas mensuales	\$ 1.145
Monto del crédito 70%	\$ 48.101
Cuota mensual <b>15</b> años	\$ 547

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 5.3.3. Canal de distribución.

Las ventas se las realizaría en forma directa por medio de nuestro equipo de ventas. Par este proyecto se asignará una vendedora entre semana y otra vendedora para sábados y domingos.

## 5.4. Análisis FODA Paseo del Sol.

### Fortalezas.

- Facilidades para el pago de la reservación de la vivienda y amplio plazo para el pago del resto de la entrada, 16 meses.

- Conjunto cerrado con guardianía - seguridad
- El conjunto cuenta con 2 áreas verdes donde se instalarán juegos infantiles y de recreación para los niños.
- Las viviendas cuentan con 2 estacionamientos frente a cada casa.
- 3 dormitorios en la segunda planta baja y un área poli funcional en la 2da planta alta donde se le brinda al cliente la posibilidad de hacer un cuarto dormitorio (dormitorio master) ya que viene con baño incluido y salida a una terraza.
- Patio posterior de 30 m<sup>2</sup>
- Construcción tradicional la cual es preferida por la mayoría de clientes.
- La cercanía a la autopista brinda facilidades de transporte, existiendo varias cooperativas y líneas de transporte con variadas rutas y hasta altas horas de la noche.
- Lugar estratégico en cuanto a ubicación, lo que le permite a la gente trasladarse hacia el norte, centro y sur de la ciudad así como hacia el valle de Los Chillos en relativamente corto tiempo utilizando las autopistas cercanas (General Rumiñahui y Simón Bolívar).
- Sexto proyecto de la constructora en la misma zona, lo que le brinda a la gente seguridad y a la empresa reconocimiento.
- Paseo del Sol es un conjunto pequeño, sin tantos habitantes y que brinda mayor privacidad.

### Debilidades:

- Ruido de la autopista
- No cuenta con vista al valle
- Al ser un condominio pequeño no cuenta con canchas deportivas como los otros proyectos construidos por la empresa.

## Oportunidades:

- El valle de Los Chillos tiene una buena aceptación por parte de las personas especialmente de clase Media, que buscan vivienda
- El sistema de dolarización permite continuar con créditos a largo plazo y tasas relativamente estables.

## Amenazas:

- La situación económica del país conjuntamente con la crisis internacional afecta al sector de la construcción en especial si el sistema financiero no cuenta con liquidez.
- La alta dependencia del país en el petróleo, el aumento de las importaciones, la disminución de las remesas y el gasto exagerado del gobierno ponen en peligro el sistema de dolarización.
- La disminución de las remesas afecta directamente a las ventas de Bellavista S.C. que ha venido vendiendo un significativo porcentaje de sus viviendas a clientes del exterior.
- La inestabilidad política y económica crea incertidumbre aplazando los posibles planes de inversión de la gente.
- Debido a la buena aceptación que posee el Valle de Los Chillos muchas empresas competidoras están haciendo nuevas inversiones en este sector.

## 5.5. Conclusiones.

Para el año 2009 el número de proyectos inmobiliarios se ha incrementado en relación a años anteriores. Hay una cantidad considerable de proyectos en marcha y proyectos detenidos, lo que indica que existe un inventario de viviendas que no ha podido ser vendido y el cual se ha ido acumulando.

El valle de Los Chillos ha registrado un importante crecimiento en cuanto a número de proyectos y actualmente el 21% de los proyectos de vivienda se los desarrolla en este valle.

En relación a la competencia el proyecto Paseo del Sol se encuentra bien posicionado en cuanto a precios, planes de financiamiento y cualidades de las casas y del condominio. Además posee un precio por m<sup>2</sup> que está acorde con el tipo de acabados utilizados en las viviendas y los beneficios que ofrece el Condominio.

Después de realizar en análisis FODA se concluye que el proyecto cuenta con mayores fortalezas que debilidades y que a pesar de que existen varias amenazas se debe aprovechar el hecho de que aún se mantiene el sistema de dolarización el cual permite tener créditos a largo plazo, tasas estables y cuotas relativamente pequeñas.





## CAPITULO VI

### ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

## 6. Análisis Económico Financiero

---

En este capítulo se analizarán los siguientes puntos referentes al análisis económico financiero del proyecto Paseo del Sol:

- Costos Totales del Proyecto
- Costo del Terreno
- Costos Directos de Construcción
- Costo Directo de las Obras de Urbanización
- Costos Indirectos
- Gastos de Planificación y Aprobaciones
- Gastos Administrativos
- Gastos de Publicidad y Promoción
- Ventas Totales del Proyecto
- Resultados Económicos
- Análisis Financiero
- Egresos Mensuales
- Ingresos Mensuales
- Flujo
- VAN
- Sensibilidades

## 6.1. Costos Totales del Proyecto.

Se resumen los costos totales del proyecto divididos en tres rubros principales que son el Terreno, el Costo Directo de la Construcción (viviendas y obras de urbanización) y los Costos Indirectos.

Se expone también la incidencia de cada uno de los rubros sobre el Costo Total (CT) del proyecto así como la incidencia de costos de cada rubro por m<sup>2</sup> del área total vendible.

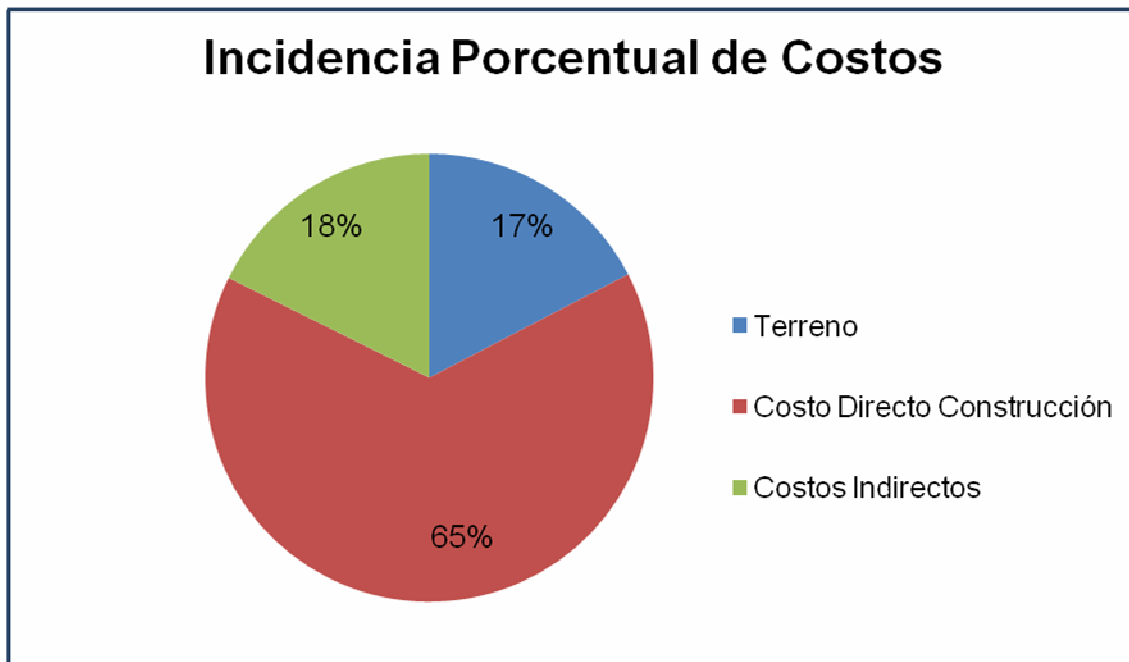
**Tabla 17 Costos Totales del Proyecto y su incidencia**

COSTOS Totales del Proyecto	USD	% del CT	usd/m <sup>2</sup> Area Vendible 2.575
Terreno	216.095	17%	\$ 84
Costo Directo Construcción	808.803	65%	\$ 314
Costos Indirectos	219.603	18%	\$ 85
<b>TOTAL</b>	<b>1.244.501</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 483</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

El siguiente gráfico muestra la incidencia de cada uno de los rubros sobre el Costo Total del Proyecto

Gráfico 15 Incidencia de los rubros principales sobre el Costo Total



Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.1. Costo del Terreno.

El proyecto se desarrollará sobre un lote de terreno de 3.929 m<sup>2</sup> y el costo por m<sup>2</sup> es de \$55 lo que nos da un precio del terreno de \$216.095.

Tabla 18 Costo del Terreno

Superficie del terreno (m <sup>2</sup> )	Precio por m <sup>2</sup>	Valor total
3929	55	\$ 216.095

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.2. Costos Directos de la Construcción.

Se resumen los costos directos de la construcción de las viviendas y de las obras de urbanización

Tabla 19 Costos Directos de la Construcción

<b>COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN</b>				
<b>COSTO DE LA CONSTRUCCIÓN</b>	<b>unidades</b>	<b>valor por vivienda</b>	<b>\$</b>	<b>% sobre CD</b>
Casa Modelo	1	33.000	33.000	4%
Etapa 1 (10 Casas)	10	33.000	330.000	41%
Etapa 2 (10 Casas)	10	33.000	330.000	41%
<b>SUBTOTAL CONSTRUCCION CASAS</b>			<b>693.000</b>	<b>86%</b>
Obras comunales				
<b>SUBTOTAL OBRAS DE URBANIZACION</b>			<b>115.803</b>	<b>14%</b>
<b>TOTAL COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN</b>			<b>808.803</b>	<b>100%</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.2.1. Costo Directo de Construcción de una vivienda por rubros

Se analizan los costos por rubros tanto de obra gris como de acabados necesarios para la construcción de una vivienda tipo y sus respectivas incidencias sobre el costo total de construcción de una vivienda.

Tabla 20 Costo directo de construcción de una vivienda por rubros

<b>COSTO DIRECTO CONSTRUCCION VIVIENDAS</b>			
DESCRIPCION	PRECIO TOTAL	% INCIDENCIA	% IINCIDENCIA
<b>OBRA GRIS</b>			<b>68,0%</b>
OBRAS PRELIMINARES	110	0,3%	
CIMENTACION Y PATIOS	5.647	17,1%	
MAMPOSTERIA	4.608	14,0%	
LOSAS	8.609	26,1%	
GRADAS	754	2,3%	
ENLUCIDOS	2.261	6,9%	
OBRAS EXTERIORES	462	1,4%	
<b>TOTAL OBRA GRIS</b>	<b>22.453</b>	<b>68,0%</b>	
<b>ACABADOS</b>			<b>32,0%</b>
SANITARIOS Y GRIFERIAS	1.116	3,4%	
ALFOMBRA	1.082	3,3%	
CERAMICA	975	3,0%	
PUERTAS	870	2,6%	
CERRADURAS	146	0,4%	
MUEBLES	1.792	5,4%	
ALUMINIO Y VIDRIO	1.329	4,0%	
MATERIAL ELECTRICO	249	0,8%	
CERRAJERIA	317	1,0%	
TEJA ASFALTICA EN CUBIERTA	635	1,9%	

EMPASTE Y PINTURA	2.036	6,2%	
<b>TOTAL ACABADOS</b>	<b>10.547</b>		
<b>TOTAL POR UNA VIVIENDA</b>	<b>\$ 33.000</b>	<b>100,0%</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL POR 21 VIVIENDAS</b>	<b>\$ 693.010</b>		
<b>AREA DE CONSTRUCCION VENTA (M2)</b>	122,60		
<b>COSTO POR M2 DE CONSTRUCCION</b>	269		

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

La incidencia en el costo total de las viviendas de la obra gris es del 68% mientras que la incidencia de los acabados es del 32%.

### 6.1.2.2. Costo Directo de las Obras de Urbanización

Tabla 21 Presupuesto Obras de Urbanización

<b>OBRAS DE UBANIZACION</b>	<b>USD</b>
Portón de entrada y guardianía	8.000
Vías adoquinadas	18.420
Aceras y bordillos	10.000
Movimiento de tierras	2.000
Red Eléctrica	11.550
Red de agua potable	12.000
Red Telefónica	6.300
Red de alcantarillado	8.208
Acometida telefónica	1.575
Muros	10.000
Bomba y cisterna	8.000
Cerramiento	8.000
Juegos infantiles	1.500
Casa comunal	6.750
Conformación áreas verdes	2.000
Cuarto recolección basura	1.500
<b>TOTAL OBRAS DE URBANIZACIÓN</b>	<b>115.803</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.3. Costos Indirectos.



El siguiente cuadro resume los Costos Indirectos y muestra la incidencia de cada rubro sobre el Costo Total del proyecto

**Tabla 22 Costos Indirectos**

<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>USD</b>	<b>% del CT</b>
PLANIFICACION Y APROBACIONES	17.727	1,4%
GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCION	19.450	1,6%
GASTOS DE VENTAS 3%/VTAS	42.615	3,4%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	139.811	11,2%
<b>TOTAL</b>	<b>219.603</b>	<b>17,6%</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.3.1. Gastos de Planificación y Aprobaciones

A continuación se detallan los Gastos de Planificación y Aprobaciones mismos que en su mayoría son efectuados durante los primeros tres meses luego de la compra del terreno.

**Tabla 23 Gastos de Planificación y Aprobaciones**

<b>PLANIFICACION Y APROBACIONES</b>	<b>USD</b>	<b>% del CT</b>
Diseño arquitectónico	5.000	0,4%
Cálculo estructural	3.227	0,3%
Estudio de suelos	1.000	0,1%
Municipio, Bomberos	2.500	0,2%
Trabajos de topografía	1.000	0,1%
Diseño Red Eléctrica	1.000	0,1%
Diseño Red Telefónica	1.000	0,1%
Declaratoria de Propiedad Horizontal	2.500	0,2%
Otros	500	0,0%
<b>TOTAL PLANIFICACION Y APROB.</b>	<b>17.727</b>	<b>1,4%</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.3.2. Gastos Administrativos

La Compañía Bellavista es la promotora de los diferentes proyectos que a la vez son administrados por otra empresa la cual cobra honorarios de construcción y gastos de fiscalización. Se consideran también gastos de gerencia y gastos legales. Los sueldos del Arquitecto residente, del Superintendente de obra y del bodeguero se comparten con otro proyecto.

Tabla 24 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD	% del CT
Honorarios de Construcción (8%)	64.704	5,2%
Gastos de Fiscalización (2%)	16.176	1,3%
Gastos de Gerencia (2%)	16.176	1,3%
Gastos Legales (1%)	14.205	1,1%
Imputación Arquitecto Residente	7650	0,6%
Imputación Superintendente Obra	9350	0,8%
Imputación Bodeguero	4250	0,3%
Guardianía	5600	0,4%
Otros gastos administración obra	1700	0,1%
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>139.811</b>	<b>11,2%</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.1.3.3. Gastos de Publicidad y Promoción

Los gastos de Publicidad y Promoción incluyen todos los rubros abajo indicados y serán gastados durante 11 meses que es la duración planeada de las ventas.

Tabla 25 Gastos de Publicidad y Promoción

GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCION	USD
Diseño artes	500
Diseño perspectivas	1400
Valla (cambio telón)	1500
Maqueta	1500
Gastos anuncios prensa	5500
Gastos anuncios revista especializada	2000
Pagina web (mantenimiento actualización)	500
Publicidad Internet	550
Amoblar casa modelo	5000
Otros	1000
<b>TOTAL GASTOS PUBLICIDAD Y PROM.</b>	<b>19450</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

## 6.2. Ventas Totales del Proyecto.

Con un precio unitario de \$68.716 y multiplicado por las 21 viviendas que comprenden el proyecto nos dan ventas totales por un monto de 1'443.026.

Tabla 26 Ventas Totales

<b>Ventas Totales del Proyecto</b>			
	unidades	precio unitario	TOTAL
Etapa 1	10	68.716	687.155
Etapa 2	11	68.716	755.871
<b>TOTAL VENTAS</b>			<b>1.443.026</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.3. Resultados Económicos.

Obtenemos la utilidad económica en función del total de ventas y costos del proyecto obteniendo el siguiente resultado

Tabla 27 Resultados Económicos

<b>RESULTADOS</b>	<b>USD</b>
VENTAS	1.443.026
COSTOS	1.244.501
UTILIDAD	198.524
MARGEN %	14%

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.4. Análisis Financiero.

Se analiza en esta sección el flujo de fondos que tendrá el proyecto es decir, los ingresos y los egresos que tendrá el proyecto desde la compra del terreno hasta la entrega de la última unidad de vivienda.

#### 6.4.1. Egresos Mensuales.

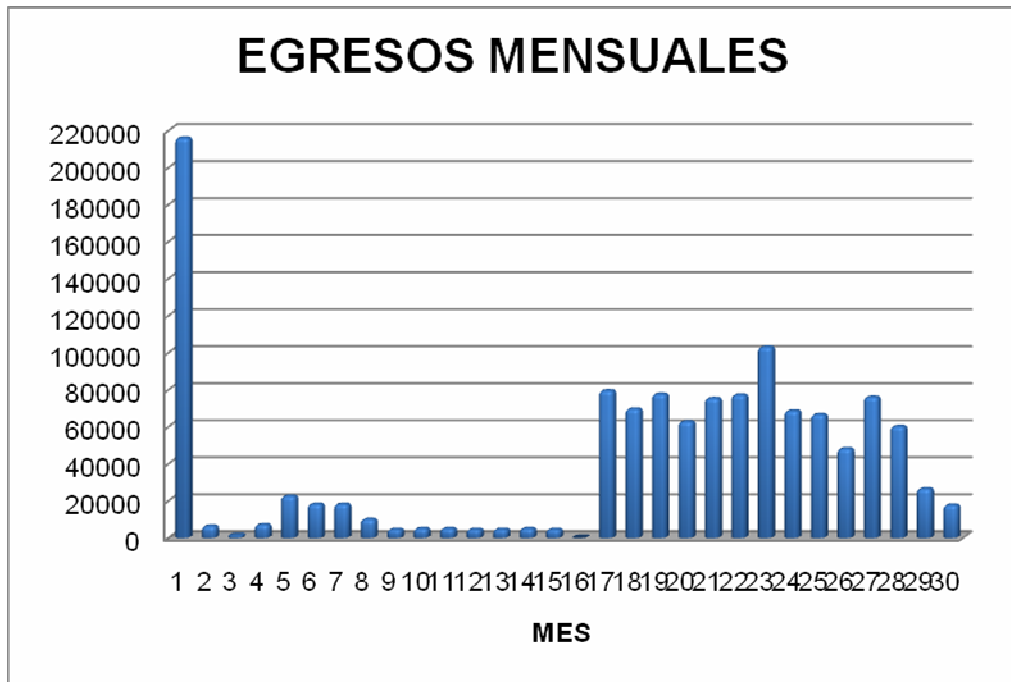
La tabla de Egresos mensuales muestra los egresos del proyecto durante el tiempo de ejecución del mismo. En el cuadro se muestran los egresos provenientes de la compra del terreno, los costos directos de la construcción y los costos indirectos.

**Tabla 28 Plan de Egresos Mensuales**

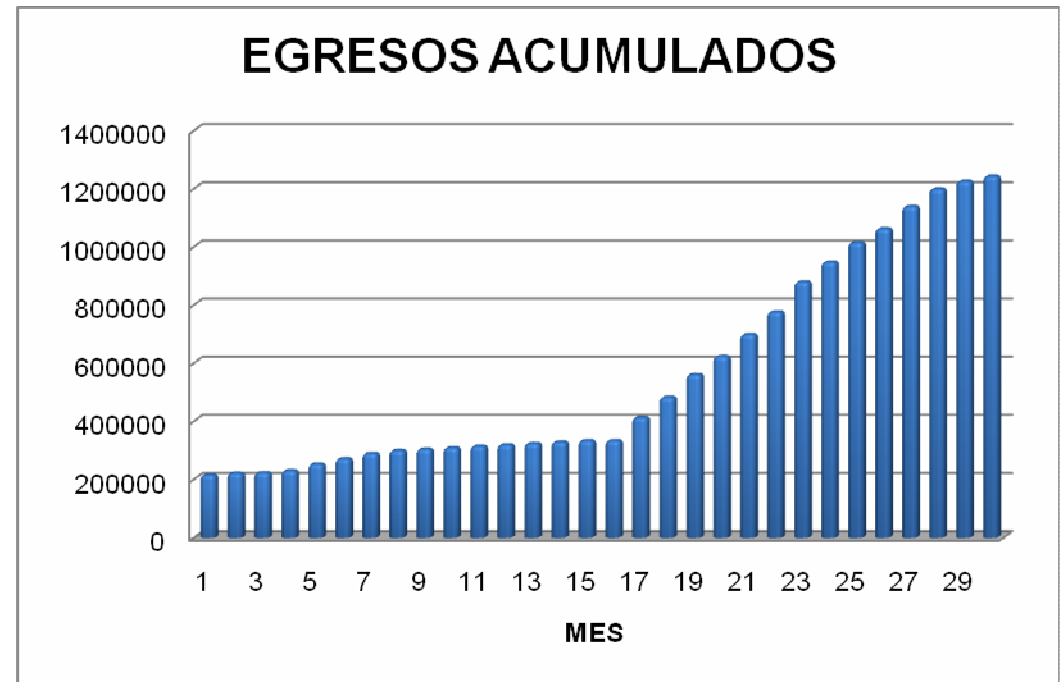
**Totales**

MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	TOTAL
<b>EGRESOS</b>																															
TERRENO	216095																														216095
COSTO DIRECTO	0	0	0	0	11000	11000	11000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	67285	60662	67817	53404	64644	66297	89401	58589	56817	40314	65269	51105	21042	13155	808803
COSTO INDIRECTO	0	6500	1500	7227	11649	7279	7279	10109	4609	5109	5109	4609	4609	5109	4609	0	12324	9029	9888	9450	10799	10997	13769	10072	9859	7879	10874	9174	5566	4620	219604
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>216095</b>	<b>6500</b>	<b>1500</b>	<b>7227</b>	<b>22649</b>	<b>18279</b>	<b>18279</b>	<b>10109</b>	<b>4609</b>	<b>5109</b>	<b>5109</b>	<b>4609</b>	<b>4609</b>	<b>5109</b>	<b>4609</b>	<b>0</b>	<b>79610</b>	<b>69692</b>	<b>77705</b>	<b>62854</b>	<b>75443</b>	<b>77294</b>	<b>103170</b>	<b>68661</b>	<b>66676</b>	<b>48193</b>	<b>76143</b>	<b>60279</b>	<b>26609</b>	<b>17775</b>	<b>1244502</b>
<b>EGRESOS ACUM.</b>	<b>216095</b>	<b>222595</b>	<b>224095</b>	<b>231322</b>	<b>253971</b>	<b>272250</b>	<b>290529</b>	<b>300638</b>	<b>305246</b>	<b>310355</b>	<b>315463</b>	<b>320072</b>	<b>324680</b>	<b>329789</b>	<b>334398</b>	<b>334398</b>	<b>414007</b>	<b>483699</b>	<b>561404</b>	<b>624258</b>	<b>699701</b>	<b>776995</b>	<b>880165</b>	<b>948826</b>	<b>1015502</b>	<b>1063696</b>	<b>1139839</b>	<b>1200118</b>	<b>1226727</b>	<b>1244502</b>	

**Gráfico 16 Egresos Mensuales**



**Gráfico 17 Egresos Mensuales Acumulados**



**Tabla 29 Costo Directo de cada Etapa y Obras Urbanización**

CONSTRUCCION VIVIENDAS	USD	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
Casa Modelo	33.000	11000	11000	11000																								
Costo Directo Etapa 1	330.000													50754	43131	52800	39600	60555	50391	20328	12441	0	0					
Costo Directo Etapa 2	330.000																			50754	43131	52800	39600	60555	50391	20328	12441	
<b>TOTAL COSTO CONS.</b>	<b>693.000</b>	<b>11000</b>	<b>11000</b>	<b>11000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>50754</b>	<b>43131</b>	<b>52800</b>	<b>39600</b>	<b>60555</b>	<b>50391</b>	<b>71082</b>	<b>55572</b>	<b>52800</b>	<b>39600</b>	<b>60555</b>	<b>50391</b>	<b>20328</b>	<b>12441</b>	
OBRAS DE UBANIZACION	USD	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
Portón de entrada y guardianía	8.000													2000	3000	3000												
Vías adoquinadas	18.420													2303	2303	2303	2303		2303	2303	2303	2303						
Aceras y bordillos	10.000													714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	
Movimiento de tierras	2.000																			2000								
Red Eléctrica	11.550													2888	2888				2888	2888								
Red de agua potable	12.000													3000	3000				3000	3000								
Red Telefónica	6.300													1575	1575				1575	1575								
Red de alcantarillado	8.208													2052	2052				2052	2052								
Acometida telefónica	1.575																788			788								
Muros	10.000															3000			3000				4000					
Bomba y cisterna	8.000															4000	4000											
Cerramiento	8.000													2000	2000	2000	2000											
Juegos infantiles	1.500																1500											
Casa comunal	6.750																	3375	3375									
Conformación áreas verdes	2.000																1000					1000						
Cuarto recolección basura	1.500																1500											
<b>TOTAL OBRAS DE URB.</b>	<b>115.803</b>													<b>16531</b>	<b>17531</b>	<b>15017</b>	<b>13804</b>	<b>4089</b>	<b>15906</b>	<b>18319</b>	<b>3017</b>	<b>4017</b>	<b>714</b>	<b>4714</b>	<b>714</b>	<b>714</b>	<b>714</b>	
<b>CDC</b>	<b>808803</b>	<b>11000</b>	<b>11000</b>	<b>11000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>67285</b>	<b>60662</b>	<b>67817</b>	<b>53404</b>	<b>64644</b>	<b>66297</b>	<b>89401</b>	<b>58589</b>	<b>56817</b>	<b>40314</b>	<b>65269</b>	<b>51105</b>	<b>21042</b>	<b>13155</b>	

En esta tabla se detallan los Egresos mensuales tanto de la construcción de las viviendas como de las obras de urbanización, se puede observar que la casa modelo se construye a partir del mes 4 al 6 y las demás viviendas así como las obras de urbanización comienzan a partir del mes 16.

**Tabla 30 Presupuesto de Egresos Costos Indirectos**

COSTOS INDIRECTOS	USD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
PLANIFICACION Y APROBACIONES	17727	6500	1500	7227	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCION	19450				6950	550	550	6050	550	1050	1050	550	550	1050	550															
GASTOS DE VENTAS	42615				2029	4059	4059	4059	4059	4059	4059	4059	4059	4059	4059															
GASTOS ADMINISTRATIVOS	139811	0	0	0	2670	2670	2670	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9824	9029	9888	9450	10799	10997	13769	10072	9859	7879	10874	9174	5566	4620
<b>TOTAL</b>	<b>219603</b>	<b>6500</b>	<b>1500</b>	<b>7227</b>	<b>11649</b>	<b>7279</b>	<b>7279</b>	<b>10109</b>	<b>4609</b>	<b>5109</b>	<b>5109</b>	<b>4609</b>	<b>4609</b>	<b>5109</b>	<b>4609</b>	<b>0</b>	<b>12324</b>	<b>9029</b>	<b>9888</b>	<b>9450</b>	<b>10799</b>	<b>10997</b>	<b>13769</b>	<b>10072</b>	<b>9859</b>	<b>7879</b>	<b>10874</b>	<b>9174</b>	<b>5566</b>	<b>4620</b>

Esta tabla detalla los gastos no relacionados con la construcción directa tales como Planificación y Aprobaciones, Gastos de Publicidad y Promoción, Gastos de Ventas y Gastos Administrativos.

## 6.4.2. Ingresos Mensuales

Para el cálculo de los ingresos mensuales se asume que las ventas van a ser de dos unidades mensuales, a excepción del primer mes donde va a existir una sola venta. Las ventas tomarán un total de 11 meses.

De acuerdo a la política de ventas de la empresa las viviendas se reservan con el 5% del valor total y el 25% restante para completar la entrada que es del 30% del valor total de la vivienda se lo divide en 15 cuotas mensuales. El saldo restante del 70% se lo recibe el mismo mes que los clientes pagan la última cuota de la entrada.

Tabla 31 Financiamiento de la vivienda

Financiamiento de la vivienda	
Valor de la vivienda	\$ 68.716
Reservación 5%	\$ 3.436
15 Cuotas mensuales	\$ 1.145
Monto del crédito 70%	\$ 48.101

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

De acuerdo con las políticas de la empresa y asumiendo ventas de dos viviendas al mes se detallan los ingresos mensuales.



Tabla 32 Ingresos Mensuales y Acumulados

mes de Venta	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	Totales	
	3436	6872	6872	6872	6872	6872	6872	6872	6872	6872	6872																72151	
5		1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145												17179
6			2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291											34358
7				2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291										34358
8					2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291									34358
9						2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291								34358
10							2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291							34358
11								2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291						34358
12									2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291					34358
13										2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291				34358
14											2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291			34358
15												2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291	2291		34358
16																48101	96202	96202	96202	96202	96202	96202	96202	96202	96202	96202	96202	1010118
<b>TOTAL</b>	3436	8017	10307	12598	14888	17179	19469	21760	24050	26341	28631	24050	24050	24050	24050	72151	119107	116816	114526	112235	109945	107654	105364	103073	100783	98492	1443026	
<b>ACUM.</b>	3436	11453	21760	34358	49246	66425	85894	107654	131705	158046	186677	210728	234778	258828	282879	355030	474137	590953	705479	817714	927659	1035314	1140677	1243751	1344533	1443026		

Gráfico 18 Ingresos Mensuales

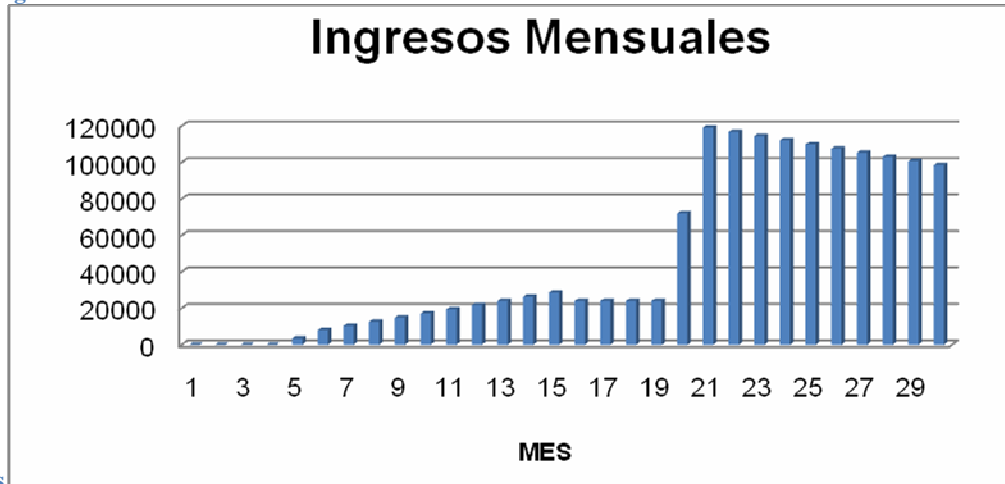
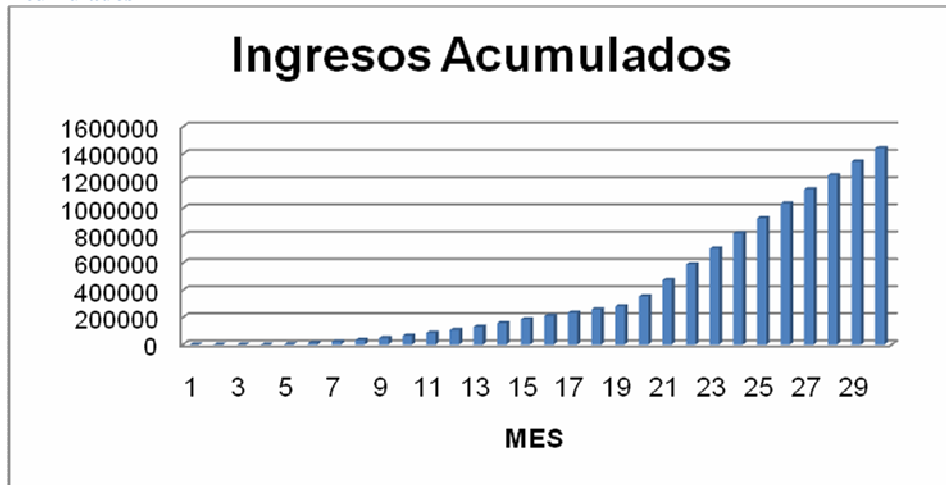


Gráfico 19 Ingresos

Acumulados

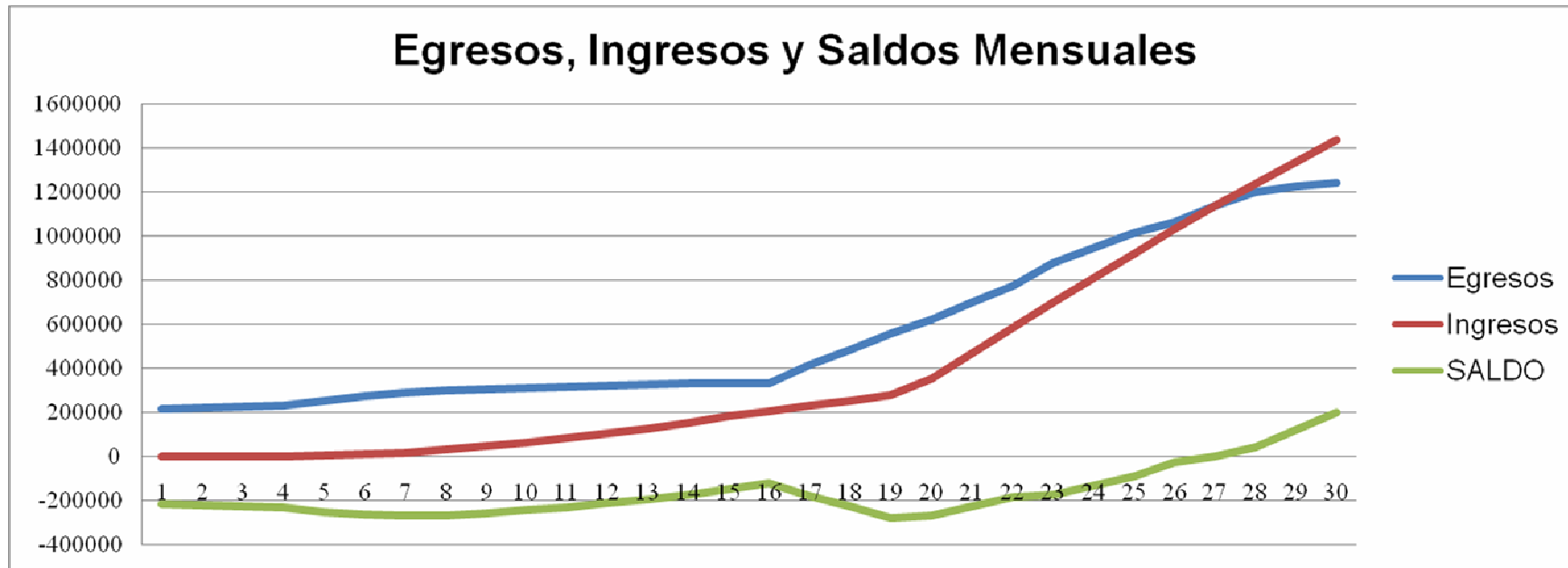


**Tabla 33 Ingresos, Egresos y Saldos Mensuales**

Tasa Dcto  
 Anual 22%  
 Tasa mensual 1,67%

MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
TOTAL EG	216095	6500	1500	7227	22649	18279	18279	10109	4609	5109	5109	4609	4609	5109	4609	0	79610	69692	77705	62854	75443	77294	103170	68661	66676	48193	76143	60279	26609	17775
EG ACUM.	216095	222595	224095	231322	253971	272250	290529	300638	305246	310355	315463	320072	324680	329789	334398	334398	414007	483699	561404	624258	699701	776995	880165	948826	1015502	1063696	1139839	1200118	1226727	1244502
INGRESOS	0	0	0	0	3436	8017	10307	12598	14888	17179	19469	21760	24050	26341	28631	24050	24050	24050	24050	72151	119107	116816	114526	112235	109945	107654	105364	103073	100783	98492
ING ACUM.	0	0	0	0	3436	11453	21760	34358	49246	66425	85894	107654	131705	158046	186677	210728	234778	258828	282879	355030	474137	590953	705479	817714	927659	1035314	1140677	1243751	1344533	1443026
SALDO	-216095	-6500	-1500	-7227	-19214	-10262	-7971	2489	10280	12070	14361	17151	19442	21232	24023	24050	-55559	-45641	-53654	9297	43664	39522	11356	43575	43269	59461	29221	42794	74174	80717
S. ACUM	-216095	-222595	-224095	-231322	-250536	-260798	-268769	-266280	-256000	-243930	-229569	-212418	-192976	-171743	-147721	-123670	-179229	-224871	-278525	-269228	-225564	-186042	-174686	-131112	-87843	-28382	839	43633	117807	198523

VAN 51568



En el cuadro y gráficos anteriores se puede observar los Ingresos Acumulados, los Egresos Acumulados y el Saldo Acumulado de cada mes.

Este Flujo de fondos corresponde al proyecto puro sin financiamiento externo. La cantidad máxima de inversión se presenta en el mes 18 donde se necesitan \$278.525.

### 6.4.3. El Valor Actual Neto (VAN).

El VAN representa el valor actual de los flujos futuros de efectivo descontados a una tasa de descuento. El valor del VAN debe ser positivo para que el proyecto sea viable.

La tasa de descuento escogida para este proyecto es del 22% anual (1,67% mensual) ya que ésta es la tasa requerida por la empresa promotora para sus proyectos inmobiliarios.

El VAN conseguido en este proyecto arrojó como resultado \$51.568, resultado positivo lo que indica que se debe aceptar la inversión.

Tomando un financiamiento de \$50.000 dólares desde el mes 4 hasta el mes 20 el VAN se incrementa a \$57.517

Tabla 34 VAN Puro y con Financiación

VAN	
PURO	<b>51.568</b>
CON FINANCIACION	<b>57.517</b>

Fuente: Bellavista S.C.  
Elaboración: M.A.Z

### 6.5. Análisis de Sensibilidad.

Para analizar la sensibilidad se investigarán tres variables, incremento de los costos, disminución de los precios de venta y sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario.

Por medio del análisis de sensibilidad podemos ver qué sucede con el VAN cuando existen variaciones en las tres variables antes mencionadas y hasta qué punto seguimos obteniendo un VAN positivo con el cambio de las variables.

### 6.5.1. Análisis de sensibilidad al incremento en Costos

El análisis de la sensibilidad al incremento de costos indica que el proyecto puede soportar un incremento en costos de hasta el 8% y seguir obteniendo un VAN positivo. Si el incremento en costos es superior al 8% el resultado del VAN sale negativo

Tabla 35 Sensibilidad al incremento en Costos

Incremento de costos	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%
<b>VAN</b>	-63	5.674	11.411	17.147	22.884	28.621	34.358	40.094	45.831

### 6.5.2. Análisis de sensibilidad a la variación del precio de las viviendas.

El análisis de la sensibilidad a la variación en el precio de las viviendas nos indica que el proyecto puede soportar una disminución en precios de hasta el 5% y seguir teniendo un VAN positivo, pasado este porcentaje el VAN se vuelve negativo.

Tabla 36 Sensibilidad a la disminución en Precios

Disminución precios	-8%	-7%	-6%	-5%	-4%	-3%	-2%	-1%
<b>VAN</b>	-28.464	-18.460	-8.456	1.548	11.552	21.556	31.560	41.564

### 6.5.3. Análisis de sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario.

El análisis a la sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario indica que si existe un retraso de tres meses en recibir los créditos hipotecarios por parte de las entidades financieras, aún se tiene un VAN positivo de \$18.743.

## 6.6. Conclusiones.

Analizando la sensibilidad del Proyecto Paseo del Sol se puede ver que es un proyecto bastante sensible a las tres variables que son incremento en costos, disminución de los precios de venta de las viviendas y sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario.

Con respecto al incremento de costos el porcentaje máximo que podrían incrementarse los costos es del 8% para seguir obteniendo un VAN positivo. Si asociamos esto con la inflación actual que tiene el Ecuador hasta Enero del 2009 que fue de 8,36%, nos indica que deberíamos estar pendientes de este indicador macroeconómico y el efecto que el mismo puede tener en los precios de los materiales de construcción. Sería prudente analizar esto y si es el caso, hacer ajustes en los precios de venta para compensar la subida en los costos tanto de materiales de construcción como de mano de obra.

En relación a la disminución en los precios de venta el proyecto puede soportar una disminución en los precios de hasta el 5%. Debido al análisis que se hizo de los precios de la competencia se considera que Paseo del Sol cuenta con un precio bastante competitivo que está un poco por debajo de los precios promedios de la competencia por lo que una disminución en los precios no parecería muy probable, sin embargo 5% es un margen pequeño por lo que la sensibilidad es alta.

En lo referente a la recuperación del crédito hipotecario el análisis indica que si existe un retraso de 3 meses en recibir el 70 % del valor de las viviendas por parte de las entidades bancarias, aún se tiene un VAN positivo de \$18.743.



## CAPITULO VII

### ASPECTOS LEGALES

## 7. Aspectos Legales.

---



Existen diversos aspectos legales que deben ser tomados en cuenta durante el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Comenzando desde la etapa de planificación del proyecto, ejecución, hasta la entrega en sí del proyecto y de las viviendas, existen varios trámites, permisos, tasas y exigencias municipales que deben ser cubiertas. Por estas razones es necesario disponer de un efectivo asesoramiento legal.

## 7.1. Planificación del proyecto.

Durante la planificación del proyecto se debe obtener el Informe de Regulación Metropolitana IRM, el cual indica las características de construcción permitidas (# de pisos, ocupación del suelo permitida, año en el que se puede construir, retiros, etc), así como otros informes que exige el Municipio de Quito, tales como replanteos viales, o bordes de quebradas. Con el Informe de Regulación Metropolitana se desarrolla el proyecto arquitectónico.

Para comenzar la construcción se necesita obtener el permiso de construcción necesario, presentar planos arquitectónicos los cuáles deben estar registrados ante el Colegio de Arquitectos de Pichincha, planos estructurales los cuales se deben registrar en el Colegio de Ingenieros y planos de instalaciones eléctricas e hidrosanitarias. Los planos arquitectónicos y los hidrosanitarios deben ser también registrados y aprobados por el Departamento de Bomberos.

El Municipio de Quito exige a la vez una garantía para poder comenzar la construcción de las diferentes etapas de un proyecto, esta garantía debe ser presentada para poder obtener el permiso de construcción.

## **7.2. Ejecución del proyecto.**

Durante la ejecución del proyecto se deben realizar los trámites pertinentes con las empresas de servicios públicos, agua potable, energía eléctrica y líneas telefónicas. Se deben realizar pagos de acometidas a estas empresas para el suministro de sus servicios.

En la etapa de construcción el Municipio de Quito realiza tres inspecciones a cada etapa de la obra para controlar que se esté construyendo de acuerdo a los planos registrados y cumpliendo con las normas de arquitectura y urbanismo vigentes. Es necesario superar estas tres inspecciones para que el Municipio devuelva la garantía a los constructores.

## **7.3. Ventas de las viviendas.**

En esta etapa se deben realizar los contratos de promesa de compra venta los cuales deben ser notariados para que tengan vigencia legal. También se deben firmar con los clientes las especificaciones de construcción que indican las características de acabados que van a tener las viviendas.

## **7.4. Entrega de viviendas y cierre del proyecto.**

Para poder hacer la entrega de las viviendas se debe haber hecho la división en Propiedad Horizontal la cual consiste en dividir la propiedad en las nuevas subdivisiones (dividir el lote grande en lotes más pequeños donde se construyen las casas, con sus respectivos estacionamientos). La Declaratoria de Propiedad Horizontal indica el tamaño de los nuevos lotes así como todos sus linderos. Para cada lote o estacionamiento se asigna un nuevo número catastral y una alícuota porcentual en función de sus áreas.

Cuando se obtiene la Declaratoria de Propiedad Horizontal se puede proceder con la firma de escrituras y el traspaso de dominio a los nuevos dueños. Para la entrega

de las viviendas se debe firmar la respectiva acta de entrega de las viviendas con cada propietario.

### **7.5. Cierre del proyecto.**

Se debe entregar a la directiva del condominio las obras comunales, casa comunal, casetas de guardianía, etc., con la respectiva acta de entrega.

### **7.6. Conclusiones.**

Los aspectos legales relacionados con la promoción, construcción y venta de proyectos inmobiliarios son de vital importancia y necesitan del asesoramiento de un abogado para de esta manera precautelar los intereses de la empresa y evitar problemas tanto con las autoridades municipales como con proveedores o clientes.



## CAPITULO VIII

### GERENCIA DE PROYECTO

## 8. Gerencia del Proyecto

---

### 8.1. Definición del Proyecto

#### 8.1.1. Visión General.

El Condominio Paseo del Sol se construirá en las afueras de la ciudad de Quito en un lote de terreno ubicado en la Autopista General Rumiñahui entre los puentes 1 y 2. Aquí se planea construir un condominio comprendido por 21 viviendas de 122 m<sup>2</sup> cada una. El proyecto pretende atender las necesidades de vivienda en el sector así como crear una rentabilidad positiva para la empresa promotora.

#### 8.1.2. Objetivos del Proyecto.

- Ejecutar el proyecto en dos etapas de 8 meses cada una, el plazo total para la ejecución de todo el proyecto es de 14 meses.
- Obtener una rentabilidad del 22% al final del proyecto.
- Vender la totalidad del proyecto en un plazo máximo de 11 meses.

### 8.1.3. Alcance del Proyecto.

El alcance del proyecto detalla los entregables necesarios, para la construcción venta y entrega de las 21 viviendas comprendidas en el condominio, así como de todas las áreas comunales y de todos los servicios necesarios en el mismo. A continuación se detallan los puntos que comprenden el alcance del proyecto, así como lo que está fuera de él.

### 8.1.4. Dentro del Alcance:

#### **Factibilidad.**

- Estudio de Mercado
- Factibilidad Financiera

#### **Planificación.**

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

#### **Construcción.**

- Construcción de la Obra.
- Informes de Fiscalización.

#### **Plan de Ventas.**

- Promoción y Comercialización.
- Informes de Ventas.

## **Cierre.**

- Acta de entrega recepción de las viviendas.
- Escrituras.
- Acta de entrega de áreas comunales.

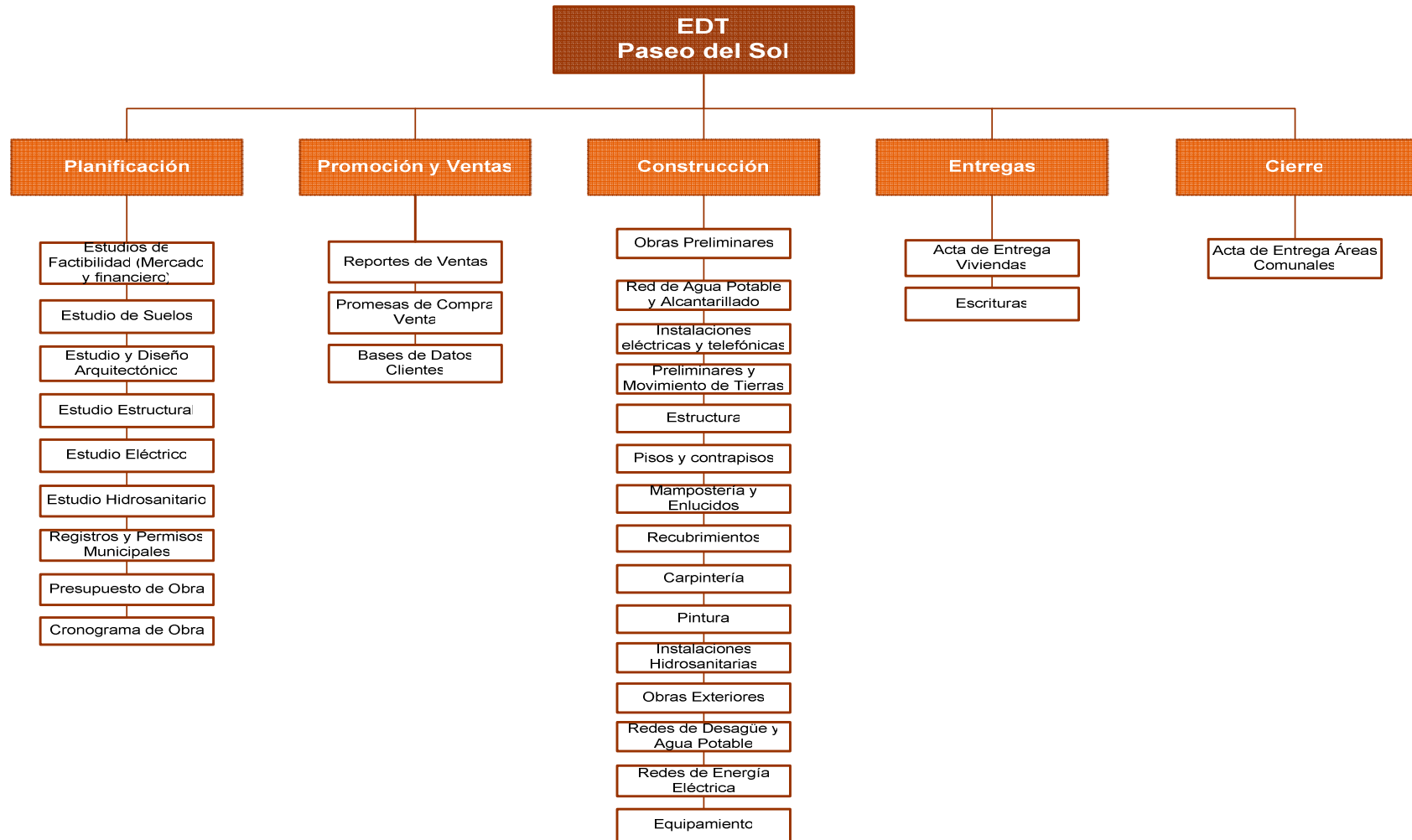
### **8.1.5. Fuera del Alcance:**

- Administración del Conjunto.
- Contratación de las líneas telefónicas, tv cable, internet, medidor de luz.



## 8.1.6. Estructura de Desglose del Trabajo (EDT):

Ilustración 32 EDT



### 8.1.7. Detalle de Entregables:

- 0.1.1. Informe de Estudio de Factibilidad: Se analiza la factibilidad del proyecto tomando en cuenta el estudio de mercado, el plan masa y la parte financiera.
- 0.1.2. Informe de Estudio de Mercado.
- 0.1.3. Informe de Factibilidad Financiera.
- 0.1.4. Plan masa.
  
- 0.2. Programación: Después de tener un estudio de pre factibilidad positivo se procede a la Programación. Aquí ya intervienen los estudios necesarios para el desarrollo del proyecto y su administración durante la duración del mismo.
  - 0.2.1 Informe de Estudio de Suelos.
  - 0.2.2 Estudio Arquitectónico.
  - 0.2.3 Estudio Eléctrico.
  - 0.2.4 Estudio Hidrosanitario.
  - 0.2.5 Estudio Estructural.
  - 0.2.6 Presupuesto Referencial de obra.
  - 0.2.7 Informes Municipales.
  - 0.2.8 Cronograma de obra.
  - 0.2.9 Proyección de flujos de caja.
  
- 0.3 Construcción: Esta sección toma en cuenta los entregables que indican el avance de obra y su relación con el presupuesto financiero y el cronograma de construcción.
  - 0.3.1 Informe de avance de Obras.
  - 0.3.2 Informe de avance financiero.
  - 0.3.3 Informe de control de materiales.
  - 0.3.4 Obras preliminares.
  - 0.3.5 Estructura.
  - 0.3.6 Acabados.
  
  - 0.3.7 Plan de Ventas: Los entregables del Plan de ventas tienen relación con los medios utilizados para publicitar y promover el proyecto así como los informes que debe realizar el departamento de ventas.
  - 0.3.8 Informe de Visitas
  - 0.3.9 Base de datos de interesados.
  - 0.3.10 Plan de medios
  - 0.3.11 Cronograma de publicidad
  - 0.3.12 Informe de de ventas.

0.4 Cierre: Se concluye en proyecto con los siguientes entregables.

0.4.1 Entrega de Viviendas.

0.4.2 Escrituras.

### 8.1.8. Organizaciones Impactadas o Afectadas.

A continuación se detallan las organizaciones que pueden ser afectadas o impactadas durante la realización del proyecto Paseo del Sol:

Tabla 37 Organizaciones Impactadas

ORGANIZACIONES AFECTADAS O IMPACTADAS	
ORGANIZACIÓN	COMO SE VE AFECTADA O EN QUE FORMA PARTICIPA EN EL PROYECTO
ADMINISTRACIÓN	BELLAVISTA S.C.
GERENCIA DEL PROYECTO	LOS VIÑEDOS
DISEÑO ARQUITECTÓNICO	ARQ. SEBASTIÁN BURBANO
DISEÑO ESTRUCTURAL	ING VEINTIMILLA
DISEÑO ELECTRICO	ILVETECNIA
DISEÑO HIDROSANITARIO	ING GALO CHAVEZ
CONSTRUCCIÓN	BELLAVISTA S.C.
PROMOCIÓN Y VENTAS	BELLAVISTA S.C.
ASESORIA LEGAL	MIÑO Y ASOCIADOS
FISCALIZACIÓN	CRUZ Y ASOCIADOS
MUNICIPIO	APROBACIONES, GARANTÍAS Y PERMISOS, TASAS
LA COMUNIDAD	AFECTACIONES, CONTRIBUCIONES
EMPRESAS DE SERVICIOS BÁSICOS	INSTALACIONES, CONEXIONES, ACOMETIDAS, TASAS.

### 8.1.9. Estimación de esfuerzo, duración y costos del proyecto.

Se detallan a continuación los costos del proyecto divididos en tres rubros principales los cuales son: costo del terreno, costo directo de construcción y costos indirectos. Luego se detalla el esfuerzo requerido para la realización del proyecto en sus diferentes fases.

#### 8.1.9.1. Costo estimado:

Tabla 38 Costos estimados

COSTOS Totales del Proyecto	USD	% del CT	usd/m2 Area Vendible 2574,6
Terreno	216.095	17%	\$ 84
Costo Directo Construcción	808.803	65%	\$ 314
Costos Indirectos	219.603	18%	\$ 85
<b>TOTAL</b>	<b>1.244.501</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 483</b>

COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN				
COSTO DE LA CONSTRUCCIÓN	unidades	valor por vivienda	\$	% sobre CD
Casa Modelo	1	33.000	33.000	4%
Etapa 1 (10 Casas)	10	33.000	330.000	41%
Etapa 2 (10 Casas)	10	33.000	330.000	41%
<b>SUBTOTAL CONSTRUCCION CASAS</b>			<b>693.000</b>	<b>86%</b>
Obras comunales				
<b>SUBTOTAL OBRAS DE URBANIZACION</b>			<b>115.803</b>	<b>14%</b>
<b>TOTAL COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN</b>			<b>808.803</b>	<b>100%</b>

OBRAS DE UBANIZACION	USD
Portón de entrada y guardianía	8.000
Vías adoquinadas	18.420
Aceras y bordillos	10.000
Movimiento de tierras	2.000
Red Eléctrica	11.550
Red de agua potable	12.000
Red Telefónica	6.300
Red de alcantarillado	8.208
Acometida telefónica	1.575
Muros	10.000
Bomba y cisterna	8.000
Cerramiento	8.000
Juegos infantiles	1.500
Casa comunal	6.750
Conformación áreas verdes	2.000
Cuarto recolección basura	1.500
<b>TOTAL OBRAS DE URBANIZACIÓN</b>	<b>115.803</b>

COSTOS INDIRECTOS	USD	% del CT
PLANIFICACION Y APROBACIONES	17.727	1,4%
GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCION	19.450	1,6%
GASTOS DE VENTAS 3%/VTAS	42.615	3,4%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	139.811	11,2%
<b>TOTAL</b>	<b>219.603</b>	<b>17,6%</b>

#### 8.1.9.2. Esfuerzo estimado:

El tiempo requerido para la finalización del proyecto es de 29 meses. Este tiempo toma en cuenta la planificación, construcción, venta y cierre de todo el proyecto. Tomando en cuenta meses de 4 semanas, y semanas de 40 horas el total son 4640 horas.

### 8.1.9.3. Duración estimada:

Tabla 39 Duración estimada

Fase	Duración	Entregables
Planificación	3 meses	Estudios de factibilidad (mercado, financieros), estudios técnicos y arquitectónicos, cronogramas de obra, presupuestos de obra, permisos municipales.
Venta	11 meses	Reportes de ventas, promesas de compra venta, bases de datos
Construcción	14 meses	Construcción de la obra, informes de fiscalización.
Entrega	Al finalizar construcción	Acta de entrega de las viviendas
Cierre	29 meses	Acta de entrega de áreas comunales y demás

### 8.1.10. Supuestos del proyecto.

Se deben realizar ciertas suposiciones para poder determinar y estimar las tareas necesarias, el esfuerzo y el tiempo que tomará realizar el proyecto. Se detallan a continuación las suposiciones del proyecto, en caso alguna de estas suposiciones sea invalida se deberá revisar y actualizar las actividades y las estimaciones del proyecto.

- Que las ventas no superen el plazo estimado.
- Que el presupuesto no sobrepase los valores previstos.
- Que el director cuente con la experiencia necesaria para la realización del proyecto.

### 8.1.11. Riesgos del proyecto.

Los riesgos del proyecto pueden tener un impacto adverso en el mismo afectado su calidad, presupuesto o tiempo de ejecución. Los riesgos conocidos para este proyecto se listan a continuación. El plan de contingencia toma medidas que pueden aliviar o eliminar dichos riesgos.

Tabla 40 Riesgos del Proyecto

Riesgo	Nivel (A/M/B)	Plan de contingencia
1. Que se sobrepase el presupuesto	B	Revisar periódicamente el presupuesto así como los precios de los materiales y el macro entorno general.
2. Escasez de materiales	M	Tener una buena relación con los proveedores para asegurarse materiales o encontrar sustitutos.
3. No cumplir monto de ventas	A	Modificar el plan de ventas
4. Aumentos en tasas de interés	A	Calificación del proyecto con entidades financieras para tener preferencias en tasas de interés.



### 8.1.12. Organización del proyecto.

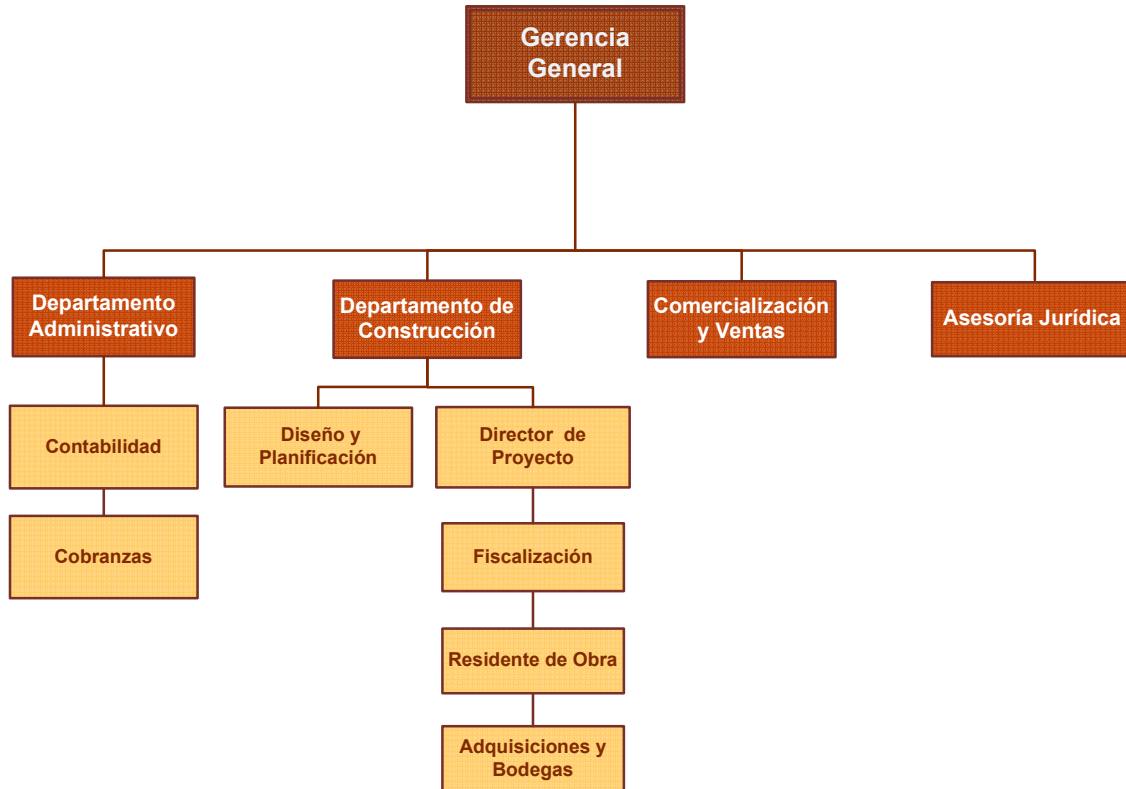
A continuación se detalla la estructura organizacional propuesta para la ejecución y administración del proyecto.

**Tabla 41 Organización del Proyecto**

<b>Rol</b>	<b>Responsable</b>
<b>Patrocinador Ejecutivo</b>	Bellavista S.C:
<b>Patrocinador</b>	Los Viñedos
<b>Director del Proyecto</b>	Miguel Ángel Zambrano
<b>Miembros del comité de dirección del proyecto</b>	Ing. José Contreras, Miguel Ángel Zambrano
<b>Gerente del proyecto</b>	Marcelo Zambrano
<b>Cliente</b>	Familias de Estrato Medio
<b>Consejeros del proyecto</b>	Arq. Mario Zambrano
<b>Miembros del equipo de trabajo</b>	Colaboradores varios

### 8.1.13. Organigrama

Ilustración 33 Organigrama



## 8.2. Conclusiones.

Este capítulo nos permite entender el alcance del proyecto y los recursos necesarios para realizar el mismo. Al analizar los posibles riesgos se puede tener planes de contingencia para eliminarlos o disminuirlos. En este capítulo se detalla la Estructura de Desglose de Trabajo (EDT) con los respectivos entregables.

## 9. Conclusiones Finales:

---

### **Entorno Macroeconómico**

La industria de la construcción se vio seriamente afectada por la crisis que comenzó en el 2008. Las restricciones al crédito hipotecario para los clientes, con disminuciones en el porcentaje del crédito y disminuciones en los plazos de los mismos, conjuntamente con el cierre de créditos a constructores pusieron en dificultades al sector.

La economía del país se vio afectada debido a su gran dependencia en el precio del barril del petróleo y a la disminución de las remesas las cuales son el segundo ingreso más importante del país. Una Balanza Comercial negativa, con un aumento en las importaciones y un excesivo gasto del estado, conjuntamente con la disminución en las remesas ponen en peligro el sistema de dolarización. Para la industria de la construcción es muy importante que se mantenga la dolarización ya que permite tener tasas de interés estables, créditos a largo plazo y por lo tanto los clientes pueden pagar cuotas relativamente pequeñas.

### **Análisis de Mercado**

El Valle de Los Chillos tiene una buena aceptación por parte de la gente que desea comprar vivienda. Las características de las viviendas en cuanto a que son casas en vez de departamentos, su tamaño y número de habitaciones, están de acuerdo con las preferencias expresadas por las personas. El precio se encuentra por encima de lo que el promedio de las personas desearían pagar por una vivienda, sin embargo, por aprovechamiento del terreno se decidió hacer casas en 3 plantas y de 122 m<sup>2</sup>.

### **Componente Arquitectónico**

El Condominio Paseo del Sol cuenta con una muy buena ubicación que facilita el traslado de las personas hacia distintos puntos de la ciudad de Quito utilizando las autopistas cercanas al proyecto.

El condominio cuenta con aéreas verdes para la recreación y esparcimiento de sus habitantes así como sala comunal, guardianía y sus calles serán hechas con adoquín decorativo lo que realzará su imagen.

En lo referente a las viviendas las mismas tienen 3 dormitorios y un área poli funcional en la segunda planta alta donde se puede hacer un cuarto dormitorio. Las viviendas también cuentan con una terraza en la segunda planta alta, un patio posterior y dos estacionamientos.

El área total de las viviendas es de 122 m<sup>2</sup> y adicionalmente se tiene un patio frontal con dos estacionamientos de 35 m<sup>2</sup> y un patio posterior de 30m<sup>2</sup>. El área total vendible del proyecto es de 2.575 m<sup>2</sup>, lo que comprende las 21 casas planificadas en el mismo.

### **Competencia y Estrategia Comercial**

Para el año 2009 el número de proyectos inmobiliarios se ha incrementado en relación a años anteriores. Hay una cantidad considerable de proyectos en marcha y proyectos detenidos, lo que indica que existe un inventario de viviendas que no ha podido ser vendido y el cual se ha ido acumulando.

El valle de Los Chillos ha registrado un importante crecimiento en cuanto a número de proyectos y actualmente el 21% de los proyectos de vivienda se los desarrolla en este valle.

En relación a la competencia el proyecto Paseo del Sol se encuentra bien posicionado en cuanto a precios, planes de financiamiento y cualidades de las casas y del condominio. Además posee un precio por m<sup>2</sup> que está acorde con el tipo de acabados utilizados en las viviendas y los beneficios que ofrece el Condominio.

Después de realizar en análisis FODA se concluye que el proyecto cuenta con mayores fortalezas que debilidades y que a pesar de que existen varias amenazas se debe aprovechar el hecho de que aún se mantiene el sistema de dolarización el cual permite tener créditos a largo plazo, tasas estables y cuotas relativamente pequeñas.

## **Análisis Económico y Financiero**

Analizando la sensibilidad del Proyecto Paseo del Sol se puede ver que es un proyecto bastante sensible a las tres variables que son incremento en costos, disminución de los precios de venta de las viviendas y sensibilidad a la recuperación del crédito hipotecario.

Con respecto al incremento de costos el porcentaje máximo que podrían incrementarse los costos es del 8% para seguir obteniendo un VAN positivo. Si asociamos esto con la inflación actual que tiene el Ecuador hasta Enero del 2009 que fue de 8,36%, nos indica que deberíamos estar pendientes de este indicador macroeconómico y el efecto que el mismo puede tener en los precios de los materiales de construcción. Sería prudente analizar esto y si es el caso, hacer ajustes en los precios de venta para compensar la subida en los costos tanto de materiales de construcción como de mano de obra.

En relación a la disminución en los precios de venta el proyecto puede soportar una disminución en los precios de hasta el 5%. Debido al análisis que se hizo de los precios de la competencia se considera que Paseo del Sol cuenta con un precio bastante competitivo que está un poco por debajo de los precios promedios de la competencia por lo que una disminución en los precios no parecería muy probable, sin embargo 5% es un margen pequeño por lo que la sensibilidad es alta.

En lo referente a la recuperación del crédito hipotecario el análisis indica que si existe un retraso de 3 meses en recibir el 70 % del valor de las viviendas por parte de las entidades bancarias, aún se tiene un VAN positivo de \$18.743.

### **Aspectos Legales**

Los aspectos legales relacionados con la promoción, construcción y venta de proyectos inmobiliarios son de vital importancia y necesitan del asesoramiento de un abogado para de esta manera precautelar los intereses de la empresa y evitar problemas tanto con las autoridades municipales como con proveedores o clientes.

### **Gerencia de Proyecto**

Este capítulo nos permite entender el alcance del proyecto y los recursos necesarios para realizar el mismo. Al analizar los posibles riesgos se puede tener planes de contingencia para eliminarlos o disminuirlos. En este capítulo se detalla la Estructura de Desglose de Trabajo (EDT) con los respectivos entregables.

## 10. Bibliografía:

---

Ateinsa, J. et al. (2004). *Migraciones Un Juego con Cartas Marcadas*. Quito: Editorial Abya-Yala

Cuesta F. (2009, Marzo). Dinámca de la vivienda por tipo de Construcción en la ciudad de Quito. *Inmobilia*, 19.

Market Watch. (2009, Abril). El Mercado Inmobiliario de Vivienda Nueva en Quito. *El Portal Inmobiliario*, 36.

Vásquez L. (2008). *Ecuador su realidad*. Quito: Fundación José Peralta

Borello, A. (2000) *El Plan de negocios*. Bogotá: McGraw Hill

Diario Hoy, 19 de Enero del 2009, *Ecuador resta número en el 2008*

Diario Hoy, 13 de Abril del 2009, *Balanza: déficit de \$681 millones*

Diario Hoy, 30 de Abril del 2009, *Ingresos Petroleros siguen en debacle*

### 10.1. Referencias Electrónicas

<http://www.bce.fin.ec/>

<http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicio>

[http://www.superban.gov.ec/practg/p\\_index](http://www.superban.gov.ec/practg/p_index)

[www.elcomercio.com.ec](http://www.elcomercio.com.ec)

[www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)