



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

COLEGIO DE POSTGRADOS

PLAN DE NEGOCIOS
"PROYECTO CALOANSU"

ING. FABIÁN LEOPOLDO VILLACRÉS DÍAZ

TESIS DE GRADO PRESENTADA COMO REQUISITO
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN INMOBILIARIA

QUITO
SEPTIEMBRE 2008

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

APROBACION DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS PROYECTO CALOANSU

AUTOR: FABIÁN LEOPOLDO VILLACRÉS DÍAZ

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

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

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

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

Víctor Viteri, PhD
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, Septiembre del 2008

© Derechos de Autor

Ing. Fabián Leopoldo Villacrés Díaz

2008

ÍNDICE GENERAL.....	ii
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
CAPÍTULO I: RESUMEN EJECUTIVO.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	2
1.2 CONCLUSIONES DE LOS CAPÍTULOS.....	2
1.2.1 ENTORNO MACROECONÓMICO.....	2
1.2.2 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	3
1.2.3 COMPONENTE TÉCNICO - ARQUITECTÓNICO	4
1.2.4 ESTRATEGIA COMERCIAL.....	4
1.2.5 ESTRATEGIA FINANCIERA.....	5
CAPÍTULO II: ENTORNO MACROECONÓMICO.....	8
2.1 INTRODUCCION.....	9
2.2 INDICES MACROECONÓMICOS.....	10
2.2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).....	10
2.2.2 INFLACIÓN.....	13
2.2.3 EMPLEO.....	16
2.2.4 TASAS DE INTERÉS.....	18
2.2.5 REMESAS DE LOS INMIGRANTES.....	21
2.2.6 RIESGO PAIS (EMBI ECUADOR).....	22
2.3 CONCLUSIONES.....	24
CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	25
3.1 DEMANDA.....	26

3.1.1 INTRODUCCIÓN.....	26
3.1.2 INTENCIÓN DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA.....	26
3.1.3 PLAZO PARA LA ADQUISICION DE LA VIVIENDA.....	27
3.1.4 FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA.....	28
3.1.5 CONDICIÓN ACTUAL DE LA VIVIENDA.....	29
3.1.6 PREFERENCIA RESPECTO AL TIPO DE VIVIENDA.....	30
3.1.7 PREFERENCIAS POR EL SECTOR.....	31
3.1.8 CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA VIVIENDA.....	32
3.1.9 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA.....	35
3.1.10 PERFIL DEL CLIENTE.....	38
3.1.10.1 DATOS GENERALES.....	38
3.1.10.2 INGRESOS FAMILIARES.....	41
3.1.10.3 FORMA DE PAGO.....	43
3.2 LA COMPETENCIA.....	45
3.2.1 UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	45
3.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA.....	47
3.2.3 FICHAS DE LOS PROYECTOS.....	48
3.2.4 COMPARATIVO DE LOS COMPONENTES.....	53
3.2.5 LÍDERES EN LA ZONA.....	56
3.3 EVALUACIÓN DE LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA.....	58
3.3.1 PRINCIPALES COMPETIDORES.....	58
3.3.2 ANALISIS FODA.....	60
3.4 CONCLUSIONES.....	63
CAPÍTULO IV: COMPONENTE ARQUITECTÓNICO – TÉCNICO.....	64
4.1 LOCALIZACIÓN.....	65

4.2 LINDEROS Y ÁREA DEL PREDIO.....	66
4.3 INFRAESTRUCTURA URBANA.....	66
4.4 ORDENANZAS MUNICIPALES.....	68
4.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	70
4.5.1 TIPO DE ACABADOS.....	80
4.6 INGENIERÍAS Y SISTEMAS.....	82
4.7 COSTOS DEL PROYECTO.....	83
4.7.1 COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO.....	83
4.7.2 OTROS COSTOS DEL PROYECTO.....	84
4.7.3 COSTOS TOTALES.....	84
4.8 CRONOGRAMA VALORADO DE EGRESOS.....	86
CAPÍTULO V: ESTRATEGIA COMERCIAL.....	88
5.1 OBJETIVOS COMERCIALES DEL PROYECTO.....	89
5.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	89
5.3 POLÍTICA DE PAGOS.....	91
5.4 ESQUEMA DE REMUNERACIÓN PARA VENTAS Y PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD.....	92
5.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	93
5.6 HERRAMIENTAS PARA LA VENTA.....	93
5.6.1 VALLA.....	94
5.6.2 FOLLETOS.....	95
5.6.3 REVISTAS.....	96
5.6.4 DIARIOS.....	97
5.7 CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS.....	97
5.7.1 SUPUESTOS.....	99
5.8 CONCLUSIONES DE ESTRATEGIA COMERCIAL.....	99

CAPÍTULO VI: ESTRATEGIA FINANCIERA.....	101
6.1 ANÁLISIS DE EGRESOS.....	102
6.1.1 PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN.....	102
6.1.2 TERRENO.....	104
6.1.3 COSTOS DIRECTOS.....	105
6.1.3 COSTOS INDIRECTOS.....	106
6.1.3.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	108
6.1.3.2 ESTUDIOS - CONSULTORIA – GASTOS JURÍDICOS.....	108
6.1.3.3 HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN.....	109
6.1.3.4 COMISIÓN POR VENTAS Y MARKETING.....	110
6.1.3.5 IMPREVISTOS.....	110
6.1.4 CURVA DE INVERSION DEL PROYECTO.....	110
6.2 ANÁLISIS DE INGRESOS.....	111
6.3 FACTIBILIDAD FINANCIERA.....	114
6.4 FLUJO DE FONDOS.....	116
6.5 JUSTIFICACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO.....	116
6.5.1 MÉTODO DEL CAPM (CAPITAL ASSET PRICING MODEL).....	117
6.5.2 TASA DE DESCUENTO SELECCIONADA.....	119
6.6 DETERMINACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	120
6.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	121
6.7.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS.....	121
6.7.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS.....	124
6.7.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS.....	126
6.7.4 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	128
6.8 VAN Y TIR CON FINANCIAMIENTO BANCARIO.....	130

6.9 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO.....	134
CAPÍTULO VII: ASPECTOS LEGALES.....	136
7.1 ASPECTOS LEGALES DE LOS PROMOTORES.....	137
7.2 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON EL PROYECTO.....	137
7.2.1 FASE DE PLANIFICACIÓN.....	138
7.2.2 FASE DE EJECUCIÓN.....	139
7.2.3 FASE DE CIERRE.....	139
7.3 ASPECTOS TRIBUTARIOS.....	140
7.4 PRESUPUESTO PARA LA ESTRATEGIA LEGAL.....	141
7.5 CONCLUSIONES DE LA ESTRATEGIA LEGAL.....	141
CAPÍTULO VIII: GERENCIA DEL PROYECTO.....	143
8.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	146
8.1.1 NOMBRE DEL PROYECTO.....	146
8.1.2 PROPÓSITO DEL PROYECTO.....	146
8.1.3 RESULTADO.....	146
8.1.4 UBICACIÓN.....	146
8.1.5 DESCRIPCIÓN DETALLADA.....	147
8.1.6 ASIGNACIÓN DE RECURSOS.....	148
8.1.7 CRITERIOS DE CALIDAD.....	149
8.1.8 CONTROL DE CALIDAD.....	149
8.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN.....	150
8.2.1 NOMBRE DEL PROYECTO.....	150
8.2.2 NOMBRE DEL CLIENTE.....	150
8.2.3 FECHA DE INICIO.....	150
8.2.4 PREPARADO POR.....	150
8.2.5 CONTACTOS.....	150

8.2.6	PROMOTORES.....	151	
8.2.7	DIRECTOR DEL PROYECTO.....	151	
8.2.8	OTROS.....	151	
8.2.9	RESUMEN EJECUTIVO.....		151
8.2.10	METAS DEL PROYECTO.....		152
8.2.11	ASUNCIONES.....	153	
8.2.12	LIMITACIONES.....	153	
8.2.13	DESCRIPCIÓN, ALCANCE, HITOS Y ENTREGABLES.....		153
8.2.14	REVISIÓN Y APROBACIONES.....		154
8.2.15	EQUIPO DEL PROYECTO.....		155
8.2.16	ROLES Y RESPONSABILIDADES.....		155
8.2.17	RECURSOS DISPONIBLES.....		156
8.2.18	ESTIMACION DEL COSTE.....		156
8.3	ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO.....		157
8.4	EDT.....	157	
8.5	PLAN DE GESTION DEL PROYECTO.....	159	
8.5.1	GESTIÓN DEL ALCANCE.....		159
8.5.2	GESTIÓN DEL CRONOGRAMA.....		159
8.5.3	GESTION DEL COSTES.....	160	
8.5.4	GESTIÓN DE CALIDAD.....		160
8.5.5	GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS.....		160
8.5.6	GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES		161
8.5.7	GESTIÓN DE RIESGOS	161	
8.5.8	GESTIÓN DE ADQUISICIONES		161
8.6	CONCLUSIONES DE LA DIRECCION DEL PROYECTO.....		162
CAPÍTULO IX: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....			164
FUENTES DE CONSULTA.....		169	
ANEXOS.....		171	
Anexo 1: Informe de Regulación Metropolitana IRM.....			172
Anexo 2: Valoración del terreno por el método Residual.....			173

Anexo 3: Cuadro de Ingresos y Egresos acumulados del Proyecto.....	174
Anexo 4: Cuadro de Ingresos y Egresos acumulados del Proyecto financiado.....	175
Anexo 5: Planos Arquitectónicos del Proyecto.....	176

ÍNDICE DE TABLAS - CUADROS

Tabla 3.1 Cuotas Mensuales de Crédito Hipotecario al 11% anual y varias Opciones de plazo.....	40
Tabla 3.2 Clasificación de los Grupos Socioeconómicos sus niveles de ingreso familiar.....	42
Cuadro 3.3 Proyectos de la Competencia.....	45
Cuadro 3.4 Precios por metro cuadrado y número de unidades del proyecto.....	47
Cuadro 3.5 Velocidad de ventas.....	47
Cuadro 3.6: A Ficha del Proyecto Caloansu.....	48
Cuadro 3.6 B: Ficha del Proyecto Torres Terranova.....	48
Cuadro 3.6 C: Ficha del Proyecto Torres Maldonado.....	49
Cuadro 3.6 D: Ficha del Proyecto Edificio Cervantes.....	49
Cuadro 3.6 E: Ficha del Proyecto Edificio Játiva.....	50
Cuadro 3.6 F: Ficha del Proyecto Edificio Orión.....	50
Cuadro 3.6 G: Ficha del Proyecto Edificio Olympus II.....	51
Cuadro 3.7 Resumen de los Proyectos de la Competencia.....	52
Cuadro 3.8: Posicionamiento de CALOANSU frente a la Competencia.....	58
Cuadro 4.1 Requerimientos Municipales del Proyecto.....	68
Cuadro 4.2 Áreas vendibles y requerimientos Municipales de parqueo.....	69
Cuadro 4.3 Áreas de construcción.....	70
Cuadro 4.4 Estudios y diseños del Proyecto.....	82
Cuadro 4.5 Costos Directos del Proyecto.....	83
Cuadro 4.6 Otros costos del Proyecto.....	84
Cuadro 4.7 Costo Total del Proyecto.....	85
Cuadro 4.8 Cronograma Valorado del Proyecto (Costos Directos).....	87

Cuadro 5.1 Tabla de descuentos al precio de venta.....	90
Cuadro 5.2 Precios de Venta.....	91
Cuadro 5.3 Gastos para Venta.....	92
Cuadro 5.4 Herramientas para Venta.....	93
Cuadro 5.5 Cronograma de ventas.....	98
Cuadro 6.1 Presupuesto del proyecto.....	103
Cuadro 6.2 Costo del Terreno.....	105
Cuadro 6.2 Costos directos del proyecto.....	106
Cuadro 6.3 Costos indirectos del proyecto.....	107
Cuadro 6.4 Otros gastos del proyecto.....	109
Cuadro 6.5 Comisiones de venta y Publicidad.....	110
Cuadro 6.5 Ingresos mensuales.....	112
Cuadro 6.6 Resultados Económicos (ESTÁTICOS).....	114
Cuadro 6.7 Sensibilidad al aumento de costos.....	121
Cuadro 6.8 Sensibilidad a la disminución de precios.....	124
Cuadro 6.9 Sensibilidad a la velocidad de ventas.....	126
Cuadro 6.10 Servicio del Crédito.....	130
Cuadro 6.11 Flujo de fondos con financiamiento.....	131
Cuadro 6.12 Comparación de resultados.....	133
Cuadro 8.1 Procesos de la Dirección de Proyectos.....	145
Cuadro 8.2 Asignación de personal para estudios y diseño.....	149
Cuadro 8.3 Contactos del Proyecto.....	151
Cuadro 8.4 Roles y responsabilidades del personal.....	156

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1.: PIB y PIB PER CAPITA.....	11
Gráfico 2.2.: PIB REAL y PIB REAL PER CAPITA.....	11
Gráfico 2.3 PIB de la Construcción en el Ecuador.....	12
Gráfico 2.4 PIB de la Construcción y Vivienda en el Ecuador (%).....	13
Gráfico 2.5: IPC – IPP.....	14
Gráfico 2.6: Evolución anual de la inflación.....	15
Gráfico 2.7: DESOCUPACIÓN EN EL ECUADOR.....	17
Gráfico 2.8: SUBOCUPACIÓN EN EL ECUADOR.....	18
Gráfico 2.9: TASAS DE INTERÉS	19
Gráfico 2.10 TASA ACTIVA PARA VIVIENDA.....	20
Gráfico 2.11 REMESAS DE LOS EMIGRANTES.....	21
Gráfico 2.12: RIESGO PAÍS.....	22
Gráfico 3.1 Intención de compra.....	27
Gráfico 3.2 Plazo para la adquisición de la vivienda.....	28
Gráfico 3.3 Finalidad de la Nueva Vivienda.....	29
Gráfico 3.4 Ocupación actual de la vivienda.....	30
Gráfico 3.5 Preferencia respecto al tipo de Vivienda.....	31
Gráfico 3.6 Preferencias de sector.....	32
Gráfico 3.7 Áreas de vivienda preferidas.....	33
Gráfico 3.8 Número de dormitorios preferido.....	33
Gráfico 3.9 Preferencia del número de parqueaderos.....	34
Gráfico 3.10 Precios de las viviendas.....	35
Gráfico 3.11 Composición de la Demanda Potencial.....	36
Gráfico 3.12: Composición de la Demanda por NSE.....	36
Gráfico 3.13: DPCT de acuerdo al NSE.....	37

Gráfico 3.14: Preferencias de pago de acuerdo al NSE.....	38
Gráfico 3.15: Cuota mensual según el plazo de un crédito de \$ 41.496.....	41
Gráfico 3.16: Preferencia de Crédito para la compra de vivienda.....	43
Gráfico 3.17 Entidades preferidas para crédito hipotecario.....	44
Gráfico 3.18 Preferencia de Bancos.....	44
Gráfico 3.19 Áreas mínimas y máximas de los Proyectos.....	53
Gráfico 3.20 Tamaño de los Proyectos.....	54
Gráfico 3.21 Tipo de acabados de los Proyectos.....	55
Gráfico 3.22 Precio promedio por metro cuadrado.....	56
Gráfico 4.1 Proporción de Áreas del Proyecto.....	71
Gráfico 4.2 Composición de los costos del Proyecto.....	85
Gráfico 4.3 Incidencia de los costos por m2.....	86
Gráfico 5.1 Gastos para Venta.....	92
Gráfico 6.1 Estructura de Costos del Proyecto.....	103
Gráfico 6.2 Estructura de Costos por m2 (AREA ÚTIL).....	104
Gráfico 6.3 Estructura de Costos Indirectos del Proyecto (%).....	107
Gráfico 6.4 Curva de inversión del Proyecto.....	110
Gráfico 6.5 Ingresos mensuales del Proyecto.....	113
Gráfico 6.6 Ingresos y Egresos Acumulados del Proyecto.....	116
Gráfico 6.7 Variación del VAN al aumento de costos.....	122
Gráfico 6.8 Variación de la TIR al aumento de costos.....	122
Gráfico 6.9 Variación del VAN a la disminución de precios.....	124
Gráfico 6.10 Variación del TIR a la disminución de precios.....	125
Gráfico 6.11 Variación del VAN a la disminución de la Velocidad de ventas.....	126
Gráfico 6.12 Variación del TIR a la disminución de la Velocidad de ventas.....	127
Gráfico 6.13 Ingresos y Egresos Acumulados con Financiamiento.....	133
Gráfico 8.1 Contexto general de la Dirección de Proyectos.....	144

Gráfico 8.2 Organigrama del Proyecto.....	155
Gráfico 8.3 Estructura de Desglose de Trabajo (EDT).....	158

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 3.1 Ubicación de la competencia.....	46
Imagen 4.1 Ubicación del proyecto.....	65
Imagen 4.2 Mobiliario Urbano en el Sector.....	67
Imagen 4.3 Áreas de los locales comerciales.....	72
Imagen 4.4 Distribución de los departamentos en planta.....	73
Imagen 4.5 Departamento tipo 1 (111.40 m2).....	74
Imagen 4.6 Departamento tipo 2 (99.00 m2).....	75
Imagen 4.7 Departamento tipo 3 (109.90 m2).....	76
Imagen 4.8 Departamento tipo 4 (97.20 m2).....	77
Imagen 4.9 Departamento tipo 5 (155.00 m2).....	78
Imagen 4.10 Departamento tipo 6 (138.20 m2).....	79
Imagen 5.1 Valla del proyecto.....	94
Imagen 5.2 Folleto del proyecto CALOANSU (FRENTE).....	95
Imagen 4.3 Folleto del proyecto CALOANSU (REVERSO).....	96

ABSTRACT

The present document is a business plan of the Real Estate Project named "CALOANSU", located in Monteserrín, north east side of Quito – Ecuador; and develops its feasibility.

CALOANSU is a project of departments and commercial, being built on a 1.600 m² field. The project has 18 departments and 7 commercial, with areas from 99 until 155 m² in the case of departments; and from 59 to 164 m² for commercial. The price by square meter in the case of commercial is \$in 900/m²; and for departments starts in \$740/m² without neither garage nor warehouse.

Nowadays, the changing conditions in the political and economic field make the investors to be increasingly cautious at the moment of invest his resources; in the macro economical field, the inflation has to be taken very seriously, especially in the moment of making budgets.

On the other hand, the profitability that Real estate offers is still good enough, so the investors can take a chance in this type of business.

From the analysis of the offer and potential clients' preferences, it can conclude that the Project "CALOANSU" fulfill with many of the preferences of those, such as size, number of bedrooms, garages, security level, furthermore, the project is located in a zone of main acceptance in the city.

As strength, the project has the minor average price by square meter in the neighborhood, the size of the departments are also minor to the ones of the competition, meeting the current requests of the clients.

The commercialization goal of the project is the closing of all the sales in the building period that is eighteen months.

The economic result of the project, calculated from the cash flow, gives very interesting figures:

NPV (net present value) equal to \$ 194.600

IRR (internal revenue rate) equal to 41.54%

Since the NPV is greater than zero, it confirms the feasibility of the project from the financial point of view.

Total cost of the project, equal to \$1'913.800 and the total sales, 2'551.183, give a profit of \$ 637.385



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPITULO I
RESUMEN EJECUTIVO

CAPITULO I

RESUMEN EJECUTIVO

1.1 INTRODUCCION

El presente documento es un plan de negocios del Proyecto inmobiliario CALOANSU, y desarrolla la viabilidad del mismo.

En la actualidad, las condiciones cambiantes en el ámbito político y económico, hace que los inversionistas sean cada vez más cautos al momento de invertir sus recursos.

Si bien en términos macroeconómicos la inflación preocupa al país, en especial a los inversionistas, ésta es una variable que será necesario tomar en cuenta la momento de la presupuestación de los proyectos, con el objetivo de no tener desfases entre lo estimado inicialmente y el valor final de la obra.

Por otra parte, la rentabilidad que en la actualidad ofrece el sector inmobiliario, es todavía lo suficientemente atractiva para que inversionistas se inclinen por este tipo de negocio, obligando cada vez a optimizar sus desarrollos inmobiliarios, tanto en el aspecto técnico, como económico.

1.2 CONCLUSIONES DE LOS CAPÍTULOS

1.2.1 ENTORNO MACROECONÓMICO

El sector de la construcción, estrechamente ligado a la economía del país, atraviesa por un proceso inflacionario importante, sin embargo, el sector inmobiliario puede ser atractivo en tanto en cuanto se sigan cumpliendo los siguientes supuestos:

- Mantenimiento del sistema de dolarización, lo cual permite condiciones de estabilidad económica.
- Continuidad de las remesas de los emigrantes
- Precios altos del petróleo, mismo que son vitales en la economía ecuatoriana.
- Volumen significativo de créditos hipotecarios, con tasas de interés tendientes a la baja.

Con el cumplimiento de estos supuestos y con un manejo adecuado del fenómeno inflacionario, se puede minimizar el riesgo en un proyecto inmobiliario.

1.2.2 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Del análisis tanto de la demanda como de oferta se puede concluir que el Proyecto **CALOANSU** cumple con muchas de las preferencias de la demanda, como es el estar localizado en la zona de mayor aceptación de la ciudad, contar con características como número de dormitorios, garajes, nivel de seguridad, nivel de acabados y por sobre todo de tamaño.

Adicionalmente, el proyecto tiene el menor precio promedio por metro cuadrado de el sector, el tamaño de los departamentos son también menores a los de la competencia, acoplándose a los requerimientos actuales de la demanda, por tanto el nivel final de los precios son en valor absoluto bastante menores a los de la competencia.

El nivel de acabados así como las características particulares del proyecto CALOANSU, hace que la competencia en el sector se reduzca a dos desarrollos inmobiliarios únicamente, y de estos, tan solo uno es el que representa una potencial amenaza al proyecto.

Es importante recalcar que para lograr el posicionamiento que el proyecto requiere, se necesita adoptar estrategias de marketing adecuadas, con el objetivo de cerrar todas las ventas en el período establecido de 18 meses.

1.2.3 COMPONENTE TÉCNICO - ARQUITECTÓNICO

CALOANSU es un proyecto de departamentos y locales comerciales ubicados en el Sector de Monteserrín, sobre un predio de 1.600 m².

El proyecto tiene 18 departamentos y 7 locales comerciales, con áreas que van desde 99 hasta 155 m² en caso de departamentos; y desde 59 hasta 164 m² para locales.

Los precios por metro cuadrado en el caso de locales está en \$900/m²; y para departamentos empieza en \$740/m² sin garaje ni bodega en los dos casos.

Los locales están en el rango de precios de 59.000 hasta 166.000 dólares.

Los departamentos tienen un valor desde 79.900 hasta 131.800 dólares.

1.2.4 ESTRATEGIA COMERCIAL

El objetivo de la comercialización del proyecto es lograr el cierre de todas las ventas en el período de construcción, es decir en los dieciocho meses, lo cual da ventajas tanto al promotor como al cliente; al promotor porque permite contar con recursos para la ejecución y al cliente ya que mientras más temprano se cierre la venta, más tiempo para poder completar el treinta por ciento del valor del inmueble, a más que puede tener la opción de un descuento importante.

La estrategia comercial para las ventas de un proyecto está apuntalada en varios aspectos y depende de todo un sistema estructurado para su éxito.

Los principales aspectos referidos a la estrategia comercial son los siguientes:

- ✓ En el proyecto no será necesario realizar preventas.
- ✓ La fuerza de ventas propia será la encargada de gestionar a los potenciales clientes del proyecto.

La difusión del proyecto se la realizará a través de la revista “El Portal Inmobiliario” como uno de los medios más importantes en el aspecto de difusión; genera un número importante de visitas de potenciales clientes hacia el departamento modelo en la obra.

Los anuncios en la prensa también han demostrado ser de gran ayuda al momento de atraer clientes a la sala de ventas del proyecto.

Finalmente, el tener precios competitivos y un nivel de acabados de lujo; forma parte fundamental de la estrategia comercial, ya que es por esta vía que se espera captar el mayor número de potenciales clientes.

1.2.5 ESTRATEGIA FINANCIERA

El resultado económico del proyecto puro, que se calcula a partir del flujo de fondos del proyecto, arroja cifras muy interesantes tanto para el VAN como para el TIR, que son:

VAN \$ 194.600

TIR 41.54%

Ya que el VAN>0 y la TIR es mayor que la tasa de descuento adoptada del 24%; se confirma la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Por otra parte, tomando en cuenta el costo total del proyecto, que alcanza un valor de \$1'913.800 y las ventas, que suman un total de 2'551.183, se tiene que la utilidad generada es de \$ 637.385

Con esta utilidad, el margen y la rentabilidad del proyecto son las siguientes:

MARGEN (Utilidad/ventas) = 25.0% en 20 meses = 14.32% anual.

RENTABILIDAD (Utilidad / Inversión) = 33.3% en 20 meses = 18.82% anual.

Del análisis de sensibilidad, tanto al aumento de costos; disminución de precios de venta y disminución de la velocidad de ventas; se puede concluir que el proyecto es **no** viable, si se sucede lo siguiente:

- Los costos aumentan en más de un 14.72%
- Los precios disminuyen en más de un 10.46%
- La expectativa de ventas es superior a los 20.76 meses.

El proyecto es más sensible a la disminución en la velocidad de ventas; por lo que es muy importante tener la fuerza de ventas adecuada para lograr los objetivos en el período de ejecución del proyecto, es decir, 18 meses.

Si se toma en cuenta un financiamiento externo de \$ 500.000; ésta genera un costo adicional al proyecto de \$ 80.000, que es el valor en el que disminuye la utilidad; sin embargo, los resultados del VAN y de la TIR mejoran y se los muestra a continuación

$VAN_{CON APALANCAMIENTO} = \$ 268.939$

$TIR_{CON APALANCAMIENTO} = 76.52\%$

1.2.6 ASPECTOS LEGALES

En referencia a la estrategia legal del proyecto CALOANSU se puede concluir lo siguiente:

En cada una de las fases del proyecto, se deberá prestar especial atención en relación a los requerimientos legales, tanto municipales como de contratación de personal, por otra parte, la omisión o incumplimiento de una o más normativas legales puede llevar al pago de fuertes multas y los consiguientes retrasos en el cronograma del proyecto.

La contratación de un seguro contra todo riesgo minimiza la posibilidad de amenazas futuras y por tanto, de contratiempos económicos.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPITULO II
ENTORNO MACROECONÓMICO

CAPITULO II

ENTORNO MACROECONOMICO

2.1 INTRODUCCION

El sector de la construcción en el Ecuador es de suma importancia, siendo actualmente uno de los sectores vitales en la economía del país.

En el Ecuador, a partir del año 2000, se elimina la incertidumbre cambiaria y el mal manejo de la política monetaria, por lo que la economía tiende a estabilizarse, siendo el sector de la construcción uno de los más favorecidos.

La actividad constructora se divide básicamente en tres grupos que son:

- Construcción de infraestructura
- Construcción edificadora
- Construcción industrial

La construcción de infraestructura está muy relacionada al Estado, se trata principalmente de obra pública, lo que en el Ecuador representa entre un 60 y 65% del total de la actividad; es además muy inestable ya que depende de los gastos de inversión, mismos que son continuamente reducidos para favorecer el gasto corriente.

El mayor porcentaje de oferta en este segmento está concentrado en muy pocas empresas, que teniendo la capacidad financiera para afrontar obras de gran envergadura, ponen una barrera de entrada muy difícil de ser superada; paralelamente a esto, existen por otra parte, un número considerable de subcontratistas dedicados a las obras más pequeñas.

Por otra parte, la actividad edificadora e inmobiliaria se desarrolla casi exclusivamente en el ámbito privado, por lo cual está muy relacionada y depende en gran medida del sistema financiero nacional. Adicionalmente hay que considerar las remesas de los emigrantes, que en los últimos años han sido una extraordinaria fuente de financiamiento para muchas personas que han comprado vivienda.

En el 2007, las remesas alcanzaron una cifra superior a los 3.000 millones de dólares. De la cual un gran porcentaje ha estado destinado a la compra de vivienda y/o construcción de inmuebles.

2.2 INDICES MACROECONÓMICOS

Los indicadores macroeconómicos constituyen los agregados exógenos relacionados con la solidez del sistema financiero, como el movimiento de la balanza de pagos, la flexibilidad de la política fiscal, la creación de divisas, la producción y la productividad económica, la inflación considerando sus principales componentes: precios al productor y al consumidor, la inestabilidad de los tipos de cambio y las tasas de interés, entre los más importantes. Este tipo de variables pueden señalar desequilibrios que afectan a los sistemas financieros, por lo que tienden a ser indicadores anticipados.

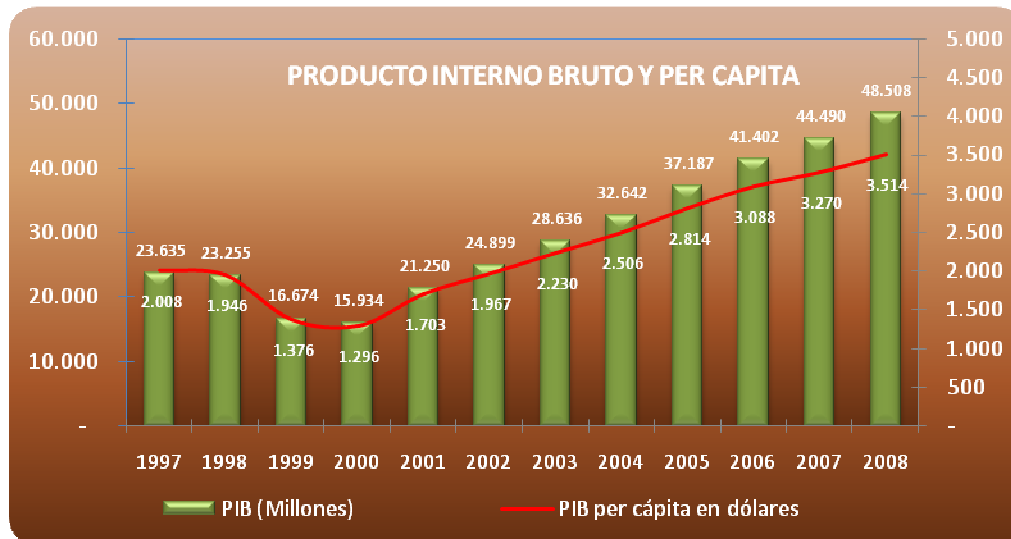
Todo proyecto dentro de un país está influenciado por su economía, en ese contexto, el conocimiento de las variables que miden su desarrollo es de suma importancia para el éxito de un desarrollo inmobiliario; en tal virtud, se analizan las principales variables macroeconómicas, como son:

2.2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

Ya que la Construcción se encuentra estrechamente ligada a los ciclos de la economía, al analizar ésta se tiene un mejor entendimiento de la evolución de la industria.

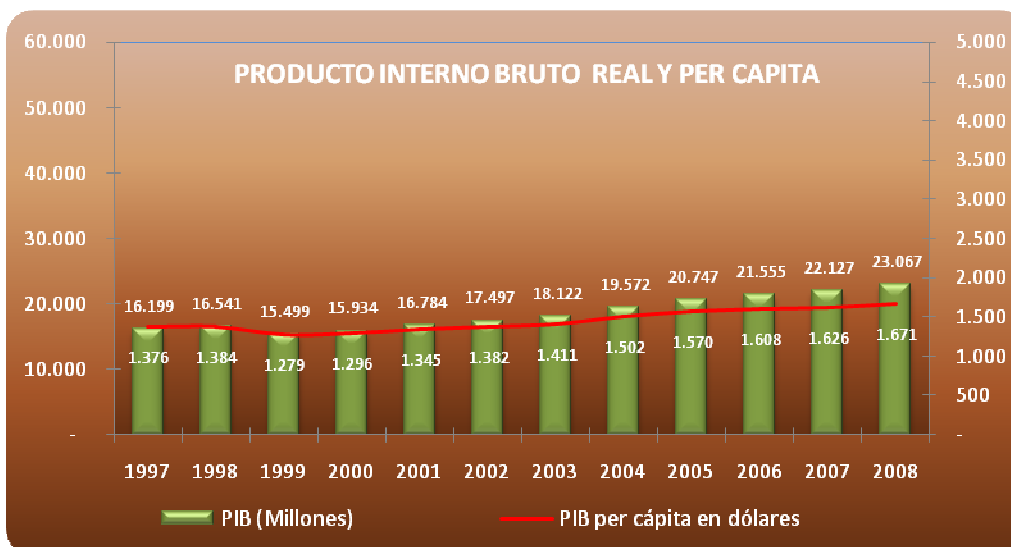
El PIB del año 2.007 alcanzó una cifra de USD\$ 44.490 millones y se espera un crecimiento del 9% para el año 2.008, es decir, un valor de USD\$ 48.508 millones (dato previsional del BCE)

GRÁFICO 2.1.: PIB Y PIB PER CAPITA



Fuente: Banco central del Ecuador, Boletín mensual cuadro Nro. 4.3.3
 Elaborado por: Fabián Villacrés Díaz

GRÁFICO 2.2.: PIB REAL Y PIB REAL PER CAPITA

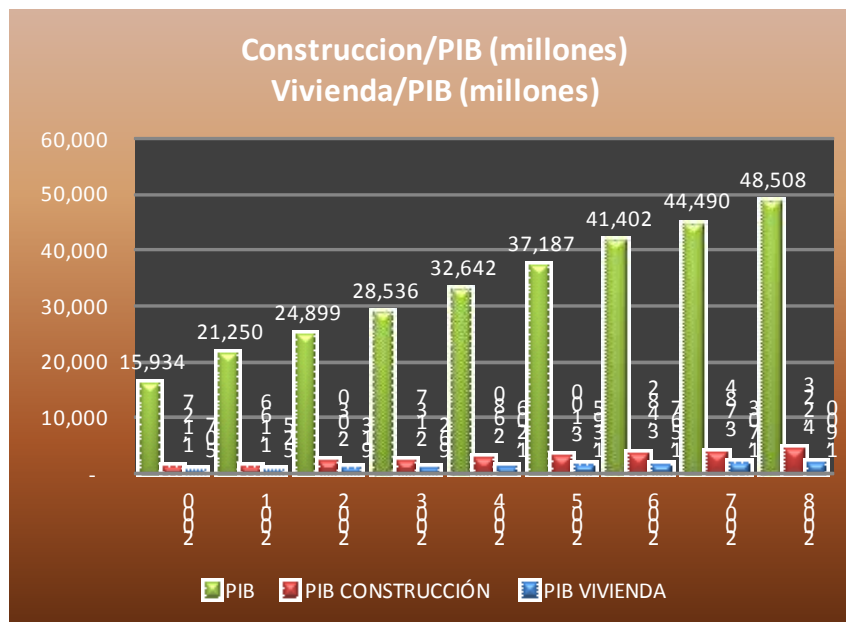


Fuente: Banco central del Ecuador, Boletín mensual cuadro Nro. 4.3.3
 Elaborado por: Fabián Villacrés Díaz

Como puede observarse en el gráfico 2.1, el PIB ha evolucionado de manera positiva a partir de la crisis financiera de finales de los noventa, periodo a partir del cual ha tenido un crecimiento sostenido, debido en gran parte, a la dolarización adoptada en enero del año 2000

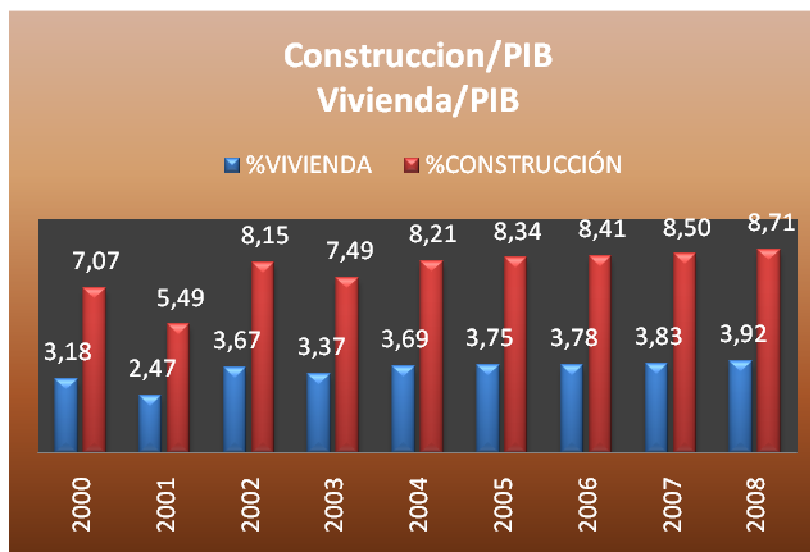
Hay que tomar en cuenta que el sector de la construcción y en particular de vivienda tiene un aporte importante, y que para el año 2008, se espera llegar a cifras de USD \$1.900 millones; el siguiente gráfico, muestra la evolución del PIB de la construcción, así como el de vivienda.

GRÁFICO 2.3 PIB DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL ECUADOR



Fuente: Banco central del Ecuador, Boletín mensual, Cuadro Nro. 4.3.2
 Elaborado por: Fabián Villacrés Díaz

GRÁFICO 2.4 PIB DE LA CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA EN EL ECUADOR (%)



Fuente: Banco central del Ecuador, Boletín mensual, Cuadro Nro. 4.3.2
Elaborado por: Fabián Villacrés Díaz

Ya que el sector de la construcción está compuesto por obra pública, obra industrial y vivienda, al analizar la evolución del sector inmobiliario en particular, se puede ver que la tendencia es la misma.

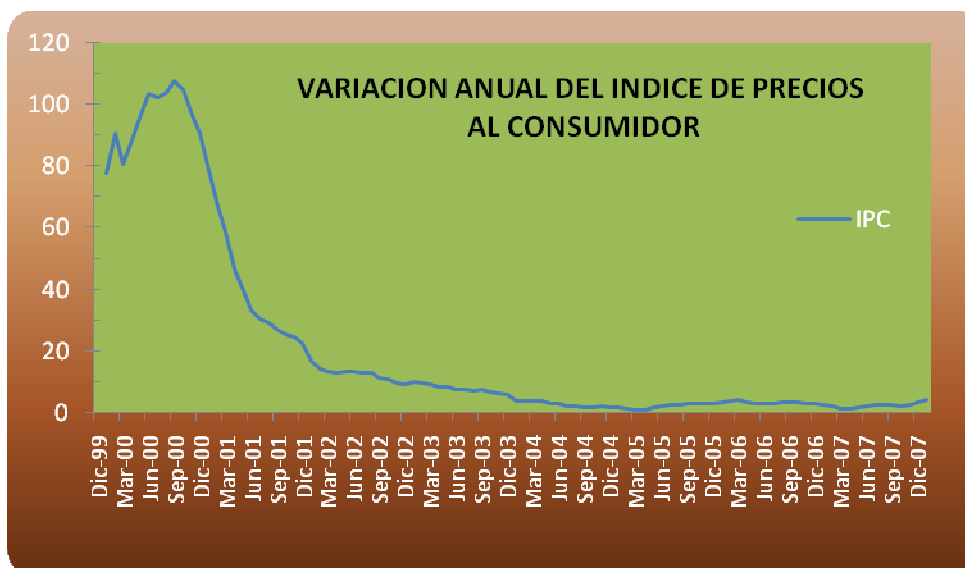
Se puede observar también que el desenvolvimiento del sector de la construcción y en particular el de vivienda, está íntimamente relacionado con la variación del PIB, ambos sectores evolucionan de manera idéntica y la contribución porcentual al PIB se mantiene prácticamente inalterada, como se muestra en la figura 2.4

2.2.2 INFLACIÓN

La inflación es un indicador que mide la variación del índice de precios al consumidor del Área Urbana (IPCU), y que refleja el promedio ponderado de precios de bienes y servicios de consumo de acuerdo a la participación de todos y cada uno de los componentes de dichos bienes y servicios en el gasto de los consumidores.

La inflación es un índice muy importante ya que determina en gran medida la estabilidad de un país, en el caso específico del Ecuador, existe una marcada tendencia antes y después de la dolarización, etapa en la cual este indicador pasó a tener una sola cifra.

En el siguiente gráfico, se puede observar el desenvolvimiento de los índices de precios al consumidor (IPC)

GRÁFICO 2.5: IPC

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
Elaborado por: Fabián Villacrés Díaz

En la actualidad, para el mes de Enero la inflación ha sido de 1,14%¹ Y de acuerdo al Banco Central del Ecuador, para este año 2.008 se espera un valor de inflación de 9.29%²

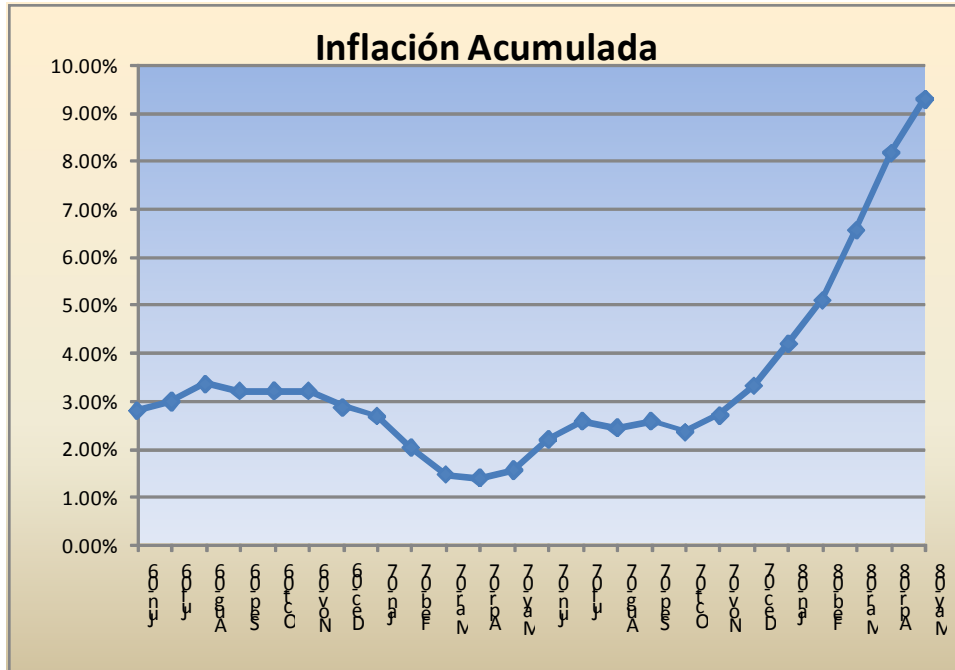
En los últimos meses, ha existido un alza de materiales de construcción significativa, en especial de acero de refuerzo, madera, por lo que se espera una afectación en los costos.

En el siguiente gráfico se muestra la inflación acumulada desde el año 1996 hasta la fecha mayo del 2.008.

GRÁFICO 2.6: EVOLUCIÓN ANUAL DE LA INFLACIÓN

¹ Banco Central del Ecuador, inflación mensual

² Banco Central del Ecuador, previsiones de inflación 2.008



Fuente: Superintendencia de Compañías
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Como puede observarse en el gráfico anterior, la inflación ha ido creciendo a niveles que permiten predecir un valor de dos cifras.

En el mes de enero, el cual históricamente es inflacionario, ésta registró una variación de 1,14%, como consecuencia del incremento en las categorías de alimentos y bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, tabacos y estupefacientes y en la categoría de restaurantes y hoteles. La inflación anual alcanzó una variación de 4,19% y la inflación acumulada se estableció en 1.14%

Causas del incremento:

Se evidencian varios factores entre los que resaltan, en orden de prioridad: 1) Incremento de salarios que fomenta la demanda y costos de producción, 2) Aumento de la especulación en la intermediación comercial, 3) Aumento de precios internacionales lo que afecta el costo de insumos, 4) Enero es un mes históricamente inflacionario. Hay ajustes de precios en empresas por inicio de año (En diciembre bajan precios y en Enero se ajustan las reducciones y estrategias para el nuevo año), 5) Factores climáticos, 6) ICE (consumidores de tabaco y suscriptores de tv por cable).

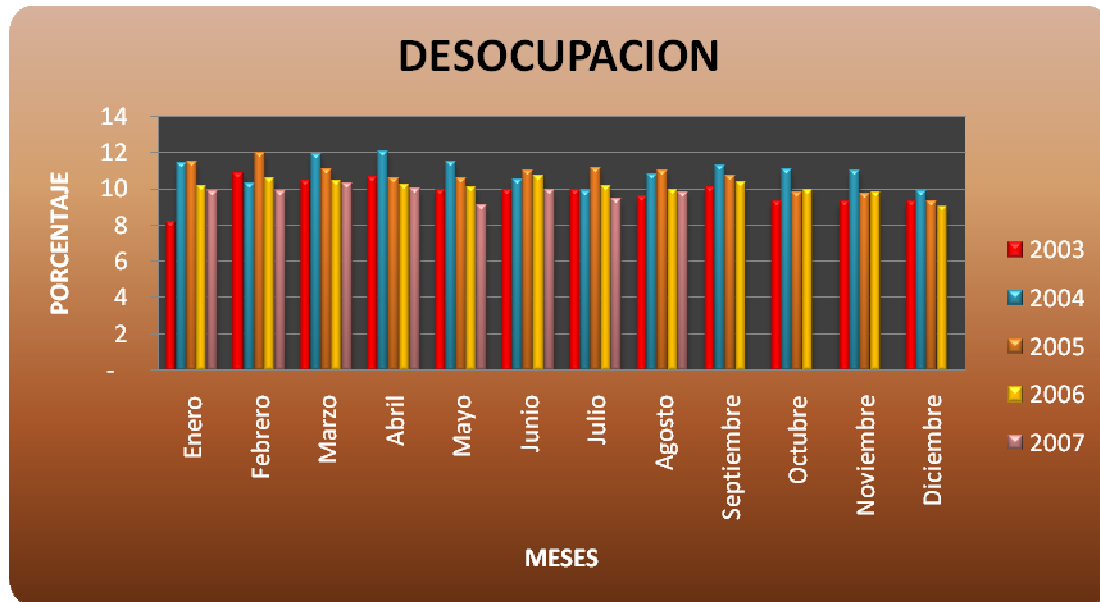
Sobre la inflación por ciudades:

Las ciudades que registraron variación en inflación mensual por encima del promedio nacional, fueron: Esmeraldas (1,51%); Manta (1,34%); y Ambato (1,29%); mientras que por debajo del promedio nacional se encuentran las ciudades de: Loja (1,12%); Cuenca (0,75%); Machala (0,80%); Quito (1,02%); y Guayaquil (1,14%). A nivel regional la Sierra tuvo un crecimiento de 1,06%, mientras que en la Costa fue de 1,24%.

2.2.3 EMPLEO

El desempeño de un país se lo puede determinar en gran parte por la cantidad de personas que se encuentran empleadas, dentro del aspecto ocupacional, hay que distinguir tres grupos, que son los empleados, desempleados, subempleados

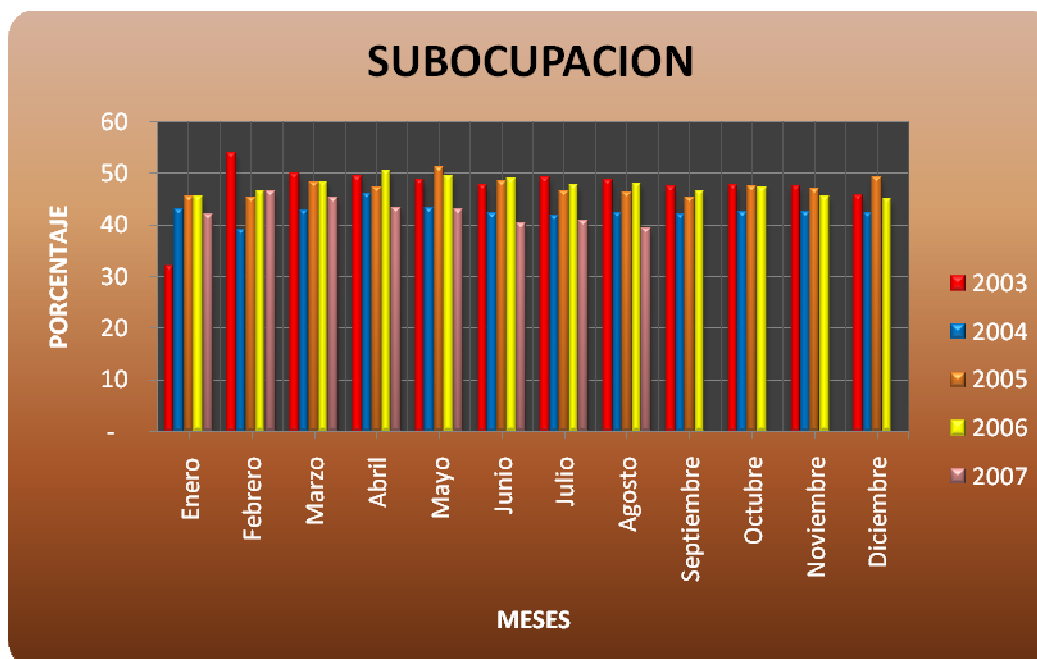
GRÁFICO 2.7: DESOCUPACIÓN EN EL ECUADOR



Fuente: INEC

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

El desempleo se define como la parte proporcional de la población económicamente activa que se encuentra involuntariamente inactiva. Como se puede observar en el gráfico anterior, el desempleo actualmente se encuentra en el orden del 9% mientras que el subempleo está en el orden del 40%, como se muestra a continuación:

GRÁFICO 2.8: SUBOCUPACION EN EL ECUADOR

Fuente: INEC

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Tradicionalmente, el sector de la construcción, es uno de los que ofrece mayores fuentes de empleo, alrededor de 287³ mil entre empleos directos e indirectos; hay que recordar que esta industria absorbe mucha mano de obra no calificada, debido en buena parte al sistema constructivo tradicional.

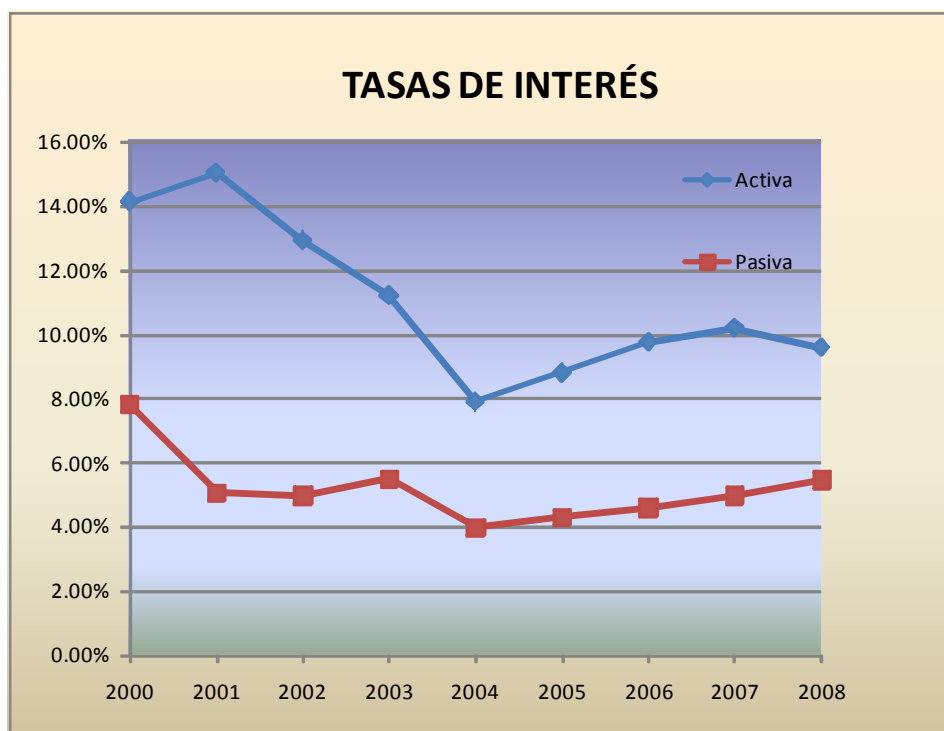
2.2.4 TASAS DE INTERÉS

En referencia al financiamiento para vivienda, se puede mencionar que entre las instituciones financieras, los bancos privados y mutualistas, cubren más del 90% de todo el crédito otorgado, y entre estas dos, la Banca privada cubre alrededor del 70%, por lo que puede decirse que ésta institución es la más importante y principal a tomar en cuenta en el análisis de las tasa a las cuales se conceden los créditos.

³ Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC

En el gráfico 2.9, puede apreciarse el valor de las tasas efectivas anuales.

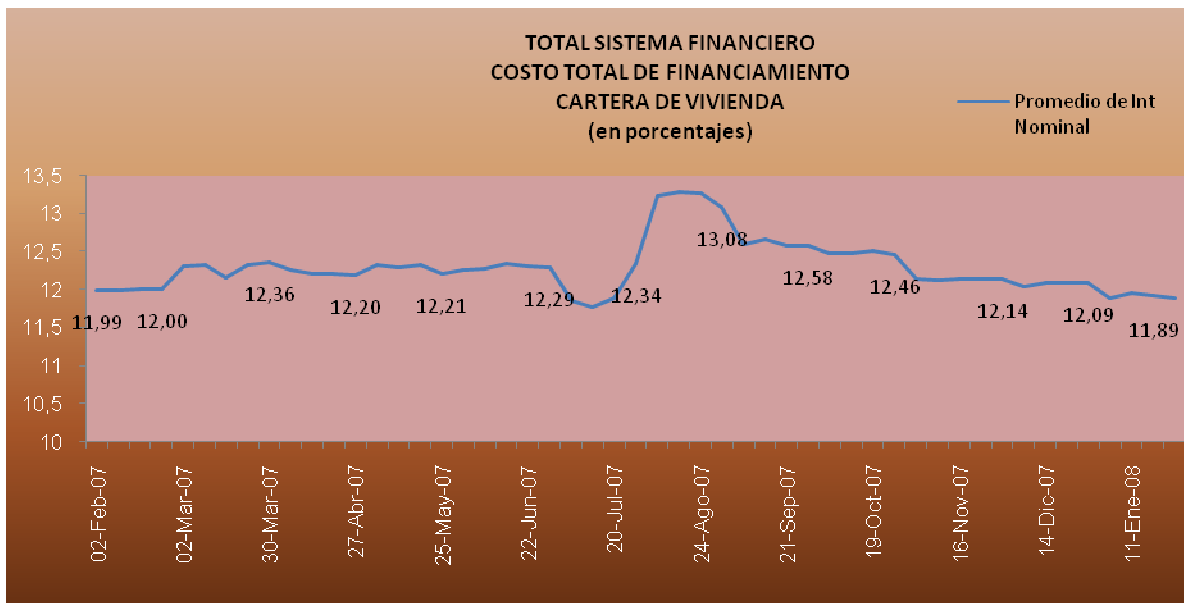
GRÁFICO 2.9: TASAS DE INTERÉS



Fuente: INSTITUCIONES FINANCIERAS
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz
Fecha: Junio 2.008

En cuanto a la tasa de interés referencial de los créditos se puede observar en el gráfico 2.10 que la tendencia en los últimos meses es estable, se trata de una variable de suma importancia, ya que es definitiva al momento de acceder a un préstamo para la adquisición de una vivienda, un solo punto porcentual representa un monto considerable de dinero en una cuota mensual de un inmueble, tomando en cuenta que este tipo de crédito tiene una duración de hasta 15 años.

A manera de ejemplo, al momento de comprar un departamento de 80.000, con un financiamiento para el 70%, es decir \$56.000, la cuota mensual a pagarse con una tasa de interés de 12.5% a 15 años es de \$ 690,21; al tener una tasa de 11,5% (1% más baja), la cuota mensual desciende a 654,19; es decir un 5,22% menor a la cuota inicial.

GRÁFICO 2.10 TASA ACTIVA PARA VIVIENDA

Fuente: INSTITUCIONES FINANCIERAS
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Como generalidad, las tasas activas se mantienen regulares con una variación hasta un 3% que influye a quienes desean optar por un crédito a largo plazo para adquirir una vivienda, como se cito en el ejemplo anterior.

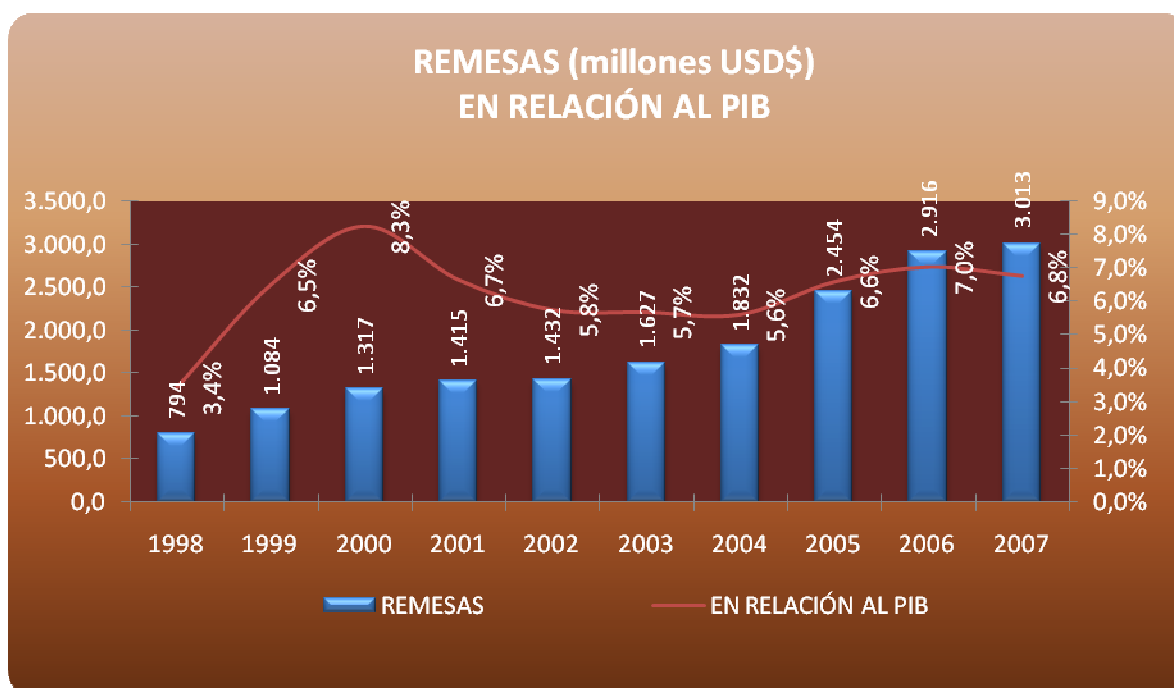
El costo de oportunidad actual para inversión de la tasa pasiva se mantiene en promedio en un 4% a 6%, creando por tanto un oportunidad en los proyectos inmobiliarios para quienes desean mejores rendimientos de su dinero y en plazos que usualmente está entre 1 a 2 años.

2.2.5 REMESAS DE LOS INMIGRANTES

La compra y construcción de inmuebles se ha visto muy favorecida por el dinero enviado por los emigrantes. El Banco Central del Ecuador reporta que en el año 2.007 (previsional), las remesas alcanzaron un valor de 3.013 millones de dólares, siendo uno de los rubros de mayor importancia en la economía ecuatoriana.

En el siguiente grafico, se puede apreciar la evolución de las remesas a partir del año 1.998 hasta la fecha.

GRÁFICO 2.11 REMESAS DE LOS EMIGRANTES



Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Boletín Mensual, Cuadro Nro. 3.2.1

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

A partir del año 2.001, las remesas han crecido sostenidamente y se han convertido en un factor muy importante en el desarrollo del país.

2.2.6 RIESGO PAIS (EMBI ECUADOR)

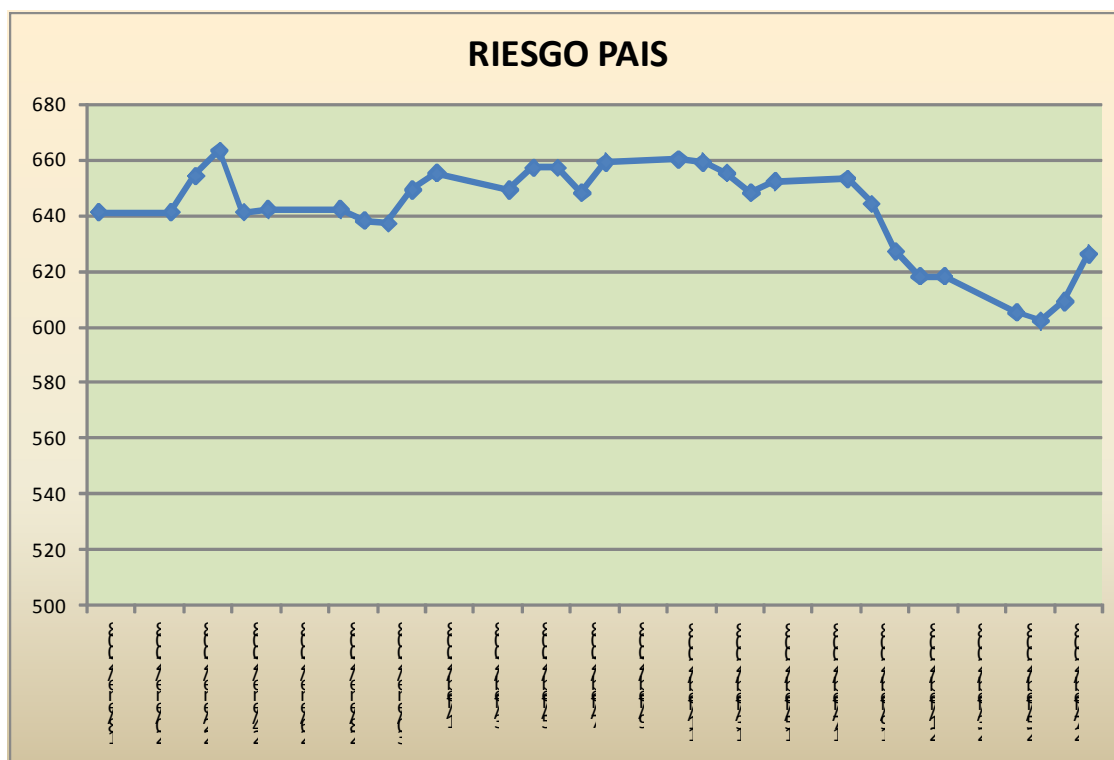
El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole:

- Utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase JP Morgan
- Sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras

El EMBI se define como un índice de bono de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera.

Se expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

GRÁFICO 2.12: RIESGO PAIS



Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Boletín Mensual, Cuadro Nro. 3.2.1
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Las condiciones actuales del país, indudablemente presentan mejoría en muchos de sus indicadores macroeconómicos, la inflación por otra parte, se encuentra en niveles que merecen especial atención, por lo que será necesario tener en cuenta este factor macroeconómico al momento de presupuestar cualquier proyecto inmobiliario.

El flujo de dinero proveniente de los inmigrantes, ha seguido una tendencia alcista y no se prevé una reducción en el corto plazo.

Es importante mencionar que el precio del petróleo es fundamental en las finanzas del país, y mientras este en precios altos, se prevé cierta estabilidad.

Por otra parte, los depósitos bancarios se han mantenido estables y si bien el crédito hipotecario ha disminuido, esto se debe en gran parte a las expectativas de los potenciales compradores a una baja en las tasas de interés.

Ya que el negocio inmobiliario necesita importantes cantidades de dinero y la toma racional de riesgos por todos los factores externos a los que se está sometido, es de suma importancia disminuir los riesgos.

2.3 CONCLUSIONES

De acuerdo con las cifras indicadas, se puede concluir que el sector de la construcción, estrechamente ligado a la economía del país, atraviesa por un proceso inflacionario importante, sin embargo, el sector inmobiliario puede ser atractivo en tanto en cuanto se sigan cumpliendo los siguientes supuestos:

- Mantenimiento del sistema de dolarización, lo cual permite condiciones de estabilidad económica.
- Continuidad de las remesas de los emigrantes
- Precios altos del petróleo, mismo que son vitales en la economía ecuatoriana.
- Volumen significativo de créditos hipotecarios, con tasas de interés tendientes a la baja.

Con el cumplimiento de estos supuestos y con un manejo adecuado del fenómeno inflacionario, se puede minimizar el riesgo en un proyecto inmobiliario.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPITULO III

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

CAPITULO III

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.1 DEMANDA

3.1.1 INTRODUCCIÓN

El estudio de la demanda es uno de los factores más importantes al momento de diseñar un producto inmobiliario, tanto su ubicación, dimensionamiento y características deben ser una consecuencia del estudio de las preferencias de los potenciales clientes.

Para la obtención de información primaria se ha recurrido a la conformación de dos grupos focales, el primero de 9 personas y el segundo de 10; la información secundaria se la ha tomado del estudio “Análisis de la Demanda Quito 2.007” realizado por la empresa consultora Gridcon.

El proyecto CALOANSU se encuentra ubicado en Monteserrín, al norte de la ciudad de Quito y uno de los sectores de más rápido crecimiento en la actualidad; adicionalmente, el proyecto tiene como cliente potencial al de NSE medio alto.

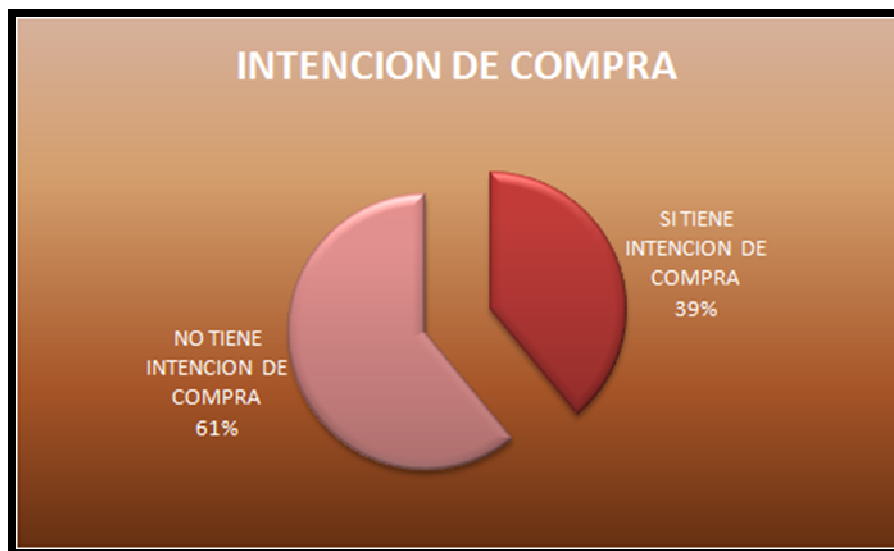
3.1.2 INTENCIÓN DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA

La intención de adquirir una vivienda en Quito, durante los próximos tres años; se la puede apreciar en el siguiente gráfico, el mismo que muestra que el 39% de los hogares de esta ciudad

tiene interés en adquirir una solución habitacional, consecuentemente, el 61% de los hogares, no la tiene.

Es de importancia mencionar que los datos expuestos corresponden al final del año 2.007, sin embargo, la tendencia prácticamente no ha variado, ya que en el año 2.005, esta intención de compra fue del 38%.

GRÁFICO 3.1 INTENCIÓN DE COMPRA



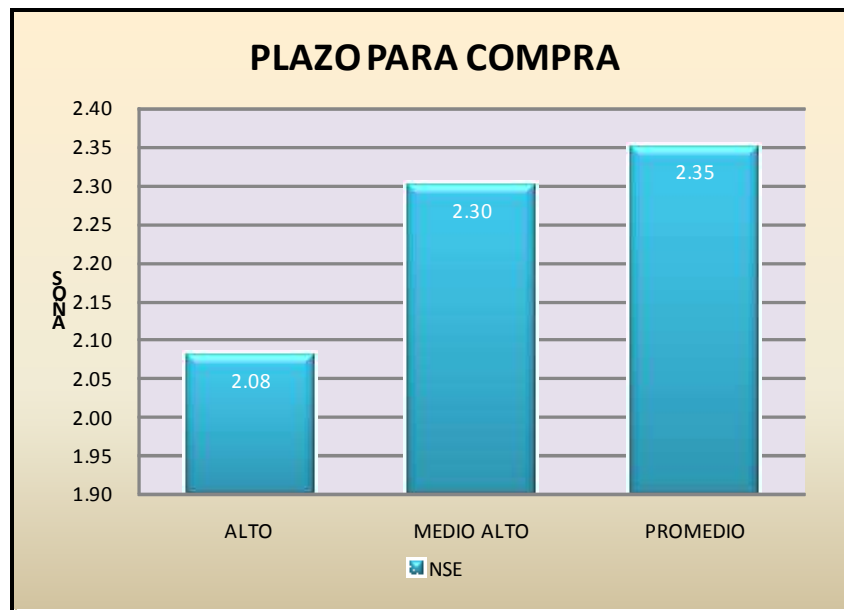
Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

3.1.3 PLAZO PARA LA ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA

El plazo para la adquisición de una nueva vivienda, en el sector medio alto, al que pertenecen los potenciales clientes del proyecto Caloansu, se encuentra en 2.30 años, como se muestra en el siguiente cuadro de barras.

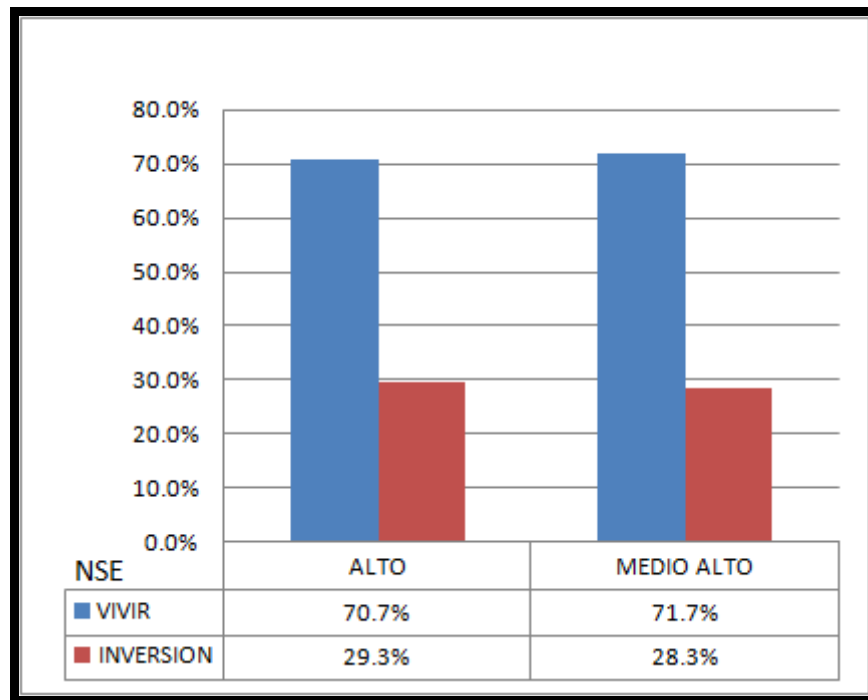
GRÁFICO 3.2 PLAZO PARA LA ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

3.1.4 FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA

De acuerdo al último estudio realizado por Gridcon, la finalidad de la vivienda ha tomado un nuevo giro hacia la inversión y/o arrendamiento, en el siguiente gráfico se puede apreciar cómo están distribuidas las preferencias para el NSE medio alto y alto.

GRÁFICO 3.3 FINALIDAD DE LA NUEVA VIVIENDA

Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007

Elaborado: Fabián Villacrés D.

3.1.5 CONDICIÓN ACTUAL DE LA VIVIENDA

En Quito, la tendencia de los hogares al arriendo se ha incrementado en los últimos años, consecuentemente, ha disminuido el volumen de aquellos que habitan en una vivienda propia.

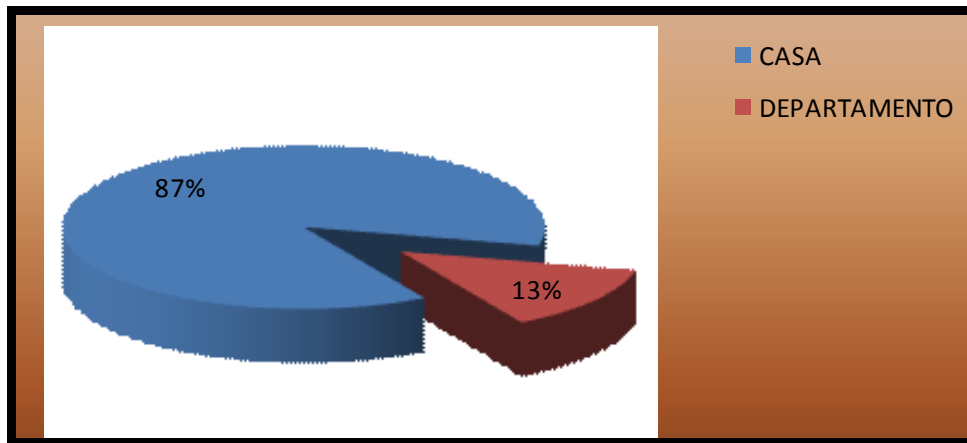
En el siguiente gráfico, se puede apreciar la composición actual de la vivienda en Quito hacia el final del año 2.007.

GRÁFICO 3.4 OCUPACIÓN ACTUAL DE LA VIVIENDA

Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

3.1.6 PREFERENCIA RESPECTO AL TIPO DE VIVIENDA

En Quito, existe una preferencia sostenida respecto a la preferencia por CASA como tipo de vivienda, sin embargo hay que tomar en cuenta que esta es una preferencia aspiracional, ya que, como se verá más adelante, también el norte de Quito sigue siendo el sector preferido, sin embargo, en este sector existe una marcada orientación hacia los departamentos, principalmente esto se debe a la poca disponibilidad de terrenos en el sector y a su alto costo, razones por las cuales es más conveniente la edificación en altura.

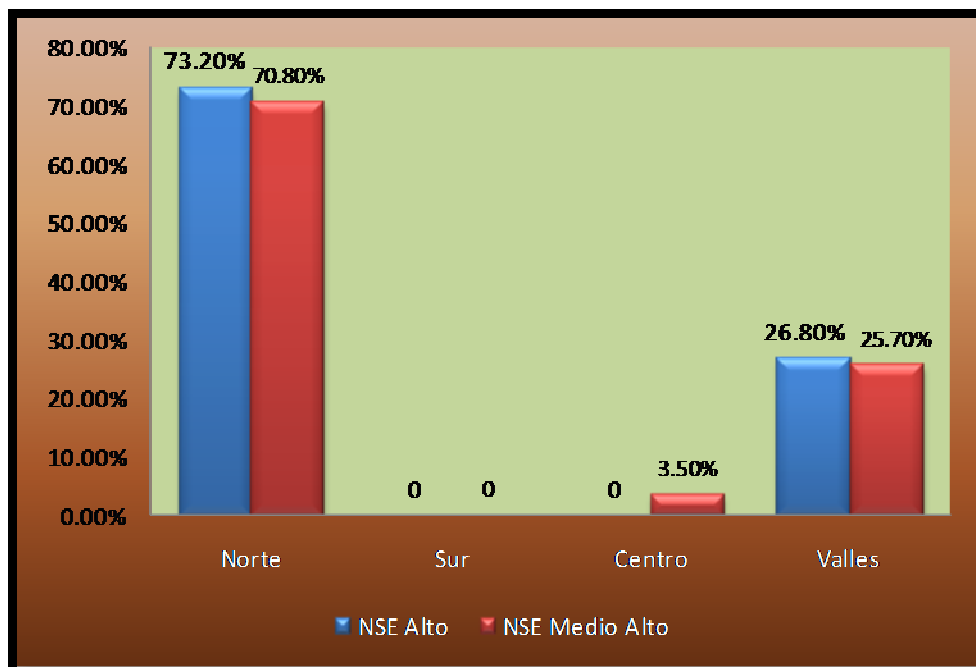
GRÁFICO 3.5 PREFERENCIA RESPECTO AL TIPO DE VIVIENDA

Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

3.1.7 PREFERENCIAS POR EL SECTOR

Existe todavía la tendencia por el sector norte de la ciudad de Quito, si bien esta ha disminuido en los últimos años y se ha marcado más preferencia por los valles (especialmente el de Cumbayá) y el sur de la ciudad, no obstante, sigue siendo el sector norte el que mayor porcentaje de preferencia tiene de entre todos los de la ciudad.

En el siguiente gráfico se muestra la composición (porcentajes) de las preferencias para la ciudad de Quito hasta diciembre del 2.007

GRÁFICO 3.6 PREFERENCIAS DE SECTOR

Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

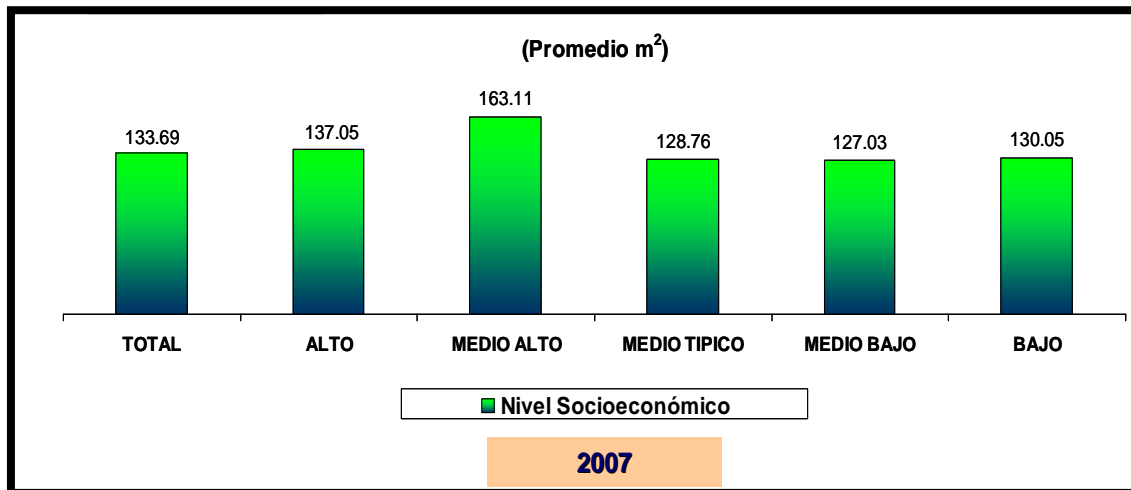
3.1.8 CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA VIVIENDA

Para analizar las características de la nueva vivienda demandada por los hogares de Quito, se tomarán en cuenta cuatro aspectos importantes que son: tamaño, número de dormitorios, número de parqueaderos y el precio.

En cuanto al tamaño, como puede observarse en el gráfico 3.7, la preferencia respecto al área de la vivienda ha disminuido respecto al año 2.005, esto se debe principalmente a que el aumento de precios de los inmuebles hace que la gente prefiera unidades de vivienda cada vez más pequeños, para compensar de alguna manera el fenómeno mencionado.

En referencia al NSE medio alto, la preferencia para el 2.007 señalaba áreas de 163 metros cuadrados.

GRÁFICO 3.7 ÁREAS DE VIVIENDA PREFERIDAS

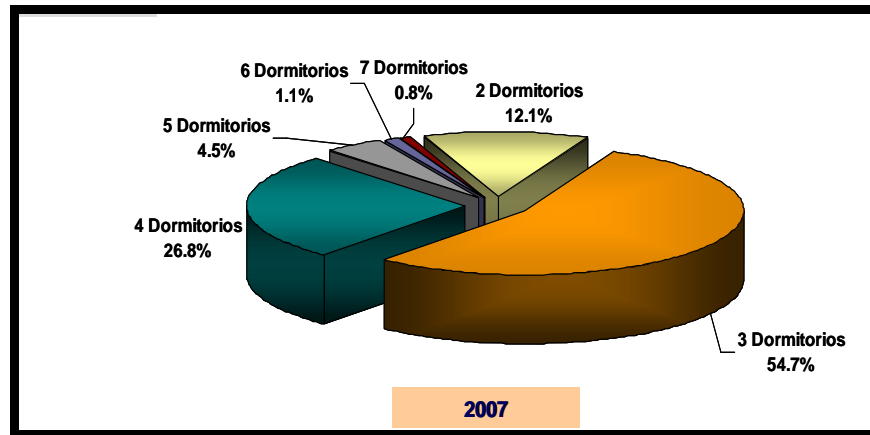


Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

En referencia al número de dormitorios preferido, un 55% de los hogares consultados prefieren vivienda de tres dormitorios, la opciones de dos y cuatro unidades se muestra en el gráfico 3.8

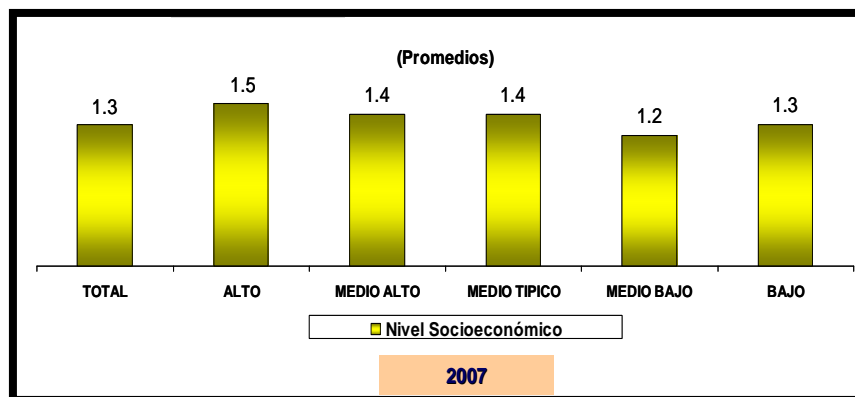
GRÁFICO 3.8 NÚMERO DE DORMITORIOS PREFERIDO



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

En referencia al número de parqueaderos, la preferencia para el NSE medio alto esta en 1.4 unidades; en el gráfico siguiente se puede apreciar la preferencia para cada uno de los NSE.

GRÁFICO 3.9 PREFERENCIA DEL NÚMERO DE PARQUEADEROS



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

Otro aspecto de fundamental importancia son los atributos que una vivienda debe poseer, de la Investigación realizada por Gridcon, los principales atributos son los siguientes en orden de importancia:

- SEGURA
- ACOGEDORA
- ESTE BIEN UBICADA
- TENGA BUEN ASPECTO
- TENGA PLUSVALIA

Finalmente, en cuanto al precio de las viviendas, la aspiración de la demanda es hacia la baja en todos los NSE; en el gráfico 3.10, se puede apreciar la preferencia de los precios al año 2.007

GRÁFICO 3.10 PRECIOS DE LAS VIVIENDAS

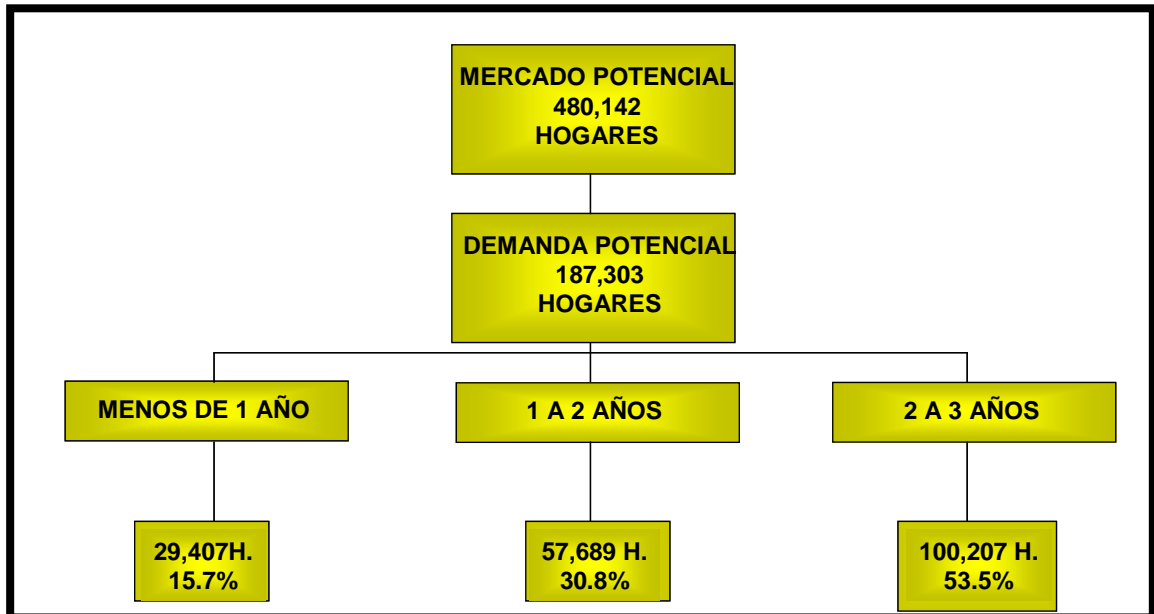
Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

3.1.9 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

El volumen total de familias habitantes en Quito es aproximadamente **480,142** considerando que un hogar de la capital ecuatoriana está compuesto, en promedio, de 4.3 miembros, esta cifra que equivale al **MERCADO POTENCIAL** (Demanda Inmobiliaria Total - DT).

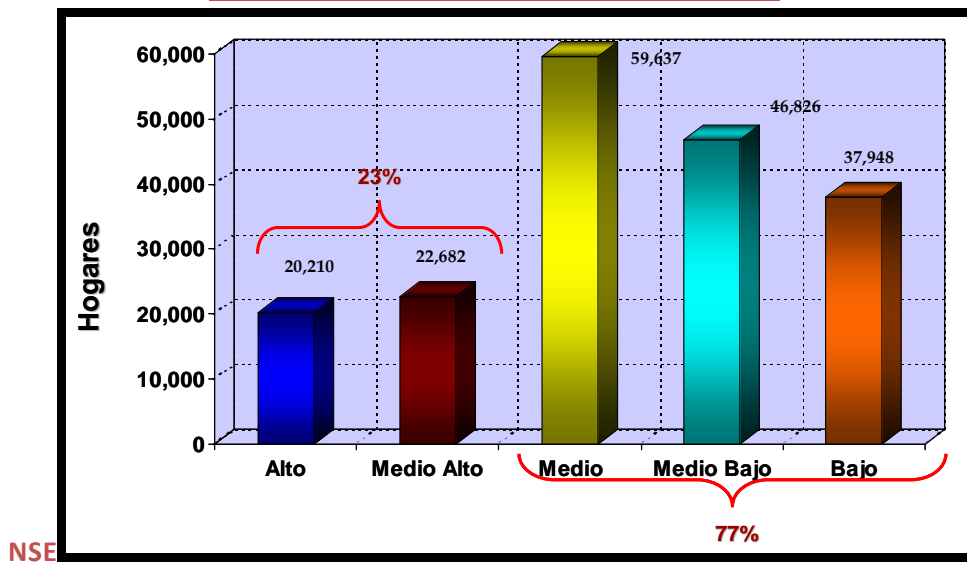
Las familias quiteñas **interesadas en adquirir vivienda** hasta dentro de tres años -**Demanda Potencial (DP)**-, equivalen al 39.01% de la población, es decir, a 187,303 hogares.

Los mayores porcentajes están entre los hogares dispuestos a adquirir vivienda en los plazos más largos: **más de 2 años** (53.5%) y **entre 1 y 2 años** (30.8%); como se puede observar en el gráfico 3.11

GRÁFICO 3.11 COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

Los hogares quiteños interesados en adquirir vivienda (**DP**) son 187,303; 77% de los cuales pertenece a los estratos del medio hacia abajo, y el 23% a los más altos, como se muestra en el gráfico 3.12

GRÁFICO 3.12: COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA POR

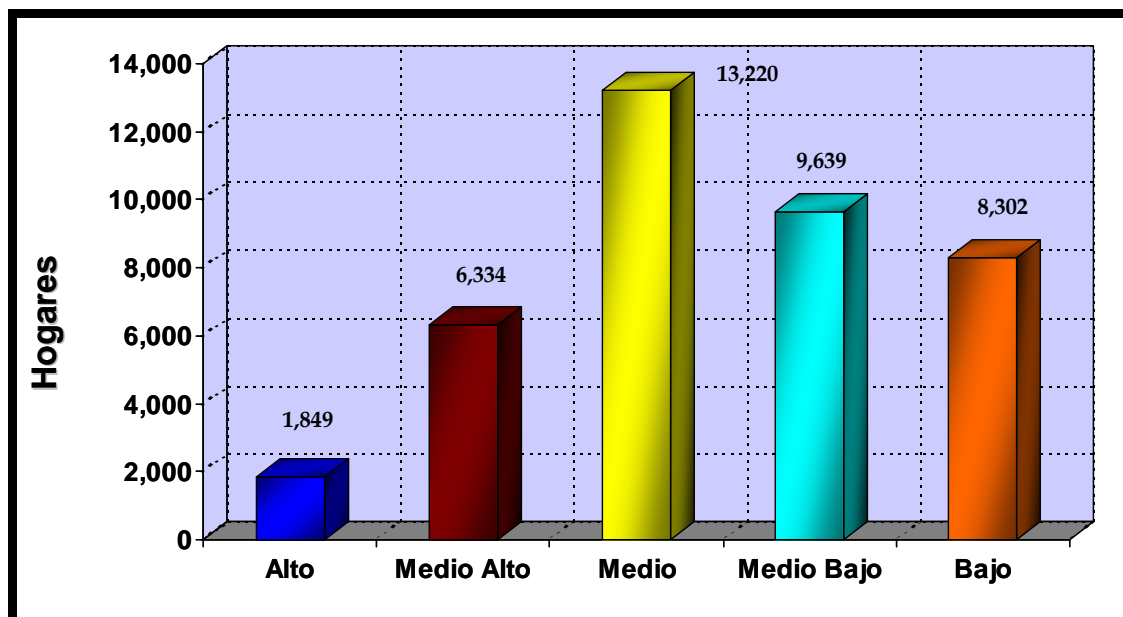
Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

La **DPCT** (Demanda Potencial Calificada Total) está conformada por los hogares que cumplen los siguientes requisitos:

- interés en adquirir vivienda
- tienen la capacidad legal y económica para hacerlo.

En Quito 39,344 hogares cumplen con estos requisitos; la composición de esta demanda se muestra en el gráfico 3.13

GRÁFICO 3.13: DPCT DE ACUERDO AL NSE

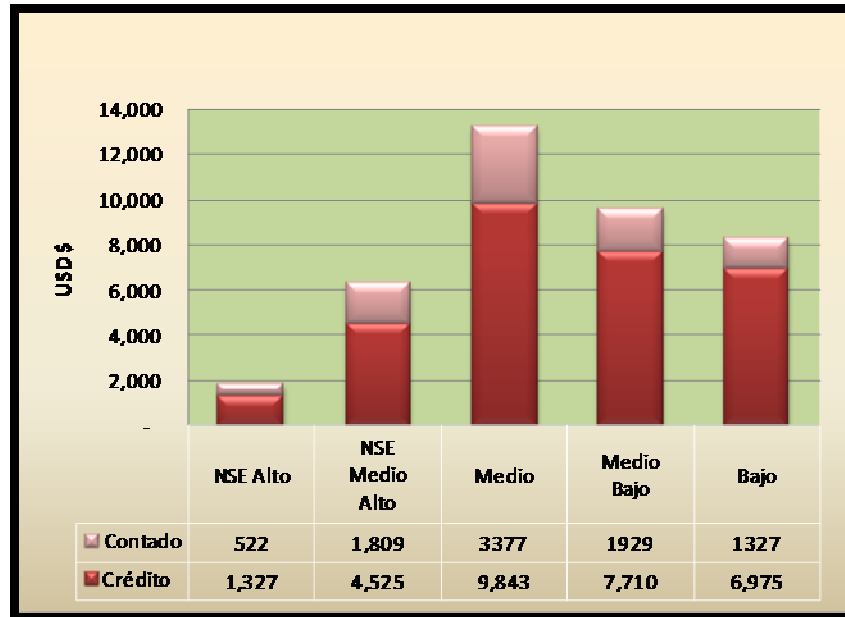


Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

De entre la demanda mostrada en el gráfico anterior, existe una diferenciación por la forma de pago, es decir, a crédito y de contado; en el siguiente gráfico se muestra la composición en cada una de estas opciones en cada uno de los NSE de la demanda.

El gráfico corrobora lo que anteriormente se había mencionado, es decir, una preferencia marcada por la opción de crédito (mayor al 70%) de una institución financiera, preferentemente de bancos y mutualistas.

GRÁFICO 3.14: PREFERENCIAS DE PAGO DE ACUERDO AL NSE



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

3.1.10 PERFIL DEL CLIENTE

3.1.10.1 DATOS GENERALES

El Proyecto inmobiliario CALOANSU tiene como cliente potencial al de NSE medio alto.

El NSE del cliente se identifica en relación a sus ingresos, nivel de educación, actividad, hábitos de consumo y tamaño de familia típica.

La cuota mensual que se necesita para la adquisición de la vivienda se determina en función de los precios de venta y de las condiciones actuales de las instituciones financieras con respecto a los créditos hipotecarios.

Actualmente, la modalidad de venta que tiene el Proyecto CALOANASU y que rige en la mayoría de productos es la siguiente:

- Reserva:..... 10% del valor del inmueble
 - A la entrega del inmueble..... 20%
 - A la escrituración del inmueble... 70%
- TOTAL..... 100%

Las características de los créditos actualmente son las siguientes:

Plazo:..... Hasta 15 años

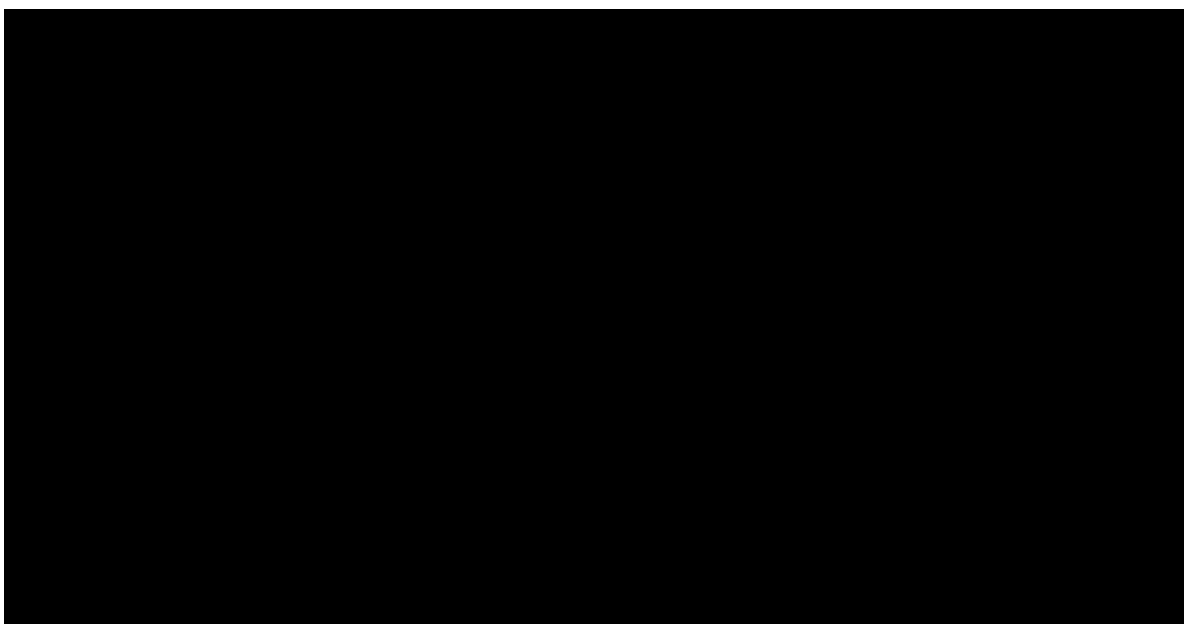
Interés:..... Desde el 8% anual (Banco del Pacífico) hasta

El 14% en otras instituciones financieras.

Monto a financiar:.. Hasta el 80% del valor del inmueble, 70% en la mayoría de instituciones Financieras.

Con estas condiciones de crédito, se realiza el cálculo de la cuota para dos tipos de departamento, se ha tomado el de menor y mayor precio, para tener el rango en el cual varían las demás unidades de vivienda.

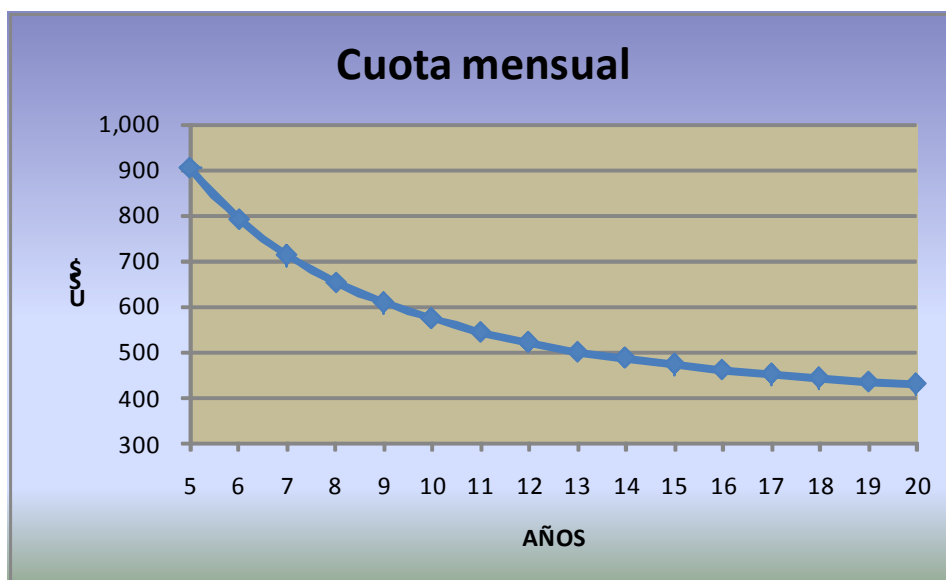
TABLA 3.1 CUOTAS MENSUALES DE CRÉDITO HIPOTECARIO AL 11% ANUAL Y VARIAS OPCIONES DE PLAZO.



Fuente: BCE, tasas de interés

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Como puede observarse en la tabla anterior, las cuotas mensuales de un crédito hipotecario de 15 años o más son muy poco sensibles al aumento de tiempo, esta afirmación se ilustra en el gráfico 3.15

GRÁFICO 3.15: CUOTA MENSUAL SEGÚN EL PLAZO DE UN CRÉDITO DE \$ 41.496

Fuente: BCE, tasas de interés

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Considerando un plazo de 15 años para el pago del crédito hipotecario, se tiene que el local comercial de menor precio debería pagar una cuota mensual de \$ 472 dólares, por otra parte, el valor de la cuota no debe ser mayor al 30% de los ingresos familiares totales, en tal virtud, el ingreso familiar del potencial cliente debería ser de al menos \$ 1572 dólares mensuales, es decir, un cliente de nivel económico medio alto o alto.

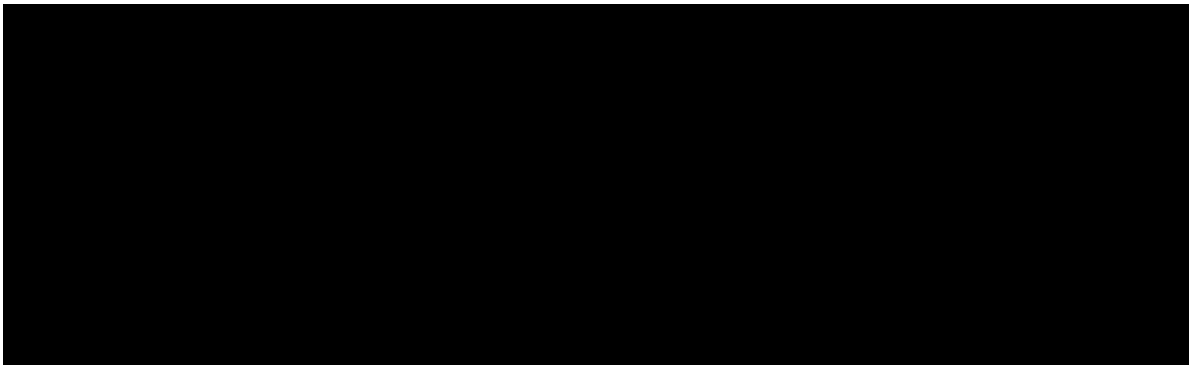
3.1.10.2 INGRESOS FAMILIARES

Markop, "Investigación de mercados 2007" y Gridcon, "Estudios de Demanda de Vivienda 2.007", proveen una descripción acerca del nivel socioeconómico del país; esta información es

desarrollada básicamente para investigación inmobiliaria, es decir, para determinar los grupos objetivos y de esta manera identificar y sus preferencias.

En el siguiente cuadro, se muestra los datos del estudio en mención, del cual es particularmente importante la información de ingresos mensuales por hogar.

TABLA 3.2 CLASIFICACIÓN DE LOS GRUPOS SOCIOECONÓMICOS
Y SUS NIVELES DE INGRESO FAMILIAR



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

El Proyecto inmobiliario CALOANSU, al tener como cliente potencial al de NSE medio alto, toma en cuenta sus preferencias para poder configurar un producto acorde a sus expectativas.

Otras características del cliente potencial de NSE medio alto son:

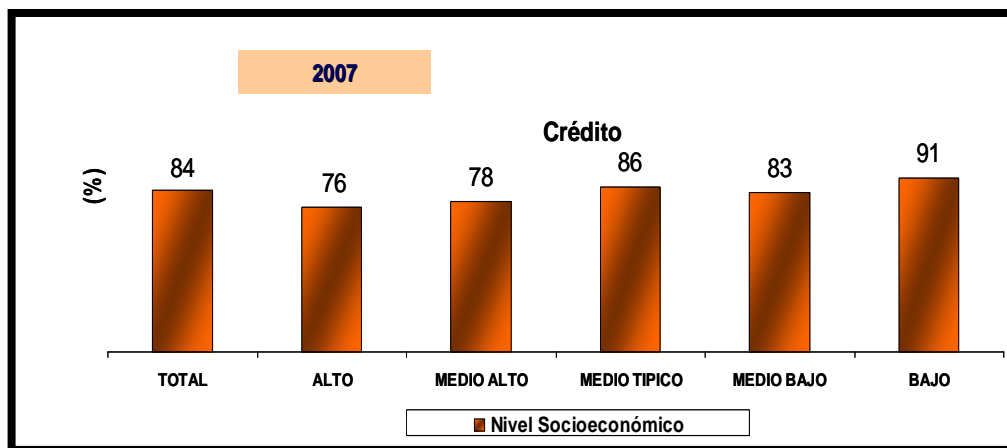
- Vanguardista, está acorde a la última tecnología
- Tiene habilidades de liderazgo, muchos poseen sus propios negocios.
- Valora la independencia.

- Dispuesto al cambio y asume retos.
- Le gusta viajar frecuentemente.

3.1.10.3 FORMA DE PAGO

A excepción del NSE bajo, en todos los demás NSE, existe una marcada preferencia por el crédito al momento de la adquisición de la vivienda, si bien esta ha disminuido respecto a años anteriores, en el gráfico 3.16 se puede observar que el porcentaje de hogares que necesitan de una institución financiera es todavía muy elevado.

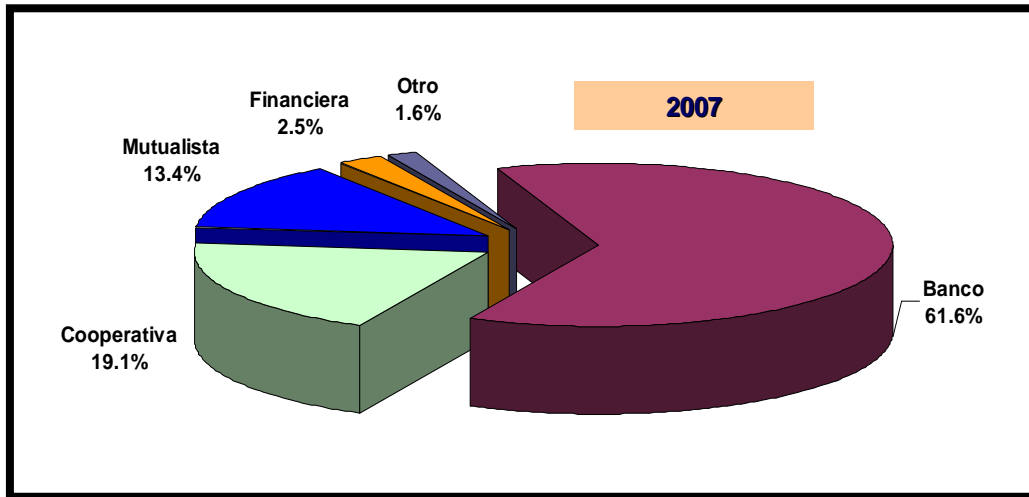
GRÁFICO 3.16: PREFERENCIA DE CRÉDITO PARA LA COMPRA DE VIVIENDA



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

Es importante mencionar que de entre las instituciones financieras preferidas al momento de solicitar crédito, los Bancos tienen una 61.6% de preferencia, seguido de las cooperativas y mutualistas; en el gráfico 3.17 se puede apreciar la composición de las preferencias.

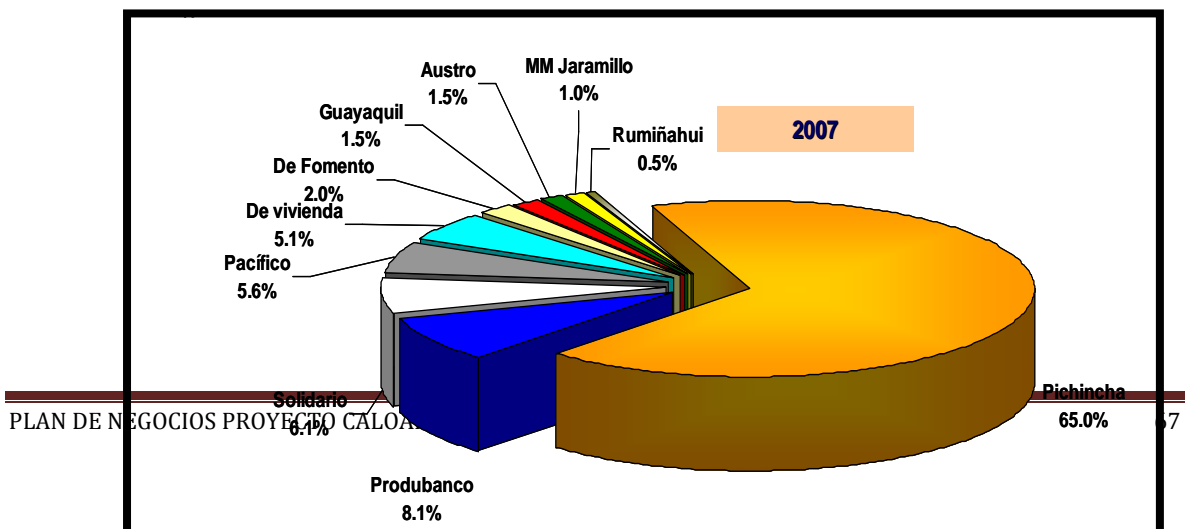
GRÁFICO 3.17 ENTIDADES PREFERIDAS PARA CRÉDITO HIPOTECARIO



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007
 Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

De entre los bancos, el Banco del Pichincha es el de mayor preferencia al momento de solicitar un crédito; La composición es la que se muestra en el gráfico 3.18

GRÁFICO 3.18 PREFERENCIA DE BANCOS



Fuente: Gridcon, Análisis de la demanda 2.007

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

3.2 LA COMPETENCIA

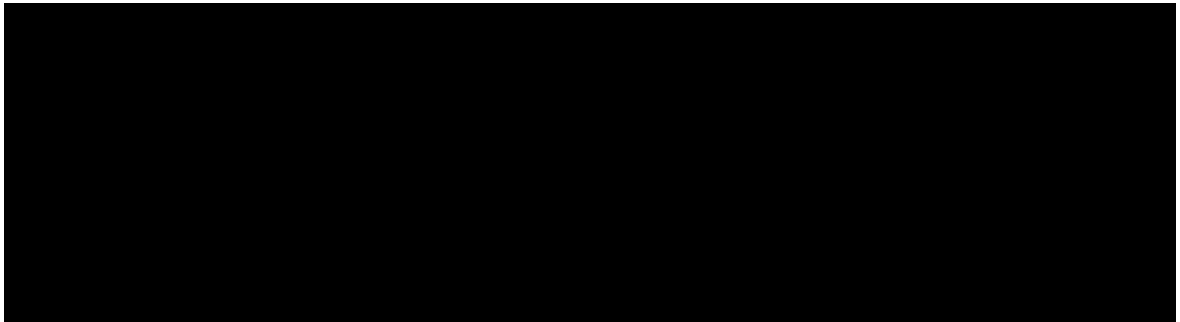
3.2.1 UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA

El entorno en el cual se encuentra el proyecto CALOANSU es una zona de rápido crecimiento, no solo por la cercanía a colegios y zonas comerciales, sino porque ofrece varias alternativas importantes al momento de elegir una vivienda.

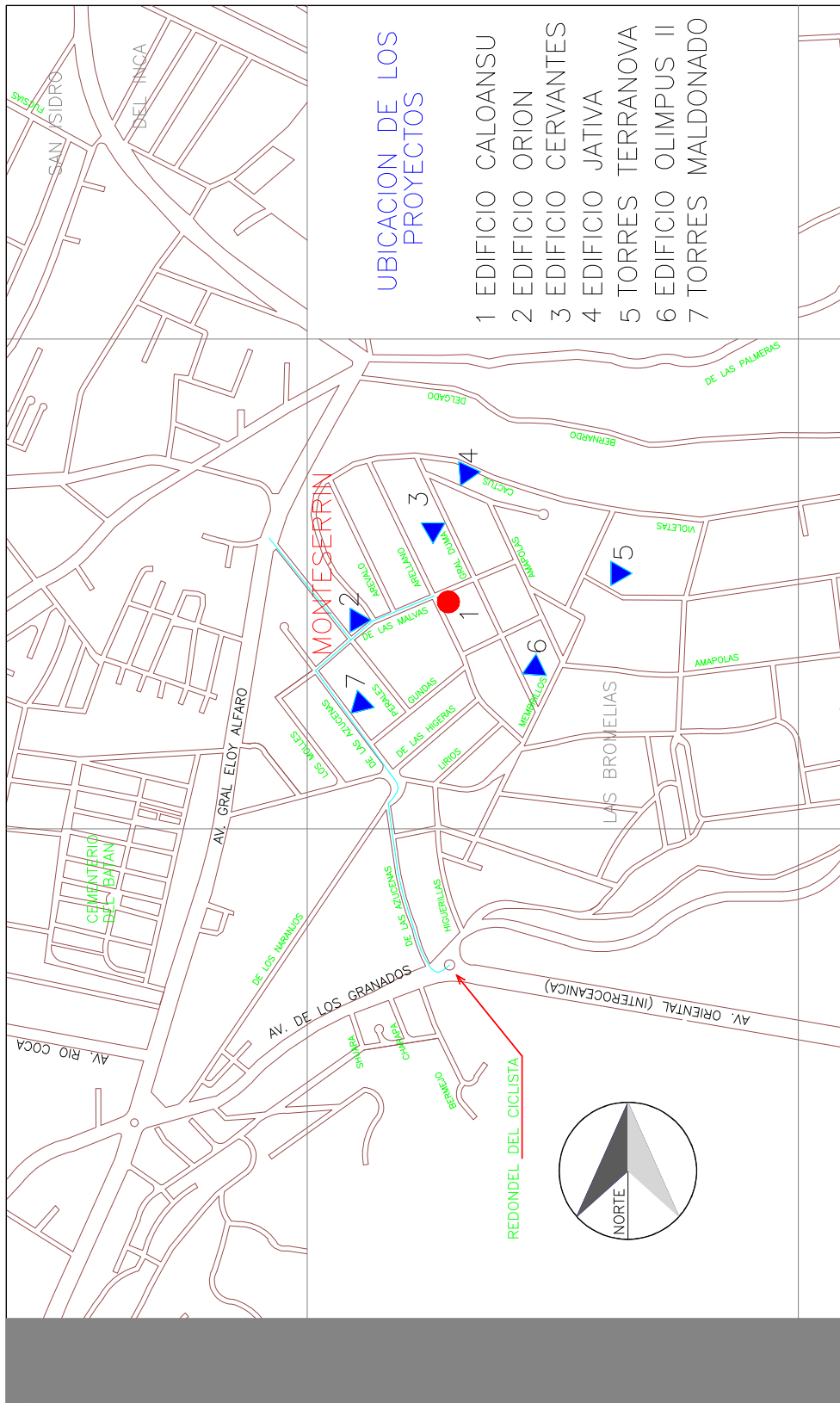
Se considera competencia del Proyecto CALOANSU, a todos los desarrollos inmobiliarios dentro de la zona de Monteserrín, que tienen características similares, tanto en el precio, áreas, acabados y servicios en general.

Los proyectos que están en la zona se muestran en la imagen 3.1

CUADRO 3.3 PROYECTOS DE LA COMPETENCIA



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.



3.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

En el cuadro 3.4 se muestra el número de unidades de vivienda de cada uno de los proyectos en el sector, así como el precio por metro cuadrado promedio, es importante mencionar que en el precio por metro cuadrado promedio mostrado, no se incluye parqueaderos, para tener una base uniforme de comparación.

CUADRO 3.4 PRECIOS POR METRO CUADRADO Y NÚMERO DE UNIDADES DEL PROYECTO

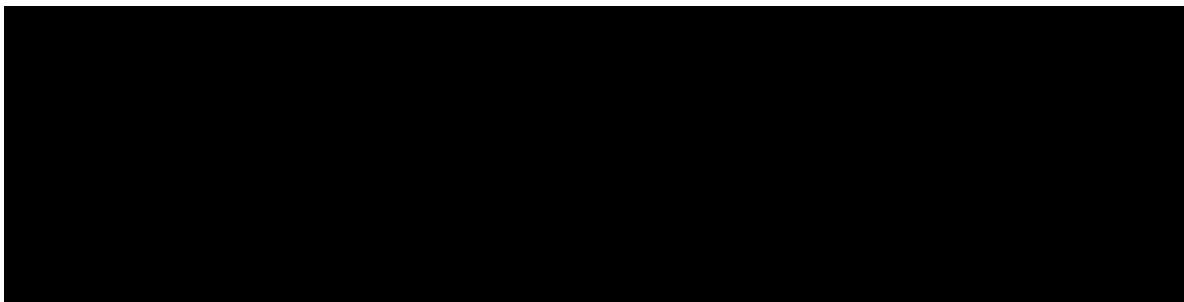
FICHA DE LA COMPETENCIA					
Nombre del programa	# de viviendas	Area privada	Precio	Costo/m2	Ingreso Familiar
CALO ANZU	18 dep. 7 locales	Desde 97,20 m2 hasta 155m2	Desde \$79.928 dep. y \$62.610 local	Desde 740/m2	\$ 2,100
Torres Terranova	75 Departamentos	Desde 133 m2	Desde \$121.000	Desde \$ 870/m2	\$ 3,200
Torres Maldonado	6 casas, 6 Dep, 4 suites	Desde 78 hasta 170 m2	desde \$43.000	Desde \$ 850/m2	\$ 1,100
Edificio Cervantes	5 Departamentos	Desde 56.47 hasta 176.53	Desde \$44.611	Desde \$790/m2	\$ 1,200
Edificio Jativa	7 Departamentos	Desde 100 m2	Desde \$ 70.000	Desde \$ 700/m2	\$ 1,900
Edificio Orion	11 Departamentos	Desde 86 m2	Desde \$ 68.800	Desde \$ 680/m2	\$ 1,800
Edificio Olympus II	12 Departamentos	Desde 100 m2	Desde \$ 80.000	Desde \$ 750/m2	\$ 2,100

Fuente: Información del mismo Proyecto

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

Finalmente en el cuadro 3.5 se muestran las unidades vendidas y por vender, con lo cual puede determinarse la velocidad de venta de cada unos de los proyectos

CUADRO 3.5 VELOCIDAD DE VENTAS

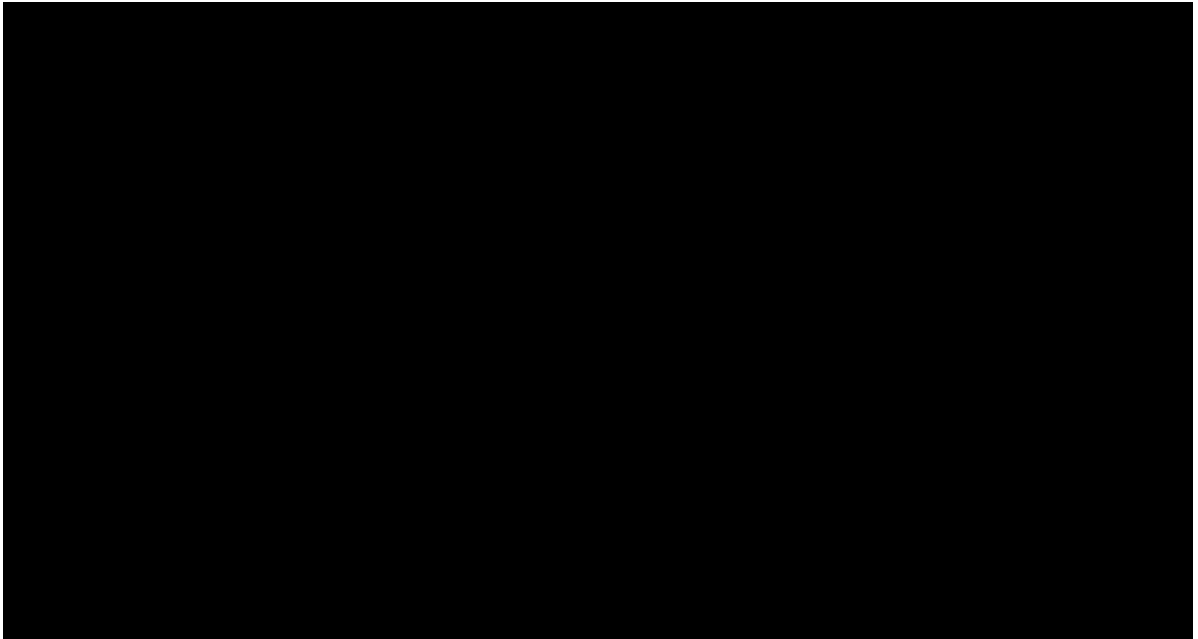


Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

En los siguientes cuadros se muestra las características de todos y cada uno de los proyectos en la cercanía de CALOANSU.

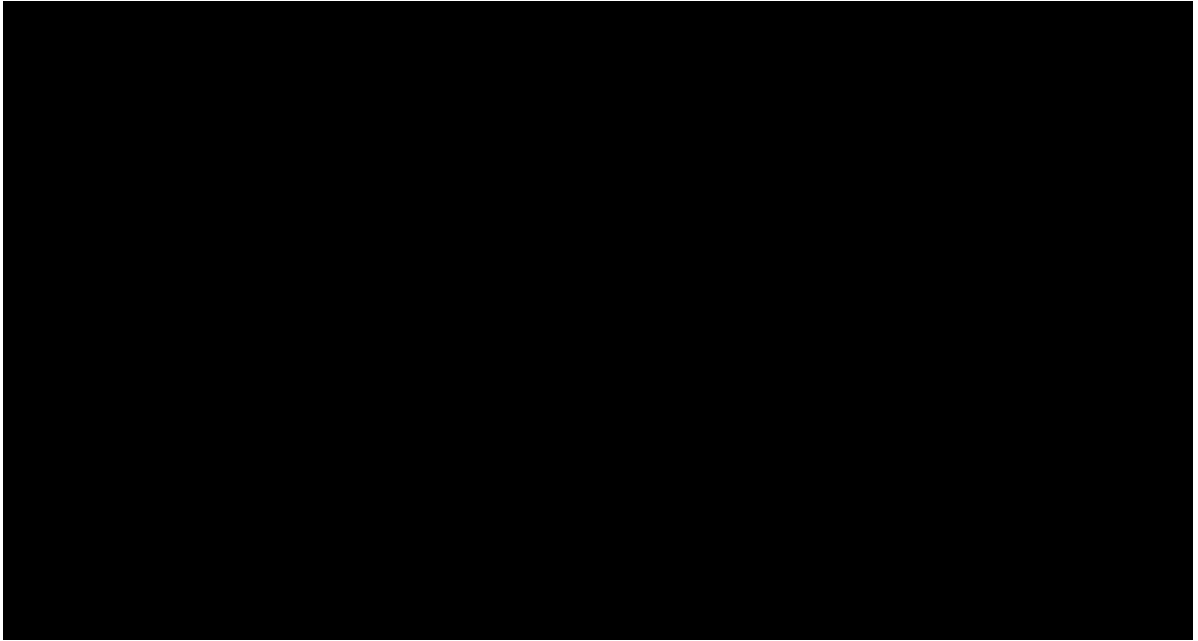
3.2.3 FICHAS DE LOS PROYECTOS

CUADRO 3.6: A FICHA DEL PROYECTO CALOANSU



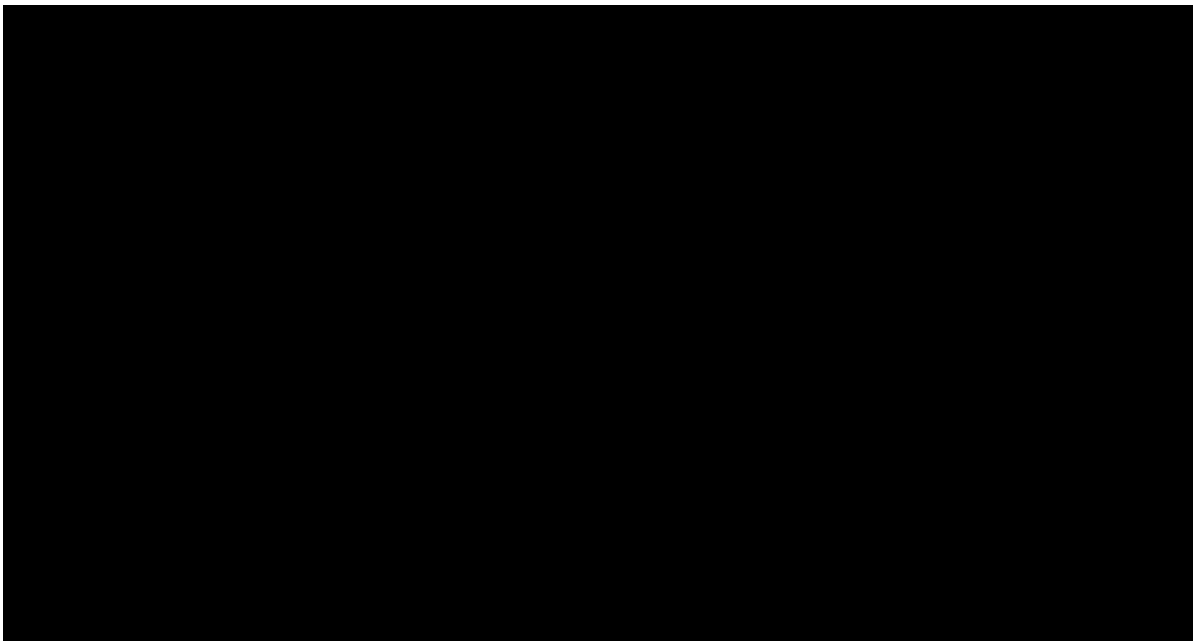
Elaborado: Fabián Villacrés D

CUADRO 3.6 B: FICHA DEL PROYECTO TORRES TERRANOVA



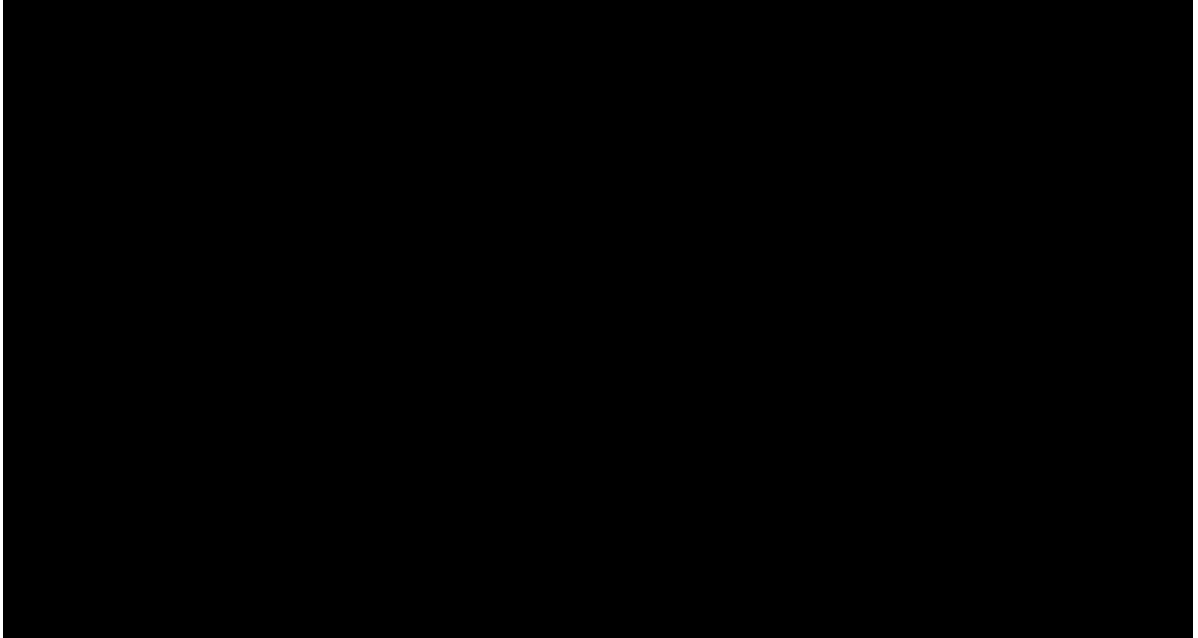
Elaborado: Fabián Villacrés D

CUADRO 3.6 C: FICHA DEL PROYECTO TORRES MALDONADO



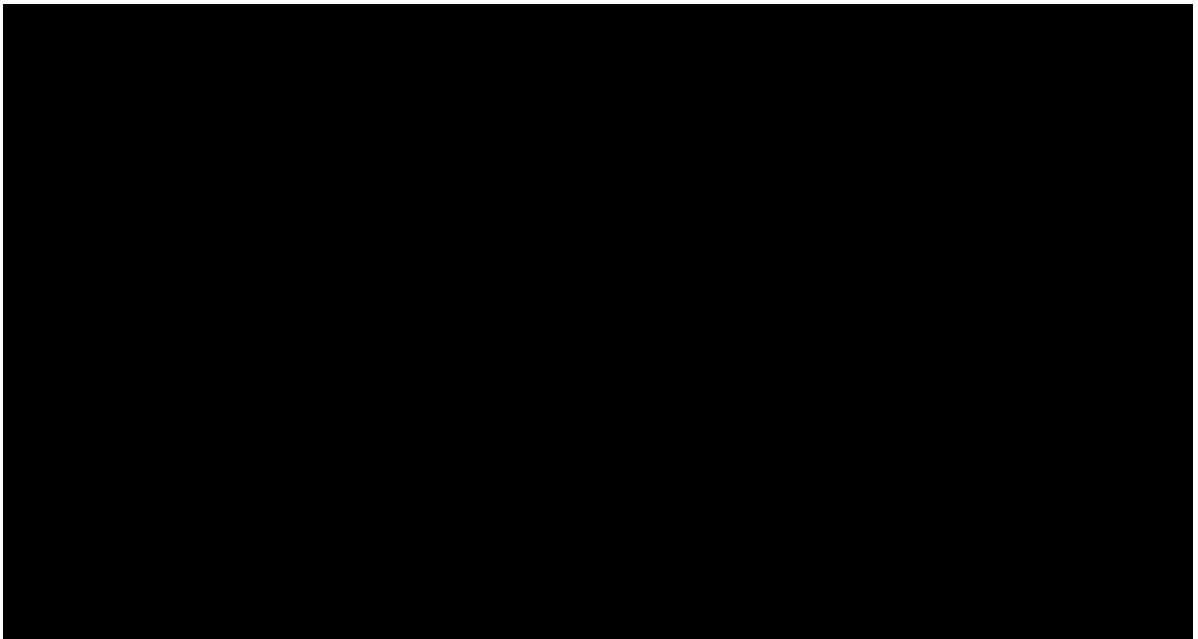
Elaborado: Fabián Villacrés D

CUADRO 3.6 D: FICHA DEL PROYECTO EDIFICIO CERVANTES



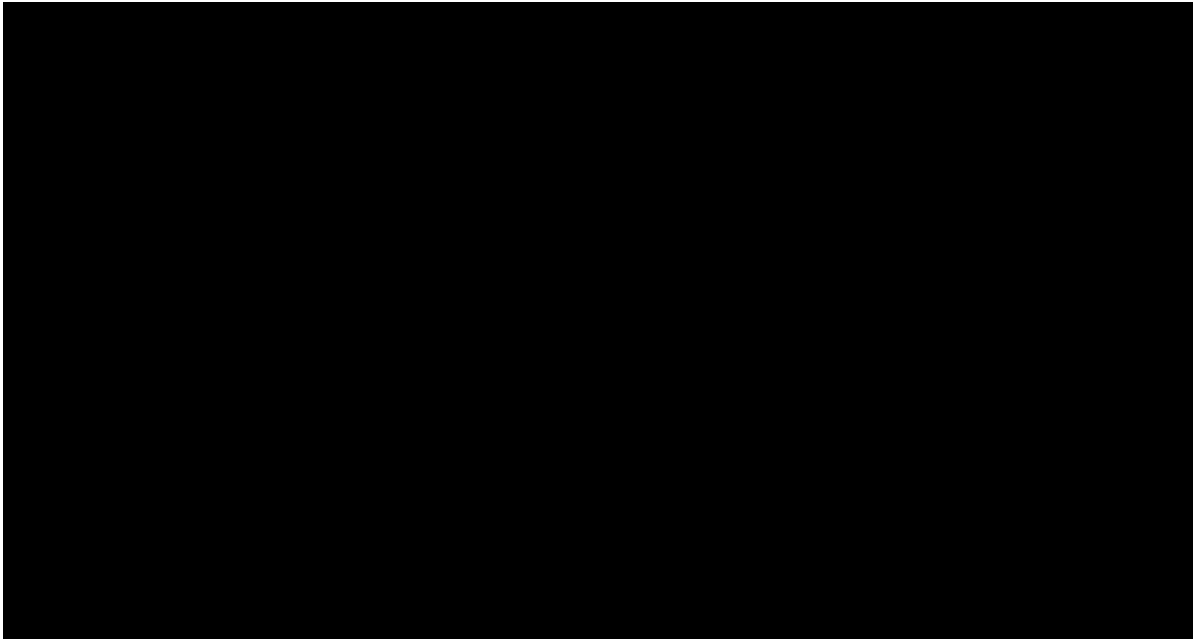
Elaborado: Fabián Villacrés D

CUADRO 3.6 E: FICHA DEL PROYECTO EDIFICIO JÁTIVA



Elaborado: Fabián Villacrés D

CUADRO 3.6 F: FICHA DEL PROYECTO EDIFICIO ORIÓN



Elaborado: Fabián Villacrés D

CUADRO 3.6 G: FICHA DEL PROYECTO EDIFICIO OLIMPIUS II

FICHA DEL PROYECTO			
Sector	Monteserrín		
Nombre del programa	Edificio Olimpus II		
Dirección	Gr. Duma y Membrillos		
Promotores	Arq. Fabian Aguilar V.		
Tipo de vivienda	Departamentos		
# de viviendas	12 Departamentos		
Numero de dormitorios	Desde 3		
Numero de baños	2.5		
Area privada	Desde 100 m2		
Servicios comunitarios	Sauna, turco, hidromasaje		
Garage	2 por departamento	Cuota inicial	30%
Tipo de acabados	Lujo	Años plazo	Hasta 15
Closets Cocinas	Formica	Fecha de entrega	Agosto 2.008
Inst. Lavanderia	Si	Unidad modelo	Si
Calentamiento agua	Calefon	Financiamiento	Cualquier Inst. Bancaria
Ascensor	Si	Ingreso Familiar	\$2,100.00
Cuarto de maquinas	Si	Valor del Departamento	80,000
Material de paredes	Estucadas pintadas	70% de credito	56,000
Precio	Desde \$ 80.000	Cuota a 15 años al 11 %	\$636
Costo/m2	Desde \$ 750/m2		



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Cuadro 3.7 Resumen de los Proyectos de la Competencia

PROYECTOS EN EL SECTOR									
Sector	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín	Monteserrín
Nombre del programa	CALO ANZU	Torres Terranova	Torres Maldonado	Edificio Cervantes	Edificio Jativa	Edificio Orion	Edificio Olimpus II		
Dirección	Julio Arellano y de las Malvas	De los Cactus y de los Membrillos	Av. De la Azucenas N45-324	General Duma N47-111 y de las Malvas	Amapolas y Grt. Duma	De la Malvas y Cactus esq.	Grt. Duma y Membrillos		
Tipo de vivienda	Inq. Fabian Miño	Jaquequi Ponce	Arq. Marcelo Maldonado	Arq. Ramiro Abarca	Departamentos	Departamentos	Arq. Francisco Naranzo		
# de viviendas	18 dep. 7 locales	75 Departamentos desde 3	Casas y Departamentos 6 casas, 6 Dep. 4 suites 2 - 3	5 Departamentos 2 - 3	7 Departamentos 2 - 3	11 Departamentos 2 - 3	12 Departamentos Desde 3		
Numero de dormitorios	1-1/2 a 2 1/2	desde 133 m2	1 1/2 hasta 2 1/2 desde 78 hasta 170 m2	1 1/2 hasta 2 1/2	1 1/2 hasta 2 1/2	1 1/2 hasta 2 1/2	Desde 86 m2		
Numero de baños	1-1/2 a 2 1/2	desde 97,20 m2 hasta 155m2	Sala Comunal, BBQ	Gas centralizado, terraza con BBQ	Sala Comunal, BBQ	Sala Comunal, BBQ	Desde 100 m2		
Áreas privadas	Gas centralizado, instalaciones para internet banda ancha	Casa Club, Gimnasio, Guardería, Piscina, hidromasaje					Sauna, turco, hidromasaje		
Servicios comunitarios	internet banda ancha	hidromasaje							
Garage	1 - 2 cubierto	2, cubiertos	1 v.2 cubiertos	1 descubierto	1 - 2 por departamento	1 - 2 por departamento	2 por departamento		
Tipo de acabados	Julio	Julio	Primera	Primera	Primera	Primera	Primera		
Cuéses Cocinas	Tipo Cocinas Internacionales	Tipo Hogar 2000	Melamínico	Postformado	Postformado	Formica	Formica		
Insta Lavandería	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI		
Calentamiento agua	Caléfon	Caléfon	Caléfon	Caléfon	Caléfon	Caléfon	Caléfon		
Ascensor	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI		
Cuarto de maquinas	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI		
Materia de paredes	estucado y pintado	estucado y pintado	estucado y pintado	Estucadas pintadas desde \$43.000	Estucadas pintadas desde \$ 70.000	Estucadas pintadas desde \$ 68.800	Estucadas pintadas Desde \$ 80.000		
Precio	Desde \$79.928 dep. y \$62.610 local	Desde \$121.000	Desde \$850/m2	Desde \$730/m2	Desde \$ 700/m2	Desde \$ 680/m2	Desde \$ 750/m2		
Costo/m2	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%		
Cuota inicial	hasta 15	hasta 15	Hasta 15	Hasta 15	Hasta 16	Hasta 15	Hasta 15		
Años plazo	hasta 15	hasta 15	Hasta 15	Hasta 15	Hasta 16	Hasta 15	Hasta 15		
Fecha de entrega	Diciembre 2.008	Agosto 2.008	Marzo 2.009	Julio 2.008	Julio 2.008	Agosto 2.008	Agosto 2.008		
Unidad modelo	En construcción	SI	En construcción	SI	SI	NO	SI		
Financiamiento	Cualquier Inst. Bancaria	Cualquier Inst. Bancaria	Cualquier Inst. Bancaria	Cualquier Inst. Bancaria	Cualquier Inst. Bancaria	Cualquier Inst. Bancaria	Cualquier Inst. Bancaria		
Ingreso Familiar	\$2.100	\$3.200	\$1.200	\$1.900	\$1.900	\$1.800	\$2.100		
Valor del Departamento	79.928	121.000	43.000	44.611	70.000	68.800	80.000		
70% de credito	55.950	84.700	30.100	31.228	49.000	48.160	56.000		
Cuota a 15 años al 11%	\$636	\$963	\$342	\$355	\$557	\$547	\$636		

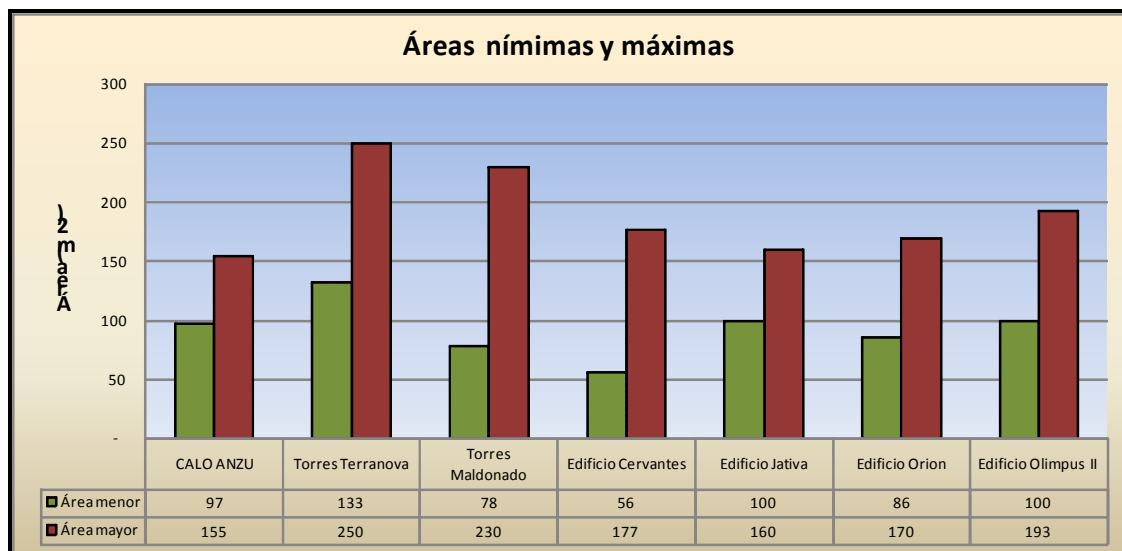
Elaborado: Fabián Villacrés D.

3.2.4 COMPARATIVO DE LOS COMPONENTES

Una vez determinadas las características de cada uno de los proyectos de la competencia, se realiza unos gráficos comparativos para determinar la relación existente entre los precios por metro cuadrado, nivel de acabados, áreas y el número de unidades de vivienda.

En el gráfico 3.19 se muestra una comparación entre las áreas mínimas y máximas de cada uno de los proyectos.

GRÁFICO 3.19 ÁREAS MÍNIMAS Y MÁXIMAS DE LOS PROYECTOS

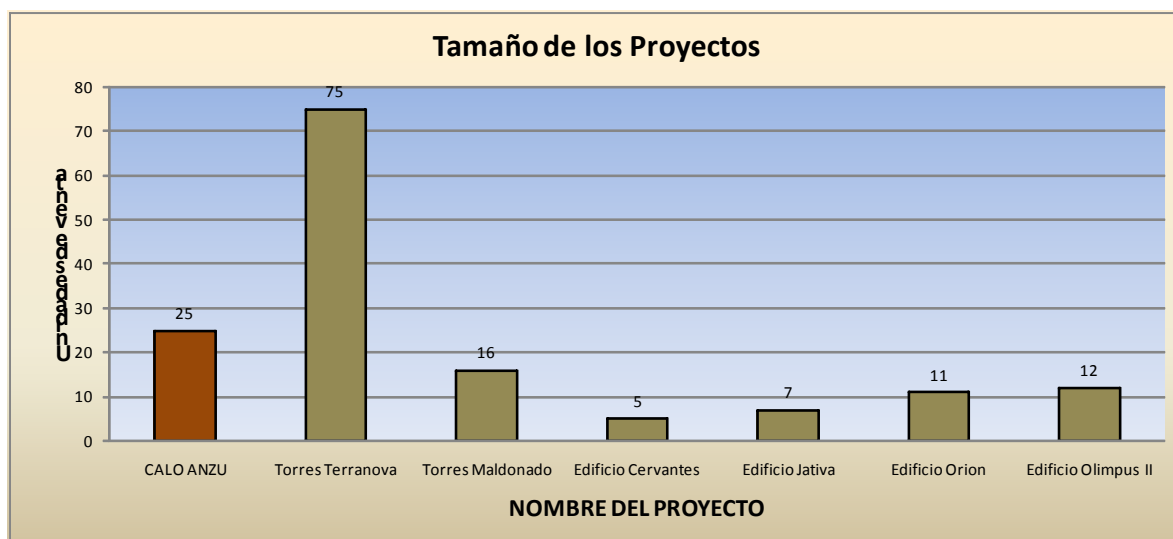


Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Como se puede observar en el gráfico anterior, El Proyecto CALOANSU está en el promedio en lo que se refiere a departamentos de menor área; sin embargo respecto a los departamentos de tamaños mayores, el Proyecto CALOANSU tiene las unidades más pequeñas.

Es importante analizar también el tamaño de los proyectos, para lo cual se ha realizado el gráfico 3.20, en el cual se muestra las unidades vendibles en cada uno de los desarrollos inmobiliarios.

GRÁFICO 3.20 TAMAÑO DE LOS PROYECTOS



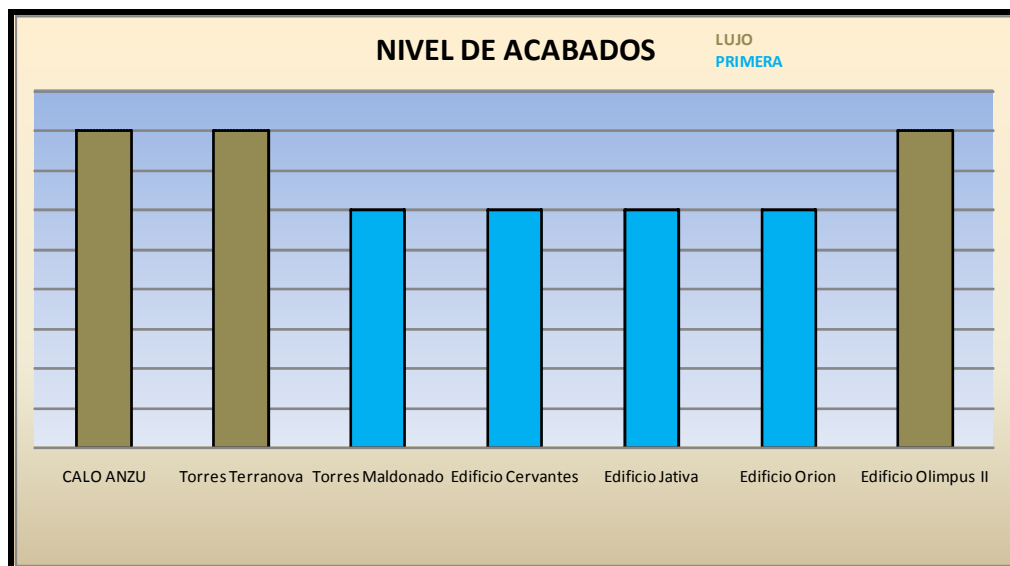
Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Como puede observarse en el gráfico 3.20 el proyecto de mayor tamaño es Torres Terranova, el cual al momento tiene en stock de 75 departamentos; seguido por el proyecto CALOANSU, el mismo que tiene por vender al momento 25 unidades, entre departamentos y locales; todos los demás proyectos son de menor tamaño.

Otro aspecto de importancia a ser analizado es el tipo de acabados del proyecto, en el gráfico 3.21, se muestra los niveles de acabado para todos y cada uno de los proyectos.

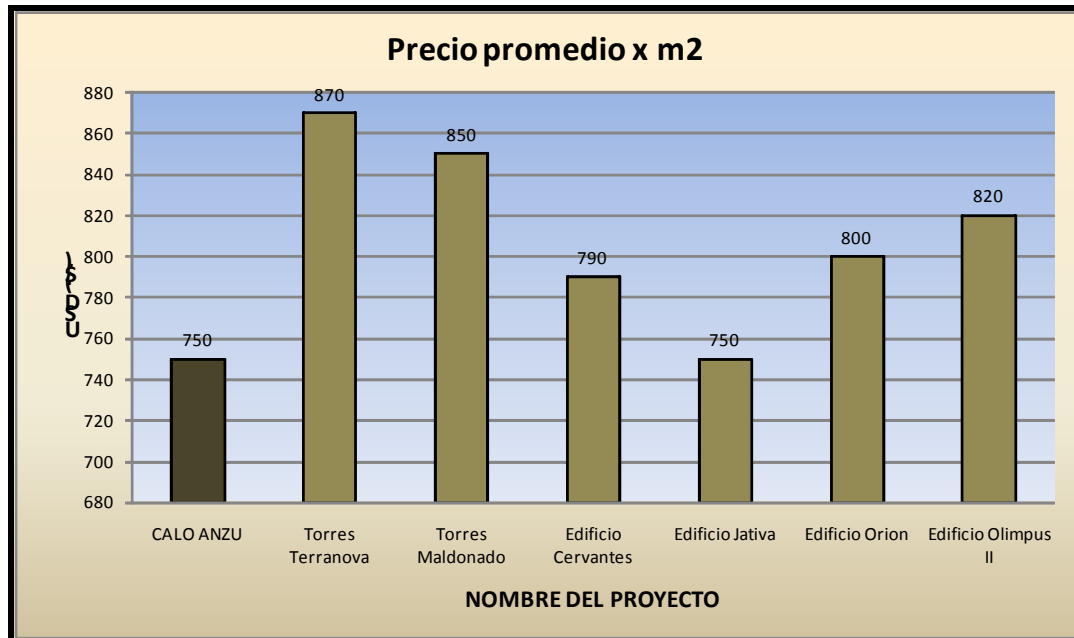
La primera conclusión que se puede obtener de la observación de el gráfico es que si bien existen siete proyectos en el sector, únicamente dos de ellos tiene en nivel de terminados del proyecto CALOANSU, por tal razón se deberá poner mayor atención en aquellos, ya que pueden representar una futura amenaza para las ventas.

GRÁFICO 3.21 TIPO DE ACABADOS DE LOS PROYECTOS



Elaborado: Fabián Villacrés D

Finalmente en el gráfico 3.22 se puede observar el valor de los precios promedio por metro cuadrado, (no se ha tomado en cuenta el valor de parqueaderos, para tener una base uniforme de comparación)

GRÁFICO 3.22 PRECIO PROMEDIO POR METRO CUADRADO

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Como puede observarse, el Proyecto Caloansu es el que menor precio promedio por metro cuadrado tiene, seguido del edificio Játiva y Edificio Cervantes, los otros proyectos si bien tienen precios promedio superiores, no tiene el nivel de acabados del Proyecto CALOANSU (ascensor por ejemplo).

3.2.5 LÍDERES EN LA ZONA

En la zona existe únicamente una sola constructora con una trayectoria de más de veinte años, ésta es JAUREGUI GAIBOR CONSTRUCTORES, quienes son los promotores y constructores del proyecto Torres Terranova.

Al Momento Jauregui Gaibor se encuentra desarrollando varios proyectos en toda la ciudad de Quito, entre los más importantes podemos destacar:

- Edificio Monitor, ubicado en el sector del Quiteño Libre
- Departamentos Zen, ubicado en el sector del parque La Carolina
- Edificio Caralis, ubicado en el sector del centro comercial El Bosque
- Edificio Valieri, ubicado en el sector del Hotel Savoy Inn.

3.3 EVALUACIÓN DE LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA

3.3.1 PRINCIPALES COMPETIDORES

El Proyecto Inmobiliario CALOANSU por sus características particulares tiene dos principales competidores que son:

- Torres terranova
- Torres Olimpus II

Estos dos proyectos tienen características de acabados similares a CALOANSU, sin embargo, sus precios son más altos.

En el cuadro 3.8 se puede apreciar el posicionamiento de CALOANSU respecto a sus principales competidores, se tomará para comparación los aspectos más representativos que se muestran a continuación:

CUADRO 3.8: POSICIONAMIENTO DE CALOANSU FRENTE A LA COMPETENCIA



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Los criterios de clasificación utilizados han sido los siguientes:

Ubicación: Por la cercanía de estos tres proyectos, todos califican como A por su localización privilegiada.

Acabados: Los tres proyectos ofrecen acabados de lujo.

Reconocimiento de marca: Actualmente el proyecto que más reconocimiento tiene es “Torres Terranova” ya que Jauregui Gaibor han venido publicitando sus proyectos en forma continua desde hace mucho tiempo, y en varios medios como son revistas, prensa, folletos etc.

Adicionalmente hay que recordar que Torres Terranova, al ser un proyecto de mayor tamaño, y estar un su fase final de construcción, tiene ya un posicionamiento consolidado en el mercado.

Áreas verdes, equipamiento: Torres Terranova tiene un equipamiento completo, ya que entre las características de proyecto están:

- Casa Club

- Piscina con cubierta corrediza y calentamiento solar.
- Salón social con áreas verdes y terrazas comunales.
- Estacionamientos cubiertos.

Tanto el proyecto CALOANSU como Olympus II, si bien tienen áreas verdes, no son del tamaño de Terranova, y no poseen piscina, sauna, turco ni hidromasaje.

Fuerza Publicitaria: Tanto el proyecto CALOANSU como Torres Terranova tienen una fuerza publicitaria basada básicamente en las siguientes estrategias:

- Publicidad en revistas especializadas
- Anuncios en la prensa
- Oficina de ventas en sitio

Sistema de Construcción: La construcción tradicional en hormigón armado sigue siendo la preferida por los potenciales clientes, de entre los proyectos en análisis, CALOANSU y Torres Terranova están siendo construidos bajo este sistema; por otra parte, el edificio Olympus II se monta sobre una estructura metálica.

Seguridad.- Tanto el Proyecto CALOANSU como Torres Terranova incluyen en sus proyectos las siguientes características:

- Video seguridad y control de accesos
- Ascensores con tarjeta

3.3.2 ANALISIS FODA

El análisis FODA permite prever posibles riesgos y tomar acciones ante posibles amenazas, maximizando la probabilidad de éxito del proyecto al potenciar las fortalezas y aprovechar las oportunidades.

FORTALEZAS:

Las fortalezas del Proyecto CALOANSU son las siguientes:

- ✓ El precio por metro cuadrado es el más competitivo de la zona.
- ✓ Los acabados de lujo que propone el proyecto, permiten diferenciarlo y reducen su competencia a solo dos proyectos.
- ✓ Ubicación en una zona central, tranquila y consolidada con todos los servicios básicos, cercano a colegios, supermercados y el nuevo hospital de Solca, tiene además acceso y salida hacia importantes vías.
- ✓ Existe concordancia entre las características particulares del proyecto y las preferencias de la demanda.
- ✓ La estructura de hormigón armado sigue siendo la preferida en el mercado.
- ✓ Existe el financiamiento para toda la obra, tanto por el capital propio del promotor, el apalancamiento con una institución financiera sólida y el nivel de preventas logrado, garantiza la culminación física del proyecto.
- ✓ El tamaño del proyecto es un atractivo para el cliente, quienes han pronunciado su preferencia por desarrollos no muy grandes, es decir, menor a 30 unidades de vivienda.
- ✓ La concepción del área tanto de departamentos como locales comerciales encaja de buena manera con las preferencias actuales del mercado.

DEBILIDADES:

- ✓ El Promotor no tiene reconocimiento en el mercado Inmobiliario.
- ✓ No se cuenta con el respaldo de una empresa inmobiliaria solida para la gestión de ventas.

OPORTUNIDADES

- ✓ Potenciales clientes que buscan una alternativa de vivienda de lujo en el sector.
- ✓ Decrecimiento de las tasas de interés para créditos hipotecarios, llegando actualmente a cifras de un solo dígito, como es el caso del Banco del Pacífico.
- ✓ Vigencia del sistema de dolarización.

AMENAZAS

- ✓ La demanda por unidades de vivienda para el NSE medio alto y alto cada vez es más reducida, contrariamente a lo que pasa en vivienda para los sectores de NSE medio y medio bajo.
- ✓ Existe mayor preferencia por casas que departamentos.

- ✓ Proyecto Torres Terranova, es un desarrollo consolidado con una aceptación y posicionamiento importantes.
- ✓ Existen actualmente en el sector, proyectos de nivel medio, que podrían afectar seriamente la percepción de potenciales clientes acerca de la conveniencia del sector.
- ✓ A nivel macro, existe incertidumbre especialmente en el ámbito legal, con una asamblea constituyente que tiene la potestad de modificar impuestos, leyes, etc. potenciales clientes podrían no tomar la decisión de adquirir una vivienda, o en el mejor de los casos, postergarla.
- ✓ Inflación en niveles cercanos a dos dígitos.

3.4 CONCLUSIONES

Del análisis tanto de la demanda como de oferta se puede concluir que el Proyecto CALOANSU cumple con muchas de las preferencias de la demanda, como es el estar localizado en la zona de mayor aceptación de la ciudad, contar con características como número de dormitorios, garajes, nivel de seguridad, nivel de acabados y por sobre todo de tamaño.

Uno de los factores de éxito en la venta de los proyectos es el adecuado dimensionamiento de las unidades de vivienda; en este sentido, el proyecto CALOANSU ha atendido las preferencias del mercado, y prueba de ellos es el nivel de preventas logrado.

Adicionalmente, el proyecto tiene el menor precio promedio por metro cuadrado de el sector, el tamaño de los departamentos son también menores a los de la competencia, acoplándose a los requerimientos actuales de la demanda, razón por la cual el nivel final de los precios son en valor absoluto bastante menores a los de la competencia.

El nivel de acabados así como las características particulares del proyecto CALOANSU, hace que la competencia en el sector se reduzca a dos desarrollos inmobiliarios únicamente, y de estos, tan solo uno es el que representa una potencial amenaza al proyecto.

Es importante recalcar que para lograr el posicionamiento que el proyecto requiere, se necesita adoptar estrategias de marketing que conlleven a aumentar la velocidad de venta que los departamentos requieren.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPITULO IV

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO – TÉCNICO

CAPITULO IV

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO – TÉCNICO

4.1 LOCALIZACIÓN

CALOANSU es un proyecto

inmobiliario ubicado en Monteserrín, zona de gran desarrollo inmobiliario en la actualidad, orientado al estrato medio alto.



IMAGEN 4.1 UBICACIÓN DEL PROYECTO



Dirección: Julio Arellano y de las Malvas
Teléfonos: 3343272 / 2269438

Elaboración Fabián Villacrés Díaz.

4.2 LINDEROS Y ÁREA DEL PREDIO

Los linderos generales del proyecto son los siguientes:

- Norte: Calle de las Malvas, en 40.0 m de longitud
- Sur: Propiedad privada, en una longitud de 40.0 m de longitud.
- Este: Propiedad privada, en una longitud de 40.0 m de longitud.
- Oeste: Calle Julio Arellano en 40.0 m de longitud.

El forma del predio es cuadrada con una longitud por lado de 40.0 metros, obteniéndose por tanto un área de terreno de 1.600 m².

El predio es propiedad del Ing. Fabián Miño y la Sra. Carolina Miño Balarezo, promotores y propietarios del Proyecto.

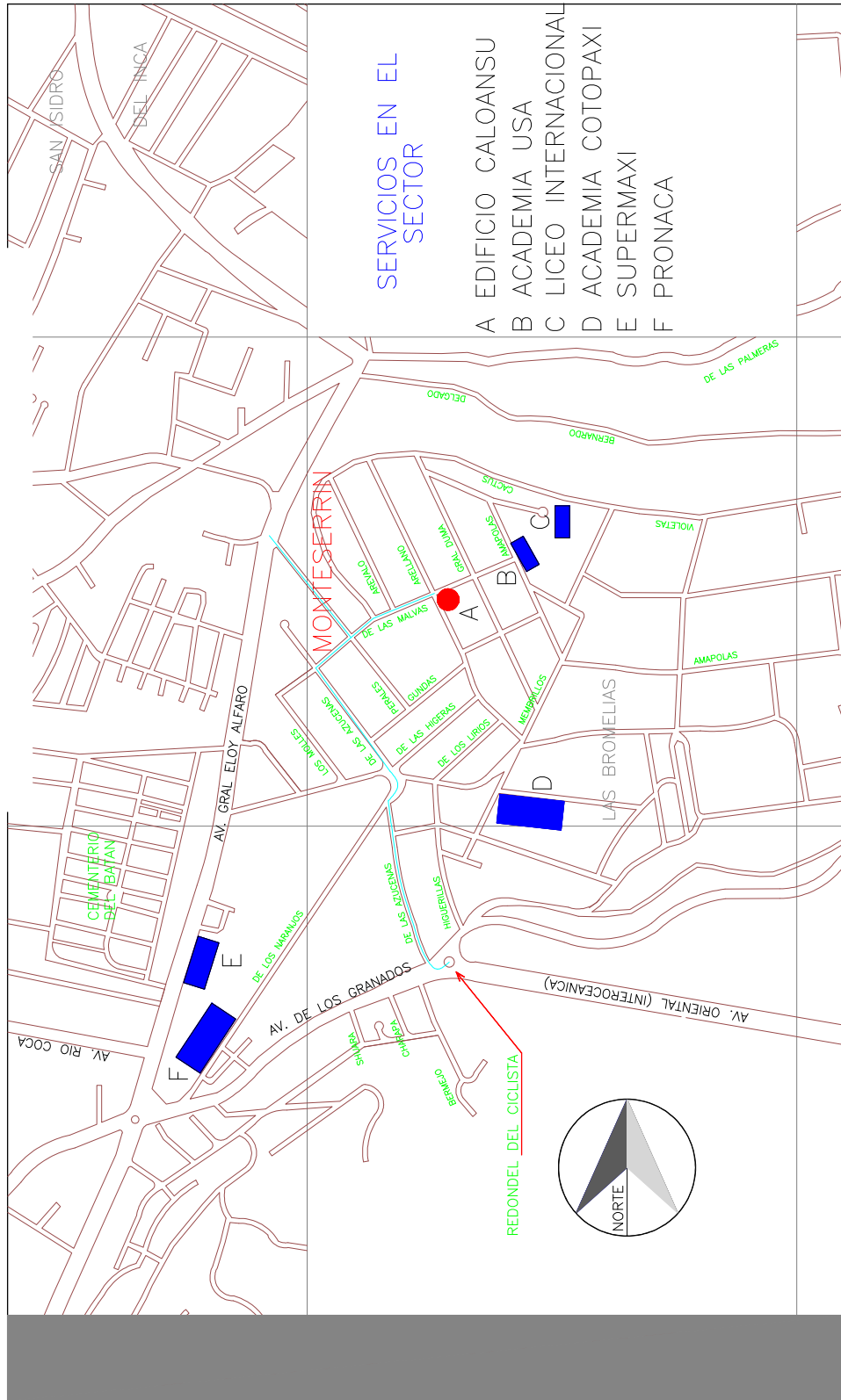
4.3 INFRAESTRUCTURA URBANA

Al ser Monteserrín una zona consolidada, cuenta con todos los servicios básicos, se encuentra cercano a varios colegios importantes de la ciudad, transporte, servicios, comercio cercano, facilidad de accesos y salida hacia importantes avenidas como la Eloy Alfaro, Av. Granados, Av. Oriental, Av. El Inca etc.

Dentro del mobiliario urbano, se puede mencionar los siguientes:

- Academia Cotopaxi
- Liceo Internacional
- Colegio USA
- Colegio Letort
- Supermaxi
- Hospital de Solca
- Colegio Blas Pascal

Imagen 4.2 Mobiliario Urbano en el Sector

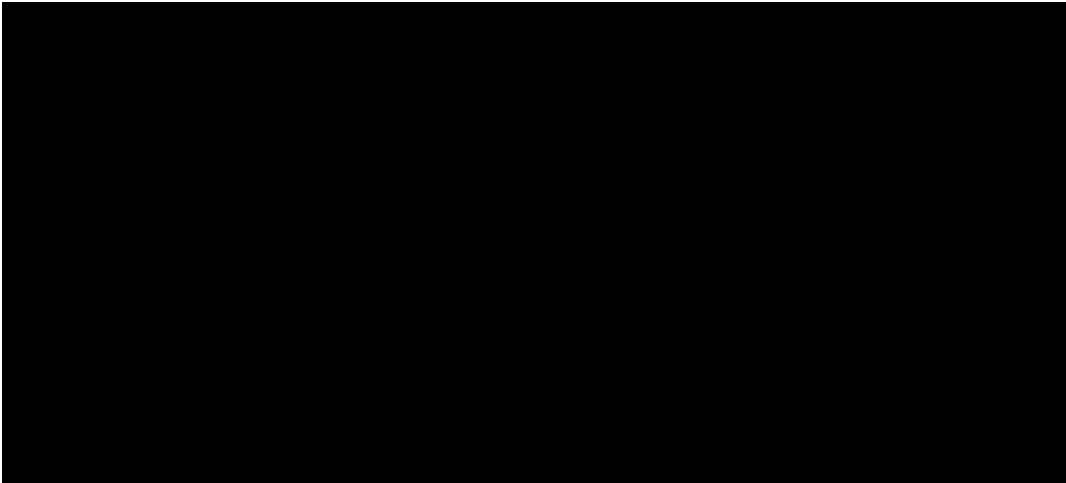


4.4 ORDENANZAS MUNICIPALES

Fuente: IGM

Los requerimientos municipales se muestran en el Informe de Regulación Metropolitana del predio del proyecto (Ver Anexo 1)

CUADRO 4.1 REQUERIMIENTOS MUNICIPALES DEL PROYECTO



Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Los requerimientos municipales en cuanto a COS y altura se cumplen satisfactoriamente; adicionalmente, los valores del proyecto alcanzan en promedio el 90% de los permitidos por el municipio, lo que significa que el nivel de aprovechamiento del proyecto es muy bueno.

En el cuadro 4.2 se muestran los requerimientos de parqueos por parte del Municipio, así como los proporcionados en el proyecto; se puede concluir que no solamente se cumple con la disposición municipal, sino que en la mayoría de locales y departamentos, tienen la alternativa de tomar un parqueo adicional.

CUADRO 4.2 ÁREAS VENDIBLES Y REQUERIMIENTOS

MUNICIPALES DE PARQUEO



Fuente: Municipio del distrito metropolitano de Quito

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

En resumen, de los cuadros 4.1 y 4.2; todos los requerimientos impuestos por el Municipio han sido cumplidos en su totalidad.

4.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

CALOANSU es un proyecto de 18 departamentos, que van desde 99 m² hasta 155 m²; 7 locales comerciales con una área desde 59 m² hasta 164 m², el proyecto tiene 45 parqueaderos cubiertos y varios de visita.

Los departamentos constan de dos y tres dormitorios y poseen uno o dos parqueos según su área; mas una bodega.

Las áreas de construcción y vendibles se muestran en el cuadro 4.3

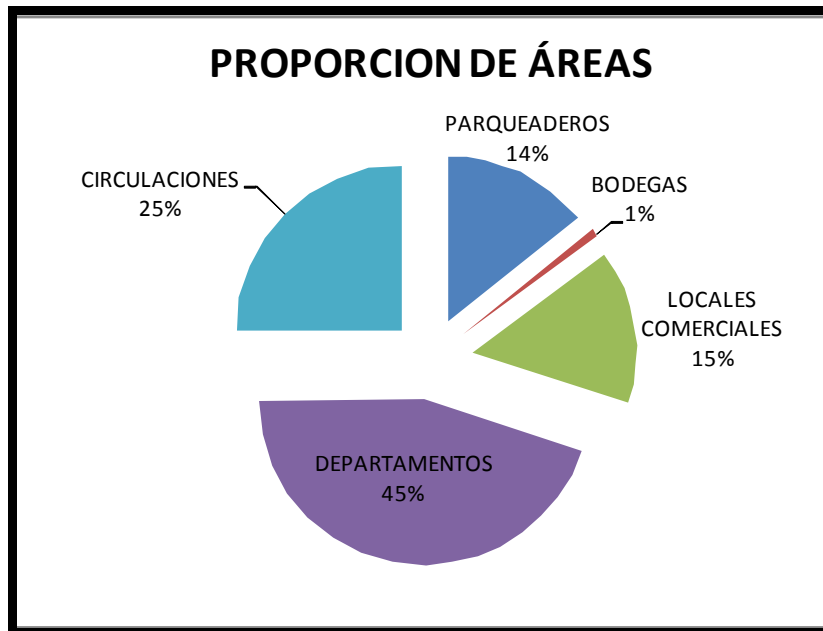
CUADRO 4.3 ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN

ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN (M ²)					
NIVEL	DESCRIPCIÓN	AREA BRUTA	%	AREA ÚTIL	%
SUBSUELO	PARQUEADEROS Y	1,340.00	28.2%	675.00	19%
	BODEGAS			36.00	1%
PLANTA BAJA	LOCALES COMERCIALES	1,017.00	21.4%	717.90	20%
1 ^{ER} PISO	DEPARTAMENTOS	800.00	16.8%	710.70	20%
2 ^{DO} PISO	DEPARTAMENTOS	800.00	16.8%	710.70	20%
3 ^{ER} PISO	DEPARTAMENTOS	800.00	16.8%	710.70	20%
TOTALES		4,757.00	100.0%	3,561.00	100.0%

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

En el gráfico 4.1 se puede apreciar la composición de las áreas del proyecto, con lo cual se concluye que las circulaciones tienen un peso importante en la proporción señalada, esto se debe principalmente a que en un proyecto de este nivel, existe la necesidad de ser generoso en los parqueaderos y en circulaciones internas tanto en departamentos como locales comerciales.

GRÁFICO 4.1 PROPORCIÓN DE ÁREAS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

La distribución de los locales comerciales en la primera planta, así como sus respectivas áreas se muestra en la imagen 4.3

IMAGEN 4.3 ÁREAS DE LOS LOCALES COMERCIALES



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Los 18 departamentos están distribuidos en tres niveles, 6 en cada piso; la variedad de área permite tener un rango de tamaño entre 99 m² y 155 m²; en los siguientes gráficos, se puede apreciar la distribución de cada uno de los departamentos del proyecto.

IMAGEN 4.4 DISTRIBUCIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS EN PLANTA



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

IMAGEN 4.5 DEPARTAMENTO TIPO 1 (111.40 M2)



Fuente: Arquitectura Gráfica

Elaboración: Arquitectura Gráfica

IMAGEN 4.6 DEPARTAMENTO TIPO 2 (99.00 M2)



Fuente: Arquitectura Gráfica

Elaboración: Arquitectura Gráfica

IMAGEN 4.7 DEPARTAMENTO TIPO 3 (109.90 M2)

Fuente:

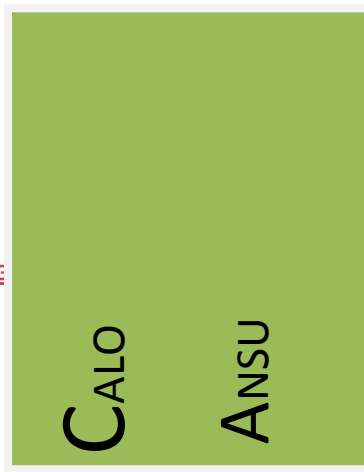


DEPARTAMENTO 3, 9 y 15 (109,90 m2)

Arquitectura Gráfica

Elaboración: Arquitectura Gráfica

IMAG



(7.20 M2)



CALO

ANSU

Más que un lugar para vivir,
Es su **nuevo hogar**

Más que un lugar para vivir,
Es su **nuevo hogar**

Fuente: Arquitectura Gráfica

Elaboración: Arquitectura Gráfica

IMAGEN 4.9 DEPARTAMENTO TIPO 5 (155.00 M2)



Fuente: Arquitectura Gráfica

Elaboración: Arquitectura Gráfica

IMAGEN 4.10 DEPARTAMENTO TIPO 6 (138.20 M2)



CALO

ANSU

Más que un lugar para vivir,

Es su **nuevo hogar**

Fuente: Arquitectura Gráfica

Elaboración: Arquitectura Gráfica

4.5.1 TIPO DE ACABADOS

Los acabados del proyecto corresponden a la línea de lujo, y son los que se señalan a continuación:

GENERALES

- ✓ PUERTA PRINCIPAL BLINDADA
- ✓ MUEBLES DE COCINA, CLOSETS, BAÑOS, PUERTAS DE PASO Y BARREDERAS DE LA FÁBRICA “COCINAS INTERNACIONALES” ELABORADOS TODOS EN FÓRMICA
- ✓ PLACAS ELÉCTRICAS ITALIANAS MARCA BTICHINO
- ✓ PAREDES ESTUCADAS Y PINTADAS CON TRES MANOS.
- ✓ TUMBADOS DE GYPSUM, ESTUCADOS CON TRES MANOS DE PINTURA
- ✓ TABLEROS ELÉCTRICOS BIFÁSICOS BTICHINO
- ✓ CERRADURAS MARCA FIGHTER
- ✓ ALUMINIO DE CEDAL SERIE 100 COLOR NATURAL
- ✓ VIDRIO DE 6 mm COLOR CLARO
- ✓ CALENTAMIENTO DE AGUA CON CALEFON DE ENCENDIDO AUTOMÁTICO CON CAPACIDAD DE 18 LITROS

COCINAS

- ✓ FREGADERO DE DOS POZOS Y UNA ESCURRIDERA EN ACERO INOXIDABLE
- ✓ INSTALACIONES DE GAS Y ENERGIA ELÉCTRICA PARA TOMA DE COCINA
- ✓ CERÁMICA GRAYMAN EN PISO Y PARED

SALA COMEDOR Y HALLES

✓ MADERA

DE

CHANUL

IMPORTADO

DORMITORIOS

- ✓ PISOS DE MADERA IMPORTADA (LAMPARQUET)

BAÑO MASTER

- ✓ CERÁMICA GRAYMAN EN PISO Y PARED
- ✓ SANITARIO Y LAVATORIO MARCA BRIGGS O SIMILAR EN COLOR BLANCO
- ✓ CABINA DE DUCHA HIDRO MARCA BRIGGS
- ✓ GRIFERÍA MONOMANDO MARCA BRIGGS

BAÑO SOCIAL

- ✓ CERÁMICA GRAYMAN EN PISO Y PARED
- ✓ SANITARIO MARCA BRIGGS O SIMILAR EN COLOR BLANCO
- ✓ LAVABO MARCA BRIGGS O SIMILAR EN COLOR BLANCO CON MUEBLE DE MADERA.
- ✓ CABINA DE DUCHA MARCA BRIGGS

EXTERIORES Y COMUNALES

- ✓ SISTEMA DE GAS CENTRALIZADO
- ✓ ASCENSOR MITSUBISHI CON CAPACIDAD PARA OCHO PERSONAS.
- ✓ CISTERNA DE AGUA DE 60 M3 Y BOMBA HIDRONEUMÁTICA.
- ✓ PUERTA DE GARAJE A CONTROL REMOTO
- ✓ SISTEMA CONTRA INCENDIOS: GABINETES EN CADA PISO, LÁMPARAS DE EMERGENCIA, PUERTAS ANTIFUEGO, SEÑALIZACIÓN, VÁLVULA SIAMESA EN EL EXTERIOR DEL EDIFICIO.
- ✓ CUBÍCULO EXTERNO PARA EL GUARDIA CON INTERCOMUNICACIÓN CON CADA DEPARTAMENTO.

4.6 INGENIERÍAS Y SISTEMAS

Los estudios y diseños del Proyecto han sido realizados por los siguientes profesionales mostrados en el cuadro 4.4

CUADRO 4.4 ESTUDIOS Y DISEÑOS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Es importante mencionar que en el proyecto se ha dado especial atención al tema de seguridad, que es una de los tópicos de mayor importancia al momento de elegir una vivienda.

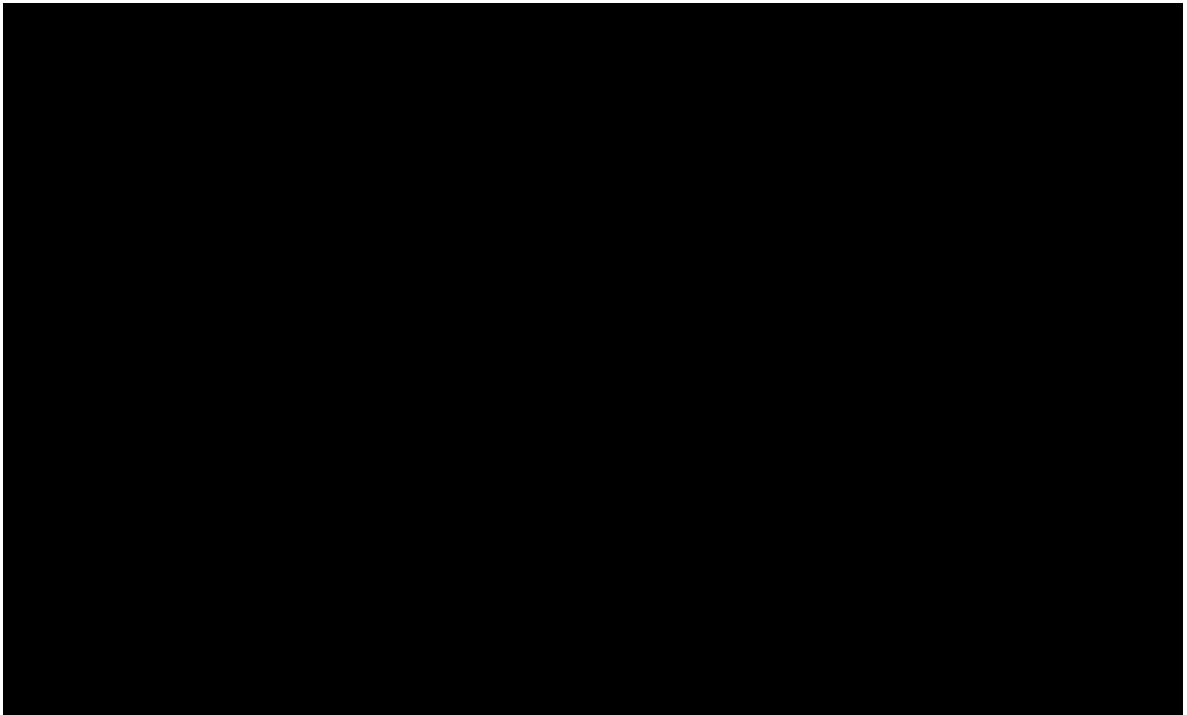
En tal virtud se ha considerado la construcción externa de una garita con intercomunicador a cada uno de los departamentos, adicionalmente, en el ascensor está prevista la utilización de tarjetas magnéticas.

4.7 COSTOS DEL PROYECTO

4.7.1 COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO

Los costos directos del proyecto de muestran en el cuadro 4.5

CUADRO 4.5 COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO



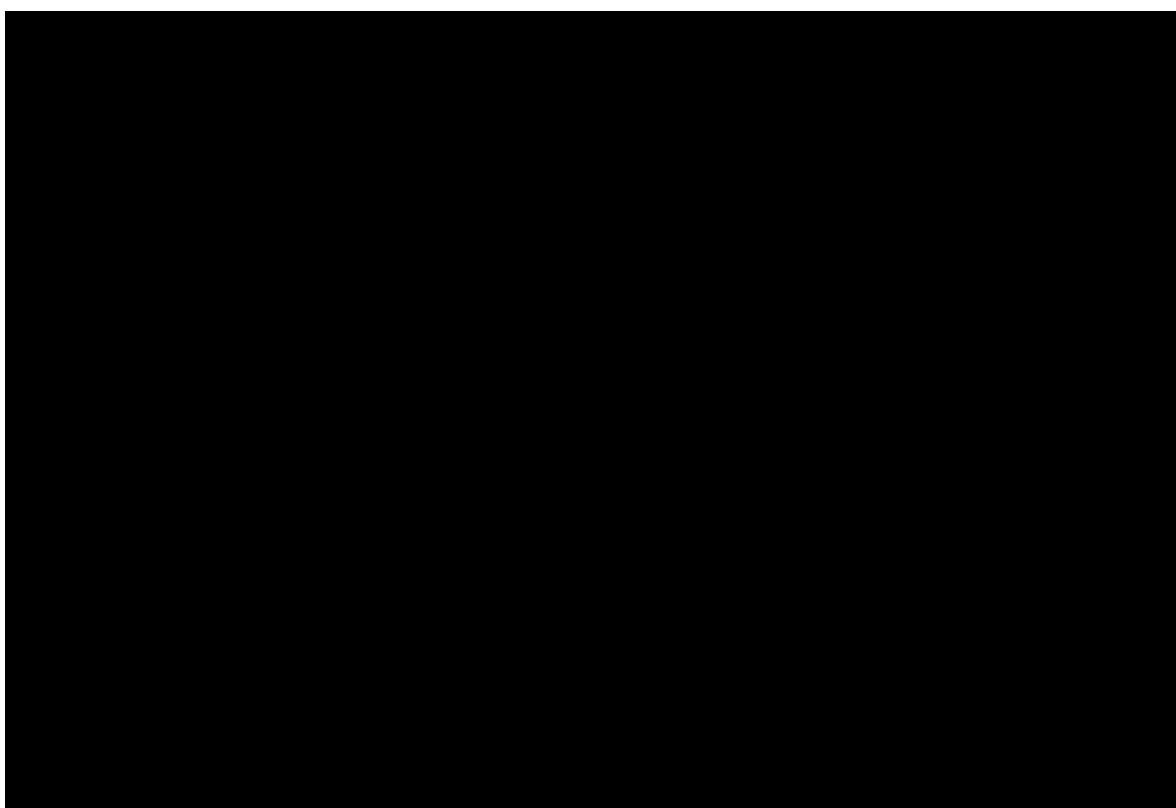
Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

En el cuadro 4.5 se muestra el detalle de las actividades con su presupuesto respectivo; también se muestra la incidencia de cada una de éstas.

4.7.2 OTROS COSTOS DEL PROYECTO

Otros costos indirectos del proyecto, que hacen referencia básicamente a estudios y gastos legales, se muestran en el cuadro 4.6

CUADRO 4.6 OTROS COSTOS DEL PROYECTO

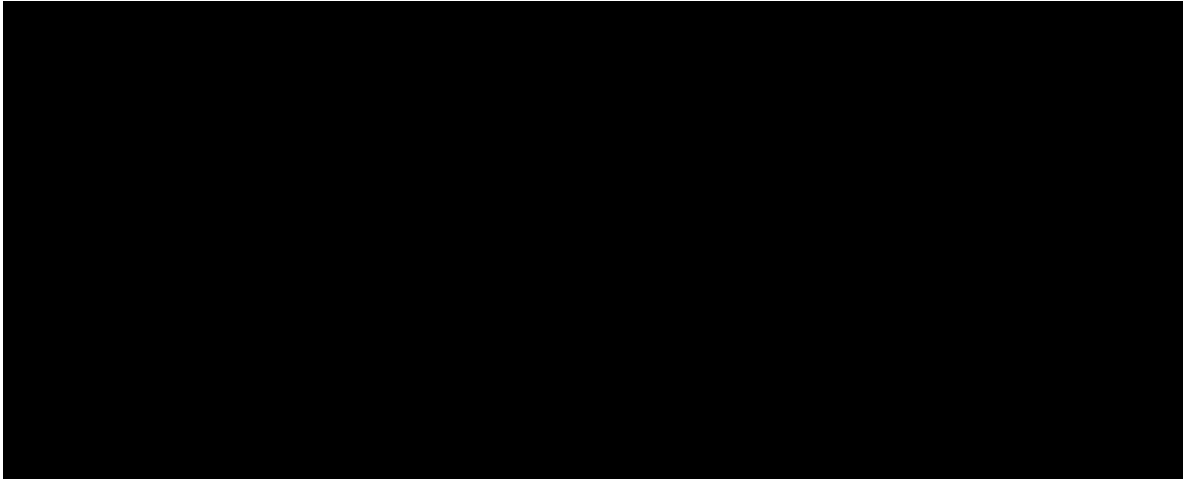


Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

4.7.3 COSTOS TOTALES

Finalmente, con toda la estructura de costos, tanto directos, de consultoría, en el cuadro 4.7 se muestra el resumen de todos los costos de Proyecto, y la incidencia de cada uno de ellos en el total.

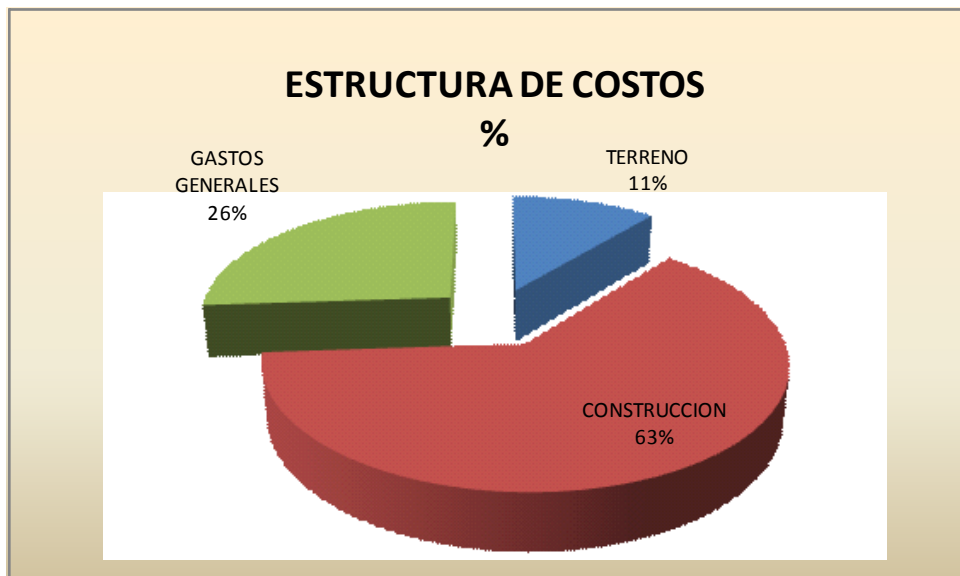
CUADRO 4.7 COSTO TOTAL DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

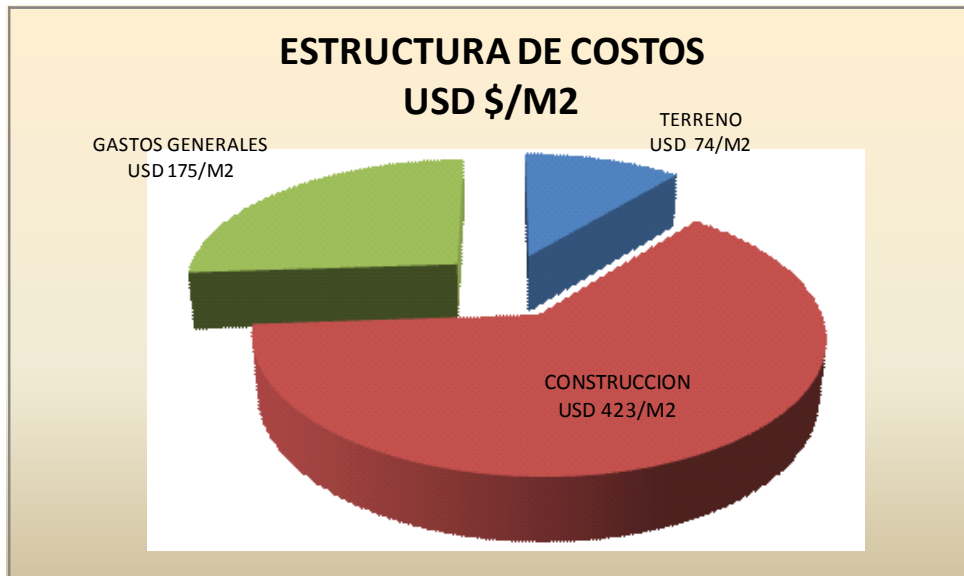
Es importante conocer el peso de costos directos, costos indirectos y el terreno; en el gráfico 4.2 se muestra la composición de cada uno de ellos.

GRÁFICO 4.2 COMPOSICIÓN DE LOS COSTOS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 4.3 INCIDENCIA DE LOS COSTOS POR M2



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

La mayor incidencia en la composición total del costo proviene de la construcción en sí misma, con un valor de \$ 423 el metro cuadrado equivalente al 63% del costo total; la incidencia de los gastos generales es de \$ 175/m2, equivalente al 26% y finalmente el terreno con un peso de \$ 74/m2, equivalente al 11% del total del costo.

La composición del costo esta dentro de los rangos para este tipo de edificaciones.

4.8 CRONOGRAMA VALORADO DE EGRESOS

En el cuadro 4.8 se muestra los egresos mensuales del proyecto durante los 18 meses que dura la ejecución del mismo; al valor total final al que ascienden los costos tiene un valor de \$1'204.800 dólares.

CUADRO 4.8 CRONOGRAMA VALORADO DEL PROYECTO

(COSTOS DIRECTOS)

CRONOGRAMA VALORADO DE COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO CALOANSU

Fecha: MARZO/2.008

CODIGO	RUBRO	TOTAL	%	MESES										
				1	2	3	4	5	6	7	8	9		
CD-010	OBRAS PRELIMINARES	4,800	0.4%	4,800										
CD-020	SERVICIOS PROVISIONALES	2,500	0.2%	1,250	1,250									
CD-030	MOVIMIENTO DE TIERRAS	18,200	1.5%		18,200									
CD-040	ESTRUCTURA DE HORMIGON ARMADO	350,000	29.1%				58,333	58,333	58,333	58,333	58,333	58,333	58,333	
CD-050	MAMPOSTERIA Y ENLUCIDOS	68,000	5.6%							13,600	13,600	13,600	13,600	13,600
CD-060	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS Y GAS	65,300	5.4%											16,325
CD-070	INSTALACIONES ELECTRICAS	91,900	7.6%				9,190	9,190	9,190	9,190	9,190	9,190	9,190	9,190
CD-080	CARPINTERIA MODULAR: BANO, COCINA, PUERTAS DE PASO	134,800	11.2%											80,880
CD-090	PISO MADERA	103,100	8.6%											
CD-100	VENTANERIA (ALUMINIO Y VIDRIO)	69,600	5.8%											
CD-110	CERAMICA	59,800	5.0%											
CD-120	PUERTAS: GARAGE, INCENDIO, SEGURIDAD, PASAMANOS MET	34,500	2.9%											
CD-130	APARATOS SANITARIOS, FREGADEROS	54,700	4.5%											
CD-140	REVESTIMIENTOS Y PINTURA	47,000	3.9%											
CD-150	CIELO RASO	28,600	2.4%											
CD-160	SISTEMA DE SEGURIDAD	12,500	1.0%											
CD-170	EQUIPOS (ASCENSOR, BOMBAS, TRANSFORMADOR)	51,200	4.2%		25,600									
CD-180	ACOMETIDA ELECTRICA Y TELEFONICA	8,300	0.7%											
TOTAL (USD\$)		1,204,800	100.0%	6,050	45,050	58,333	67,523	67,523	81,123	81,123	81,123	81,123	81,123	119,995
			%	0.5%	3.7%	4.8%	5.6%	5.6%	6.7%	6.7%	6.7%	6.7%	6.7%	10.0%
TOTAL ACUMULADO		6,050		51,100	109,433	176,957	244,480	325,603	406,727	487,850	568,973	649,096	729,219	849,214
			%	0.5%	4.2%	9.1%	14.7%	20.3%	27.0%	33.8%	40.5%	47.2%	54.0%	60.5%

CRONOGRAMA VALORADO DE COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO CALOANSU

Fecha: MARZO/2.008

CODIGO	RUBRO	TOTAL	%	MESES													
				10	11	12	13	14	15	16	17	18					
CD-010	OBRAS PRELIMINARES	4,800	0.4%														
CD-020	SERVICIOS PROVISIONALES	2,500	0.2%														
CD-030	MOVIMIENTO DE TIERRAS	18,200	1.5%														
CD-040	ESTRUCTURA DE HORMIGON ARMADO	350,000	29.1%														
CD-050	MAMPOSTERIA Y ENLUCIDOS	68,000	5.6%														
CD-060	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS Y GAS	65,300	5.4%														
CD-070	INSTALACIONES ELECTRICAS	91,900	7.6%														
CD-080	CARPINTERIA MODULAR: BANO, COCINA, PUERTAS DE PASO	134,800	11.2%														
CD-090	PISO MADERA	103,100	8.6%														
CD-100	VENTANERIA (ALUMINIO Y VIDRIO)	69,600	5.8%														
CD-110	CERAMICA	59,800	5.0%														
CD-120	PUERTAS: GARAGE, INCENDIO, SEGURIDAD, PASAMANOS MET	34,500	2.9%														
CD-130	APARATOS SANITARIOS, FREGADEROS	54,700	4.5%														
CD-140	REVESTIMIENTOS Y PINTURA	47,000	3.9%														
CD-150	CIELO RASO	28,600	2.4%														
CD-160	SISTEMA DE SEGURIDAD	12,500	1.0%														
CD-170	EQUIPOS (ASCENSOR, BOMBAS, TRANSFORMADOR)	51,200	4.2%														
CD-180	ACOMETIDA ELECTRICA Y TELEFONICA	8,300	0.7%														
TOTAL (USD\$)		1,204,800	100.0%	59,048	45,448	109,478	59,545	54,505	115,600	64,577	56,527	32,227					
			%	4.9%	3.8%	9.1%	4.9%	4.5%	9.6%	5.4%	4.7%	2.7%					
TOTAL ACUMULADO		666,893		712,342	821,820	881,365	935,870	1,051,470	1,116,047	1,172,573	1,204,800						
			%	55.4%	59.1%	68.2%	73.2%	77.7%	87.3%	92.6%	97.3%	100.0%					

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de un profundo análisis para determinar la viabilidad del PROYECTO CALOANSU, se puede enunciar las siguientes conclusiones:

9.1 CONCLUSIONES

- ✓ El mantenimiento del sistema de dolarización proporciona una base para la estabilidad macroeconómica del país.
- ✓ Los niveles de inflación actuales, si bien no son los mismos que hasta hace cinco años, han sido contemplados en los análisis de sensibilidad respectivos, determinándose que aun en circunstancias adversas, el proyecto sigue siendo atractivo para el promotor.
- ✓ Volumen significativo de créditos hipotecarios, con tasas de interés tendientes a la baja; además, existe una marcada tendencia hacia la reducción de las tasas de interés en el sector inmobiliario, más aún, con la intervención del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, como agente otorgante de crédito hipotecario, la probabilidad de aumento de la demanda es alta.
- ✓ De acuerdo con el estudio de mercado, existe un nicho que prefiere vivienda en el norte de la ciudad, entre los rangos de precios y áreas propuestos por el proyecto CALOANSU.
- ✓ El segmento de mercado hacia el cual se dirige CALOANSU, lo constituyen personas de nivel socioeconómico medio alto, con ingresos superiores a los \$ 2.100 dólares mensuales.
- ✓ La demanda potencial calificada para este nivel socioeconómico, según Gridcon (dato a inicios del 2.008), está en los 6.334 Hogares.

- ✓ Los niveles de precios de venta, ubican al proyecto como uno con las mayores fortalezas en el sector; ya que el valor promedio por metro cuadrado se ubica en los 780 USD/m² (en este valor no se incluye parqueadero ni bodega).
- ✓ El proyecto no está condicionado a realizar un número de preventas determinado, debido a que se cuenta con la liquidez necesaria.
- ✓ El hecho de que el promotor cuente con el terreno para el desarrollo inmobiliario, elimina una barrera de entrada que en muchos casos es una limitante para el inicio de un desarrollo inmobiliario.
- ✓ La disponibilidad de recursos por parte del Promotor, sumado al otorgamiento de una línea de crédito aprobada por parte de la Corporación financiera nacional, garantiza el total financiamiento y culminación del proyecto.
- ✓ La difusión del proyecto, que se la realizará a través de la revista “El Portal Inmobiliario” genera un número importante de visitas de potenciales clientes hacia el departamento modelo en la obra, gracias a que está considerado como uno de los medios más importantes en el aspecto de difusión.
- ✓ El tener precios competitivos y un nivel de acabados de lujo; forma parte fundamental de la estrategia comercial.
- ✓ Desde el punto de vista técnico, cumple con todos los requisitos impuestos por el Distrito Metropolitano de Quito y su normativa legal.
- ✓ Los costos promedios del proyecto, así como la utilidad por metro cuadrado son las siguientes:
 - Costo/m² = 672 USD/m²
 - Precio/m² = 895 USD/m²
 - Utilidad/m²= 223 USD/m²
 - Utilidad final = \$ 637.385
- ✓ Los resultados financieros son muy atractivos para el promotor, es así que se tiene las siguientes cifras:
 - La rentabilidad esperada para el es de 33.3% en un período de 20 meses, lo cual anualizado da un valor de 18.82%
 - El margen sobre ventas da una cifra de 25% en 20 meses, lo cual anualizado da un valor de 14.32%
 - El valor actual neto que en las condiciones más probables arrojaría el proyecto da un valor de \$194.600 y una tasa Interna de Retorno de 41.54%

- ✓ La no viabilidad del proyecto, es decir, el tener un VAN negativo ocurriría en los siguientes casos:
 - Los costos aumentan en más de un 14.72%
 - Los precios disminuyen en más de un 10.46%
 - La expectativa de ventas es superior a los 20.76 meses.
- ✓ De entre los análisis realizados, el factor más crítico es la velocidad de ventas; como se analizó en el capítulo VI, el extender el período de venta en solo tres meses, hace que el VAN se haga negativo.
- ✓ Si se toma en cuenta un financiamiento externo de \$ 500.000; ésta genera un costo adicional al proyecto de \$ 80.000, que es el valor en el que disminuye la utilidad; sin embargo, los resultados del VAN y de la TIR mejoran y se los muestra a continuación:
 - $VAN_{CON\ APALANCAMIENTO} = \$ 269.939$
 - $TIR_{CON\ APALANCAMIENTO} = 76.52\%$

9.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda considerar la línea base del presupuesto como una herramienta para el control de costes y para mantener al el proyecto dentro de los límites de rentabilidad esperados.
- ✓ Se recomienda monitorear constantemente el mercado, a fin de identificar nuevos proyectos en el sector, incremento de precios de los inmuebles, a fin de reajustarlos y poder obtener el mejor resultado posible.
- ✓ Se recomienda seguir los procesos establecidos en la gerencia del proyecto, a fin de maximizar la probabilidad de éxito del mismo; se deberá prestar especial atención en los puntos de:
 - Controlar el cronograma
 - Controlar la calidad de los entregables, en especial en la etapa de la estructura, verificando la calidad del hormigón
 - Monitorear y gestionar adecuadamente los riesgos en el proyecto, particularmente los relacionados al personal de la obra.
 - Una adecuada gestión de las adquisiciones puede conllevar ahorros importantes y por consiguiente una mejora en los resultados económicos del proyecto.

- Finalmente las comunicaciones deben ser fluidas y directas, a fin de evitar problemas o solucionarlos tan pronto como sea posible al menor costo.
- ✓ Se recomienda poner especial atención a la gestión de ventas, ya que una adecuada promoción y publicidad, maximiza la velocidad de ventas y por tanto, la mejora en los indicadores financieros del proyecto.

FUENTES DE CONSULTA

REFERENCIAS IMPRESAS

- Gridcon. ESTUDIO SOBRE LA DEMANDA INMOBILIARIA EN QUITO Y GUAYAQUIL, Abril 2008
- Ross, Stephen, FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS, México, Quinta Edición, 2.004
- Vásquez, Lola. Saltos, Napoleón, ECIADOR, SU REALIDAD. Decimo quinta edición, 2006-2007
- Consejo Metropolitano de Quito “ORDENANZAS MUNICIPALES” Registro oficial del 2.005
- Project Management Institute, GUIA DE LOS FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN DE PROYECTOS, Tercera Edición, 2.004
- Eliscovich, Federico, Universidad San Francisco de Quito, Tesis del MDI 2006
- Revista El Portal Inmobiliario, Edición Marzo – Abril 2008
- Sección Construir del Periódico El Comercio de la ciudad de Quito, diciembre 2007 – marzo 2008
- Material de Apoyo del MDI, Universidad San Francisco de Quito, 2007 – 2008

DIRECCIONES ELECTRÓNICAS CONSULTADAS

- www.bce.fin.ec BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Marzo 2.008
- www.inec.gov.ec Instituto ecuatoriano de Estadísticas y Censos, febrero 2.008
- www.quito.gov.ec DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, Marzo 2.008
- www.gridcon.com Gridcon Consultores, marzo 2.008
- www.superban.gov.ec SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, Marzo 2.008
- www.supercias.gov.ec SUPERINTENDENCIA DE COMPANÍAS DEL ECUADOR, Marzo 2.008

- www.publicdebt.treas.gov/AI/OFBills Departamento del Tesoro de Estados Unidos, marzo 2.008
- www.pages.stern.nyu.edu Colegio de Negocios Stern – Universidad de New York, marzo 2.008
- Google earth. Versión 4.0 Julio 2.008



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPITULO V

ESTRATEGIA COMERCIAL

CAPITULO V

ESTRATEGIA COMERCIAL

5.1 OBJETIVOS COMERCIALES DEL PROYECTO

El Proyecto CALOANSU tiene por objetivo comercial el vender dieciocho departamentos y siete locales comerciales, con sus respectivos garajes y bodegas, en un plazo de veinte meses, de los cuales dieciocho corresponden al período de construcción, y los dos restantes están destinados para el cierre total de ventas.

El promotor, espera tener una velocidad promedio de venta de uno punto cuatro unidades por mes, con lo cual las ventas se cerrarían dentro del plazo previsto para la culminación total del proyecto.

No existe restricciones respecto al número de unidades de preventa requeridos, ya que el promotor cuenta con la capacidad económica necesaria para iniciar los trabajos.

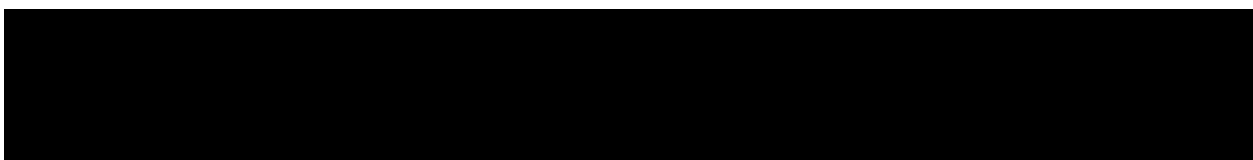
5.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

En base al segmento al que se enfoca el proyecto CALOANSU, así como de todo el análisis realizado a los desarrollos inmobiliarios cercanos al proyecto en cuestión y a los requerimientos solicitados por la demanda, se ha establecido un precio inicial por metro cuadrado de departamento en \$750, en el cual no está incluido garaje ni bodega.

El precio de venta de 750 dólares el metro cuadrado, es un precio de obra terminado, por lo que la venta en planos y en el proceso constructivo supone realizar descuentos, lo cual implica una ventaja financiera a quienes opten por esta opción de compra.

La política de descuentos adoptada por la empresa promotora otorga un descuento de hasta el nueve por ciento sobre el precio final de venta a los clientes que realicen la compra con al menos un cincuenta por ciento del valor total del inmueble; este descuento es proporcional al período en el cual se realiza la compra, es decir, un descuento del 0.5% mensual como se muestra en el cuadro 5.1

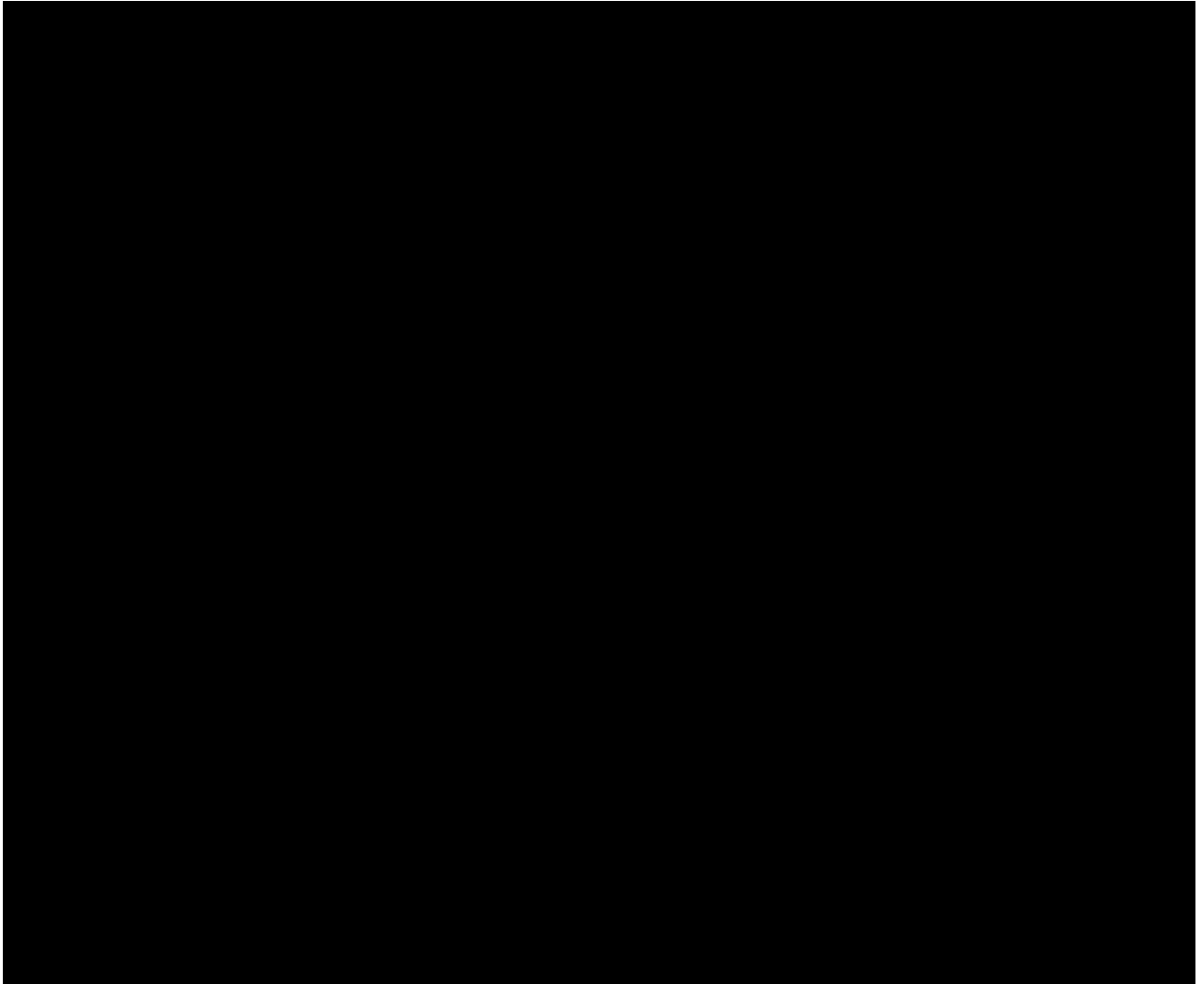
CUADRO 5.1 TABLA DE DESCUENTOS AL PRECIO DE VENTA



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

En el siguiente cuadro y con los antecedentes mencionados, se muestra la lista de precios de cada uno de los departamentos, así como de los locales comerciales.

CUADRO 5.2 PRECIOS DE VENTA



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

5.3 POLÍTICA DE PAGOS

La forma de pago que se ofrece al cliente es:

10% inicial para la reserva del inmueble.

20% durante el período de construcción del proyecto.

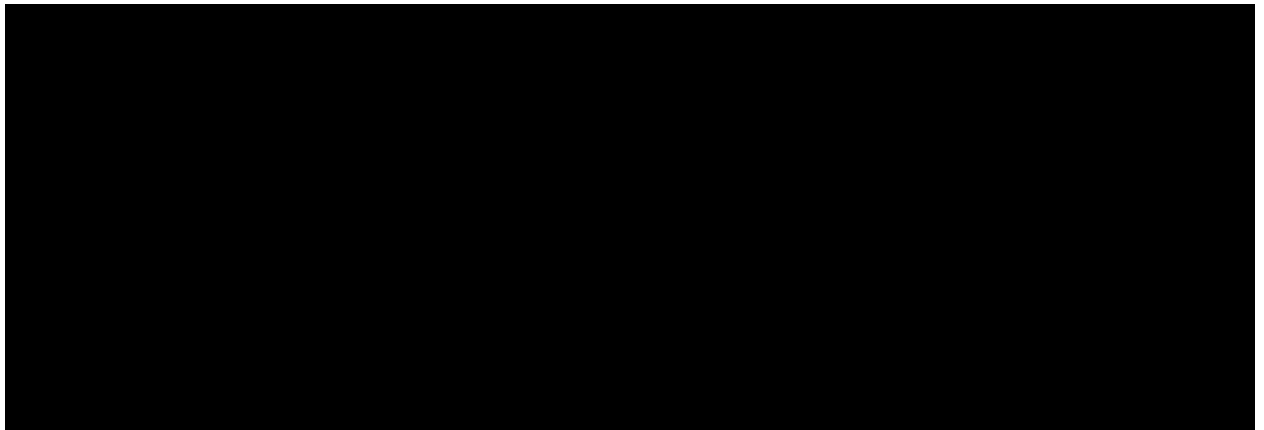
70% a la entrega del inmueble; el cliente puede optar por un crédito hipotecario.

5.4 ESQUEMA DE REMUNERACIÓN PARA VENTAS Y PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

El promotor ha definido el pago de una comisión del 3.5% sobre el valor de venta de cada inmueble para la fuerza de ventas interna.

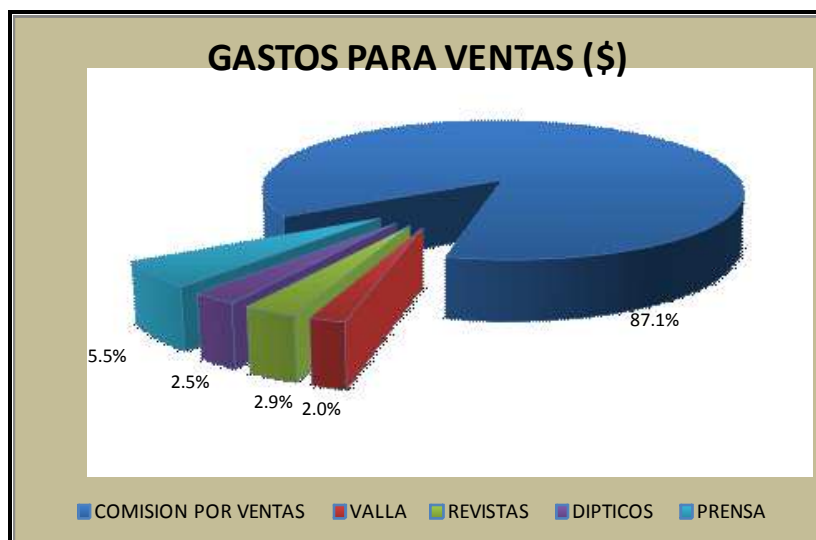
Adicionalmente se ha determinado un monto del 0.5% del total del proyecto para fines de publicidad, como se muestra en el cuadro 5.3

CUADRO 5.3 GASTOS PARA VENTA



Elaborado: Fabián Villacrés D

GRÁFICO 5.1 GASTOS PARA VENTA



Elaborado: Fabián Villacrés D

5.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La comercialización del proyecto se la realizará a través de la fuerza de ventas propia de la empresa.

Para las ventas en el proyecto, a través de la fuerza de ventas propia, se cuenta con ejecutivas que atienden en la oficina de ventas instalada en el sitio.

5.6 HERRAMIENTAS PARA LA VENTA

Las siguientes son las herramientas comerciales y fuentes de clientela que el proyecto ha generado:

CUADRO 5.4 HERRAMIENTAS PARA VENTA

Publicidad	Prensa – Portal Inmobiliario – Letrero publicitario en el proyecto
------------	--

Oficina de Ventas	En el proyecto, con maqueta e información gráfica, atendida de manera permanente.
Venta Directa	Visitantes del proyecto y oficina de ventas
Referencias	Referidos de otros compradores.
Material de apoyo	Folletos
Personal	Equipo profesional de vendedores
Feria Vivienda	Proyecto se presentara en la Feria de la Vivienda en la ciudad de Quito

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

5.6.1 VALLA

El objetivo de esta acción publicitaria es de dar a conocer el proyecto al público e incentivarlos a visitar la sala de ventas en el sitio.

IMAGEN 5.1 VALLA DEL PROYECTO



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

En la valla publicitaria se han resaltado principalmente tres aspectos:

- ✓ Nombre y logo del proyecto
- ✓ Teléfono para información y ventas

- ✓ Número de departamentos y locales comerciales que se ofrece.

5.6.2 FOLLETOS

Se envían folletos como medio de apoyo adicional a personas del público objetivo que puedan ser clientes potenciales.

El folleto destaca las principales características del proyecto, tanto de departamentos como de oficinas, estos son entregados en lugares cercanos al proyecto

IMAGEN 5.2 FOLLETO DEL PROYECTO CALOANSU (FRENTE)

Locales Comerciales
7 Locales comerciales u oficinas con baño propio. 1 Salón comunal. Parqueadero de visitantes con

No	ÁREA LOCALES
1	59,20 m ²
2	59,20 m ²
3	62,90 m ²
4	164,40 m ²
5	90,10 m ²
6	147,70 m ²
7	134,40 m ²
*	Sala de Copropietarios

ar para vivir, o hogar.

Más que un lugar es su nuevo

Planificación y Construcción VICTOR H. GRACES ARQUITECTO

Dirección: Julio Arellano y de las Malvas
Teléfonos: 3343272 / 2269438

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

IMAGEN 4.3 FOLLETO DEL PROYECTO CALOANSU (REVERSO)

1 111.40 m²

2 99.00 m²

3 109.90 m²

4 97.20 m²

5 155.00 m²

6 138.20 m²

- Acabados de lujo
- Ascensor mitsubishi con capacidad para 8 personas
- Sistema de extinción de incendios
- 6 tipos de departamentos, de 2 y 3 dormitorios
- Desde 97,20 m² hasta 155 m²
- Sistema de gas centralizado
- Instalaciones para Internet banda ancha
- Puertas principales de alta seguridad
- 40 parqueaderos cubiertos
- 18 bodegas

Elaborado: Fabián Villacrés Díaz.

5.6.3 REVISTAS

Las revistas, como medio convencional, son muy importantes al momento de promocionar los desarrollos inmobiliarios, en este sentido, el proyecto CALOANSU realiza publicaciones en la revista “EL PORTAL INMOBILIARIO” la cual se ha convertido en una herramienta muy importante gracias su tiraje y aceptación.

5.6.4 DIARIOS

Los anuncios en diario son muy efectivos y refieren un número muy considerable de potenciales clientes hacia el sitio de la obra; por otra parte, al ser éste un medio costoso para publicitar, como estrategia, los encargados de la promoción del proyecto, han decidido realizar publicaciones los días sábado, en la sección “CONSTRUIR” de el diario EL COMERCIO, el de mayor difusión en la capital.

5.7 CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS

El cronograma valorado de ventas se presenta el cuadro 5.5

Cuadro 5.5 Cronograma de ventas

FLUJO DE INGRESOS POR VENTAS (MILES USD \$)																						
Políticas de venta: - 10% reserva - 20% durante el período de construcción - 70% crédito hipotecario DURACIÓN PROYECTADA DE LAS VENTAS: 18 MESES																						
MES	MES																	TOTAL				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	\$	
1	14.2	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	99.2	141.7
2		14.2	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	99.2	141.7
3			14.2	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	99.2	141.7
4				14.2	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	99.2	141.7
5					14.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	99.2	141.7
6						14.2	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	99.2	141.7
7							14.2	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	99.2	141.7
8								14.2	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8	99.2	141.7
9									14.2	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	99.2	141.7
10										14.2	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	99.2	141.7
11											14.2	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	99.2	141.7
12												14.2	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	99.2	141.7
13													14.2	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	99.2	141.7
14														14.2	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	99.2	141.7
15															14.2	9.4	9.4	9.4	9.4	9.4	99.2	141.7
16																14.2	14.2	14.2	14.2	14.2	99.2	141.7
17																	14.2	28.3	28.3	28.3	99.2	141.7
18																		42.5	42.5	42.5	99.2	141.7
TOTAL	14.2	15.8	17.6	19.5	21.5	23.7	26.1	28.6	31.5	34.6	38.2	42.2	46.9	52.6	59.7	69.1	83.3	140.0	0.0	1785.7	2,551	

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz

5.7.1 SUPUESTOS

En la elaboración del cronograma de ingresos por ventas, se han realizado los siguientes supuestos:

- ✓ La venta total de los departamentos y locales comerciales se la realiza en su totalidad en un período de dieciocho meses, lo cual implica vender 158 m² por mes.
- ✓ La estimación de 1.4 unidades mensuales es un objetivo alcanzable de acuerdo a los estudios de mercado realizados.
- ✓ Se ha seguido la política de ventas preestablecida, esto es 10% de reserva; 20% en cuotas iguales hasta finalizar la construcción; y el 70% con crédito hipotecario, para lo cual se ha previsto un mes de espera.

5.8 CONCLUSIONES DE ESTRATEGIA COMERCIAL

La estrategia comercial para las ventas de un proyecto está apuntalada en varios aspectos y depende de todo un sistema estructurado para su éxito.

Los principales aspectos referidos a la estrategia comercial son los siguientes:

- ✓ En el proyecto no será necesario realizar preventas.
- ✓ La fuerza de ventas propia será la encargada de gestionar a los potenciales clientes del proyecto.

La difusión del proyecto se la realizará a través de la revista “El Portal Inmobiliario” como uno de los medios más importantes en el aspecto de difusión; genera un número importante de visitas de potenciales clientes hacia el departamento modelo en la obra.

Los anuncios en la prensa también han demostrado ser de gran ayuda al momento de atraer clientes a la sala de ventas del proyecto.

El objetivo de la comercialización del proyecto es lograr el cierre de todas las ventas en el período de construcción, es decir en los dieciocho meses, lo cual da ventajas tanto al promotor como al

cliente; al promotor porque permite contar con recursos para la ejecución y al cliente ya que mientras más temprano se cierre la venta, no solo que tiene más tiempo para poder completar el treinta por ciento del valor del inmueble, sino que puede tener la opción de un descuento importante.

Finalmente, el tener precios competitivos y un nivel de acabados de lujo; forma parte fundamental de la estrategia comercial, ya que es por esta vía que se espera captar el mayor número de potenciales clientes y poder cerrar ventas.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPÍTULO VI

ESTRATEGIA FINANCIERA

CAPÍTULO VI

ESTRATEGIA FINANCIERA

6.1 ANÁLISIS DE EGRESOS

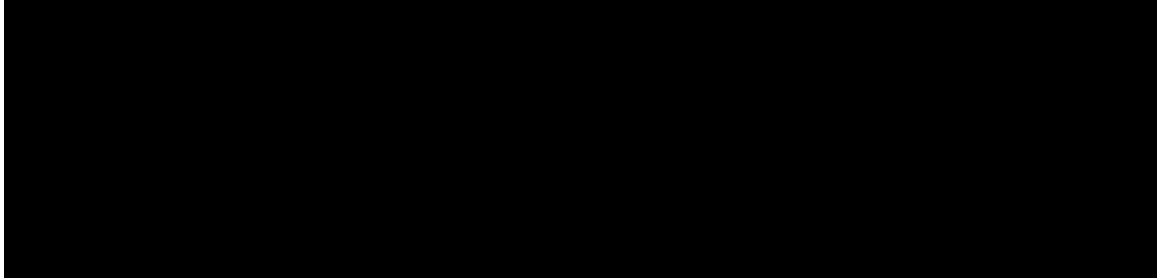
Todo plan financiero considera todos y cada uno de los rubros que se involucran en los distintos egresos, que en construcción son lo mismo que los costos; manteniendo un presupuesto base como meta tanto en precios como en cantidades totales.

La línea de fabrica permite construir hasta cuatro pisos, y el costo total del proyecto alcanza la cifra de 1'913.800; en este valor está considerado todos los factores que tienen influencia directa dentro del costo, por lo que toda variación que exista, tanto en cantidades como en precios unitarios, afectarán en mayor o menor medida a los supuestos del proyecto, debiendo monitorearse para poder tomar acciones correctivas de ser el caso.

6.1.1 PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

El presupuesto se realiza en base al volumen de obra que genera el proyecto **CALOANSU**, en el cuadro 5.1 se muestra la composición del costo total de construcción y su incidencia.

CUADRO 6.1 PRESUPUESTO DEL PROYECTO

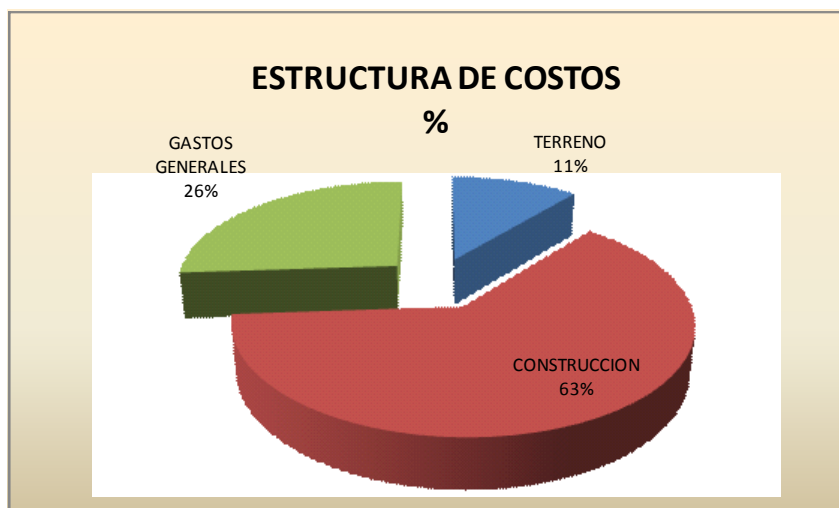


Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Como puede observarse en el cuadro anterior, los porcentajes de incidencia tanto del terreno, construcción y gastos generales, están dentro de los rangos promedio para este tipo de edificaciones.

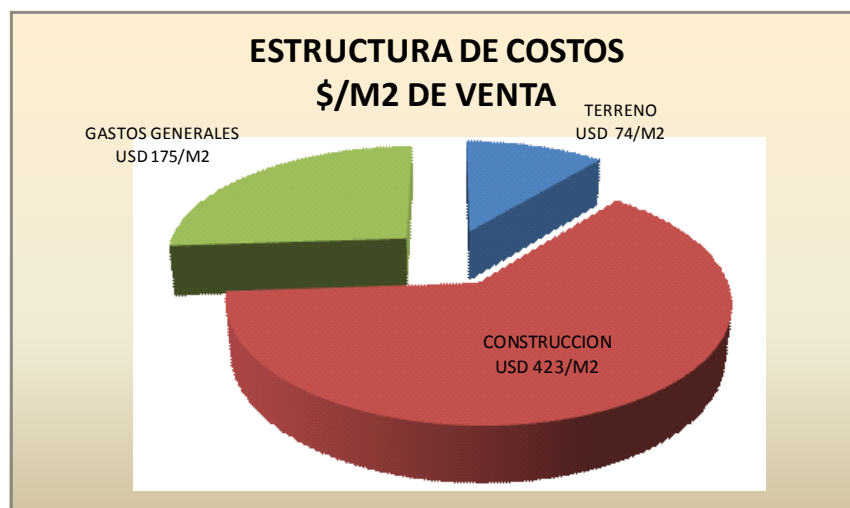
Se analiza también la incidencia de los costos totales respecto al área de venta, es decir, 2.850 m²; su composición se muestra en el gráfico 6.1 y 6.2

GRÁFICO 6.1 ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.2 ESTRUCTURA DE COSTOS POR M² (AREA UTIL)



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

El costo de construcción por m² es de \$672; siendo el valor correspondiente a construcción el de mayor peso con 423 \$/m², seguido de los gastos generales, con un peso de 175 \$/m² y finalmente el terreno, con un valor de 74 \$/m²

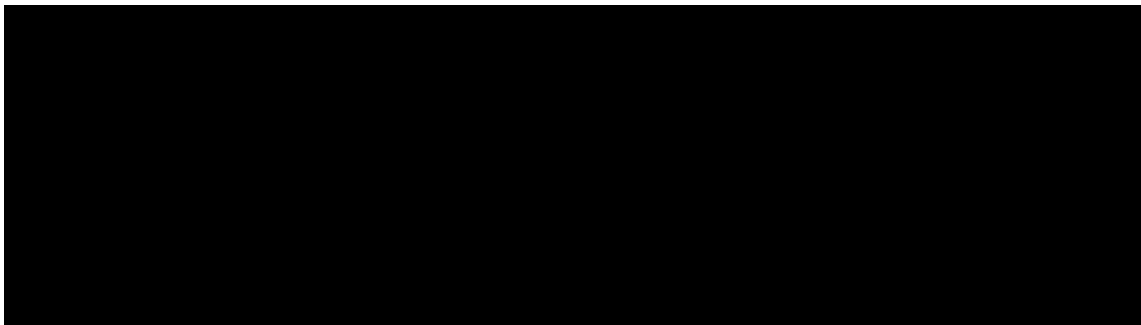
6.1.2 TERRENO

El terreno en el que se implanta el proyecto está compuesto por dos lotes unificados y tiene una superficie total de 1.600 m² de acuerdo a planos y escritura pública, tiene una incidencia del 11% como se muestra en el cuadro de gastos de la obra.

El terreno es un aporte del promotor del proyecto y ha sido cancelado al inicio del proyecto.

En el cuadro 6.2 se muestra el valor por metro cuadrado de terreno y el total correspondiente, de igual manera, en el Anexo 2, se lo valora por el método residual.

CUADRO 6.2 COSTO DEL TERRENO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

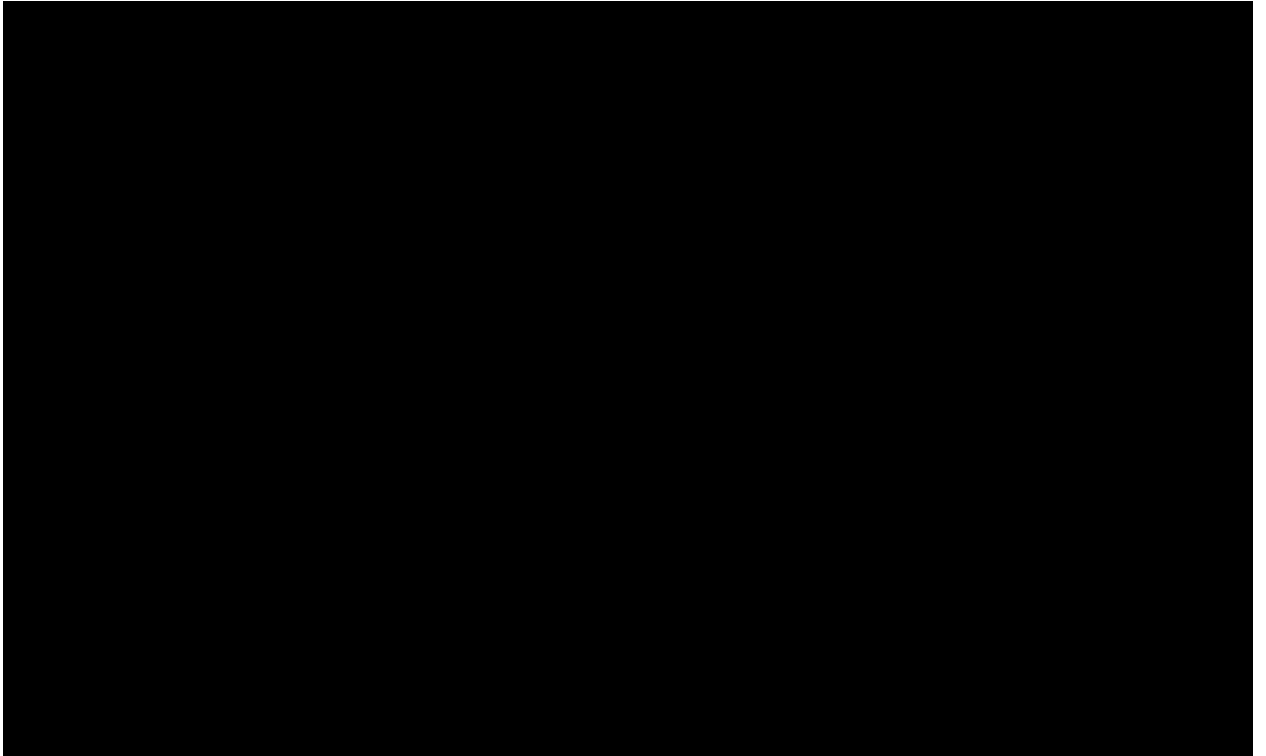
6.1.3 COSTOS DIRECTOS

Los costos directos ascienden a la suma de \$1'204.800 dólares y representan un valor de 253 \$/m² sobre el área bruta de construcción y 423 \$/m² por el área útil.

La participación del costo directo en el costo total del proyecto es de 63%

El detalle de cada uno de los rubros se obtuvo de acuerdo a un análisis de precios unitarios con precios referenciales de materiales, equipo y mano de obra a la fecha de marzo del 2.008

CUADRO 6.2 COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO

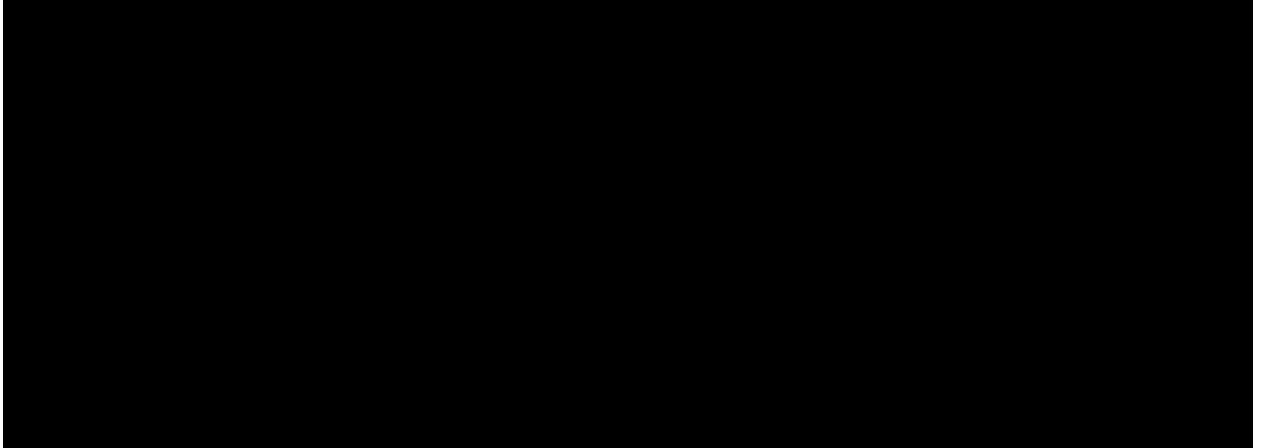


Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

6.1.3 COSTOS INDIRECTOS

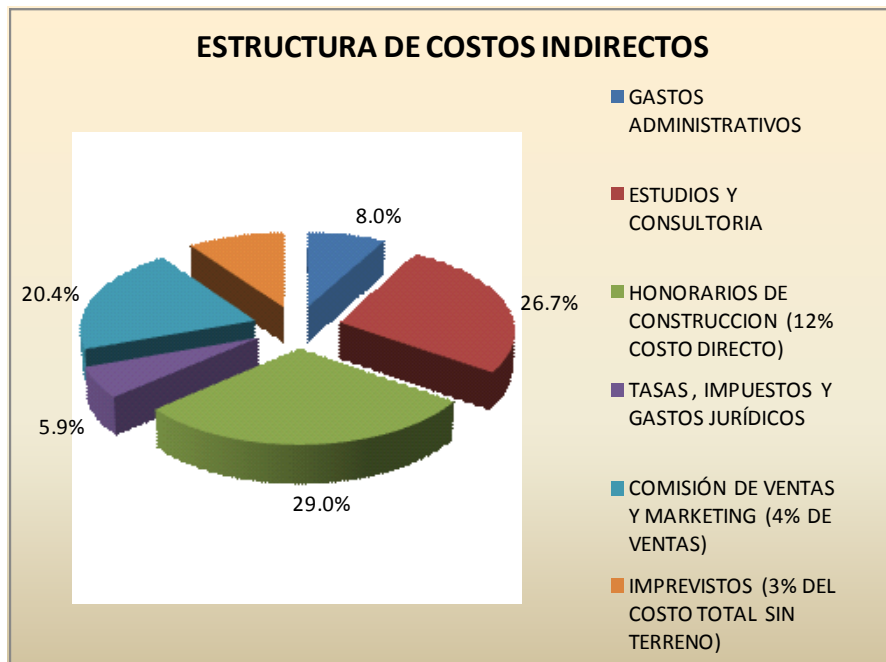
Los costos indirectos suman \$ 499.000 y su aporte al costo de construcción es de 26.1%. En el cuadro 6.3 y gráfico 6.3 se muestra la composición de los costos indirectos.

CUADRO 6.3 COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.3 ESTRUCTURA DE COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO (%)



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Como puede observarse en el gráfico anterior, el mayor peso en la composición de costos indirectos esta en tres rubros, que son en orden de importancia 1) Honorarios de construcción, con un peso de 29% 2) los estudios y consultoría, con un peso de 26.7%; y finalmente 3) Comisión por ventas y marketing, con un peso de 20.4%

6.1.3.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos se han estimado en dos mil dólares mensuales, que en los 20 meses del proyecto suman un total de 40.000 dólares; los veinte meses corresponde a los 18 meses de construcción mas los dos meses adicionales para el cierre de ventas.

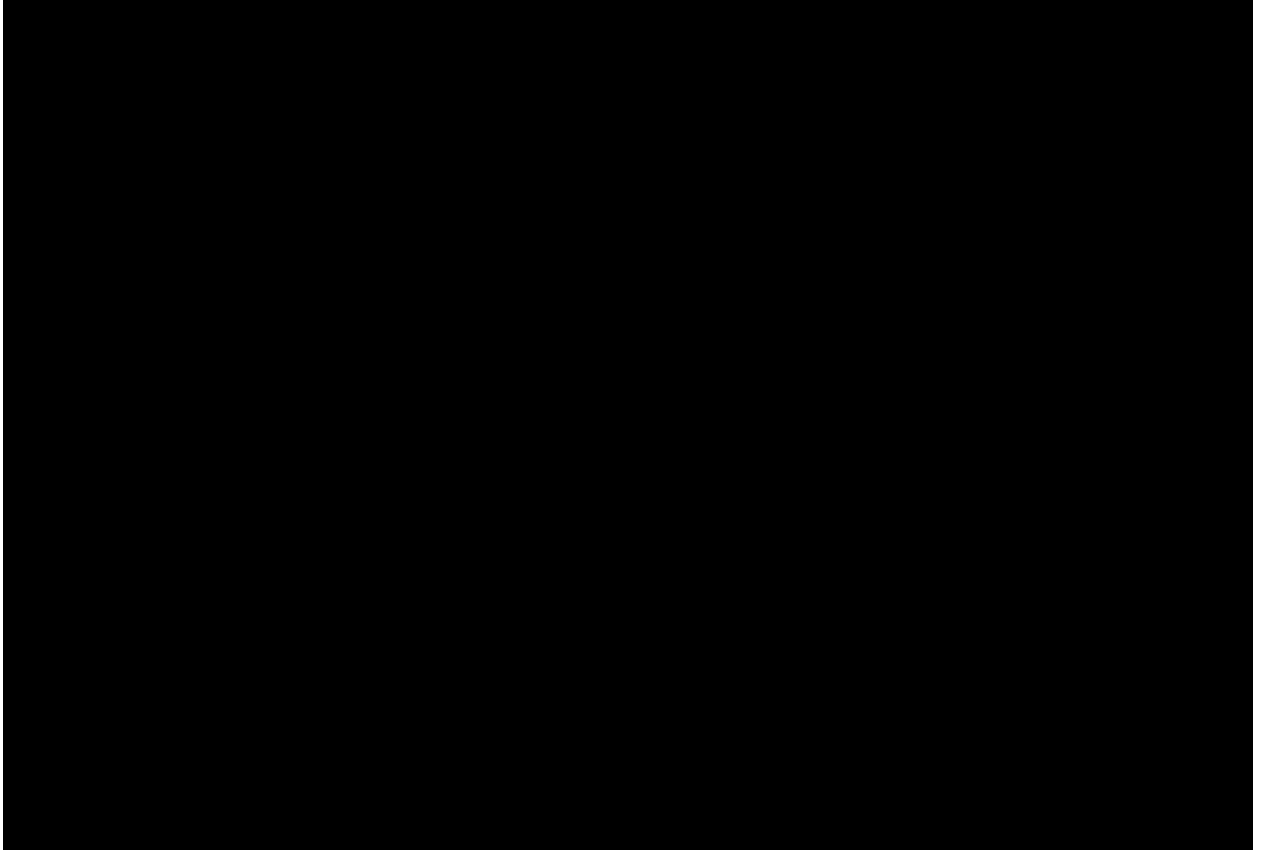
Este valor toma en cuenta principalmente los gastos de oficina.

6.1.3.2 ESTUDIOS - CONSULTORIA – GASTOS JURÍDICOS

Los gastos jurídicos, estudios y consultoría, suman la cantidad de \$ 162.800 y tienen una incidencia respecto al total de costos indirectos de 32.6%; respecto al total de costos de 8.51% y finalmente respecto al total de ventas, representan un 6.38%

En el cuadro 6.4 su muestra la composición de los gastos mencionados.

CUADRO 6.4 OTROS GASTOS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

6.1.3.3 HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN

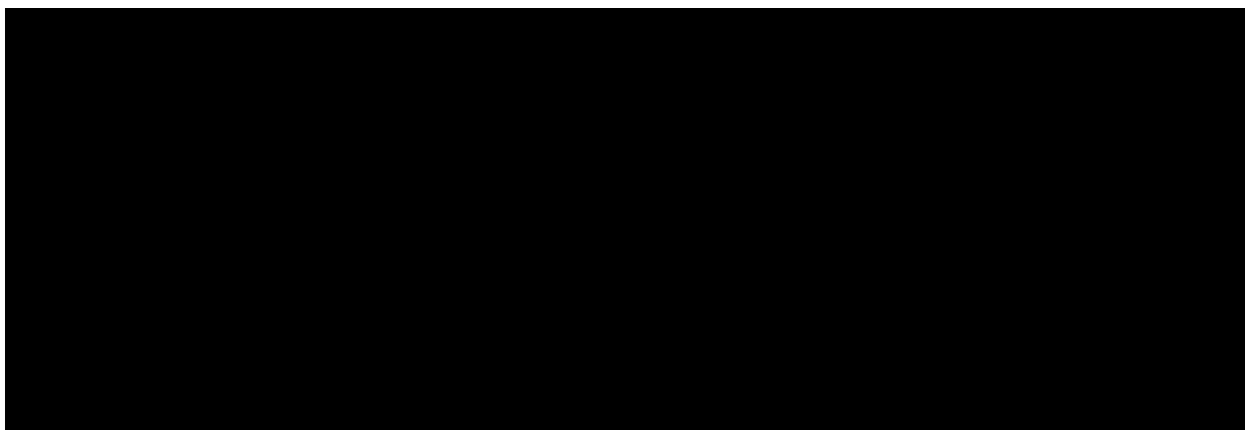
Los honorarios de construcción que serán pagados al Contratista se han determinado en un valor del 12% del total de costos directos, es decir, ascienden a la suma de \$144.600 dólares, mismos que serán pagados de acuerdo a planillas mensuales debidamente aprobadas por fiscalización.

6.1.3.4 COMISIÓN POR VENTAS Y MARKETING

Este rubro es uno de los más significativos dentro de los costos indirectos del proyecto; el valor a ser pagado por concepto de comisiones de venta asciende a la suma de \$89.300, que es equivalente al 3.5% del total de ventas; adicionalmente se ha previsto un gasto de \$ 13.200 para todo lo referente a marketing y publicidad.

En el cuadro 6.5 se detalla los egresos de publicidad así como de las comisiones de venta.

CUADRO 6.5 COMISIONES DE VENTA Y PUBLICIDAD



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

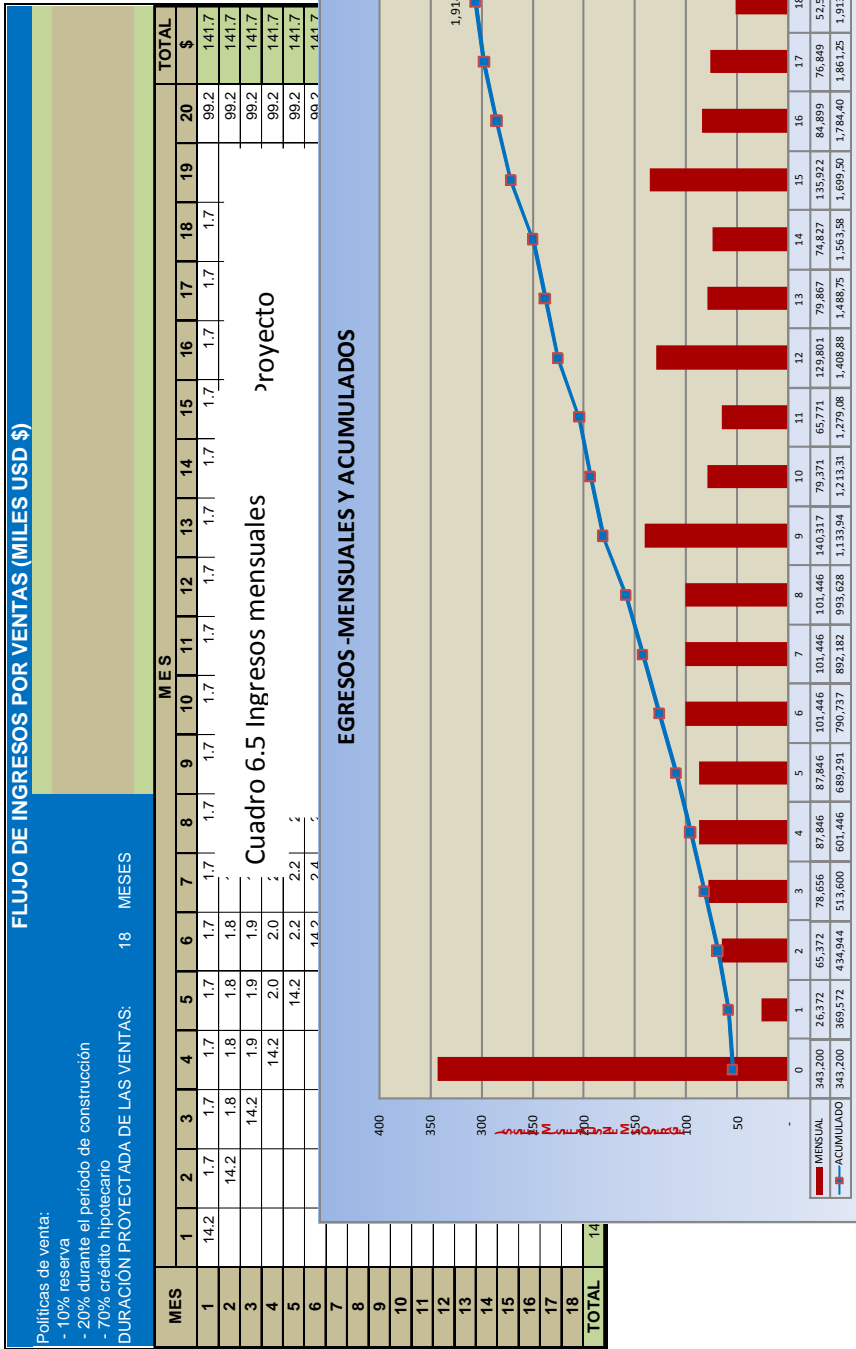
6.1.3.5 IMPREVISTOS

Se ha estimado un porcentaje del 3% para los imprevistos del proyecto, equivalente a \$49.600; el porcentaje se lo ha tomando de todos los costos del proyecto menos el de terreno.

6.1.4 CURVA DE INVERSION DEL PROYECTO

El gráfico 6.4 muestra la curva de inversión del proyecto, es decir, los egresos en cada uno de los períodos (meses) así como el acumulado; se puede observar en el primer mes un valor significativo, correspondiente a la compra del terreno y gastos por estudios, por otra parte, en el mes 18 (último de construcción), se observa que se llega a un valor acumulado de \$ 1'913.800.correspondiente al total de egresos.

6.2 ANÁLISIS DE EGRESOS



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz

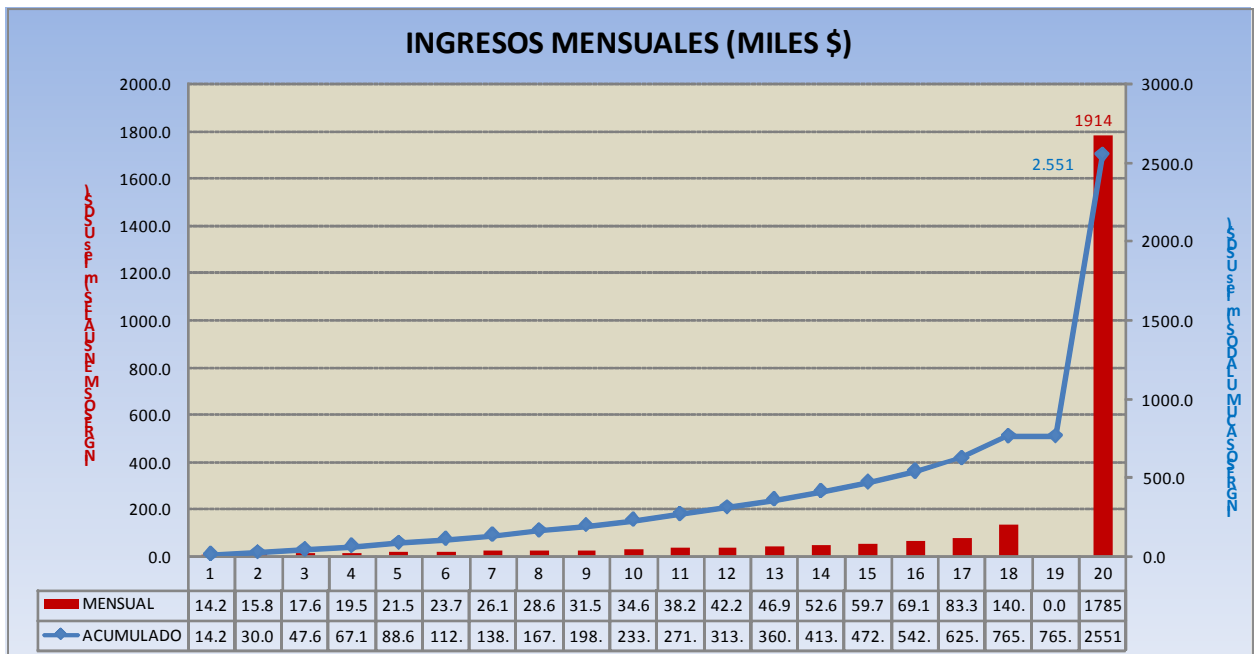
Elaboración: Fabián Villacrés D

Los ingresos del proyecto provienen de la venta de los dieciocho departamentos y siete locales comerciales; el ingreso total por ventas asciende a la suma de \$ 2'551.183

La realización del cronograma de ingresos se lo ha realizado bajo hipótesis de que las ventas se realizarán y concluirán en el período de construcción del proyecto, es decir, 18 meses, por tanto, en cada mes se realizarán ventas por un valor de \$2'551.183/18 equivalente a \$141.700

En el gráfico 6.5 se muestra los ingresos acumulados

GRÁFICO 6.5 INGRESOS MENSUALES DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

En el cuadro 5.2, se muestra el área de cada unidad, el número de garajes y bodegas (en caso de los departamentos), que conforma el precio de venta.

La política de ventas, como se mencionó anteriormente, es la siguiente:

- 10% a la reserva
- 20% durante la ejecución del proyecto, en cuotas mensuales iguales.
- 70% mediante crédito hipotecario, para lo cual existe un mes de gracia, luego de registrar la escritura correspondiente y hacer entrega del local o departamento.

6.3 FACTIBILIDAD FINANCIERA

El resultado previsto del proyecto depende del costo total del mismo, así como del valor de las ventas; de acuerdo con las cifras del proyecto, se tiene el siguiente cuadro de resultados.

CUADRO 6.6 RESULTADOS ECONÓMICOS (ESTÁTICOS)

RESULTADOS ECONÓMICOS		
VENTAS	\$	\$/M2
VENTAS	2,551,185	895.15
COSTOS	1,913,800	671.51
UTILIDAD	637,385	223.64
	20 MESES	ANUALIZADO
MARGEN	25.0%	14.32%
RENTABILIDAD	33.3%	18.82%

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Los resultados son muy atractivos para el promotor, y en términos contables se determina una utilidad de \$637.385, que representa el 25.0% de los ingresos totales y la relación de la utilidad con respecto al costo es de 33.3%

$$\text{Margen} = \text{Utilidad} / \text{Ventas} = 637.385 / 2'551.185 = 25.0\%$$

$$\text{Rentabilidad} = \text{Utilidad} / \text{Inversión} = 637.385 / 1'913.800 = 33.3\%$$

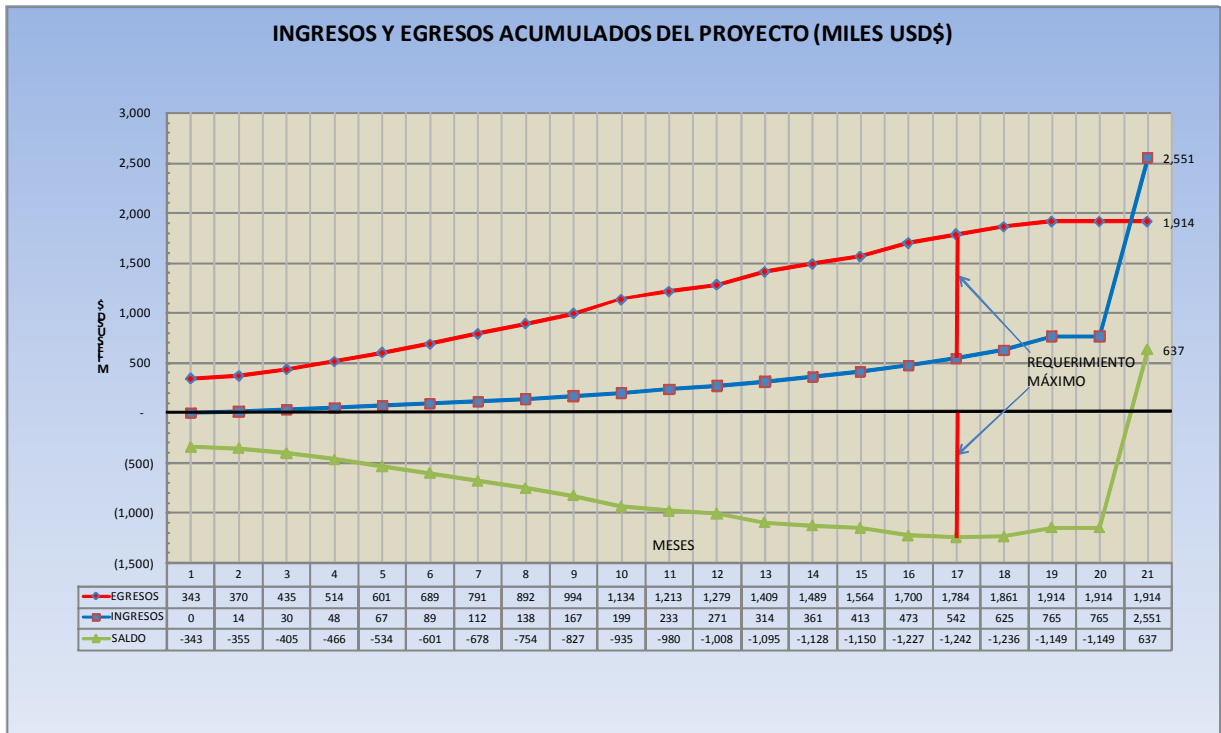
En el cuadro anterior se observa los resultados del proyecto sin considerar financiamiento ni el valor del dinero en el tiempo, es decir, son resultados estáticos.

También es importante mencionar que la utilidad por metro cuadrado, es decir, la diferencia entre el precio de venta promedio y el costo tiene un valor de \$223.64

Más adelante se analizará la factibilidad considerando una línea de crédito, misma que provoca que la utilidad disminuya en \$80.000

6.4 FLUJO DE FONDOS

GRÁFICO 6.6 INGRESOS Y EGRESOS ACUMULADOS DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

En el gráfico 6.6 se muestra los saldos en caja al fin de cada periodo (mensual); se puede observar también que la necesidad de capital máxima ocurre en el mes 17, con un valor de \$ 1'242.000

6.5 JUSTIFICACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es necesaria para la valuación de proyectos. Para determinar el Valor Actual Neto (VAN) de una serie de flujos futuros de efectivo, es necesario descontar cada uno de éstos flujos a una “tasa de descuento” adecuada para el tipo particular de negocio.

El VAN es uno de los criterios de aceptación de proyectos más comúnmente usados, por tal razón, se hace imprescindible la determinación de dicha tasa.

6.5.1 MÉTODO DEL CAPM (CAPITAL ASSET PRICING MODEL)

El método del CAPM se utiliza para obtener una tasa de descuento referencial.

En una inversión existen dos tipos de riesgo, los sistemáticos y los asistemáticos; el CAPM o modelo de valuación de activos de capital tiene en cuenta el riesgo sistemático de un activo en particular, al tiempo que el riesgo asistemático se puede eliminar mediante la diversificación.

Los datos necesarios para su determinación son los siguientes:

R = tasa de descuento

R_{LR} = Tasa de interés libre de riesgo

R_i = Rendimiento de la industria de la construcción

β = Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción, este coeficiente β de un activo en particular es la relación entre el nivel de riesgo de ese activo respecto al promedio de las actividades.

La fórmula para la obtención de la tasa de descuento es la siguiente:

$$R = R_{LR} + (R_i - R_{LR}) \times \beta$$

En vista de que en el Ecuador no se dispone de valores de β ni del rendimiento de la Industria de la construcción; se calcula esta tasa en un país referencial, en este caso, Los Estados Unidos de Norteamérica, donde estos datos se encuentran disponibles.

Para poder utilizar estos datos y trasladarlos a nuestra realidad, es necesario agregar a la tasa obtenida, el valor correspondiente al riesgo país.

Esto es congruente, ya que un inversionista exigirá mayores rendimientos en tanto en cuanto el país es más riesgoso.

Por tanto, la tasa de descuento adaptada al país se la calculará de la siguiente manera:

$$R = R_{LR} + (R_I - R_{LR}) \times \beta + R_{RP}$$

Donde R_{RP} es la tasa asociada al riesgo país.

Los valores para cada una de las variables mencionadas han sido tomados de las siguientes fuentes de consulta:

R_{LR} La tasa libre de riesgo está asociada a una inversión segura en un período de tiempo determinado, por tal razón se considera a las letras del Tesoro Americano como una de las inversiones de menor riesgo.

A la fecha de junio del 2.008, la tasa de los T Bills es 2.99%

β El coeficiente β para la industria de la construcción (Home building) correspondiente al mes de enero del 2.008 es 1.86

R_i El rendimiento de la industria de la construcción en los Estados Unidos de Norteamérica ROE (Return on Equity) a enero del 2.008 tiene un valor de 10.96%

R_{RP} El riesgo país EMBI se define como un índice de bonos de mercado emergentes versus la rentabilidad de los bonos libres de riesgo del Tesoro de los Estados Unidos.

A junio del 2.008, el riesgo país tiene un valor de 556 puntos

Por tanto, con los datos anteriormente citados, se tiene que la tasa de descuento es:

$$R = R_{LR} + (R_i - R_{LR}) \times \beta + R_{RP}$$

$$R = 2.99 + (10.96 - 2.99) \times 1.86 + 5.56$$

$$R = 23.37\%$$

6.5.2 TASA DE DESCUENTO SELECCIONADA

El método del CAPM, proporciona una tasa referencial; hay que tener en cuenta que su validez no es exacta, ya que si bien se hace una corrección mediante la inserción del riesgo país; los valores de los otros índices no necesariamente quedan compensados.

La determinación de una tasa de descuento objetiva presupondría conocer más a detalle el sector de la construcción en el país, si en el Ecuador hubiese un número considerable de constructoras

que coticen en bolsa, se podría obtener tanto la tasa de rentabilidad del sector, así como el coeficiente β .

Por otra parte, la recopilación de datos por parte de la universidad San Francisco de Quito, durante siete años de abierta la maestría en Dirección de Empresas Constructoras e inmobiliarias, concluye que la tasa de descuento para negocios inmobiliarios del país oscila entre el 20% y 25%

En base a lo anteriormente mencionado, y por requerimiento del promotor del Proyecto, se elige una tasa de descuento para CALOANSU del 24% anual.

6.6 DETERMINACIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Una vez determinada la tasa de descuento, se puede proceder al cálculo del valor actual neto (VAN) así como de la tasa interna de retorno (TIR).

Conceptualmente, el VAN es el valor presente de los flujos futuros de una inversión, descontados a una determinada tasa; por otra parte la TIR es aquella tasa de descuento que anula el VAN.

Tanto el VAN como la TIR son utilizados como criterio de aceptación de proyectos si se cumple lo siguiente:

- ✓ TIR.- si la tasa interna de retorno obtenida es mayor a la tasa de descuento, se acepta la inversión.

- ✓ VAN.- Si el valor actual neto es mayor que cero, la inversión se acepta.

Los valores obtenidos para el proyecto CALOANSU son los siguientes:

VAN \$ 194.600

TIR 41.54%

El valor actual neto se ha obtenido a una tasa de descuento mensual de 1.8088%, equivalente a una tasa anual del 24%

La tasa interna de retorno en el período (mes) es de 2.94%, equivalente a una tasa anualizada de 41.54%, capitalizada mensualmente.

Es importante mencionar que la tasa interna de retorno depende únicamente de los flujos del proyecto y no de otros factores externos.

De los valores obtenidos, se puede concluir que ya sea por el VAN o por la TIR, el proyecto es viable.

6.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

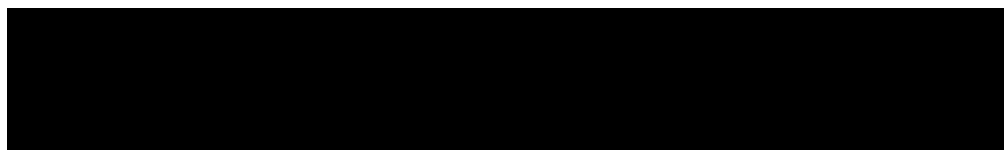
El análisis de sensibilidad tiene por objetivo medir la variación tanto del VAN como de la TIR, al cambio de una sola variable, al tiempo que las demás se mantienen constantes (condición ceteris paribus).

Se realiza los análisis de sensibilidad a tres de las variables más influyentes en el proyecto, que son; aumento de costos; disminución de precios y disminución en la velocidad de ventas.

6.7.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS

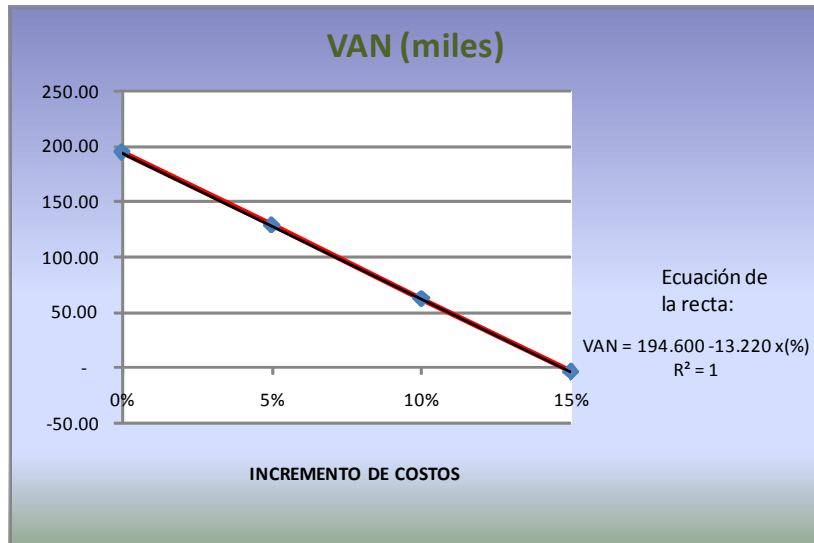
En el cuadro 6.7, se muestran los datos del VAN y la TIR cuando los costos aumentan gradualmente.

CUADRO 6.7 SENSIBILIDAD AL AUMENTO DE COSTOS



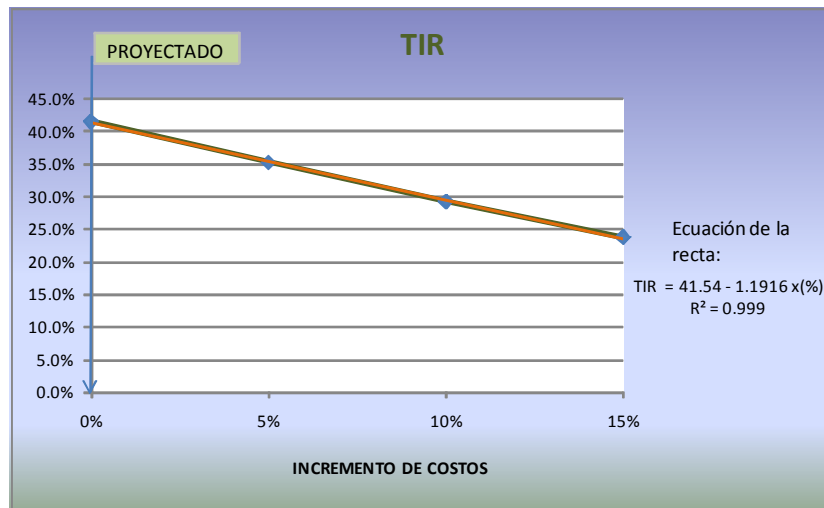
Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.7 VARIACIÓN DEL VAN AL AUMENTO DE COSTOS



Elaboración: Fabián Villacrés D.

GRÁFICO 6.8 VARIACIÓN DE LA TIR AL AUMENTO DE COSTOS



Elaboración: Fabián Villacrés D.

El VAN se anula cuando los costos aumentan el 14.72%, punto en el cual la TIR se hace 24%, es decir, la tasa de descuento seleccionada.

En el aumento de costos, no se ha considerado el terreno ni los estudios, ya que se los considera valores constantes negociados.

Ecuaciones matemáticas:

- a) VAN.- la expresión matemática que relaciona (aproximadamente) el VAN con el aumento de costos es la siguiente:

$VAN (\$) = 194600 - 13220 x(\%)$ donde x es la variación en porcentaje de los costos; el VAN se expresa en USD dólares.

Aplicando esta ecuación, se verifica que para un aumento de costos de 14.72%, el VAN se hace cero.

La ecuación de la recta obtenida tiene un coeficiente de correlación $R^2 = 1.00$

La pendiente de la recta, al ser negativa, muestra que por cada aumento de una unidad porcentual en el costo, el VAN disminuye 13220 dólares, equivalente al 6.79% del mismo.

- b) TIR.- La ecuación lineal que relaciona aproximadamente la disminución de la TIR al aumento de costos es la siguiente:

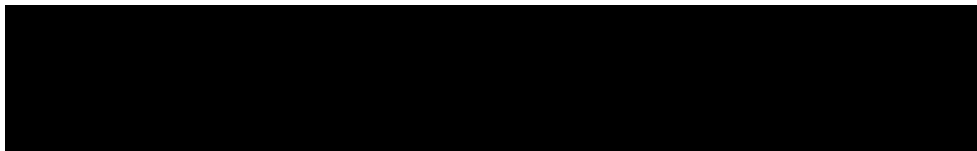
$TIR (\%) = 41.54 - 1.1916 x(\%)$; donde x es la variación en porcentaje de los costos; la TIR se expresa también en porcentaje.

La pendiente de la recta, muestra que por cada aumento de una unidad porcentual, la TIR disminuye 1.1916%

6.7.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS

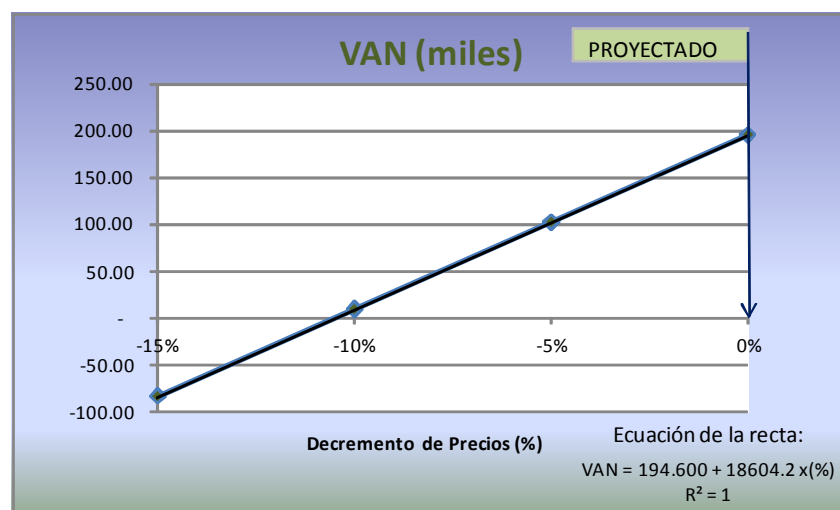
En el cuadro 6.8, se muestra los datos del VAN y la TIR cuando los precios disminuyen gradualmente.

CUADRO 6.8 SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS



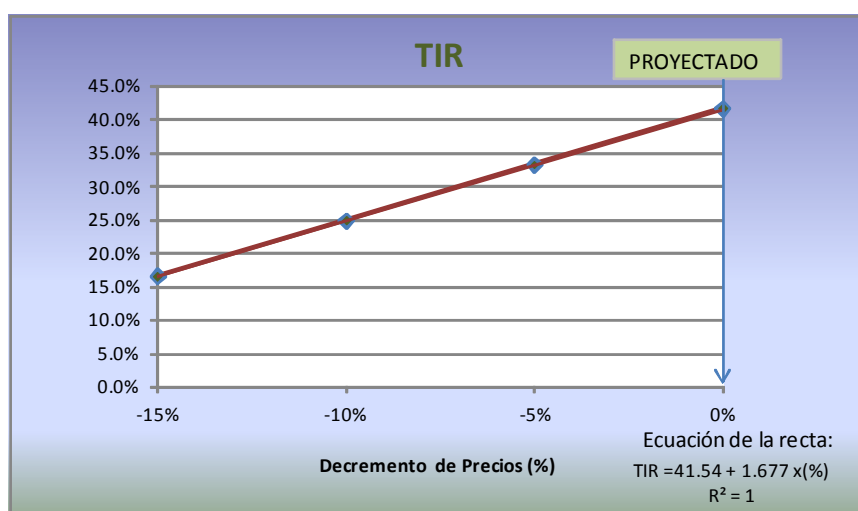
Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.9 VARIACIÓN DEL VAN A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.10 VARIACIÓN DEL TIR A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

El VAN se anula cuando los precios disminuyen un 10.46%, punto en el cual la TIR se hace 24%, es decir, la tasa de descuento seleccionada.

Ecuaciones matemáticas:

a) VAN.- la ecuación lineal que relaciona el VAN con la disminución de precios es la siguiente:

$VAN (\$) = 194600 + 18604,2 x(\%)$; donde x es la variación en porcentaje de los precios; el

VAN se expresa en USD dólares.

Aplicando esta ecuación, se verifica que para una disminución de precios de 10.46%, el

VAN se hace cero.

La ecuación de la recta obtenida, tiene un coeficiente de correlación $R^2 = 1.00$

La pendiente de la recta, muestra que por cada disminución de una unidad porcentual, el VAN disminuye 18.604,20 dólares, equivalente al 9.56% del mismo.

- b) TIR.- La ecuación lineal que relaciona la disminución de la TIR a la disminución de precios es la siguiente:

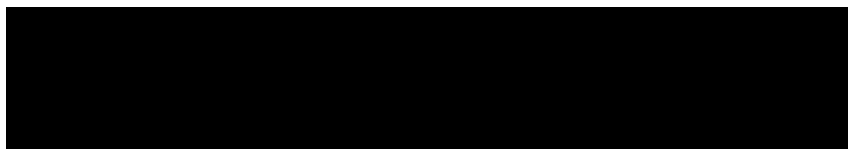
$TIR (\%) = 41.54 + 1,677 x(\%)$; donde x es la variación en porcentaje de precios; la TIR se expresa también en porcentaje.

La pendiente de la recta, muestra que por la disminución de una unidad porcentual, la TIR disminuye 1.677%

6.7.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS

En el cuadro 6.9, se muestran los datos del VAN y la TIR cuando disminuye la velocidad de ventas.

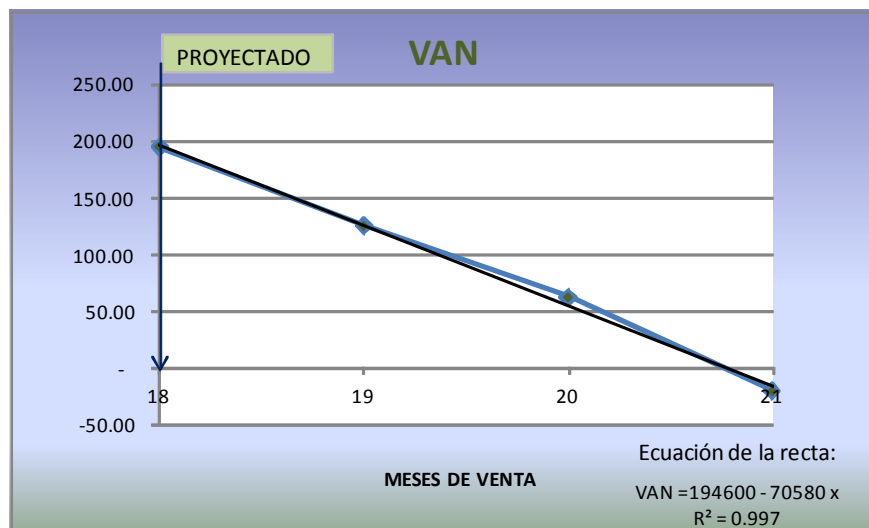
CUADRO 6.9 SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.11 VARIACIÓN DEL VAN A LA DISMINUCIÓN DE LA

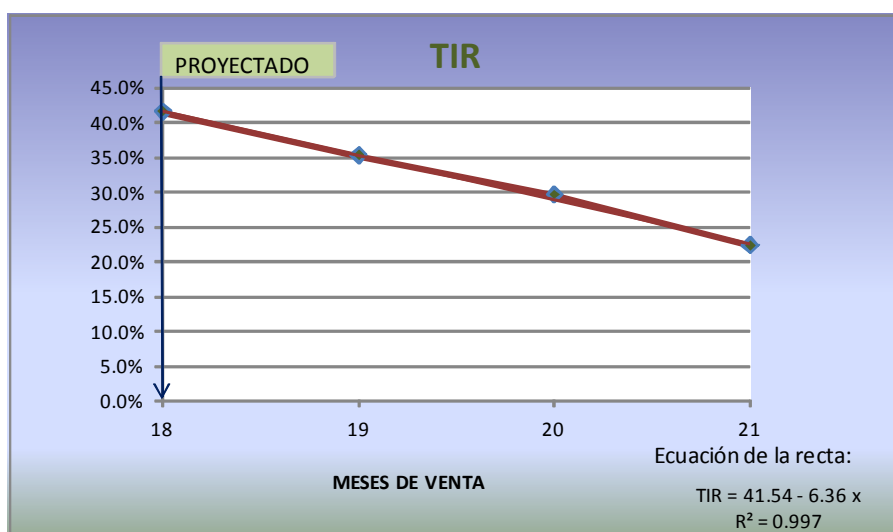
VELOCIDAD DE VENTAS



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.12 VARIACIÓN DEL TIR A LA DISMINUCIÓN DE LA

VELOCIDAD DE VENTAS



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

El VAN se anula cuando las ventas se prolongan 2.76 meses; punto en el cual la TIR se hace 24%, es decir, la tasa de descuento seleccionada.

Ecuaciones matemáticas:

- a) VAN.- la expresión matemática que relaciona (aproximadamente) el VAN con la velocidad de ventas es:

$VAN (\$) = 194600 - 70580 \times (\text{mes})$; donde x es la variación en meses de las ventas; el VAN se expresa en USD dólares.

Aplicando esta ecuación, se verifica que para un aumento en el período de ventas de 2.76 meses, el VAN se hace prácticamente cero.

La ecuación de la recta obtenida, tiene un coeficiente de correlación $R^2 = 0.997$

La pendiente de la recta, al ser negativa, muestra que por cada mes adicional en las ventas, el VAN disminuye 70580 dólares, equivalente al 36.27% del mismo.

- b) TIR.- La ecuación lineal que relaciona aproximadamente la disminución de la TIR al aumento del período de ventas es:

$TIR (\%) = 41.54 - 6.36 \times x$; donde x es la variación en meses después del mes 18 de culminación de la obra; la TIR se expresa en porcentaje.

La pendiente de la recta, muestra que por cada mes adicional en ventas, la TIR disminuye 6.36%

6.7.4 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

De los análisis de sensibilidad realizados, se puede obtener las siguientes conclusiones:

- La no viabilidad del proyecto, es decir, el tener un VAN negativo, sucede en los siguientes casos:
 - Los costos aumentan en más de un 14.72%
 - Los precios disminuyen en más de un 10.46%

- La expectativa de ventas es superior a los 20.76 meses.

- De entre los análisis realizados, el factor más crítico es la velocidad de ventas; como se puede observar en el gráfico 6.11, el extender el período de venta en solo tres meses, hace que el VAN se haga negativo.

- Una disminución en los precios de mas allá del 10.46% es un escenario poco probable, por otra parte, habrá que poner especial cuidado en tener un nivel de ventas acorde con las expectativas del proyecto, es decir, terminarlas en el período de construcción de dieciocho meses; para lo cual la fuerza de ventas deberá estar lo suficientemente entrenada para lograr los objetivos descritos.

- ✓ Del análisis de sensibilidad se determinó que un alza costos mayor al 14.72%, anularía el VAN, por tanto la viabilidad financiera del proyecto; por lo cual se deberá poner atención a la subida de precios, en especial en una época inflacionaria como la actual.

6.8 VAN Y TIR CON FINANCIAMIENTO BANCARIO

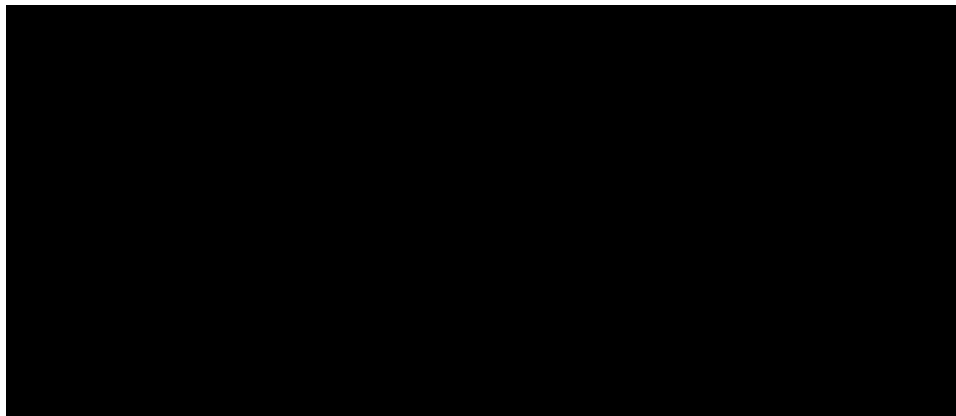
El proyecto CALOANSU, tiene prevista una financiación con la Corporación Financiera Nacional (CFN) por un monto de \$ 500.000 (Quinientos mil dólares)

Las condiciones del crédito son las siguientes:

- Monto solicitado: \$ 500.000
- Tasa de interés: 8.4% anual
- Gastos del crédito: \$ 13.500
- Plazo y modalidad de pago: pago trimestral de intereses, el principal se lo cancela luego del desembolso de los créditos Hipotecarios, en el mes 20
- A una tasa de interés del 8.4%, se tiene que el pago trimestral de intereses tiene un valor de \$10.500

En el cuadro 6.10, se muestra los pagos a ser realizados por concepto del crédito solicitado

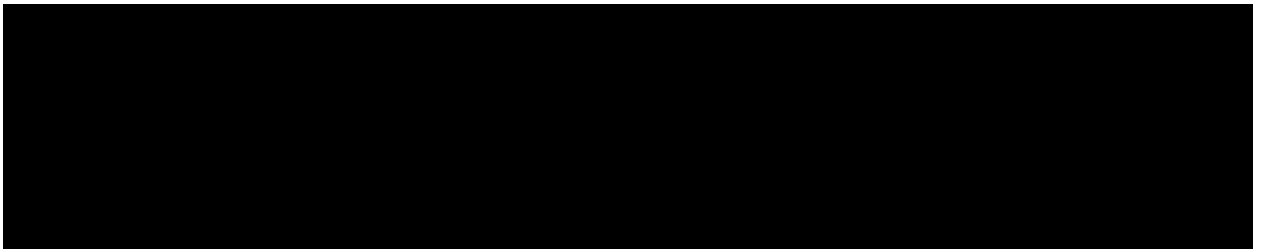
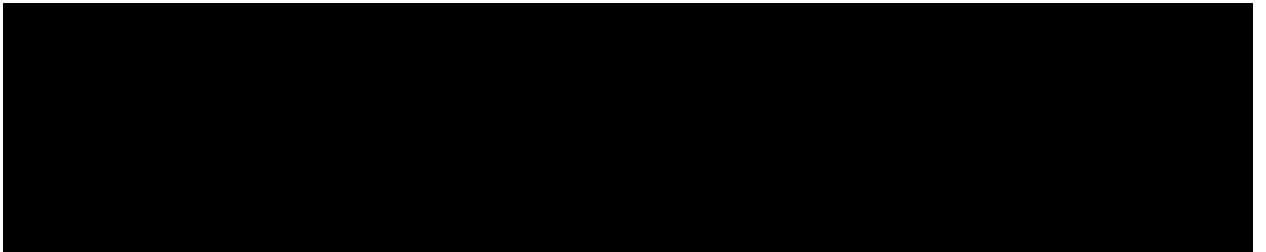
CUADRO 6.10 SERVICIO DEL CRÉDITO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

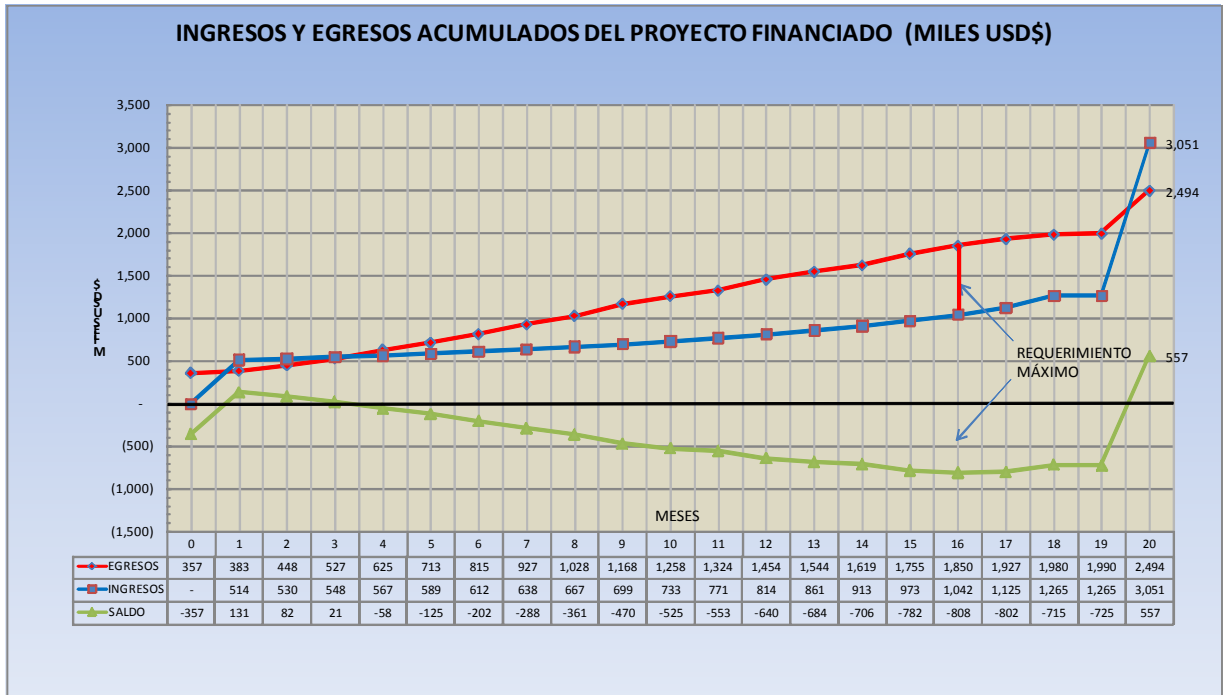
Con los datos del crédito solicitado, estos nuevos ingresos y egresos se han incorporado al flujo del proyecto, obteniéndose así un nuevo flujo de caja con financiamiento.

CUADRO 6.11 FLUJO DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

GRÁFICO 6.13 INGRESOS Y EGRESOS ACUMULADOS CON FINANCIAMIENTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

Los resultados financieros con apalancamiento son los siguientes:

VAN \$ 268.940

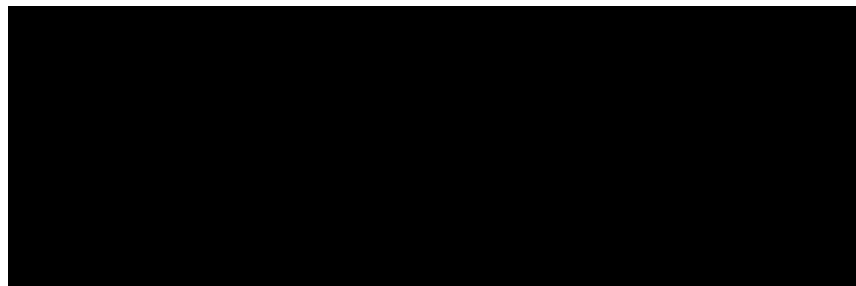
TIR 76.52% - proveniente de 4.85% mensual

Al tomar el crédito a una tasa de interés mucho más baja a la tasa de descuento, se puede observar una mejora importante de los indicadores financieros.

Por otra parte, los intereses que generan la línea de crédito reducen la utilidad a \$557.385, es decir, una reducción de \$ 80.000.

En el cuadro 6.12 se hace una comparación de los indicadores entre el proyecto puro y el proyecto financiado.

CUADRO 6.12 COMPARACIÓN DE RESULTADOS



Elaboración: Fabián Villacrés D.

La opción de financiamiento para los promotores se vuelve muy interesante, debido a que pueden mejorar de una manera muy importante los resultados económicos del proyecto, al tiempo que deja la posibilidad de tener recursos para otros proyectos.

6.9 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO

El resultado económico del proyecto, que se calcula a partir del flujo de fondos del proyecto, arroja cifras muy interesantes tanto para el VAN como para el TIR, que son:

VAN \$ 194.600

TIR 41.54%

Ya que el VAN > 0 y la TIR es mayor que la tasa de descuento adoptada del 24%; se confirma la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Por otra parte, tomando en cuenta el costo total del proyecto, que alcanza un valor de \$1'913.800 y las ventas, que suman un total de 2'551.183, se tiene que la utilidad generada es de \$ 637.385

Con esta utilidad, el margen y la rentabilidad del proyecto son las siguientes:

MARGEN (Utilidad/ventas) = 25.0% en 20 meses = 14.32 anual.

RENTABILIDAD (Utilidad / Inversión) = 33.3% en 20 meses = 18.82% anual.

Del análisis de sensibilidad, tanto al aumento de costos; disminución de precios de venta y disminución de la velocidad de ventas; se puede concluir que el proyecto es **no** viable, si se sucede lo siguiente:

- Los costos aumentan en más de un 14.72%
- Los precios disminuyen en más de un 10.46%
- La expectativa de ventas es superior a los 20.76 meses.

El proyecto es más sensible a la disminución en la velocidad de ventas; por lo que es muy importante tener la fuerza de ventas adecuada para lograr los objetivos en el período de ejecución del proyecto, es decir, 18 meses.

Si se toma en cuenta un financiamiento externo de \$ 500.000; ésta genera un costo adicional al proyecto de \$ 80.000, que es el valor en el que disminuye la utilidad; sin embargo, los resultados del VAN y de la TIR mejoran y se los muestra a continuación:

$$\text{VAN}_{\text{CON APALANCAMIENTO}} = \$ 268.939$$

$$\text{TIR}_{\text{CON APALANCAMIENTO}} = 76.52\%$$



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPÍTULO VII

ASPECTOS LEGALES

CAPÍTULO VII

ASPECTOS LEGALES

7.1 ASPECTOS LEGALES DE LOS PROMOTORES.

El Proyecto CALOANSU en su estructura legal está representado por su promotor, Ingeniero Fabián Miño y su cónyuge Sra. Susana Balarezo.

Los promotores y propietarios mencionados anteriormente conforman una sociedad conyugal, en total capacidad de contratar y obligarse, mismos que en su momento, tramitaran un crédito para la culminación del proyecto.

Todos los contratos, tanto con proveedores, profesionales serán firmados y/o autorizados únicamente por uno de los cónyuges anteriormente mencionados, y cualquier documento autorizado y/o formado por una tercera persona se lo considerará nulo.

7.2 ASPECTOS LEGALES RELACIONADOS CON EL PROYECTO

Todo proyecto inmobiliario debe contemplar la gestión de aspectos legales en cada una de sus fases; esta gestión permite encuadrar al proyecto en el ámbito legal de modo que se cumplan todos y cada uno de los requerimientos, principalmente los de índole municipal.

7.2.1 FASE DE PLANIFICACIÓN

Los requerimientos en las fases del proyecto son las siguientes:

Durante la fase de planificación, las gestiones necesarias son:

- Escrituración del terreno.- esta gestión permite proseguir con los siguientes trámites legales, y lo más importante, permite proceder con la preventa de los departamentos y locales comerciales.
- Celebración de contratos.- todos los contratos con los profesionales que intervienen en el proyecto para cada una de las diferentes especialidades, serán celebrados de manera escrita, de modo que quede estipulado plazos, honorarios, responsabilidades y demás condiciones particulares.
- Obtención del Informe de Regulación Metropolitana.- este documento permite obtener información acerca de los requerimientos municipales y la factibilidad de servicios básicos del terreno; por tanto fija las características de la futura construcción.
- Acta de Registro de Planos.- para esta gestión deberán observarse todas las normas y reglamentos impuestos por el Municipio, ya que si bien en la actualidad no existe “aprobación” de planos, la omisión de una o más ordenanzas podría impedir la obtención de la licencia de habitabilidad.
- Acta de permiso de Construcción.- para la obtención de esta acta, se deberá presentar una garantía de cumplimiento, misma que podrá ser emitida por una compañía de Seguros o un Banco.
- Preventas.- las preventas se las realizara mediante una reserva del 10% del valor del inmueble, de acuerdo a la política de ventas; en el documento respectivo se hará constar las características del inmueble, plazo de entrega y condiciones de pago.
- Celebración de promesas de compra-venta.- serán celebradas entre el promotor del proyecto y el cliente, mediante documento público notariado.

7.2.2 FASE DE EJECUCIÓN

En la fase de ejecución, se realizarán las siguientes gestiones:

- Contratación de un seguro de protección contra todo riesgo, no solo para la obra sino también para el personal de la misma.
- Obtención del permiso para publicidad del proyecto en el sitio de obra.
- Asegurar el cumplimiento de las leyes vigentes en cuanto a contratación de personal de obra y administrativo, por ejemplo la afiliación de todos los trabajadores al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y cumplimiento en cuanto a salarios mínimos, pago por horas extras, vacaciones, bonificaciones, etc.
- Pago de los impuestos correspondientes al Sistema de Rentas Internas (SRI)
- Administración de los contratos.- mediante esta gestión, se controla que todos los contratos firmados se cumplan en cuanto a plazo, cantidad y calidad.

7.2.3 FASE DE CIERRE

En la fase de cierre se realizarán las siguientes gestiones:

- Obtención del Acta de Propiedad Horizontal.- mediante esta gestión, se individualiza cada uno de los departamentos y locales comerciales, asignado áreas y sus respectivos linderos así como las alcúotas y número catastral; es un habilitante para la firma de escrituras.
- Licencia de Habitabilidad.- una vez concluida la fase constructiva, se solicitara al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito este certificado, mismo que autoriza la ocupación del inmueble y permite la devolución del fondo de garantía.
- Recuperación del Fondo de Garantía.
- Cierre de los contratos.- todos los compromisos con proveedores y contratistas y profesionales serán liquidados a fin de que el proyecto cumpla con todas sus obligaciones, frente a propios y terceros.
- Firma de escrituras y traspaso de dominio en el registro de la propiedad.

- Entrega de departamentos y locales comerciales.- una vez cancelada la totalidad del inmueble, ya sea mediante recursos propios del cliente o mediante crédito hipotecario, serán entregadas las llaves al propietario, previo a la firma de un acta entrega – recepción.

7.3 ASPECTOS TRIBUTARIOS

En el Ecuador, los impuestos que afectan al proyecto inmobiliario son el Impuesto al valor Agregado (IVA) y el Impuesto a la renta (IR), mismos que son pagados al SRI mensual y anualmente.

Si bien el valor del IVA correspondiente al 12% del valor de las compras genera un crédito tributario, éste no se puede ser compensado con las compras realizadas debido a que las viviendas no están gravadas con este impuesto. Por tanto, en la práctica, el IVA constituye un gasto del proyecto que está incluido en el precio de venta.

Otra obligación de la ley Ecuatoriana es el pago de utilidades a los trabajadores, en un valor equivalente al 15% de las utilidades netas; por otra parte, se deberá pagar al SRI un monto equivalente al 25% de dichas utilidades luego de descontada la participación de los trabajadores.

7.4 PRESUPUESTO PARA LA ESTRATEGIA LEGAL

Los gastos jurídicos y de asesoría económica ascienden a la suma de \$ 40.600, y tienen el siguiente desglose en monto y tiempo:

DESCRIPCION	VALOR	MES
• Asesoría financiera:	\$ 6.000	todo el proyecto
• Asesoría económica:	\$ 5.000	todo el proyecto
• Escritura del terreno:	\$ 1.500	mes cero
• Declaratoria de propiedad horizontal:	\$ 2.500	mes 18
• Plusvalía de la edificación:	\$ 7.500	mes cero
• Tasas e impuestos:	\$ 18.100	mes cero
TOTAL	\$ 40.600	

7.5 CONCLUSIONES DE LA ESTRATEGIA LEGAL

En referencia a la estrategia legal del proyecto CALOANSU se puede concluir lo siguiente:

- ✓ En cada una de las fases del proyecto, se deberá prestar especial atención en relación a los requerimientos legales, tanto municipales como de contratación de personal.
- ✓ La omisión o incumplimiento de una o más normativas legales puede llevar al pago de fuertes multas y los consiguientes retrasos en el cronograma del proyecto.
- ✓ La contratación de un seguro contra todo riesgo minimiza la posibilidad de amenazas futuras y por tanto, de contratiempos económicos.
- ✓ Los contratos con proveedores, profesionales o subcontratistas, deberán ser por escrito, y contemplarán las garantías respectivas así como multas en caso de incumplimiento.
- ✓ Para el cierre del proyecto, se liquidarán todas las obligaciones pendientes y se recuperarán todas las garantías, esto se lo hará mediante actas de entrega-recepción.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**



CAPÍTULO VIII

GERENCIA DEL PROYECTO

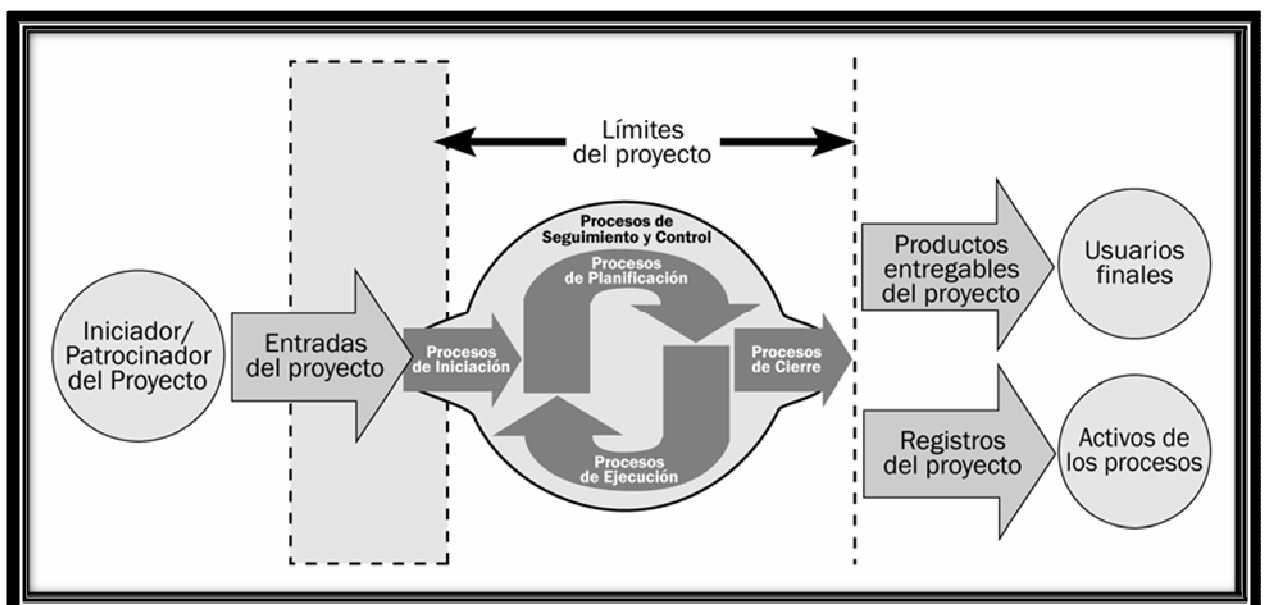
CAPÍTULO VIII GERENCIA DEL PROYECTO

Al ser un proyecto un esfuerzo temporal llevado a cabo para crear un producto único, es necesario definir las gestiones necesarias que se tendrán que llevar a cabo para concluir el proyecto dentro del presupuesto, plazo y con la calidad deseada.

La Dirección de proyectos se logra mediante la aplicación e integración de los procesos de dirección de proyectos de inicio, planificación, ejecución, seguimiento, control y cierre.

En el gráfico 8.1 se puede observar el contexto general de un proyecto y los procesos de dirección de proyectos.

GRÁFICO 8.1 CONTEXTO GENERAL DE LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS



Elaborado: Fabián Villacrés Díaz

Fuente: PMBOK, Tercera edición 2.004

En el
cuadro
se
muestra
áreas de

Cuadro 8.1 Procesos de la Dirección de Proyectos

PROCESOS DE UN AREA DE CONOCIMIENTO	GRUPO DE PROCESOS DE DIRECCIÓN DE PROYECTOS			Grupo de procesos de Seguimiento y control
	Grupo de procesos de Iniciación	Grupo de procesos de Planificación	Grupo de procesos de Ejecución	
Gestión de la integración del proyecto	Acta de Constitución En unciado del Alcance del proyecto preliminar	Plan de gestión	Dirigir y gestionar el Proyecto	Su pervisión y control del trabajo Control Integrado de cambios
Gestión del Alcance		Planificación del Alcance Definición del Alcance Creación del EDT		Verificación del Alcance Control del Alcance
Gestión del Tiempo		Definición de Actividades Establecimiento de secuencia Estimación de recursos Estimación de duración de las actividades Desarrollo del cronograma		Control del cronograma
Gestión de costes		Estimación de costes Preparación del presupuesto		Control de costes
Gestión de calidad		Planificación de la calidad	Aseguramiento de la calidad	Control de calidad
Gestión de Recursos Humanos		Planificación de Recursos Humanos	Adquisición del personal Desarrollo del personal	Gestión del personal
Gestión de las comunicaciones		Planificación de las comunicaciones	Distribución de la información	Informe de rendimiento Gestionar a los interesados
Gestión de Riesgos		Planificación de la gestión de riesgos Identificación de riesgos Análisis cualitativo de riesgos Análisis cuantitativo de riesgos Planificación de las respuesta a los riesgos		Seguimiento y control de riesgos
Gestión de las Adquisiciones del proyecto		Planificación de las compras y adquisiciones Planificación de la contratación	Solicitar respuesta a vendedores Selección de vendedores	Administración de contratos

8.1
las

conocimiento de la dirección de proyectos y sus respectivos procesos.

Todo proyecto debe tener claro la descripción del producto a realizarse y su Acta de Constitución, documento que autoriza formalmente la iniciación del mismo y autoriza al Director del proyecto la utilización de recursos tanto humanos como económicos para lograr los objetivos para los cuales ha sido contratado.

8.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

8.1.1 Nombre del proyecto:

Proyecto Inmobiliario “**CALOANSU**”

8.1.2 Propósito del proyecto

El Proyecto “CALOANSU” se realiza con el propósito de satisfacer una demanda de vivienda en el sector norte de la ciudad, dirigida a un sector de nivel económico medio alto y alto, con unidades de vivienda de lujo y áreas de departamentos acorde a la demanda actual.

8.1.3 Resultado

Se espera como resultado lograr una rentabilidad adecuada para este tipo de negocios y que permita continuar en futuros desarrollos inmobiliarios.

Se espera también terminar la ejecución y la venta de los 18 departamentos y 7 locales comerciales en un periodo no mayor a 18 meses.

8.1.4 Ubicación

El desarrollo inmobiliario se encuentra ubicado en el Monteserrín, sector norte de la ciudad de Quito, y uno de los de mayor preferencia para la compra de departamentos de tamaño mayor a los 100 m².

8.1.5 Descripción detallada

El Proyecto "CALOANSU" es un desarrollo inmobiliario que consta de 18 departamentos y 7 locales comerciales con acabados de lujo.

La estructura del edificio es de hormigón armado sismo resistente, con muros de corte y vigas de cimentación; un sistema de losas alivianadas y vigas descolgadas.

Los acabados del proyecto corresponden a la línea de lujo, y son los que se señalan a continuación:

Generales

- ✓ Puerta principal blindada
- ✓ Muebles de cocina, closets, baños, puertas de paso y barrederas de la fábrica "cocinas internacionales" elaborados todos en fórmica
- ✓ Placas eléctricas italianas marca btichino
- ✓ Paredes estucadas y pintadas con tres manos.
- ✓ Tumbados de gypsum, estucados con tres manos de pintura
- ✓ Tableros eléctricos bifásicos btichino
- ✓ Cerraduras marca fighter
- ✓ Aluminio de cedal serie 100 color natural
- ✓ Vidrio de 6 mm color claro
- ✓ Calentamiento de agua con calefón de encendido automático con capacidad de 18 litros

Cocinas

- ✓ Fregadero de dos pozos y una escurridera en acero inoxidable
- ✓ Instalaciones de gas y energía eléctrica para toma de cocina

- ✓ Cerámica Grayman en piso y pared.

Sala comedor y halles

- ✓ Madera de chanul importado

Dormitorios

- ✓ Pisos de madera importada (laminado)

Baño máster

- ✓ Cerámica Grayman en piso y pared
- ✓ Sanitario y lavatorio marca Briggs o similar en color blanco
- ✓ Cabina de ducha hidromasaje marca Briggs
- ✓ Grifería mono mando marca Briggs

Baño social

- ✓ Cerámica Grayman en piso y pared
- ✓ Sanitario marca Briggs o similar en color blanco
- ✓ Lavabo marca Briggs o similar en color blanco con mueble de madera.
- ✓ Cabina de ducha marca Briggs

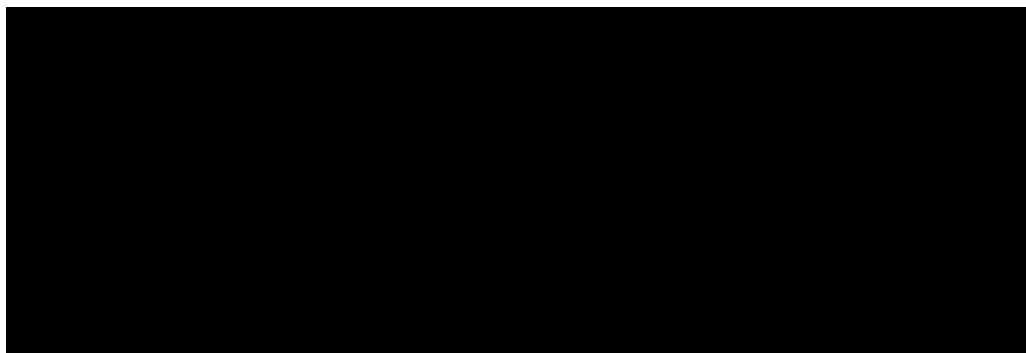
Exteriores y comunales

- ✓ Sistema de gas centralizado
- ✓ Ascensor Mitsubishi con capacidad para ocho personas.
- ✓ Cisterna de agua de 60 m³ y bomba hidroneumática.
- ✓ Puerta de garaje a control remoto
- ✓ Sistema contra incendios: gabinetes en cada piso, lámparas de emergencia, puertas anti fuego, señalización, válvula siamesa en el exterior del edificio.
- ✓ Cubículo externo para el guardia con intercomunicación con cada departamento.

8.1.6 Asignación de Recursos

El equipo del proyecto asignado para los estudios y diseño se muestra en el cuadro 8.2

CUADRO 8.2 ASIGNACIÓN DE PERSONAL PARA ESTUDIOS Y DISEÑO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

8.1.7 Criterios de Calidad:

El proyecto Caloansu, ha definido estándares de calidad para sus departamentos y locales comerciales mediante el cumplimiento de las siguientes Normas:

- Cumplimiento de las normas municipales respecto al diseño arquitectónico y normas legales en cuanto a contratación de personal.
- Normas del código Ecuatoriano de la Construcción.
- Cumplimiento de las especificaciones en cuanto a la resistencia del hormigón y del acero estructural para refuerzo.
- Cumplimiento de las especificaciones en cuanto a acabados.
- Finalmente la calidad del proyecto tiene que ver también con la entrega a tiempo y dentro del presupuesto.

8.1.8 Control de Calidad:

El control de calidad, se lo hace durante todo el proceso constructivo y es requisito fundamental para la aceptación de los productos entregables.

El control de calidad en la ejecución del proyecto estará a cargo de un Fiscalizador, mismo que será designado por el Director del proyecto, y será el responsable de validar los productos entregables.

8.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN

8.2.1 Nombre del proyecto:

Proyecto Inmobiliario “**CALOANSU**”

8.2.2 Nombre del cliente:

Ing. Fabián Miño y Sra. Susana Balarezo

8.2.3 Fecha de inicio:

Junio del 2.007

8.2.4 Preparado por:

Ing. Fabián Villacrés Díaz.

8.2.5 Contactos:

Los contactos de mayor relevancia se muestran en el cuadro 8.3, así como su área de responsabilidad en el proyecto

CUADRO 8.3 CONTACTOS DEL PROYECTO

CONTACTOS	
NOMBRE	RESPONSABILIDAD
ARQ. VICTOR H. GARGES	DISEÑO ARQUITECTÓNICO
ING. CARLOS ALBAN	DISEÑO ESTRUCTURAL
CRIBATEST	ESTUDIO DE SUELOS
GEOSUELOS ING CESAR LANDAZURI	DISEÑO DE MUROS ANCLADOS
ING. RAUL DUQUE	DISEÑO HIDROSANITARIO
ING LUIS CARRERA	DISEÑO ELECTRICO
INTERCOMER	SISTEMAS DE GAS CENTRALIZADO
FERREVALLE	PROVEEDOR DE MATERIALES
ARQ. MILTON LUZURIAGA	APROBACIONES

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

8.2.6 Promotores:

Ing. Fabián Miño, Sra. Susana Balarezo

8.2.7 Director del proyecto:

Ing. Fabián Villacrés Díaz

8.2.8 Otros:

Ing. Carolina Miño

Ing. Lorena Miño

Ing. Andrea Miño

8.2.9 Resumen ejecutivo:

El Proyecto "CALOANSU" es un desarrollo inmobiliario ubicado en el sector de Monteserrín, en la ciudad de Quito, que consta de 18 departamentos y 7 locales comerciales.

El desarrollo inmobiliario contempla locales comerciales y departamentos con acabados de lujo.

El Proyecto tiene un área bruta de 4.757 m² y 3.561 m² de área útil.

El costo total asciende a la suma de \$ 1'913.800 y se estima que las ventas lleguen a un valor de \$ 2'551.000; es decir, se espera una utilidad de \$ 637.200

Las áreas en el caso de los departamentos van desde 99 m² hasta 155 m² y en el caso de los locales comerciales, van desde los 59 m² hasta los 164 m².

El precio de los departamentos oscila entre 81.260 hasta los 131.800 dólares y en el caso de los departamentos entre 59.280 y 165.960 dólares.

El precio por metro cuadrado promedio para la venta está en 895 dólares por metro cuadrado.

8.2.10 Metas del Proyecto:

Cumplir los siguientes objetivos:

- Lograr la construcción en un periodo no mayor a 18 meses.
- Vender todas las unidades en el transcurso del proyecto.
- Obtener una rentabilidad no menor al 15% .
- Cumplir con los estándares de calidad impuestos tanto en la estructura como en los acabados.

8.2.11 Asunciones:

- Las condiciones macroeconómicas del país se mantendrán relativamente estables, es decir, la dolarización seguirá vigente; la banca seguirá otorgando créditos hipotecarios y los índices inflacionarios se mantendrán acorde a lo proyectado en el capítulo 2.
- Los precios de venta de los inmuebles se mantendrán estables con tendencia al alza.
- Los estudios de demanda muestran que existe un mercado potencial para este tipo de inmuebles, específicamente en la zona norte de la ciudad.
- Se monitoreará trimestralmente los precios de venta del sector con el objetivo de mantener actualizados los valores de venta del proyecto.

8.2.12 Limitaciones:

- El inicio del proyecto está supeditado a que se tengan todos los documentos y permisos necesarios.
- No se realizarán cambios en el diseño del edificio, con el objeto de no incurrir en gastos adicionales y poder terminar el proyecto dentro del cronograma establecido.
- El promotor del proyecto deberá tramitar una línea de crédito en su momento, con el objeto de inyectar liquidez al proyecto y terminar dentro del plazo determinado.

8.2.13 Descripción, Alcance, Hitos y Entregables

Descripción.- El Proyecto "CALOANSU" es un desarrollo inmobiliario ubicado en Monteserrín, que consta de 18 departamentos y 7 locales comerciales con acabados de lujo; asentado sobre un terreno de 1.600 m²

La estructura del edificio es de hormigón armado sismo resistente, con muros de corte y vigas de cimentación; un sistema de losas alivianadas y vigas descolgadas.

Los acabados del proyecto corresponden a la línea de lujo.

Alcance.- Planificar, construir y vender el proyecto “CALOANSU” que consta de 18 departamentos y 7 locales comerciales, en un período no mayor a 18 meses

Hitos.- Los hitos del proyecto son los siguientes:

Acta de constitución del proyecto	Mayo/2.007
Obtención de permisos	Mayo/2.007
Inicio de la construcción y preventas	Junio/2.007
Finalización de la Estructura	Noviembre/2.007
Finalización de la construcción	Diciembre/2.008
Cierre de contratos y liquidaciones	Enero/2.009

Entregables.- Casa fase del proyecto tiene sus entregables, sin embargo, en la fase final, los entregables constituyen 18 departamentos y los 7 locales comerciales, con sus respectivas escrituras.

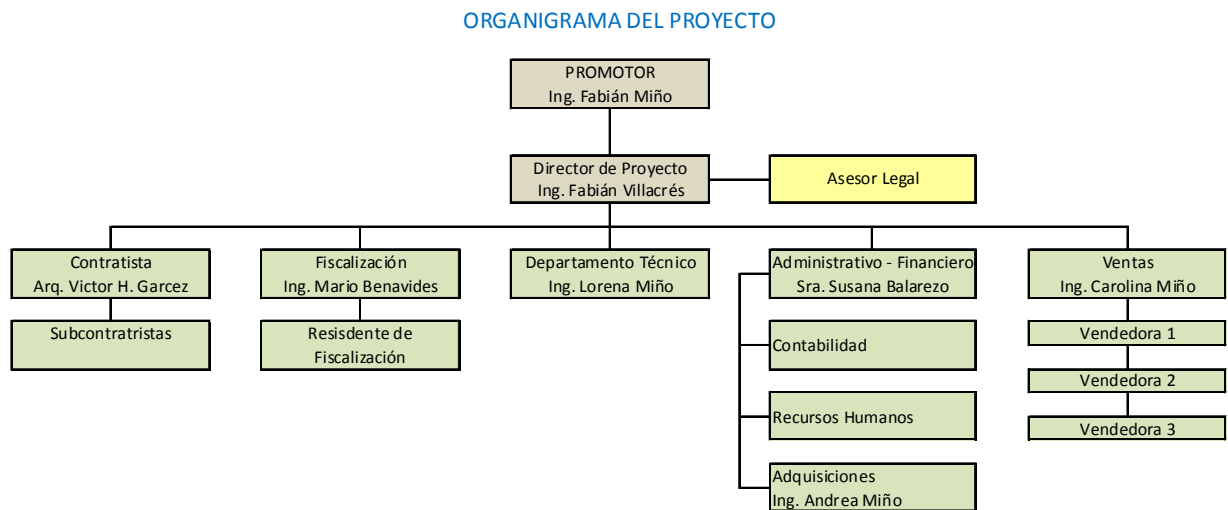
8.2.14 Revisión y Aprobaciones

- Criterios de aceptación de entregables
 - Pruebas de calidad del hormigón
 - Informe del cuerpo de bomberos
 - Permiso de habitabilidad
 - Informe de fiscalización
 - Actas de entrega recepción definitiva

- Responsables de revisiones y aprobaciones
 - Director del proyecto
 - Fiscalizador
 - Promotor

8.2.15 Equipo del Proyecto (Organigrama)

GRÁFICO 8.2 ORGANIGRAMA DEL PROYECTO



Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

8.2.16 Roles y responsabilidades

Los roles y responsabilidades del equipo del proyecto se encuentran detalladas en el cuadro 8.4 mostrado a continuación

Cuadro 8.4 ROLES Y RESPONSABILIDADES

NOMBRE	CARGO	RESPONSABILIDAD
Ing. Fabián Miño	PROMOTOR	Encargado de financiar el Proyecto
Ing. Fabián Villacrés	Director de Proyecto	Responsable de cumplir con los objetivos del Proyecto
Arq. Victor H. Garcez	Contratista	Realizar la ejecución de la obra física
Ing. Mario Benavides	Fiscalización	Responsable del cumplimiento de normas y calidad
Ing. Lorena Miño	Departamento Técnico	Suministrar toda la información técnica que se requiera
Sra. Susana Balarezo	Administración	Administrar los recursos humanos y financieros
Ing. Andrea Miño	Adquisiciones	Realizar y controlar el cumplimiento de contratos y compras
Ing. Carolina Miño	Ventas	Responsable de gestionar las ventas

Elaboración: Fabián Villacrés Díaz.

8.2.17 Recursos Disponibles

Los recursos con que se cuenta para la ejecución del proyecto son los siguientes:

- Profesionales para el desarrollo de los diseños, presupuestos y especificaciones técnicas necesarias,
- Personal técnico, administrativo y de ventas esenciales para la correcta gestión del proyecto.
- Liquidez necesaria para la culminación dentro del presupuesto.

8.2.18 Estimación del Coste

El presupuesto completo esta detallado en el capítulo IV

8.3 ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO

El enunciado del alcance del Proyecto describe con detalle todo el trabajo y solo el trabajo necesario para cumplir con los objetivos del Proyectos; a continuación se describe dicho enunciado:

“EL PROYECTO CALOANSU ES UN DESARROLLO INMOBILIARIO UBICADO EN MONTESERRÍN, SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO; ESTÁ IMPLANTADO EN UN TERRENO DE 1.600 m² Y CONSTA DE 18 DEPARTAMENTOS Y 7 LOCALES COMERCIALES.

EL PRESUPUESTO REFERENCIAL DEL PROYECTO ES DE \$ 1'913.800 Y SE ESPERA QUE LAS VENTAS SUMEN \$ 2'551.000.

EL TIEMPO DE EJECUCIÓN ES DE 18 MESES, PERIODO EN EL CUAL SE DEBERA VENDER TODOS LOS INMUEBLES Y LIQUIDAR EL PROYECTO.”

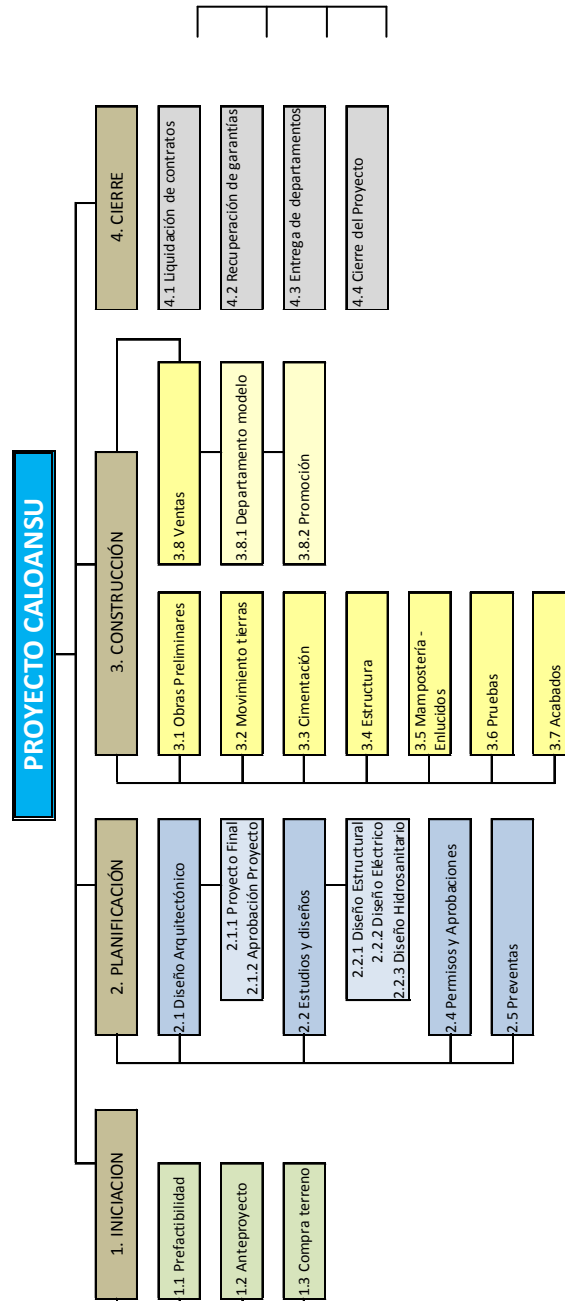
8.4 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)

La EDT es una herramienta de la dirección de proyectos que identifica los trabajos que deben realizarse y define una jerarquía. Parte del nivel más alto de trabajo y continúa la subdivisión hasta el nivel de detalle más bajo denominado paquetes de trabajo; son para estos últimos que se definen actividades, mismas que son utilizadas para definir presupuestos y cronogramas.

Son los paquetes de trabajo los que constituyen los productos entregables o componentes de trabajo del proyecto en el nivel más bajo de la estructura de desglose del trabajo.

En el gráfico 8.3 se muestra el EDT del Proyecto Caloansu y sus respectivos paquetes de trabajo.

Gráfico 8.3: Estructura de Desglose de Trabajo (EDT)



Elaboración: Fabián Villacrés D.

8.5 PLAN DE GESTIÓN DEL PROYECTO

El plan de gestión del proyecto y sus planes subsidiarios establecen como se realizará el proyecto y comprende los siguientes planes de gestión:

- Plan de gestión del Alcance

- Plan de gestión del cronograma
- Plan de gestión de costes
- Plan de gestión de calidad
- Plan de mejoras del proceso
- Plan de gestión de Personal
- Plan de gestión de las comunicaciones
- Plan de gestión de riesgos
- Plan de gestión de las adquisiciones

8.5.1 Gestión del Alcance

La gestión del alcance del Proyecto, incluye los procesos necesarios para asegurarse de que el proyecto incluya **todo el trabajo requerido**, y solo el trabajo requerido, para completar el proyecto satisfactoriamente.

En el Proyecto “Caloansu”, el alcance del proyecto se lo ha definido usando los procesos señalados anteriormente y ha dado como resultado el “ENUNACIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO” y su EDT, que se encuentra detallado en el punto 8.4

8.5.2 Gestión del Cronograma

La gestión del cronograma o gestión de tiempo del proyecto, incluye los procesos necesarios para lograr la conclusión del proyecto a tiempo.

En el Proyecto CALOANSU, la gestión de tiempo ha dado como resultado el cronograma que se encuentra detallado en el punto 4.8 del capítulo IV

8.5.3 Gestión de Costes

La gestión de costes del Proyecto, incluye los procesos necesarios, de forma que se pueda completar el proyecto dentro del presupuesto aprobado.

En el Proyecto CALOANSU, la gestión de coste ha dado como resultado el presupuesto del proyecto que se encuentra detallado en el punto 4.7 del capítulo IV

8.5.4 Gestión de Calidad

Los procesos de la gestión de calidad determinan las políticas, objetivos y las responsabilidades relativos a la calidad, de modo que el proyecto satisfaga las necesidades para las cuales se emprendió.

Todo lo referente a la calidad y su aseguramiento se encuentra detallado en la Descripción del producto así como en el Acta de Constitución.

8.5.5 Gestión de los Recursos Humanos

La gestión de los Recursos Humanos incluye los procesos que organizan y dirigen el equipo del proyecto. Este equipo está conformado por personas a quienes se les ha asignado roles y responsabilidades.

Los Recursos Humanos asignados al proyecto y sus roles se encuentran descritos en el Acta de Constitución.

8.5.6 Gestión de las comunicaciones del Proyecto

La gestión de las comunicaciones del Proyecto incluye los procesos necesarios para asegurar la generación, recogida, distribución, almacenamiento, recuperación y destino final de la información del proyecto en tiempo y forma.

La gestión de comunicaciones se llevará a cabo a través de canales de transmisión directa, tanto en el área técnica como administrativa.

8.5.7 Gestión de Riesgos

La gestión de riesgos del Proyecto incluye los procesos necesarios para la identificación, análisis y respuesta a los riesgos, así como su seguimiento y control.

Para el proyecto CALOANSU. Los principales riesgos que ha tomado en cuenta el proyecto son la adecuada investigación de mercado, la disponibilidad de fondos propios para la ejecución del edificio, así como la posible variación de las variables macroeconómicas del país.

8.5.8 Gestión de Adquisiciones del proyecto

La gestión de adquisiciones del Proyecto incluye los procesos para comprar o adquirir los productos, servicios o resultados necesarios fuera del equipo del proyecto para realizar el trabajo.

En el proyecto CALOANSU, la gestión de adquisiciones se canaliza a través del departamento Administrativo – Financiero, y dentro de éste, es responsabilidad de la Ing. Andrea Miño, la coordinación respectiva, que consiste en llevar el siguiente proceso:

- Definición de los productos necesarios para la ejecución de la obra.
- Identificación de potenciales proveedores.

- Selección de vendedores
- Firma de contratos, en los que de especifique precios, forma de pago, multas etc.

8.6 CONCLUSIONES DE LA DIRECCIÓN DE PROYECTO

La dirección de Proyectos es una herramienta de fundamental importancia ya que permite planificar, organizar, ejecutar y cerrar un proyecto cumpliendo con los objetivos del mismo; todo esto dentro de los límites de presupuesto, tiempo y con la calidad deseada.

Los planes de gestión del proyecto inmobiliario CALOANSU, han sido realizados tomando en cuenta las sugerencias del PMI, a través del PMBOK (Project Management Body of Knowledge) obteniéndose así documentos clave para el desarrollo y ejecución del proyecto; estos documentos son la Descripción del producto, el Enunciado del Alcance y el Acta de Constitución.

La Descripción del producto define todas y cada una de las características del producto a elaborarse, en este caso particular el edificio de departamentos y locales comerciales.

El Enunciado del Alcance define todo el trabajo y solo el trabajo necesario que ha de ejecutarse a fin de alcanzar los objetivos descritos anteriormente.

Por otra parte, el Acta de Constitución es un documento que a más de autorizar al Director de Proyecto a utilizar los recursos tanto económicos como humanos, involucra a todos los interesados y los direcciona hacia los mismos objetivos.

El seguimiento de los procesos propuestos por el Project Management Institute (PMI) maximizan la probabilidad de éxito en la ejecución del Proyecto; de entre los procesos sugeridos, los de mayor importancia son:

- Gestión de tiempo.- que permite definir el cronograma y establecer la línea base con la que se controlará el avance del proyecto.
- Gestión de coste.- es uno de los más importantes, ya que permite contar con un presupuesto, que servirá como línea base contra la cual se evaluará el desempeño y rendimiento de los trabajos, y de ser el caso, servirá como referencia para la toma de acciones correctivas oportunas.
- Gestión de la calidad.- permite asegurar que los productos entregables cumplan con las especificaciones dadas en la descripción del producto.

Las demás gestiones juegan un papel muy importante, ya que permiten tomar en cuenta riesgos, coordinan las comunicaciones internas y externas, permiten ejecutar las adquisiciones de una manera programada y eficiente y finalmente, permiten contratar al personal adecuado de acuerdo a sus competencias, y los capacitan de acuerdo a las necesidades del proyecto.



Más que un lugar para vivir,
es su **nuevo hogar.**


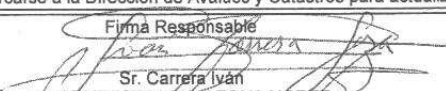


ANEXOS

ANEXO 1: INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA IRM

Informe de Regulación Metropolitana

Página 1 de 1

	MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCION METROPOLITANA DE TERRITORIO Y VIVIENDA												
INFORME DE REGULACION METROPOLITANA													
fecha: Miercoles 5 de Enero del 2005 (11:36)	Número : 70313												
1.- Identificación del Propietario * Número del predio: 654416 Clave Catastral: 1170906004103000000 Cédula de identidad: 1711699189 Nombre del propietario: MINO BALAREZO CAROLINA Y OTROS	3.- Esquema de Ubicación del Predio												
2.- Identificación del Predio * Parroquia Barrio													
Área del terreno: 1600.0m2 Área de construcción: 0.0m2 Frente: 80.0m PH: 0 DA: 0	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Calle</th> <th>Ancho</th> <th>Referencia</th> <th>Retiro mts</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- JULIO ARELLANO</td> <td>13.0</td> <td>ESTACAS DE URBANIZACION</td> <td>5.0</td> </tr> <tr> <td>- MALVAS</td> <td>14.0</td> <td>ESTACAS DE URBANIZACION</td> <td>5.0</td> </tr> </tbody> </table>	Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts	- JULIO ARELLANO	13.0	ESTACAS DE URBANIZACION	5.0	- MALVAS	14.0	ESTACAS DE URBANIZACION	5.0
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts										
- JULIO ARELLANO	13.0	ESTACAS DE URBANIZACION	5.0										
- MALVAS	14.0	ESTACAS DE URBANIZACION	5.0										
4.- Regulaciones <table border="1"> <thead> <tr> <th>Zona</th> <th>Pisos</th> <th>Retiros</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> Zonificación: A10 (A604-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS-TOTAL: 200 % COS-PB: 50.0 % Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapa 1 (2003 hasta 2005) Uso Principal: (R2) Residencial Mediana Densidad </td> <td> Altura: 12 m Número de pisos: 4 </td> <td> Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m </td> </tr> </tbody> </table>		Zona	Pisos	Retiros	Zonificación: A10 (A604-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS-TOTAL: 200 % COS-PB: 50.0 % Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapa 1 (2003 hasta 2005) Uso Principal: (R2) Residencial Mediana Densidad	Altura: 12 m Número de pisos: 4	Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m						
Zona	Pisos	Retiros											
Zonificación: A10 (A604-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS-TOTAL: 200 % COS-PB: 50.0 % Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapa 1 (2003 hasta 2005) Uso Principal: (R2) Residencial Mediana Densidad	Altura: 12 m Número de pisos: 4	Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m											
5.- Afectaciones:													
6.- Observaciones: - RETIRO FRONTAL 5M A LAS 2 VIAS. RADIO DE CURVATURA 5M. - PARA OTROS TRAMITES PRESENTARA ESCRITURAS.													
.- Notas - Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMAAP-Q la provisión de servicios y/o parámetros de diseño - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros - Este informe tiene una validez de 2 años - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes - Este informe tiene validez únicamente con sello y firma de responsabilidad - Cualquier alteración lo anulará * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección de Avalúos y Catastros. Si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o del predio acercarse a la Dirección de Avalúos y Catastros para actualizarlos.													
Firma Responsable  Sr. Carreña Iván (2) ADMINISTRACIÓN ZONA NORTE													

ANEXO 2: VALORACIÓN DE TERRENO

METODO RESIDUAL

DATOS

Área del terreno (m2)	1.600
Cos PB	50%
Cos Total	200%
Factor k:	10%
α_1	8%
α_2	9%
Área vendible (m2):	3200
Área construible (m2):	3520
Precio/m2 promedio del mercado:	800 USD\$/m2
Valor total en ventas del proyecto:	\$ 2'560.000
Valor del terreno con α_1	\$ 204.800
Valor del terreno con α_2	\$ 230.400

Por tanto el rango de negociación del terreno está entre 204.000 y 230.000 dólares.

METODO DEL MARGEN DE CONSTRUCCIÓN

Utilidad esperada	15%
Venta total del proyecto	\$ 2'560.000
Costo/m2 de construcción	420
Costos indirectos:	30%
Costo Total (USD)	\$ 1'921.920

Margen operacional:	\$ 638.080
Utilidad esperada (15%):	\$384.000
Valor del terreno con α_{promedio}	\$ 217.600

Margen operacional menos terreno = Utilidad "real" que se alcanza = \$ 420.480

Por tanto se verifica que la utilidad "real" es mayor que la utilidad esperada.