

PLAN DE NEGOCIOS



SAYONARA MUÑOZ

MDI 2012



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

Colegio de Posgrados

PLAN DE NEGOCIOS
“CAPELO GARDEN’S CONJUNTO PRIVADO”

ARQ. CRISTINA SAYONARA MUÑOZ BALLADARES

Tesis de grado presentada como requisito
para la obtención del título de:

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS
E INMOBILIARIAS (MDI)

Quito, Octubre del 2012

**© Derechos de Autor
Arq. Sayonara Muñoz Balladares
2012**

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

APROBACION DE TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS
“CAPELO GARDEN´S CONJUNTO PRIVADO”**

AUTOR: SAYONARA MUÑOZ BALLADARES

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

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

José Ramón Guardiola
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis

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

Víctor Viteri PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, Octubre del 2012

A mi esposo, por ser mi apoyo incondicional ahora y siempre

Agradecimiento:

A nuestras familias, por sobretodo entender
A la Familia Baraja Endara por su interesy colaboracion en este proyecto
A todos y todas, compañeros y profesores del MDI, por compartir sus
conocimientos y experiencias
Y en general a todos quienes son y fueron parte de este sueño

Resumen

CAPELO GARDENS, es un conjunto habitacional a construirse y comercializarse por EON Desarrollo Inmobiliario., que comprende 17 viviendas diseñadas y planificadas para el segmento socio económico medio y ubicado en la Valle de los Chillos.

El presente documento tiene por objetivo a través de una investigación del entorno macroeconómico y las condiciones del mercado inmobiliario sumada a un análisis arquitectónico, técnico y financiero, determinar la viabilidad del proyecto.

La arquitectura del conjunto es de corte moderno sin ser agresiva con el entorno. Los ingresos totales previstos por el proyecto son de 1.600,000 dólares aproximadamente, frente a costos de 1.500.000 dólares.

El proyecto es altamente sensible, siendo así que su margen de rentabilidad es de apenas del 9% en estado puro y del 3% con apalancamiento, por lo que a pesar de si existir utilidad se debe reconsiderar si resulta un beneficio para la empresa al considerar que la rentabilidad es mínima en un plazo de 18 meses, duración estimada del proyecto.

Abstract

CAPELO GARDEN'S, is a housing to be built and marketed by EON REAL ESTATE DEVELOPMENT., which comprises 17 homes designed and planned for the medium socioeconomic segment located in the Parish of Valle de los Chillos

This paper aims through an investigation of the macroeconomic environment and housing market conditions combined with an architectural analysis, technical and financial, to determine the feasibility of the project.

The overall architecture is modern style without being aggressive with the environment. Total revenue provided by the project are approximately \$ 1,600.000 compared to \$ 1,500.000 costs.

The project is highly sensitive, whereas its profit margin is only 9% pure and 3% with leverage, so regardless of whether utility should be reconsidered if it is a benefit for the company to consider that profitability is minimal within 18 months, estimated duration of the project.

TABLA DE CONTENIDOS



SAYONARA MUÑOZ

MDI-2012

Tabla de Contenidos

1. CAPITULO I.....	17
RESUMEN EJECUTIVO.....	17
1.1. ENTORNO MACRO ECONOMICO	17
1.2. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO.....	19
1.3. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO.....	20
1.4. COMPONENTE TECNICO	21
1.5. ESTRATEGIA COMERCIAL.....	22
1.6. ANALISIS FINANCIERO.....	23
1.7. ANÁLISIS DE ASPECTOS LEGALES.....	26
2. CAPÍTULO II.....	30
ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO	30
2.1. ANTECEDENTES.....	30
2.2. PAPEL DE LA CONSTRUCCION EN EL DESARROLLO DEL ECUADOR.....	30
2.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	31
2.4. INFLACIÓN.....	33
2.5. RIESGO PAÍS.....	35
2.6. REMESAS DE EMIGRANTES.....	36
2.7. CRÉDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	40
2.8. CONCLUSIONES	42
2.9. AMENAZAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....	43
2.10. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN..	44
3. CAPÍTULO III.....	47
ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO	47

3.1.	ANTECEDENTES	47
3.2.	PROYECCIÓN DE DEMANDA	49
3.3.	PREFERENCIAS POR TIPOS DE VIVIENDA	49
3.4.	DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL POR NIVEL SOCIO ECONÓMICO	51
3.5.	PREFERENCIA DE VIVIENDA POR SECTORES EN LA CIUDAD DE QUITO Y VALLES ALEDAÑOS	52
3.6.	PREFERENCIAS DE PRECIOS CON DEMANDA DE COMPRA EN VIVIENDA	54
3.7.	FORMAS DE PAGO	55
3.8.	DIVIDENDOS MENSUALES POR ADQUISICIÓN DE INMUEBLES....	56
3.9.	ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA	59
3.10.	COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA EN EL SECTOR	61
3.10.1.	PROYECTOS COMPETITIVOS EN EL SECTOR.....	62
3.11.	CARACTERÍSTICAS PROYECTO Y COMPETENCIA DIRECTA.....	70
3.11.1.	ÁREA PROMEDIO POR M2 EN EL SECTOR	73
3.11.2.	PRECIO PROMEDIO POR M2	74
3.11.3.	TOTAL UNIDADES OFERTADAS EN EL SECTOR	75
3.11.4.	VELOCIDAD DE VENTA.....	75
3.12.	CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA .	77
4.	CAPITULO IV	81
	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO Y TÉCNICO.....	81
4.1.	ANTECEDENTES	81
4.2.	VALLE DE LOS CHILLOS	82
4.3.	CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO.....	82

4.3.1.	UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA PROPIEDAD.....	82
4.3.2.	LÍMITES DE LA PROPIEDAD	84
4.3.3.	REGULACIÓN MUNICIPAL	84
4.3.4.	USO DEL SUELO	86
4.3.5.	CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO	87
4.3.6.	SECTOR RESIDENCIAL.....	87
4.3.7.	SECTOR FINANCIERO.....	88
4.3.8.	SECTOR COMERCIAL, RECREATIVO, ÁREA VERDE	88
4.4.	TRAMA VIAL Y TRANSPORTE URBANO.....	90
4.5.	DEMOGRAFÍA DE LA ZONA Y CARACTERÍSTICAS CONSTRUCTIVAS DEL SECTOR	91
4.6.	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ZONA DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL PROYECTO	91
4.6.1.	VENTAJAS	92
4.6.2.	DESVENTAJAS.....	92
4.7.	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO, ANÁLISIS DESCRPTIVO.....	93
4.8.	DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO, ÁREAS	95
4.8.1.	OPTIMIZACIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO	97
4.8.2.	DESCRIPCIÓN DE LA EDIFICACIÓN, COMPONENTE TÉCNICO..	98
4.8.3.	DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE DE INGENIERÍA.....	103
4.8.3.1.	DISEÑO ESTRUCTURAL	103
4.8.3.2.	DISEÑO ELÉCTRICO	103
4.8.3.3.	DISEÑO HIDROSANITARIO.....	103
4.8.4.	DETALLE DE ACABADOS.....	103
4.9.	CONCLUSIONES	109

5. CAPITULO V	111
COMPONENTE TÉCNICO	111
5.1. ANTECEDENTES.....	111
5.2. COSTO DEL PREDIO	113
5.3. COSTOS DIRECTOS	114
5.4. COSTOS INDIRECTOS.....	115
5.5. CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO	116
5.6. DURACION DEL PROYECTO.....	117
5.7. CONCLUSIONES	118
6. CAPÍTULO VI.....	120
ESTRATEGIA COMERCIAL	120
6.1. ANTECEDENTES.....	120
6.2. LAS EMPRESAS	120
6.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LAS EMPRESAS	121
6.4. LA EMPRESA PROMOTORA.....	122
6.5. ESTRATEGIA DE VENTAS Y PROMOCIÓN COMERCIAL.....	123
6.6. EL PROYECTO Y SU OBJETIVO	124
6.7. NOMBRE E IMAGEN DEL PROYECTO.....	124
6.8. LOGOTIPO	125
6.9. MEDIOS PUBLICITARIOS.....	125
6.10. PROMOCIÓN EN VENTAS.....	126
6.11. PUBLICIDAD	126
6.12. LOS PRECIOS Y SU ESTRATEGIA EN VENTAS	127
6.13. FORMAS DE PAGO	127

6.14.	GARANTÍAS.....	127
6.15.	CRONOGRAMA DE VENTAS.....	128
6.16.	CONCLUSIONES.....	128
7.	CAPÍTULO VII.....	131
	ANÁLISIS FINANCIERO.....	131
7.1.	FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO PURO	131
7.2.	FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	135
7.3.	ANÁLISIS ESTÁTICO.....	139
7.4.	ANÁLISIS DINÁMICO.....	143
7.4.1.	TASA DE DESCUENTO.....	143
7.5.	ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO	144
7.6.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS	144
7.6.1.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE LOS PRECIOS DE VENTA.....	145
7.6.2.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE COSTOS.....	146
7.6.3.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DURACION DE VELOCIDAD DE VENTAS	147
7.7.	CONCLUSIONES	148
8.	CAPÍTULO VIII.....	150
	ASPECTOS LEGALES	150
8.1.	ASPECTO LEGAL DE LA COMPAÑÍA PROMOTORA	150
8.2.	ASPECTO LEGAL RELACIONADO CON EL PROYECTO.....	151
8.3.	FASE DE INICIO.....	151
8.4.	FASE DE PREVENTA Y COMERCIALIZACION	153
8.5.	FASE DE CONSTRUCCIÓN	153

8.6.	FASE DE CIERRE Y ENTREGA	154
8.7.	GASTOS LEGALES.....	154
8.8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	155
9.	CAPITULO IX.....	157
	GERENCIA DE PROYECTO	157
9.1.	OBJETIVO GENERAL	157
9.1.1.	OBJETIVOS SECUNDARIOS	157
9.2.	BALANCE SCORE CARD	158
9.2.1.	MISION.....	158
9.2.2.	ESTRATEGIA.....	158
9.2.3.	INDICADORES.....	158
9.3.	ALCANCE DEL PROYECTO	160
9.3.1.	ENTREGABLES	160
9.4.	CONCLUSIONES	161
9.4.1.	EDT	161
10.	CAPITULO X	164
	CONCLUSIONES	164
11.	CAPITULO XI	167
	BIBLIOGRAFIA	167

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: COMPILACION DE DATOS, FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ESTADO	17
Ilustración 2: CORTE POR MURO, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	20
Ilustración 3: LOGO PROYECTO, ELABORACION: SAYONARA MUÑOZ	22
Ilustración 4: MAPA DE UBICACION GENERAL PROYECTOS COMPETENCIA Y CAPELO CARDEN´S.	64
Ilustración 5: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: AGILESA.	65
Ilustración 6: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: VICO ARQUITECTOS.	66
Ilustración 7: VALLA PUBLICITARARIA, FUENTE: PROINMOBILIARIA.	67
Ilustración 8: VALLA PUBLICITARIA EN EL PROYECTO, FUENTE: FOTOGRAFIA S.M.	68
Ilustración 9: FOTOGRAFIA EN SITIO	69
Ilustración 10: PLANO DE UBICACION HACIA CAPELO GARDEN´S, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	83
Ilustración 11: LUGARES DESTACADOS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	89
Ilustración 12: RED VIAL, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	90
Ilustración 13: VISTA EXTERIOR DEL CONJUNTO: FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	94
Ilustración 14: VISTA INTERIOR DEL CONJUNTO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	95
Ilustración 17: PLANTA BAJA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	99
Ilustración 16: SEGUNDA PLANTA CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	100
Ilustración 17: TERCERA PLANTA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	101

Ilustración 18: CORTE POR MURO, **CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS**..... 102

Ilustración 19: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES **ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ** 121

Ilustración 19: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES **ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ** 150

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: CASAS OFERTADAS, FUENTE MESTIZO ARQUITECTOS	19
Gráfico 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	22
Gráfico 3: PARTICIPACION DEL PIB CONSTRUCCION EN EL PIB DEL ECUADOR, FUENTE: BCE	32
Gráfico 4: TASAS DE VARIACION PIB ECUADOR Y PIB CONSTRUCCION, FUENTE: BCE.	33
Gráfico 5: INFLACION ANUAL EN EL ECUADOR, FUENTE: BCE	34
Gráfico 6: INFLACION EN AMERICA LATINA, FUENTE: BCE	34
Gráfico 7: RIESGO PAIS Y AMERICA LATINA, FUENTE: BCE	36
Gráfico 8: REMESAS TRABAJADORES RECIBIDAS, FUENTE BCE	37
Gráfico 9: PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIARIAS DE REMESAS, FUENTE BCE	38
Gráfico 10: REMESAS DE TRABAJADORES ENVIADAS, FUENTE: BCE	38
Gráfico 11: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO A NIVEL URBANO, FUENTE: INEC	39
Gráfico 12: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SU SUBEMPLEO A NIVEL NACIONAL, FUENTE: INEC	40
Gráfico 13: CREDITOS PARA VIVIENDA, FUENTE: BCE	41
Gráfico 14: MOROSIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL, FUENTE: BCE	41
Gráfico 17: TIEMPO EN QUE SE VA A ADQUIRIR UNA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	47
Gráfico 16: CONDICION DE LA VIVIENDA ACTUAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	48
Gráfico 17: SITUACION EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	50

Gráfico 18: ESTADO EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	50
Gráfico 19: COMPRA DE LA NUEVA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	51
Gráfico 20: INTERESES EN ADQUIRIR VIVIENDA X NIVEL SOCIO ECONOMICO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	52
Gráfico 21: PRECIO DE LA PROXIMA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	54
Gráfico 22: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	55
Gráfico 23: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	56
Gráfico 24: OBTENCION DE RECURSOS PARA LA CUOTA DE ENTREADA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	57
Gráfico 25: INGRESOS FAMILIARES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	58
Gráfico 26: CUOTA MENSUAL PROMEDIO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	58
Gráfico 27: DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	60
Gráfico 28: MAPA ESQUEMATICO DE QUITO Y SUS VALLES.....	61
Gráfico 29: PROMEDIO DE AREAS POR CASA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	73
Gráfico 30: PROMEDIO PRECIO POR M2, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	74
Gráfico 31: CASAS OFERTADAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	75
Gráfico 32: STOCK DE CASAS BASE DE COMPETENCIA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	76
Gráfico 33: ABSORCION DE CASAS POR MES, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	77
Gráfico 34: PLANO ESQUEMATICO DE QUITO.....	81

Gráfico 35: PORCENTAJES DE AREAS, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	98
Gráfico 36 : COSTOS TOTALES EN PORCENTAJE, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.	112
Gráfico 37: COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZOARQ	114
Gráfico 38: COSTOS INDIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	115
Gráfico 39: INGRESOS POR VENTAS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 40: EGRESOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 41: VAN EN FUNCION DE LOS COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 42: VAN EN FUNCION DE LOS PRECIOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 43: CAN EN FUNCION DE LA DURACION DE LAS VENTAS, ELABORADO POR ING. CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. INFLUENCIA MACROECONOMICA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	18
Tabla 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.....	21
Tabla 3: INFLUENCIA MACROECONOMICA EN LA CONSTRUCCION, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	43
Tabla 4: PREFERENCIAS DE SECTORES EN QUITO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	53
Tabla 5: PREFERENCIA EN LOS VALLES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	53
Tabla 6: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.	65
Tabla 7: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	66
Tabla 8: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.	67
Tabla 9: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	68
Tabla 10: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	69
Tabla 11: FACTORES DE INTERES AL MOMENTO DE ADQUIRIR UNA VIVINEDA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.....	70
Tabla 12: ANALISIS COMPARTIVO PRODUCTO, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	71
Tabla 13: DESGLOSE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO, ELABORADO: MESTIZO ARQ.....	71

Tabla 14: ESPECIFICACIONES DE ACABADOS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	72
Tabla 17: VELOCIDAD DE VENTAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	76
Tabla 16: INFORMACION GENERAL DEL TERRENO, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	85
Tabla 17: ANALISIS DE INFORME REGULACION METROPOLITANA FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	86
Tabla 18: RESUMEN DE AREAS GENERALES DEL PROYECTO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	96
Tabla 19: COS PB Y COS TOTAL, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	97
Tabla 20: RESUMEN DE COSTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	111
Tabla 21: ANALISIS METODO RESIDUAL, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	113
Tabla 22: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	115
Tabla 23: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	116
Tabla 24: CRONOGRAMA OBRA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	116
Tabla 25: CRONOGRAMA VENTAS, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS. Error!	
Bookmark not defined.	
Tabla 26: RESULTADOS DEL PROYECTO BASE, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO.	Error! Bookmark not defined.
Tabla 27: INGRESOS Y EGRESOS ACUMULADOS, ELABORADO: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 28: VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNO DE RETORTORNO, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 29: VAN Y TIR EN FUNCION DE LOS COSTOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 30: VA Y TIR EN FUNCION DE LA VARIACION DE LOS PRECIOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.

Tabla 31: VAN Y TIR CON APALANCAMIENTO, ELABORADO POR. ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 32: TABLA DE AMORTIZACION, ELABORADA POR: ING CRISTINA CARRILLO.....	Error! Bookmark not defined.
Tabla 33: ACEPTACION CLIENTES, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	159
Tabla 34: RESULTADOS DE PROCESOS, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	159
Tabla 35: RESULTADOS FINANCIEROS, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	160
Tabla 36: METODOS DE APRENDIZAJE, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	160

CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento tiene por objetivo a través de una investigación del entorno macroeconómico y las condiciones del mercado inmobiliario sumada a un análisis arquitectónico, técnico y financiero, determinar la viabilidad del proyecto Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S promovido por la EON DESARROLLO INMOBILIARIO Cía. Ltda., ubicado en la ciudad de Quito, capital del Ecuador.



1. CAPITULO I

RESUMEN EJECUTIVO

1.1. ENTORNO MACRO ECONOMICO

El comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos del país hasta diciembre de 2011 y principios de 2012 muestra un panorama prometedor para el sector de la construcción, y en particular para el sector inmobiliario.

Estas son las cifras de los indicadores más representativos, su tendencia y la

Influencia en el sector:

PIB NACIONAL 2012	28 mil millones USD
INFLACIÓN ESTIMADA 2012	5% anual
RIESGO PAÍS (junio 2012)	892 puntos
TASA CRÉDITO A CONSTRUCTOR (plazo 18 meses)	6,50% anual
TASA CRÉDITO HIPOTECARIO	7,90% anual

Ilustración 1: COMPILACION DE DATOS, FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ESTADO

A Nivel de la influencia que generan los factores macro económicos, tenemos los siguientes indicadores y tendencias















FACTOR	INDICADOR	TENDENCIA	CONCLUSION
APOYO GUBERNAMENTAL			EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION SE HA CONSOLIDANDO, ESPECIALMENTE POR LA INVERSION DEL ESTADO, LO IDEAL SERIA QUE SE MANTENGAN LOS PRESTAMOS TANTO A CONSTRUCTORES COMO A LOS INTERESADOS EN ADQUIRIR UN BIEN PARA QUE EL DESARROLLO INMOBILIARIO SIGA EN AUMENTO
RIESGO PAIS			A PESAR DE QUE LOS INDICES HA IDO BAJANDO, SIGUEN SIENDO ALTOS FRENTE A OTROS PAISES DE LATINOAMERICA, LIMITANDO LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
PIB EN LA CONSTRUCCION			EL APORTE DEL PIB A LA CONSTRUCCION REGISTRA UN GRAN DINAMISMO Y TENDENCIA AL ALZA, COMO RESULTADO DEL AUMENTO EN LA OBRA PUBLICA Y EL IMPULSO A LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS
CONFIANZA EMPRESARIAL			ESTOS INDICES ESTAN CON TENDENCIA AL ALZA, LO CUAL PERMITE EL INTERES DE INVERSIONISTAS DE IMPULSAR EL DESARROLLO INMOBILIARIO
INFLACION			EL PODER ADQUISITIVO DE LOS HOGARES ESTA TENIENDO UNA TENDENCIA AL ALZA Y LA NUEVA POLITICA DE CREDITO, BRINDA SEGURIDAD AL SECTOR
CREDITOS			LA CLASE MEDIA, HA SIDO EL GRUPO MAS FAVORECIDO CON LAS NUEVAS PROPUESTAS CREDITICIAS, SIENDO ESTE EL MERCADO POTENCIAL PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO
TASAS DE INTERES			DEBIDO A LA COMPENIA DE LAS DIFERENTES ENTIDADES BANCARIAS, LAS TASAS DE INTERESE SO UN FACTOR FAVORABLE , DANDO UNA GAMA DE OPORTUNIDADES A LA DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

Tabla 1. INFLUENCIA MACROECONOMICA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

1.2. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO

La oferta actual de los proyectos inmobiliarios se prevé que aumente a corto plazo por las facilidades macroeconómicas revisadas y porque el Valle de los Chillos es una sector preferencial al momento de querer adquirir una vivienda y existe una alta disponibilidad de terrenos aptos para la construcción.

La competencia directa en el sector es bastante fuerte, pues manifiestan datos similares en toda la información levantada, las ventajas competitivas de **CAPELO GARDEN'S**, es que aparte de estar en planificación pudiendo ajustarse un poco más a las necesidades del mercado, es que actualmente es un importante competidor debido a su número de viviendas (17), dos parqueaderos por casa, su área (117m²), los acabados y el costo por metro cuadrado, que en los análisis globales siempre se mantiene al margen del promedio obtenido y esperado.

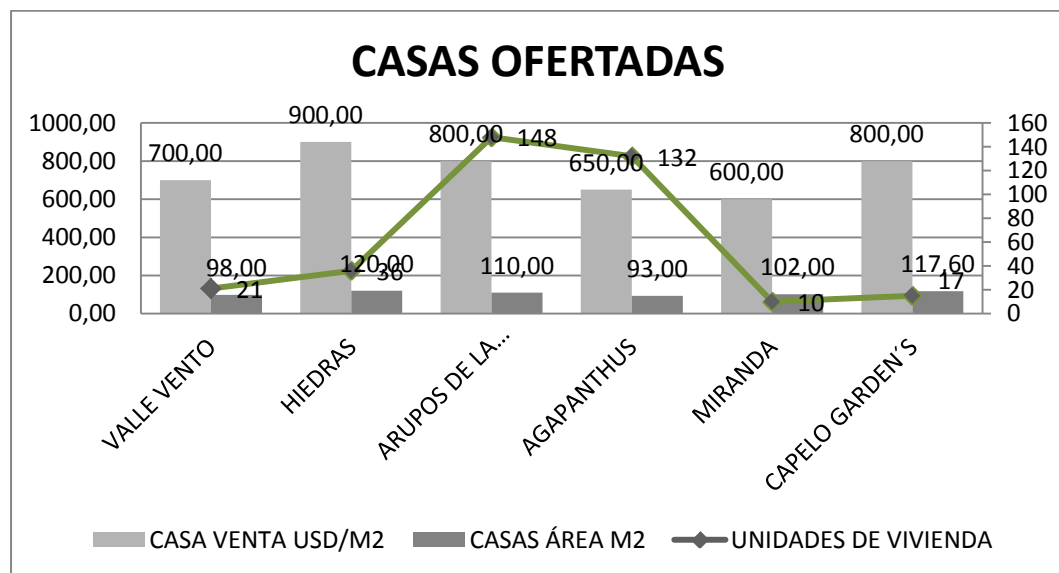


Gráfico 1: CASAS OFERTADAS, FUENTE MESTIZO ARQUITECTOS.

En general, la totalidad de los proyectos cuentan con similares características, enfocados hacia un nivel socio económico medio tipo y algunos medio alto y en este punto, es necesario potencializar las ventajas que tiene el proyecto **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** para que se destaque de la competencia y sea un proyecto más atractivo para los futuros clientes.

1.3. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO



Ilustración 2: CORTE POR MURO, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

El proyecto arquitectónico Conjunto Privado **CAPELO GARDENS** cumple con todas las normas y disposiciones legales exigidas en las ordenanzas del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.

El diseño, la utilización de sus materiales y acabados, así como las áreas ofrecidas de cada una de las casas, cumplen con las expectativas demandadas por potenciales clientes con un nivel socio económico medio típico y quizá medio alto.

1.4. COMPONENTE TECNICO

El costo total del proyecto alcanza el valor de \$1.500.00 con un costo de construcción por metro cuadrado de \$ 450.00, pudiendo los inversionistas mediante estrategias de mercado, vender a un precio igual o superior al precio del sector en el cual se encuentra el Proyecto y que alcanza al valor promedio de \$800 por m2, circunstancia que resulta rentable a los inversionistas.

COSTOS TOTALES PUROS

TERRENO	\$ 209.641,78	14%
RESUMEN COSTOS DIRECTOS	\$ 931.382,10	61%
COSTO CASAS	\$ 782.085,00	
OBRAS DE URBANISMO	\$ 71.200,00	
INFLACION	\$ 51.197,10	
SERVICIO POST VENTA	\$ 1.700,00	
GUARDIANIA DE OBRA	\$ 25.200,00	
RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	\$ 381.227,82	25%
PLANIFICACION	\$ 45.849,60	
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 175.250,62	
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 106.236,56	
TOTAL	\$ 1.522.251,71	100%

Tabla 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

Visto en porcentajes, podemos ver que el valor del terreno ocupa un porcentaje del 14%, los costos directos un 61% y los indirectos 25%.

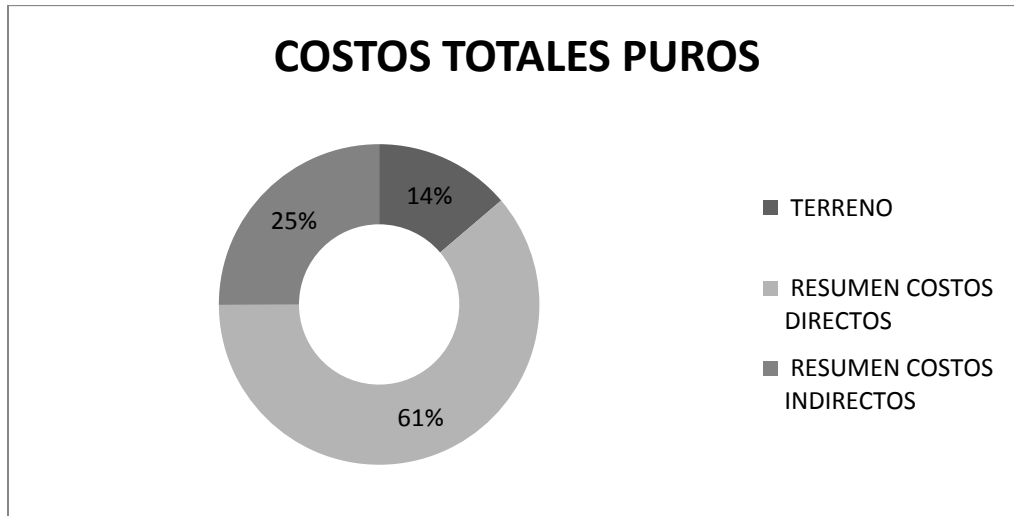


Gráfico 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

1.5. ESTRATEGIA COMERCIAL



Ilustración 3: LOGO PROYECTO, ELABORACION: SAYONARA MUÑOZ

Para este fin, se realizó un estudio de mercado con el propósito de determinar el precio por m² de construcción de la competencia directa de los inmuebles en el sector y que les permite a los inversionistas tomar decisiones para efectuar las

ventas con un precio que sea altamente competitivo, que les permita recuperar sus costos de inversión y un beneficio normal (utilidad).

Se desarrolló en este capítulo un análisis sobre los esquemas de mercado que comprenden la promoción y ventas. Se consideraron algunos rubros importantes dentro de los aspectos promocionales, como la participación de stands en las diferentes ferias inmobiliarias, vallas publicitarias, publicidad en medios impresos referentes al proyecto.

Se ha considerado que el proyecto tiene algunas ventas diferenciales y competitivas, y que son las siguientes:

Ubicación y entorno homogéneo, diseño, características y funcionalidad de los inmuebles, plusvalía futura creciente y amplias áreas verdes para recreación.

Diseño, características y funcionalidad de los inmuebles.

1.6. ANALISIS FINANCIERO

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE LOS PRECIOS DE VENTA

	% DE VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,2%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
2616,1	16.644,93	9.630,50	2.616,06	-	(11.412,81)	(18.427,25)	(25.441,69)	(32.456,12)	(39.470,56)	(46.485,00)	(53.499,44)

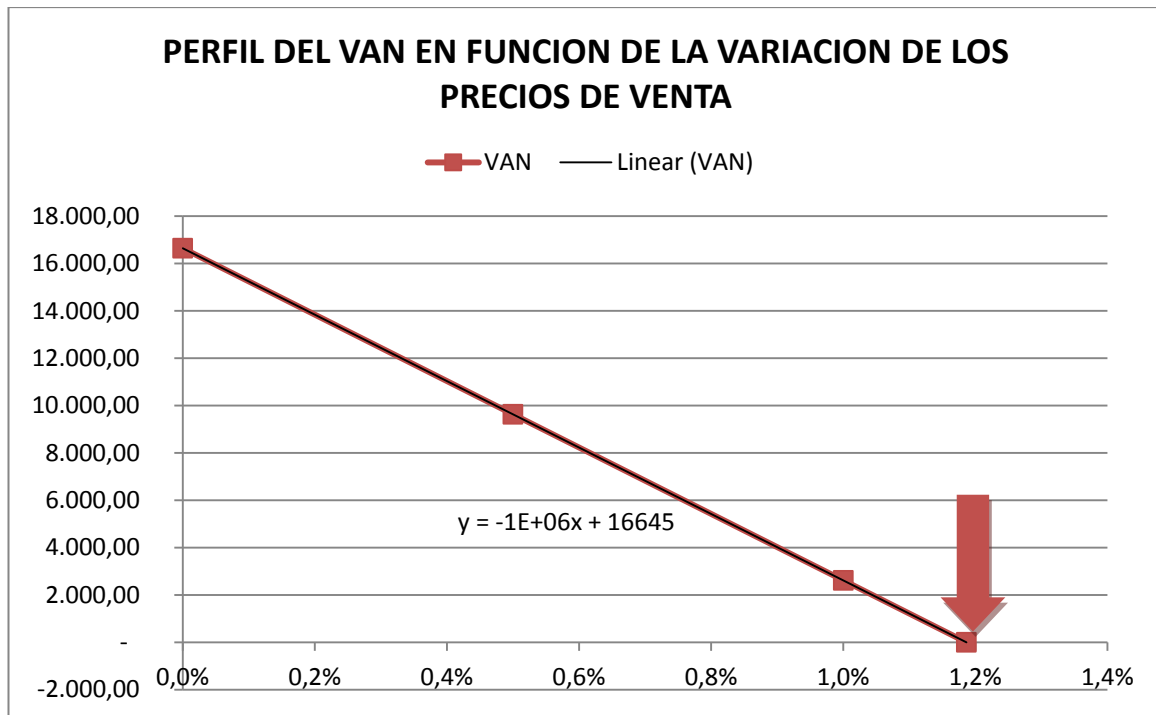


Gráfico 3: VAN DE LA VARIACION DE PRECIOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

Los precios de venta pueden tolerar una variación de hasta un 1 % puesto que llega a ser un VAN 0.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE COSTOS

	% DE VARIACIÓN DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,2%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
1410,5	16.644,93	12.836,33	9.027,72	5.219,11	1.410,51	-	(6.206,71)	(10.015,32)	(13.823,92)	(17.632,53)	(21.441,14)

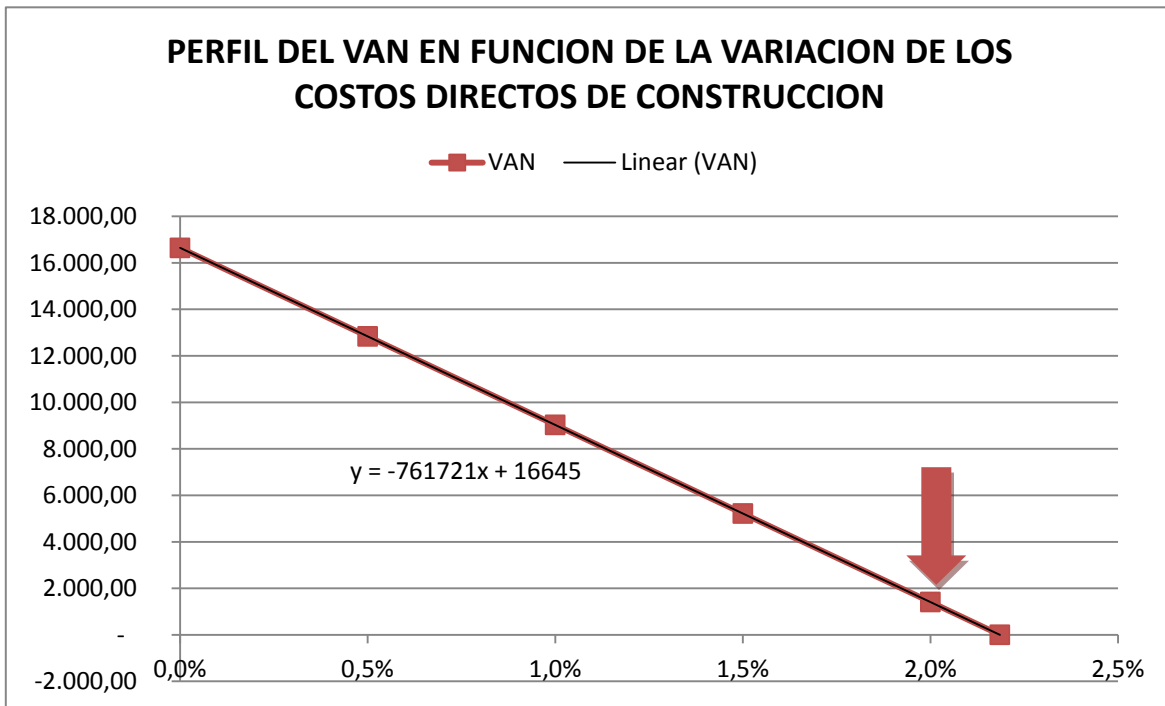


Gráfico 4: SENSIBILIDAD POR AUMENTO DE COSTOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

El límite de aumento de precios en los costos directos de la construcción pueden llegar a ser hasta de un 2% para tener un VAN 0.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DURACION DE VELOCIDAD DE VENTAS

	VARIACIÓN DE LOS MESES DE VENTAS			
	may-14	jun-14	jul-14	ago-14
	17	18	19	20
16.644,93	16.644,93	8.107,79	(420,31)	(8.929,30)

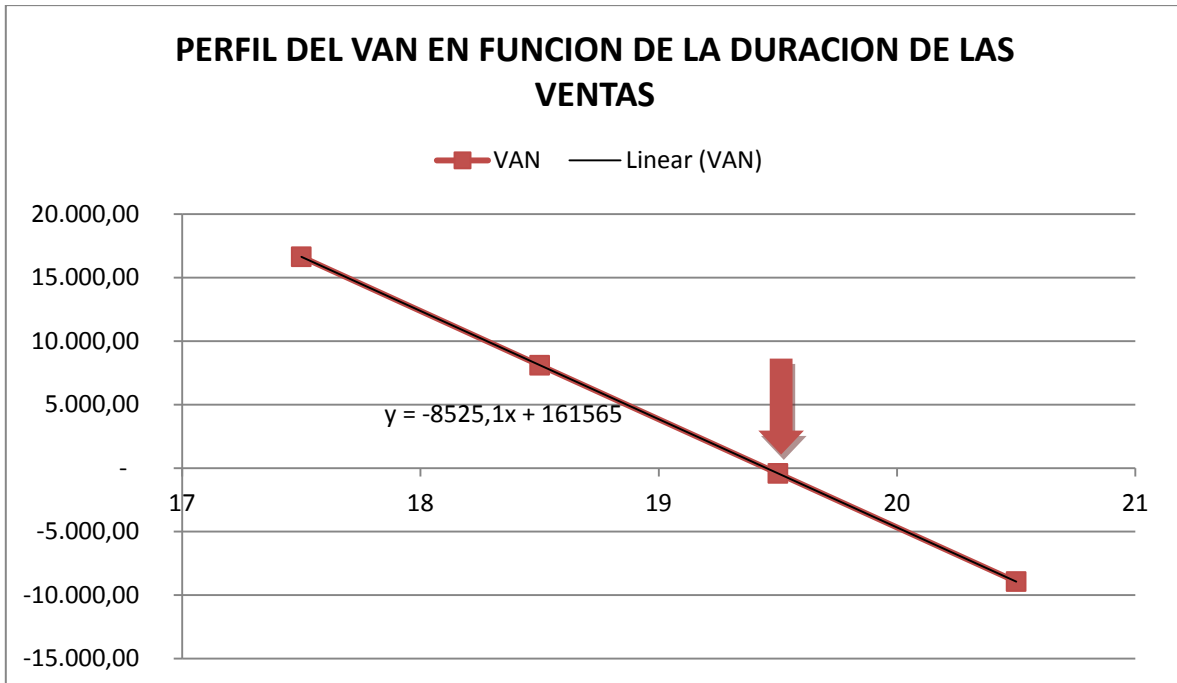


Gráfico 5: VAN DURACION VENTAS, ELABORADO POR: CRISTINA CARRILLO

Si el proyecto no ha logrado culminar sus ventas hasta el mes 20, llegaremos a tener un VAN de 0.

1.7. ANÁLISIS DE ASPECTOS LEGALES

Este proceso inicia con la constitución de las empresas a continuación detalladas:

EON, es una empresa familiar que tiene como fin el Desarrollo Inmobiliario en todas sus áreas, la misma que será legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de Pichincha y puntualmente, es la empresa promotora del proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S.

El equipo humano que la constituirá, tiene amplia experiencia en todas las áreas que componen el proceso del desarrollo inmobiliario, desde su planificación, construcción, hasta su comercialización y entrega.

Con respecto al proyecto, la responsabilidad financiera y legal del proyecto CAPELO GARDEN´S, es exclusivamente de la compañía promotora EON, desde la etapa de estudio hasta el cierre del mismo.

Tenemos 4 fases en proyecto:

- PLANIFICACION:

Es importante tener claro el esquema de tramitología que hay que lograr para poder llegar al inicio de la construcción, puntualmente es: escrituras, IRM, pago de predio, registro de planos y licencia de construcción.

- PREVENTA:

Es indispensable el soporte de un Abogado, puesto que en esta etapa realizamos los convenios de reserva y también las promesas de compra y venta.

- CONSTRUCCION

La parte de contratación es clave en esta etapa, hay que tener en cuenta los factores como tiempo, cantidad, forma de pago.

También entre el factor de responsabilidades laborales, afiliaciones, seguridad industrial.

- CIERRE Y ENTREGA

Abarca la devolución de garantías y la escrituración con cada uno de los clientes, es importante en este punto hacer una entrega formal del Conjunto y entregar una política de buen uso, eso minimizará las solicitudes post venta.

Y en general, los gastos legales son un rubro importante en todo el costeo del proyecto, dado que todos los procesos de la obra deben estar apegados a la ley para garantizar la seguridad de las partes involucradas.

CAPITULO 2: ESTUDIO MACROECONOMICO

El presente capítulo contiene un estudio de la Macroeconomía Nacional y el papel de la Construcción, logrando conocer los factores que pueden beneficiar o afectar el Desarrollo Inmobiliario a nivel país.



2. CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO

2.1. ANTECEDENTES

La economía de Ecuador, es la octava más grande de América Latina, después de las de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile.

La economía ecuatoriana ha presentado un robusto y continuado crecimiento en los últimos años, cultivando varios logros como no haber entrado en recesión durante la crisis económica global de 2009, a pesar de no tener moneda propia. A partir de 2007 se dio un cambio de timón en la política económica, pagando toda la deuda con el FMI y alejándose de sus imposiciones que limitaban el gasto público en el país. Luego de la renegociación exitosa de la Deuda Externa, Ecuador ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética, pagar la enorme deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, salud, educación, etc.

2.2. PAPEL DE LA CONSTRUCCION EN EL DESARROLLO DEL ECUADOR

El negocio inmobiliario se ha constituido como uno de los sectores más importantes para el desarrollo de la economía ecuatoriana, el mismo que cobró vigencia a partir del año 2000, como resultado del incremento del precio del petróleo, por la inversión extranjera y por la contribución de las remesas de los emigrantes ecuatorianos.

El crecimiento acelerado de la población en el país ha incrementado la oferta y demanda fortaleciendo el sistema inmobiliario, el Gobierno actual se ha

preocupado por reducir esos índices y según datos del Ministerio del Desarrollo Humano y de Vivienda MIDUVI indica que el déficit de vivienda bajó en Ecuador un 9%, pasando de 756.806 (23.3%) en 2006 a 692.216 (19.3%) en 2010.

Según datos del Banco Central del Ecuador, en el 2009, el sector de la construcción aportó con el 9% del Producto Interno Bruto (PIB), seguido de otras actividades económicas como el comercio, agricultura, salud, educación.

Abarcando dos tipos importantes de obras: Al servicio Público: carreteras, aeropuertos, minas y petróleos, infraestructura gubernamental, de salud, educativa, ministerial, etc. Por otro lado estas obras al servicio Privado compuesto por conjuntos habitacionales, edificios, etc.

El Gobierno actual ha aportado de forma importante para el desarrollo del sector de la construcción, ha mejorado exponencialmente el sistema vial y toda infraestructura al servicio público, por otro lado, la prestación bancaria fue por un periodo una oportunidad para los ciudadanos de adquirir una vivienda propia con mayor facilidad y largos periodos de endeudamiento, siendo de igual forma un apoyo importante para los constructores, pero la ley de Hipotecas recién aprobada en el país, seguramente limitará esas facilidades antes obtenidas quizá limitando el desarrollo del sector inmobiliario.

Para tener una visión más clara del entorno inmobiliario, a continuación un análisis sobre la situación económica del país.

2.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO

El Producto Interno Bruto del Ecuador (PIB) para el año 2012, es de 28 millones de dólares según las cifras del Banco Central del Ecuador, en los últimos 5 años se evidencia un crecimiento continuo del PIB, demostrando que el país se encuentra en una recuperación, incrementando el valor total de su producción.

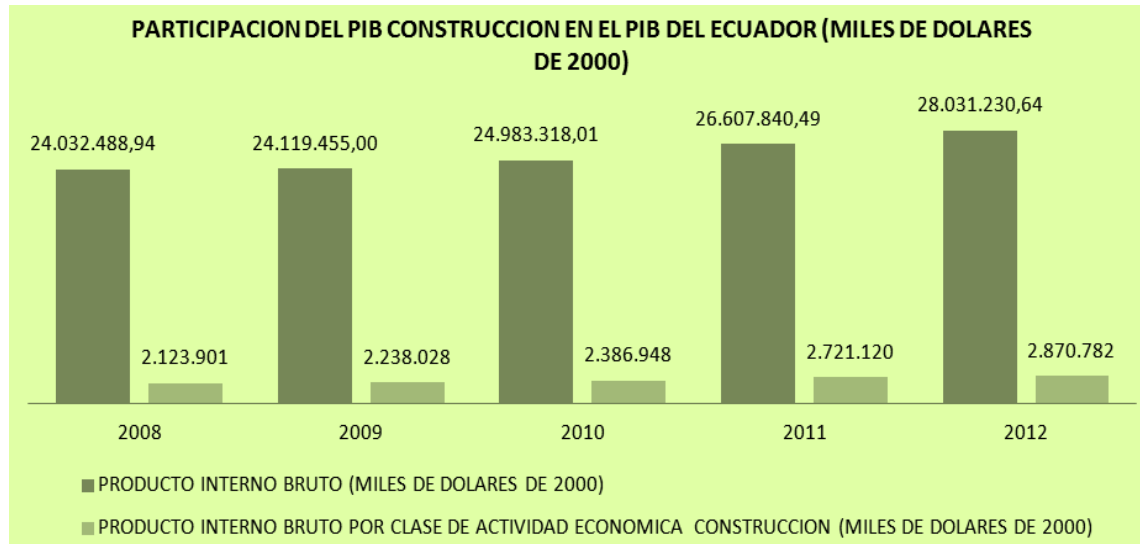


Gráfico 6: PARTICIPACION DEL PIB CONSTRUCCION EN EL PIB DEL ECUADOR, FUENTE: **BCE**

El porcentaje del PIB de la construcción dentro del PIB país es de un 10%, siendo una de las actividades económicas más importantes en el desarrollo de la economía del país, pero es una de las más influyentes sobretudo en el sector social, tanto en la contratación de mano de obra no calificada, como en la solución al déficit de vivienda latente en el país.

El sector de la construcción muestra su elasticidad con respecto a factores macroeconómicos del país, con respecto a la tasa de variación del PIB.

El sector de la construcción muestra su elasticidad con respecto a factores macroeconómicos del país, con respecto a la tasa de variación del PIB.

El Producto Interno Bruto de la Construcción muestra una tendencia de crecimiento constante.

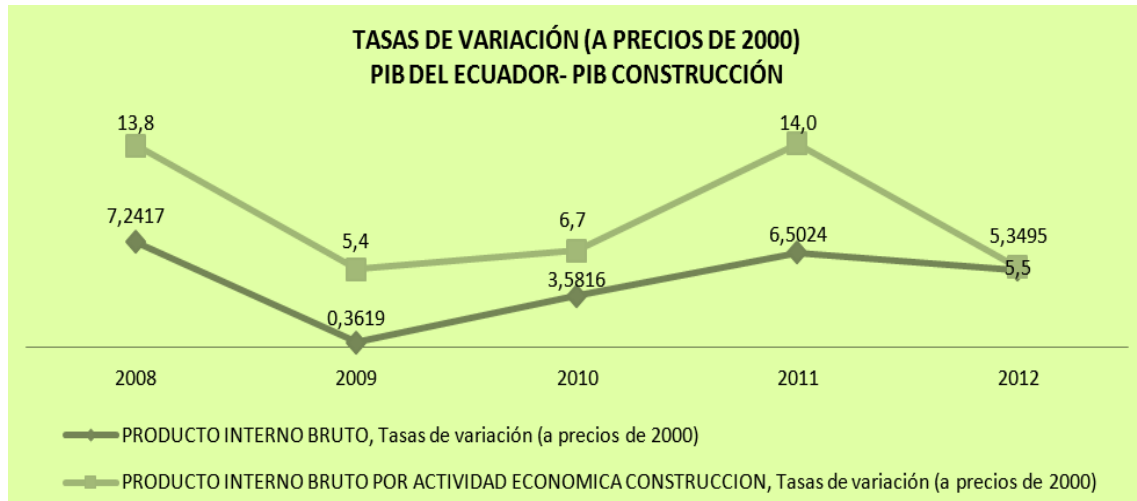


Gráfico 7: TASAS DE VARIACION PIB ECUADOR Y PIB CONSTRUCCION, **FUENTE: BCE.**

Para el año 2008, el PIB de la construcción se situó en los 2.123.901 millones de dólares, mientras que para este año, ascendió a 2.870.782 millones de dólares, con un incremento de 35.16%.

2.4. INFLACIÓN

La evolución de la inflación tiene dos tipos de orígenes, interno y externo. A nivel interno, el 2008 es un año que marca una alta inflación que se tuvo su origen en el alza de los precios básicamente por temas climáticos. Mientras que a nivel externo, subió el costo del barril del petróleo, la depreciación del dólar, la revalorización del euro y al incertidumbre de la crisis financiera.

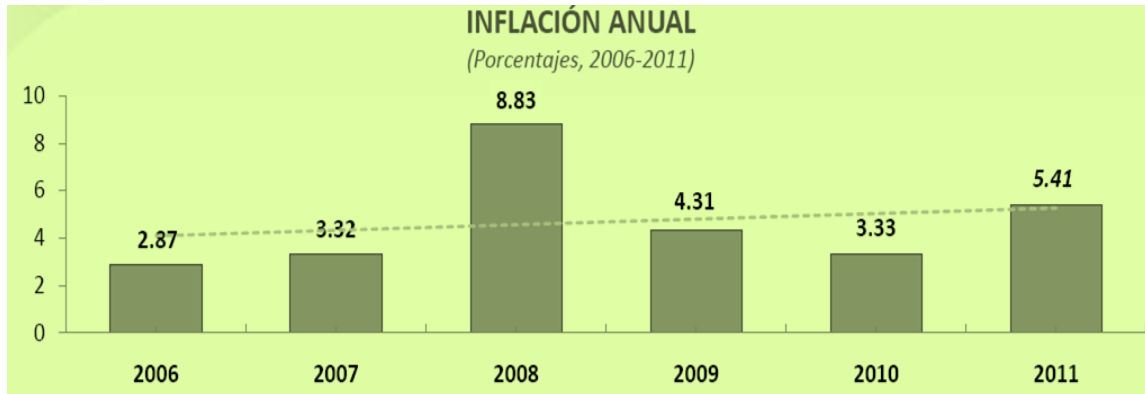


Gráfico 8: INFLACION ANUAL EN EL ECUADOR, FUENTE: BCE

El mayor porcentaje de inflación acumulada en el país, se registró en Agosto del 2008 con un 8.83%, mientras que la mínima que registró en el 2010 con un 3.33%, hablando específicamente de los 4 últimos años.

El 2011 tuvimos nuevamente un incremento importante de la inflación llegando a un 5.41%, a nivel país como se puede apreciar en el Gráfico 4, pero se ubica por debajo del promedio de América Latina que es de 7.0%.



Gráfico 9: INFLACION EN AMERICA LATINA, FUENTE: BCE

Las medidas de tipo económicas que decreto el Gobierno nacional a partir de la crisis financiera que experimentaron los países de Estados Unidos y la Unión Europea, se restringieron las importaciones de ciertos materiales, con el objeto de frenar la salida de divisas, con repercusión en la provisión de algunos materiales, que en algunos casos se los puede conseguir de la producción nacional pero no cubren la demanda requerida y sus precios aun no son competitivos con algunos otros productos extranjeros, afectando directamente a los costos directos de la construcción, impulsando al incremento en el precio final de una vivienda terminada.

2.5. RIESGO PAÍS

Según la Cámara de Industrias y Producción, el Riesgo país (EMBI) del Ecuador, es el segundo más alto de Latino América, superado solo por Venezuela.

El riesgo país, que es el índice que mide el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, alcanzó su nivel máximo en el Ecuador a finales de 2008 e inicios de 2009, cuando alcanzó los 4 000 puntos como consecuencia de los Bonos Global 2012 y 2030, posteriormente con la recompra de esas emisiones el índice empezó a caer y para 2010 el EMBI promedió los 925 puntos.

La CIP en su libro Balance de los primeros cuatro años del Gobierno del Presidente Rafael Correa, asegura que en el periodo actual del Gobierno, el riesgo país ha sido más alto que años anteriores. "En la actualidad, si el Ecuador acudiera a los mercados internacionales para buscar financiamiento a través de la emisión de bonos, estos papeles deberían pagar una tasa de interés mayor en 9,2 puntos porcentuales a la de los bonos del tesoro americano", asegura la publicación.

Según datos del Banco Central (BCE), el EMBI a inicios de mayo de 2011 se ubicó en 793 puntos los que representaría algo más del 7% terminando el mes con una tasa del 8% (799 puntos), mientras que en junio el EMBI comenzó con 806 puntos (8%) y hasta la última medición del BCE del 17 junio de este año el índice se ubicó en 803 puntos.

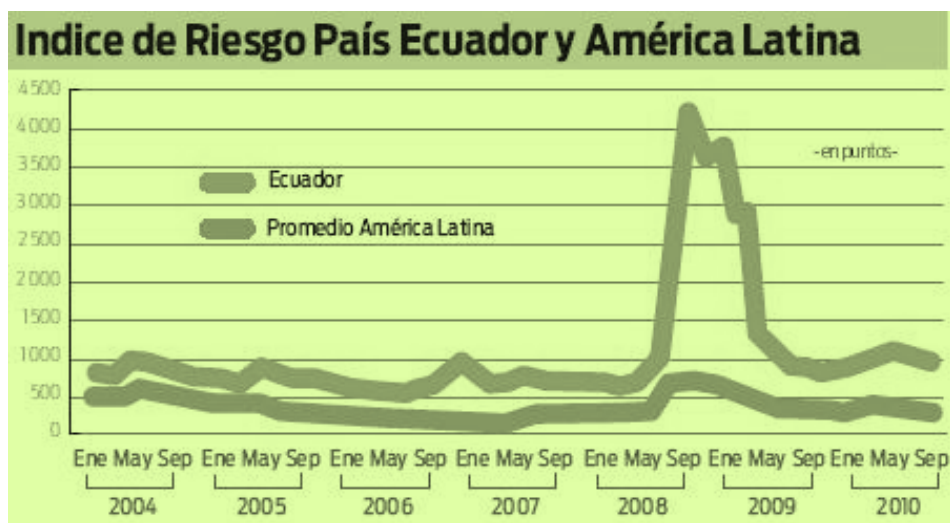


Gráfico 10: RIESGO PAIS Y AMERICA LATINA, FUENTE: BCE

El grado de credibilidad del Sistema Financiero se ve afectado, pues los créditos internos y externos se encarecen con relación al flujo de capitales del país afectando directamente a los sistemas productivos.

La inversión extranjera se muestra totalmente afectada debido a las condiciones actuales de la economía mundial y a directamente a nuestro país por nuestra calificación de alto riesgo.

2.6. REMESAS DE EMIGRANTES

Siguiendo los ingresos petroleros, las remesas de los emigrantes constituyen la segunda fuente de ingreso del país.

El flujo de remesas familiares que ingreso al país en el primer trimestre del 2012 ascendió a 595 millones de dólares monto inferior al 8% registrado en el cuarto trimestre del 2011, que fue de 647 millones.



Gráfico 11: REMESAS TRABAJADORES RECIBIDAS, FUENTE BCE

La caída del flujo de remesas es atribuida al desempeño económico de los principales países donde residen emigrantes ecuatorianos: EEUU, España, Italia, entre otros.

Durante el primer trimestre del 2012, localidades como Guayaquil, Cuenca, Quito, Ambato y Loja, se constituyen en las principales receptoras de remesas, al sumar el 66% (395.5 millones) del total de las remesas recibidas del país.

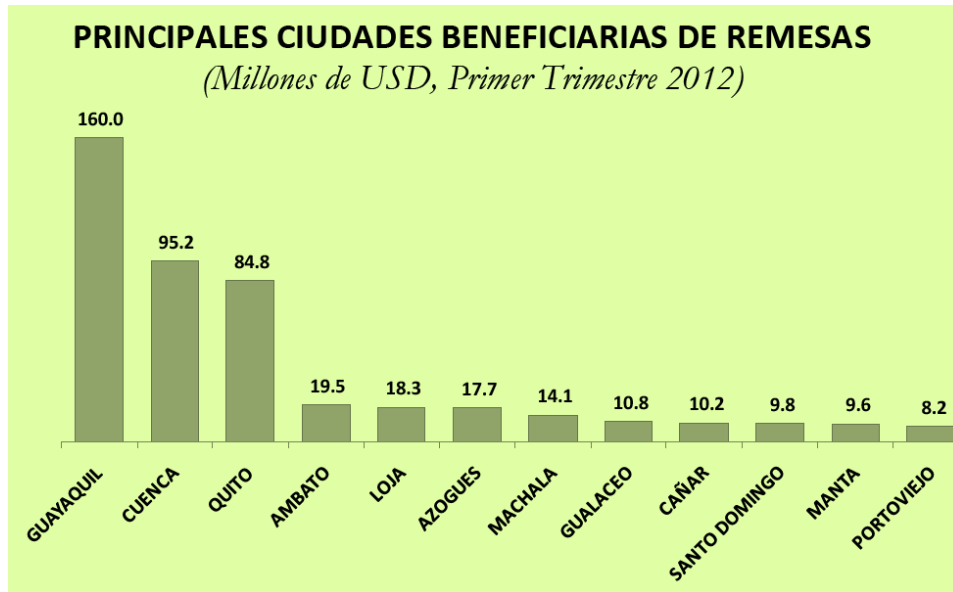


Gráfico 12: PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIARIAS DE REMESAS, FUENTE BCE

En cuanto a las remesas enviadas, durante el primer trimestre del 2012, se remitió al resto del mundo 30.9 millones, valor inferior en 21% al registrado en el cuarto trimestre de 2011.

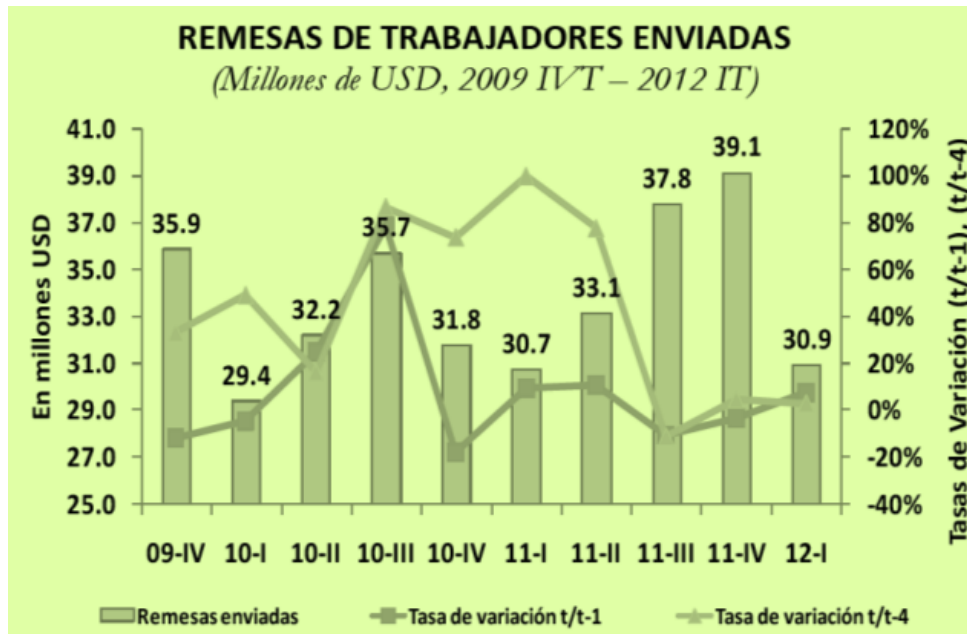


Gráfico 13: REMESAS DE TRABAJADORES ENVIADAS, FUENTE: BCE

Del flujo de remesas de los trabajadores, el 4% se destinan a la compra de bienes inmuebles y si se mantiene una tendencia a la baja, el sector de la construcción se vería severamente afectado.

Pro la situación actual de la economía mundial, se ha podido notar un incremento en los envíos de las remesas puesto que los migrantes están planificando su regreso y adquieren desde ya su vivienda en el Ecuador, invirtiendo sus ahorros a manera de entrada. Adicional a esto, se complementa con un plan del Gobierno que motiva el regreso de los migrantes que les da total apoyo para retornar al país.

En relación al mercado laboral del país, en el ámbito Urbano, el desempleo en Ecuador, bajo a 5.7% en diciembre de 2011, desde 5.5% en septiembre a 4.8% y el subempleo a 44.2% desde 45.7%, ahora con 43% según datos del Instituto nacional de Estadística y Censos (INEC).

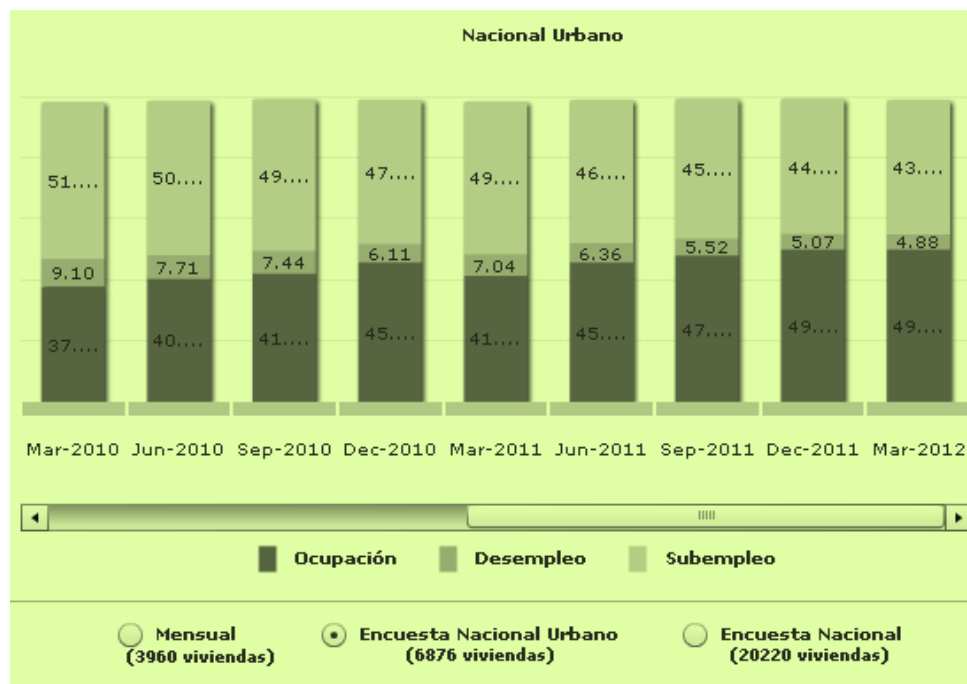


Gráfico 14: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO A NIVEL UBANO,

FUENTE: INEC.

Por otro lado, a nivel Nacional, los índices de subempleo han bajado de un 57.2% a 54.6% a diciembre de 2011 y lo que tiene que ver con el desempleo también ha bajado de 5% hasta junio de 2011 a 4.19% a diciembre del mismo año.

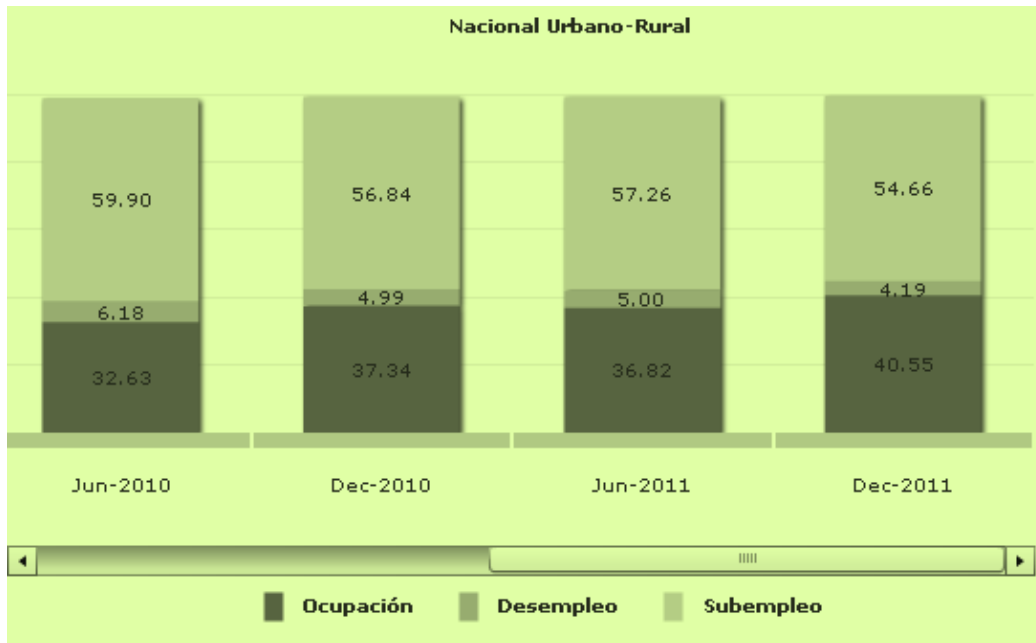


Gráfico 15: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SU SUBEMPLEO A NIVEL NACIONAL,
FUENTE: INEC.

2.7. CRÉDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES FINANCIERAS

Según el Ministerio de Coordinación de la Política Económica, en su estudio de indicadores macroeconómicos, las captaciones de la banca privada y el crédito total para el 2011, ha variado al alza con un 5% frente a la captación registrada para el 2010.

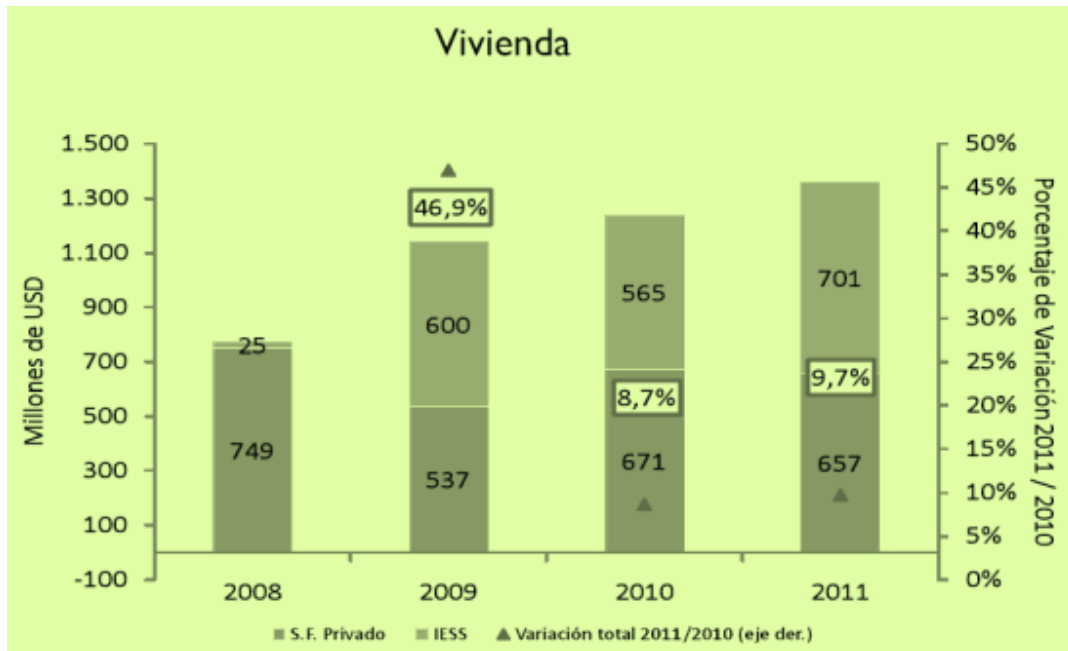


Gráfico 16: CREDITOS PARA VIVIENDA, FUENTE: BCE

El índice de Morosidad para la vivienda, se puede apreciar en el Grafico N 12, el mismo que muestra que ha ido decreciendo porcentualmente hasta el año 2011, tanto en la Banca Privada, Banco Publica e incluso en las cooperativas.

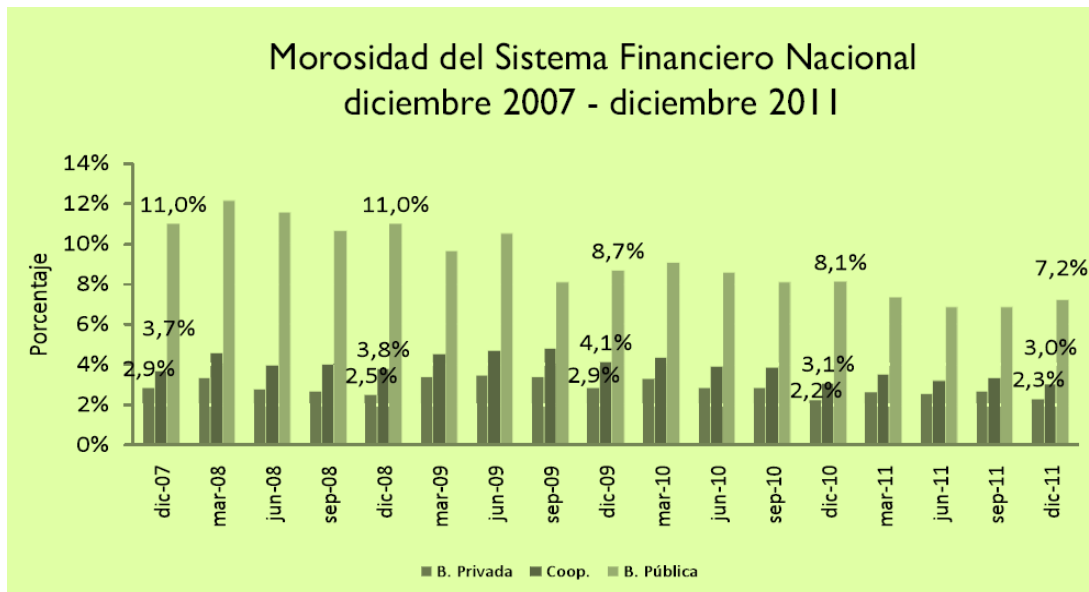


Gráfico 17: MOROSIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL, FUENTE: BCE

El volumen de crédito en el 2011 fue de 1.358 millones que representa un 10% de crecimiento anual en relación al 2010. El BIESS participa con el 52% de las colocaciones de vivienda durante el 2011 y es la principal causa para el comportamiento favorable de este segmento.

2.8. CONCLUSIONES

- Conforme a los indicadores macroeconómicos descritos anteriormente, el sector de la construcción tiene un campo amplio de desarrollo, soportado para la banca tanto pública como privada.
- La política del gobierno actual, apoya la construcción de proyectos de grandes magnitudes como hidroeléctricas, mejoramiento vial, infraestructura educativa, de salud y otras que están inyectando recursos considerables a la economía, con financiamiento externo en muchos casos, lo cual, a ese nivel garantiza el crecimiento del sector de la construcción, el mejoramiento y el progreso de la economía nacional.
- Sin embargo, es necesario determinar que los proyectos constructivos derivaran problemas que deberán ser considerados como amenazas y otros como oportunidades.
- La influencia de los componentes macroeconómicos en el sector de la construcción se ven reflejados en el siguiente cuadro.















FACTOR	INDICADOR	TENDENCIA	CONCLUSION
APOYO GUBERNAMENTAL			EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION SE HA CONSOLIDANDO, ESPECIALMENTE POR LA INVERSION DEL ESTADO, LO IDEAL SERIA QUE SE MANTENGAN LOS PRESTAMOS TANTO A CONSTRUCTORES COMO A LOS INTERESADOS EN ADQUIRIR UN BIEN PARA QUE EL DESARROLLO INMOBILIARIO SIGA EN AUMENTO
RIESGO PAIS			A PESAR DE QUE LOS INDICES HA IDO BAJANDO, SIGUEN SIENDO ALTOS FRENTE A OTROS PAISES DE LATINOAMERICA, LIMITANDO LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
PIB EN LA CONSTRUCCION			EL APOORTE DEL PIB A LA CONSTRUCCION REGISTRA UN GRAN DINAMISMO Y TENDENCIA AL ALZA, COMO RESULTADO DEL AUMENTO EN LA OBRA PUBLICA Y EL IMPULSO A LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS
CONFIANZA EMPRESARIAL			ESTOS INDICES ESTAN CON TENDENCIA AL ALZA, LO CUAL PERMITE EL INTERES DE INVERSIONISTAS DE IMPULSAR EL DESARROLLO INMOBILIARIO
INFLACION			EL PODER ADQUISITIVO DE LOS HOGARES ESTA TENIENDO UNA TENDENCIA AL ALZA Y LA NUEVA POLITICA DE CREDITO, BRINDA SEGURIDAD AL SECTOR
CREDITOS			LA CLASE MEDIA, HA SIDO EL GRUPO MAS FAVORECIDO CON LAS NUEVAS PROPUESTAS CREDITICIAS, SIENDO ESTE EL MERCADO POTENCIAL PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO
TASAS DE INTERES			DEBIDO A LA COMPENIA DE LAS DIFERENTES ENTIDADES BANCARIAS, LAS TASAS DE INTERESE SO UN FACTOR FAVORABLE , DANDO UNA GAMA DE OPORTUNIDADES A LA DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

Tabla 3: INFLUENCIA MACROENOMICA EN LA CONSTRUCCION, **ELABORADO POR:**
SAYONARA MUÑOZ

2.9. AMENAZAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

La situación política del país, las actuales reformas legales y la grave crisis financiera internacional, ha frenado la inversión extranjera directa, fuente necesaria para el desarrollo del sector inmobiliario.

Durante el Gobierno actual, los ingresos petroleros han sido más altos que en cualquier momento de la historia, por los precios record y las altas exportaciones, pero siempre el tema del petróleo y sus altos y bajos son una amenaza constante para la construcción, por lo cual es un factor que no debemos descuidar.

El manejo centralizado de los sectores de mayor potencial económico, ha llevado al Gobierno Nacional, a postergar obras indispensables para el crecimiento productivo, como la construcción de una refinería que le permita al país el ahorro de 4.000 millones de dólares en la importación de combustibles, se está incursionando en temas de minería y proyectos hidroeléctricos que en su momento fortalecerán el desarrollo y la producción nacional a la par que generaran ingresos superiores de los que nos deja el petróleo.

2.10. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El Gobierno actual ha tenido una gran preocupación por la disminución del déficit habitacional, promoviendo un plan conocido como MI PRIMERA VIVIENDA, impulsando las facilidades de crédito para todos quienes desean adquirirla y adicional por un buen tiempo se motivó este proyecto con un bono de 5.000 para viviendas de costo inferior a los 60.000 dólares, actualmente el monto máximo de una vivienda para que aplique el bono es de 20.000 dólares

Los Bancos, iniciando por el Banco del Seguro Social (BIESS), ha presentado una oferta importante para todos los asegurados con una tasa de interés del 8% y plazos de endeudamiento de hasta 25 años, de la misma manera el Banco del Pacífico que brinda una tasa de interés del 5% y a 12 años plazo en viviendas de un costo de hasta 60.000 mil dólares.

La Nueva Constitución Política del Ecuador, en la Sección de Hábitat y Vivienda, faculta el desarrollo de planes y programas de financiamiento de viviendas de

interés social, su mejoramiento, la dotación de albergues, espacios públicos y áreas verdes, garantizando para todo ello, los servicios básicos.

Tenemos un entorno macro-económico con cierta estabilidad, que sigue permitiendo el desarrollo de la industria inmobiliaria a todo nivel respaldado tanto por el capital del Estado como por la Banco Privada.

CAPITULO 3: ANALISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

El presente capitulo contiene un estudio, respaldado por la Empresa Consultora Gamboa y Asociados y un estudio en sitio de la competencia directa del sector, en donde se analizará:

- El perfil del cliente
- La demanda de Vivienda en el sector
- Comportamiento de la oferta
- Opciones de potencializar el proyecto



3. CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO

3.1. ANTECEDENTES

En la ciudad de Quito, se puede determinar que existe una creciente demanda del sector inmobiliario, según estudios de Ernesto Gamboa y Asociados el interés de adquirir una vivienda se pospone en escala, es decir, el mayor periodo de intención de compra es de 2 a 3 años, abarca a un 43.4%, seguido de un periodo intermedio de 1 a 2 años con un 31.7% y en forma inmediata solo un 25%. La situación de inestabilidad política así como las condiciones de desempleo hacen que los interesados consideren un periodo de observación, antes de la decisión final de la compra. Los niveles Altos y Bajo tienen una intención de compra más inmediata que los niveles medios.

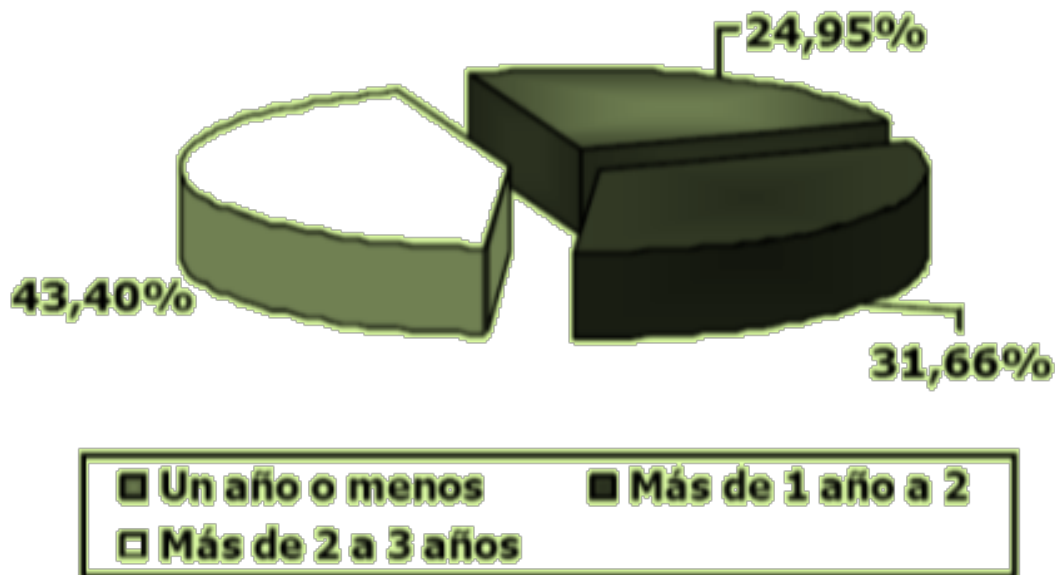


Gráfico 18: TIEMPO EN QUE SE VA A ADQUIRIR UNA VIENENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En este capítulo se demostrará la necesidad en la demanda de las viviendas e intenciones de compra que tienen los habitantes de acuerdo a las necesidades, al sector de preferencia, precios y formas de financiamiento.

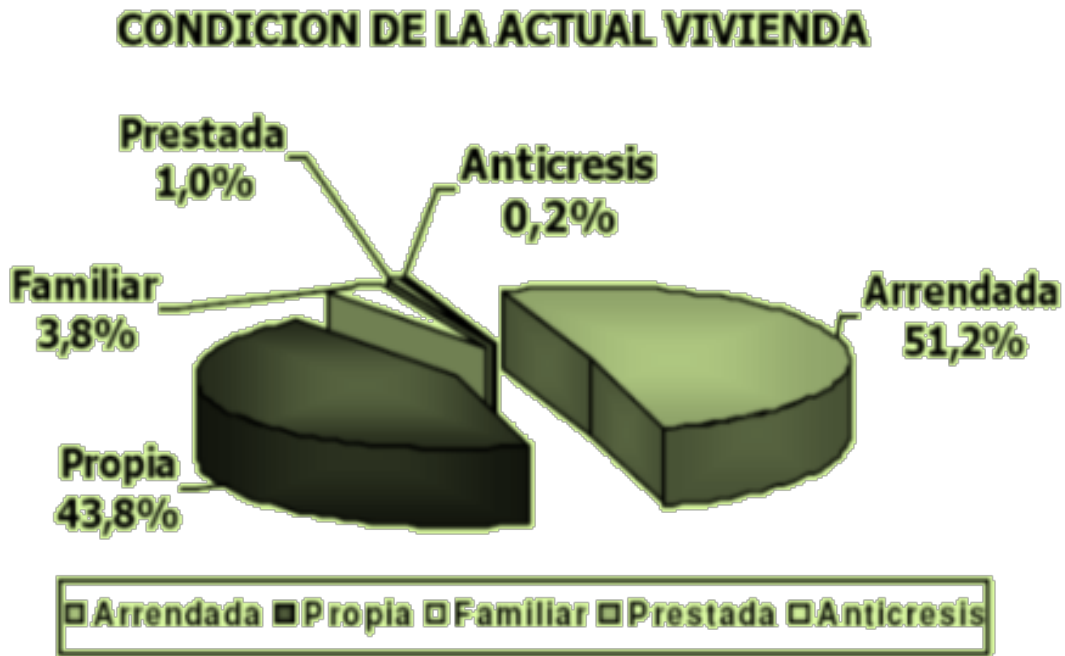


Gráfico 19: CONDICION DE LA VIVIENDA ACTUAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Según la empresa Ernesto Gamboa y Asociados, para Diciembre de 2012, en el distrito metropolitano de Quito, reveló que el 43% de los hogares tienen vivienda propia, sin embargo el potencial para colocación futura de nuevos productos habitacionales para todos y cada uno de los niveles socio económicos, sigue siendo muy significativo particularmente para los niveles Medio Bajo y Bajo.

El volumen de quienes viven en arriendo continúa siendo alto, 51.2% aunque ha disminuido frente a periodos anteriores (2005).

3.2. PROYECCIÓN DE DEMANDA

En promedio, según indica estudio de Ernesto Gamboa y Asociados, el 31% de los encuestados (500) tienen intención en adquirir una vivienda en los próximos 3 años, quienes mayor interés manifiestan son los de los niveles socioeconómicos bajo con el 43% y alto y medio alto con el 39.1%, medio bajo con el 24.5% y medio típico con el 22.9%. Así como el Nivel Socio Económico Típico ha sido uno de los que mayormente han sido atendidos, el Nivel Socio Económico bajo, adolece de una importante oferta para poder cristalizar este alto interés de comprar una vivienda.

La intención de compra de vivienda con fines de inversión continua positiva y en general sobre el 17%. Es de anotar que para los Niveles Socio Económicos Alto y Medio la compra por inversión representa más del 36%, mientras que la compra para vivir en ella es superior al 90% para el Nivel Socio Económico Medio Típico hacia abajo. En la medida que el valor de los arriendos continúe subiendo, como ha ocurrido, mayor atractivo existe para inducir a los inversionistas a la compra de productos inmobiliarios, pues representa mayores rendimientos económicos.

3.3. PREFERENCIAS POR TIPOS DE VIVIENDA

Según estudio de Ernesto Gamboa y Asociados, la seguridad se ha convertido con el tiempo en la ciudad más importante (17.9%) cuando los entrevistados manifiestan u interese en adquirir una vivienda. Otros de los factores de preferencia son la cercanía al transporte público (10.9%) y a hospitales y centros de salud (9.9%) se manifiestan prioritarios.

Se mantiene la preferencia general por vivienda unifamiliar (casa) con promedio del 84%, aunque existe la tendencia a la disminución de este porcentaje, los

Niveles Socio Económicos: Medio Típico, Medio Bajo y Bajo mantienen una alta preferencia por casa, mientras que en los Niveles Socio Económicos Alto y Medio Alto se mantiene a la baja.



Gráfico 20: SITUACION EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Por otro lado, se mantiene la preferencia mayoritaria del 89% para adquirir vivienda nueva, frente a la alternativa de usada, preferencia que mantiene su comportamiento para todos los niveles socio económicos.

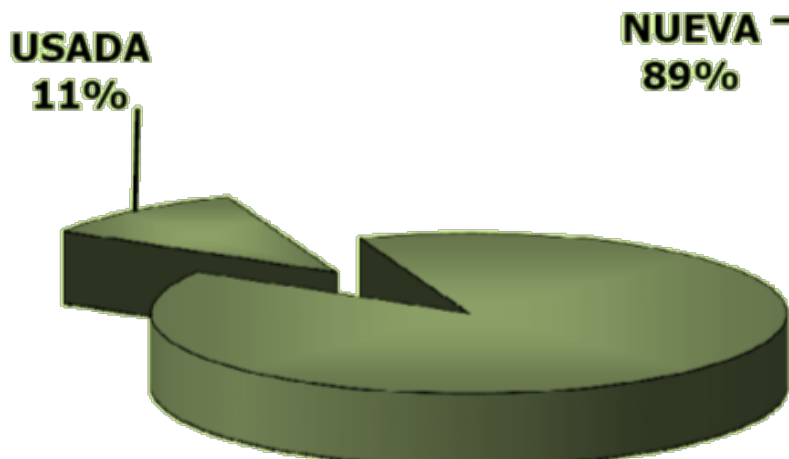


Gráfico 21: ESTADO EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

La gran mayoría 69.7% compraría la vivienda ya terminada, mientras que el 17.9%, lo haría durante la construcción y un 14.4% en planos. Los niveles Medio Típico, Medio Bajo y Bajo, preferencialmente sobre el 68% compraría la vivienda terminada.

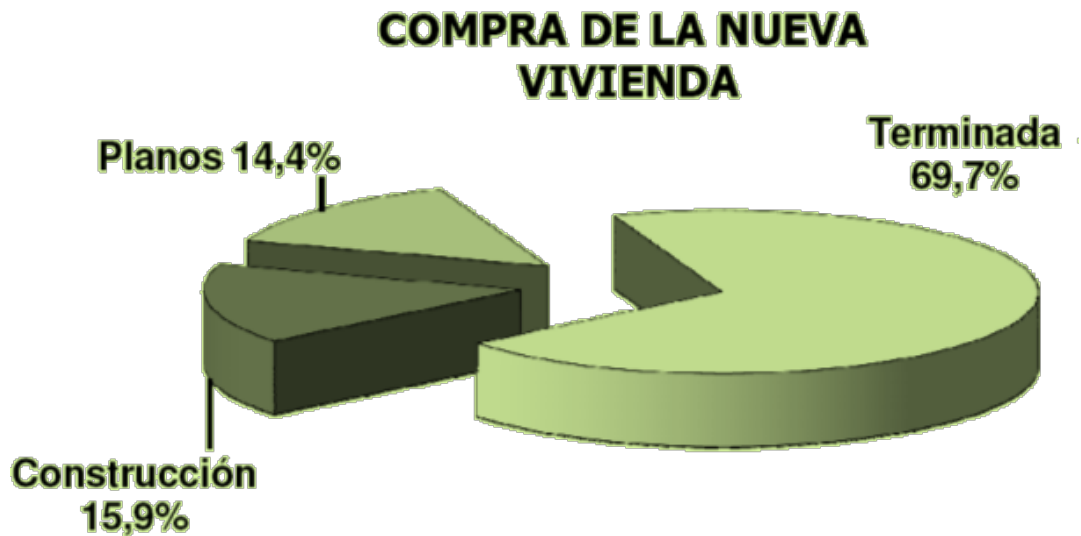


Gráfico 22: COMPRA DE LA NUEVA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Esto significa que los promotores deben invertir mayores esfuerzos, si el proyecto exige mayores preventas para su inicio de construcción o para alcanzar un punto de equilibrio si el proyecto maneja fideicomiso.

3.4.DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL POR NIVEL SOCIO ECONÓMICO

Los interesados en comprar vivienda han aumentado en todos los Niveles Socio Económicos por las facilidades y seguridades que las entidades bancarias tanto privadas como públicas han ofrecido estos últimos años y sus atractivas tasas de interés.

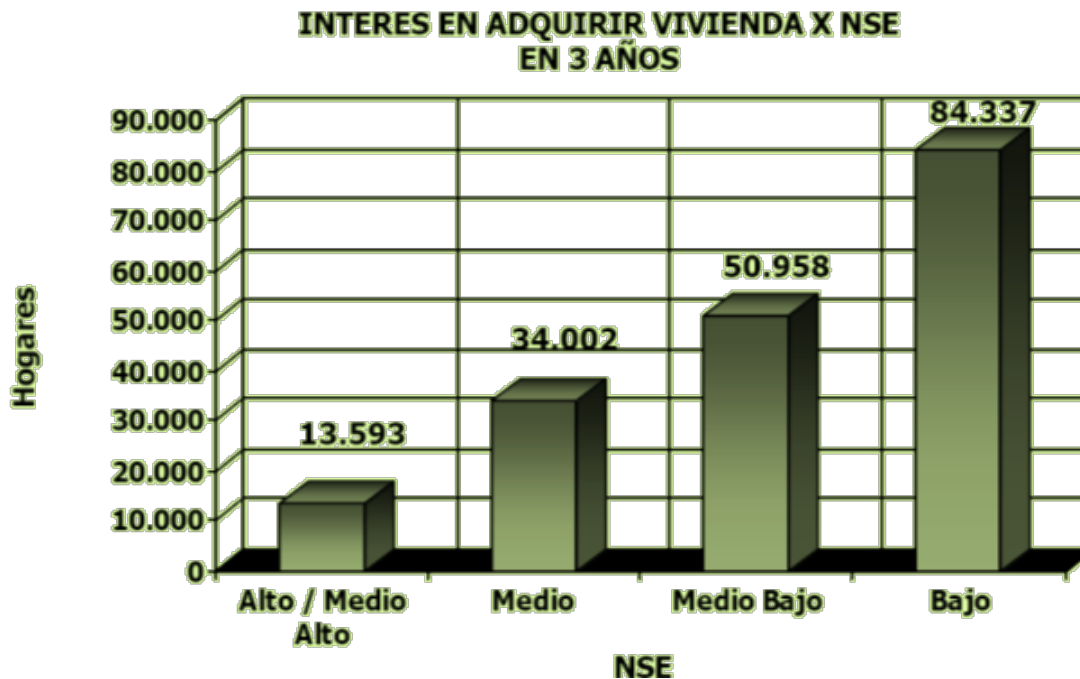


Gráfico 23: INTERESES EN ADQUIRIR VIVIENDA X NIVEL SOCIO ECONOMICO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Aunque significativamente lo hizo para el Nivel Socio Económico bajo con estimado de 84 mil hogares, mientras que la clase media baja llega a un interés de 50 mil, a continuación el nivel socio económico medio con un interés de 34 mil hogares y finalmente el grupo social alto y medio alto con un interés de 13 mil hogares.

3.5.PREFERENCIA DE VIVIENDA POR SECTORES EN LA CIUDAD DE QUITO Y VALLES ALEDAÑOS

El sector norte de la ciudad mantiene su mayor preferencia para la compra de una vivienda y alcanza un total del 44.4%.

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

Tabla 4: PREFERENCIAS DE SECTORES EN QUITO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Sectores en la ciudad mantienen el 65% del total de preferencias, aunque los valles casi han triplicado su preferencia en los últimos 7 años. El valle de los Chillos consolida la preferencia multitarget, así como crecen las preferencias hacia los sectores específicos ubicados en el noroccidente (Pomasqui) y noreste (Calderón).

Sector	Nivel Socioeconómico (%)					
	Total	Alto	Medio Alto	Medio	Medio Bajo	Bajo
Chillos	15,0	30,4	16,3	17,8	14,6	6,1
Tumbaco – Cumbayá	9,2	26,1	20,9	9,2	2,3	4,1
Calderón	7,8	0,0	7,0	8,0	6,2	12,2
Pomasqui	3,4	0,0	4,7	3,7	0,8	6,1

Tabla 5: PREFERENCIA EN LOS VALLES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Todos los Niveles Socio Económicos prefieren adquirir una vivienda completa con sus acabados (82%), mientras disminuye la preferencia sin acabados a un 18%. Aunque la mayoría están de acuerdo con la alternativa de compra de vivienda con posibilidad de ampliación (89%).

El Proyecto **CAPELO GARDEN'S**, se encuentra ubicado en el Valle de los Chillos, en el sector de Capelo, lugar con alta demanda de viviendas por las características particulares que tiene este valle frente a los otros y frente a la ciudad como tal.

3.6.PREFERENCIAS DE PRECIOS CON DEMANDA DE COMPRA EN VIVIENDA

De acuerdo a los estudios de Ernesto Gamboa y Asociados, el precio promedio que los interesados en comprar una vivienda nueva estarían dispuestos a pagar se ubica en \$54.999. Los precios promedios anteriores se ubicaron para el año 2000 en \$20.436.10, \$30.388.93 en el 2003 y 43.805 en 2055. Los niveles socio económicos con mayores aumentos en los precios a pagar por la vivienda son los extremos, es decir Alto y Bajo.



Gráfico 24: PRECIO DE LA PROXIMA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

El 80.6% de los interesados en adquirir vivienda en los próximos 3 años, lo harán por viviendas de hasta \$70.800. El 25% estarán en disposición de adquirir viviendas hasta los 30.000 y el 50% lo hará hasta los \$45.000.

3.7. FORMAS DE PAGO

La necesidad de compra de vivienda a crédito (97%) aumento frente a periodos anteriores, lo cual puede deberse a las facilidades que actualmente existen para acceder a créditos hipotecarios. Aunque en mayor o menor proporción para todos los Niveles Socio Económicos se presenta el mismo comportamiento, lo indica Ernesto Gamboa y Asociados.



Gráfico 25: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

La compra de viviendas al contado ha disminuido la proporción y representa un tercio del volumen que representaba hace algunos años. Solamente se mantiene un porcentaje similar para el Nivel Socio Económico Alto.



Gráfico 26: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

3.8. DIVIDENDOS MENSUALES POR ADQUISICIÓN DE INMUEBLES

De acuerdo a los estudios realizados por Ernesto Gamboa y Asociados, la gran mayoría (91%) de quienes piensan comprar a crédito, estarán en la disposición de dar una cuota de entrada para la compra de la vivienda, situación generalizada en todos los niveles socio económicos. En cuanto a los plazos, a pesar de que el máximo es de 25 años, los compradores en un 41.8% prefieren extenderse hasta los 17 años, seguido por un 32.3% que opta por los 10 años y luego a los 20 años con un 20.5%. Mientras que en los niveles socio económicos altos, el tiempo de crédito se concentra en 10 años (35%).

La cuota de entrada promedio que están dispuestos a cancelar el 91.0% de los entrevistados (500 personas) es de \$10.078.77. Los valores de la cuota de entrada han aumentado significativamente para los niveles alto, medio típico y bajo.

Existen 3 fuentes importantes para obtener los recursos para la cuota de entrada, de los cuales la mayor 33.8% corresponde al trabajo o negocio y un 26.6% a

préstamos. Aparece para un 5.6% la aplicación del Bono de la Vivienda y con recursos enviados al exterior solamente el 2.3%.

OBTENCION DE RECURSOS PARA LA CUOTA DE ENTRADA

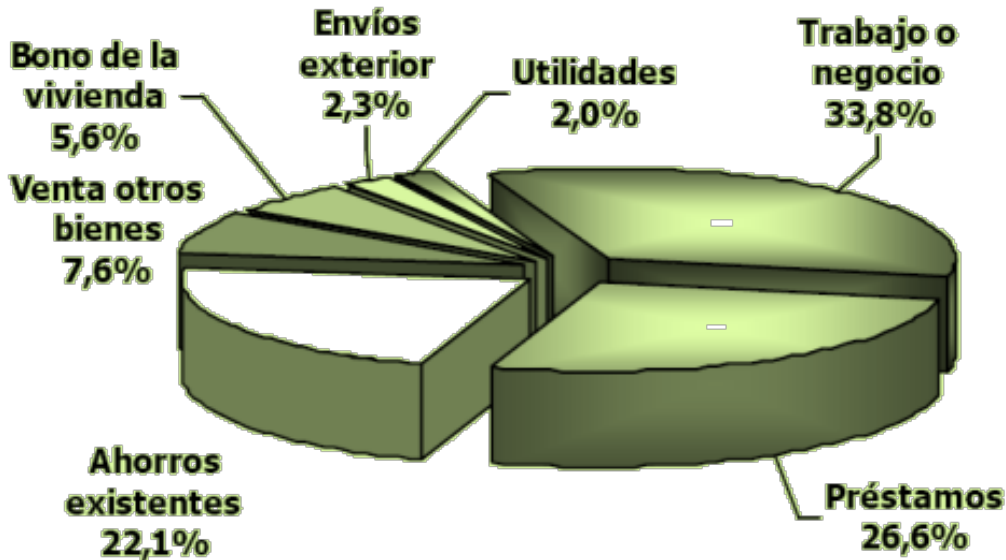


Gráfico 27: OBTENCION DE RECURSOS PARA LA CUOTA DE ENTREADA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

La composición de ingresos familiares para los interesados en adquirir una vivienda en un periodo de 3 años refleja un promedio mensual de \$1.685.93 con una Moda de \$1.000 y Mediana en \$1.200, donde el 68.4% de los hogares no tienen ingresos adicionales al año, además del ingreso declarado.

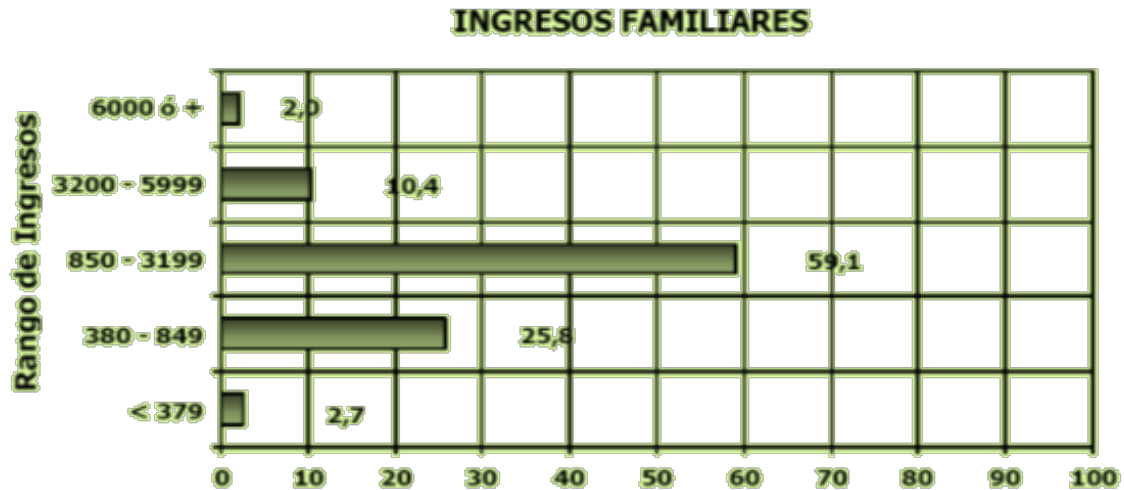


Gráfico 28: INGRESOS FAMILIARES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En \$312 esta la cuota mensual promedio para la amortización del crédito en la compra de la vivienda, donde existen grandes diferencias por Nivel Socio económico. El promedio de monto de cuota mensual es mayor (\$343.7) para los interesados en rango de edad entre 51 a 60 años, frente a los que se encuentran entre 35 a 50 años (\$314.8) y 25 a 34 (\$298.5).



Gráfico 29: CUOTA MENSUAL PROMEDIO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En la actualidad, el 58% de los que están dispuestos a cancelar una cuota mensual pueden hacerlo en montos superiores a \$200, mientras que en investigaciones anteriores (2003) solo lo podían hacer un 24.4%.

El Proyecto **CAPELO GARDEN'S** se enfoca un sector socio económico medio típico, por el tipo de acabados, ubicación y servicios que ofrece.

3.9. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA

En esta etapa, se realizará un análisis previo del comportamiento en el sector inmobiliario en el **Valle de los Chillos**, revisando las demandas y requerimientos de los diferentes segmentos de mercado de la ciudad, para posterior a ello, enfocar el desarrollo de mi proyecto inmobiliario, con sus condicionamientos y establecer una estrategia comercial que permita conseguir el éxito y reducir el riesgo de mi plan de negocios.

Según estudios de la empresa Gamboa y Asociados, al comparar las curvas de la actual Demanda Potencial Calificada Total por los 3 años (21.581 hogares), con la representación grafica del comportamiento de la curva de oferta inmobiliaria para 2011, se aprecia como oferta actual disponible de 7.783 unidades presenta una relativa correspondencia en cuanto a la distribución de las unidades por rango de precios, frente a la correspondiente demanda por vivienda. Esto refleja una sintonía, al menos en cuanto a rangos de precio se refiere, entre lo que el comprador de vivienda necesita y la respuesta que dan los constructores con la oferta de vivienda.

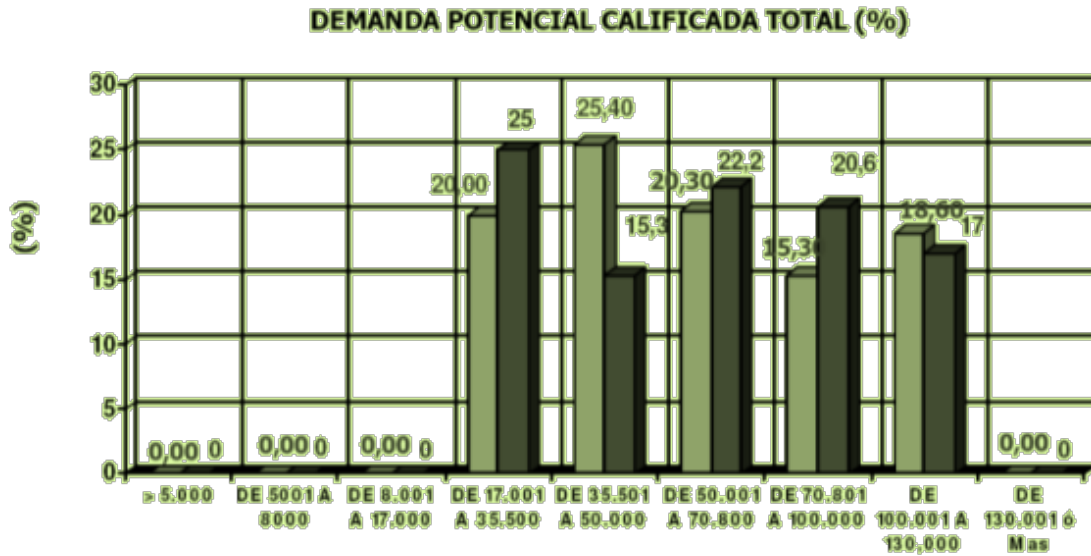


Gráfico 30: DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En los últimos años, **EL VALLE DE LOS CHILLOS**, viene experimentando un creciente dinamismo en el desarrollo inmobiliario, es el reflejo de nuevas edificaciones que van apareciendo en distintos sectores de este valle.

En esta zona se encuentran ubicados algunos Conjuntos de Vivienda, ya habitados y en los alrededores un poco lejanos algunos nuevos proyectos que constituyen la potencial competencia de mi proyecto.

El predio escogido para la implantación del proyecto: **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**, se encuentra ubicado en la calle San Pedro de Taboada, sector Capelo, cuenta con vías adoquinadas o asfaltadas, de fácil acceso al lugar. Esta zona es considerada residencial de baja densidad y pertenece a un nivel socio económico medio típico.

3.10. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA EN EL SECTOR

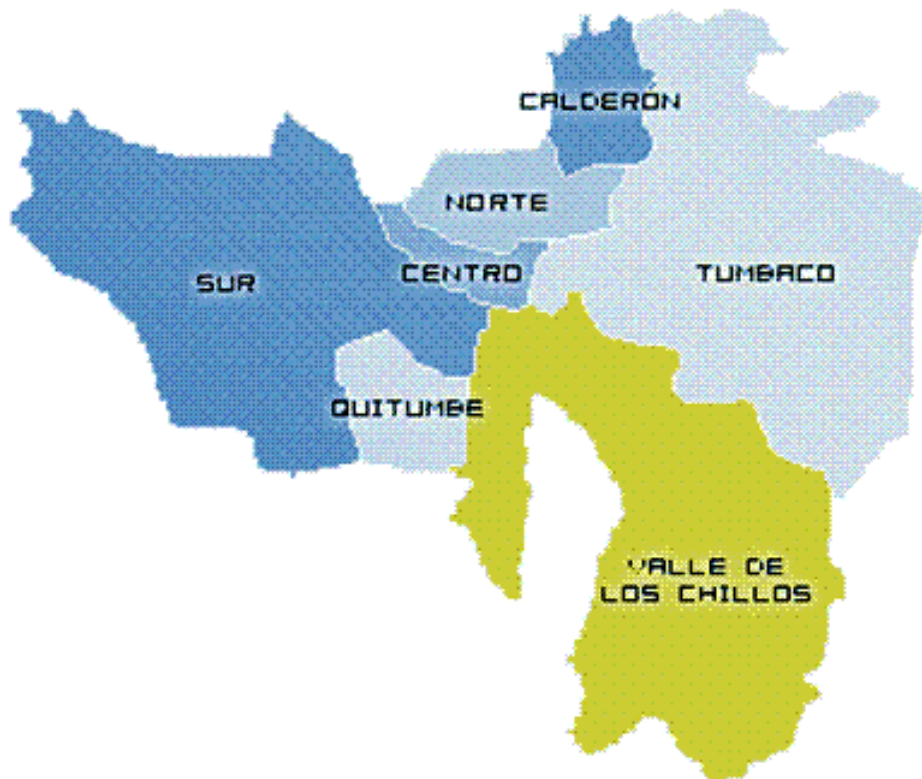


Gráfico 31: MAPA ESQUEMATICO DE QUITO Y SUS VALLES

Para determinar el comportamiento de la oferta en el sector inmobiliario en el cual se encuentra el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** es necesario conocer el sector competitivo de otros proyectos cercanos, con el objeto de comparar características y especificaciones, precios, formas de pago, tiempos de entrega, entre otros, que nos permita configurar una estrategia de ventas dentro de parámetros competitivos.

La oferta actual de proyectos de la misma línea en el sector son pocos, se han registrado cinco potenciales competidores, los cuales están en etapa de construcción y entrega, manejan características arquitectónicas similares y sus ubicaciones son más hacia vías principales.

3.10.1. PROYECTOS COMPETITIVOS EN EL SECTOR

En el sector de Capelo, zona donde se encuentra ubicado el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S** existen pocos proyectos inmobiliarios con esta tipología, pero manejan un mayor número de unidades de vivienda, dirigidos a un nivel socio económico medito típico, aunque algunos le apuntan a un nivel un poco más alto, pero en esencia buscan la satisfacción de sus necesidades especialmente en lo referente a la construcción de vivienda de buen nivel, y que por su ubicación se encuentran rodeados de naturaleza, servicios básicos, transporte, salud, educación y comercio.

EL CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S, pretende satisfacer estas necesidades, dirigidas a quienes disfrutan de un estilo de vida familiar, tranquilo, con hermosa vista del entorno natural que le rodea, con áreas verdes interiores y exteriores, con seguridad, son objetivos similares a los de la competencia, por ello, aprovechando el estado del proyecto, se estableció una metodología de estudio de mercado para poder encontrar espacios para potenciar el **PROYECTO CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S** y que sobrepase las expectativas de los futuros clientes.

Para este efecto y conocimiento cabal del sector inmobiliario competitivo en la zona, se estableció la siguiente metodología:

- Investigación en sitio para identificar los proyectos que me generan una competencia directa.

- Una vez identificados, se realizaran visitas directas para poder obtener la mayor parte de información.
- Se visitaron las ferias inmobiliarias de Febrero (Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha) y en Abril (Feria Clave), para identificar datos como las velocidades de ventas, etapas de construcción, tiempos de entrega y posibles ofertas adicionales.
- Se realizaran cuadros con diferentes puntos para identificar los espacios que podrían potenciar el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**.

Al efectuar el estudio de los proyectos inmobiliarios cercanos al sitio de influencia del proyecto **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**, fueron considerados los que tienen similares características.

El estado de los proyectos identificados como competencia es distinto, pero la comparación se haría en base a los tiempos de entrega, velocidad de ventas, nivel de acabados para la entrega, área del proyecto, número de unidades de vivienda y otros factores que se irán identificando en el siguiente desarrollo.

Se marcó en un mapa con los proyectos estudiados y sus ubicaciones para tener una referencia más clara frente a la ubicación del **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S** y adicional se realizaron unas tablas comparativas para mostrar todos los análisis anteriormente propuestos:

1. VALLEVENTO (COD. P1) - ANEXO 1
2. HIEDRAS DE CAPELO (COD. P2) - ANEXO 2
3. ARUPOS DE LA HACIENDA (COD. P3) – ANEXO 3
4. AGAPANTUS (COD. P4) – ANEXO 4
5. MIRANDA (COD. P5) – ANEXO 5
6. CAPELO GARDEN'S (COD. P6) – ANEXO 6

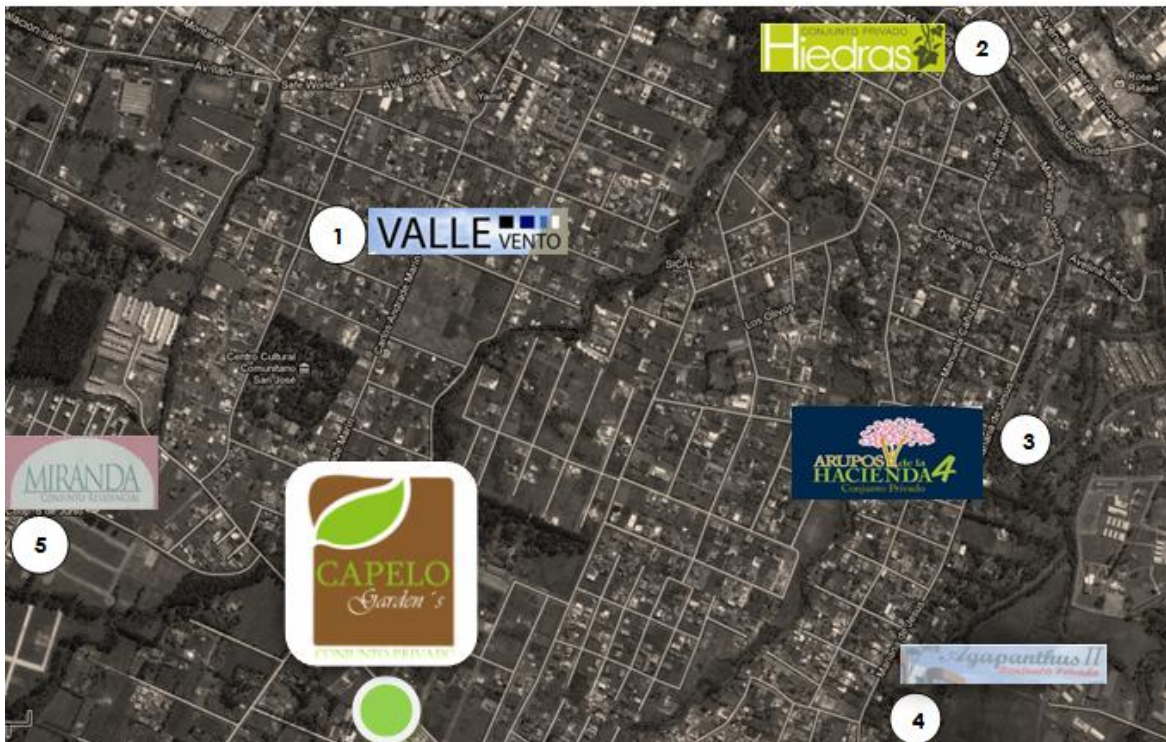


Ilustración 4: MAPA DE UBICACION GENERAL PROYECTOS COMPETENCIA Y CAPELO GARDEN'S.

1.- VALLE VENTO



Ilustración 5: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: AGILESA.

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	DEAN BAJO, LOTE 26
PROMOTOR	AGILESA S.A.
CONSTRUCTOR	AGILESA S.A.
NUMERO DE VIVIENDAS	21
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADERO SUBTERRANEO, AREAS COMUNALES
AREA	98M2
VALOR	80.000
% DE RESERVA	10%
ENTRADA	20%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	18 MESES
DISPONIBLES	21

Tabla 6: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.

2.- HIEDRAS



Ilustración 6: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: VICO ARQUITECTOS.

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	AV. MARIANA DE JESUS Y TULIPANES
PROMOTOR	PROINMOBILIARIA
CONSTRUCTOR	VICO ARQUITECTOS
NUMERO DE VIVIENDAS	36
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS SUBTERRANEO, AREAS COMUNALES, CANCHAS DEPORTIVAS, GIMNASIO.
AREA	130M2
VALOR	95.000
% DE RESERVA	10%
ENTRADA	20%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	18 MESES Y 24 MESES
DISPONIBLES	6

Tabla 7: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

3.- ARUPOS DE LA HACIENDA 4



Ilustración 7: VALLA PUBLICITARARIA, FUENTE: PROINMOBILIARIA.

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	AV. MARIANA DE JESUS Y LOS BOHIOS
PROMOTOR	PROINMOBILIARIA
CONSTRUCTOR	PROINMOBILIARIA
NUMERO DE VIVIENDAS	148
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS, AREAS COMUNALES
AREA	100 A 130M2
VALOR	75.000
% DE RESERVA	10%
ENTRADA	20%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	18 MESES Y 24 MESES
DISPONIBLES	

Tabla 8: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.

4.- AGAPANTHUS



Ilustración 8: VALLA PUBLICITARIA EN EL PROYECTO, FUENTE: FOTOGRAFIA S.M.

DATOS GENERALES	
UBICACIÓN	AV. RUBEN AGUIRRE Y HUANCAVILCA
PROMOTOR	
CONSTRUCTOR	
NUMERO DE VIVIENDAS	132
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS, AREAS COMUNALES, CENTRO COMERCIAL
AREA	95 M2
VALOR	60.000
% DE RESERVA	0%
ENTRADA	30%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	12 MESES Y 24 MESES
DISPONIBLES	

Tabla 9: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

5.- MIRANDA



Ilustración 9: FOTOGRAFIA EN SITIO

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	CALLE D Y AV PRINCIPAL
PROMOTOR	MUTUALISTA PICHINCHA
CONSTRUCTOR	MUTUALISTA PICHINCHA
NUMERO DE VIVIENDAS	10
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS, AREAS COMUNALES
AREA	102M2
VALOR	80.000
% DE RESERVA	1000000%
ENTRADA	30%
DIFERENCIA	70% AUTOFINANCIADO
TIEMPO DE ENTREGA	12 MESES
DISPONIBLES	6

Tabla 10: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

3.11. CARACTERÍSTICAS PROYECTO Y COMPETENCIA DIRECTA

En base al estudio de mercado, en términos generales, se puede notar algunas preferencias de los clientes al momento de decidirse por adquirir una vivienda, los mismos que al ser, **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**, un proyecto en etapa de planificación, se ha podido ajustar a esas preferencias que exige el mercado del Valle de los Chillos.

En la siguiente tabla observamos la evaluación de cinco factores principales, como son: la seguridad, ubicación, financiamiento, estacionamientos, área de la vivienda y áreas comunales.

FACTORES DE INTERES AL MOMENTO DE COMPRAR UNA VIVIENDA							
	30%	20%	20%	10%	10%	10%	100%
PROYECTO	SEGURIDAD	UBIC	FINANC	ESTAC	AREA CASA	AREAS COM	V.P.
VALLE VENTO	8	8	8	8	8	9	7,3
HIEDRAS	9	9	8	9	10	9	8
ARUPOS	8	8	8	8	9	9	7,4
AGAPANTHUS	7	6	8	8	8	10	6,7
MIRANDA	5	4	8	7	8	8	5,5
CAPELO GARDEN´S	9	8	8	10	9	8	7,6

Tabla 11: FACTORES DE INTERES AL MOMENTO DE ADQUIRIR UNA VIVINEDA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

Ahora realizaremos una evaluación comparativa de los productos competencia para poder evaluar las características que pueden darle un valor agregado al **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**

PROYECTOS	VALLEVENTO	HIEDRAS	ARUPOS	AGAPANTHUS	MIRANDA	CAPELO GARDENS
PROMOTOR	AGILESA S.A.	PRO	PRO	S/D	MUTUALISTA	EON
TOP OF MIND	no	si	si	no	si	no
PRODUCTO	casas	casas	casas	casas	casas	casas
CANTIDAD	21	36	148	132	10	17
AREA M2	98	130	120	95	102	117
N. PISOS	2	3	3	2	2	3
N. DORMITORIOS	3	3	3	3	3	3
N. BAÑOS	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
PARQUEADERO	1	2	1	1	1	2
AMPLIACION	no	no	no	no	no	no

Tabla 12: ANALISIS COMPARTIVO PRODUCTO, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

CARACTERISTICAS DEL PROYECTO	CAPELO GARDEN'S
------------------------------	-----------------

PRODUCTO	100%	OFERTA DE CASAS		CASAS
N. UNIDADES	60	PROMEDIO	17	BAJO EL PROMEDIO
AREA M2	110	PROMEDIO	117	SOBRE EL PROMEDIO
N. PISOS	3	PROMEDIO	3	DENTRO DEL PROMEDIO
N. DORMITORIOS	3	PROMEDIO	3	DENTRO DEL PROMEDIO
N. BAÑOS	2.5	PROMEDIO	2.5	DENTRO DEL PROMEDIO
PARQUEADERO	1	PROMEDIO	2	SOBRE EL PROMEDIO
AMPLIACION	0	PROMEDIO	0	DENTRO DEL PROMEDIO

Tabla 13: DESGLOSE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO, ELABORADO: MESTIZO ARQ

Se detalla a continuación las similitudes y diferencias del tipo de acabados de construcción y servicios, entre los diferentes proyectos competitivos. Todos estos datos fueron recopilados mediante una exploración de campo, visitando cada uno de los proyectos de la competencia directa.

Un valor importante del **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**, es que mantiene altos estándares de calidad y supera a la mayoría de sus competidores e iguala o la diferencia de ellos, con esto, marca presencia en el mercado, haciéndolo en este punto, bastante competente con los otros proyectos.

ACABADOS Y SERVICIOS	VALLE VENTO	HIEDRAS	ARUPOS DE LA HACIENDA	AGAPANTHUS	MIRANDA	CAPELO GARDEN'S
ESTRUCTURA	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN
MATERIAL EN PAREDES	BLOQUE, PINTURA, FACHALETA	BLOQUE, PINTURA, FACHALETA	BLOQUE, PINTURA	BLOQUE, PINTURA	BLOQUE, PINTURA, PIEDRA	BLOQUE, PINTURA, FACHALETA
VENTANERÍA	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO
PISO INGRESO COMUNAL	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO
PISO AREA SOCIAL	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE
PISO Y PARED DE BAÑOS Y COCINA	CERÁMICA	PORCELANATO IMPORTADO	CERAMICA	CERAMICA	CERAMICA	PORCELANATO NACIONAL
PISO EN DORMITORIOS	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE
SANITARIOS Y GRIFERÍA	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
PUERTAS	ENCHAPE DE MADERA	MELAMÍNICO	MELAMÍNICO	ENCHAPE DE MADERA	ENCHAPE DE MADERA	MELAMÍNICO
TUMBADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO
MUEBLES DE COCINA, BAÑOS Y DORMITORIOS	ENCHAPE DE MADERA	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO
ASCENSORES	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BODEGAS	NO	SI	NO	SI	NO	NO
GAS CENTRALIZADO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
SISTEMA INTELIGENTE	NO	NO	NO	NO	NO	NO
PLANTA ELÉCTRICA	NO	NO	NO	NO	NO	NO
SISTEMA CONTRA INCENDIOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI
SALÓN COMUNAL	SI	SI	SI	SI	SI	SI
GIMNASIO	NO	SI	SI	SI	NO	NO
ÁREAS VERDES	SI	SI	SI	SI	SI	SI
ÁREAS DE BBQ	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Tabla 14: ESPECIFICACIONES DE ACABADOS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

En general, todos cuentan con las mismas características constructivas y acabados bastante similares, esto es estructura en hormigón armado, paredes de bloque, diversidad en revestimientos exteriores, predominio del aluminio y vidrio. Los acabados interiores, son similares, con notables cambios en los que optamos por materiales de mejor calidad.

3.11.1. ÁREA PROMEDIO POR M2 EN EL SECTOR

Las viviendas que se ofertan en el sector tienen un rango similar en cuanto a las áreas, dos de los 5 proyectos evaluados tienen un producto inferior a 100 m², mientras tanto el límite superior en área lo tiene el Proyecto Hiedras, seguido por **EL CONJUNTO PRIVADO HIEDRAS DE CAPELO.**

El área promedio del grupo de evaluación es de 106 m², los proyectos Arupos y Miranda están más ajustados a esta necesidad, pero sin lugar a duda, todos están dentro del promedio que sugiere el mercado.

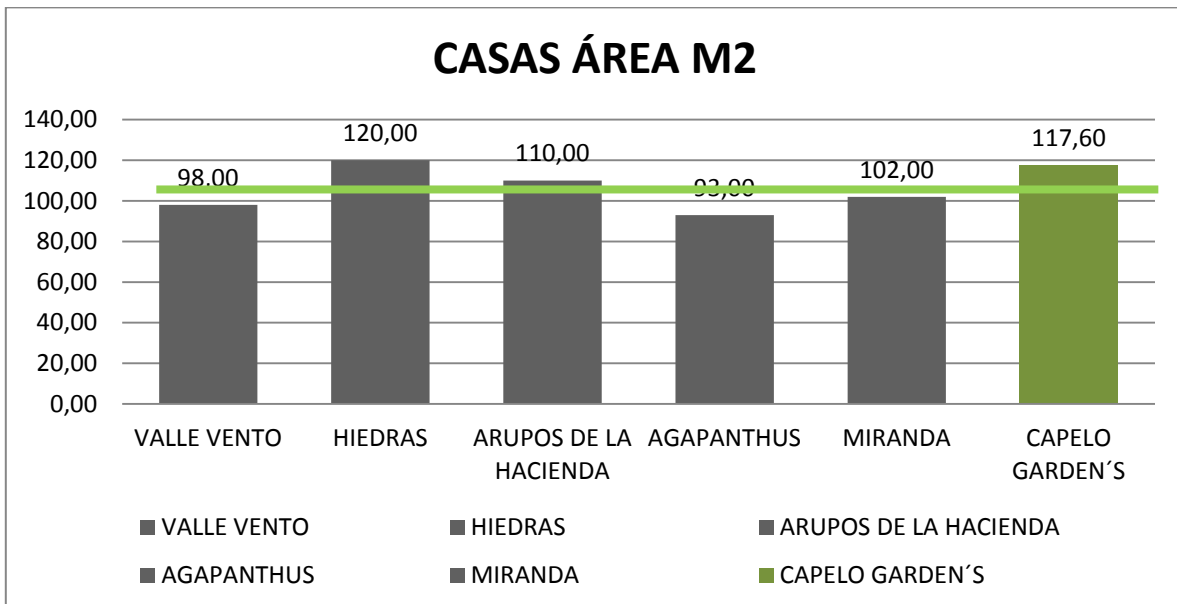


Gráfico 32: PROMEDIO DE AREAS POR CASA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

3.11.2. PRECIO PROMEDIO POR M2

El precio promedio del sector, en base al grupo de evaluación es de: \$741.66 cuyo rango es de \$600 a \$900, siendo el más bajo el proyecto Miranda y el mas alto el Proyecto Hiedras.

Es importante notar que la variación de los precios también se pueden ver afectados por la magnitud de los proyectos, pues realmente mientras más alta es la cantidad se puede tener un margen mayor en reducción de los costos.

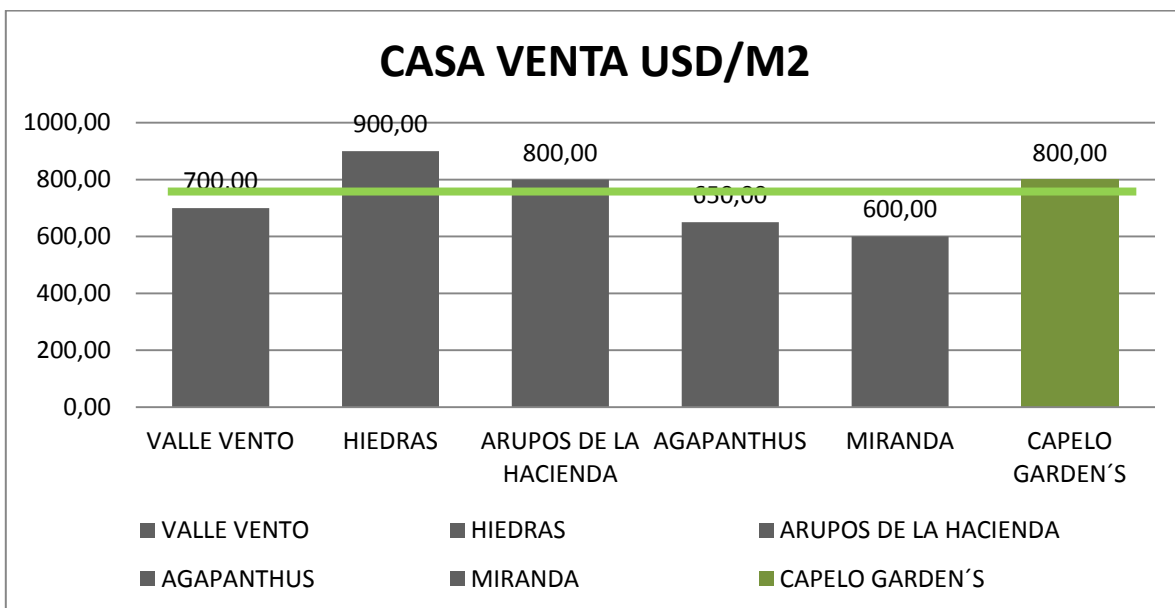


Gráfico 33: PROMEDIO PRECIO POR M2, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

El precio por m2 del **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**, se sitúa sobre el precio promedio global de la evaluación pero se encuentra dentro del margen y bastante cerca de dicho promedio (\$741) para ser un proyecto con pocas unidades de vivienda y tener una alta calificación en cuanto a los acabados frente a los otros proyectos, mejorando su competitividad en el mercado del sector.

3.11.3. TOTAL UNIDADES OFERTADAS EN EL SECTOR

En esta evaluación, se nota un escalamiento en el número de viviendas por proyecto, empezando con Miranda que son 10 unidades habitaciones, seguido por el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** con 17, Valle Vento con 21, luego viene Hiedras con 36 y después se vienen dos proyectos que son mucho más grandes como Agapanthus con 132 y Arupos con 148.

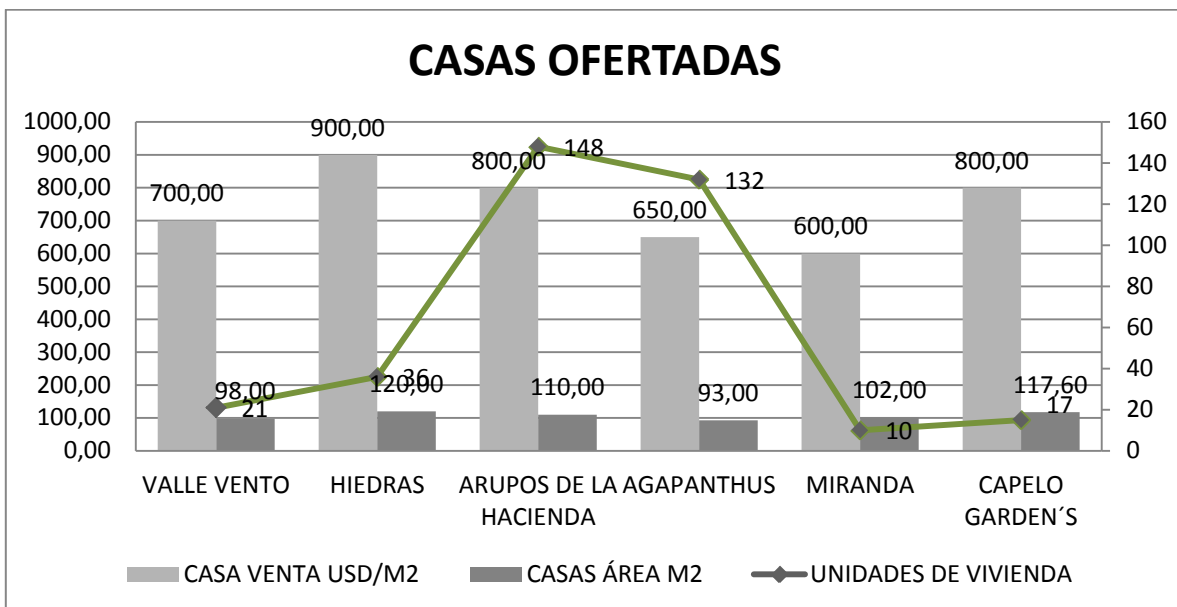


Gráfico 34: CASAS OFERTADAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

3.11.4. VELOCIDAD DE VENTA

El stock de unidades habitaciones con el que partimos, en función del estudio de mercado realizado, es de 362 viviendas que se construirán en el transcurso de este año y los dos siguientes, en distintos momentos.

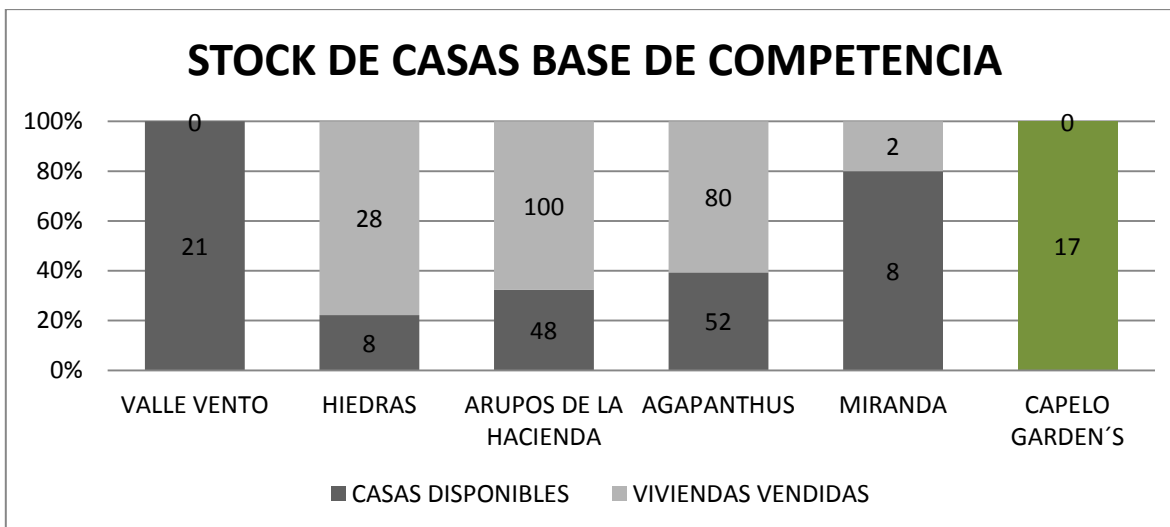


Gráfico 35: STOCK DE CASAS BASE DE COMPETENCIA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

VELOCIDAD DE VENTAS	VALLE VENTO	HIEDRAS	ARUPOS DE LA HACIENDA	AGAPANTHUS	MIRANDA	CAPELO GARDEN'S
FECHA DE MUESTRA	April-12	June-12	June-12	June-12	June-12	June-12
INICIO DE VENTAS INCLUYE PREVENTAS	September-12	January-12	August-10	April-11	November-11	January-13
ENTREGA DE PROYECTO	March-14	January-13	August-13	April-13	November-12	April-14
PLAZO DE EJECUCION	18,00	12,00	36,00	24,00	12,00	17,00
MESES TRANSCURRIDOS DE VENTAS	-6,00	5,00	22,00	14,00	7,00	-8,00
CASAS OFERTADAS	21	36	148	132	10	17
CASAS DISPONIBLES	21	8	48	52	8	17
VIVIENDAS VENDIDAS	0	28	100	80	2	0
CASAS VENDIDAS POR MES	1,0	6,0	5,0	6,0	1,0	1,0
VELOCIDAD DE VENTAS	4,8%	16,7%	3,4%	4,5%	10,0%	5,9%
PROMEDIO DE VENTAS/MES						3,33
PROMEDIO VELOCIDAD VENTAS/MES						8%

Tabla 15: VELOCIDAD DE VENTAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

El promedio de ventas alcanzado en el sector es de 7.6% por mes, eso significa, de un total de 362 viviendas ofertadas en el sector, mensualmente se venden un 3.3%.

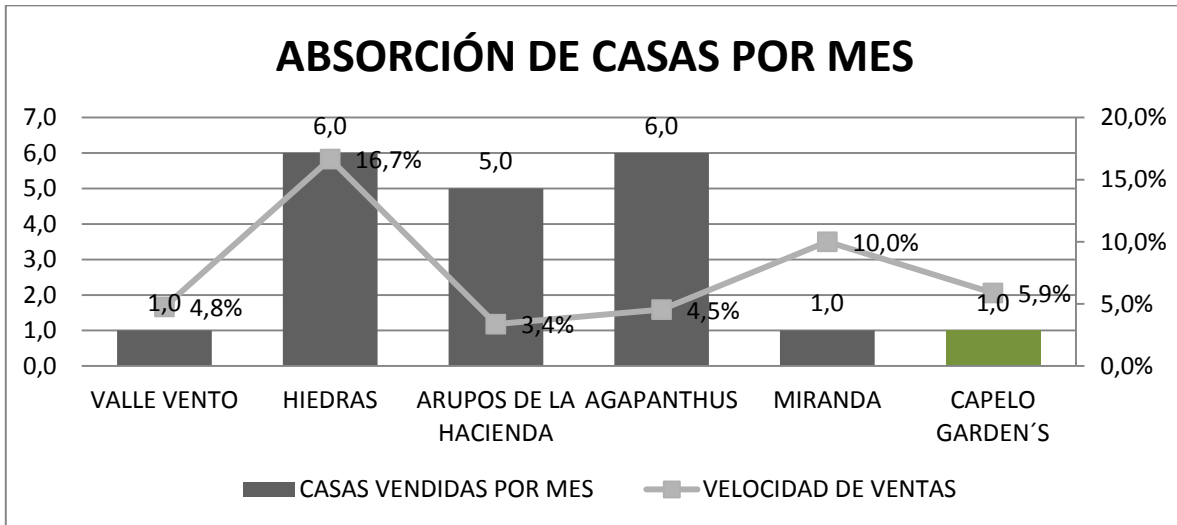


Gráfico 36: ABSORCION DE CASAS POR MES, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

Este estudio nos ayudara a realizar una estrategia de marketing adecuada para el sector, elevando el nivel de absorción que tiene el **PROYECTO CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**.

3.12. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA

- La oferta actual de los proyectos inmobiliarios se prevé que aumente a corto plazo por las facilidades macroeconómicas revisadas porque el Valle de los Chillos es un sector preferencial al momento de querer adquirir una vivienda y existe una alta disponibilidad de terrenos aptos para la construcción.

- Actualmente disponemos de una oferta de 362 viviendas, de similares características al proyecto **CAPELO GARDEN´S**, la principal fortaleza de este proyecto es su número de viviendas, que está dentro de los más bajos haciéndolo más exclusivo, manteniendo su precio de venta por metro cuadrado en \$800, que está dentro del margen del sector que es \$741.86.
- La competencia directa en el sector es bastante fuerte, pues manifiestan datos similares en toda la información levantada, las ventajas competitivas de **CAPELO GARDEN´S**, es que aparte de estar en planificación pudiendo ajustarse un poco más a las necesidades del mercado, es que actualmente es un importante competidor debido a su número de viviendas (17), dos parqueaderos por casa, su área (117m²), los acabados y el costo por metro cuadrado, que en los análisis globales siempre se mantiene al margen del promedio obtenido y esperado.
- El tiempo de desarrollo de los proyectos, es otro factor importante, pues de los proyectos estudiados, 4 están en proceso de construcción y el promedio de ventas mes (3unidades) es alto y exige una estrategia de marketing bien estructurada para la captación de este mercado, puesto que según el estudio macro económico, los clientes prefieren realizar la compra cuando la casa está terminada, lo cual afectaría importantemente el flujo esperado, pues la estrategia de financiamiento requiere un abono mensual durante la construcción.
- La seguridad es uno de los factores destacados al momento de decirse por la compra de una vivienda, lo cual, a nivel externo el proyecto **CAPELO GARDEN´S** si oferta, pues su ubicación es dentro de una gran urbanización de viviendas unifamiliares que sectorizadamente disponen de guardianía y adicional tenemos cerca un resguardo policial.

- En cuanto a lo publicitario, Hiedras y Arupos, cuentan con una alta presencia en el sector, pues tienen vallas en sitio y carteles de acercamiento, aparte están siendo ofertados por Pro inmobiliaria que es una empresa que esta posesionada en el sector, siendo esto un ejemplo para cuando inicie la promoción oficial de **CAPELO GARDEN'S**.
- Lo que se refiere a áreas verdes, en este sector es de suma importancia, el que cada casa tenga su patio, no solo es una ventaja, más bien es un requerimiento con el que todos los proyectos cumplen, adicional a esto, en cuanto a las áreas comunales, la normativa vigente del sector es más exigente que la de la ciudad de quito y para ello, todos los constructores prevén un espacio importante para las áreas verdes y comunales, el plus que puede aportar **CAPELO GARDEN'S** frente a la competencia es entregar el proyecto con juegos infantiles, pues los otros proyectos dejan el espacio, mas no el equipamiento.
- En general, la totalidad de los proyectos cuentan con similares características, enfocados hacia un nivel socio económico medio tipo y algunos medio alto y en este punto, es necesario potencializar las ventajas que tiene el proyecto **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** para que se destaque de la competencia y sea un proyecto más atractivo para los futuros clientes.

CAPITULO 4: COMPONENTE ARQUITECTONICO

En el presente capitulo se realiza una explicación ampliada de la concepción del proyecto basado en la normativa vigente, su ubicación y su viabilidad acorde a lo estudiado en la competencia.



4. CAPITULO IV

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO Y TÉCNICO

4.1. ANTECEDENTES

El Distrito Metropolitano de Quito, en los últimos años ha sufrido un proceso de expansión, por lo que algunas parroquias suburbanas se han integrado a la planimetría urbana de la ciudad capital.

Los sitios de mayor crecimiento son: El Valle de los Chillos, Tumbaco, Cumbayá, Pomasqui y Calderón.

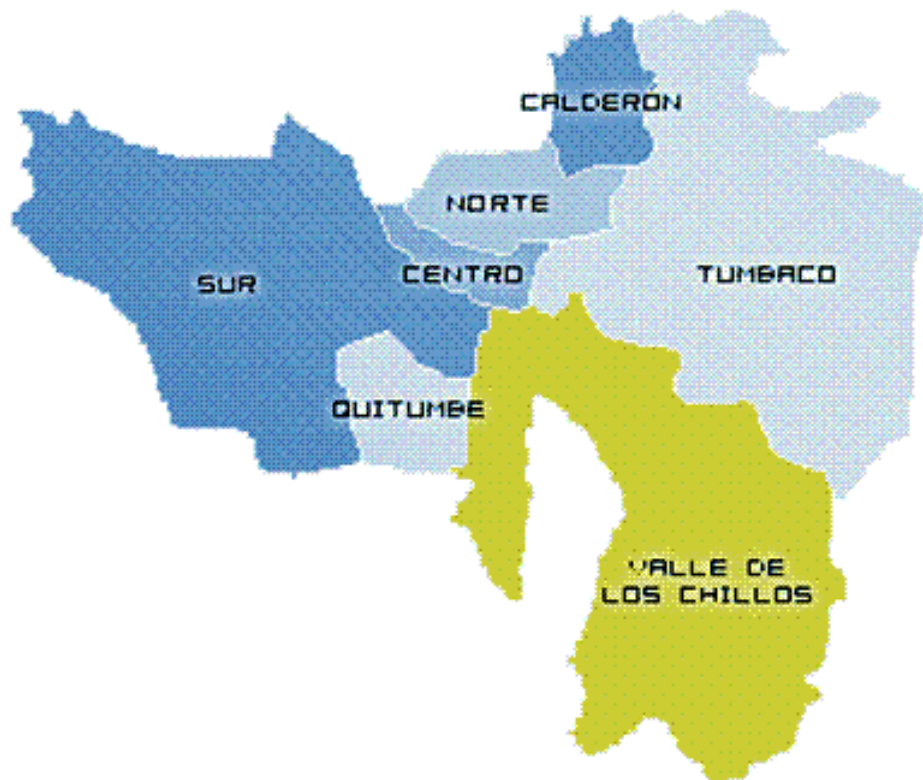


Gráfico 37: PLANO ESQUEMATICO DE QUITO

Este fenómeno es el resultado de un asentamiento desordenada de la zona urbana de Quito, que a pesar de su potencial, se mantiene como una ciudad de baja densidad, incluso con sectores aun sin consolidar, complementan esto, el alto costo por metro cuadrado del suelo.

Las diferentes administraciones zonales se han hecho cargo de brindar infraestructura, servicios públicos y equipamientos, generando un interés de desarrollo en varios sectores.

4.2. VALLE DE LOS CHILLOS

Es considerada como una de las urbes con mayor desarrollo en el país, esta ciudad está ubicada aproximadamente una hora de Quito, ciudad con la que mantiene vínculos geográficos, históricos y poblacionales. En el presente forma parte de la aglomeración urbana de Quito mas allá de la conurbación urbana que podría denotar, pues su actividad económica, social y comercial está fuertemente ligada a Quito, siendo ciudad dormitorio para miles de trabajadores que cruzan a Quito por vía terrestre.

4.3. CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO

4.3.1. UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA PROPIEDAD

El terreno se encuentra ubicado en la Calle San Pedro de Taboada, en el sector de Dean Bajo, en Conocoto, en el Valle de los Chillos.



Ilustración 10: PLANO DE UBICACION HACIA CAPELO GARDEN'S, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

EL Conjunto Privado CAPELO GARDEN'S, estará ubicado en un sector importante caracterizado por ser un polo creciente de desarrollo en la zona de los Valle de Pichincha, fundamentalmente en lo relativo a la construcción de vivienda de un nivel socio económico medio típico y medio alto, debido a que su entorno aun cuenta con grandes espacios verdes, amplias vías, residencias tranquilas, con

un sin número de servicios medianamente cerca pero sobretodo conectado ahora con los otros valles, a quito y al nuevo aeropuerto.

El terreno cuenta con un área de 2887m² según el Informe de Regulación Metropolitana (IRM) con un frente de 50 m y un fondo tomado desde su punto medio referencial de 60 m, tiene una forma casi cuadrada, extendida en su parte posterior derecha con un ángulo de 11grados aproximadamente.

4.3.2. LÍMITES DE LA PROPIEDAD

Al norte: Propiedad Privada (Conjunto Habitacional)

Al sur: Propiedad Privada (Vivienda Unifamiliar)

Al este: Calle San Pedro de Taboada.

Al oeste: Propiedad Privada (Terreno Arborizado)

4.3.3. REGULACIÓN MUNICIPAL

Según el Informe de Regulación Metropolitana, otorgado por el Municipio Metropolitano de Quito, Administración los Chillos, en base a la Normativa Municipal Vigente aprobada en este año (2012), donde consta el plan de uso y ocupación del suelo, el predio se encuentra categorizado por su ubicación en la Zona A8 (A603-35).

CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO	
PROPIETARIO/S	LUIS ENRIQUE BARAJA SANCHEZ
CLAVE CATASTRAL	2270802007
NO. DE PREDIO	103908
IRM NO.	
FECHA	June-12
ZONA ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRACION ZONAL LOS CHILLOS
PARROQUIA	CONOCOTO
CALLE	SAN PEDRO DE TABOADA
ZONIFICACIÓN	A8 (A603-35)

Tabla 16: INFORMACION GENERAL DEL TERRENO, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

De acuerdo a I IRM, la altura máxima de las edificaciones en la zona y en el proyecto deben ser de 12 m y con un número máximo de 3 pisos, aprovechando una máxima ocupación en planta baja del 35% y una ocupación global máxima del 105%.

ANÁLISIS DE INFORME DE REGULACIÓN	IRM	CAPELO GARDEN'S	CUMPLE
AREA TERRENO M2	2887,00		
COEFICIENTE DE OCUPACIÓN DE SUELO COS	35%	27%	SI
COS TOTAL	105%	67%	SI
USO PRINCIPAL	R2 RESIDENCIA MEDIANA DENSIDAD	R2 RESIDENCIA MEDIANA DENSIDAD	SI
RETIRO FRONTAL	5,00	5,00	SI
RETIRO LATERAL	3,00	3,00	SI
RETIRO POSTERIOR	3,00	3,00	SI
RETIRO ENTRE BLOQUES	6,00	6,00	SI
LOTE MÍNIMO M2	600,00		SI
FRENTE MÍNIMO	17,00		SI
NÚMERO DE PISOS	3,00	3,00	SI
ALTURA MÁXIMA	12,00	12,00	SI

Tabla 17: ANALISIS DE INFORME REGULACION METROPOLITANA FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

4.3.4. USO DEL SUELO

Según el IRM, el uso principal del suelo es R1, esto significa, Residencial de baja densidad, lo que nos permite realizar edificaciones con tipología vivienda y con una cantidad limitada en función del COS PB, que es del 35%.

En esta zona, desde hace varios años, se ha convertido en un sector de vivienda a nivel de conjuntos privados, fundamentalmente destinado a los niveles socio económico medio típico y medio alto, constituyéndose en un importante polo de desarrollo y una demanda potencial en la adquisición inmobiliaria, cada vez más creciente.

4.3.5. CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO

El sector de Capelo de la zona del Valle de los Chillos, esta privilegiada por su entorno, gracias a que se encuentra aun disponibles grandes espacios verdes, residencias de baja densidad, cerca a múltiples servicios como centros comerciales, centros de salud, restaurantes, bancos, centros educativos, iglesias, áreas de recreación familiar.

4.3.6. SECTOR RESIDENCIAL

Existe actualmente el predominio de predios con residencias unifamiliares (casas con altura no mayor a 6 metros).

Dentro del desarrollo urbano y crecimiento poblacional de la ciudad, se esta cambiando a la línea de conjuntos privados pero con una propuesta de viviendas amplias con áreas verdes y amplios parqueaderos.

En este sector, se encuentran un alto índice de viviendas de nivel medio y medio alto, desde un principio vieron al sector como un potencial espacio de crecimiento sobretodo familiar.

4.3.7. SECTOR FINANCIERO

Actualmente las entidades bancarias buscan una cobertura global quieren llegar a todos los lugares del país. Ubicándonos en el sitio, la concentración mas importante de entidades bancarias se encuentra a una corta distancia desde el proyecto que es en os lugares específicamente que son el Centro Comercial San Luis y el Centro Comercial del Rio, y a una menor escala, a metros uno puede encontrar cajeros, servicios de pagos generales, etc.

4.3.8. SECTOR COMERCIAL, RECREATIVO, ÁREA VERDE

Este importante sector, se encuentra ubicado en una zona comercial en desarrollo que se vislumbra con una organización interesante. Actualmente, existen 3 centros comerciales de alto impacto, con una afluencia mayoritariamente de clase media - media alta, como son EL San Luis Shopping, el River Mall y el Nuevo Hiper Market, estos como principales, puesto que hay sectores donde se ha concentrado el comercio y servicios a donde se puede acceder con gran facilidad y la afluencia abarca a todos los grupos económicos, estos centros clásicos de comercio son el Triangulo, Sangolqui y San Pedro.

En todo el sector hay una disponibilidad de centros de salud privados, farmacias, agencias de viaje, cines, estadio.

Recientemente se inauguro el parque Cuscungo, brindando a la zona y la ciudad un entorno paisajístico agradable, con una variedad de áreas recreativas y canchas deportivas.



Ilustración 11: LUGARES DESTACADOS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

A nivel educativo, el terreno se encuentra cerca de instituciones importantes como son la UNIVERSIDAD POLITECNICA DEL EJERCITO, el COLEGIO LA SALLE, entre otros destacados.

4.4. TRAMA VIAL Y TRANSPORTE URBANO

La trama vial en el sector de Capelo se encuentra constituida por Avenidas principales y calles secundarias. Dentro de las avenidas las clasificamos con alta y mediana congestión y las secundarias con baja congestión.

Actualmente, se han generado cuellos de botella en algunos puntos cercanos al proyecto pero se debe básicamente a que hay trabajos en la vía.

El gobierno ha puesto gran énfasis en el tema vial para mejorar la conectividad del Valle con los otros Valles y lo que es el distrito metropolitano de quito.



Ilustración 12: RED VIAL, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

Las vías más destacadas son la Vía Ilaló, la continuación de la Autopista General Rumiñahui, la General Enríquez, la Mariana de Jesús y la San Pedro de Taboada que son vías principales, de 4 carriles y en perfectas condiciones. Todas estas vías son de alta congestión pero fluida y se debe a que disponen de circuitos de transporte público.

Encontramos adicionalmente, un sin número de calles secundarias con baja congestión vehicular, que complementan esta importante red vial, que permite y facilita la comunicación desde el lugar donde se encuentra ubicado el proyecto **CAPELO GARDEN'S** a los diferentes sectores residenciales, corporativos, hoteleros, comerciales, como se puede apreciar en el mapa.

4.5. DEMOGRAFÍA DE LA ZONA Y CARACTERÍSTICAS CONSTRUCTIVAS DEL SECTOR

En el sector de Capelo, predominan edificaciones destinadas a residencias en su mayoría, otra parte está enfocada al comercio, cuyas características arquitectónicas tienden a lo moderno con estilos contemporáneos, utilizando un tipo de estructura clásica, losas de hormigón, paredes de ladrillo o bloque, madera, cubiertas inclinadas, construcciones bastante tradicionales porque es importante recordar, que el valle era un sitio lleno de grande haciendas.

Estas características hacen que este sector sea diferente a la actual ciudad de Quito, donde predominan ahora los edificios.

4.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ZONA DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL PROYECTO

4.6.1. VENTAJAS

- El predio cuenta con todos los servicios básicos.
- La topografía es bastante plana y regular.
- Pronta ampliación vial para mejorar la conectividad.
- Se encuentra en un sector de vías secundarias donde no hay mucho tráfico vehicular.
- Poca contaminación ambiental, porque existen bastantes áreas verdes aledañas y dentro del conjunto.
- Esta cerca de centros comerciales, médicos, educativos.
- Acceso rápido a transporte público.
- Es un Conjunto de pocas unidades de vivienda, generando una convivencia fácil entre los co-propietarios.

4.6.2. DESVENTAJAS

- Actualmente es bastante complicado el ingreso al Valle por los cuellos de botella presentados en distintos puntos que nos hacen la trayectoria al proyecto en poco más demorada.
- Existencia de terrenos disponibles que como puede darse que se desarrollen proyectos similares, puede que no y pueden convertirse en espacios descuidados por los propietarios.

4.7. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO, ANÁLISIS DESCRIPTIVO

El proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S, está siendo desarrollado por los arquitectos Carlos Baraja y Sayonara Muñoz, los mismos que estamos iniciando una empresa de diseño, planificación con el nombre: MESTIZO y una empresa de Desarrollo inmobiliario de Nombre EON.

La tendencia arquitectónica tiene un estilo minimalista, pero prima la intención de brindar espacios cómodos, bien aprovechados, funcionales, con iluminación natural en la mayoría de casos, provocando exteriormente un estilo moderno, nuevo, acogedor, siempre anteponiendo la normativa vigente y dando espacios óptimos para el desarrollo de las familias que sean parte de nuestros proyectos, buscando siempre generar un aporte al ornato de la ciudad.

A continuación, una descripción de lo que para nosotros, además de un plan de tesis, es el inicio de un sueño... de muchos.





Ilustración 13: VISTA EXTERIOR DEL CONJUNTO: FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

La Fachada Frontal de las viviendas tiene un tratamiento con fachaleta, que es un elemento usado actualmente, simula al ladrillo con una apariencia mejor trabajada y provoca la sensación de calidez y le da ese toque hogareño clásico a cada una de las casas.

Como las casas son adosadas, solo disponen de una fachada Frontal y Posterior, las cuales manejamos en color blanco, con pasamanos de metal color grafito, al igual que la perfilería de las ventanas, los vidrios son de color natural.

Por el frente del lote, que es el único acceso vehicular y peatonal al conjunto, tenemos de inmediato el área de estacionamientos, áreas verdes y comunales del conjunto.



Ilustración 14: VISTA INTERIOR DEL CONJUNTO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

Se ha dado un importante énfasis en el área verde y área comunal, pues es importante ofrecerle al cliente un área comunal que pueda ocupar u este vinculada directamente con el área verde para que el espacio sea mejor aprovechado.

4.8. DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO, ÁREAS

El proyecto arquitectónico CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S, contara con 17 unidades de vivienda, 30 parqueaderos (dos por unidad de vivienda), 2 de visitas, uno para discapacitados, sala comunal y una amplia área verde (450m2)

RESÚMEN DE ÁREAS GENERALES	CAPELO GARDEN'S
AREA TERRENO M2	2887,00
NO. DE PISOS	3,00
SUBSUELOS	0,00
MIX DEL PROYECTO	
CASAS	17,00
APARTAMENTOS	0,00
LOCALES COMERCIALES	0,00
ESTACIONAMIENTOS PRIVADOS	34,00
ESTACIONAMIENTOS DE VISITAS	3,00
ESTACIONAMIENTOS COMERCIALES	0,00
CIRCULACIONES M2	450,00
ÁREAS COMUNALES M2	40,00
ÁREAS VERDES RECREATIVAS M2	450,00
ÁREA RESIDENCIAL M2	1760,00
ÁREA DE COMERCIO M2	0,00
ÁREA BRUTA M2	2700,00

Tabla 18: RESUMEN DE AREAS GENERALES DEL PROYECTO, FUENTE: **MESTIZO ARQUITECTOS.**

4.8.1. OPTIMIZACIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO

A nivel global, frente a los indicadores que nos da la norma, el proyecto CAPELO GARDEN´S se encuentra ocupando un COS de 27% de un 35% que nos da la norma, esto en principio se ve afectado por la forma del terreno pero con esto logramos también brindarle a cada vivienda dos parqueaderos que son indispensables requisitos para satisfacer las necesidades del sector.

COS PB	27%	35,00%	SI CUMPLE
COS TOTAL	67%	105,00	SI CUMPLE

Tabla 19: COS PB Y COS TOTAL, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

Con el objeto de determinar la factibilidad del proyecto, es indispensable realizar un análisis de la optimización de las áreas tanto de las casas como de las áreas comunales, circulaciones, con el fin de establecer si el proyecto tiene viabilidad arquitectónica, para lo cual serán analizadas las normativas vigentes con relación a las áreas de construcción.

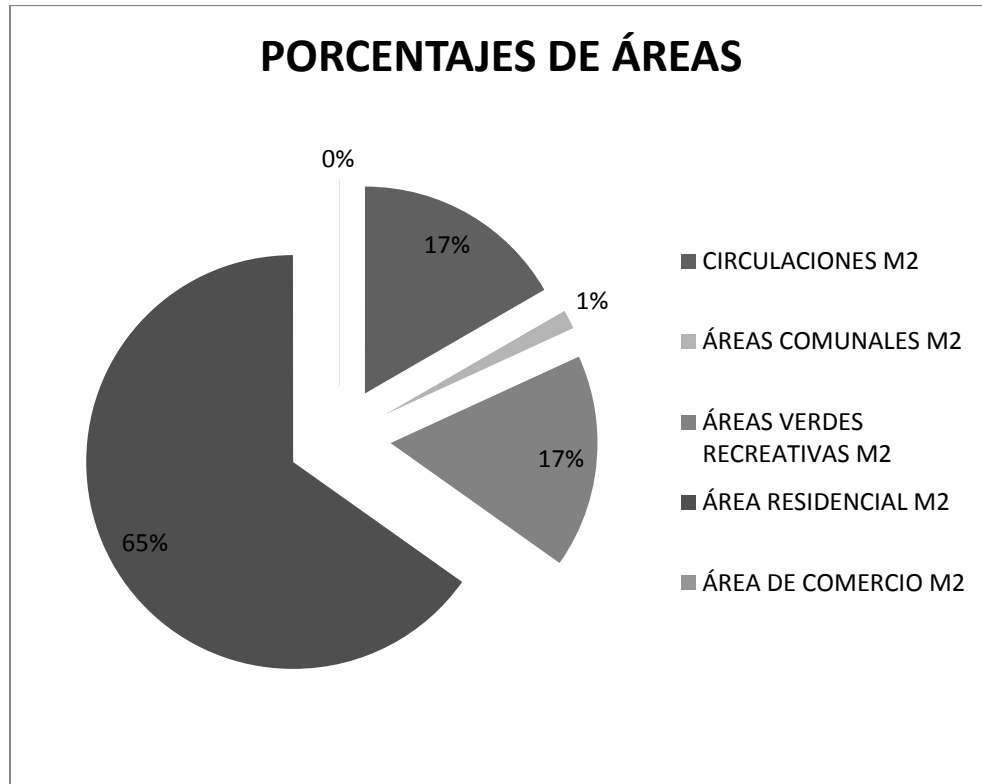


Gráfico 38: PORCENTAJES DE AREAS, FUENTE: **MESTIZO ARQUITECTOS**.

4.8.2. DESCRIPCIÓN DE LA EDIFICACIÓN, COMPONENTE TÉCNICO

El proyecto Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S, contara con 17 unidades de vivienda, con un tipo único de casa con un área de 117 m², con dos parqueaderos, distintas áreas de patio que manejan un rango desde los 40 a los 100 m².

La casa en si es de tres plantas, pero aparente desarrollarse en cuatro, debido a que con una estrategia de diseño, se logra independizar el nivel intermedio que se lo conoce como compartido, para que cada habitación tenga su independencia no solo a nivel interior sino exterior también.

PLANTA BAJA:

- Sala
- Comedor
- Cocina
- Baños social
- Área de maquinas exterior
- Patio Privado



Ilustración 15: PLANTA BAJA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

SEGUNDA-TERCERA PLANTA

- Dormitorio 1
- Dormitorio 2
- Baño compartido
- Terraza



Ilustración 16: SEGUNDA PLANTA CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

TERCERA PLANTA

- Dormitorio Máster
- Baño Máster
- Terraza

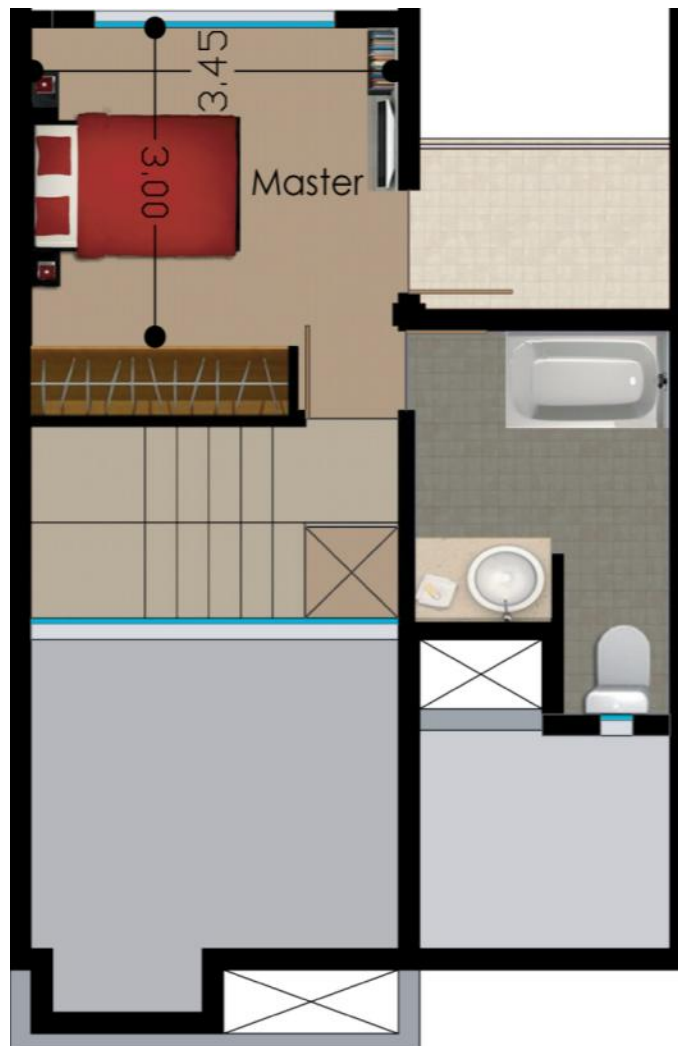


Ilustración 17: TERCERA PLANTA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

Como la casa tiene un diseño particular, a continuación en la imagen podemos ver un corte por muro, el mismo que nos permite entender cómo se desarrolla interiormente la casa, y se puede notar las ventajas que tiene el diseño frente a la competencia puesto que de entrada a pesar de la sala tener un espacio justo al ganar ese espacio en altura podemos tener la percepción de mayor amplitud.

De la misma forma, al tener los dormitorios del segundo piso en distintos niveles provoca la sensación de independencia y haciendo q cada dormitorio tenga su piso.

El diseño de la cocina es tipo americana para ganar una buena conexión entre todo lo que sería el área social.

La cubierta tiene una inclinación interior permitiendo que el dormitorio máster tenga una iluminación directa superior.



Ilustración 18: CORTE POR MURO, **CASA TIPO**, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

4.8.3. DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE DE INGENIERÍA

4.8.3.1. DISEÑO ESTRUCTURAL

La estructura del Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S, básicamente se desarrolla con la losa de cimentación y losas de Hormigón armado de 210KG, para una altura de 3.00 metros de entrepiso, se trabajara mampostería de bloque de 20, 17 y 10, y las columnas serán de 25 x 35 como indica la nueva norma.

4.8.3.2. DISEÑO ELÉCTRICO

El sistema eléctrico del proyecto, cuenta con un sistema de cableado subterráneo y sistema de alarma contra incendios.

4.8.3.3. DISEÑO HIDROSANITARIO

El sistema hidrosanitario, está diseñado con una tubería chilena calificada denominada Hidro 3 para agua fría y agua caliente.

4.8.4. DETALLE DE ACABADOS

ESTRUCTURA:

Las viviendas están construidas con un sistema de losa de cimentación, y columnas y losas de entrepiso de hormigón armado, siguiendo todas las normas de seguridad que exige la legislación ecuatoriano para la construcción.

MAMPOSTERIA:

Todas las paredes de la casa son construidas con bloque vibro prensado tradicional de cemento en medidas de 10,17 y 20 cm. Las paredes se enlucen por dentro y por fuera.

RECUBRIMIENTOS DE PISOS:

En sala, comedor, y corredores de planta baja se colocara porcelanato (color a elegir por el cliente de las opciones propuestas por el constructor).

Las Gradas se entregan con piso flotante en huellas y porcelanato en contrahuellas.

En cocina se colocara cerámica nacional (color a elegir por el cliente de las opciones propuestas por el constructor).

En baño social se colocara cerámica nacional (color a elegir por el cliente) solo en el piso.

En el baño del segundo piso y el baño máster se colocara cerámica nacional tanto en piso como en paredes.

En dormitorios, sala de estar, y corredores de las plantas superiores de las casas se colocará piso flotante (color a elegir por el cliente).

Las terrazas y el hall de ingreso a las viviendas se entregan recubiertas de grano lavado color crema.

BARREDERAS:

En sala, comedor, grada, estar, dormitorios y baño social se colocara barredera de mdf de 5 cm pintada en color madera natural

RECUBRIMIENTOS DE PAREDES:

En la cocina se colocara cerámica nacional en las paredes donde se encuentra ubicada la cocina y el fregadero.

El baño del segundo piso y el baño master tienen cerámica nacional en las paredes.

La sala, comedor, grada, estar, dormitorios y baño social van estucados y pintados en color blanco

TUMBADO:

Los tumbados del baño social, baño del segundo piso, baño máster y la cocina van estucados y pintados en color blanco.

En sala, comedor, grada, estar, dormitorios van estucados y pintado en color blanco.

PUERTAS:

La puerta principal es tamboreada termo laminada en color madera natural.

Las puertas de paso al interior de la vivienda son tamboradas termo laminada en color madera natural.

CERRADURAS:

Son de la marca cesa o similar color plateado satinado de pomo redondo.

VENTANAS Y PUERTAS DE ALUMINIO:

Son en aluminio color natural, y el sistema es de puertas o ventanas corredizas, con vidrio color natural de 4 mm o 6mm según la necesidad.

MUEBLES DE COCINA:

Los frentes de los muebles altos y bajos, zócalos y cornisas son en melamina o similar.

Los módulos interiores de los muebles altos y bajos son en melamina color blanco.

El mesón de la cocina es granito importado.

Las tiraderas son de color aluminio de dos puntos de sujeción.

MUEBLES DE BAÑO:

El baño social no tiene mueble ya que va un lavamanos de pedestal

En el caso del baño del segundo piso y el baño máster el mueble va suspendido del piso.

Los frentes del mueble son de melamina o similar

Los módulos interiores del mueble son en melamina color blanco.

Las tiraderas son de color aluminio de dos puntos de sujeción.

Los mesones de los muebles de baño son de formica o similar.

MUEBLES DE CLOSETS:

Los frentes son de melamina o similar.

Por dentro los tubos, zapateras y cajonera se apoyan en la pared pintada de color blanco, no son módulos completos y el bastidor perimetral es de melamina color blanco.

PIEZAS SANITARIAS:

Los inodoros son edesa modelo Century o similar color blanco

El lavamanos del baño social es edesa modelo Chelsea de pedestal o similar. color blanco

El lavamanos empotrable del baño del segundo piso y el baño máster son edesa modelo oakbrook o similar color blanco

El fregadero de la cocina es de acero inoxidable de la marca TEKA o similar de un pozo y una escurridera color plateado

La tina del baño máster es edesa o similar color blanco de 1.30 x 0.70.

GRIFERIAS:

La grifería de la cocina es edesa modelo niza monocomando o similar color plateado

La grifería de los lavamanos del baño social, baño del segundo piso y baño master son edesa modelo niza monocomando o similar color plateado.

La grifería de ducha del baño del segundo piso es edesa modelo niza monocomando con mezcladora externa o similar color plateado.

La grifería de ducha tina del baño master es edesa modelo niza monocomando con mezcladora externa o similar color plateado.

PIEZAS ELECTRICAS:

Son marca veto sin luz piloto o similar

PIEDRA DE LAVAR:

Es una piedra prefabricada en hormigón de un pozo y una pequeña loseta para protección del tanque de gas para la cocina.

INSTALACION PARA LAVADORA DE ROPA Y SECADORA:

Todas las viviendas tienen las instalaciones tanto eléctricas como hidráulicas para el uso de lavadora y secadora de ropa.

INSTALACION PARA CALEFON A GAS:

Se prevé una instalación para el calefón a gas para calentar el agua en la cocina, baño del segundo piso y baño máster (no se entrega el calefón).

INSTALACION DE TELEFONO:

La instalación queda lista, es decir, cableada y con piezas telefónicas, sin embargo es responsabilidad de cada propietario hacer el trámite para obtener la línea.

PASAMANOS:

Son metálicos pintados en color grafito.

MEDIDOR DE AGUA Y LUZ:

El cliente deberá hacer los trámites correspondientes para su instalación luego de la entrega de la vivienda

NOTAS:

1. No se incluye dentro del presupuesto espejos en baños, tubo, ni cortina en ducha, lámparas decorativas, calefón.
2. Dado el arranque de la obra, los clientes disponen de 4 meses para solicitar cualquier cambio, ya sea en albañilería como en acabados. Ya que por aprobación de la propiedad horizontal luego de este plazo el municipio no permite ningún cambio, así mismo los acabados se compran en un solo lote para lograr descuentos que ayuden a comprar un mejor producto.
3. En el caso de que la compra se haya realizado luego del arranque de obra el nuevo propietario tendrá 1 mes para realizar los cambios mencionados anteriormente.

4. Cualquier cambio que el cliente solicite tiene un costo extra al valor pactado por la vivienda (al que se le suma el 30% por costos administrativos), dicho valor tendrá que ser cancelado con anticipación para poder efectuarlo.

5. No nos hacemos responsables por tardanzas en la entrega de materiales extras solicitados por los clientes o cambios solicitados fuera de los tiempos previstos en la clausula anterior.

4.9. CONCLUSIONES

- La ubicación y las condiciones del terreno donde se ubicara el proyecto, son óptimas para un desarrollo inmobiliario de esa tipología.
- El proyecto arquitectónico Conjunto Privado **CAPELO GARDENS** cumple con todas las normas y disposiciones legales exigidas en las ordenanzas del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.
- El diseño, la utilización de sus materiales y acabados, así como las áreas ofrecidas de cada una de las casas, cumplen con las expectativas demandadas por potenciales clientes con un nivel socio económico medio típico y quizá medio alto.

CAPITULO 5: ANALISIS TECNICO DEL PROYECTO

El presente capitulo contiene un análisis de los costos y tiempos de desarrollo del proyecto, desde el terreno, la planificación, construcción hasta el cierre y entrega.



5. CAPITULO V

COMPONENTE TÉCNICO

5.1. ANTECEDENTES

El conjunto privado **CAPELO GARDENS**, tiene un costo aproximado de 1.500.00, el mismo que está conformado por el valor del terreno que tiene una participación del 14%, costos directos equivalentes al 67.2% y costos indirectos correspondientes al 16%, son valores aproximados porque se están haciendo ajustes aun.

Se estima que el costo por metro cuadrado de construcción llegue máximo a 400.00, y se pueda vender en etapa de planos a 800.00 dólares el metro y según avanza la obra se hará un ajuste porcentual del valor.

COSTOS TOTALES PUROS

TERRENO	\$ 209.641,78	14%
RESUMEN COSTOS DIRECTOS	\$ 931.382,10	61%
COSTO CASAS	\$ 782.085,00	
OBRAS DE URBANISMO	\$ 71.200,00	
INFLACION	\$ 51.197,10	
SERVICIO POST VENTA	\$ 1.700,00	
GUARDIANIA DE OBRA	\$ 25.200,00	
RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	\$ 381.227,82	25%
PLANIFICACION	\$ 45.849,60	
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 175.250,62	
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 106.236,56	
TOTAL	\$ 1.522.251,71	100%

Tabla 20: RESUMEN DE COSTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

Grafico de costos totales en porcentaje:

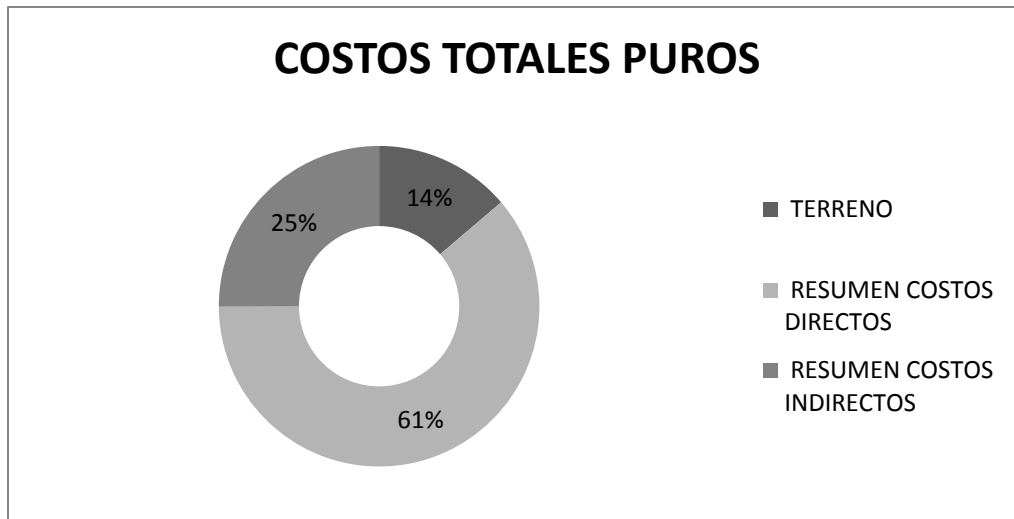


Gráfico 39 : COSTOS TOTALES EN PORCENTAJE, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.

Los costos directos son contemplados para la construcción del proyecto incluye en estos, la mano de obra, el material y la herramienta necesaria que el constructor se compromete a cumplir según las especificaciones de la planificación.

Los costos indirectos hacen referencia a los estudios de diseño y planificación requeridos así como los gastos de administración y de comercialización y ventas.

5.2. COSTO DEL PREDIO

El valor del terreno corresponde al análisis del método residual según la base de competencia del sector, estimando así su valor por m² a precio comercial

ANÁLISIS DE COMPETENCIA - PRECIO PONDERADO				
PROYECTO	PRECIO M2	ABSORCIÓN U/M		PONDERADO
VALLE VENTO	\$ 700,00	1	5,26%	\$ 36,84
HIEDRAS	\$ 900,00	6	31,58%	\$ 284,21
ARUPOS DE LA HACIENDA	\$ 800,00	5	26,32%	\$ 210,53
AGAPANTHUS	\$ 650,00	6	31,58%	\$ 205,26
MIRANDA	\$ 600,00	1	5,26%	\$ 31,58
PROMEDIO	\$ 730,00			
TOTAL (PRECIO DE VENTA EN LA ZONA)		19	100,00%	\$ 768,42
DATOS DEL TERRENO				
AREA TERRENO M2				2887,00
PRECIO DE VENTA EN LA ZONA				\$ 768,42
OCUPACIÓN DEL SUELO COS PB				35%
ALTURA PERMITIDA				3,00
K= AREA UTIL (AREA VENDIBLE)				88,45%
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO ALFA I				8%
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO ALFA II				10%
RESULTADOS				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO USD/M2		
ÁREA ÚTIL VENDIBLE = AREA DEL TERRENO *COSP*#PISOS	3031,35			
AREA CONSTRUIDA MÁXIMA=AREA VENDIBLE/K	3427,10			
VALOR DE VENTA=AREA UTIL*PRECIO DE VENTA (M2)	\$ 2.329.353,16			
PRECIO DE TERRENO 1 ALFA I VALOR DE VENTAS	\$ 186.348,25	\$	64,55	
PRECIO DE TERRENO 2 ALFA II VALOR DE VENTAS	\$ 232.935,32	\$	80,68	
MEDIA ALFA	209641,78			
VALOR DEL M2 DEL TERRENO		\$	72,62	

Tabla 21: ANALISIS METODO RESIDUAL, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

5.3. COSTOS DIRECTOS

En el proyecto constructivo el rubro de mayor incidencia son los costos directos, para este conjunto el valor de los costos directos alcanza un porcentaje del 61 % referente al costo total del proyecto con un valor en dólares de \$ 900.000.



Gráfico 40: COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZOARQ

Estos costos directos abarcan la construcción de las casas en un porcentaje de 84%, las obras de urbanismo 8%, la inflación 5%, el servicio post venta y la guardiañia obra 3%.

RESUMEN COSTOS DIRECTOS	\$	931.382,10	100%
CONSTRUCCION CASAS	\$	782.085,00	84%
OBRAS DE URBANISMO	\$	71.200,00	8%
INFLACION	\$	51.197,10	5%
SERVICIO POST VENTA	\$	1.700,00	0%
GUARDIANIA DE OBRA	\$	25.200,00	3%

Tabla 22: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, **ELABORADO POR MESTIZO ARQ**

5.4. COSTOS INDIRECTOS

El costo indirecto total alcanza el valor de: \$380.000, y está conformado por los valores de planificación en un 12%, costos indirectos de construcción en un 46%, administración del proyecto 14% y ventas y publicidad 28%.

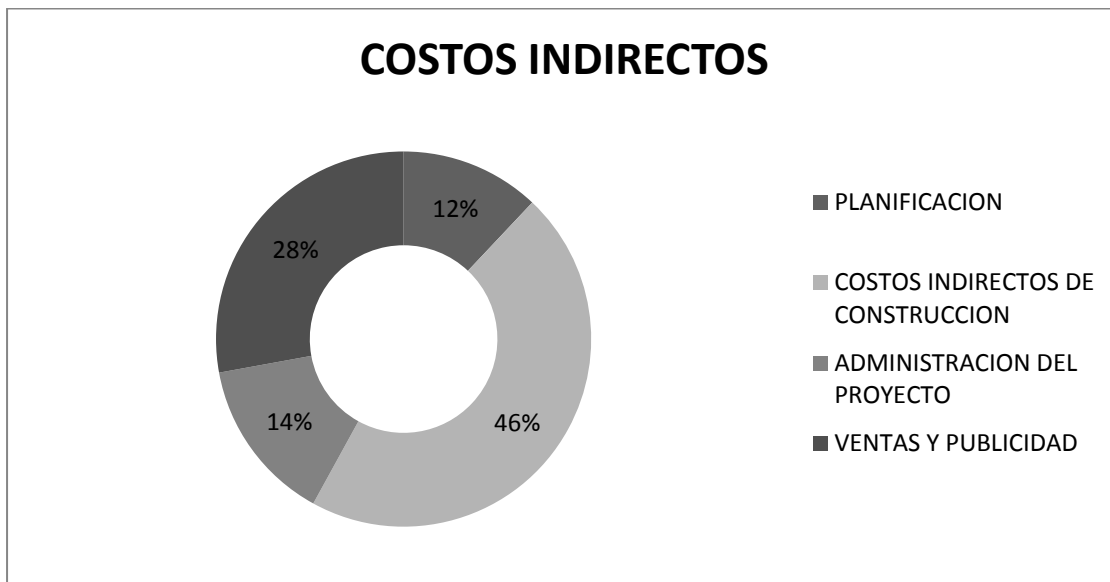


Gráfico 41: COSTOS INDIRECTOS, **ELABORADO POR MESTIZO ARQ**

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	\$ 381.227,82	100%
PLANIFICACION	\$ 45.849,60	12%
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 175.250,62	46%
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	14%
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 106.236,56	28%

Tabla 23: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

Los gastos más representativos de los costos indirectos, se encuentran los rubros tales como comisiones por ventas (que serán cancelados a inmobiliarias que permitan la venta de los departamentos en el tiempo esperado), publicidad, gastos financieros, gastos financieros, gastos fiduciarios, fiscalización.

5.5. CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

En el siguiente cronograma de planificación del proyecto se señalan las fases de planificación, constructivas distribuidas en meses hasta la finalización y entrega del inmueble.

CRONOGRAMA DE EGRESOS VALORADOS EN BARRAS				EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	
FECHA				EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	
FASES				INICIO	PREVENTA	CONSTRUCCION																	
MESES				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	17	16	17	18	
COD.	COSTOS	DESCRIPCION	TOTAL	EGRESOS DURANTE EL DESARROLLO DEL PROYECTO INMOBILIARIO																			
A	DIRECTOS	TERRENO	\$ 209.641,78																				
B		COSTO CASAS	\$ 782.085,00																				
E		URBANISMO	\$ 71.200,00																				
F		INFLACION	\$ 51.197,10																				
G		POST VENTA	\$ 1.700,00																				
H		GUARDIANIA	\$ 25.200,00																				
I		INDIRECTOS	PLANIFICACION	\$ 45.849,60																			
J			COSTOS INDIRECTOS	\$ 175.250,62																			
K	ADMINISTRACION		\$ 53.891,04																				
L	VENTAS Y PUBLICIDAD		\$ 106.236,56																				
EGRESO POR PERIODO			\$ 1.522.251,71																				

Tabla 24: CRONOGRAMA OBRA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

5.6. DURACION DEL PROYECTO

Con el propósito de establecer un cronograma de egresos ajustado a las necesidades del proyecto, se han establecido las siguientes fases de ejecución.

- Inicio
- Preventa
- Ejecución
- Cierre

1.-INICIO:

Esta fase comprende la planificación:

- Levantamiento Topográfico
- Estudio de suelos
- Solicitud y certificación de factibilidad de servicios
- Desarrollo preliminar: estudios previos, plan masa, anteproyecto
- Estudio de factibilidad
- Proyecto arquitectónico definitivo
- Ingenierías

2.-PREVENTA:

La preventa es la fase de lanzamiento del proyecto, en la cual se debe medir la aceptación del producto en el mercado.

Se incluye esta fase dentro del cronograma del proyecto, anticipando unos tres meses, en los cuales se busca lograr una venta del 50% del proyecto siendo este el punto de equilibrio ideal para el inicio definitivo de la obra.

De la misma manera, este tiempo es ideal para la realización de los trámites municipales que cubren aproximadamente ese tiempo.

3.- CONSTRUCCION:

Es el inicio oficial de la obra que se ha planificado que tenga una duración de 14 meses y se especifica en el contrato que se tienen dos meses de gracias por temas externos al dominio de la constructora.

4.- CIERRE:

Esta fase comprende la culminación legal del proyecto, entrega a los nuevos propietarios del conjunto, servicio de atención post venta según el requerimiento de los propietarios como garantía del producto comercializado.

5.7. CONCLUSIONES

- Es básica la cuantificación de todos los rubros de la construcción para tener un valor de construcción lo más real posible.
- Es ideal tener un software de control de ingreso y egresos para tener un control de todo lo que se hace y evitar errores en el proceso.
- Respetar y lograr los tiempos establecidos ayuda a mantener todos los valores iniciales y a cumplir con la oferta realizada a los clientes.

CAPITULO 6: ESTRATEGIA COMERCIAL

El presente capítulo contiene la estrategia comercial que será desarrollada para la promoción del conjunto, la misma que se desarrolla en base a políticas de la empresa y revisando la información de la competencia y como se maneja a los interesados de ese sector.



6. CAPÍTULO VI

ESTRATEGIA COMERCIAL

6.1. ANTECEDENTES

En este capítulo de Estrategia Comercial se presentan dos tipos de estrategias: la de Promoción y Publicidad que incluye el diseño de vallas y anuncios publicitarios y la estrategia de Ventas en función del avance en la construcción de la vivienda al momento de la compra.

6.2. LAS EMPRESAS

EON, es una empresa familiar que tiene como fin el Desarrollo Inmobiliario en todas sus áreas, la misma que está en proceso de constitución y puntualmente, es la empresa promotora del proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S.

El equipo humano que la constituirá, tiene amplia experiencia en todas las áreas que componen el proceso del desarrollo inmobiliario, desde su planificación, construcción, hasta su comercialización y entrega.

EON, contrata a MESTIZO ARQUITECTOS, una firma nueva de arquitectura, para la planificación y desarrollo del plan de negocios del proyecto CAPELO GARDEN´S.

También contratará a la CONSTRUCTORA AGILESA S.A., que es una empresa constructora legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de

Pichincha. Tiene amplia experiencia en la construcción de proyectos de todo tipo, en distintos sectores del país.

EON, contratará a la EMPRESA NOE, que será una empresa dedicada al diseño interior, especializada en la ejecución de muebles y asesoría en acabados de construcción.

Todas estas empresas pertenecen a un mismo grupo empresarial que busca ofrecer un servicio integral a los potenciales socios, inversionistas y clientes.

6.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LAS EMPRESAS

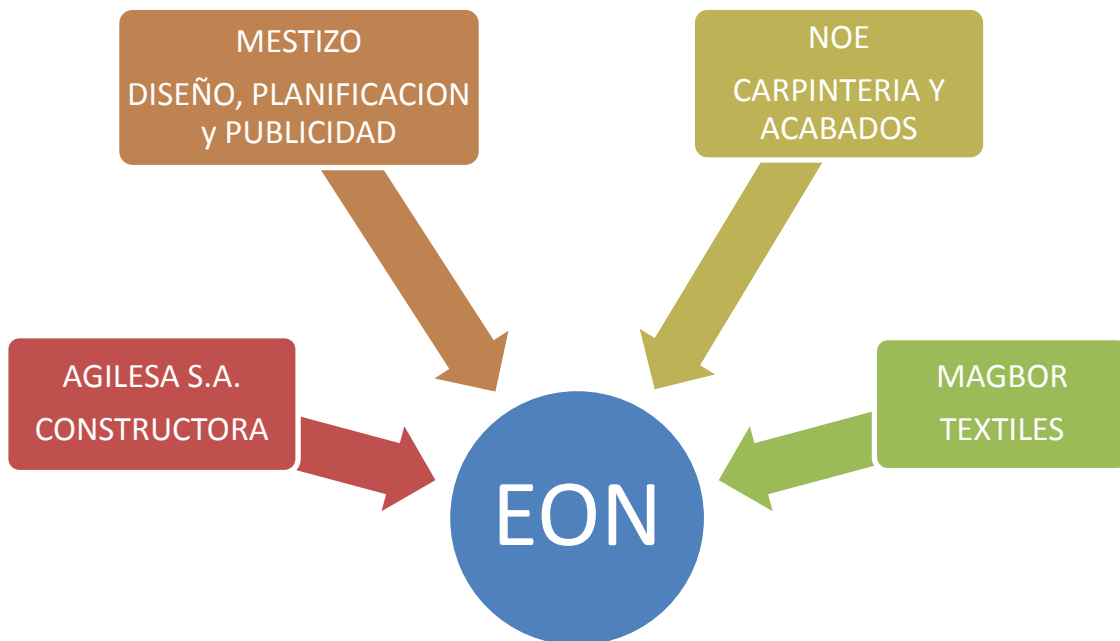


Ilustración 19: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

Se considero la alternativa de generar esta empresa que usa el modelo Empresarial UMBRELLA, para organizar y subcontratar a las demás empresas que actualmente existen pero se han manejado de una forma global, la idea de separarlas es para potencializar los recursos que dispone cada una y aparte de ofrecer sus servicios a EON, pueden captar otros potenciales interesados.

6.4. LA EMPRESA PROMOTORA

EON Desarrollo inmobiliario

Eon.

Tiempo e inteligencia que pone en relación la materia y el espíritu.

La mejor manera

Con **Franqueza**, sinceridad con el pensar, el hablar y el actuar.

Pensar alto, sentir hondo, hablar claro

Con **Pasión por lo que haces**, con planificación y en equipo acercamos nuestras metas y objetivos

Del sacrificio a la planificación, del yo al somos, la inteligencia esta entre nosotros así como el compartir y coordinar esfuerzos generando sostenidamente valor agregado

Con **Responsabilidad**, generar valor agregado en cada actividad realizada

Del compromiso a la responsabilidad, del tengo que hacer al quiero hacer, toda actividad debe ser enriquecida por el espíritu, así encontraremos en cada acción un motivo para mejorar.

Nuestros socios comparten nuestros valores, es necesario identificar y entender cuales son sus intereses, orientar nuestros esfuerzos en crear sostenidamente valor agregado de la mejor manera.

A Inversionistas y Patrocinadores.

EON busca oportunidades de inversión atractivas, con un modelo de gestión eficiente y estrategias de crecimiento que proporciona una experiencia de calidad.

A proveedores.

Mediante contrato llave en mano (con precio y plazo cerrado) con todos nuestros proveedores de diseño, comercialización, amueblamiento y construcción, EON gestiona de manera eficiente los riesgos y los recursos.

A clientes.

Desarrollamos proyectos inmobiliarios que buscan ser parte de la vida de nuestros clientes en ámbitos residenciales, comerciales, corporativos e institucionales, EON ofrece la máxima calidad, con un acompañamiento y servicios durante y después de la venta.

6.5. ESTRATEGIA DE VENTAS Y PROMOCIÓN COMERCIAL

El proyecto **CAPELO GARDEN'S** que se ofrece al mercado corresponde a los principales requerimientos y necesidades de un segmento de nivel socio económico medio típico, que buscan necesidades de vivienda familiares y que ya

han sido probadas y tienen una muy buena aceptación en el sector de la construcción.

Una de las ventajas competitivas y diferenciadas que ofrece el Proyecto, se refiere a que se encuentra ubicado dentro de una estrategia general de desarrollo inmobiliario, garantizándole al potencial comprador una igualdad en el nivel de los futuros habitantes ubicados en el sector, una excelente y confiada seguridad, la cercanía a las áreas comerciales y de servicios y de muy buen nivel ubicadas en el sector de del Valle de los Chillos y fundamentalmente con un estándar superior en el nivel y calidad de vida para los habitantes y potenciales compradores.

6.6. EL PROYECTO Y SU OBJETIVO

Los inversionistas tenemos como objetivo vender las 17 casas en un plazo de 18 meses, que corresponden al tiempo de ejecución del proyecto. Conforme a la expectativa propuesta y la estimación en la velocidad de ventas, se pronostica vender 2 residencias por mes.

6.7. NOMBRE E IMAGEN DEL PROYECTO

La designación del nombre tiene su origen por encontrarse en el sector de capelo y darle siempre una prioridad a la naturaleza. Este concepto constituyó la inspiración para la realización del diseño arquitectónico del proyecto, pues estos contrastes grafican un escenario de armonía y tranquilidad, los cuales guardan relación con los materiales implantados.

6.8. LOGOTIPO

La firma de arquitectura, diseño y publicidad MESTIZO ARQUITECTOS, desarrollo el logotipo basado en las siguientes intenciones:

- La tipografía que busca generar estatus y generar memoria
- Los colores que van a tono con los materiales del conjunto y la zona
- Las formas, simples que permiten una claridad en la información
- La hoja, muestra nuestro interés por dar y preservar la naturaleza.



6.9. MEDIOS PUBLICITARIOS

Los inversionistas, de acuerdo a experiencias anteriores han destinado un porcentaje del 3% del valor del proyecto para ubicar el proyecto en medios

publicitarios como Vallas en sitio, Vallas de acercamiento, volanteo, prensa escrita e internet por lo pronto.

Otro espacio importante al que se quiere acudir es a la feria clave de abril de 2013, puesto que la empresa adjunto a este, dispone de dos proyectos más

6.10. PROMOCIÓN EN VENTAS

Se ha considerado un descuento del 4% para aquellos clientes que tengan una forma de pago de contando, y para aquellos que tenga propuestas de financiamiento interesantes se les hará un descuento inferior al 3%.

6.11. PUBLICIDAD

Se contratará a una empresa especializada para la elaboración y el diseño de los materiales que se utilizarán para la publicidad y ventas de los inmuebles del Proyecto.

Dentro de estos materiales promocionales, se encuentran:

- vallas publicitarias
- maqueta
- letreros de acercamiento
- publicaciones en medios impresos
- folletos informativos
- dípticos

6.12. LOS PRECIOS Y SU ESTRATEGIA EN VENTAS

En el Capítulo III de este Plan de Negocios, se analizaron los precios por m² de las unidades de vivienda de competencia directa en el sector.

El precio promedio de los departamentos en el sector es de \$720.00 por cada metro cuadrado y el precio fijado por los inversionistas del proyecto es de \$800, esto es \$80 más del precio promedio.

Cabe indicar que el precio promedio de venta por m² de proyecto Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S.

6.13. FORMAS DE PAGO

Los inversionistas hemos decido una forma de pago del 30% durante el desarrollo de la obra (18 meses) y al final, con crédito hipotecario el 70% restante.

6.14. GARANTÍAS

A la suscripción del contrato de compra – venta, se adjuntará el plano del inmueble con sus respectivas dimensiones y áreas, lista del cuadro de acabados de la vivienda, número de estacionamiento; documento que constituye la garantía legal para el comprador sobre la adquisición que realizó y con las características ofrecidas en el proyecto.

6.15. CRONOGRAMA DE VENTAS

La meta de los inversionistas es en principio contar con la mayor cantidad de preventas, el objetivo mínimo es una unidad por mes.

Por otro lado, el tiempo de construcción son 14 meses, durante los cuales debemos lograr captar la mayor cantidad de ingresos por las entradas de los clientes.

6.16. CONCLUSIONES

En el presente capítulo, se realizó un estudio que evidencie el sistema de comercialización para cumplir con los objetivos y metas trazadas por los promotores del proyecto, y que estos tengan el éxito esperado.

- Para este fin, se realizó un estudio de mercado con el propósito de determinar el precio por m² de construcción de la competencia directa de los inmuebles en el sector y que les permite a los inversionistas tomar decisiones para efectuar las ventas con un precio que sea altamente competitivo, que les permita recuperar sus costos de inversión y un beneficio normal (utilidad).
- Así se pudo establecer un precio promedio inicial de venta de 800 dólares, que podrá ir subiendo según el avance de la obra y las ventas.
- Se desarrolló en este capítulo un análisis sobre los esquemas de mercado que comprenden la promoción y ventas. Se consideraron algunos rubros importantes dentro de los aspectos promocionales, como la participación de

stands en las diferentes ferias inmobiliarias, vallas publicitarias, publicidad en medios impresos referentes al proyecto.

- Se ha considerado que el proyecto tiene algunas ventajas diferenciales y competitivas, y que son las siguientes:

Ubicación y entorno homogéneo.

Diseño, características y funcionalidad de los inmuebles.

Plusvalía futura creciente.

Amplias áreas verdes para recreación y entretenimiento.

CAPITULO 7: ANALISIS FINANCIERO

El presente capítulo contiene un análisis detallado del proyecto en cuanto a términos económicos, financieros, tiempos, porcentajes, permitiendo evaluar los indicadores del valor presente neto , derivando los ingreso y egresos que demanda la ejecución y así viabilizar el proyecto.



7. CAPÍTULO VII

ANÁLISIS FINANCIERO

7.1. FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO PURO

Para la ejecución del proyecto es necesario generar un flujo de caja con el objetivo de determinar mes a mes cual es el saldo entre ingresos por ventas y egresos y tomar decisiones oportunas para el manejo de los recursos, montos de inversión, negociación con proveedores, etc.

De igual manera, a través del flujo del proyecto puro (sin gastos por financiamiento), se puede establecer cuando y cuanto se necesita para solicitar apalancamiento.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO PURO		EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	
DESCRIPCION	VALORES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
INGRESOS																					
VENTAS CUOTA DE RESERVA	\$ 95.782,08		47.891,04	-																	
VENTAS CUOTA DE MEDIA	\$ 55.872,88									55.872,88											
VENTAS CUOTA MES	\$ 1.219.343,44			47.891,04	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	-	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95				
VENTAS CREDITO HIPOTECARIO	\$ 225.369,60																				
TOTAL INGRESOS	\$ 1.596.368,00	-	47.891,04	47.891,04	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	55.872,88	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	112.684,80	112.684,80	-	
COSTOS DIRECTOS	\$ 1.141.023,88																				
TERRENO	\$ 209.641,78	209.641,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTO CASAS	\$ 782.085,00	-	-	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	-	-	-
OBRAS DE URBANISMO	\$ 71.200,00	-	-	7.120,00	-	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	-	-	7.120,00	7.120,00	-	-	-	-	-
INFLACION	\$ 51.197,10	-	-	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	-	-
SERVICIO POST VENTA	\$ 1.700,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.700,00	-	1.700,00	-	-	-	-	-
GUARDIANA DE OBRA	\$ 25.200,00	-	-	-	-	-	-	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS	\$ 321.173,98																				
PLANIFICACION	\$ 31.590,17	15.795,08	15.795,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 142.227,16	-	-	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	-	-
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	-	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	-	-
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 93.465,62	-	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	-	-
TOTAL EGRESOS	\$ 1.462.197,87	225.436,87	25.394,31	85.477,40	78.357,40	85.477,40	85.477,40	89.077,40	89.077,40	89.077,40	89.077,40	89.077,40	81.957,40	83.657,40	85.477,40	87.177,40	78.357,40	16.263,14	-	-	-
FLUJO DE CAJA POR PERIODO		(225.436,87)	22.496,73	(37.586,36)	23.254,56	16.134,56	16.134,56	12.534,56	12.534,56	(33.204,52)	12.534,56	12.534,56	19.654,56	17.954,56	16.134,56	14.434,56	23.254,56	96.421,66	112.684,80	-	-
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		(225.436,87)	(202.940,14)	(240.526,50)	(217.271,94)	(201.137,38)	(185.002,83)	(172.468,27)	(159.933,71)	(193.138,23)	(180.603,67)	(168.069,11)	(148.414,56)	(130.460,00)	(114.325,44)	(99.890,89)	(76.636,33)	19.785,33	132.470,13	132.470,13	-

Tabla 25: FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO PURO, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

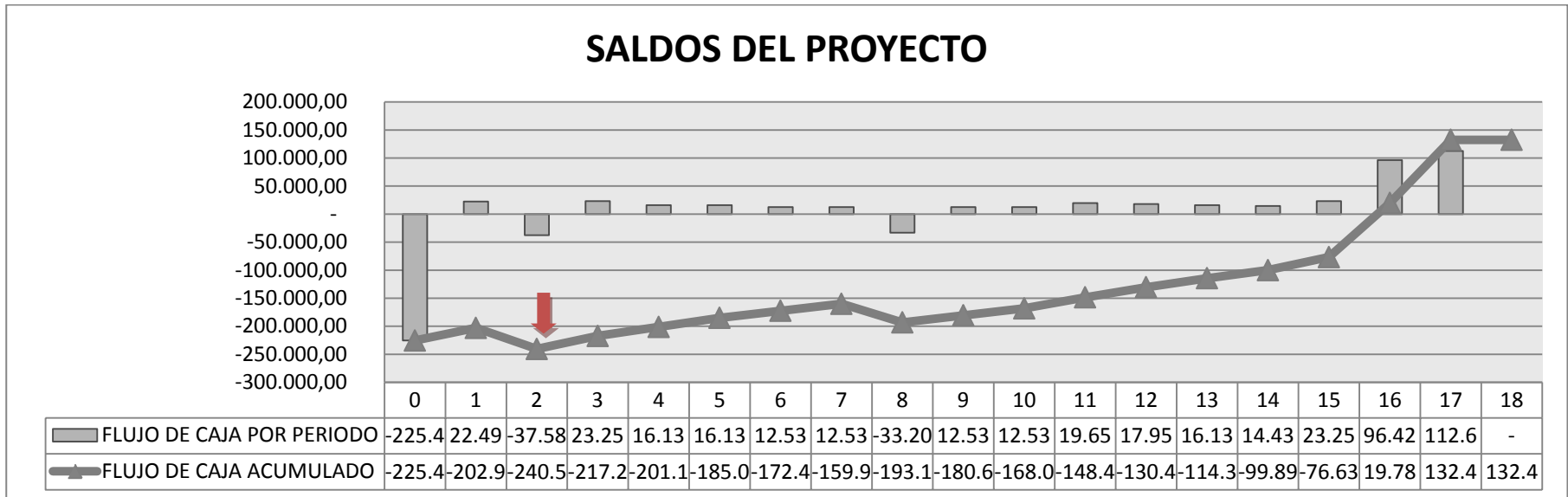


Gráfico 42: SALDOS DEL PROYECTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

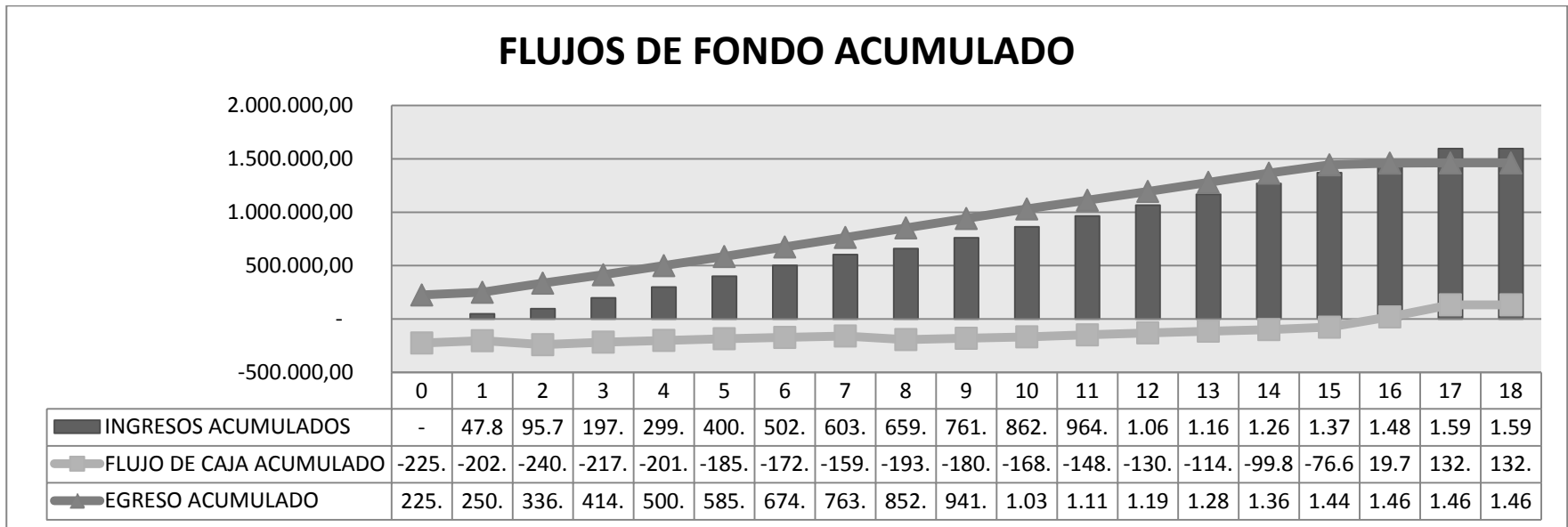


Gráfico 43: FLUJOS DE FONDO ACUMULADO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

Según el flujo de caja propuesto,

- Al mes siete se necesitara realizar la máxima inversión requerida, para continuar y culminar el proyecto.
- En los meses 2, 8, 1 y 12, se reciben importantes ingresos.

7.2. FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

Las nuevas condiciones macroeconómicas en el Ecuador, en relación a la industria inmobiliaria son favorables para la obtención de créditos al promotor de proyectos.

Una de las entidades que ofrece esta opción de apalancamiento es el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), bajo los siguientes lineamientos:

- Precio de la unidad vivienda no superior a \$60.000
- Crédito de hasta un máximo del 80% del costo del proyecto
- Interés del 8.00% anual

Bajo esta perspectiva se presenta el siguiente flujo de caja para el proyecto con financiamiento:

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO FINANCIADO		EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
DESCRIPCION		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
FLUJO DE CAJA POR PERIODO	-	(225.436,87)	22.496,73	(37.586,36)	23.254,56	16.134,56	16.134,56	12.534,56	12.534,56	(33.204,52)	12.534,56	12.534,56	19.654,56	17.954,56	16.134,56	14.434,56	23.254,56	96.421,66	112.684,80	-
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-	(225.436,87)	(202.940,14)	(240.526,50)	(217.271,94)	(201.137,38)	(185.002,83)	(172.468,27)	(159.933,71)	(193.138,23)	(180.603,67)	(168.069,11)	(148.414,56)	(130.460,00)	(114.325,44)	(99.890,89)	(76.636,33)	19.785,33	132.470,13	132.470,13
DESCRIPCION	VALORES																			
CREDITO BEV	1.000.000,00		500.000,00					250.000,00				250.000,00								
CREDITO ACUMULADO	-	-	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	750.000,00	750.000,00	1.000.000,00	700.000,00	700.000,00	400.000,00	400.000,00	-	-	-	-	-
PAGO CAPITAL													(300.000,00)		(300.000,00)		(400.000,00)		-	-
GASTOS FINANCIEROS	-0,77%		(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(5.775,00)	(5.775,00)	(5.775,00)	(7.700,00)	(5.390,00)	(5.390,00)	(3.080,00)	(3.080,00)	-	-	-	-
FLUJO CON FINANCIAMIENTO		(225.436,87)	518.646,73	(41.436,36)	19.404,56	12.284,56	12.284,56	8.684,56	256.759,56	(38.979,52)	6.759,56	254.834,56	(285.735,44)	12.564,56	(286.945,44)	11.354,56	(376.745,44)	96.421,66	112.684,80	-
FLUJO CON FINANCIAMIENTO ACUMULADO		(225.436,87)	293.209,86	477.210,37	(22.031,80)	31.689,11	24.569,11	20.969,11	265.444,11	217.780,04	(32.219,96)	261.594,11	(30.900,89)	(273.170,89)	(274.380,89)	(275.590,89)	(365.390,89)	(280.323,78)	209.106,46	112.684,80

Tabla 26: FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

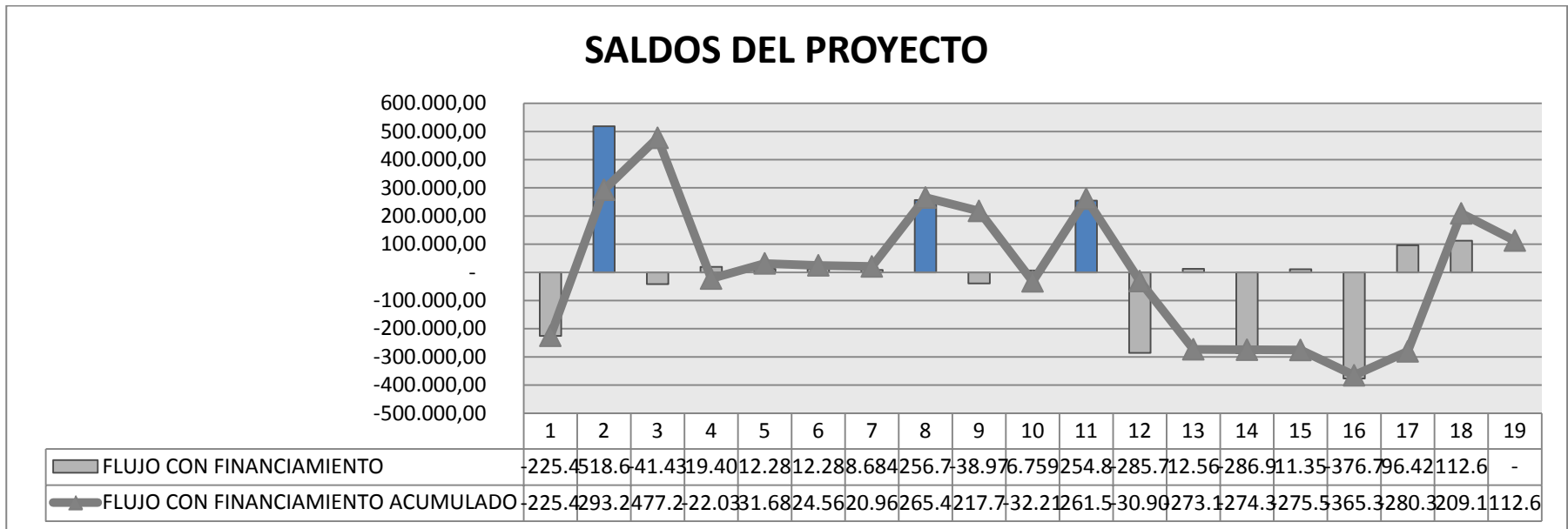


Gráfico 44: SALDOS DEL PROYECTO, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

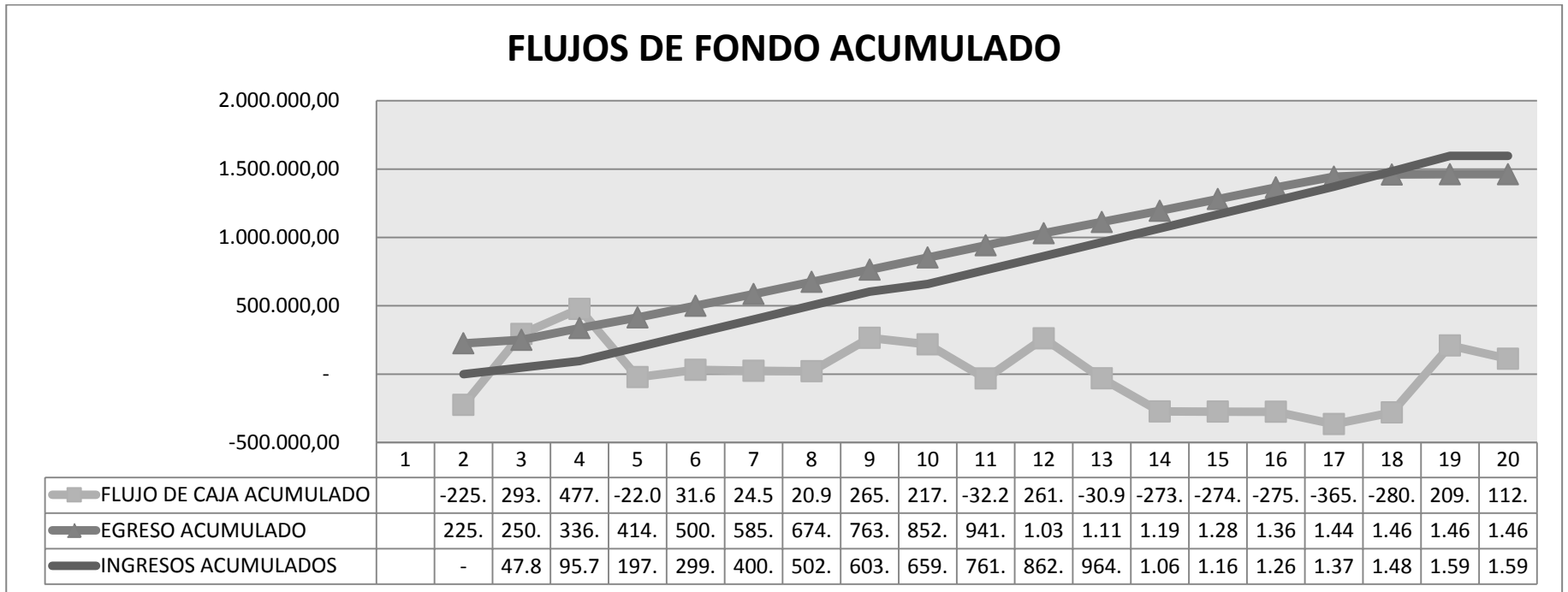


Gráfico 45: FLUJO DE FONDO ACUMULADO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

7.3. ANALISIS ESTATICO

Con el objetivo de medir el desempeño del proyecto se realiza un análisis de factibilidad a través de los siguientes indicadores económicos:

UTILIDAD:

El estado de resultados define el desempeño contable de un proyecto en un período.

$$\text{Ventas} - \text{Costos} = \text{Utilidad}$$

		PURO	FINANCIADO
		\$	\$
A-B	UTILIDAD DEL PROYECTO	134.170,13	69.105,13
A	TOTAL INGRESOS	1.596.368,00	2.596.368,00
B	TOTAL COSTOS	1.462.197,87	2.527.262,87

Tabla 27: UTILIDAD, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

La utilidad del proyecto puro es de 1135 dólares, frente a costos que alcanzan 1400.000 y ventas sobre los 1600.000.

La utilidad del proyecto con financiamientos es de 170.000, frente a costos que llegan a 2500.000, que incluyen gastos financieros y devolución del préstamo e ingresos de 2600.000.

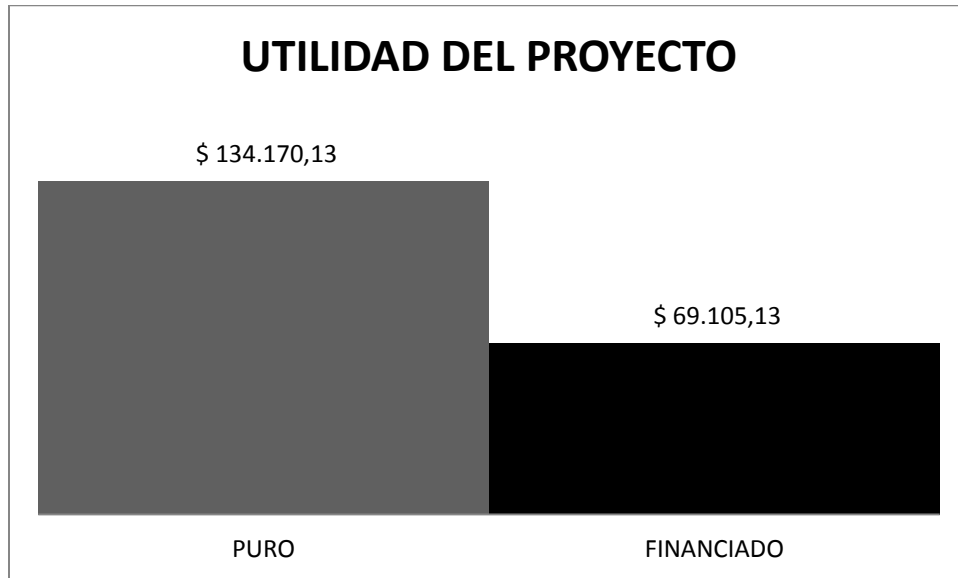


Gráfico 46: YUTILIDAD DEL PROYECTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

El proyecto es bastante sensible al aumento de los costos, sin embargo cabe indicar que dentro de ellos se estiman algunos susceptibles a disminución como por ejemplo:

- Inflación
- Servicios de atención post venta
- Imprevistos
- Gastos de publicidad

MARGEN DE RENTABILIDAD:

A/B	MARGEN DE RENTABILIDAD	8,40%	2,66%
A	UTILIDAD DEL PROYECTO	\$ 134.170,13	\$ 69.105,13
B	TOTAL VENTAS	\$ 1.596.368,00	\$ 2.596.368,00

Tabla 28: MARGEN DE RENTABILIDAD, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

El margen de rentabilidad del 8% para el proyecto puro y del 3% para el proyecto con apalancamiento, confirma su alto grado de sensibilidad frente a variaciones de costos y precios.

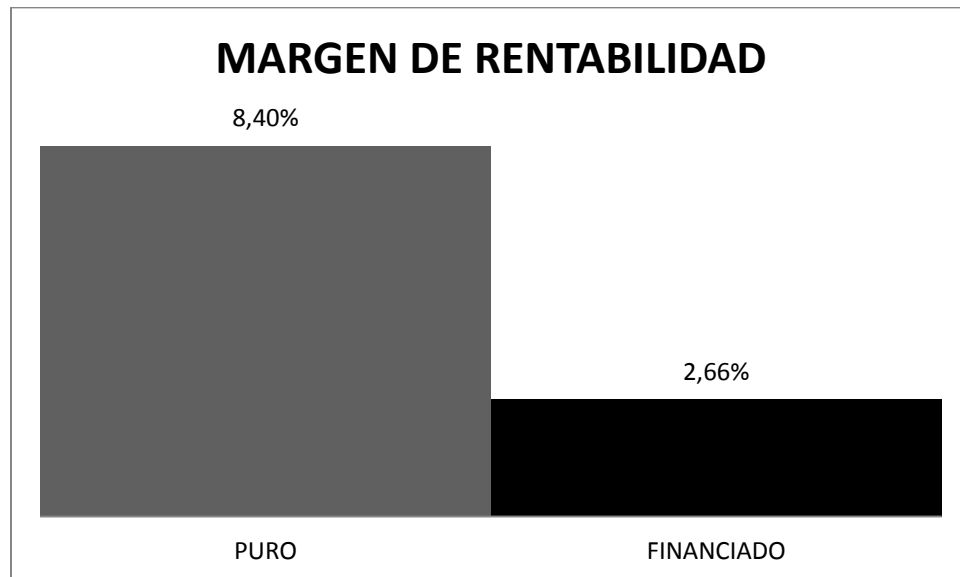


Gráfico 47: MARGEN DE RENTABILIDAD, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

RENTABILIDAD DEL PROYECTO

La rentabilidad del proyecto es la medida de la utilidad sobre la inversión total (costo).

$$\text{Utilidad} / \text{Costo Total} = \text{Rentabilidad del Proyecto}$$

A/B	RENTABILIDAD DEL PROYECTO	9,18%	2,73%
A	UTILIDAD DEL PROYECTO	\$ 134.170,13	\$ 69.105,13
B	TOTAL COSTOS	\$ 1.462.197,87	\$ 2.527.262,87

Tabla 29: RENTABILIDAD DEL PROYECTO, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

El rendimiento de la inversión que se necesita realizar durante 14 meses, para la ejecución del proyecto puro frente a la utilidad es del 10% y en el caso del proyecto con financiamiento es del 3%.

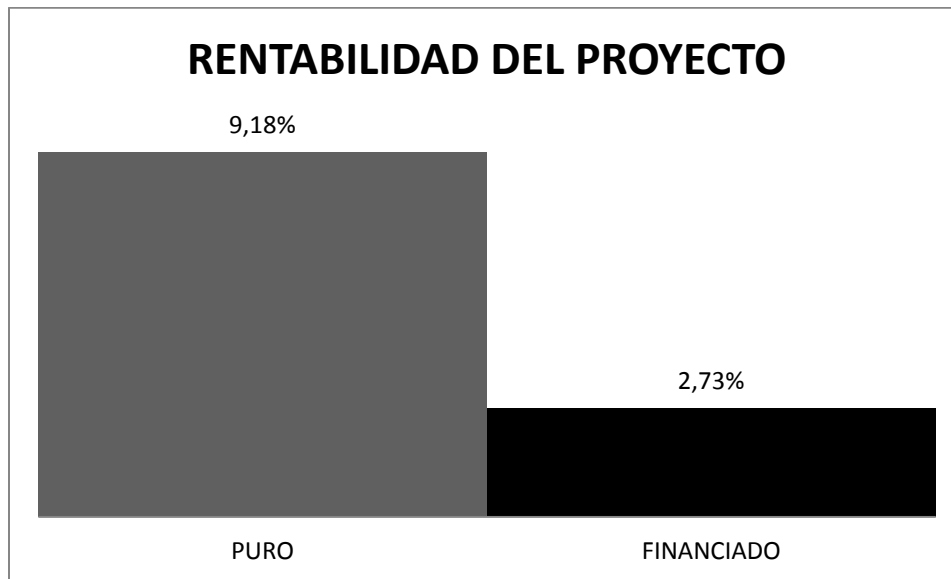


Gráfico 48: RENTABILIDAD DEL PROYECTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

7.4. ANÁLISIS DINAMICO

El análisis dinámico del proyecto se lo lleva a cabo principalmente bajo tres criterios, o parámetros para la aceptación del proyecto:

- **“Tasa de descuento:** Tasa que se utiliza para calcular el valor presente de los flujos futuros de efectivo de la inversión.
- **VAN:** Valor actual de los flujos futuros de efectivo descontados a una cierta tasa (tasa de descuento).
- **TIR:** (Tasa interna de retorno) tasa que hace el VAN de una inversión igual a cero.

7.4.1. TASA DE DESCUENTO

Para el presente análisis financiero se ha seleccionado el método CAPM o modelo de valuación de activos de capital para definir la tasa de descuento requerida.

“El CAPM es un modelo económico que sirve para valorar activos de acuerdo al riesgo y al retorno futuro previsto, relacionando la tasa de rentabilidad requerida con el riesgo relativo con respecto al mercado.”

“El CAPM postula que la prima de rendimiento que recompensa la inversión en un activo riesgoso es proporcional a la medida de su riesgo relativo respecto del mercado.”

$$r = r_f + (r_m - r_f) \times \beta$$

Donde:

r. Tasa de rendimiento Esperado por Método CAPM

rf. Tasa de rendimiento del Mercado Inmobiliario en los Estados Unidos

$(r_m - r_f)$. Prima de rendimiento de empresas pequeñas en los Estados Unidos

B. coeficiente de riesgo del sector de la construcción inmobiliaria en los Estados Unidos

7.5. ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO

18% VAN	\$	71.543,60	\$	230.308,15
---------	----	-----------	----	------------

Tabla 30: VALOR ACTUAL NETO Y, ELABORADO POR: CARLOS BARAJA

7.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS

“El análisis de sensibilidad identifica las variables críticas y ayuda a conocer los límites del proyecto, mientras que los escenarios miden el movimiento de más de una variable y cómo éstas afectan en el flujo de caja”.

El análisis de escenarios nos permite identificar en qué punto el proyecto deja de ser viable y para ellos se contemplarán las siguientes variables:

1. Análisis de sensibilidad por disminución de los precios de venta.
2. Análisis de sensibilidad por aumento de los costos.
3. Análisis de sensibilidad por variación de la velocidad de ventas.

7.6.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE LOS PRECIOS DE VENTA

	% DE VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,2%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
2616,1	16.644,93	9.630,50	2.616,06	-	(11.412,81)	(18.427,25)	(25.441,69)	(32.456,12)	(39.470,56)	(46.485,00)	(53.499,44)

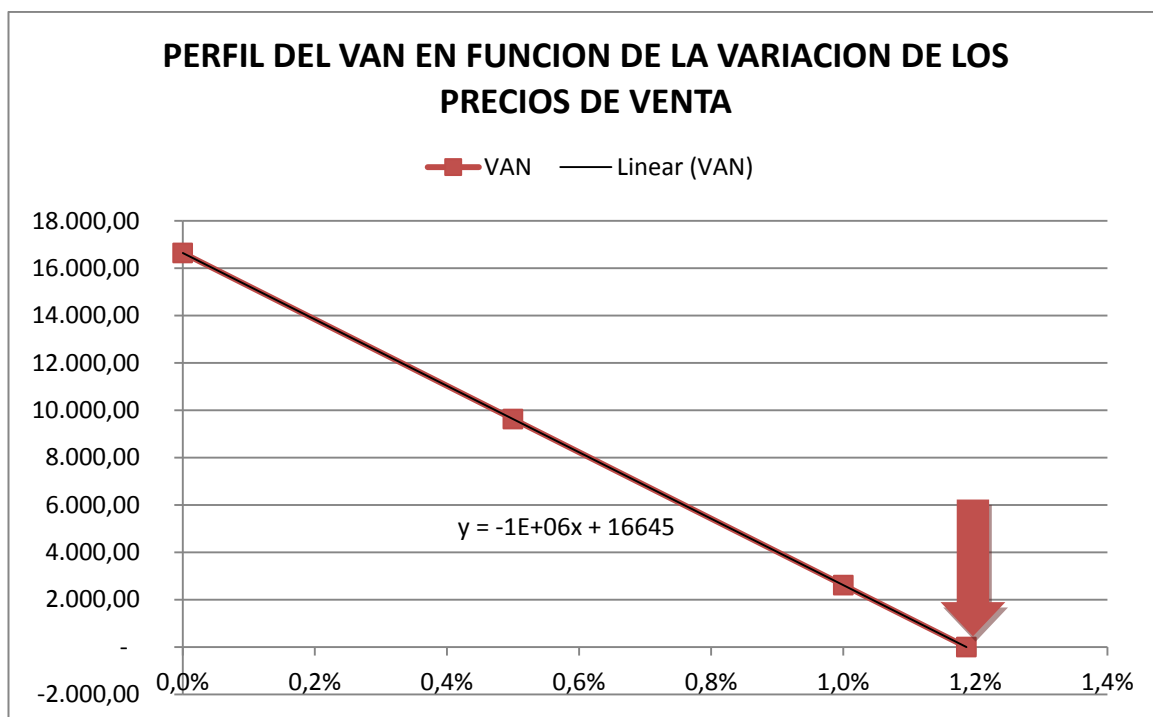


Gráfico 49: VAN DE LA VARIACION DE PRECIOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

Los precios de venta pueden tolerar una variación de hasta un 1 % puesto que llega a ser un VAN 0.

7.6.2. ANALISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE COSTOS

	% DE VARIACIÓN DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,2%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
1410,5	16.644,93	12.836,33	9.027,72	5.219,11	1.410,51	-	(6.206,71)	(10.015,32)	(13.823,92)	(17.632,53)	(21.441,14)

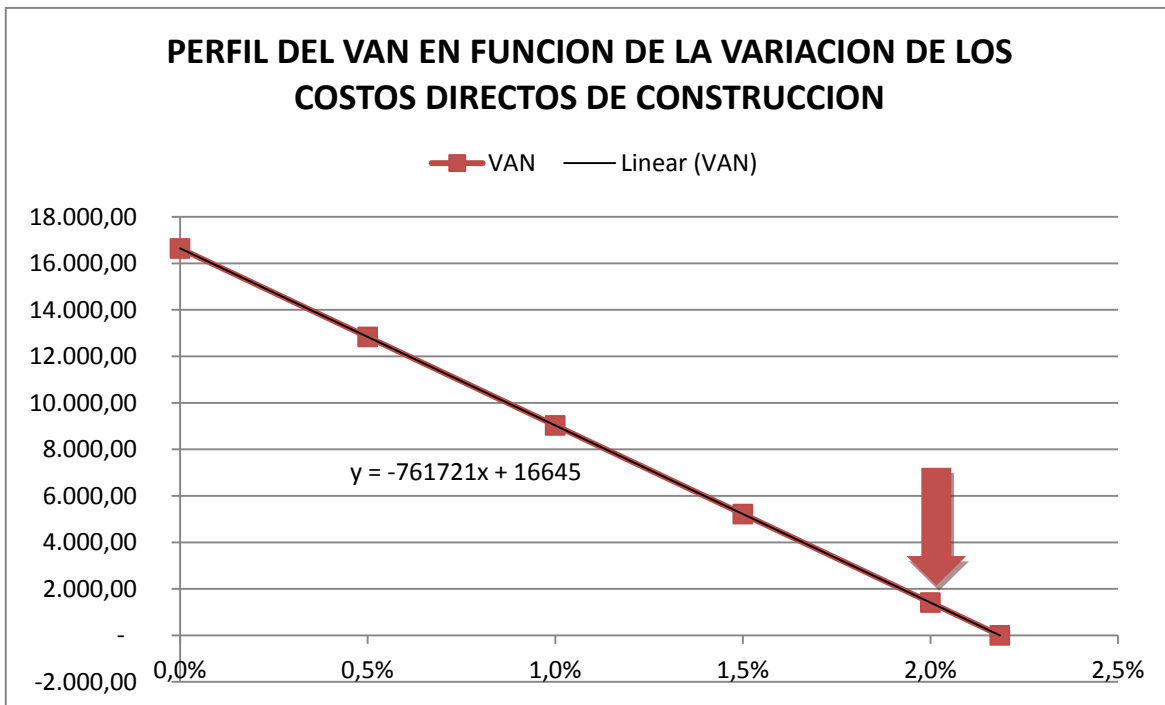


Gráfico 50: SENSIBILIDAD POR AUMENTO DE COSTOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

El límite de aumento de precios en los costos directos de la construcción pueden llegar a ser hasta de un 2% para tener un VAN 0.

7.6.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DURACION DE VELOCIDAD DE VENTAS

	VARIACIÓN DE LOS MESES DE VENTAS			
	may-14	jun-14	jul-14	ago-14
	17	18	19	20
16.644,93	16.644,93	8.107,79	(420,31)	(8.929,30)

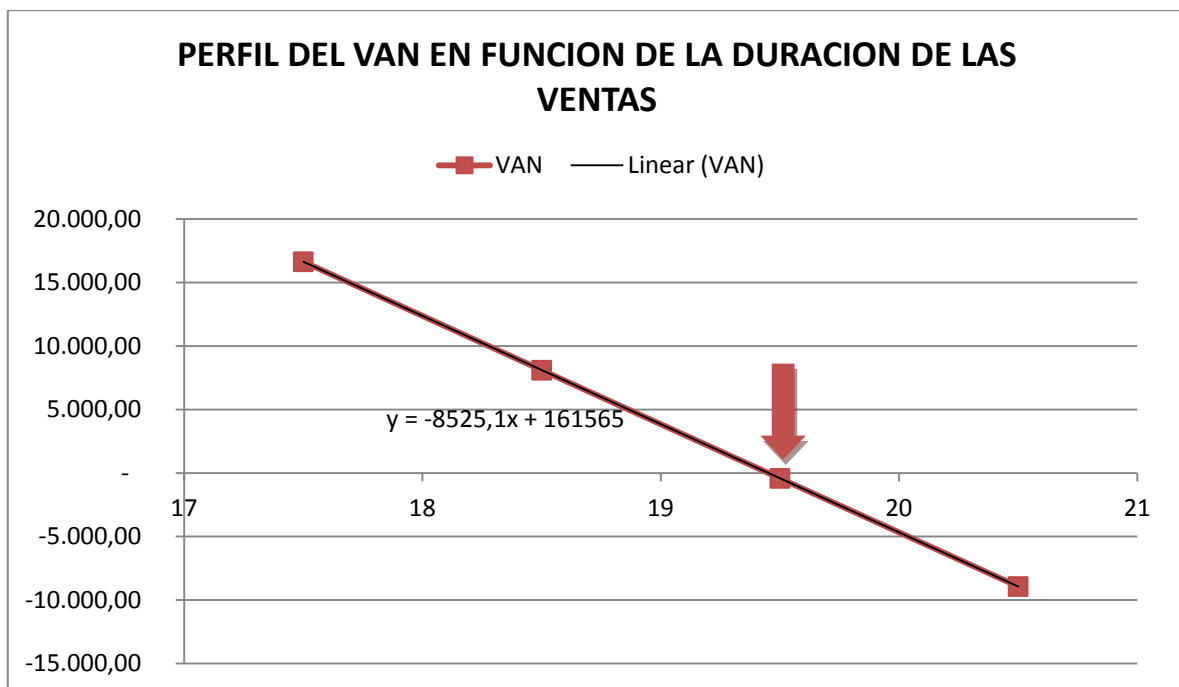


Gráfico 51: VAN DURACION VENTAS, ELABORADO POR: CRISTINA CARRILLO

Si el proyecto no ha logrado culminar sus ventas hasta el mes 20, llegaremos a tener un VAN de 0.

7.7. CONCLUSIONES

- Luego del estudio y análisis financiero, existen algunos indicadores económicos ventajosos que determinan la viabilidad del proyecto.
- Dentro de estos indicadores financieros, el valor del VAN del proyecto puro alcanza UN VAN positivo, lo cual determina que el proyecto financieramente es viable.
- En su momento, los costos indirectos tenían un porcentaje frente al costo total del proyecto muy elevando, lo cual se hizo un estudio de lo necesario que es hacer ajustes de estos costos indirectos.

CAPITULO 8: ASPECTOS LEGALES

El presente capitulo contiene busca definir los procesos legales que implica la realización de este Proyecto, tanto a nivel interno de la empresa, como a nivel exterior referido a municipios, registro de la propiedad, superintendencia de compañías, notarias, etc.



8. CAPÍTULO VIII

ASPECTOS LEGALES

8.1. ASPECTO LEGAL DE LA COMPAÑÍA PROMOTORA

EON, es una empresa familiar que tiene como fin el Desarrollo Inmobiliario en todas sus áreas, la misma que será legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de Pichincha y puntualmente, es la empresa promotora del proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S.

El equipo humano que la constituirá, tiene amplia experiencia en todas las áreas que componen el proceso del desarrollo inmobiliario, desde su planificación, construcción, hasta su comercialización y entrega.



Ilustración 20: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

EON, contrata a MESTIZO ARQUITECTOS, una firma nueva de arquitectura, para la planificación y desarrollo del plan de negocios del proyecto CAPELO GARDEN´S.

También contratará a la CONSTRUCTORA AGILESA S.A., que es una empresa constructora legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de Pichincha. Tiene amplia experiencia en la construcción de proyectos de todo tipo, en distintos sectores del país.

EON, contratará a la EMPRESA NOE, que será una empresa dedicada al diseño interior, especializada en la ejecución de muebles y asesoría en acabados de construcción.

Todas estas empresas pertenecen a un mismo grupo empresarial que busca ofrecer un servicio integral a los potenciales socios, inversionistas y clientes.

8.2. ASPECTO LEGAL RELACIONADO CON EL PROYECTO

La responsabilidad financiera y legal del proyecto CAPELO GARDEN´S, es exclusivamente de la compañía promotora EON, desde la etapa de estudio hasta el cierre del mismo.

8.3. FASE DE INICIO

En esta fase, el proyecto deberá cumplir con los siguientes requerimientos:

1. Propuesta arquitectónica desarrollada en base a la normativa vigente y cumpliendo las necesidades y requerimientos del interesado.
2. Estudio de factibilidad financiera

3. Escritura del terreno, donde se constituirá el Conjunto, debidamente legalizada en el Registro de la Propiedad.
4. Pago del Impuesto Predial del año en curso.
5. Requisitos del dueño del terreno:
 - Copia del Nombramiento de Representante Legal
 - Copia de cedula del Representante Legal

6. Informe de Regulación Metropolitana (IRM)
7. Informes Municipales varios
 - Informe de Afectación Vial
 - Informe de otras afectaciones (tubería, oleoducto, etc.)
 - Informe de Compatibilidad de uso de suelos.
 - Registro de planos en el CAE y comprobante de pago de 1x1000
 - Visto Bueno de planos por parte del Cuerpo de Bomberos.

8. Certificado de Factibilidad de servicio de la EMAAP-Q
9. Certificado de Factibilidad de servicios de la Empresa Eléctrica.
10. Certificado de Factibilidad de servicios de la CNT
11. Requisitos del proyectista:
 - Copia de cedula de ciudadanía
 - Copia del Carné del registro municipal
 - Copia del Carné del registro profesional

Con todos estos requisitos, podemos hacer el REGISTRO FORMAL del proyecto arquitectónico en la Administración Zonal Correspondiente, del Distrito Metropolitano de Quito.

12. Pago de Garantías de Construcción
13. Solicitud la Licencia de Construcción

Con este documento, podemos iniciar la fase de construcción del proyecto.

8.4. FASE DE PREVENTA Y COMERCIALIZACION

Esta fase comprende todo el periodo de ventas del proyecto, y se deberá cumplir con:

1. Contratación del diseño de publicidad, maquetas e impresiones
2. Permisos municipales de publicidad para colocación de vallas
3. Contratación de medios de comunicación
4. Contratación de asesores de venta
5. Celebración de promesas de reserva
6. Celebración de contratos de compra-venta

8.5. FASE DE CONSTRUCCIÓN

Una vez obtenido el permiso de construcción del proyecto en esta fase, se necesitará:

1. Contratación de la Constructora, en este caso sería Agilesa S.A, la cual:
 - Contratará el personal para la obra
 - Contratará el servicio de guardianía
 - Dará aviso de afiliación de personal al IESS.
2. Tramite Municipal para la acometida de alcantarillado
3. Tramite para acometida de servicio telefónico en el CNT
4. Tramite para acometida eléctrica ante la Empresa Eléctrica Quito.
5. Negociación y Contratos con proveedores.
6. Cumplir con las disposiciones tributarias demandadas por el SRI

8.6. FASE DE CIERRE Y ENTREGA

La fase de cierre y entrega del proyecto, tiene gran importancia, al igual que el cumplimiento de los tiempos establecidos para cada uno de los procesos. Los pasos a seguir son:

1. Recepción de obras
2. Término y liquidación de contratos de construcción y proveedores.
3. Actas de finiquito con personal de obra
4. Permiso de Ocupación del Cuerpo de Bomberos
5. Permiso de Habitabilidad proporcionado por el Municipio de Quito.
6. Levantamiento y Devolución de garantías de fiel cumplimiento de la construcción después de obtener el permiso de habitabilidad.
7. Licencia para la Declaratoria de Propiedad Horizontal.
8. Actas de entrega-recepción de obra terminada a los nuevos propietarios:
 - Instructivo de política de atención post venta.
 - Compromiso de mantenimiento y cuidado de las viviendas deslindando responsabilidad de la empresa.
9. Término de contratos de servicio de seguridad.
10. Escrituración e Inscripción de la declaratoria de Propiedad Horizontal en el Registro de la Propiedad.
11. Escrituración con cada uno de los Nuevos propietarios del proyecto
12. Traspaso de dominio en el Municipio e inscripción en el Registro de la Propiedad del Cantón Quito.

8.7. GASTOS LEGALES

Dentro de los gastos legales incluidos en costos indirectos del proyecto, se incluyen:

- Pago de impuestos y tasas por la aprobación en los diferentes trámites legales.
- Fondos de Garantía: pólizas por concepto de Garantía para la Ejecución del Proyecto a favor del Municipio de Quito
- Costos de Aprobación e impuestos
- Honorarios profesionales del abogado por la elaboración de las minutas, promesas y contratos de compra-venta, declaratoria de propiedad horizontal, actas de entrega-recepción, liquidaciones, entre otros.

8.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Todos los requisitos para el proceso de construcción y desarrollo del proyecto, están dentro del marco legal, por lo cual, es importante, disponer de ellos con anticipación, para empezar cada una de las fases acorde a los tiempos estimados en el cronograma del proyecto.

CAPITULO 9: GERENCIA DEL PROYECTO

El presente capítulo describe los procesos a seguir para garantizar la realización del proyecto en los tiempos esperados, con la calidad esperada y dentro de un presupuesto establecido



9. CAPITULO IX

GERENCIA DE PROYECTO

9.1. OBJETIVO GENERAL

Ofrecer un producto de calidad que satisfaga las necesidades tanto de costo como de estética y funcionalidad de los posibles compradores de viviendas de un nivel socioeconómico medio típico que hayan decidido establecerse o invertir en un nuevo polo de desarrollo inmobiliario como es el Capelo, en el Valle de los Chillos.

9.1.1. OBJETIVOS SECUNDARIOS

MERCADO:

- Analizar la competencia (proyectos ofertados en la zona) por el método de observación directa, para determinar más claramente el perfil del cliente.
- Satisfacer las necesidades de los potenciales clientes a través de un buen diseño arquitectónico y precios que se ajusten a sus expectativas.

ARQUITECTONICO:

- Analizar la máxima optimización de área útil vs área bruta.
- Verificar la funcionalidad de las áreas de circulación y generales con el mínimo requerido por la normativa vigente.
- Procurar que la fachada arquitectónica del proyecto armonice con el entorno y a la vez se convierta en un referente de diseño.

COSTOS Y CRONOGRAMAS:

- Estudiar la incidencia del costo del terreno sobre el proyecto general
- Cumplir con los presupuestos calculados de acuerdo al cronograma previsto.
- Manejar un estricto control de calidad, para garantizar y mejorar el producto definitivo.

FINANCIERO:

- Asegurar la obtención de los fondos necesarios para el cumplimiento del proyecto en los tiempos programados.
- Conseguir una rentabilidad mínima del 20% anual.

9.2. BALANCE SCORE CARD

9.2.1. MISION

En un plazo de 2 años, posesionar la marca de la empresa EON, como empresa matriz de sus derivadas, para de esta manera, impulsar al interés de otros proyectos que se irán desarrollando en distintas partes del país.

9.2.2. ESTRATEGIA

Mantener los precios de venta atractivos hacia los interesados, dentro del margen que nos permite el estudio de costos del proyecto y adicional los valores referenciales del estudio de mercado.

9.2.3. INDICADORES

Para verificar el cumplimiento de los objetivos y misión planteados, se establecen los siguientes indicadores de medición:

1.- CLIENTE

ETAPA DE VENTAS	vs	ABSORCION DEL AREA DE ESTUDIO
DESESTIMIENTOS	vs	VENTAS EFECTIVAS
SATISFACCION DEL CLIENTE	vs	SOLICITUDES POST-VENTA
CLIENTES REFERIDOS	vs	CLIENTES BUSCADOS

Tabla 31: ACEPTACION CLIENTES, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

2.- PROCESOS

ADQUISICIONES	REDUCCION DE COSTOS DIRECTOS
	ALTERNATIVAS EN MARCAS Y PRODUCTOS
	CONVENIOS
PRODUCTIVIDAD	CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS
	CONTROL DE PROCESOS Y CALIDAD
	OPTIMIZACION DE MANO DE OBRA
	OCUPACION TOTAL DE MAQUINARIA Y RECURSOS
PLANEACION ESTRATEGICA	POLITICAS DE COMUNICACIÓN
	IDENTIFICACION DE RIESGOS
	VELOCIDAD DE RESPUESTA
RECURSOS HUMANOS	REQUERIMIENTOS ESPECIFICOS DE CONTRATACION
	INDICADORES DE DESEMPEÑO
	POLITICAS DE COMUNICACIÓN

Tabla 32: RESULTADOS DE PROCESOS, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

3.- FINANCIERO

RENTABILIDAD	RECUPERACION DEL CAPITAL
	UTILIDAD SOBRE VENTAS

INVERSION	INVERSION INICIAL Y CAPITAL DE TRABAJO
	COMERCIALIZACION
REDUCCION DE LOS COSTOS OPERATIVOS	SISTEMA DE COSTO
FINANCIAMIENTO	FLUJOS DE CAJA
	COSTO FINANCIERO
	APALANCAMIENTO - CREDITO
CONTROL GERENCIAL	INFORMES DE CONTROL, SEGUIMIENTO Y AVANCE

Tabla 33: RESULTADOS FINANCIEROS, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

4.- APRENDIZAJE

ESTUDIO DE MERCADO	PARA EMPRENDER CADA PROYECTO
REGISTRO DE PROCESOS	RETROALIMENTACION
SOFTWARE DE CONTROL	GERENCIAL
	INVENTARIO
	PRESUPUESTOS
PAGINA WEB	POSESIONAMIENTO MARCA
	VENTAS
CAPACITACIONES	MOTIVACION
	ACTUALIZACION
INVESTIGACION	MODELOS
	IMPLEMENTACION

Tabla 34: METODOS DE APRENDIZAJE, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

9.3. ALCANCE DEL PROYECTO

9.3.1. ENTREGABLES

Dentro del alcance del proyecto tenemos los siguientes entregables:

1. PLANIFICACION: Estudios Preliminares

- Estudio topográfico
- Estudio de suelos
- Planos Arquitectónicos registrados
- Diseño Estructural, hidrosanitario y eléctrico.

2. COMERCIALIZACION:

- Reportes contables
- Convenio de Reserva
- Contratos o Promesas de Compra y venta.

3. CONSTRUCCION:

- 17 Unidades Vivienda y obras exteriores
- Reporte de costos y tiempo de ejecución del proyecto
- Planos Constructivos y de detalle.

4. CIERRE:

- Escritura de cada inmueble
- Acta de Habitabilidad del Conjunto y cierre de pólizas de garantía

9.4. CONCLUSIONES

9.4.1. EDT

Una de las principales responsabilidades de la Gerencia del Proyecto es cumplir y hacer cumplir la Estructura de Desglose de Trabajo EDT.

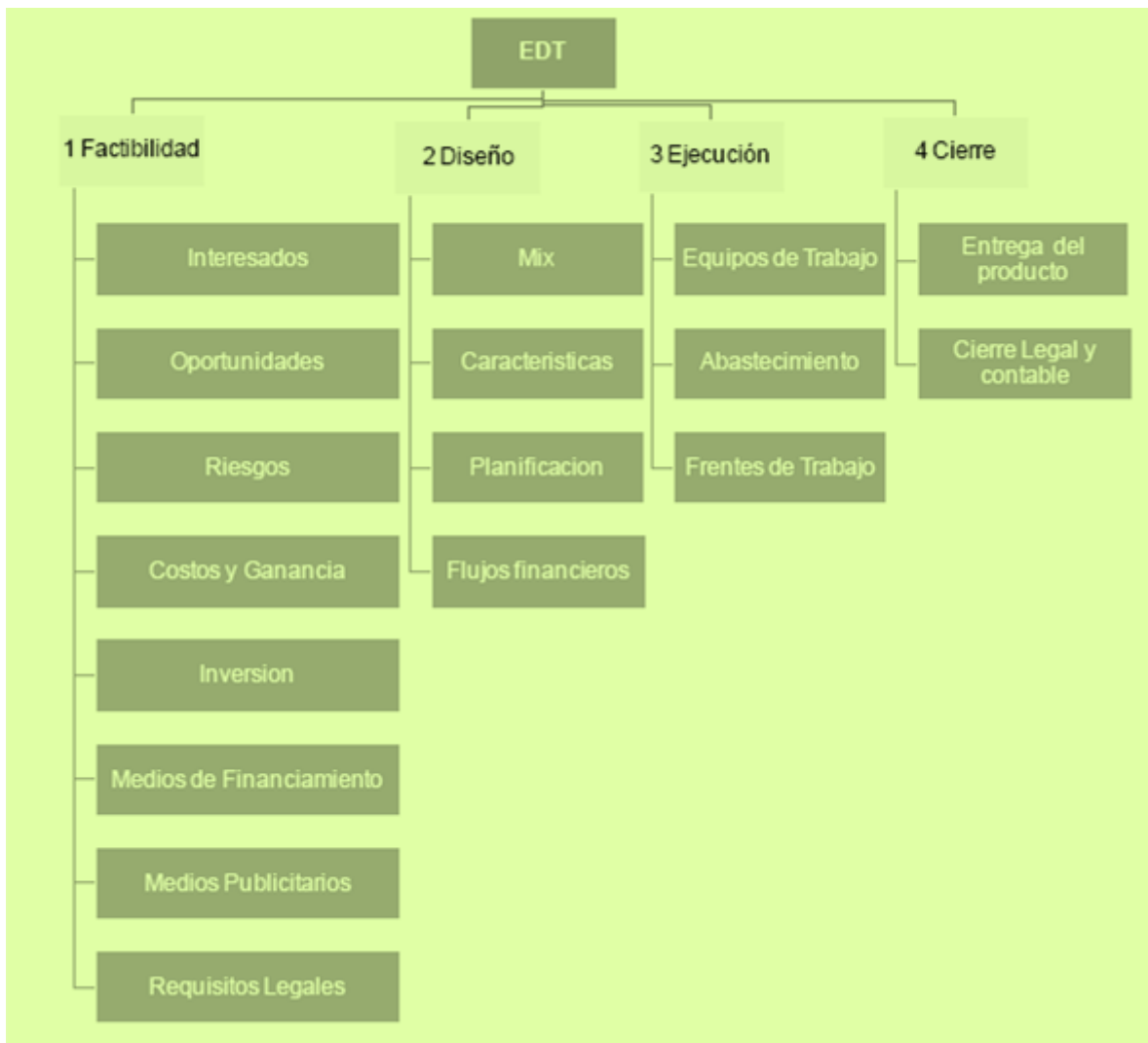


Gráfico 52: EDT, ELABORADO POR MESTIZO ARQ



10. CAPITULO X

CONCLUSIONES

En conclusión y de acuerdo a lo expuesto en el resumen ejecutivo del presente plan de negocios, el Proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S, es, según el punto de vista:

- ENTORNO MACROECONOMICO:

VIABLE, se deben aprovechar las políticas gubernamentales implementadas y fortalecidas estos últimos años, tanto en créditos para nosotros, los constructores y para nuestros potenciales clientes.

- LOCALIZACION:

VIABLE, potencializando su ubicación, servicios y vialidad existente que garantizan a los interesados un proyecto con una ubicación limpia de contaminación pero cercana a vías conectoras y a puntos comerciales, de salud y educación inmediatos.

- PROMOTOR

VIABLE, si bien es una empresa joven, todos los que la constituyen tienen un amplio conocimiento en la construcción, formación para el desarrollo inmobiliario y la oportunidad de emprender en el negocio, contando con el Terreno, las maquinarias y el personal capacitado para la ejecución de este y otros proyectos.

- PERFIL DEL CLIENTE

VIABLE, es indispensable enfocar todos los esfuerzos publicitarios y de la fuerza de ventas al sector estudiado como el idóneo para este tipo de proyectos. El desarrollo del diseño está acorde a las necesidades investigadas en el sector, y con una promoción adecuada, se lograrán los objetivos de venta esperados.

- **COMPETENCIA EN EL SECTOR**

VIABLE, Es importante fortalecer y posesionar la marca, puesto que la competencia está conformada en su mayoría por empresas con trayectoria, en los demás factores, estamos apegados a la competencia.

- **ARQUITECTURA**

VIABLE, El diseño arquitectónico se apega a los requerimientos del sector, cumpliendo la normativa y generando nuevas tendencias en cuanto a los espacios interiores, es importante promocionar estos aportes que marcan la diferencia frente a la competencia.

- **COSTOS**

AJUSTABLE, la ventaja frente a esto, es que el proyecto esta aun en proceso de planificación, permitiendo hacer mejoras hasta la toma de decisión definitiva, el costo del terreno está elevado alto frente a las expectativas requeridas, pues actualmente ocupa el 14% de los costos directos, se podría renegociar puesto que el propietario es un inversionista familiar.

- **PRECIO**

VIABLE, está dentro de lo que el sector puede soportar, sería importante lograr el mayor porcentaje de entrada para tener liquidez durante el proceso constructivo y evitar los descuentos.

- **ESTRATEGIA COMERCIAL**

VIABLE, es necesario manejar una política comercial agresiva, puesto que las otras empresas tienen un posicionamiento por años y sería importante lograr el mismo reconocimiento y ganar la confianza de los interesados.

- **RECUPERACION DE LA INVERSION**



11. CAPITULO XI

BIBLIOGRAFIA

- Estudio de Demanda y Oferta, Gamboa y Asociados.
- Banco Central del Ecuador, Estadísticas, fecha: Noviembre 2011.
http://www.bc.fin.ec/documentos/Estadisticas/IndicadoresRegionales/EMOE_Guayas122007.pdf
- <http://www.auladeeconomia.com/articulosot-14.htm>
- Sin nombre, Ecuador ve como se derrumba su sector de la construcción,
<http://www.americaeconomica.com/numeros/25/noticias/econstrcdr.htm>
- Alberto Acosta, Las remesas y su aporte para la economía ecuatoriana,
<http://elecua.com/wp-content/uploads/2010/09/Las-remesas-y-su-aporte-para-economia-ecuatoriana.pdf>
- Evolución de la Economía Ecuatoriana, Banco Central del Ecuador, Junio 2010,
http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EvolucionEconEcu_06-10.pdf,
- Economía Ecuatoriana 2011: riesgos, oportunidades, el mercado internacional, Mauricio Pozo Crespo, Multienlace Cía. Ltda. –
- Dirección General de Estudios Banco Central del Ecuador, La Economía Ecuatoriana luego de 10 años de dolarización, 2012
- Diario Hoy, El Nivel socioeconómico se diferencia en la actividad, Publicado el 3 de noviembre del 2010

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-nivel-socioeconomico-se-diferencia-en-la-actividad-439690.html>

- Revista Ecuatoriana de Estadística, INEC, Septiembre 2009
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Un Nuevo Modelo de Ciudad Quito
- INEC, Composición de los hogares ecuatorianos estudio comparativo Censos 1990 – 2001, www.inec.gov.ec,
- Mapas del Distrito Metropolitano de Quito, <http://www4.quito.gov.ec/pdf/densSector90.pdf>
- Economía de Ecuador, http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Ecuador
- Redacción Negocios, Diario El Comercio, Ecuador, Enero 14 del 2011 <http://www4.elcomercio.com/Generales/Solo-Texto.aspx?gn3articleID=289827>
- Banco Central del Ecuador, Tasas de Interés, <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Índices Financieros, <http://www.cesla.com/>
- Corporación Centro de Estudios y Análisis, Síntesis Macroeconómica 2012

TABLA DE CONTENIDOS



SAYONARA MUÑOZ

MDI-2012

Tabla de Contenidos

1. CAPITULO I.....	17
RESUMEN EJECUTIVO.....	17
1.1. ENTORNO MACRO ECONOMICO	17
1.2. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO.....	19
1.3. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO.....	20
1.4. COMPONENTE TECNICO	21
1.5. ESTRATEGIA COMERCIAL.....	22
1.6. ANALISIS FINANCIERO.....	23
1.7. ANÁLISIS DE ASPECTOS LEGALES.....	26
2. CAPÍTULO II.....	30
ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO	30
2.1. ANTECEDENTES.....	30
2.2. PAPEL DE LA CONSTRUCCION EN EL DESARROLLO DEL ECUADOR.....	30
2.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	31
2.4. INFLACIÓN.....	33
2.5. RIESGO PAÍS.....	35
2.6. REMESAS DE EMIGRANTES.....	36
2.7. CRÉDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	40
2.8. CONCLUSIONES	42
2.9. AMENAZAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....	43
2.10. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN..	44
3. CAPÍTULO III.....	47
ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO	47

3.1.	ANTECEDENTES	47
3.2.	PROYECCIÓN DE DEMANDA	49
3.3.	PREFERENCIAS POR TIPOS DE VIVIENDA	49
3.4.	DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL POR NIVEL SOCIO ECONÓMICO	51
3.5.	PREFERENCIA DE VIVIENDA POR SECTORES EN LA CIUDAD DE QUITO Y VALLES ALEDAÑOS	52
3.6.	PREFERENCIAS DE PRECIOS CON DEMANDA DE COMPRA EN VIVIENDA	54
3.7.	FORMAS DE PAGO	55
3.8.	DIVIDENDOS MENSUALES POR ADQUISICIÓN DE INMUEBLES....	56
3.9.	ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA	59
3.10.	COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA EN EL SECTOR	61
3.10.1.	PROYECTOS COMPETITIVOS EN EL SECTOR.....	62
3.11.	CARACTERÍSTICAS PROYECTO Y COMPETENCIA DIRECTA.....	70
3.11.1.	ÁREA PROMEDIO POR M2 EN EL SECTOR	73
3.11.2.	PRECIO PROMEDIO POR M2	74
3.11.3.	TOTAL UNIDADES OFERTADAS EN EL SECTOR	75
3.11.4.	VELOCIDAD DE VENTA.....	75
3.12.	CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA .	77
4.	CAPITULO IV	81
	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO Y TÉCNICO.....	81
4.1.	ANTECEDENTES	81
4.2.	VALLE DE LOS CHILLOS	82
4.3.	CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO.....	82

4.3.1. UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA PROPIEDAD.....	82
4.3.2. LÍMITES DE LA PROPIEDAD	84
4.3.3. REGULACIÓN MUNICIPAL	84
4.3.4. USO DEL SUELO	86
4.3.5. CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO	87
4.3.6. SECTOR RESIDENCIAL.....	87
4.3.7. SECTOR FINANCIERO.....	88
4.3.8. SECTOR COMERCIAL, RECREATIVO, ÁREA VERDE	88
4.4. TRAMA VIAL Y TRANSPORTE URBANO.....	90
4.5. DEMOGRAFÍA DE LA ZONA Y CARACTERÍSTICAS CONSTRUCTIVAS DEL SECTOR	91
4.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ZONA DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL PROYECTO	91
4.6.1. VENTAJAS	92
4.6.2. DESVENTAJAS.....	92
4.7. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO, ANÁLISIS DESCRPTIVO.....	93
4.8. DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO, ÁREAS	95
4.8.1. OPTIMIZACIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO	97
4.8.2. DESCRIPCIÓN DE LA EDIFICACIÓN, COMPONENTE TÉCNICO..	98
4.8.3. DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE DE INGENIERÍA.....	103
4.8.3.1. DISEÑO ESTRUCTURAL	103
4.8.3.2. DISEÑO ELÉCTRICO	103
4.8.3.3. DISEÑO HIDROSANITARIO.....	103
4.8.4. DETALLE DE ACABADOS.....	103
4.9. CONCLUSIONES	109

5. CAPITULO V	111
COMPONENTE TÉCNICO	111
5.1. ANTECEDENTES	111
5.2. COSTO DEL PREDIO	113
5.3. COSTOS DIRECTOS	114
5.4. COSTOS INDIRECTOS.....	115
5.5. CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO	116
5.6. DURACION DEL PROYECTO	117
5.7. CONCLUSIONES	118
6. CAPÍTULO VI.....	120
ESTRATEGIA COMERCIAL	120
6.1. ANTECEDENTES	120
6.2. LAS EMPRESAS	120
6.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LAS EMPRESAS	121
6.4. LA EMPRESA PROMOTORA.....	122
6.5. ESTRATEGIA DE VENTAS Y PROMOCIÓN COMERCIAL	123
6.6. EL PROYECTO Y SU OBJETIVO	124
6.7. NOMBRE E IMAGEN DEL PROYECTO.....	124
6.8. LOGOTIPO	125
6.9. MEDIOS PUBLICITARIOS.....	125
6.10. PROMOCIÓN EN VENTAS	126
6.11. PUBLICIDAD	126
6.12. LOS PRECIOS Y SU ESTRATEGIA EN VENTAS	127
6.13. FORMAS DE PAGO	127

6.14.	GARANTÍAS.....	127
6.15.	CRONOGRAMA DE VENTAS.....	128
6.16.	CONCLUSIONES.....	128
7.	CAPÍTULO VII.....	131
	ANÁLISIS FINANCIERO.....	131
7.1.	FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO PURO.....	131
7.2.	FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO.....	135
7.3.	ANÁLISIS ESTÁTICO.....	139
7.4.	ANÁLISIS DINÁMICO.....	143
7.4.1.	TASA DE DESCUENTO.....	143
7.5.	ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO.....	144
7.6.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS.....	144
7.6.1.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE LOS PRECIOS DE VENTA.....	145
7.6.2.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE COSTOS.....	146
7.6.3.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DURACION DE VELOCIDAD DE VENTAS.....	147
7.7.	CONCLUSIONES.....	148
8.	CAPÍTULO VIII.....	150
	ASPECTOS LEGALES.....	150
8.1.	ASPECTO LEGAL DE LA COMPAÑÍA PROMOTORA.....	150
8.2.	ASPECTO LEGAL RELACIONADO CON EL PROYECTO.....	151
8.3.	FASE DE INICIO.....	151
8.4.	FASE DE PREVENTA Y COMERCIALIZACION.....	153
8.5.	FASE DE CONSTRUCCIÓN.....	153

8.6.	FASE DE CIERRE Y ENTREGA	154
8.7.	GASTOS LEGALES.....	154
8.8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	155
9.	CAPITULO IX.....	157
	GERENCIA DE PROYECTO	157
9.1.	OBJETIVO GENERAL	157
9.1.1.	OBJETIVOS SECUNDARIOS	157
9.2.	BALANCE SCORE CARD	158
9.2.1.	MISION.....	158
9.2.2.	ESTRATEGIA.....	158
9.2.3.	INDICADORES.....	158
9.3.	ALCANCE DEL PROYECTO	160
9.3.1.	ENTREGABLES	160
9.4.	CONCLUSIONES	161
9.4.1.	EDT	161
10.	CAPITULO X	164
	CONCLUSIONES	164
11.	CAPITULO XI	167
	BIBLIOGRAFIA	167

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: COMPILACION DE DATOS, FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ESTADO	17
Ilustración 2: CORTE POR MURO, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	20
Ilustración 3: LOGO PROYECTO, ELABORACION: SAYONARA MUÑOZ	22
Ilustración 4: MAPA DE UBICACION GENERAL PROYECTOS COMPETENCIA Y CAPELO CARDEN´S.	64
Ilustración 5: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: AGILESA.	65
Ilustración 6: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: VICO ARQUITECTOS.	66
Ilustración 7: VALLA PUBLICITARARIA, FUENTE: PROINMOBILIARIA.	67
Ilustración 8: VALLA PUBLICITARIA EN EL PROYECTO, FUENTE: FOTOGRAFIA S.M.	68
Ilustración 9: FOTOGRAFIA EN SITIO	69
Ilustración 10: PLANO DE UBICACION HACIA CAPELO GARDEN´S, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	83
Ilustración 11: LUGARES DESTACADOS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	89
Ilustración 12: RED VIAL, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	90
Ilustración 13: VISTA EXTERIOR DEL CONJUNTO: FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	94
Ilustración 14: VISTA INTERIOR DEL CONJUNTO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	95
Ilustración 17: PLANTA BAJA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	99
Ilustración 16: SEGUNDA PLANTA CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	100
Ilustración 17: TERCERA PLANTA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	101

Ilustración 18: CORTE POR MURO, **CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS**..... 102

Ilustración 19: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES **ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ** 121

Ilustración 19: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES **ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ** 150

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: CASAS OFERTADAS, FUENTE MESTIZO ARQUITECTOS	19
Gráfico 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	22
Gráfico 3: PARTICIPACION DEL PIB CONSTRUCCION EN EL PIB DEL ECUADOR, FUENTE: BCE	32
Gráfico 4: TASAS DE VARIACION PIB ECUADOR Y PIB CONSTRUCCION, FUENTE: BCE.	33
Gráfico 5: INFLACION ANUAL EN EL ECUADOR, FUENTE: BCE	34
Gráfico 6: INFLACION EN AMERICA LATINA, FUENTE: BCE	34
Gráfico 7: RIESGO PAIS Y AMERICA LATINA, FUENTE: BCE	36
Gráfico 8: REMESAS TRABAJADORES RECIBIDAS, FUENTE BCE	37
Gráfico 9: PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIARIAS DE REMESAS, FUENTE BCE	38
Gráfico 10: REMESAS DE TRABAJADORES ENVIADAS, FUENTE: BCE	38
Gráfico 11: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO A NIVEL URBANO, FUENTE: INEC	39
Gráfico 12: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SU SUBEMPLEO A NIVEL NACIONAL, FUENTE: INEC	40
Gráfico 13: CREDITOS PARA VIVIENDA, FUENTE: BCE	41
Gráfico 14: MOROSIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL, FUENTE: BCE	41
Gráfico 17: TIEMPO EN QUE SE VA A ADQUIRIR UNA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	47
Gráfico 16: CONDICION DE LA VIVIENDA ACTUAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	48
Gráfico 17: SITUACION EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	50

Gráfico 18: ESTADO EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	50
Gráfico 19: COMPRA DE LA NUEVA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	51
Gráfico 20: INTERESES EN ADQUIRIR VIVIENDA X NIVEL SOCIO ECONOMICO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	52
Gráfico 21: PRECIO DE LA PROXIMA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	54
Gráfico 22: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	55
Gráfico 23: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	56
Gráfico 24: OBTENCION DE RECURSOS PARA LA CUOTA DE ENTREADA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	57
Gráfico 25: INGRESOS FAMILIARES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	58
Gráfico 26: CUOTA MENSUAL PROMEDIO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	58
Gráfico 27: DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	60
Gráfico 28: MAPA ESQUEMATICO DE QUITO Y SUS VALLES.....	61
Gráfico 29: PROMEDIO DE AREAS POR CASA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	73
Gráfico 30: PROMEDIO PRECIO POR M2, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	74
Gráfico 31: CASAS OFERTADAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	75
Gráfico 32: STOCK DE CASAS BASE DE COMPETENCIA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	76
Gráfico 33: ABSORCION DE CASAS POR MES, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	77
Gráfico 34: PLANO ESQUEMATICO DE QUITO.....	81

Gráfico 35: PORCENTAJES DE AREAS, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	98
Gráfico 36 : COSTOS TOTALES EN PORCENTAJE, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.	112
Gráfico 37: COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZOARQ	114
Gráfico 38: COSTOS INDIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	115
Gráfico 39: INGRESOS POR VENTAS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 40: EGRESOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 41: VAN EN FUNCION DE LOS COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 42: VAN EN FUNCION DE LOS PRECIOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Gráfico 43: CAN EN FUNCION DE LA DURACION DE LAS VENTAS, ELABORADO POR ING. CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. INFLUENCIA MACROECONOMICA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	18
Tabla 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.....	21
Tabla 3: INFLUENCIA MACROECONOMICA EN LA CONSTRUCCION, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	43
Tabla 4: PREFERENCIAS DE SECTORES EN QUITO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	53
Tabla 5: PREFERENCIA EN LOS VALLES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS	53
Tabla 6: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.	65
Tabla 7: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	66
Tabla 8: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.	67
Tabla 9: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	68
Tabla 10: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	69
Tabla 11: FACTORES DE INTERES AL MOMENTO DE ADQUIRIR UNA VIVINEDA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.....	70
Tabla 12: ANALISIS COMPARTIVO PRODUCTO, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	71
Tabla 13: DESGLOSE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO, ELABORADO: MESTIZO ARQ.....	71

Tabla 14: ESPECIFICACIONES DE ACABADOS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	72
Tabla 17: VELOCIDAD DE VENTAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ	76
Tabla 16: INFORMACION GENERAL DEL TERRENO, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	85
Tabla 17: ANALISIS DE INFORME REGULACION METROPOLITANA FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.	86
Tabla 18: RESUMEN DE AREAS GENERALES DEL PROYECTO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	96
Tabla 19: COS PB Y COS TOTAL, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.	97
Tabla 20: RESUMEN DE COSTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	111
Tabla 21: ANALISIS METODO RESIDUAL, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ	113
Tabla 22: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	115
Tabla 23: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	116
Tabla 24: CRONOGRAMA OBRA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ	116
Tabla 25: CRONOGRAMA VENTAS, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS. Error!	
Bookmark not defined.	
Tabla 26: RESULTADOS DEL PROYECTO BASE, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO.	Error! Bookmark not defined.
Tabla 27: INGRESOS Y EGRESOS ACUMULADOS, ELABORADO: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 28: VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNO DE RETORTORNO, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 29: VAN Y TIR EN FUNCION DE LOS COSTOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 30: VA Y TIR EN FUNCION DE LA VARIACION DE LOS PRECIOS, ELABORADO POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.

Tabla 31: VAN Y TIR CON APALANCAMIENTO, ELABORADO POR. ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 32: TABLA DE AMORTIZACION, ELABORADA POR: ING CRISTINA CARRILLO	Error! Bookmark not defined.
Tabla 33: ACEPTACION CLIENTES, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	159
Tabla 34: RESULTADOS DE PROCESOS, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	159
Tabla 35: RESULTADOS FINANCIEROS, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	160
Tabla 36: METODOS DE APRENDIZAJE, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ	160

CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento tiene por objetivo a través de una investigación del entorno macroeconómico y las condiciones del mercado inmobiliario sumada a un análisis arquitectónico, técnico y financiero, determinar la viabilidad del proyecto Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S promovido por la EON DESARROLLO INMOBILIARIO Cía. Ltda., ubicado en la ciudad de Quito, capital del Ecuador.



1. CAPITULO I

RESUMEN EJECUTIVO

1.1. ENTORNO MACRO ECONOMICO

El comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos del país hasta diciembre de 2011 y principios de 2012 muestra un panorama prometedor para el sector de la construcción, y en particular para el sector inmobiliario.

Estas son las cifras de los indicadores más representativos, su tendencia y la

Influencia en el sector:

PIB NACIONAL 2012	28 mil millones USD
INFLACIÓN ESTIMADA 2012	5% anual
RIESGO PAÍS (junio 2012)	892 puntos
TASA CRÉDITO A CONSTRUCTOR (plazo 18 meses)	6,50% anual
TASA CRÉDITO HIPOTECARIO	7,90% anual

Ilustración 1: COMPILACION DE DATOS, FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ESTADO

A Nivel de la influencia que generan los factores macro económicos, tenemos los siguientes indicadores y tendencias















FACTOR	INDICADOR	TENDENCIA	CONCLUSION
APOYO GUBERNAMENTAL			EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION SE HA CONSOLIDANDO, ESPECIALMENTE POR LA INVERSION DEL ESTADO, LO IDEAL SERIA QUE SE MANTENGAN LOS PRESTAMOS TANTO A CONSTRUCTORES COMO A LOS INTERESADOS EN ADQUIRIR UN BIEN PARA QUE EL DESARROLLO INMOBILIARIO SIGA EN AUMENTO
RIESGO PAIS			A PESAR DE QUE LOS INDICES HA IDO BAJANDO, SIGUEN SIENDO ALTOS FRENTE A OTROS PAISES DE LATINOAMERICA, LIMITANDO LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
PIB EN LA CONSTRUCCION			EL APORTE DEL PIB A LA CONSTRUCCION REGISTRA UN GRAN DINAMISMO Y TENDENCIA AL ALZA, COMO RESULTADO DEL AUMENTO EN LA OBRA PUBLICA Y EL IMPULSO A LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS
CONFIANZA EMPRESARIAL			ESTOS INDICES ESTAN CON TENDENCIA AL ALZA, LO CUAL PERMITE EL INTERES DE INVERSIONISTAS DE IMPULSAR EL DESARROLLO INMOBILIARIO
INFLACION			EL PODER ADQUISITIVO DE LOS HOGARES ESTA TENIENDO UNA TENDENCIA AL ALZA Y LA NUEVA POLITICA DE CREDITO, BRINDA SEGURIDAD AL SECTOR
CREDITOS			LA CLASE MEDIA, HA SIDO EL GRUPO MAS FAVORECIDO CON LAS NUEVAS PROPUESTAS CREDITICIAS, SIENDO ESTE EL MERCADO POTENCIAL PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO
TASAS DE INTERES			DEBIDO A LA COMPENCA DE LAS DIFERENTES ENTIDADES BANCARIAS, LAS TASAS DE INTERESE SO UN FACTOR FAVORABLE , DANDO UNA GAMA DE OPORTUNIDADES A LA DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

Tabla 1. INFLUENCIA MACROECONOMICA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

1.2. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO

La oferta actual de los proyectos inmobiliarios se prevé que aumente a corto plazo por las facilidades macroeconómicas revisadas y porque el Valle de los Chillos es una sector preferencial al momento de querer adquirir una vivienda y existe una alta disponibilidad de terrenos aptos para la construcción.

La competencia directa en el sector es bastante fuerte, pues manifiestan datos similares en toda la información levantada, las ventajas competitivas de **CAPELO GARDEN'S**, es que aparte de estar en planificación pudiendo ajustarse un poco más a las necesidades del mercado, es que actualmente es un importante competidor debido a su número de viviendas (17), dos parqueaderos por casa, su área (117m²), los acabados y el costo por metro cuadrado, que en los análisis globales siempre se mantiene al margen del promedio obtenido y esperado.

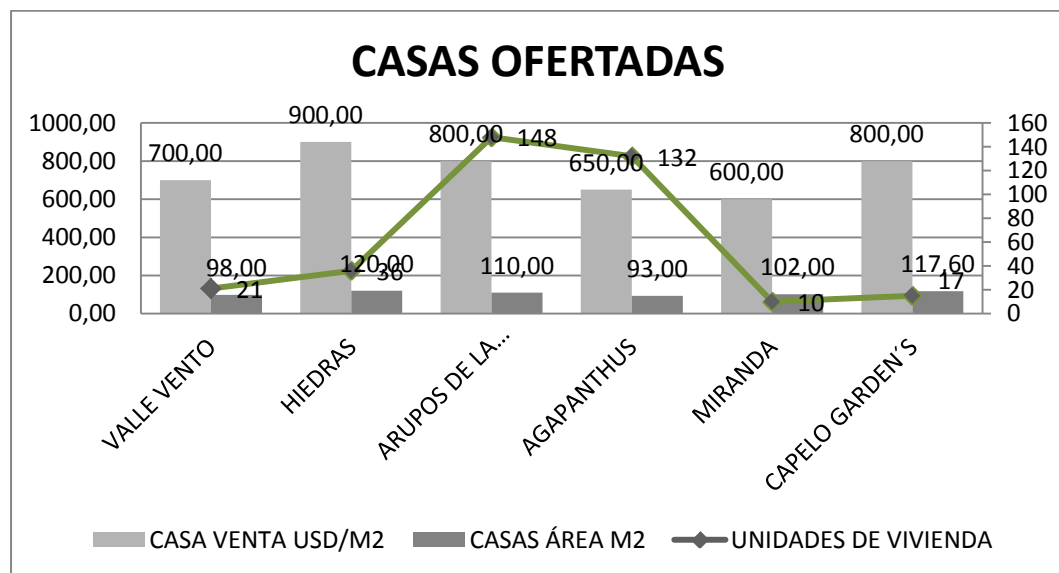


Gráfico 1: CASAS OFERTADAS, FUENTE MESTIZO ARQUITECTOS.

En general, la totalidad de los proyectos cuentan con similares características, enfocados hacia un nivel socio económico medio tipo y algunos medio alto y en este punto, es necesario potencializar las ventajas que tiene el proyecto **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** para que se destaque de la competencia y sea un proyecto más atractivo para los futuros clientes.

1.3. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO



Ilustración 2: CORTE POR MURO, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

El proyecto arquitectónico Conjunto Privado **CAPELO GARDENS** cumple con todas las normas y disposiciones legales exigidas en las ordenanzas del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.

El diseño, la utilización de sus materiales y acabados, así como las áreas ofrecidas de cada una de las casas, cumplen con las expectativas demandadas por potenciales clientes con un nivel socio económico medio típico y quizá medio alto.

1.4. COMPONENTE TECNICO

El costo total del proyecto alcanza el valor de \$1.500.00 con un costo de construcción por metro cuadrado de \$ 450.00, pudiendo los inversionistas mediante estrategias de mercado, vender a un precio igual o superior al precio del sector en el cual se encuentra el Proyecto y que alcanza al valor promedio de \$800 por m2, circunstancia que resulta rentable a los inversionistas.

COSTOS TOTALES PUROS

TERRENO	\$ 209.641,78	14%
RESUMEN COSTOS DIRECTOS	\$ 931.382,10	61%
COSTO CASAS	\$ 782.085,00	
OBRAS DE URBANISMO	\$ 71.200,00	
INFLACION	\$ 51.197,10	
SERVICIO POST VENTA	\$ 1.700,00	
GUARDIANIA DE OBRA	\$ 25.200,00	
RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	\$ 381.227,82	25%
PLANIFICACION	\$ 45.849,60	
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 175.250,62	
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 106.236,56	
TOTAL	\$ 1.522.251,71	100%

Tabla 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

Visto en porcentajes, podemos ver que el valor del terreno ocupa un porcentaje del 14%, los costos directos un 61% y los indirectos 25%.

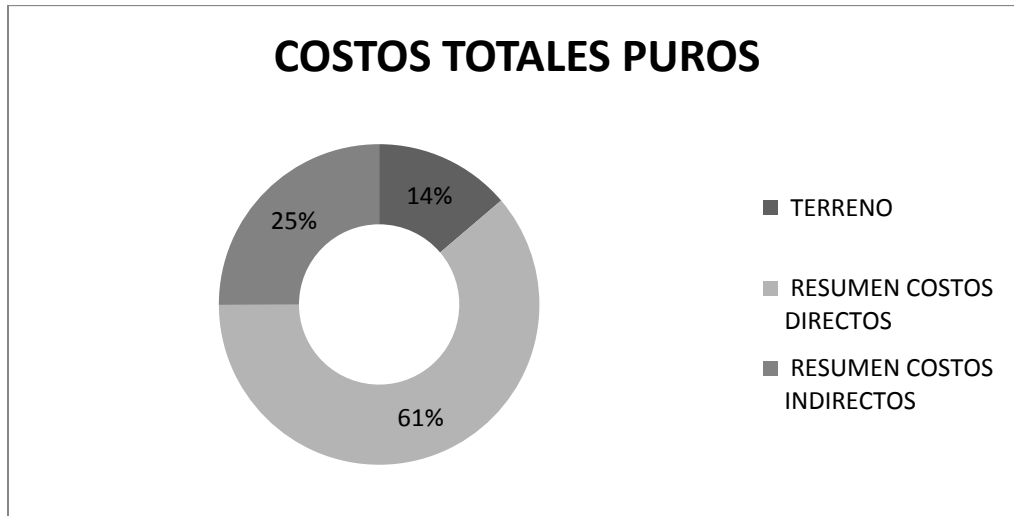


Gráfico 2: COSTOS TOTALES PUROS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

1.5. ESTRATEGIA COMERCIAL



Ilustración 3: LOGO PROYECTO, ELABORACION: SAYONARA MUÑOZ

Para este fin, se realizó un estudio de mercado con el propósito de determinar el precio por m² de construcción de la competencia directa de los inmuebles en el sector y que les permite a los inversionistas tomar decisiones para efectuar las

ventas con un precio que sea altamente competitivo, que les permita recuperar sus costos de inversión y un beneficio normal (utilidad).

Se desarrolló en este capítulo un análisis sobre los esquemas de mercado que comprenden la promoción y ventas. Se consideraron algunos rubros importantes dentro de los aspectos promocionales, como la participación de stands en las diferentes ferias inmobiliarias, vallas publicitarias, publicidad en medios impresos referentes al proyecto.

Se ha considerado que el proyecto tiene algunas ventas diferenciales y competitivas, y que son las siguientes:

Ubicación y entorno homogéneo, diseño, características y funcionalidad de los inmuebles, plusvalía futura creciente y amplias áreas verdes para recreación.

Diseño, características y funcionalidad de los inmuebles.

1.6. ANALISIS FINANCIERO

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE LOS PRECIOS DE VENTA

	% DE VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,2%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
2616,1	16.644,93	9.630,50	2.616,06	-	(11.412,81)	(18.427,25)	(25.441,69)	(32.456,12)	(39.470,56)	(46.485,00)	(53.499,44)

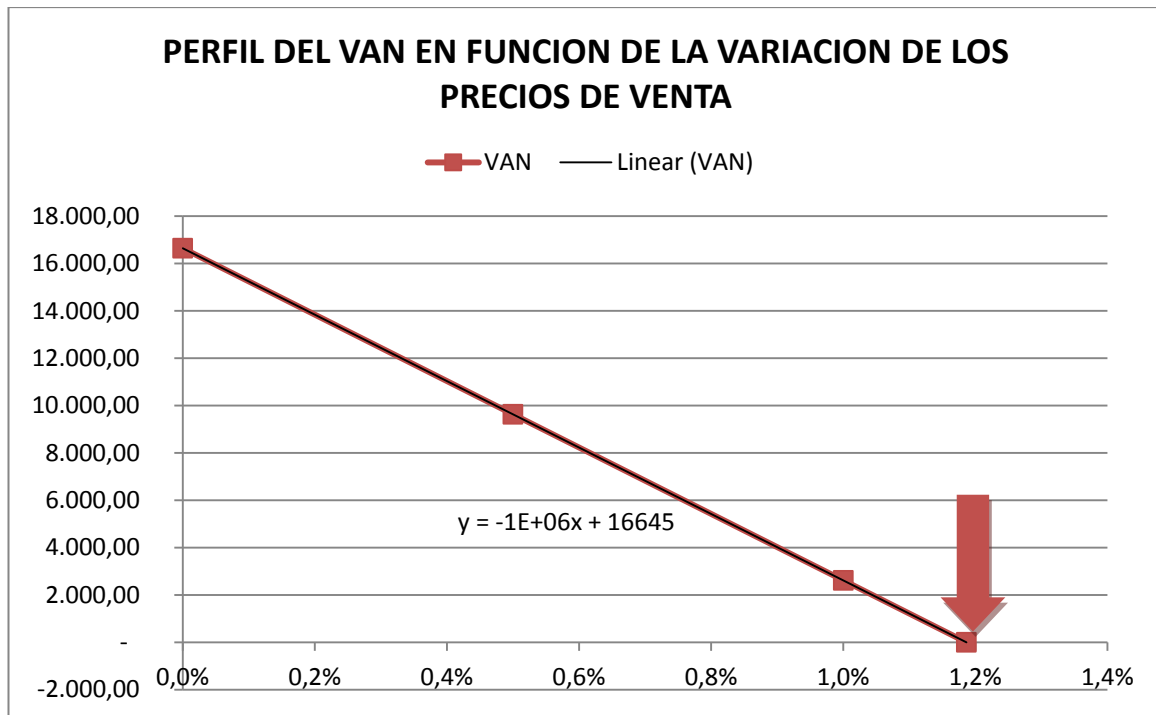


Gráfico 3: VAN DE LA VARIACION DE PRECIOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

Los precios de venta pueden tolerar una variación de hasta un 1 % puesto que llega a ser un VAN 0.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE COSTOS

	% DE VARIACIÓN DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,2%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
1410,5	16.644,93	12.836,33	9.027,72	5.219,11	1.410,51	-	(6.206,71)	(10.015,32)	(13.823,92)	(17.632,53)	(21.441,14)

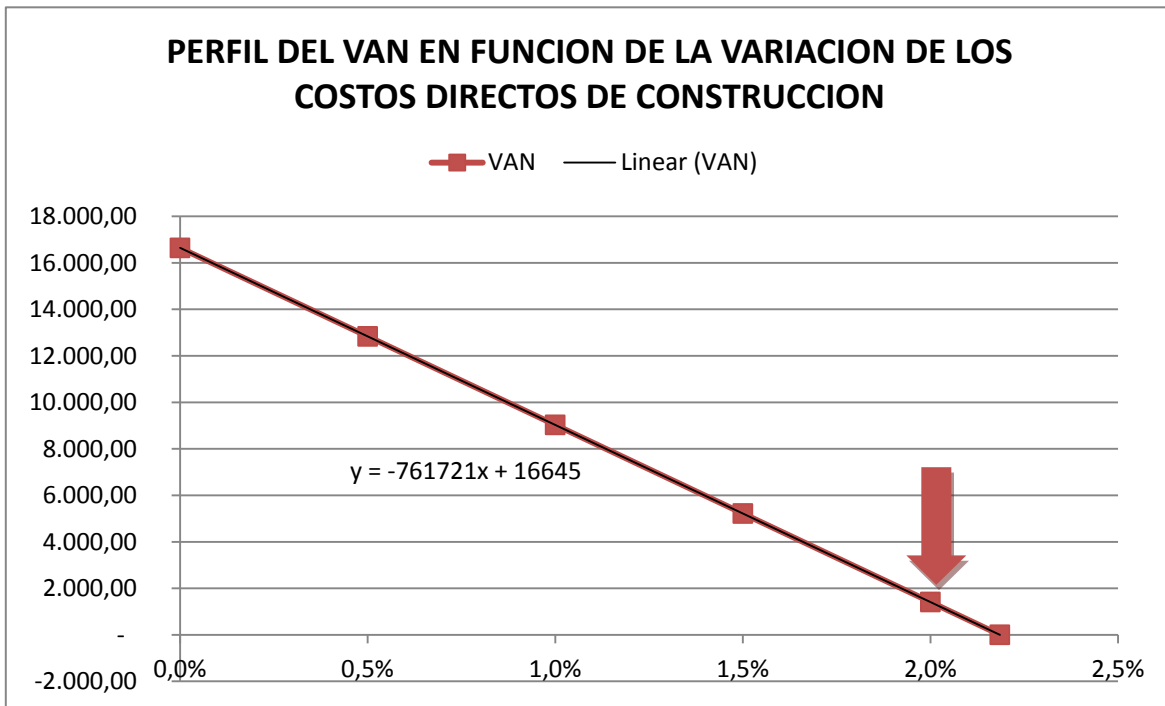


Gráfico 4: SENSIBILIDAD POR AUMENTO DE COSTOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

El límite de aumento de precios en los costos directos de la construcción pueden llegar a ser hasta de un 2% para tener un VAN 0.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DURACION DE VELOCIDAD DE VENTAS

	VARIACIÓN DE LOS MESES DE VENTAS			
	may-14	jun-14	jul-14	ago-14
	17	18	19	20
16.644,93	16.644,93	8.107,79	(420,31)	(8.929,30)

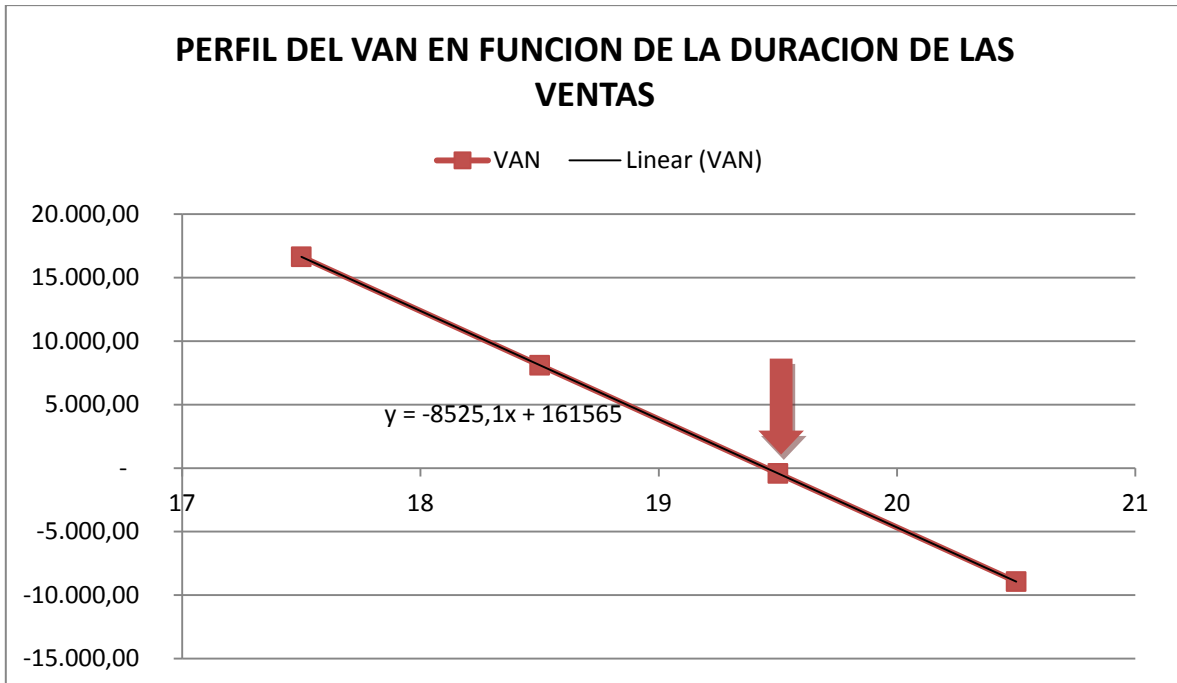


Gráfico 5: VAN DURACION VENTAS, ELABORADO POR: CRISTINA CARRILLO

Si el proyecto no ha logrado culminar sus ventas hasta el mes 20, llegaremos a tener un VAN de 0.

1.7. ANÁLISIS DE ASPECTOS LEGALES

Este proceso inicia con la constitución de las empresas a continuación detalladas:

EON, es una empresa familiar que tiene como fin el Desarrollo Inmobiliario en todas sus áreas, la misma que será legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de Pichincha y puntualmente, es la empresa promotora del proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S.

El equipo humano que la constituirá, tiene amplia experiencia en todas las áreas que componen el proceso del desarrollo inmobiliario, desde su planificación, construcción, hasta su comercialización y entrega.

Con respecto al proyecto, la responsabilidad financiera y legal del proyecto CAPELO GARDEN´S, es exclusivamente de la compañía promotora EON, desde la etapa de estudio hasta el cierre del mismo.

Tenemos 4 fases en proyecto:

- PLANIFICACION:

Es importante tener claro el esquema de tramitología que hay que lograr para poder llegar al inicio de la construcción, puntualmente es: escrituras, IRM, pago de predio, registro de planos y licencia de construcción.

- PREVENTA:

Es indispensable el soporte de un Abogado, puesto que en esta etapa realizamos los convenios de reserva y también las promesas de compra y venta.

- CONSTRUCCION

La parte de contratación es clave en esta etapa, hay que tener en cuenta los factores como tiempo, cantidad, forma de pago.

También entre el factor de responsabilidades laborales, afiliaciones, seguridad industrial.

- CIERRE Y ENTREGA

Abarca la devolución de garantías y la escrituración con cada uno de los clientes, es importante en este punto hacer una entrega formal del Conjunto y entregar una política de buen uso, eso minimizará las solicitudes post venta.

Y en general, los gastos legales son un rubro importante en todo el costeo del proyecto, dado que todos los procesos de la obra deben estar apegados a la ley para garantizar la seguridad de las partes involucradas.

CAPITULO 2: ESTUDIO MACROECONOMICO

El presente capítulo contiene un estudio de la Macroeconomía Nacional y el papel de la Construcción, logrando conocer los factores que pueden beneficiar o afectar el Desarrollo Inmobiliario a nivel país.



2. CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO

2.1. ANTECEDENTES

La economía de Ecuador, es la octava más grande de América Latina, después de las de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile.

La economía ecuatoriana ha presentado un robusto y continuado crecimiento en los últimos años, cultivando varios logros como no haber entrado en recesión durante la crisis económica global de 2009, a pesar de no tener moneda propia. A partir de 2007 se dio un cambio de timón en la política económica, pagando toda la deuda con el FMI y alejándose de sus imposiciones que limitaban el gasto público en el país. Luego de la renegociación exitosa de la Deuda Externa, Ecuador ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética, pagar la enorme deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, salud, educación, etc.

2.2. PAPEL DE LA CONSTRUCCION EN EL DESARROLLO DEL ECUADOR

El negocio inmobiliario se ha constituido como uno de los sectores más importantes para el desarrollo de la economía ecuatoriana, el mismo que cobró vigencia a partir del año 2000, como resultado del incremento del precio del petróleo, por la inversión extranjera y por la contribución de las remesas de los emigrantes ecuatorianos.

El crecimiento acelerado de la población en el país ha incrementado la oferta y demanda fortaleciendo el sistema inmobiliario, el Gobierno actual se ha

preocupado por reducir esos índices y según datos del Ministerio del Desarrollo Humano y de Vivienda MIDUVI indica que el déficit de vivienda bajó en Ecuador un 9%, pasando de 756.806 (23.3%) en 2006 a 692.216 (19.3%) en 2010.

Según datos del Banco Central del Ecuador, en el 2009, el sector de la construcción aportó con el 9% del Producto Interno Bruto (PIB), seguido de otras actividades económicas como el comercio, agricultura, salud, educación.

Abarcando dos tipos importantes de obras: Al servicio Público: carreteras, aeropuertos, minas y petróleos, infraestructura gubernamental, de salud, educativa, ministerial, etc. Por otro lado estas obras al servicio Privado compuesto por conjuntos habitacionales, edificios, etc.

El Gobierno actual ha aportado de forma importante para el desarrollo del sector de la construcción, ha mejorado exponencialmente el sistema vial y toda infraestructura al servicio público, por otro lado, la prestación bancaria fue por un periodo una oportunidad para los ciudadanos de adquirir una vivienda propia con mayor facilidad y largos periodos de endeudamiento, siendo de igual forma un apoyo importante para los constructores, pero la ley de Hipotecas recién aprobada en el país, seguramente limitará esas facilidades antes obtenidas quizá limitando el desarrollo del sector inmobiliario.

Para tener una visión más clara del entorno inmobiliario, a continuación un análisis sobre la situación económica del país.

2.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO

El Producto Interno Bruto del Ecuador (PIB) para el año 2012, es de 28 millones de dólares según las cifras del Banco Central del Ecuador, en los últimos 5 años se evidencia un crecimiento continuo del PIB, demostrando que el país se encuentra en una recuperación, incrementando el valor total de su producción.

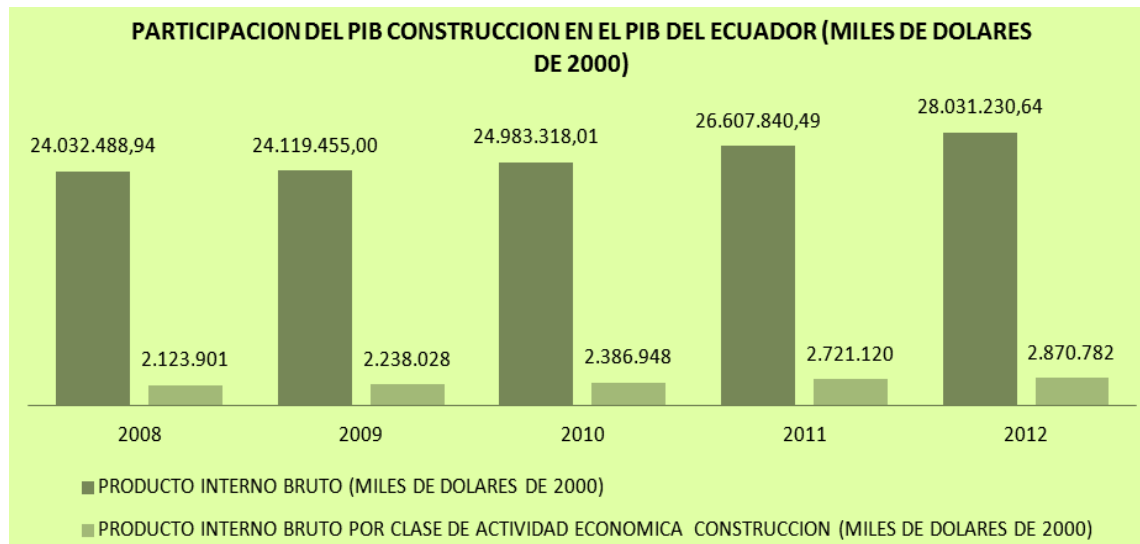


Gráfico 6: PARTICIPACION DEL PIB CONSTRUCCION EN EL PIB DEL ECUADOR, FUENTE: **BCE**

El porcentaje del PIB de la construcción dentro del PIB país es de un 10%, siendo una de las actividades económicas más importantes en el desarrollo de la economía del país, pero es una de las más influyentes sobretudo en el sector social, tanto en la contratación de mano de obra no calificada, como en la solución al déficit de vivienda latente en el país.

El sector de la construcción muestra su elasticidad con respecto a factores macroeconómicos del país, con respecto a la tasa de variación del PIB.

El sector de la construcción muestra su elasticidad con respecto a factores macroeconómicos del país, con respecto a la tasa de variación del PIB.

El Producto Interno Bruto de la Construcción muestra una tendencia de crecimiento constante.

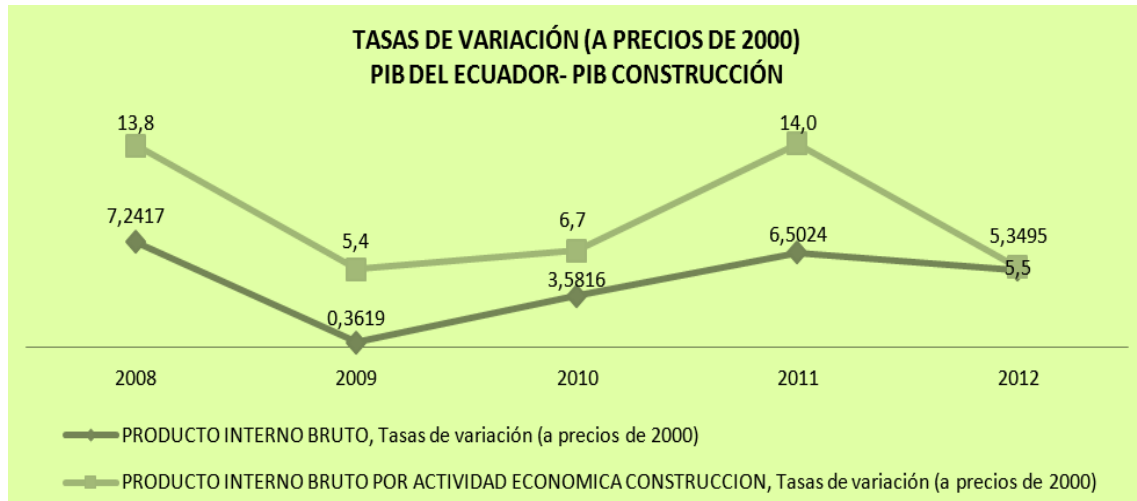


Gráfico 7: TASAS DE VARIACION PIB ECUADOR Y PIB CONSTRUCCION, **FUENTE: BCE.**

Para el año 2008, el PIB de la construcción se situó en los 2.123.901 millones de dólares, mientras que para este año, ascendió a 2.870.782 millones de dólares, con un incremento de 35.16%.

2.4. INFLACIÓN

La evolución de la inflación tiene dos tipos de orígenes, interno y externo. A nivel interno, el 2008 es un año que marca una alta inflación que se tuvo su origen en el alza de los precios básicamente por temas climáticos. Mientras que a nivel externo, subió el costo del barril del petróleo, la depreciación del dólar, la revalorización del euro y al incertidumbre de la crisis financiera.

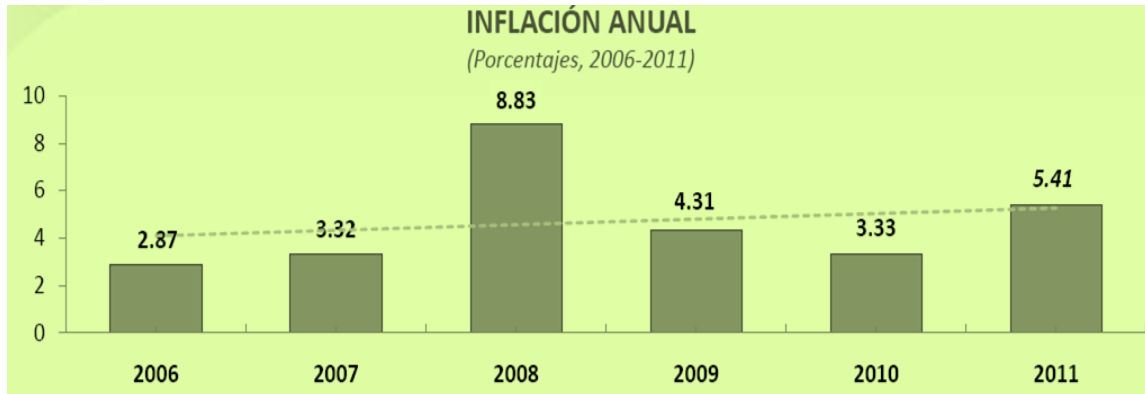


Gráfico 8: INFLACION ANUAL EN EL ECUADOR, FUENTE: BCE

El mayor porcentaje de inflación acumulada en el país, se registró en Agosto del 2008 con un 8.83%, mientras que la mínima que registró en el 2010 con un 3.33%, hablando específicamente de los 4 últimos años.

El 2011 tuvimos nuevamente un incremento importante de la inflación llegando a un 5.41%, a nivel país como se puede apreciar en el Gráfico 4, pero se ubica por debajo del promedio de América Latina que es de 7.0%.



Gráfico 9: INFLACION EN AMERICA LATINA, FUENTE: BCE

Las medidas de tipo económicas que decreto el Gobierno nacional a partir de la crisis financiera que experimentaron los países de Estados Unidos y la Unión Europea, se restringieron las importaciones de ciertos materiales, con el objeto de frenar la salida de divisas, con repercusión en la provisión de algunos materiales, que en algunos casos se los puede conseguir de la producción nacional pero no cubren la demanda requerida y sus precios aun no son competitivos con algunos otros productos extranjeros, afectando directamente a los costos directos de la construcción, impulsando al incremento en el precio final de una vivienda terminada.

2.5. RIESGO PAÍS

Según la Cámara de Industrias y Producción, el Riesgo país (EMBI) del Ecuador, es el segundo más alto de Latino América, superado solo por Venezuela.

El riesgo país, que es el índice que mide el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras, alcanzó su nivel máximo en el Ecuador a finales de 2008 e inicios de 2009, cuando alcanzó los 4 000 puntos como consecuencia de los Bonos Global 2012 y 2030, posteriormente con la recompra de esas emisiones el índice empezó a caer y para 2010 el EMBI promedió los 925 puntos.

La CIP en su libro Balance de los primeros cuatro años del Gobierno del Presidente Rafael Correa, asegura que en el periodo actual del Gobierno, el riesgo país ha sido más alto que años anteriores. "En la actualidad, si el Ecuador acudiera a los mercados internacionales para buscar financiamiento a través de la emisión de bonos, estos papeles deberían pagar una tasa de interés mayor en 9,2 puntos porcentuales a la de los bonos del tesoro americano", asegura la publicación.

Según datos del Banco Central (BCE), el EMBI a inicios de mayo de 2011 se ubicó en 793 puntos los que representaría algo más del 7% terminando el mes con una tasa del 8% (799 puntos), mientras que en junio el EMBI comenzó con 806 puntos (8%) y hasta la última medición del BCE del 17 junio de este año el índice se ubicó en 803 puntos.

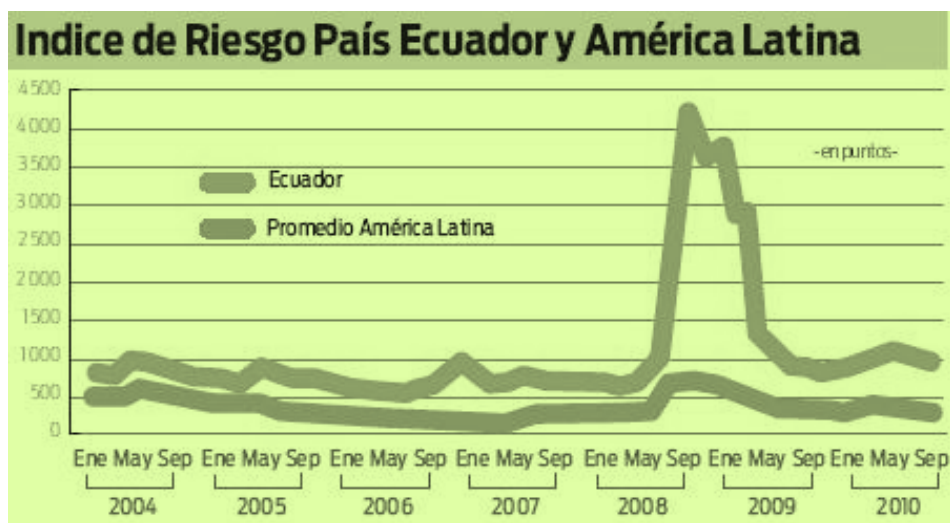


Gráfico 10: RIESGO PAIS Y AMERICA LATINA, FUENTE: BCE

El grado de credibilidad del Sistema Financiero se ve afectado, pues los créditos internos y externos se encarecen con relación al flujo de capitales del país afectando directamente a los sistemas productivos.

La inversión extranjera se muestra totalmente afectada debido a las condiciones actuales de la economía mundial y a directamente a nuestro país por nuestra calificación de alto riesgo.

2.6. REMESAS DE EMIGRANTES

Siguiendo los ingresos petroleros, las remesas de los emigrantes constituyen la segunda fuente de ingreso del país.

El flujo de remesas familiares que ingreso al país en el primer trimestre del 2012 ascendió a 595 millones de dólares monto inferior al 8% registrado en el cuarto trimestre del 2011, que fue de 647 millones.



Gráfico 11: REMESAS TRABAJADORES RECIBIDAS, FUENTE BCE

La caída del flujo de remesas es atribuida al desempeño económico de los principales países donde residen emigrantes ecuatorianos: EEUU, España, Italia, entre otros.

Durante el primer trimestre del 2012, localidades como Guayaquil, Cuenca, Quito, Ambato y Loja, se constituyen en las principales receptoras de remesas, al sumar el 66% (395.5 millones) del total de las remesas recibidas del país.

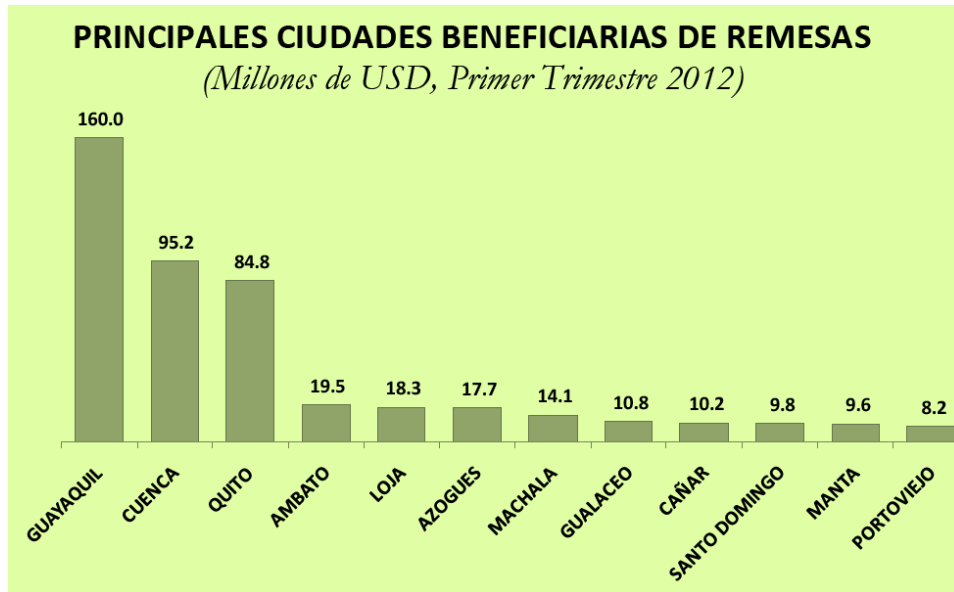


Gráfico 12: PRINCIPALES CIUDADES BENEFICIARIAS DE REMESAS, FUENTE BCE

En cuanto a las remesas enviadas, durante el primer trimestre del 2012, se remitió al resto del mundo 30.9 millones, valor inferior en 21% al registrado en el cuarto trimestre de 2011.

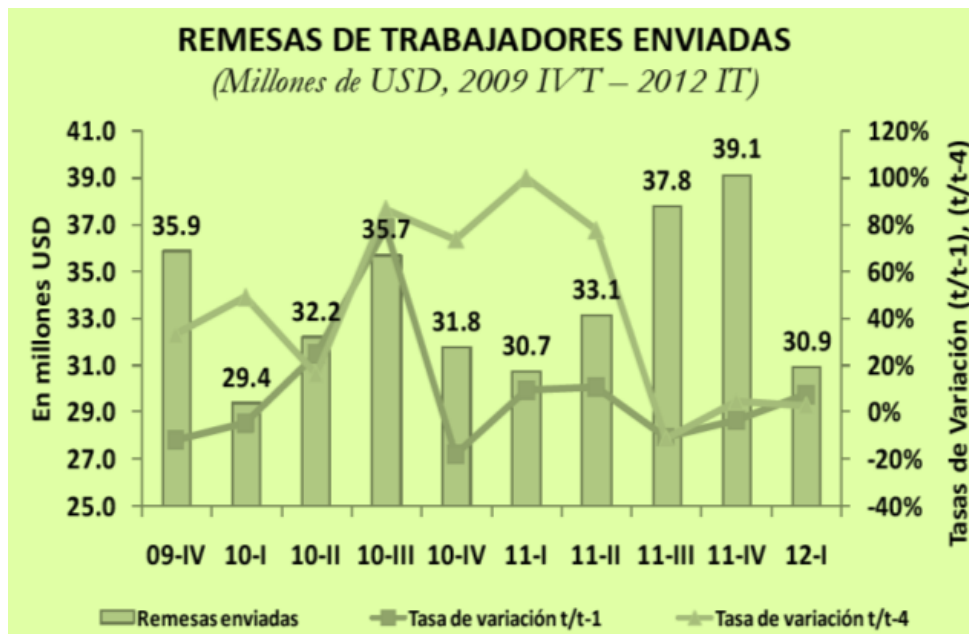


Gráfico 13: REMESAS DE TRABAJADORES ENVIADAS, FUENTE: BCE

Del flujo de remesas de los trabajadores, el 4% se destinan a la compra de bienes inmuebles y si se mantiene una tendencia a la baja, el sector de la construcción se vería severamente afectado.

Pro la situación actual de la economía mundial, se ha podido notar un incremento en los envíos de las remesas puesto que los migrantes están planificando su regreso y adquieren desde ya su vivienda en el Ecuador, invirtiendo sus ahorros a manera de entrada. Adicional a esto, se complementa con un plan del Gobierno que motiva el regreso de los migrantes que les da total apoyo para retornar al país.

En relación al mercado laboral del país, en el ámbito Urbano, el desempleo en Ecuador, bajo a 5.7% en diciembre de 2011, desde 5.5% en septiembre a 4.8% y el subempleo a 44.2% desde 45.7%, ahora con 43% según datos del Instituto nacional de Estadística y Censos (INEC).

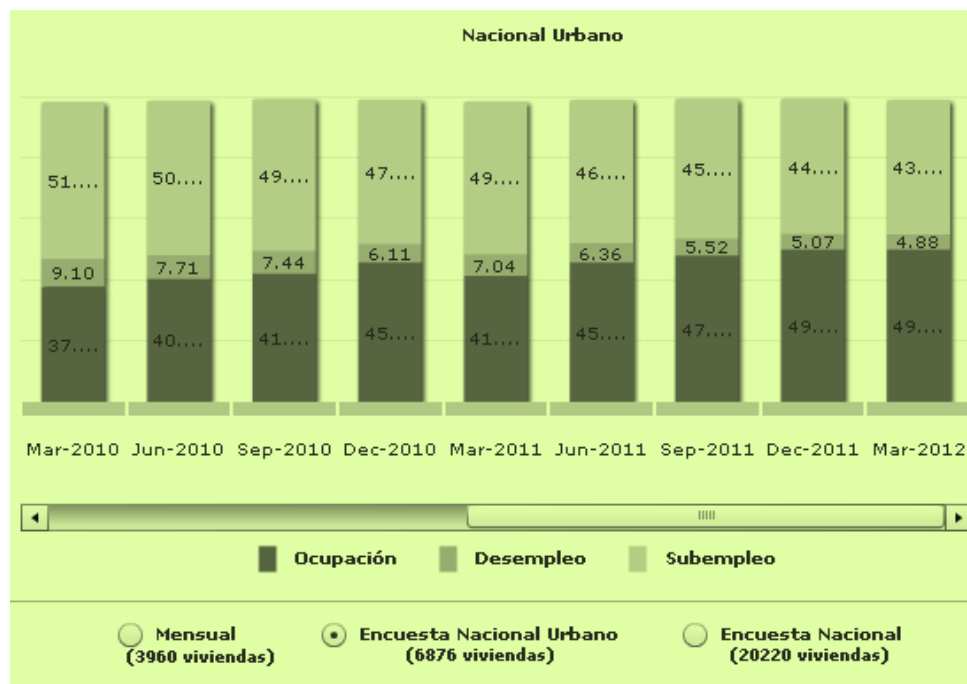


Gráfico 14: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO A NIVEL UBANO,

FUENTE: INEC.

Por otro lado, a nivel Nacional, los índices de subempleo han bajado de un 57.2% a 54.6% a diciembre de 2011 y lo que tiene que ver con el desempleo también ha bajado de 5% hasta junio de 2011 a 4.19% a diciembre del mismo año.

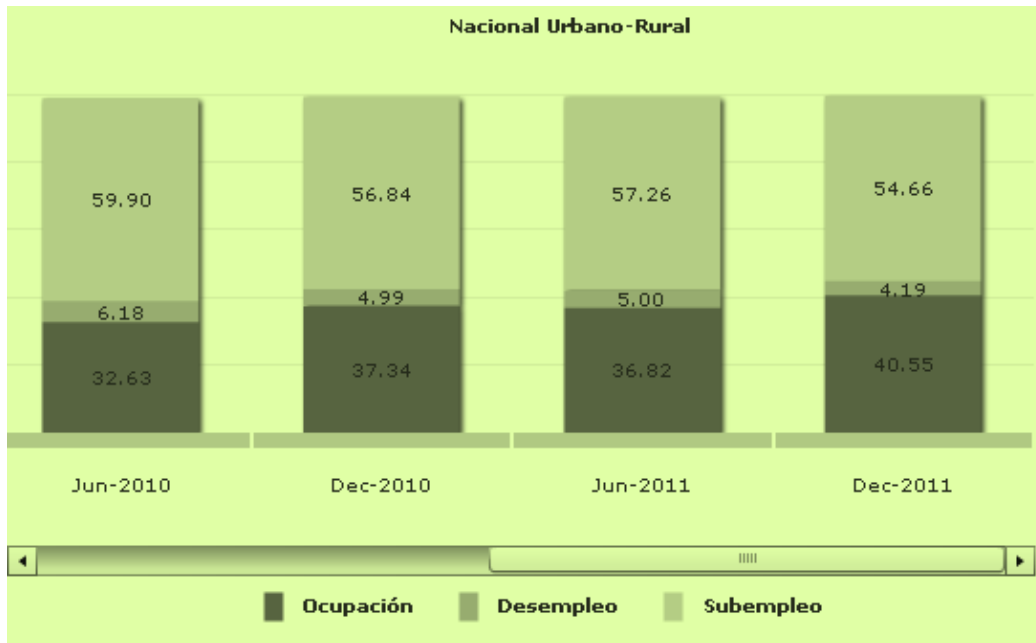


Gráfico 15: INDICES DE OCUPACION, DESEMPLEO Y SU SUBEMPLEO A NIVEL NACIONAL,
FUENTE: INEC.

2.7. CRÉDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES FINANCIERAS

Según el Ministerio de Coordinación de la Política Económica, en su estudio de indicadores macroeconómicos, las captaciones de la banca privada y el crédito total para el 2011, ha variado al alza con un 5% frente a la captación registrada para el 2010.

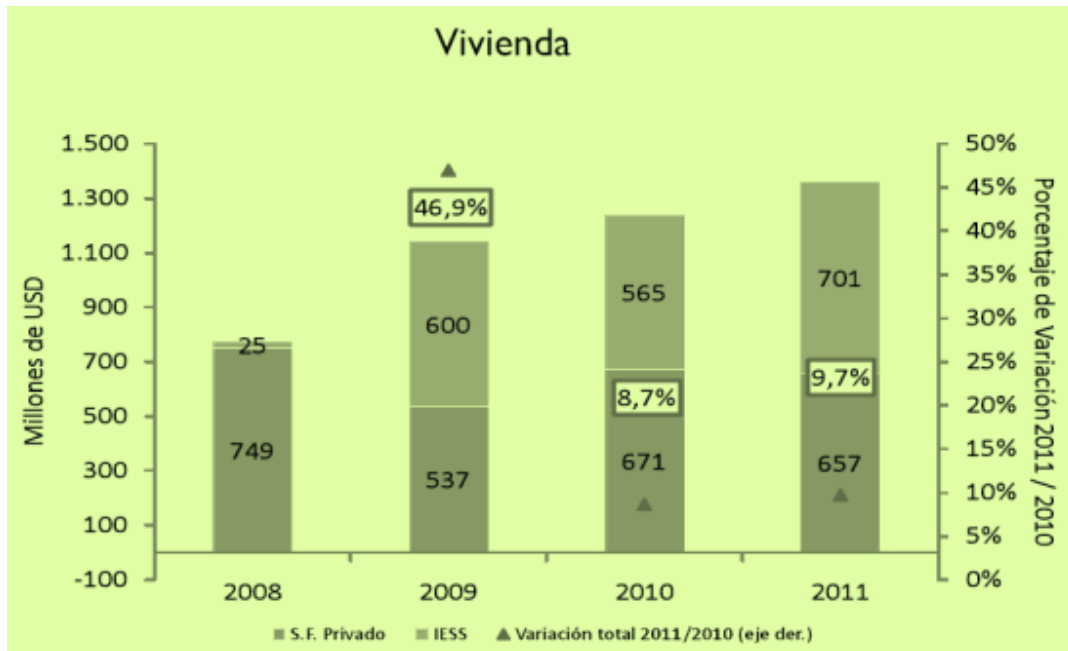


Gráfico 16: CREDITOS PARA VIVIENDA, FUENTE: BCE

El índice de Morosidad para la vivienda, se puede apreciar en el Grafico N 12, el mismo que muestra que ha ido decreciendo porcentualmente hasta el año 2011, tanto en la Banca Privada, Banco Publica e incluso en las cooperativas.

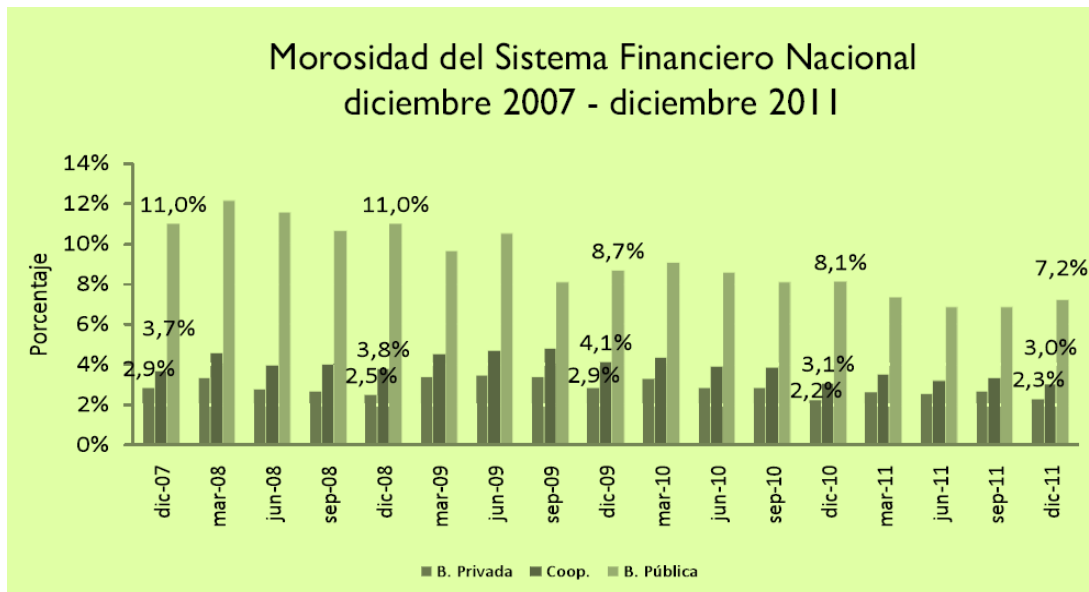


Gráfico 17: MOROSIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL, FUENTE: BCE

El volumen de crédito en el 2011 fue de 1.358 millones que representa un 10% de crecimiento anual en relación al 2010. El BIESS participa con el 52% de las colocaciones de vivienda durante el 2011 y es la principal causa para el comportamiento favorable de este segmento.

2.8. CONCLUSIONES

- Conforme a los indicadores macroeconómicos descritos anteriormente, el sector de la construcción tiene un campo amplio de desarrollo, soportado para la banca tanto pública como privada.
- La política del gobierno actual, apoya la construcción de proyectos de grandes magnitudes como hidroeléctricas, mejoramiento vial, infraestructura educativa, de salud y otras que están inyectando recursos considerables a la economía, con financiamiento externo en muchos casos, lo cual, a ese nivel garantiza el crecimiento del sector de la construcción, el mejoramiento y el progreso de la economía nacional.
- Sin embargo, es necesario determinar que los proyectos constructivos derivaran problemas que deberán ser considerados como amenazas y otros como oportunidades.
- La influencia de los componentes macroeconómicos en el sector de la construcción se ven reflejados en el siguiente cuadro.















FACTOR	INDICADOR	TENDENCIA	CONCLUSION
APOYO GUBERNAMENTAL			EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION SE HA CONSOLIDANDO, ESPECIALMENTE POR LA INVERSION DEL ESTADO, LO IDEAL SERIA QUE SE MANTENGAN LOS PRESTAMOS TANTO A CONSTRUCTORES COMO A LOS INTERESADOS EN ADQUIRIR UN BIEN PARA QUE EL DESARROLLO INMOBILIARIO SIGA EN AUMENTO
RIESGO PAIS			A PESAR DE QUE LOS INDICES HA IDO BAJANDO, SIGUEN SIENDO ALTOS FRENTE A OTROS PAISES DE LATINOAMERICA, LIMITANDO LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
PIB EN LA CONSTRUCCION			EL APOORTE DEL PIB A LA CONSTRUCCION REGISTRA UN GRAN DINAMISMO Y TENDENCIA AL ALZA, COMO RESULTADO DEL AUMENTO EN LA OBRA PUBLICA Y EL IMPULSO A LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS
CONFIANZA EMPRESARIAL			ESTOS INDICES ESTAN CON TENDENCIA AL ALZA, LO CUAL PERMITE EL INTERES DE INVERSIONISTAS DE IMPULSAR EL DESARROLLO INMOBILIARIO
INFLACION			EL PODER ADQUISITIVO DE LOS HOGARES ESTA TENIENDO UNA TENDENCIA AL ALZA Y LA NUEVA POLITICA DE CREDITO, BRINDA SEGURIDAD AL SECTOR
CREDITOS			LA CLASE MEDIA, HA SIDO EL GRUPO MAS FAVORECIDO CON LAS NUEVAS PROPUESTAS CREDITICIAS, SIENDO ESTE EL MERCADO POTENCIAL PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO
TASAS DE INTERES			DEBIDO A LA COMPENIA DE LAS DIFERENTES ENTIDADES BANCARIAS, LAS TASAS DE INTERESE SO UN FACTOR FAVORABLE , DANDO UNA GAMA DE OPORTUNIDADES A LA DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

Tabla 3: INFLUENCIA MACROENOMICA EN LA CONSTRUCCION, **ELABORADO POR:**
SAYONARA MUÑOZ

2.9. AMENAZAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

La situación política del país, las actuales reformas legales y la grave crisis financiera internacional, ha frenado la inversión extranjera directa, fuente necesaria para el desarrollo del sector inmobiliario.

Durante el Gobierno actual, los ingresos petroleros han sido más altos que en cualquier momento de la historia, por los precios record y las altas exportaciones, pero siempre el tema del petróleo y sus altos y bajos son una amenaza constante para la construcción, por lo cual es un factor que no debemos descuidar.

El manejo centralizado de los sectores de mayor potencial económico, ha llevado al Gobierno Nacional, a postergar obras indispensables para el crecimiento productivo, como la construcción de una refinería que le permita al país el ahorro de 4.000 millones de dólares en la importación de combustibles, se está incursionando en temas de minería y proyectos hidroeléctricos que en su momento fortalecerán el desarrollo y la producción nacional a la par que generaran ingresos superiores de los que nos deja el petróleo.

2.10. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El Gobierno actual ha tenido una gran preocupación por la disminución del déficit habitacional, promoviendo un plan conocido como MI PRIMERA VIVIENDA, impulsando las facilidades de crédito para todos quienes desean adquirirla y adicional por un buen tiempo se motivó este proyecto con un bono de 5.000 para viviendas de costo inferior a los 60.000 dólares, actualmente el monto máximo de una vivienda para que aplique el bono es de 20.000 dólares

Los Bancos, iniciando por el Banco del Seguro Social (BIESS), ha presentado una oferta importante para todos los asegurados con una tasa de interés del 8% y plazos de endeudamiento de hasta 25 años, de la misma manera el Banco del Pacífico que brinda una tasa de interés del 5% y a 12 años plazo en viviendas de un costo de hasta 60.000 mil dólares.

La Nueva Constitución Política del Ecuador, en la Sección de Hábitat y Vivienda, faculta el desarrollo de planes y programas de financiamiento de viviendas de

interés social, su mejoramiento, la dotación de albergues, espacios públicos y áreas verdes, garantizando para todo ello, los servicios básicos.

Tenemos un entorno macro-económico con cierta estabilidad, que sigue permitiendo el desarrollo de la industria inmobiliaria a todo nivel respaldado tanto por el capital del Estado como por la Banco Privada.

CAPITULO 3: ANALISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

El presente capitulo contiene un estudio, respaldado por la Empresa Consultora Gamboa y Asociados y un estudio en sitio de la competencia directa del sector, en donde se analizará:

- El perfil del cliente
- La demanda de Vivienda en el sector
- Comportamiento de la oferta
- Opciones de potencializar el proyecto



3. CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO INMOBILIARIO

3.1. ANTECEDENTES

En la ciudad de Quito, se puede determinar que existe una creciente demanda del sector inmobiliario, según estudios de Ernesto Gamboa y Asociados el interés de adquirir una vivienda se pospone en escala, es decir, el mayor periodo de intención de compra es de 2 a 3 años, abarca a un 43.4%, seguido de un periodo intermedio de 1 a 2 años con un 31.7% y en forma inmediata solo un 25%. La situación de inestabilidad política así como las condiciones de desempleo hacen que los interesados consideren un periodo de observación, antes de la decisión final de la compra. Los niveles Altos y Bajo tienen una intención de compra más inmediata que los niveles medios.

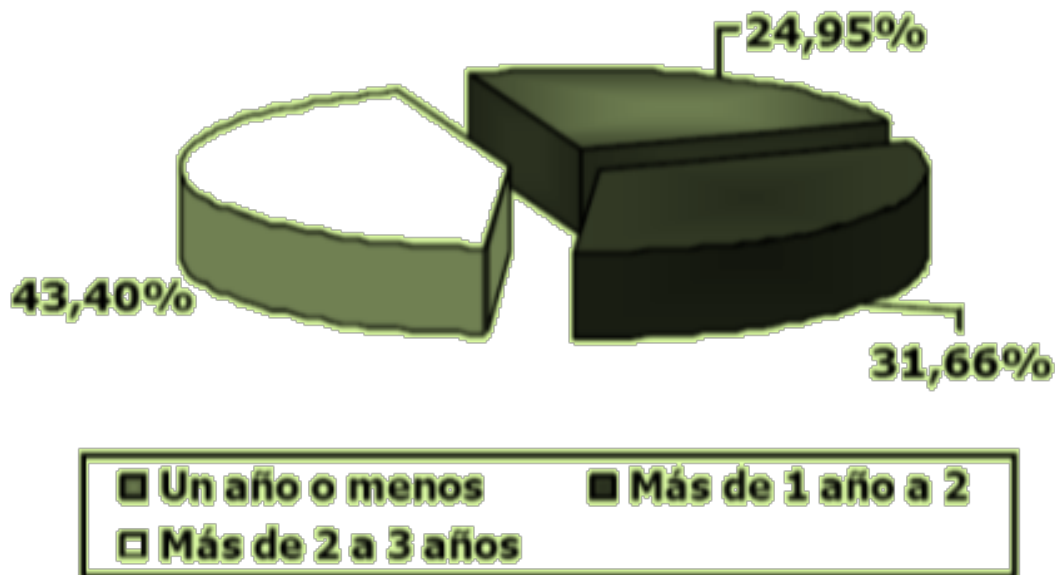


Gráfico 18: TIEMPO EN QUE SE VA A ADQUIRIR UNA VIENENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En este capítulo se demostrará la necesidad en la demanda de las viviendas e intenciones de compra que tienen los habitantes de acuerdo a las necesidades, al sector de preferencia, precios y formas de financiamiento.

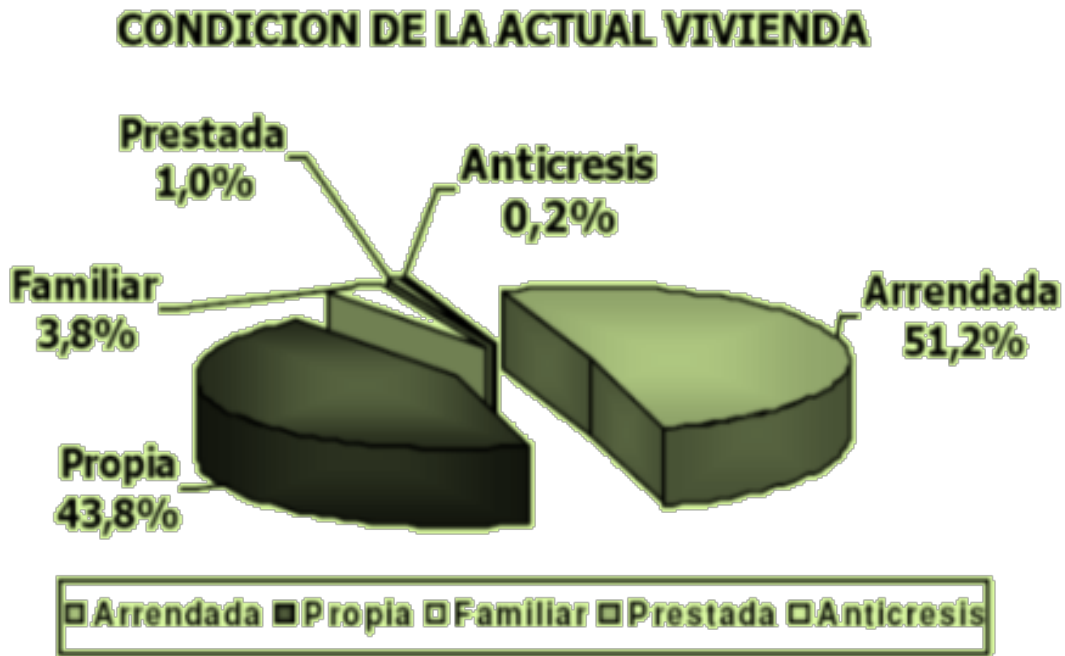


Gráfico 19: CONDICION DE LA VIVIENDA ACTUAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Según la empresa Ernesto Gamboa y Asociados, para Diciembre de 2012, en el distrito metropolitano de Quito, revelo que el 43% de los hogares tienen vivienda propia, sin embargo el potencial para colocación futura de nuevos productos habitacionales para todos y cada uno de los niveles socio económicos, sigue siendo muy significativo particularmente para los niveles Medio Bajo y Bajo.

El volumen de quienes viven en arriendo continua siendo alto, 51.2% aunque ha disminuido frente a periodos anteriores (2005).

3.2. PROYECCIÓN DE DEMANDA

En promedio, según indica estudio de Ernesto Gamboa y Asociados, el 31% de los encuestados (500) tienen intención en adquirir una vivienda en los próximos 3 años, quienes mayor interés manifiestan son los de los niveles socioeconómicos bajo con el 43% y alto y medio alto con el 39.1%, medio bajo con el 24.5% y medio típico con el 22.9%. Así como el Nivel Socio Económico Típico ha sido uno de los que mayormente han sido atendidos, el Nivel Socio Económico bajo, adolece de una importante oferta para poder cristalizar este alto interés de comprar una vivienda.

La intención de compra de vivienda con fines de inversión continua positiva y en general sobre el 17%. Es de anotar que para los Niveles Socio Económicos Alto y Medio la compra por inversión representa más del 36%, mientras que la compra para vivir en ella es superior al 90% para el Nivel Socio Económico Medio Típico hacia abajo. En la medida que el valor de los arriendos continúe subiendo, como ha ocurrido, mayor atractivo existe para inducir a los inversionistas a la compra de productos inmobiliarios, pues representa mayores rendimientos económicos.

3.3. PREFERENCIAS POR TIPOS DE VIVIENDA

Según estudio de Ernesto Gamboa y Asociados, la seguridad se ha convertido con el tiempo en la ciudad más importante (17.9%) cuando los entrevistados manifiestan u interese en adquirir una vivienda. Otros de los factores de preferencia son la cercanía al transporte público (10.9%) y a hospitales y centros de salud (9.9%) se manifiestan prioritarios.

Se mantiene la preferencia general por vivienda unifamiliar (casa) con promedio del 84%, aunque existe la tendencia a la disminución de este porcentaje, los

Niveles Socio Económicos: Medio Típico, Medio Bajo y Bajo mantienen una alta preferencia por casa, mientras que en los Niveles Socio Económicos Alto y Medio Alto se mantiene a la baja.



Gráfico 20: SITUACION EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Por otro lado, se mantiene la preferencia mayoritaria del 89% para adquirir vivienda nueva, frente a la alternativa de usada, preferencia que mantiene su comportamiento para todos los niveles socio económicos.

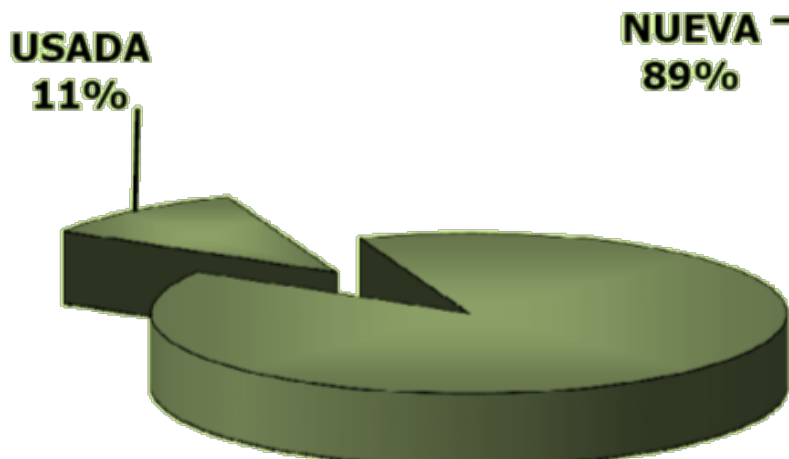


Gráfico 21: ESTADO EN QUE COMPRARIA LA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

La gran mayoría 69.7% compraría la vivienda ya terminada, mientras que el 17.9%, lo haría durante la construcción y un 14.4% en planos. Los niveles Medio Típico, Medio Bajo y Bajo, preferencialmente sobre el 68% compraría la vivienda terminada.

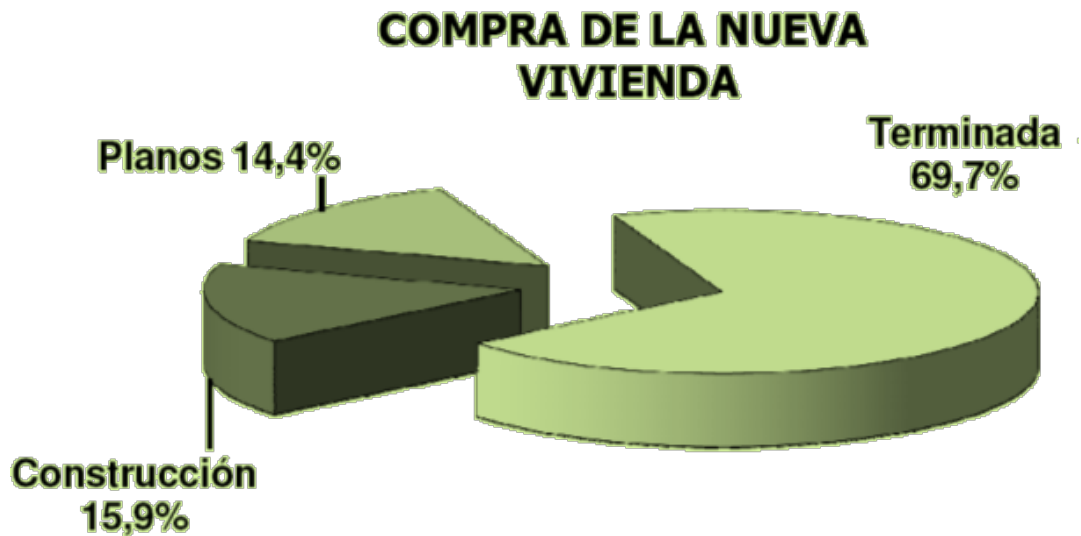


Gráfico 22: COMPRA DE LA NUEVA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Esto significa que los promotores deben invertir mayores esfuerzos, si el proyecto exige mayores preventas para su inicio de construcción o para alcanzar un punto de equilibrio si el proyecto maneja fideicomiso.

3.4.DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL POR NIVEL SOCIO ECONÓMICO

Los interesados en comprar vivienda han aumentado en todos los Niveles Socio Económicos por las facilidades y seguridades que las entidades bancarias tanto privadas como públicas han ofrecido estos últimos años y sus atractivas tasas de interés.

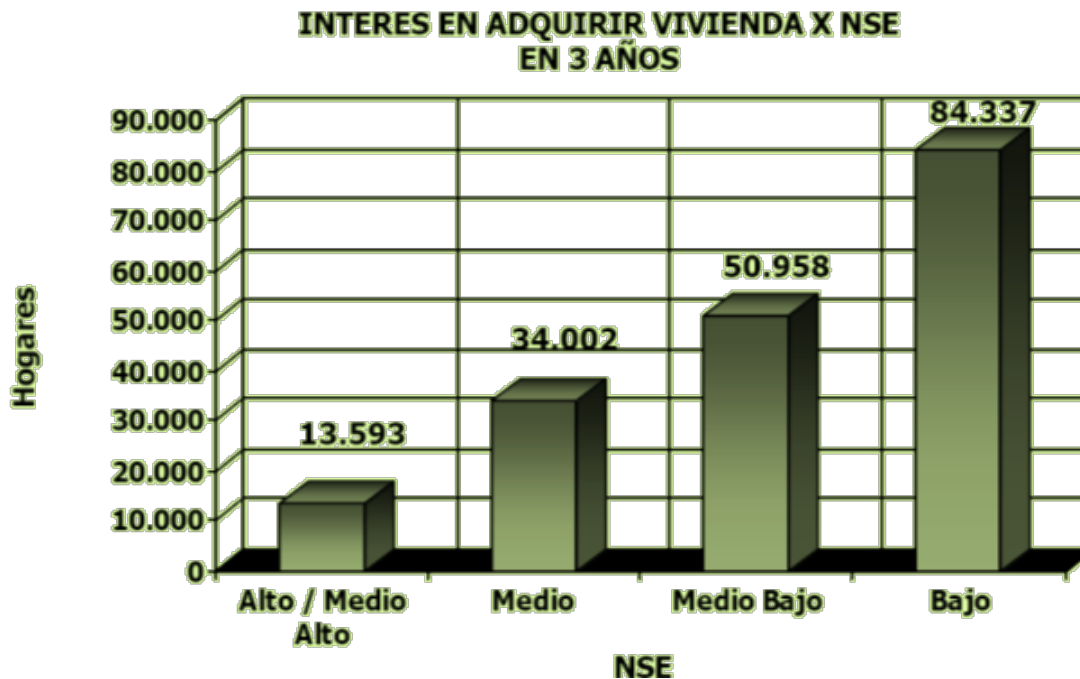


Gráfico 23: INTERESES EN ADQUIRIR VIVIENDA X NIVEL SOCIO ECONOMICO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Aunque significativamente lo hizo para el Nivel Socio Económico bajo con estimado de 84 mil hogares, mientras que la clase media baja llega a un interés de 50 mil, a continuación el nivel socio económico medio con un interés de 34 mil hogares y finalmente el grupo social alto y medio alto con un interés de 13 mil hogares.

3.5.PREFERENCIA DE VIVIENDA POR SECTORES EN LA CIUDAD DE QUITO Y VALLES ALEDAÑOS

El sector norte de la ciudad mantiene su mayor preferencia para la compra de una vivienda y alcanza un total del 44.4%.

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

Tabla 4: PREFERENCIAS DE SECTORES EN QUITO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Sectores en la ciudad mantienen el 65% del total de preferencias, aunque los valles casi han triplicado su preferencia en los últimos 7 años. El valle de los Chillos consolida la preferencia multitarget, así como crecen las preferencias hacia los sectores específicos ubicados en el noroccidente (Pomasqui) y noreste (Calderón).

Sector	Nivel Socioeconómico (%)					
	Total	Alto	Medio Alto	Medio	Medio Bajo	Bajo
Chillos	15,0	30,4	16,3	17,8	14,6	6,1
Tumbaco – Cumbayá	9,2	26,1	20,9	9,2	2,3	4,1
Calderón	7,8	0,0	7,0	8,0	6,2	12,2
Pomasqui	3,4	0,0	4,7	3,7	0,8	6,1

Tabla 5: PREFERENCIA EN LOS VALLES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

Todos los Niveles Socio Económicos prefieren adquirir una vivienda completa con sus acabados (82%), mientras disminuye la preferencia sin acabados a un 18%. Aunque la mayoría están de acuerdo con la alternativa de compra de vivienda con posibilidad de ampliación (89%).

El Proyecto **CAPELO GARDEN'S**, se encuentra ubicado en el Valle de los Chillos, en el sector de Capelo, lugar con alta demanda de viviendas por las características particulares que tiene este valle frente a los otros y frente a la ciudad como tal.

3.6.PREFERENCIAS DE PRECIOS CON DEMANDA DE COMPRA EN VIVIENDA

De acuerdo a los estudios de Ernesto Gamboa y Asociados, el precio promedio que los interesados en comprar una vivienda nueva estarían dispuestos a pagar se ubica en \$54.999. Los precios promedios anteriores se ubicaron para el año 2000 en \$20.436.10, \$30.388.93 en el 2003 y 43.805 en 2055. Los niveles socio económicos con mayores aumentos en los precios a pagar por la vivienda son los extremos, es decir Alto y Bajo.



Gráfico 24: PRECIO DE LA PROXIMA VIVIENDA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

El 80.6% de los interesados en adquirir vivienda en los próximos 3 años, lo harán por viviendas de hasta \$70.800. El 25% estarán en disposición de adquirir viviendas hasta los 30.000 y el 50% lo hará hasta los \$45.000.

3.7. FORMAS DE PAGO

La necesidad de compra de vivienda a crédito (97%) aumento frente a periodos anteriores, lo cual puede deberse a las facilidades que actualmente existen para acceder a créditos hipotecarios. Aunque en mayor o menor proporción para todos los Niveles Socio Económicos se presenta el mismo comportamiento, lo indica Ernesto Gamboa y Asociados.



Gráfico 25: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

La compra de viviendas al contado ha disminuido la proporción y representa un tercio del volumen que representaba hace algunos años. Solamente se mantiene un porcentaje similar para el Nivel Socio Económico Alto.



Gráfico 26: FORMA DE PAGO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

3.8. DIVIDENDOS MENSUALES POR ADQUISICIÓN DE INMUEBLES

De acuerdo a los estudios realizados por Ernesto Gamboa y Asociados, la gran mayoría (91%) de quienes piensan comprar a crédito, estarán en la disposición de dar una cuota de entrada para la compra de la vivienda, situación generalizada en todos los niveles socio económicos. En cuanto a los plazos, a pesar de que el máximo es de 25 años, los compradores en un 41.8% prefieren extenderse hasta los 17 años, seguido por un 32.3% que opta por los 10 años y luego a los 20 años con un 20.5%. Mientras que en los niveles socio económicos altos, el tiempo de crédito se concentra en 10 años (35%).

La cuota de entrada promedio que están dispuestos a cancelar el 91.0% de los entrevistados (500 personas) es de \$10.078.77. Los valores de la cuota de entrada han aumentado significativamente para los niveles alto, medio típico y bajo.

Existen 3 fuentes importantes para obtener los recursos para la cuota de entrada, de los cuales la mayor 33.8% corresponde al trabajo o negocio y un 26.6% a

préstamos. Aparece para un 5.6% la aplicación del Bono de la Vivienda y con recursos enviados al exterior solamente el 2.3%.

OBTENCION DE RECURSOS PARA LA CUOTA DE ENTRADA

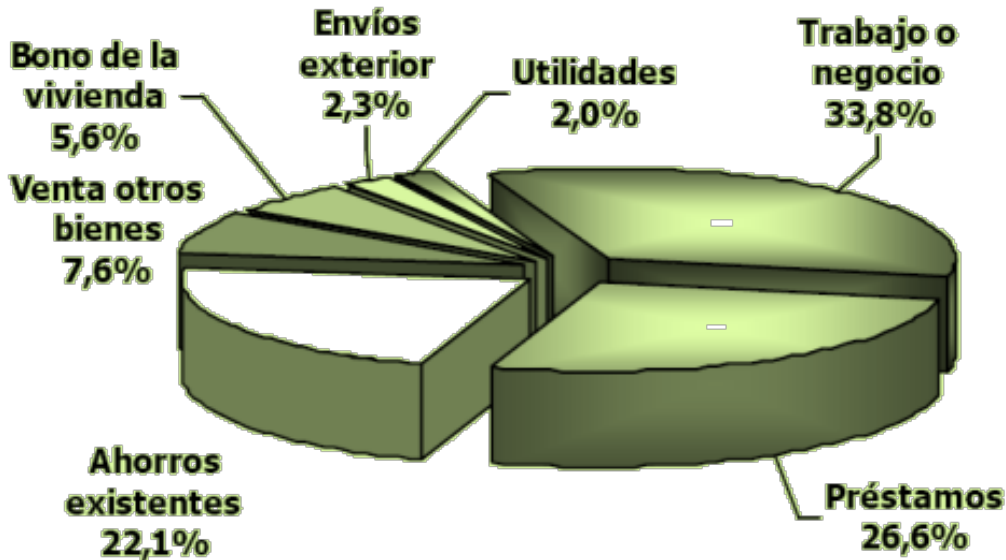


Gráfico 27: OBTENCION DE RECURSOS PARA LA CUOTA DE ENTREADA, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

La composición de ingresos familiares para los interesados en adquirir una vivienda en un periodo de 3 años refleja un promedio mensual de \$1.685.93 con una Moda de \$1.000 y Mediana en \$1.200, donde el 68.4% de los hogares no tienen ingresos adicionales al año, además del ingreso declarado.

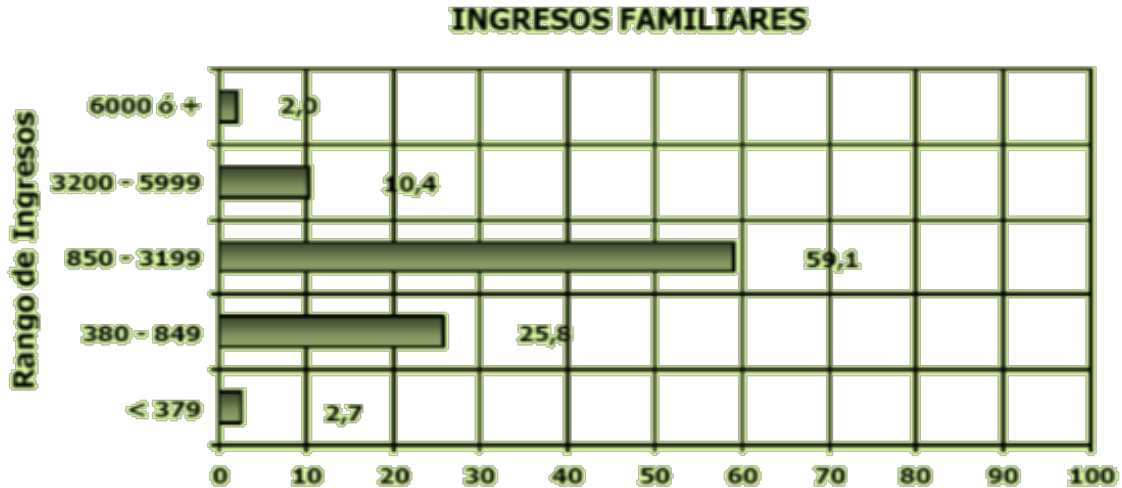


Gráfico 28: INGRESOS FAMILIARES, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En \$312 esta la cuota mensual promedio para la amortización del crédito en la compra de la vivienda, donde existen grandes diferencias por Nivel Socio económico. El promedio de monto de cuota mensual es mayor (\$343.7) para los interesados en rango de edad entre 51 a 60 años, frente a los que se encuentran entre 35 a 50 años (\$314.8) y 25 a 34 (\$298.5).



Gráfico 29: CUOTA MENSUAL PROMEDIO, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En la actualidad, el 58% de los que están dispuestos a cancelar una cuota mensual pueden hacerlo en montos superiores a \$200, mientras que en investigaciones anteriores (2003) solo lo podían hacer un 24.4%.

El Proyecto **CAPELO GARDEN'S** se enfoca un sector socio económico medio típico, por el tipo de acabados, ubicación y servicios que ofrece.

3.9. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA

En esta etapa, se realizará un análisis previo del comportamiento en el sector inmobiliario en el **Valle de los Chillos**, revisando las demandas y requerimientos de los diferentes segmentos de mercado de la ciudad, para posterior a ello, enfocar el desarrollo de mi proyecto inmobiliario, con sus condicionamientos y establecer una estrategia comercial que permita conseguir el éxito y reducir el riesgo de mi plan de negocios.

Según estudios de la empresa Gamboa y Asociados, al comparar las curvas de la actual Demanda Potencial Calificada Total por los 3 años (21.581 hogares), con la representación grafica del comportamiento de la curva de oferta inmobiliaria para 2011, se aprecia como oferta actual disponible de 7.783 unidades presenta una relativa correspondencia en cuanto a la distribución de las unidades por rango de precios, frente a la correspondiente demanda por vivienda. Esto refleja una sintonía, al menos en cuanto a rangos de precio se refiere, entre lo que el comprador de vivienda necesita y la respuesta que dan los constructores con la oferta de vivienda.

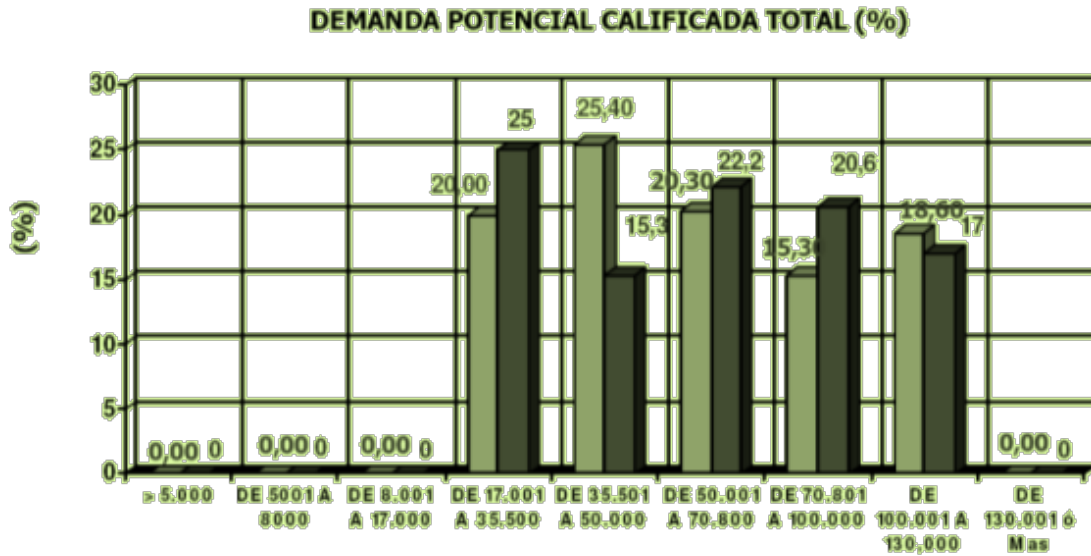


Gráfico 30: DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL, FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS.

En los últimos años, **EL VALLE DE LOS CHILLOS**, viene experimentando un creciente dinamismo en el desarrollo inmobiliario, es el reflejo de nuevas edificaciones que van apareciendo en distintos sectores de este valle.

En esta zona se encuentran ubicados algunos Conjuntos de Vivienda, ya habitados y en los alrededores un poco lejanos algunos nuevos proyectos que constituyen la potencial competencia de mi proyecto.

El predio escogido para la implantación del proyecto: **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**, se encuentra ubicado en la calle San Pedro de Taboada, sector Capelo, cuenta con vías adoquinadas o asfaltadas, de fácil acceso al lugar. Esta zona es considerada residencial de baja densidad y pertenece a un nivel socio económico medio típico.

3.10. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA EN EL SECTOR

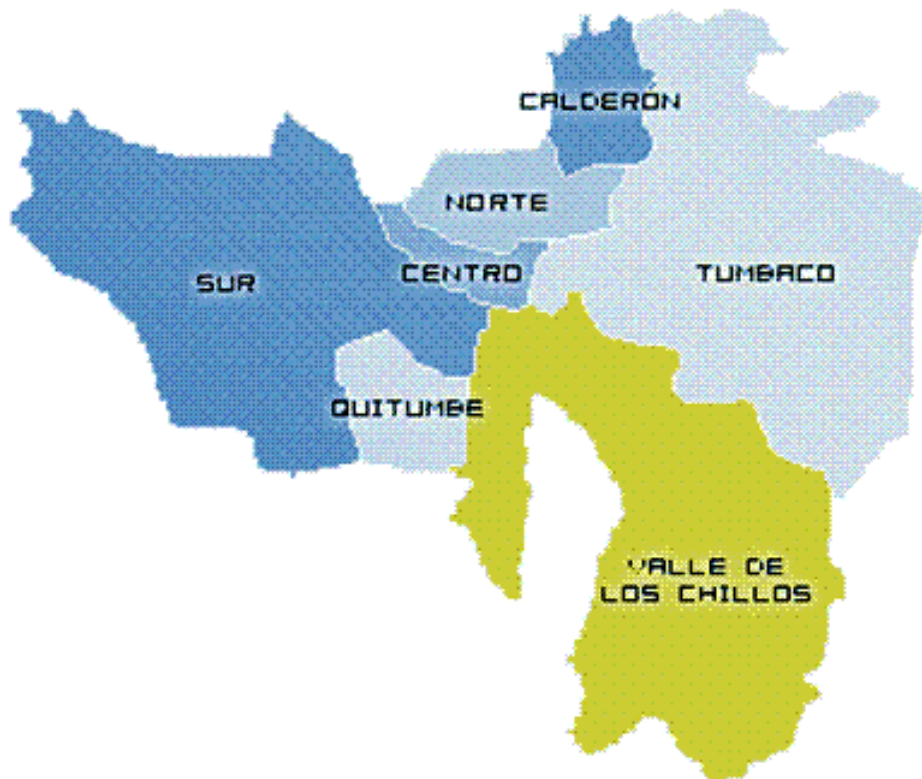


Gráfico 31: MAPA ESQUEMATICO DE QUITO Y SUS VALLES

Para determinar el comportamiento de la oferta en el sector inmobiliario en el cual se encuentra el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** es necesario conocer el sector competitivo de otros proyectos cercanos, con el objeto de comparar características y especificaciones, precios, formas de pago, tiempos de entrega, entre otros, que nos permita configurar una estrategia de ventas dentro de parámetros competitivos.

La oferta actual de proyectos de la misma línea en el sector son pocos, se han registrado cinco potenciales competidores, los cuales están en etapa de construcción y entrega, manejan características arquitectónicas similares y sus ubicaciones son más hacia vías principales.

3.10.1. PROYECTOS COMPETITIVOS EN EL SECTOR

En el sector de Capelo, zona donde se encuentra ubicado el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S** existen pocos proyectos inmobiliarios con esta tipología, pero manejan un mayor número de unidades de vivienda, dirigidos a un nivel socio económico medito típico, aunque algunos le apuntan a un nivel un poco más alto, pero en esencia buscan la satisfacción de sus necesidades especialmente en lo referente a la construcción de vivienda de buen nivel, y que por su ubicación se encuentran rodeados de naturaleza, servicios básicos, transporte, salud, educación y comercio.

EL CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S, pretende satisfacer estas necesidades, dirigidas a quienes disfrutan de un estilo de vida familiar, tranquilo, con hermosa vista del entorno natural que le rodea, con áreas verdes interiores y exteriores, con seguridad, son objetivos similares a los de la competencia, por ello, aprovechando el estado del proyecto, se estableció una metodología de estudio de mercado para poder encontrar espacios para potenciar el **PROYECTO CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S** y que sobrepase las expectativas de los futuros clientes.

Para este efecto y conocimiento cabal del sector inmobiliario competitivo en la zona, se estableció la siguiente metodología:

- Investigación en sitio para identificar los proyectos que me generan una competencia directa.

- Una vez identificados, se realizaran visitas directas para poder obtener la mayor parte de información.
- Se visitaron las ferias inmobiliarias de Febrero (Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha) y en Abril (Feria Clave), para identificar datos como las velocidades de ventas, etapas de construcción, tiempos de entrega y posibles ofertas adicionales.
- Se realizaran cuadros con diferentes puntos para identificar los espacios que podrían potenciar el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**.

Al efectuar el estudio de los proyectos inmobiliarios cercanos al sitio de influencia del proyecto **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**, fueron considerados los que tienen similares características.

El estado de los proyectos identificados como competencia es distinto, pero la comparación se haría en base a los tiempos de entrega, velocidad de ventas, nivel de acabados para la entrega, área del proyecto, número de unidades de vivienda y otros factores que se irán identificando en el siguiente desarrollo.

Se marcó en un mapa con los proyectos estudiados y sus ubicaciones para tener una referencia más clara frente a la ubicación del **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S** y adicional se realizaron unas tablas comparativas para mostrar todos los análisis anteriormente propuestos:

1. VALLEVENTO (COD. P1) - ANEXO 1
2. HIEDRAS DE CAPELO (COD. P2) - ANEXO 2
3. ARUPOS DE LA HACIENDA (COD. P3) – ANEXO 3
4. AGAPANTUS (COD. P4) – ANEXO 4
5. MIRANDA (COD. P5) – ANEXO 5
6. CAPELO GARDEN'S (COD. P6) – ANEXO 6

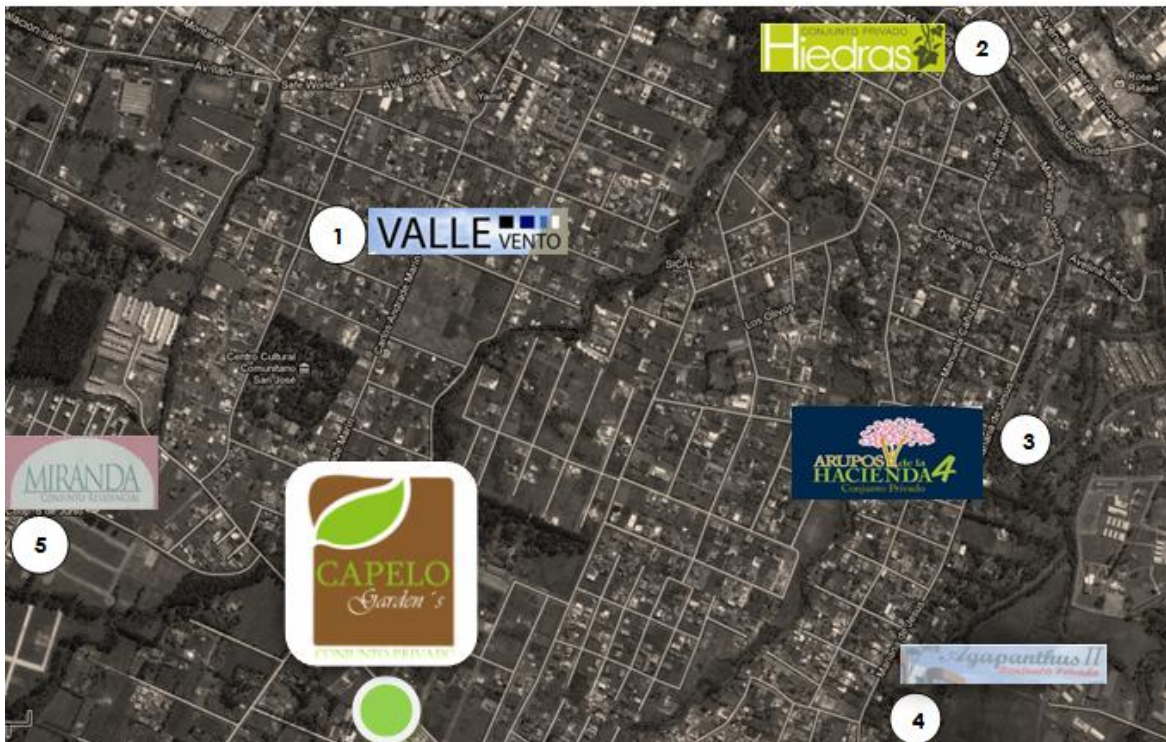


Ilustración 4: MAPA DE UBICACION GENERAL PROYECTOS COMPETENCIA Y CAPELO GARDEN'S.

1.- VALLE VENTO



Ilustración 5: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: AGILESA.

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	DEAN BAJO, LOTE 26
PROMOTOR	AGILESA S.A.
CONSTRUCTOR	AGILESA S.A.
NUMERO DE VIVIENDAS	21
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADERO SUBTERRANEO, AREAS COMUNALES
AREA	98M2
VALOR	80.000
% DE RESERVA	10%
ENTRADA	20%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	18 MESES
DISPONIBLES	21

Tabla 6: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.

2.- HIEDRAS



Ilustración 6: IMAGEN PUBLICITARIA, FUENTE: VICO ARQUITECTOS.

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	AV. MARIANA DE JESUS Y TULIPANES
PROMOTOR	PROINMOBILIARIA
CONSTRUCTOR	VICO ARQUITECTOS
NUMERO DE VIVIENDAS	36
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS SUBTERRANEO, AREAS COMUNALES, CANCHAS DEPORTIVAS, GIMNASIO.
AREA	130M2
VALOR	95.000
% DE RESERVA	10%
ENTRADA	20%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	18 MESES Y 24 MESES
DISPONIBLES	6

Tabla 7: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

3.- ARUPOS DE LA HACIENDA 4



Ilustración 7: VALLA PUBLICITARARIA, FUENTE: PROINMOBILIARIA.

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	AV. MARIANA DE JESUS Y LOS BOHIOS
PROMOTOR	PROINMOBILIARIA
CONSTRUCTOR	PROINMOBILIARIA
NUMERO DE VIVIENDAS	148
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS, AREAS COMUNALES
AREA	100 A 130M2
VALOR	75.000
% DE RESERVA	10%
ENTRADA	20%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	18 MESES Y 24 MESES
DISPONIBLES	

Tabla 8: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.

4.- AGAPANTHUS



Ilustración 8: VALLA PUBLICITARIA EN EL PROYECTO, FUENTE: FOTOGRAFIA S.M.

DATOS GENERALES	
UBICACIÓN	AV. RUBEN AGUIRRE Y HUANCAVILCA
PROMOTOR	
CONSTRUCTOR	
NUMERO DE VIVIENDAS	132
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS, AREAS COMUNALES, CENTRO COMERCIAL
AREA	95 M2
VALOR	60.000
% DE RESERVA	0%
ENTRADA	30%
DIFERENCIA	70% CREDITO BANCARIO
TIEMPO DE ENTREGA	12 MESES Y 24 MESES
DISPONIBLES	

Tabla 9: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

5.- MIRANDA



Ilustración 9: FOTOGRAFIA EN SITIO

DATOS GENERALES

UBICACIÓN	CALLE D Y AV PRINCIPAL
PROMOTOR	MUTUALISTA PICHINCHA
CONSTRUCTOR	MUTUALISTA PICHINCHA
NUMERO DE VIVIENDAS	10
DESCRIPCION	CASAS DE 3 DORMITORIOS, SALA COMEDOR, COCINA, PARQUEADEROS, AREAS COMUNALES
AREA	102M2
VALOR	80.000
% DE RESERVA	1000000%
ENTRADA	30%
DIFERENCIA	70% AUTOFINANCIADO
TIEMPO DE ENTREGA	12 MESES
DISPONIBLES	6

Tabla 10: DATOS GENERALES COMPETENCIA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

3.11. CARACTERÍSTICAS PROYECTO Y COMPETENCIA DIRECTA

En base al estudio de mercado, en términos generales, se puede notar algunas preferencias de los clientes al momento de decidirse por adquirir una vivienda, los mismos que al ser, **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**, un proyecto en etapa de planificación, se ha podido ajustar a esas preferencias que exige el mercado del Valle de los Chillos.

En la siguiente tabla observamos la evaluación de cinco factores principales, como son: la seguridad, ubicación, financiamiento, estacionamientos, área de la vivienda y áreas comunales.

FACTORES DE INTERES AL MOMENTO DE COMPRAR UNA VIVIENDA							
	30%	20%	20%	10%	10%	10%	100%
PROYECTO	SEGURIDAD	UBIC	FINANC	ESTAC	AREA CASA	AREAS COM	V.P.
VALLE VENTO	8	8	8	8	8	9	7,3
HIEDRAS	9	9	8	9	10	9	8
ARUPOS	8	8	8	8	9	9	7,4
AGAPANTHUS	7	6	8	8	8	10	6,7
MIRANDA	5	4	8	7	8	8	5,5
CAPELO GARDEN´S	9	8	8	10	9	8	7,6

Tabla 11: FACTORES DE INTERES AL MOMENTO DE ADQUIRIR UNA VIVINEDA, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

Ahora realizaremos una evaluación comparativa de los productos competencia para poder evaluar las características que pueden darle un valor agregado al **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S**

PROYECTOS	VALLEVENTO	HIEDRAS	ARUPOS	AGAPANTHUS	MIRANDA	CAPELO GARDENS
PROMOTOR	AGILESA S.A.	PRO	PRO	S/D	MUTUALISTA	EON
TOP OF MIND	no	si	si	no	si	no
PRODUCTO	casas	casas	casas	casas	casas	casas
CANTIDAD	21	36	148	132	10	17
AREA M2	98	130	120	95	102	117
N. PISOS	2	3	3	2	2	3
N. DORMITORIOS	3	3	3	3	3	3
N. BAÑOS	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
PARQUEADERO	1	2	1	1	1	2
AMPLIACION	no	no	no	no	no	no

Tabla 12: ANALISIS COMPARTIVO PRODUCTO, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

CARACTERISTICAS DEL PROYECTO	CAPELO GARDEN'S
------------------------------	-----------------

PRODUCTO	100%	OFERTA DE CASAS		CASAS
N. UNIDADES	60	PROMEDIO	17	BAJO EL PROMEDIO
AREA M2	110	PROMEDIO	117	SOBRE EL PROMEDIO
N. PISOS	3	PROMEDIO	3	DENTRO DEL PROMEDIO
N. DORMITORIOS	3	PROMEDIO	3	DENTRO DEL PROMEDIO
N. BAÑOS	2.5	PROMEDIO	2.5	DENTRO DEL PROMEDIO
PARQUEADERO	1	PROMEDIO	2	SOBRE EL PROMEDIO
AMPLIACION	0	PROMEDIO	0	DENTRO DEL PROMEDIO

Tabla 13: DESGLOSE CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO, ELABORADO: MESTIZO ARQ

Se detalla a continuación las similitudes y diferencias del tipo de acabados de construcción y servicios, entre los diferentes proyectos competitivos. Todos estos datos fueron recopilados mediante una exploración de campo, visitando cada uno de los proyectos de la competencia directa.

Un valor importante del **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**, es que mantiene altos estándares de calidad y supera a la mayoría de sus competidores e iguala o la diferencia de ellos, con esto, marca presencia en el mercado, haciéndolo en este punto, bastante competente con los otros proyectos.

ACABADOS Y SERVICIOS	VALLE VENTO	HIEDRAS	ARUPOS DE LA HACIENDA	AGAPANTHUS	MIRANDA	CAPELO GARDEN'S
ESTRUCTURA	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN	HORMIGÓN
MATERIAL EN PAREDES	BLOQUE, PINTURA, FACHALETA	BLOQUE, PINTURA, FACHALETA	BLOQUE, PINTURA	BLOQUE, PINTURA	BLOQUE, PINTURA, PIEDRA	BLOQUE, PINTURA, FACHALETA
VENTANERÍA	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO	ALUMINIO Y VIDRIO
PISO INGRESO COMUNAL	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO IMPORTADO
PISO AREA SOCIAL	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE
PISO Y PARED DE BAÑOS Y COCINA	CERÁMICA	PORCELANATO IMPORTADO	CERAMICA	CERAMICA	CERAMICA	PORCELANATO NACIONAL
PISO EN DORMITORIOS	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE
SANITARIOS Y GRIFERÍA	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
PUERTAS	ENCHAPE DE MADERA	MELAMÍNICO	MELAMÍNICO	ENCHAPE DE MADERA	ENCHAPE DE MADERA	MELAMÍNICO
TUMBADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO	CHAFADO
MUEBLES DE COCINA, BAÑOS Y DORMITORIOS	ENCHAPE DE MADERA	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO	MALAMÍNICO
ASCENSORES	NO	NO	NO	NO	NO	NO
BODEGAS	NO	SI	NO	SI	NO	NO
GAS CENTRALIZADO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
SISTEMA INTELIGENTE	NO	NO	NO	NO	NO	NO
PLANTA ELÉCTRICA	NO	NO	NO	NO	NO	NO
SISTEMA CONTRA INCENDIOS	SI	SI	SI	SI	SI	SI
SALÓN COMUNAL	SI	SI	SI	SI	SI	SI
GIMNASIO	NO	SI	SI	SI	NO	NO
ÁREAS VERDES	SI	SI	SI	SI	SI	SI
ÁREAS DE BBQ	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Tabla 14: ESPECIFICACIONES DE ACABADOS, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

En general, todos cuentan con las mismas características constructivas y acabados bastante similares, esto es estructura en hormigón armado, paredes de bloque, diversidad en revestimientos exteriores, predominio del aluminio y vidrio. Los acabados interiores, son similares, con notables cambios en los que optamos por materiales de mejor calidad.

3.11.1. ÁREA PROMEDIO POR M2 EN EL SECTOR

Las viviendas que se ofertan en el sector tienen un rango similar en cuanto a las áreas, dos de los 5 proyectos evaluados tienen un producto inferior a 100 m², mientras tanto el límite superior en área lo tiene el Proyecto Hiedras, seguido por **EL CONJUNTO PRIVADO HIEDRAS DE CAPELO.**

El área promedio del grupo de evaluación es de 106 m², los proyectos Arupos y Miranda están más ajustados a esta necesidad, pero sin lugar a duda, todos están dentro del promedio que sugiere el mercado.

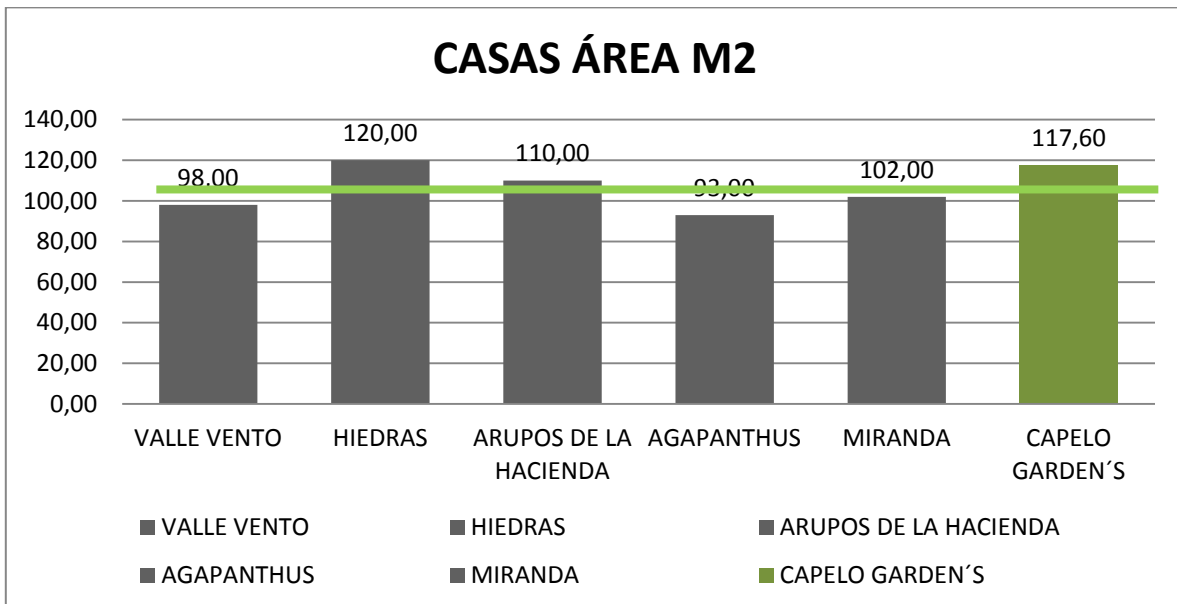


Gráfico 32: PROMEDIO DE AREAS POR CASA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

3.11.2. PRECIO PROMEDIO POR M2

El precio promedio del sector, en base al grupo de evaluación es de: \$741.66 cuyo rango es de \$600 a \$900, siendo el más bajo el proyecto Miranda y el mas alto el Proyecto Hiedras.

Es importante notar que la variación de los precios también se pueden ver afectados por la magnitud de los proyectos, pues realmente mientras más alta es la cantidad se puede tener un margen mayor en reducción de los costos.

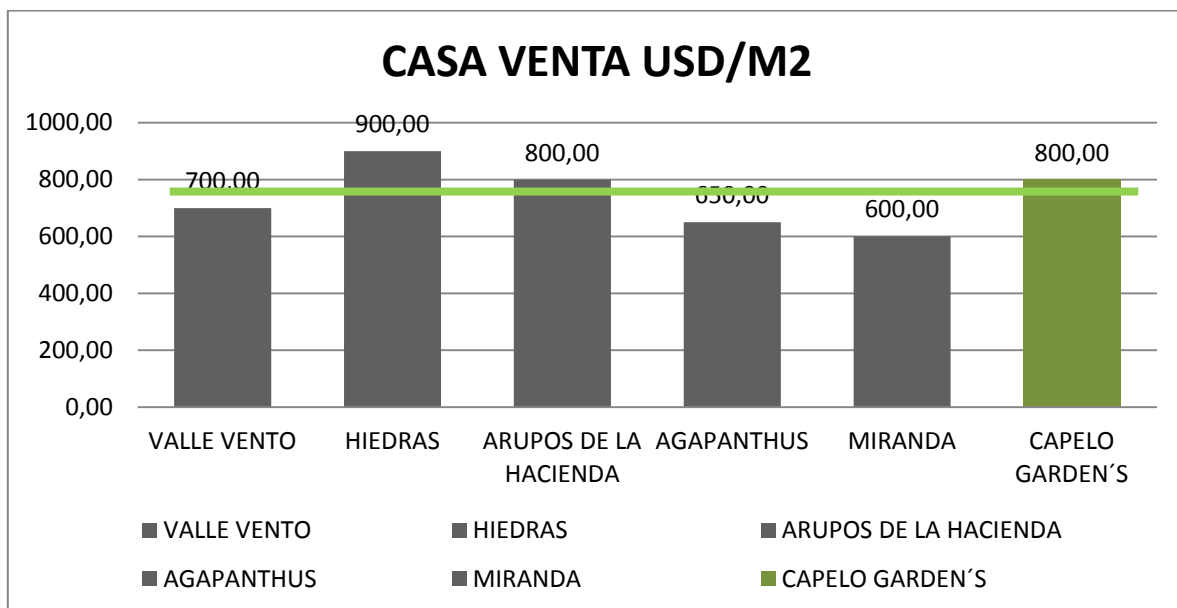


Gráfico 33: PROMEDIO PRECIO POR M2, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

El precio por m2 del **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**, se sitúa sobre el precio promedio global de la evaluación pero se encuentra dentro del margen y bastante cerca de dicho promedio (\$741) para ser un proyecto con pocas unidades de vivienda y tener una alta calificación en cuanto a los acabados frente a los otros proyectos, mejorando su competitividad en el mercado del sector.

3.11.3. TOTAL UNIDADES OFERTADAS EN EL SECTOR

En esta evaluación, se nota un escalamiento en el número de viviendas por proyecto, empezando con Miranda que son 10 unidades habitaciones, seguido por el **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** con 17, Valle Vento con 21, luego viene Hiedras con 36 y después se vienen dos proyectos que son mucho más grandes como Agapanthus con 132 y Arupos con 148.

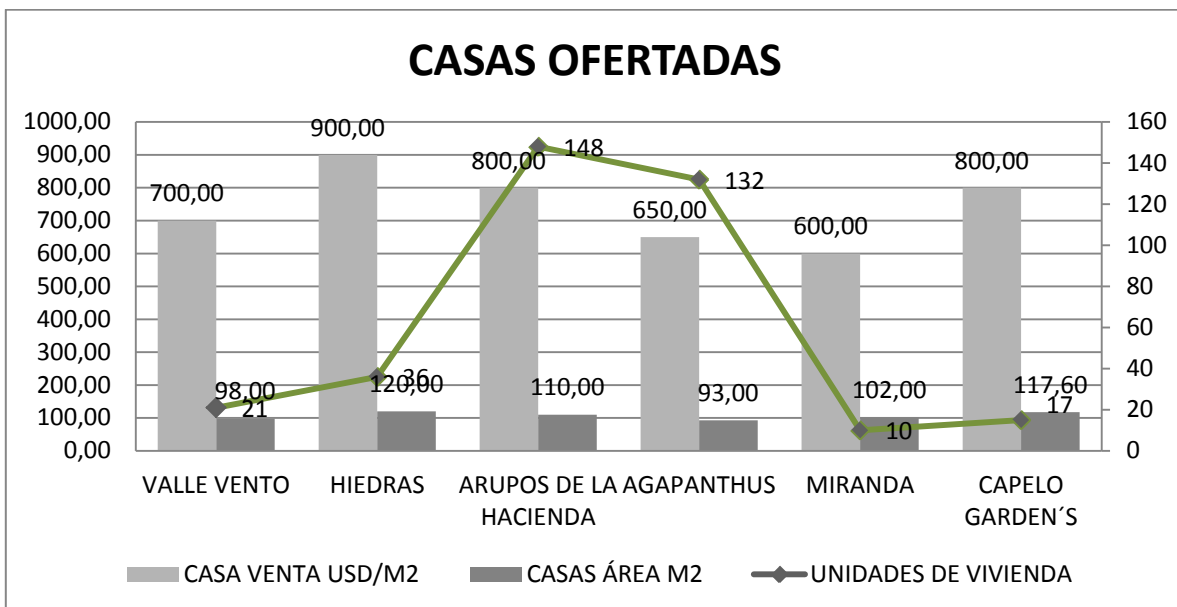


Gráfico 34: CASAS OFERTADAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

3.11.4. VELOCIDAD DE VENTA

El stock de unidades habitaciones con el que partimos, en función del estudio de mercado realizado, es de 362 viviendas que se construirán en el transcurso de este año y los dos siguientes, en distintos momentos.

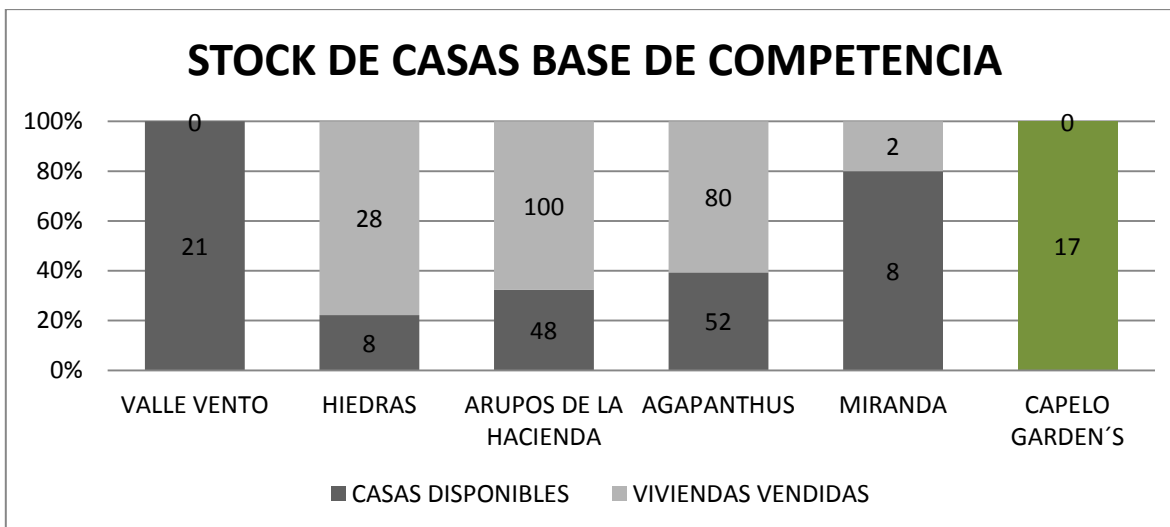


Gráfico 35: STOCK DE CASAS BASE DE COMPETENCIA, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

VELOCIDAD DE VENTAS	VALLE VENTO	HIEDRAS	ARUPOS DE LA HACIENDA	AGAPANTHUS	MIRANDA	CAPELO GARDEN'S
FECHA DE MUESTRA	April-12	June-12	June-12	June-12	June-12	June-12
INICIO DE VENTAS INCLUYE PREVENTAS	September-12	January-12	August-10	April-11	November-11	January-13
ENTREGA DE PROYECTO	March-14	January-13	August-13	April-13	November-12	April-14
PLAZO DE EJECUCION	18,00	12,00	36,00	24,00	12,00	17,00
MESES TRANSCURRIDOS DE VENTAS	-6,00	5,00	22,00	14,00	7,00	-8,00
CASAS OFERTADAS	21	36	148	132	10	17
CASAS DISPONIBLES	21	8	48	52	8	17
VIVIENDAS VENDIDAS	0	28	100	80	2	0
CASAS VENDIDAS POR MES	1,0	6,0	5,0	6,0	1,0	1,0
VELOCIDAD DE VENTAS	4,8%	16,7%	3,4%	4,5%	10,0%	5,9%
PROMEDIO DE VENTAS/MES						3,33
PROMEDIO VELOCIDAD VENTAS/MES						8%

Tabla 15: VELOCIDAD DE VENTAS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

El promedio de ventas alcanzado en el sector es de 7.6% por mes, eso significa, de un total de 362 viviendas ofertadas en el sector, mensualmente se venden un 3.3%.

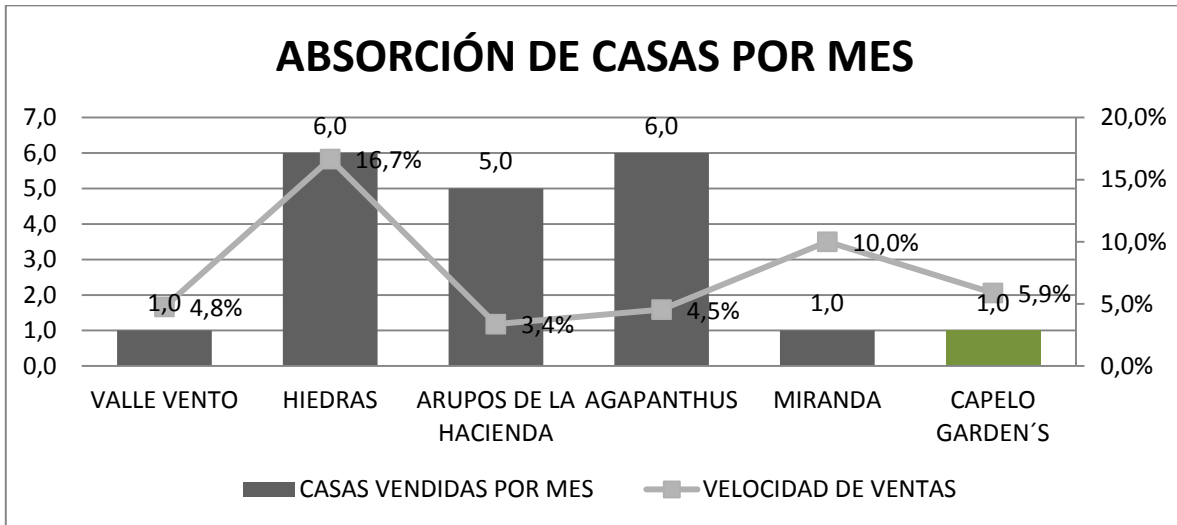


Gráfico 36: ABSORCION DE CASAS POR MES, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

Este estudio nos ayudara a realizar una estrategia de marketing adecuada para el sector, elevando el nivel de absorción que tiene el **PROYECTO CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S**.

3.12. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DE LA OFERTA INMOBILIARIA

- La oferta actual de los proyectos inmobiliarios se prevé que aumente a corto plazo por las facilidades macroeconómicas revisadas porque el Valle de los Chillos es un sector preferencial al momento de querer adquirir una vivienda y existe una alta disponibilidad de terrenos aptos para la construcción.

- Actualmente disponemos de una oferta de 362 viviendas, de similares características al proyecto **CAPELO GARDEN´S**, la principal fortaleza de este proyecto es su número de viviendas, que está dentro de los más bajos haciéndolo más exclusivo, manteniendo su precio de venta por metro cuadrado en \$800, que está dentro del margen del sector que es \$741.86.
- La competencia directa en el sector es bastante fuerte, pues manifiestan datos similares en toda la información levantada, las ventajas competitivas de **CAPELO GARDEN´S**, es que aparte de estar en planificación pudiendo ajustarse un poco más a las necesidades del mercado, es que actualmente es un importante competidor debido a su número de viviendas (17), dos parqueaderos por casa, su área (117m²), los acabados y el costo por metro cuadrado, que en los análisis globales siempre se mantiene al margen del promedio obtenido y esperado.
- El tiempo de desarrollo de los proyectos, es otro factor importante, pues de los proyectos estudiados, 4 están en proceso de construcción y el promedio de ventas mes (3unidades) es alto y exige una estrategia de marketing bien estructurada para la captación de este mercado, puesto que según el estudio macro económico, los clientes prefieren realizar la compra cuando la casa está terminada, lo cual afectaría importantemente el flujo esperado, pues la estrategia de financiamiento requiere un abono mensual durante la construcción.
- La seguridad es uno de los factores destacados al momento de decirse por la compra de una vivienda, lo cual, a nivel externo el proyecto **CAPELO GARDEN´S** si oferta, pues su ubicación es dentro de una gran urbanización de viviendas unifamiliares que sectorizadamente disponen de guardianía y adicional tenemos cerca un resguardo policial.

- En cuanto a lo publicitario, Hiedras y Arupos, cuentan con una alta presencia en el sector, pues tienen vallas en sitio y carteles de acercamiento, aparte están siendo ofertados por Pro inmobiliaria que es una empresa que esta posesionada en el sector, siendo esto un ejemplo para cuando inicie la promoción oficial de **CAPELO GARDEN'S**.
- Lo que se refiere a áreas verdes, en este sector es de suma importancia, el que cada casa tenga su patio, no solo es una ventaja, más bien es un requerimiento con el que todos los proyectos cumplen, adicional a esto, en cuanto a las áreas comunales, la normativa vigente del sector es más exigente que la de la ciudad de Quito y para ello, todos los constructores prevén un espacio importante para las áreas verdes y comunales, el plus que puede aportar **CAPELO GARDEN'S** frente a la competencia es entregar el proyecto con juegos infantiles, pues los otros proyectos dejan el espacio, mas no el equipamiento.
- En general, la totalidad de los proyectos cuentan con similares características, enfocados hacia un nivel socio económico medio tipo y algunos medio alto y en este punto, es necesario potencializar las ventajas que tiene el proyecto **CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S** para que se destaque de la competencia y sea un proyecto más atractivo para los futuros clientes.

CAPITULO 4: COMPONENTE ARQUITECTONICO

En el presente capitulo se realiza una explicación ampliada de la concepción del proyecto basado en la normativa vigente, su ubicación y su viabilidad acorde a lo estudiado en la competencia.



4. CAPITULO IV

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO Y TÉCNICO

4.1. ANTECEDENTES

El Distrito Metropolitano de Quito, en los últimos años ha sufrido un proceso de expansión, por lo que algunas parroquias suburbanas se han integrado a la planimetría urbana de la ciudad capital.

Los sitios de mayor crecimiento son: El Valle de los Chillos, Tumbaco, Cumbayá, Pomasqui y Calderón.

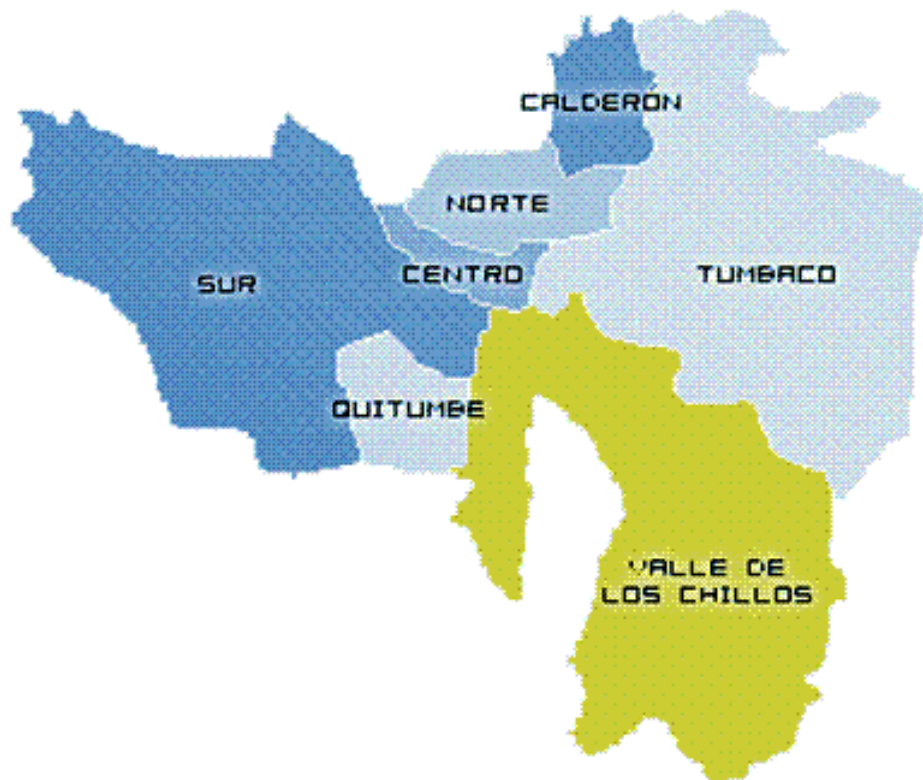


Gráfico 37: PLANO ESQUEMATICO DE QUITO

Este fenómeno es el resultado de un asentamiento desordenada de la zona urbana de Quito, que a pesar de su potencial, se mantiene como una ciudad de baja densidad, incluso con sectores aun sin consolidar, complementan esto, el alto costo por metro cuadrado del suelo.

Las diferentes administraciones zonales se han hecho cargo de brindar infraestructura, servicios públicos y equipamientos, generando un interés de desarrollo en varios sectores.

4.2. VALLE DE LOS CHILLOS

Es considerada como una de las urbes con mayor desarrollo en el país, esta ciudad está ubicada aproximadamente una hora de Quito, ciudad con la que mantiene vínculos geográficos, históricos y poblacionales. En el presente forma parte de la aglomeración urbana de Quito mas allá de la conurbación urbana que podría denotar, pues su actividad económica, social y comercial está fuertemente ligada a Quito, siendo ciudad dormitorio para miles de trabajadores que cruzan a Quito por vía terrestre.

4.3. CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO

4.3.1. UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA PROPIEDAD

El terreno se encuentra ubicado en la Calle San Pedro de Taboada, en el sector de Dean Bajo, en Conocoto, en el Valle de los Chillos.



Ilustración 10: PLANO DE UBICACION HACIA CAPELO GARDEN'S, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

EL Conjunto Privado CAPELO GARDEN'S, estará ubicado en un sector importante caracterizado por ser un polo creciente de desarrollo en la zona de los Valle de Pichincha, fundamentalmente en lo relativo a la construcción de vivienda de un nivel socio económico medio típico y medio alto, debido a que su entorno aun cuenta con grandes espacios verdes, amplias vías, residencias tranquilas, con

un sin número de servicios medianamente cerca pero sobretodo conectado ahora con los otros valles, a quito y al nuevo aeropuerto.

El terreno cuenta con un área de 2887m² según el Informe de Regulación Metropolitana (IRM) con un frente de 50 m y un fondo tomado desde su punto medio referencial de 60 m, tiene una forma casi cuadrada, extendida en su parte posterior derecha con un ángulo de 11grados aproximadamente.

4.3.2. LÍMITES DE LA PROPIEDAD

Al norte: Propiedad Privada (Conjunto Habitacional)

Al sur: Propiedad Privada (Vivienda Unifamiliar)

Al este: Calle San Pedro de Taboada.

Al oeste: Propiedad Privada (Terreno Arborizado)

4.3.3. REGULACIÓN MUNICIPAL

Según el Informe de Regulación Metropolitana, otorgado por el Municipio Metropolitano de Quito, Administración los Chillos, en base a la Normativa Municipal Vigente aprobada en este año (2012), donde consta el plan de uso y ocupación del suelo, el predio se encuentra categorizado por su ubicación en la Zona A8 (A603-35).

CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO	
PROPIETARIO/S	LUIS ENRIQUE BARAJA SANCHEZ
CLAVE CATASTRAL	2270802007
NO. DE PREDIO	103908
IRM NO.	
FECHA	June-12
ZONA ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRACION ZONAL LOS CHILLOS
PARROQUIA	CONOCOTO
CALLE	SAN PEDRO DE TABOADA
ZONIFICACIÓN	A8 (A603-35)

Tabla 16: INFORMACION GENERAL DEL TERRENO, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

De acuerdo a I IRM, la altura máxima de las edificaciones en la zona y en el proyecto deben ser de 12 m y con un número máximo de 3 pisos, aprovechando una máxima ocupación en planta baja del 35% y una ocupación global máxima del 105%.

ANÁLISIS DE INFORME DE REGULACIÓN	IRM	CAPELO GARDEN'S	CUMPLE
AREA TERRENO M2	2887,00		
COEFICIENTE DE OCUPACIÓN DE SUELO COS	35%	27%	SI
COS TOTAL	105%	67%	SI
USO PRINCIPAL	R2 RESIDENCIA MEDIANA DENSIDAD	R2 RESIDENCIA MEDIANA DENSIDAD	SI
RETIRO FRONTAL	5,00	5,00	SI
RETIRO LATERAL	3,00	3,00	SI
RETIRO POSTERIOR	3,00	3,00	SI
RETIRO ENTRE BLOQUES	6,00	6,00	SI
LOTE MÍNIMO M2	600,00		SI
FRENTE MÍNIMO	17,00		SI
NÚMERO DE PISOS	3,00	3,00	SI
ALTURA MÁXIMA	12,00	12,00	SI

Tabla 17: ANALISIS DE INFORME REGULACION METROPOLITANA FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

4.3.4. USO DEL SUELO

Según el IRM, el uso principal del suelo es R1, esto significa, Residencial de baja densidad, lo que nos permite realizar edificaciones con tipología vivienda y con una cantidad limitada en función del COS PB, que es del 35%.

En esta zona, desde hace varios años, se ha convertido en un sector de vivienda a nivel de conjuntos privados, fundamentalmente destinado a los niveles socio económico medio típico y medio alto, constituyéndose en un importante polo de desarrollo y una demanda potencial en la adquisición inmobiliaria, cada vez más creciente.

4.3.5. CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO

El sector de Capelo de la zona del Valle de los Chillos, esta privilegiada por su entorno, gracias a que se encuentra aun disponibles grandes espacios verdes, residencias de baja densidad, cerca a múltiples servicios como centros comerciales, centros de salud, restaurantes, bancos, centros educativos, iglesias, áreas de recreación familiar.

4.3.6. SECTOR RESIDENCIAL

Existe actualmente el predominio de predios con residencias unifamiliares (casas con altura no mayor a 6 metros).

Dentro del desarrollo urbano y crecimiento poblacional de la ciudad, se esta cambiando a la línea de conjuntos privados pero con una propuesta de viviendas amplias con áreas verdes y amplios parqueaderos.

En este sector, se encuentran un alto índice de viviendas de nivel medio y medio alto, desde un principio vieron al sector como un potencial espacio de crecimiento sobretodo familiar.

4.3.7. SECTOR FINANCIERO

Actualmente las entidades bancarias buscan una cobertura global quieren llegar a todos los lugares del país. Ubicándonos en el sitio, la concentración mas importante de entidades bancarias se encuentra a una corta distancia desde el proyecto que es en os lugares específicamente que son el Centro Comercial San Luis y el Centro Comercial del Rio, y a una menor escala, a metros uno puede encontrar cajeros, servicios de pagos generales, etc.

4.3.8. SECTOR COMERCIAL, RECREATIVO, ÁREA VERDE

Este importante sector, se encuentra ubicado en una zona comercial en desarrollo que se vislumbra con una organización interesante. Actualmente, existen 3 centros comerciales de alto impacto, con una afluencia mayoritariamente de clase media - media alta, como son EL San Luis Shopping, el River Mall y el Nuevo Hiper Market, estos como principales, puesto que hay sectores donde se ha concentrado el comercio y servicios a donde se puede acceder con gran facilidad y la afluencia abarca a todos los grupos económicos, estos centros clásicos de comercio son el Triangulo, Sangolqui y San Pedro.

En todo el sector hay una disponibilidad de centros de salud privados, farmacias, agencias de viaje, cines, estadio.

Recientemente se inauguro el parque Cuscungo, brindando a la zona y la ciudad un entorno paisajístico agradable, con una variedad de áreas recreativas y canchas deportivas.



Ilustración 11: LUGARES DESTACADOS, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ

A nivel educativo, el terreno se encuentra cerca de instituciones importantes como son la UNIVERSIDAD POLITECNICA DEL EJERCITO, el COLEGIO LA SALLE, entre otros destacados.

4.4. TRAMA VIAL Y TRANSPORTE URBANO

La trama vial en el sector de Capelo se encuentra constituida por Avenidas principales y calles secundarias. Dentro de las avenidas las clasificamos con alta y mediana congestión y las secundarias con baja congestión.

Actualmente, se han generado cuellos de botella en algunos puntos cercanos al proyecto pero se debe básicamente a que hay trabajos en la vía.

El gobierno ha puesto gran énfasis en el tema vial para mejorar la conectividad del Valle con los otros Valles y lo que es el distrito metropolitano de quito.



Ilustración 12: RED VIAL, FUENTE: SAYONARA MUÑOZ.

Las vías más destacadas son la Vía Ilaló, la continuación de la Autopista General Rumiñahui, la General Enríquez, la Mariana de Jesús y la San Pedro de Taboada que son vías principales, de 4 carriles y en perfectas condiciones. Todas estas vías son de alta congestión pero fluida y se debe a que disponen de circuitos de transporte público.

Encontramos adicionalmente, un sin número de calles secundarias con baja congestión vehicular, que complementan esta importante red vial, que permite y facilita la comunicación desde el lugar donde se encuentra ubicado el proyecto **CAPELO GARDEN´S** a los diferentes sectores residenciales, corporativos, hoteleros, comerciales, como se puede apreciar en el mapa.

4.5. DEMOGRAFÍA DE LA ZONA Y CARACTERÍSTICAS CONSTRUCTIVAS DEL SECTOR

En el sector de Capelo, predominan edificaciones destinadas a residencias en su mayoría, otra parte está enfocada al comercio, cuyas características arquitectónicas tienden a lo moderno con estilos contemporáneos, utilizando un tipo de estructura clásica, losas de hormigón, paredes de ladrillo o bloque, madera, cubiertas inclinadas, construcciones bastante tradicionales porque es importante recordar, que el valle era un sitio lleno de grande haciendas.

Estas características hacen que este sector sea diferente a la actual ciudad de Quito, donde predominan ahora los edificios.

4.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ZONA DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL PROYECTO

4.6.1. VENTAJAS

- El predio cuenta con todos los servicios básicos.
- La topografía es bastante plana y regular.
- Pronta ampliación vial para mejorar la conectividad.
- Se encuentra en un sector de vías secundarias donde no hay mucho tráfico vehicular.
- Poca contaminación ambiental, porque existen bastantes áreas verdes aledañas y dentro del conjunto.
- Esta cerca de centros comerciales, médicos, educativos.
- Acceso rápido a transporte público.
- Es un Conjunto de pocas unidades de vivienda, generando una convivencia fácil entre los co-propietarios.

4.6.2. DESVENTAJAS

- Actualmente es bastante complicado el ingreso al Valle por los cuellos de botella presentados en distintos puntos que nos hacen la trayectoria al proyecto en poco más demorada.
- Existencia de terrenos disponibles que como puede darse que se desarrollen proyectos similares, puede que no y pueden convertirse en espacios descuidados por los propietarios.

4.7. COMPONENTE ARQUITECTÓNICO, ANÁLISIS DESCRIPTIVO

El proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN'S, está siendo desarrollado por los arquitectos Carlos Baraja y Sayonara Muñoz, los mismos que estamos iniciando una empresa de diseño, planificación con el nombre: MESTIZO y una empresa de Desarrollo inmobiliario de Nombre EON.

La tendencia arquitectónica tiene un estilo minimalista, pero prima la intención de brindar espacios cómodos, bien aprovechados, funcionales, con iluminación natural en la mayoría de casos, provocando exteriormente un estilo moderno, nuevo, acogedor, siempre anteponiendo la normativa vigente y dando espacios óptimos para el desarrollo de las familias que sean parte de nuestros proyectos, buscando siempre generar un aporte al ornato de la ciudad.

A continuación, una descripción de lo que para nosotros, además de un plan de tesis, es el inicio de un sueño... de muchos.





Ilustración 13: VISTA EXTERIOR DEL CONJUNTO: FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

La Fachada Frontal de las viviendas tiene un tratamiento con fachaleta, que es un elemento usado actualmente, simula al ladrillo con una apariencia mejor trabajada y provoca la sensación de calidez y le da ese toque hogareño clásico a cada una de las casas.

Como las casas son adosadas, solo disponen de una fachada Frontal y Posterior, las cuales manejamos en color blanco, con pasamanos de metal color grafito, al igual que la perfilería de las ventanas, los vidrios son de color natural.

Por el frente del lote, que es el único acceso vehicular y peatonal al conjunto, tenemos de inmediato el área de estacionamientos, áreas verdes y comunales del conjunto.



Ilustración 14: VISTA INTERIOR DEL CONJUNTO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

Se ha dado un importante énfasis en el área verde y área comunal, pues es importante ofrecerle al cliente un área comunal que pueda ocupar u este vinculada directamente con el área verde para que el espacio sea mejor aprovechado.

4.8. DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO, ÁREAS

El proyecto arquitectónico CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S, contara con 17 unidades de vivienda, 30 parqueaderos (dos por unidad de vivienda), 2 de visitas, uno para discapacitados, sala comunal y una amplia área verde (450m2)

RESÚMEN DE ÁREAS GENERALES	CAPELO GARDEN'S
AREA TERRENO M2	2887,00
NO. DE PISOS	3,00
SUBSUELOS	0,00
MIX DEL PROYECTO	
CASAS	17,00
APARTAMENTOS	0,00
LOCALES COMERCIALES	0,00
ESTACIONAMIENTOS PRIVADOS	34,00
ESTACIONAMIENTOS DE VISITAS	3,00
ESTACIONAMIENTOS COMERCIALES	0,00
CIRCULACIONES M2	450,00
ÁREAS COMUNALES M2	40,00
ÁREAS VERDES RECREATIVAS M2	450,00
ÁREA RESIDENCIAL M2	1760,00
ÁREA DE COMERCIO M2	0,00
ÁREA BRUTA M2	2700,00

Tabla 18: RESUMEN DE AREAS GENERALES DEL PROYECTO, FUENTE: **MESTIZO ARQUITECTOS.**

4.8.1. OPTIMIZACIÓN ARQUITECTÓNICA DEL PROYECTO

A nivel global, frente a los indicadores que nos da la norma, el proyecto CAPELO GARDEN´S se encuentra ocupando un COS de 27% de un 35% que nos da la norma, esto en principio se ve afectado por la forma del terreno pero con esto logramos también brindarle a cada vivienda dos parqueaderos que son indispensables requisitos para satisfacer las necesidades del sector.

COS PB	27%	35,00%	SI CUMPLE
COS TOTAL	67%	105,00	SI CUMPLE

Tabla 19: COS PB Y COS TOTAL, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

Con el objeto de determinar la factibilidad del proyecto, es indispensable realizar un análisis de la optimización de las áreas tanto de las casas como de las áreas comunales, circulaciones, con el fin de establecer si el proyecto tiene viabilidad arquitectónica, para lo cual serán analizadas las normativas vigentes con relación a las áreas de construcción.

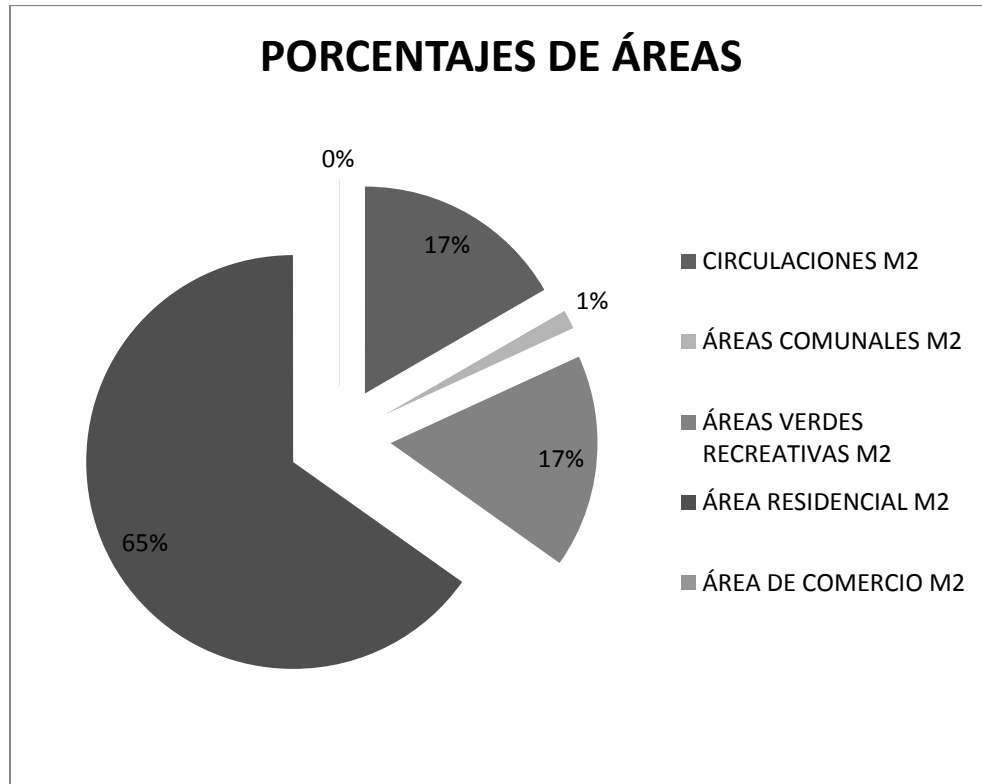


Gráfico 38: PORCENTAJES DE AREAS, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

4.8.2. DESCRIPCIÓN DE LA EDIFICACIÓN, COMPONENTE TÉCNICO

El proyecto Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S, contara con 17 unidades de vivienda, con un tipo único de casa con un área de 117 m², con dos parqueaderos, distintas áreas de patio que manejan un rango desde los 40 a los 100 m².

La casa en si es de tres plantas, pero aparente desarrollarse en cuatro, debido a que con una estrategia de diseño, se logra independizar el nivel intermedio que se lo conoce como compartido, para que cada habitación tenga su independencia no solo a nivel interior sino exterior también.

PLANTA BAJA:

- Sala
- Comedor
- Cocina
- Baños social
- Área de maquinas exterior
- Patio Privado



Ilustración 15: PLANTA BAJA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

SEGUNDA-TERCERA PLANTA

- Dormitorio 1
- Dormitorio 2
- Baño compartido
- Terraza



Ilustración 16: SEGUNDA PLANTA CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

TERCERA PLANTA

- Dormitorio Máster
- Baño Máster
- Terraza

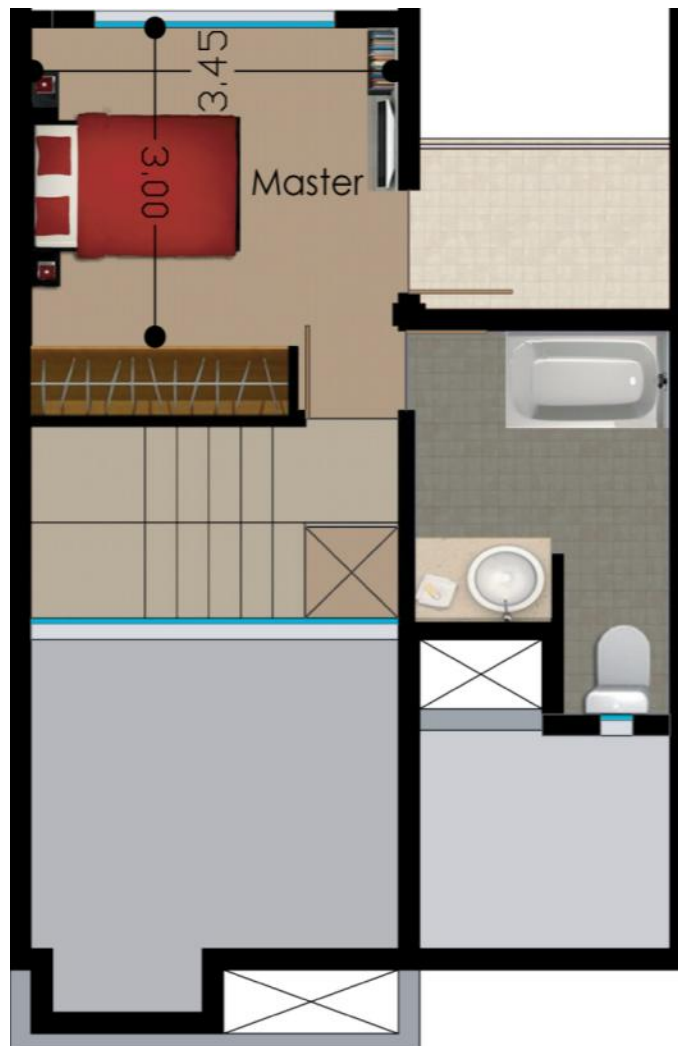


Ilustración 17: TERCERA PLANTA, CASA TIPO, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

Como la casa tiene un diseño particular, a continuación en la imagen podemos ver un corte por muro, el mismo que nos permite entender cómo se desarrolla interiormente la casa, y se puede notar las ventajas que tiene el diseño frente a la competencia puesto que de entrada a pesar de la sala tener un espacio justo al ganar ese espacio en altura podemos tener la percepción de mayor amplitud.

De la misma forma, al tener los dormitorios del segundo piso en distintos niveles provoca la sensación de independencia y haciendo q cada dormitorio tenga su piso.

El diseño de la cocina es tipo americana para ganar una buena conexión entre todo lo que sería el área social.

La cubierta tiene una inclinación interior permitiendo que el dormitorio máster tenga una iluminación directa superior.



Ilustración 18: CORTE POR MURO, **CASA TIPO**, FUENTE: MESTIZO ARQUITECTOS.

4.8.3. DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE DE INGENIERÍA

4.8.3.1. DISEÑO ESTRUCTURAL

La estructura del Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S, básicamente se desarrolla con la losa de cimentación y losas de Hormigón armado de 210KG, para una altura de 3.00 metros de entrepiso, se trabajara mampostería de bloque de 20, 17 y 10, y las columnas serán de 25 x 35 como indica la nueva norma.

4.8.3.2. DISEÑO ELÉCTRICO

El sistema eléctrico del proyecto, cuenta con un sistema de cableado subterráneo y sistema de alarma contra incendios.

4.8.3.3. DISEÑO HIDROSANITARIO

El sistema hidrosanitario, está diseñado con una tubería chilena calificada denominada Hidro 3 para agua fría y agua caliente.

4.8.4. DETALLE DE ACABADOS

ESTRUCTURA:

Las viviendas están construidas con un sistema de losa de cimentación, y columnas y losas de entrepiso de hormigón armado, siguiendo todas las normas de seguridad que exige la legislación ecuatoriano para la construcción.

MAMPOSTERIA:

Todas las paredes de la casa son construidas con bloque vibro prensado tradicional de cemento en medidas de 10,17 y 20 cm. Las paredes se enlucen por dentro y por fuera.

RECUBRIMIENTOS DE PISOS:

En sala, comedor, y corredores de planta baja se colocara porcelanato (color a elegir por el cliente de las opciones propuestas por el constructor).

Las Gradas se entregan con piso flotante en huellas y porcelanato en contrahuellas.

En cocina se colocara cerámica nacional (color a elegir por el cliente de las opciones propuestas por el constructor).

En baño social se colocara cerámica nacional (color a elegir por el cliente) solo en el piso.

En el baño del segundo piso y el baño máster se colocara cerámica nacional tanto en piso como en paredes.

En dormitorios, sala de estar, y corredores de las plantas superiores de las casas se colocará piso flotante (color a elegir por el cliente).

Las terrazas y el hall de ingreso a las viviendas se entregan recubiertas de grano lavado color crema.

BARREDERAS:

En sala, comedor, grada, estar, dormitorios y baño social se colocara barredera de mdf de 5 cm pintada en color madera natural

RECUBRIMIENTOS DE PAREDES:

En la cocina se colocara cerámica nacional en las paredes donde se encuentra ubicada la cocina y el fregadero.

El baño del segundo piso y el baño master tienen cerámica nacional en las paredes.

La sala, comedor, grada, estar, dormitorios y baño social van estucados y pintados en color blanco

TUMBADO:

Los tumbados del baño social, baño del segundo piso, baño máster y la cocina van estucados y pintados en color blanco.

En sala, comedor, grada, estar, dormitorios van estucados y pintado en color blanco.

PUERTAS:

La puerta principal es tamboreada termo laminada en color madera natural.

Las puertas de paso al interior de la vivienda son tamboradas termo laminada en color madera natural.

CERRADURAS:

Son de la marca cesa o similar color plateado satinado de pomo redondo.

VENTANAS Y PUERTAS DE ALUMINIO:

Son en aluminio color natural, y el sistema es de puertas o ventanas corredizas, con vidrio color natural de 4 mm o 6mm según la necesidad.

MUEBLES DE COCINA:

Los frentes de los muebles altos y bajos, zócalos y cornisas son en melamina o similar.

Los módulos interiores de los muebles altos y bajos son en melamina color blanco.

El mesón de la cocina es granito importado.

Las tiraderas son de color aluminio de dos puntos de sujeción.

MUEBLES DE BAÑO:

El baño social no tiene mueble ya que va un lavamanos de pedestal

En el caso del baño del segundo piso y el baño máster el mueble va suspendido del piso.

Los frentes del mueble son de melamina o similar

Los módulos interiores del mueble son en melamina color blanco.

Las tiraderas son de color aluminio de dos puntos de sujeción.

Los mesones de los muebles de baño son de formica o similar.

MUEBLES DE CLOSETS:

Los frentes son de melamina o similar.

Por dentro los tubos, zapateras y cajonera se apoyan en la pared pintada de color blanco, no son módulos completos y el bastidor perimetral es de melamina color blanco.

PIEZAS SANITARIAS:

Los inodoros son edesa modelo Century o similar color blanco

El lavamanos del baño social es edesa modelo Chelsea de pedestal o similar. color blanco

El lavamanos empotrable del baño del segundo piso y el baño máster son edesa modelo oakbrook o similar color blanco

El fregadero de la cocina es de acero inoxidable de la marca TEKA o similar de un pozo y una escurridera color plateado

La tina del baño máster es edesa o similar color blanco de 1.30 x 0.70.

GRIFERIAS:

La grifería de la cocina es edesa modelo niza monocomando o similar color plateado

La grifería de los lavamanos del baño social, baño del segundo piso y baño master son edesa modelo niza monocomando o similar color plateado.

La grifería de ducha del baño del segundo piso es edesa modelo niza monocomando con mezcladora externa o similar color plateado.

La grifería de ducha tina del baño master es edesa modelo niza monocomando con mezcladora externa o similar color plateado.

PIEZAS ELECTRICAS:

Son marca veto sin luz piloto o similar

PIEDRA DE LAVAR:

Es una piedra prefabricada en hormigón de un pozo y una pequeña loseta para protección del tanque de gas para la cocina.

INSTALACION PARA LAVADORA DE ROPA Y SECADORA:

Todas las viviendas tienen las instalaciones tanto eléctricas como hidráulicas para el uso de lavadora y secadora de ropa.

INSTALACION PARA CALEFON A GAS:

Se prevé una instalación para el calefón a gas para calentar el agua en la cocina, baño del segundo piso y baño máster (no se entrega el calefón).

INSTALACION DE TELEFONO:

La instalación queda lista, es decir, cableada y con piezas telefónicas, sin embargo es responsabilidad de cada propietario hacer el trámite para obtener la línea.

PASAMANOS:

Son metálicos pintados en color grafito.

MEDIDOR DE AGUA Y LUZ:

El cliente deberá hacer los trámites correspondientes para su instalación luego de la entrega de la vivienda

NOTAS:

1. No se incluye dentro del presupuesto espejos en baños, tubo, ni cortina en ducha, lámparas decorativas, calefón.
2. Dado el arranque de la obra, los clientes disponen de 4 meses para solicitar cualquier cambio, ya sea en albañilería como en acabados. Ya que por aprobación de la propiedad horizontal luego de este plazo el municipio no permite ningún cambio, así mismo los acabados se compran en un solo lote para lograr descuentos que ayuden a comprar un mejor producto.
3. En el caso de que la compra se haya realizado luego del arranque de obra el nuevo propietario tendrá 1 mes para realizar los cambios mencionados anteriormente.

4. Cualquier cambio que el cliente solicite tiene un costo extra al valor pactado por la vivienda (al que se le suma el 30% por costos administrativos), dicho valor tendrá que ser cancelado con anticipación para poder efectuarlo.

5. No nos hacemos responsables por tardanzas en la entrega de materiales extras solicitados por los clientes o cambios solicitados fuera de los tiempos previstos en la clausula anterior.

4.9. CONCLUSIONES

- La ubicación y las condiciones del terreno donde se ubicara el proyecto, son óptimas para un desarrollo inmobiliario de esa tipología.
- El proyecto arquitectónico Conjunto Privado **CAPELO GARDENS** cumple con todas las normas y disposiciones legales exigidas en las ordenanzas del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.
- El diseño, la utilización de sus materiales y acabados, así como las áreas ofrecidas de cada una de las casas, cumplen con las expectativas demandadas por potenciales clientes con un nivel socio económico medio típico y quizá medio alto.

CAPITULO 5: ANALISIS TECNICO DEL PROYECTO

El presente capitulo contiene un análisis de los costos y tiempos de desarrollo del proyecto, desde el terreno, la planificación, construcción hasta el cierre y entrega.



5. CAPITULO V

COMPONENTE TÉCNICO

5.1. ANTECEDENTES

El conjunto privado **CAPELO GARDENS**, tiene un costo aproximado de 1.500.00, el mismo que está conformado por el valor del terreno que tiene una participación del 14%, costos directos equivalentes al 67.2% y costos indirectos correspondientes al 16%, son valores aproximados porque se están haciendo ajustes aun.

Se estima que el costo por metro cuadrado de construcción llegue máximo a 400.00, y se pueda vender en etapa de planos a 800.00 dólares el metro y según avanza la obra se hará un ajuste porcentual del valor.

COSTOS TOTALES PUROS

TERRENO	\$ 209.641,78	14%
RESUMEN COSTOS DIRECTOS	\$ 931.382,10	61%
COSTO CASAS	\$ 782.085,00	
OBRAS DE URBANISMO	\$ 71.200,00	
INFLACION	\$ 51.197,10	
SERVICIO POST VENTA	\$ 1.700,00	
GUARDIANIA DE OBRA	\$ 25.200,00	
RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	\$ 381.227,82	25%
PLANIFICACION	\$ 45.849,60	
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 175.250,62	
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 106.236,56	
TOTAL	\$ 1.522.251,71	100%

Tabla 20: RESUMEN DE COSTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

Grafico de costos totales en porcentaje:

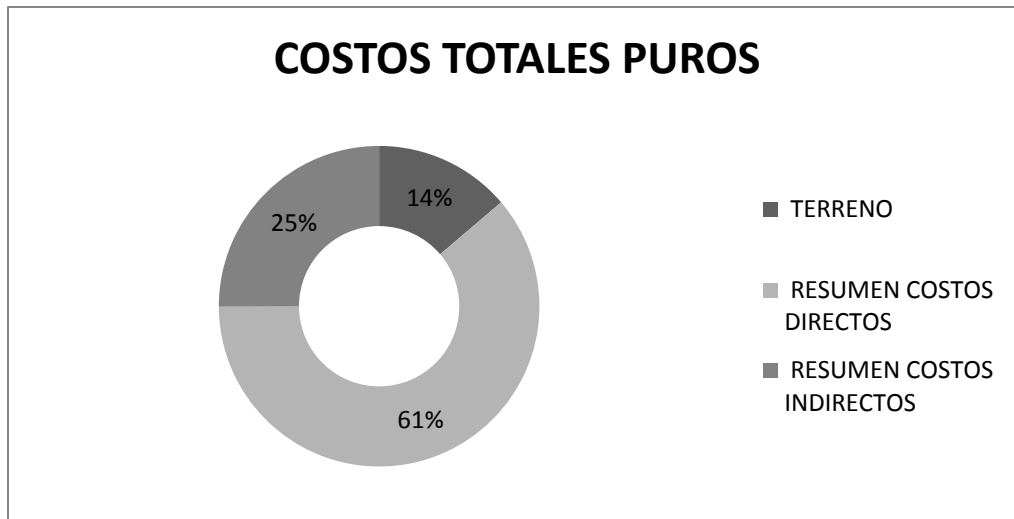


Gráfico 39 : COSTOS TOTALES EN PORCENTAJE, **ELABORADO POR: MESTIZO ARQ.**

Los costos directos son contemplados para la construcción del proyecto incluye en estos, la mano de obra, el material y la herramienta necesaria que el constructor se compromete a cumplir según las especificaciones de la planificación.

Los costos indirectos hacen referencia a los estudios de diseño y planificación requeridos así como los gastos de administración y de comercialización y ventas.

5.2. COSTO DEL PREDIO

El valor del terreno corresponde al análisis del método residual según la base de competencia del sector, estimando así su valor por m² a precio comercial

ANÁLISIS DE COMPETENCIA - PRECIO PONDERADO				
PROYECTO	PRECIO M2	ABSORCIÓN U/M		PONDERADO
VALLE VENTO	\$ 700,00	1	5,26%	\$ 36,84
HIEDRAS	\$ 900,00	6	31,58%	\$ 284,21
ARUPOS DE LA HACIENDA	\$ 800,00	5	26,32%	\$ 210,53
AGAPANTHUS	\$ 650,00	6	31,58%	\$ 205,26
MIRANDA	\$ 600,00	1	5,26%	\$ 31,58
PROMEDIO	\$ 730,00			
TOTAL (PRECIO DE VENTA EN LA ZONA)		19	100,00%	\$ 768,42
DATOS DEL TERRENO				
AREA TERRENO M2				2887,00
PRECIO DE VENTA EN LA ZONA				\$ 768,42
OCUPACIÓN DEL SUELO COS PB				35%
ALTURA PERMITIDA				3,00
K= AREA UTIL (AREA VENDIBLE)				88,45%
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO ALFA I				8%
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO ALFA II				10%
RESULTADOS				
DESCRIPCIÓN		CANTIDAD		PRECIO USD/M2
ÁREA ÚTIL VENDIBLE = AREA DEL TERRENO *COSP*#PISOS		3031,35		
AREA CONSTRUIDA MÁXIMA=AREA VENDIBLE/K		3427,10		
VALOR DE VENTA=AREA UTIL*PRECIO DE VENTA (M2)		\$ 2.329.353,16		
PRECIO DE TERRENO 1 ALFA I VALOR DE VENTAS		\$ 186.348,25		\$ 64,55
PRECIO DE TERRENO 2 ALFA II VALOR DE VENTAS		\$ 232.935,32		\$ 80,68
MEDIA ALFA		209641,78		
VALOR DEL M2 DEL TERRENO				\$ 72,62

Tabla 21: ANALISIS METODO RESIDUAL, ELABORADO POR: MESTIZO ARQ

5.3. COSTOS DIRECTOS

En el proyecto constructivo el rubro de mayor incidencia son los costos directos, para este conjunto el valor de los costos directos alcanza un porcentaje del 61 % referente al costo total del proyecto con un valor en dólares de \$ 900.000.



Gráfico 40: COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZOARQ

Estos costos directos abarcan la construcción de las casas en un porcentaje de 84%, las obras de urbanismo 8%, la inflación 5%, el servicio post venta y la guardianía obra 3%.

RESUMEN COSTOS DIRECTOS	\$	931.382,10	100%
CONSTRUCCION CASAS	\$	782.085,00	84%
OBRAS DE URBANISMO	\$	71.200,00	8%
INFLACION	\$	51.197,10	5%
SERVICIO POST VENTA	\$	1.700,00	0%
GUARDIANIA DE OBRA	\$	25.200,00	3%

Tabla 22: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, **ELABORADO POR MESTIZO ARQ**

5.4. COSTOS INDIRECTOS

El costo indirecto total alcanza el valor de: \$380.000, y está conformado por los valores de planificación en un 12%, costos indirectos de construcción en un 46%, administración del proyecto 14% y ventas y publicidad 28%.

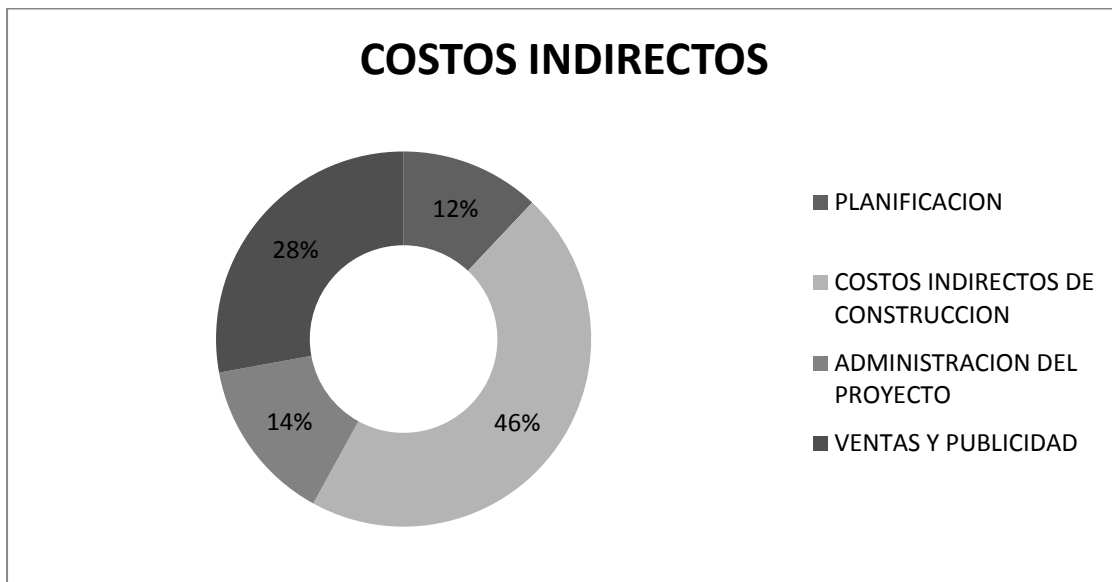


Gráfico 41: COSTOS INDIRECTOS, **ELABORADO POR MESTIZO ARQ**

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS	\$ 381.227,82	100%
PLANIFICACION	\$ 45.849,60	12%
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 175.250,62	46%
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	14%
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 106.236,56	28%

Tabla 23: DISTRIBUCION DE COSTOS DIRECTOS, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

Los gastos más representativos de los costos indirectos, se encuentran los rubros tales como comisiones por ventas (que serán cancelados a inmobiliarias que permitan la venta de los departamentos en el tiempo esperado), publicidad, gastos financieros, gastos financieros, gastos fiduciarios, fiscalización.

5.5. CRONOGRAMA DE PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

En el siguiente cronograma de planificación del proyecto se señalan las fases de planificación, constructivas distribuidas en meses hasta la finalización y entrega del inmueble.

CRONOGRAMA DE EGRESOS VALORADOS EN BARRAS				EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	
FECHA				EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	
FASES				INICIO	PREVENTA	CONSTRUCCION																	
MESES				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	17	16	17	18	
COD.	COSTOS	DESCRIPCION	TOTAL	EGRESOS DURANTE EL DESARROLLO DEL PROYECTO INMOBILIARIO																			
A	DIRECTOS	TERRENO	\$ 209.641,78																				
B		COSTO CASAS	\$ 782.085,00																				
E		URBANISMO	\$ 71.200,00																				
F		INFLACION	\$ 51.197,10																				
G		POST VENTA	\$ 1.700,00																				
H		GUARDIANIA	\$ 25.200,00																				
I		INDIRECTOS	PLANIFICACION	\$ 45.849,60																			
J			COSTOS INDIRECTOS	\$ 175.250,62																			
K	ADMINISTRACION		\$ 53.891,04																				
L	VENTAS Y PUBLICIDAD		\$ 106.236,56																				
EGRESO POR PERIODO			\$ 1.522.251,71																				

Tabla 24: CRONOGRAMA OBRA, ELABORADO POR MESTIZO ARQ

5.6. DURACION DEL PROYECTO

Con el propósito de establecer un cronograma de egresos ajustado a las necesidades del proyecto, se han establecido las siguientes fases de ejecución.

- Inicio
- Preventa
- Ejecución
- Cierre

1.-INICIO:

Esta fase comprende la planificación:

- Levantamiento Topográfico
- Estudio de suelos
- Solicitud y certificación de factibilidad de servicios
- Desarrollo preliminar: estudios previos, plan masa, anteproyecto
- Estudio de factibilidad
- Proyecto arquitectónico definitivo
- Ingenierías

2.-PREVENTA:

La preventa es la fase de lanzamiento del proyecto, en la cual se debe medir la aceptación del producto en el mercado.

Se incluye esta fase dentro del cronograma del proyecto, anticipando unos tres meses, en los cuales se busca lograr una venta del 50% del proyecto siendo este el punto de equilibrio ideal para el inicio definitivo de la obra.

De la misma manera, este tiempo es ideal para la realización de los trámites municipales que cubren aproximadamente ese tiempo.

3.- CONSTRUCCION:

Es el inicio oficial de la obra que se ha planificado que tenga una duración de 14 meses y se especifica en el contrato que se tienen dos meses de gracias por temas externos al dominio de la constructora.

4.- CIERRE:

Esta fase comprende la culminación legal del proyecto, entrega a los nuevos propietarios del conjunto, servicio de atención post venta según el requerimiento de los propietarios como garantía del producto comercializado.

5.7. CONCLUSIONES

- Es básica la cuantificación de todos los rubros de la construcción para tener un valor de construcción lo más real posible.
- Es ideal tener un software de control de ingreso y egresos para tener un control de todo lo que se hace y evitar errores en el proceso.
- Respetar y lograr los tiempos establecidos ayuda a mantener todos los valores iniciales y a cumplir con la oferta realizada a los clientes.

CAPITULO 6: ESTRATEGIA COMERCIAL

El presente capítulo contiene la estrategia comercial que será desarrollada para la promoción del conjunto, la misma que se desarrolla en base a políticas de la empresa y revisando la información de la competencia y como se maneja a los interesados de ese sector.



6. CAPÍTULO VI

ESTRATEGIA COMERCIAL

6.1. ANTECEDENTES

En este capítulo de Estrategia Comercial se presentan dos tipos de estrategias: la de Promoción y Publicidad que incluye el diseño de vallas y anuncios publicitarios y la estrategia de Ventas en función del avance en la construcción de la vivienda al momento de la compra.

6.2. LAS EMPRESAS

EON, es una empresa familiar que tiene como fin el Desarrollo Inmobiliario en todas sus áreas, la misma que está en proceso de constitución y puntualmente, es la empresa promotora del proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S.

El equipo humano que la constituirá, tiene amplia experiencia en todas las áreas que componen el proceso del desarrollo inmobiliario, desde su planificación, construcción, hasta su comercialización y entrega.

EON, contrata a MESTIZO ARQUITECTOS, una firma nueva de arquitectura, para la planificación y desarrollo del plan de negocios del proyecto CAPELO GARDEN´S.

También contratará a la CONSTRUCTORA AGILESA S.A., que es una empresa constructora legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de

Pichincha. Tiene amplia experiencia en la construcción de proyectos de todo tipo, en distintos sectores del país.

EON, contratará a la EMPRESA NOE, que será una empresa dedicada al diseño interior, especializada en la ejecución de muebles y asesoría en acabados de construcción.

Todas estas empresas pertenecen a un mismo grupo empresarial que busca ofrecer un servicio integral a los potenciales socios, inversionistas y clientes.

6.3. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LAS EMPRESAS

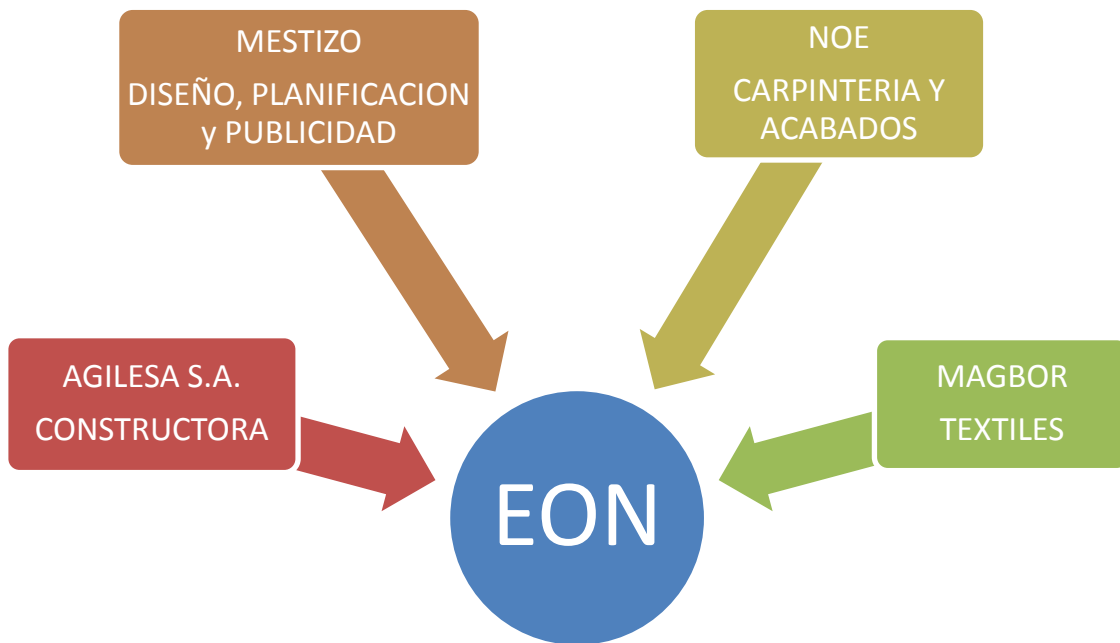


Ilustración 19: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

Se considero la alternativa de generar esta empresa que usa el modelo Empresarial UMBRELLA, para organizar y subcontratar a las demás empresas que actualmente existen pero se han manejado de una forma global, la idea de separarlas es para potencializar los recursos que dispone cada una y aparte de ofrecer sus servicios a EON, pueden captar otros potenciales interesados.

6.4. LA EMPRESA PROMOTORA

EON Desarrollo inmobiliario

Eon.

Tiempo e inteligencia que pone en relación la materia y el espíritu.

La mejor manera

Con **Franqueza**, sinceridad con el pensar, el hablar y el actuar.

Pensar alto, sentir hondo, hablar claro

Con **Pasión por lo que haces**, con planificación y en equipo acercamos nuestras metas y objetivos

Del sacrificio a la planificación, del yo al somos, la inteligencia esta entre nosotros así como el compartir y coordinar esfuerzos generando sostenidamente valor agregado

Con **Responsabilidad**, generar valor agregado en cada actividad realizada

Del compromiso a la responsabilidad, del tengo que hacer al quiero hacer, toda actividad debe ser enriquecida por el espíritu, así encontraremos en cada acción un motivo para mejorar.

Nuestros socios comparten nuestros valores, es necesario identificar y entender cuales son sus intereses, orientar nuestros esfuerzos en crear sostenidamente valor agregado de la mejor manera.

A Inversionistas y Patrocinadores.

EON busca oportunidades de inversión atractivas, con un modelo de gestión eficiente y estrategias de crecimiento que proporciona una experiencia de calidad.

A proveedores.

Mediante contrato llave en mano (con precio y plazo cerrado) con todos nuestros proveedores de diseño, comercialización, amueblamiento y construcción, EON gestiona de manera eficiente los riesgos y los recursos.

A clientes.

Desarrollamos proyectos inmobiliarios que buscan ser parte de la vida de nuestros clientes en ámbitos residenciales, comerciales, corporativos e institucionales, EON ofrece la máxima calidad, con un acompañamiento y servicios durante y después de la venta.

6.5. ESTRATEGIA DE VENTAS Y PROMOCIÓN COMERCIAL

El proyecto **CAPELO GARDEN'S** que se ofrece al mercado corresponde a los principales requerimientos y necesidades de un segmento de nivel socio económico medio típico, que buscan necesidades de vivienda familiares y que ya

han sido probadas y tienen una muy buena aceptación en el sector de la construcción.

Una de las ventajas competitivas y diferenciadas que ofrece el Proyecto, se refiere a que se encuentra ubicado dentro de una estrategia general de desarrollo inmobiliario, garantizándole al potencial comprador una igualdad en el nivel de los futuros habitantes ubicados en el sector, una excelente y confiada seguridad, la cercanía a las áreas comerciales y de servicios y de muy buen nivel ubicadas en el sector de del Valle de los Chillos y fundamentalmente con un estándar superior en el nivel y calidad de vida para los habitantes y potenciales compradores.

6.6. EL PROYECTO Y SU OBJETIVO

Los inversionistas tenemos como objetivo vender las 17 casas en un plazo de 18 meses, que corresponden al tiempo de ejecución del proyecto. Conforme a la expectativa propuesta y la estimación en la velocidad de ventas, se pronostica vender 2 residencias por mes.

6.7. NOMBRE E IMAGEN DEL PROYECTO

La designación del nombre tiene su origen por encontrarse en el sector de capelo y darle siempre una prioridad a la naturaleza. Este concepto constituyó la inspiración para la realización del diseño arquitectónico del proyecto, pues estos contrastes grafican un escenario de armonía y tranquilidad, los cuales guardan relación con los materiales implantados.

6.8. LOGOTIPO

La firma de arquitectura, diseño y publicidad MESTIZO ARQUITECTOS, desarrollo el logotipo basado en las siguientes intenciones:

- La tipografía que busca generar estatus y generar memoria
- Los colores que van a tono con los materiales del conjunto y la zona
- Las formas, simples que permiten una claridad en la información
- La hoja, muestra nuestro interés por dar y preservar la naturaleza.



6.9. MEDIOS PUBLICITARIOS

Los inversionistas, de acuerdo a experiencias anteriores han destinado un porcentaje del 3% del valor del proyecto para ubicar el proyecto en medios

publicitarios como Vallas en sitio, Vallas de acercamiento, volanteo, prensa escrita e internet por lo pronto.

Otro espacio importante al que se quiere acudir es a la feria clave de abril de 2013, puesto que la empresa adjunto a este, dispone de dos proyectos más

6.10. PROMOCIÓN EN VENTAS

Se ha considerado un descuento del 4% para aquellos clientes que tengan una forma de pago de contando, y para aquellos que tenga propuestas de financiamiento interesantes se les hará un descuento inferior al 3%.

6.11. PUBLICIDAD

Se contratará a una empresa especializada para la elaboración y el diseño de los materiales que se utilizarán para la publicidad y ventas de los inmuebles del Proyecto.

Dentro de estos materiales promocionales, se encuentran:

- vallas publicitarias
- maqueta
- letreros de acercamiento
- publicaciones en medios impresos
- folletos informativos
- dípticos

6.12. LOS PRECIOS Y SU ESTRATEGIA EN VENTAS

En el Capítulo III de este Plan de Negocios, se analizaron los precios por m2 de las unidades de vivienda de competencia directa en el sector.

El precio promedio de los departamentos en el sector es de \$720.00 por cada metro cuadrado y el precio fijado por los inversionistas del proyecto es de \$800, esto es \$80 más del precio promedio.

Cabe indicar que el precio promedio de venta por m2 de proyecto Conjunto Privado CAPELO GARDEN´S.

6.13. FORMAS DE PAGO

Los inversionistas hemos decido una forma de pago del 30% durante el desarrollo de la obra (18 meses) y al final, con crédito hipotecario el 70% restante.

6.14. GARANTÍAS

A la suscripción del contrato de compra – venta, se adjuntará el plano del inmueble con sus respectivas dimensiones y áreas, lista del cuadro de acabados de la vivienda, número de estacionamiento; documento que constituye la garantía legal para el comprador sobre la adquisición que realizó y con las características ofrecidas en el proyecto.

6.15. CRONOGRAMA DE VENTAS

La meta de los inversionistas es en principio contar con la mayor cantidad de preventas, el objetivo mínimo es una unidad por mes.

Por otro lado, el tiempo de construcción son 14 meses, durante los cuales debemos lograr captar la mayor cantidad de ingresos por las entradas de los clientes.

6.16. CONCLUSIONES

En el presente capítulo, se realizó un estudio que evidencie el sistema de comercialización para cumplir con los objetivos y metas trazadas por los promotores del proyecto, y que estos tengan el éxito esperado.

- Para este fin, se realizó un estudio de mercado con el propósito de determinar el precio por m² de construcción de la competencia directa de los inmuebles en el sector y que les permite a los inversionistas tomar decisiones para efectuar las ventas con un precio que sea altamente competitivo, que les permita recuperar sus costos de inversión y un beneficio normal (utilidad).
- Así se pudo establecer un precio promedio inicial de venta de 800 dólares, que podrá ir subiendo según el avance de la obra y las ventas.
- Se desarrolló en este capítulo un análisis sobre los esquemas de mercado que comprenden la promoción y ventas. Se consideraron algunos rubros importantes dentro de los aspectos promocionales, como la participación de

stands en las diferentes ferias inmobiliarias, vallas publicitarias, publicidad en medios impresos referentes al proyecto.

- Se ha considerado que el proyecto tiene algunas ventajas diferenciales y competitivas, y que son las siguientes:

Ubicación y entorno homogéneo.

Diseño, características y funcionalidad de los inmuebles.

Plusvalía futura creciente.

Amplias áreas verdes para recreación y entretenimiento.

CAPITULO 7: ANALISIS FINANCIERO

El presente capítulo contiene un análisis detallado del proyecto en cuanto a términos económicos, financieros, tiempos, porcentajes, permitiendo evaluar los indicadores del valor presente neto , derivando los ingreso y egresos que demanda la ejecución y así viabilizar el proyecto.



7. CAPÍTULO VII

ANÁLISIS FINANCIERO

7.1. FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO PURO

Para la ejecución del proyecto es necesario generar un flujo de caja con el objetivo de determinar mes a mes cual es el saldo entre ingresos por ventas y egresos y tomar decisiones oportunas para el manejo de los recursos, montos de inversión, negociación con proveedores, etc.

De igual manera, a través del flujo del proyecto puro (sin gastos por financiamiento), se puede establecer cuando y cuanto se necesita para solicitar apalancamiento.

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO PURO		EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
DESCRIPCION	VALORES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
INGRESOS																				
VENTAS CUOTA DE RESERVA	\$ 95.782,08		47.891,04	-																
VENTAS CUOTA DE MEDIA	\$ 55.872,88									55.872,88										
VENTAS CUOTA MES	\$ 1.219.343,44			47.891,04	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	-	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95			
VENTAS CREDITO HIPOTECARIO	\$ 225.369,60																			
TOTAL INGRESOS	\$ 1.596.368,00	-	47.891,04	47.891,04	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	55.872,88	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	101.611,95	112.684,80	112.684,80	-
COSTOS DIRECTOS	\$ 1.141.023,88																			
TERRENO	\$ 209.641,78	209.641,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTO CASAS	\$ 782.085,00	-	-	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	55.863,21	-	-
OBRAS DE URBANISMO	\$ 71.200,00	-	-	7.120,00	-	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	7.120,00	-	-	7.120,00	7.120,00	-	-	-	-
INFLACION	\$ 51.197,10	-	-	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	3.413,14	-
SERVICIO POST VENTA	\$ 1.700,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.700,00	-	1.700,00	-	-	-	-
GUARDIANA DE OBRA	\$ 25.200,00	-	-	-	-	-	-	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS	\$ 321.173,98																			
PLANIFICACION	\$ 31.590,17	15.795,08	15.795,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS DE CONSTRUCCION	\$ 142.227,16	-	-	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	9.481,81	-
ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 53.891,04	-	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	3.368,19	-
VENTAS Y PUBLICIDAD	\$ 93.465,62	-	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	6.231,04	-	-
TOTAL EGRESOS	\$ 1.462.197,87	225.436,87	25.394,31	85.477,40	78.357,40	85.477,40	85.477,40	89.077,40	89.077,40	89.077,40	89.077,40	89.077,40	81.957,40	83.657,40	85.477,40	87.177,40	78.357,40	16.263,14	-	-
FLUJO DE CAJA POR PERIODO		(225.436,87)	22.496,73	(37.586,36)	23.254,56	16.134,56	16.134,56	12.534,56	12.534,56	(33.204,52)	12.534,56	12.534,56	19.654,56	17.954,56	16.134,56	14.434,56	23.254,56	96.421,66	112.684,80	-
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		(225.436,87)	(202.940,14)	(240.526,50)	(217.271,94)	(201.137,38)	(185.002,83)	(172.468,27)	(159.933,71)	(193.138,23)	(180.603,67)	(168.069,11)	(148.414,56)	(130.460,00)	(114.325,44)	(99.890,89)	(76.636,33)	19.785,33	132.470,13	132.470,13

Tabla 25: FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO PURO, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

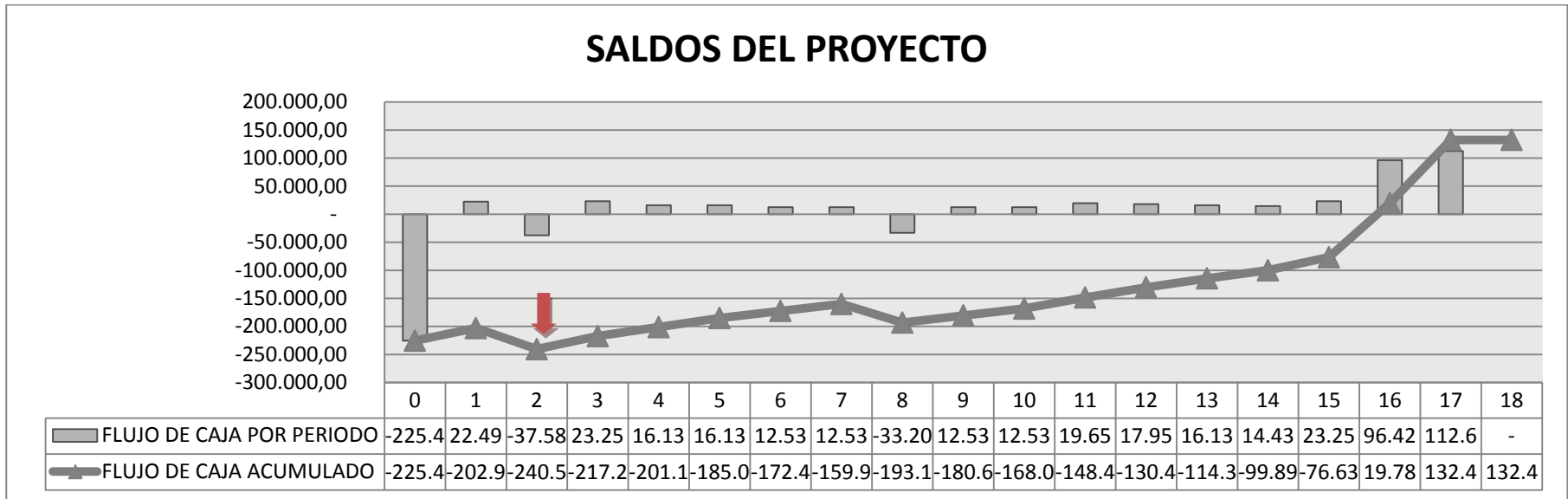


Gráfico 42: SALDOS DEL PROYECTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

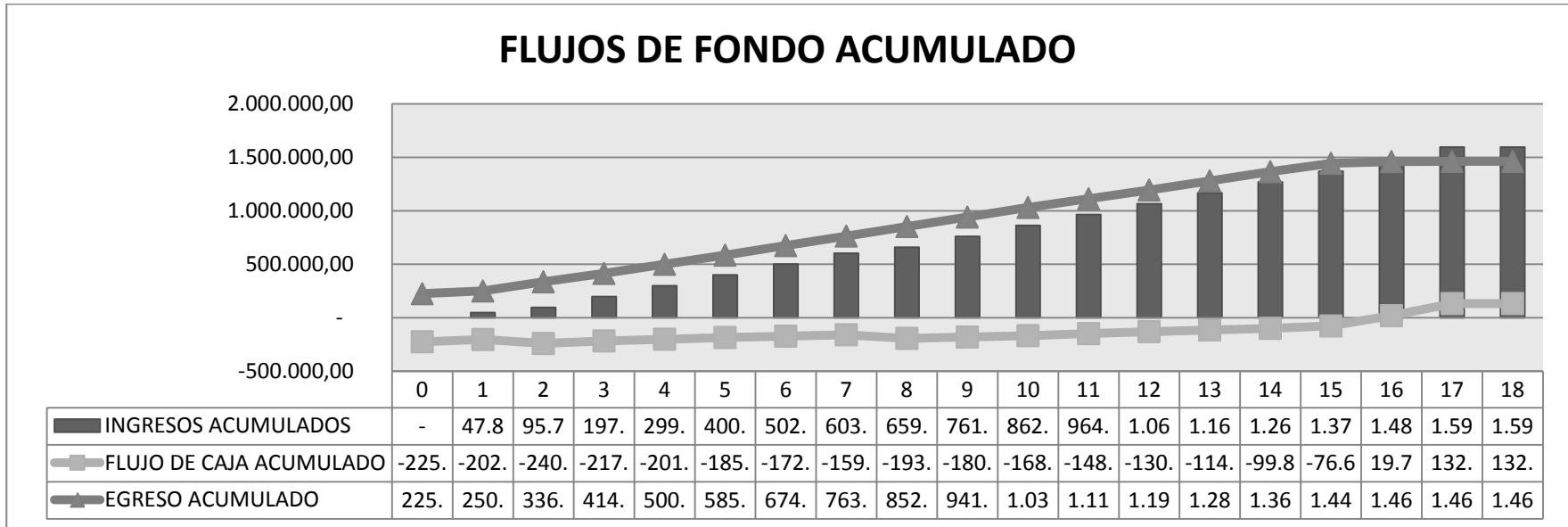


Gráfico 43: FLUJOS DE FONDO ACUMULADO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

Según el flujo de caja propuesto,

- Al mes siete se necesitara realizar la máxima inversión requerida, para continuar y culminar el proyecto.
- En los meses 2, 8, 1 y 12, se reciben importantes ingresos.

7.2. FLUJO DE CAPITAL DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

Las nuevas condiciones macroeconómicas en el Ecuador, en relación a la industria inmobiliaria son favorables para la obtención de créditos al promotor de proyectos.

Una de las entidades que ofrece esta opción de apalancamiento es el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), bajo los siguientes lineamientos:

- Precio de la unidad vivienda no superior a \$60.000
- Crédito de hasta un máximo del 80% del costo del proyecto
- Interés del 8.00% anual

Bajo esta perspectiva se presenta el siguiente flujo de caja para el proyecto con financiamiento:

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO FINANCIADO		EJEC.	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14
DESCRIPCION		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
FLUJO DE CAJA POR PERIODO	-	(225.436,87)	22.496,73	(37.586,36)	23.254,56	16.134,56	16.134,56	12.534,56	12.534,56	(33.204,52)	12.534,56	12.534,56	19.654,56	17.954,56	16.134,56	14.434,56	23.254,56	96.421,66	112.684,80	-
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-	(225.436,87)	(202.940,14)	(240.526,50)	(217.271,94)	(201.137,38)	(185.002,83)	(172.468,27)	(159.933,71)	(193.138,23)	(180.603,67)	(168.069,11)	(148.414,56)	(130.460,00)	(114.325,44)	(99.890,89)	(76.636,33)	19.785,33	132.470,13	132.470,13
DESCRIPCION	VALORES																			
CREDITO BEV	1.000.000,00		500.000,00					250.000,00			250.000,00									
CREDITO ACUMULADO	-	-	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	750.000,00	750.000,00	1.000.000,00	700.000,00	700.000,00	400.000,00	400.000,00	-	-	-	-	-
PAGO CAPITAL													(300.000,00)		(300.000,00)		(400.000,00)		-	-
GASTOS FINANCIEROS	-0,77%		(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(3.850,00)	(5.775,00)	(5.775,00)	(5.775,00)	(7.700,00)	(5.390,00)	(5.390,00)	(3.080,00)	(3.080,00)	-	-	-	-
FLUJO CON FINANCIAMIENTO		(225.436,87)	518.646,73	(41.436,36)	19.404,56	12.284,56	12.284,56	8.684,56	256.759,56	(38.979,52)	6.759,56	254.834,56	(285.735,44)	12.564,56	(286.945,44)	11.354,56	(376.745,44)	96.421,66	112.684,80	-
FLUJO CON FINANCIAMIENTO ACUMULADO		(225.436,87)	293.209,86	477.210,37	(22.031,80)	31.689,11	24.569,11	20.969,11	265.444,11	217.780,04	(32.219,96)	261.594,11	(30.900,89)	(273.170,89)	(274.380,89)	(275.590,89)	(365.390,89)	(280.323,78)	209.106,46	112.684,80

Tabla 26: FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

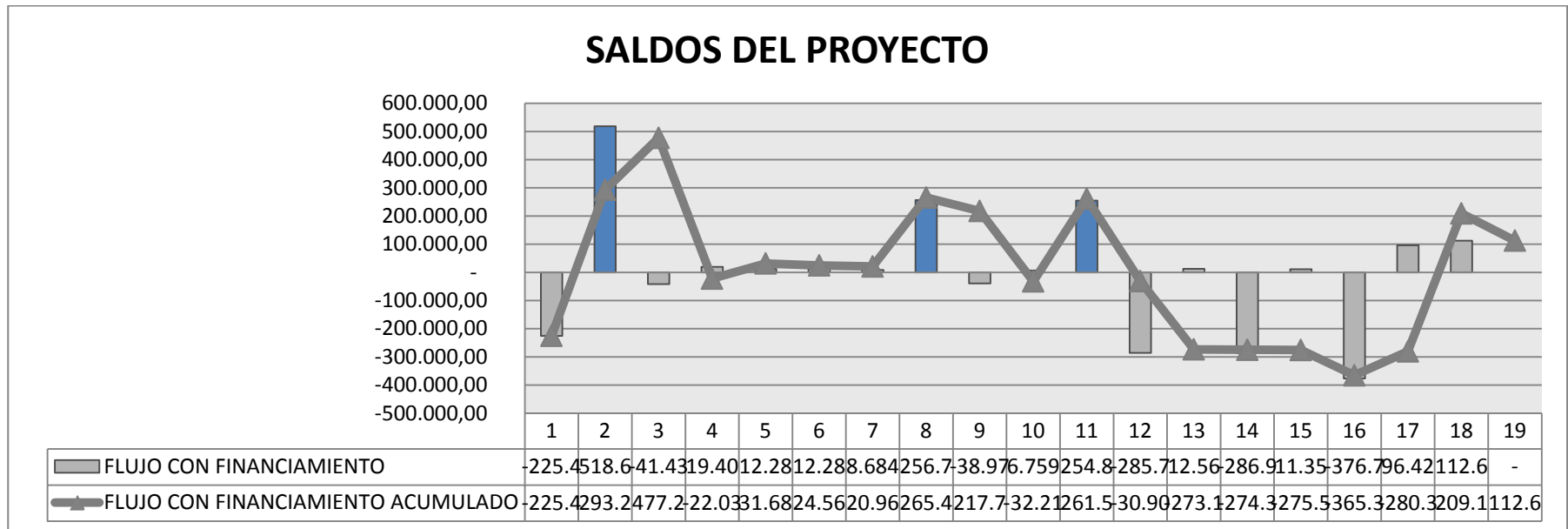


Gráfico 44: SALDOS DEL PROYECTO, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

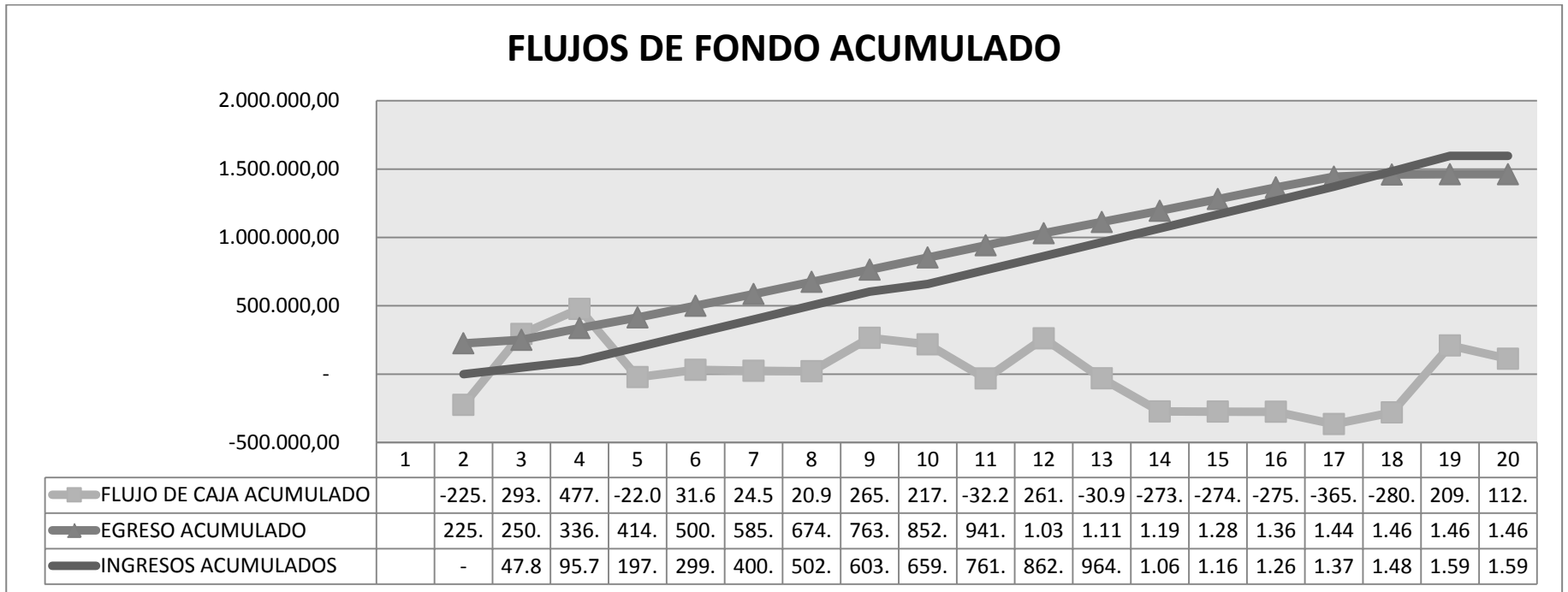


Gráfico 45: FLUJO DE FONDO ACUMULADO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

7.3. ANALISIS ESTATICO

Con el objetivo de medir el desempeño del proyecto se realiza un análisis de factibilidad a través de los siguientes indicadores económicos:

UTILIDAD:

El estado de resultados define el desempeño contable de un proyecto en un período.

$$\text{Ventas} - \text{Costos} = \text{Utilidad}$$

		PURO	FINANCIADO
		\$	\$
A-B	UTILIDAD DEL PROYECTO	134.170,13	69.105,13
A	TOTAL INGRESOS	1.596.368,00	2.596.368,00
B	TOTAL COSTOS	1.462.197,87	2.527.262,87

Tabla 27: UTILIDAD, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

La utilidad del proyecto puro es de 1135 dólares, frente a costos que alcanzan 1400.000 y ventas sobre los 1600.000.

La utilidad del proyecto con financiamientos es de 170.000, frente a costos que llegan a 2500.000, que incluyen gastos financieros y devolución del préstamo e ingresos de 2600.000.

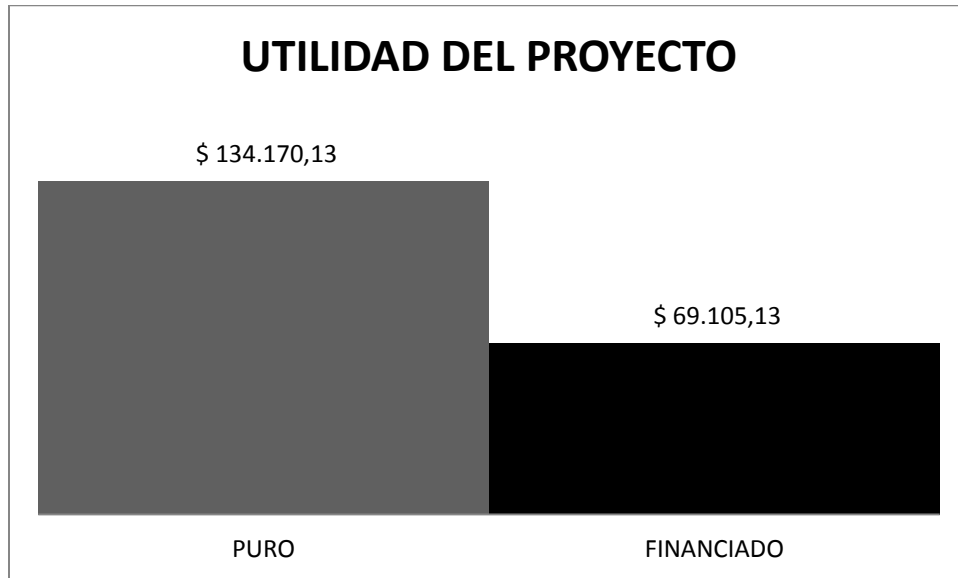


Gráfico 46: YUTILIDAD DEL PROYECTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

El proyecto es bastante sensible al aumento de los costos, sin embargo cabe indicar que dentro de ellos se estiman algunos susceptibles a disminución como por ejemplo:

- Inflación
- Servicios de atención post venta
- Imprevistos
- Gastos de publicidad

MARGEN DE RENTABILIDAD:

A/B	MARGEN DE RENTABILIDAD	8,40%	2,66%
A	UTILIDAD DEL PROYECTO	\$ 134.170,13	\$ 69.105,13
B	TOTAL VENTAS	\$ 1.596.368,00	\$ 2.596.368,00

Tabla 28: MARGEN DE RENTABILIDAD, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

El margen de rentabilidad del 8% para el proyecto puro y del 3% para el proyecto con apalancamiento, confirma su alto grado de sensibilidad frente a variaciones de costos y precios.

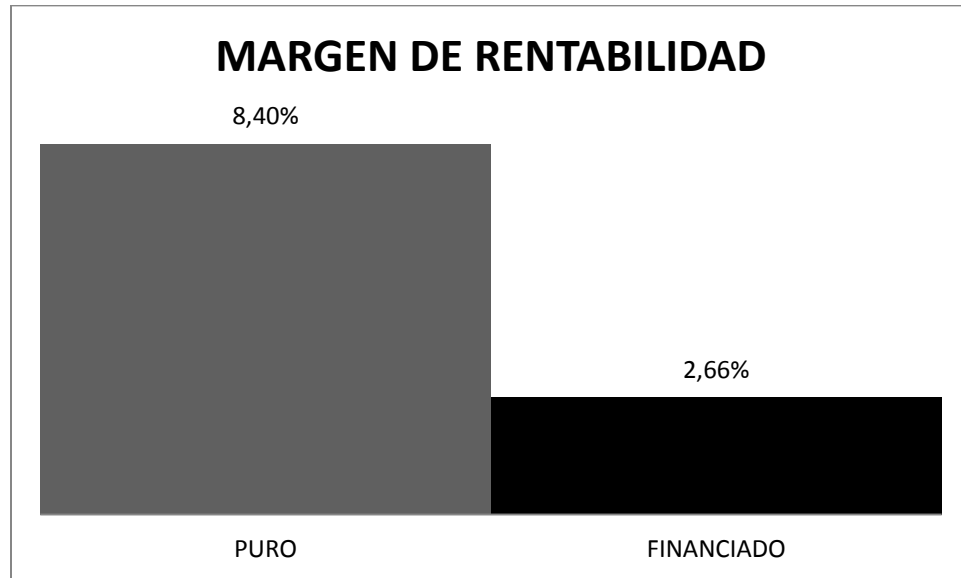


Gráfico 47: MARGEN DE RENTABILIDAD, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

RENTABILIDAD DEL PROYECTO

La rentabilidad del proyecto es la medida de la utilidad sobre la inversión total (costo).

$$\text{Utilidad} / \text{Costo Total} = \text{Rentabilidad del Proyecto}$$

A/B	RENTABILIDAD DEL PROYECTO	9,18%	2,73%
A	UTILIDAD DEL PROYECTO	\$ 134.170,13	\$ 69.105,13
B	TOTAL COSTOS	\$ 1.462.197,87	\$ 2.527.262,87

Tabla 29: RENTABILIDAD DEL PROYECTO, ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

El rendimiento de la inversión que se necesita realizar durante 14 meses, para la ejecución del proyecto puro frente a la utilidad es del 10% y en el caso del proyecto con financiamiento es del 3%.

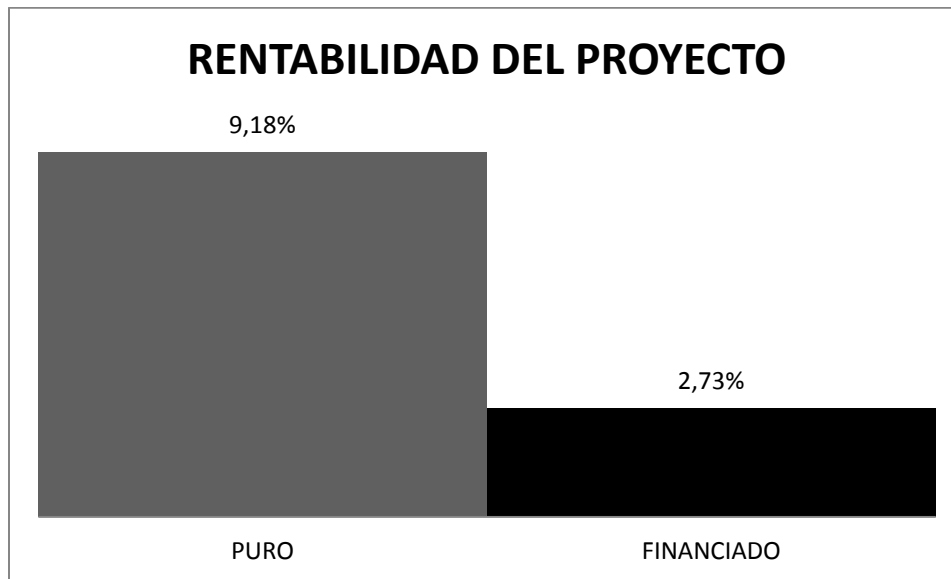


Gráfico 48: RENTABILIDAD DEL PROYECTO, ELABORADO POR SAYONARA MUÑOZ

7.4. ANÁLISIS DINAMICO

El análisis dinámico del proyecto se lo lleva a cabo principalmente bajo tres criterios, o parámetros para la aceptación del proyecto:

- **“Tasa de descuento:** Tasa que se utiliza para calcular el valor presente de los flujos futuros de efectivo de la inversión.
- **VAN:** Valor actual de los flujos futuros de efectivo descontados a una cierta tasa (tasa de descuento).
- **TIR:** (Tasa interna de retorno) tasa que hace el VAN de una inversión igual a cero.

7.4.1. TASA DE DESCUENTO

Para el presente análisis financiero se ha seleccionado el método CAPM o modelo de valuación de activos de capital para definir la tasa de descuento requerida.

“El CAPM es un modelo económico que sirve para valorar activos de acuerdo al riesgo y al retorno futuro previsto, relacionando la tasa de rentabilidad requerida con el riesgo relativo con respecto al mercado.”

“El CAPM postula que la prima de rendimiento que recompensa la inversión en un activo riesgoso es proporcional a la medida de su riesgo relativo respecto del mercado.”

$$r = r_f + (r_m - r_f) \times \beta$$

Donde:

r. Tasa de rendimiento Esperado por Método CAPM

rf. Tasa de rendimiento del Mercado Inmobiliario en los Estados Unidos

$(r_m - r_f)$. Prima de rendimiento de empresas pequeñas en los Estados Unidos

B. coeficiente de riesgo del sector de la construcción inmobiliaria en los Estados Unidos

7.5. ANÁLISIS DEL VALOR ACTUAL NETO

18% VAN	\$	71.543,60	\$	230.308,15
---------	----	-----------	----	------------

Tabla 30: VALOR ACTUAL NETO Y, ELABORADO POR: CARLOS BARAJA

7.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS

“El análisis de sensibilidad identifica las variables críticas y ayuda a conocer los límites del proyecto, mientras que los escenarios miden el movimiento de más de una variable y cómo éstas afectan en el flujo de caja”.

El análisis de escenarios nos permite identificar en qué punto el proyecto deja de ser viable y para ellos se contemplarán las siguientes variables:

1. Análisis de sensibilidad por disminución de los precios de venta.
2. Análisis de sensibilidad por aumento de los costos.
3. Análisis de sensibilidad por variación de la velocidad de ventas.

7.6.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE LOS PRECIOS DE VENTA

	% DE VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,2%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
2616,1	16.644,93	9.630,50	2.616,06	-	(11.412,81)	(18.427,25)	(25.441,69)	(32.456,12)	(39.470,56)	(46.485,00)	(53.499,44)

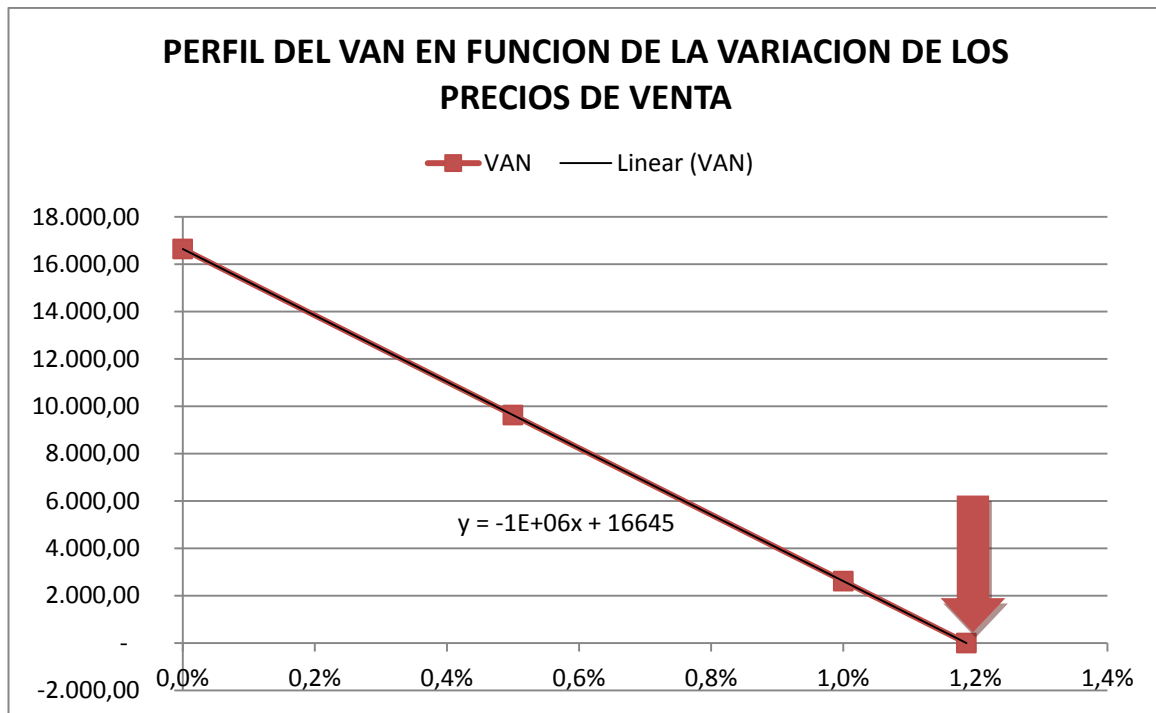


Gráfico 49: VAN DE LA VARIACION DE PRECIOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

Los precios de venta pueden tolerar una variación de hasta un 1 % puesto que llega a ser un VAN 0.

7.6.2. ANALISIS DE SENSIBILIDAD POR VARIACION DE COSTOS

	% DE VARIACIÓN DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN										
	0,0%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,2%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%
1410,5	16.644,93	12.836,33	9.027,72	5.219,11	1.410,51	-	(6.206,71)	(10.015,32)	(13.823,92)	(17.632,53)	(21.441,14)

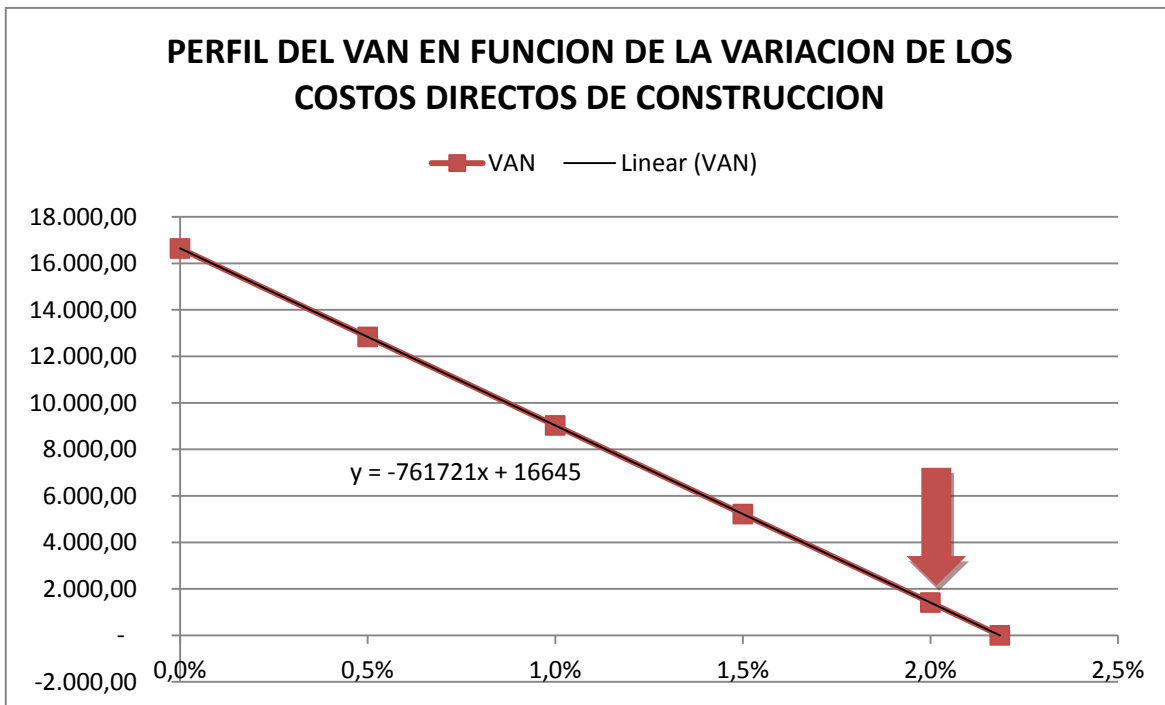


Gráfico 50: SENSIBILIDAD POR AUMENTO DE COSTOS, ELABORADO POR ING CRISTINA CARRILLO

El límite de aumento de precios en los costos directos de la construcción pueden llegar a ser hasta de un 2% para tener un VAN 0.

7.6.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DURACION DE VELOCIDAD DE VENTAS

	VARIACIÓN DE LOS MESES DE VENTAS			
	may-14	jun-14	jul-14	ago-14
	17	18	19	20
16.644,93	16.644,93	8.107,79	(420,31)	(8.929,30)

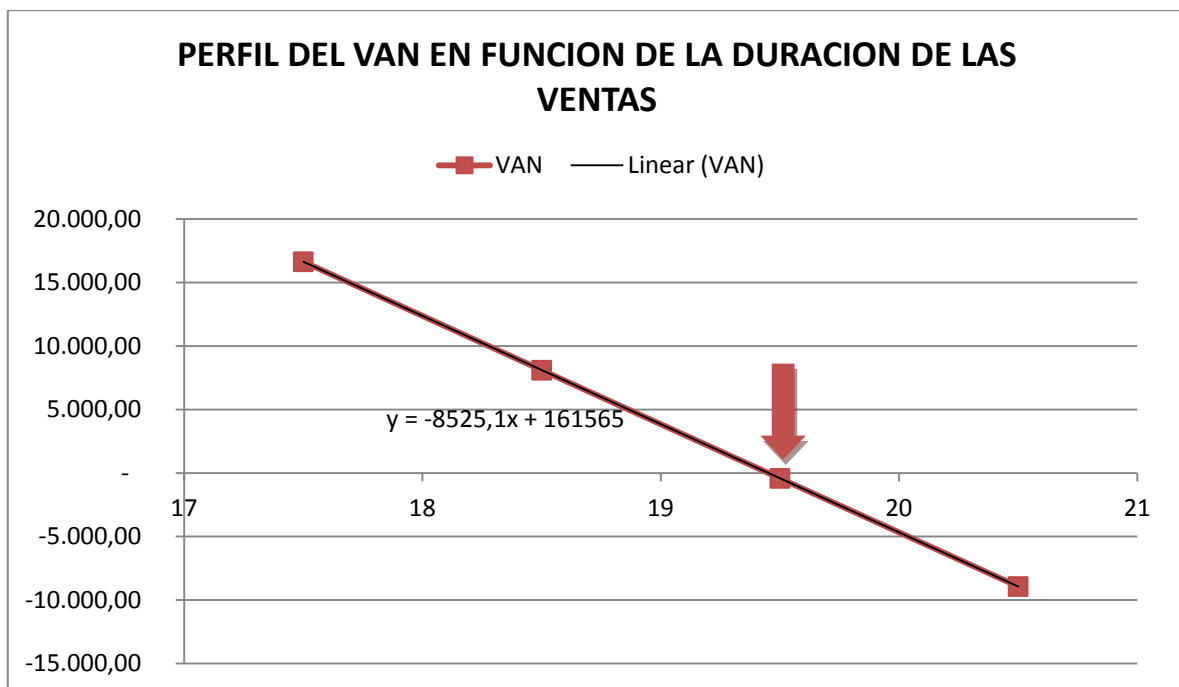


Gráfico 51: VAN DURACION VENTAS, ELABORADO POR: CRISTINA CARRILLO

Si el proyecto no ha logrado culminar sus ventas hasta el mes 20, llegaremos a tener un VAN de 0.

7.7. CONCLUSIONES

- Luego del estudio y análisis financiero, existen algunos indicadores económicos ventajosos que determinan la viabilidad del proyecto.
- Dentro de estos indicadores financieros, el valor del VAN del proyecto puro alcanza UN VAN positivo, lo cual determina que el proyecto financieramente es viable.
- En su momento, los costos indirectos tenían un porcentaje frente al costo total del proyecto muy elevando, lo cual se hizo un estudio de lo necesario que es hacer ajustes de estos costos indirectos.

CAPITULO 8: ASPECTOS LEGALES

El presente capitulo contiene busca definir los procesos legales que implica la realización de este Proyecto, tanto a nivel interno de la empresa, como a nivel exterior referido a municipios, registro de la propiedad, superintendencia de compañías, notarias, etc.



8. CAPÍTULO VIII

ASPECTOS LEGALES

8.1. ASPECTO LEGAL DE LA COMPAÑÍA PROMOTORA

EON, es una empresa familiar que tiene como fin el Desarrollo Inmobiliario en todas sus áreas, la misma que será legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de Pichincha y puntualmente, es la empresa promotora del proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S.

El equipo humano que la constituirá, tiene amplia experiencia en todas las áreas que componen el proceso del desarrollo inmobiliario, desde su planificación, construcción, hasta su comercialización y entrega.



Ilustración 20: ESQUEMA EMPRESAS FAMILIARES ELABORADO POR: SAYONARA MUÑOZ

EON, contrata a MESTIZO ARQUITECTOS, una firma nueva de arquitectura, para la planificación y desarrollo del plan de negocios del proyecto CAPELO GARDEN´S.

También contratará a la CONSTRUCTORA AGILESA S.A., que es una empresa constructora legalmente constituida en la Superintendencia de Compañías y debidamente inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la provincia de Pichincha. Tiene amplia experiencia en la construcción de proyectos de todo tipo, en distintos sectores del país.

EON, contratará a la EMPRESA NOE, que será una empresa dedicada al diseño interior, especializada en la ejecución de muebles y asesoría en acabados de construcción.

Todas estas empresas pertenecen a un mismo grupo empresarial que busca ofrecer un servicio integral a los potenciales socios, inversionistas y clientes.

8.2. ASPECTO LEGAL RELACIONADO CON EL PROYECTO

La responsabilidad financiera y legal del proyecto CAPELO GARDEN´S, es exclusivamente de la compañía promotora EON, desde la etapa de estudio hasta el cierre del mismo.

8.3. FASE DE INICIO

En esta fase, el proyecto deberá cumplir con los siguientes requerimientos:

1. Propuesta arquitectónica desarrollada en base a la normativa vigente y cumpliendo las necesidades y requerimientos del interesado.
2. Estudio de factibilidad financiera

3. Escritura del terreno, donde se constituirá el Conjunto, debidamente legalizada en el Registro de la Propiedad.
4. Pago del Impuesto Predial del año en curso.
5. Requisitos del dueño del terreno:
 - Copia del Nombramiento de Representante Legal
 - Copia de cedula del Representante Legal

6. Informe de Regulación Metropolitana (IRM)
7. Informes Municipales varios
 - Informe de Afectación Vial
 - Informe de otras afectaciones (tubería, oleoducto, etc.)
 - Informe de Compatibilidad de uso de suelos.
 - Registro de planos en el CAE y comprobante de pago de 1x1000
 - Visto Bueno de planos por parte del Cuerpo de Bomberos.

8. Certificado de Factibilidad de servicio de la EMAAP-Q
9. Certificado de Factibilidad de servicios de la Empresa Eléctrica.
10. Certificado de Factibilidad de servicios de la CNT
11. Requisitos del proyectista:
 - Copia de cedula de ciudadanía
 - Copia del Carné del registro municipal
 - Copia del Carné del registro profesional

Con todos estos requisitos, podemos hacer el REGISTRO FORMAL del proyecto arquitectónico en la Administración Zonal Correspondiente, del Distrito Metropolitano de Quito.

12. Pago de Garantías de Construcción
13. Solicitud la Licencia de Construcción

Con este documento, podemos iniciar la fase de construcción del proyecto.

8.4. FASE DE PREVENTA Y COMERCIALIZACION

Esta fase comprende todo el periodo de ventas del proyecto, y se deberá cumplir con:

1. Contratación del diseño de publicidad, maquetas e impresiones
2. Permisos municipales de publicidad para colocación de vallas
3. Contratación de medios de comunicación
4. Contratación de asesores de venta
5. Celebración de promesas de reserva
6. Celebración de contratos de compra-venta

8.5. FASE DE CONSTRUCCIÓN

Una vez obtenido el permiso de construcción del proyecto en esta fase, se necesitará:

1. Contratación de la Constructora, en este caso sería Agilesa S.A, la cual:
 - Contratará el personal para la obra
 - Contratará el servicio de guardianía
 - Dará aviso de afiliación de personal al IESS.
2. Tramite Municipal para la acometida de alcantarillado
3. Tramite para acometida de servicio telefónico en el CNT
4. Tramite para acometida eléctrica ante la Empresa Eléctrica Quito.
5. Negociación y Contratos con proveedores.
6. Cumplir con las disposiciones tributarias demandadas por el SRI

8.6. FASE DE CIERRE Y ENTREGA

La fase de cierre y entrega del proyecto, tiene gran importancia, al igual que el cumplimiento de los tiempos establecidos para cada uno de los procesos. Los pasos a seguir son:

1. Recepción de obras
2. Término y liquidación de contratos de construcción y proveedores.
3. Actas de finiquito con personal de obra
4. Permiso de Ocupación del Cuerpo de Bomberos
5. Permiso de Habitabilidad proporcionado por el Municipio de Quito.
6. Levantamiento y Devolución de garantías de fiel cumplimiento de la construcción después de obtener el permiso de habitabilidad.
7. Licencia para la Declaratoria de Propiedad Horizontal.
8. Actas de entrega-recepción de obra terminada a los nuevos propietarios:
 - Instructivo de política de atención post venta.
 - Compromiso de mantenimiento y cuidado de las viviendas deslindando responsabilidad de la empresa.
9. Término de contratos de servicio de seguridad.
10. Escrituración e Inscripción de la declaratoria de Propiedad Horizontal en el Registro de la Propiedad.
11. Escrituración con cada uno de los Nuevos propietarios del proyecto
12. Traspaso de dominio en el Municipio e inscripción en el Registro de la Propiedad del Cantón Quito.

8.7. GASTOS LEGALES

Dentro de los gastos legales incluidos en costos indirectos del proyecto, se incluyen:

- Pago de impuestos y tasas por la aprobación en los diferentes trámites legales.
- Fondos de Garantía: pólizas por concepto de Garantía para la Ejecución del Proyecto a favor del Municipio de Quito
- Costos de Aprobación e impuestos
- Honorarios profesionales del abogado por la elaboración de las minutas, promesas y contratos de compra-venta, declaratoria de propiedad horizontal, actas de entrega-recepción, liquidaciones, entre otros.

8.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Todos los requisitos para el proceso de construcción y desarrollo del proyecto, están dentro del marco legal, por lo cual, es importante, disponer de ellos con anticipación, para empezar cada una de las fases acorde a los tiempos estimados en el cronograma del proyecto.

CAPITULO 9: GERENCIA DEL PROYECTO

El presente capítulo describe los procesos a seguir para garantizar la realización del proyecto en los tiempos esperados, con la calidad esperada y dentro de un presupuesto establecido



9. CAPITULO IX

GERENCIA DE PROYECTO

9.1. OBJETIVO GENERAL

Ofrecer un producto de calidad que satisfaga las necesidades tanto de costo como de estética y funcionalidad de los posibles compradores de viviendas de un nivel socioeconómico medio típico que hayan decidido establecerse o invertir en un nuevo polo de desarrollo inmobiliario como es el Capelo, en el Valle de los Chillos.

9.1.1. OBJETIVOS SECUNDARIOS

MERCADO:

- Analizar la competencia (proyectos ofertados en la zona) por el método de observación directa, para determinar más claramente el perfil del cliente.
- Satisfacer las necesidades de los potenciales clientes a través de un buen diseño arquitectónico y precios que se ajusten a sus expectativas.

ARQUITECTONICO:

- Analizar la máxima optimización de área útil vs área bruta.
- Verificar la funcionalidad de las áreas de circulación y generales con el mínimo requerido por la normativa vigente.
- Procurar que la fachada arquitectónica del proyecto armonice con el entorno y a la vez se convierta en un referente de diseño.

COSTOS Y CRONOGRAMAS:

- Estudiar la incidencia del costo del terreno sobre el proyecto general
- Cumplir con los presupuestos calculados de acuerdo al cronograma previsto.
- Manejar un estricto control de calidad, para garantizar y mejorar el producto definitivo.

FINANCIERO:

- Asegurar la obtención de los fondos necesarios para el cumplimiento del proyecto en los tiempos programados.
- Conseguir una rentabilidad mínima del 20% anual.

9.2. BALANCE SCORE CARD

9.2.1. MISION

En un plazo de 2 años, posesionar la marca de la empresa EON, como empresa matriz de sus derivadas, para de esta manera, impulsar al interés de otros proyectos que se irán desarrollando en distintas partes del país.

9.2.2. ESTRATEGIA

Mantener los precios de venta atractivos hacia los interesados, dentro del margen que nos permite el estudio de costos del proyecto y adicional los valores referenciales del estudio de mercado.

9.2.3. INDICADORES

Para verificar el cumplimiento de los objetivos y misión planteados, se establecen los siguientes indicadores de medición:

1.- CLIENTE

ETAPA DE VENTAS	vs	ABSORCION DEL AREA DE ESTUDIO
DESESTIMIENTOS	vs	VENTAS EFECTIVAS
SATISFACCION DEL CLIENTE	vs	SOLICITUDES POST-VENTA
CLIENTES REFERIDOS	vs	CLIENTES BUSCADOS

Tabla 31: ACEPTACION CLIENTES, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

2.- PROCESOS

ADQUISICIONES	REDUCCION DE COSTOS DIRECTOS
	ALTERNATIVAS EN MARCAS Y PRODUCTOS
	CONVENIOS
PRODUCTIVIDAD	CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS
	CONTROL DE PROCESOS Y CALIDAD
	OPTIMIZACION DE MANO DE OBRA
	OCUPACION TOTAL DE MAQUINARIA Y RECURSOS
PLANEACION ESTRATEGICA	POLITICAS DE COMUNICACIÓN
	IDENTIFICACION DE RIESGOS
	VELOCIDAD DE RESPUESTA
RECURSOS HUMANOS	REQUERIMIENTOS ESPECIFICOS DE CONTRATACION
	INDICADORES DE DESEMPEÑO
	POLITICAS DE COMUNICACIÓN

Tabla 32: RESULTADOS DE PROCESOS, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

3.- FINANCIERO

RENTABILIDAD	RECUPERACION DEL CAPITAL
	UTILIDAD SOBRE VENTAS

INVERSION	INVERSION INICIAL Y CAPITAL DE TRABAJO
	COMERCIALIZACION
REDUCCION DE LOS COSTOS OPERATIVOS	SISTEMA DE COSTO
FINANCIAMIENTO	FLUJOS DE CAJA
	COSTO FINANCIERO
	APALANCAMIENTO - CREDITO
CONTROL GERENCIAL	INFORMES DE CONTROL, SEGUIMIENTO Y AVANCE

Tabla 33: RESULTADOS FINANCIEROS, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

4.- APRENDIZAJE

ESTUDIO DE MERCADO	PARA EMPRENDER CADA PROYECTO
REGISTRO DE PROCESOS	RETROALIMENTACION
SOFTWARE DE CONTROL	GERENCIAL
	INVENTARIO
	PRESUPUESTOS
PAGINA WEB	POSESIONAMIENTO MARCA
	VENTAS
CAPACITACIONES	MOTIVACION
	ACTUALIZACION
INVESTIGACION	MODELOS
	IMPLEMENTACION

Tabla 34: METODOS DE APRENDIZAJE, **ELABORADO POR:** SAYONARA MUÑOZ

9.3. ALCANCE DEL PROYECTO

9.3.1. ENTREGABLES

Dentro del alcance del proyecto tenemos los siguientes entregables:

1. PLANIFICACION: Estudios Preliminares

- Estudio topográfico
- Estudio de suelos
- Planos Arquitectónicos registrados
- Diseño Estructural, hidrosanitario y eléctrico.

2. COMERCIALIZACION:

- Reportes contables
- Convenio de Reserva
- Contratos o Promesas de Compra y venta.

3. CONSTRUCCION:

- 17 Unidades Vivienda y obras exteriores
- Reporte de costos y tiempo de ejecución del proyecto
- Planos Constructivos y de detalle.

4. CIERRE:

- Escritura de cada inmueble
- Acta de Habitabilidad del Conjunto y cierre de pólizas de garantía

9.4. CONCLUSIONES

9.4.1. EDT

Una de las principales responsabilidades de la Gerencia del Proyecto es cumplir y hacer cumplir la Estructura de Desglose de Trabajo EDT.

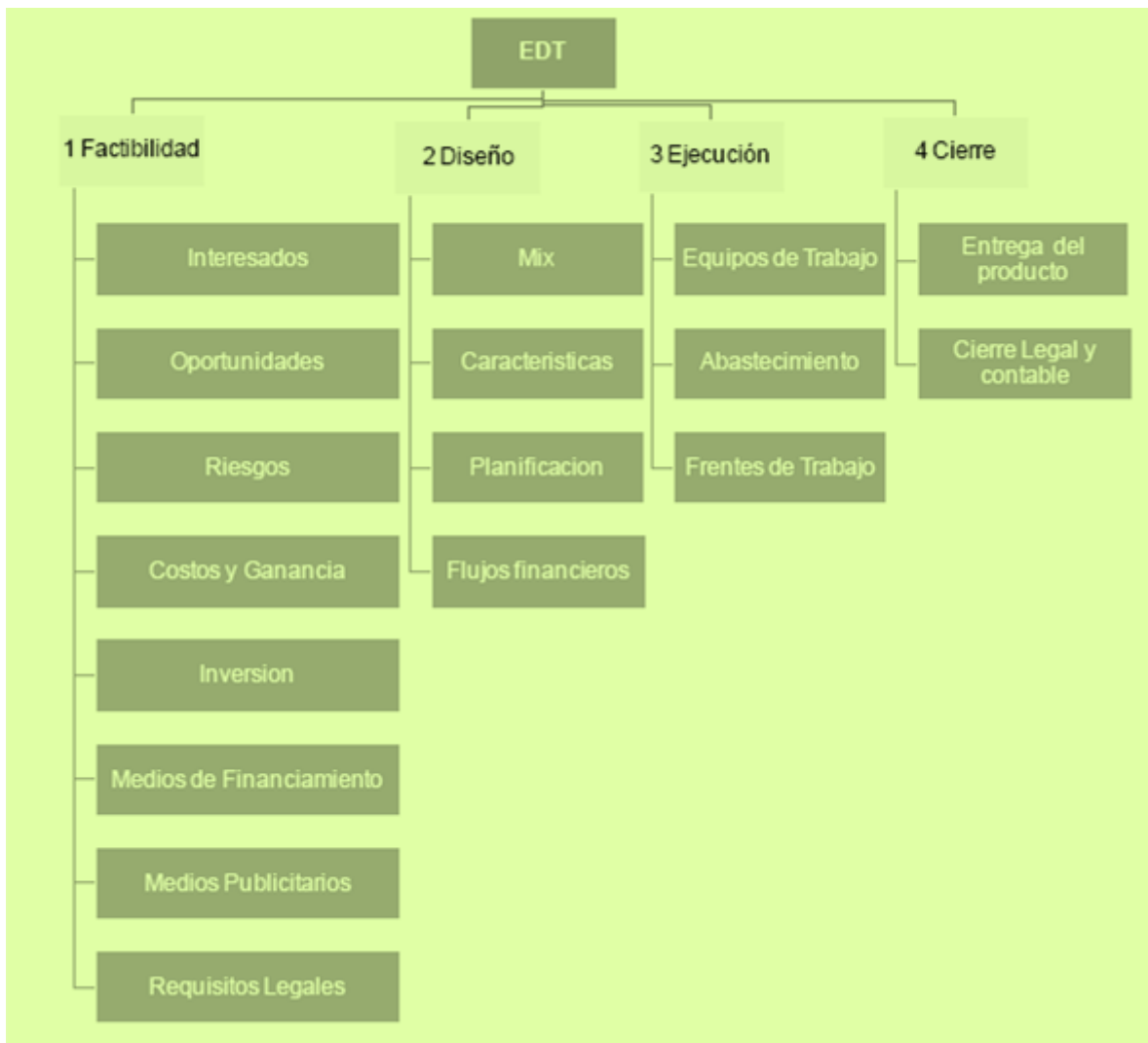


Gráfico 52: EDT, ELABORADO POR MESTIZO ARQ



10. CAPITULO X

CONCLUSIONES

En conclusión y de acuerdo a lo expuesto en el resumen ejecutivo del presente plan de negocios, el Proyecto CONJUNTO PRIVADO CAPELO GARDEN´S, es, según el punto de vista:

- ENTORNO MACROECONOMICO:

VIABLE, se deben aprovechar las políticas gubernamentales implementadas y fortalecidas estos últimos años, tanto en créditos para nosotros, los constructores y para nuestros potenciales clientes.

- LOCALIZACION:

VIABLE, potencializando su ubicación, servicios y vialidad existente que garantizan a los interesados un proyecto con una ubicación limpia de contaminación pero cercana a vías conectoras y a puntos comerciales, de salud y educación inmediatos.

- PROMOTOR

VIABLE, si bien es una empresa joven, todos los que la constituyen tienen un amplio conocimiento en la construcción, formación para el desarrollo inmobiliario y la oportunidad de emprender en el negocio, contando con el Terreno, las maquinarias y el personal capacitado para la ejecución de este y otros proyectos.

- PERFIL DEL CLIENTE

VIABLE, es indispensable enfocar todos los esfuerzos publicitarios y de la fuerza de ventas al sector estudiado como el idóneo para este tipo de proyectos. El desarrollo del diseño está acorde a las necesidades investigadas en el sector, y con una promoción adecuada, se lograrán los objetivos de venta esperados.

- **COMPETENCIA EN EL SECTOR**

VIABLE, Es importante fortalecer y posesionar la marca, puesto que la competencia está conformada en su mayoría por empresas con trayectoria, en los demás factores, estamos apegados a la competencia.

- **ARQUITECTURA**

VIABLE, El diseño arquitectónico se apega a los requerimientos del sector, cumpliendo la normativa y generando nuevas tendencias en cuanto a los espacios interiores, es importante promocionar estos aportes que marcan la diferencia frente a la competencia.

- **COSTOS**

AJUSTABLE, la ventaja frente a esto, es que el proyecto esta aun en proceso de planificación, permitiendo hacer mejoras hasta la toma de decisión definitiva, el costo del terreno está elevado alto frente a las expectativas requeridas, pues actualmente ocupa el 14% de los costos directos, se podría renegociar puesto que el propietario es un inversionista familiar.

- **PRECIO**

VIABLE, está dentro de lo que el sector puede soportar, sería importante lograr el mayor porcentaje de entrada para tener liquidez durante el proceso constructivo y evitar los descuentos.

- **ESTRATEGIA COMERCIAL**

VIABLE, es necesario manejar una política comercial agresiva, puesto que las otras empresas tienen un posicionamiento por años y sería importante lograr el mismo reconocimiento y ganar la confianza de los interesados.

- **RECUPERACION DE LA INVERSION**



11. CAPITULO XI

BIBLIOGRAFIA

- Estudio de Demanda y Oferta, Gamboa y Asociados.
- Banco Central del Ecuador, Estadísticas, fecha: Noviembre 2011.
http://www.bc.fin.ec/documentos/Estadisticas/IndicadoresRegionales/EMOE_Guayas122007.pdf
- <http://www.auladeeconomia.com/articulosot-14.htm>
- Sin nombre, Ecuador ve como se derrumba su sector de la construcción,
<http://www.americaeconomica.com/numeros/25/noticias/econstrcdr.htm>
- Alberto Acosta, Las remesas y su aporte para la economía ecuatoriana,
<http://elecua.com/wp-content/uploads/2010/09/Las-remesas-y-su-aporte-para-economia-ecuatoriana.pdf>
- Evolución de la Economía Ecuatoriana, Banco Central del Ecuador, Junio 2010,
http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EvolucionEconEcu_06-10.pdf,
- Economía Ecuatoriana 2011: riesgos, oportunidades, el mercado internacional, Mauricio Pozo Crespo, Multienlace Cía. Ltda. –
- Dirección General de Estudios Banco Central del Ecuador, La Economía Ecuatoriana luego de 10 años de dolarización, 2012
- Diario Hoy, El Nivel socioeconómico se diferencia en la actividad, Publicado el 3 de noviembre del 2010

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-nivel-socioeconomico-se-diferencia-en-la-actividad-439690.html>

- Revista Ecuatoriana de Estadística, INEC, Septiembre 2009
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Un Nuevo Modelo de Ciudad Quito
- INEC, Composición de los hogares ecuatorianos estudio comparativo Censos 1990 – 2001, www.inec.gov.ec,
- Mapas del Distrito Metropolitano de Quito, <http://www4.quito.gov.ec/pdf/densSector90.pdf>
- Economía de Ecuador, http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Ecuador
- Redacción Negocios, Diario El Comercio, Ecuador, Enero 14 del 2011 <http://www4.elcomercio.com/Generales/Solo-Texto.aspx?gn3articleID=289827>
- Banco Central del Ecuador, Tasas de Interés, <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Índices Financieros, <http://www.cesla.com/>
- Corporación Centro de Estudios y Análisis, Síntesis Macroeconómica 2012