

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID



COLEGIO DE POSTGRADOS

PLAN DE NEGOCIOS

EDIFICIO LOS NARANJOS

ARQ. GABRIEL RIVERA

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

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

QUITO, SEPTIEMBRE DEL 2009

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

APROBACION DE TESIS
PLAN DE NEGOCIOS EDIFICIO LOS NARANJOS
ARQ. GABRIEL RIVERA

Fernando Romo P.

Director MDI - USFQ

Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas,

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

Jaime Rubio,

Director MDI, Madrid, UPM

Miembro del Comité de Tesis

Xavier Castellanos E

Director de Tesis

Miembro del Comité de Tesis

Víctor Viteri PhD.

Decano del Colegio de Postgrados

QUITO, SEPTIEMBRE DEL 2009

© Derechos de Autor

Arq. Gabriel Rivera

2009



INDICE DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| RESUMEN EJECUTIVO | 1 |
| ABSTRACT | 4 |
| 1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO | 7 |
| 1. 1 Producto Interno Bruto (PIB) | 9 |
| 1. 1. 2 El PIB en la Construcción | 9 |
| 1. 1. 3 Tasa de Crecimiento del Sector de la Construcción. | 9 |
| 1. 2 La Inflación | 11 |
| 1. 3 Riesgo País | 12 |
| 1. 4 Tasas de interés | 15 |
| 1. 5 Créditos Hipotecarios | 17 |
| 1. 6 Remesas de los Migrantes | 18 |
| 1. 7 Conclusiones. | 20 |
| 2. GRUPO PROMOTOR | 23 |
| 2. 1 La Constructora Rivera | 25 |
| 2. 1. 1 Proyectos por Encargo | 26 |
| a. Casa Familia Andrade | 26 |
| b. Casa Pozo – Donoso. | 27 |
| 2. 1. 2 Proyectos Propios. | 28 |
| a. Altos de Tacuri | 28 |
| b. Megaropoli | 30 |
| c. Coral del Peñón. | 31 |
| d. El Edificio Los Naranjos (Proyecto Estudiado) | 33 |

| | |
|--|-----------|
| 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA | 34 |
| 3.1 Estudio de Demanda de Vivienda en Quito, GRIDCOM. | 36 |
| 3. 1. 1 Demanda Potencial en Quito. | 37 |
| 3. 1. 2 Sector Preferido para la Vivienda | 38 |
| 3. 1. 3 Características de la Vivienda. | 39 |
| 3. 1. 4 Precio de la Vivienda | 41 |
| 3. 1. 5 Forma de Pago y Financiamiento | 41 |
| 3. 1. 6 Composición de la Demanda. | 43 |
| 3. 1. 7 Análisis Comparativo Estudio de Demanda y Los Naranjos. | 44 |
| 3. 2 Perfil del Cliente. | 45 |
| 3. 2. 1 ¿Quién es el cliente potencial? | 45 |
| 3. 2. 2 ¿Por qué compra en Los Naranjos? | 45 |
| 3. 2. 3 ¿Cuál es su capacidad de Pago y Financiamiento? | 46 |
| 3. 2. 4 ¿A través de qué medio el cliente potencial llega al proyecto? | 47 |
| 3. 2. 5 ¿Quién influencia para la compra del departamento? | 48 |
| 3. 2. 6 ¿Con qué fin el cliente potencial compra su vivienda? | 48 |
| 3. 3 Conclusiones | 48 |
| 4. COMPONENTE TÉCNICO ARQUITECTÓNICO | 49 |
| 4. 1 Análisis del Sector | 51 |
| 4. 1. 1 Vías de Acceso. | 52 |
| 4. 1. 2 Equipamiento. | 53 |

| | |
|--|-----------|
| 4. 2 Análisis del Terreno | 54 |
| 4. 2 . 1 Informe de Regulación Metropolitana | 55 |
| 4. 3 Proyecto Arquitectónico | 56 |
| 4. 3. 1 Partido | 57 |
| 4. 3. 2 Programa y Diseño. | 58 |
| 4. 3. 3 Estructura | 61 |
| 4. 3. 4 Acabados, Equipamiento y Servicios. | 62 |
| 4. 4 Áreas del Proyecto | 65 |
| 4. 4. 1 Cuadro General de Áreas | 65 |
| 4. 4. 2 Cuadros de áreas detallados | 66 |
| 4. 4. 4 Cronograma | 69 |
| 4. 5 Los Departamentos | 70 |
| 4. 5. 1 Esquema de Distribución | 70 |
| 4. 5. 2 Ubicación de los Departamentos | 71 |
| a. Departamento de 83 m ² | 71 |
| b. Departamento de 86 m ² | 72 |
| c. Departamento de 88 m ² | 73 |
| d. Departamento de 103 m ² | 74 |
| e. Departamento de 97 m ² | 75 |
| 4. 6 Conclusiones | 75 |

| | |
|--|-----------|
| 5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA | 76 |
| 5. 1 Composición del Mercado | 78 |
| 5. 1. 1 Proyectos Nuevos Iniciados en la Ciudad de Quito. | 79 |
| 5. 1. 2 Proyectos en Marcha en la Ciudad de Quito. | 79 |
| 5. 1. 3 Análisis de Unidades Vendidas. | 80 |
| 5. 1. 4 Tipo de Proyectos ofrecidos en la Ciudad de Quito. | 81 |
| 5. 1. 5 Conclusiones Oferta en la Ciudad de Quito | 82 |
| 5. 2 La Oferta en el Sector de Monteserrín | 83 |
| 5. 2. 1 Terrazas del Moral | 84 |
| 5. 2. 2 Cumbres del Moral | 84 |
| 5. 2. 3 Torres Syleda | 85 |
| 5. 2. 4 Triada Apartamentos | 85 |
| 5. 3 Análisis Comparativo de la Competencia | 86 |
| 5. 3. 1 Producto | 86 |
| 5. 3. 2 Acabados | 87 |
| 5. 3. 3 Servicios | 88 |
| 5. 3. 4 Equipamiento | 88 |
| 5. 3. 5 Precios | 89 |
| 5. 3. 6 Financiamiento | 91 |
| 5. 3. 7 Comparativo de la Competencia y Conclusiones | 92 |
| 5. 4 Análisis FODA | 93 |

| | |
|---------------------------------------|------------|
| 6. ESTRATEGIA COMERCIAL | 95 |
| 6. 1 Posicionamiento | 97 |
| 6. 1. 1 Concepto | 97 |
| 6. 1. 2 Logotipo | 97 |
| 6. 2 Promoción | 98 |
| 6. 2. 1 Folleto | 98 |
| 6. 2. 2 Vallas | 101 |
| 6. 2. 3. Departamento Modelo | 101 |
| 6. 2. 4 Anuncios en prensa | 102 |
| 6. 2. 5 Invitaciones a Clientes | 102 |
| 6. 2. 6. Página Web | 102 |
| 6. 3 Estrategia de Precios | 102 |
| 6. 4. 1 Precios Actuales del Proyecto | 103 |
| 6. 4. 2 Descuentos | 105 |
| 6. 4. 3 Promociones | 105 |
| 6. 4 Financiamiento | 106 |
| 6. 5 Distribución | 106 |
| 6. 6 Conclusiones | 106 |

| | |
|---|------------|
| 7. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO | 107 |
| 7. 1 Costo Total del Proyecto | 109 |
| 7. 1. 1 Costos del Terreno | 110 |
| 7. 1. 2 Costos Directos de Construcción | 111 |
| 7. 1. 3 Costos Indirectos | 113 |
| 7. 2 Resultados Económicos del Proyecto | 114 |
| 7. 2. 1 Egresos | 115 |
| 7. 2. 2 Ingresos | 117 |
| 7. 2. 3 Flujo de Efectivo | 120 |
| 7. 2. 4 Tasa de descuento | 122 |
| 7. 2. 5 Valor Actual Neto | 122 |
| 7. 2. 6 Valor Actual Neto con Financiamiento Bancario | 122 |
| 7. 3 Análisis de Sensibilidad | 123 |
| 7. 3. 1 Variación de Costos | 123 |
| 7. 3. 1 Variación de Precios | 124 |
| 7. 3. 1 Variación en Velocidad de Ventas | 125 |
| 7. 4 Conclusiones | 125 |
| | |
| 8. ASPECTOS LEGALES | 126 |
| 8.1 Planificación | 128 |
| 8. 2 Ejecución | 128 |

| | |
|--|------------|
| 8.3 Comercialización | 129 |
| 8. 4 Entrega de los Departamentos | 129 |
| 9. GERENCIA DEL PROYECTO | 130 |
| 9. 1 Visión General del Proyecto. | 132 |
| 9.2 Objetivos | 132 |
| 9.3 Alcance | 133 |
| 9. 3. 1 Dentro del Alcance | 133 |
| 9. 3. 2 Fuera del Alcance | 134 |
| 9. 3. 3 Estructura de Desglose del Trabajo – EDT | 135 |
| 9. 4 Organizaciones Impactadas o Afectadas | 136 |
| 9. 5 Estimación de Esfuerzo, Duración y Costos | 136 |
| 9.7 Supuestos | 138 |
| 9.8 Riesgos | 138 |
| 9.9 Organización del Proyecto | 139 |
| 9.10 Organigrama | 140 |
| CONCLUSIONES | 141 |
| BIBLIOGRAFÍA | 144 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| GRÁFICO 1. 1 EVOLUCIÓN DEL PIB DEL ECUADOR Y DE LA CONSTRUCCIÓN | 10 |
| GRAFICO 1. 2 VARIACIÓN INFLACIÓN ANUAL | 11 |
| GRAFICO 1. 3 EVOLUCIÓN RIESGO PAÍS | 13 |
| GRAFICO 1. 4 RIESGO PAÍS | 14 |
| GRAFICO 1. 5 TASA DE INTERES ACTIVA REFERENCIAL ECUADOR | 15 |
| GRAFICO 1. 6 TASA DE INTERES PASIVA REFERENCIAL ECUADOR | 16 |
| GRAFICO 1. 7 REMESAS DE LOS MIGRANTES | 19 |
| GRAFICO 3.1 INTENCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA | 37 |
| GRAFICO 3. 2 CONDICIONES DE LA VIVIENDA ACTUAL | 37 |
| GRAFICO 3. 3 SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA | 38 |
| GRAFICO 3. 4 PREFERENCIA SECTOR NORTE POR NIVEL SOCIOECONÓMICO | 39 |
| GRAFICO 3. 5 TAMAÑO DE LA VIVIENDA | 40 |
| GRAFICO 3. 6 EVOLUCIÓN PRECIO DE LA VIVIENDA | 41 |
| GRAFICO 3. 7 PREFERENCIA CRÉDITO HIPOTECARIO NIVEL SOCIOECONÓMICO | 42 |
| GRAFICO 3. 8 ENTIDAD FINANCIERA PREFERIDA | 42 |
| GRAFICO 3. 9 FORMA DE PAGO EDIFICIO LOS NARANJOS | 46 |
| GRAFICO 5. 1 PROYECTOS EN MARCHA EN QUITO | 81 |
| GRAFICO 5. 2 PRECIOS | 90 |
| GRAFICO 7. 1 COSTO TOTAL DEL PROYECTO | 109 |
| GRAFICO 7. 2 EGRESOS MENSUALES Y EGRESOS ACUMULADOS | 115 |
| GRAFICO 7. 3 INGRESOS MENSUALES | 119 |
| GRAFICO 7. 4 INGRESOS ACUMULADOS | 119 |
| GRAFICO 7.5 FLUJO DE EFECTIVO | 121 |
| GRAFICO 9. 1 EDT1 | 35 |
| GRAFICO 9. 2 ORGANIGRAMA | 140 |

INDICE DE IMAGENES

| | | |
|---------------------|---|----|
| IMAGEN 2. 1 | LOGO CONSTRUCTORA RIVERA | 25 |
| IMAGEN 2. 2 | CASA FAMILIA ANDRADE | 26 |
| IMAGEN 2. 3 | CASA POZO DONOSO | 27 |
| IMAGEN 2. 4 | ALTOS DE TACURI | 28 |
| IMAGEN 2. 5 | ALTOS DE TACURI | 29 |
| IMAGEN 2. 6 | MEGAROPOLI | 30 |
| IMAGEN 2. 7 | CLUB CASA BLANCA, SAME ECUADOR | 31 |
| IMAGEN 2. 8 | FACHADA FRONTAL CORAL DEL PEÑÓN | 32 |
| IMAGEN 2. 9 | VISTA DESDE LA PISCINA CORAL DEL PEÑÓN | 32 |
| IMAGEN 2. 10 | EDIFICIO LOS NARANJOS | 33 |
| IMAGEN 4. 1 | MONTESERRIN | 51 |
| IMAGEN 4. 2 | VIAS DE ACCESO MONTESERRÍN | 52 |
| IMAGEN 4. 3 | PARQUE METROPOLITANO DE QUITO | 53 |
| IMAGEN 4. 4 | EL TERRENO | 54 |
| IMAGEN 4. 5 | FACHADA FRONTAL EDIFICIO LOS NARANJOS | 56 |
| IMAGEN 4. 6 | PARTIDO ARQUITECTÓNICO LOS NARANJOS | 57 |
| IMAGEN 4. 7 | PLANTA BAJA EDIFICIO LOS NARANJOS | 58 |
| IMAGEN 4. 8 | PLANTAS TIPO EDIFICIO LOS NARANJOS | 59 |
| IMAGEN 4. 9 | TERRAZA HABITABLE EDIFICIO LOS NARANJOS | 60 |
| IMAGEN 4. 10 | ESTRUCTURA | 51 |
| IMAGEN 4. 11 | DEPARTAMENTO MODELO | 62 |
| IMAGEN 4. 12 | ESQUEMA DE DISTRUBUCIÓN LOS NARANJOS | 70 |
| IMAGEN 4. 13 | DEPARTAMENTO 83 m ² | 71 |
| IMAGEN 4. 14 | DEPARTAMENTO 86 m ² | 72 |

| | |
|---|----|
| IMAGEN 4. 15 DEPARTAMENTO 88 m ² | 73 |
| IMAGEN 4. 16 DEPARTAMENTO 103 m ² | 74 |
| IMAGEN 4. 17 UBICACIÓN DEPARTAMENTO 103 m ² | 75 |
| IMAGEN 5. 1 UBICACIÓN COMPETENCIA | 83 |
| IMAGEN 5. 2 TERRAZAS DEL MORAL | 84 |
| IMAGEN 5. 3 CUMBRES DEL MORAL | 84 |
| IMAGEN 5. 4 TORRES SYLEDA | 85 |
| IMAGEN 5. 5 TRIADA APARTAMENTOS | 85 |
| IMAGEN 6. 1 LOGOTIPO LOS NARANJOS | 97 |
| IMAGEN 6. 2 FOLLETO LOS NARANJOS | 98 |

INDICE DE TABLAS

| | | |
|--------------------|---|----|
| TABLA 3. 1 | COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA | 43 |
| TABLA 3. 2 | ANÁLISIS COMPARATIVO DEMANDA Y LOS NARANJOS | 44 |
| TABLA 3. 3 | INGRESOS REQUERIDOS | 47 |
| TABLA 4. 1 | INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA | 55 |
| TABLA 4. 2 | CUADRO DE ACABADOS DEPARTAMENTOS | 63 |
| TABLA 4. 3 | CUADRO DE ACABADOS ÁREAS COMUNALES | 63 |
| TABLA 4. 4 | EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS LOS NARANJOS | 64 |
| TABLA 4. 5 | CUADRO GENERAL DE ÁREAS | 65 |
| TABLA 4. 6 | CUADRO DE AREAS PLANTA BAJA | 66 |
| TABLA 4. 7 | CUADRO DE AREAS PLANTA TIPO | 67 |
| TABLA 4. 8 | CUADRO DE AREAS TERRAZA | 67 |
| TABLA 4. 9 | CUADRO DE AREAS SUBSUELO | 68 |
| TABLA 4. 10 | CUADRO DE AREAS SUBSUELO | 68 |
| TABLA 4. 11 | CRONOGRAMA EDIFICIO LOS NARANJOS | 69 |
| TABLA 5. 1 | OFERTA DE PROYECTOS EN QUITO | 78 |
| TABLA 5. 2 | PROYECTOS NUEVOS INICIADOS EN QUITO | 79 |
| TABLA 5. 3 | PROYECTOS EN MARCHA EN QUITO | 80 |
| TABLA 5. 4 | DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA | 86 |
| TABLA 5. 5 | ACABADOS | 87 |
| TABLA 5. 6 | SERVICIOS | 88 |
| TABLA 5. 7 | EQUIPAMIENTO | 89 |
| TABLA 5. 8 | PRECIOS | 90 |
| TABLA 5. 9 | FINANCIAMIENTO | 91 |
| TABLA 5. 10 | CUADRO COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA | 92 |
| TABLA 5. 1 | OFERTA DE PROYECTOS EN QUITO | 78 |
| TABLA 5. 2 | PROYECTOS NUEVOS INICIADOS EN QUITO | 79 |

| | | |
|--------------------|---|-----|
| TABLA 5. 3 | PROYECTOS EN MARCHA EN QUITO | 80 |
| TABLA 5. 4 | VELOCIDAD DE VENTAS | 78 |
| TABLA 6. 1 | PRECIO DEPARTAMENTOS BLOQUE A | 103 |
| TABLA 6. 2 | PRECIO DEPARTAMENTOS BLOQUE B | 104 |
| TABLA 6. 3 | PRECIO DEPARTAMENTOS BLOQUE C | 105 |
| TABLA 7. 1 | COSTO TOTAL DEL PROYECTO | 109 |
| TABLA 7. 2 | COSTO POR M² DE DEPARTAMENTO / PARQUEADEROS BODEGAS | 110 |
| TABLA 7. 3 | COSTOS DIRECTOS | 111 |
| TABLA 7. 4 | PRESUPUESTO DEL PROYECTO | 112 |
| TABLA 7. 5 | COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO | 113 |
| TABLA 7. 6 | RESULTADOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO | 114 |
| TABLA 7. 7 | EGRESOS MENSUALES Y EGRESOS ACUMULADOS | 116 |
| TABLA 7. 8 | VENTAS DEL PROYECTO | 118 |
| TABLA 7. 9 | INGRESOS MENSUALES E INGRESOS ACUMULADOS | 119 |
| TABLA 7. 10 | FLUJO DE EFECTIVO | 121 |
| TABLA 7. 11 | VARIACIÓN DE COSTOS | 123 |
| TABLA 7. 12 | VARIACIÓN DE PRECIOS | 124 |
| TABLA 7. 13 | VARIACIÓN EN VELOCIDAD DE VENTAS | 125 |
| TABLA 9. 1 | ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS | 136 |
| TABLA 9. 2 | DURACION ESTIMADA | 137 |
| TABLA 9. 3 | COSTOS ESTIMADOS DEL PROYECTO | 137 |
| TABLA 9. 4 | ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO | 139 |

RESUMEN EJECUTIVO

Los Naranjos, ubicado en Monteserrín, al norte de la ciudad de Quito, en la Av. de Los Naranjos y Azucenas, es el proyecto que en la actualidad está construyendo y comercializando la Constructora Rivera.

Es un edificio desarrollado en barra, que está dirigido a personas de nivel socioeconómico Medio Alto, que buscan soluciones espaciales innovadoras, en un ambiente de seguridad, tranquilidad y confort. Se desarrolla en tres torres de departamentos de cuatro pisos altos, de acuerdo al Informe de Regulación Metropolitana. Cuenta con 41 departamentos y dos locales comerciales (unidad promedio 87 m²), 120 estacionamientos en dos subsuelos de parqueaderos y amplias áreas recreativas.

En la actualidad, el Edificio Los Naranjos se encuentra en su etapa final de construcción y está un 50% vendido.

El análisis de mercado del proyecto, muestra que el edificio está bien concebido como proyecto frente a la demanda de vivienda en la ciudad de Quito, y que, responde y está bien posicionado frente a la competencia. Además, su estrategia comercial, está contribuyendo a alcanzar los objetivos comerciales del proyecto y está aportando a consolidar la imagen de la Constructora Rivera en el Mercado.



Pero, desde el punto de vista económico financiero, aunque se está comercializando el proyecto, no se optimizaron los recursos; por lo cual, este Plan de Negocios en su capítulo de Análisis Económico Financiero, plantea una nueva visión de cómo concebir al Edificio Los Naranjos, con la finalidad de lograr un mejor desarrollo del proyecto y una mayor rentabilidad esperada.

Esta nueva visión, plantea lograr desarrollarlo en su totalidad: planificación construcción, comercialización y cierre, en un plazo de 24 meses; los primeros seis meses de preventas y 18 meses de construcción.

El área total del proyecto, es de 8.350 m² y un costo total de \$3.324.986 dólares, desarrollados sobre un lote de 1.877 m², que tiene un costo de \$375.500 dólares.

El costo por m² de departamento es de \$ 687 dólares y un precio de \$ 950 dólares. El precio por m² de departamento, incluido los dos parqueaderos y las dos bodegas asignadas para cada unidad, es de \$ 1.133 dólares.

El área útil de ventas del proyecto, entre áreas de departamento, parqueaderos y bodegas, es de 3.874 m², que da un total de ventas de \$4.448.000 dólares. Esto quiere decir, que la rentabilidad esperada es de \$1.123.014 dólares, con un margen del 24% respecto de las ventas totales.

El **VAN**, tomando una tasa de descuento del 22%, es de \$ 400.781 dólares, lo que quiere decir que el proyecto resulta aceptable.



ABSTRACT

Los Naranjos, located in Monteserrín at north of Quito, in Naranjo's avenue and Azucenas street, is the current project that has being built and marketed by Constructora Rivera.

The building is developed in bar. It is targeted to people of Middle High socioeconomic status, who seek innovative spatial solutions in an atmosphere of security, tranquility and comfort. It is developed in three apartment towers of four high floors each one, according to Metropolitan Regulation Report. It has 41 departments and two business premises (the average unit is about 87 m²), 120 parking lots in two underground levels of parking and spacious recreational areas.

Actually, Los Naranjo's Building is in its final stage of construction and is 50% sold.

The market analysis of the project shows that the building is well conceived as a project according to the demand for housing in the city of Quito, and that is well positioned against competitors. In addition, its business strategy is helping to achieve the business objectives of the project and is contributing to strengthen the market image of Constructora Rivera.



But according to economic and financial standpoint, although the project is being marketed, the resources have not been optimized; so this Business Plan in its Economic and Financial Analysis chapter, outlines a new vision of how to conceive Los Naranjo's Building with the aim of achieving a better project development and a higher expected profitability.

This new vision, wants to develop the project completely: construction planning, marketing and sales closing within 24 months, the first six months of presales and the last 18 months of construction.

The total project area is 8.350 m² and its total cost is \$3.324,986, developed on a plot of 1.877 m², which costs \$375.500.

The cost of m²per apartment is \$ 687 dollars and the price is \$ 950 dollars. The price of m² per department, including both parking lots and two cellars is \$ 1. 133.

The useful area for sales of the project, including department areas, parking lots and cellar, is 3.874 m², giving a total sales of \$ 4.448.000. This means that the expected return is \$ 1.123.014, with a margin of 24% of total sales.

The **NPV**, using a discount rate of 24%, is \$ 400.781, which means that the project is acceptable.



1

1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

El sector inmobiliario y la industria de la construcción, están considerados como uno de los sectores con mayores nexos sociales y económicos para el país. Por ello, es necesario analizar el contexto en el que se ha venido desarrollando la construcción en términos de crecimiento; pues éste, es clave para entender su gran incidencia en la economía del Ecuador.



1. 1 Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB), es el valor total de los bienes y servicios de un país en un período determinado, generalmente un año. Este valor es un indicador importante de crecimiento, ya que nos muestra la evolución de los diferentes sectores claves para la economía del país.

La economía del Ecuador creció 5,3 % en el año 2008 y se proyecta que crezca 3,2% en el 2009, lo que equivale aproximadamente a 24 millones de dólares.

1. 1. 2 El PIB en la Construcción

Durante los últimos siete años la participación que ha tenido el sector de la construcción en el Producto Interno Bruto del país, ha oscilado entre un 8,5 % y un 9,5%. Según las estimaciones de Carlos Vallejo, Presidente del Banco Central, para el 2008 y proyecciones para el 2009, el PIB se encuentra en un 9,5%; lo que significa que la construcción representa casi un 10% del total de la actividad económica del país. (Revista Claro, 2009)

1. 1. 3 Tasa de Crecimiento del Sector de la Construcción.

En una visión retrospectiva, podemos analizar que los últimos 10 años han sido positivos para la construcción; por los efectos de la dolarización, la desconfianza en los bancos; provocada por la crisis del 1999, las remesas de los migrantes, el amplio crédito hipotecario y los altos ingresos petroleros.

Según datos del Banco Central "la construcción creció a una tasa anual promedio cercana al 9% entre los años 2000 y 2007. Pero este promedio tuvo algunas variaciones, ya que como se puede observar en el gráfico hubo una gran expansión de aproximadamente un 20% anual desde el 2000 hasta el 2002, seguida



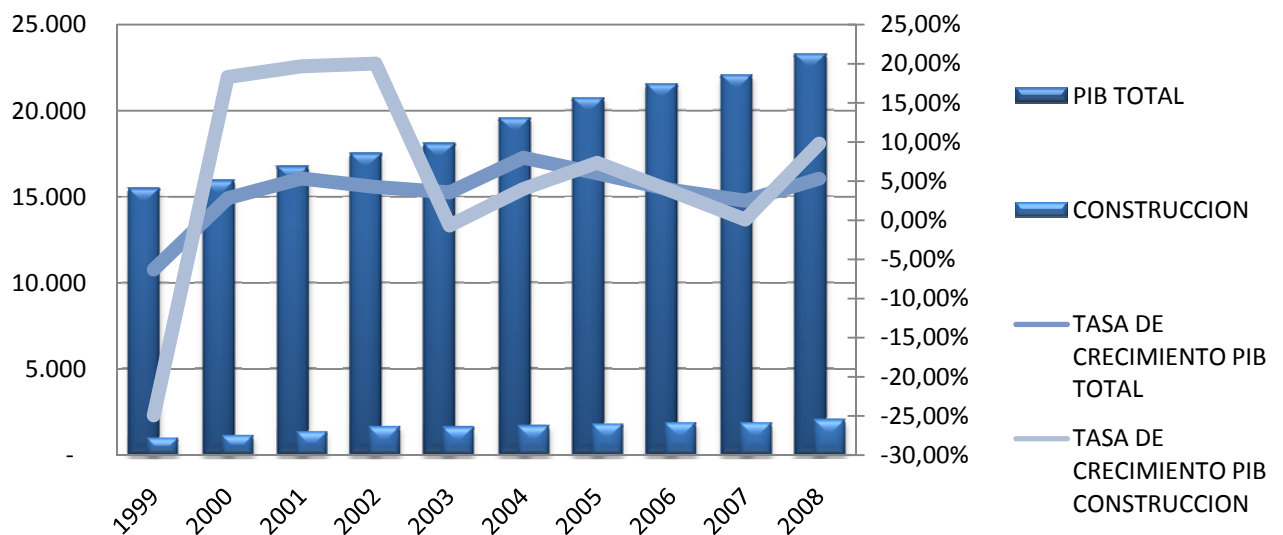
de una época de crecimiento moderado, de aproximadamente 3% del 2003 al 2007." (Revista Claro, 2009 pág. 49)

Los datos del Banco Central, son claros en manifestar que el 2008 fue un buen año para el sector de la construcción, ya que logró una expansión de casi un 18%; lo que se explica por un impulso a la obra pública, financiada directamente por el Gobierno Central, beneficiado por la subida del precio del barril del petróleo.

En la inversión que se ha realizado en la Construcción en el 2008, un 49% concierne a obras públicas, un 21% a vivienda y el 30% a obras comerciales e industriales. Pero inversamente para el año 2009, debido a la caída del precio del petróleo y la crisis mundial, el Banco Central proyecta un decrecimiento en la expansión de la construcción en relación a años anteriores.

Este organismo proyecta una expansión modesta del 3,5%, ya que según sus estadísticas la economía general crecerá solo un 3,2%, por lo que la participación porcentual del sector de la construcción se quedaría casi intacta en el 2009. (Revista Claro, 2009)

GRÁFICO 1.1 EVOLUCIÓN DEL PIB DEL ECUADOR Y EL PIB DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: FEBRERO DEL 2009.

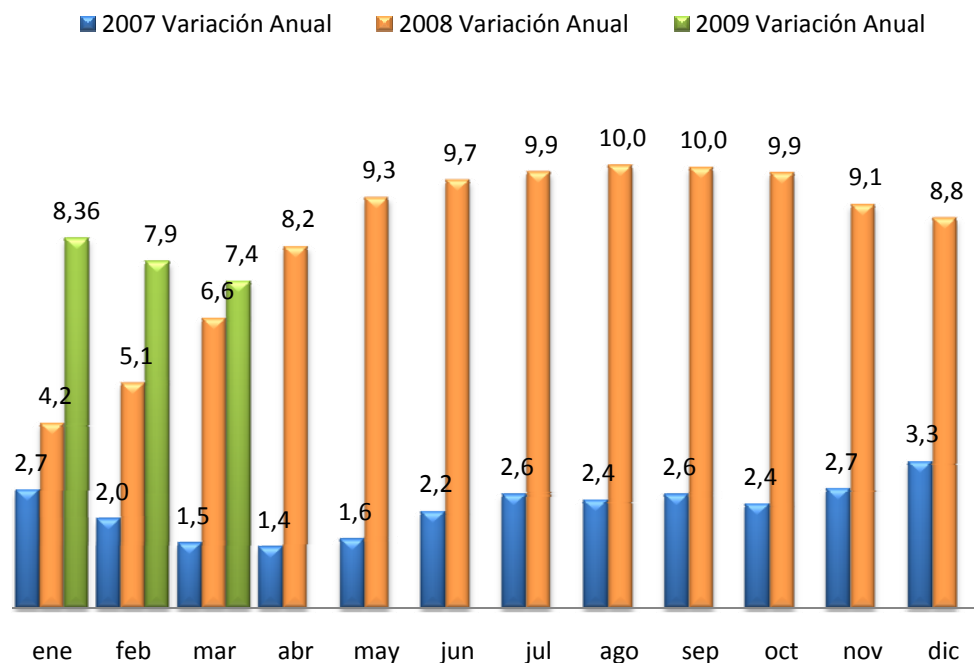


1.2 La Inflación

La inflación es un indicador económico que mide la variación promedio del nivel de precios en todo el conjunto de una economía, en un periodo de tiempo determinado (INEC 2009).

En el siguiente cuadro del INEC (2009) podemos observar la evolución que ha tenido la inflación en los últimos 3 años. Es evidente un drástico aumento de la inflación del año 2007 en relación al 2008 y principios del 2009; ya que a principios del año 2009 la variación anual de la inflación del mes de marzo se encontraba en un 7,4 %, con relación al 6,6% de marzo del 2008 y al 1,5% del mismo mes, del año 2007.

GRAFICO 1.2 VARIACIÓN INFLACIÓN ANUAL.



FUENTE: INEC "EVOLUCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFLACIÓN 2009"

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: 2009.

Actualmente la inflación está volviendo a bajar respecto a enero del 2009.



1. 3 Riesgo País

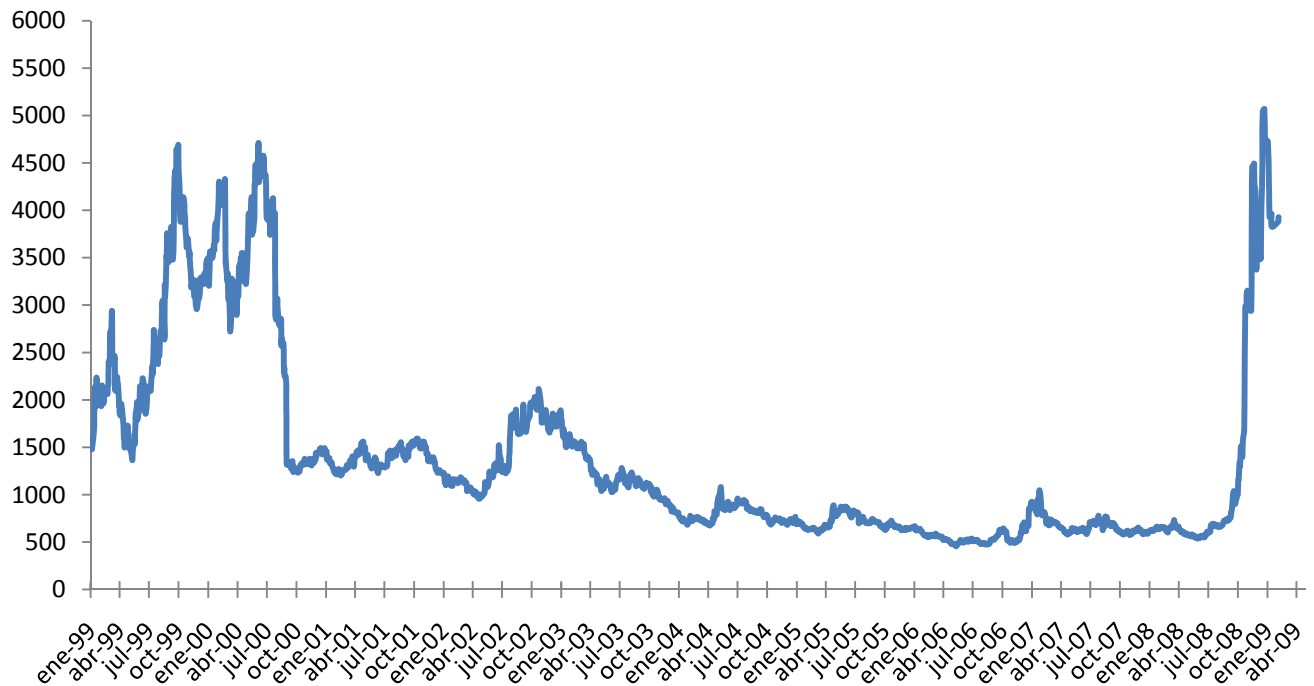
Según el Banco Central del Ecuador,

el riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El EMBI se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos. (2009).



El siguiente gráfico revela cómo ha evolucionado el riesgo país en los últimos 10 años.

GRAFICO 1.3 EVOLUCIÓN RIESGO PAÍS



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: 4 DE FEBRERO DEL 2009.

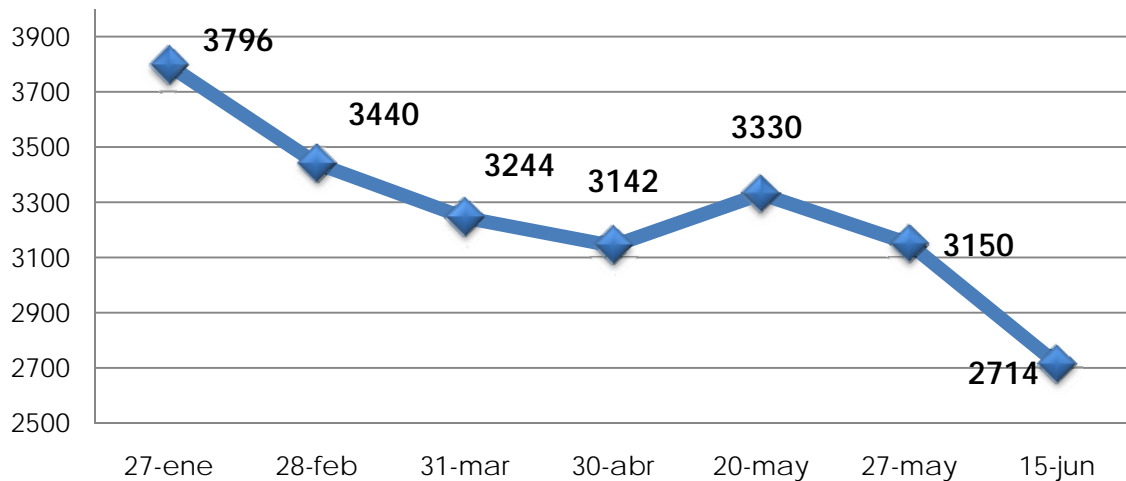
Claramente se observa que el primer incremento en el índice del riesgo país, se da el 5 de junio del 2000, poco después de que Ecuador se dolarizara; alcanzando los 4.712 puntos.

Para mayo del 2008 se evidencia una estabilidad del Riesgo País; ya que el índice alcanzó los 538 puntos, índice que presentó un aumento significativo a 5.020 para finales del mismo año. Esta subida se atribuye a la baja en los precios del barril de petróleo, la crisis financiera mundial y el no pago a la deuda externa.



En el siguiente gráfico se puede observar las cifras en las que el Riesgo país se ha ubicado en lo que va del año 2009.

GRAFICO 1.4 RIESGO PAÍS



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y BANCO CENTRAL, CIT IN EL COMERCIO

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: 2009.

En las últimas cifras, correspondientes al 15 junio del 2009, el Riesgo País se ubica en 2.714 puntos. Lo que evidencia una sustancial disminución con relación a enero, en donde se encontraba en 3.796 puntos. Sin lugar a dudas la mejora en los índices, deberían dar más tranquilidad a los organismos multilaterales para incrementar sus créditos a Ecuador. (Anker Roberto, cit in El Comercio 2009). Sin embargo, según Fausto Ortiz (cit in EL Comercio 2009), para que retorne la confianza de los mercados, Ecuador deberá regresar a un riesgo país de 500 puntos.

Si el Ecuador logra tener EBMI + de niveles bajos, los inversionistas tienen una mayor seguridad para invertir en el Ecuador; generando así, un efecto positivo en los inversionistas locales, pues incentiva el desarrollo y la inversión en nuevos proyectos.



1. 4 Tasas de interés

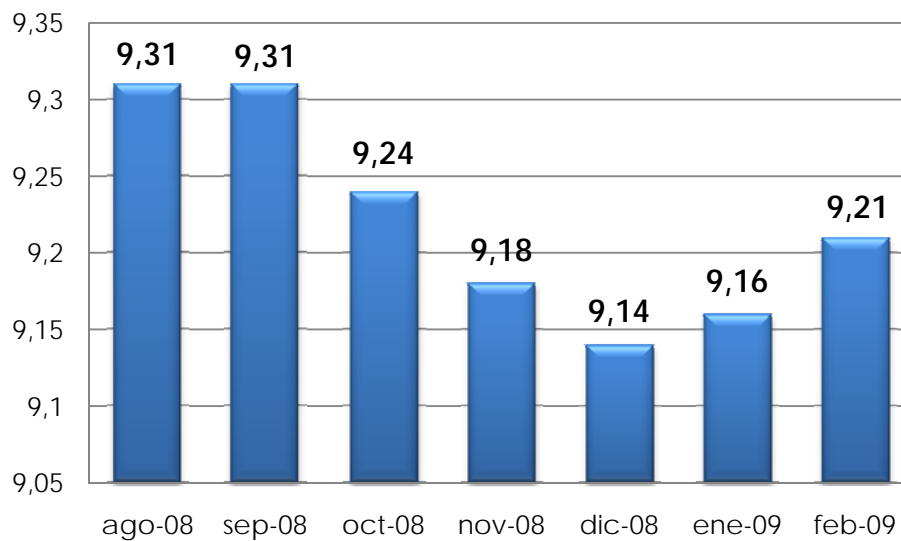
De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, la tasa de interés es el precio del dinero a lo largo del tiempo. (2009)

En el Mercado financiero existen dos clases de tasas de interés:

La tasa activa o de colocación, es lo que una entidad financiera cobra a los consumidores por préstamos otorgados.

En el siguiente gráfico se puede apreciar que la tasa de interés activa, se ha mantenido estable dentro del mismo valor porcentual en base al año anterior. Situación que brinda seguridad a los clientes que han conseguido o quieren conseguir un crédito hipotecario.

GRAFICO 1.5 TASA DE INTERES ACTIVA REFERENCIAL ECUADOR



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

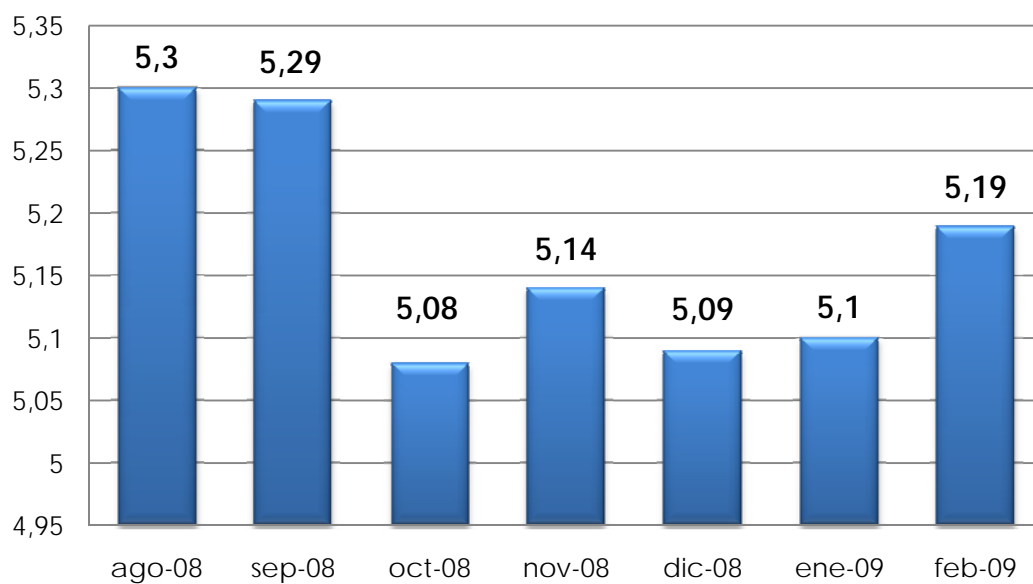
FECHA: MAYO 2009.



Una tasa pasiva o de captación, es el interés que paga una entidad financiera a un depositante por el dinero captado. (Banco Central del Ecuador, 2009).

El siguiente gráfico demuestra que la tasa pasiva, controlada por la Instituciones Financieras, es baja, lo que ocasiona que algunas personas opten por invertir su dinero en bienes inmuebles, en vez de tener su dinero en una entidad bancaria a plazo fijo.

GRAFICO 1.6 TASA DE INTERES PASIVA REFERENCIAL ECUADOR



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO 2009

Cuando hablamos de tasas de interés es importante identificar que una tasa de interés alta estimula el ahorro, mientras que una tasa de interés baja estimula el consumo. Por lo tanto al Sector Inmobiliario le beneficia una tasa de interés baja, ya que motiva el consumo, debido a que cuando el costo por endeudamiento es menor, existe mayor demanda de préstamos; lo que aumenta la compra de bienes en el sector de la construcción.



1. 5 Créditos Hipotecarios

Los créditos hipotecarios han tenido una gran importancia en el desarrollo del negocio inmobiliario. “La rápida ampliación en esta década de los préstamos hipotecarios, que ahora representan un 25% de la cartera total de la banca, ha financiado el desarrollo residencial y comercial en el país” (Caridad Vela, pag 12). Lamentablemente a inicios del año 2009, el sector de la banca ha empezado a restringir nuevas operaciones hipotecarias, generando una gran preocupación en el sector inmobiliario y en los clientes potenciales. Según Fernando Pozo (cit in Revista Claro 2009) estas restricciones inmobiliarias, se deben a la dramática reducción de depósitos.

Para disminuir este impacto en el Sector Inmobiliario y de la Construcción, el IESS y la Banca Privada han realizado una alianza para dinamizar los préstamos. Alianza que tiene dos segmentos. El primer segmento es la recompra de la cartera que fue adquirida por los clientes de la banca privada y que ahora recomprará el IESS.

El segundo segmento se relaciona con la nueva cartera hipotecaria que entreguen los bancos. Dentro de este último segmento, el IESS destinará 400 millones a la Banca para estimular los créditos hipotecarios. Estos créditos hipotecarios deberán cubrir el 70% del valor de la compra a 15 años plazo y con la tasa de interés del mercado. Además se ha establecido dos subsidios en las tasas de interés; los préstamos que sean hasta de 20 mil dólares tendrán un interés anual del 5%, para créditos de 20 mil a 35 mil dólares, se pagará un interés entre el 5% y el 7,5%.

Lo que hace el subsidio es cubrir la diferencia entre estas tasas reducidas y la tasa normal de mercado para hipotecarios. La banca tratará de compensar éste subsidio a través de créditos tributarios. (Vela, 2009)

Sin lugar a dudas, esta alianza entre el IESS y la Banca, beneficiará al sector de la Construcción e Inmobiliario, ya que la inyección de liquidez fomentará el crecimiento de la inversión en este sector. Pero no podemos olvidar que a pesar de que los 400 millones de dólares son importantes para reactivar el sector inmobiliario “no cubrirán la demanda nacional. Si bien suena fantástico ampliar el plazo y bajar



la tasa de interés, esto generará una demanda enorme de crédito, demanda que quedará insatisfecha, ya que el dinero no será suficiente” (Fernando Pozo, cit in Revista Claro 2009)

1. 6 Remesas de los Migrantes

No cabe duda que uno de los mayores acontecimientos sociales que enfrenta América Latina, especialmente el Ecuador, es el fenómeno de la migración. Fenómeno que responde a una situación de economías desgastadas, en especial a partir de la década de los 90, cuando las “políticas neoliberales y de ajuste estructural, la pérdida de productividad y la precarización de las formas de trabajo, han provocado aumentos considerables en las tasas de desempleo y subempleo “ Vázquez, Saltos, pag 74). Según datos del INEC (cit in Vázquez, Saltos, 2008) la cifra oficial de migrantes ecuatorianos es de 2.083.000.

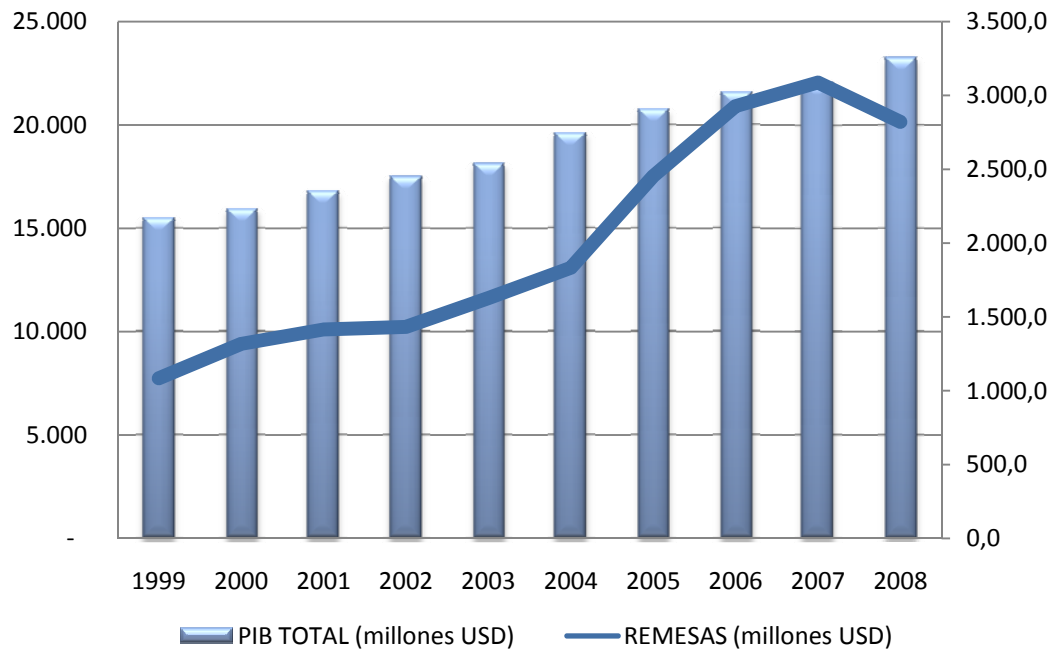
Según el Banco Interamericano de Desarrollo, el Ecuador recibe un promedio mil millones de dólares anuales por remesas; lo que equivale “a 10 veces del total de la asistencia financiera internacional y a 6 veces el crédito asignado por el Fondo Monetario Internacional; lo que representa el 8% del PIB”. (Vázquez, Saltos, pag 170).

Las remesas que recibió el Ecuador en el año 2005 fueron de 2.468,6 millones, que para el 2006 alcanzaron los 2.927,6 millones, en el 2007, 3.087,9 millones y en el 2008 2.821,6 millones.

Está claro que el porcentaje de remesas que ingresaron al país en el 2008, en comparación con las del 2007, presentaron una significativa disminución del 8,6%. (Vázquez, Saltos, pag 170)



GRAFICO 1.7 REMESAS DE LOS MIGRANTES



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGURO

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: FEBRERO 2009

Los datos del Banco Central del Ecuador, evidencian la tendencia a la baja en el flujo de remesas de los migrantes en el año 2009. “En el primer trimestre del 2009 el ingreso por remesas alcanzó los USD 554,4 millones de dólares, monto que significó una reducción del 13.9% con respecto al cuarto trimestre del año 2008 (USD 643,9) y un 27 % comparado con el primer trimestre del mismo año” (Boletín del Banco Central del Ecuador, Evolución de Remesas, 2009).

Sin lugar a dudas las cifras observadas en el 2009, representan el valor más bajo entre los registros de los flujos recibidos por el Ecuador en los últimos 3 años.



Estudios del Banco Central, atribuyen la disminución de remesas en el año 2009 a la recesión económica que está atravesando la Unión Europea, cuya tasa de desempleo en el mes de marzo fue del 8.3%. Del mismo modo, a la grave crisis financiera que atraviesa los Estados Unidos; país en el que el índice de desempleo para los hispanos subió al 11,4% frente al 8,5% (2009).

1.7 Conclusiones.

La crisis económica mundial generada por los Estados Unidos, que precisamente fue ocasionada por la incapacidad de pago en el sector inmobiliario, sigue siendo una amenaza importante para el sector de la construcción en el Ecuador. Migrantes ecuatorianos en los Estados Unidos y en países europeos, potenciales clientes de los proyectos inmobiliarios, se ven afectados por las repercusiones de esta situación.

Uno de los aspectos de mayor preocupación, es la incertidumbre por las políticas del gobierno. La inestabilidad económica frente a los inversionistas externos, por cuanto el Presidente de la República decidió el no pago de la deuda externa, lo que eleva el riesgo país y por consiguiente, la captación de recursos externos.

La inflación, que aumento drásticamente hasta principios del 2009, está comenzando a reducirse; lo que contribuye a mantener estables los precios de insumos y materiales de construcción.

Nuevamente fueron reactivados los créditos hipotecarios a tasas de interés constantes, lo que beneficia a la construcción y al sector inmobiliario.

La crisis mundial, los problemas económicos y políticos en el Ecuador y la amenaza de una desdolarización, han logrado una reactivación de construcción y el sector inmobiliario; ya que la gente trata de invertir y asegurar su dinero, para no perderlo, como en años anteriores.



2

2. GRUPO PROMOTOR

La Constructora Rivera, es una empresa que lleva una trayectoria de más de 25 años de experiencia en el sector de la construcción; con una gran cantidad de proyectos, dentro y fuera de la ciudad.

Durante muchos años la constructora se ha dedicado a la construcción de proyectos de ingeniería en todo el Ecuador, principalmente para el Grupo Pronaca y Empacadora Nacional, además de casas y edificios de nivel socioeconómico alto, diseñadas y construidas por encargo.

Desde hace tres años atrás, la constructora ha ido desarrollando paralelamente proyectos propios para la comercialización; iniciando con el proyecto Altos de Tacuri, seguido por Megarópoli, Coral del Peñón y en la actualidad, el Edificio los Naranjos.



2. 1 La Constructora Rivera

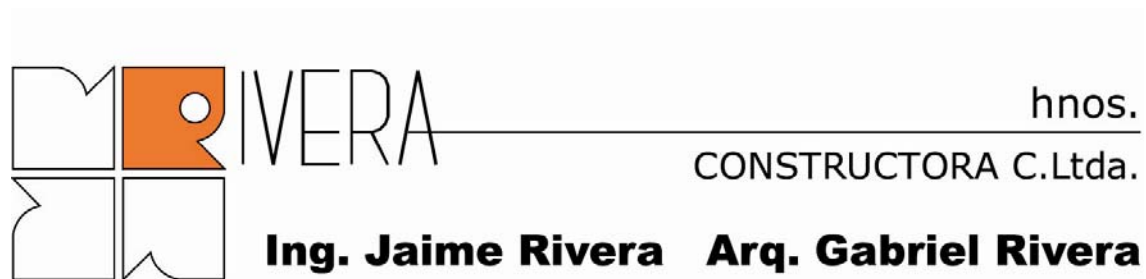
La Constructora Rivera brinda un servicio personalizado a sus clientes y se involucra directamente con ellos, para conocer su necesidades y lograr un producto final exitoso.

El trabajo de detalle caracteriza a sus proyectos, al igual que el uso de materiales de última tecnología; permitiendo optimizar recursos.

La Constructora Rivera, considera a su equipo de trabajo como verdaderos artistas, que con su esfuerzo y dedicación, son capaces de crear y darle vida a los proyectos.

Nuestro propósito como constructora es superar las expectativas del cliente.

IMAGEN 2.1 LOGO CONSTRUCTORA RIVERA



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

2. 1. 1 Proyectos por Encargo

a. Casa Familia Andrade

La Casa de la Familia Andrade está ubicada en el Valle de Nayón, en la ciudad de Quito. El concepto de la casa, es crear un mirador hacia el valle, aprovechando su espectacular vista.

La obra combina una mezcla de materiales: hormigón visto, vidrio, madera, piedra, y otros, que en conjunto crean un ambiente vanguardista y que conviven armoniosamente con la naturaleza del sector.

En la actualidad, la casa se encuentra a pocas semanas de su finalizar su construcción.

IMAGEN 2.2 CASA FAMILIA ANDRADE



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

b. Casa Pozo – Donoso.

La casa Pozo Donoso, está ubicada en la Urbanización Los Arrayanes, en el sector de Puenbo. El concepto de esta casa es crear un ambiente en el cual los sentidos sean los protagonistas. El uso de materiales con texturas, la iluminación, la música ambiente, el sonido del agua, el fuego en la chimenea y la vista hacia el paisaje, crean el mejor ambiente para ser disfrutado por sus habitantes.

Esta casa de buenas proporciones, se cierra hacia sus vecinos y se abre completamente hacia la cancha de golf del Club Los Arrayanes.

En la actualidad la casa se encuentra un 85% construida, lo que quiere decir que en dos meses estará completamente terminada.

IMAGEN 2.3 CASA POZO DONOSO



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

2. 1. 2 Proyectos Propios.

a. Altos de Tacuri

Altos de Tacuri es un proyecto de tres casas de 350 m² desarrollado en Nayón, en el 2006. Este proyecto tuvo un gran éxito, ya que pocos meses después de haber iniciado su construcción, las casas fueron comercializadas y vendidas.

IMAGEN 2.4 ALTOS DE TACURI



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

Altos de Tacuri, fue concebido de tal manera que se logró aprovechar la vista en las tres casas, que parecía imposible de lograr. El diseño arquitectónico es contemporáneo y funcional. Los espacios son amplios y cada una de las ventanas enmarcan algo específico, logrando que desde el interior se vean como cuadros. Este proyecto marca el inicio de la Constructora Rivera como promotor de proyectos inmobiliarios.

IMAGEN 2.5 ALTOS DE TACURI



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

b. Megaropoli

En el 2007 se desarrolla Megaropoli. Megaropoli es un proyecto de cuatro casas de 250 m², desarrollado en Nayón. El proyecto goza de amplias áreas recreativas y de una espectacular vista hacia el valle.

IMAGEN 2.6 MEGAROPOLI



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

c. Coral del Peñón.

Coral del Peñón, es un proyecto de 41 departamentos y dos suites en la playa de Same, en la provincia de Esmeraldas. Está ubicado en lo más alto del peñón de Same, en el Club Casa Blanca, con un dominio de vista impresionante.

El proyecto goza de amplias áreas recreativas y frondosos jardines, que en conjunto con los departamentos, crean un ambiente relajante y especial, por lo que ha tenido gran acogida del nivel socioeconómico Alto de la ciudad de Quito.

En la actualidad se está desarrollando y comenzará a construirse en enero del 2010.

Coral del Peñón es un espacio para compartir en familia y amigos nuevas emociones y vivencias que solo nos brinda el estar al nivel del mar.

IMAGEN 2.7 CLUB CASA BLANCA, SAME ECUADOR



FUENTE: CLUB CASA BLANCA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

IMAGEN 2.8 FACHADA FRONTAL CORAL DEL PEÑÓN



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

IMAGEN 2.9 VISTA DESDE LA PISCINA CORAL DEL PEÑÓN



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

d. Edificio Los Naranjos (Proyecto Analizado)

El Edificio Los Naranjos, ubicado en Monteserrín, al norte de la ciudad de Quito, es el proyecto que será analizado en este plan de negocios.

Es un edificio desarrollado en barra, que tiene 41 departamentos y dos locales comerciales. Busca con su propuesta de diseño arquitectónico, brindar a sus propietarios un espacio para vivir, en un ambiente seguridad tranquilidad y confort.

Se analizará a continuación la demanda del proyecto, un análisis del proyecto arquitectónico, su competencia, estrategia comercial y finalmente el análisis económico financiero.

IMAGEN 2.10 EDIFICIO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



LOS NARANJOS

GRUPO PROMOTOR

3

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El estudio de mercado es de vital importancia para el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Este estudio nos permite conocer la demanda, el perfil del cliente, y con estos datos, conformar el proyecto; logrando así, disminuir el riesgo y asegurar un proyecto exitoso.

Para el análisis de demanda, se realizó una investigación secundaria basada en el Estudio de Demanda de Vivienda en Quito, efectuado por GRIDCON, junto con una investigación primaria, con datos reales obtenidos de las ventas del proyecto; ya que el Edificio Los Naranjos, se encuentra un 40% vendido.

Este análisis nos permitió concluir si Los Naranjos está bien enfocado como proyecto frente a la demanda de departamentos en el norte de Quito, y a definir el perfil del cliente.



3.1 Estudio de Demanda de Vivienda en Quito, GRIDCOM.

La metodología del estudio de demanda realizado por GRIDCON, entre el 8 de octubre del 2007 hasta el 23 de noviembre del 2007, es la siguiente:

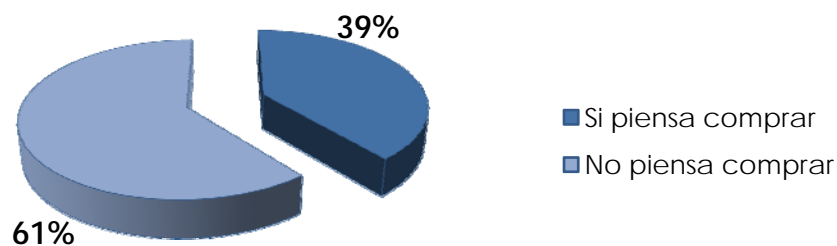
| | | |
|-----------------|---|-----|
| Categoría: | Vivienda | |
| Universo: | Hombres y mujeres de 25 a 55 años con intención de compra de vivienda en los próximos 3 años. | |
| Metodología: | Cuantitativa. Entrevistas personales, utilizando un cuestionario semiestructurado. | |
| Muestra: | 380 entrevistas. Se realizó un total de 974 contactos para alcanzar la muestra propuesta. | |
| Por Sexo: | Hombres | 46% |
| | Mujeres | 54% |
| Por Edad: | 21 a 39 años | 62% |
| | 36 a 55 años | 38% |
| Por Nivel: | Alto | 11% |
| | Medio Alto | 12% |
| | Medio | 32% |
| | Medio Bajo | 25% |
| | Bajo | 20% |
| Confiabilidad: | Rango de confiabilidad del 95,5% | |
| Error Muestral: | Máximo \pm 5,1% | |



3. 1. 1 Demanda Potencial en Quito.

El interés que tienen los hogares quiteños en comprar una vivienda, no ha variado mucho desde el 2005. En el 2005 el 38% tenía interés, mientras que ahora, en el 2007, es el 39%.

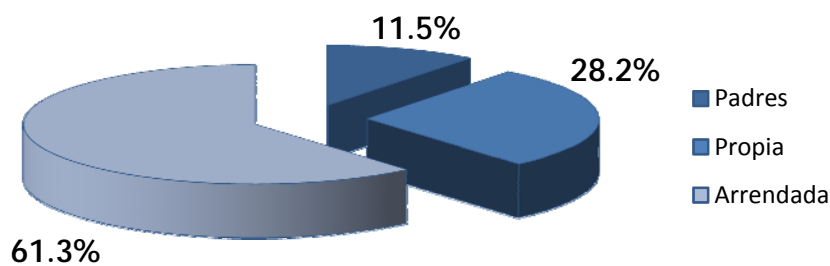
GRAFICO 3.1 INTENCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA



FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

De los interesados en adquirir una vivienda, únicamente el 28,2% vive en una vivienda propia.

GRAFICO 3.2 CONDICIONES DE LA VIVIENDA ACTUAL



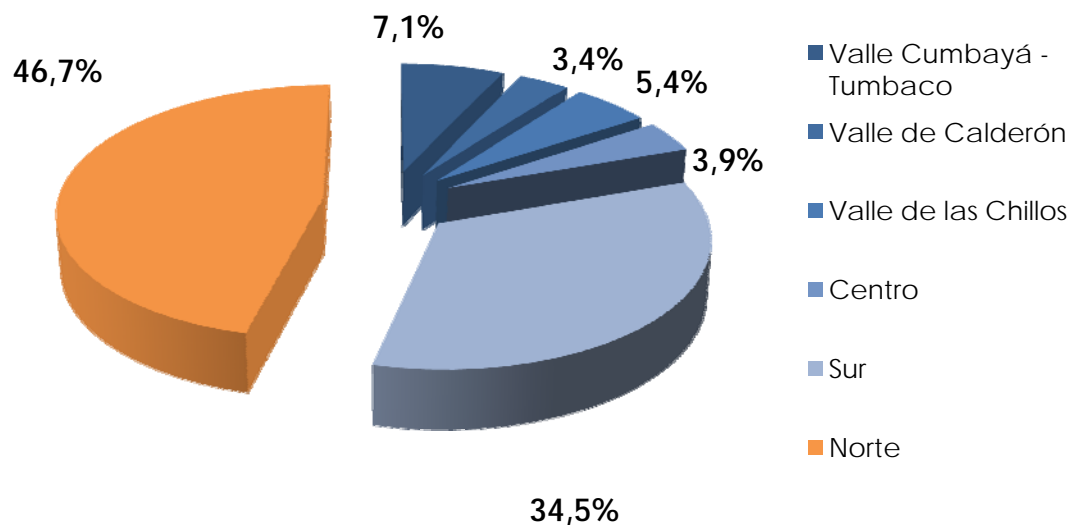
FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



3. 1. 2 Sector Preferido para la Vivienda

El Norte de Quito, sigue siendo el sector preferido por los hogares ecuatorianos, con un 46,7%.

GRAFICO 3.3 SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA

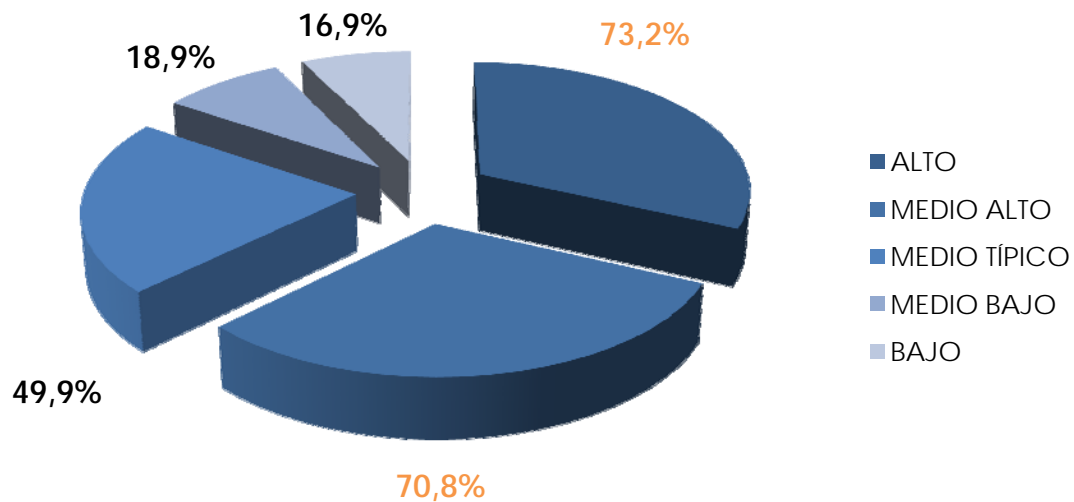


FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

Los principales niveles socioeconómicos que prefieren este sector de la ciudad, son los niveles Alto y Medio-Alto; aunque la tendencia disminuyó en un 17,9% para el nivel Alto y 3,2% para el nivel Medio-Alto, desde el 2005, por una nueva preferencia por los Valles de Cumbayá y Tumbaco.



GRAFICO 3.4 PREFERENCIA SECTOR NORTE POR NIVEL SOCIOECONÓMICO



FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

3. 1. 3 Características de la Vivienda.

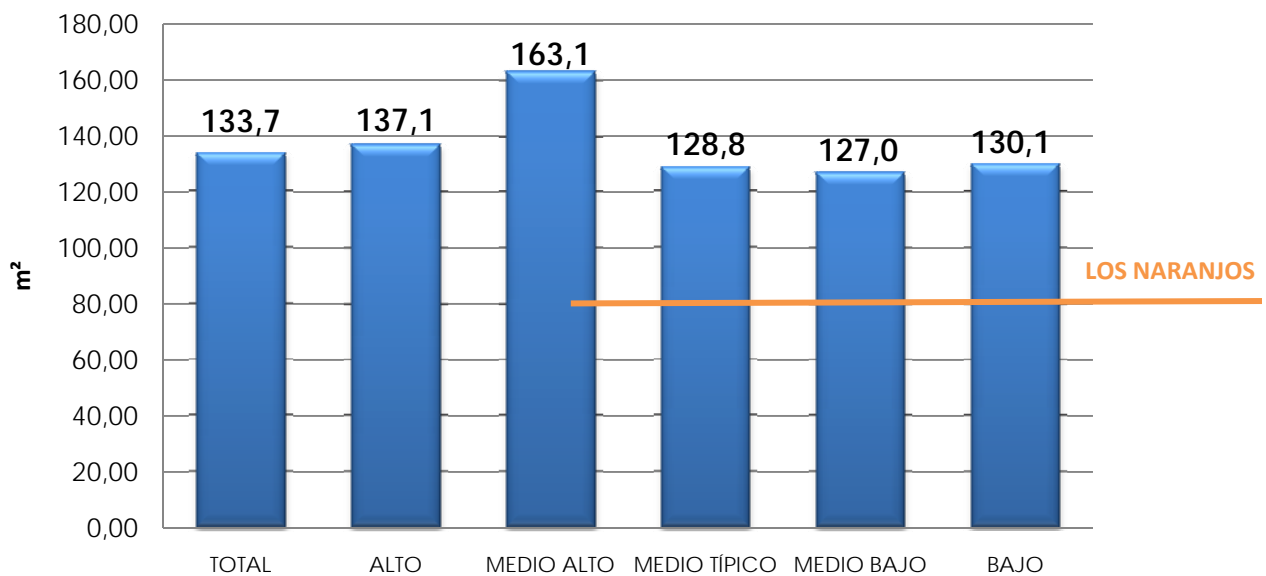
Aunque la preferencia de los hogares en la ciudad de Quito es por vivir en una casa, la oferta de departamentos es cada vez mayor. Suena un tanto contradictorio, pero esto se debe a que la capacidad adquisitiva de la mayoría de hogares, no alcanza para invertir en una casa y en el sector deseado.

El nivel Medio-Alto, busca vivir en el norte de la ciudad, pero el costo de una casa en esta zona, representa una inversión mucho más alta, frente a un departamento.



La preferencia en cuanto al tamaño y al producto, varía en cada nivel socioeconómico. El nivel Medio-Alto, prefiere una vivienda de 163,1 m².

GRAFICO 3.5 TAMAÑO DE LA VIVIENDA



FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

Este segmento prefiere una vivienda de 3,5 dormitorios, 2,4 baños, 1,4 parqueaderos, 1 dormitorio de servicio y 1 estudio.

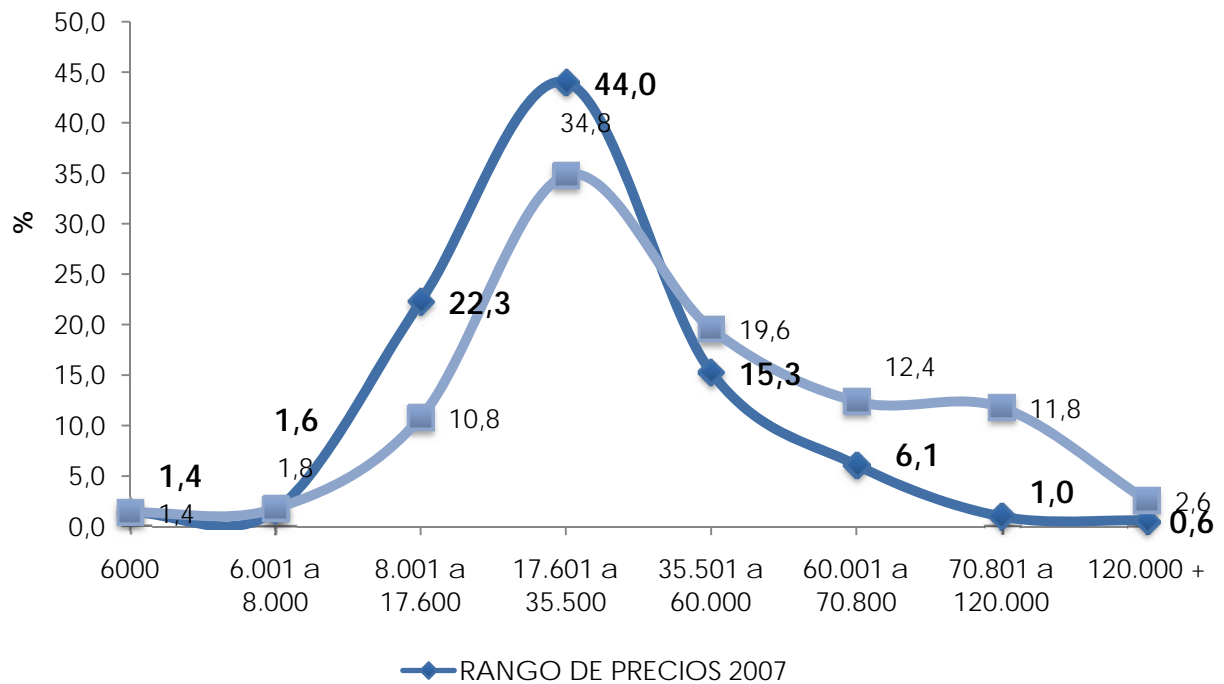
El área de lavado dentro de la vivienda, es preferida por un 52,4%, aunque ha disminuido desde el 2005; mientras que el área de lavado comunal, ha aumentado a un 6,6% de un 2%.



3. 1. 4 Precio de la Vivienda

El precio que los interesados en comprar una vivienda están dispuestos a pagar, ha disminuido considerablemente desde el 2005, en todos los niveles socioeconómicos.

GRAFICO 3.6 EVOLUCIÓN PRECIO DE LA VIVIENDA



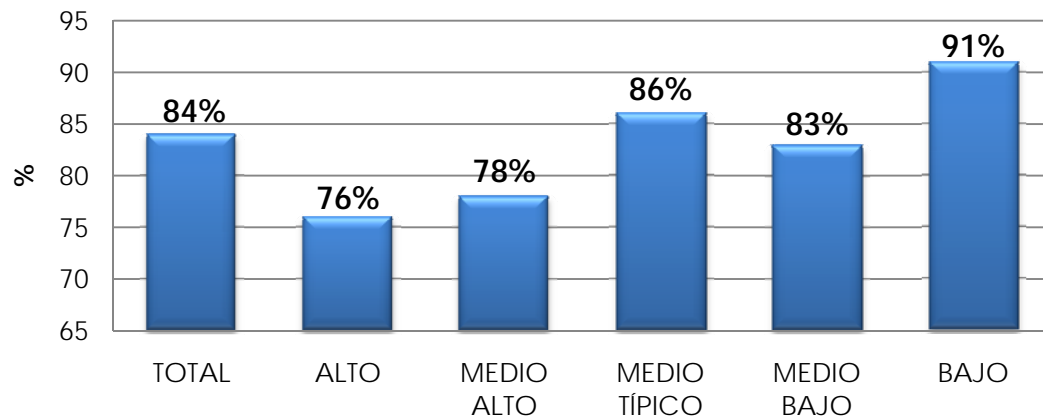
FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

3. 1. 5 Forma de Pago y Financiamiento

Aunque la preferencia en el 2007 por comprar una vivienda a crédito ha disminuido desde el 2005, esta sigue siendo la principal forma de pago sobre la preferencia al pago de contado. El 78% del nivel Medio-Alto, prefiere adquirir la vivienda a través de un crédito hipotecario.



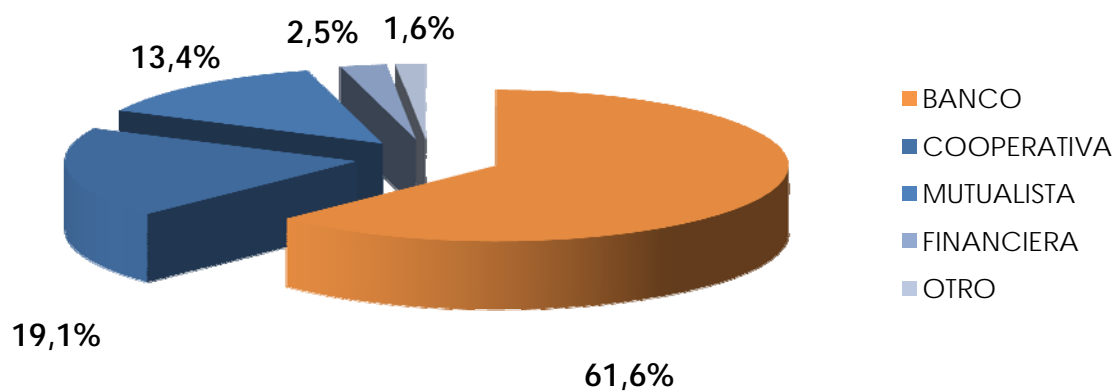
GRAFICO 3.7 PREFERENCIA CRÉDITO HIPOTECARIO POR NIVEL SOCIOECONÓMICO



FUENTE: GRIDCON 2007
 ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
 FECHA: MAYO DEL 2009

La Entidad Financiera preferida para obtener el crédito, es el Banco.

GRAFICO 3.8 ENTIDAD FINANCIERA PREFERIDA



FUENTE: GRIDCON 2007
 ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
 FECHA: MAYO DEL 2009



3. 1. 6 Composición de la Demanda.

Basados en el VI Censo de la Población, GRIDCON calcula que en el 2007 el número de familias que viven en la ciudad de Quito es 480.142 aproximadamente; cifra que corresponde al **MERCADO POTENCIAL**.

De este mercado potencial, las familias que están interesadas en adquirir una

La **DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA**, en cambio, está conformada por las familias que, a mas de estar interesadas en adquirir una vivienda en los próximos tres años, tienen la capacidad económica para lograrlo. La demanda potencial calificada en Quito, es de 39.344 hogares.

TABLA 3.1 COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA

| COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA | | | | |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2001 | 2003 | 2005 | 2007 |
| MERCADO POTENCIAL | 336.300 | 341.300 | 445.700 | 480.142 |
| DEMANDA POTENCIAL | 145.300 | 195.900 | 167.200 | 187.303 |
| DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA | 24.200 | 21.500 | 26.000 | 39.344 |

FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



3. 1. 7 Análisis Comparativo entre el Estudio de Demanda y el Edificio Los Naranjos.

TABLA 3.2 ANÁLISIS COMPARATIVO DEMANDA Y LOS NARANJOS

| ANÁLISIS COMPARATIVO | | |
|---------------------------------|--------------------|-------------------------------|
| NIVEL SOCIOECONÓMICO MEDIO-ALTO | DEMANDA | LOS NARANJOS |
| SECTOR PREFERIDO | NORTE | NORTE |
| AREA | 163 m ² | ENTRE 83 Y 103 m ² |
| PRECIO | \$ 35.585 | ENTRE \$92.000 Y \$114.000 |
| DORMITORIOS | 3,5 | 3 |
| BAÑOS | 2,4 | 2 |
| PARQUEADEROS | 1,4 | 2 |
| FORMA DE PAGO | CRÉDITO | CRÉDITO |
| ENTIDAD FINANCIERA | BANCO | BANCO |

FUENTE: GRIDCON 2007
 ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
 FECHA: MAYO DEL 2009

El análisis comparativo muestra que el Edificio Los Naranjos está bien enfocado como proyecto frente a la Demanda de Vivienda en la Ciudad de Quito en el segmento Medio-Alto, y cumple con todos los requerimientos; excepto el área y el precio preferido.

Claro que, la preferencia por áreas mayores es un anhelo, ya que en la realidad puede que el precio de dichas áreas no se encuentren al alcance de quien las desean.

El precio en cambio, está dentro de los precios de la competencia en el sector.



3. 2 Perfil del Cliente.

A junio del 2009, Los Naranjo se encuentra un 40% vendido. Esto quiere decir que de los 41 departamentos y dos locales comerciales, están vendidos 17 departamentos y un local comercial. Esta **DEMANDA REAL** del proyecto nos permite definir el **PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL**.

3. 2. 1 ¿Quién es el cliente potencial?

El cliente potencial del Edificio Los Naranjos, es una persona de nivel socioeconómico Medio-Alto, que busca vivir en una ambiente de tranquilidad, seguridad y confort.

Pertenece a una variedad de ciclos de vida. En su mayoría son parejas de profesionales jóvenes con hijos, pero también personas solteras, divorciadas y gente de la tercera edad.

La mayor parte de los clientes potenciales de Los Naranjos, son personas que viven en el sector de Monte serrín, que buscan invertir y ganar plusvalía en el proyecto.

3. 2. 2 ¿Por qué compra en Los Naranjos?

La concepción del edificio, su espacialidad, comodidad, iluminación y sus acabados de primera, al mismo tiempo que la seguridad que ofrece, hacen que el Edificio Los Naranjos, sea preferido.

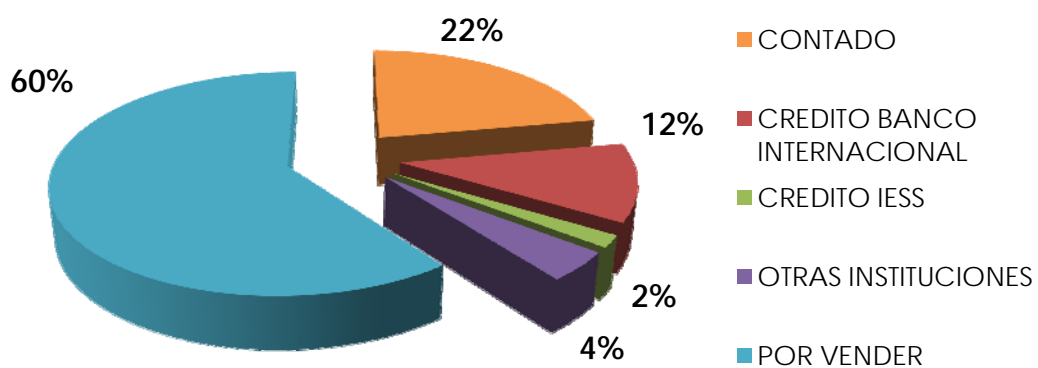
Además su ubicación y precio, son factores que influyen de forma importante en la decisión del cliente potencial.



3. 2. 3 ¿Cuál es su capacidad de Pago y Financiamiento?

Aunque el estudio de demanda muestra la preferencia de los hogares quiteños por pago con crédito hipotecario, la DEMANDA REAL del proyecto Los Naranjos, muestra la preferencia por pago de contado.

GRAFICO 3.9 FORMA DE PAGO EDIFICIO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

El cliente potencial que elige pagar a través de un crédito hipotecario, prefiere financiar su 70% del departamento a 15 años plazo. Tomando en cuenta esta consideración, analizamos que para el departamento más pequeño, y con una tasa de interés del 11%, el ingreso mensual requerido, es de \$1.592 dólares y una cuota mensual de \$559 dólares; mientras que para el departamento más grande, el ingreso es de \$2.710 dólares y una cuota mensual de \$951 dólares.



TABLA 3.3 INGRESOS REQUERIDOS

| CARACTERÍSTICAS VIVIENDA | | FINANCIAMIENTO | | | | | |
|------------------------------------|------------|----------------|------------|-------------|-------|----------|---------------------|
| UNIDAD | PRECIO | 10% RESERVA | 20% CUOTAS | 60% CREDITO | PLAZO | CUOTA | INGRESOS REQUERIDOS |
| DEPARTAMENTO 52 m ² | \$ 67.000 | \$ 6.700 | \$ 13.400 | \$ 46.900 | 10 | \$ 672 | \$ 1.937 |
| | | | | | 15 | \$ 559 | \$ 1.592 |
| DEPARTAMENTO 83 m ² | \$ 95.000 | \$ 9.500 | \$ 19.000 | \$ 66.500 | 10 | \$ 954 | \$ 2.747 |
| | | | | | 15 | \$ 798 | \$ 2.275 |
| DEPARTAMENTO 86 m ² | \$ 97.000 | \$ 9.700 | \$ 19.400 | \$ 67.900 | 10 | \$ 974 | \$ 2.805 |
| | | | | | 15 | \$ 809 | \$ 2.306 |
| DEPARTAMENTO 88 m ² | \$ 98.000 | \$ 9.800 | \$ 19.600 | \$ 68.600 | 10 | \$ 983 | \$ 2.833 |
| | | | | | 15 | \$ 817 | \$ 2.330 |
| DEPARTAMENTO 103 m ² | \$ 114.000 | \$ 11.400 | \$ 22.800 | \$ 79.800 | 10 | \$ 1.144 | \$ 3.296 |
| | | | | | 15 | \$ 951 | \$ 2.710 |
| DEPARTAMENTO 97 m ² | \$ 110.000 | \$ 11.000 | \$ 22.000 | \$ 77.000 | 10 | \$ 1.104 | \$ 3.180 |
| | | | | | 15 | \$ 917 | \$ 2.615 |
| LOCAL 62 m ² | \$ 77.000 | \$ 7.700 | \$ 15.400 | \$ 53.900 | 10 | \$ 773 | \$ 2.227 |
| | | | | | 15 | \$ 642 | \$ 1.830 |
| LOCAL 94 m ² | \$ 109.000 | \$ 10.900 | \$ 21.800 | \$ 76.300 | 10 | \$ 1.095 | \$ 3.152 |
| | | | | | 15 | \$ 909 | \$ 2.591 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

3. 2. 4 ¿A través de qué medio el cliente potencial llega al proyecto?

Las vallas publicitarias en el edificio, son el principal medio por el cual los clientes llegan al proyecto, seguido por los clasificados del Diario El Comercio, los folletos y el boca a boca de los mismos clientes.



3. 2. 5 ¿Quién influencia para la compra del departamento?

Las mujeres, madre o hija, son las personas que más influyen para la compra del departamento. Ellas se fijan principalmente en los detalles y acabados del proyecto y son las personas que toman la última decisión.

3. 2. 6 ¿Con qué fin el cliente potencial compra una unidad de vivienda?

La mayoría de los compradores van a vivir en sus departamentos; únicamente un pequeño porcentaje ha comprado como inversión y para darlo en arriendo.

3. 3 Conclusiones

El análisis de la demanda afirma que el Edificio Los Naranjos está bien enfocado frente a la demanda de vivienda en el sector norte de Quito, y define al cliente potencial como familias de nivel socioeconómico Medio-Alto, con ingresos promedio entre \$1.592 y \$3. 296 dólares, que buscan vivir en una ambiente de tranquilidad, seguridad y confort, y que, en su mayoría viven en el sector de Monteserrín.



4

COMPONENTE TÉCNICO

4. COMPONENTE TÉCNICO ARQUITECTÓNICO

El Componente Técnico Arquitectónico, es la base para el desarrollo de un proyecto inmobiliario exitoso. De su análisis, calidad y detalle, depende el lograr un edificio que supere las expectativas del cliente y despunte frente a la competencia.



4.1 Análisis del Sector

Los Naranjos está situado al noreste de la ciudad de Quito, en el sector de Monteserrín; en la Av. de los Naranjos y Azucenas. Este sector era considerado como una zona industrial de la ciudad, pero en la actualidad se encuentra en plena renovación urbana; ya que la demanda de vivienda ha ido creciendo rápidamente.

IMAGEN 4.1 MONTESERRIN



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 1. 1 Vías de Acceso.

Monteserrín cuenta con una ubicación privilegiada debido a la cercanía a las principales vías de acceso. La Av. Simón Bolívar, nos conecta rápidamente con los Valles de Cumbayá, Tumbaco y el nuevo aeropuerto de Quito; además de conectarnos rápidamente a Zámiza y Calderón por el noreste y con el túnel Guayasamín por el sureste, permitiéndonos este último, un rápido acceso a la zona financiera de la ciudad.

Otra avenida importante, es la Av. de los Granados, que nos dirige fácilmente hacia la Av. Eloy Alfaro; importante arteria de circulación vehicular para la ciudad de Quito.

IMAGEN 4.2 VIAS DE ACCESO MONTESERRÍN



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 1. 2 Equipamiento.

Al encontrarse ubicado en Monteserrín el nuevo partidero a los valles, este sector se ha ido desarrollando rápidamente. Con este crecimiento, se ha ido equipando con una serie de servicios.

La estación norte de la Ecovía, ubicada en la Av. Río Coca, es el principal medio de transporte del sector, ya que permite conexiones hacia todos los puntos de la ciudad Quito.

Una serie de unidades educativas como la recién inaugurada Universidad de las Américas, el Colegio Liceo Internacional, la Academia Cotopaxi, la Academia USA, etc., son parte del entorno.

La cadena de supermercados Supermaxi, farmacias Fybeca, Almacenes Rose y un gran Outlet, son parte del equipamiento del sector.

Igualmente se encuentran importantes empresas como Gamavisión, Tevecable, Pronaca, Tejitex y una serie compañías automotrices como Audi, Volkswagen, Renault y Chevrolet. Además, el Parque Metropolitano, principal pulmón de la ciudad, situado en pleno Monteserrín, le da al entorno, un valor agregado incomparable.

IMAGEN 4.3 PARQUE METROPOLITANO DE QUITO



FUENTE: GOOGLE EARTH
FECHA: JUNIO DEL 2009



4. 2 Análisis del Terreno

El terreno donde se construye Los Naranjos, tiene un área de 1.877,50 m²; de acuerdo al Informe de Regulación Metropolitana.

IMAGEN 4.4 EL TERRENO



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

El frente, con dirección sur – este y una relación directa con la Av. de los Naranjos, tiene una dimensión de 23,68 m de longitud. Desde este punto, se puede apreciar un paisaje completamente verde y lleno de vida, debido a la cercanía al parque Metropolitano de Quito.

Hacia el sur – oeste, el lote delimita con las oficinas de una fundación; una casa de buenas proporciones, desarrollada en dos plantas de estilo campestre, con amplios espacios verdes.

Hacia el nor – este, está la Defensa Civil, una edificación nueva, únicamente de dos plantas y con un gran espacio libre de parqueadero en la parte trasera.



Estas dos edificaciones laterales de dos plantas, nos proporcionan una mayor vista hacia la ciudad.

Al nor - oeste, en la parte posterior del lote, encontramos un terreno lleno de vegetación, donde se está construyendo un nuevo proyecto.

4.2.1 Informe de Regulación Metropolitana

El Informe de Regulación Metropolitana nos entrega datos de altura máxima, retiros, coeficiente de ocupación del suelo y datos importantes sobre el terreno, tomando en cuenta la zonificación.

TABLA 4.1 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

| INFORME DE REGULACIÓN METROPOLINANA | |
|-------------------------------------|-----------------------|
| NÚMERO DE PREDIO | 263842 |
| CLAVE CATASTRAL | 1160908009000000000 |
| ÁREA DEL TERRENO | 1877,5 m ² |
| FRENTE | 23,68 m ² |
| ZONIFICACIÓN | A10 (A604-50) |
| ALTURA MÁXIMA | 12 m (4 pisos) |
| RETIROS | |
| Frontal | 5 m |
| Lateral | 3 m |
| Posterior | 3 m |
| Entre Bloques | 6 m |
| COS TOTAL | 200% |
| COS PLANTA BAJA | 50% |

FUENTE: MUNICIPIO DE QUITO

FECHA: MAYO DEL 2009.



4. 3 Proyecto Arquitectónico

Es un edificio desarrollado en barra, que busca con su propuesta de diseño arquitectónico, brindar a sus propietarios un espacio para vivir, en un ambiente seguridad tranquilidad y confort.

En sus fachadas se logra un juego interesante de volúmenes y una mezcla de colores y texturas; que le dan vida al proyecto y crean un ambiente propicio para vivir en comunidad.

IMAGEN 4.5 FACHADA FRONTAL EDIFICIO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

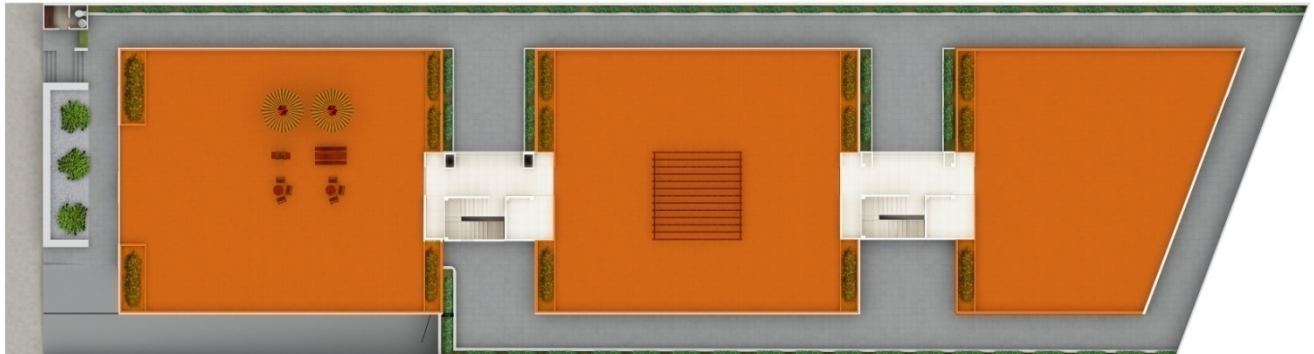


4. 3. 1 Partido

Del análisis del sitio y el lote, surge el partido arquitectónico. El partido arquitectónico, es la idea que unifica todos los conceptos analizados y que da inicio y forma al proyecto.

Los Naranjos, concibe la idea de un edificio de cuatro pisos, desarrollado en barra. Esta barra se rompe en tres partes y genera los tres bloques de departamentos. Las cajas de asesores y gradas de emergencia, forman dos cuerpos que sobresalen y sostienen a los tres volúmenes, haciendo que se lea claramente el concepto de barra.

IMAGEN 4.6 PARTIDO ARQUITECTÓNICO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

Esta barra nos permite crear un recorrido a través de los diferentes espacios comunales de circulación; un recorrido que admite ir descubriendo la experiencia de vivir en Los Naranjos.



4. 3. 2 Programa y Diseño.

El edificio Los Naranjos, está distribuido en tres áreas específicas: el área de vivienda, el área recreativa y el área de estacionamientos.

El área de vivienda está desarrollada en cuatro plantas: la planta baja, con ocho departamentos y dos locales comerciales, y los tres pisos altos, con 11 departamentos por planta.

La planta baja está compuesta por un departamento de 52 m², tres de 83 m², dos de 86 m², dos de 88 m² y dos locales comerciales, uno de 94 m² y otro de 62 m².

IMAGEN 4.7 PLANTA BAJA EDIFICIO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



Las plantas superiores tienen cuatro departamentos de 83 m², dos de 86 m², dos de 88 m², uno de 97 m² y dos departamentos de 103 m².

IMAGEN 4.8 PLANTAS TIPO EDIFICIO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

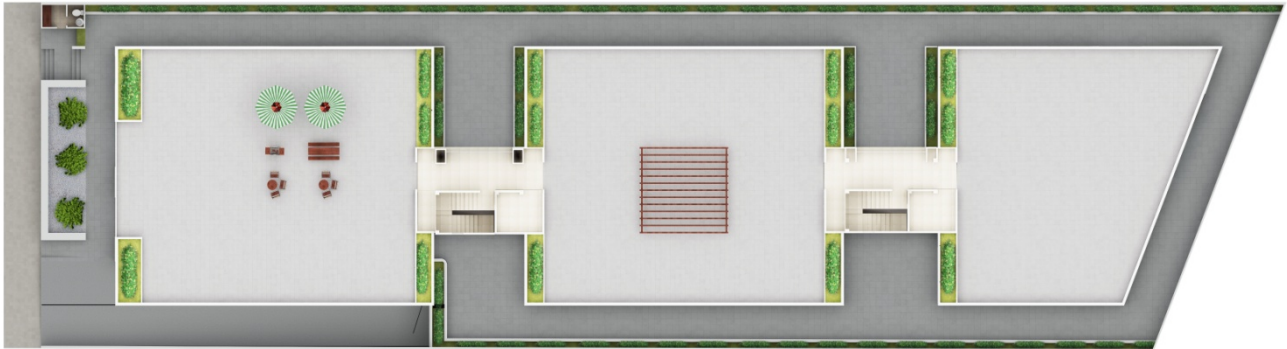
FECHA: MAYO DEL 2009

Todo suma un total de 41 departamentos y dos locales comerciales en todo el proyecto. En promedio, el área construida por planta es de 1133 m², de los cuales 987 m², es el área útil vendible.

El área recreativa, está distribuida tanto en la planta baja como en las tres terrazas habitables. En la planta baja están el área comunal, el gimnasio equipado, el turco y el hidromasaje; mientras que en las terrazas se desarrolla un gran espacio habitable multiuso, con jardinería, pérgolas, lugares para caminar, baterías sanitarias y BBQ.



IMAGEN 4.9 TERRAZA HABITABLE EDIFICIO LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

El área de estacionamientos, se desarrolla en dos subsuelos y se caracteriza principalmente por su amplitud; ya que cuenta con generosas vías y rampas de acceso vehicular y amplios parqueaderos y bodegas. Cada uno de los departamentos tiene dos estacionamientos y dos bodegas.

Dentro de los dos subsuelos, se encuentran también: la cámara de transformación, el generador, el cuarto de máquinas, el tanque de albañal y el espacio comunal para lavado y secado de ropa.



4. 3. 3 Estructura

La estructura del edificio está construida en hormigón armado. La cimentación, está hecha con zapatas aisladas, de las cuales nacen las columnas, en su mayoría de 80 x 40, que se van reduciendo a 60 x 30, conforme va subiendo en altura el edificio. Las lozas de cubierta, están montadas sobre vigas bidireccionales, con alivianamientos de espuma flex.

Cada uno de los tres bloques, funciona como una estructura independiente y se van entrelazando con las cajas de asesores y gradas de emergencia, a través de juntas de dilatación.

IMAGEN 4.10 ESTRUCTURA



4.

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 3. 4 Acabados, Equipamiento y Servicios.

Los acabados del Edificio Los Naranjos son de primera y están colocados cada uno de ellos, por profesionales con mucha experiencia.

La parte eléctrica, está a cargo del Ing. Patricio Rivera, los sistemas hidrosanitarios y gas, por la empresa Gas Company y los muebles por la Empresa Disgar.

Los servicios en cambio, complementan el edificio y están acorde a lo que oferta la competencia del sector.

IMAGEN 4.11 DEPARTAMENTO MODELO



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



TABLA 4. 2 CUADRO DE ACABADOS DEPARTAMENTOS

| ACABADOS DEPARTAMENTOS | | |
|------------------------|------------------------|-------------------------------|
| DESCRIPCIÓN | TIPO | AREA |
| PISO FLOTANTE | CLARO | SALA, COMEDOR, DORMITORIOS |
| PORCELANATO | BEIGE | COCINA |
| CERAMICA ESPAÑOLA | BLANCA | PARED BAÑOS |
| CERAMICA GRAIMAN | CAFÉ | PISO BAÑOS |
| PUERTAS | ENCHAPE DE SAPELLI | PRINCIPAL, DORMITORIOS, BAÑOS |
| CLOSETS | LACA AUTOMOTRIZ BLANCA | DORMITORIOS |
| MUEBLES BAÑO | DURAPLAC WENGE Y LACA | BAÑOS |
| MUEBLES COCINA | ENCHAPE DE SAPELLI | COCINA |
| GRANITO | BEIGE | MESON COCINA |
| SANITARIOS CORONA | BLANCO | BAÑOS |
| GRIFERÍA FV | PESADA, CROMADA | BAÑOS |
| LAVAMANOS BRIGGS | BLANCO | BAÑOS |
| OJOS DE BUEY | ILUMINACIÓN DICROICA | TODO EL DEPARTAMENTO |
| ALUMINIO Y VIDRIO | PROYECTABLE VIDRIO 6mm | TODO EL DEPARTAMENTO |
| PASAMANOS | METÁLICOS | BALCÓN |
| PINTURA | LATEX VYNIL ACRÍLICA | TODO EL DEPARTAMENTO |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

TABLA 4.3 CUADRO DE ACABADOS ÁREAS COMUNALES

| ACABADOS AREAS COMUNALES | | |
|-----------------------------|----------------------|--------------------------|
| DESCRIPCIÓN | TIPO | AREA |
| PORCELANATO GRAIMAN 45 x 45 | BEIGE | CIRCULACIONES INTERIORES |
| PORCELANATO GRAIMAN 33 x33 | GRIS | CIRCULACIONES EXTERIORES |
| PINTURA | LATEX VYNIL ACRÍLICA | EXTERIORES |
| PASAMANOS | METÁLICOS | EXTERIORES |
| TRAVERTINO | NACIONAL | PEREDES EXTERIORES |
| JARDINES | BAMBU | JARDINERAS EXTERIORES |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



TABLA 4.4 EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS LOS NARANJOS

| EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS |
|--|
| DESCRIPCIÓN |
| DOS ASCENSORES |
| SISTEMA AGUA CALIENTE CENTRALIZADA |
| SISTEMA GAS CENTRALIZADO |
| TERRAZA HABITABLE |
| BBO |
| AREA COMUNAL CON BATERIAS SANITARIAS |
| GIMNASIO EQUIPADO |
| TURCO |
| HIDROMASAJE |
| CIRCUITO CERRADO TV |
| CONTROL DE ACCESOS |
| GENERADOR ELÉCTRICO |
| CISTERNA |
| AIRE PRESURIZADO EN ESCALERAS EMERGENCIA |
| TANQUE DE ALBAÑAL |
| DOS PARQUEADEROS POR DEPTO. |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 4 Áreas del Proyecto

El proyecto tiene un área total de construcción de 8.350 m², un uso del COS del 48% y un COS TOTAL del 205%. El área útil vendible, es de 3.873 m².

4. 4. 1 Cuadro General de Áreas

TABLA 4.5 CUADRO GENERAL DE ÁREAS

| CUADRO GENERAL DE AREAS | | | | | |
|-------------------------|----------|----------------|--------------------|----------------|----------------|
| DENOMINACIÓN | UNIDADES | AREA BRUTA | AREA NO COMPUTABLE | AREA ABIERTA | AREA UTIL |
| DEPARTAMENTOS | 41 | 3614,55 | 0,00 | | 3614,55 |
| LOCALES COMERCIALES | 2 | 156,73 | 0,00 | | 156,73 |
| BODEGAS | 120 | 387,36 | 387,36 | | |
| ESTACIONAMIENTOS | 120 | 1624,35 | 1624,35 | | |
| CIRCULACION VEHICULAR | | 1382,42 | 1382,42 | 158,00 | |
| CIRCULACION PEATONAL | | 860,85 | 860,85 | | |
| CIRCULACION EXTERIOR | | 0,00 | | 115,20 | |
| AREA COMUNAL | | 0,00 | | 1023,81 | |
| SALA COMUNAL | | 97,36 | | | 97,36 |
| CUARTO BASURA | | 20,54 | 20,54 | 560,98 | |
| GUARDIA | | 5,16 | | | 5,16 |
| OTROS | | 201,38 | 201,38 | | |
| TOTAL | | 8350,70 | 4476,90 | 1857,99 | 3873,80 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 4. 2 Cuadros de áreas detallados

TABLA 4.6 CUADRO DE AREAS PLANTA BAJA

| CUADRO DE AREAS PLANTA BAJA | | | | |
|-------------------------------|----------------|--------------------|---------------|---------------|
| DESCRIPCION | AREA BRUTA | AREA NO COMPUTABLE | AREA ABIERTA | AREA UTIL |
| LOCAL COMERCIAL 1 | 94,25 | | | 94,25 |
| LOCAL COMERCIAL 2 | 62,48 | | | 62,48 |
| DEPARTAMENTO 3 | 83,30 | | | 83,30 |
| DEPARTAMENTO 4 | 51,90 | | | 51,90 |
| DEPARTAMENTO 5 | 88,38 | | | 88,38 |
| DEPARTAMENTO 6 | 88,38 | | | 88,38 |
| DEPARTAMENTO 7 | 86,60 | | | 86,60 |
| DEPARTAMENTO 8 | 86,60 | | | 86,60 |
| DEPARTAMENTO 9 | 83,30 | | | 83,30 |
| DEPARTAMENTO 10 | 84,13 | | | 84,13 |
| CIRCULACIÓN PEATONAL | 104,84 | 104,84 | | |
| DUCTO | 6,60 | 6,60 | | |
| ASCENSOR | 8,90 | 8,90 | | |
| AREA COMUNAL | 97,36 | | | 97,36 |
| CIRCULACIÓN PEATONAL GRADAS | 25,64 | 25,64 | | |
| AREA RECREACIONAL | | | 560,98 | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL EXTERIOR | | | 115,20 | |
| CIRCULACION VEHICULAR | | | 158,00 | |
| GUARDIANIA | 5,16 | | | 5,16 |
| TOTAL PLANTA BAJA | 1057,82 | 145,98 | 834,18 | 911,84 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



TABLA 4.7 CUADRO DE AREAS PLANTA TIPO (SEGUNDO, TERCERO Y CUATO PISO)

| CUADRO DE AREAS PLANTA TIPO SEGUNDO, TERCERO Y CUARTO PISO | | | | |
|--|----------------|--------------------|--------------|---------------|
| DESCRIPCION | AREA BRUTA | AREA NO COMPUTABLE | AREA ABIERTA | AREA UTIL |
| DEPARTAMENTO 11, 22, 33 | 103,30 | | | 103,30 |
| DEPARTAMENTO 12, 23, 34 | 103,29 | | | 103,30 |
| DEPARTAMENTO 13, 24, 35 | 83,30 | | | 83,30 |
| DEPARTAMENTO 14, 25, 36 | 83,32 | | | 83,32 |
| DEPARTAMENTO 15, 26, 37 | 88,38 | | | 88,38 |
| DEPARTAMENTO 16, 27, 38 | 88,38 | | | 88,38 |
| DEPARTAMENTO 17, 28, 39 | 86,60 | | | 86,60 |
| DEPARTAMENTO 18, 29, 40 | 86,60 | | | 86,60 |
| DEPARTAMENTO 19, 30, 41 | 83,49 | | | 83,49 |
| DEPARTAMENTO 20, 31, 42 | 83,30 | | | 83,30 |
| DEPARTAMENTO 21, 32, 43 | 97,36 | | | 97,36 |
| DUCTO | 6,60 | 6,60 | | |
| ASCENSOR | 8,90 | 8,90 | | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL | 104,84 | 104,84 | | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL GRADAS | 25,64 | 25,64 | | |
| TOTAL PLANTAS TIPO | 1133,30 | 145,98 | 0,00 | 987,33 |

TABLA 4.8 CUADRO DE AREAS TERRAZA

| CUADRO DE AREAS TERRAZA | | | | |
|-----------------------------|---------------|--------------------|----------------|-------------|
| DESCRIPCION | AREA BRUTA | AREA NO COMPUTABLE | AREA ABIERTA | AREA UTIL |
| DUCTO | 6,60 | 6,60 | | |
| ASCENSOR | 17,36 | 17,36 | | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL | 59,38 | 59,38 | | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL GRADAS | 25,64 | 25,64 | | |
| AREA COMUNAL | 0,00 | 0,00 | 1023,81 | |
| TOTAL PLANTA BAJA | 108,98 | 108,98 | 1023,81 | 0,00 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



TABLA 4.9 CUADRO DE AREAS SUBSUELO 1

| CUADRO DE AREAS SUBSUELO 1 | | | | |
|-----------------------------|----------------|--------------------|--------------|-------------|
| DESCRIPCION | AREA BRUTA | AREA NO COMPUTABLE | AREA ABIERTA | AREA UTIL |
| 60 ESTACIONAMIENTOS | 758,66 | 758,66 | | |
| 1 ESTACIONAMIENTO VISITAS | 13,45 | 13,45 | | |
| DUCTO | 3,24 | 3,24 | | |
| CUARTO BASURA | 20,54 | 20,54 | | |
| LAVANDERIA COMUNAL | 58,64 | 58,64 | | |
| BODEGAS | 174,00 | 174,00 | | |
| CUARTO DE MÁQUINAS | 32,50 | 32,50 | | |
| ASCENSOR | 8,90 | 8,90 | | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL GRADAS | 25,64 | 25,64 | | |
| CIRCULACION VEHICULAR | 745,29 | 745,29 | | |
| CIRCULACIÓN PEATONAL | 50,94 | 50,94 | | |
| TOTAL PLANTA BAJA | 1891,80 | 1891,80 | 0,00 | 0,00 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

TABLA 4.10 CUADRO DE AREAS SUBSUELO 2

| CUADRO DE AREAS PLANTA SUBSUELO 2 | | | | |
|-----------------------------------|----------------|--------------------|--------------|-------------|
| DESCRIPCION | AREA BRUTA | AREA NO COMPUTABLE | AREA ABIERTA | AREA UTIL |
| 54 ESTACIONAMIENTOS | 782,91 | 782,91 | | |
| 2 ESTACIONAMIENTO VISITAS | 26,23 | 26,23 | | |
| 3 ESTACIONAMIENTO MINUSVALID | 40,45 | 40,45 | | |
| BODEGAS | 213,56 | 213,56 | | |
| DUCTO | 3,24 | 3,24 | | |
| CIRCULACION PEATONAL | 155,14 | 155,14 | | |
| CIRCULACION VEHICULAR | 636,13 | 636,13 | | |
| CIRCULACION PEATONAL GRADAS | 25,64 | 25,64 | | |
| ASCENSOR | 8,90 | 8,90 | | |
| TOTAL PLANTA BAJA | 1892,20 | 1892,20 | 0,00 | 0,00 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 4. 4 Cronograma

La construcción del proyecto está desarrollada en 18 meses. Se inició en enero del 2008 y hasta junio del 2009, se han completado los 18 meses; finalizando así toda la fase del construcción del edificio.

Se inició con las obras preliminares y la excavación del terreno para el armado de los muros que conforman los dos subsuelos. Después continuó la estructura de hormigón armada, seguida por la albañilería. Ya con la obra gris finalizada, se finalizó con los acabados.

TABLA 4.11 CRONOGRAMA EDIFICIO LOS NARANJOS

| CRONOGRAMA DE OBRA | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| DESCRIPCION | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| OBRAS PRELIMINARES | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ESTRUCTURA HORMIGON ARMADO | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | |
| ALBAÑILERIA | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | |
| REVESTIMIENTOS EN MUROS Y PISOS | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | |
| CARPINTERIA METALICA | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ |
| CARPINTERIA DE MADERA | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| VIDRIOS Y CLARABOYAS | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | |
| PINTURAS | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| EQUIPAMIENTO Y SANITARIOS | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| EQUIPOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| LUMINARIAS | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ |
| SISTEMAS ESPECIALES | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | |
| CALEFONES | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| INSTALACIONES HIDRO SANITARIAS | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



4. 5 Los Departamentos

4. 5. 1 Esquema de Distribución

Los dos volúmenes de circulación vertical, ascensores y gradas de emergencia, dividen al proyecto en dos partes. La parte frontal, con cuatro departamentos en la torre A y dos en la torre B, y la parte posterior, con dos departamentos en la torre B y tres en la torre C.

IMAGEN 4.12 ESQUEMA DE DISTRUBUCIÓN LOS NARANJOS



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

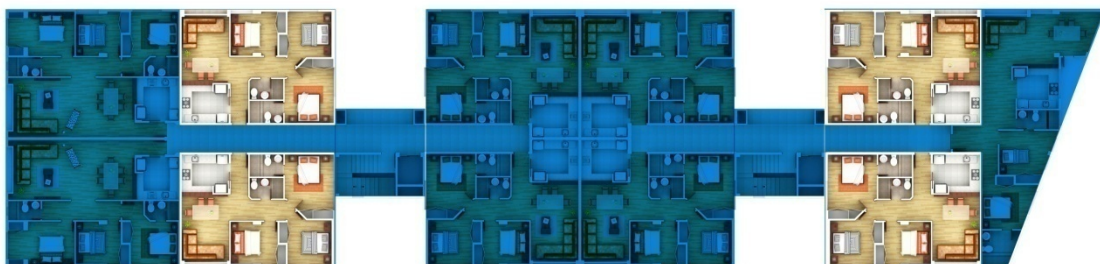


4. 5. 2 Ubicación de los Departamentos

A continuación se muestra cada uno de los departamentos del edificio, y como están implantados, cada uno de ellos en una planta tipo.

a. Departamento de 83 m²

IMAGEN 4.13 DEPARTAMENTO 83 m²



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



b. Departamento de 86 m²

IMAGEN 4.14 DEPARTAMENTO 86 m²



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



c. Departamento de 88 m²

IMAGEN 4.15 DEPARTAMENTO 88 m²



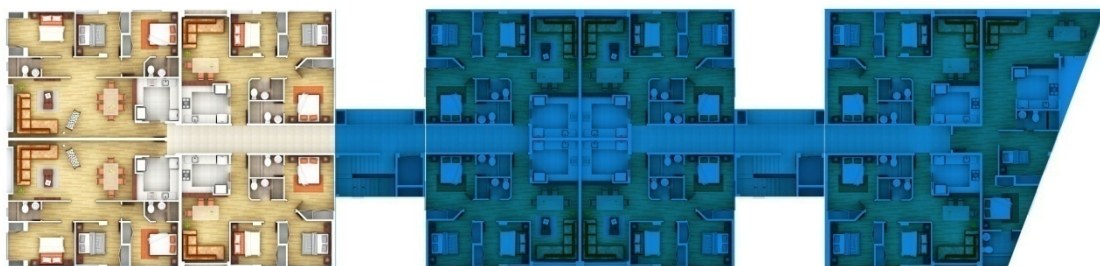
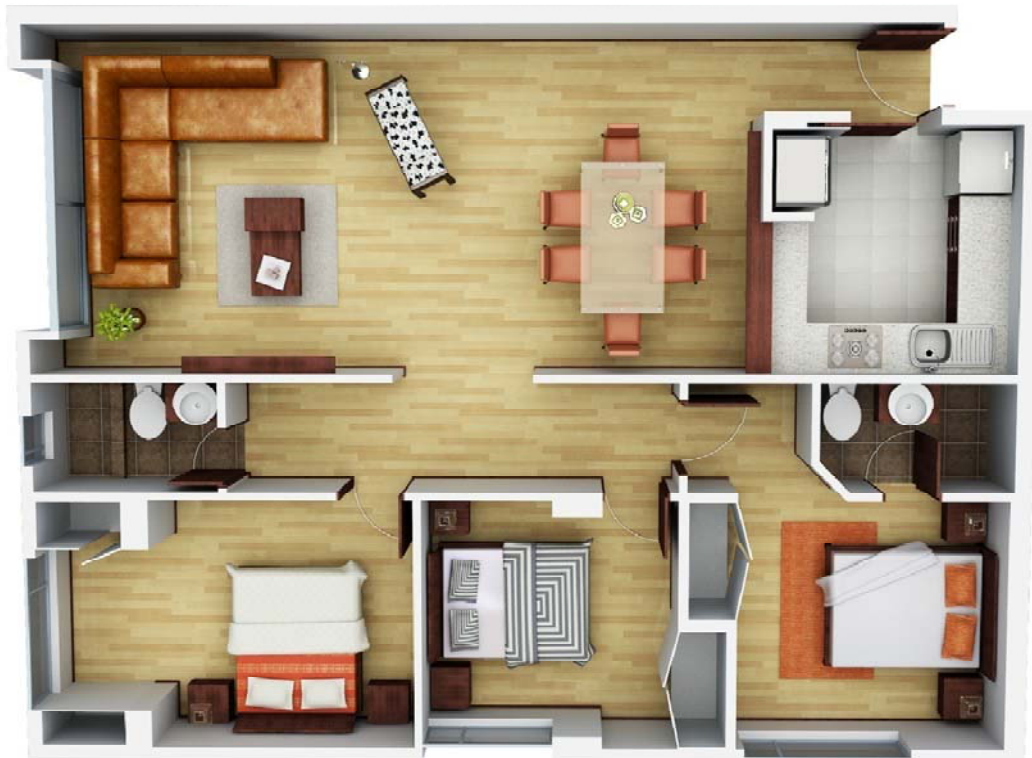
FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



d. Departamento de 103 m²

IMAGEN 4.16 DEPARTAMENTO 103 m²

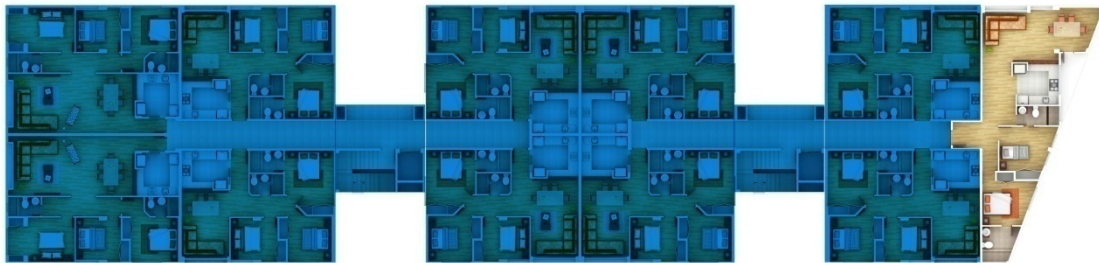


FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



e. Departamento de 97 m²

IMAGEN 4.17 UBICACIÓN DEPARTAMENTO 103 m²



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

4. 6 Conclusiones.

El Edificio Los Naranjos cuenta con una excelente ubicación y responde con su proyecto arquitectónico al contexto de Monteserrín.

Logra en sus departamentos una distribución que permite optimizar el espacio y con el contraste de sus acabados una sensación de mayor amplitud.

La iluminación y ventilación natural de todos los departamentos, hacen de cada uno de ellos un lugar cálido y lleno de vida.

La proporción de sus parqueaderos y la facilidad para maniobrar dentro de ellos, es un valor agregado para el edificio.

Sus terrazas habitables son un punto de encuentro y un espacio para vivirlo en comunidad.



5

5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En el análisis de la competencia, se determinará la composición del mercado en la ciudad de Quito y se analizará la oferta de departamentos en el sector. El producto, el programa, los servicios, el equipamiento, los precios y el financiamiento de cada uno de los proyectos que representan una competencia para el proyecto.

Este análisis nos permitirá conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del Edificio Los Naranjos.



5.1 Composición del Mercado

Para entender la dinámica del mercado en la ciudad de Quito, es importante conocer su oferta. Según Market Watch (cit in La Revista el Portal, 2009) en la Ciudad de Quito, el total de proyectos inmobiliarios ofrecidos hasta febrero del 2009 es de 801, en esta cifra se incluyen los 677 proyectos que se encuentran en marcha, los 71 iniciados nuevos y los 53 que se encuentran detenidos.

La siguiente tabla muestra que el total general de proyectos ofertados en Quito en el año 2009, es superior a los ofrecidos en los años 2007 y 2008. Además se evidencia que el número de proyectos detenidos se ha incrementado.

TABLA 5.1 OFERTA DE PROYECTOS EN QUITO

| OFERTA DE PROYECTOS EN QUITO | | | |
|------------------------------|------------|------------|------------|
| STATUS PROYECTOS | SEP. 2007 | SEP. 2008 | FEB. 2009 |
| EN MARCHA | 448 | 567 | 677 |
| INICIADOS NUEVOS | 100 | 77 | 53 |
| DETENIDOS | 9 | 31 | 53 |
| TOTAL GENERAL | 557 | 675 | 801 |
| % DETENIDOS | 1.62% | 4.59% | 6.62% |

FUENTE: MARKET WATCH, CIT IN EL PORTAL
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

En el año 2007 el porcentaje de proyectos detenidos era del 1,6%, para el año 2008 ya era del 4,59%, hasta llegar al año 2009 con un total de 6,62%.

Así mismo se puede observar que los proyectos nuevos iniciados, han disminuido; ya que en el período de octubre del 2008 a febrero del 2009, solo existen 71 proyectos nuevos que han sido iniciados. (Market Watch, cit in Revista El Portal, mayo 2009)



5. 1. 1 Proyectos Nuevos Iniciados en la Ciudad de Quito.

El cuadro a continuación, muestra que el número de proyectos iniciados nuevos para febrero del 2009, en los diferentes sectores de la Ciudad de Quito, han disminuido con relación a los años anteriores. Es evidente que los sectores que han sufrido una mayor disminución, son el Valle de los Chillos y el Sur de Quito. Por otro lado, el sector que presenta un incremento significativo en el desarrollo de nuevos proyectos, es el Centro Norte de Quito, con un total de 20 proyectos nuevos. (Market Watch, cit in Revista El Portal, mayo 2009)

TABLA 5.2 PROYECTOS NUEVOS INICIADOS EN QUITO

| PROYECTOS NUEVOS INICIADOS EN QUITO | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| INICIADOS NUEVOS | ENE. 2007 | MAY. 2007 | SEP. 2007 | ENE. 2008 | MAY. 2008 | SEP. 2008 | FEB. 2009 |
| NORTE | 33 | 23 | 21 | 19 | 13 | 23 | 24 |
| CENTRO NORTE | 23 | 29 | 25 | 15 | 13 | 14 | 20 |
| VALLE DE LOS CHILLOS | 8 | 37 | 20 | 20 | 17 | 16 | 11 |
| VALLE DE CUMBAYA | 12 | 24 | 15 | 14 | 10 | 6 | 6 |
| VALLE DE CALDERÓN | 6 | 9 | 10 | 8 | 4 | 6 | 6 |
| SUR | 6 | 6 | 4 | 5 | 4 | 10 | 1 |
| VALLE POMASQUI | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| CENTRO | 2 | | | | | | 1 |
| TOTAL GENERAL | 93 | 131 | 100 | 83 | 63 | 77 | 71 |

FUENTE: MARKET WATCH, CIT IN EL PORTAL
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

5. 1. 2 Proyectos en Marcha en la Ciudad de Quito.

En el cuadro se puede observar que los proyectos en marcha (proyectos que fueron iniciados antes y que en la actualidad se encuentran en construcción) en febrero del 2009 eran 677; lo que significa que ha existido un incremento del 19% con relación a los 567 proyectos de septiembre del 2008.



Los sectores que presentan un mayor incremento en el número de proyectos en marcha son: El Valle de los Chillos y el Sur de Quito. (Market Watch, cit in Revista El Portal, mayo 2009)

TABLA 5.3 PROYECTOS EN MARHA EN QUITO

| PROYECTOS EN MARCHA EN QUITO | | | | | | | |
|------------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| INICIADOS NUEVOS | ENE. 2007 | MAY. 2007 | SEP. 2007 | ENE. 2008 | MAY. 2008 | SEP. 2008 | FEB. 2009 |
| NORTE | 96 | 104 | 121 | 141 | 143 | 128 | 147 |
| CENTRO NORTE | 75 | 89 | 102 | 117 | 135 | 135 | 171 |
| VALLE DE LOS CHILLOS | 38 | 44 | 78 | 92 | 102 | 113 | 142 |
| VALLE DE CUMBAYA | 41 | 46 | 63 | 76 | 83 | 86 | 86 |
| VALLE DE CALDERON | 20 | 24 | 33 | 42 | 48 | 44 | 55 |
| SUR | 22 | 24 | 26 | 29 | 33 | 34 | 45 |
| VALLE POMASQUI | 18 | 19 | 18 | 22 | 21 | 21 | 24 |
| CENTRO | 5 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 7 |
| TOTAL GENERAL | 315 | 357 | 448 | 526 | 571 | 567 | 677 |
| % VARIACIÓN | | 13,30% | 25,50% | 17,40% | 8,60% | -0,70% | 19,40% |

FUENTE: MARKET WATCH, CIT IN EL PORTAL
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

5. 1. 3 Análisis de Unidades Vendidas.

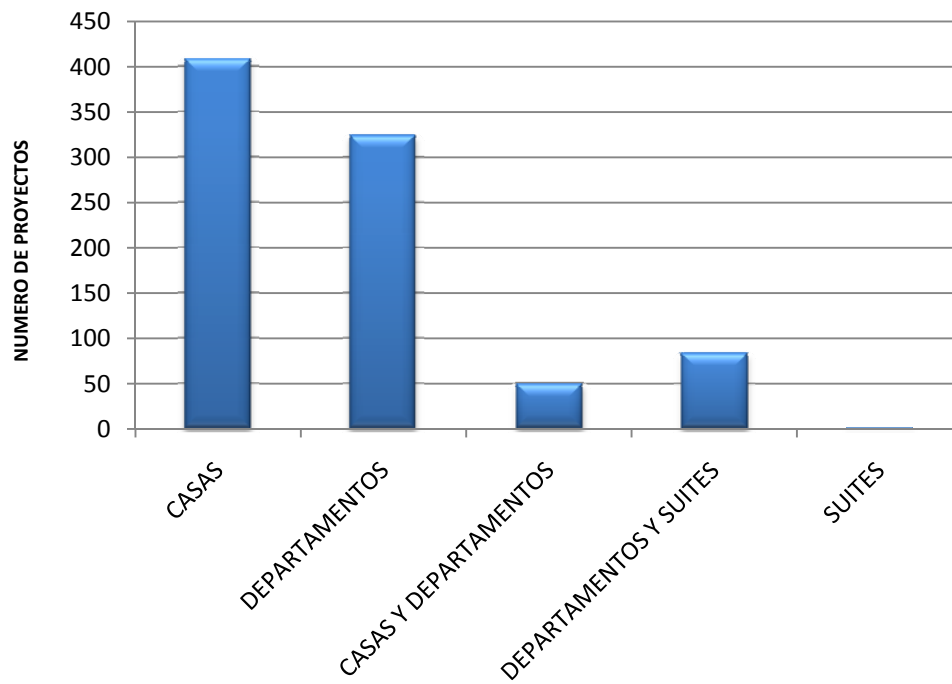
Desde octubre del 2008 a febrero del 2009, se vendieron un total de 2.942 unidades, lo que significa que existió una reducción del 33% en relación con el período de mayo a septiembre del 2008, en donde se vendieron 4.448 unidades de vivienda. (Market Watch, cit in Revista El Portal, mayo 2009)



5. 1. 4 Tipo de Proyectos ofrecidos en la Ciudad de Quito.

Claramente se puede observar en el gráfico, que la oferta en la Ciudad de Quito de casas y departamentos es casi igual, 408 proyectos de casas y 324 proyectos de departamentos. Solo 49 proyectos ofrecen casas y departamentos, 84 proyectos ofrecen departamentos y suites y únicamente un proyecto ofrece solo suites. (Market Watch cit in Ernesto Gamboa & Asociados).

GRAFICO 5.1 PROYECTOS EN MARCHA EN QUITO



FUENTE: MARKET WATCH, CIT IN ERNESTO GAMBOA & ASOCIADOS
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



5. 1. 5 Conclusiones Oferta en la Ciudad de Quito

El análisis realizado sobre el mercado inmobiliario de vivienda en la ciudad de Quito, nos da a conocer que la construcción de proyectos nuevos ha tendido una evidente disminución. Las cifras lo demuestran, ya que son menos los proyectos nuevos desarrollados y las unidades totales de viviendas vendidas; en relación a años anteriores.

En la actualidad, el panorama se presenta alentador; gracias al convenio realizado entre la Banca y el IESS; que inyectara 400 millones de dólares al sector de la construcción. Si bien es cierto que los 400 millones de dólares no serán suficientes para abastecer todas las necesidades. Esta inyección de liquidez, reactivará al sector, impulsará la creación de nuevas plazas de trabajo; generando así un desarrollo para la economía ecuatoriana.



5. 2 La Oferta en el Sector de Monteserrín

La oferta de proyectos en el sector de Monteserrín ha ido creciendo rápidamente. En la actualidad existen una gran cantidad de proyectos inmobiliarios en diferentes etapas de construcción; de los cuales, se han seleccionado los que pueden representar competencia directa para el Edificio Los Naranjos.

IMAGEN 5. 1 UBICACIÓN COMPETENCIA.



FUENTE: GOOGLE EARTH

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

- A. Terrazas del Moral
- B. Cumbres del Moral
- C. Torres Syleda.
- D. Triada Apartamentos.
- N. Edificio Los Naranjos



LOS NARANJOS

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

5. 2. 1 Terrazas del Moral

IMAGEN 5.2 TERRAZAS DEL MORAL

| TERRAZAS DEL MORAL | | |
|---|-------------------------------------|--|
|  | PROMOTOR | MULTIHABITAT |
| | UBICACIÓN | URB. LOMAS DE MONTESERRÍN |
| | TIPO DE PRODUCTO | DEPARTAMENTOS |
| | ÁREAS PROMEDIO M² | 70 m ² - 130 m ² |
| | UNIDADES TOTALES | 150 |
| | NUMERO DE PISOS | 6 PISOS |
| | TORRES | 8 TORRES |
| | TIPO DE ACABADOS | DE LUJO |
| | ESTADO DE LA OBRA | EJECUCIÓN AVANZADA |
| | PRECIO M² | \$ 1.344 |
| | PRECIO PARQUEADERO | \$ 7.250 |
| PRECIO BODEGA | \$ 3.500 | |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

5. 2. 2 Cumbres del Moral

IMAGEN 5.3 CUMBRES DEL MORAL

| CUMBRES DEL MORAL | | |
|---|-------------------------------------|--|
|  | PROMOTOR | NARANJO & ORDOÑEZ |
| | UBICACIÓN | URB. LOMAS DE MONTESERRÍN |
| | TIPO DE PRODUCTO | DEPARTAMENTOS |
| | ÁREAS PROMEDIO M² | 70 m ² - 135 m ² |
| | UNIDADES TOTALES | 104 |
| | NUMERO DE PISOS | 14 PISOS |
| | TORRES | 4 TORRES |
| | TIPO DE ACABADOS | DE LUJO |
| | ESTADO DE LA OBRA | EJECUCIÓN AVANZADA |
| | PRECIO M² | \$ 1.064 |
| | PRECIO PARQUEADERO | \$ 8.160 |
| PRECIO BODEGA | \$ 3.500 | |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



5. 2. 3 Torres Syleda

IMAGEN 5.4 TORRES SYLEDA

| TORRES SYLEDA | | |
|---|-------------------------------|---|
|  | PROMOTOR | CONSTRUBAL |
| | UBICACIÓN | MONTESERRÍN |
| | TIPO DE PRODUCTO | DEPARTAMENTOS |
| | ÁREAS PROMEDIO M ² | 117 m ² - 230 m ² |
| | UNIDADES TOTALES | 104 |
| | NUMERO DE PISOS | 9 PISOS |
| | TORRES | 2 TORRES |
| | TIPO DE ACABADOS | DE LUJO |
| | ESTADO DE LA OBRA | FINALIZADA |
| | PRECIO M ² | \$ 970 |
| PRECIO PARQUEADERO | \$ 6.875 | |
| PRECIO BODEGA | \$ 3.500 | |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

5. 2. 4 Triada Apartamentos

IMAGEN 5.5 TRIADA APARTAMENTOS

| TRIADA APARTAMENTOS | | |
|---|-------------------------------|--|
|  | PROMOTOR | DISEÑO HÁBITAT |
| | UBICACIÓN | MONTESERRÍN |
| | TIPO DE PRODUCTO | DEPARTAMENTOS |
| | ÁREAS PROMEDIO M ² | 50 m ² - 150 m ² |
| | UNIDADES TOTALES | 15 |
| | NUMERO DE PISOS | 6 PISOS |
| | TORRES | 1 TORRES |
| | TIPO DE ACABADOS | DE PRIMERA |
| | ESTADO DE LA OBRA | FINALIZADA |
| | PRECIO M ² | \$ 908 |
| PRECIO PARQUEADERO | \$ 6.750 | |
| PRECIO BODEGA | \$ 3.270 | |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



5.3 Análisis Comparativo de la Competencia

5.3.1 Producto

Terrazas del Moral y Cumbres del Moral son proyecto de una escala mayor y se encuentran en una etapa de ejecución avanzada; mientras que Torres Syleda, Triada Apartamentos y el Edificio Los Naranjos son proyectos más pequeños y tienen finalizada o por finalizar su etapa de construcción.

El producto ofertado en la zona está entre 80 m² y 150 m²

TABLA 5.4 PRODUCTO

| PRODUCTO | | | | |
|---------------------|---------------|------------------------|---|--------------------|
| PROYECTO | DEPARTAMENTOS | LOCALES COMERCIALES | AREA DEPARTAMENTOS | ESTADO DE OBRA |
| TERRAZAS DEL MORAL | 150 | - | 70 m ² - 130 m ² | EJECUCIÓN AVANZADA |
| CUMBRES DE MORAL | 104 | - | 70 m ² - 135 m ² | EJECUCIÓN AVANZADA |
| TORRES SYLEDA | 36 | - | 117 m ² - 230 m ² | FINALIZADA |
| TRIADA APARTAMENTOS | 15 | - | 50 m ² - 150 m ² | FINALIZADA |
| LOS NARANJOS | 41 | 2 | 83 m ² - 103 m ² | POR FINALIZAR |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009



5. 3. 2 Acabados.

Los acabados son en gran parte lo que diferencia al producto de cada uno de los proyectos.

Se sigue utilizando el tablón de chanúl que es un materia de lujo, pero ahora está siendo remplazado por el tablón de bambú, que en la actualidad, tiene mucha acogida por la gente joven.

El piso flotante también es un material muy utilizado en el mercado, por su versatilidad , precio y facilidad de instalación.

El porcelanato es un material muy resistente y fácil de mantener, razones por las que la gente demanda este tipo de material, remplazando en muchos de los casos a la cerámica.

La alfombra en los dormitorios, sigue siendo un factor común, aunque en muchos casos por facilidad y limpieza se la remplaza por piso flotante.

TABLA 5.5 ACABADOS

| ACABADOS | | | | | |
|---------------------|----------------------|-----------------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| PROYECTO | PISOS AREA SOCIAL | PISOS AREA DORMIT. | PISO COCINA | BAÑOS | MESÓN COCINA |
| TERRAZAS DEL MORAL | TABLON BAMBÚ | ALFOMBRA | CERAMICA IMPORT | CERAMICA IMPORT | GRANITO |
| CUMBRES DE MORAL | TABLON BAMBÚ | ALFOMBRA | PORCELANATO | PORCELANATO | GRANITO |
| TORRES SYLEDA | CHANUL | ALFOMBRA | PORCELANATO | PORCELANATO | GRANITO |
| TRIADA APARTAMENTOS | PISO FLOTANTE | PISO FLOTANTE | PORCELANATO | PORCELANATO | FORMICA |
| LOS NARANJOS | PISO FLOTANTE | PISO FLOTANTE | PORCELANATO | CERAMICA ESPAÑOLA | GRANITO |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009



5. 3. 3 Servicios

Los cinco proyectos están bien equipados de servicios; todos poseen área comunal, gimnasio, hidromasaje, sauna o turco y BBQ.

Terrazas del Moral, Cumbres del Moral y Torres Syleda tiene piscina.

TABLA 5.6 SERVICIOS

| SERVICIOS | | | | | | | |
|---------------------|--------------|----------|-------------|---------------|---------|-----|---------|
| PROYECTO | AREA COMUNAL | GIMNASIO | HIDROMASAJE | SAUNA o TURCO | PISCINA | BBQ | CANCHAS |
| TERRAZAS DEL MORAL | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI |
| CUMBRES DE MORAL | SI | SI | NO | SI | SI | SI | NO |
| TORRES SYLEDA | SI | SI | SI | SI | SI | SI | NO |
| TRIADA APARTAMENTOS | SI | SI | SI | SI | NO | SI | NO |
| LOS NARANJOS | SI | SI | SI | SI | NO | SI | NO |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009

5. 3. 3 Equipamiento

El equipamiento es un requerimiento fundamental para cualquier proyecto inmobiliario. De todos los proyectos, únicamente Triada Apartamentos, no cuenta con un completo equipamiento, que incluye ascensores: gas centralizado, agua caliente centralizada, control de accesos, circuito cerrado de TV, cisterna y generador eléctrico.



TABLA 5.7 EQUIPAMIENTO

| EQUIPAMIENTO | | | | | | | |
|---------------------|------------|---------------------|-------------------------------|--------------------|------------------------|----------|------------------------|
| PROYECTO | ASCENSORES | GAS CENTRALIZADO | AGUA CALIENTE CENTRALIZADA | CONTROL ACCESOS | CIRCUITO CERRADO TV | CISTERNA | GENERADOR ELECTRICO |
| TERRAZAS DEL MORAL | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI |
| CUMBRES DE MORAL | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI |
| TORRES SYLEDA | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI |
| TRIADA APARTAMENTOS | SI | NO | NO | NO | NO | SI | NO |
| LOS NARANJOS | SI | SI | SI | SI | SI | SI | SI |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009

5. 3. 4 Precios

El precio promedio de los departamentos ofertados en el sector de Monteserrín es \$ 1. 045 dólares por m². Este precio depende en gran manera de la calidad de los acabados, equipamiento y servicios de proyecto.

El precio más alto es de Terrazas del Moral que tiene un precio por m² de \$ 1. 344 y el más bajo de Triada Apartamentos de \$ 908 por m².

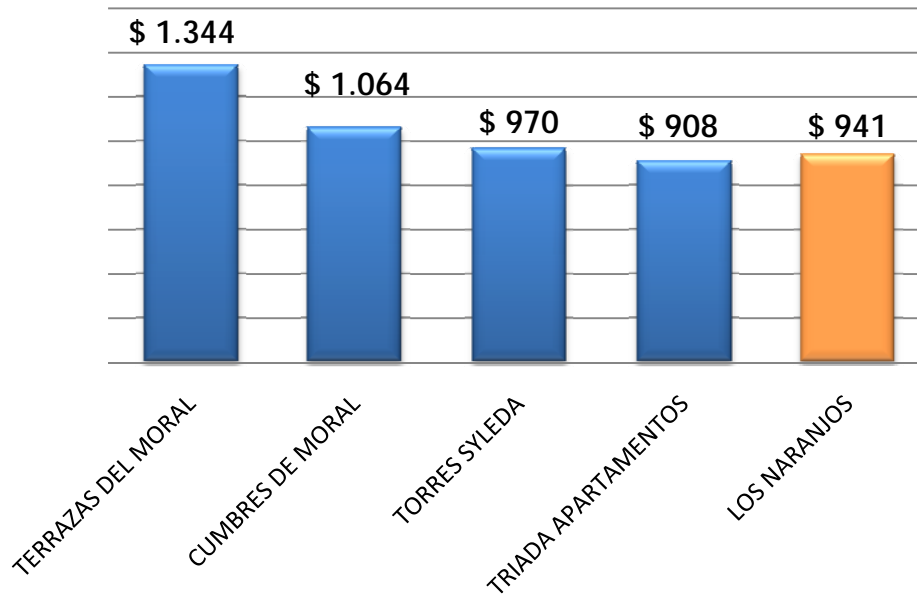


TABLA 5.8 PRECIOS

| PRECIOS | | | |
|---------------------|--------------------|---------------|----------------------------------|
| PROYECTO | PRECIO PARQUEADERO | PRECIO BODEGA | PRECIO /m2 PROMEDIO DEPARTAMENTO |
| TERRAZAS DEL MORAL | \$ 7.250 | \$ 3.500 | \$ 1.344 |
| CUMBRES DE MORAL | \$ 8.160 | \$ 3.500 | \$ 1.064 |
| TORRES SYLEDA | \$ 6.875 | \$ 3.500 | \$ 970 |
| TRIADA APARTAMENTOS | \$ 6.750 | \$ 3.270 | \$ 908 |
| LOS NARANJOS | \$ 6.500 | \$ 1.800 | \$ 950 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009

GRAFICO 5.2 PRECIOS



ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009



5. 3. 5 Financiamiento

El financiamiento en la mayoría de proyectos en la ciudad de Quito es un 10% de reserva, 20% de entrada hasta la entrega del departamento y 70% con crédito hipotecario. Claro que en proyectos de clase media alta a alta, se puede pedir un valor mayor para la entrada y en muchos de los casos no es solo el 30%, suele ser mucho más.

TABLA 5.9 FINANCIAMIENTO

| FINANCIAMIENTO | | | | |
|---------------------|---------|----------------|-----------|------------------------------------|
| PROYECTO | RESERVA | CUOTAS ENTRADA | PLAZO | FINANCIAMIENTO CRÉDITO HIPOTECARIO |
| TERRAZAS DEL MORAL | 10% | 30% | 4 MESES | 60% |
| CUMBRES DE MORAL | 10% | 30% | 18 MESES | 60% |
| TORRES SYLEDA | 10% | 20% | INMEDIATO | 70% |
| TRIADA APARTAMENTOS | 10% | 20% | INMEDIATO | 70% |
| LOS NARANJOS | 10% | 20% | INMEDIATO | 70% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009



5. 3. 6 Comparativo de la Competencia y Conclusiones.

Para poder evaluar a cada uno de los proyectos se utilizó un criterio de calificación que va del 1 al 4.

TABLA 5.10 CUADRO COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA

| CUADRO COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------|---------------|---------------------|--------------|
| PROYECTO | TERRAZAS DEL MORAL | CUMBRES DEL MORAL | TORRES SYLEDA | TRIADA APARTAMENTOS | LOS NARANJOS |
| PROMOTOR | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 |
| UBICACIÓN | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| PRODUCTO | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| DISEÑO ARQUITECTÓNICO | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| DISTRIBUCIÓN DEPARTAMENTOS | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| PARQUEADEROS | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 |
| ACABADOS | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| SERVICIOS | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| EQUIPAMIENTO | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 |
| PRECIOS | 1 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| SEGURIDAD | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| TOTAL | 39 | 40 | 32 | 28 | 35 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009

- Torres Syleda representa una competencia directa para el Edificio Los Naranjos principalmente por acabados y equipamiento.
- El producto de Torres Syleda se aleja de la demanda en el sector.



- El promotor de Cumbres del Moral es Naranjo & Ordoñez, empresa constructora y promotora reconocida en el mercado; lo cual es una referencia importante.
- Terrazas del Moral y Cumbres del Moral están dentro de una urbanización cerrada, por lo tanto tienen más seguridad.
- Terrazas del Moral cuenta con un diseño arquitectónico que lo diferencia; mientras que Torres Syleda y Triada Apartamentos poseen un concepto arquitectónico poco claro y no bien distribuido.
- Triada Apartamentos carece de equipamiento.
- Terrazas y Cumbres del Moral son proyectos densos.

5. 4 Análisis FODA Edificio Los Naranjos

Fortalezas

- Ubicación estratégica.
- Cercanía a las principales vías de acceso en Quito
- Estación Norte de la Ecovía a pocas cuadras.
- Proximidad al Parque Metropolitano
- Seguridad – Circuito cerrado de TV y guardianía las 24 horas
- Diseño arquitectónico contemporáneo y funcional
- Espectacular Vista a la ciudad de Quito
- Espacios con buena iluminación y ventilación natural
- Acabados de primera
- Excelente equipamiento y servicios
- Gas Centralizado y Agua caliente centralizada
- Dos parqueaderos y dos bodegas por departamento.
- Amplias Terrazas Habitables – Recreativas
- Área Comunal, Gimnasio, Hidromasaje, Turco



Debilidades

- La Constructora Rivera es relativamente nueva para el mercado inmobiliario
- El proyecto no está dentro de una urbanización cerrada.
- Todavía hay algunas fábricas en el sector.
- Zona con mucho tráfico en las mañanas.

Oportunidades

- Monteserrín se encuentra en plena renovación urbana y tiene una gran demanda de departamentos.
- La dolarización nos favorece a obtener créditos a largo plazo y tasas de interés relativamente estables.

Amenazas

- La inestabilidad económica del país.
- La crisis económica mundial.
- El no pago de la deuda externa, que eleva el riesgo país y la captación de recursos externos.
- Disminución en las remesas de los migrantes.
- Crisis en la Industria de la Construcción



6

6. ESTRATEGIA COMERCIAL

En este capítulo se analiza la Estrategia Comercial del Edificio los Naranjos, en cuanto a su posicionamiento, promoción, distribución, precios y crédito; con el fin de conocer si la estrategia comercial es la adecuada y si está contribuyendo a alcanzar los objetivos comerciales del proyecto.



6. 1 Posicionamiento

6. 1. 1 Concepto

“Vive Los Naranjos”, es el mensaje publicitario con el que se promociona al proyecto. ¿Qué significa Vive Los Naranjos? Vive los Naranjos, es sentir la energía de vivir en un ambiente contemporáneo, seguro y confortable; un ambiente propicio para la familia y para vivir en comunidad. Es la experiencia de vivir intensamente y para muchos un sueño.

6. 1. 2 Logotipo

El logotipo del proyecto define exactamente lo que significa “Vive Los Naranjos”. Es un árbol que está a contra luz, luz del sol por un atardecer; un atardecer anaranjado que transmite esa sensación de cuando uno está casa; una sensación de tranquilidad, seguridad y paz.

IMAGEN 6.1 LOGOTIPO LOS NARANJOS

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

LOS NARANJOS



El logotipo además refleja ese ambiente contemporáneo y vanguardista, que transmite la arquitectura del proyecto.



LOS NARANJOS

ESTRATEGIA COMERCIAL

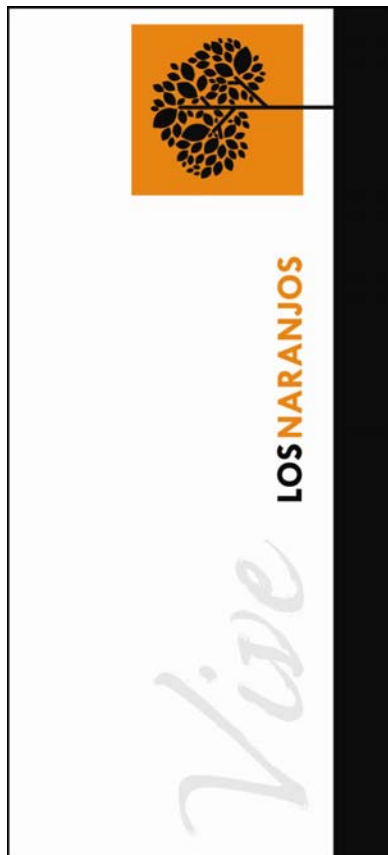
6. 2 Promoción

La promoción del proyecto se ha hecho a través de un folleto, vallas en el proyecto, el departamento modelo, anuncios en prensa, invitaciones a posibles clientes y la página web.

6. 2. 1 Folleto

El folleto del proyecto, es un pequeño librito que muestra el porqué vivir en Los Naranjos y es el primer paso para la compra de un departamento.

IMAGEN 6.2 FOLLETO LOS NARANJOS





fachada frontal proyecto los naranjos



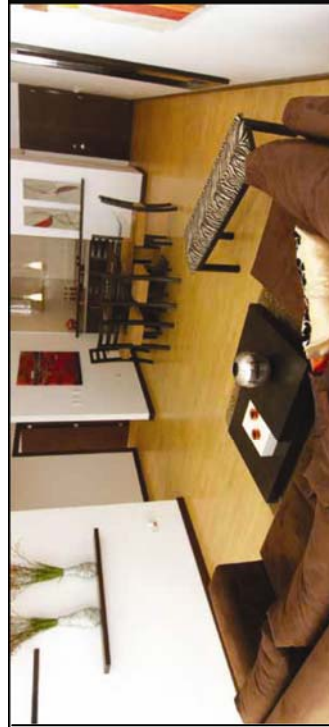
Los Naranjos está ubicado en el sector de Montseñín, al noreste de la ciudad de Quito, en la Av. de los Naranjos y Azuénas. Este sector se encuentra en plena renovación urbana, consolidándose con viviendas de alto nivel. Su ubicación estratégica, le permite un fácil acceso a toda la ciudad Quito y a Los Valles. La cercanía al Parque Metropolitano, principal pulmón de la ciudad, le otorga un valor agregado incomparable.

5

Los Naranjos es un edificio innovador, cuenta con un sistema de seguridad integral y control de accesos, gas y agua caliente centralizados las 24 horas del día, iluminación dicróica, dos ascensores y aire presurizado en escaleras de emergencia, y sistema contra incendios.

LOS NARANJOS

vive intensamente



7



LOS NARANJOS

ESTRATEGIA COMERCIAL

áreas y departamentos.

El proyecto se desarrolla en tres torres de departamentos, distribuidas en tres áreas específicas:

- El área de estacionamientos, que cuenta con dos parqueaderos y dos bodegas por departamento desarrollada en dos subseñales.
- El área comunal, que posee amplios espacios recreativos, gimnasio, turco, hidromasaje y spa.
- Y el área de vivienda, con departamentos de 103 m² (tres dormitorios, dos baños), 97 m² (dos dormitorios, dos baños), 86 m² (tres dormitorios, dos baños) y 83 m² (tres dormitorios, dos baños).



departamento 103 m²



departamento 83 m²



vive los naranjos

reserva ya tu departamento

- torre _____
- piso _____
- departamento # _____
- metraje _____
- estacionamientos # _____
- bodegas # _____
- metraje _____
- costo total del departamento _____
- costo por m² _____
- precio de contado _____
- descuento _____
- reserva _____ %
- entrada _____ %
- crédito bancario _____ %
- plazo _____
- cuota mensual a pagar _____

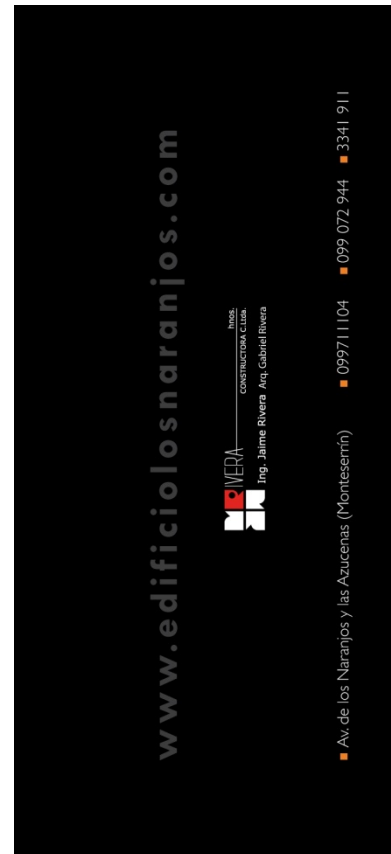
LOS NARANJOS

El folleto muestra imágenes del proyecto, fachadas y fotos del departamento modelo.

Detalla los servicios y ubica a los clientes en el contexto del edificio.

Presenta la distribución de dos tipos de departamento, uno de 103 m² y otro de 83 m², este último, tiene la misma distribución que el de 86 y 88 m².

En la última hoja existe un espacio, "reserva ya tu departamento", en el cual la vendedora hace una cotización de uno de los departamentos al cliente.



FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009

6. 2. 2 Vallas

En las terrazas del edificio se encuentran tres vallas gigantes con los anuncios "Departamentos de Venta" "Visite el Departamento Modelo" y números telefónicos. Estas vallas, han sido el principal medio por el cual han llegado los clientes al proyecto.

6. 2. 3. Departamento Modelo.

El Departamento Modelo, es la principal muestra de cómo son los departamentos del edificio, cual es su distribución y como son sus acabados. Este departamento ha sido fundamental para las ventas de los departamentos.

6. 2. 4 Anuncios en prensa.

Todos los fines de semana desde el inicio de las ventas del proyecto, se han hecho anuncios en El Comercio, principal diario de la ciudad. Además se han hecho publicaciones periódicas en las revistas El Portal y en Inmobilia.

Los anuncios del Comercio han dado grandes resultados; algo que las revistas no lo han logrado.

6. 2. 5 Invitaciones a Clientes.

Se han hecho una serie de invitaciones a clientes de la Constructora Rivera , familiares y amigos, a conocer el proyecto, el departamento modelo y los avances de la obra , durante el proceso de construcción.

6. 2. 6. Página Web

El Edificio Los Naranjos cuenta con una página web www.edificioslosnaranjos.com, para aquellas personas, generalmente jóvenes y gente en el extranjero, que busca información del proyecto.

Además la página web ha servido de medio para presentar el proyecto a posibles clientes.

6. 3 Estrategia de Precios

Los precios establecidos actualmente en el proyecto van desde \$ 67. 000 hasta \$ 114. 000 dólares y fueron fijados por la Constructora Rivera hace un año y medio atrás.

Estos precios van variando cerca de \$ 1.000 dólares, conforme va aumentando la altura de los departamentos.



Luego del análisis de la competencia se pudo constatar que los precios actuales del proyecto están dentro de los precios del mercado y que tomando en cuenta que los acabados del Edificio Los Naranjos son de primera, sus precios se acercan a competir con los departamentos de lujo, por sus otras características que lo hacen, un proyecto interesante.

6. 4. 1 Precios del Proyecto

TABLA 6.1 PRECIO DEPARTAMENTOS BLOQUE A

| BLOQUE A | | | |
|----------|------|---------------------|------------|
| PISO | DPTO | AREA m ² | PRECIO |
| PRIMERO | 1 | 94,25 | \$ 109.000 |
| PRIMERO | 2 | 62,48 | \$ 77.000 |
| PRIMERO | 3 | 83,30 | \$ 94.000 |
| PRIMERO | 4 | 51,90 | \$ 67.000 |
| SEGUNDO | 11 | 103,30 | \$ 114.000 |
| SEGUNDO | 12 | 103,29 | \$ 114.000 |
| SEGUNDO | 13 | 83,30 | \$ 95.000 |
| SEGUNDO | 14 | 83,32 | \$ 95.000 |
| TERCERO | 22 | 103,30 | \$ 114.000 |
| TERCERO | 23 | 103,29 | \$ 114.000 |
| TERCERO | 24 | 83,30 | \$ 96.000 |
| TERCERO | 25 | 83,32 | \$ 96.000 |
| CUARTO | 33 | 103,30 | \$ 114.000 |
| CUARTO | 34 | 103,29 | \$ 114.000 |
| CUARTO | 35 | 83,30 | \$ 97.000 |
| CUARTO | 36 | 83,32 | \$ 97.000 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



TABLA 6.2 PRECIO DEPARTAMENTOS BLOQUE B

| BLOQUE B | | | |
|----------|----------|---------------------|------------|
| PISO | No. DPTO | AREA m ² | COSTO DPTO |
| PRIMERO | 5 | 88,38 | \$ 97.000 |
| PRIMERO | 6 | 88,38 | \$ 97.000 |
| PRIMERO | 7 | 86,60 | \$ 96.000 |
| PRIMERO | 8 | 86,60 | \$ 96.000 |
| SEGUNDO | 15 | 88,38 | \$ 98.000 |
| SEGUNDO | 16 | 88,38 | \$ 98.000 |
| SEGUNDO | 17 | 86,60 | \$ 97.000 |
| SEGUNDO | 18 | 86,60 | \$ 97.000 |
| TERCERO | 26 | 88,38 | \$ 99.000 |
| TERCERO | 27 | 88,38 | \$ 99.000 |
| TERCERO | 28 | 86,60 | \$ 98.000 |
| TERCERO | 29 | 86,60 | \$ 98.000 |
| CUARTO | 37 | 88,38 | \$ 100.000 |
| CUARTO | 38 | 88,38 | \$ 100.000 |
| CUARTO | 39 | 86,60 | \$ 99.000 |
| CUARTO | 40 | 86,60 | \$ 99.000 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



TABLA 6.3 PRECIO DEPARTAMENTOS BLOQUE C

| BLOQUE C | | | |
|----------|----------|---------------------|------------|
| PISO | No. DPTO | AREA m ² | PRECIO |
| PRIMERO | 9 | 83,30 | \$ 92.000 |
| PRIMERO | 10 | 84,13 | \$ 94.000 |
| SEGUNDO | 19 | 83,49 | \$ 93.000 |
| SEGUNDO | 20 | 83,30 | \$ 93.000 |
| SEGUNDO | 21 | 97,36 | \$ 109.000 |
| TERCERO | 30 | 83,49 | \$ 94.000 |
| TERCERO | 31 | 83,30 | \$ 94.000 |
| TERCERO | 32 | 97,36 | \$ 110.000 |
| CUARTO | 41 | 83,49 | \$ 95.000 |
| CUARTO | 42 | 83,30 | \$ 95.000 |
| CUARTO | 43 | 97,36 | \$ 110.000 |

FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
 ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
 FECHA: MAYO DEL 2009.

6. 4. 2 Descuentos.

El 22% de las ventas actuales del proyecto han sido de contado, por lo que se han hecho interesantes descuentos sobre estos departamentos. En la mayoría de los casos, se ha hecho el 10% de descuento en este tipo de pagos.

6. 4. 3 Promociones

La fachada nor – este del Edificio Los Naranjos no goza de la misma vista hacia la ciudad de Quito, que la fachada sur – oeste; por lo cual se ha considerado una promoción y se regala en estos departamentos la cocina, el horno y el extractor de olores.



6. 4 Financiamiento

Las políticas de la Constructora Rivera plantean un pago del 10% de reserva, un 20% financiado hasta la entrega de los departamentos, que la actualidad, serían dos meses, ya que el proyecto está casi finalizado, y un 70% financiado con cualquier entidad bancaria.

6. 5 Distribución

La oficina de ventas es el principal medio de distribución del proyecto. En la oficina de ventas, ubicada dentro del departamento modelo, está una vendedora de lunes a sábado, desde las 9:00 hasta las 18:00 horas.

La vendedora, es una persona con mucha experiencia en ventas de proyectos inmobiliarios y es la encargada de recibir al cliente, dar el recorrido por el proyecto, mostrar el departamento modelo y hacer el seguimiento, hasta finalizar con la venta del departamento.

Otros medios de distribución, son el promotor del proyecto y corredores de bienes raíces.

6. 6 Conclusiones.

La Estrategia Comercial del Edificio Los Naranjos está contribuyendo a alcanzar los objetivos comerciales del proyecto.



7

7. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

Desde el punto de vista económico financiero, en el Edificio Los Naranjos no se optimizaron los recursos. Se comenzó con la construcción y no fue hasta que se concluyó con la obra gris, cuando se comenzaron con las ventas del proyecto.

Las ventas están dando un buen resultado, gracias a la estrategia comercial planteada; pero desde el punto de vista económico financiero, no fue lo más adecuado. Por ello es importante analizar lo que sucede con la rentabilidad del proyecto si se plantea una nueva visión de cómo concebirlo, con una etapa de seis meses de promoción y preventas, y posteriormente 18 meses de construcción; con la finalidad de lograr un mejor desarrollo y una mayor rentabilidad esperada.



7.1 Costo Total del Proyecto

El siguiente cuadro muestra una síntesis del costo del proyecto y el porcentaje en relación al costo total y al total de ventas.

El 79,6 % de los costos totales representan los costos directos del proyecto; mientras que los costos indirectos, constituyen el 9,1% de los costos totales.

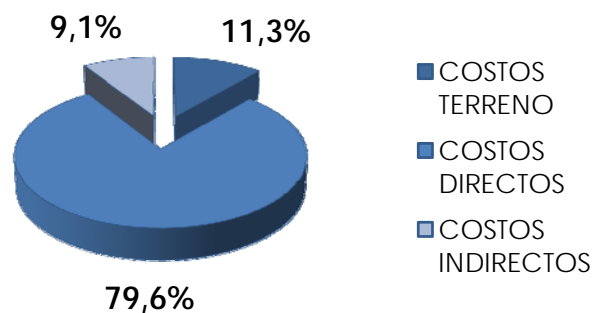
TABLA 7.1 COSTO TOTAL DEL PROYECTO

| COSTO TOTAL DEL PROYECTO | | | |
|------------------------------------|---------------------|-------------------|----------------|
| DESCRIPCIÓN DE COSTOS LOS NARANJOS | \$ | % DEL COSTO TOTAL | % SOBRE VENTAS |
| | | \$ 3.324.986 | \$ 4.364.000 |
| COSTOS TERRENO | \$ 375.500 | 11,3% | 8,6% |
| COSTOS DIRECTOS | \$ 2.646.923 | 79,6% | 60,7% |
| COSTOS INDIRECTOS | \$ 302.563 | 9,1% | 6,9% |
| TOTAL COSTOS | \$ 3.324.986 | 100,0% | 76,2% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

GRÁFICO 7.1 COSTO TOTAL DEL PROYECTO



ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



El costo por m² de departamento es de \$ 687 dólares, \$ 4. 561 es el costo por cada parqueadero y \$ 1. 300 por cada bodega.

TABLA 7. 2 COSTO POR M² DE DEPARTAMENTO / COSTO PARQUEADEROS BODEGAS

| COSTO POR M ² DE DEPARTAMENTO / COSTO PARQUEADEROS BODEGAS | | |
|---|-------------------|-----------|
| DESCRIPCION | UNIDAD | VALOR |
| COSTO TOTAL AREA UTIL DEPARTAMENTOS | \$ | 2.659.468 |
| AREA VENDIBLE | m ² | 3.874 |
| COSTO UNITARIO | \$/m ² | 687 |
| COSTO TOTAL PARQUEADEROS | \$ | 519.918 |
| NUMERO DE PARQUEADEROS VENDIBLES | u | 114 |
| COSTO | \$/u | 4.561 |
| COSTOS TOTAL BODEGAS | \$ | 145.600 |
| NUMERO DE BODEGAS VENDIBLES | u | 112 |
| COSTO | \$/u | 1.300 |
| COSTO TOTAL AREA UTIL PROYECTO | | 3.324.986 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

7. 1. 1 Costos del Terreno

La Constructora Rivera adquirió el terreno varios años atrás; razón por la cual, para efectos de flujo de caja, se lo considerará en el año cero.

El terreno tiene un área de 1. 877,5 m² y un precio de mercado por m² de \$ 200 dólares; dando un total de \$ 375. 500 dólares.

La incidencia del terreno en los costos totales del proyecto es de 11, 3 %; es decir \$ 96, 9 dólares por m² de área vendible.



7. 1. 2 Costos Directos de Construcción

Los costos directos son aquellos que tienen que ver directamente con la ejecución de la obra civil. El cuadro de costos directos, muestra un desglose de los principales rubros implícitos en la obra. El total de Costos Directos es \$ 2. 646. 923 dólares.

TABLA 7.3 COSTOS DIRECTOS

| COSTOS DIRECTOS DEL PROYECTO | | |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|
| DESCRIPCION | \$ | % DEL COSTO DIRECTO |
| OBRAS PRELIMINARES | \$ 173.401 | 6,6% |
| ESTRUCTURA HORMIGON ARMADO | \$ 1.259.085 | 47,6% |
| ALBAÑILERIA | \$ 184.175 | 7,0% |
| REVESTIMIENTOS EN MUROS Y PISOS | \$ 250.270 | 9,5% |
| CARPINTERIA METALICA | \$ 15.069 | 0,6% |
| CARPINTERIA DE MADERA | \$ 166.437 | 6,3% |
| ALUMINIO Y VIDRIO | \$ 49.336 | 1,9% |
| PINTURAS | \$ 118.179 | 4,5% |
| EQUIPAMIENTO Y SANITARIOS | \$ 141.648 | 5,4% |
| EQUIPOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS | \$ 139.553 | 5,3% |
| LUMINARIAS | \$ 28.269 | 1,1% |
| SISTEMAS ESPECIALES | \$ 121.500 | 4,6% |
| COSTO TOTAL DEL PROYECTO | \$ 2.646.923 | 100,0% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



La obra gris representa, el 61% del total de los costos directos; mientras que los acabados solamente el 39%.

TABLA 7.4 PRESUPUESTO DEL PROYECTO

| PRESUPUESTO | | | | |
|-------------|-----------------------------------|---------------------|-------------|---------------------------------|
| RUBRO | DESCRIPCIÓN | TOTAL | INCIDENCIA | INCIDENCIA OBRA GRIS Y ACABADOS |
| 1 | OBRAS PRELIMINARES | \$ 173.401 | 6,6% | 61,1% |
| 2 | ESTRUCTURA HORMIGON ARMADO | \$ 1.259.085 | 47,6% | |
| 3 | ALBAÑILERIA | \$ 184.175 | 7,0% | |
| 4 | REVESTIMIENTOS EN MUROS Y PISOS | \$ 250.270 | 9,5% | 38,9% |
| 5 | CARPINTERIA METALICA | \$ 15.069 | 0,6% | |
| 6 | CARPINTERIA DE MADERA | \$ 166.437 | 6,3% | |
| 7 | VIDRIOS Y CLARABOYAS | \$ 49.336 | 1,9% | |
| 8 | PINTURAS | \$ 118.179 | 4,5% | |
| 9 | EQUIPAMIENTO Y SANITARIOS | \$ 64.904 | 2,5% | |
| 10 | ASCENSOR 6 PARADAS | \$ 76.744 | 2,9% | |
| 11 | EQUIPOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS | \$ 139.553 | 5,3% | |
| 12 | LUMINARIAS | \$ 28.269 | 1,1% | |
| 13 | SISTEMAS ESPECIALES | \$ 121.500 | 4,6% | |
| | | \$ 2.646.923 | 100% | 100% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



7. 1. 3 Costos Indirectos

El siguiente cuadro registra los Costos Indirectos del proyecto y su incidencia frente a los costos totales.

TABLA 7.5 COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO

| COSTOS INDIRECTOS | | |
|---|-------------------|-----------------------------------|
| DESCRIPCION | \$ | % DEL COSTO TOTAL \$ 3.213.173 |
| GASTOS DISEÑO, PLANIFICACIÓN Y APROBACIÓN | \$ 35.500 | 1,1% |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | \$ 46.200 | 1,4% |
| GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | \$ 27.000 | 0,8% |
| GASTOS COMISION POR VENTAS (3%) | \$ 126.600 | 3,9% |
| MANTENIMIENTO Y GUARDIANÍA HASTA ENTREGA | \$ 3.000 | 0,1% |
| IMPREVISTOS (2%) | \$ 64.263 | 2,0% |
| TOTAL | \$ 302.563 | 9,4% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009

Los Costos Indirectos para registrarlos en el flujo, se los dividió según la etapa en que se incurre en ellos. Es decir, los gastos administrativos, al igual que los gastos de mantenimiento, guardianía e imprevistos, se los tomará en cuenta en los 6 meses de preventas y en los 18 de ejecución; mientras que los gastos de publicidad y las comisiones por ventas, se los tomará en cuenta en los meses que duren las ventas.



7. 2 Resultados Económicos del Proyecto

La utilidad del proyecto que es \$ 1. 123. 014 dólares, con un margen de 24 % respecto a las ventas totales.

TABLA 7.6 RESULTADOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO

| RESULTADOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO | |
|------------------------------------|---------------------|
| RESULTADOS | \$ |
| VENTAS | \$ 4.364.000 |
| COSTOS | \$ 3.324.986 |
| UTILIDAD | \$ 1.039.014 |
| MARGEN | 24% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009



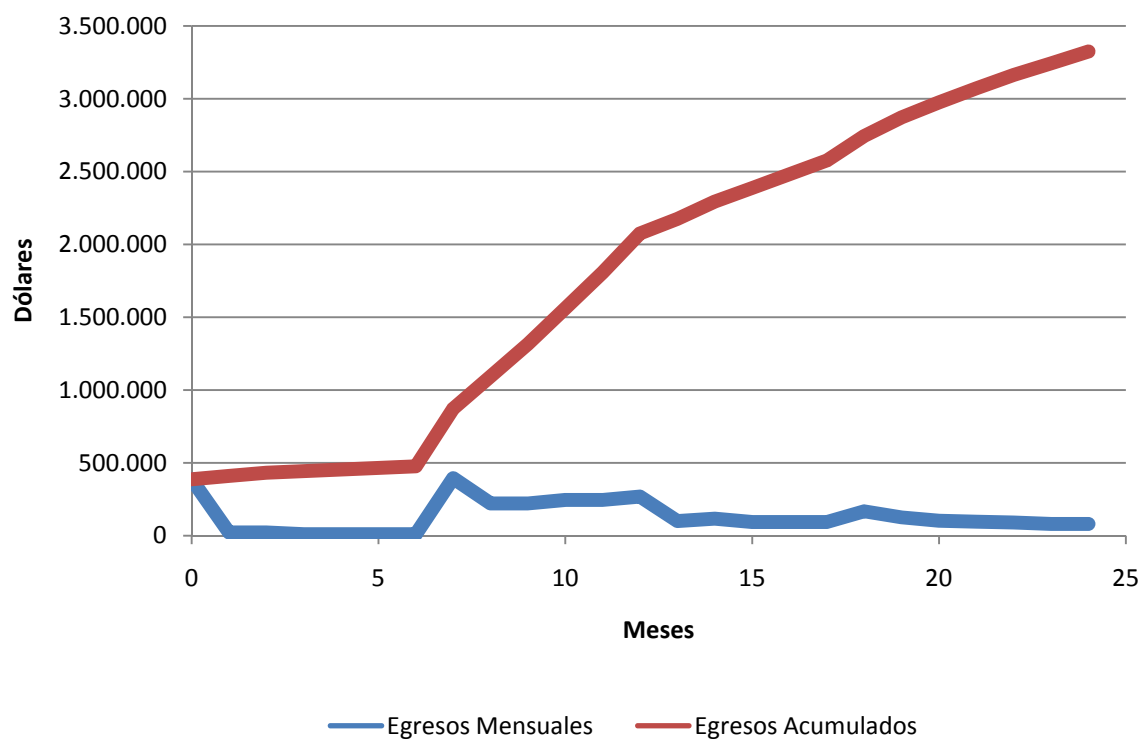
7. 2. 1 Egresos.

En el Flujo de Egresos, se detallan mensualmente los costos directos de construcción, según el cronograma planificado y los costos indirectos.

Se puede notar que los egresos mayores se realizan a partir del mes 7, cuando empieza la construcción de la obra.

En el gráfico se representan los Egresos Mensuales y los Egresos Acumulados, en dónde se puede apreciar con mayor facilidad la distribución de los costos totales del proyecto.

GRAFICO 7.1 EGRESOS MENSUALES Y EGRESOS ACUMULADOS.



ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: JUNIO DEL 2009



TABLA 7.7 EGRESOS MENSUALES Y EGRESOS ACUMULADOS.

| FLUJO DE EGRESOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|---------|
| DESCRIPCIÓN | RECIO TOTAL | TIEMPO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EGRESOS - COSTOS DIRECTOS | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | TOTAL | | | |
| OBRAS PRELIMINARES | 173.401 | | | | | | | | 173.401 | | | | | | | | | | | | | | | | | | 173.401 | | |
| ESTRUCTURA HORMIGON ARMADO | 1.259.085 | | | | | | | | 209.848 | 209.848 | 209.848 | 209.848 | 209.848 | 209.848 | | | | | | | | | | | | | 1.259.085 | | |
| ALBAÑILERIA | 184.175 | | | | | | | | | | | | | 23.022 | 23.022 | 23.022 | 23.022 | 23.022 | 23.022 | 23.022 | | | | | | | 184.175 | | |
| REVESTIMIENTOS EN MUROS Y PISOS | 250.270 | | | | | | | | | | | | | 41.712 | 41.712 | 41.712 | 41.712 | 41.712 | 41.712 | | | | | | | | 250.270 | | |
| CARPINTERIA METALICA | 15.069 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 3.767 | 3.767 | 3.767 | 3.767 | 15.069 | | |
| CARPINTERIA DE MADERA | 166.437 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 23.777 | 23.777 | 23.777 | 23.777 | 23.777 | 23.777 | 23.777 | 166.437 | | |
| VIDRIOS Y CLARABOYAS | 49.336 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 9.867 | 9.867 | 9.867 | 9.867 | 9.867 | | | 49.336 | | |
| PINTURAS | 118.179 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 16.883 | 16.883 | 16.883 | 16.883 | 16.883 | 16.883 | 16.883 | 118.179 | | |
| EQUIPAMIENTO Y SANITARIOS | 141.648 | | | | | | | | | | 11.804 | 11.804 | 11.804 | 11.804 | 11.804 | | | | | | | 11.804 | 11.804 | 11.804 | 11.804 | 11.804 | 141.648 | | |
| EQUIPOS ELECTRICOS | 139.553 | | | | | | | | | | 11.629 | 11.629 | 11.629 | 11.629 | 11.629 | | | | | | | 11.629 | 11.629 | 11.629 | 11.629 | 11.629 | 139.553 | | |
| LUMINARIAS | 28.269 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 7.067 | 7.067 | 7.067 | 7.067 | 28.269 | | |
| SISTEMAS ESPECIALES | 121.500 | | | | | | | | | | | | | | 17.357 | 17.357 | 17.357 | 17.357 | 17.357 | 17.357 | | | | | | | 121.500 | | |
| | 2.646.923 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 383.249 | 209.848 | 209.848 | 233.281 | 233.281 | 256.303 | 88.167 | 105.524 | 82.091 | 82.091 | 82.091 | 156.051 | 114.339 | 91.317 | 84.795 | 84.795 | 74.927 | 74.927 | 2.646.923 | | |
| EGRESOS - COSTOS INDIRECTOS | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | TOTAL | | | |
| GASTOS DISEÑO, PLANIFICACIÓN | 35.500 | 11.833 | 11.833 | 11.833 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 35.500 | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS 1 | 20.000 | | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 20.000 | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS 2 | 26.200 | | | | | | | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 1.456 | 26.200 | | | |
| GASTOS PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN | 27.000 | | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 1.286 | 27.000 | | | |
| GASTOS COMISION POR VENTAS (4%) | 126.600 | | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 6.029 | 126.600 | | | |
| MANTENIMIENTO Y GUARDIANÍA | 3.000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 1.000 | 1.000 | 3.000 | | |
| IMPREVISTOS (3%) | 64.263 | | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 2.678 | 64.263 | | | |
| | 302.563 | 11.833 | 22.659 | 22.659 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 5.967 | 5.967 | 5.967 | 302.563 |
| TOTAL DE EGRESOS - TOTAL DE EGRESOS ACUMULADOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | | | | |
| TÉRRENO | 375.500 | 375.500 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| COSTOS DIRECTOS | 2.646.923 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 383.249 | 209.848 | 209.848 | 233.281 | 233.281 | 256.303 | 88.167 | 105.524 | 82.091 | 82.091 | 82.091 | 156.051 | 114.339 | 91.317 | 84.795 | 84.795 | 74.927 | 74.927 | | | |
| COSTOS INDIRECTOS | 302.563 | 11.833 | 22.659 | 22.659 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 12.281 | 5.967 | 5.967 | 5.967 | |
| EGRESOS TOTALES | 3.324.986 | 387.333 | 22.659 | 22.659 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 395.530 | 222.128 | 222.128 | 245.562 | 245.562 | 268.584 | 100.448 | 117.805 | 94.372 | 94.372 | 94.372 | 168.332 | 126.620 | 103.598 | 97.075 | 90.761 | 80.894 | 80.894 | | | |
| EGRESOS ACUMULADOS | | 387.333 | 409.992 | 432.651 | 443.476 | 454.301 | 465.126 | 475.952 | 871.481 | 1.093.610 | 1.315.738 | 1.561.300 | 1.806.862 | 2.075.445 | 2.175.893 | 2.293.698 | 2.388.070 | 2.482.441 | 2.576.813 | 2.745.144 | 2.871.764 | 2.975.362 | 3.072.438 | 3.163.199 | 3.244.093 | 3.324.986 | | | |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: JUNIO DEL 2009

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

7. 2. 2 Ingresos.

Los ingresos se derivan de la venta de las 43 unidades, 28 parqueaderos libres y 8 bodegas libres.

Para el registro en el flujo, se consideraron los siguientes supuestos:

- Se realizan preventas durante 6 meses.
- La ejecución de la obra es en 18 meses.
- La velocidad de ventas mensual es de: 2 departamentos, 2 parqueaderos y 2 bodegas por mes.
- Se calculó un precio promedio por m² de USD 1.133, incluido en este precio los dos parqueaderos y las dos bodegas por departamento.
- Para el flujo, se unificaron las áreas de los departamentos a 87 m².
- Los dos locales comerciales, se los consideró como unidades, por presentar similares características y precios.
- La forma de pago establecida es del 10% como reserva de la unidad, el 20% en cuotas iguales hasta la entrega del departamento y el 70% con crédito hipotecario, gestionado por los clientes en la entidad bancaria de su preferencia.
- La totalidad de las ventas se las realiza en 24 meses.

El siguiente cuadro presenta un detalle de ventas según el número de unidades, total de m², monto de ventas y precio/m².

El total de las ventas incluyendo departamentos, parqueaderos y bodegas, suman \$ 4. 448. 000 dólares.

TABLA 7.8 VENTAS DEL PROYECTO

| VENTAS DEL PROYECTO | | | | | | |
|---------------------|----------------|-----------|----------------------|---------------------|----------------------|----------------|
| PRODUCTO | m ² | CANTIDAD | TOTAL m ² | MONTO DE VENTAS | USD / m ² | % SOBRE VENTAS |
| DEPARTAMENTO | 52 | 1 | 52 | \$ 67.000 | \$ 1.288 | 1,5% |
| DEPARTAMENTO | 83 | 15 | 1245 | \$ 1.420.000 | \$ 1.141 | 32,5% |
| DEPARTAMENTO | 86 | 8 | 688 | \$ 780.000 | \$ 1.134 | 17,9% |
| DEPARTAMENTO | 88 | 8 | 704 | \$ 788.000 | \$ 1.119 | 18,1% |
| DEPARTAMENTO | 97 | 3 | 291 | \$ 329.000 | \$ 1.131 | 7,5% |
| DEPARTAMENTO | 103 | 6 | 618 | \$ 684.000 | \$ 1.107 | 15,7% |
| LOCAL | 62 | 1 | 62 | \$ 77.000 | \$ 1.242 | 1,8% |
| LOCAL | 94 | 1 | 94 | \$ 109.000 | \$ 1.160 | 2,5% |
| | | 43 | 3754 | \$ 4.254.000 | | 97,5% |
| PARQUEADEROS LIBRES | | 28 | | \$ 182.000 | | 2,2% |
| BODEGAS LIBRES | | 8 | | \$ 12.000 | | 0,3% |
| | | | | \$ 4.448.000 | | 100,0% |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: JUNIO DEL 2009

El siguiente cuadro integra los flujos de los ingresos por ventas de los departamentos, parqueaderos y bodegas.



TABLA 7.9 INGRESOS MENSUALES E INGRESOS ACUMULADOS

| TOTAL INGRESOS - TOTAL INGRESOS ACUMULADOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| VENTAS | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| INGRESOS | 0 | 25.619 | 31.837 | 38.149 | 40.232 | 42.430 | 44.758 | 47.231 | 49.869 | 51.196 | 54.240 | 57.538 | 61.135 | 65.092 | 69.489 | 70.102 | 71.422 | 73.684 | 81.599 | 91.492 | 104.682 | 134.361 | 164.041 | 0 | 2.977.800 |
| ACUMULADOS | 0 | 25.619 | 57.456 | 95.606 | 135.837 | 178.268 | 223.026 | 270.257 | 320.126 | 371.322 | 425.562 | 483.100 | 544.235 | 609.327 | 678.816 | 748.919 | 820.341 | 894.025 | 975.624 | 1.067.116 | 1.171.798 | 1.306.159 | 1.470.200 | 1.470.200 | 4.448.000 |

GRAFICO 7.2 INGRESOS MENSUALES

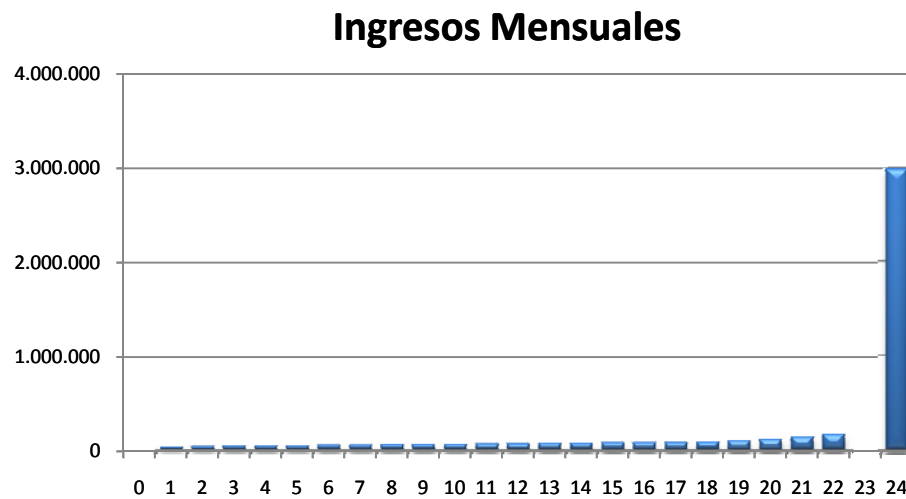


GRAFICO 7.3 INGRESOS ACUMULADOS



ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: JUNIO DEL 2009

En los gráficos de Ingresos e Ingresos Acumulados, se observa la subida en el mes 24, debido a que el 100% de los departamentos se entregan en esta fecha y la empresa recibe la totalidad del 70% de las unidades correspondientes a los créditos hipotecarios.

7. 2. 3 Flujo de Efectivo.

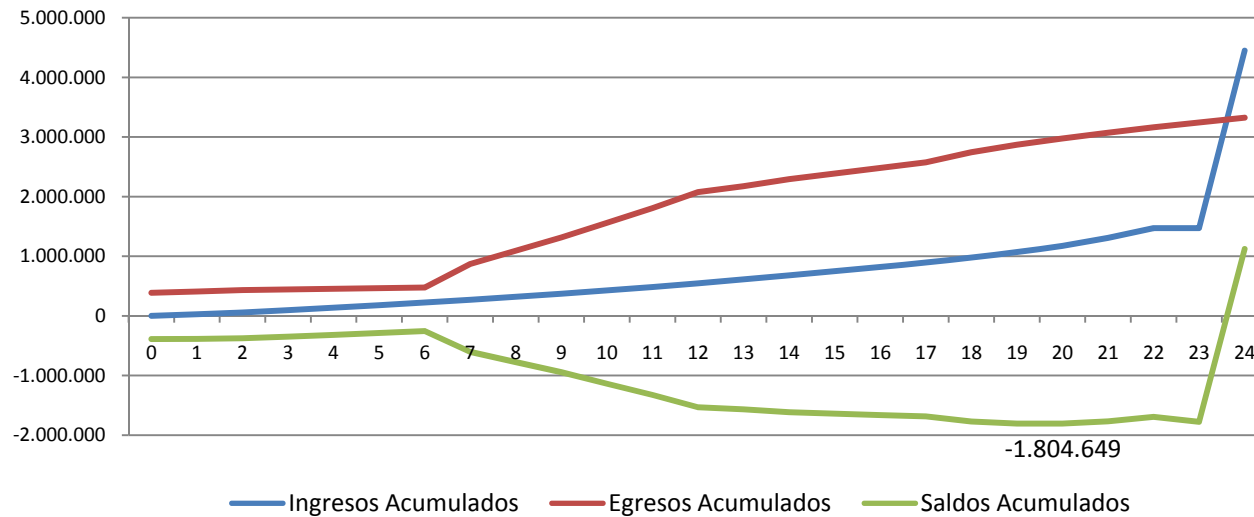
Los ingresos y egresos dan como resultado el flujo de fondos del proyecto, para determinar los saldos mensuales, sin considerar necesidad de financiación.

Cómo lo determina la curva de saldos acumulados la inversión máxima requerida será de **\$ 1. 804. 649** dólares.

TABLA 7.10 FLUJO DE EFECTIVO

| Ventas | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|---------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| Total Ingresos | 0 | 25.619 | 31.837 | 38.149 | 40.232 | 42.430 | 44.758 | 47.231 | 49.869 | 51.196 | 54.240 | 57.538 | 61.135 | 65.092 | 69.489 | 70.102 | 71.422 | 73.684 | 81.599 | 91.492 | 104.682 | 134.361 | 164.041 | 0 | 2.977.800 |
| Total Ingresos Acumulados | 0 | 25.619 | 57.456 | 95.606 | 135.837 | 178.268 | 223.026 | 270.257 | 320.126 | 371.322 | 425.562 | 483.100 | 544.235 | 609.327 | 678.816 | 748.919 | 820.341 | 894.025 | 975.624 | 1.067.116 | 1.171.798 | 1.306.159 | 1.470.200 | 1.470.200 | 4.448.000 |
| Egresos | 387.333 | 22.659 | 22.659 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 10.825 | 395.530 | 222.128 | 222.128 | 245.562 | 245.562 | 268.584 | 100.448 | 117.805 | 94.372 | 94.372 | 94.372 | 168.332 | 126.620 | 103.598 | 97.075 | 90.761 | 80.894 | 80.894 |
| Egresos Acumulados | 387.333 | 409.992 | 432.651 | 443.476 | 454.301 | 465.126 | 475.952 | 871.481 | 1.093.610 | 1.315.738 | 1.561.300 | 1.806.862 | 2.075.445 | 2.175.893 | 2.293.698 | 2.388.070 | 2.482.441 | 2.576.813 | 2.745.144 | 2.871.764 | 2.975.362 | 3.072.438 | 3.163.199 | 3.244.093 | 3.324.986 |
| Saldos | -387.333 | 2.961 | 9.179 | 27.324 | 29.407 | 31.605 | 33.933 | -348.299 | -172.259 | -170.932 | -191.322 | -188.024 | -207.449 | -35.356 | -48.316 | -24.269 | -22.949 | -20.687 | -86.733 | -35.128 | 1.084 | 37.286 | 73.279 | -80.894 | 2.896.906 |
| Saldos Acumulados | -387.333 | -384.373 | -375.194 | -347.870 | -318.464 | -286.859 | -252.926 | -601.225 | -773.484 | -944.416 | -1.135.738 | -1.323.762 | -1.531.210 | -1.566.566 | -1.614.882 | -1.639.151 | -1.662.100 | -1.682.787 | -1.769.520 | -1.804.649 | -1.803.564 | -1.766.278 | -1.692.999 | -1.773.893 | 1.123.014 |

GRAFICO 7.4 FLUJO DE EFECTIVO



7. 2. 4 Tasa de descuento.

Dada la experiencia en proyectos de similares características, la tasa de descuento que se utilizará para descontar el VAN del proyecto, es un promedio de las tasas a las que la Constructora Rivera ha exigido en proyectos anteriores; las mismas que han fluctuado entre 19% y 23%, razón por la que en proyecto actual, se ha utilizado una tasa del 22%.

7. 2. 5 Valor Actual Neto.

Después de determinar la tasa de descuento en 22% (1,671% mensual), el valor actual de los flujos futuros del proyecto es de **\$ 400. 781** dólares, basados en el criterio de aceptación del VAN, el proyecto resulta aceptable, ya que el VAN es positivo.

7. 2. 6 Valor Actual Neto con Financiamiento Bancario.

El gráfico de Ingresos, Egresos y Saldos acumulados, permite distinguir con claridad que el periodo y el monto máximo de inversión requerido para el proyecto es de \$ 1. 804. 649 dólares

El crédito se obtiene en el mes 7, por un monto de \$ 1. 800. 000 dólares y tomando en cuenta las siguientes condiciones:

Monto: \$ 1. 800. 000

Tasa de Interés: 11%

Plazo: 18 meses

Gastos constitución del crédito: 2%

Gastos Financieros Totales: \$ 316. 500



Se calcula el VAN con los nuevos saldos de caja y con la misma tasa de descuento; resultando un valor de **\$ 546. 350 dólares**

El valor actual neto de los flujos de fondo del proyecto, mejora al tomar un crédito bancario; aunque su utilidad se vea disminuida en el mismo valor del total de los gastos financieros.

Es beneficioso para los inversionista acceder a financiación bancaria, siempre que la tasa de interés del crédito sea menor a la tasa a la que se descuentan los flujos.

7. 3 Análisis de Sensibilidad.

Se analizan la sensibilidades del proyecto frente a la variación de los costos, los precios y la velocidad de ventas.

7. 3. 1 Variación de Costos.

En la tabla se refleja el comportamiento del VAN frente a cambios porcentuales de los costos del proyecto. El VAN se hace 0, cuando los costos aumentan un 14%, si los costos aumentan más que este valor, el VAN se hace negativo.

TABLA 7.11 VARIACIÓN DE COSTOS

| VARIACIÓN DE COSTOS | | | | | | | |
|---------------------|---------|-----|--------|---------|---------|---------|---------|
| VARIACIÓN DE COSTOS | 15% | 14% | 12% | 5% | 0% | -5% | -10% |
| VAN | -14.299 | 0 | 73.133 | 262.421 | 400.781 | 539.140 | 677.500 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: JUNIO DEL 2009



Esto quiere decir que los costos del proyecto Los Naranjos, podrían aumentar hasta el 14%, para mantener el VAN positivo.

Si los costos disminuyen un 5% el VAN aumenta a \$ 539. 140 dólares, esto es un 34% del VAN sin variación alguna. La relación entre los costos y el VAN es inversa, es decir que por cada aumento en los costos el VAN disminuye y viceversa.

7. 3. 2 Variación de Precios.

Respecto a la variación de precios, el VAN se hace 0 con una disminución del 13%, es decir que bajar los precios del proyecto en más de este valor, causaría que el VAN se haga negativo.

Una variación de los precios del 5% provoca un cambio en el VAN del 40%, su relación es directa, si los precios suben el VAN también.

TABLA 7.12 VARIACIÓN DE PRECIOS

| VARIACIÓN DE PRECIOS | | | | | | | | |
|----------------------|---------|-----|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| VARIACIÓN DE PRECIOS | -15% | 13% | -10% | -5% | 0% | 5% | 10% | 15% |
| VAN | -74.416 | 0 | 83.983 | 242.382 | 400.781 | 559.179 | 717.578 | 875.977 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: JUNIO DEL 2009



7. 3. 3 Variación en Velocidad de Ventas.

El período actual del proyecto es de 24 meses. Para calcular la variación en velocidad de ventas, se toman períodos de 2, 5, 10, 12 meses, para evaluar el VAN.

TABLA 7.13 VARIACIÓN EN VELOCIDAD DE VENTAS

| VARIACIÓN EN VELOCIDAD DE VENTAS | | | |
|----------------------------------|---------|----------|----------|
| 2 MESES | 5 MESES | 10 MESES | 12 MESES |
| 335.561 | 241.697 | 95.263 | 40.004 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA

FECHA: JUNIO DEL 2009

7. 4 Conclusiones.

- El Análisis Financiero muestra la nueva visión de concebir al proyecto como la más adecuada, ya que cumple con las expectativas de rentabilidad.
- El VAN, tomando una tasa de descuento del 22%, exigida por la constructora, es de \$ 400. 781 dólares, por lo que el proyecto resulta aceptable.
- Los Costos del Edificio Los Naranjos, podrían aumentar hasta el 14%, para mantener el VAN positivo.
- Los Precios del Edificio Los Naranjos, no podrían bajar más de un 13%, porque el VAN se volvería negativo.
- En un escenario en que la ventas se prolonguen hasta 12 meses, el VAN sigue siendo positivo.



8

8. ASPECTOS LEGALES

Una buena asesoría legal es de vital importancia para el desarrollo de un proyecto inmobiliario exitoso. Todo proyecto requiere de una serie de trámites legales que necesitan ser cuidadosamente revisados para evitar cualquier tipo de problemas posteriores.



8. 1 Planificación

Para comenzar con el proceso de planificación, el primer trámite que se debe realizar, es solicitar al Municipio el Informe de Regulación Metropolitana. Para ello, es importante contar con el pago del impuesto predial del lote. El Informe de Regulación Metropolitana, es el punto de partida para el desarrollo del proyecto arquitectónico, estructural y todos los estudios requeridos.

El ingreso de los planos arquitectónicos en el Municipio, luego de haber sido presentados en el Colegio de Arquitectos, junto con el pago del 1x1000, es el siguiente trámite legal.

De la misma manera, cada uno de los profesionales responsables en cada área tiene que aprobar los planos y hacer los pagos de los impuestos respectivos. El ingeniero estructural, en el Colegio de Ingenieros, el ingeniero eléctrico, en el Colegio de Ingenieros Eléctricos y el ingeniero hidrosanitario, en los Bomberos.

Una vez ingresados todos los planos en las diferentes entidades y pagadas todas las tasas, junto con el pago del Fondo de Garantía, que posteriormente será reembolsado si el proyecto, finalizada la obra, cumple con las normativas establecidas y los planos previamente ingresados, se procede a pedir el permiso de construcción en el Municipio de Quito.

8. 2 Ejecución

Ya con el permiso de construcción se inicia formalmente la construcción de la obra. En este punto, es preciso solicitar a las diferentes empresas la acometida de alcantarillado, agua potable y energía eléctrica.

Durante todo el proceso de construcción el Municipio realiza tres inspecciones con el fin de constatar el fiel cumplimiento de las normas y los planos aprobados; para posteriormente otorgar el Permiso de Habitabilidad y entregar la Garantía.



8.3 Comercialización

En la etapa de comercialización del proyecto, se efectúan Contratos de Promesa de Compraventa, los cuales son documento que se realizan con escritura pública y notariados.

Estos documentos sirven para hacer la reserva de un bien y establecen las formas de pago y las fechas de entrega del inmueble.

8.4 Entrega de los Departamentos.

Antes de la entrega de los departamentos, es importante realizar la Declaratoria de Propiedad Horizontal, en la cual se definen las alicuotas, las áreas, el número de parqueaderos, los espacios comunales y un nuevo número catastral para cada uno de los departamentos.

Con esta Declaratoria de Propiedad Horizontal, se procede a la realización de las Escrituras Definitivas, previo a la cancelación de la totalidad del departamento, las cuales se inscriben en el Registro de la Propiedad y se realiza el traslado de dominio.

Finalmente se realiza un Acta de entrega del departamento.



9

9. GERENCIA DEL PROYECTO

Un proyecto está definido como un trabajo temporal para producir un bien o servicio único. Todo proyecto debe tener una Gerencia de Proyecto; que se encargue de definir, planificar, gestionar, controlar y concluir el proyecto con éxito. De la experiencia y capacidad del Gerente de Proyecto, depende la estrategia para manejar el alcance, los riesgos, los incidentes, la calidad y disminuir el tiempo y los costos.

Es importante recordar que, “la capacidad de una organización está en función de la madurez de sus procesos y que estos ayuden a mejorar resultados.” (Ten Step, 6) Es por esto que con la ayuda del Ten Step, guía en la dirección de proyectos, el proceso de gerencia del Edificio Los Naranjos, se ha vuelto más diligente.



9.1 Visión General del Proyecto.

El Edificio Los Naranjos, es un proyecto Inmobiliario desarrollado en barra. Cuenta con 41 departamentos y dos locales comerciales, amplias áreas recreativas y dos parqueaderos y dos bodegas por cada unidad. Su propósito como proyecto, es lograr desarrollarlo en su totalidad, planificación construcción, comercialización y cierre, en un plazo de 24 meses.

El edificio está bien enfocado como proyecto frente a la demanda de vivienda en la ciudad de Quito, y está bien posicionado frente a la competencia. Su estrategia comercial, está logrando los objetivos comerciales del proyecto y está aportando a consolidar la imagen de la Constructora Rivera en el Mercado.

9.2 Objetivos.

- a. Planificar, construir, comercializar y entregar los departamentos en un plazo de 24 meses.
- b. Construir el edificio en 18 meses.
- c. Lograr una rentabilidad del 25%
- d. Que el costo no sobrepase al presupuesto.
- e. Cierre del proyecto con la entrega de todas las unidades y el cobro de la totalidad de las mismas.



9.3 Alcance

El proceso de planificación, construcción, comercialización y entrega de los 41 departamentos y dos locales comerciales, junto con las áreas recreativas y el área de estacionamientos, con los acabados, especificaciones y servicios detallados en el Componente Técnico, en un plazo de 24 meses, es el alcance del proyecto.

9.3.1 Dentro del Alcance

- a. Factibilidad.
 - Estudio de Edificabilidad.
 - Estudio de Mercado.
 - Estudio de Factibilidad Financiera.

- b. Planificación .
 - Estudio de Suelos.
 - Planificación Arquitectónica.
 - Diseño Estructural.
 - Diseño Eléctrico.
 - Diseño Hidrosanitario.
 - Registros Municipales
 - Permiso de Construcción.
 - Volúmenes de Obra.
 - Presupuesto.
 - Cronograma Valorado.
 - Viabilidad Financiera

- c. Construcción .
 - Obras Preliminares.
 - Estructura Hormigón Armado.



- Albañilería.
- Revestimientos en Muros y Pisos.
- Carpintería Metálica.
- Carpintería de Madera.
- Vidrios y Claraboyas.
- Pintura
- Equipamientos y Sanitarios.
- Equipos Eléctricos y Sanitarios.
- Luminarias.
- Sistemas Especiales.
- Fiscalización.

d. Comercialización.

- Diseño de Marca.
- Promoción y Marketing.
- Ventas.
- Informe de Ventas.

e. Cierre.

- Acta de entrega de los departamentos y locales comerciales.
- Escrituras.

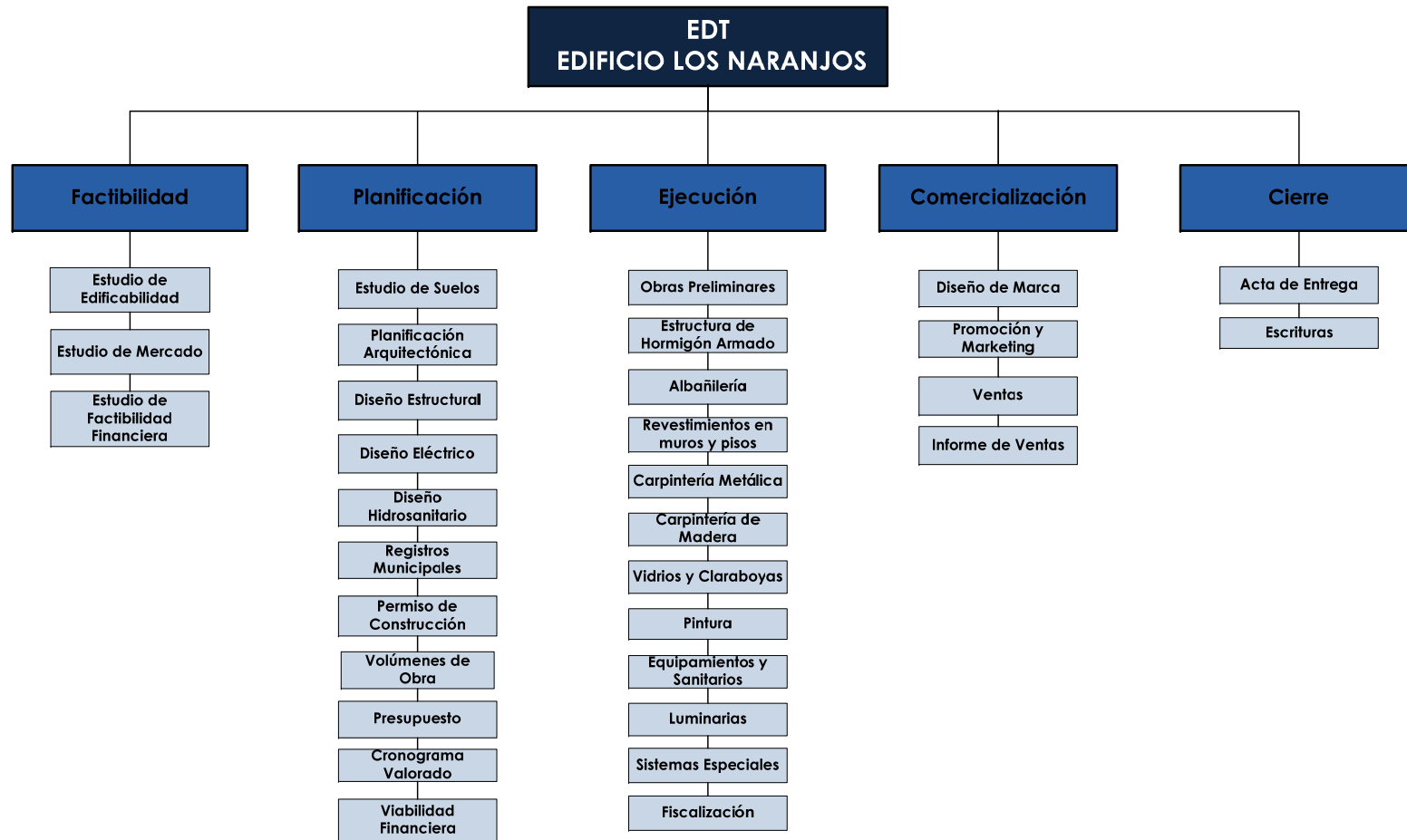
9. 3. 2 Fuera del Alcance

- a. Administración del conjunto.



9. 3. 3 Estructura de Desglose del Trabajo – EDT

GRAFICO 9.1 EDT



9. 4 Organizaciones Impactadas o Afectadas.

Las organizaciones impactadas o afectadas en el Edificio Los Naranjos son:

TABLA 9.1 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS

| ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| ORGANIZACIÓN | DE QUE FORMA PARTICIPA EN EL PROYECTO |
| ADMINISTRACIÓN | CONSTRUCTORA RIVERA |
| GERENCIA DEL PROYECTO | CONSTRUCTORA RIVERA |
| DISEÑO ARQUITECTÓNICO | CONSTRUCTORA RIVERA |
| DISEÑO ESTRUCTURAL | ING. LUIS LÓPEZ |
| DISEÑO ELÉCTRICO | ING. PATRICIO RIVERA |
| DISEÑO HIDROSANITARIO | GAS COMPANY |
| CONSTRUCCION | CONSTRUCTORA RIVERA |
| PROMOCION Y VENTAS | CONSTRUCTORA RIVERA |
| ASESORIA LEGAL | SANDOVAL Y ALMEIDA ASOCIADOS |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: AGOSTO DEL 2009

9. 5 Estimación de Esfuerzo, Duración y Costos.

La planificación, construcción, comercialización y cierre del Edificio Los Naranjos está estimado en un plazo de 24 meses; tomando en cuenta meses de cuatro semanas y semanas de 40 horas. Lo que quiere decir que en total son 3.840 horas de esfuerzo estimado para llevar a cabo el proyecto.

TABLA 9.2 DURACION ESTIMADA

| DURACION ESTIMADA | | |
|-------------------|------------------|---|
| HITO | FECHA DE TERMINO | ENTREGABLES FINALIZADOS |
| FACTIBILIDAD | 1 MES | Estudio de Edificabilidad, Factibilidad Financiera, Mercado. |
| PLANIFICACION | 4 MESES | Planificación, Ingenierías, Permisos, Presupuesto y Cronograma, Viabilidad Financiera |
| CONSTRUCCION | 18 MESES | Obra Gris, Acabados, Fiscalización. |
| COMERCIALIZACION | 24 MESES | Publicidad y Marketing, Ventas, Informe de Ventas |
| CIERRE | MES 24 | Acta de Entrega, Escrituras. |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: AGOSTO DEL 2009

TABLA 9.3 COSTOS ESTIMADOS DEL PROYECTO

| COSTOS ESTIMADOS DEL PROYECTO | |
|------------------------------------|---------------------|
| DESCRIPCIÓN DE COSTOS LOS NARANJOS | \$ |
| COSTOS TERRENO | \$ 375.500 |
| COSTOS DIRECTOS | \$ 2.646.923 |
| COSTOS INDIRECTOS | \$ 302.563 |
| TOTAL COSTOS | \$ 3.324.986 |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: AGOSTO DEL 2009



LOS NARANJOS

GERENCIA DEL PROYECTO

9.7 Supuestos.

1. Que las ventas superen el plazo estimado.
2. Que los costos no sobrepasen al presupuesto establecido.
3. Que los profesionales tengan la capacidad y la experiencia necesaria para realizar un proyecto de calidad.

9.8 Riesgos.

1. Que los costos aumenten en un 14%, lo que provocaría que el VAN se vuelva 0.
2. Que los compradores no cumplan con las fechas establecidas de pago, lo que induciría que se desfinancie el proyecto.
3. Que no se cumpla el monto de ventas.
4. Que aumenten las tasas de interés.

Plan de Contingencia

1. Optimizar recursos.
2. Un buen seguimiento y dar incentivos a los compradores que cumplan con sus pagos.
3. Modificar el plan de ventas y aumentar la publicidad y promoción.
4. Alianzas estratégicas con las entidades financieras.



9.9 Organización del Proyecto.

TABLA 9.4 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

| ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO | |
|---|---------------------------------------|
| ROL | RESPONSABLE |
| PATROCINADOR EJECUTIVO | CONSTRUCTORA RIVERA |
| PATROCINADOR | ING. JAIME RIVERA |
| DIRECTOR DEL PROYECTO | ARO. GABRIEL RIVERA |
| MIEMBROS DEL COMITÉ DE DIRECCION DEL PROYECTO | ARO. DIEGO RIVERA |
| GERENTE DEL PROYECTO | ING. JAIME RIVERA |
| CLIENTE | FAMILIAS NIVEL MEDIO - MEDIO ALTO |
| CONSEJEROS DEL PROYECTO | ARO. MILTON RIVERA. |
| MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO | AMPARO RUIZ, ING. LUIS LOPEZ, VARIOS. |

ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: AGOSTO DEL 2009

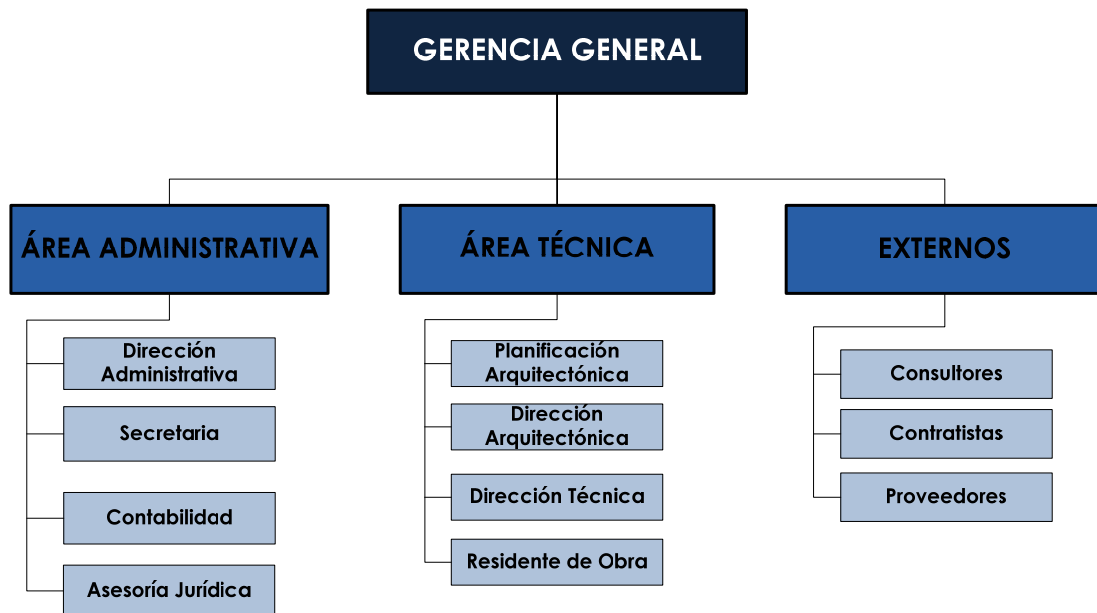


LOS NARANJOS

GERENCIA DEL PROYECTO

9.10 Organigrama.

GRAFICO 9.2 ORGANIGRAMA



ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: AGOSTO DEL 2009



CONCLUSIONES GENERALES

CONCLUSIONES GENERALES

- Las condiciones Macroeconómicas se mantienen relativamente estables.
- El Edificio Los Naranjos cuenta con una excelente ubicación y con un proyecto arquitectónico exitoso.
- Está bien enfocado como proyecto frente a la demanda de vivienda en la ciudad de Quito y está bien posicionado frente a la competencia.
- El cliente potencial del Edificio Los Naranjos son familias de nivel socioeconómico Medio-Alto, con ingresos promedio entre \$1.592 y \$3. 296 dólares, que buscan vivir en una ambiente de tranquilidad, seguridad y confort.
- Su estrategia comercial está logrando los objetivos comerciales del proyecto y está aportando a consolidar la imagen de la Constructora Rivera en el Mercado.
- El Análisis Financiero muestra la nueva visión de concebir al proyecto como la más adecuada, ya que cumple con las expectativas de rentabilidad.



- El VAN, tomando una tasa de descuento del 22%, exigida por la constructora, es de \$ 400. 781 dólares, por lo que el proyecto resulta aceptable.
- Los Costos del Edificio Los Naranjos, podrían aumentar hasta el 14%, para mantener el VAN positivo.
- Los Precios del Edificio Los Naranjos, no podrían bajar más de un 13%, porque el VAN se volvería negativo.
- En un escenario en que la ventas se prolonguen hasta 12 meses, el VAN sigue siendo positivo.



BIBLIOGRAFÍA

1. Arroyo,E, *Oferta y demanda de Vivienda y Oficinas*. Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición # 9, mayo 2009, pag 30-36.
2. Arroyo,E, *Costos de la Construcción han bajado*. Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición # 9, mayo 2009, pag 60-66
3. Arroyo, E. *Perspectivas Inmobiliarias 2009*, Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición #8, marzo 2009, pag 77-80.
4. Espinosa, I, *Inversión Extranjera en Ecuador*, Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición # 7, febrero 2009, pag 72-76.



5. Espinosa, I, *Escoja su Hipoteca*. Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición #5, noviembre 2008, pag 46-47.
6. Mosquera, S. *Quién es quién en esta recesión?* Revista Gestión, Economía y Sociedad, volumen #176, Febrero 2009- pag 34-36.
7. Saltos, Vazquez, *Ecuador su Realidad*. Ecuador: Fundación José Peralta; Quito Ecuador, 2005.
8. Sachs. "El Emprendedor" cit, in Franklin Maiguashca. MDI, Análisis Económico, Módulo 14: Construcción y Sector Social.
9. Urgiles, E. *La crisis Mundial y sus Víctimas*. Revista Gestión, Economía y Sociedad, volumen #176, Febrero 2009- pag 32-33.
10. Vela, C. *Más Crédito Hipotecario*. Alianza Banca-IESS, Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición #8, marzo 2009, pag 12-16.
11. *Cifras*. Revista Gestión, Economía y Sociedad, volumen #179, mayo 2009- pag 78-79.
12. Unidad de Investigación CLARO, *El peso de la Construcción de la Economía Nacional*. Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición #8, marzo 2009, pag 48-52.
13. Vela, C, *Más Accesible el Crédito Hipotecario del IESS*, Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición # 7, febrero 2009, pag 94-96.
14. Vela, M, *El impacto de la crisis en las economías de la región*. Revista Gestión, Economía y Sociedad, volumen #179, mayo 2009- pag 14-24



15. Vela, C, *Cómo entregar más préstamos hipotecarios*. Revista de Bienes Raíces CLARO! Edición # 9, mayo 2009, pag 94- 103..
16. Banco Central del Ecuador (2009). *Variación PIB. 14 de Mayo del 2009*.
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=variacion_pib
17. Banco Central del Ecuador (2009). *PIB per Cápita. 15 de Mayo del 2009*.
http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib_per_capita
18. Banco Central del Ecuador(2009). *PIB (en millones de dólares). 15 de Mayo del 2009*.
19. <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib>
20. Banco Central del Ecuador (2009). *Variación trimestral del PIB. 15 de Mayo del 2009*.
21. http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib_trimestral
22. Banco Central del Ecuador (2009). *Tasas de Interés. 15 de Mayo del 2009*.
23. <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
24. Banco Central del Ecuador (2009). *Inflación mensual. 15 de Mayo del 2009*.
25. http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion_mensual
26. Banco Central del Ecuador (2009). *Porcentaje de Inflación anual. 15 de Mayo del 2009*.



27. <http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>
28. Banco Central del Ecuador (2009). *Inflación Acumulada*. 15 de Mayo del 2009.
29. http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_acumulada
30. Banco Central del Ecuador (2009). *Riesgo País*. 2 de Mayo del 2009.
31. http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
32. Banco Central del Ecuador (2009). *Evolución de las Remesas*. 17 de Mayo del 2009.
33. <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere2008.pdf>
34. INEC (2009). Índice Inflacionario mensual. 15 de mayo 2009.
35. http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicio/inflacionario/mensual?p_p_id=77&p_p_action=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&77_struts_action=%2Fjournal_content_search%2Fsearch
36. INEC (2009) Evolución y Análisis de la Inflación 2009.
37. www.inec.gov.ec
38. INEC (2009). Tasa de Interés activa referencial del Ecuador. 15 de mayo 2009.
39. www.inec.gov.ec
40. Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2009). Riesgo País. 16 de mayo 2009. http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=&vp_tip=5&vp_lang=1&vp_buscr=riesgo+pais&x=12&y=4

