

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 Naranjos'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



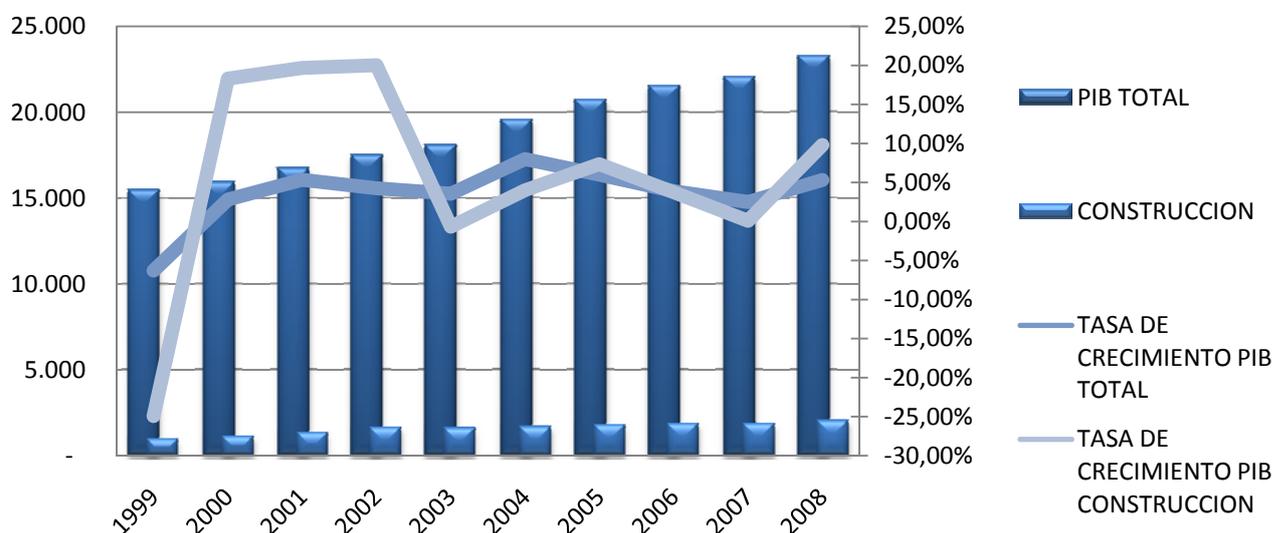
de una época de crecimiento moderado, de aproximadamente 3% del 2003 al 2007." (Revista Claro, 2009 pág. 49)

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.

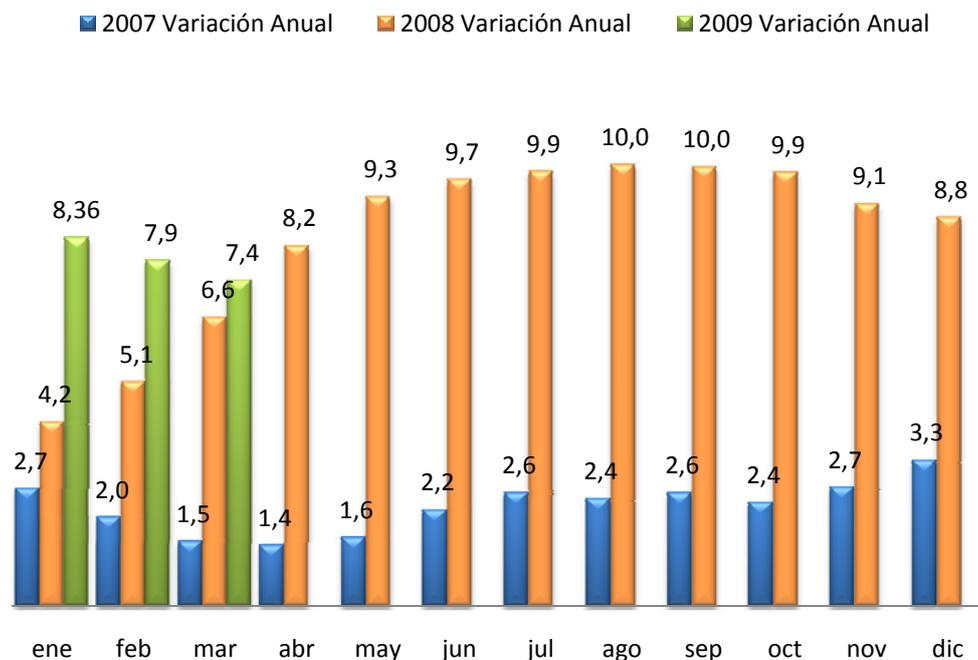


1.2 La Inflación

La inflación es un indicador económico que mide la variación promedio del nivel de precios en todo el conjunto de una economía, en un período 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

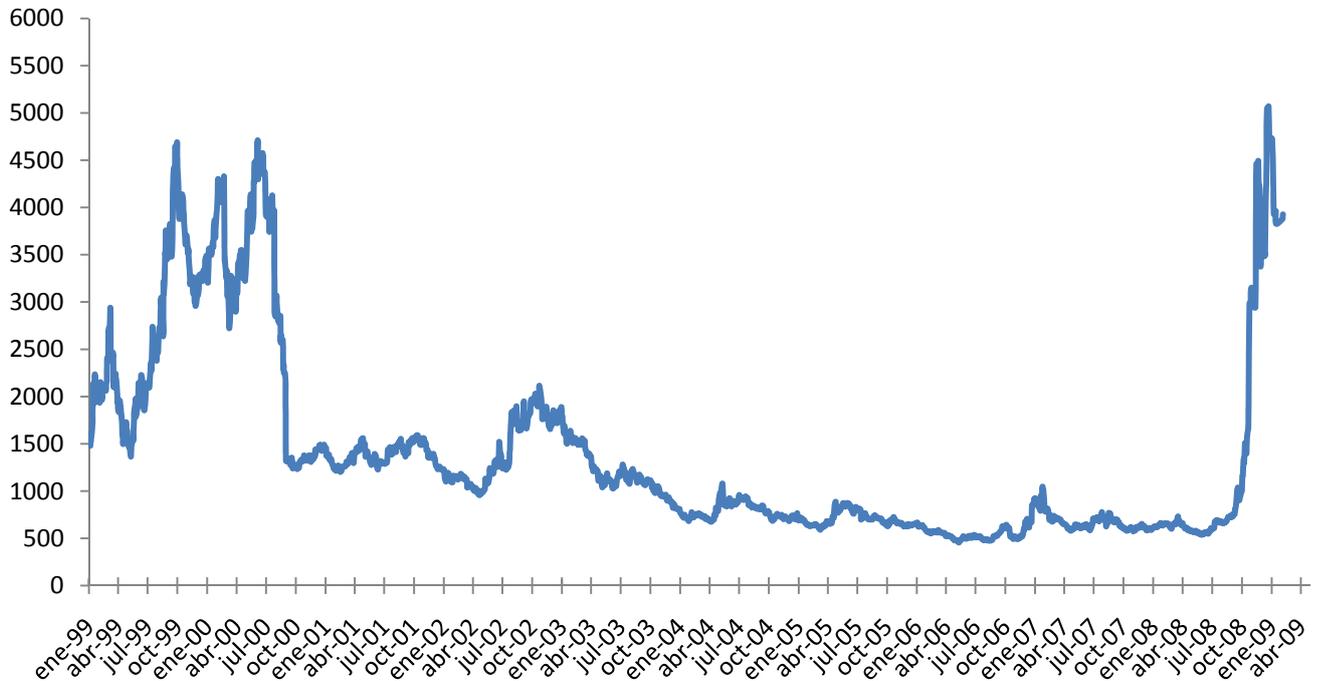
Según el Banco Central del Ecuador,

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.

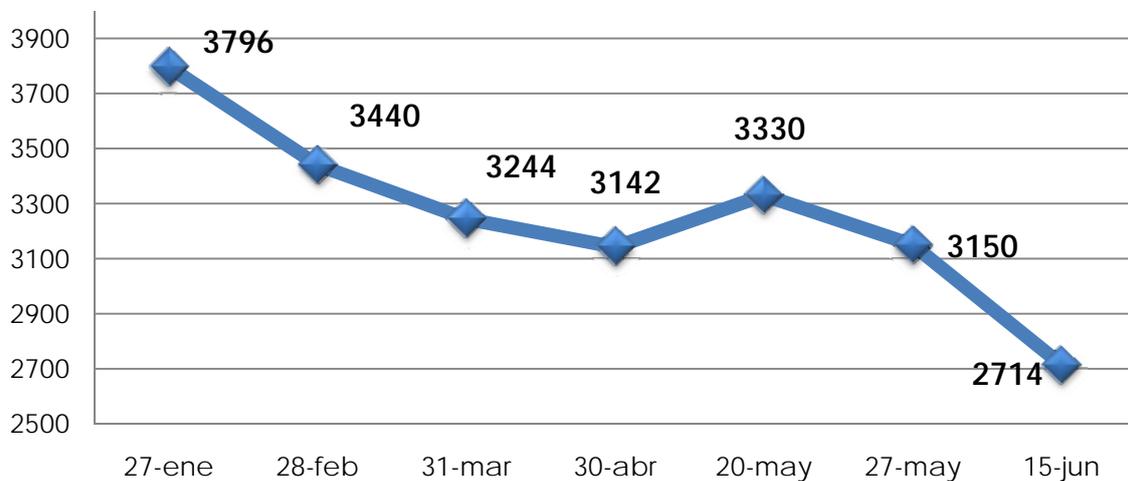
Claramente se observa que el primer incremento en el índice del riesgo país, se da el 5 de junio del 2000, poco después de que Ecuador se dolarizara; alcanzando los 4.712 puntos.

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

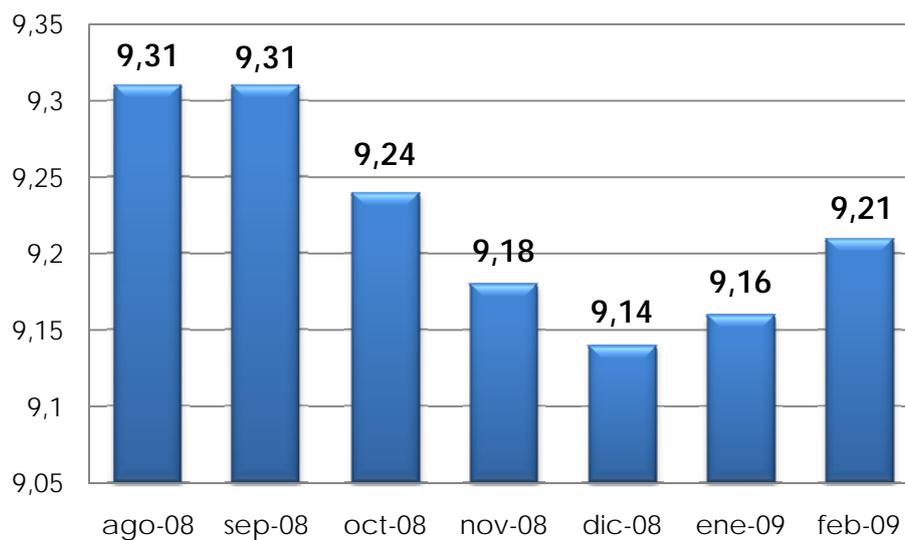
De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, la tasa de interés es el precio del dinero a lo largo del tiempo. (2009)

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

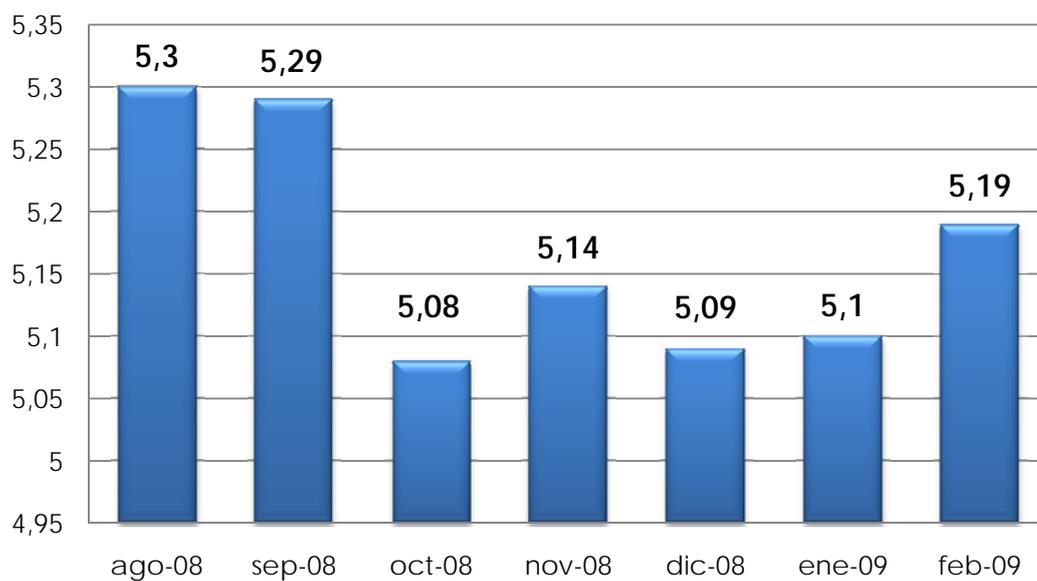
FECHA: MAYO 2009.



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.

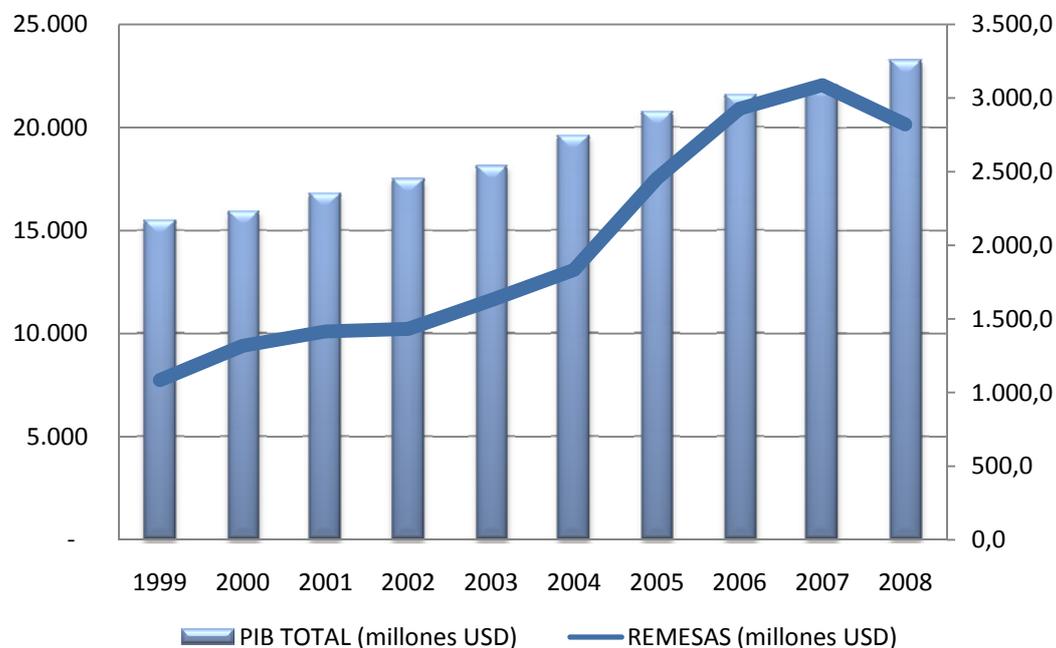
Según el Banco Interamericano de Desarrollo, el Ecuador recibe un promedio mil millones de dólares anuales por remesas; lo que equivale “a 10 veces del total de la asistencia financiera internacional y a 6 veces el crédito asignado por el Fondo Monetario Internacional; lo que representa el 8% del PIB”.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

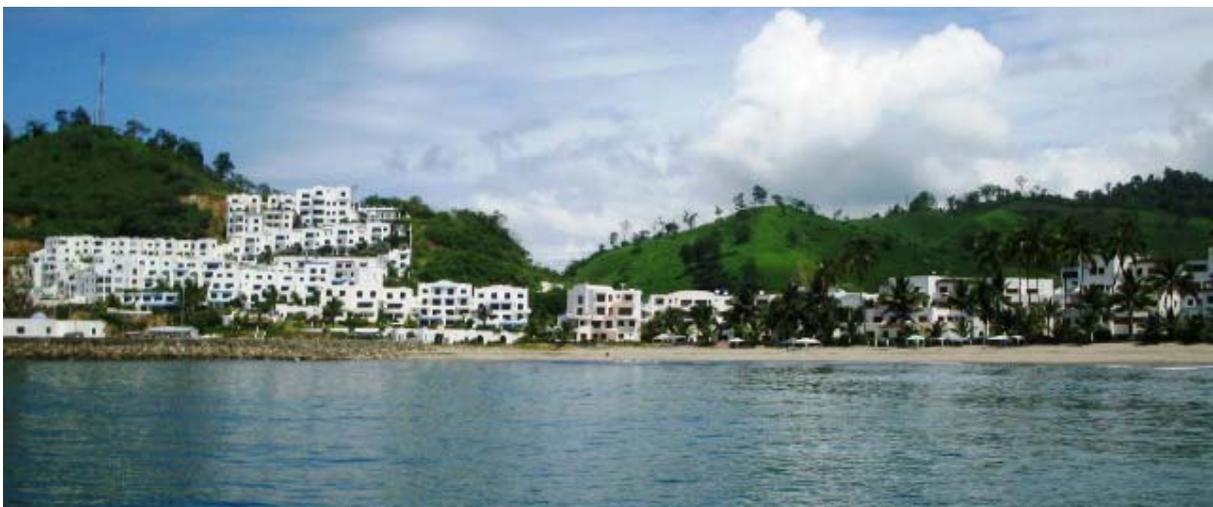
Coral del Peñón, es un proyecto de 41 departamentos y dos suites en la playa de Same, en la provincia de Esmeraldas. Está ubicado en lo más alto del peñón de Same, en el Club Casa Blanca, con un dominio de vista impresionante.

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:

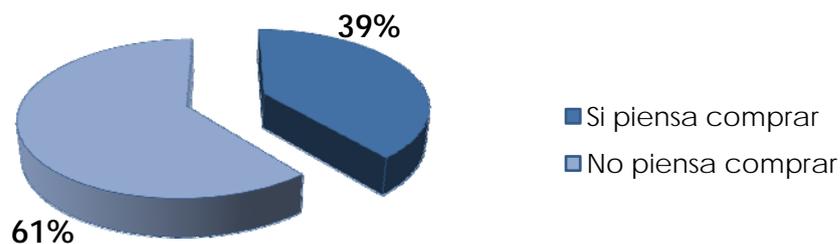
Categoría:	Vivienda	
Universo:	Hombres y mujeres de 25 a 55 años con intención de compra de vivienda en los próximos 3 años.	
Metodología:	Cuantitativa. Entrevistas personales, utilizando un cuestionario semiestructurado.	
Muestra:	380 entrevistas. Se realizó un total de 974 contactos para alcanzar la 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%.

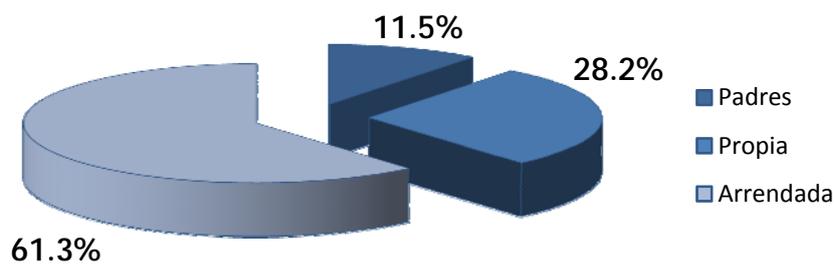
GRAFICO 3.1 INTENCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA



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



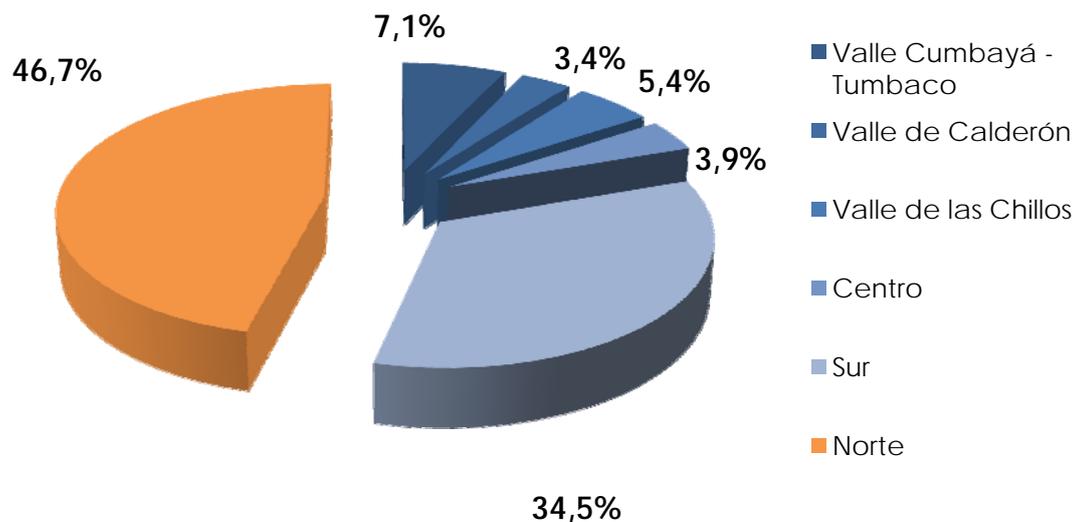
FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.



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

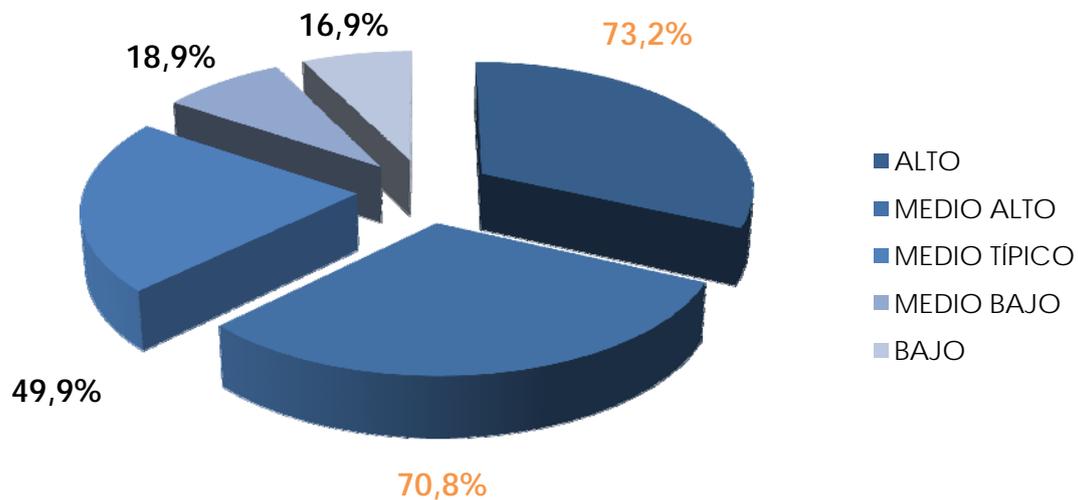


FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

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.

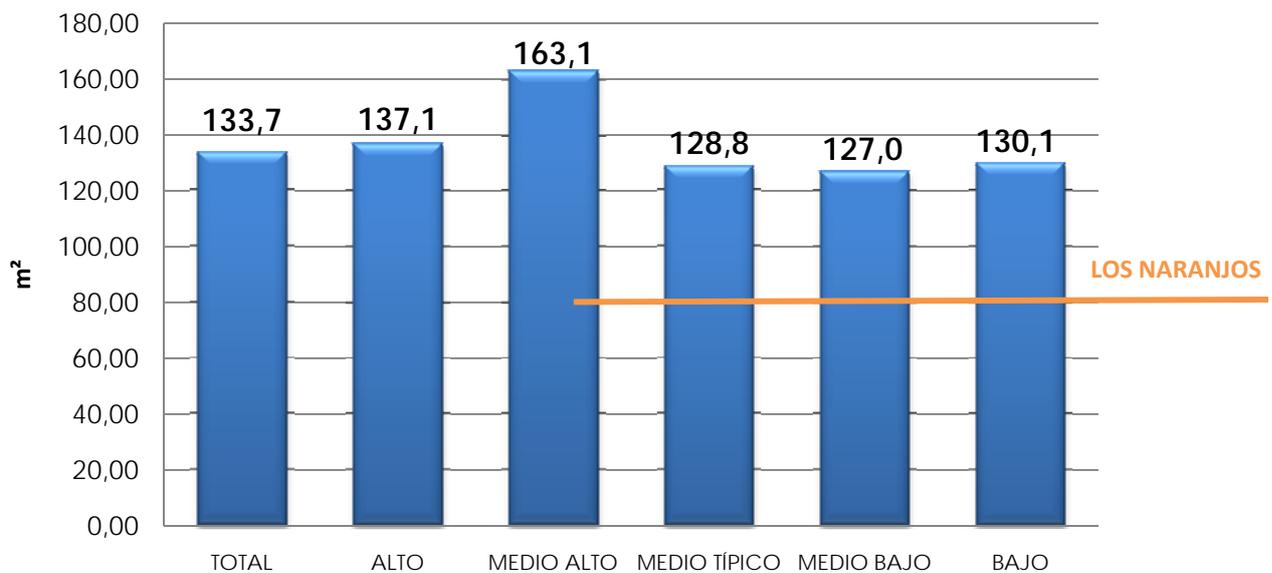
Aunque la preferencia de los hogares en la ciudad de Quito es por vivir en una casa, la oferta de departamentos es cada vez mayor. Suena un tanto contradictorio, pero esto se debe a que la capacidad adquisitiva de la mayoría de hogares, no alcanza para invertir en una casa y en el sector deseado.

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.

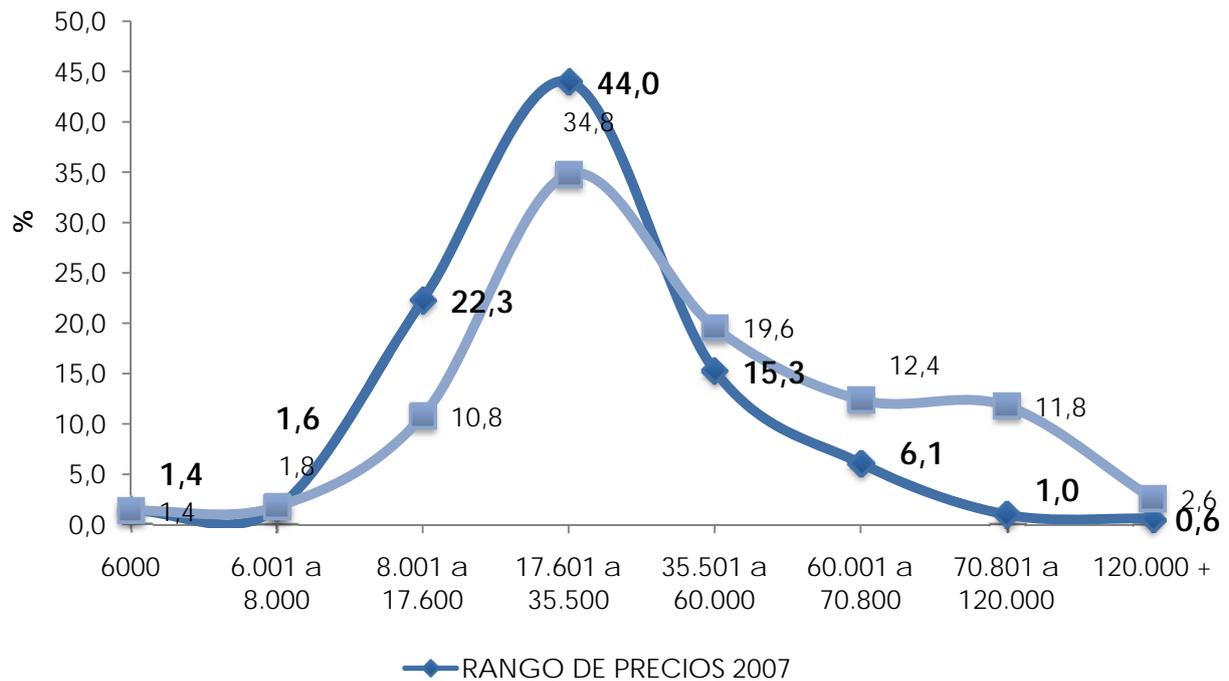
El área de lavado dentro de la vivienda, es preferida por un 52,4%, aunque ha disminuido desde el 2005; mientras que el área de lavado comunal, ha aumentado a un 6,6% de un 2%.



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



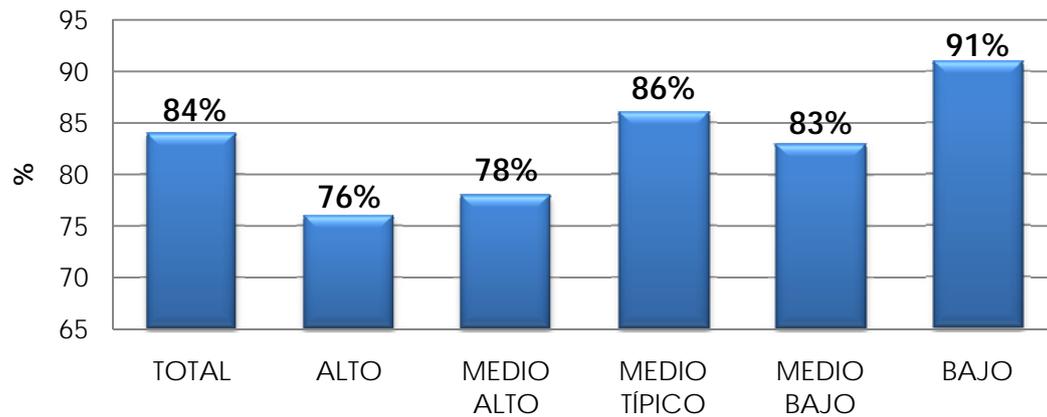
FUENTE: GRIDCON 2007
ELABORACIÓN: GABRIEL RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009.

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.



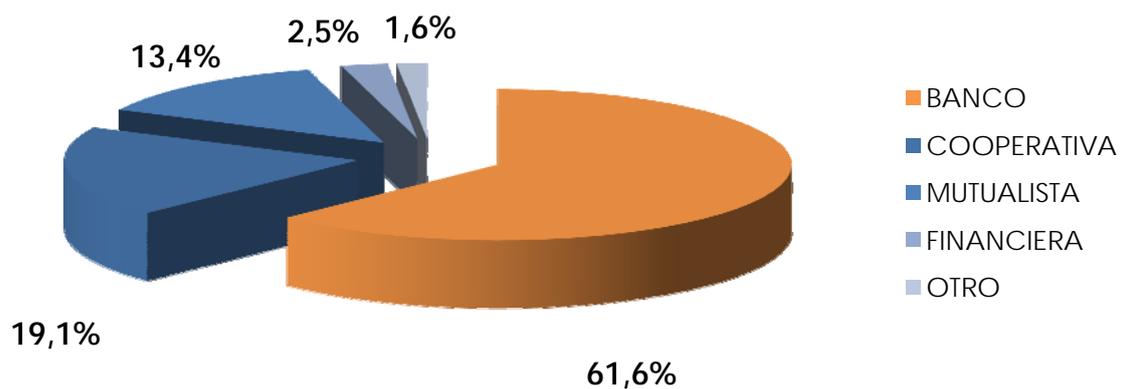
GRAFICO 3.7 PREFERENCIA CRÉDITO HIPOTECARIO POR NIVEL SOCIOECONÓMICO



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.

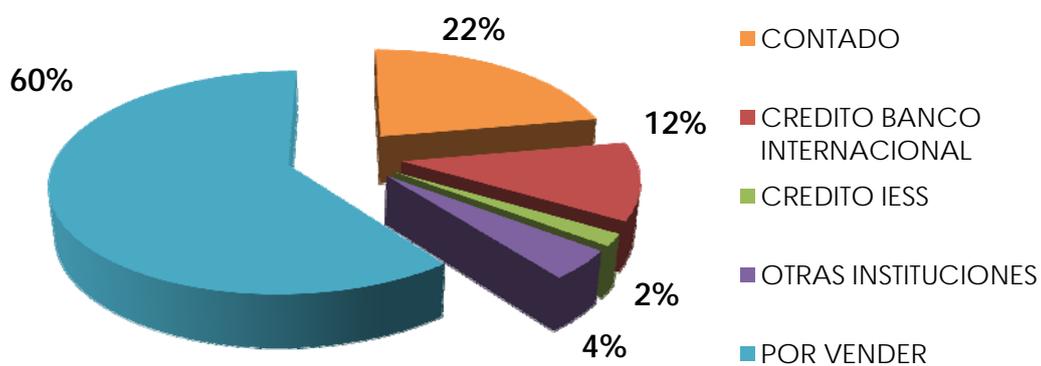
Además su ubicación y precio, son factores que influyen de forma importante en la decisión del cliente potencial.



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

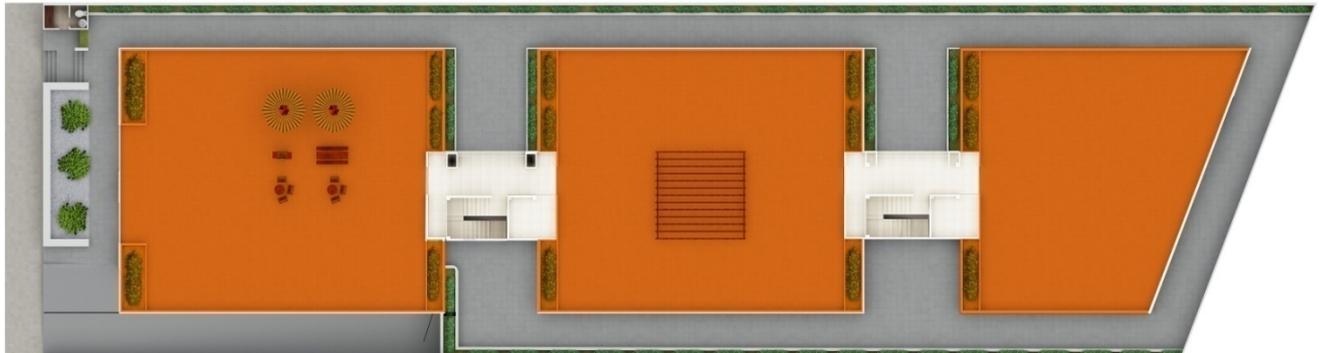


4. 3. 1 Partido

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

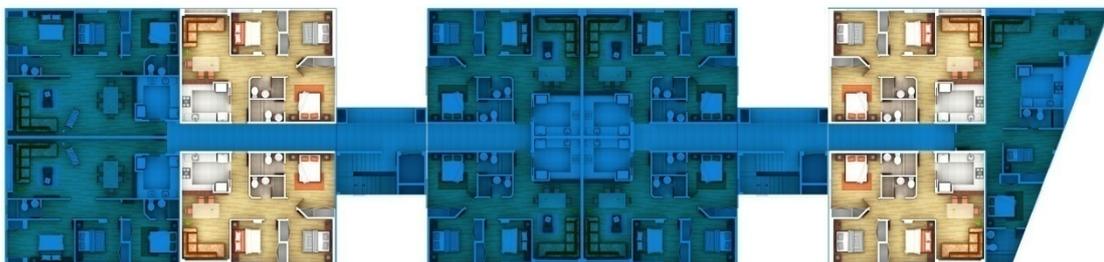


4. 5. 2 Ubicación de los Departamentos

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



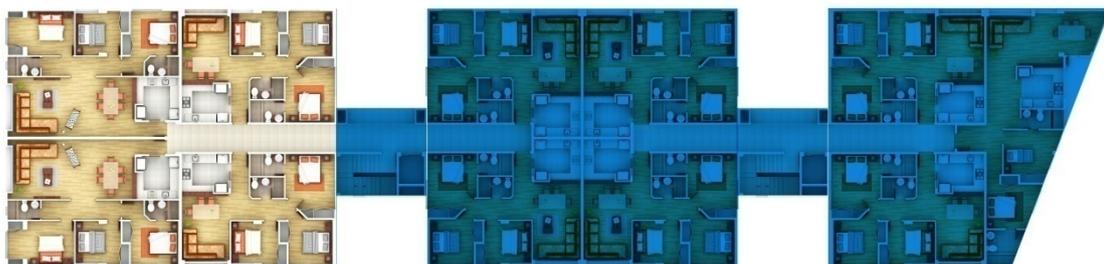
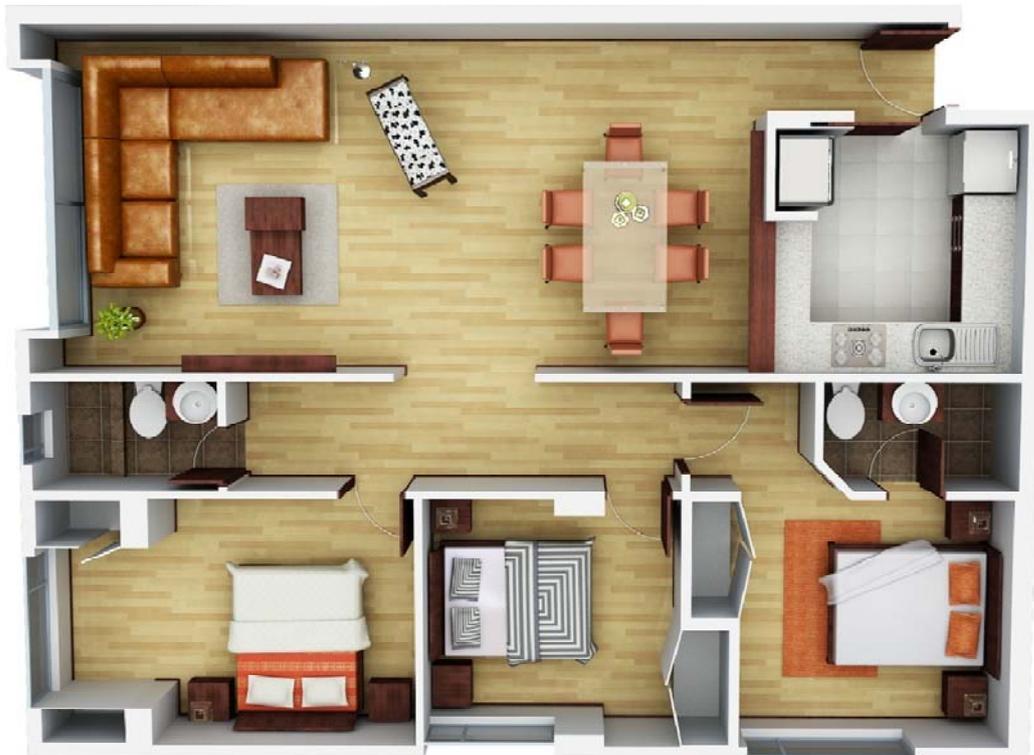
FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA

FECHA: MAYO DEL 2009



d. Departamento de 103 m²

IMAGEN 4.16 DEPARTAMENTO 103 m²

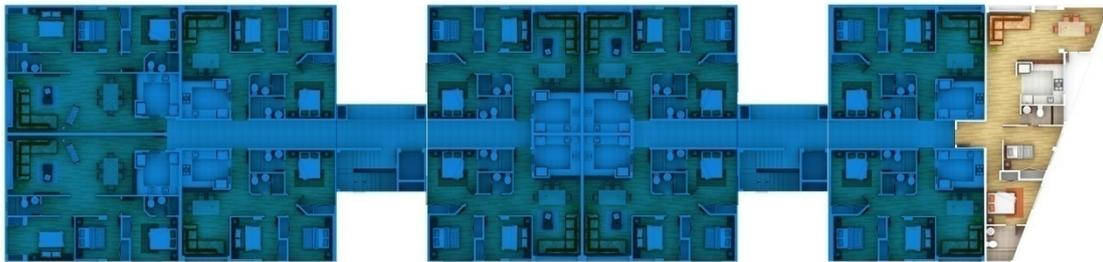


FUENTE: CONSTRUCTORA RIVERA
FECHA: MAYO DEL 2009



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.

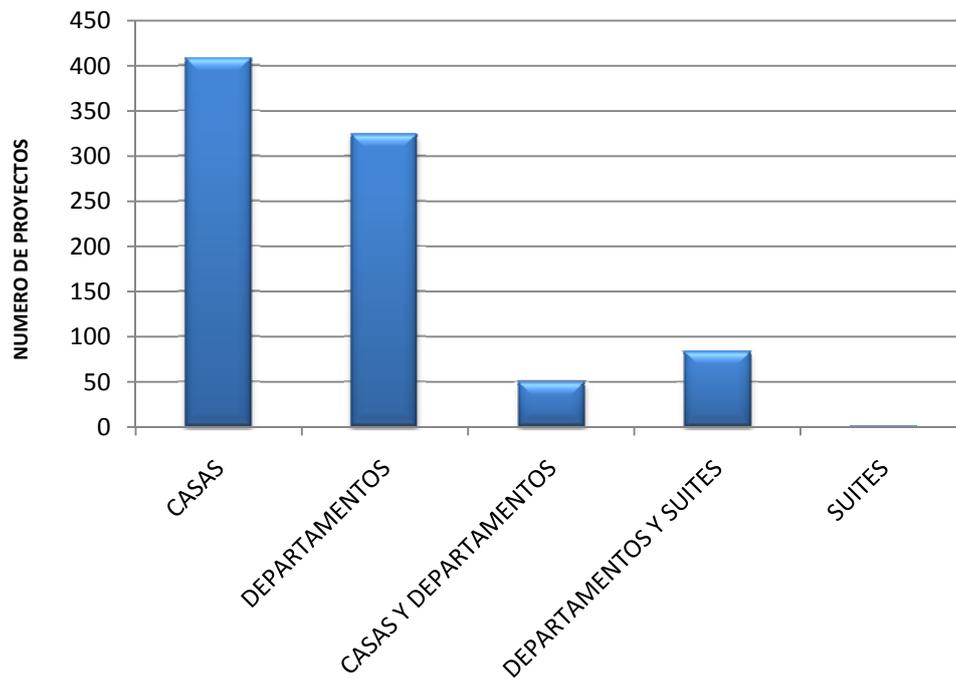
Desde octubre del 2008 a febrero del 2009, se vendieron un total de 2.942 unidades, lo que significa que existió una reducción del 33% en relación con el período de mayo a septiembre del 2008, en donde se vendieron 4.448 unidades de vivienda. (Market Watch, cit in Revista El Portal, mayo 2009)



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



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.

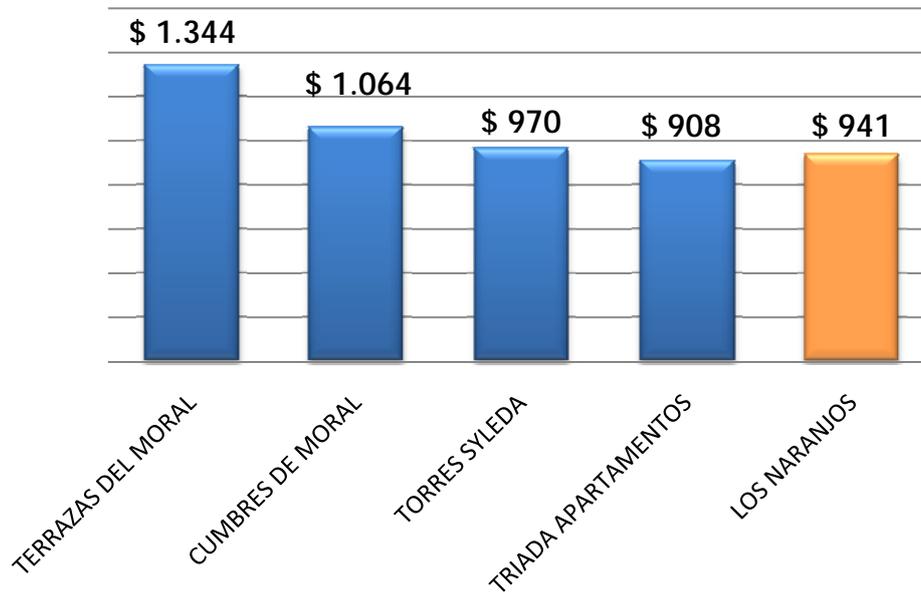


TABLA 5.8 PRECIOS

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





LOS NARANJOS

ESTRATEGIA COMERCIAL



fachada frontal proyecto los naranjos



ubicación

Los Naranjos está ubicado en el sector de Montseñor, 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 subniveles.
- 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 _____

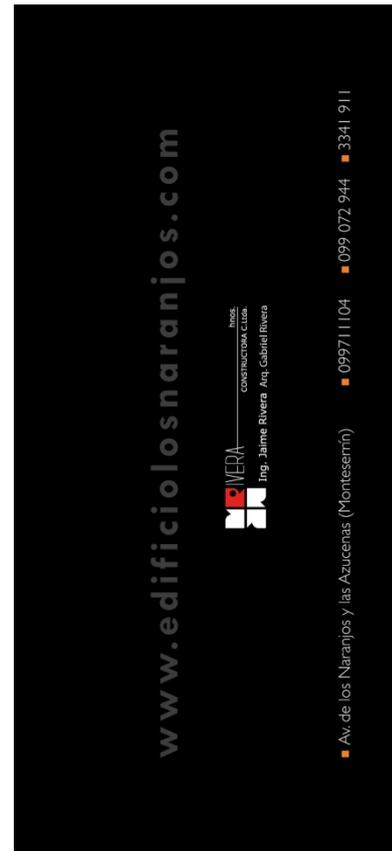
LOS NARANJOS

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.

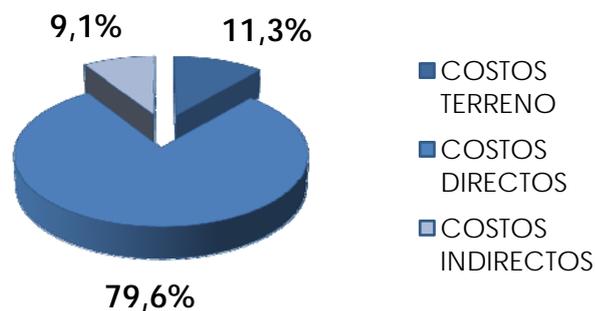
TABLA 7.1 COSTO TOTAL DEL PROYECTO

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



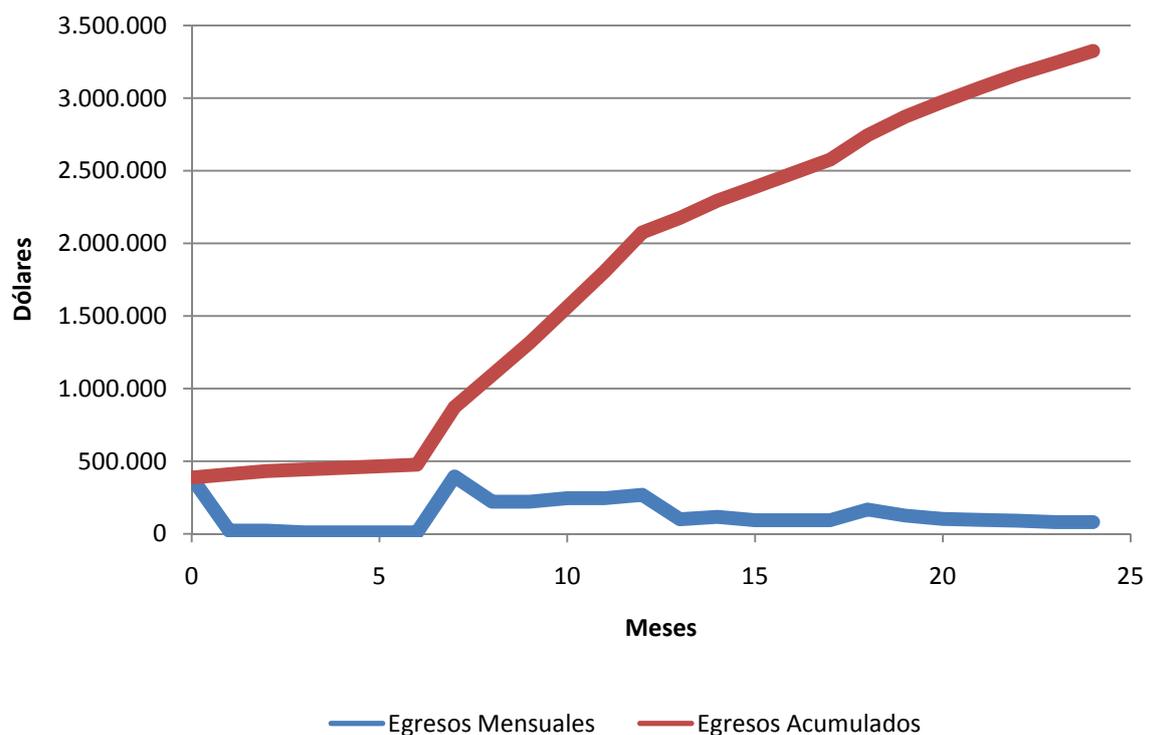
7. 2. 1 Egresos.

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		
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	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	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	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	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		
MANUTENIMIENTO Y GUARDIANIA	3.000																							1.000	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	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	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

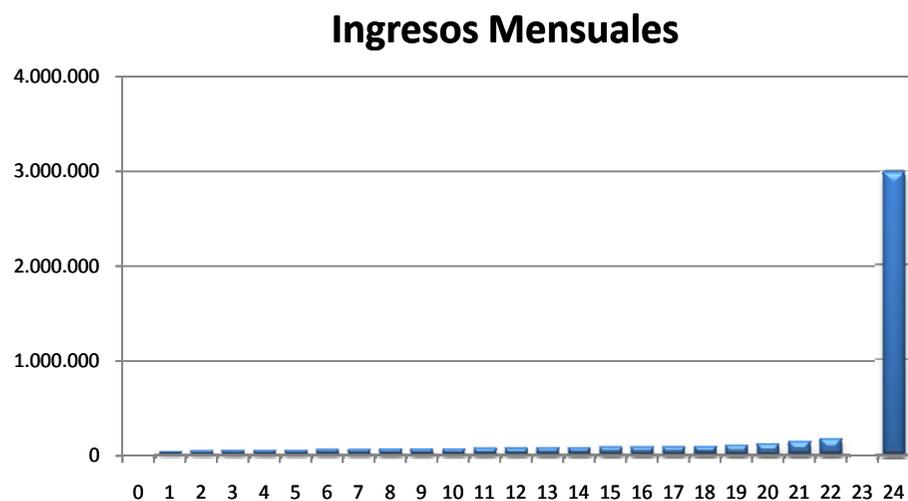


GRAFICO 7.3 INGRESOS ACUMULADOS



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.

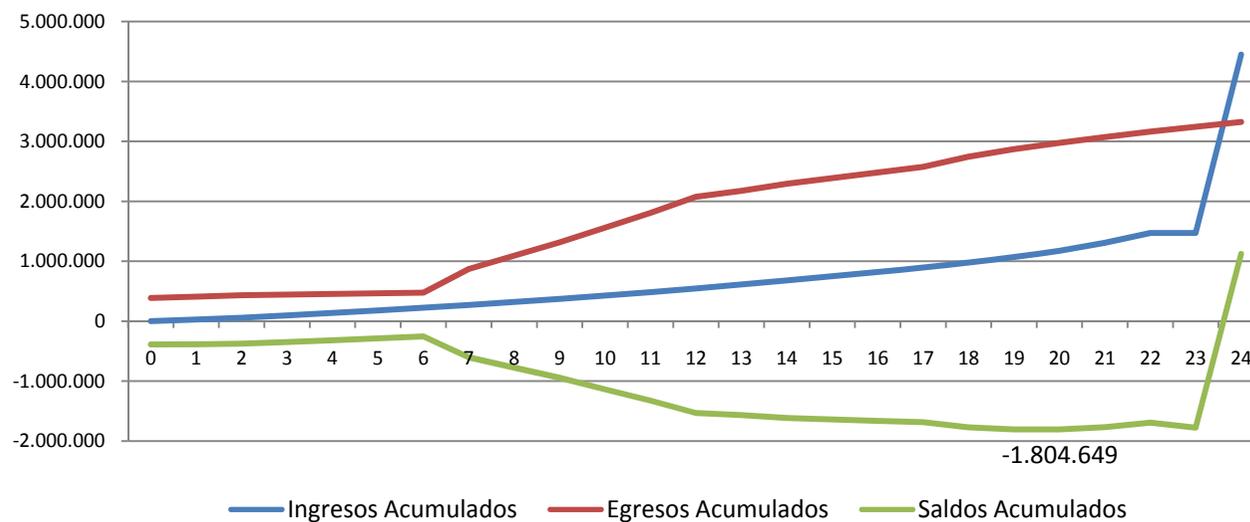
Los ingresos y egresos dan como resultado el flujo de fondos del proyecto, para determinar los saldos mensuales, sin considerar necesidad de financiación.

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

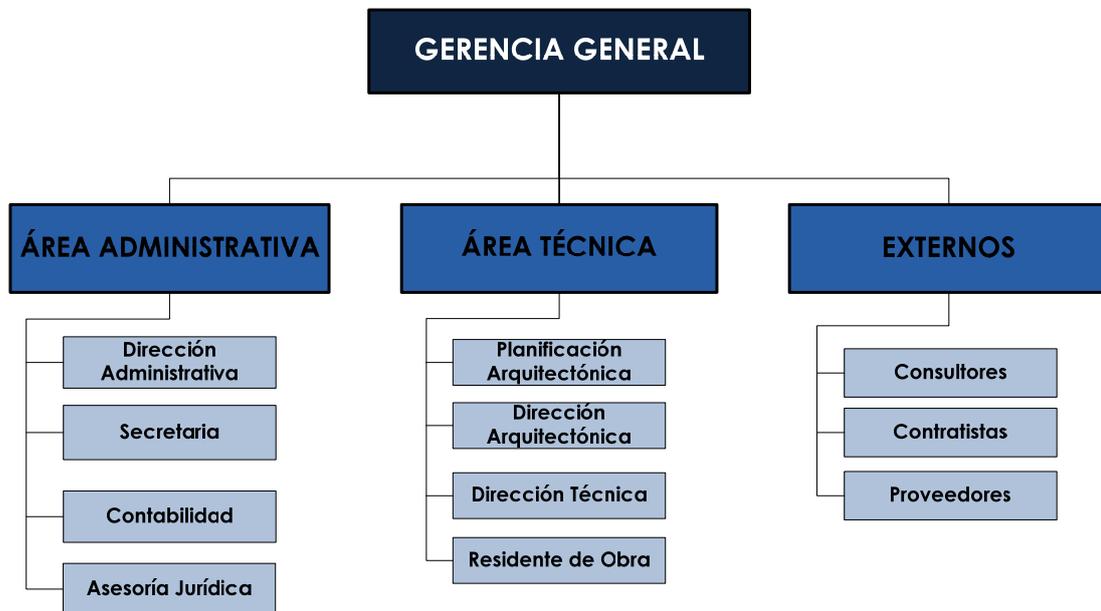


LOS NARANJOS

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

