



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID
Colegio de Postgrados

**Plan de Negocios del
Proyecto Cosmopolitan Parc**

Autora:

Jessica Miraba Romero

**Tesis de grado presentada como requisito para la obtención
del título de Máster en Dirección de Empresas Constructoras
e Inmobiliarias MDI**

Quito, Octubre del 2012

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

Colegio de Postgrados

APROBACION DE TESIS

Plan de Negocios del Proyecto Cosmopolitan Parc

Autora: Jessica Miraba Romero

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

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

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

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

Víctor Viteri PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, Octubre del 2.012

©Derechos de Autor
Jessica Mirabá Romero
2.012

INDICE



INDICE	1
INDICE DE TABLAS	6
INDICE DE GRAFICOS	7
INDICE DE RENDERS	9
INDICE DE FOTOS	10
CAPITULO 1	12
RESUMEN EJECUTIVO	12
1. RESUMEN EJECUTIVO	13
1.1 Entorno Macroeconómico	13
1.2 Análisis e Investigación del Mercado Inmobiliario en Quito	14
1.3 Componente Técnico Arquitectónico	14
1.4 Estrategia Comercial	16
1.5 Análisis Financiero	16
1.6 Entorno Legal	17
1.7 Gerencia de Proyecto	17
CAPITULO 2	18
ENTORNO MACROECONOMICO	18
2. ENTORNO MACROECONOMICO	19
2.2 Antecedentes	19
2.3 Producto Interno Bruto	20
2.4 Inflación del País	22
2.5 Inflación en el Sector de la Construcción	23
2.6 El Sector Inmobiliario	27
2.7 Riesgo País en la economía mundial y en el Ecuador.....	29
2.8 Remesas	30
2.9 Conclusiones.....	32
2.9.1 Amenazas para el mercado inmobiliario	33
2.9.2 Oportunidades para el mercado inmobiliario	33
CAPITULO 3	35
ANALISIS DE MERCADO	35
3. Análisis de Mercado	36
3.1 Metodología	36
3.2 Demanda Potencial.....	37
3.2.1 Finalidad de la nueva vivienda	38
3.2.2 Importancia característica de diferentes características	39
3.2.3 Tipo de vivienda preferido	40
3.2.4 Condiciones de la vivienda actual	41
3.2.5 Preferencias de los niveles socioeconómicos por sector	42
3.2.6 Preferencias por características de la vivienda (tamaño)	44
3.2.7 Preferencias en las características de la vivienda	46
3.2.8 Precio dispuesto a pagar, forma de pago y financiamiento	53

3.2.9 Perfil del cliente	55
3.3 Análisis de la oferta de bienes inmuebles	56
3.3.1 Características del Sector	57
3.3.2 Zona de Influencia del Proyecto	58
3.4 Análisis de la Competencia	60
3.4.1 Ubicación de la Competencia	60
3.4.1.1 Proyecto Astana	61
3.4.1.2 Proyecto Shyris Park	62
3.4.1.3 Proyecto Catalina Plaza	64
3.4.1.4 Proyecto Tao	66
3.4.1.5 Proyecto Bristol Parc	67
3.4.1.6 Proyecto Catalina Parc	68
3.4.1.7 Proyecto Avedis	69
3.4.1.8 Proyecto Mei	71
3.4.1.9 Proyecto Cosmopolitan Parc	72
3.5 Cuadro Comparativo de los proyectos en el sector	75
3.6 Área promedio de departamentos, Sector La Carolina en m2	76
3.7 Oferta de unidades en el Sector	76
3.8 Velocidad de Ventas	78
3.9 Conclusiones	80
CAPITULO 4	82
COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO	82
4. COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO	83
4.1 Evaluación de la Localización	83
4.2 Ubicación y tamaño de la propiedad	84
4.3 Límites del terreno	84
4.4 Descripción y evaluación del terreno	84
4.5 Regulación Municipal	85
4.6 Uso del Suelo	87
4.7 Características del entorno	88
4.7.1 Sector Residencial	89
4.7.2 Sector Empresarial	89
4.7.3 Sector Financiero y de Servicios	89
4.7.4 Sector Comercial y Recreativo	90
4.8 Vialidad	90
4.9 Características de Construcción del Sector	90
4.10 Ventajas y Desventajas de la Ubicación del Proyecto Cosmopolitan Parc en esta zona	91
4.10.1 Ventajas	91
4.10.2 Desventajas	92
4.11 Análisis Descriptivo	92
4.12 Distribución de Areas	96
4.13 Descripción de la Edificación	104
4.14 Descripción de las Ingenierías	119
4.14.1 Estructura	119
4.14.2 Instalaciones Eléctricas, Telefónicas y Especiales	120
4.14.3 Instalaciones Sanitarias	121

4.14.4 Carpintería	122
4.14.5 Detalle de acabados y recubrimientos	122
4.15 Costos Totales del Proyecto	127
4.16 Costo del Predio.....	128
4.17 Costos Directos.....	129
4.18 Costos Indirectos.....	130
4.19 Cronograma de Planificación.....	131
4.20 Conclusiones.....	133
CAPITULO 5.....	134
ESTRATEGIA COMERCIAL	134
5. ESTRATEGIA COMERCIAL	135
5.1 Antecedentes	135
5.1.1 Posicionamiento de Marca de la Empresa Constructora	135
5.2 Estrategias de Venta y Promoción.....	137
5.3 Objetivos	139
5.4 Estrategia de Precios.....	139
5.5 Financiamiento del Bien Inmueble.....	145
5.6 Campaña Publicitaria.....	145
5.6.1 Medios Auxiliares	146
5.6.2 Departamento Modelo.....	149
5.6.3 Oficina de Ventas en Proyecto.....	151
5.6.4 Material de Apoyo	151
5.6.5 Presupuesto Inicial.....	154
5.6.6 Campaña en Medios	156
5.6.6.1 Medios Principales.....	156
5.6.6.2 Medios Secundarios.....	158
5.6.7 Presupuesto de Medios	161
5.7 Garantías	162
5.8 Cronograma de Ventas	162
5.9 Conclusiones.....	165
CAPITULO 6.....	166
ANALISIS FINANCIERO	166
6. ANALISIS FINANCIERO	167
6.1 Análisis Estático	167
6.2 Análisis Dinámico.....	168
6.2.1 Tasa de Descuento.....	168
6.2.2 Método CAPM.....	168
6.2.3 Dato Histórico de Proyecto Anteriores.....	170
6.3 Flujo de Fondos	172
6.4 VAN (Valor Actual Neto)	173
6.5 Análisis de Sensibilidades.....	176
6.5.1 Sensibilidad a la Variación de Costos.....	176
6.5.2 Sensibilidad a la Variación de Precios	178
6.5.3 Sensibilidad a la Variación de Costos y Precios simultáneamente.....	180

6.5.4 Sensibilidad a la Velocidad de Ventas	182
6.5.5 Flujo Apalancado	185
6.6 Conclusiones.....	188
CAPITULO 7	190
ENTORNO LEGAL.....	190
7. ENTORNO LEGAL.....	191
7.1 Aspecto Legal de la Compañía Promotora	191
7.2 Contratación Laboral	191
7.2.1 El Personal Administrativo de la Compañía.....	191
7.2.2 El Personal de Obreros de la Compañía Constructora.....	192
7.2.3 Las Contrataciones de Bienes y Servicios a Personas Naturales y Jurídicas proveedoras de la Constructora	193
7.2.4 Tributación	193
7.2.5 Impuesto a la Renta	194
7.2.6 Impuesto al Valor Agregado (IVA)	194
7.3 Aspectos relacionado con el Proyecto Cosmopolitan Parc.....	194
7.4 Pre inversión	195
7.5 Planificación	195
7.6 Construcción	198
7.7 Promoción y Ventas	198
7.8 Declaratoria de Propiedad Horizontal.....	199
7.9 Entrega y Cierre del Proyecto.....	200
7.10 Presupuesto del Componente Legal.....	200
7.11 Conclusiones.....	201
CAPITULO 8	203
GERENCIA DE PROYECTO	203
8. GERENCIA DE PROYECTO.....	204
8.1 Acta De Constitución del Proyecto.....	206
8.1.1 Organización	207
8.2 Cronograma E Hitos.....	208
8.2.1 Estructura de Desglose de Trabajo (EDT).....	209
8.2.2 Hitos Principales	210
8.3 Gestión del Cronograma	212
8.4 Gestión de Costos.....	212
8.5 Gestión de Requerimientos.....	214
8.6 Gestión del Alcance	214
8.7 Gestión de la Comunicación	215
8.8 Gestión de Riesgo.....	216
8.9 Gestión de Recursos Humanos	218
8.10 Gestión de la Calidad.....	218
8.11 Gestión de Métricas	220
CAPITULO 9	221
CONCLUSION GENERAL Y RECOMENDACIONES	221
9. CONCLUSION GENERAL Y RECOMENDACIONES.....	222

9.1 Entorno Macroeconómico	222
9.2 Localización	223
9.3 Mercado	223
9.4 Componente Técnico Arquitectónico	223
9.5 Estrategia Comercial	223
9.6 Análisis Financiero	224
9.7 Entorno Legal	224
9.8 Gerencia de Proyecto	224
CAPITULO 10.....	226
BIBLIOGRAFIA	226
10. BIBLIOGRAFIA	227
10.1 Referencias Electrónicas	227
10.2 Referencias Bibliográficas.....	227
10.3 Referencias Revistas	228
CAPITULO 11.....	229
ANEXOS.....	229

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Costos Totales Edificio Cosmopolitan Parc	15
Tabla 2.1 Indicadores Macroeconomicos	20
Tabla 2.2 Variables Macroeconomicas.	21
Tabla 2.3 Indicadores Economicos Al Final Del Periodo	22
Tabla 2.4 Redito Sistema Financiero Privado	25
Tabla 2.5 Pib E Importacion De Materiales	26
Tabla 2.6 Indice General De La Construcccion	27
Tabla 3.1 Características De La Muestra	37
Tabla 3.2 Competencia Del Sector	75
Tabla 3.3 Cuadro Velocidades De Ventas Competencia	79
Tabla 4.1 Irm	86
Tabla 4.2 Datos Comparativos Entre Irm Y Proyecto	87
Tabla 4.3 Resumen Bienes Exclusivos Edificio Cosmopolitan Parc	97
Tabla 4.4 Cuadro De Areas Edificio Cosmopolitan Parc	103
Tabla 4.5 Cuadro De Areas Edificio Cosmopolitan Parc	103
Tabla 4.6 Cuadro De Areas Totales Edificio Cosmopolitan Parc	104
Tabla 4.7 Cuadro De Areas En Subsuelos Edificio Cosmopolitan Parc	104
Tabla 4.8 Cuadro Acabados Por Areas	126

Tabla 4.9 Costos Totales Edificio Cosmopolitan Parc	127
Tabla 4.10 Analisis Del Metodo Residual	128
Tabla 4.11 Costos Directos Edificio Cosmopolitan Parc	129
Tabla 4.12 Costos Indirectos Edificio Cosmopolitan Parc	131
Tabla 4.13 Cronograma General Proyecto Edificio Cosmopolitan Parc	132
Tabla 5.1 Lista De Precios Edificio Cosmopolitan Parc	144
Tabla 5.2 Inversión Inicial Proyecto Cosmopolitan	155
Tabla 5.3 Inversión En Medios Impresos Proyecto Cosmopolitan Parc	161
Tabla 5.4 Flujos De Ingresos Por Ventas	164
Tabla 6.1 Análisis Estático	167
Tabla 6.2 Grafico Método Capm	170
Tabla 6.3 Datos Históricos Proyectos Anteriores	171
Tabla 6.4 Cuadro De Flujos Acumulados	172
Tabla 6.5 Grafico De Flujos Acumulados	174
Tabla 6.6 Grafico De Flujos Acumulados	175
Tabla 6.7 Flujos Acumulados	177
Tabla 6.8 Sensibilidad Del Van A Los Precios De Ventas	179
Tabla 6.9 Sensibilidad De Variación De Costos Y Precios	181
Tabla 6.10 Sensibilidad De Variación De Costos Y Precios Simultaneo	181
Tabla 6.11 Sensibilidad Al Incremento De Meses En Ventas	183
Tabla 6.12 Sensibilidad A La Velocidad De Ventas	184
Tabla 6.13 Flujo Mensual Y Acumulado Con Apalancamiento	187
Tabla 6.14 Resultados Análisis Estático Y Dinámico	188
Tabla 6.15 Resultados Sensibilidades	189
Tabla 7.1 Tasas E Impuestos	201
Tabla 8.1 Resumen Acta De Constitución	207
Tabla 8.2 Riesgos Del Proyecto	209

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 2.1 Inflacion Anual	22
Grafico 2.2 Recaudacion Total Por Actividad Economica	23
Grafico 2.3 Pib Nacional / Pib Construccion	24

Grafico 2.4 Creditos Entregados Por El Bies	28
Grafico 2.5 Empresas Sector Construccion	28
Grafico 2.6 Riesgo Pais Datos Ecuador	30
Grafico 2.7 Remesas Migrantes	31
Grafico 2.8 Remesas Por Paises	32
Grafico 3.1 Tiempo En Adquirir Una Vivienda	38
Grafico 3.2 Destino De La Nueva Vivienda	39
Grafico 3.3 Preferencia Del Tipo De Vivienda	41
Grafico 3.4 Preferencia Del Tipo De Vivienda	41
Grafico 3.5 Condición De La Actual Vivienda	42
Grafico 3.6 Preferencia De Sector De Vivienda Por Nse	43
Grafico 3.7 Preferencia De Sector De Vivienda Por Sector	43
Grafico 3.8 Sectores Mayor Interés Para Compra Oficinas	44
Grafico 3.9 Tamaño De La Vivienda Que Piensa Adquirir	45
Grafico 3.10 Area Promedio M2 Departamentos	45
Grafico 3.11 Numero De Dormitorios	46
Grafico 3.12 Numero De Dormitorios Promedio Por Nse	47
Grafico 3.13 Numero De Baños Promedio Por Nse	47
Grafico 3.14 Numero De Estacionamientos	48
Grafico 3.15 Numero De Estacionamientos	48
Grafico 3.16 Numero De Estacionamientos Por Nse	49
Grafico 3.17 Preferencia Del Estacionamiento En Departamento	50
Grafico 3.18 Preferencia Del Estacionamiento En Departamento Por Nse	50
Grafico 3.19 Preferencia Del Estacionamiento En Departamento Por Nse	51
Grafico 3.20 Requerimiento Sala De Estar Por Nse	51
Grafico 3.21 Situación De Compra De La Vivienda Por Nse	52
Grafico 3.22 Situación De Compra De La Vivienda Por Nse	52
Grafico 3.23 Preferencia Servicios Comunales	53
Grafico 3.24 Cantidad A Pagar Por La Nueva Vivienda Por Nse	54
Grafico 3.25 Forma De Pago Para Una Nueva Vivienda Por Nse	54
Grafico 3.26 Entidades Para Solicitar El Crédito	55
Grafico 3.27 Area Promedio De Departamentos, Sector La Carolina	76
Grafico 3.28 Oferta Unidades De Venta	77
Grafico 3.29 Oferta Unidades De Venta	78
Grafico 3.30 Porcentajes Velocidades De Ventas Competencia	80

Grafico 4.1 Comparativos Entre Irm Y Proyecto	87
Grafico 4.2 Costos Totales Edificio Cosmopolitan Parc	127
Grafico 4.3 Costos Directos Edificio Cosmopolitan Parc	130
Grafico 4.4 Costos Indirectos Edificio Cosmopolitan Parc	131
Grafico 5.1 Precios Vivienda	140
Grafico 5.2 Precios Comercio	140
Grafico 5.3 Inversion Inicial Proyecto Cosmopolitan	155
Grafico 5.4 Inversion En Medios Impresos Proyecto Cosmopolitan Parc	162
Grafico 5.5 Flujos De Ingresos Por Ventas	165
Grafico 6.1 Grafico De Flujos Acumulados	172
Grafico 6.2 Flujos De Saldo Y Saldo Acumulados	175
Grafico 6.3 Grafico De Flujos Acumulados	177
Grafico 6.4 Sensibilidad Del Van A Los Precios De Ventas	179
Grafico 6.5 Sensibilidad Al Van Al Incremento De Meses En Ventas	183
Grafico 6.6 Flujo Mensual Y Acumulado Con Apalancamiento	187
Grafico 8.1 Matriz Organizacional	208
Grafico 8.2 Estructura Desglose De Trabajo Edt	210
Grafico 8.3 Histos Históricos	212

INDICE DE RENDERS

Render 3.1 Ubicacion Del Proyecto	59
Render 3.2 Ubicacion Del Proyecto	60
Render 3.3 Fachada Proyecto Astana	61
Render 3.4 Fachada Proyecto Shyris Park	62
Render 3.5 Fachada Proyecto Catalina Plaza	64
Render 3.6 Piso Tipo Proyecto Catalina Plaza	65
Render 3.7 Fachada Proyecto Tao	66
Render 3.8 Fachada Proyecto Bristol Parc	67
Render 3.9 Implantacion Proyecto Bristol Parc	68
Render 3.10 Fachada Proyecto Catalina Parc	68

Render 3.11 Fachada Proyecto Avedis	70
Render 3.12 Fachada Proyecto Mei	71
Render 3.13 Fachada Proyecto Cosmopolitan Parc	72
Render 4.1 Ubicacion Del Proyecto	83
Render 4.2 Ubicacion Entidades Cercanas Al Proyecto	88
Render 4.3 Fachada Edificio Cosmopolitan Parc	93
Render 4.4 Lobby Oficinas Edificio Cosmopolitan Parc	94
Render 4.5 Lobby Viviendas Edificio Cosmopolitan Parc	95
Render 4.6 Sala De Cine Edificio Cosmopolitan Parc	96
Render 4.7 Distribucion Planta Baja, Edificio Cosmopolitan Parc	105
Render 4.8 Distribucion Mezzanine Edificio Cosmopolitan Parc	106
Render 4.9 Distribucion Planta Tipo Oficinas Edificio Cosmopolitan Parc	106
Render 4.10 Distribucion Dpto. Tipo A, Edificio Cosmopolitan Parc	107
Render 4.11 Distribucion Dpto. Tipo B, Edificio Cosmopolitan Parc	108
Render 4.12 Distribucion Dpto. Tipo C, Edificio Cosmopolitan Parc	109
Render 4.13 Distribucion Dpto. Tipo D, Edificio Cosmopolitan Parc	110
Render 4.14 Distribucion Dpto. Tipo E, Edificio Cosmopolitan Parc	111
Render 4.15 Distribucion Dpto. Tipo F, Edificio Cosmopolitan Parc	112
Render 4.16 Distribucion Dpto. Tipo G, Edificio Cosmopolitan Parc	113
Render 4.17 Distribucion Dpto. Tipo H, Edificio Cosmopolitan Parc	114
Render 4.18 Distribucion Dpto. Tipo I, Edificio Cosmopolitan Parc	115
Render 4.19 Distribucion Dpto. Tipo J, Edificio Cosmopolitan Parc	116
Render 4.20 Distribucion Dpto. Tipo K, Edificio Cosmopolitan Parc	117
Render 4.21 Distribucion Dpto. Tipo L, Edificio Cosmopolitan Parc	118
Render 4.22 Distribucion Dpto. Tipo M, Edificio Cosmopolitan Parc	119
Render 5.1 Logotipo Uribe & Schwarzkopf	136
Render 5.2 Logotipo Pagina Web	136
Render 5.3 Logotipo Llamada Gratis 1800	136
Render 5.4 Logotipo Proyecto Cosmopolitan Parc	138

INDICE DE FOTOS

Foto 3.1 Fachada Proyecto Astana	61
Foto 3.2 Fachada Proyecto Shyris Park	62
Foto 3.3 Fachada Proyecto Catalina Plaza	64
	10

Foto 4.1 Vista Desde El Proyecto	85
Foto 4.2 Vista Av. Republica De El Salvador	91
Foto 5.1 Valla Tubular Proyecto Cosmopolitan Parc	146
Foto 5.2 Arte Final Valla Proyecto Cosmopolitan Parc	147
Foto 5.3 Mini Vallas Proyecto Cosmopolitan Parc	148
Foto 5.4 Tipografia 3d Y Fachada 2d Proyecto Cosmopolitan Parc	148
Foto 5.5 Troquel Minivallas B/N Proyecto Cosmopolitan Parc	149
Foto 5.6 Sala/Cocina/Comedor Departamento Modelo Proyecto	150
Foto 5.7 Habitacion Master Departamento Modelo Proyecto Cosmopolitan	150
Foto 5.8 Habitacion 2 Departamento Modelo Proyecto Cosmopolitan Parc	150
Foto 5.9 Habitacion 3 Departamento Modelo Proyecto Cosmopolitan Parc	151
Foto 5.10 Catalogo Promocional Proyecto Cosmopolitan Parc	152
Foto 5.11 Arte Final Catalogo Promocional Proyecto Cosmopolitan Parc	153
Foto 5.12 Arte Final Catalogo Promocional Proyecto Cosmopolitan Parc	154
Foto 5.13 Arte Final Revista Vistazo Proyecto Cosmopolitan Parc	156
Foto 5.14 Arte Final Revista A Bordo Proyecto Cosmopolitan Parc	157
Foto 5.15 Arte Final Revista Vistazo Proyecto Cosmopolitan Parc	157
Foto 5.16 Arte Final Diario El Comercio Proyecto Cosmopolitan Parc	158
Foto 5.17 Pagina Web Proyecto Cosmopolitan Parc	159
Foto 5.18 Arte Final Mesas Patio Comidas Proyecto Cosmopolitan Parc	160
Foto 5.19 Arte Final El Heraldito Proyecto Cosmopolitan Parc	160
Foto 5.20 Arte Final Los Andes Proyecto Cosmopolitan Parc	161

CAPITULO 1

RESUMEN EJECUTIVO



1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Entorno Macroeconómico

Basándonos en los datos aquí expuestos, se puede determinar que el ambiente económico en el Ecuador se encuentra estable, pese a que la crisis financiera mundial desatada desde finales del 2.008, lo que nos ha afectado directamente con el tema de las remesas, es también cierto el hecho de que nuestra economía interna está sostenida por un desarrollo sustentable tanto por el tema financiero que ha inyectado una buena dosis de recursos al sector, amparado en el respaldo que el Gobierno Central del País, ha desarrollado para este fin (leyes, decretos, bonos y demás), así como por la inversión extranjera y nacional que se ha venido desarrollando como es el caso de la explotación minera y petrolera por empresas extranjeras, o la incursión de nuevas industrias en el ámbito local.

El tema inmobiliario en el país, podría tener problemas al momento en el que se dé un incremento en las tasas de inflación del país, puesto que este incremento estaría directamente vinculado con el incremento de los precios en los materiales utilizados en la construcción.

El tema del impuesto a la salida de divisas, vigente desde el 2.011 es un tema que de a poco ha ido afectando, especialmente a quienes manejan su negocios con mercados internacionales, puesto que es un dinero que no tiene manera de ser recuperado por ningún otro mecanismo financiero.

Por otro lado el mercado inmobiliario se encuentra en plena ebullición, cada vez más se reforman leyes que pretenden ser un marco de ayuda para quienes no poseen aún vivienda propia.

1.2 Análisis e Investigación del Mercado Inmobiliario en Quito

En la ciudad de Quito, vemos una amplia gama de oferta inmobiliaria en cuanto a bienes inmobiliarios tales como departamentos, oficinas y locales comerciales; llegando en este estudio específico a determinar 682 unidades de vivienda de similares acabados y áreas a las del proyecto Cosmopolitan Parc.

El Sector de La Carolina se ha convertido en el eje central de todo el Sector Centro Norte de la ciudad de Quito, cada vez hay más y mejores edificaciones con servicios y sistemas modernos que aportan a la diversificación del mercado.

Demostrar que el edificio cuenta con servicios adicionales, en los que se incluye seguridad 24 horas, zonas comunales, espacios de BBQ, áreas destinadas a la salud tipo spa, hacen que el consumidor se sienta convencido de que está realizando una buena inversión.

Los acabados de las construcciones, en cuanto a pisos y paredes, los materiales y muebles que se utilizan, tanto para áreas sociales, así como también en cocinas y habitaciones están de acuerdo a los requerimientos del mercado objetivo.

1.3 Componente Técnico Arquitectónico

El proyecto inmobiliario Cosmopolitan Parc, cumple con las normas, y disposiciones legales que contemplan las ordenanzas del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.

El espacio de los bienes inmuebles, en conjunto con sus acabados, así como el diseño y las áreas ofertadas en sus departamentos, locales y oficinas, han tenido gran acogida por el mercado al que fue dirigido, en esta caso del nivel socio económico medio alto y alto.

El costo total del proyecto alcanza los USD. 17,062,241.84, destinándose de este valor el 59% a los costos directos, un 23% a los costos indirectos, finalizando con un 18% del valor del terreno.

COSTOS TOTALES EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC		
COSTOS DIRECTOS	\$10,005,779.00	58.66
COSTOS INDIRECTOS	\$4,001,462.50	23.46
TERRENO	\$3,050,000.00	17.88
TOTAL	\$17,057,241.50	100.00

TABLA 1.1 COSTOS TOTALES EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ministerio de Coordinación de la Política Económica
MDI 2011-2012

1.4 Estrategia Comercial

Es el capítulo de la estrategia comercial, ha tenido como objetivo la evaluación del mercado a la oferta generada para vender el proyecto inmobiliario Cosmopolitan Parc.

De acuerdo a los resultados obtenidos se determinan las siguientes conclusiones:

- La imagen de marca Uribe & Schwarzkopf dio la confianza necesaria para que el comprador tome en un corto plazo, la decisión de invertir en el proyecto.
- La campaña promocional estuvo bien planificada, se obtuvo el feed back esperado, o sea la venta en corto plazo.
- El diseño arquitectónico y funcional del proyecto cumplió con las necesidades que quienes en el van a habitar.
- La experiencia de Uribe & Schwarzkopf en el mercado determina de manera inmediata la pronta respuesta del mercado, y con ello la venta con mayor velocidad que la originalmente esperada en la planeación del proyecto.

1.5 Análisis Financiero

La tasa de descuento aplicada en este proyecto es la medida para justificar el riesgo al que eventualmente podría exponerse el proyecto. Sin embargo vemos como el proyecto posee bastante baja sensibilidad a probables afectaciones de las variables costos y precios.

El VAN que para este proyecto resultó positivo, hace que el mismo se torne altamente viable para ser ejecutado.

La rentabilidad que refleja el proyecto, no es necesariamente la rentabilidad de la inversión, puesto que en este análisis no se incluyen los aportes efectuados por los socios, al introducir esta información el VAN seguramente se tendría un incremento.

1.6 Entorno Legal

El proyecto cuenta con todos los parámetros legales cumplidos, esto no solo en el ámbito laboral, sino también en el tema de permisos para la edificación, además de las normas regulatorias que la ley demanda para el caso de empresas y sus respectivos pagos fiscales.

1.7 Gerencia de Proyecto

La Gerencia de Proyecto para el Edificio Cosmopolitan Parc, es un tema altamente importante y de gran aporte al manejo normal de las construcciones. Basados en la dinámica del TenStep, desarrollamos herramientas que en transcurso de la construcción permite mejorar procesos y sistemas tanto del proyecto como de la empresa.

El sistema de controles, órdenes de cambios, calidad, métricas y demás han favorables para un mejor control y manejo del tema tanto en la construcción como en el manejo de las finanzas.

Además ha permitido el trabajo en proceso, liderado por un gerente de proyecto que faculta a sus demás miembros a tomar decisiones, basándose en lineamientos que permitan una mejora laboral y de comportamiento.

CAPITULO 2

ENTORNO MACROECONOMICO



2. ENTORNO MACROECONOMICO

2.2 Antecedentes

En el Ecuador, desde el momento en el que el Presidente de la República de aquel entonces, el año 2.000, Dr. Jamil Mahuad decidiera que la moneda vigente hasta el momento “Sucre” debía pasar por un proceso de convertibilidad, para dar paso a una moneda más sólida mediante el cambio de 25.000 sucres para obtener un dólar, hubo un giro total en el desarrollo de varias industrias, para este caso particular el del sector de la construcción.

El cambio de moneda, unido a un incremento en la exportación de petróleo, el aumento de la inversión extranjera, y la cada vez mayor remesa de divisas por parte de los migrantes hizo que la economía del país mejorara notablemente y con ello el desarrollo de la construcción.

La estabilidad monetaria permitió desarrollar más industria, lo que desembocó en más plazas de empleo para la población. Durante los últimos 12 años el país se ha mantenido económicamente, lo que ha sido revertido en un mayor consumo por parte de sus habitantes, pues al tener empleo estable, ellos pudieron mejorar su crédito y con ello acceder de mejor manera al sistema financiero para la consecución de líneas de crédito, ya sean estos de consumo o de vivienda.

Los habitantes del Ecuador según los últimos datos generados por el INEC nos indican que estamos por los 14.5 millones de habitantes, población concentrada de mayor manera en las ciudades, más que en los sectores aledaños a estas. Se proyecta que esto desarrolle un déficit habitacional para el año 2.012 de aproximadamente 1 millón de viviendas de manera cuantitativa y de 700 mil viviendas de manera cualitativa¹.

Desde el año 2.000, fecha de la dolarización en el Ecuador, el sector de la construcción creció significativamente, esto gracias a una estabilización

¹ Datos del Seminario Internacional de Políticas de Financiamiento de Vivienda Social, mayo 2011

de los precios de los materiales de construcción, así como también por la tasa de inflación anual de nuestro país.

Uno de los aportes más importante para el mercado de la vivienda ha sido la creación de un banco de los afiliados al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), el BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), banco del estado desarrollado como un puntal de apoyo para las personas que mediante una capacidad de pago demostrada por sus años de trabajo consecutivos encuentra de manera accesible un monto de dinero para proceder con la compra de un bien inmueble, en cantidades que se inician en montos desde USD. 25.000,00; y dejando como prenda del préstamo el mismo bien que se está comprando.

Como vemos el mercado ecuatoriano se ha dinamizado en esta última década.

2.3 Producto Interno Bruto

SECTOR REAL Producto Interno Bruto

Principales estadísticas del sector real			Supuestos Macroeconomicos (2011-2013)			
Producto Interno Bruto	2009 (p)	2010 (p)	Oferta y utilización de bienes y servicios (tasas de variación)			
Variación anual	0.36%	3.58%	2011 (prev)	2012 (prev)	2013 (prev)	
USD millones de 2000	24.983	25.019	5.06%	5.17%	5.73%	
Petrolero (USD millones de 2000)	3.345	3.256	1.60%	2.43%	7.93%	
No Petrolero (USD millones de 2000)	18.593	19.424	5.59%	5.57%	5.42%	
Cuentas Nacionales Trimestrales	2009. IV	2010. IV	Importaciones	2.84%	3.08%	4.38%
PIB variación real (t/t-1)	0.25%	2.64%	Oferta final	4.36%	4.52%	5.31%
PIB variación real (t/t4)	-0.54%	6.98%	Consumo final total	4.17%	4.75%	3.90%
Precios	Abril 2010	Abril 2011	Administraciones públicas	1.79%	1.46%	1.64%
Inflación mensual	0.52%	0.82%	Hogares	4.50%	5.20%	4.20%
Inflación anual	3.21%	3.88%	Formación bruta de capital fijo total	5.60%	6.10%	5.85%
Inflación acumulada	1.86%	2.41%	Exportaciones	6.58%	5.87%	11.97%
			Demanda final	4.36%	4.52%	5.31%

TABLA 2.1 INDICADORES MACROECONOMICOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ministerio de Coordinación de la Política Económica
MDI 2011-2012

Como vemos en el gráfico del Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, se ha detectado un crecimiento en el PIB en millones de 2.000, de 24.983 en el año 2.009 a 25.019 en el año 2.010. Se prevé para este año un incremento al 5.17% dentro de los supuestos.

VARIABLES MACROECONOMICAS

Enero 2012

SECTOR REAL Y AGREGADOS MONETARIOS (Millones de USD.)

Sector Real	dic-08	dic-09	dic-10	2011-II 1/	2011-III 1/	V.Trim
Producto Interno Bruto	24.032	24.119	24.98	6.745	6.682	1,74%
Tasa de crecimiento anual (PIB) (En puntos porcentuales) (2)	7,24%	0,36%	3,58%	9,31%	9,00%	-0,31%
Precio del Petróleo	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	ene-12	T.V. (%)
Petróleo Ecuatoriano (USD Por barril)	28,96	69,43	82,87	99,56	102,45	2,9%
WTI (USD por barril)	40,86	74,47	89,22	98,53	100,27	1,8%
Diferencial	11,91	5,04	6,35	1,03	2,17	109,9%
Producción Petróleo (miles de barriles)	dic-08	dic-09	dic-10	novi-11	dic-11	V.A.
Compañías privadas	87.157	74.641	67.48	47.523	51.829	4.306
Estatad (Petroecuador)	97.571	102.768	109.9	119.314	130.528	11.214
Producción total	184.727	177.422	177.4	166.837	182.357	15.519
Indicadores monetarios (millones de USD)	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	ene-12	V.A.
Reservas Internacional de Libre Disponibilidad	4.473,1	3.792,1	2.622,1	2.957,60	3.371,38	413,78
Monedas (nueva emisión)	77,3	77,6	82,4	83,20	83,40	0,20
Depósitos del SPNF en el BCE	3.718,4	3.094,0	2.294,1	3.056,00	3.212,90	156,90
Depósitos Totales (*)	14.102,3	15.272,6	18.594,8	22.403,84	22.690,53	286,68
Crédito Interno (***)	9.608,0	10.788,7	15.348,8	18.740,79	19.071,69	330,90
Indicadores monetarios Externos (millones USD.)	dic-08	dic-09	dic-10	2011-II 1/	2011-III 1/	V.Trim
Inversión Extranjera Directa (***)	1.005,45	320,96	157,41	154,32	55,16	-99,16
Remesas	2.821,64	2.495,13	2.323,90	626,40	597,20	-29,20
Profundización financiera	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	ene-12	T.V. (p.p.)
Depósitos / PIB	26,01%	29,36%	32,62%	33,97%	31,68%	(2,29)
Crédito / PIB	17,72%	20,74%	26,93%	28,42%	26,63%	(1,79)
(Depósitos + Crédito) PIB	43,74%	50,10%	59,55%	62,39%	58,31%	(4,09)

SECTOR Y BALANZA COMERCIAL

Comercio Exterior	dic-08	dic-09	dic-10	novi-11	dic-11	V.A. (dic10/dic11)
Exportaciones	18.818	13.863	17.49	20.376	22.292	27,46%
Petroleras	11.721	6.965	9.673	11.842	12.913	33,49%
No Petroleras	7.098	6.898	7.817	8.534	9.379	19,99%
Tradicionalas	2.966	3.436	3.706	4.134	4.545	22,64%
No Tradicionalas	4.132	3.462	4.111	4.400	4.835	17,60%
Importaciones	17.737	14.097	19.47	20.914	23.010	18,19%
Bienes de consumo	3.852	3.094	4.116	4.308	4.743	15,22%
Combustibles y lubricantes	3.358	2.338	4.043	4.579	5.087	25,82%
Materias primas	5.828	4.67	5.915	6.587	7.231	22,25%
Bienes de capital	4.501	3.927	5.129	5.347	5.845	13,95%
Diversos	13	43	76	35	41	-46,12%
Ajustes (***)	186	25	190	58	64	-66,45%
Balanza Comercial	1.081	-234	-1.979	-539	-717	63,75%

TABLA 2.2 VARIABLES MACROECONOMICAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Asociación de Bancos Privados del Ecuador
MDI 2011-2012

En tanto que en el boletín que emite la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, encontramos que en el tercer trimestre del año 2011 hubo un crecimiento en puntos porcentuales del 9.31% a diferencia del 3.58% del año anterior en el mismo período.

Como vemos en ambos cuadros los montos del PIB tienen tendencia al alza, lo que nos indica una buena situación económica actual.

2.4 Inflación del País

Desde el año 2.000 la inflación anual del país ha venido en decrecimiento, esto como parte de la política monetaria mantenida por los gobiernos centrales, sin embargo al ser un país dolarizado los porcentajes aún son altos.

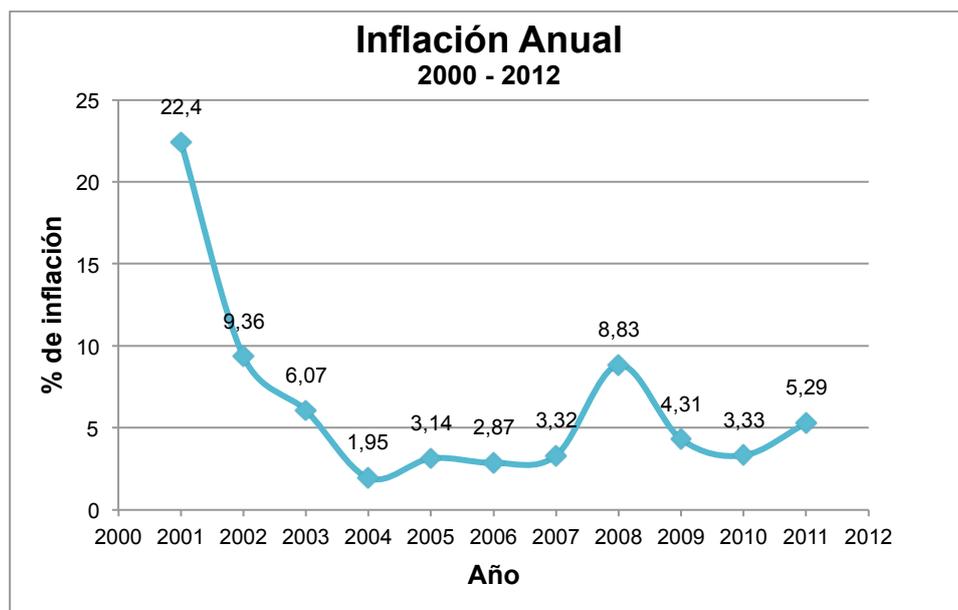


GRAFICO 2.1 INFLACION ANUAL
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Banco Central del Ecuador
MDI 2011-2012

En este indicador histórico de la inflación anual, observamos que en el año 2.004 llegamos a los niveles más bajos; y a su vez podemos también observar como en el año 2.008 el pico se incrementó, siendo este el punto más alto para este cuadro que indica los últimos 12 años en estudio.

Indicadores Económicos al final del período: DATOS

Mes	ene-12	ene-11	Difer.	dic-11	Difer.
Tasa Pasiva (%)	4.53	5.55	-0.02	4.53	0
Tasa Activa (%)	8.17	8.59	-0.42	8.17	0
Tasa Máxima Convencional (%)	9.33	9.33	0	9.33	0
Costo real del dinero (%)	17.42	16.69	0.73	15.56	1.86
Inflación Anual (% Var.)	5.29	3.17	2.12	5.41	-0.12
Inflación Mensual (% Var.)	0.57	0.68	-0.11	0.4	0.17
Precio del Petróleo (USD/Barril)	100.71	91.54	9.17	93.88	6.83
RILD (Millones USD)	3,371.38	2,869.45	501.93	2,957.62	413.76

TABLA 2.3 INDICADORES ECONOMICOS AL FINAL DEL PERIODO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, ECONESTAD. ESV.
MDI 2011-2012

Según el dato del Banco Central de El Ecuador (BCE) y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) observamos una diferencia de 2.12 en el % variable de la inflación anual, de 3.17 en enero del 2.011 a 5.29 en enero del 2.012. Lo que refleja un incremento en este tema en porcentajes de casi el doble.

2.5 Inflación en el Sector de la Construcción

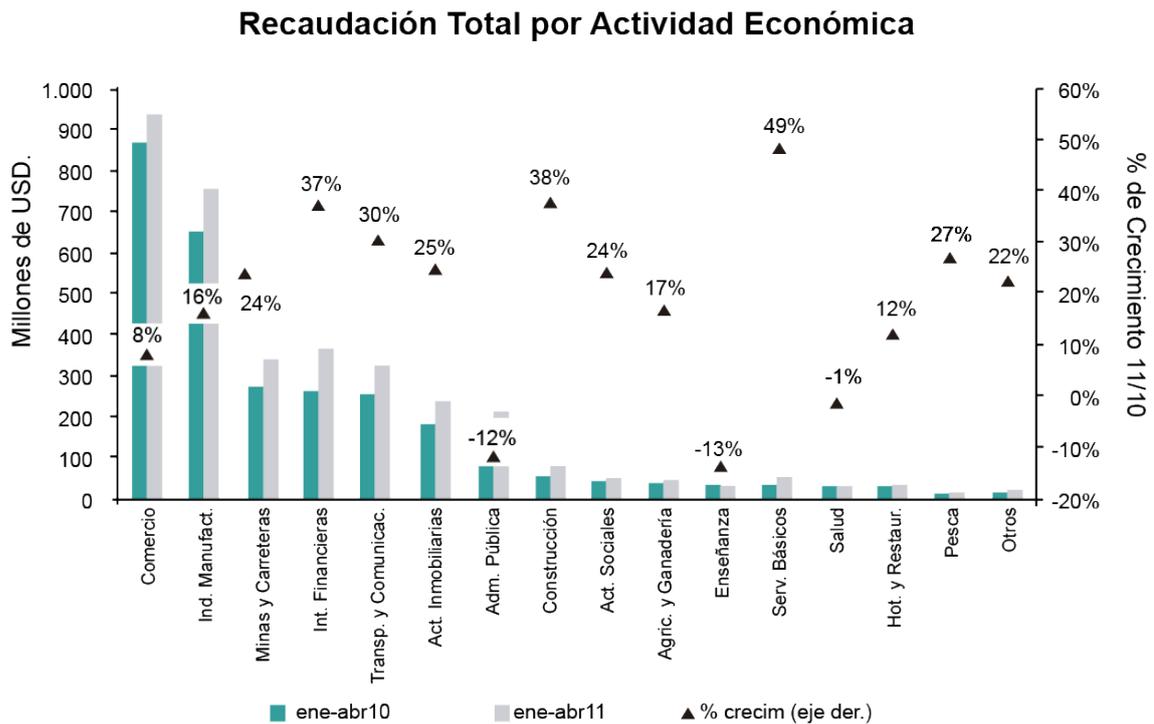


GRAFICO 2.2 RECAUDACION TOTAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Servicio de Rentas Internas
MDI 2011-2012

El SRI ha obtenido un incremento en cuanto a la recaudación por parte de la industria de la construcción entre el período comprendido entre enero/abril del 2.010 y enero/abril del 2.011.

En el Ecuador hemos visto como en la última década, el sector de la construcción ha tenido un crecimiento exponencial año a año, generando con ello un fuerte descenso del desempleo, factor que alivia la presión de la emigración a las grandes ciudades procedente de las zonas rurales. A este respecto, el crecimiento del sector inmobiliario ha generado un “boom” inmobiliario que ha provocado el descenso del déficit de viviendas y no solo a nivel cuantitativo, sino también en lo referente a la calidad de la vivienda, sin dejar de lado las necesarias inversiones en infraestructuras públicas que genera el ascenso de la calidad de la vivienda, como es la construcción de carreteras, asfaltado de calles, iluminación pública o el desarrollo de todo un sector de servicios disponibles.

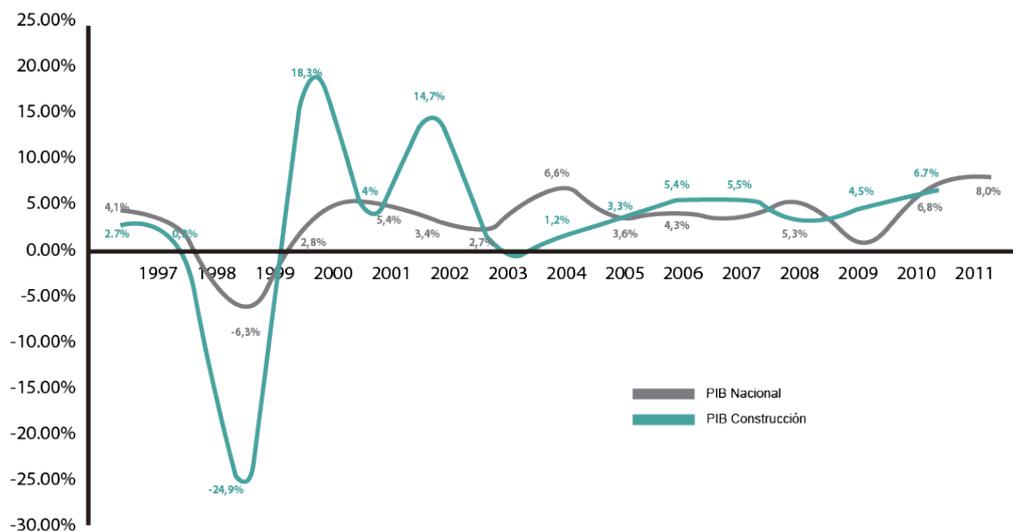


GRAFICO 2.3 PIB NACIONAL / PIB CONSTRUCCION
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa y Asociados
MDI 2011-2012

En referencia a su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) y tomando como fuente la investigación del Consultor Ernesto Gamboa, se puede apreciar que para el periodo 1.997-2.011 el sector de la construcción evidenció una bonanza máxima en el año 2.002, puesto que según el gráfico adjunto en el 2.000 demostró el 18%, pero al ser este el año de la dolarización se convierte en el año de la deflactación y sus números no serían constantes.

Actividad Económica	VOLUMEN DE CREDITO SISTEMA FINANCIERO				VARIACION 2011-2012	
	ene - abr 08	ene - abr 09	ene - abr 10	ene - abr 11	Variación abs	Variación %
Comercio	943.02	931.91	1,312.64	1,697.53	384.9	29.30%
Ind. Manufacturera	780.91	817.19	908.34	1,050.55	142.21	15.70%
Agropecuario	184.92	183.2	252.89	335.17	82.28	32.50%
Transp. Y almac.	91.79	57.86	92.73	122.59	29.86	32.20%
Entretenim. Y otros servicios	62.56	60.86	53.06	74.6	21.53	40.60%
Servicios sociales y de salud	8.55	10.36	16.61	33.86	17.24	103.80%
Activ. Profesionales	40.49	50.99	56.35	71.97	15.62	27.70%
Construcción	192.25	143.03	183.24	197.51	14.27	7.80%
Electricidad y agua	17.29	10.58	24.07	34.08	10.01	41.60%
Actividades inmobiliarias	38.51	23.56	50.37	59.34	8.97	17.80%
Enseñanza	12.82	10.39	14.56	21.34	6.78	46.50%
Hogares con servicio doméstico	41.9	34.75	3.94	8.39	4.45	112.80%
Adm. Pública	2.87	4.72	3.03	5.4	2.37	78.20%
Alojamiento y serv. De comida	51.82	58.87	54.16	54.53	0.37	0.70%
Minas y canteras	4.71	7.76	20.51	14.19	-6.32	-30.80%
Act. Financieras y de seguros	6.7	4.09	78.37	43.69	-34.69	-44.30%
Correo, comun. E info.	96.09	115.91	74.66	32.57	-42.09	-56.40%
Total por actividades económicas	2,577.21	2,525.52	3,199.55	3,857.31	657.77	20.60%
Volumen de Crédito a Consumo	817.84	692.52	1,072.55	1,587.49	514.94	48.01%
Volumen de Crédito a Vivienda	206.2	161.01	194.68	220.49	25.81	13.26%
Total General	3,601.25	3,379.04	4,466.78	5,665.30	1,198.52	26.80%

TABLA 2.4 REDITO SISTEMA FINANCIERO PRIVADO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: ABPE, Banco Nacional de Fomento, Banco Ecuatoriano de la Vivienda
MDI 2011-2012

“El sector de la construcción, incluyendo el rubro de obra pública, se convierte en uno de los capítulos económicos que más aporta al PIB del país. Hay que resaltar que la industria inmobiliaria privada contribuye hoy con cifras nunca antes registradas en cuanto a niveles de inversión, generación de empleo e impulso a actividades relacionadas”.²

A partir del año 2.010, comienza la concesión de préstamos hipotecarios por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), a través del BIESS (Banco del Instituto Ecuatoriano de la Seguridad Social). De octubre de 2.010 a septiembre de 2.011, el BIESS otorgó más de 650 millones de dólares por concepto de créditos hipotecarios, beneficiando a 18.569 familias ecuatorianas, cifra que ha permitido romper la barrera de los 1.500 millones de dólares otorgados, desde que el IESS inició en el 2.008 la entrega de préstamos para la compra de vivienda”³ con esto, el BIESS se convierte en una de las instituciones con mayor participación de mercado en créditos de vivienda frente al sistema financiero total.

²<http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=659>

³<http://www.biess.fin.ec/index.php/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/178-el-biess-cumplio-su-primer-ano-de-operaciones-con-mas-de-700-mil-creditos-para-los-ecuatorianos>

PIB E IMPORTACION DE MATERIALES
Millones de dólares corrientes

AÑOS	PIB (1)	IMP. CIF (2)	% (3=2/1*100)
1995	690	125	18,1
1996	903	164	18,2
1997	1029	181	17,6
1998	1271	196	15,4
1999	894	88	9,8
2000	1127	90	8,0
2001	1662	180	10,8
2002	2030	352	17,3
2003	2137	187	8,8
2004	2680	210	7,8
2005	3100	301	9,7
2006	3822	378	9,9
2007	4162	419	10,1
2008	5343	522	9,8
2009	5498	547	10,0

TABLA 2.5 PIB E IMPORTACION DE MATERIALES
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: BCE, IEM.
MDI 2011-2012

En un mercado como el ecuatoriano, muchos de los insumos requeridos en el sector de la construcción deben ser importados lo que ha provocado, a su vez, un incremento significativo de dichas importaciones y un desequilibrio en la balanza de pagos. Las importaciones de materiales para el sector mostraron un crecimiento desde del año 1.995 en el que aportaba al PIB USD. 690 millones lo que cubría un 18.1 %, pasando ser más del doble en el 2.001: USD. 1.662 millones con un 10.8 %, para en el año 2.009 poseer un manejo de USD. 5.498 millones manteniendo en porcentajes el 10 %.

Como vemos en el análisis, pese al incremento en dinero, el porcentaje bajó y se mantuvo, esto como parte de una sustitución de importaciones; varias empresas ecuatorianas que han mejorado su calidad de producto y con ello han cimentado el consumo interno, como por ejemplo el caso de la empresa Cuencana Graitman, empresa que ha invertido en última tecnología, para mejorar los productos utilizando para ello materia prima reciclada en la creación de sus cerámicas, optimizando el consumo de agua en sus sanitarios e introduciendo pisos con sistema “inkject” (genera

texturas y colores iguales a los pisos italianos o españoles) lo que los hace altamente competitivos y con precios favorables en el mercado, que superan a los precios de los productos que se importan.

2.6 El Sector Inmobiliario

Según el INEC la construcción se encuentra desde el año 2.000 en permanente crecimiento, exceptuando el año 2.009 fecha en la que tuvo un leve declive, pero luego retomó su tendencia al alza.

INDICE GENERAL DE LA CONSTRUCCION												
BASE ABRIL/12 2000=100												
AÑOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2000				101,57	104,03	113,17	113,28	114,30	114,53	114,80	114,94	115,76
2001	123,37	124,27	122,17	123,60	124,17	125,97	124,64	124,80	124,50	123,04	122,89	123,27
2002	125,64	126,46	126,71	127,07	127,18	127,38	127,43	127,71	128,65	129,12	128,30	129,21
2003	132,14	135,67	136,71	136,29	136,43	136,28	136,60	136,95	137,00	137,16	137,26	138,00
2004	141,53	144,85	149,13	152,82	157,37	158,80	158,89	159,83	160,29	162,58	162,73	162,21
2005	163,07	163,93	166,19	167,95	167,24	167,26	167,85	168,25	171,34	173,35	169,6	169,49
2006	171,82	172,52	174,20	177,51	182,34	184,65	186,25	186,25	184,58	184,69	185,35	185,68
2007	185,96	186,83	189,19	190,12	191,23	192,11	191,69	191,63	191,73	191,68	192,47	192,94
2008	195,82	200,86	203,34	211,13	215,22	222,42	227,71	229,54	228,67	227,31	222,16	216,86
2009	214,44	211,60	211,09	210,96	210,79	212,07	211,81	211,70	212,52	213,09	213,08	213,36
2010	214,39	214,93	215,82	216,35	216,86	216,82	216,36	216,95	217,43	216,85	216,99	217,52
2011	219,40	223,00	224,84	225,54	226,02	227,72	229,69	231,95	232,00	232,03	232,03	232,48
2012	234,69											

TABLA 2.6 INDICE GENERAL DE LA CONSTRUCCION
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: INEC
MDI 2011-2012

La dinamización del ámbito de la construcción estuvo vinculada con el ingreso en el año 2.010 del Banco de Seguro Social "BIESS", entidad financiera del Estado, que hizo una gran inyección de dinero al mercado, para facilitar la adquisición de vivienda, mejorando con ello el manejo de la tasa que para este tema se otorga por las instituciones privadas del sector. En el gráfico adjunto se nota el crecimiento constante de los fondos asignados al sector inmobiliario, vemos como el mayor monto se otorgó el año 2.011 en el mes de octubre.

Tenemos entonces que es de vital aporte las políticas del gobierno adoptadas para solucionar el déficit de vivienda generado por el incremento de la población en el país.

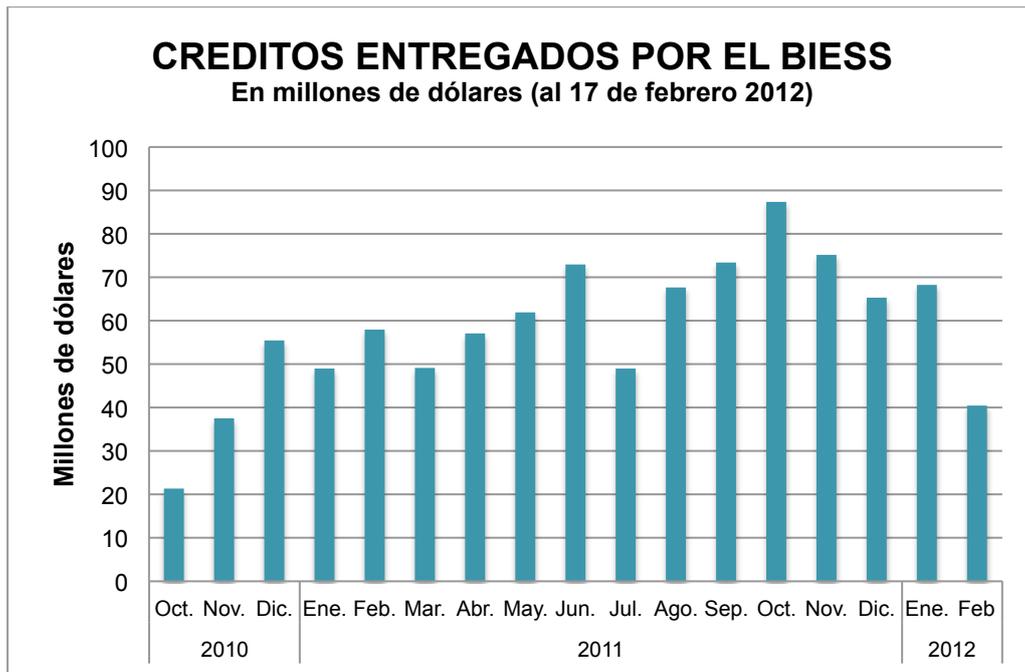


GRAFICO 2.4 CREDITOS ENTREGADOS POR EL BIESS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Revista Lideres, Lunes 27 febrero 2012
MDI 2011-2012

“En el cuarto trimestre de 2.011, el uso de la capacidad instalada se encontró por sobre el 85% para las ramas de actividad Comercio y Servicios. La proyección para el primer trimestre de 2.012 es que la capacidad instalada disminuya en la rama Servicios, se mantenga en Industria y aumente para Comercio y Construcción”⁴.

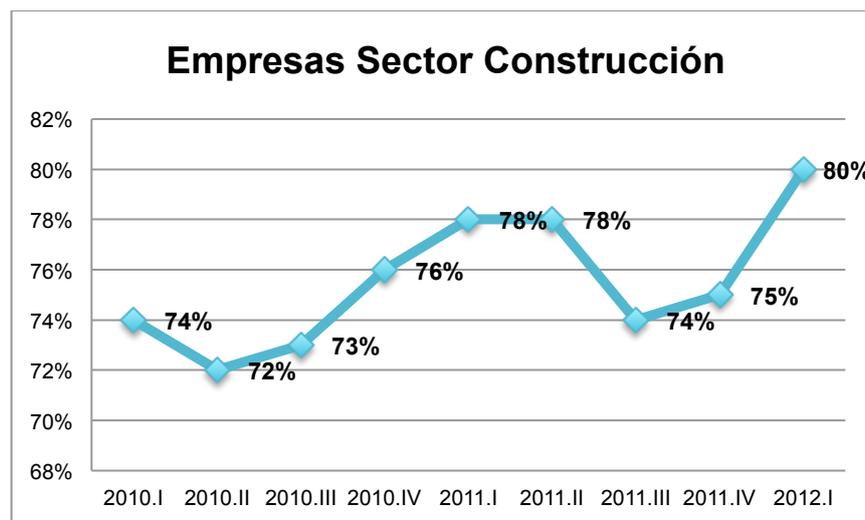


GRAFICO 2.5 EMPRESAS SECTOR CONSTRUCCION
ELABORADO POR: Jessica Mirabá

⁴Reporte trimestral de Oferta y Demanda de crédito, Cuarto trimestre 2011, Dirección de estadística Económica, BCE, pg. 20.

FUENTE: BCE 2012
MDI 2011-2012

2.7 Riesgo País en la economía mundial y en el Ecuador

“Las cifras de riesgo país (EMBI por sus siglas en inglés), mostraron que el promedio en América Latina para enero de 2.012 fue de 460 puntos, lo cual marcó un incremento de 6 puntos respecto a la cifra de diciembre de 2.011. Este nuevo incremento estuvo atado al aumento del riesgo de algunos países como: Brasil, México, Perú y Colombia. Al revisar las cifras de Ecuador, se observa que éste se redujo en 28 puntos, al ubicarse en 818 puntos. Si bien el EMBI del país es menor, éste sigue siendo 1,8 veces superior al promedio de la región, limitando sus posibilidades de atraer nuevos capitales, ya que la percepción de riesgo es mucho mayor que la presentada por nuestros vecinos hacia los mercados privados internacionales.

Al comparar las cifras entre regiones, se observa que Asia con un índice de 266 puntos, es la región que más bajos niveles de riesgo muestra, en cambio la cifra promedio de Europa han ido elevándose desde el 2.008, al registrar un promedio de 438 puntos. Si comparamos ésta cifra con enero de 2.008, podemos ver que ésta se ha duplicado a consecuencia de los factores ya conocidos. En el caso del Ecuador, esta nueva reducción podría obedecer a que el Gobierno Nacional ha suscrito nuevos créditos con la República de China, los cuales suponen una fuente de financiamiento importante para cubrir el déficit presupuestal estimado para el 2.012”.⁵

En el caso del Ecuador, país al que pertenece este estudio, tenemos una gráfica del incremento del riesgo país, en el año 2.008 se nota un alto incremento del valor que hasta esa fecha se mantenía estable, hecho que va vinculado con anuncio que emitiera el Gobierno Central del Ecuador de suspender los pagos de la deuda externa, para con esos dineros financiar el presupuesto del estado.

⁵Boletín macroeconómico mensual, ABPE, enero 2012.

Se estima que el riesgo país para el presente año 2012 se mantenga entre los 700 a 800 puntos.

A continuación la gráfica de lo expuesto:

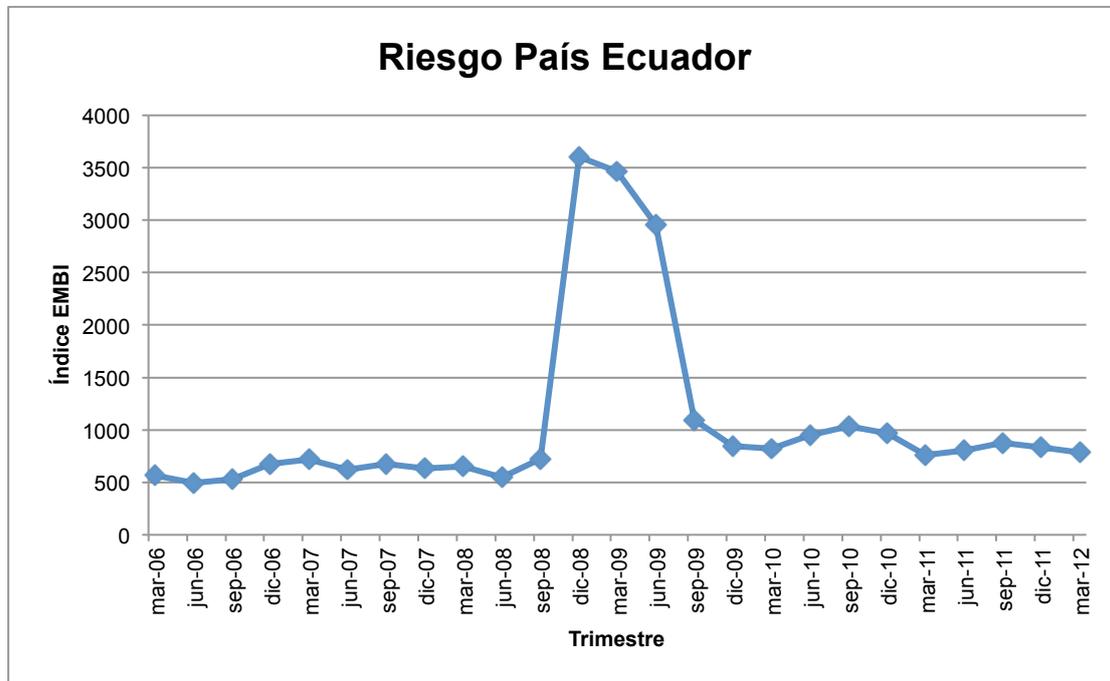


GRAFICO 2.6 RIESGO PAIS DATOS ECUADOR
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: BCE 2012
MDI 2011-2012

2.8 Remesas

Según los datos publicados por el Banco Central del Ecuador, el envío de remesas por parte de la población migrante, forma parte de la segunda fuente de ingresos del país, siendo el primer ingreso en el del ámbito petrolero.

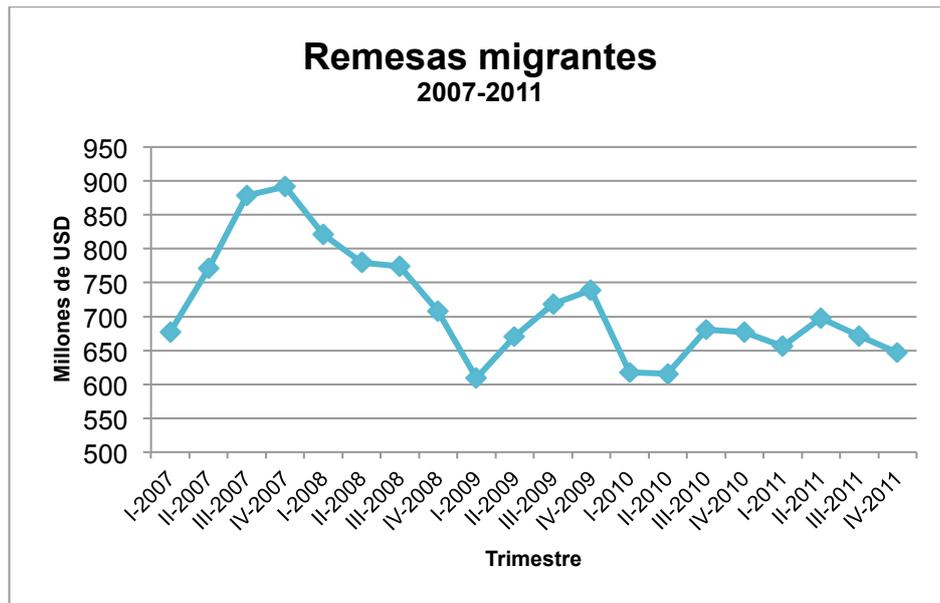


GRAFICO 2.7 REMESAS MIGRANTES
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: BCE 2012
MDI 2011-2012

De acuerdo al gráfico aquí incluido, con el pasar de los años el envío de remesas por parte los migrantes ecuatorianos ha tenido una tendencia al declive. Vemos como en el año 2.007 se obtuvo por este ingreso una media de 900 millones de dólares, bajando en el año 2.009 a cerca de 600 millones, lo que representa una baja de más del 30% en un período de 2 años; esto es el resultado de la crisis que está afectando a los países del primer mundo, países en donde se concentran los envíos a Ecuador.

España desde el año 2.008 ha venido desarrollando una crisis económica, que de manera directa afecta al país, puesto que las divisas enviadas por los migrantes se convirtieron en una fortaleza para la economía del país. Así también el problema presentado en los Estados Unidos, ha hecho que no solo bajen las cantidades enviadas, sino que de a poco se vuelvan nulas, puesto que varios ecuatorianos han decidido acogerse al plan de retorno, y volver con sus familias a Ecuador.

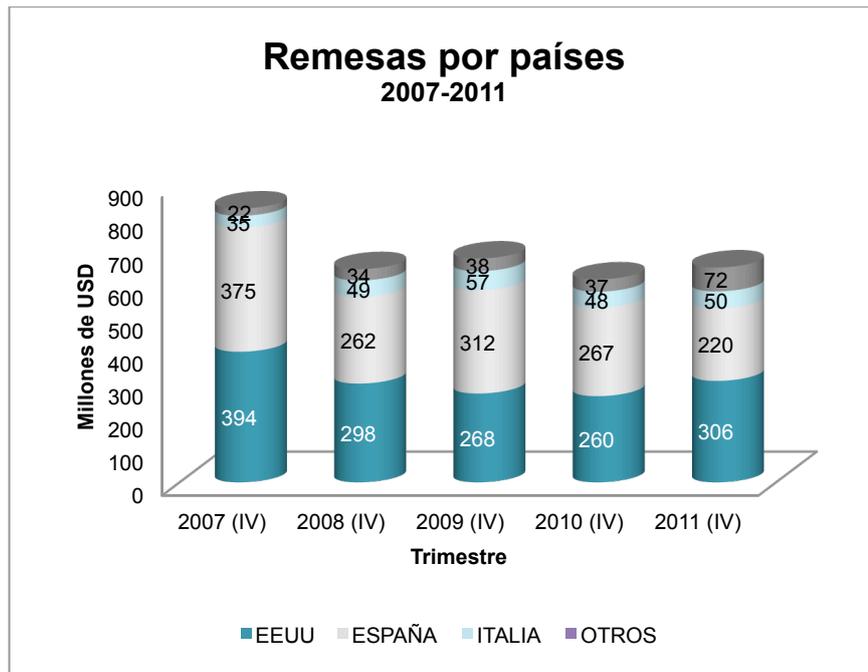


GRAFICO 2.8 REMESAS POR PAISES
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: BCE 2012
MDI 2011-2012

La crisis mundial de desempleo como vemos nos afecta de manera directa al tema económico en nuestro país, la tendencia a la baja se mantendrá mientras el ámbito laboral no mejore en países como España y EE.UU.

2.9 Conclusiones

Basándonos en los datos aquí expuestos, se puede determinar que al ambiente económico en el Ecuador se encuentra estable, pese a que la crisis financiera mundial desatada desde finales del 2.008 nos ha afectado directamente con el tema de las remesas, es también cierto el hecho de que nuestra economía interna está sostenida por un desarrollo sustentable tanto por el tema financiero que ha inyectado una buena dosis de recursos al sector, amparado en el respaldo que el Gobierno Central del país ha desarrollado para este fin (leyes, decretos, bonos y demás), así como por la inversión extranjera y nacional que se ha venido desarrollando como es el

caso de la explotación minera y petrolera por empresas extranjeras, o la incursión de nuevas industrias en el ámbito local.

2.9.1 Amenazas para el mercado inmobiliario

El tema inmobiliario en el país, podría tener problemas al momento en el que se dé un incremento en las tasas de inflación del país, puesto que este incremento estaría directamente vinculado con el incremento del precio en los materiales utilizados en la construcción.

Este año es un año electoral, se viene la campaña para la elección o reelección de los gobernantes, eso podría desestabilizar un poco el tema, debido a la incertidumbre que siempre crea un marco electoral.

Ecuador ha sido un país eminentemente agrícola, nos hemos apalancado en el tema petrolero, hoy por hoy más que antes, puesto que el tema de remesas está en decrecimiento, una posible variación a la baja y nos podríamos desestabilizar económicamente.

El tema del impuesto a la salida de divisas, vigente desde el 2.011 es un tema que de a poco ha ido afectando, especialmente a quienes manejan su negocios con mercados internacionales, puesto que es un dinero que no tiene manera de ser recuperado por ningún otro mecanismo financiero.

2.9.2 Oportunidades para el mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario se encuentra en plena ebullición, cada vez más se reforman leyes que pretenden ser un marco de ayuda para quienes no poseen aún vivienda propia.

El gobierno continúa en el desarrollo de políticas, normas y reglamentos, que vinculen de manera de directa en este caso a las entidades financieras, desde este año a partir del mes de junio, quien se endeude en una primera vivienda que no supere los USD. 146.000,00, en el caso de

quedarse sin manera de poder pagar el bien inmueble, puede optar por la devolución del mismo para con ello saldar la deuda hipotecaria⁶.

⁶<http://noticias.latino.msn.com/latinoamerica/ecuador/ecuador-aprueban-nueva-ley-para-cr%C3%A9ditos-hipotecarios-2>

CAPITULO 3

ANALISIS DE MERCADO



3. Análisis de Mercado

El siguiente análisis posee como fin el poder definir el perfil del cliente potencial, y las características del producto en oferta. Para ello se determinará tres aspectos importantes: la oferta, la demanda, y el benchmarking de la competencia.

3.1 Metodología

Para este plan de negocios se ha determinado la utilización de informes emitidos por la empresa consultora Ernesto Gamboa & Asociados, investigación desarrollada en la ciudad de Quito, en el lapso de tiempo comprendido entre los meses de noviembre y diciembre del 2.012, y tabulados finalmente entre marzo y abril del año 2.012; adicionalmente se incluyen algunos cuadros emitidos por empresa Market Wachh de un estudio de mercado realizado en el mes de julio del año anterior.

Lo actualizado de la información nos permitirá conocer de manera más acertada el comportamiento del mercado al que nos queremos dirigir.

FICHA TECNICA	
PAIS	ECUADOR
CIUDAD	QUITO
ESTUDIO	CARACTERISTICAS DE LA DE DEMANDA DE VIVIENDA
PRODUCTO	VIVIENDA Y OFICINAS
UNIVERSO	HOMBRES Y MUJERES DE 25 A 60 AÑOS DE EDAD, CON INTENCION DE COMPRAR BIENES INMUEBLES LOS PROXIMOS 3 AÑOS
METODOLOGIA	CUANTITATIVA, ENTREVISTAS PERSONALES MEDIANTE UN CUESTIONARIO SEMI ESTRUCTURADO
MUESTRA	500 ENTREVISTAS

HOMBRES	54%
MUJERES	46%
25-34 AÑOS	39%
35-50 AÑOS	49%
51-60 AÑOS	12%
NSE ALTO	23
NSE MEDIO ALTO	86
NSE MEDIO	163
NSE MEDIO BAJO	130
NSE BAJO	98
NIVEL DE CONFIANZA	95.50%
MARGEN DE ERROR	4.47%

TABLA 3.1 CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2 Demanda Potencial

Basándonos en el VII Censo de la Población y Vivienda realizado en el 2011, se define que la población del Distrito Metropolitano de la ciudad de Quito es de 2'474.687 habitantes⁷. De acuerdo a este mismo censo la cantidad de miembros por familia para este período es de 4.2 miembros, dándonos como volumen total de familias la cantidad de 589.211 aproximadamente, que para fines de este estudio podemos denominar como mercado potencial. De este número de familias un poco menos del 30% es la que se contempla como demanda potencial, ya que no todas las familias del estudio estarían dispuestas a adquirir una vivienda y llegarían a 182 890 hogares⁸ en la ciudad de Quito.

En el estudio se pudo determinar que el 24.95% (141.907 familias) de los encuestados están dispuestos a comprar una vivienda dentro de este año y que el 43.40% (246.844 familias) del universo de la encuesta están dispuestos o tienen la intención de comprar una vivienda en un futuro cercano entre 2 y 3 años.

⁷http://geoinfo.quito.gob.ec/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=10

⁸Ernesto Gamboa y Asociados, Estudio sobre demanda inmobiliaria, Quito, abril 2012, pág. 22.



GRAFICO 3.1 TIEMPO EN ADQUIRIR UNA VIVIENDA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.1 Finalidad de la nueva vivienda

La clasificación según el estudio de la definición o destino de la nueva vivienda se torna en dos variantes: para vivir en ella o como inversión a futuro. El 52.2% de familias de clase social alta compra una vivienda para vivir en ella mientras que el 94% de las familias de clase baja opta por una vivienda nueva como residencia fija.

Podemos observar en cambio que el 47.8% de las familias de clase social alta compra una vivienda nueva con el fin de tener una inversión fija en ella, el 10.4% de las familias de clase media típica hace esto y solamente un 5.10% de familias de clase social baja obtiene una vivienda como una inversión.

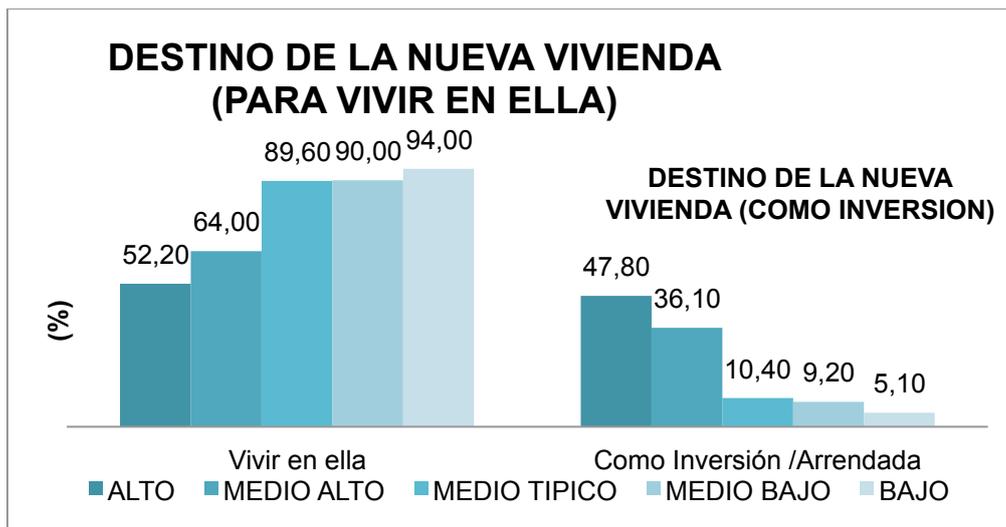


GRAFICO 3.2 DESTINO DE LA NUEVA VIVIENDA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.2 Importancia característica de diferentes características

Según el estudio realizado una de las característica fundamentales que un bien inmueble nuevo debe tener para una clase social alta, es el de la cercanía de la vivienda al centro o al sector residencial, siendo lo menos importante estar cerca del sistema de transporte público; mientras que para una familia de clase media alta, hasta una clase social baja lo importante para tomar la decisión de compra es la seguridad del sector.

Se define entonces como importante, el resaltar las ventajas de ubicación del proyecto en estudio, la corta distancia a centros urbanos, hospitales, seguridad o la ubicación del transporte público.

Importancia relativa de diferentes características (Por nivel socioeconómico)

Cercanía a centro o sector	Seguridad del sector	Seguridad del sector
Plusvalía	Plusvalía	Completos servicio públicos
Cercanía a hospitales	Alternativas de vías de acceso	Transporte público
Seguridad del sector	Cercanía a centro o sector	Cercanía a centro o sector

Urbanización del sector	Completos servicio públicos	Cercanía a hospitales
Urbanización cerrada	Cercanía a hospitales	Plusvalía
Cercanía a planteles	Transporte público	Alternativas de vías de acceso
Alternativas de vías de acceso	Urbanización del sector	Cercanía a planteles
Cercanía a centros de recreación	Cercanía a planteles	Buena vista
Transporte público	Buena vista	Cercanía a centros de recreación
Alto	Medio alto	Medio típico

Seguridad del sector	Seguridad del sector
Cercanía a hospitales	Transporte público
Transporte público	Cercanía a hospitales
Completos servicio públicos	Completos servicio públicos
Cercanía a planteles	Buena vista
Urbanización del sector	Cercanía a planteles
Cercanía a centros de recreación	Urbanización del sector
Buena vista	Plusvalía
Alternativas de vías de acceso	Cercanía a centros de recreación
Plusvalía	Cercanía a centro o sector
Medio bajo	Bajo

3.2.3 Tipo de vivienda preferido

Según el estudio realizado podemos decir que la preferencia en bienes inmuebles de vivienda, tienen mayor preferencia por todas las clases sociales con un 84% del total. Cabe resaltar que los departamentos son la preferencia dentro de las clases sociales alta y media alta con un 39% y 28% respectivamente.

La preferencia por el tipo de vivienda y por nivel socio económico es un factor de gran importancia, ya que la oferta tiene que estar consciente de las preferencias al momento de decidir sobre la vivienda que requieren los compradores.

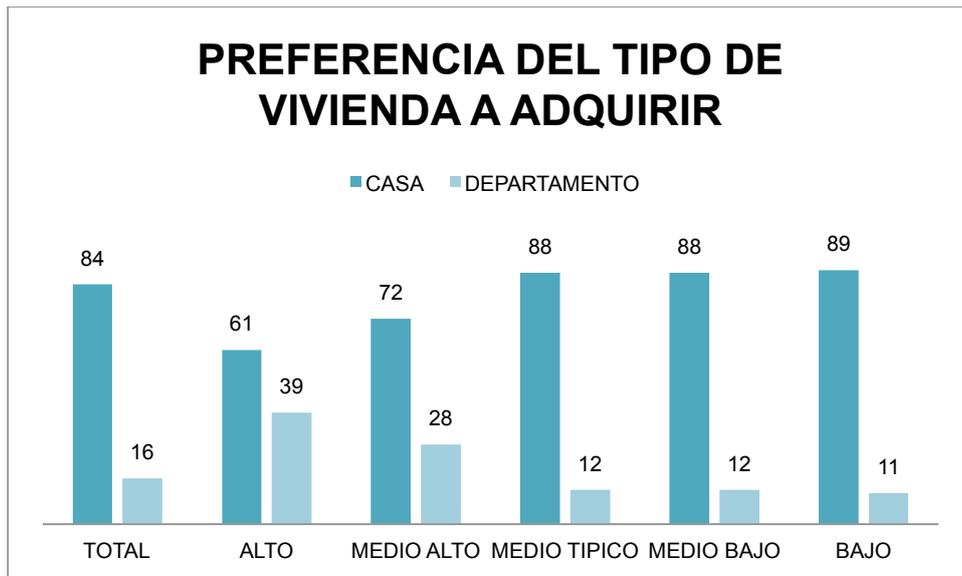


GRAFICO 3.3 PREFERENCIA DEL TIPO DE VIVIENDA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.4 Condiciones de la vivienda actual

Las condiciones de vida dentro la ciudad ha venido cambiando, el rentar una vivienda ha sido suplantado por la compra de la vivienda para la familia. También han disminuido sistemas tales como el anticresis, y cada vez en menor proporción el vivir en lugares prestados o de la familia.

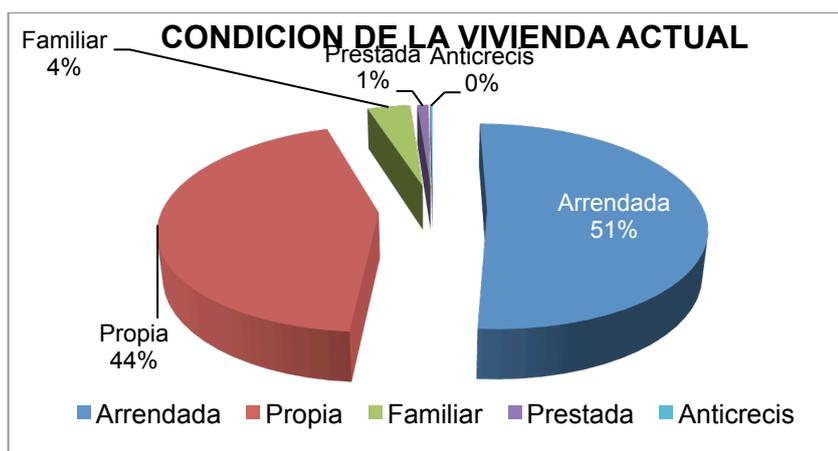


GRAFICO 3.4 PREFERENCIA DEL TIPO DE VIVIENDA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

Se debe indicar que del nivel socio-económico alto un 96% posee vivienda propia, con notable diferencia un 41% del nivel socio-económico medio típico y solamente un 26% del nivel socio-económico bajo. De diferente manera vemos como el 65 % de familias de nivel socio-económico viven bajo la modalidad de casa arrendada, en contraste al 4% de familias del nivel socio-económico alto que utilizan este tipo de modalidad.

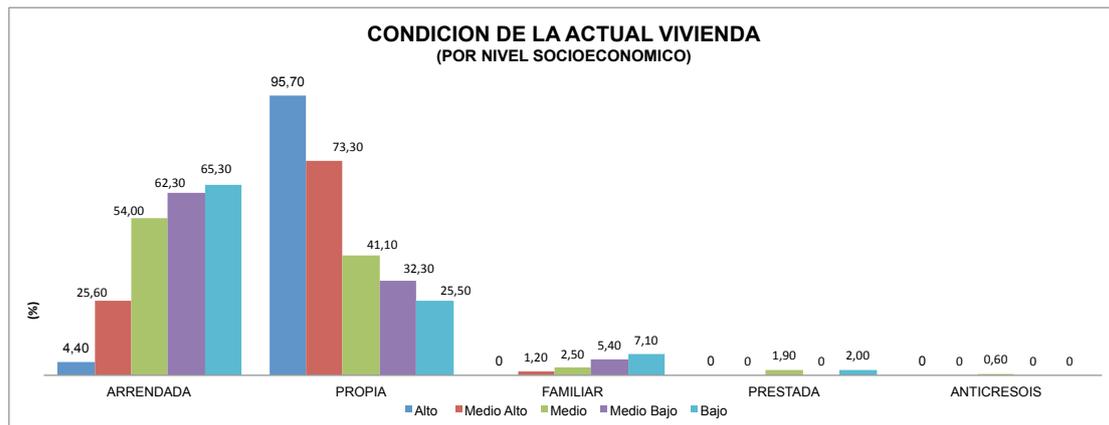


GRAFICO 3.5 CONDICION DE LA ACTUAL VIVIENDA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.5 Preferencias de los niveles socioeconómicos por sector

Los estudios de mercado elaborados por la empresa Ernesto Gamboa & Asociados indican que las familias de la ciudad de Quito, de nivel socio económico alto tienen preferencia por las casas, con 44% en el norte, 30% en el Valle de Los Chillos y 26% para el Valle de Cumbayá y Tumbaco; similar comportamiento demuestra el nivel socio económico medio alto; en tanto que el nivel socio económico medio bajo tiene preferencia de compra por casas en el sector de Calderón con un 80%, y el nivel socio económico bajo demuestra más tendencia a vivir en el sur de la ciudad, con rangos de entre el 6% y 12% para sectores como Pomasqui y Calderón. Resaltando la preferencia por los valles 9% y 18% para el nivel socio económico medio típico.

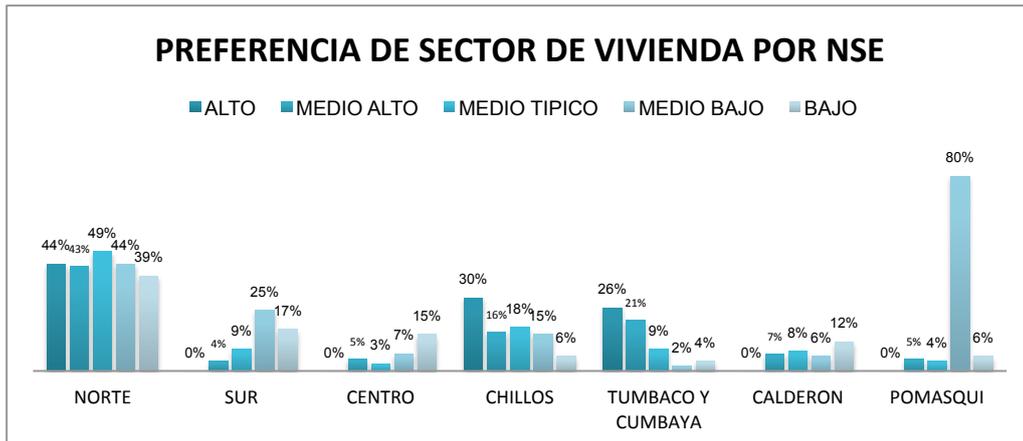


GRAFICO 3.6 PREFERENCIA DE SECTOR DE VIVIENDA POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

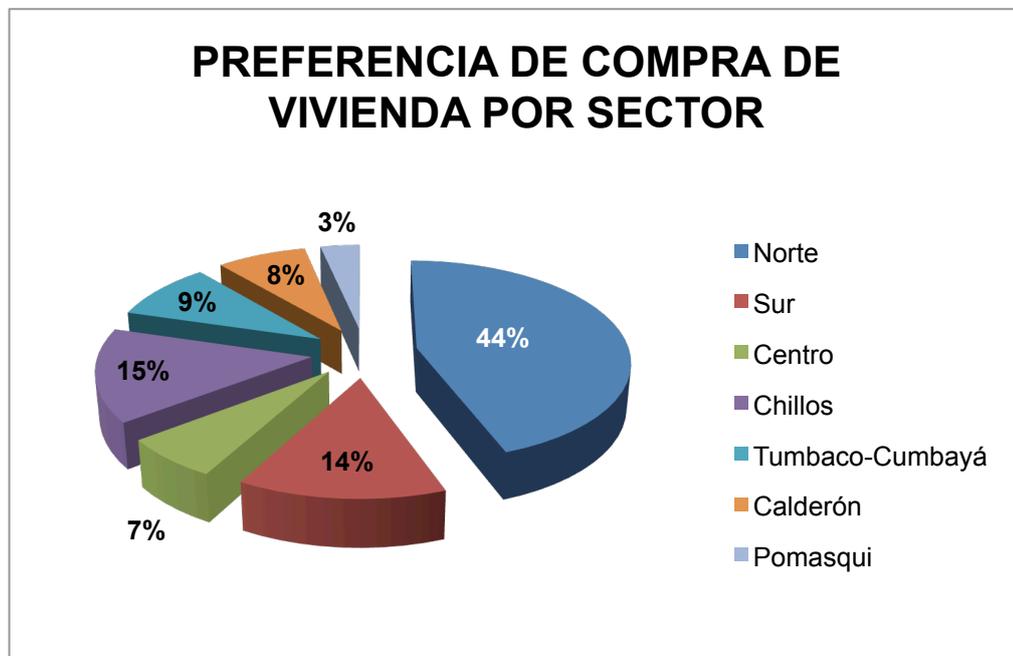


GRAFICO 3.7 PREFERENCIA DE SECTOR DE VIVIENDA POR SECTOR
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

Entre los sectores con mayor importancia al momento de la compra de oficinas encontramos la Av. 12 de Octubre con un 32% seguido de el Sector La Carolina con 30% y la Avenida República de El Salvador con un 23%, entre los más destacados.

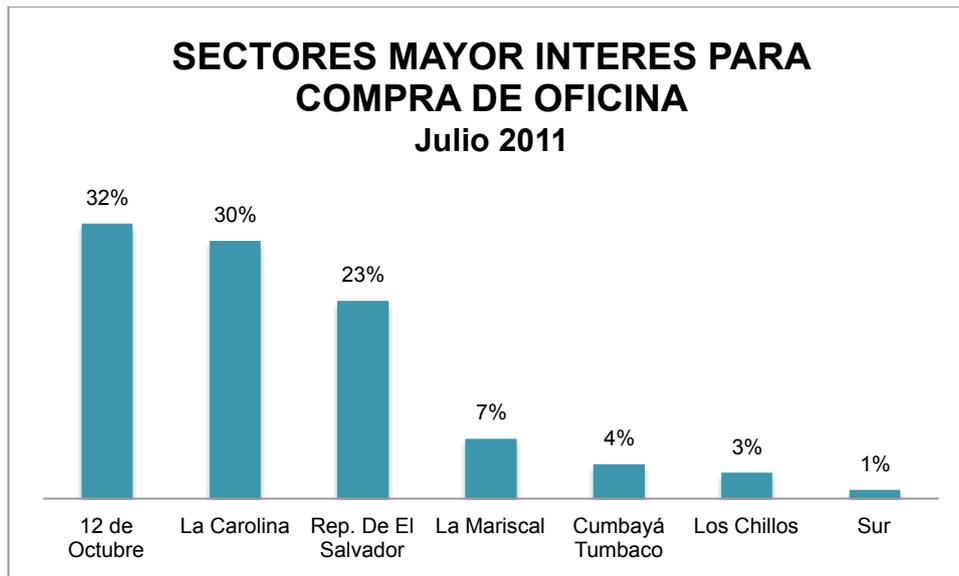


GRAFICO 3.8 SECTORES MAYOR INTERES PARA COMPRA OFICINAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Market Wacht
MDI 2011-2012

3.2.6 Preferencias por características de la vivienda (tamaño)

Las familias de nivel socio económico alto y medio de la ciudad de Quito tienen predilección por viviendas que cuenten con un metraje superior entre los 153,2 y los 166 m², vemos como el tamaño se torna más grande en este nivel, teniendo en cuenta que el tamaño promedio de las viviendas sería de 136 m².

Para los siguientes niveles llegando hasta la clase socio económica baja el tamaño es de 125 m².

Tomando en cuenta que mientras más alto en nivel socio económico, más alto el precio por metro cuadrado. A la inversa para los niveles bajos, en donde el costo por metro es más bajo, siendo esto compensado en más espacio.

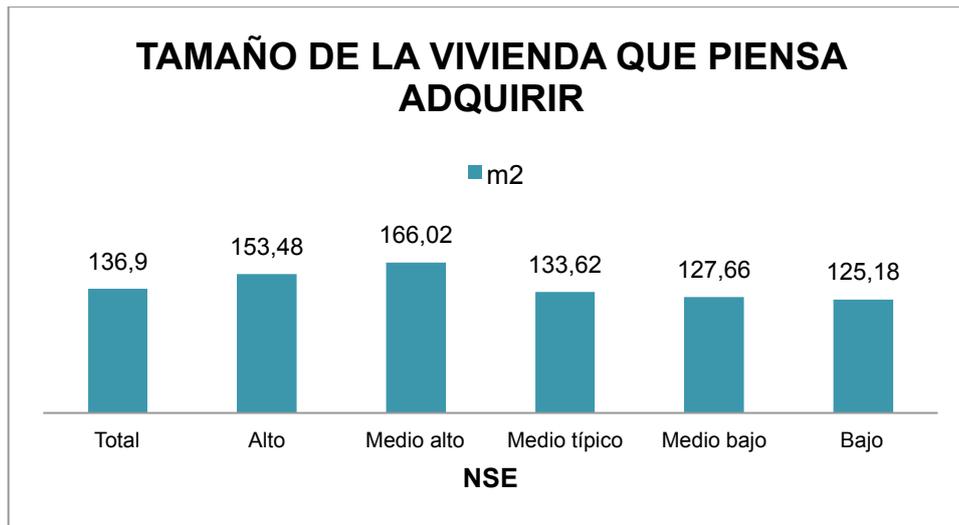


GRAFICO 3.9 TAMAÑO DE LA VIVIENDA QUE PIENSA ADQUIRIR
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

El tamaño preferido por el mercado al que vamos dirigido, para el Sector Norte de la ciudad de Quito, en cuanto a metrajés, es de 94 m², tamaño que si comparamos con el de los otros sectores es el cuarto en preferencias, siendo superado por espacios más grandes en los sectores del centro, Valle de Cumbayá y el sur de la ciudad.

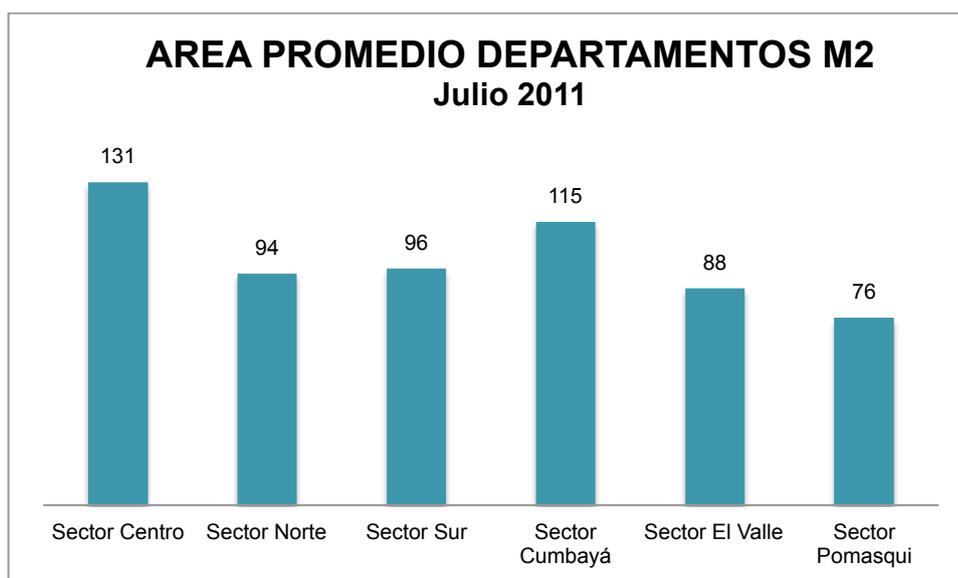


GRAFICO 3.10 AREA PROMEDIO M2 DEPARTAMENTOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.7 Preferencias en las características de la vivienda

Revisando el gráfico que se adjunta a continuación, obtenemos como resultado que la preferencia más relevante se vincula a las viviendas con tres habitaciones, siendo seguida con un 25% por construcciones con 4 habitaciones, para luego en menores porcentajes, (bajando desde 5 %) incluir las preferencias de viviendas con 5, 6 y un dormitorio.

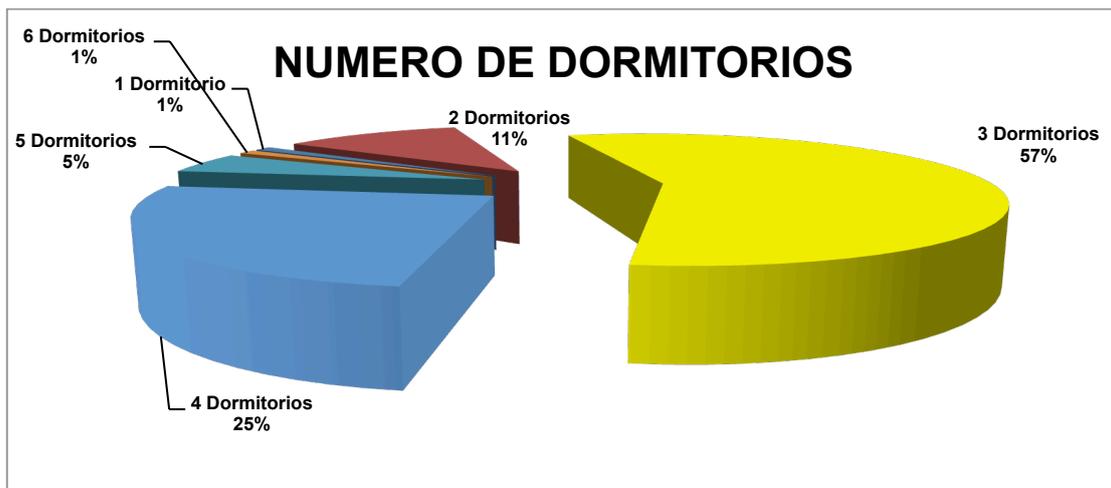


GRAFICO 3.11 NUMERO DE DORMITORIOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

En el cuadro siguiente notaremos una similitud en el número de dormitorios requeridos por las distintas familias de todos los niveles socio económicos de la ciudad, ya que requieren según el estudio de la demanda en promedio 3.2 habitaciones por hogar.

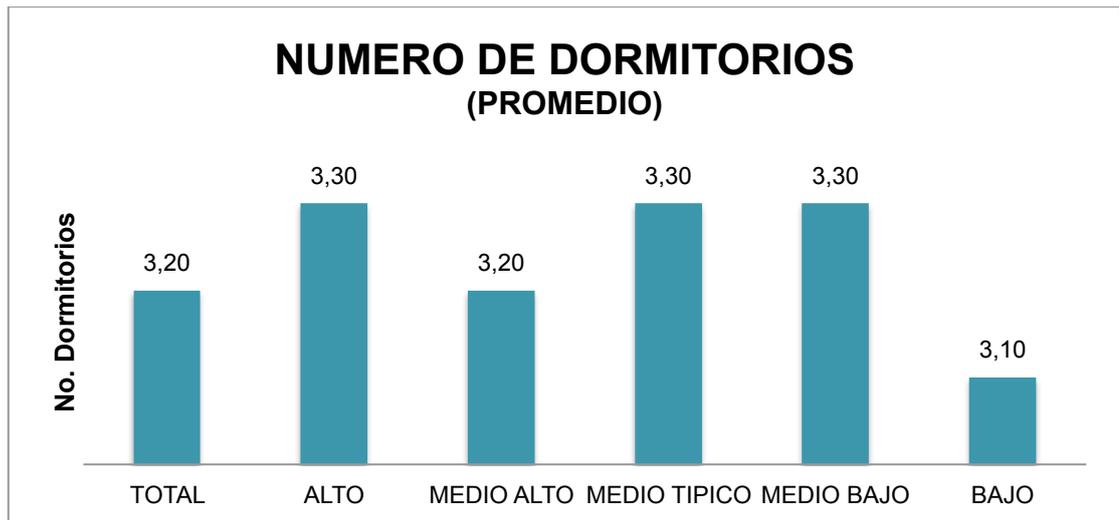


GRAFICO 3.12 NUMERO DE DORMITORIOS PROMEDIO POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

Analizando el gráfico del número de baños promedio que debe tener una vivienda para las familias de la ciudad Quito, tenemos como promedio 2.4 baños por vivienda, entendiéndose como un baño máster, 1 baño compartido para los 2 dormitorios y un medio baño adicional en el área de la sala.

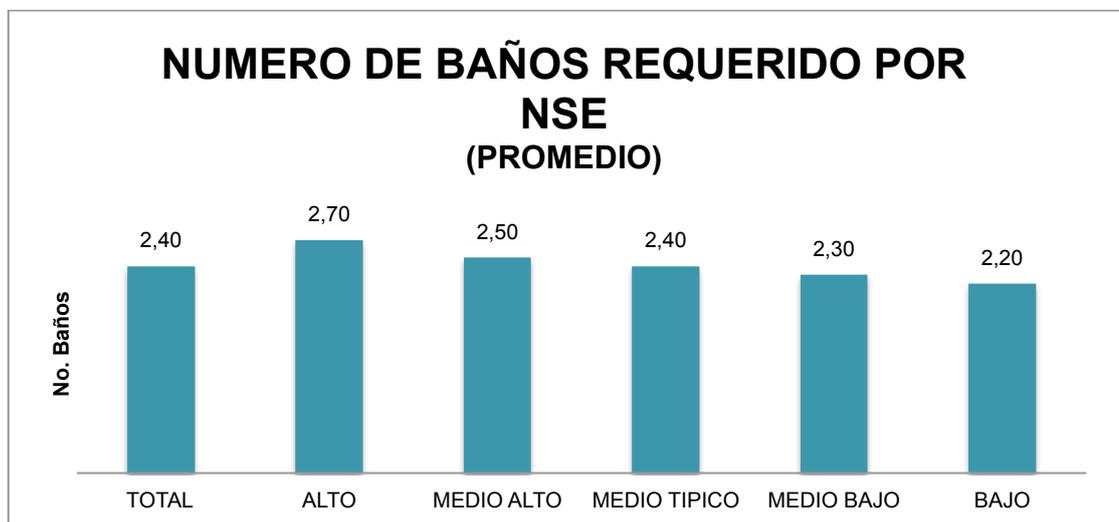


GRAFICO 3.13 NUMERO DE BAÑOS PROMEDIO POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

Sin embargo encontramos similitudes en los requerimientos del número de baños que requiere el consumidor al momento de acceder a la vivienda, en todos los niveles socioeconómicos el porcentaje varía entre 2.7 para el nivel socioeconómico alto, y 2.2 baños para el nivel socioeconómico bajo.

En lo referente al número de estacionamientos demandados en el interés de compra de vivienda de la ciudad de Quito, es de 1 estacionamiento en su mayoría, lo que representa 59%, siendo seguido por la preferencia por 2 estacionamientos con un 37%, a continuación los gráficos de soporte.

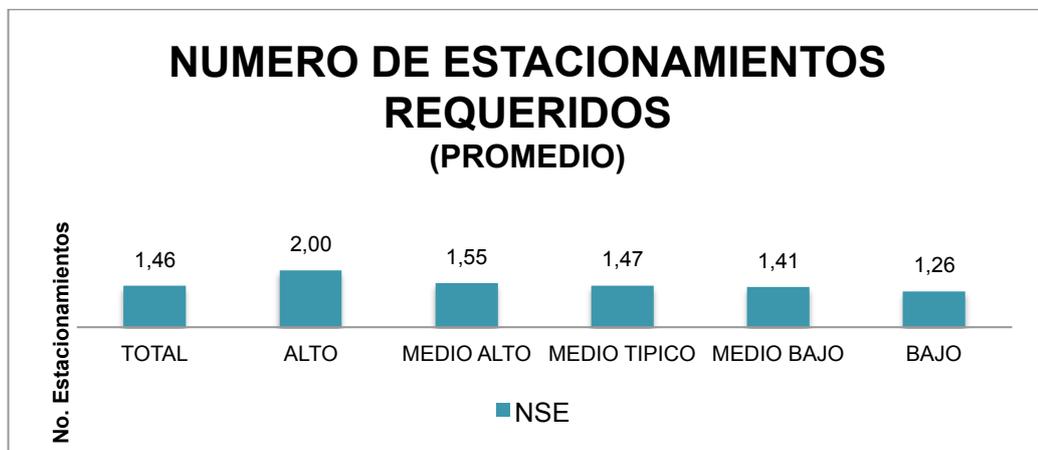


GRAFICO 3.14 NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

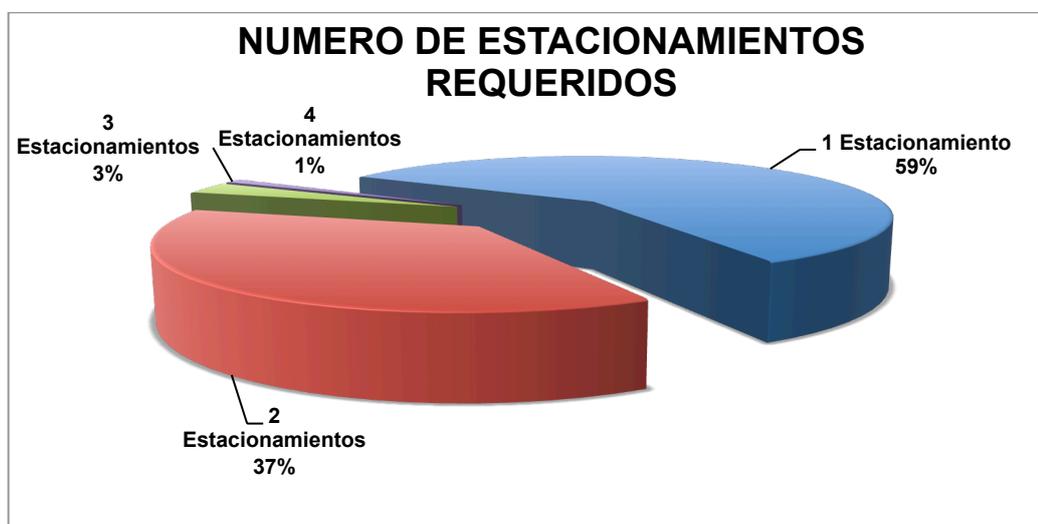


GRAFICO 3.15 NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

En el gráfico adjunto se observa como a medida que sube el nivel socioeconómico, también sube el requerimiento por el número de estacionamientos.

En el nivel socioeconómico alto la demanda va por 2 estacionamientos, bajando hasta llegar a 1.26 en el nivel bajo. Teniendo como promedio para todos los niveles 1.46 estacionamientos.

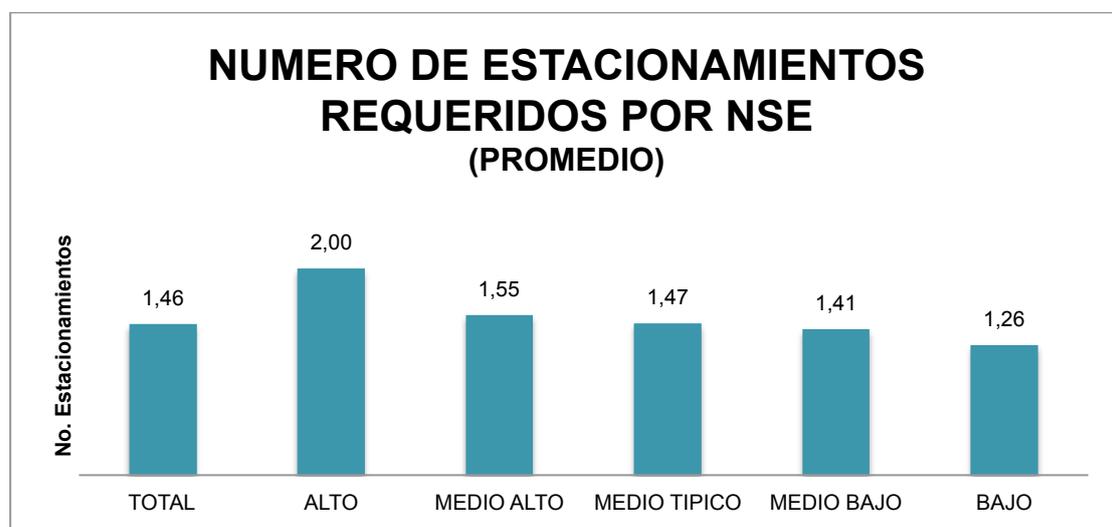


GRAFICO 3.16 NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

El tema de las preferencias familiares en cuanto a la ubicación del estacionamiento para el tema de departamentos, tiene un amplio margen de diferencia, puesto que lleva el 74% el hecho de que esté ubicado dentro del proyecto, en el que se proyecta la compra, específicamente en los subsuelos; frente a un 26% de quienes prefieren un estacionamiento en general, sin ubicación específica.

Si vemos el análisis por niveles socioeconómicos, la tendencia es que en todos los niveles se mantenga la preferencia de estacionamientos dentro del proyecto, vemos como en la clase alta tiene un 88.90% decreciendo hasta llegar a la baja, pero con cifras no mucho menos menores: 81.80%.

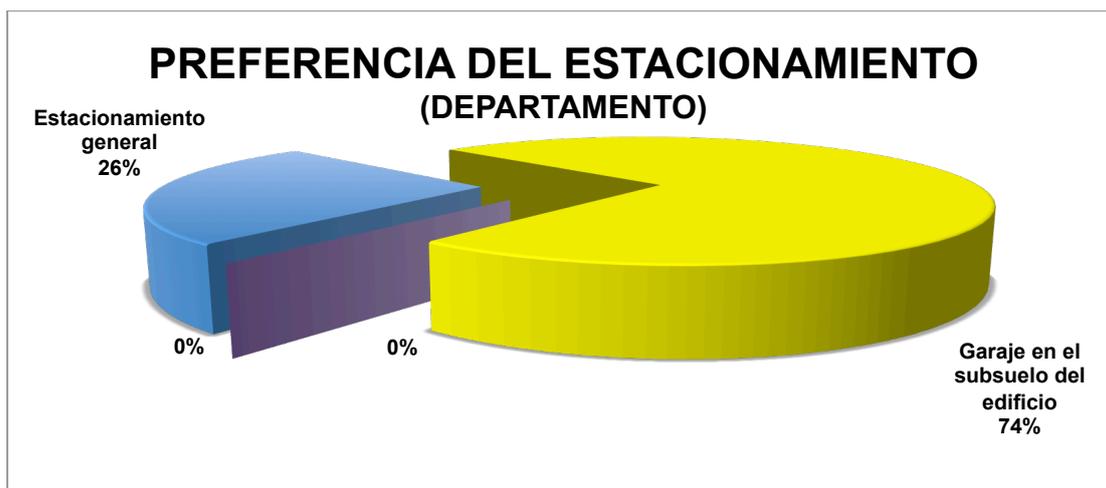


GRAFICO 3.17 PREFERENCIA DEL ESTACIONAMIENTO EN DEPARTAMENTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

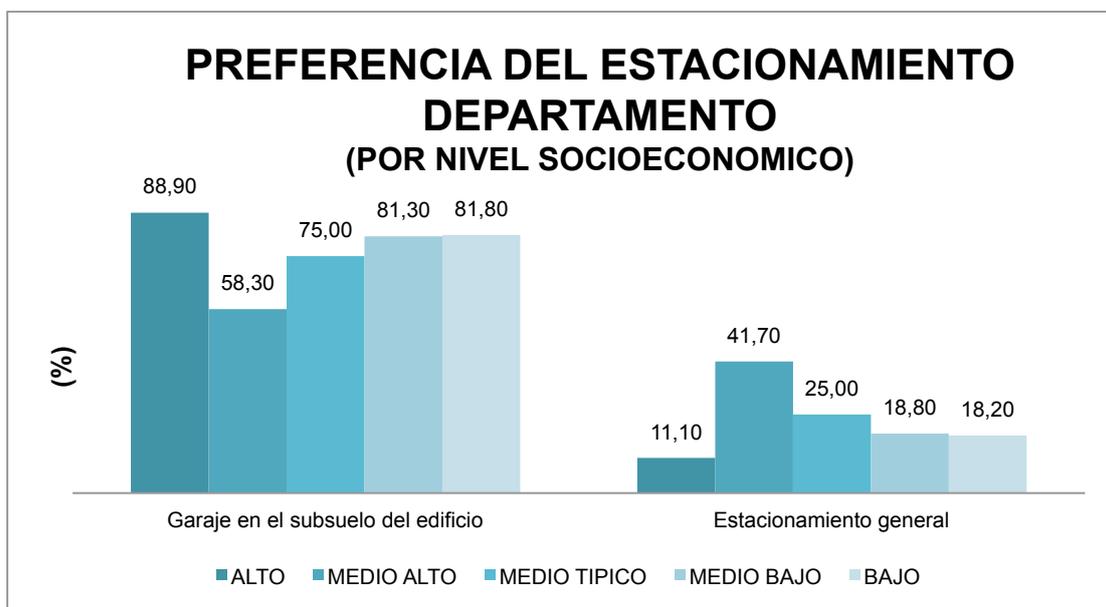


GRAFICO 3.18 PREFERENCIA DEL ESTACIONAMIENTO EN DEPARTAMENTO POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

La preferencia familiar en temas como el de viviendas con sala de estar y cuarto de estudio en la ciudad de Quito son diversos, podemos notar que en promedio el 22% de las familias de todos los nivel socioeconómico requieren de cuarto de estudios, excepto por el nivel alto que presenta 0% de necesidad.



GRAFICO 3.19 PREFERENCIA DEL ESTACIONAMIENTO EN DEPARTAMENTO POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

El requerimiento por salas de estar, varía, el nivel socioeconómico medio típico es el que más solicita este tipo de lugares con un 15%, seguido del medio bajo con un 14%, luego el nivel socioeconómico bajo con 11%, medio alto con 9%, hasta llegar al nivel de mayor poder adquisitivo que por aquí expuesto tiene poca preferencia por el tema, pues llega al 4%.



GRAFICO 3.20 REQUERIMIENTO SALA DE ESTAR POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

82% de familias están dispuestas a comprar una vivienda terminada en su totalidad, analizando también que el 89% de las familias de Quito prefieren una vivienda nueva para comprar antes que invertir en una vivienda ya usada, demostrando que en el mercado de la demanda por viviendas nuevas lleva una amplia ventaja en estos días.

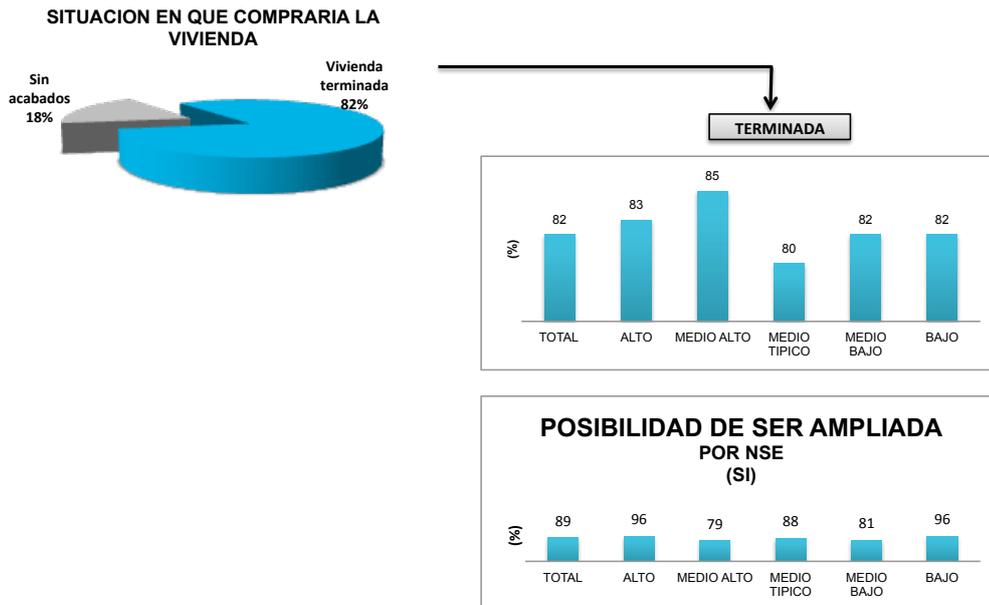


GRAFICO 3.21 SITUACION DE COMPRA DE LA VIVIENDA POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

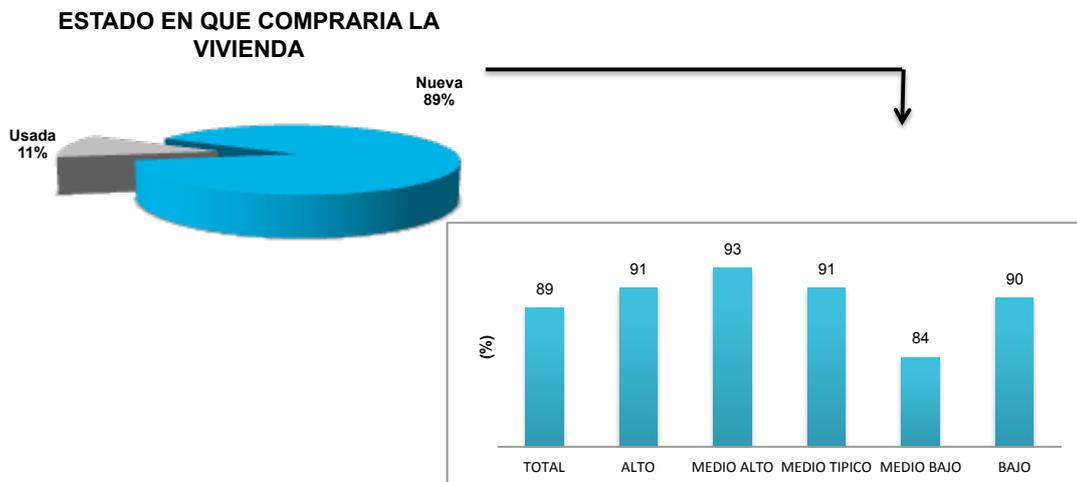


GRAFICO 3.22 SITUACION DE COMPRA DE LA VIVIENDA POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

Según lo especificado en este estudio de mercado, tenemos como servicio más importante a la hora de tomar una decisión de compra el de la guardianía de la vivienda con un 14.55%, seguido de otros servicios de entre los que se destacan áreas verdes, salón comunal, juegos infantiles, guardería locales comerciales y gimnasio, teniendo menos del 6% temas como agua caliente y gas centralizados, estacionamiento de visitas y BBQ.



GRAFICO 3.23 PREFERENCIA SERVICIOS COMUNALES
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.8 Precio dispuesto a pagar, forma de pago y financiamiento

Encontramos diferentes valores para el pago de una vivienda en la ciudad de Quito; diferencias notorias de acuerdo al nivel socioeconómico, vemos como en el nivel socioeconómico alto el precio promedio es de un poco más de USD. 137.000, en contraste a los USD. 39.000 de presupuesto para compra de vivienda en el nivel socioeconómico bajo, como vemos la diferencia en monto es notoria, existe una brecha de alrededor de USD. 98.000.

El monto promedio como vemos está aspectado en casi USD. 60.000 para los demás niveles en donde la variación no es tan amplia como en el primer caso.



GRAFICO 3.24 CANTIDAD A PAGAR POR LA NUEVA VIVIENDA POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

Para la adquisición de una vivienda, las familias quiteñas prefieren hacerlo mediante el sistema de crédito, del total general 97% de las familias prefieren este sistema de pago, destacando que el 13% de familias de nivel socioeconómico alto pueden pagar su vivienda de contado, mientras que los otros estratos socio económicos fluctúan entre 2 y 3% del total de familias.

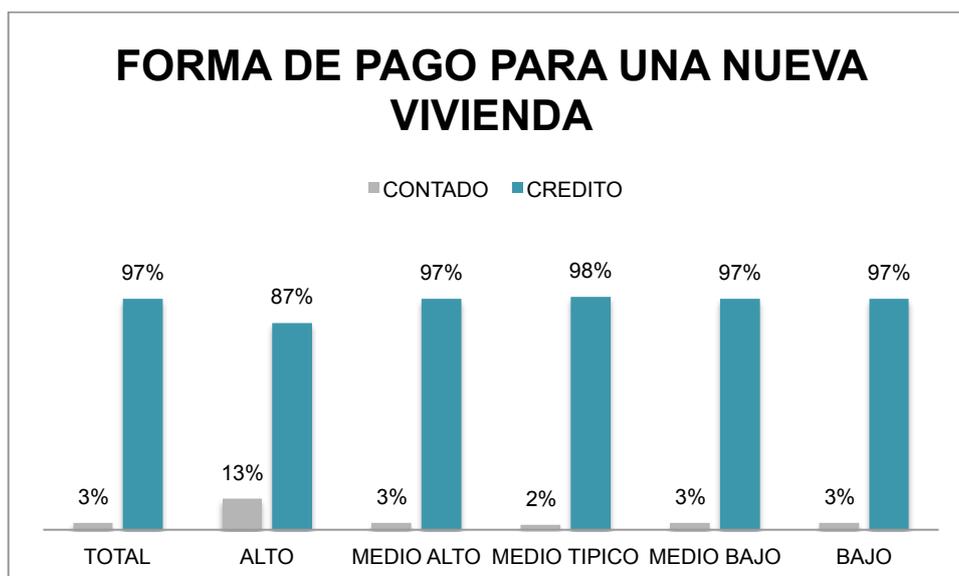


GRAFICO 3.25 FORMA DE PAGO PARA UNA NUEVA VIVIENDA POR NSE
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

La manera más viable de acceder a una vivienda, es mediante la solicitud de un crédito hipotecario, siendo la entidad más buscada para ello el banco con un 45.96%, otra entidad que cada vez tiene más adeptos y con un buen porcentaje en este análisis, es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) / el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) con el 36.44%, entidad que desde su apertura ha sido un constante aporte al sector, por sus altos montos de inversión crediticia; luego tenemos en menores porcentajes los créditos solicitados a mutualistas y financieras.

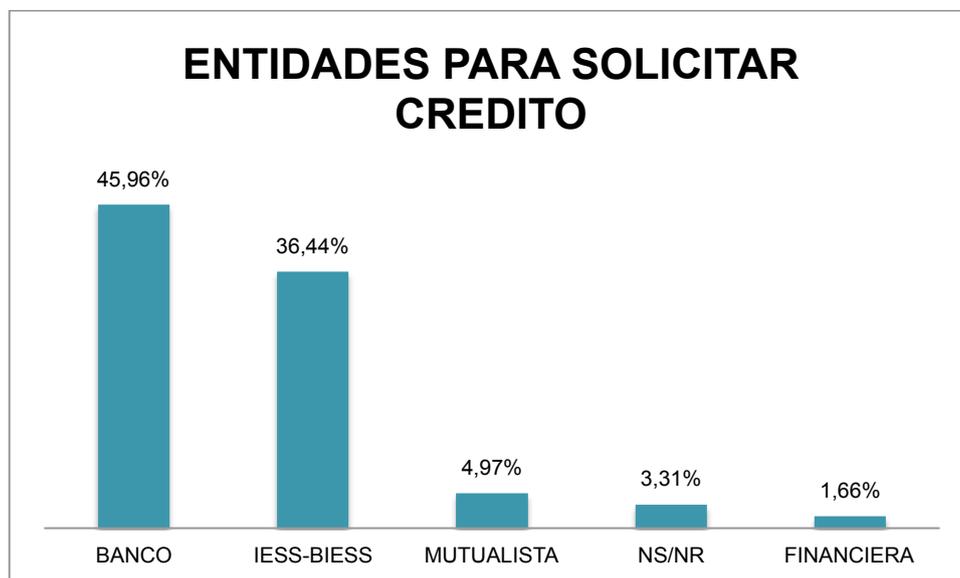


GRAFICO 3.26 ENTIDADES PARA SOLICITAR EL CREDITO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Ernesto Gamboa & Asociados
MDI 2011-2012

3.2.9 Perfil del cliente

El proyecto Cosmopolitan Parc tiene como mercado meta: ejecutivos y profesionales, de nivel socio económico medio alto, cuyos miembros familiares tendrán las siguientes características:

Ingreso núcleo familiar:	USD. 3.000,00
Ingreso persona natural o jurídica:	USD. 3.500,00
Edad:	25 a 55 años

Integrantes de la Familia:	De 1 a 4 integrantes
Formación del jefe de familia:	Universitaria
Ocupación:	Ejecutivo Empresa o inversionista
Valores requeridos de la vivienda:	Ubicación Buena vista Seguridad Fácil acceso

Este proyecto tiene como fin generar un estilo de vida innovador, destinado a personas o empresas que desean invertir sus recursos, ya sea para destinar a la vivienda u oficina como el primer lugar del que son propietarios, así como también una segunda opción, como inversión para obtener una renta por su dinero, que genere más que si lo destinara a inversiones bancarias.

De acuerdo a la estimación de las empresas financiera del país, para acceder a un crédito hipotecario, las personas naturales o jurídicas deberán comprometer como mínimo un 30% de sus ingresos al pago de la cuota para el pago de la mencionada hipoteca.

3.3 Análisis de la oferta de bienes inmuebles

En un proceso de extraer la mayor cantidad de información posible mediante los datos otorgados por la investigación del mercado inmobiliario, se ha definido el comportamiento del mercado, definiendo en un inicio tipo de demanda y requerimientos de la ciudad de Quito y sus diferentes segmentos socioeconómicos, para a partir de ellos establecer el mercado objetivo al cual se debe dirigir el esfuerzo comunicacional y estrategias de venta del proyecto

Cosmopolitan Parc, para con ello obtener el éxito esperado y en alguna manera reducir el riesgo del proyecto en sí.

Los proyectos inmobiliarios en su mayoría son de vivienda, siendo los departamentos lo que se mas se promocionan frente a una cada vez menos presente oferta de casas al menos en el sector norte de la ciudad, en tanto que en el sector sur y en los valles la oferta de casas es más representativa.

El terreno destinado a la construcción del proyecto Cosmopolitan Parc se encuentra ubicado en la calle Portugal, entre Av. De los Shyris y Luxemburgo, sector La Carolina, zona considerada residencial múltiple para niveles socioeconómicos medio, medio-alto.

Vemos como la oferta de departamentos y oficinas es amplia, lo que se transforma en una competencia directa para el proyecto que manejo.

3.3.1 Características del Sector

El espacio geográfico comprendido entre la Av. Shyris, República de El Salvador y Av. 6 de Diciembre, en el tramo de la NN.UU. y aproximadamente República, ha sido de gran desarrollo en estos últimos 20 años.

Teniendo en su origen como propósito el tema residencial, desde aproximadamente 8 años se ha destacado también el tema corporativo; oficinas y locales comerciales han generado un amplio comercio en el sector.

Alrededor de la zona de influencia del proyecto encontramos importantes edificios que a continuación describo: Twin Towers (1.995) de Diego Ponce, Edificio Plaza Real (19.98) de Uribe & Schwarzkopf, Edificio Renazzo Plaza (2.006) de RVC Arquitectos, y Plaza Kendo (2.008) de Cristóbal Ortega y Asociados, entre otros.

El terreno en donde se plantea el desarrollo del proyecto tuvo su origen como vivienda residencial, la empresa Fopeco compra estas casas y comienza con la demolición de las mismas como parte de la planeación de empezar ahí un proyecto de la empresa. Las ideas no se desarrollan dejando al terreno inactivo, sub utilizado como un lugar de estacionamiento público

durante un lapso estimado de 8 años.

La empresa Uribe & Schwarzkopf empieza negociaciones por el terreno, mismas que después de casi 6 años se logran finalizar con la venta del espacio mencionado. Paralelo a esto la ordenanza del sector se modifica, permitiendo el desarrollo de edificaciones de hasta 16 pisos de altura.

El sector está rodeado de toda clase de servicios. Existen centros educativos tradicionales como: el Colegio Benalcázar y en un radio más extenso el colegio La Condamine, además está frente al Parque La Carolina, el lugar de mayor congregación para entretenimiento al aire libre de la ciudad. También existen cerca hoteles, restaurantes, embajadas, centros comerciales y centros financieros; esto hace que el sector adquiera cada vez más importancia y relevancia en ubicación.

3.3.2 Zona de Influencia del Proyecto

El proyecto está en el eje de una de las vías más importantes de la ciudad: Avenida de Los Shyris, con ello su cercanía a centros financieros (Banco del Pacífico, Banco Bolivariano, CitiBank), centros comerciales (Quicentro Shopping, Megamaxi, CCI), Restaurantes (Los Troncos, Sur, La Guarida del Coyote, T.G.I Friday's), Hoteles (Sheraton Four Points, Dann Carlton, Le Parc), centros deportivos (Estadio Olímpico Atahualpa, canchas del Parque La Carolina).

El mercado al que va dirigido el proyecto Cosmopolitan Parc, para el segmento de vivienda y oficinas, son los niveles socioeconómicos medio-alto y alto.



RENDER 3.1 UBICACION DEL PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Googlemaps.com

El proyecto cuenta con el acceso vehicular por la calle Luxemburgo (como medida a la congestión que suele desarrollarse en la esquina misma del proyecto, esto es la sobre la Shyris y Portugal), la que además tiene su ingreso por la Av. De los Shyris; también posee conexión a las redes de servicio público como es la estación de la eco vía y diversos sistemas de buses y taxis que circulan por las calles aledañas: las avenidas 6 de Diciembre y Naciones Unidas.

Al estar sobre la Av. De los Shyris, el sistema vial es de fácil y alta circulación, se vincula fácilmente a vías alternas, como en el caso del túnel Guayasamín que conecta a la ciudad de Quito mediante la Av. Simón Bolívar con los valles de Cumbayá y el Valle de los Chillos.

3.4 Análisis de la Competencia

Definiendo ya los límites entre los que se encuentran las edificaciones que representan una competencia al proyecto Cosmopolitan Parc, se llevará a cabo una evaluación de los mismos mediante investigación de campo y observación, se utilizará la información obtenida mediante impresos, páginas web y vallas publicadas en los linderos de los proyectos.

3.4.1 Ubicación de la Competencia

Se ha determinado como competencia proyectos que pertenecen y también los que no pertenecen a la empresa constructora de Cosmopolitan Parc (Uribe & Schwarzkopf). El área para este fin se encuentra como base en la Av. De Los Shyris hasta la Av. Naciones Unidas, sigue por la Av. 6 de Diciembre, sube por la calle Portugal, para bajar por la Av. Eloy Alfaro hasta volver nuevamente para cerrar el espacio delimitador en la Av. De los Shyris.



RENDER 3.2 UBICACION DEL PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Googlemaps.com

3.4.1.1 Proyecto Astana



FOTO 3.1 FACHADA PROYECTO ASTANA
RENDER 3.3 FACHADA PROYECTO ASTANA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: PAGINA WEB DEL CONSTRUCTOR
MDI 2011-2012

Proyecto de vivienda perteneciente a la empresa RFS, “desde 1.970 la Constructora Ribadeneira F.S. se ha destacado por la importancia de sus proyectos. La empresa ha tenido una larga trayectoria con clientes satisfechos por su calidad, técnica constructiva, seriedad y cumplimiento de sus obras. Ha sido pionera e innovadora en diseño y detalles que han marcado la diferencia.”⁹

Localizado sobre la Av. República de El Salvador e Irlanda, el edificio Astana ofrece una torre de 12 pisos con 46 departamentos, empezando en el piso 2, con 3 tipos de departamentos: tipo 1 de 64.80 m² (suite, 1 baño), tipo 2 de 85.80 m² (2 dormitorios, 2 baños) y tipo 3 de 66.80 m² (suite, 1 baño); del piso 3 al 8 encontramos 4 tipos de departamentos: tipo 1 de 79 m² (2 dormitorios, 2 baños), tipo 2 de 86.60 m² (2 dormitorios, 2 baños), tipo 3 de 66.50 m² (1 dormitorio, 1 baño) y el tipo 4 de 61.60 m² (1 dormitorio, 1 baño).

Del piso 9 al 11 existen: tipo 1 de 79 m² (2 dormitorios, 2 baños), tipo 2 de 86.60 m² (2 dormitorios, 2 baños), y el tipo 3 de 123.70 m² (3 dormitorios, 2 baños y medio).

⁹ <http://www.rfsconstructora.com/la-empresa.html>

Y en el piso 12, se ofertan dos tipos de departamentos: tipo 1 de 146.20 m² (3 dormitorios, 2 baños y 2 medios baños), y el tipo 2 de 121 m² (3 dormitorios, 2 baños y medio).

Descripción del proyecto:

- Diseño moderno
- Acabados de primera
- Vista privilegiada
- Guardianía permanente y monitoreo
- Instalaciones para cable e Internet
- Gas y agua caliente centralizado
- Puertas de acceso con sistema magnético
- Estacionamientos subterráneos
- Generador eléctrico para todo el edificio.

Fecha de entrega: Marzo del 2.013

3.4.1.2 Proyecto Shyris Park



FOTO 3.2 FACHADA PROYECTO SHYRIS PARK
RENDER 3.4 FACHADA PROYECTO SHYRIS PARK
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: PAGINA WEB DEL CONSTRUCTOR
MDI 2011-2012

Proyecto de uso mixto, viviendas y oficinas, ubicado sobre la Av. De los Shyris y Naciones Unidas, perteneciente a la empresa Alvarez Bravo:

“realiza soluciones habitacionales y comerciales de primera calidad en la ciudad de Quito y sus valles para satisfacer las necesidades de la comunidad, apegados a las normas constructivas, alcanzamos los más altos estándares de confort, seguridad, servicio, seriedad y precios competitivos para nuestros clientes.”¹⁰

Descripción del proyecto:

Oficinas desde 36 m2.

Oficinas en plantas de 700 m2.

Suites 60 m2.

Departamentos de 2 dormitorios desde 90 m2.

Departamentos de 3 dormitorios desde 124 m2.

- Hermosa vista y ubicación frente al parque La Carolina.
- Edificio inteligente.
- Elegante y amplio hall de ingreso.
- CCTV y puertas de seguridad.
- Guardianía permanente.
- Control de accesos, cableado estructurado.
- Telefonía IP, internet inalámbrico.
- Agua caliente y gas centralizado.
- Acabados de lujo.
- Estacionamientos de visitas.

Oficinas

- Suministro/extracción de aire, instalaciones para A/C.
- Luminarias y detector centralizado de incendios.

Vivienda

¹⁰ <http://www.viviendaquito.com/main/constructora.php>

- Pisos de madera en áreas sociales.
- Cerámica de lujo de pared a pared en baños.
- Carpintería y puertas de lujo.
- Mesones de baños y cocina de mármol o granito.

3.4.1.3 Proyecto Catalina Plaza



FOTO 3.3 FACHADA PROYECTO CATALINA PLAZA
RENDER 3.5 FACHADA PROYECTO CATALINA PLAZA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: PAGINA WEB DEL CONSTRUCTOR
MDI 2011-2012

El proyecto Catalina Plaza es un centro corporativo, con oficinas desde 56 m² hasta 158 m², con locales comerciales en planta baja. Ubicado en las calles Catalina Aldáz entre Avenida Portugal y Av. Eloy Alfaro en la ciudad de Quito. Sector La Carolina.

“Desde hace mas de 25 años “Constructora Velástegui” viene desarrollando orgullosamente la promoción, planificación, construcción y venta de viviendas, edificios, departamentos, oficinas comerciales en distintas zonas de la ciudad de Quito y en sus valles, satisfaciendo las necesidades de sus clientes, ofreciéndoles seriedad, cumplimiento que confirman nuestro lema “La mejor calidad al mejor precio”, lo que nos ha llevado a ser una de las constructoras con más prestigio de la ciudad.¹¹

¹¹ <http://www.constructoravelastegui.com/index.php/nuestra-constructora>

EDIFICIO CATALINA PLAZA



RENDER 3.6 PISO TIPO PROYECTO CATALINA PLAZA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: PAGINA WEB DEL CONSTRUCTOR
MDI 2011-2012

Características Generales

- Gran ubicación y hermosa vista.
- Edificio inteligente.
- Elegante y amplio hall de ingreso.
- Puertas de seguridad.
- Acabados de lujo.
- Control de accesos.
- Parqueaderos cubiertos y de visitas.
- Generador al 100%.
- Sistema de optimización de energía.
- Alarma y sistema contra incendios.
- Centro de convenciones.
- Dos ascensores de última generación.
- Sistema de seguridad CCTV.
- Cableado estructurado.
- Control de accesos.
- Detector centralizado de incendios en cada oficina.

3.4.1.4 Proyecto Tao



RENDER 3.7 FACHADA PROYECTO TAO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: PAGINA WEB DEL CONSTRUCTOR
MDI 2011-2012

Ubicado en la Av. Eloy Alfaro y El Batán, se encuentra TAO, edificio de construcción de tipología mixta, del grupo constructor Levec, empresa que destina sus esfuerzo a la construcción preocupada por el cuidado del medio ambiente denominada “Verde”.

Características Generales

Departamentos y locales comerciales con acabados de lujo

- Gimnasio, sauna, turco, hidromasaje
- Gas y agua caliente centralizada
- Área de reciclaje de residuos sólidos
- Almacenamiento de agua lluvia
- Paneles solares fotovoltaicos
- Iluminación inteligente led
- Estructura sismo resistente
- Wi-fi en todo el edificio

- Cubierta verde y BBQ
- Área de bicicletas

3.4.1.5 Proyecto Bristol Parc



RENDER 3.8 FACHADA PROYECTO BRISTOL PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Proyecto perteneciente a la empresa que desde el año 1.973 está presente en el mercado ecuatoriano en el ámbito de la construcción: Uribe & Schwarzkopf.

“Uribe & Schwarzkopf como firma constructora se siente orgullosa de sus logros en los campos de la promoción, la planificación, la construcción y la venta de viviendas, departamentos, oficinas comerciales, así como construcciones de interés social en diferentes sectores de la capital de la República.”¹²

Ubicado en la esquina de las calles Portugal y Catalina Aldáz.

El proyecto está conformado por tres torres, 2 torres de 9 pisos para vivienda; y ,1 torre de oficinas de 11 pisos, mismas que se entrelazan para formar parte del área circundante. Su uso mixto permite la creación de franjas para locales comerciales en la planta baja, con accesos peatonales

¹²http://www.viviendaexpress.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2

independientes a cada torre mediante un lobby de ingreso. La mayoría de las viviendas están diseñadas con los siguientes ambientes: hall de ingreso, medio baño, sala, comedor, cocina, área de ropas, 1,2 y 3 dormitorios con vestidores y baño. Dependiendo del tipo de departamento podrá tener terraza. El proyecto cuenta con piscina temperada, área de Spa con jacuzzi, sauna y turco, gimnasio equipado y terraza con área BBQ.



RENDER 3.9 IMPLANTACION PROYECTO BRISTOL PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

3.4.1.6 Proyecto Catalina Parc



RENDER 3.10 FACHADA PROYECTO CATALINA PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Proyecto perteneciente a la empresa que desde el año 1.973 está presente en el mercado ecuatoriano en el ámbito de la construcción: Uribe & Schwarzkopf.

“**Uribe & Schwarzkopf** como firma constructora se siente orgullosa de sus logros en los campos de la promoción, la planificación, la construcción y la venta de viviendas, departamentos, oficinas comerciales, así como construcciones de interés social en diferentes sectores de la capital de la República.”¹³

Ubicado sobre la calle Catalina Aldáz, entre Portugal y Eloy Alfaro.

En Catalina Parc se desarrollan tres torres de departamentos que se insertan de manera visual en su entorno, en donde se podrá disfrutar de los siguientes ambientes: hall de ingreso, baño, sala, comedor, cocina, área de ropas, 1,2 y 3 dormitorios con vestidores y baños cada uno. Además tres niveles de estacionamientos y bodegas.

Su uso mixto permite la creación de franjas comerciales en planta baja, con accesos peatonales independientes para cada torre. Salón comunal, juegos recreativos, cancha de squash, terraza y plazoletas conforman el área comunal. Gimnasio, baño turco, spa con jacuzzi, baño sauna, tina de hidromasaje, y piscina componen el área de descanso y salud. Cada torre cuenta con cámara de transformación, cuarto de basuras, cisterna, cuarto de bombas, cableado para internet y tv por cable, gas centralizado y ascensores de última generación.

3.4.1.7 Proyecto Avedis

¹³http://www.viviendaexpress.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2



RENDER 3.11 FACHADA PROYECTO AVEDIS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Proyecto perteneciente a la empresa que desde el año 1.973 está presente en el mercado ecuatoriano en el ámbito de la construcción: Uribe & Schwarzkopf.

“**Uribe & Schwarzkopf** como firma constructora se siente orgullosa de sus logros en los campos de la promoción, la planificación, la construcción y la venta de viviendas, departamentos, oficinas comerciales, así como construcciones de interés social en diferentes sectores de la capital de la República.”¹⁴

Uribe y Schwarzkopf presenta: Avedis, un edificio creado con 3 locales comerciales y 46 departamentos, decorado hall de ingreso; los habitantes de Avedis podrán disfrutar de esta versátil propuesta de vivienda en una zona de gran influencia comercial de la ciudad.

Ubicado estratégicamente en la Av. 6 de Diciembre y pasaje el Jardín los habitantes de Avedis tendrán a pasos: centros comerciales, centros financieros y de entretenimiento familiar. Es una torre en donde podrá disfrutar de un área BBQ. en la terraza, gimnasio equipado, área de spa con baño turco, baño y vestidores, sala privada de cine y un business center.

¹⁴http://www.viviendaexpress.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2

3.4.1.8 Proyecto Mei



RENDER 3.12 FACHADA PROYECTO MEI
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Proyecto perteneciente a la empresa que desde el año 1.973 está presente en el mercado ecuatoriano en el ámbito de la construcción: Uribe & Schwarzkopf.

“**Uribe & Schwarzkopf** como firma constructora se siente orgullosa de sus logros en los campos de la promoción, la planificación, la construcción y la venta de viviendas, departamentos, oficinas comerciales, así como construcciones de interés social en diferentes sectores de la capital de la República.”¹⁵

Basándose en la milenaria cultura China, llena de aspectos que poseen una gran capacidad para generar emociones, desarrollaron el concepto del Edificio Mei. Nombre de origen femenino, que significa hermoso; de calidad, comodidad y utilidad del atavío personal, presto a mejorar la vida urbana y familiar. En la Av. República del Salvador se desarrolla un nuevo concepto habitacional dirigido a quienes prefieren un estilo moderno y versátil de vida. Este proyecto cuenta con 35 departamentos de dos y tres dormitorios, lofts, locales comerciales en planta baja, oficinas en mezzanine,

¹⁵http://www.viviendaexpress.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2

cuatro niveles de subsuelos y bodegas. Mei cuenta con una zona recreativa cubierta en el mezzanine, gimnasio, baño turco, área de spa, terraza comunal y plazoleta.

3.4.1.9 Proyecto Cosmopolitan Parc



RENDER 3.13 FACHADA PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Proyecto perteneciente a la empresa que desde el año 1.973 está presente en el mercado ecuatoriano en el ámbito de la construcción: Uribe & Schwarzkopf.

“**Uribe & Schwarzkopf** como firma constructora se siente orgullosa de sus logros en los campos de la promoción, la planificación, la construcción y la venta de viviendas, departamentos, oficinas comerciales, así como construcciones de interés social en diferentes sectores de la capital de la República.”¹⁶

Características

¹⁶http://www.viviendaexpress.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2

Edificio de construcción mixta, con 16 pisos y 6 niveles de estacionamientos. Cuenta con 5 ascensores en total: 2 para oficinas y 3 para vivienda.

Posee 102 departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios y lofts, con terrazas dependiendo del piso y la ubicación, 77 oficinas y 17 locales comerciales en planta baja.

Como servicios comunales de los departamentos Cosmopolitan Parc oferta:

- Gimnasio equipado, sala de aeróbicos, sala de pilates y yoga.
- Área de spa con: baño sauna, baño turco, tina de hidromasaje, sillones de descanso, baños y vestidores.
- Sala de cine
- Guardería infantil
- Salón comunal en PH
- Terraza panorámica con splash pool, bar, área de B.B.Q. y jardines
- Business center con sistema de internet wi-fi
- Zona de lavado y secado de ropa automático
- Salón de juegos

También cuenta con 6 pisos de oficinas de 34 hasta 128 m2 en plantas libres, con tecnología de punta y además:

- Hall de ingreso decorado
- Área de cafetería y baño privado en cada oficina
- Baterías sanitarias comunales por piso
- Estacionamiento exclusivo para las oficinas
- Sala de reuniones / Business center
- Seguridad magnéticas en los accesos

Ubicación

Ubicado en la Ciudad de Quito, en el Sector Norte de la ciudad “La Carolina”, sobre la Av. De los Shyris y Portugal, Cosmopolitan Parc es un

lugar que tiene muy cerca una diversidad de servicios y facilidades, lo que lo convierte en un proyecto estrella.

Sobre la calle Portugal encontramos una amplia oferta gastronómica: la panadería Cyrano con su heladería Corfu, existe un restaurante de Sushi, la franquicia norteamericana de sandwiches Subway, el restaurante Magic Bean, la panadería Ambato, además de puestos de flores y frutas que le dan un toque pintoresco a la calle.

También en el sector encontramos una amplia gama de farmacias: Medicití, Fybeca y Pharmacys, centros comerciales, restaurantes, bancos, y un sinnúmero de tiendas que aportan al sector en su desarrollo.

Frente a la Av. De los Shyris está el parque La Carolina, famoso por ser el principal lugar de recreación y esparcimiento al aire libre.

3.5 Cuadro Comparativo de los proyectos en el sector



PROYECTO	SHYRIS PARK	ASTANA	CATALINA PLAZA	TAO	CATALINA PARC	BRISTOL PARC	MEI	AVEDIS	COSMOPOLITAN PARC
PROMOTOR	ALVAREZ BRAVO	RFS	CONSTRUCTORA VELASTEGUI	LEVEC CONSTRUCTORA	URIBE Y SCHWARZKOPF	URIBE Y SCHWARZKOPF	URIBE Y SCHWARZKOPF	URIBE Y SCHWARZKOPF	URIBE Y SCHWARZKOPF
DIRECCION	NNUU Y SHYRIS	REPUBLICA DE EL SALVADOR E IRLANDA	CATALINA ALDAZ Y PORTUGAL	ELOY ALFARO Y EL BATAN	PORTUGAL Y ELOY ALFARO	PORTUGAL Y CATALINA ALDAZ	REPUBLICA DEL SALV. Y SUECIA	6. DE DICIEMBRE Y EL JARDIN	PORTUGAL Y SHYRIS
N. PISOS	14 PISOS	12 PISOS	8 PISOS	8 PISOS	8 PISOS	8 PISOS	12 PISOS	12 PISOS	16 PISOS
AREAS DE VIVIENDA	60 - 153 M2	61 - 123 M2	-	61 - 183 M2	55 - 93 M2	54 - 103 M2	67 - 88 M2	50 - 92 M2	56 - 98 M2
AREAS DE COMERCIO	-	-	70 M2	60 M2	80 M2	-	200 M2	-	20 - 134 M2
AREAS DE OFICINA	36 - 700 M2	-	56 - 158 M2	-	-	80 M2	60 M2	30 - 92 M2	34 - 104 M2
ACABADOS	LUJO	PRIMERA	PRIMERA	LUJO	PRIMERA	PRIMERA	PRIMERA	PRIMERA	PRIMERA
MATERIAL EN PAREDES	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO	BLOQUE, PINTADO, ALUCOBOND	ALUCOBOND, BLOQUE ESTUCADO Y PINTADO	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO, FACHALETA	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO, FACHALETA	BLOQUE, ESTUCADO Y PINTADO
VENTANERIA	VIDRIO CLARO Y ALUMINIO NATURAL	VIDRIO CLARO Y ALUMINIO NATURAL	VIDRIO OSCURO ANTIREFLEJO Y ALUMINIO NATURAL	VIDRIO OSCURO ALUMINIO OSCURO	VIDRIO CLARO Y ALUMINIO NATURAL	VIDRIO OSCURO ALUMINIO OSCURO	VIDRIO CLARO Y ALUMINIO NATURAL	VIDRIO CLARO Y ALUMINIO NATURAL	VIDRIO OSCURO ALUMINIO OSCURO
PISO HALL	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO IMPORTADO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO	PORCELANATO
PISO AREA SOCIAL	PISO DE MADERA	PISO FLOTANTE	PORCELANATO	PORCELANATO	PISO FLOTANTE	GRANO DE MARMOL	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE
PISO EN DORMITORIOS	ALFOMBRA	ALFOMBRA	-	PISO FLOTANTE	ALFOMBRA	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE	PISO FLOTANTE
SANITARIOS Y GRIFERIA	IMPORTADO	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
MUEBLES DE COCINA	MDF Y MARMOL	MDF Y MARMOL	-	MDF, MARMOL Y GRANITO	MELAMINICO Y GRANITO	MELAMINICO Y GRANITO	MELAMINICO Y GRANITO	MELAMINICO Y GRANITO	MDF, MARMOL Y GRANITO
MUEBLES EN BAÑOS Y CLOSETS	MDF	MDF	MDF	MDF	MELAMINICO	MELAMINICO	MELAMINICO	MELAMINICO	MELAMINICO
ASCENSORES	4	2	2	2	2	2	1	1	5
TERRAZAS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
ESTACIONAMIENTOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS	EN SUBSUELOS
BODEGAS	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI
ADICIONALES	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO, SALA DE CINE Y SALON DE NEGOCIOS	SALON DE CONFERENCIAS, GAS CENTRALIZADO, CONTROL DE ACCESO, GENERADOR PROPIO	GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO, SALA DE CINE Y SALON DE NEGOCIOS	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO, PANELES SOLARES, RECIRCULACION DE AGUA, TERRAZAS VERDES	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO, AREA DE JUEGOS, CANCHA DE SQUASH	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO, BANDA DE COMERICOS	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, CONTROL DE ACCESO, SALA DE CINE Y BUSINESS CENTER	GAS CENTRALIZADO, GENERADOR PROPIO, SEGURIDADES MAGNETICAS
ZONAS RECREATIVAS	GIMNASIO, TURCO, CAFETERIA, BBQ.	GIMNASIO, SPA	-	PISCINA, GIMNASIO, SAUNA, TURCO, HIDROMASAJE.	GIMNASIO, TURCO, SPA CON JACUSSI, HIDROMASAJES Y PISCINA.	PISCINA, GIMNASIO, JACUSSI, SAUNA, TURCO, BBQ.	GIMNASIO, TURCO, Y SPA.	GIMNASIO, TURCO SPA, BBQ EN TERRAZA	PISCINA, TERRAZAS, SAUNA, JACUZZI, TURCO, SALA DE CINE, BUSINESS CENTER, GIMNASIO, GUARDERIA INFANTIL
PRECIOS EN VIVIENDA	\$ 1,592.00	\$ 1,603.00	-	\$ 1,506.00	\$ 1,631.00	\$ 1,500.00	\$ 1,403.00	\$ 1,380.00	\$ 1,539.00
PRECIOS EN COMERCIO	\$ 1,835.00	\$ 2,540.00	\$ 2,200.00	\$ 2,575.00	\$ 2,590.00	\$ 2,600.00	\$ 2,160.00	\$ 2,360.00	\$ 2,500.00
ENTRADA	20%	20%	20%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
NUMERO DE CUOTAS	14 CUOTAS (20%)	12 CUOTAS (20%)	9 CUOTAS (30%)	21 CUOTAS (30%)	9 CUOTAS (30%)	21 CUOTAS (30%)	3 CUOTAS (30%)	9 CUOTAS (30%)	18 CUOTAS (30%)
FECHA DE ENTREGA	AGOSTO 2013	MARZO 2013	MARZO 2012	ENERO 2014	DICIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2013	JUNIO 2012	DICIEMBRE 2012	SEPTIEMBRE 2013

TABLA 3.2 COMPETENCIA DEL SECTOR
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Investigación secundaria
MDI

2011-2012

3.6 Área promedio de departamentos, Sector La Carolina en m2.

Según el estudio de esta tesis, del 100% de departamentos analizados, sólo el 33, 33% supera la superficie de los 100 m2.

Los departamentos que más acogida y rapidez de venta son los que cuentan con 2 y 3 habitaciones, departamentos que van de los 88 hasta los 102 m2.

En el proyecto Cosmopolitan Parc el departamento promedio tiene un metraje de 98,6 m2. Además estos departamentos en su mayoría poseen vista al Parque, con lo cual son los más atractivos en el momento de la compra.

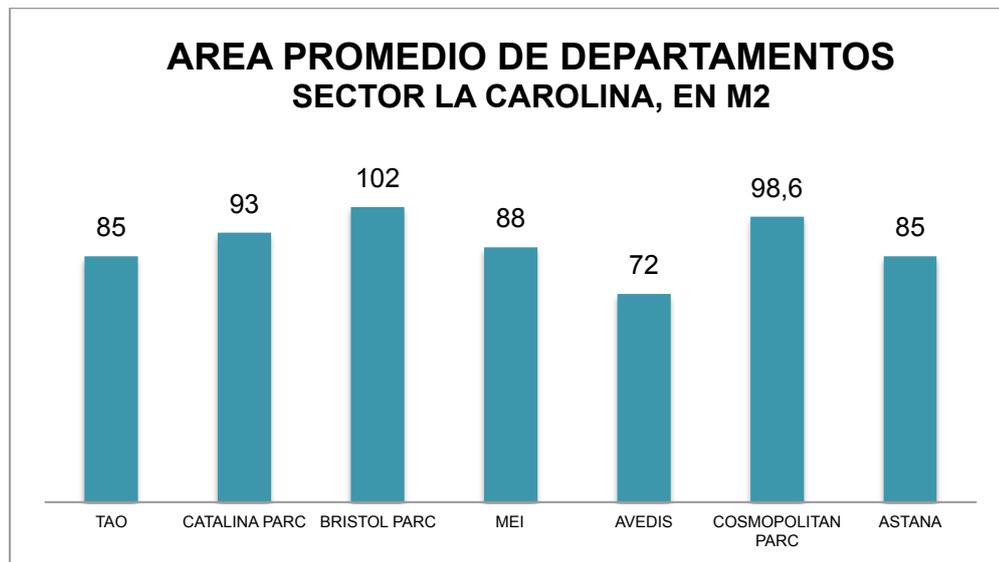


GRAFICO 3.27 AREA PROMEDIO DE DEPARTAMENTOS, SECTOR LA CAROLINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Investigación secundaria
MDI 2011- 2012

3.7 Oferta de unidades en el Sector.

Según los datos obtenidos, la competencia inmediata al edificio Cosmopolitan Parc se encuentra concentrada en 5 edificaciones (de las cuales 4 pertenecen a la misma empresa del proyecto en estudio).

En un total de 604 unidades de vivienda ofertadas, el proyecto que

más viviendas tiene en construcción es el Catalina Parc, con 159 lo que nos da un 25% de participación en este total, seguido por el proyecto Bristol Parc con 153 (cabe destacar que estos 2 proyectos tienen a su haber 1 y 2 torres) que representa un 55% del pastel expuesto.

Tenemos que el Cosmopolitan Parc se ubica en un tercer lugar con 102 unidades de vivienda, que es igual al 17% de la oferta del sector.

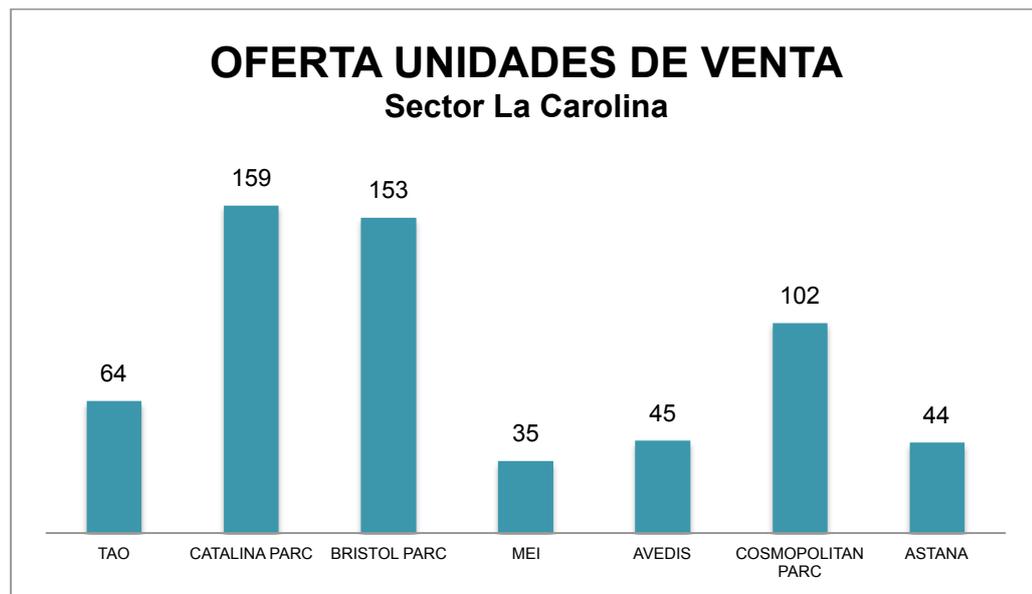


GRAFICO 3.28 OFERTA UNIDADES DE VENTA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

Como vemos en los gráficos los demás proyectos no superan las 64 unidades como es el caso del Proyecto Tao, con un 11% del total de la oferta del sector.

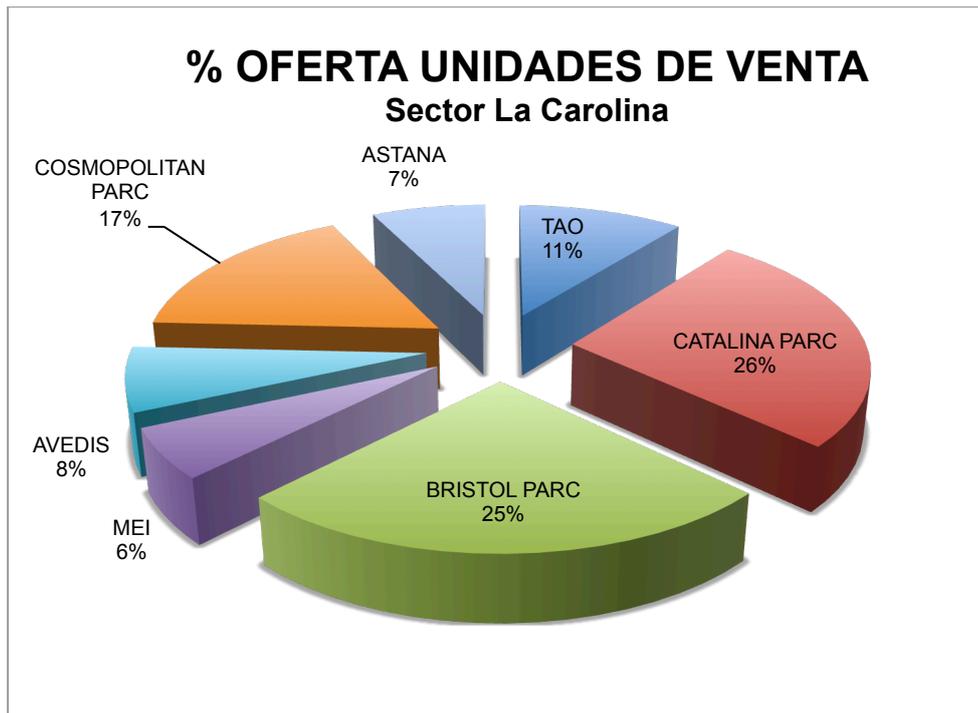


GRAFICO 3.29 OFERTA UNIDADES DE VENTA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

3.8 Velocidad de Ventas

Según los datos obtenidos, el promedio de ventas de las 682 unidades inmobiliarias, es de 5.78 por mes, siendo en este mismo espacio el promedio en velocidad de ventas del 6.8%, obteniendo por amplio margen la más alta velocidad el proyecto Cosmopolitan Parc con un 12.5% incluyendo para este cuadro el mes en que se realizó el análisis, no así el mes final de ventas del proyecto que fue en noviembre del año 2.011. Seguido está el proyecto Shyris Park con un 8.3%, y luego el proyecto Avedis, edificio que forma parte de la empresa Uribe & Schwarzkopf y que tiene el 8.2 % en velocidad de ventas.

CUADRO VELOCIDAD DE VENTAS COMPETENCIA COSMOPOLITAN PARC								
PROYECTO	SHYRIS PARK	MEI	TAO	CATALINA PARC	ASTANA	BRISTOL	COSMOPOLITAN	AVEDIS
TOTAL DEPARTAMENTOS OFERTADOS	80	35	64	159	44	153	102	45
DEPARTAMENTOS VENDIDOS	66	30	42	118	35	55	102	37
DEPARTAMENTOS DISPONIBLES	14	5	22	41	9	98	0	8
INICIO DE VENTAS	Jul-11	Oct-10	Jul-11	Oct-10	Dec-10	Nov-11	Sep-11	Jul-11
FECHA DE LA MUESTRA	Abr 2012	Abr 2012	Abr 2012	Abr 2012	Abr 2012	Abr 2012	Abr 2012	Abr 2012
PERIODO EN MESES	10	19	10	19	17	6	8	10
VENTAS POR MES	6.60	1.58	4.20	6.21	2.06	9.17	12.75	3.70
VELOCIDAD DE VENTAS	8.3%	4.5%	6.6%	3.9%	4.7%	6.0%	12.5%	8.2%

PROMEDIO DE VENTAS MES	5.78
PROMEDIO VELOCIDAD DE VENTAS	6.8%

TABLA 3.3 CUADRO VELOCIDADES DE VENTAS COMPETENCIA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

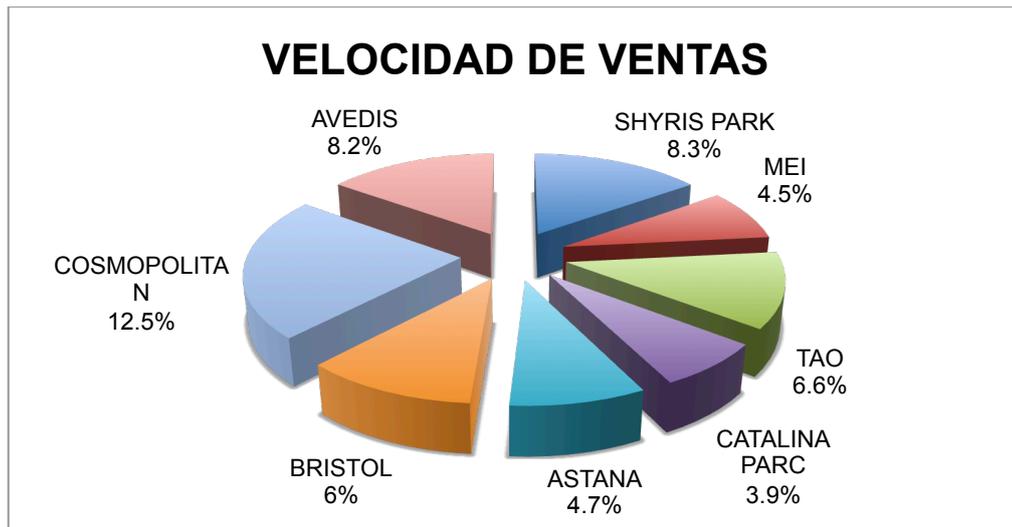


GRAFICO 3.30 PORCENTAJES VELOCIDADES DE VENTAS COMPETENCIA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

3.9 Conclusiones

En el sector vemos una amplia gama de oferta inmobiliaria en cuanto a bienes como departamentos, oficinas y locales comerciales; llegando en este estudio específico a determinar 682 unidades de vivienda de similares acabados y áreas a las del proyecto Cosmopolitan Parc.

El Sector de La Carolina se ha convertido en el eje central de todo el Sector Centro Norte de la ciudad de Quito, cada vez hay más y mejores edificaciones con servicios y sistemas modernos que aportan al mercado.

El promedio de ventas por mes del sector llega al 5.78 % y el promedio de velocidad de ventas de Cosmopolitan Parc del 12.5 %, demostrando con esta velocidad, la eficacia del sistema de ventas de la empresa y también la gran aceptación del proyecto en el medio ofertado.

Demostrar que el edificio cuenta con sistemas de seguridad para prevención y detección de eventuales problemas, es un factor altamente cotizado. Los clientes prefieren siempre las edificaciones con sistemas de protección y pronta ayuda.

Los acabados de las construcciones, en cuanto a pisos y paredes, los materiales y muebles que se utilizan, tanto para áreas sociales, así como también en cocinas y habitaciones están de acuerdo a los requerimientos del mercado objetivo.

Todos los proyectos cuentan con rótulos informativos, y en las oficinas de ventas material promocional informativo del proyecto en cuestión.

El proyecto inmobiliario Cosmopolitan Parc tiene un excelente plus, el desarrollo de una piscina tipo “splash pool” en el último piso, con zona de BBQ., y un amplio salón para reuniones, este lugar se destaca por la vista a la que tiene acceso, estos detalles hacen que el proyecto sea bastante atractivo para el mercado.

CAPITULO 4

COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO



4. COMPONENTE TECNICO ARQUITECTONICO

En este componente evaluaremos el factor ubicación, identificando las ventajas del sector en cuanto a los servicios y las facilidades de accesos a los que se cuenta de manera rápida.

4.1 Evaluación de la Localización

El proyecto se encuentra ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, en el sector de La Carolina, Centro Norte de la Ciudad, sobre la Av. Shyris y Portugal, esquina; teniendo acceso también por la calle paralela a la Av. Shyris, esta es la calle Luxemburgo.

El Edificio Cosmopolitan Parc se encuentra localizado en lo que hoy se denomina como el centro financiero y comercial de la ciudad, este sector ha tenido un permanente desarrollo en las últimas dos décadas.



RENDER 4.1 UBICACION DEL PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Googlemaps.com
MDI 2011-2012

4.2 Ubicación y tamaño de la propiedad

El proyecto se encuentra ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, en el sector de La Carolina, Centro Norte de la Ciudad, sobre la Av. Shyris y Portugal, esquina; teniendo acceso también por la calle paralela a la Av. Shyris, esta es la calle Luxemburgo.

El terreno cuenta con 1.685 m² según el Informe de Regulación Metropolitana (IRM) del Distrito Metropolitano de Quito, con un frente de 40 metros y un fondo de 12 metros.

4.3 Límites del terreno

El terreno tiene como límites de propiedad para la edificación del proyecto:

Norte, calle Portugal,

Sur: Propiedades particulares,

Este: calle Luxemburgo; y al

Oeste: la Av. De los Shyris.

4.4 Descripción y evaluación del terreno

La ubicación del terreno en el que construirá el Edificio Cosmopolitan Parc posee una vista privilegiada del Sector Norte de la ciudad, ya que cuenta con vista directa a la Av. De los Shyris, misma que del otro lado de la calle cuenta con el Parque La Carolina, lo que implica una mejor vista de los alrededores del sector incluyendo elevaciones geográficas cercanas a la ciudad.



FOTO 4.1 VISTA DESDE EL PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.5 Regulación Municipal

Basándonos en el texto del Informe de Regulación Metropolitana, emitido por el Distrito Metropolitano de Quito, conforme a la normativa Municipal en donde consta el plan de uso y ocupación del suelo actual, el terreno está localizado en la zona A27(A1016-40).

Según el IRM, la altura máxima del edificio es de 48 metros, en un tope de 16 pisos y con un 40% de uso de la superficie en planta baja.

Informe de Regulación Metropolitana

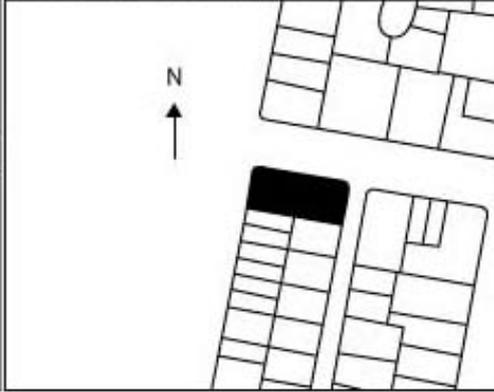
		<p align="center">MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCION METROPOLITANA DE PLANIFICACION TERRITORIAL</p>	
INFORME DE REGULACION METROPOLITANA			
Fecha: Lunes 19 de Diciembre del 2011 (10:21)		Número: 371159	
1. Identificación del Propietario		3. Esquema ubicación del predio	
Número del predio: 27200 Clave Catastral: 11006 12 001 000 000 000 Cédula de Identidad: 01792306167001 Nombre del propietario: FIDEICOMISO MERCANTIL CARCAM			
2. Identificación del Predio			
Parroquia: Iñaquito Barrio / Sector: Benalcázar CD Datos del terreno: Área de terreno: 1685,69 m ² Área de construcción: 0,0 m ² Frente: 114,4 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO			
Calle:	Ancho:	Referencia:	Retiros mts.
Av. de Los Shyris	40,0	Línea de cerramiento	5,0
Luxemburgo	12,0	Línea de cerramiento	5,0
Portugal	30,0	Línea de cerramiento	5,0
4. Regulaciones:			
Zona	Pisos	Retiros	
Zonificación: A25(A812-50)	Altura: 36 m	Frontal: 5 m	
Lote mínimo: 800 m ²	Número de Pisos: 12	Lateral: 3m	
Frente mínimo: 20 m		Posterior: 3 m	
COS-TOTAL: 600%		Entre Bloques: 6 m	
COS-PB: 50%			
Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada			
Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano			
Etapa de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010)			
Uso Principal: (M) Múltiple			
Zona	Pisos	Retiros	
Zonificación: A27(A1016-40)	Altura: 48 m	Frontal: 5 m	
Lote mínimo: 1000 m ²	Número de Pisos: 16	Lateral: 3m	
Frente mínimo: 20 m		Posterior: 3 m	
COS-TOTAL: 640%		Entre Bloques: 6 m	
COS-PB: 40%			
Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada			
Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano			
Etapa de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010)			
Uso Principal: (M) Múltiple			
5. Afectaciones			
6. Observaciones			
- RADIO DE CURVATURA 10 M CON LA AV. DE LOS SHYRIS Y RADIO DE 5 M CON LA CALLE LUXEMBURGO. - RETIRO FRONTAL A TODAS LAS VIAS 5M. - PREDIOS UNIFICADOS - CONSULTARA EN LA DIRECCION DE AVIACION CIVIL LA ALTURA MAXIMA DE EDIFICACION POR EL CONO DE APROXIMACION AL AEROPUERTO. - SOLICITARA EN LA SECRETARIA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL, HABITAT Y VIVIENDA LA DELIMITACION DE LAS ZONIFICACIONES.			

TABLA 4.1 IRM
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Planificación Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Realizando un esquema comparativo entre los datos proporcionados por el Informe de Regulación Metropolitana y los datos del proyecto Cosmopolitan Parc, establecemos que el mencionado proyecto cumple con las normas requeridas de una manera acorde a lo planeado.

**TABLA COMPARATIVA
DATOS DEL IRM Y PROYECTO COSMOPOLITAN PARC**

	IRM	PROYECTO	CUMPLE
LOTE MINIMO	1000 m2	1000 m2	SI
FRENTE MINIMO	20	20 m	SI
COS TOTAL	640%	619.43%	SI
COS PB	40%	28.94%	SI
NUMERO DE PISOS	16	16	SI
ALTURA MAXIMA	48 m	48 m	SI

TABLA 4.2 DATOS COMPARATIVOS ENTRE IRM Y PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

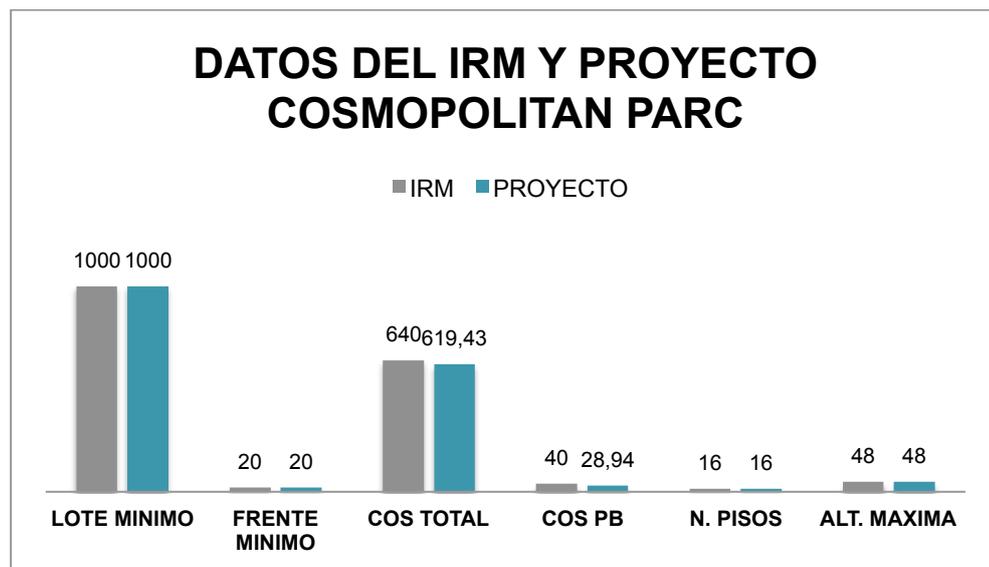


GRAFICO 4.1 COMPARATIVOS ENTRE IRM Y PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

4.6 Uso del Suelo

De acuerdo a lo estipulado en el IRM, el uso principal del suelo es de calificación M, lo que significa de uso múltiple; esto nos da apertura para realizar una construcción de tipología mixto, o sea vivienda, oficinas y

comercio.

Con el permanente desarrollo de este sector, vemos como el área circundante al proyecto posee una mayor demanda en lo referente a la adquisición de bienes inmobiliarios tanto para uso de vivienda como para comercio o empresas.

4.7 Características del entorno

Rodeado de la vida cosmopolita de la ciudad, el entorno de Cosmopolitan Parc se encuentra conformado por los más importantes centros comerciales de la Ciudad, cadenas internacionales hoteleras, restaurantes gourmets, cadenas de comida rápida, entidades financieras, centros educativos, embajadas, y como eje principal se encuentra el parque con mayor connotación de la ciudad: La Carolina, considerado como un lugar al aire libre en donde desarrollar varias actividades recreacionales y deportivas.



- | | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|
| Entidades | 3 Hotel Le Parc | 6 Citibank/Consulado Alemania | 9 Embajada México |
| 1 Hotel Sheraton | 4 Lugano Suites | 7 Banco Del Pacifico | 10 Ministerio de Salud |
| 2 Hotel Dann Carlton | 5 Hotel Casino Plaza | 8 Banco Bolivariano | 11 Hotel Akros |

RENDER 4.2 UBICACION ENTIDADES CERCANAS AL PROYECTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Googlemaps.com
MDI 2011-2012

4.7.1 Sector Residencial

De origen residencial el sector de La Carolina, con presencia de viviendas unifamiliares, casas de dos pisos y amplios jardines de acceso.

Con el transcurso del tiempo, este sector empezó cada vez más a tornarse en uno de los polos de desarrollo de la ciudad, lo que dio paso para que las entidades gubernamentales re estructuren las normativas de construcción del sector. Generando a partir de este cambio inmuebles con alturas de hasta 48 metros en las principales vías, y de hasta 36 metros en las vías secundarias.

El estrato demográfico de sus habitantes tanto para personas naturales como para personas jurídicas, varía del NSE medio al medio-alto.

4.7.2 Sector Empresarial

Al estar sobre la Av. De los Shyris, la vía más importante del norte de la ciudad, este sector específico de la ciudad ha desarrollado edificaciones en las que se encuentran diversas empresas tanto multinacionales como locales, instituciones petroleras, líneas aéreas inclusive entidades gubernamentales como ministerios.

4.7.3 Sector Financiero y de Servicios

Importantes instituciones financieras locales e internacionales forman parte del sector circundante.

Así también varias cadenas hoteleras internacionales cuentan con sucursales de alojamiento, la oferta hotelera ha sido cada vez más amplia en el sector.

4.7.4 Sector Comercial y Recreativo

Este sector se encuentra rodeado de 3 grandes centros comerciales cada uno con grandes plazas de estacionamiento, tiendas de renombradas marcas, restaurantes gourmet y de comida rápida, gimnasios, estaciones de radio, farmacias, agencias de viajes, supermercados, y el más importante centro deportivo de la Ciudad: Estadio Olímpico Atahualpa.

Sin dejar atrás el Parque La Carolina, centro de esparcimiento y recreación con amplias canchas deportivas, senderos, laguna y toda una zona verde que permite una mejor oxigenación de los alrededores y por ende de sus habitantes.

4.8 Vialidad

La Av. De los Shyris dependiendo de la hora en la que se la transite presentará problemas de congestión vehicular, esto debido a que en el sector las vías secundarias en su mayoría son de corta extensión.

La calle Portugal presenta una congestión vehicular con menor magnitud, puesto que es la vía que conecta directamente a las tres vías más importantes del sector, esto es: Av. De los Shyris, Av. 6 de Diciembre y Av. Eloy Alfaro.

4.9 Características de Construcción del Sector

Con notable uso del diseño arquitectónico y de modernos materiales, vemos como el sector ha creado un concepto visual propio en este punto de la ciudad.

Edificios de diseño contemporáneo, con estructuras y acabados resistentes a las condiciones del clima de la ciudad; aportan con su presencia

a resaltar la línea del diseño inmobiliario del sector.



FOTO 4.2 VISTA AV. REPUBLICA DE EL SALVADOR
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.10 Ventajas y Desventajas de la Ubicación del Proyecto Cosmopolitan Parc en esta zona.

4.10.1 Ventajas

- El terreno cuenta con acceso a todos los servicios públicos.
- Topografía plana.
- La ubicación permite la vivienda y oficina de manera simultánea en el proyecto, y permite además la generación de una franja de locales comerciales en planta baja, lo que aporta al edificio más servicios para sus condóminos, así como también para los

habitantes del sector.

- Facilidad de acceso vial.
- Líneas de transporte público de fácil acceso.
- Se puede llegar de manera peatonal a los restaurantes, centros comerciales y restaurantes de la zona.
- La vista de la mayoría de los departamentos de viviendas da al parque La Carolina, lo que genera un gancho atractivo para quienes lo van a habitar.

4.10.2 Desventajas

- Amplia oferta de vivienda y oficinas en el sector.
- Congestión vehicular a determinadas horas de la jornada laboral.

4.11 Análisis Descriptivo

El proyecto Cosmopolitan Parc ha sido desarrollado por el departamento de Planificación de la Constructora Uribe & Schwarzkopf, en una dupla entre el Jefe de Planificación: Arq. Francisco Xavier Segovia y el Arq. Jorge Panimboza.

Manteniendo la línea de diseño arquitectónico de la empresa, Cosmopolitan Parc tiene un fachada limpia, con terrazas vistas, en la que existe el predominio del color blanco y gris, por sobre el vidrio reflectivo. La intención del diseño es aportar luz natural a todos los departamentos, además de estandarizar en todos ellos el confort y la seguridad.

Con un grafiado de color blanco y gris en sus paredes exteriores, alternando con materiales como el vidrio reflectivo y cerámica con textura tipo

madera, el juego de fachada del Cosmopolitan Parc es una característica más de su innovador y contemporáneo diseño.



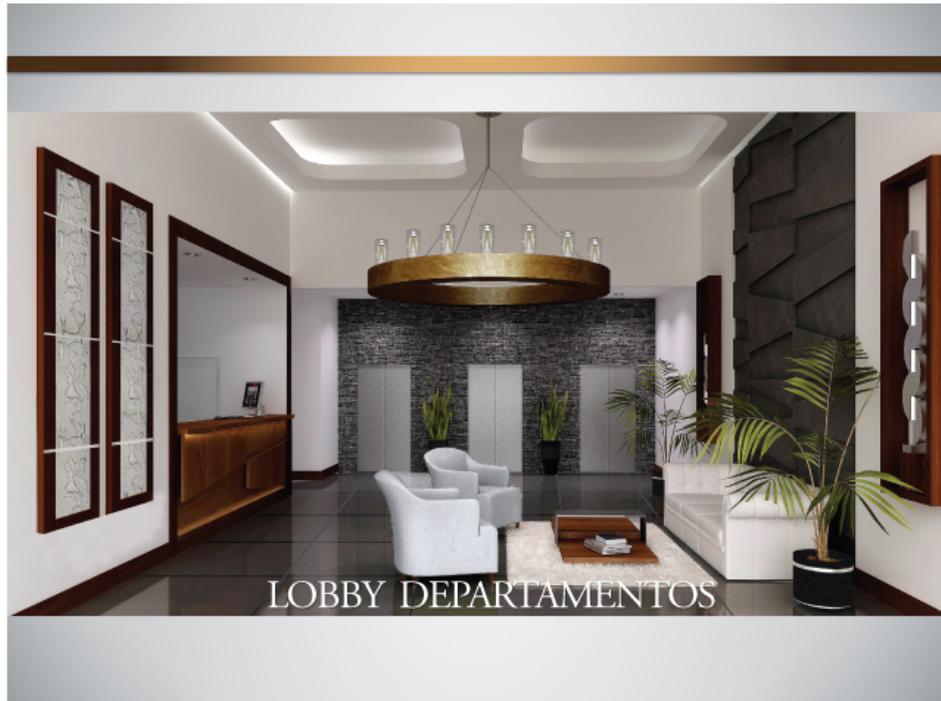
RENDER 4.3 FACHADA EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Basado en la tipología mixta del edificio (vivienda, oficinas y locales comerciales), se han desarrollado dos ingresos diferentes y privados para cada sector, un lobby para el área de oficinas y otro lobby para el área de vivienda.



RENDER 4.4 LOBBY OFICINAS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

El lobby de oficinas, con un ingreso al edificio de doble altura, misma que permite una zona con amplia iluminación natural, sala de espera decorada, counter de recepción y dos ascensores; detalles que hacen de este proyecto uno de los más importantes de la empresa constructora a la que pertenece.



RENDER 4.5 LOBBY VIVIENDAS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

El lobby de departamentos, con un diseño de interior un poco más conservador que el lobby de oficinas. Amplio corredor con counter de recepción, ambiente decorado con muebles en tonos blancos, y paredes en textura de piedra para dar una cálida bienvenida al ingreso del edificio.

En el piso 7 se ha desarrollado el área recreativa, la que consiste en:

Guardería infantil

Zona de lavandería y secado automático

Sala de cine

Business center

Spa: jacuzzi, baño sauna y baño turco.

Gimnasio

Sala de aeróbicos

Sala de juegos de mesa.



RENDER 4.6 SALA DE CINE EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.12 Distribución de Areas

El proyecto Cosmopolitan Parc tiene un diseño que incluye 5 niveles de subsuelos para 194 plazas de estacionamiento y 114 bodegas; 16 pisos, de los cuales se destinan: 7 locales comerciales en planta baja, 71 oficinas que se encuentran distribuidas entre los pisos 2 al 6; y, a partir del piso 7 hasta el 16, 102 departamentos de vivienda.

Toda esta distribución suma un total de 13.558 m² para el resumen de bienes exclusivos.

RESUMEN BIENES EXCLUSIVOS

DENOMINACION	UNIDADES	CUBIERTAS
Resumen Departamentos	102	6.276
Resumen Locales Comerciales	7	448
Resumen Oficinas	71	2.899
Resumen Terrazas	112	921
Resumen Bodegas	114	369
Resumen Estacionamientos	194	2.555
TOTAL BIENES EXCLUSIVOS		13.559

TABLA 4.3 RESUMEN BIENES EXCLUSIVOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

Distribución arquitectónica

- 07 Locales comerciales de entre 30.25 m² y 113.30 m².
- 71 Oficinas distribuidas en 30 tipos, con áreas que van desde los 30.45 m² hasta los 107 m²
- 102 departamentos, algunos con terrazas, segmentados en los siguientes tipos:
 - 10 Tipo A, 2 dormitorios, 63,90 m²
 - 10 Tipo B, 3 dormitorios, 79,70 m²
 - 03 Tipo C, loft 1 dormitorio, 56,90
 - 06 Tipo D, 2 dormitorios, 64,90 m²
 - 05 Tipo E, loft 1 dormitorio, 55,30 m²
 - 10 Tipo F, 2 dormitorios, 62,70 m²
 - 09 Tipo G, 1 dormitorio, 39,30 m²
 - 09 Tipo H, 2 dormitorios, 60,25 m²
 - 09 Tipo I, 3 dormitorios, 79,45 m²
 - 09 Tipo J, 2 dormitorios, 63,80 m²
 - 09 Tipo K, 2 dormitorios, 53,60 m²
 - 09 Tipo L, 1 dormitorio, 39,15 m²
 - 04 Tipo M, 3 dormitorios, 89 m²

A continuación se describen las áreas de cada uno de los

departamentos y los niveles en los que se encuentran ubicados, incluyendo los subsuelos de estacionamientos:

COSMOPOLITAN PARC CUADRO DE AREAS							
NIVEL	USOS	UNIDADES	AREA PARCIAL	AREA BRUTA	AREA NO COMPUTABLE		AREA UTIL
					A. ABIERTA	A. CONSTRUIDA	
SUBSUELO 5 N - 15.20 N - 16.75	PARQUEOS	45		585,91		585,91	
	PARQUEOS DE VISITA	5		70,59		70,59	
	BODEGAS	23		75,15		75,15	
	CIRC. VEHICULAR	1		657,72		657,72	
	CUARTO DE BOMBAS	1		9,40		9,40	
	CIRC. PEATONAL	1		86,99		86,99	
	DUCTO VENTILACION MECANICA	1		2,30		2,30	
	MUROS Y COLUMNAS			95,64		95,64	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1		48,30		48,30		
SUBSUELO 4 N - 12.20 N - 13.75	PARQUEOS	41		550,58		550,58	
	PARQUEOS DE VISITA	4		46,64		46,64	
	BODEGAS	25		81,95		81,95	
	CIRC. VEHICULAR	1		692,65		692,65	
	CIRC. PEATONAL	1		89,89		89,89	
	DUCTO VENTILACION MECANICA	1		2,30		2,30	
	DEPOSITO DE BASURAS	1		10,00		10,00	
	FOSA DE ASCENSORES	1		13,85		13,85	
	MUROS Y COLUMNAS			95,64		95,64	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1		48,50		48,50		
SUBSUELO 3 N - 9.20 N - 10.75	PARQUEOS	40		524,77		524,77	
	PARQUEOS DE VISITA	5		71,34		71,34	
	BODEGAS	25		81,80		81,80	
	CIRC. VEHICULAR	1		692,65		692,65	
	CIRC. PEATONAL	1		88,80		88,80	
	DUCTO VENTILACION MECANICA	1		2,30		2,30	
	DEPOSITO DE BASURAS	1		10,00		10,00	
	MUROS Y COLUMNAS			95,64		95,64	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	2		64,70		64,70		
SUBSUELO 2 N - 6.20 N - 7.75	PARQUEOS	40		524,97		524,97	
	PARQUEOS DE VISITA	6		83,49		83,49	
	BODEGAS	22		70,80		70,80	
	CIRC. VEHICULAR	1		692,65		692,65	
	CIRC. PEATONAL	1		87,45		87,45	
	DUCTO VENTILACION MECANICA	1		2,30		2,30	
	DEPOSITO DE BASURAS	1		10,00		10,00	
	MUROS Y COLUMNAS			95,64		95,64	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	2		64,70		64,70		
SUBSUELO 1 N - 3.20 N - 4.75	PARQUEOS	28		369,13		369,13	
	PARQUEOS DE VISITA	15		195,00		195,00	
	BODEGAS	19		59,35		59,35	
	CAMARA DE TRANSFORMACION Y GENERADOR	1		29,20		29,20	
	MUROS Y COLUMNAS			95,64		95,64	
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	2		64,70		64,70	
	CIRC. PEATONAL			100,93		100,93	
	CIRC. VEHICULAR	1		692,65		692,65	
	EQUIPO DE VENTILACION MECANICA	1		12,60		12,60	
	MEDIDORES	4		12,80		12,80	
PLANTA BAJA DEL N +/-0.00 AL N- 0.75	LOCAL 1	1	96,10	96,10			96,10
	LOCAL 2	1	113,30	113,30			113,30
	LOCAL 3	1	56,85	56,85			56,85
	LOCAL 4	1	63,00	63,00			63,00
	LOCAL 5	1	30,25	30,25			30,25
	LOCAL 6	1	37,00	37,00			37,00
	LOCAL 7	1	51,55	51,55			51,55
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	2	94,15	94,15		94,15	



	HALL DE INGRESO	2	179,30	179,30		179,30	
	GUARDIANA	2	18,80	18,80			18,80
	BAÑO DISCAPACITADOS	2	7,50	7,50			7,50
	OF. ADMINISTRACION	1	13,45	13,45			13,45
	PLAZOLETA	1	610,55		610,55		
	ACCESO VEHICULAR	1	91,50		91,50		

PISO 2 N + 3.40	OFICINA 201	1	107,00	107,00			107,00
	OFICINA 202	1	50,00	50,00			50,00
	OFICINA 203	1	32,00	32,00			32,00
	OFICINA 204	1	32,30	32,30			32,30
	OFICINA 205	1	32,30	32,30			32,30
	OFICINA 206	1	32,25	32,35			32,35
	OFICINA 207	1	64,90	64,90			64,90
	OFICINA 208	1	37,30	37,30			37,30
	BAÑO DISCAPACITADOS	1	3,55	3,55			3,55
	BATERIAS SANITARIAS COMUNALES	1	9,45	9,45			9,45
SALA COMUNAL Y BAÑOS	1	98,20	98,20			98,20	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	2	157,00	157,00		157,00		

PISO 3 N + 6.80	OFICINA 301	1	40,70	40,70			40,70
	TERRAZA 301	1	10,00	10,00		10,00	
	OFICINA 302	1	36,90	36,90			36,90
	OFICINA 303	1	30,45	30,45			30,45
	OFICINA 304	1	30,80	30,80			30,80
	OFICINA 305	1	54,70	54,70			54,70
	OFICINA 306	1	44,00	44,00			44,00
	OFICINA 307	1	41,80	41,80			41,80
	OFICINA 308	1	40,30	40,30			40,30
	OFICINA 309	1	41,00	41,00			41,00
	OFICINA 310	1	36,20	36,20			36,20
	OFICINA 311	1	79,35	79,35			79,35
	OFICINA 312	1	42,80	42,80			42,80
	OFICINA 313	1	34,00	34,00			34,00
	OFICINA 314	1	31,05	31,05			31,05
	TERRAZA 314	1	5,90	5,90		5,90	
	OFICINA 315	1	31,05	31,05			31,05
TERRAZA 315	1	5,85	5,85		5,85		
BATERIAS SANITARIAS COMUNALES	1	9,45	9,45			9,45	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	163,25	163,25		163,25		

PISO 4 N + 10.00	OFICINA 401	1	40,70	40,70			40,70
	TERRAZA 401	1	10,00	10,00		10,00	
	OFICINA 402	1	36,90	36,90			36,90
	OFICINA 403	1	31,45	31,45			31,45
	OFICINA 404	1	31,80	31,80			31,80
	OFICINA 405	1	54,70	54,70			54,70
	OFICINA 406	1	44,00	44,00			44,00
	OFICINA 407	1	41,80	41,80			41,80
	OFICINA 408	1	41,30	41,30			41,30
	OFICINA 409	1	43,00	43,00			43,00
	OFICINA 410	1	36,20	36,20			36,20
	OFICINA 411	1	41,90	41,90			41,90
	OFICINA 412	1	49,75	49,75			49,75
	OFICINA 413	1	54,25	54,25			54,25
	OFICINA 414	1	38,05	38,05			38,05
	OFICINA 415	1	38,05	38,05			38,05
	TERRAZA 415	1	5,90	5,90		5,90	
	OFICINA 416	1	38,25	38,25			38,25
	TERRAZA 416	1	5,85	5,85		5,85	
BATERIAS SANITARIAS COMUNALES	1	9,45	9,45			9,45	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	163,25	163,25		163,25		

PISO 5 N + 13.20	OFICINA 501	1	40,70	40,70			40,70
	TERRAZA 501	1	10,00	10,00		10,00	
	OFICINA 502	1	36,90	36,90			36,90
	OFICINA 503	1	31,45	31,45			31,45
	OFICINA 504	1	31,80	31,80			31,80
	OFICINA 505	1	54,70	54,70			54,70
	OFICINA 506	1	44,00	44,00			44,00
	OFICINA 507	1	41,80	41,80			41,80
	OFICINA 508	1	41,30	41,30			41,30
	OFICINA 509	1	43,00	43,00			43,00
	OFICINA 510	1	36,20	36,20			36,20
	OFICINA 511	1	41,90	41,90			41,90
	OFICINA 512	1	49,75	49,75			49,75
	OFICINA 513	1	54,25	54,25			54,25
	OFICINA 514	1	38,05	38,05			38,05



	OFICINA 515	1	38,05	38,05			38,05
	TERRAZA 515	1	5,90	5,90		5,90	
	OFICINA 516	1	38,25	38,25			38,25
	TERRAZA 516	1	5,85	5,85		5,85	
	BATERIAS SANITARIAS COMUNALES	1	9,45	9,45			9,45
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	163,25	163,25		163,25	

PISO 6 N + 16.40	OFICINA 601	1	40,70	40,70			40,70
	TERRAZA 601	1	10,00	10,00		10,00	
	OFICINA 602	1	36,90	36,90			36,90
	OFICINA 603	1	31,45	31,45			31,45
	OFICINA 604	1	31,80	31,80			31,80
	OFICINA 605	1	54,70	54,70			54,70
	OFICINA 606	1	44,00	44,00			44,00
	OFICINA 607	1	41,80	41,80			41,80
	OFICINA 608	1	41,30	41,30			41,30
	OFICINA 609	1	43,00	43,00			43,00
	OFICINA 610	1	36,20	36,20			36,20
	OFICINA 611	1	41,90	41,90			41,90
	OFICINA 612	1	49,75	49,75			49,75
	OFICINA 613	1	54,25	54,25			54,25
	OFICINA 614	1	38,05	38,05			38,05
	OFICINA 615	1	38,05	38,05			38,05
	TERRAZA 615	1	5,90	5,90		5,90	
OFICINA 616	1	38,25	38,25			38,25	
TERRAZA 616	1	5,85	5,85		5,85		
BATERIAS SANITARIAS COMUNALES	1	9,45	9,45			9,45	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	163,25	163,25		163,25		

PISO 7 N +19.60	DPTO. 701 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 702 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	25,55	25,55		25,55	
	LOFT. 703 TIPO C P. BAJA	1	32,50	32,50			32,50
	TERRAZA C1	1	5,10	5,10		5,10	
	DPTO. 704 TIPO D	1	64,80	64,80			64,80
	LOFT. 705 TIPO E P. BAJA	1	30,10	30,10			30,10
	TERRAZA E1	1	3,20	3,20		3,20	
	DPTO. 706 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	89,40	89,40		89,40	
	LAVADO Y SECADO COMUNAL	1	21,70	21,70			21,70
	C. DE BOMBAS	1		7,15		7,15	
AREA RECREATIVA CUBIERTA	1	385,00	385,00			385,00	

PISO 8 N + 22.80	DPTO. 801 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 802 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,20	8,20		8,20	
	LOFT. 703 TIPO C P. ALTA	1	24,75	24,75			24,75
	DPTO. 803 TIPO D	1	64,80	64,80			64,80
	LOFT 705 TIPO E P. ALTA	1	25,15	25,15			25,15
	DPTO. 804 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 805 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 806 TIPO H	1	60,10	60,10			60,10
	DPTO. 807 TIPO I	1	79,45	79,45			79,45
	TERRAZA I1	1	6,50	6,50		6,50	
	DPTO. 808 TIPO J	1	63,70	63,70			63,70
	DPTO. 809 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
	TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10	
DPTO. 810 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05	
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	110,75	110,75		110,75		

PISO 9 N +26.00	DPTO. 901 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 902 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	25,55	25,55		25,55	
	LOFT. 903 TIPO C P. BAJA	1	32,50	32,50			32,50
	TERRAZA C1	1	5,10	5,10		5,10	
	DPTO.904 TIPO D	1	64,80	64,80			64,80
	LOFT.905 TIPO E P.BAJA	1	30,10	30,10			30,10
	TERRAZA TIPO E1	1	3,20	3,20		3,20	
	DPTO. 906 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 907 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15

	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 908 TIPO H	1	60,10	60,10			60,10
	TERRAZA H1	1	10,30	10,30		10,30	
	DPTO. 909 TIPO I	1	79,45	79,45			79,45
	TERRAZA I1	1	5,75	5,75		5,75	
	DPTO. 910 TIPO J	1	63,70	63,70			63,70
	TERRAZA J1	1	17,00	17,00		17,00	
	DPTO. 911 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
	TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10	
	DPTO. 912 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05
	TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95	
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	111,20	111,20		111,20	

PISO 10 N + 29.20	DPTO. 1001 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1002 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,20	8,20		8,20	
	LOFT. 903 TIPO C P. ALTA	1	24,75	24,75			24,75
	DPTO. 1003 TIPO D	1	64,80	64,80			64,80
	LOFT 905 TIPO E P. ALTA	1	25,15	25,15			25,15
	DPTO. 1004 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 1005 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 1006 TIPO H	1	60,10	60,10			60,10
	DPTO. 1007 TIPO I	1	79,45	79,45			79,45
	TERRAZA I1	1	6,50	6,50		6,50	
	DPTO. 1008 TIPO J	1	63,70	63,70			63,70
	DPTO. 1009 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10		
DPTO. 1010 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05	
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	110,75	110,75		110,75	

PISO 11 N +32.40	DPTO. 1101 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1102 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	25,55	25,55		25,55	
	LOFT. 1103 TIPO C P. BAJA	1	32,50	32,50			32,50
	TERRAZA C1	1	5,10	5,10		5,10	
	DPTO.1104 TIPO D	1	64,80	64,80			64,80
	LOFT.1105 TIPO E P.BAJA	1	30,10	30,10			30,10
	TERRAZA TIPO E1	1	3,20	3,20		3,20	
	DPTO. 1106 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 1107 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 1108 TIPO H	1	60,10	60,10			60,10
	TERRAZA H1	1	10,30	10,30		10,30	
	DPTO. 1109 TIPO I	1	79,45	79,45			79,45
	TERRAZA I1	1	5,75	5,75		5,75	
	DPTO. 1110 TIPO J	1	63,70	63,70			63,70
	TERRAZA J1	1	17,00	17,00		17,00	
DPTO. 1111 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50	
TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10		
DPTO. 1112 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05	
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	111,20	111,20		111,20	

PISO 12 N + 35.60	DPTO. 1201 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1202 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,20	8,20		8,20	
	LOFT. 1103 TIPO C P. ALTA	1	24,75	24,75			24,75
	DPTO. 1203 TIPO D	1	64,80	64,80			64,80
	LOFT 1105 TIPO E P. ALTA	1	25,15	25,15			25,15
	DPTO. 1204 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 1205 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 1206 TIPO H	1	60,10	60,10			60,10
	DPTO. 1207 TIPO I	1	79,45	79,45			79,45
	TERRAZA I1	1	6,50	6,50		6,50	
	DPTO. 1208 TIPO J	1	63,70	63,70			63,70
	DPTO. 1209 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10		
DPTO. 1210 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05	
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		



	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	110,75	110,75		110,75	
PISO 13 N +38.80	DPTO. 1301 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1302 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,90	8,90		8,90	
	DPTO. 1303 TIPO M	1	89,00	89,00			89,00
	TERRAZA M1	1	17,50	17,50		17,50	
	LOFT.1304 TIPO E P.BAJA	1	32,10	32,10			32,10
	TERRAZA TIPO E1	1	3,20	3,20		3,20	
	DPTO. 1305 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 1306 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 1307 TIPO H1	1	58,90	58,90			58,90
	TERRAZA H1	1	3,80	3,80		3,80	
	DPTO. 1308 TIPO I1	1	78,85	78,85			78,85
	TERRAZA I1 Y I2	2	13,65	13,65		13,65	
	DPTO. 1309 TIPO J	1	66,55	66,55			66,55
	DPTO. 1310 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
	TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10	
DPTO. 1311 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05	
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	109,80	109,80		109,80	
PISO 14 N +42.00	DPTO. 1401 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1402 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,90	8,90		8,90	
	DPTO. 1403 TIPO M	1	89,00	89,00			89,00
	TERRAZA M1	1	17,50	17,50		17,50	
	LOFT.1304 TIPO E P.ALTA	1	25,15	25,15			25,15
	DPTO. 1404 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 1405 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 1406 TIPO H1	1	58,90	58,90			58,90
	TERRAZA H1	1	3,80	3,80		3,80	
	DPTO. 1407 TIPO I1	1	78,85	78,85			78,85
	TERRAZA I1 Y I2	2	13,65	13,65		13,65	
	DPTO. 1408 TIPO J	1	66,55	66,55			66,55
	DPTO. 1409 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
	TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10	
	DPTO. 1410 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	109,80	109,80		109,80	
PISO 15 N +45.20	DPTO. 1501 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1502 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,90	8,90		8,90	
	DPTO. 1503 TIPO M	1	89,00	89,00			89,00
	TERRAZA M1	1	17,50	17,50		17,50	
	LOFT. 1504 TIPO E P.BAJA	1	32,10	32,10			32,10
	TERRAZA TIPO E1	1	3,20	3,20		3,20	
	DPTO. 1505 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60
	TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
	DPTO. 1506 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
	TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
	DPTO. 1507 TIPO H1	1	58,90	58,90			58,90
	TERRAZA H1	1	3,80	3,80		3,80	
	DPTO. 1508 TIPO I1	1	78,85	78,85			78,85
	TERRAZA I1 Y I2	2	13,65	13,65		13,65	
	DPTO. 1509 TIPO J	1	66,55	66,55			66,55
	DPTO. 1510 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
	TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10	
DPTO. 1511 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05	
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95		
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	109,80	109,80		109,80	
PISO 16 N +48.40	DPTO. 1601 TIPO A	1	63,80	63,80			63,80
	TERRAZA A1	1	11,75	11,75		11,75	
	DPTO. 1602 TIPO B	1	79,60	79,60			79,60
	TERRAZA B1 Y B2	2	8,90	8,90		8,90	
	DPTO. 1603 TIPO M	1	89,00	89,00			89,00
	TERRAZA M1	1	17,50	17,50		17,50	
	LOFT. 1604 TIPO E P.ALTA	1	25,15	25,15			25,15
DPTO. 1504 TIPO F	1	62,60	62,60			62,60	



TERRAZA F1	1	11,20	11,20		11,20	
DPTO. 1605 TIPO G	1	39,15	39,15			39,15
TERRAZA G1	1	7,40	7,40		7,40	
DPTO. 1606 TIPO H1	1	58,90	58,90			58,90
TERRAZA H1	1	3,80	3,80		3,80	
DPTO. 1607 TIPO I1	1	78,85	78,85			78,85
TERRAZA I1 Y I2	2	13,65	13,65		13,65	
DPTO. 1608 TIPO J	1	66,55	66,55			66,55
DPTO. 1609 TIPO K	1	53,50	53,50			53,50
TERRAZA K1	1	8,10	8,10		8,10	
DPTO. 1610 TIPO L	1	39,05	39,05			39,05
TERRAZA L1	1	7,95	7,95		7,95	
HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	109,80	109,80		109,80	
P. TERRAZA						
N +51.60	CALDERO Y TANQ. DE AGUA	1	35,30	35,30		35,30
N +53.00	MAQUINAS ASCENSORES	1	18,80	18,80		18,80
N +54.80	EQUIPO DE PRESURIZACION	1	21,90	21,90		21,90
N +58.60	EQUIPOS DE GAS CENTRALIZADO	1	30,00		30,00	
	HALL - PUNTO FIJO - DUCTOS	1	74,60	74,60		74,60
	SALA COMUNAL Y BAÑOS	1	133,00	133,00		133,00
	AREA RECREATIVA ABIERTA	1	768,40		768,40	
TOTAL			21847,15	1500,45	11405,55	10441,60

TABLA 4.4 CUADRO DE AREAS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

**DETALLE DE AREA BRUTA POR PISOS Y
SUBSUELOS**

283.6	TERRAZA
856.2	PISO 16
866.35	PISO 15
856.2	PISO 14
866.35	PISO 13
827.5	PISO 12
892.85	PISO 11
827.5	PISO 10
892.85	PISO 9
827.5	PISO 8
893.45	PISO 7
856.55	PISO 6
856.55	PISO 5
856.55	PISO 4
809.55	PISO 3
656.35	PISO 2
761.25	PLANTA BAJA
1632	SUBSUELO 1
1632	SUBSUELO 2
1632	SUBSUELO 3
1632	SUBSUELO 4
1632	SUBSUELO 5
21847.15	

TABLA 4.5 CUADRO DE AREAS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

CUADRO ESPECIFICATIVO DE AREAS:

	m2
AREA UTIL	10441.60
AREA NO COMPUTABLE	11405.55
AREA BRUTA	21847.15

TABLA 4.6 CUADRO DE AREAS TOTALES EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

CUADRO DE AREAS EN SUBSUELOS:

AREAS EN SUBSUELOS	
	m2
SUBSUELO 1	1632
SUBSUELO 2	1632
SUBSUELO 3	1632
SUBSUELO 4	1632
SUBSUELO 5	1632
TOTAL	8160

TABLA 4.7 CUADRO DE AREAS EN SUBSUELOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

4.13 Descripción de la Edificación

El Proyecto Cosmopolitan Parc, tiene la siguiente oferta para sus diferentes áreas:

Locales comerciales:

07 locales con acceso externo desde la plazoleta de rodea al edificio.

Todos los locales comerciales poseen un cuarto de baño.



RENDER 4.7 DISTRIBUCION PLANTA BAJA, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Oficinas:

71 que empiezan desde el mezzanine, extendiéndose hasta el piso 6.

Las oficinas cuentan con un lobby de acceso directo, 2 ascensores, y cuarto de baño en cada una.



RENDER 4.8 DISTRIBUCION MEZZANINE EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012



RENDER 4.9 DISTRIBUCION PLANTA TIPO OFICINAS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Departamentos:

Los 102 departamentos se detallan por su tipo a continuación:

TIPO A

2 dormitorios, 63,90 m²

Sala y comedor

Cocina

2 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.10 DISTRIBUCION DPTO. TIPO A, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO B

3 dormitorios, 79,70 m²

Sala y comedor

Cocina

3 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.11 DISTRIBUCION DPTO. TIPO B, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO C, loft

1 dormitorio, 56,90 m²

Sala y comedor

Cocina

1 habitaciones con clóset

1 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.12 DISTRIBUCION DPTO. TIPO C, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO D

2 dormitorios, 64,90 m2

Sala y comedor

Cocina

1 habitaciones con clóset

1 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.13 DISTRIBUCION DPTO. TIPO D, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO E

2 dormitorios, 64,90 m²

Sala y comedor

Cocina

1 habitaciones con clóset

1 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.14 DISTRIBUCION DPTO. TIPO E, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO F

2 dormitorios, 62,70 m²

Sala y comedor

Cocina

2 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.15 DISTRIBUCION DPTO. TIPO F, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO G

1 dormitorio, 39,30 m2

Sala y comedor

Cocina

1 habitación con clóset

1 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.16 DISTRIBUCION DPTO. TIPO G, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO H

2 dormitorios, 60,25 m2

Sala y comedor

Cocina

1 habitación con closet

1 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.17 DISTRIBUCION DPTO. TIPO H, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO I

3 dormitorios, 79,45 m2

Sala y comedor

Cocina

3 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.18 DISTRIBUCION DPTO. TIPO I, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO J

2 dormitorios, 63,80 m²

Sala y comedor

Cocina

2 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza en pisos impares



RENDER 4.19 DISTRIBUCION DPTO. TIPO J, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO K

2 dormitorios, 63,80 m²

Sala y comedor

Cocina

2 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.20 DISTRIBUCION DPTO. TIPO K, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO L

1 dormitorio, 39,15 m²

Sala y comedor

Cocina

1 habitación con clóset

1 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.21 DISTRIBUCION DPTO. TIPO L, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

TIPO M

3 dormitorios, 89 m²

Sala y comedor

Cocina

3 habitaciones con clóset

2 y ½ baño

Terraza



RENDER 4.22 DISTRIBUCION DPTO. TIPO M, EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Mercadeo Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.14 Descripción de las Ingenierías

4.14.1 Estructura

El proyecto Cosmopolitan Parc cuenta con una estructura mixta de acero-hormigón, y los materiales a utilizar básicamente se componen de las siguientes características:

Acero ASTM A36 ó equivalente

Varillas corrugadas $F_y=4200 \text{ K/cm}^2$

Malla electro-soldada $F_y=5000 \text{ K/cm}^2$

Hormigón $f_c=210, 240, 350 \text{ K/cm}^2$

Albañilería:

Mampostería con bloque prensado de cemento pesado para fachadas, paredes interiores y cerramiento perimetral.

Divisiones interiores en bloque de cemento prensado no portante, debidamente enrasadas para ser enchapadas en gypsum.

Las áreas de baños (duchas) serán revestidas con cerámica importada; las paredes interiores de baños serán enlucidas con mortero de cemento y las restantes se las revocará (subsuelos).

Pisos: Cerámica importada en baños y cocina; piso flotado importado en área social y dormitorios. Piso duro (porcelanato o similar) en hall de ingresos y hall de pisos.

Contrapiso: losa de entrepiso y escaleras en hormigón armado, masillados con mortero de cemento.

Cubierta: losa de hormigón, masillada con mortero de cemento e impermeabilizada.

4.14.2 Instalaciones Eléctricas, Telefónicas y Especiales

Para red horizontal y vertical se utilizará tubería de polietileno y conductores de cobre, con cajas conduit y piezas con luz piloto.

Tablero de distribución de circuitos de 8 ó 12 puntos, empotrado con sus respectivos breakers.

Cámara de transformación y tablero de medidores.

Servicio telefónico convencional, con acometida de la C.N.T.

Instalación para lavavajillas en departamentos de 3 habitaciones.

4.14.3 Instalaciones Sanitarias

Agua Potable: para agua fría y caliente en tubería coprax (termofusión). El montante de agua fría e incendios será en tubería de hierro galvanizado. El calentamiento de agua será centralizado, es decir a través de un caldero a gas.

Aguas servidas: las aguas servidas se evacuarán con tubería P.V.C. hasta la caja de revisión exterior, las cajas de revisión se construirán con ladrillo mambón alisadas con cemento e impermeabilizante, con tapa de hormigón armado.

Artefactos Sanitarios y Griferías:

Los sanitarios a instalarse: Inodoro marca FV, Edesa y/o similar de una pieza con doble descarga para sólidos y líquidos; lavamanos, sobrepuestos en mesón de mármol habano Guayaquil o similar, con faldón y mueble bajo independiente con una gaveta en baños master y compartido; en el baño social irá una repisa baja.

Las griferías serán marca FV, Edesa y/o similar, mono control. La cabeza de ducha será cuadrada y/o redonda de 15 cm.

Baños de servicio: inodoros, dos piezas económicos marca FV y/o Edesa, lavamanos de uñeta. Grifería de 4 pulgadas económica marca FV y/o Edesa.

Cocina, fregadero de 2 pozos sin escurridor en departamentos de tres dormitorios y poceta de un solo pozo en departamentos de dos dormitorios y suites.

4.14.4 Carpintería

Puertas: Tamboradas a un armazón de madera seca y preservada, con relleno interior de madera o cuadrículas interiores tipo panel de abeja con acabado enchapada de madera vista y piezas de madera sólida para la cerradura, y/o similar.

Bordo-tapa marcos y barrederas en MDF lacadas de 10 cm.

Closets: Con armazón de MDF sujetado a la pared con platinas de aluminio, con hoja de tablero sobrepuesta al armazón por medio de bisagras decorativas auto cerrantes, portamaletas con tablero melamínico de 12 mm. y tubo de metal. Tipo ATU, HOGAR 2000, Industrias FORMA y/o similar. Puertas en melamínico con canto duro.

Vestidores: Repisas y portamaletas de tablero melamínico con estructura en MDF y tubo de metal. Tipo ATU, HOGAR 2000, Industrias Forma y/o similar.

Muebles de cocina: Módulos fabricados en tablero melamínico de 15 mm. para costados, bases y repisas, y de 4mm. para respaldos, con puertas en tablero melamínico, con cornisas y cenefas lacadas, bisagras metálicas y topes plásticos, cajoneras fabricadas con tablero melamínico de 15 mm. y 12 mm., riel plástica, mesón en placas de granito importado. Tipo ATU, Hogar 2000, Industrias Forma y/o similar.

Mueble de baño (lavabo): Mesón con faldón en tablero de triplex forrado con mesón de mármol habano Guayaquil o similar.

4.14.5 Detalle de acabados y recubrimientos

Los detalles principales de las fachadas serán recubiertos con cerámica importada de acabado tipo madera vista y/o similar, el resto enlucidas y pintadas tipo rulato o grafiadas.

Paredes: Alisadas con estuco y pintadas con pintura de caucho para interiores de color blanco, con excepción de paredes de baño que serán recubiertas de cerámica (duchas) de acuerdo a detalles.

Tumbados: Cielo falso en gypsum, estucado y pintado con pintura de caucho para interiores de color blanco. Diseño especial de cielo falso (gypsum) en hall principal y de pisos también.

Aluminio y vidrio: con perfilería de aluminio natural y vidrio claro de 4 a 6 mm. de espesor de acuerdo a detalles.

Comunales:

Acceso exterior con piso de gres y grano de mármol de acuerdo a diseño.

Amplias jardineras completamente impermeabilizadas y con plantas ornamentales de acuerdo a diseños.

Halles principales independientes para oficinas y departamentos, decorado con piso de porcelanato importado o similar, paredes estucadas y pintadas. Detalles de decoración, con counter de administración y control.

Hall de pisos altos con porcelanato o su equivalente (diseño especial), paredes alisadas y pintadas.

Ascensores (5), 2 para oficinas y 3 para departamentos, con capacidad para 10 personas marca Mitsubishi o similar.

Escalera contra incendios presurizadas.

Sistema hidroneumático para garantizar el abastecimiento normal del agua.

Cámara de transformación.

Gas centralizado con medidores individuales.

Agua caliente centralizada.

Oficina de administración.

Terraza comunal en último piso: área que incluye piscina (35 m²), barra tipo bar, espacio de BBQ. y zona de jardines.

Salón comunal para copropietarios de los departamentos.

Zona húmeda: gimnasio, área independiente para pilates, yoga, aeróbicos. Hidromasaje, baño sauna, baño turco y zona con sillones de descanso. Baterías sanitarias con duchas y vestidores para hombres y mujeres. Counter de control.

Áreas de recreación: zona de juegos infantiles, sala de cine, sala de juegos de mesa con barra tipo bar. Business center, baterías sanitarias (hombres y mujeres).

Depósito de basura.

Lavandería.

Generador con doble transferencia, una para áreas comunales de los departamentos (ascensor, bombas hidroneumáticas, estacionamientos, etc.) y otra, para oficinas que cubren en 100% de su requerimiento.

Ingreso peatonal independiente con guardianía.

Sistemas de evacuación de incendios, alarmas y luz de emergencia.

Acometida para televisión por cable.

Control de acceso con tarjeta para ingreso peatonal y vehicular.

CCTV para ingreso peatonal y vehicular.

Sistema de iluminación exterior.

Oficinas: Piso flotado importado y/ o similar, cielo falso de gypsum, medio baño y cafetería con mesón de granito y lava copas, sistema de seguridad con control de arco detector de metales, escáner de ingreso.

CUADRO GENERAL DE ACABADOS PROYECTO COSMOPOLITAN PARC

AMBIENTE: HALL DE PISOS	
ACABADO	DESCRIPCION
PISOS	PORCELANATO O SIMILAR
PAREDES	ALISADAS CON ESTUCO Y PINTADAS CON PINTURA DE INTERIORES

AMBIENTE: SALA / COMEDOR	
ACABADO	DESCRIPCION
PUERTAS	TAMBORADAS, ARMAZON DE MADERA, ENCHAPADA DE MADERA VISTA.
CERRADURAS	CERRADURA LLAVE/LLAVE Y CERROJO
PISO	PISO FLOTADO
BARREDERAS	DE MDF LACADAS, 10 CMS.
PAREDES	ALISADAS CON ESTUCO Y PINTADAS CON PINTURA DE INTERIORES

AMBIENTE: BAÑO SOCIAL	
ACABADO	DESCRIPCION
PUERTAS	TAMBORADAS, ARMAZON DE MADERA, ENCHAPADA DE MADERA VISTA.
CERRADURAS	CIEGA SOLO DE PASO
PISO	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES	ALISADAS CON ESTUCO Y PINTADAS CON PINTURA DE INTERIORES
BARREDERAS	CERAMICA IMPORTADA
SANITARIOS	INODORO MARCA FV, EDESA Y/O SIMILAR DE UNA PIEZA
LAVAMANOS	SOBREPUESTO SOBRE MESON,
GRIFERIA	MARCA FV, EDESA O SIMILAR MONOCONTROL
MUEBLE	MESON CON FALDON EN MDF
MESON	MARMOL HABANO GUAYAQUIL O SIMILAR

AMBIENTE: COCINA	
ACABADO	DESCRIPCION
PISO	CERAMICA IMPORTADA
BARREDERAS	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES	ALISADAS CON ESTUCO Y PINTADAS CON PINTURA DE INTERIORES
GRIFERIA	FREGADERO SIN ESCURRIDOR
MUEBLE	TABLERO MELAMINICO DE 15 MM, TIPO ATU, HOGAR 2000, FORMA Y/O SIMILAR
MESON	MESON DE GRANITO

AMBIENTE: AREA DE MAQUINAS	
ACABADO	DESCRIPCION
PISO	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES	ENLUCIDAS CON MORTERO DE CEMENTO Y PINTADAS
BARREDERAS	CERAMICA IMPORTADA

FREGADERO	FREGADERO
-----------	-----------

AMBIENTE: DORMITORIO MASTER	
ACABADO	DESCRIPCION
PUERTAS	MELAMINICO CON CANTO DURO
CERRADURAS	CERRADURA LLAVE DE BOTON
PISO	PISO FLOTADO
BARREDERAS	DE MDF LACADAS, 10 CMS.
PAREDES	ALISADAS CON ESTUCO Y PINTADAS CON PINTURA DE INTERIORES
CLOSETS	ARMAZON DE MDF, PORTAMALETAS, TIPO ATU, HOGAR 2000, FORMA Y/O SIMILAR

AMBIENTE: BAÑO MASTER	
ACABADO	DESCRIPCION
PUERTAS	MELAMINICO CON CANTO DURO
CERRADURAS	CIEGA SOLO DE PASO
PISO	CERAMICA IMPORTADA
BARREDERAS	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES DUCHA	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES	ENLUCIDAS CON MORTERO DE CEMENTO Y PINTADAS
SANITARIO	INODORO MARCA FV, EDESA Y/O SIMILAR DE UNA PIEZA
LAVAMANOS	INODORO MARCA FV, EDESA Y/O SIMILAR DE UNA PIEZA
GRIFERIA	SOBREPUESTO SOBRE MESON,
MUEBLES	MARCA FV, EDESA O SIMILAR MONOCONTROL
MESON	MARMOL HABANO GUAYAQUIL O SIMILAR

AMBIENTE: DORMITORIOS 1 Y 2	
ACABADO	DESCRIPCION
PUERTAS	MELAMINICO CON CANTO DURO
CERRADURAS	CERRADURA LLAVE DE BOTON
PISO	PISO FLOTADO
BARREDERAS	DE MDF LACADAS, 10 CMS.
PAREDES	ALISADAS CON ESTUCO Y PINTADAS CON PINTURA DE INTERIORES

AMBIENTE: BAÑO COMPARTIDO	
ACABADO	DESCRIPCION
PUERTAS	MELAMINICO CON CANTO DURO
CERRADURAS	CIEGA SOLO DE PASO
PISO	CERAMICA IMPORTADA
BARREDERAS	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES DUCHA	CERAMICA IMPORTADA
PAREDES	ENLUCIDAS CON MORTERO DE CEMENTO Y PINTADAS
SANITARIO	INODORO MARCA FV, EDESA Y/O SIMILAR DE UNA PIEZA
LAVAMANOS	INODORO MARCA FV, EDESA Y/O SIMILAR DE UNA PIEZA
GRIFERIA	SOBREPUESTO SOBRE MESON,
MUEBLES	MARCA FV, EDESA O SIMILAR MONOCONTROL
MESON	MARMOL HABANO GUAYAQUIL O SIMILAR

TABLA 4.8 CUADRO ACABADOS POR AREAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Diseño Interior Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.15 Costos Totales del Proyecto

El costo total del proyecto Cosmopolitan Parc tiene un monto total de USD. 17,057,241.50, valor en el que se incluye la participación del terreno con un 17,88%, costos directos con un 58,66%, y finalmente los costos indirectos con un 23,46%.

A continuación tabla y gráfico de los valores mencionados:

COSTOS TOTALES EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC		
COSTOS DIRECTOS	\$10,005,779.00	58.66
COSTOS INDIRECTOS	\$4,001,462.50	23.46
TERRENO	\$3,050,000.00	17.88
TOTAL	\$17,057,241.50	100.00

TABLA 4.9 COSTOS TOTALES EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Gráfico de los costos totales en valores porcentuales:

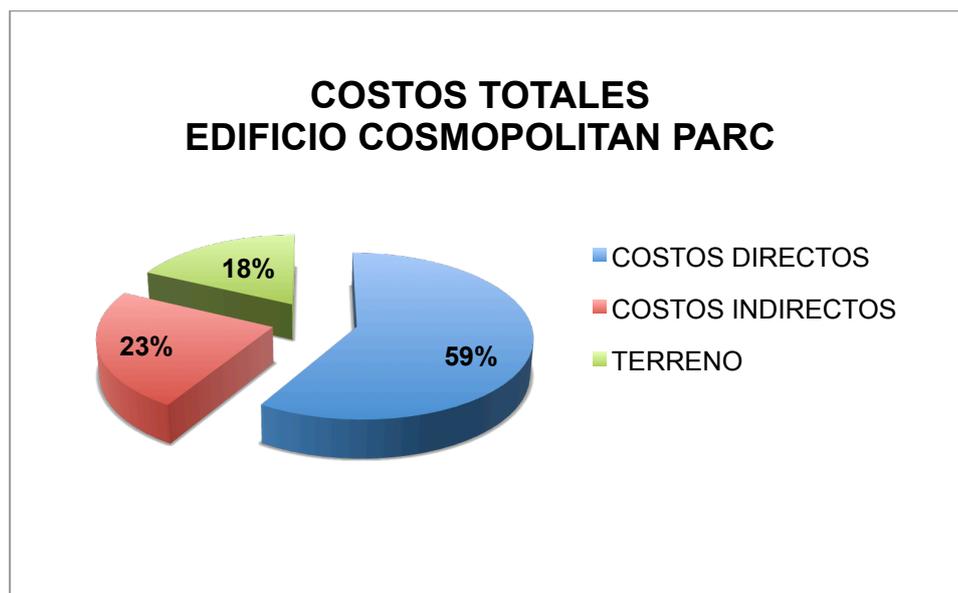


GRAFICO 4.2 COSTOS TOTALES EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

El costo de construcción por m2 se da mediante la división del costo directo de construcción para el número de metros del área bruta:

$$10'005.779 / 21.847 = 458$$

4.16 Costo del Predio

Mediante el uso del método residual realizamos un análisis para determinar el costo del predio en el que se desarrolla el Edificio Cosmopolitan Parc:

ANALISIS DE LA COMPETENCIA - PRECIOS PONDERADOS					
ITEM	PROYECTO	PRECIO M2	ABSORCION UNIDADES MES /	% PONDERADO	PRECIO PONDERADO POR M2
1	Shyris Park	\$ 1,592	8.3	16.4%	\$ 260
2	Catalina Plaza	\$ 2,200	5.0	9.9%	\$ 217
3	Tao	\$ 1,506	6.6	13.0%	\$ 196
4	Bristol Parc	\$ 1,500	6.0	11.8%	\$ 177
5	Avedis	\$ 1,380	8.2	16.2%	\$ 223
6	Catalina Parc	\$ 1,631	3.9	7.7%	\$ 125
7	Cosmopolitan Parc	\$ 1,539	12.8	25.1%	\$ 387
Total			50.8		\$ 1,585
DATOS DEL TERRENO METODO RESIDUAL					
UBICACION		Calle Portugal y Av. De Los Shyris, Sector La Carolina.			
ITEM	DESCRIPCION				CANTIDAD
1	Area del terreno (m2)				4043
2	COS PB				29%
3	COS Total				619%
4	Pisos permitidos				16
RESULTADOS					
1	Area vendible de departamentos (m2)				18759.52
2	Precio m2 departamentos en la zona (USD)				\$ 1,585
3	Valor del proyecto (USD)				\$ 29,738,866
4	Alpha (terreno)				12%
6	Valor del terreno (USD)				\$ 3,568,664
7	Valor del terreno por m2 (USD/m2)				\$ 882.68

TABLA 4.10 ANALISIS DEL METODO RESIDUAL
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Como herramienta para determinar el costo del predio se necesita realizar un cálculo basándonos en el método residual. El que nos ayuda a determinar mediante sus resultados que el precio del m2 en el sector posee un valor de USD. 883, pero para el fin del proyecto, el promotor obtuvo un valor promedio por metro en la compra de: USD 754, lo que nos da una diferencia por m2 de USD. 129.

4.17 Costos Directos

El costo total del proyecto Cosmopolitan Parc tiene un monto total de USD. 17'057.241.45 de los cuales USD. 10'005.779 (62%) forman parte de los costos directos. Destacándose en este monto el valor de la estructura con un 36.7% seguido en porcentaje, con 11% por los demás contratos en los que se incluyen: aluminio y vidrio, planchas de cocina, mesones, pisos, elementos de fachadas y claraboyas.

COSTOS DIRECTOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC		
OBRAS PRELIMINARES (INCLUYE MATERIAL Y MANO DE OBRA)	\$44,999.00	0.4
MOVIMIENTO DE TIERRAS	\$220,305.00	2.2
ESTRUCTURA	\$3,668,437.00	36.7
ALBAÑILERÍA BASICA	\$1,002,020.00	10.0
GYPSUM (CONTRATO)	\$342,443.00	3.4
CARPINTERIA DE MADERA Y METALICA	\$840,351.00	8.4
INSTALACIONES ELECTRICAS	\$521,295.00	5.2
INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	\$600,866.00	6.0
RECUBRIMIENTOS	\$299,255.00	3.0
EQUIPOS	\$790,620.00	7.9
CONTRATOS	\$1,096,723.00	11.0
DECORACION HALL PRINCIPAL	\$156,000.00	1.6
ACABADOS OBRA EXTERIOR	\$87,644.00	0.9
ENTREGA	\$44,801.00	0.4
GASTOS GENERALES	\$290,020.00	2.9
TOTAL COSTO DIRECTO	\$10,005,779.00	100.00%

TABLA 4.11 COSTOS DIRECTOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Gráfico en porcentajes de los costos directos

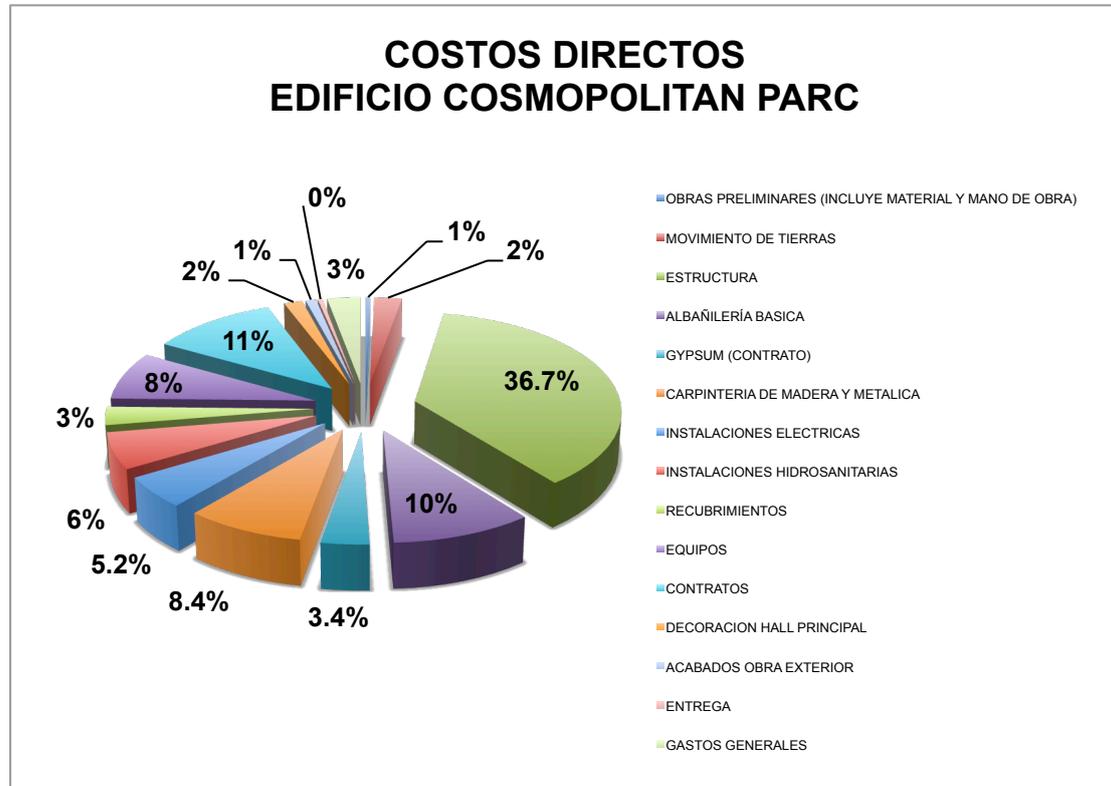


GRAFICO 4.3 COSTOS DIRECTOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.18 Costos Indirectos.

En el tema de costos indirectos, tenemos que del monto total, el 23.46% corresponde a este rubro, con un valor de USD. 4'001,462.50 También es representativo en este ítem el gasto producido por honorarios con 61.12%, comisiones por ventas con un 24.23%, gastos de publicidad con 6.41%, tasas e impuestos con 5.65%, y en mínima proporción estudios con 1.96%, y plusvalías con 0.64%. A continuación un detalle de lo mencionado:

COSTOS INDIRECTOS DEL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC		
ESTUDIOS	\$78,439.00	1.96
HONORARIOS	\$2,445,517.50	61.12
PUBLICIDAD, PRENSA Y VENTAS	\$256,415.00	6.41
COMISION VENTAS 4%	\$969,376.50	24.23
TASAS E IMPUESTOS	\$226,254.50	5.65
PLUSVALIAS	\$25,460.00	0.64
TOTAL COSTO INDIRECTO	\$4,001,462.50	100.00

TABLA 4.12 COSTOS INDIRECTOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Gráfico en porcentajes de los costos indirectos

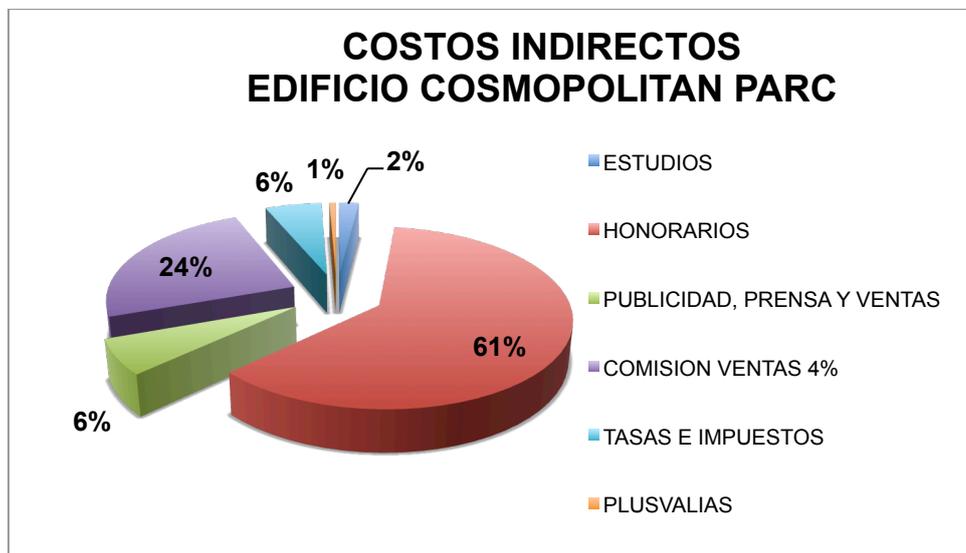


GRAFICO 4.4 COSTOS INDIRECTOS EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.19 Cronograma de Planificación

En el siguiente cuadro se detalla el proceso total de planificación, ventas, construcción y entrega del proyecto Cosmopolitan Parc:

PROYECTO: COSMOPOLITAN PARC

CRONOGRAMA GENERAL

CAPITULO	DURACIÓN (MESES)																											
	2011					2012												2013										
	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.
PLANIFICACION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
DEPARTAMENTO MODELO Y OF. VENTAS																												
PUBLICIDAD Y COMERCIALIZACION																												
MOVIMIENTO DE TIERRAS																												
ESTRUCTURA																												
ALBAÑILERIA BASICA																												
GYP SUM (CONTRATO)																												
CARPINTERÍA																												
INSTALACIONES ELÉCTRICAS																												
INSTALACIONES SANITARIAS (CONTRATO)																												
SANITARIOS Y GRIFERIAS																												
RECUBRIMIENTOS																												
EQUIPAMIENTO																												
DECORACION HALL PRINCIPAL																												
ACABADOS DE OBRA EXTERIOR																												
ENTREGA																												

TABLA 4.13 CRONOGRAMA GENERAL PROYECTO EDIFICIO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

4.20 Conclusiones

El proyecto inmobiliario Cosmopolitan Parc, cumple con las normas, y disposiciones legales que contemplan las ordenanzas del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.

El espacio de los bienes inmuebles, en conjunto con sus acabados, así como el diseño y las áreas ofertadas en sus departamentos, locales y oficinas, han tenido gran acogida por el mercado al que fue dirigido, en esta caso del nivel socioeconómico medio alto y alto.

El costo total del proyecto alcanza los USD. 17'062,241.84, generando un costos por metro cuadrado de USD. 780, valor determinante a la hora de desarrollar las estrategias de mercado, puesto que el valor de venta del proyecto está en un promedio de USD. 1.531; diferencia que resulta ampliamente rentable para los inversionistas.

CAPITULO 5

ESTRATEGIA COMERCIAL



5. ESTRATEGIA COMERCIAL

5.1 Antecedentes

Este capítulo tiene como eje el sustento del desarrollo de la imagen, la estrategia de mercadeo, sistema de ventas, y determinación de precios del proyecto “Cosmopolitan Parc”.

5.1.1 Posicionamiento de Marca de la Empresa Constructora

La empresa constructora y promotora del proyecto Cosmopolitan Parc es la ya posicionada: Uribe & Schwarzkopf.

Empresa que presta sus servicios al país desde el año 1.973, la unión de dos hombres visionarios: Arq. Tommy Schwarzkopf Peisach y el Ing. Bernardo Uribe Leiva, en sus inicios empezaron a prestar sus servicios de diseño y construcción como la empresa “Oro Blanco Constructores”, para con el tiempo desarrollar una imagen de marca con sus nombres, la que ha sido utilizada formalmente por la empresa desde el año 1.992 aproximadamente.

Al mantener una imagen de ser la empresa que siempre cumple y entrega los proyectos de vivienda a todos quienes en ella confiaron, han desarrollado un alto nivel de confianza en el mercado de la ciudad, inclusive a nivel nacional.

Es esa imagen de confianza lo que permite que la empresa haya crecido cada vez más, ofertando cada vez nuevos y mejores proyectos inmobiliarios.



URIBE & SCHWARZKOPF

RENDER 5.1 LOGOTIPO URIBE & SCHWARZKOPF
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Además la empresa ha manejado su estrategia en promocionar la página web matriz en donde se puede encontrar la información de todos sus bienes inmobiliarios.

www.viviendaexpress.com

RENDER 5.2 LOGOTIPO PAGINA WEB
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Y de una línea telefónica sin recargo por llamada, dedicada exclusivamente a la atención con el cliente.

☎ 1-800 PROPIO
776746

RENDER 5.3 LOGOTIPO LLAMADA GRATIS 1800
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.2 Estrategias de Venta y Promoción

Teniendo un mercado objetivo aspectado en el nivel socio económico medio alto, alto; la estrategia de comunicación del proyecto Cosmopolitan Parc orienta sus esfuerzos con lenguaje acorde al nivel en el que se quiere comercializar.

La ubicación unido a una diversidad de espacios no convencionales y servicios en edificios, hacen que el producto se destaque de entre las ofertas de mercado en el sector.

El comprador de vivienda de este sector demanda no sólo la construcción del bien inmueble como tal, sino que espera siempre mayores beneficios y espacios de esparcimiento.

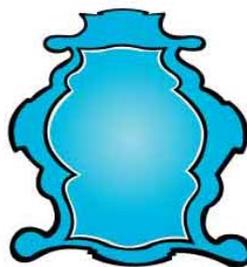
El desarrollo tanto comercial como poblacional, hace que la manera de vivir en edificios en la ciudad de Quito evolucione a nuevos estándares de servicios; contar con un área de spa que incluye baño sauna, baño turco, tina de jacuzzi, sala de pilates y aeróbicos, gimnasio completo y demás espacios que mejoran el cuidado de la salud de quienes habitan el lugar, hace de éste un mejor producto.

La estratégica ubicación, el hecho de amplios ventanales que permiten tanto el ingreso de la luz solar de mejor manera, y unido a ello la vista al parque que puede ser una reconfortante manera de vivir, dan más atributos a Cosmopolitan Parc.

La creación del nombre del Proyecto vino exactamente definida por la manera moderna de vivir, hoy en día, Quito se ha convertido en una gran ciudad, una metrópoli, en la que sus habitantes empiezan a tener características como las de las personas en las ciudades del primer mundo. Un estilo de vida Cosmopolita es lo que se quiso plasmar en este proyecto. Cosmopolitan tiene su significado según el diccionario: “La palabra **cosmopolita** proviene de un término griego que en idioma español se interpreta como “**ciudadano del mundo**”. Se trata de un adjetivo que

permite describir a todo aquello que resulta **común** a los **países**. Dicho de un **individuo**, un ser cosmopolita es aquel que concibe a todos los rincones del planeta como **su patria**.¹⁷

Vinculamos esta concepción del nombre a la tipografía Century Gothic en color negro, y a un isotipo de color aguamarina con un degradé interno que se inicia en dos tonos más claros que el color original y con bordes en blanco y negro, lo que unido nos proporcionó un nombre de fácil recordación, con frescura y movimiento.



COSMOPOLITAN PARC

RENDER 5.4 LOGOTIPO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Diseño Gráfico Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Para los titulares de las piezas de prensa se creó la siguiente frase que podría ser también el slogan del proyecto: ¡La ubicación y el espacio que siempre buscó!; esta frase como complemento a la ya evidente buena ubicación del proyecto en venta.

En las fachadas de Cosmopolitan Parc también se intentó destacar el uso del contraste de los materiales, para generar con ello un diseño de edificación diferente, acorde al nombre del proyecto.

La constructora Uribe & Schwarzkopf, en asociación con inversionistas locales decidieron crear el fideicomiso “Fideicomiso Mercantil Carcam” como organismo que regule el proceso de construcción, ventas y entrega del bien

¹⁷ <http://definicion.de/cosmopolita/>

inmueble ofertado, generando con ello una mayor confianza para las personas que invierten su dinero en la compra de bienes de la empresa.

5.3 Objetivos

El grupo accionario de Cosmopolitan Parc tiene como objetivo comercial la venta de un bien inmueble, bien que está constituido por: 7 locales comerciales, 77 oficinas y 102 unidades de vivienda (lofts, suites y departamentos), el proyecto planea vender entre 8 y 10 unidades por mes, para finalizar el estimado de ventas en un periodo máximo de 18 meses.

Tal acogida tuvo la oferta de estos bienes inmuebles, que en el período de 2 meses (septiembre a noviembre) se realizó la venta total de todas las unidades propuestas.

5.4 Estrategia de Precios

En el capítulo anterior revisamos los costos del desarrollo del proyecto, y mediante ellos llegamos a un estimado del costo por m². A partir de esa información se ha desarrollado un gráfico de acuerdo a los valores ofertados en el mercado por la competencia.

El precio de venta promedio del sector, de acuerdo al método residual es de USD. 1.585 por m², en tanto que el precio definido para el proyecto es de USD. 1.539 equivalente a un 2.9% más bajo que la media del sector.

Lo que no sucede en los precios de comercio, pues de acuerdo al método residual, tenemos que el valor promedio por m² en este ítem es de USD. 2.504, en tanto que el precio manejado por el proyecto Cosmopolitan Parc en este rubro es de USD. 2.500 siendo muy bajo el porcentaje de diferencia: 0.15% lo que no llega ni al 1%, determinando con ello que el precio está acorde a la oferta de mercado.



GRAFICO 5.1 PRECIOS VIVIENDA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

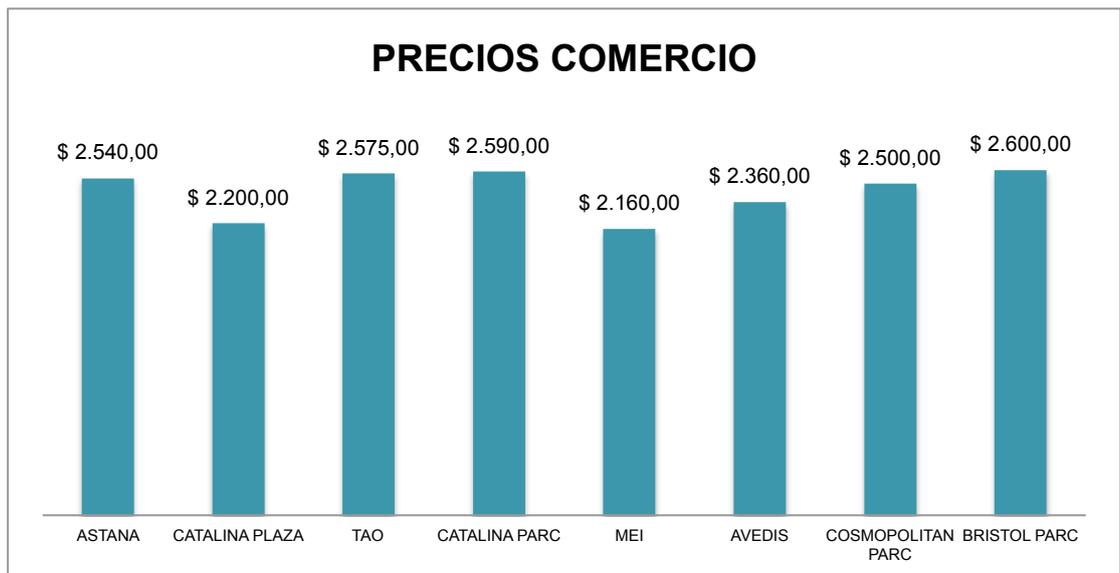


GRAFICO 5.2 PRECIOS COMERCIO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

Es relevante destacar que en los precios aquí estipulados, no se incluye el valor de estacionamientos, bodegas, ni áreas de terrazas. Lo mismo ocurre en los precios aspectados de la competencia inmediata.

Para la definición de los precios se ha determinado el incremento de acuerdo a la altura, esto es que mientras más alto el piso, más alto el valor

del m². Además hay un cruce de ubicación el que también genera un precio más alto; las viviendas o locales comerciales con vista al parque o con salida a la calle, dependiendo del tipo de inmueble siempre tendrán un precio más alto que el de las viviendas que tengan vista interior, aunque sus características sean por completo similares. Se ha estimado en un 0.74% a partir del primer piso de vivienda, llegando a un 6.6 % en el último piso, en este caso en el piso 16; para el caso de las oficinas el factor de incremento de precios aumenta hasta llegar a un 1%.

Adjunto se puede ver el cuadro de precios, los mismos que solo van a estar sujetos a la inflación anual (de acuerdo al contrato firmado con los compradores), puesto que el edificio se encuentra vendido en su totalidad, lo que ya no permite un ajuste de precios como inversión.

ACT. 05/04/2012

LISTADO DE PRECIOS PROYECTO COSMOPOLITAN PARC

NUM ERA CION	BIEN INMUEBLE	UNID. LOCA LES	UNID. OFI.	UNID. DEP.	UNID. TERR.	A. PARCIA L	VALOR M2	VALOR TERRAZ A	PRECIOS	VALOR DE ENTRADA	VALOR DEL ESTACIONA MIENTO	UNIDADES DE ESTACION AMIENTOS	VALOR DE BODEGA	UNIDA DES DE BODE GAS	
1	1	LOCAL	1				96.10	\$ 2,500.00		\$ 240,250.00	\$ 52,400.00	\$ 8,000.00			
2	2	LOCAL	1				113.30	\$ 2,500.00		\$ 283,250.00	\$ 52,400.00	\$ 8,000.00			
3	3	LOCAL	1				56.85	\$ 2,500.00		\$ 142,125.00	\$ 41,600.00	\$ 8,000.00			
4	4	LOCAL	1				63.00	\$ 2,500.00		\$ 157,500.00	\$ 44,000.00	\$ 8,000.00			
5	5	LOCAL	1				30.25	\$ 2,500.00		\$ 75,625.00	\$ 52,000.00	\$ 16,000.00			
6	6	LOCAL	1				37.00	\$ 2,500.00		\$ 92,500.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00			
7	7	LOCAL	1				51.55	\$ 2,500.00		\$ 128,875.00	\$ 152,000.00	\$ 16,000.00			
1	201	OFICINA		1			128.00	\$ 1,500.00	0.00	\$ 192,000.00	\$ 12,684.00	\$ 16,000.00	2	\$ 2,800.00	1
2	202	OFICINA		1			71.00	\$ 1,600.00	0.00	\$ 113,600.00	\$ 111,030.00	\$ 8,000.00	1		
3	203	OFICINA		1			34.00	\$ 1,700.00	0.00	\$ 57,800.00	\$ 55,230.00	\$ 8,000.00	1		
4	204	OFICINA		1			34.30	\$ 1,700.00	0.00	\$ 58,310.00	\$ 55,740.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
5	205	OFICINA		1			44.30	\$ 1,700.00	0.00	\$ 75,310.00	\$ 40,284.75	\$ 8,000.00	1		
6	206	OFICINA		1			44.25	\$ 1,700.00	0.00	\$ 75,225.00	\$ 9,000.00	\$ 8,000.00	1		
7	207	OFICINA		1			92.90	\$ 1,550.00	0.00	\$ 143,995.00	\$ 6,666.66	\$ 16,000.00	2	\$ 5,600.00	2
8	208	OFICINA		1			49.30	\$ 1,500.00	0.00	\$ 73,950.00	\$ 5,000.00	\$ 8,000.00	1		
9	209	OFICINA		1			104.50	\$ 1,500.00	0.00	\$ 156,750.00	\$ 12,000.00	\$ 16,000.00	2		
10	210	OFICINA		1			39.20	\$ 1,710.00	0.00	\$ 67,032.00	\$ 10,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
11	301	OFICINA		1			115.60	\$ 1,700.00	0.00	\$ 196,520.00	\$ 98,000.00	\$ 8,000.00	1		
12	302	OFICINA		1			77.20	\$ 1,750.00	0.00	\$ 135,100.00	\$ 86,000.00	\$ 8,000.00	1		
13	303	OFICINA		1			80.00	\$ 1,750.00	0.00	\$ 140,000.00	\$ 104,000.00	\$ 8,000.00	1		
14	304	OFICINA		1			43.80	\$ 1,710.00	0.00	\$ 74,898.00	\$ 8,439.80	\$ 8,000.00	1		
15	305	OFICINA		1			74.70	\$ 1,610.00	0.00	\$ 120,267.00	\$ 11,292.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
16	306	OFICINA		1			62.00	\$ 1,710.00	0.00	\$ 106,020.00	\$ 15,924.40	\$ 8,000.00	1		
17	307	OFICINA		1			59.80	\$ 1,710.00	0.00	\$ 102,258.00	\$ 12,260.70	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
18	308	OFICINA		1			57.30	\$ 1,710.00	0.00	\$ 97,983.00	\$ 10,210.89	\$ 8,000.00	1		
19	309	OFICINA		1			57.00	\$ 1,710.00	0.00	\$ 97,470.00	\$ 10,000.00	\$ 16,000.00	2	\$ 2,800.00	1
20	310	OFICINA		1			39.20	\$ 1,710.00	0.00	\$ 67,032.00	\$ 10,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
21	311	OFICINA		1			97.35	\$ 1,560.00	0.00	\$ 151,866.00	\$ 16,498.27	\$ 16,000.00	2	\$ 2,800.00	1
22	312	OFICINA		1			58.80	\$ 1,750.00	0.00	\$ 102,900.00	\$ 55,000.00	\$ 8,000.00	1		
23	313	OFICINA		1			46.00	\$ 1,610.00	0.00	\$ 74,060.00	\$ 55,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA				1	5.90		0.00	\$ -					
24	315	OFICINA		1			43.05	\$ 1,610.00	2,925.00	\$ 69,310.50	\$ 5,000.00	\$ 8,000.00	1		
25	401	OFICINA		1			62.20	\$ 1,620.00	5,000.00	\$ 100,764.00	\$ 11,872.19	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA				1	10.00		0.00	\$ -					
26	402	OFICINA		1			53.90	\$ 1,620.00	0.00	\$ 87,318.00	\$ 1,000.00	\$ 8,000.00	1		
27	403	OFICINA		1			34.45	\$ 1,720.00	0.00	\$ 59,254.00	\$ 6,564.00	\$ 8,000.00	1		
28	404	OFICINA		1			42.80	\$ 1,720.00	0.00	\$ 73,616.00	\$ 8,202.68	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
29	405	OFICINA		1			74.70	\$ 1,620.00	0.00	\$ 121,014.00	\$ 61,501.57	\$ 16,000.00	2		
30	406	OFICINA		1			62.00	\$ 1,720.00	0.00	\$ 106,640.00	\$ 61,501.57	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
31	407	OFICINA		1			58.80	\$ 1,720.00	0.00	\$ 101,136.00	\$ 10,776.42	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
32	408	OFICINA		1			56.30	\$ 1,720.00	0.00	\$ 96,836.00	\$ 10,367.92	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
33	409	OFICINA		1			57.00	\$ 1,720.00	0.00	\$ 98,040.00	\$ 70,470.00	\$ 8,000.00	1		
34	410	OFICINA		1			38.20	\$ 1,720.00	0.00	\$ 65,704.00	\$ -	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
35	411	OFICINA		1			129.95	\$ 1,720.00	0.00	\$ 223,514.00	\$ 24,000.00	\$ 8,000.00	3		
36	412	OFICINA		1			123.25	\$ 1,720.00	0.00	\$ 211,990.00	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	2	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA				1	5.90		0.00	\$ -					
37	413	OFICINA		1			42.25	\$ 1,610.00	0.00	\$ 68,022.50	\$ 50,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA				1	5.85		0.00	\$ -					
38	414	OFICINA		1			100.00	\$ 1,750.00	0.00	\$ 175,000.00	\$ 10,175.00	\$ 24,000.00	3		
39	415	OFICINA		1			77.25	\$ 1,760.00	0.00	\$ 135,960.00	\$ -	\$ 8,000.00	1		
40	601	OFICINA		1			62.20	\$ 1,630.00	5,000.00	\$ 101,386.00	\$ 131,867.31	\$ 264,000.00	33	\$ 84,000.00	30
		TERRAZA				1	10.00		0.00	\$ -					
41	602	OFICINA		1			53.90	\$ 1,630.00	0.00	\$ 87,857.00					
42	603	OFICINA		1			34.45	\$ 1,730.00	0.00	\$ 59,598.50	\$ -				
43	604	OFICINA		1			42.80	\$ 1,730.00	0.00	\$ 74,044.00	\$ -				
44	605	OFICINA		1			74.70	\$ 1,630.00	0.00	\$ 121,761.00	\$ -				
45	606	OFICINA		1			62.00	\$ 1,730.00	0.00	\$ 107,260.00	\$ -				
46	607	OFICINA		1			58.80	\$ 1,730.00	0.00	\$ 101,724.00	\$ -				
47	608	OFICINA		1			56.30	\$ 1,730.00	0.00	\$ 97,399.00	\$ -				
48	609	OFICINA		1			57.00	\$ 1,730.00	0.00	\$ 98,610.00	\$ -				
49	610	OFICINA		1			38.20	\$ 1,730.00	0.00	\$ 66,086.00	\$ -				
50	611	OFICINA		1			57.90	\$ 1,730.00	0.00	\$ 100,167.00					
51	612	OFICINA		1			67.75	\$ 1,770.00	0.00	\$ 119,917.50					
52	613	OFICINA		1			71.25	\$ 1,770.00	0.00	\$ 126,112.50					
53	614	OFICINA		1			42.05	\$ 1,730.00	0.00	\$ 72,746.50					
54	615	OFICINA		1			42.05	\$ 1,730.00	2,950.00	\$ 72,746.50					
		TERRAZA				1	5.90		0.00	\$ -					
55	616	OFICINA		1			42.25	\$ 1,730.00	2,925.00	\$ 73,092.50					
		TERRAZA				1	5.85		0.00	\$ -					
56	601	OFICINA		1			62.20	\$ 1,630.00		\$ 101,386.00					
		TERRAZA				1	10.00		5,000.00	\$ -					
57	602	OFICINA		1			53.90	\$ 1,630.00		\$ 87,857.00					
58	603	OFICINA		1			34.45	\$ 1,730.00		\$ 59,598.50					
59	604	OFICINA		1			42.80	\$ 1,730.00		\$ 74,044.00					
60	605	OFICINA		1			74.70	\$ 1,630.00		\$ 121,761.00					
61	606	OFICINA		1			62.00	\$ 1,730.00		\$ 107,260.00					
62	607	OFICINA		1			58.80	\$ 1,730.00		\$ 101,724.00					
63	608	OFICINA		1			56.30	\$ 1,730.00		\$ 97,399.00					
64	609	OFICINA		1			57.00	\$ 1,730.00		\$ 98,610.00					
65	610	OFICINA		1			38.20	\$ 1,730.00		\$ 66,086.00					
66	611	OFICINA		1			57.90	\$ 1,730.00		\$ 100,167.00					
67	612	OFICINA		1			67.75	\$ 1,770.00		\$ 119,917.50					
68	613	OFICINA		1			71.25	\$ 1,770.00		\$ 126,112.50					
69	614	OFICINA		1			42.05	\$ 1,730.00		\$ 72,746.50					
70	615	OFICINA		1			42.05	\$ 1,730.00		\$ 72,746.50					
		TERRAZA				1	5.90		2,950.00	\$ -					
71	616	OFICINA		1			42.25	\$ 1,730.00		\$ 73,092.50					
		TERRAZA				1	5.85		2,925.00	\$ -					

1	701	DPTO TIPO A			1		82.80	\$ 1,340.00	5,875.00	\$ 110,952.00	\$ 12,633.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.75		0.00	\$ -					
2	702	DPTO TIPO B			1		98.60	\$ 1,410.00	12,775.00	\$ 139,026.00	\$ 16,492.07	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	22.45		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.10		0.00	\$ -					
3	703	LOFT TIPO C -P.BAJA			1		36.50	\$ 1,410.00	2,550.00	\$ 51,465.00	\$ 5,600.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		LOFT TIPO C -P. ALTA			1		26.75		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	5.10		0.00	\$ -					
4	704	DPTO TIPO D			1		83.80	\$ 1,410.00	0.00	\$ 118,158.00	\$ 12,113.50	\$ 8,000.00	1		
	705	LOFT TIPO E -P.BAJA			1		34.10	\$ 1,410.00	1,600.00	\$ 48,081.00	\$ 37,297.65	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		LOFT TIPO E -P. ALTA			1		27.15		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.20		0.00	\$ -					
6	706	DPTO TIPO F			1		81.60	\$ 1,400.00	5,600.00	\$ 114,240.00	\$ 11,989.81	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.20		0.00	\$ -					
7	801	DPTO TIPO A			1		82.80	\$ 1,350.00	5,875.00	\$ 111,780.00	\$ 61,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.75		0.00	\$ -					
8	802	DPTO TIPO B			1		98.60	\$ 1,420.00	4,100.00	\$ 140,012.00	\$ 14,859.14	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	5.10		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.10		0.00	\$ -					
9	803	DPTO TIPO D			1		83.80	\$ 1,420.00	0.00	\$ 118,996.00	\$ 14,809.12	\$ 16,000.00	2	\$ 5,600.00	2
10	804	DPTO TIPO F			1		81.60	\$ 1,410.00	5,600.00	\$ 115,056.00	\$ 12,364.82	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	11.20		0.00	\$ -					
11	805	DPTO TIPO G			1		57.15	\$ 1,410.00	3,700.00	\$ 80,581.50	\$ 5,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	7.40		0.00	\$ -					
12	806	DPTO TIPO H			1		79.10	\$ 1,410.00	0.00	\$ 111,531.00	\$ 5,881.97	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
13	807	DPTO TIPO I			1		98.45	\$ 1,410.00	3,250.00	\$ 138,814.50	\$ 3,333.33	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	6.50		0.00	\$ -					
14	808	DPTO TIPO J			1		82.70	\$ 1,410.00	0.00	\$ 116,607.00	\$ 6,305.35	\$ 8,000.00	1		
15	809	DPTO TIPO K			1		72.50	\$ 1,350.00	4,050.00	\$ 97,875.00	\$ 20,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	8.10		0.00	\$ -					
16	810	DPTO TIPO L			1		56.05	\$ 1,350.00	3,975.00	\$ 75,667.50	\$ 1,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	7.95		0.00	\$ -					
17	901	DPTO TIPO A			1		82.80	\$ 1,380.00	5,875.00	\$ 112,608.00	\$ 7,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.75		0.00	\$ -					
18	902	DPTO TIPO B			1		98.60	\$ 1,430.00	12,775.00	\$ 140,998.00	\$ 15,776.93	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	22.45		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.10		0.00	\$ -					
19	903	LOFT TIPO C -P.BAJA			1		36.50	\$ 1,430.00	2,550.00	\$ 62,195.00	\$ 8,708.26	\$ 8,000.00	1		
		LOFT TIPO C -P. ALTA			1		26.75		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	5.10		0.00	\$ -					
20	904	DPTO TIPO D			1		83.80	\$ 1,430.00	0.00	\$ 119,834.00	\$ 12,394.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
21	905	LOFT TIPO E -P.BAJA			1		34.10	\$ 1,430.00	1,600.00	\$ 48,763.00	\$ 37,502.00	\$ 8,000.00	1	\$ -	
		LOFT TIPO E -P. ALTA			1		27.15		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.20		0.00	\$ -					
22	906	DPTO TIPO F			1		81.60	\$ 1,420.00	5,600.00	\$ 115,872.00	\$ 6,442.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.20		0.00	\$ -					
23	907	DPTO TIPO G			1		57.15	\$ 1,420.00	3,700.00	\$ 81,153.00	\$ 8,634.80	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	7.40		0.00	\$ -					
24	908	DPTO TIPO H			1		79.10	\$ 1,420.00	5,150.00	\$ 112,322.00	\$ 5,700.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	10.30		0.00	\$ -					
25	909	DPTO TIPO I			1		98.45	\$ 1,420.00	2,875.00	\$ 139,799.00	\$ 15,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	5.75		0.00	\$ -					
26	910	DPTO TIPO J			1		82.70	\$ 1,420.00	8,600.00	\$ 117,434.00	\$ 5,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	17.00		0.00	\$ -					
27	911	DPTO TIPO K			1		72.50	\$ 1,360.00	4,050.00	\$ 98,600.00	\$ 11,010.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	8.10		0.00	\$ -					
28	912	DPTO TIPO L			1		56.05	\$ 1,360.00	3,975.00	\$ 76,228.00	\$ 50,000.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA L			1	1	7.95		0.00	\$ -					
29	1001	DPTO TIPO A			1		82.80	\$ 1,370.00	5,875.00	\$ 113,436.00	\$ 12,237.04	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.75		0.00	\$ -					
30	1002	DPTO TIPO B			1		98.60	\$ 1,440.00	4,100.00	\$ 141,984.00	\$ 82,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	5.10		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.10		0.00	\$ -					
31	1003	DPTO TIPO D			1		83.80	\$ 1,440.00	0.00	\$ 120,672.00	\$ 12,632.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
32	1004	DPTO TIPO F			1		81.60	\$ 1,430.00	5,600.00	\$ 116,688.00	\$ 12,750.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	11.20		0.00	\$ -					
33	1005	DPTO TIPO G			1		57.15	\$ 1,430.00	3,700.00	\$ 81,724.50	\$ 9,283.83	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	7.40		0.00	\$ -					
34	1006	DPTO TIPO H			1		79.10	\$ 1,430.00	0.00	\$ 113,113.00	\$ 23,500.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
35	1007	DPTO TIPO I			1		98.45	\$ 1,430.00	3,250.00	\$ 140,783.50	\$ 20,000.00	\$ 16,000.00	2	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	6.50		0.00	\$ -					
36	1008	DPTO TIPO J			1		82.70	\$ 1,430.00	0.00	\$ 118,261.00	\$ 15,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
37	1009	DPTO TIPO K			1		72.50	\$ 1,370.00	4,050.00	\$ 99,325.00	\$ 11,288.00	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	8.10		0.00	\$ -					
38	1010	DPTO TIPO L			1		56.05	\$ 1,370.00	3,975.00	\$ 76,788.50	\$ 82,139.79	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	7.95		0.00	\$ -					
39	1101	DPTO TIPO A			1		82.80	\$ 1,380.00	5,875.00	\$ 114,264.00	\$ 12,963.90	\$ 8,000.00	1		
		TERRAZA			1	1	11.75		0.00	\$ -					
40	1102	DPTO TIPO B			1		98.60	\$ 1,450.00	12,775.00	\$ 142,970.00	\$ 15,964.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		TERRAZA			1	1	22.45		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.10		0.00	\$ -					
41	1103	LOFT TIPO C -P.BAJA			1		36.50	\$ 1,450.00	2,550.00	\$ 52,925.00	\$ 9,857.44	\$ 8,000.00	1		
		LOFT TIPO C -P. ALTA			1		26.75		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	5.10		0.00	\$ -					
42	1104	DPTO TIPO D			1		83.80	\$ 1,450.00	0.00	\$ 121,510.00	\$ 108,725.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
43	1105	LOFT TIPO E -P.BAJA			1		34.10	\$ 1,450.00	1,600.00	\$ 49,445.00	\$ 40,000.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1
		LOFT TIPO E -P. ALTA			1		27.15		0.00	\$ -					
		TERRAZA			1	1	3.20		0.00	\$ -					
44	1106	DPTO TIPO F			1		81.60	\$ 1,440.00	5,600.00	\$ 117,504.00	\$ 7,500.00	\$ 8,000.00	1	\$ 2,800.00	1

ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

En cuanto al tema de bodegas, terrazas y estacionamientos se ha establecido un valor flat para los mismos:

Valor terraza m2: USD. 500,00

Valor bodegas: USD. 2.800,00

Valor estacionamientos: USD. 8.000,00

5.5 Financiamiento del Bien Inmueble

El Fideicomiso Mercantil Carcam se unió a la manera ya antes utilizada por Uribe & Schwarzkopf (en proyectos anteriores) en el tema de la financiación del bien inmueble. Se detalla a continuación:

10% como reserva del bien inmueble

30% en cuotas divididas entre los meses restantes para la entrega del proyecto.

60% como pago final para la entrega-recepción del bien, este pago será solventado mediante fondos propios, o bajo la consecución de una hipoteca otorgada por cualquier entidad financiera del país. Un dato importante en este tema es el hecho de que la empresa cuenta con un departamento de crédito, departamento que mediante la asesoría de sus ejecutivas genera ayuda al cliente para poder acceder de mejor manera al crédito hipotecario.

5.6 Campaña Publicitaria

El departamento de publicidad y mercadeo de Uribe & Schwarzkopf ha

creado una estrategia comunicacional que abarca todo lo referente a la parte visual del proyecto Cosmopolitan Parc.

Para ello se originaron diseños de cerramiento en el proyecto, en el que se proyectaba la imagen de vanguardia del proyecto; además es importante destacar el alto flujo vehicular que en la esquina del terreno del proyecto se genera, entonces esa era una oportunidad que no se debía desaprovechar.

5.6.1 Medios Auxiliares

Se construyó un cerramiento de mampostería revocada con cemento, el mismo que debía soportar el peso de las vallas y rótulos que se iban a adosar.

Mediante el uso de una grúa se instaló una valla tubular de 12 m de altura, con 2 pantallas de 8 x 4 m, según la regulación municipal que coordina este tipo de esquemas inmobiliarios. Se imprimió el material en lona de exteriores con tintas especiales para mantener el color pese a la lluvia o sol.



FOTO 5.1 VALLA TUBULAR PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012



FOTO 5.2 ARTE FINAL VALLA PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Para el cerramiento del contorno del terreno, se diseñaron 9 mini vallas de 3 x 1.80 m² en estructura metálica, con base en tol y bordes de tubo de 4" con reflectores en la parte superior de cada una de ellas.

Estas mini vallas contenían fotografías explicativas de los beneficios y servicios con lo que cuenta el proyecto, para la impresión se utilizó un vinyl para exteriores.

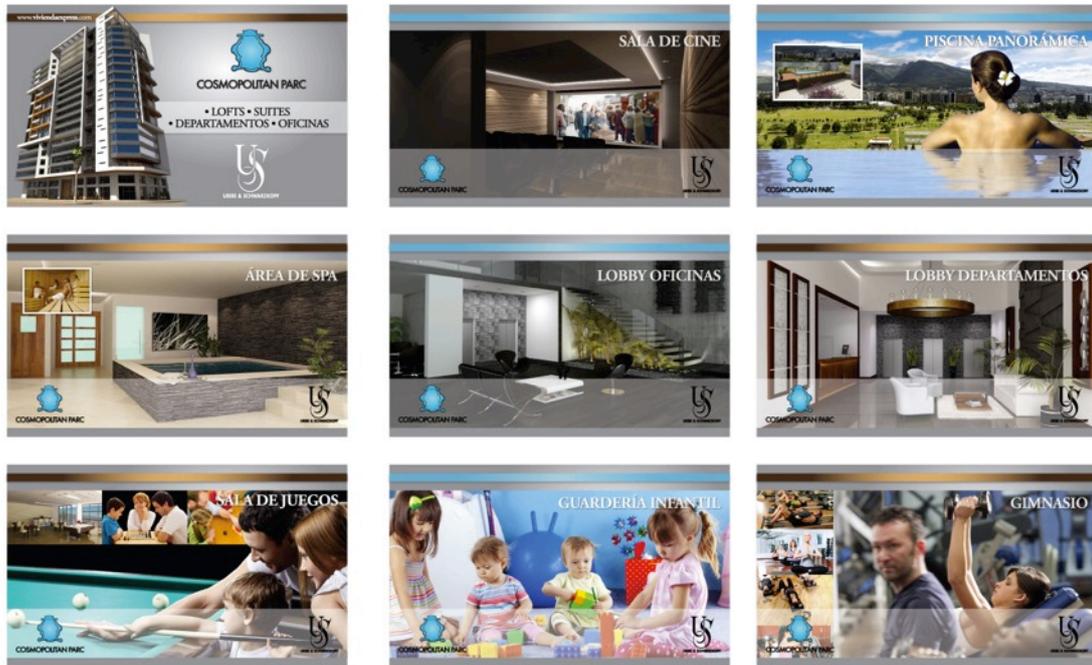


FOTO 5.3 MINI VALLAS PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Para la esquina de mayor visualización comercial se crearon letras en 3D de la tipografía del logotipo del proyecto. Se desarrollaron en acrílico de color blanco, con soporte a la pared y luz interna para su mejor destaque en la noche.

Sobre la tipografía se realizó una maqueta de 4 metros de altura por 2.20 metros de ancho, en 2D de la fachada del proyecto, ésta también con iluminación interior e impresa en lona translúcida para exteriores.



FOTO 5.4 TIPOGRAFIA 3D Y FACHADA 2D PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Adicionalmente se colocaron estructuras troqueladas con el perfil de los edificios de una ciudad cosmopolita, esto fue impreso en blanco y negro para poder destacar la imagen del proyecto en venta. La impresión de este material se hizo en lona con detalles en vinyl reflectivo.



FOTO 5.5 TROQUEL MINIVALLAS B/N PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.6.2 Departamento Modelo

De acuerdo a experiencias anteriores, Uribe & Schwarzkopf desarrolla en cada proyecto de vivienda un departamento modelo, para con ello demostrar los materiales y calidades de los acabados del bien inmueble en oferta.

Se utilizó del departamento de 3 habitaciones, se montó su construcción temporal con cimientos de concreto y paredes de gypsum, con instalaciones y puntos de luz, la cubierta metálica revestida en chova,.

Para demostrar también los espacios, este departamento modelo fue decorado y equipados con muebles del tamaño estándar del mercado.



FOTO 5.6 SALA/COCINA/COMEDOR DEPARTAMENTO MODELO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012



FOTO 5.7 HABITACION MASTER DEPARTAMENTO MODELO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

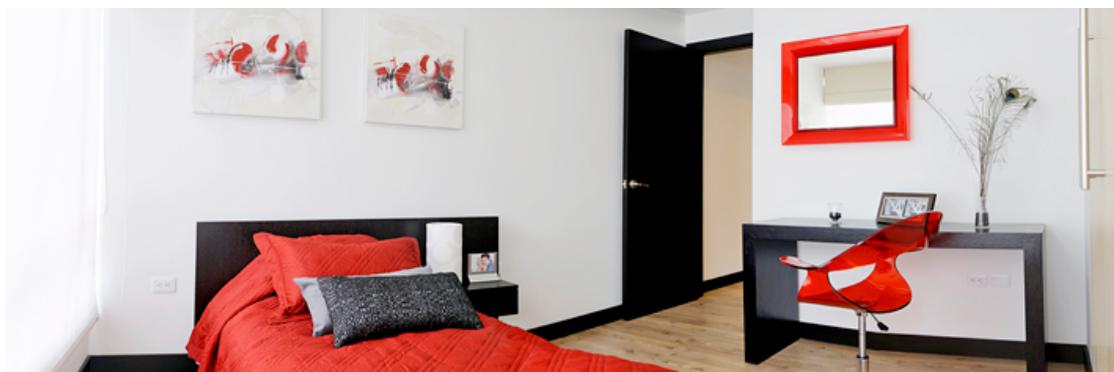


FOTO 5.8 HABITACION 2 DEPARTAMENTO MODELO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012



FOTO 5.9 HABITACION 3 DEPARTAMENTO MODELO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.6.3 Oficina de Ventas en Proyecto

Para el lanzamiento del proyecto se construye una oficina de ventas con escritorios para ejecutivas de ventas, salita de espera y toda la información disponible del bien inmueble a vender.

Se carga del sistema que está directamente conectado con la oficina central, para con ello tener pronto acceso a la disponibilidad de los departamentos, oficinas y locales en venta.

El horario de atención es de lunes a domingo, 4 ejecutivos pertenecientes al departamento de ventas de Uribe & Schwarzkopf están siempre atentos para resolver cualquier inquietud o duda.

El proyecto también contaba con una zona de estacionamientos para clientes.

5.6.4 Material de Apoyo

Se torna importante el enseñar de una manera amena y colorida los planos de los bienes inmuebles del proyecto.

Para esto se contrató a una empresa que se dedica a hacer planos multimedia en 2D y 3D, generados a través del autocad arquitectónico del proyecto.

Con estos planos digitales se procede a la elaboración de un catálogo insertando de manera textual toda la mayor cantidad de información relevante al proyecto, unido a los planos y perspectivas renderizadas, siempre una imagen del proyecto es mejor que solo las palabras.

Diseñado en tonos grises, utilizando el logotipo del proyecto como un sello de agua en la mayoría de páginas para con ello crear una mayor apreciación del nombre del edificio y su vinculación con la marca.



FOTO 5.10 CATALOGO PROMOCIONAL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Se inicia con tiraje inicial de impresión de 1.000 catálogos para luego imprimir 1.000 folletos más. El catálogo consta de 42 páginas en formato A4 apaisado, papel bond mate con un gramaje de 120 para las páginas interiores y 240 para la portada y contraportada. Impreso en máquina offset a 4 tintas, con lomo encolado.



FOTO 5.11 ARTE FINAL CATALOGO PROMOCIONAL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC PARTE 1
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

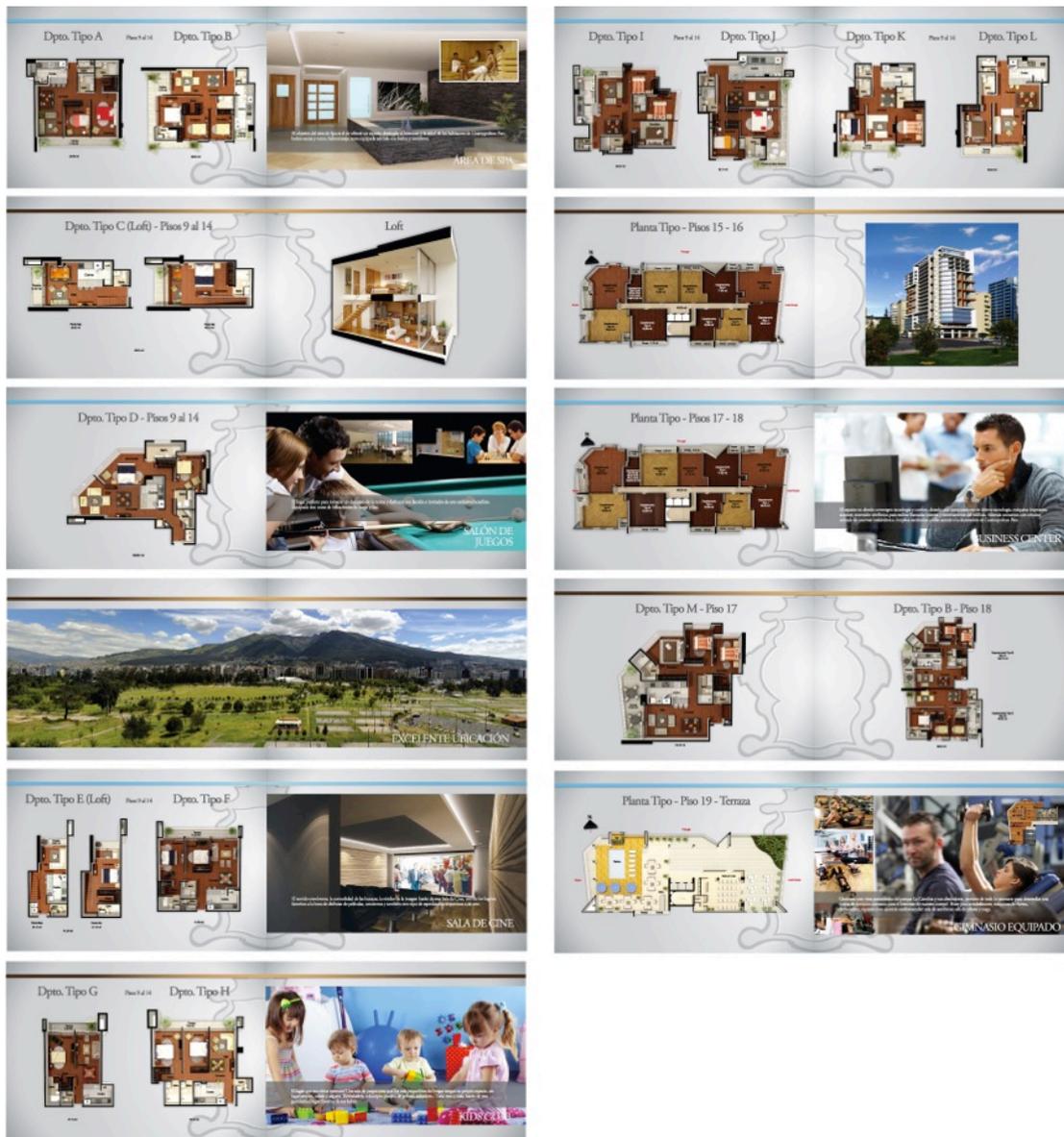


FOTO 5.12 ARTE FINAL CATALOGO PROMOCIONAL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
PARTE 2
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.6.5 Presupuesto Inicial

A continuación un desglose de los valores utilizados en el desarrollo de la primera etapa del proyecto:

INVERSION INICIAL						
PROVEEDOR	CODIGO	DESCRIPCION	PRECIO	IVA	PRECIO TOTAL	PORCENTAJE
CHROMAGRAPH	6084	IMPRESION 5 CATÁLOGOS EN COUCHÉ	208.50	25.02	233.52	0.64
PPL IMPRESORES	5112	IMPRESION FOLLETO 36 PÁGINAS	3426.00	411.12	3837.12	10.44
KREARTS	3050	REUBICAR VALLA 8*4 TIPO V	2750.00	0.00	2750.00	7.48
KREARTS	3051	ELABORACION, INSTALACION 9 MINIVALLAS Y LOGO VOLUMÉTRICO	7825.04	0.00	7825.04	21.28
DECO BHYM	732	RENDERS PARA FOLLETO	2150.00	258.00	2408.00	6.55
KREARTS	3056	CAJA LUMINOSA CON LONAS ILUMINADAS 3,20*4 ONSTALACION 9 REFLECTORES	6710.00	0.00	6710.00	18.25
INDUVALLAS	15849	TROQUEL Y LONA PARA CERRAMIENTO	8640.00	1036.80	9676.80	26.32
INDUVALLAS	15843	DOS LONAS 8*4 EN VALLA TUBULAR	2654.00	318.48	2972.48	8.08
MARIA SOLEDAD ROSALES	527	FOTOGRAFIAS COSMOPOLITAN	220.00	26.40	246.40	0.67
RPM	21	ANIMACION WEB	100.00	12.00	112.00	0.30
TOTAL					36771.36	100.00

TABLA 5.2 INVERSION INICIAL PROYECTO COSMOPOLITAN
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

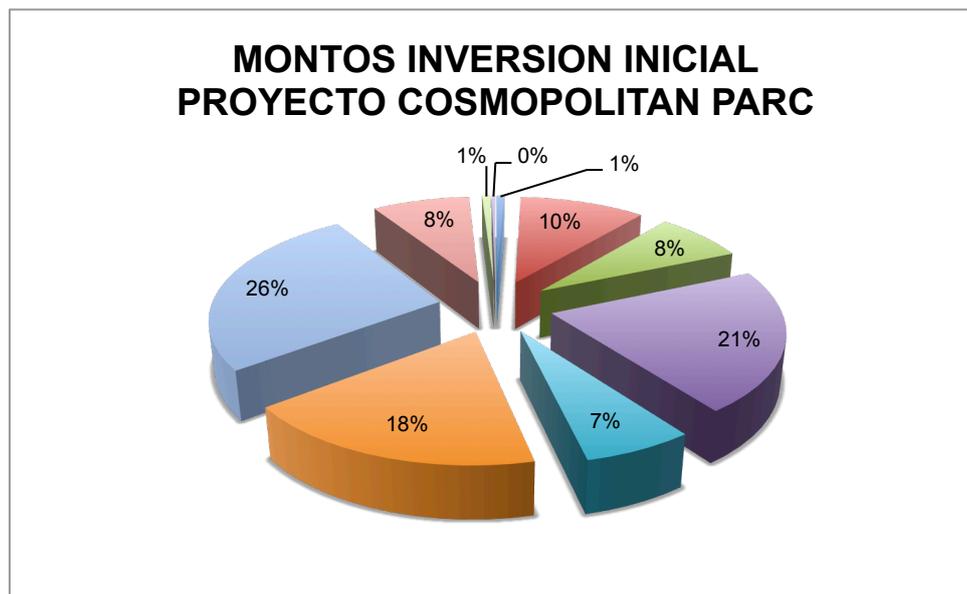


GRAFICO 5.3 INVERSION INICIAL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.6.6 Campaña en Medios

5.6.6.1 Medios Principales

Mediante el uso de un plan de medios, y vinculado al porcentaje del proyecto asignado para este fin, se determinan los siguientes medios impresos como los más adecuados para la promoción del proyecto Cosmopolitan Parc:

Revista Vistazo: Publicación con más de 55 años en el mercado, líder en temas políticos, sociales y de tendencia, cuenta con un tiraje quincenal de aproximadamente 65.000 ejemplares.



FOTO 5.13 ARTE FINAL REVISTA VISTAZO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
TAMAÑO: 1 PAGINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Revista A Bordo: revista que forma parte del grupo Ekos, su mayor atractivo es su permanente presencia en todos los vuelos de la aerolínea Tame, su tiraje es de 15.000 publicaciones mensuales.



FOTO 5.14 ARTE FINAL REVISTA A BORDO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
TAMAÑO: DOBLE PAGINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Revista Cosas: Revista de variedades, dirigida a todo público pero con un mayor mercado femenino dentro de su audiencia, tiene a su haber un tiraje de 25.000 ejemplares por edición.



FOTO 5.15 ARTE FINAL REVISTA VISTAZO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
TAMAÑO: DOBLE PAGINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

Diario El Comercio: El mayor diario del sector, aún forma parte de las herramientas válidas para promocionar diversos productos. Su tiraje varía dependiendo del día de la semana entre 60.000 y 120.000 ejemplares.

¡La ubicación y el espacio que siempre buscó!
Av. de Los Shyris y Portugal.

COSMOPOLITAN PARC
SUITES • LOFTS • DEPARTAMENTOS • OFICINAS

Cosmopolitan Parc está diseñado en una torre de estilo contemporáneo, que permite una amplia vista de los alrededores del sector...

VISITE NUESTRA OFICINA DE VENTAS Y DEPARTAMENTO MODELO EN EL PROYECTO.

Oficinas desde USD. 57.800 • Dpts. desde USD. 79.000

En Cosmopolitan Parc puede acceder a los siguientes servicios: • Gimnasio equipado. • Área de Spa con sauna, turco, hidromasaje, sala de pilates y yoga, sala de aeróbicos, sillones de descanso, baños y vestidores. • Sala de Cine. • Guardería Infantil. • Salón Comunal en PFI. • Terraza Panorámica con Splash Pool, Bar. • Área de BBQ y Jardines. • Business Center con sistema de internet Wi-Fi. • Zona de lavado y secado automático. • Salón de Juegos.

Llame gratis:
1-800 PROPIO
776746

www.viviendaexpress.com

Informes y Ventas:
Oficina de Ventas Cosmopolitan Parc:
Portugal entre Shyris y Luxemburgo.
2923.714 / 2268.662.
Oficina Central de Ventas Uribe & Schwarzkopf:
Moseno Bellido 200 y Av. Amazonas.
2554.317 / 2545.047 / 2239.313.

Quito - Ecuador **URIBE & SCHWARZKOPF**

FOTO 5.16 ARTE FINAL DIARIO EL COMERCIO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
TAMAÑO: ¼ PAGINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.6.6.2 Medios Secundarios

Se definen como medios secundarios, a aquellos medios que refuerzan la comunicación inicial del producto, en este caso el proyecto inmobiliario Cosmopolitan Parc.

Como parte de los proyectos de la empresa Uribe & Schwarzkopf, el proyecto Cosmopolitan Parc es introducido en la página www.viviendaexpress.com:



FOTO 5.17 PAGINA WEB PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

También se contrato un mes de pauta en la página principal de www.elcomercio.com.

Al ser un proyecto innovador, se decidió utilizar un medio alternativo: mesas del patio de comidas del Mall El Jardín, variando las imágenes en las 45 mesas contratadas.



FOTO 5.18 ARTE FINAL MESAS PATIO COMIDAS PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

También se incluyeron pautas en medios de provincia, en Riobamba en el diario Los Andes, y en Ambato en el diario El Heraldo.

¿En Quito la ubicación y el espacio que siempre buscó?
Av. de Los Shyris y Portugal.

COSMOPOLITAN PARC
SUITES • LOFTS • DEPARTAMENTOS • OFICINAS

Cosmopolitan Parc está diseñado en una torre de estilo contemporáneo, que permite una amplia vista de los alrededores del sector...

Oficinas desde USD. 57.800 • Departamentos desde USD. 79.000

En Cosmopolitan Parc puede acceder a los siguientes servicios: • Gimnasio equipado • Área de Spa con sauna, tucos, hidromasaje, sala de pilates y yoga, sala de aeróbicos, sillones de descanso, baños y vestidores • Sala de Cine • Kids Club • Salón Comunal en PH • Terraza Panorámica con Spillover Pool, Bar, Área de BBQ, y Jardines.
• Business Center con sistema de Internet Wi-Fi • Zona de lavado y secado automatizada • Salón de Juega.

Visite nuestra oficina de ventas y pte. modelo en el proyecto.

llame gratis: **1-800 PROFINO** 776746

www.viviendaexpress.com

Quito - Ecuador **URIBE & SCHWARZKOPF**

FOTO 5.19 ARTE FINAL EL HERALDO PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
TAMAÑO: ½ PAGINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

¡En Quito la ubicación y el espacio que siempre buscó!
Av. de Los Shyrís y Portugal.

COSMOPOLITAN PARC
SUITES • LOFTS • DEPARTAMENTOS • OFICINAS

Cosmopolitan Parc está diseñado en una torre de estilo contemporáneo, que permite una amplia vista de los alrededores del sector...

Oficinas desde USD. 57.800 • Departamentos desde USD. 79.000

En Cosmopolitan Parc puede acceder a los siguientes servicios: • Gimnasio equipado • Área de Spa con sauna, baño, hidromasaje, sala de pilates y yoga, sala de aeróbicos, sillones de descanso, baños y vestidores • Sala de Cine • Kids Club • Salón Comunal en PH • Terraza Recreativa con Splash Pool, Bar, Área de BBQ y Jardines • Business Center con sistema de internet WIFI • Zona de lavado y secado automático • Salones de Juega.

VISITE NUESTRA OFICINA DE VENTAS Y DPTO. MODELO EN EL PROYECTO.

Síguenos:

Lláme gratis: **1-800 PROPIO**
7 7 6 7 4 6

www.viviendaexpress.com

Informes y Ventas:
Oficina de Ventas Cosmopolitan Parc:
Portugal entre Snyra y Luxemburgo,
2932.714 / 2263.662.
Oficina Central de Ventas
Uribe & Schwarzkopf:
Monte Bellido 200 y Ave. Amazonas:
2554.317 / 2545.047 / 2259.313.

Quito - Ecuador **URIBE & SCHWARZKOPF**

FOTO 5.20 ARTE FINAL LOS ANDES PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
TAMAÑO: ½ PAGINA
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.6.7 Presupuesto de Medios

Se había presupuestado una campaña inicial de 3 meses, en el cuadro adjunto se detallan los valores ya negociados y pagados, no se incluyen los medios que se tuvieron que cancelar, puesto que se estaba creando una demanda que no se podía satisfacer, ya que no habían más bienes disponibles para la venta:

INVERSION EN MEDIOS IMPRESOS						
MEDIO	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	PORCENTAJE	
REVISTA COSAS	2570.40	2570.40	2570.40	7711.20	10.52	
A BORDO DE TAME	2240.00	2240.00	2240.00	6720.00	9.17	
VISTAZO	2849.28	2849.28	2849.28	8547.84	11.67	
EL COMERCIO 1ra Semana	3796.80	3796.80	3796.80	11390.40	15.54	
EL COMERCIO 2da Semana	3796.80	0.00	0.00	3796.80	5.18	
EL COMERCIO 3ra Semana	3796.80	3796.80	3796.80	11390.40	15.54	
EL COMERCIO 4ta Semana	3796.80	0.00	0.00	3796.80	5.18	
DIARIO LOS ANDES (RIOBAMBA)	1209.60	1209.60	1209.60	3628.80	4.95	
DIARIO EL HERALDO (AMBATO)	2015.16	2015.16	2015.16	6045.48	8.25	
EL COMERCIO.COM	3528.00	0.00	0.00	3528.00	4.81	
MESAS EN EL MALL JARDIN	2240.00	2240.00	2240.00	6720.00	9.17	
	31839.64	20718.04	20718.04	73275.72	100.00	

TABLA 5.3 INVERSION EN MEDIOS IMPRESOS PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

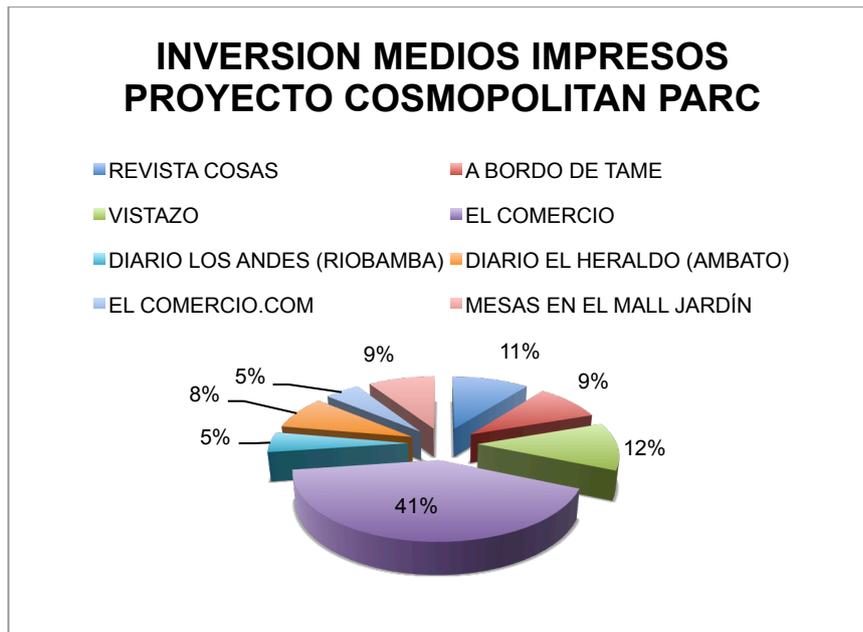


GRAFICO 5.4 INVERSION EN MEDIOS IMPRESOS PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Mercadeo & Publicidad, Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

5.7 Garantías

El departamento legal de Uribe & Schwarzkopf entrega al comprador en el momento de suscribir el contrato de compra-venta, una carpeta con el plano del bien inmueble con dimensiones, especificaciones de acabados, detalle del estacionamiento y bodega asignada. Documentos que son habilitantes para demandar las garantías necesarias en caso de ser requeridas.

Al obtener la declaración de propiedad horizontal, el departamento legal inmediatamente genera el trámite para el levantamiento de hipoteca y obtención de las respectivas escrituras.

5.8 Cronograma de Ventas

Según la programación original los promotores del proyecto Cosmopolitan Parc, habían definido una fecha de construcción, la misma que

estaba vinculada a la fecha para el plan de ventas; la entrega de este bien inmueble está planificada para ser entregada en Septiembre del año 2.013, con esta fecha definida, se había estipulado 23 meses para proceder con las ventas, desde el lanzamiento del proyecto que fue en el mes de octubre del 2.011; se debía mantener una velocidad de ventas de entre 8 y 10 unidades por mes.

Sin embargo este proyecto supero toda expectativa original, y en el período de 2 meses estuvo por completo vendido.

Lo que permitió un ingreso de dinero del 17.16% del monto total del valor de ventas, es por ello que el cronograma adjunto, maneja 21 meses como el período para obtener el 40% como totalidad de ingresos en este período, y el restante 60% a la fecha del bien inmueble.

A continuación el cronograma:

21 meses
Periodo de ventas

Entrada 17.12%
Cuotas 22.88%
Cierre 60.00%

	VENTA	INGRESOS																				TOTAL	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19		20
0	0	\$ 3,751,652.33																					
1	3	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
2	4	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
3	5	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
4	6	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
5	7	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
6	8	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
7	9	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
8	10	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
9	11	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
10	12	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
11	13	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
12	14	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
13	15	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
14	16	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
15	17	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
16	18	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
17	19	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
18	20	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
19	21	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
20	22	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
21	23	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90	\$ 9,868.90
	Total	\$ 3,751,652.33	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 13,971,052.39
INGRESOS MENSUALES		\$ 3,751,652.33	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 207,246.94	\$ 13,971,052.39
INGRESOS ACUMULADOS		\$ 3,751,652.33	\$ 3,958,899.27	\$ 4,166,146.21	\$ 4,373,393.15	\$ 4,580,640.09	\$ 4,787,887.02	\$ 4,995,133.96	\$ 5,202,380.90	\$ 5,409,627.84	\$ 5,616,874.78	\$ 5,824,121.72	\$ 6,031,368.66	\$ 6,238,615.60	\$ 6,445,862.54	\$ 6,653,109.48	\$ 6,860,356.41	\$ 7,067,603.35	\$ 7,274,850.29	\$ 7,482,097.23	\$ 7,689,344.17	\$ 7,896,591.11	\$ 21,867,643.50
% INGRESOS MENSUALES		17.16	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	0.95	63.89	
% INGRESOS ACUMULADOS		17.16	18.10	19.05	20.00	20.95	21.89	22.84	23.79	24.74	25.69	26.63	27.58	28.53	29.48	30.42	31.37	32.32	33.27	34.22	35.16	36.11	100.00

TABLA 5.4 FLUJOS DE INGRESOS POR VENTAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

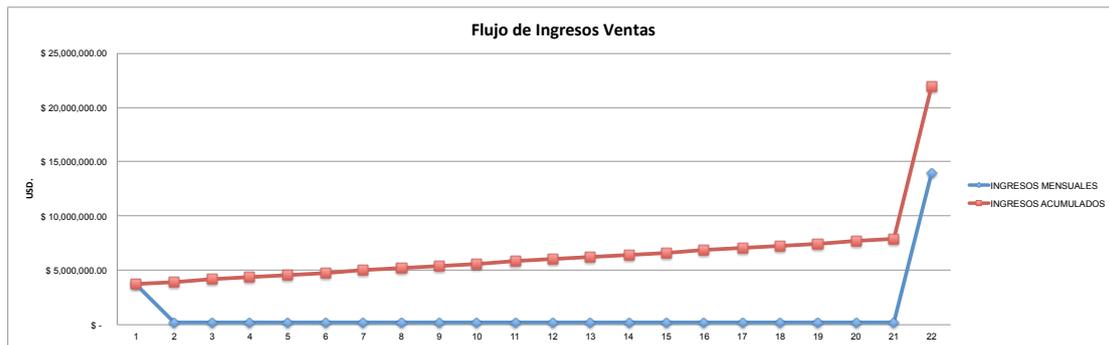


GRAFICO 5.5 FLUJOS DE INGRESOS POR VENTAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

5.9 Conclusiones

Este capítulo ha tenido como objetivo la evaluación del mercado a la oferta comercial generada para vender el proyecto inmobiliario Cosmopolitan Parc.

De acuerdo a los resultados obtenidos se determinan las siguientes conclusiones:

- El promotor tuvo un acierto al escoger la ubicación del proyecto.
- La imagen de marca Uribe & Schwarzkopf dio la confianza necesaria para que el comprador tome en un corto plazo, la decisión de invertir en el proyecto.
- La campaña promocional estuvo bien planificada, se obtuvo el feed back esperado, o sea la venta en corto plazo.
- El diseño arquitectónico y funcional del proyecto cumplió con las necesidades que quienes en el van a habitar.
- La experiencia de Uribe & Schwarzkopf en el mercado determina de manera inmediata la pronta respuesta del mercado, y con ello la venta con mayor velocidad que la originalmente esperada en la planeación del proyecto.

CAPITULO 6

ANALISIS FINANCIERO



6. ANALISIS FINANCIERO

Si tomamos en cuenta las proyecciones financieras del proyecto antes de que éste se gestione, mejoraremos notablemente el resultado final del mismo.

Esta información nos permite ver de mejor manera el movimiento a futuro de escenarios frecuentemente aspectados en el ámbito de la construcción: variaciones en costos, precios de ventas, velocidad de ventas, entre los más importantes.

Para definir el plan de negocio del proyecto “Cosmopolitan Parc”, hemos desarrollado algunos datos tales como los ingresos y egresos, información que nos permitirán llevar a cabo un flujo financiero, y con ello obtener el dato del VAN (valor actual neto), herramienta determinante a la hora de definir los lineamientos financieros a seguir .

6.1 Análisis Estático

Este análisis nos da los datos diferenciales entre ingresos y gastos, a partir de estos valores se obtienen los datos de utilidad y rentabilidad del proyecto:

ANALISIS ESTATICO	
VENTAS	\$21,988,610.50
COSTOS	\$17,062,241.84
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$4,926,368.66
MARGEN	22.40%
RENTABILIDAD	28.87%

TABLA 6.1 ANALISIS ESTATICO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

El resultado de este análisis demuestran los porcentajes tanto en la rentabilidad, que para este caso es del 28.87% y un 22.40% que nos permite medir la eficiencia operativa, en este caso del proyecto Cosmopolitan Parc.

6.2 Análisis Dinámico

6.2.1 Tasa de Descuento

La tasa de descuento se utiliza para actualizar los datos de los costos y costos futuros del proyecto en inversión, con el fin de obtener el valor monetario de esos flujos dentro de un determinado período, es el valor que de determina como costo de oportunidad, o sea es una herramienta que sustenta el porcentaje esperado de rendimiento, tomando en cuenta el riesgo presente en las variables del mercado inmobiliario y del país.

Se han determinado 2 maneras para obtener la tasa de descuento:

- Método CAPM (Capital Assets Pricing Model) Modelo de Evaluación de Activos de Capital
- Dato histórico de los proyectos desarrollados de la empresa en construcciones de características similares.

6.2.2 Método CAPM

El modelo CAPM es un modelo matemático utilizado para valorar un título (acción, bono...), en función de la relación entre el riesgo y la rentabilidad esperada¹⁸. Este método relaciona el rendimiento esperado de un proyecto con el rendimiento promedio del mercado mediante un coeficiente de riesgo.

El modelo de CAPM es la herramienta que se utiliza para la exigencia de rendimiento que presentan los inversionistas interesados, lo que es lo mismo que la tasa de inversión aplicada, más un incremento por el riesgo en el

¹⁸ Samaue Ureña Víctor, Capítulo 9: Método CAPM. (Capital asset pricing model), Indicadores financieros, tomado de <http://www.emagister.com/curso-indicadores-financieros/metodo-capm-capital-asset-pricing-model>, junio 2011.

que se debe incurrir para alcanzar una mejor tasa de rentabilidad para el dinero invertido. Si el retorno que se espera no es igual o mayor a la utilidad requerida, los inversionistas decidirán quizás mejor no poner su dinero en el proyecto.

El coeficiente de riesgo que relaciona estos rendimientos es el coeficiente β , coeficiente que tiene como significado que, si el valor de β es igual a 1, el proyecto está con el mismo riesgo del mercado, pero si dato obtenido es igual a 0, el proyecto estará libre de riesgo alguno, entre mayor sea el coeficiente obtenido, nos demuestra que es más riesgosa la inversión.

La fórmula para obtener el rendimiento esperado de un proyecto inmobiliario es la siguiente:

$$r_e = r_f + (r_m - r_f) \times \beta + r_p$$

r_f : es el rendimiento libre de riesgo, para este caso tomaremos el rendimiento de los bonos de los Estados Unidos. Se utilizará el valor del rendimiento de los bonos a dos años plazo ya que es el tiempo en el que se va a desarrollar la construcción del proyecto en cuestión.

$$r_f^{19} = 1.62\%$$

r_m : es el rendimiento promedio de las empresas pequeñas en el mercado estadounidense durante los últimos 70 años.

$$r_m^{20} = 17.40\%$$

β es un factor que mide la volatilidad de una empresa o proyecto. Para este caso específico se tomará el factor β del sector de la construcción en Estados Unidos.

$$\beta^{21} = 0.72$$

¹⁹ <http://www.reuters.com/article/2012/06/15/markets-treasuries-asia-idUSL3E8HF2AJ20> 120615

²⁰ Material del clases dictadas por el Ing. Federico Eliscovich

²¹ <http://www.reuters.com/finance/stocks/ratios>

r_p : es el rendimiento extra que se demanda a una inversión dentro del Ecuador. Tradicionalmente dentro del Ecuador y en el sector inmobiliario está definido por el índice de riesgo país.

$$r_p^{22} = 8.78\%$$

De esta manera aplicamos la fórmula vista anteriormente tenemos que:

$$r_e = 1.62\% + (17.4\% - 1.62\%) \times 0.72 + 8.78\%$$

$$r_e = 21.76\%$$

METODO CAPM TASA DE DESCUENTO ESPERADO	
TASA LIBRE DE RIESGO (rf)	1.62%
TASA DE MERCADO INMOBILIARIO. EE.UU. (rm)	17.40%
COEFICIENTE DE RIESGO SECTOR CONSTRUCCIÓN (β)	0.72%
RIESGO PAÍS (rp)	8.78%
TASA DE DESCUENTO (re)	21.76%

TABLA 6.2 GRAFICO METOD CAPM
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

6.2.3 Dato Histórico de Proyecto Anteriores.

La constructora Uribe & Schwarzkopf, empresa que desarrolla proyectos inmobiliarios en la ciudad de Quito desde al año 1.973 ha desarrollado proyectos en el sector en estudio desde el año 1.998, con este antecedente podemos obtener un detalle bastante acertado de las tasas de descuentos generadas en varios proyectos similares a los del proyecto Cosmopolitan Parc. Para este caso vamos a analizar:

- Plaza Murano, República de El Salvador y Suiza.
- Metroplaza, República de El Salvador y Suecia.

²² http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

- Plaza Arts, 6 de Diciembre y Portugal.

	PLAZA MILANO	METROPLAZA	PLAZA ARTS	PONDERACION
GASTOS TOTALES	\$ 3,461,860.44	\$ 11,547,402.51	\$ 5,988,036.00	
UTILIDAD DEL PROYECTO	\$482,301.74	\$ 2,217,677.02	\$ 828,164.43	
RENTA ANUAL	14%	19%	14%	15.67%

TABLA 6.3 DATOS HISTORICOS PROYECTOS ANTERIORES
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

Con estos datos, realizamos una ponderación de los 2 métodos estudiados, para con ello generar la tasa de descuento que vamos a aplicar en este proyecto:

$$(15.67 + 21.67)/2 = 18.71$$

Los socios han decidido optar por el 18% como tasa de descuento a ser utilizada en los demás análisis.

6. 3 Flujo de Fondos

CUADRO DE FLUJOS ACUMULADOS																						
DESCRIPCION	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
Total egresos acumulados		\$ (546,188.91)	\$ (811,114.56)	\$ (1,975,584.75)	\$ (2,690,525.84)	\$ (3,190,740.23)	\$ (3,690,954.62)	\$ (4,243,877.00)	\$ (4,875,136.78)	\$ (5,549,631.12)	\$ (6,191,699.53)	\$ (6,868,012.29)	\$ (7,742,320.86)	\$ (8,523,257.05)	\$ (9,304,193.24)	\$ (9,835,008.72)	\$ (10,365,824.21)	\$ (10,896,639.70)	\$ (11,391,557.19)	\$ (11,901,408.02)	\$ (12,489,258.84)	\$ (16,092,865.34)
Total ingresos acumulados	\$ 3,764,979.03	\$ 3,973,457.37	\$ 4,181,935.72	\$ 4,390,414.06	\$ 4,598,892.41	\$ 4,807,370.75	\$ 5,015,849.09	\$ 5,224,327.44	\$ 5,432,805.78	\$ 5,641,284.13	\$ 5,849,762.47	\$ 6,058,240.81	\$ 6,266,719.16	\$ 6,475,197.50	\$ 6,683,675.85	\$ 6,892,154.19	\$ 7,100,632.53	\$ 7,309,110.88	\$ 7,517,589.22	\$ 7,726,067.57	\$ 7,934,545.91	\$ 21,988,610.50
Total flujo acumulado	\$ 3,764,979.03	\$ 3,427,268.46	\$ 3,370,821.15	\$ 2,414,829.31	\$ 1,908,366.57	\$ 1,616,630.53	\$ 1,324,894.48	\$ 980,450.44	\$ 557,669.00	\$ 91,653.01	\$ (341,937.06)	\$ (809,771.47)	\$ (1,475,601.70)	\$ (2,048,059.55)	\$ (2,620,517.39)	\$ (2,942,854.53)	\$ (3,265,191.68)	\$ (3,587,528.82)	\$ (3,873,967.97)	\$ (4,175,340.45)	\$ (4,554,712.93)	\$ 5,895,745.16

TABLA 6.4 CUADRO DE FLUJOS ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

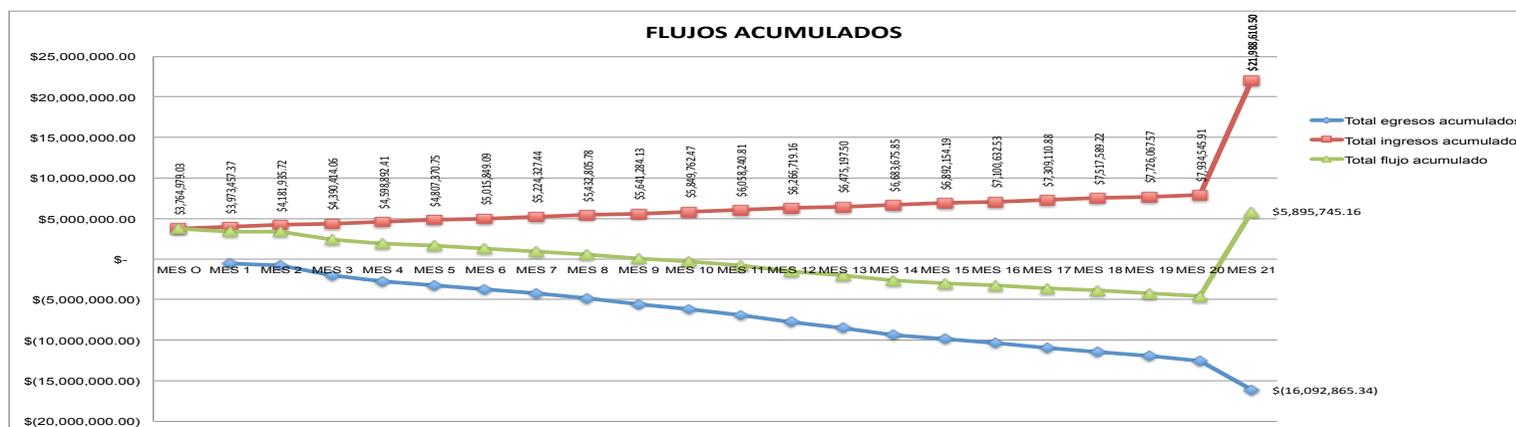


GRAFICO 6.1 GRAFICO DE FLUJOS ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

Este cuadro nos permite observar el saldo de caja final cada mes, al primer mes que es donde ya se cuenta con ingresos por ventas, un 17.12% del monto total de los ingresos del edificio, lo que nos da un buen flujo de caja, puesto que aún no se inicia la construcción del proyecto y ya estamos con un amplio saldo a favor.

Se debe incluir en este plan de proyecto, que no se debió pedir aporte extra a los socios debido a la alta velocidad de ventas presentada.

A partir del segundo mes encontramos ingresos mensuales exactos, no así los desembolsos, mismos que se van efectuando de acuerdo al progreso de la construcción.

En el último mes tenemos el ingreso más grande de dinero, esto vinculado al hecho de la terminación del proyecto, y por tanto generación de la declaratoria horizontal de la propiedad en el Distrito Metropolitano de Quito, lo que a su vez desemboca en la gestión de las hipotecas en el sistema financiero.

6.4 VAN (Valor Actual Neto)

Valor Presente Neto es una medida del beneficio que rinde un proyecto de inversión a través de toda su vida útil; se define como el valor presente de su flujo de ingresos futuros menos el valor presente de su flujo de costos. Es un monto de dinero equivalente a la suma de los flujos de ingresos netos que generará el proyecto en el futuro²³.

El valor de esta tasa como vimos anteriormente ya ha sido definida, sin embargo para este análisis financiero utilizaremos el dato histórico obtenido en proyectos inmobiliarios ya finalizados por la empresa. Esto como una vinculación directa a los datos locales, puesto que el dato obtenido por el método VAN está bien de manera académica, pero en realidad no refleja el comportamiento local para este tipo de sectores, tomando en cuenta además

²³ http://www.eco-finanzas.com/diccionario/V/VALOR_PRESENTE_NETO.htm

que el mercado inmobiliario norteamericano no está en su mejor momento. De acuerdo a lo expuesto realizaremos los análisis en base a lo siguiente:

TASA DE DESCUENTO ANUAL PONDERADA	18%
TASA DE DESCUENTO EFECTIVA MENSUAL	1.39%

TABLA 6.5 GRAFICO DE FLUJOS ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

Para realizar el análisis del método VAN, se debe calcular la tasa de descuento efectiva mensual, puesto que los flujos se van a determinar en ese rango de tiempo:

$$\text{Tasa Efectiva Mensual} = (1+Td)^{(1/12)}-1$$

Cuando el resultado del análisis VAN tiene un valor superior a 0, se determina que el proyecto es viable, con alta probabilidad de conseguir la rentabilidad requerida.

A partir de estos datos se ha obtenido un VAN positivo de USD. 3'510,022.68, que es un indicador bastante bueno de la rentabilidad del proyecto.

Con esta información podemos realizar simulaciones para con ello detectar posibles problemas y poder tomar medidas correctivas a tiempo, además nos ayuda con la planeación de estrategias para fortalecer al proyecto ante posibles variaciones en cuanto a precios, o incremento de los costos.

Tasa de descuento efectiva anual 18%
Tasa de descuento mensual 1.39%

DESCRIPCION	FLUJO BASE																						
	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	
TERRENO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	-\$3,050,000.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$0.00	-\$336,775.77	-\$106,855.49	-\$1,023,964.73	-\$574,435.62	-\$359,708.93	-\$359,708.93	-\$412,416.93	-\$490,754.32	-\$533,988.87	-\$501,562.96	-\$535,807.29	-\$733,803.11	-\$640,430.73	-\$640,430.73	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$354,412.03	-\$369,345.37	-\$447,345.37	-\$413,101.03	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$0.00	-\$209,413.14	-\$158,070.16	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	
COMISION POR VENTAS	\$0.00	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	
INGRESOS POR VENTAS	\$3,764,979.03	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$14,054,064.59	
SALDO	\$3,764,979.03	-\$383,871.35	-\$102,608.09	-\$1,002,152.63	-\$552,623.52	-\$337,896.83	-\$337,896.83	-\$390,604.83	-\$468,942.22	-\$512,176.77	-\$479,750.86	-\$513,995.19	-\$711,991.02	-\$618,618.63	-\$618,618.63	-\$368,497.93	-\$368,497.93	-\$368,497.93	-\$332,599.93	-\$347,533.27	-\$425,533.27	\$10,404,297.31	
SALDO ACUMULADO	\$3,764,979.03	\$3,381,107.68	\$3,278,499.58	\$2,276,346.95	\$1,723,723.43	\$1,385,826.60	\$1,047,929.76	\$657,324.94	\$188,382.71	-\$323,794.06	-\$803,544.92	-\$1,317,540.11	-\$2,029,531.13	-\$2,648,149.76	-\$3,266,768.39	-\$3,635,266.32	-\$4,003,764.25	-\$4,372,262.18	-\$4,704,862.11	-\$5,052,395.38	-\$5,477,928.65	\$4,926,368.66	
VAN		\$3,510,022.68																					

TABLA 6.6 GRAFICO DE FLUJOS ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

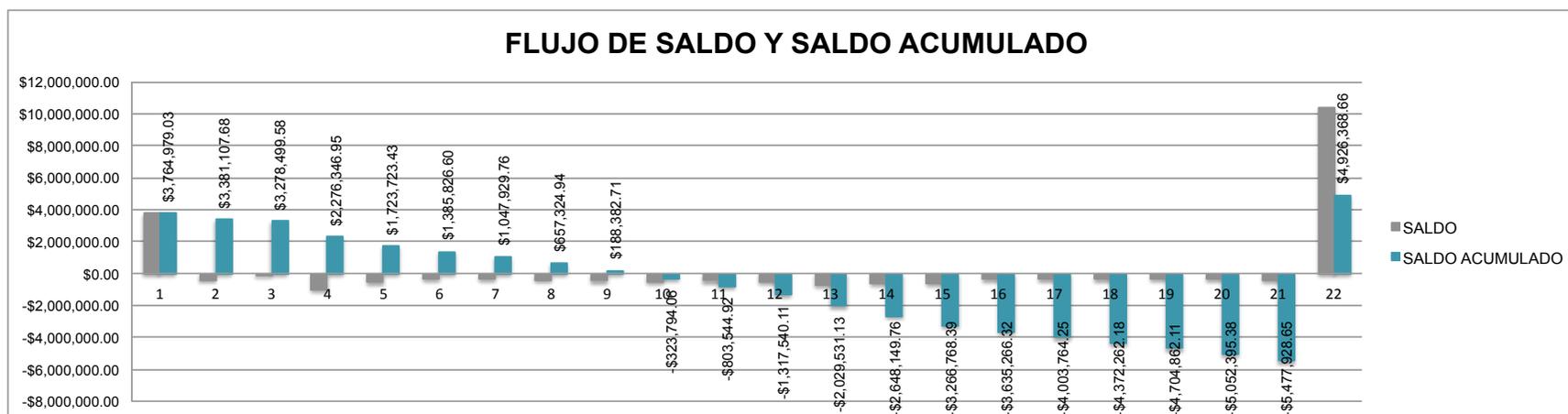


GRAFICO 6.2 FLUJOS DE SALDO Y SALDO ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

6.5 Análisis de Sensibilidades

Tomando en cuenta que las condiciones en las que ha sido considerado el proyecto, no necesariamente se mantendrán estables, se debe tomar en cuenta el cambio que no está bajo nuestro control y que se podría generar a futuro, a partir de ello lo que si podemos hacer es prevenir estos factores, para así no afectar la rentabilidad del mismo.

- Las variables con mayor probabilidad de variación podrían ser:
- Incremento de los costos en el tema de la construcción
- Disminución o aumento de la oferta inmobiliaria
- Disminución o aumento de velocidades de venta
- Gestión de línea de crédito para el proyecto.

6.5.1 Sensibilidad a la Variación de Costos

El cuadro de sensibilidad a la variación de costos, es un indicador de como se incrementa o disminuye el riesgo de acuerdo a la variación de los costos directos del proyecto. Cuando el VAN se torna 0, o en números negativos, sabemos de inmediato que se ha perdido la rentabilidad, por tanto el proyecto ya no sería viable.

Para nuestro análisis utilizamos un porcentaje de variación de costos de 10%, que por supuesto es bastante más de lo que en un año el mercado podría variar, sin embargo se lo utilizó para poder recrear la curva indicativa del lugar en el que se podría ver afectado el proyecto.

- En la gráfica “y” representa al indicador del VAN, en base a la función “x” que en este caso representa los valores en el aumento de costos.
- La pendiente negativa nos demuestra el decremento del VAN en relación a los costos aspectados.
- El proyecto inmobiliario se muestra de manera altamente rentable, puesto que el VAN se iguala a 0 en un 40.60%.

DESCRIPCION	FLUJO BASE																					
	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
TERRENO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$0.00	-\$336,775.77	-\$106,855.49	-\$1,023,964.73	-\$574,435.62	-\$359,708.93	-\$359,708.93	-\$412,416.93	-\$490,754.32	-\$533,988.87	-\$501,562.96	-\$535,807.29	-\$733,803.11	-\$640,430.73	-\$640,430.73	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$354,412.03	-\$369,345.37	-\$447,345.37	-\$413,101.03
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$0.00	-\$209,413.14	-\$158,070.16	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46	-\$140,505.46
COMISION POR VENTAS	\$0.00	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79
INGRESOS POR VENTAS	\$3,764,979.03	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34
INCREMENTO DE COSTOS	\$0.00	-\$6,735.52	-\$2,137.11	-\$20,479.29	-\$11,488.71	-\$7,194.18	-\$7,194.18	-\$8,248.34	-\$9,815.09	-\$10,679.78	-\$10,031.26	-\$10,716.15	-\$14,676.06	-\$12,808.61	-\$12,808.61	-\$7,806.20	-\$7,806.20	-\$7,806.20	-\$7,088.24	-\$7,386.91	-\$8,946.91	-\$8,262.02
SALDO	\$3,764,979.03	-\$390,806.87	-\$104,745.20	-\$1,022,631.93	-\$564,112.24	-\$345,091.01	-\$345,091.01	-\$398,853.17	-\$478,757.31	-\$522,856.55	-\$489,782.12	-\$524,711.34	-\$726,667.08	-\$631,427.25	-\$631,427.25	-\$376,304.13	-\$376,304.13	-\$376,304.13	-\$339,688.18	-\$354,920.18	-\$434,480.18	\$10,396,035.29
SALDO ACUMULADO	\$3,764,979.03	\$3,374,372.16	\$3,269,626.96	\$2,246,995.03	\$1,682,882.80	\$1,337,791.79	\$992,700.78	\$593,847.61	\$115,090.30	-\$407,766.25	-\$897,548.37	-\$1,422,259.71	-\$2,148,926.79	-\$2,780,354.03	-\$3,411,781.28	-\$3,788,085.41	-\$4,164,389.54	-\$4,540,693.67	-\$4,880,381.84	-\$5,235,302.02	-\$5,669,782.19	\$4,726,253.10

VAN \$3,337,110.24

VARIACION DE COSTOS	10%	20%	30%	40.000%	50.00%
VAN	\$ 3,337,110.24	\$ 2,645,460.48	\$ 1,780,898.27	\$ 916,336.07	\$ 51,773.87

VARIACION DE COSTOS	40.60%
VAN	0

TABLA 6.7 FLUJOS ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

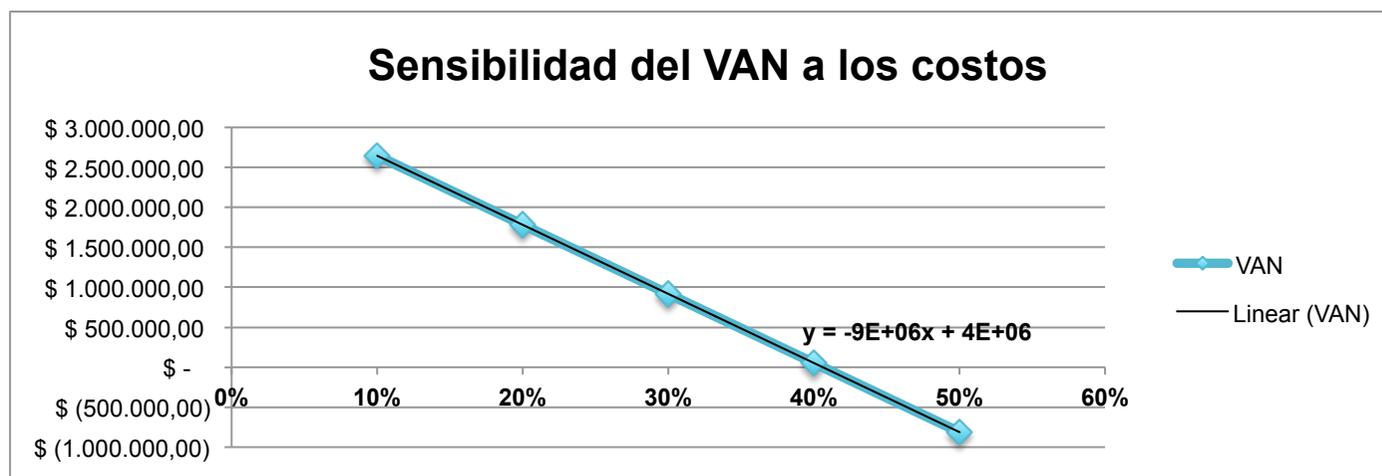


GRAFICO 6.3 GRAFICO DE FLUJOS ACUMULADOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

6.5.2 Sensibilidad a la Variación de Precios

Con la sensibilidad de precios obtenemos un idea mucho más clara de la variación del VAN a un riesgo de subir o bajar los precios de venta de los bienes inmuebles.

Tomando en cuenta que este proyecto se ha vendido en su totalidad en el lapso de 2 meses, se ha generado un cuadro que más bien está vinculado con el tiempo de entrega del bien inmueble, más que de las ventas en sí.

Según la programación realizada, vemos que el VAN se localiza en valor 0 cuando los precios tengan una baja de -20.57%, valor ficticio, puesto que ya no se desarrollarán más ventas para este proyecto.

Lo que vemos es el ingreso por ventas hasta el mes 20, fecha en que se obtiene el 40% del precio total, para en el mes 21 obtener el valor total (restante 60%) del bien con la cancelación total del bien inmueble, que además ya estará listo para la entrega.

Decremento porcentual de precios

-2%

DESCRIPCION	FLUJO BASE																					
	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
TERRENO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$0.00	-\$336,775.77	-\$106,855.49	-\$1,023,964.73	-\$574,435.62	-\$359,708.93	-\$359,708.93	-\$412,416.93	-\$490,754.32	-\$533,988.87	-\$501,562.96	-\$535,807.29	-\$733,803.11	-\$640,430.73	-\$640,430.73	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$354,412.03	-\$369,345.37	-\$447,345.37	-\$413,101.03
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$0.00	-\$255,573.93	-\$204,230.95	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25
COMISION POR VENTAS	\$0.00	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79
INGRESOS POR VENTAS	\$3,764,979.03	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$14,054,064.59
DECREMENTO DE PRECIOS	-\$75,299.58	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$4,169.57	-\$281,081.29
DECREMENTO COMISIONES	\$0.00	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22	\$923.22
SALDO	\$3,689,679.45	-\$433,278.49	-\$152,015.23	-\$1,051,559.77	-\$602,030.66	-\$387,303.97	-\$387,303.97	-\$440,011.97	-\$518,349.36	-\$561,583.91	-\$529,158.00	-\$563,402.33	-\$761,398.15	-\$668,025.77	-\$668,025.77	-\$417,905.07	-\$417,905.07	-\$417,905.07	-\$382,007.07	-\$396,940.40	-\$474,940.40	\$10,077,978.45
SALDO ACUMULADO	\$3,689,679.45	\$3,256,400.96	\$3,104,385.73	\$2,052,825.96	\$1,450,795.30	\$1,063,491.33	\$676,187.36	\$236,175.40	-\$282,173.96	-\$843,757.87	-\$1,372,915.87	-\$1,936,318.20	-\$2,697,716.35	-\$3,365,742.12	-\$4,033,767.89	-\$4,451,672.95	-\$4,869,578.02	-\$5,287,483.08	-\$5,669,490.15	-\$6,066,430.56	-\$6,541,370.96	\$3,536,607.49
VAN		\$2,332,843.72																				

DECREMENTO DE PRECIOS	-5%	-10%	-15%	-20%	-25.00%	-30.00%	
VAN	\$2,332,843.72	\$1,820,809.77	\$ 967,419.85	\$ 114,029.93	\$ (739,359.99)	\$ (1,592,749.90)	\$ (2,446,139.82)

VARIACION DE PRECIOS	0
VAN	-20.57%

TABLA 6.8 SENSIBILIDAD DEL VAN A LOS PRECIOS DE VENTAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

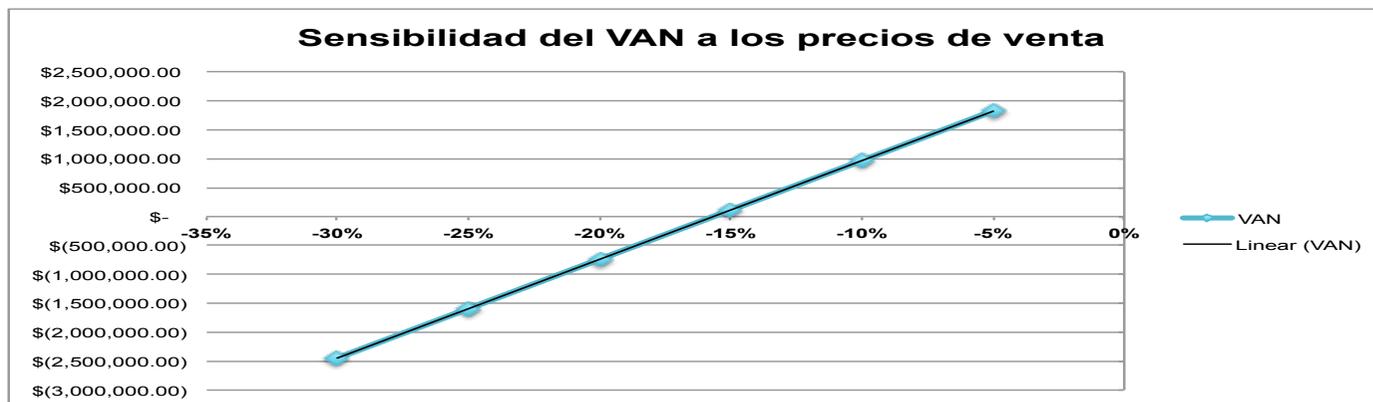


GRAFICO 6.4 SENSIBILIDAD DEL VAN A LOS PRECIOS DE VENTAS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

6.5.3 Sensibilidad a la Variación de Costos y Precios simultáneamente

Los valores mínimos del VAN para cada una de las variaciones más representativas de este análisis financiero, se puede apreciar que a medida que el VAN disminuye, el costo se va incrementando, y cuando el VAN se incrementa, el costo tiende a disminuir.

Para obtener la curva de variación entre costos y precios, se realizó la gráfica que se adjunta a continuación.

Incremento porcentual de costos 1%
Decremento porcentual de precios -1%

DESCRIPCION	FLUJO BASE																						
	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	
TERRENO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$-3,050,000.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$0.00	-\$336,775.77	-\$106,855.49	-\$1,023,964.73	-\$574,435.62	-\$359,708.93	-\$359,708.93	-\$412,416.93	-\$490,754.32	-\$533,988.87	-\$501,562.96	-\$535,807.29	-\$733,803.11	-\$640,430.73	-\$640,430.73	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$354,412.03	-\$369,345.37	-\$447,345.37	-\$413,101.03	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$0.00	-\$255,573.93	-\$204,230.95	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	
COMISION POR VENTAS	\$0.00	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	
INGRESOS POR VENTAS	\$3,764,979.03	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$14,054,064.59	
INCREMENTO DE COSTOS	\$0.00	-\$3,367.76	-\$1,068.55	-\$10,239.65	-\$5,744.36	-\$3,597.09	-\$3,597.09	-\$4,124.17	-\$4,907.54	-\$5,339.89	-\$5,015.63	-\$5,358.07	-\$7,338.03	-\$6,404.31	-\$6,404.31	-\$3,903.10	-\$3,903.10	-\$3,903.10	-\$3,544.12	-\$3,693.45	-\$4,473.45	-\$4,131.01	
DECREMENTO DE PRECIOS	-\$37,649.79	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	-\$2,084.78	
SALDO	\$3,727,329.24	-\$435,484.68	-\$151,922.22	-\$1,060,637.85	-\$606,613.45	-\$389,739.49	-\$389,739.49	-\$442,974.57	-\$522,095.33	-\$565,762.23	-\$533,012.06	-\$567,598.84	-\$767,574.62	-\$673,268.51	-\$673,268.51	-\$420,646.60	-\$420,646.60	-\$420,646.60	-\$384,389.62	-\$399,472.29	-\$478,252.29	\$10,213,464.87	
SALDO ACUMULADO	\$3,727,329.24	\$3,291,844.56	\$3,139,922.34	\$2,079,284.49	\$1,472,671.05	\$1,082,931.56	\$693,192.07	\$250,217.50	\$271,877.84	-\$837,640.07	-\$1,370,652.13	-\$1,938,250.96	-\$2,705,825.58	-\$3,379,094.09	-\$4,052,362.59	-\$4,473,009.19	-\$4,893,655.79	-\$5,314,302.39	-\$5,698,692.01	-\$6,098,164.30	-\$6,576,416.59	\$3,637,048.28	
VAN	\$2,408,707.25																						

TABLA 6.9 SENSIBILIDAD DE VARIACION DE COSTOS Y PRECIOS
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

VARIACION DE PRECIOS	VARIACION DE COSTOS									
	\$2,408,707.25	-5%	-10.00%	-15%	-20.00%	-25%	-30.00%	-35%	-40%	-45.00%
-5%	\$ 2,211,299.72	\$ 2,643,580.82	\$ 3,075,861.92	\$ 3,508,143.03	\$ 3,940,424.13	\$ 4,372,705.23	\$ 4,804,986.33	\$ 5,237,267.43	\$ 5,669,548.54	
-10.00%	\$ 1,316,118.65	\$ 1,748,399.75	\$ 2,180,680.86	\$ 2,612,961.96	\$ 3,045,243.06	\$ 3,477,524.16	\$ 3,909,805.27	\$ 4,342,086.37	\$ 4,774,367.47	
-15%	\$ 420,937.58	\$ 853,218.69	\$ 1,285,499.79	\$ 1,717,780.89	\$ 2,150,061.99	\$ 2,582,343.10	\$ 3,014,624.20	\$ 3,446,905.30	\$ 3,879,186.40	
-20.00%	\$ (474,243.48)	\$ (41,962.38)	\$ 390,318.72	\$ 822,599.82	\$ 1,254,880.93	\$ 1,687,162.03	\$ 2,119,443.13	\$ 2,551,724.23	\$ 2,984,005.33	
-25%	\$ (1,369,424.55)	\$ (937,143.45)	\$ (504,862.35)	\$ (72,581.24)	\$ 359,699.86	\$ 791,980.96	\$ 1,224,262.06	\$ 1,656,543.16	\$ 2,088,824.27	
-30.00%	\$ (2,264,605.62)	\$ (1,832,324.52)	\$ (1,400,043.41)	\$ (967,762.31)	\$ (535,481.21)	\$ (103,200.11)	\$ 329,080.99	\$ 761,362.10	\$ 1,193,643.20	
-35%	\$ (3,159,786.69)	\$ (2,727,505.58)	\$ (2,295,224.48)	\$ (1,862,943.38)	\$ (1,430,662.28)	\$ (998,381.17)	\$ (566,100.07)	\$ (133,818.97)	\$ 298,462.13	
-40.00%	\$ (4,054,967.75)	\$ (3,622,686.65)	\$ (3,190,405.55)	\$ (2,758,124.45)	\$ (2,325,843.34)	\$ (1,893,562.24)	\$ (1,461,281.14)	\$ (1,029,000.04)	\$ (596,718.94)	
-45%	\$ (4,950,148.82)	\$ (4,517,867.72)	\$ (4,085,586.62)	\$ (3,653,305.51)	\$ (3,221,024.41)	\$ (2,788,743.31)	\$ (2,356,462.21)	\$ (1,924,181.11)	\$ (1,491,900.00)	

TABLA 6.10 SENSIBILIDAD DE VARIACION DE COSTOS Y PRECIOS SIMULTANEO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

6.5.4 Sensibilidad a la Velocidad de Ventas

Con el análisis generado hasta 45 meses para efectos académicos, vemos como el VAN se torna positivo al llegar al mes 31 de ventas, mes planteado en términos mediante los cuales podemos llegar a evaluar el espacio máximo de tiempo al que el proyecto se podrá acoger, más allá del tema de construcción y del ya finalizado período real de ventas.

Considerando que el proyecto ha demostrado una muy baja afectación en cuanto a variaciones de costos y ventas, tenemos que en el caso de extenderse el tiempo de construcción, aún contamos con VAN positivo para el proyecto sustentado.

En el cuadro adjunto vemos como al llegar a 24 meses más en el periodo de ventas nuestro VAN se torna cero, caso hipotético pues como expliqué anteriormente el proyecto se encuentra vendido en un 100%.

6.5.5 Flujo Apalancado

Para el tema del flujo con apalancamiento, esto quiere decir solicitar la apertura de una línea de crédito a alguna institución financiera de país con ella finalidad de inyectar dinero al flujo en el momento en el que empieza a tornarse en negativo. Con esto podemos disminuir notablemente el incremento de los aportes por parte de la parte societaria del proyecto, lo que a su vez desemboca en el manejo de un monto que podría destinarse a la ejecución de un nuevo proyecto, obteniendo con ello incrementar la capacidad de expansión de la empresa constructora.

De acuerdo al tiempo que Uribe & Schwarzkopf lleva en el mercado, ha tenido un notable incremento en proyectos nuevos durante estos últimos 6 años; incremento que ha hecho de esta empresa una fortaleza al momento de negociar la tasa del crédito al cual quiere acceder.

La empresa ha sido calificada dentro de uno de los 4 segmentos que maneja la banca nacional, estos segmentos son:

- Segmento Corporativo
- Segmento Comercial
- Segmento Pymes
- Segmento Personal

Cada uno de estos segmentos tiene una tasa diferente, esto debido a los montos que cada categoría maneja.

Para nuestro caso, la empresa está considerada dentro del segmento Corporativo, mismo que como tasa promedio tiene el 9.12%. Con esta tasa es la que vamos a trabajar para pedir los USD. 5'500.000,00 que requiere el proyecto como apalancamiento. Dinero que será entregado mediante 4 desembolsos en el período de un año, mediante pagos mensuales de intereses, y al final un solo pago final de todo el monto del crédito solicitado.

Los meses en los que ingresa el dinero son: mes 8, mes 11, mes 13, mes 15 y mes 18; los intereses se empiezan a pagar al siguiente mes de

recibir el primer desembolso, eso es el mes 9; para finalmente en el mes 21 pagar la totalidad del crédito utilizado.

Con la utilización del apalancamiento, vemos como el VAN tiene incremento del 64.18% en relación al VAN sin apalancamiento, obteniendo el valor de USD. 5'468,701.76

TOTAL DE GASTO	\$ (16,092,865.34)
MONTO DE CREDITO	\$ 5,500,000.00
TASA DE CREDITO CORPORATIVO	9.12%
INTERES MENSUAL A PAGAR	\$ 41,800.00

Tasa de descuento efectiva anual	18%
Tasa de descuento mensual	1.39%

DESCRIPCION	FLUJO BASE																					
	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
TERRENO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$0.00	-\$336,775.77	-\$106,855.49	-\$1,023,964.73	-\$574,435.62	-\$359,708.93	-\$359,708.93	-\$412,416.93	-\$490,754.32	-\$533,988.87	-\$501,562.96	-\$635,807.29	-\$733,803.11	-\$840,430.73	-\$840,430.73	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$390,310.03	-\$354,412.03	-\$369,345.37	-\$447,345.37	-\$413,101.03
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$0.00	-\$255,573.93	-\$204,230.95	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25	-\$186,666.25
COMISION POR VENTAS	\$0.00	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79	-\$46,160.79
INGRESOS POR VENTAS	\$3,764,979.03	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$208,478.34	\$14,054,064.59
DESEMBOLSO CREDITO										\$1,375,000.00												
INTERESES											\$10,450.00	\$10,450.00	\$20,900.00	\$20,900.00	\$31,350.00	\$31,350.00	\$41,800.00	\$41,800.00	\$41,800.00	\$52,250.00	\$52,250.00	\$52,250.00
PAGO CAPITAL																						
SALDO	\$3,764,979.03	-\$430,032.14	-\$148,768.88	-\$1,048,313.42	-\$598,794.31	-\$384,057.62	-\$384,057.62	-\$436,765.61	-\$859,896.99	-\$558,337.56	-\$515,461.65	-\$825,294.02	-\$737,251.80	-\$731,120.58	-\$633,429.42	-\$991,691.29	-\$372,858.71	-\$372,858.71	-\$1,038,039.28	-\$341,444.05	-\$419,444.05	-\$4,910,386.53
SALDO ACUMULADO	\$3,764,979.03	\$3,334,946.89	\$3,186,178.01	\$2,137,864.59	\$1,539,080.29	\$1,155,022.67	\$770,965.05	\$334,199.44	\$1,194,096.43	\$635,758.87	\$120,297.22	\$945,591.24	\$208,339.44	\$939,460.03	\$306,030.61	\$1,297,721.90	\$924,863.18	\$552,004.47	\$1,590,043.75	\$1,248,599.69	\$829,155.64	\$5,739,542.17
VAN		\$4,632,878.76																				

TABLA 6.13 FLUJO MENSUAL Y ACUMULADO CON APALANCAMIENTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

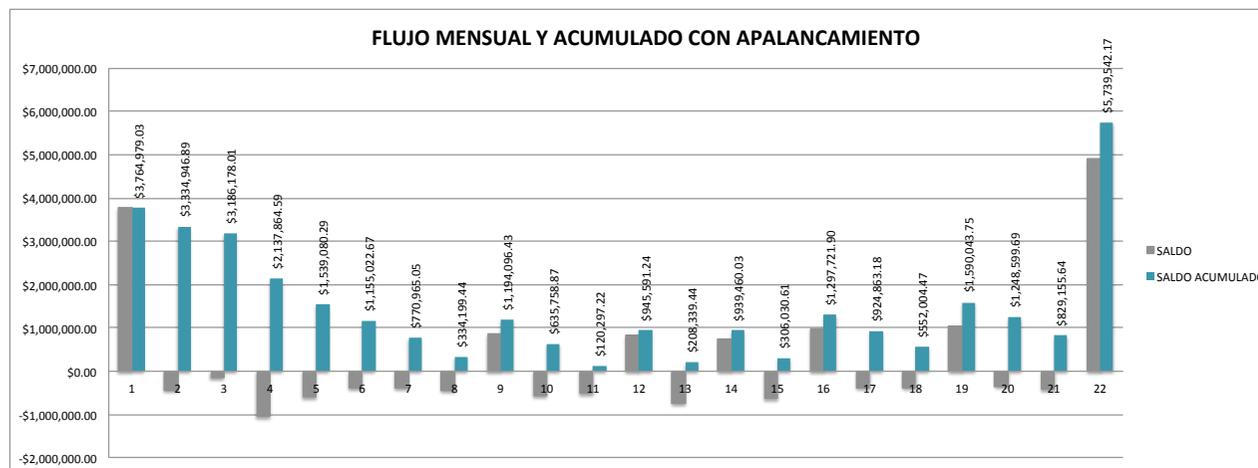


GRAFICO 6.6 FLUJO MENSUAL Y ACUMULADO CON APALANCAMIENTO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

6.6 Conclusiones

La tasa de descuento aplicada en este proyecto es la medida para justificar el riesgo al que eventualmente podría exponerse el proyecto. Sin embargo vemos como el proyecto posee bastante baja sensibilidad a probables afectaciones de las variables costos y precios.

El VAN que para este proyecto resultó positivo, hace que el mismo se torne altamente viable para ser ejecutado.

RESUMEN	PROY. PURO	PROY. APALANCADO
ANALISIS ESTATICO		
VENTAS	\$21,988,610.50	\$21,988,610.50
COSTOS	\$17,062,241.84	\$17,469,791.84
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$4,926,368.66	\$4,518,818.66
MARGEN	22.40%	20.55%
RENTABILIDAD	28.87%	25.87%
ANALISIS DINAMICO		
VAN	\$3,510,022.68	\$5,468,701.76

TABLA 6.14 RESULTADOS ANALISIS ESTATICO Y DINAMICO
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

La rentabilidad que refleja el proyecto, no es necesariamente la rentabilidad de la inversión, puesto que en este análisis no se incluyen los aportes efectuados por los socios, al introducir esta información el VAN seguramente se tendría un incremento.

Un flujo apalancado siempre mejora los números de la fórmula del VAN, ya que el manejo del crédito aporta mayor flexibilidad al manejo económico del proyecto.

SENSIBILIDADES			
COSTO TOTAL	\$	17,062,241.84	
VAN	\$	3,510,022.68	
VARIACION DE COSTOS			NO ES SENSIBLE 40.60%
VARIACION DE PRECIOS			NO ES SENSIBLE -20.57%
VARIACION MAS MESES DE VENTAS			NO ES SENSIBLE 24

TABLA 6.15 RESULTADOS SENSIBILIDADES
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-201

Como vemos en los números expuestos, el proyecto presenta muy baja sensibilidad, a hipotéticas variaciones de precios o costos, su VAN presenta un comportamiento estable y de amplio beneficio para los socios.

CAPITULO 7

ENTORNO LEGAL



7. ENTORNO LEGAL

7.1 Aspecto Legal de la Compañía Promotora

La compañía Uribe & Schwarzkopf Ingenieros y Arquitectos S. A., es una empresa legalmente constituida por la Superintendencia de Compañías, inscrita en el Registro Mercantil del Cantón Quito, de la Provincia de Pichincha. Compañía que opera como una empresa de construcción, planificación y diseño de bienes inmuebles tanto en la ciudad como a nivel nacional.

La empresa también forma parte de la Cámara de la Construcción de la Ciudad de Quito, así como también de la Cámara de Comercio.

Siendo una empresa de larga trayectoria en el tema inmobiliario, su crecimiento se ha dado en base a la confianza que han depositado en Uribe & Schwarzkopf personas naturales y jurídicas, e instituciones financieras, para las construcción de los proyectos inmobiliarios.

7.2 Contratación Laboral

7.2.1 El Personal Administrativo de la Compañía

Se conforma así: Presidencia de la compañía, Vicepresidencia, Gerencia General, Gerencia Financiera, Gerencia Técnica, Gerencia de Ventas, Gerencia de Mercadeo, Gerencia de Crédito, Jefe de Sistemas, Jefe de Diseño Interior, Jefatura de Planificación, Jefe de Servicio al Cliente, Jefe de Recursos Humanos, Jefe de Presupuestos, Jefe Legal.

Todos estos departamentos de la compañía mantienen su respectivo personal que forman parte de la nómina de empleados de Uribe & Schwarzkopf, mediante un contrato individual, asignando sus responsabilidades y beneficios

de y para la empresa.

Objeto del contrato:

Se debe determinar dentro del contrato de trabajo los siguientes puntos, que son de total importancia.

La clase o clases del trabajo objeto del contrato La manera como ha de ejecutarse, en este caso, mediante un horario determinado y tareas subordinadas. Sueldo a percibir y forma de pago de la remuneración, contrato de prueba por 3 meses y luego de aprobado contrato por un año, que será automáticamente renovado de manera indefinida si no se reporta de manera escrita lo contrario.

Lugar donde debe ejecutarse la obra o el contrato, la declaración de si se establecen o no sanciones, en base a determinados parámetros.

Conjuntamente se debe anotar explícitamente lo siguiente:

Los nombres, nacionalidad, calidad en la que intervienen y el número de las cédulas de ciudadanía o el pasaporte de los contratantes. Los derechos y obligaciones que convengan las partes.

7.2.2 El Personal de Obreros de la Compañía Constructora

Se conforma de: personal calificado y con la capacidad de realizar trabajos materiales. El sueldo, derechos y obligaciones de estos se los establecerá según el código de trabajo.

La contratación de personal para el proyecto Cosmopolitan Parc, se lo debe realizar de manera individual, manejándolo por medio del Departamento de Recursos Humanos y con la supervisión del personal de profesionales residentes de obra.

Se deberán realizar las fiscalizaciones al personal en cuanto a rendimientos, puntualidad y cumplimiento de derechos y obligaciones de los trabajadores.

Los pagos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social o IESS serán cubiertos por la empresa constructora de acuerdo a la normativa vigente en el Código del Trabajo.

7.2.3 Las Contrataciones de Bienes y Servicios a Personas Naturales y Jurídicas proveedoras de la Constructora

Estas proveerán a la constructora de materiales y acabados instalados en obra según un contrato firmado con el alcance de la contratación. Sus precios estarán correctamente definidos en las proformas donde se incluyen material, mano de obra e instalación si fuese el caso.

El tipo de contratación con la empresa, persona natural o jurídica radicará en el cumplimiento de las tareas realizadas y el alcance obtenido de este pacto contractual. El personal involucrado en estas tareas se deberá a su empresa proveedora y la forma de contratación que tenga con ella para realizar sus tareas. Las contrataciones serán realizadas según metros cuadrados, metros lineales, unidades instaladas, etc.

7.2.4 Tributación

El pago de impuestos es un aspecto muy importante en el engranaje de un negocio, ya que al desarrollarse una actividad económica en el país, este desarrollo debe cumplir obligatoriamente con las normativas tributarias determinadas en la ley. Y este será un medio por el cual la empresa dará una imagen de responsabilidad y de seriedad, siendo una empresa que paga los

impuestos determinados por la ley.

7.2.5 Impuesto a la Renta

Es un impuesto que recae sobre la renta que alcancen tanto las personas naturales como jurídicas, tomando en cuenta los ingresos que tengan por trabajo o de capital.

Este impuesto se lo paga de manera anual, el período tributario va desde el 1ro de enero hasta el 31 de diciembre. El monto es de 25% sobre las utilidades generadas en el período.

7.2.6 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Cada mes se hace una declaración del IVA por las operaciones gravadas con el impuesto, realizadas dentro del mes calendario anterior. Todos los insumos utilizados en la construcción tienen un 12% como valor del IVA. Cabe destacar que los bienes inmuebles tienen un valor de IVA del 0%.

En el caso de los impuestos que se pagan en la compra venta de un inmueble: El comprador pagará el impuesto de alcabalas, los gastos notariales y gastos de inscripción. Mientras que la empresa, es decir, el vendedor pagará el impuesto a la plusvalía.

7.3 Aspectos relacionado con el Proyecto Cosmopolitan Parc

Para la construcción del proyecto inmobiliario denominado Cosmopolitan Parc, Uribe & Schwarzkopf conjuntamente con personas jurídicas constituyeron un Fideicomiso mercantil inmobiliario integral, denominado Fideicomiso Mercantil

Carcam, administrado por la compañía Administradora de Fondos del Pichincha, FONDOSPICHINCHA S.A., con el fin de que administre los recursos económicos tanto de los clientes, aportes de socios y créditos de instituciones financieras, con el objeto de utilizarlos para la construcción del proyecto en mención. El fideicomiso mercantil CARCAM adquirió mediante compraventa un lote de terreno propicio para la ejecución del proyecto, cuya escritura publica fue debidamente inscrita en el registro de la propiedad luego de haberse realizado la transferencia de dominio en el municipio.

7.4 Pre inversión

Para el desarrollo del proyecto y su éxito, es indispensable realizar una pre factibilidad financiera, y anteproyecto, con el fin de conocer los gastos directos e indirectos que se generara en la construcción del proyecto, utilidad proyectada, conforme estos datos se evalúa la viabilidad del negocio, antes de poner en marcha su ejecución.

7.5 Planificación

Una vez que se aprueba el desarrollo del proyecto, se torna necesario la recopilación de la siguiente documentación habilitante para los permisos legales y técnicos en el Distrito Metropolitano de Quito, habilitantes para la construcción:

Informe de Regulación Metropolitana (IRM), en el que constan los siguientes puntos:

Disponibilidad del predio, determinar posibles afectaciones.

Zonificación (uso del suelo).

Coeficiente de Ocupación Total (COS).

Coeficiente de Ocupación en Planta Baja (COS PB).

Altura máxima de edificación permitida/número de pisos.

Retiros de la edificación.

frente

Disponibilidad de acometidas para servicios básicos.

Para la obtención de este documento es necesario la presentación de una cartilla de pago del impuesto predial del año en curso, en conjunto con el formulario correspondiente llenado debidamente.

La obtención de aprobación y registros necesario para la ejecución del proyecto inmobiliario debe contar con los siguientes items:

Visto Bueno Bomberos

Para poder presentar el proyecto al Municipio de Quito, debemos obtener visto bueno de bomberos y su respectivo sello en los planos arquitectónicos se debe ingresar los siguientes requisitos:

Solicitud de visto bueno de edificaciones en el formulario respectivo.

Un juego completo de planos con el sistema de prevención y control de incendios.

Memoria técnica del sistema de prevención y control de incendios, con la firma del profesional responsable.

Fotocopia del formulario o acta del registro municipal de planos para edificación.

Fotocopia del IRM

Fotocopia del impuesto predial

Registro de Planos Arquitectónicos

Se debe registrar los planos arquitectónicos para lo cual se debe presentar los siguientes requisitos:



Formulario de Solicitud de Registro de Planos Arquitectónicos, que deberá ser suscrito por el propietario o representante legal y por el profesional.

Copia de cédula de ciudadanía y papeleta de votación.

Informe de regulación metropolitana.

Tres juegos de planos (arquitectónico, estructural, hidrosanitario y eléctrico).

Pago del último impuesto predial.

Escrituras del predio.

Aprobación del Cuerpo de Bomberos de los planos de instalaciones contra incendios.

Licencia de Construcción de Edificaciones

Para obtener la licencia de construcción debe presentarse la siguiente documentación:

Formulario de Solicitud de Licencia de Construcción de Edificaciones, que deberá ser suscrito por el propietario o representante legal y por el profesional.

Encuesta de edificaciones del instituto nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

Original del acta de registro y aprobación de planos arquitectónicos y/o licencia de trabajos varios.

Certificado de depósito de garantías.

Comprobante de pago a la empresa de EPMAPS por contribución e instalación de servicios.

Dos juegos de planos estructurales, hidrosanitarios e instalaciones eléctricas, debidamente aprobados.

7.6 Construcción

Es importante contar los permisos que permitan la construcción del proyecto. A continuación un detalle:

Certificado de Permiso de construcción.

Contratación de contratistas.

Aviso de afiliación del personal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), tanto de nuestro personal como de los contratistas.

Trámite municipal para la obtención de acometidas de alcantarillado y agua potable EPMAPS.

Trámite para acometida eléctrica ante la Empresa de Energía Eléctrica de Quito (EPMMOP).

Contratos con proveedores.

Cumplimiento de disposiciones tributarias demandadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Seguros de accidentes y daños a terceros

7.7 Promoción y Ventas

Para promocionar el proyecto se deben obtener los permisos que regulan el manejo de publicidad en el terreno en el que se va a desarrollar la construcción del proyecto, para lo cual el Distrito Metropolitano de Quito otorga el Permiso de Vallas y Cerramiento Publicitario.

El departamento legal elabora los formatos de contratos de promesas de compraventa para venta de los inmuebles a los clientes, también los contratos con proveedores mediante canje del bien inmueble.

Los ejecutivos de ventas tienen a su disposición toda la información de los inmuebles que se van a vender, como valores, metraje y descuentos.

Todo cliente que adquiere una unidad inmobiliaria con Uribe & Schwarzkopf debe cumplir con lo solicitado en el formulario “Conozca a su cliente” y todo lo relacionado con la prevención, detección y erradicación de lavado de activos.

7.8 Declaratoria de Propiedad Horizontal.

Para obtener la Declaratoria De Propiedad Horizontal se debe solicitar la licencia respectiva, con los siguientes requisitos:

Solicitud de licencia de DPH suscrito por el propietario y profesional.

Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.

Certificado de gravámenes actualizado.

Copia del acta de registro de planos arquitectónicos y planos arquitectónicos.

Copia de la licencia de construcción total.

Cuadro de alcuotas y linderos firmado por el arquitecto o ingeniero civil responsable, que contenga única y específicamente las fracciones correspondientes del total de las áreas de uso privado y susceptibles de individualizarse.

Cuadro de áreas comunales firmado por el arquitecto o ingeniero civil responsable.

7.9 Entrega y Cierre del Proyecto

Como este proyecto se realiza a través de fideicomiso, existe la entrega a fiscalización del proyecto, para poder dar por terminado el proyecto, se debe cumplir con lo siguiente:

Inspección y aprobación de las instalaciones por parte del Cuerpo de Bomberos, con el fin de obtener el permiso de ocupación.

Inspecciones de Control de Construcciones del Distrito Metropolitano durante las diferentes fases de construcción.

Permiso de habitabilidad otorgado por el Municipio Metropolitano de Quito, previa aprobación de control de construcción.

Cierre de contratos de construcción y servicios con los diferentes proveedores a través de actas de entrega recepción definitiva de las obras contratadas.

Liquidación de contratos y actas de finiquito de todo el personal contratado en la ejecución del proyecto.

Cuando esta el 80% de la construcción y se tiene la licencia de declaratoria de propiedad horizontal se procede con la suscripción de contratos de compraventa, ya sea para pagos de contado o para financiamientos.

7.10 Presupuesto del Componente Legal

Los valores respectivos por el componente legal del Proyecto Cosmopolitan Parc tiene un valor de USD. 226.601,45 aspectado en la siguiente tabla de valores y porcentajes:

PROYECTO COSMOPOLITAN PARC			
TASAS E IMPUESTOS	SIN IVA	CON IVA	
APROBACIÓN DE PLANOS	\$ 1,302.16	\$ 1,302.16	0.57
PERMISOS VARIOS DE CONSTRUCCIÓN Y LICENCIAS	\$ 8,860.68	\$ 9,923.96	4.38
PRIMA POR OBTENCIÓN DE GARANTIA MUNICIPAL	\$ 22,151.70	\$ 24,809.90	10.95
TASA AGUA POTABLE - ALCANTARILLADO	\$ 17,721.36	\$ 19,847.92	8.76
IMPUESTO EMAAP CONSTRUCCION	\$ 13,291.02	\$ 14,885.94	6.57
TASA CUERPO DE BOMBEROS	\$ 1,585.74	\$ 1,585.74	0.70
TASA EMPRESA ELECTRICA	\$ 44,303.39	\$ 49,619.80	21.90
ACOMETIDA TELEFONICA ANDINATEL	\$ 35,442.71	\$ 39,695.84	17.52
POLIZA DE SEGURO TODO RIESGO EN CONSTRUCCIÓN	\$ 27,468.10	\$ 30,764.28	13.58
DEVOLUCIÓN DE POLIZAS DE APROBACIÓN DE PLANOS	\$ 10,000.00	\$ 11,200.00	4.94
IMPUESTO PREDIAL	\$ 4,017.86	\$ 4,500.00	1.99
PATENTE	\$ 2,100.00	\$ 2,352.00	1.04
GASTOS NOTARIALES	\$ 2,000.00	\$ 2,240.00	0.99
LEGALIZACION DE TERRENO	\$ 11,071.43	\$ 12,400.00	5.47
VARIAS TASAS E IMPUESTOS	\$ 1,006.58	\$ 1,127.37	0.50
TOTAL	\$ 202,322.72	\$ 226,601.45	99.85

TABLA 7.1 TASAS E IMPUESTOS COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Presupuestos Uribe & Schwarzkopf
MDI 2011-2012

7.11 Conclusiones

Este capítulo realiza un análisis de los aspectos legales correspondientes a la ejecución del proyecto inmobiliario, empezando por la estructura legal y financiera del fideicomiso, empresa que tiene a su haber la fiscalización de los valores tanto de los inversionistas como de los clientes.

Determinar la fase de pre inversión que permita contar con un estudio de pre factibilidad financiera, para definir la viabilidad y posterior ejecución del negocio. Conceptualización arquitectónica del proyecto y aprobación de planos de anteproyecto.

La fase de planificación que permite determinar la viabilidad del proyecto en el cumplimiento de ordenanzas y trámites legales, definidos por diferentes órganos de control y aprobación a cargo del Distrito Metropolitano de Quito en conjunto con otras instituciones adscritas al mismo. Obtención del Informe de

Regulación Metropolitana (IRM), registro y aprobación de planos arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios y eléctricos; permiso y licencia de construcción.

La fase de construcción debe cumplir con requisitos legales para con ello poder obtener los permisos que permitan la construcción del proyecto. Se destacan: certificado de permiso de construcción, contratación de personal que intervendrá en la ejecución de la obra, autorización municipal para acometidas de alcantarillado, agua potable y eléctricas, celebración de contratos con proveedores externos, cumplimiento de las disposiciones tributarias del Servicio de Rentas Internas (SRI).

En la etapa de promoción se deben obtener los permisos correspondientes a publicidad exterior.

En la fase de ventas, los vendedores son los que canalizan las ventas mediante los contratos de compraventa.

En la fase final de entrega recepción y cierre del proyecto se debe cumplir con requisitos legales determinados por la legislación ecuatoriana, así como de los órganos de control tales como el Municipio de Quito, Registro de la Propiedad, Cuerpo de Bomberos, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), instituciones financieras que otorgan la línea de crédito para la construcción del proyecto, así como también el otorgamiento de créditos hipotecarios para el financiamiento de los bienes inmuebles.

CAPITULO 8

GERENCIA DE PROYECTO



8. GERENCIA DE PROYECTO

“La dirección de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades del proyecto para cumplir con los requisitos del mismo. Se logra mediante la aplicación e integración adecuadas con los 42 procesos de la dirección de proyectos, agrupados lógicamente que conforman los 5 grupos de procesos. Estos 5 grupos de procesos son:

- Iniciación
- Planificación
- Ejecución
- Seguimiento y Control
- Cierre

Dirigir un proyecto por lo general implica:

identificar requisitos,

abordar las diversas necesidades, inquietudes y expectativas de los interesados según se planifica y efectúa el proyecto,

equilibrar las restricciones contrapuestas del proyecto que se relacionan, entre otros aspectos, con:

- el alcance
- la calidad
- el cronograma
- el presupuesto
- los recursos
- el riesgo

El proyecto específico influirá sobre las restricciones en las que el director del proyecto necesita concentrarse.

La relación entre estos factores es tal que si alguno de ellos cambia, es probable que al menos otro se vea afectado. Por ejemplo, un adelanto en el cronograma a menudo implica aumentar el presupuesto, a fin de añadir recursos adicionales para completar la misma cantidad de trabajo en menos tiempo. Si

no es posible aumentar el presupuesto, se puede reducir el alcance o la calidad, para entregar un producto en menos tiempo por el mismo presupuesto. Los interesados en el proyecto pueden tener opiniones diferentes sobre cuáles son los factores más importantes, lo que crea un desafío aún mayor. Cambiar los requisitos del proyecto puede generar riesgos adicionales. El equipo del proyecto debe ser capaz de evaluar la situación y equilibrar las demandas a fin de entregar un proyecto exitoso.

Dada la posibilidad de sufrir cambios, el plan para la dirección es iterativo y su elaboración es gradual a lo largo del ciclo de vida del proyecto. La elaboración gradual implica mejorar y detallar constantemente un plan, a medida que se cuenta con información más detallada y específica, y con estimados más precisos. La elaboración gradual permite a un equipo de dirección del proyecto dirigir el proyecto con un mayor nivel de detalle a medida que éste avanza.”²⁴

Para la construcción del edificio Cosmopolitan Parc se ha determinado un director de proyecto, el que tendrá a su haber el control y cumplimiento del alcance del proyecto y la calidad de los entregables durante el tiempo establecido, para con este proceso garantizar el éxito del proyecto.

El director de proyecto reconocerá los objetivos del proyecto, alcance, riesgos, costos y estimar el tiempo de ejecución de los trabajos, incluyendo manejo de personal y recurso humano. Deberá tener el liderazgo y capacidad suficiente para continuamente motivar y conseguir que los procesos fluyan, utilizando para ello las herramientas disponibles dentro de un determinado período de tiempo.

En la construcción del proyecto Cosmopolitan Parc se incluirán los siguiente puntos a ser desarrollados en este capítulo:

²⁴ PMBOK 4th edition SPA Nov 2009.pdf Page 152.

- Acta De Constitución Del Proyecto
- Cronograma Del Proyecto
- Plan De Gestión Del Cronograma
- Plan De Gestión De Costos
- Plan De Gestión De Requerimientos
- Plan De Gestión Del Alcance
- Plan De Gestión De Comunicación
- Plan De Gestión De Riesgo
- Plan De Gestión De Recursos Humanos
- Plan De Gestión De Calidad
- Plan De Gestión De Métricas

Basándonos en el proceso del texto “Proceso de Dirección de Proyectos Ten Step V9.0” se desarrollarán los planes aquí aspectados.

8.1 Acta De Constitución del Proyecto

Se define como acta de constitución del proyecto el documento en el que se plasma la información relevante al mismo, esto es: metas objetivos, alcance, esfuerzo estimado, tiempo estimado, costos estimados; información que se pretenderá tenga la mayor viabilidad y coherencia para que pueda ser cumplida dentro de los parámetros aspectados.

El acta de constitución del proyecto deberá estar sustentada por las firmas del constructor y el director del proyecto, para con este inicio formalizar el trabajo que precede el acta.

A continuación el resumen:

RESUMEN ACTA CONSTITUCION DEL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC.	
METAS	Manejo simultáneo de varios proyectos a la vez, lo que genera una imagen de solidez ante los clientes.
	Mantener la imagen de confianza de la empresa.
OBJETIVOS	Finalizar el proyecto de acuerdo a los 26 meses cronogramados.
	Estandarizar procesos constructivos.
ALCANCE	Construcción de un edificio de 16 pisos.
	Optimizar tiempos en negociacion por volumen con proveedores.
	Manejo del flujo de caja de acuerdo a los desembolsos.
	Cumplimiento de órdenes de cambios según procesos.
ESFUERZO ESTIMADO	Se calcula esfuerzo horas hombre en 135.000.
DURACION ESTIMADA	5 meses de preventa y 21 de construcción.
COSTO ESTIMADO	El proyecto tiene un costo estimado de USD. 21'000.000,00.
SUPUESTOS	Se asume el no incremento de valores en los materiales.
	Cumplimiento en tiempo y calidad por parte de los proveedores.
	Flujo permanente de dinero para avance normal de obra.
RIESGOS	Perdida de algún miembro importante del equipo de construcción.
	Conflictos internos entre miembros del grupo de trabajo.
	Variación de costos en el mercado frente a lo estipulado.
	Mala dirección de proyectos.
	Nuevas ordenanzas municipales.
RESTRICCIONES	Cambios solicitados sin cumplir debido al tamaño de la construcción.
	Iniciar construcción sin tener planos aprobados.
	Firma de contrato compra venta sin previa cancelación del precio de inmueble.
DEPENDENCIA DEL PROYECTO	No mantiene ninguna, puesto que existen diferentes entregables para cada proyecto.

TABLA 8.1 RESUMEN ACTA DE CONSTITUCION COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

8.1.1 Organización

Es de vital importancia para el correcto desarrollo del proyecto, el definir las funciones y obligaciones de cada departamento funcional de la empresa. Se debe propender al respeto a la cadena de mando, y con ello a la jerarquía de cada empleado en su puesto de trabajo.

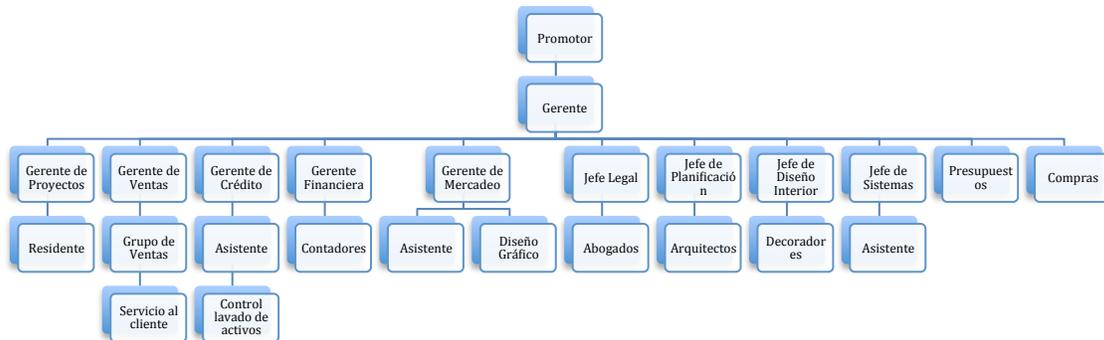


GRAFICO 8.1 MATRIZ ORGANIZACIONAL URIBE & SCHWARZKOPF
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
FUENTE: Departamento de Talento Humano
MDI 2011-2012

8.2 Cronograma E Hitos

“Hay numerosas técnicas para crear un cronograma. Quizás la mejor opción sea utilizar un cronograma anterior de un proyecto similar previo como su punto de inicio. Sin embargo, debido a la naturaleza única de los proyectos, esto puede probar ser difícil”.²⁵

Se debe entonces especificar el inicio y fin de cada actividad a realizarse, el cronograma que contiene esta información nos ayuda a mantener un control organizado sobre la secuencia de los entregables del proyecto y su construcción.

²⁵ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep, V9.0, pág. 104.

Este cronograma además posee como fortaleza el indicarnos el espacio de tiempo en el que nuestro proyecto se encuentre en una ruta crítica, entendiendo este término a la variación de tiempo de afecta directamente el avance del proyecto, son las actividades programadas que no han sido cumplidas en el tiempo estimado y en donde ya no existe más espacio de tiempo disponible.

“El EDT (o WBS por sus siglas en inglés) es una técnica para mirar el proyecto a un alto nivel y subsecuentemente descomponer el trabajo en piezas más y más pequeñas hasta que pueda obtener la imagen completa del trabajo que necesita ejecutarse. Todo el equipo puede colaborar en este ejercicio.”²⁶

Para el proyecto Cosmopolitan Parc se ha definido el siguiente sistema de desglose de trabajo:

8.2.1 Estructura de Desglose de Trabajo (EDT)

²⁶ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep, V9.0, pág. 104.

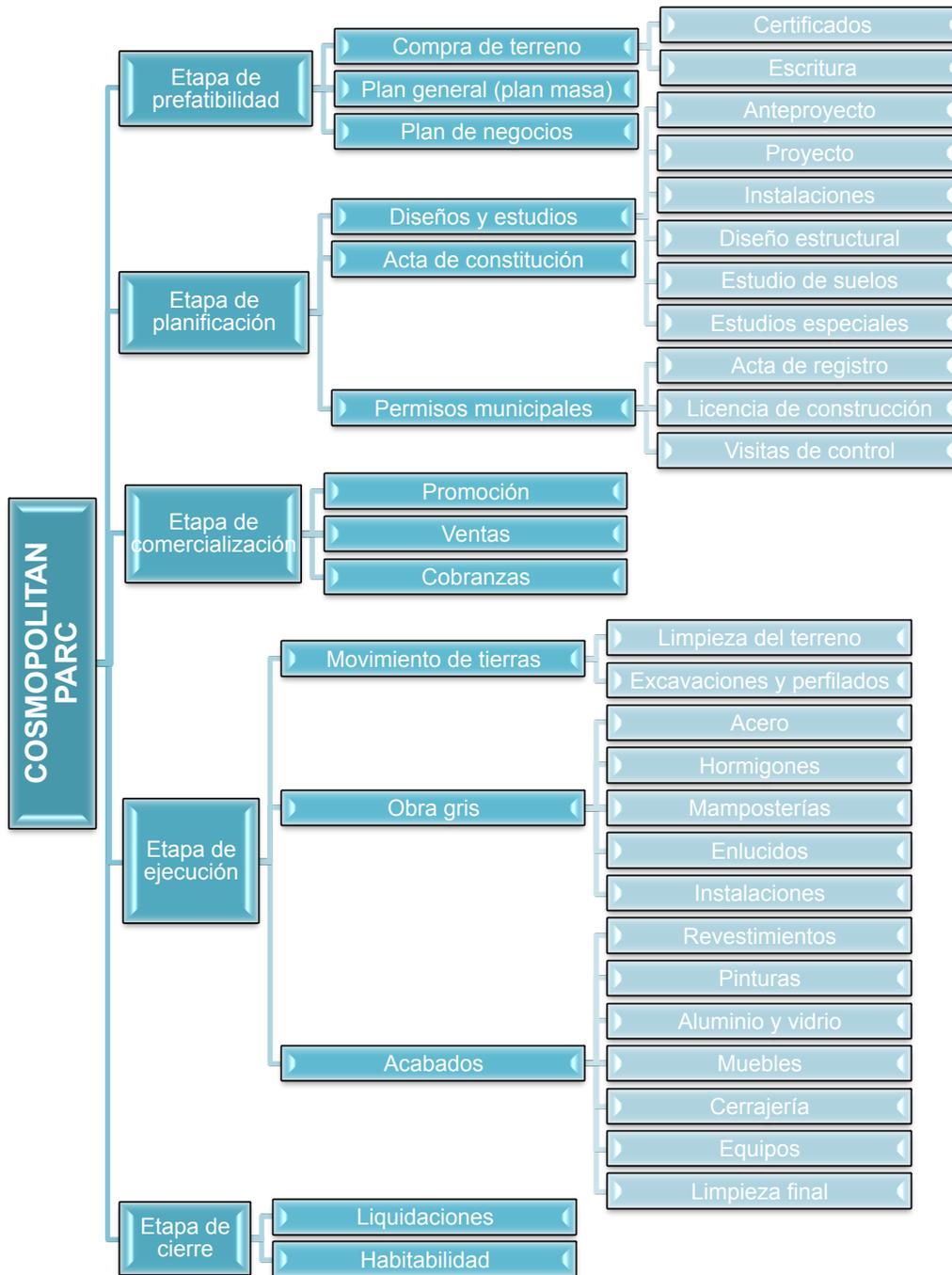


GRAFICO 8.2 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

8.2.2 Hitos Principales

Los hitos principales ayudan a entender la información de mejor manera por parte de cliente y de los interesados en el proyecto, para que sean capaces de entender el cronograma planteado; los hitos describen las fases principales del proyecto y la secuencia general del trabajo. A continuación la descripción de los entregables mayores en el proceso de construcción del edificio Cosmopolitan Parc.

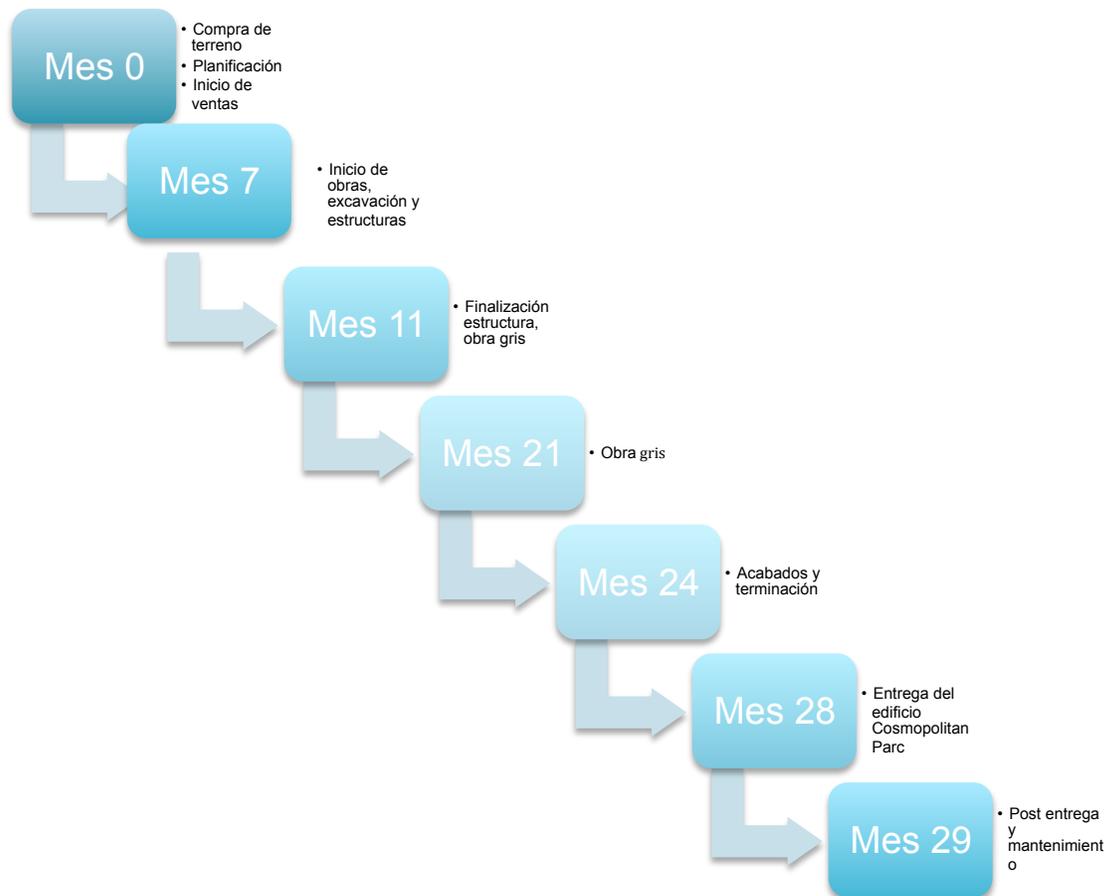


GRAFICO 8.3 HITOS DESTACADOS EN EL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

8.3 Gestión del Cronograma

Denominado como plan de Gestión del Cronograma, es la etapa del proyecto en la que se debe hacer un seguimiento exhaustivo a las actividades que incluyen los entregables, esto incluye tiempo de inicio y tiempo de finalización, rendimiento por actividad, adelanto o retrasos dentro de lo programado, todo esto con la vinculación del responsable a cargo de las actividades.

La persona responsable de generar la actualización del cronograma y efectuar los cambios necesarios es el director del proyecto; debiendo para ello realizar reuniones de trabajo con el personal involucrado (principalmente el residente de obra). Para el caso de este proyecto se llevará a cabo una vez por semana, tomando en cuenta las órdenes de cambio solicitadas por el desarrollo de la obra y revisando así su cumplimiento o postergación, lo que podría afectar el normal desarrollo del trabajo.

8.4 Gestión de Costos

El director de proyecto deberá además llevar el control sobre los costos directos del proyecto, para ello es necesario que el director forme parte del proceso de presupuesto del edificio, así estará empapado de mejor manera sobre los temas y rubros más relevantes del mismo.

No es de particular importancia que el director sea un experto en presupuestar o en métodos de sistemas de costeo, sin embargo si te torna necesario un conocimiento global del tema para con ello poder interpretar y definir sobre el mismo.

Al igual que en la gestión del cronograma, las reuniones para este fin deberán efectuarse de manera semanal, basando el control en el cronograma valorado de actividades y flujos de caja previamente asignados al proyecto.

La gestión de costos tendrá como factores determinantes:

La función más importante del director del proyecto es la de presentar al patrocinador un presupuesto en el que conste el responsable de cada fase constructiva del proyecto, para con ello mantenerlo debidamente informado.

Cada etapa del proyecto debe contar con un cronograma valorado, información que es de suma importancia como retroalimentación de los involucrados.

Los riesgos que se puedan presentar deberán estar controlados de alguna manera por el director de proyecto, así en dupla con el patrocinador se podrá enmendar a tiempo el posible impacto que genere el riesgo aspectado.

Se deberá informar al patrocinador sobre cualquier eventualidad referente a desfases en el presupuesto aprobado, será potestad del director de proyecto en conjunto con el patrocinador tomar decisiones y medidas en el cambio del formato original.

Para la efectividad de este tipo de seguimiento existen programas especiales que facilitan su implementación, como el caso de MS Project, OpenProj²⁷, Microsoft Excel y similares.

²⁷ <http://sourceforge.net/projects/openproj/>

8.5 Gestión de Requerimientos

“El Plan de Gestión de Requerimientos describe cómo solicitará, analizará, documentará y manejará los requerimientos del proyecto. Este plan cubrirá la reunión informal de los requerimientos de alto nivel del proyecto y el producto, así como los requerimientos más detallados que recopilará durante el ciclo de vida del proyecto. Este plan debería especialmente enfocarse en cómo manejará los cambios a los requerimientos después de que han sido originalmente aprobados. Adherirse a un Proceso de Gestión de Requerimientos ayuda a que el equipo del proyecto se enfoque en los requerimientos a lo largo del ciclo de vida del proyecto”²⁸

- El director de proyecto deberá convocar a una reunión para solicitar y analizar los documentos vinculantes con el desarrollo de la construcción, tales como especificaciones de contratistas, pagos y demás.
- El director de proyecto es el administrador de los cambios de alcance a los requerimientos.
- Se puede utilizar software de control que nos ayude con el seguimiento, orden y archivo de los requerimientos solicitados.
- Para cualquier cambio debe darse mediante un proceso creado y aprobado por el director de proyecto, además se debe realizar un rastreo por parte del equipo de proyecto durante el ciclo de vida del proyecto.

8.6 Gestión del Alcance

El Plan de Gestión del Alcance nos ayuda con la definición, verificación y manejo del alcance, gestionando previamente por el patrocinador. Cada cambio

²⁸ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep V9.0, pag. 64.

deberá ser documentado por muy grande o pequeño que sea, deberán ser evaluados por el gerente y el patrocinador del proyecto, los que llevarán a cabo el diagnóstico en tema de impacto de costos, tiempo de ejecución, cronograma, y posibles riesgos.

Para llevar a cabo los posibles cambios se deberá evaluar los siguientes puntos:

- Análisis de cambios o requerimientos.
- Documentación de los cambios.
- Formulario para orden de cambio.
- Deberá tener un responsable a cargo de las órdenes de cambio.
- Informe de aprobación o rechazo de las órdenes de cambio para el patrocinador.
- Existirá un rango de tolerancia o aceptación de las órdenes de cambio.
- Al ejecutar el cambio se deberá documentar e incluir dentro del cronograma y presupuesto del proyecto.

8.7 Gestión de la Comunicación

“La comunicación en un proyecto es un factor crítico de éxito para manejar y cumplir las expectativas del patrocinador y participantes. Si no mantiene bien informados a los participantes del avance del proyecto, hay un riesgo mayor de que se enfrenten problemas derivados de diferentes expectativas. De hecho en muchos casos cuando los conflictos llegan, no es por el problema en sí mismo, sino porque el cliente o el administrador fueron sorprendidos”²⁹

²⁹ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep V9.0, pag. 335.

El equipo de trabajo deberá reportar al director de proyecto, para que éste a su vez reporte al patrocinador. Se llevarán a cabo juntas de revisión y de reporte de estatus; utilizando para este fin documentación digital e impresa que sirva como fuente de información para los asistentes; juntas de obra con el comité de dirección, así como también reportes financieros de manera constante.

La empresa debe desarrollar canales de comunicación interna para reforzar el sentido de pertenencia, y con ello lograr la culminación del proyecto, reforzando para ello los logros grupales e individuales de los que conforman el proyecto.

Para la vinculación con el futuro cliente, el contacto hacia él deberá manejarse medios principales (revistas, periódicos) y auxiliares (vallas, rótulos), desarrollo de folletería informativa y especializada con las características del proyecto. Es importante el espacio inmobiliario y la experiencia física que pueda experimentar el cliente, es por ello que se construye un departamento modelo con todas las características, funciones y acabados del proyecto final.

No puede quedar de lado el tema digital, utilización de páginas web y redes sociales que facilitan el contacto del cliente con la información, especialmente para quienes no viven en la ciudad.

8.8 Gestión de Riesgo

“El riesgo se refiere a condiciones o circunstancias futuras que existen fuera del control del equipo del proyecto y que tendrán un impacto adverso en el proyecto si se llegan a presentar”³⁰.

³⁰ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep V9.0, pag. 384.

Con este antecedente se desarrolla para el proyecto Cosmopolitan Parc el plan de gestión de riesgo, mismo que nos ayuda a identificar y analizar riesgos futuros en potencia que pudieran afectar el normal desarrollo de la construcción del proyecto, para con ello minimizar el probable impacto del mismo.

El director de proyecto estará a la cabeza de este tema, quien a su vez delegará funciones y responsabilidades a jefes departamentales cuando el riesgo aspectado forme parte de su competencia.

Los riesgos pueden establecerse de dos maneras principales: de manera cualitativa o de manera cuantitativa, con esta variantes se puede determinar de mejor manera la magnitud del problema; los riesgos presentados deberán sustentarse mediante un informe que deberá ser presentado a cada uno de los responsables del equipo de trabajo involucrado.

Deben documentarse todas las actividades de riesgo y sus facetas, en conjunto con las medidas de mitigación aspectadas para afrontar el riesgo. Estos procesos forman parte del control y auditoria de los jefes departamentales hasta llegar al director del proyecto.

En el siguiente cuadro un detalle de los posibles riesgos a enfrentar y su medida de mitigación.

RIESGOS DEL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC			
RIESGO	DESCRIPCION	NIVEL	MEDIDAS
1	Demora en la línea de crédito bancaria	Medio	Pre aportes de socios más altos
2	Incremento en costos de materiales	Alto	Contrataciones con valor definido hasta la entrega
3	Clima extremo cambiante	Bajo	Suspension momentánea de trabajos
4	Cambio de sistema monetario	Alto	Reprogramación del proyecto

TABLA 8.2 RIESGOS DEL PROYECTO COSMOPOLITAN PARC
ELABORADO POR: Jessica Mirabá
MDI 2011-2012

8.9 Gestión de Recursos Humanos

“El director de Proyecto es 100% responsable de los procesos usados para la gestión de un proyecto. Este también tiene responsabilidades de gestión de personal, aunque dichas responsabilidades se comparten con los gerentes funcionales de los miembros de los equipos. Algunas personas llegan a decir que la gestión de personal es la más difícil e importante de todas las responsabilidades de dirección del proyecto”³¹

El director de proyecto tiene entonces como parte de sus responsabilidades, la contratación del personal que estará bajo su mando en el tema de la construcción; contratará al personal de acuerdo a sus capacidades y responsabilidades, logrando un clima laboral agradable entre todos los participantes del proyecto.

La empresa Uribe & Schwarzkopf cuenta con un departamento especializado en el tema, sin embargo toda contratación para la obra en mención deberá ir avalada y aceptada por el director de obra.

El personal de planta de la obra mantendrá contacto permanente con el personal de oficina central, que en este caso es quien maneja la parte administrativa y comercial del proyecto.

8.10 Gestión de la Calidad

³¹ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep V9.0, pag. 423.

“La calidad es definida por el cliente en última instancia y representa qué tan cerca están el proyecto y los entregables de cubrir los requisitos y las expectativas del cliente”³²

Para el proyecto Cosmopolitan Parc se han definido calidades en base a técnicas y procesos ya realizados en anteriores proyectos. El director de proyecto no es el único responsable en la gestión de la calidad, debe a su vez ser soportado por los departamentos de: ventas, planificación y diseño interior, a fin de cumplir lo requerido por el cliente en el momento de la compra.

Cuando el cliente efectúa la compra en planos, se pueden generar varias modificaciones tales como selección de acabados en pisos, griferías, anaqueles de cocina, puertas, panelería.

Diligencia inmediata de las solicitudes de cambio para su correspondiente proceso y actualización de información en planos y especificaciones.

Al momento de la pre entrega del bien inmueble se debe corroborar con el cumplimiento de lo solicitado.

Uribe & Schwarzkopf cuenta con un departamento de Crédito, el que ayuda a la gestión y consecución de las líneas de crédito hipotecarias para los clientes que así lo requieran.

Se realizará la entrega de un manual, con planos, especificaciones de mantenimiento e información de los proveedores, por parte del departamento de servicio al cliente.

Servicio de mantenimiento y post venta posterior a la entrega final, con una garantía de hasta 6 meses luego de entregado el bien inmueble.

³² Proceso de Dirección de Proyectos TenStep V9.0, pag. 490.

8.11 Gestión de Métricas

“La gestión de métricas y la gestión de la calidad están relacionadas. Es muy difícil mejorar la calidad de procesos o entregables si no se están obteniendo métricas. Las métricas son usadas para tener algún indicador de lo que se considera un nivel mínimo de calidad (calidad de entregables y calidad de procesos del proyecto) y para saber si la calidad está aumentando o disminuyendo”³³

Para el caso de este proyecto se recopilarán métricas concernientes a costos, esfuerzo, duración de las fases del proyecto y al final el nivel de satisfacción del cliente.

Todo esto con el fin de corroborar, mejorar o ampliar los procesos implementados en el proyecto; mejorar el nivel de dirección para futuros proyectos y con ello proyectar una mejor imagen de la empresa a nivel empresarial así como también de mercado.

³³ Proceso de Dirección de Proyectos TenStep V9.0, pag. 534

CAPITULO 9

CONCLUSION GENERAL Y RECOMENDACIONES



9. CONCLUSION GENERAL Y RECOMENDACIONES

9.1 Entorno Macroeconómico

El Ecuador al formar parte de una comunidad global, se ha visto afectado por conflictos y crisis económicas y financiera del ámbito internacional. Tal es el caso del fenómeno español, que pese a su nuevo gobierno no ha logrado salir de la amplia crisis en la que se encuentra, llegando en este año incluso a porcentajes tan altos como el 25% de tasa de desempleo. Esto afecta de manera directa a los ingresos del país, puesto que el ingreso por remesas de España siempre fue un rubro importante en el PIB del Estado, rubro que formaba gran parte del negocio inmobiliario.

Sin embargo han existido otros factores que han hecho que el mercado inmobiliario cuente con un aliado estratégico, el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS, banca que ha inyectado dinero suficiente como para mantener el equilibrio necesario para el normal desarrollo del sector.

“La economía ecuatoriana continúa este año la desaceleración que ya había vaticinado el FMI en abril, cuando la institución calculó un crecimiento del 4,5% para 2012 después de uno del 7,8% en 2011.

Ahora, el Fondo calcula que el Producto Interior Bruto de Ecuador crecerá este año un 4% y en 2013 un 4,1%, en lugar del 3,9% esperado en abril.

Después de una inflación del 4,5% el año pasado, el FMI calcula que Ecuador tendrá este año una del 5,1% y en 2013 una del 4,3%.

El índice de desempleo en Ecuador fue del 6% el año pasado y para este año el FMI prevé una mejoría con un índice del 5,8%, que sin embargo subirá al 6,2% en 2013”³⁴.

³⁴ http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101404825/-1/Ecuador_crecer%C3%A1_menos_de_lo_esperado,_seg%C3%BA_n_FMI.html#.UHSotBi5eOk

9.2 Localización

La constructora Uribe & Schwarzkopf, desarrolla el proyecto Cosmopolitan Parc, proyecto de grandes cualidades no solo a nivel del sector más demandado en el terreno inmobiliario de la Ciudad de Quito, como es el Sector de La Carolina, sino que también presenta una propuesta fresca de diseño y servicios que conjugan la calidad, con el buen vivir y el diseño arquitectónico y de interiores, con amplios espacios comunales, perfecto para quienes buscan un estilo de vida de calidad y confort.

9.3 Mercado

Cosmopolitan Parc esta dirigido a un grupo específico de nivel socio económico medio alto, alto; tanto para nivel familiar como corporativo, pues es un edificio de tipología mixta.

Ejecutivos han sido en su mayoría los compradores de este bien inmueble, el que prácticamente no tuvo competencia, pues tuvo una velocidad de ventas altísima en comparación a sus proyectos predecesores de la misma empresa.

9.4 Componente Técnico Arquitectónico

Edificación realizada bajo los parámetros de la normativa vigente en el código ecuatoriano de la construcción. Edificio diseñado con amplios espacios en ventanas lo que hace fácil la visibilidad del área circundante y permite el ingreso natural de luz, además de utilizar tecnología de punta en sistemas de construcción, acabados y seguridad.

9.5 Estrategia Comercial

Mantener la imagen de marca alcanzada por el cumplimiento en anteriores proyectos con el tema de tiempo de entrega y acabados.

Se ha implementado un nuevo sistema para el área de ventas y área legal, el objetivo de este software es el de mejorar el tiempo de trámite de la documentación que se ingresa para generar la venta.

9.6 Análisis Financiero

El VAN presentado por el proyecto en un inicio se mantuvo en el desarrollo del mismo, su índice positivo ha hecho de este uno de los mejores proyectos de la empresa constructora.

9.7 Entorno Legal

Uribe & Schwarzkopf al ser una compañía que maneja la construcción, promoción y ventas de varios proyectos inmobiliarios posee desde ya varios años atrás un departamento específico en el tema legal, tanto para los trámites regularizadores de la construcción, como para el tema con el cliente en promesas compraventa y escrituración del bien inmueble.

En el tema gubernamental, la empresa ha pagado de manera oportuna sus obligaciones tributarias con el estado.

9.8 Gerencia de Proyecto

La implementación de este nivel de gerencia es un apoyo para mejorar los procesos de calidad de la empresa.

Coordinado con los demás departamentos y responsables vinculados se espera mejorar el cumplimiento del alcance, mejoramiento de los recursos,

costos y en consecuencia mayor efectividad en procesos y rentabilidad del proyecto.



CAPITULO 10

BIBLIOGRAFIA



10. BIBLIOGRAFIA

10.1 Referencias Electrónicas

<http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=659>

<http://www.biess.fin.ec/index.php/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/178-el-biess-cumplio-su-primer-ano-de-operaciones-con-mas-de-700-mil-creditos-para-los-ecuatorianos>

http://geoinfo.quito.gob.ec/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=10

<http://www.rfsconstructora.com/la-empresa.html>

<http://www.viviendaquito.com/main/constructora.php>

<http://www.constructoravelastegui.com/index.php/nuestra-constructora>

http://www.viviendaexpress.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2

<http://definicion.de/cosmopolita/>

<http://www.reuters.com/article/2012/06/15/markets-treasuries-asia-idUSL3E8HF2AJ20120615>

<http://www.reuters.com/finance/stocks/ratios>

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

http://www.eco-finanzas.com/diccionario/V/VALOR_PRESENTE_NETO.htm

http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101404825/-1/Ecuador_crecer%3%A1_menos_de_lo_esperado,_seg%3%BAn_FMI.html#.UHSotBi5eOk

10.2 Referencias Bibliográficas

Datos del Seminario Internacional de Políticas de Financiamiento de Vivienda Social, mayo 2011

Ernesto Gamboa y Asociados, Estudio sobre demanda inmobiliaria, Quito, abril 2012.

Reporte trimestral de Oferta y Demanda de crédito, Cuarto trimestre 2011, Dirección de estadística Económica, BCE, pg. 20.

Material del clases dictadas por el Ing. Federico Eliscovich

Ministerio de Coordinación de la Política Económica, boletín mayo 2011.

El Comercio, Sección Negocios, página 6.

Dirección de Proyectos TenStep V9.0

PMBOK, 4ta edición, Noviembre 2009.

10.3 Referencias Revistas

Revista Líderes, lunes 27 de febrero 2012.

Revista Clave, edición mayo-junio 2011.



CAPITULO 11

ANEXOS

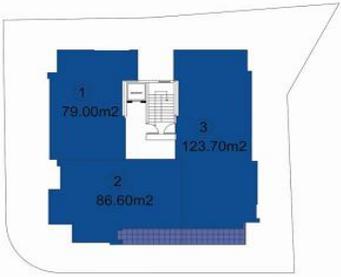


NOMBRE DE PROYECTO: BRISTOL		PROMOTOR/VENTAS: URIBE & SCHWARZKOPF			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
<p>PORTUGAL Y CATALINA ALDAZ</p>					
PROGRAMA ARQUITECTONICO - 11 PISOS		AREAS (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES			SI	3	1/2 BAÑO
DEPARTAMENTOS		54m2-102,80m2	SI	98	2 1/2 BAÑOS
OFICINAS			SI	41	1/2 BAÑO
SALON COOPROPIETARIOS			SI	1	2 baños
AREA RECREATIVAS			SI		Cuenta con piscina temperada, área de Spa con jacuzzi, sauna y turco, gimnasio equipado, business center, cancha de squash y terraza con área BBQ.
TERRAZAS			SI		
BODEGAS			SI		
PARQUEADEROS			SI		
ACABADOS Y ADICIONALES					
PISOS AREA SOCIAL				PISO FLOTANTE	
PISOS DORMITORIOS				PISO FLOTANTE	
PISOS COCINAS				CERÁMICA	
PISOS OFICINAS				PISO FLOTADO	
PISOS LOCALES COMERCIALES				PORCELANATO	
MUEBLES DE COCINA Y CLOSET				MDF	
GAS CENTRALIZADO				SI	
GENERADORES DE ENERGIA				SI	
SISTEMAS INTELIGENTES DE CONTROL Y ACCESO				SI	
PLANOS Y ESQUEMAS					
PLANTA TIPO			DEPARTAMENTO MODELO		
			<p>Departamento Tipo A</p>		
RESUMEN GENERAL DE AREAS					(m2)
ÁREA UTIL TOTAL					3598.20
ÁREA UTIL PLANTA BAJA					237.70
ÁREA DE TERRENO					633.00
ÁREA BRUTA					6843.15
ÁREA BRUTA P. BAJA					373.60
ÁREA RECREATIVA					596.00
ÁREAS COMUNALES					3296.80
DATOS FINANCIEROS					
PRECIO	DPTOS.	OFICINAS	COMERCIAL	(USD)/M2	
ENTRADA	\$ 1,506.00	\$ 1,699.50	\$ 2,575.00	10%	
CUOTAS				21 CUOTAS (30%)	
FASE DEL PROYECTO					EN PLANOS
FECHA DE ENTREGA					DICEMBRE DEL 2013

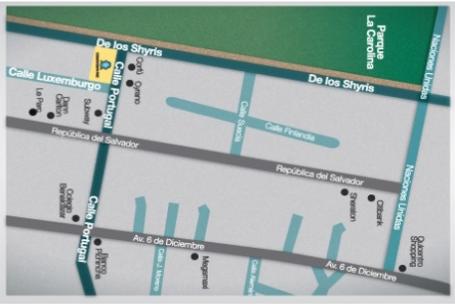
NOMBRE DE PROYECTO: MEI		PROMOTOR/VENTAS: URIBE & SCHWARZKOPF			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
<p>Ubicación</p> <p>REPUBLICA DEL SALVADOR Y SUECIA</p>					
PROGRAMA ARQUITECTONICO - 12 PISOS		AREAS (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES		200	SI	1	1/2 BANO
DEPARTAMENTOS		67 - 88	SI	35	2 BAÑOS
OFICINAS		60	SI	1	1/2 BAÑO
SALON COOPROPIETARIOS			SI	1	2 BAÑOS
AREA RECREATIVAS			SI		Mei cuenta con una zona recreativa cubierta en el mezanine, gimnasio, turco, Spa, terraza comunal y plazoleta.
TERRAZAS			SI		
BODEGAS			SI		
PARQUEADEROS			SI		
ACABADOS Y ADICIONALES					
PISOS AREA SOCIAL					PISO FLOTANTE
PISOS DORMITORIOS					PISO FLOTANTE
PISOS COCINAS					CERAMICA
PISOS OFICINAS					PISO FLOTADO
PISOS LOCALES COMERCIALES					PORCELANATO
MUEBLES DE COCINA Y CLOSET					MDF
GAS CENTRALIZADO					SI
GENERADORES DE ENERGIA					SI
SISTEMAS INTELIGENTES DE CONTROL Y ACCESO					SI
PLANOS Y ESQUEMAS					
PLANTA TIPO			DEPARTAMENTO MODELO		
			<p>TIPO A</p>		
RESUMEN GENERAL DE AREAS					(m2)
AREA UTIL TOTAL					2946.00
AREA UTIL PLANTA BAJA					293.40
AREA DE TERRENO					586.00
AREA BRUTA					6033.37
AREA BRUTA P. BAJA					394.92
AREA RECREATIVA					497.00
AREAS COMUNALES					2649.95
DATOS FINANCIEROS					
	DPTOS.	OFICINAS	COMERCIAL		
PRECIO	\$ 1,403.00				(USD)/M2
ENTRADA					10%
CUOTAS					3 CUOTAS (30%)
FASE DEL PROYECTO					EN CONSTRUCCION
FECHA DE ENTREGA					JUNIO DEL 2012

NOMBRE DE PROYECTO: TAO LUXURY		PROMOTOR/VENTAS: LEVEC CONSTRUCTORA			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
 <p>PORTUGAL Y CATALINA ALDAZ</p>					
PROGRAMA ARQUITECTONICO		AREAS (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES			SI	3	1/2 BAÑO
DEPARTAMENTOS		61 - 183	SI	64	2 - 3 1/2 BANOS
OFICINAS			NO		1/2 BAÑO
SALON COOPROPIETARIOS			SI	1	BATERIA SANITARIA
AREA RECREATIVAS			SI		Cuenta con gimnasio, sauna, turco, hidromasaje, cubierta verde con área BBQ.
TERRAZAS			SI	24	
BODEGAS			SI	64	
PARQUEADEROS			SI	140	
ACABADOS Y ADICIONALES		DE LUJO			
PISOS AREA SOCIAL		PISO FLOTANTE			
PISOS DORMITORIOS		PISO FLOTANTE			
PISOS COCINAS		PORCELANATO			
PISOS OFICINAS		PORCELANATO			
PISOS LOCALES COMERCIALES		PORCELANATO			
MUEBLES DE COCINA Y CLOSET		MDF			
RECICLAJE DE RESIDUOS		SI			
PANELES SOLARES FOTOVOLTAICOS		SI			
GAS CENTRALIZADO		SI			
ILUMINACION LED		SI			
PLANOS Y ESQUEMAS		FACHADA FRONTAL			
<p>PLANTA TIPO</p> 		<p>FACHADA FRONTAL</p> 			
RESUMEN GENERAL DE AREAS		(m2)			
AREA UTIL TOTAL					8948.25
AREA UTIL PLANTA BAJA					994.39
AREA DE TERRENO					1685.69
AREA BRUTA					15717.34
AREA BRUTA P. BAJA					1532.21
AREA RECREATIVA					985.60
AREAS COMUNALES					4194.68
DATOS FINANCIEROS		DPTOS.	OFICINAS	COMERCIAL	(USD)/M2
PRECIO		\$ 1,506.00		\$ 2,575.00	
ENTRADA					10%
CUOTAS					21 CUOTAS (30%)
FASE DEL PROYECTO		EN CONSTRUCCION			
FECHA DE ENTREGA		DICIEMBRE DEL 2013			

NOMBRE DE PROYECTO: CATALINA PLAZA		PROMOTOR/VENTAS: CONSTRUCTORA VELASTEGUI			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
 <p>CATALINA ALDAZ Y PORTUGAL</p>					
PROGRAMA ARQUITECTONICO - 8 PISOS		AREA (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES			SI	6	1/2 BAÑO
DEPARTAMENTOS			NO		
OFICINAS		56 - 158	SI	61	1/2 BAÑO
SALON COOPROPIETARIOS			SI	1	BATERIAS SANITARIAS
AREA RECREATIVAS			SI		Cuenta con un salón comunal y un centro de convenciones
TERRAZAS			NO		
BODEGAS			SI		
PARQUEADEROS			SI		
ACABADOS Y ADICIONALES				DE LUJO	
PISOS AREA SOCIAL				PORCELANATO	
PISOS OFICINAS				PORCELANATO	
PISOS LOCALES COMERCIALES				PORCELANATO	
SISTEMA DE OPTIMIZACION DE ENERGIA				SI	
CABLEADO ESTRUCTURADO				SI	
PUERTAS DE SEGURIDAD				SI	
GENERADORES DE ENERGIA				SI	
SISTEMAS INTELIGENTES DE CONTROL Y ACCESO				SI	
PLANOS Y ESQUEMAS					
PLANTA TIPO OFICINAS			PLANTA TIPO DEPARTAMENTOS		
<p>EDIFICIO CATALINA PLAZA</p>  <p>CALLE CATALINA ALDAZ PLANTA OCTAVO PISO</p>			<p>EDIFICIO CATALINA PLAZA</p>  <p>CALLE CATALINA ALDAZ PLANTA SEGUNDO PISO</p>		
RESUMEN GENERAL DE AREAS					(m2)
AREA UTIL TOTAL					5500.00
AREA UTIL PLANTA BAJA					680.00
AREA DE TERRENO					1200.00
AREA BRUTA					6720.00
AREA BRUTA P. BAJA					840.00
AREA RECREATIVA					-
AREAS COMUNALES					330.00
DATOS FINANCIEROS			OFICINAS	COMERCIAL	
PRECIO			\$ 1,370.00	\$ 2,200.00	(USD)/M2
ENTRADA					20%
CUOTAS					9 CUOTAS (30%)
FASE DEL PROYECTO					EN CONSTRUCCION
FECHA DE ENTREGA					MARZO DEL 2012

NOMBRE DE PROYECTO: ASTANA		PROMOTOR/VENTAS: RFS			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
 <p>REPUBLICA DEL SALVADOR Y MOSCU</p>					
PROGRAMA ARQUITECTONICO - 12 PISOS		AREA (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES			NO		
DEPARTAMENTOS		61 - 123	SI	44	2 1/2-3 BANOS
OFICINAS			NO		1/2 BANOS
SALON COOPROPIETARIOS			SI	1	BATERIAS SANITARIAS
AREA RECREATIVAS			-		-
TERRAZAS			SI		
BODEGAS			SI		
PARQUEADEROS			SI		
ACABADOS Y ADICIONALES					DE LUJO
PISOS AREA SOCIAL					PISO DE FLOTANTE
PISOS DORMITORIOS					ALFOMBRA
PISOS COCINAS					CERAMICA
MUEBLES DE COCINA Y CLOSET					MDF
PUERTAS DE ACCESO MAGNETICAS					SI
GAS CENTRALIZADO					SI
GENERADORES DE ENERGIA					SI
SISTEMAS INTELIGENTES DE CONTROL Y ACCESO					SI
PLANOS Y ESQUEMAS					
PLANTA TIPO		DEPARTAMENTO MODELO			
		 <p>DEPARTAMENTO 79.00 m²</p>			
RESUMEN GENERAL DE AREAS					(m2)
AREA UTIL TOTAL					
AREA UTIL PLANTA BAJA					
AREA DE TERRENO					
AREA BRUTA					
AREA BRUTA P. BAJA					
AREA RECREATIVA					
AREAS COMUNALES					
DATOS FINANCIEROS		DPTOS.	OFICINAS	COMERCIO	(USD)
PRECIO		\$ 1,603.00		\$ 2,540.00	
ENTRADA					20%
CUOTAS					20% 12 MESES
FASE DEL PROYECTO					EN CONSTRUCCION
FECHA DE ENTREGA					MARZO DEL 2013

NOMBRE DE PROYECTO: SHYRIS PARK		PROMOTOR/VENTAS: ALVAREZ BRAVO			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
					
AV. NACIONES UNIDAS Y SHYRIS					
PROGRAMA ARQUITECTONICO - 14 PISOS		AREA (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES			NO		
DEPARTAMENTOS		60 - 90 - 124	SI	80	2 1/2-3 BANOS
OFICINAS		36 - 700	SI	42	1/2 BANOS
SALON COOPROPIETARIOS			SI	1	BATERIAS SANITARIAS
AREA RECREATIVAS			SI		Elegante hall de ingreso, área BBQ, juegos infantiles, área de eventos.
TERRAZAS			SI		
BODEGAS			SI		
PARQUEADEROS			SI		
ACABADOS Y ADICIONALES					DE LUJO
PISOS AREA SOCIAL					PISO DE MADERA
PISOS DORMITORIOS					ALFOMBRA
PISOS COCINAS					MARMOL - GRANITO
PISOS OFICINAS					PORCELANATO
MUEBLES DE COCINA Y CLOSET					LUJO
PUERTAS DE SEGURIDAD					SI
GAS CENTRALIZADO					SI
CABLEADO ESTRUCTURADO					SI
GENERADORES DE ENERGIA					SI
SISTEMAS INTELIGENTES DE CONTROL Y ACCESO					SI
PLANOS Y ESQUEMAS					
PLANTA TIPO		DEPARTAMENTO MODELO			
					
RESUMEN GENERAL DE AREAS					(m2)
AREA UTIL TOTAL					
AREA UTIL PLANTA BAJA					
AREA DE TERRENO					
AREA BRUTA					
AREA BRUTA P. BAJA					
AREA RECREATIVA					
AREAS COMUNALES					
DATOS FINANCIEROS		DPTOS.	OFICINAS	COMERCIO	(USD)
PRECIO		\$ 1,592.00	\$ 1,835.00		
ENTRADA					
CUOTAS					
FASE DEL PROYECTO					EN CONSTRUCCION
FECHA DE ENTREGA					AGOSTO DEL 2013

NOMBRE DE PROYECTO: COSMOPOLITAN PARC		PROMOTOR/VENTAS: URIBE & SCHWARZKOPF			
PLANO DE UBICACIÓN		IMÁGENES PROYECTO			
 <p>AV. SHYRIS Y PORTUGAL</p>		  			
PROGRAMA ARQUITECTONICO - 16 PISOS		AREA (M2)	POSEE	CANTIDAD	EQUIPAMIENTO
LOCALES COMERCIALES			SI	7	1/2 BAÑO
DEPARTAMENTOS		52 - 96	SI	102	2 1/2-3 BANOS
OFICINAS		38 - 72	SI	71	1/2 BAÑO
SALON COOPROPIETARIOS			SI	2	BATERIAS SANITARIAS
AREA RECREATIVAS			SI		Cuenta con piscina (splash pool) con vista panorámica, gimnasio equipado con vista al parque la Carolina, sala de cine, área de spa, área BBQ, salón de juegos, guardería infantil, business center.
TERRAZAS			SI		
BODEGAS			SI		
PARQUEADEROS			SI		
ACABADOS Y ADICIONALES					
PISOS AREA SOCIAL					PISO FLOTANTE
PISOS DORMITORIOS					PISO FLOTANTE
PISOS COCINAS					CERAMICA
PISOS OFICINAS					PISO FLOTADO
PISOS LOCALES COMERCIALES					PORCELANATO
MUEBLES DE COCINA Y CLOSET					MDF
GAS CENTRALIZADO					SI
GENERADORES DE ENERGIA					SI
SISTEMAS INTELIGENTES DE CONTROL Y ACCESO					SI
PLANOS Y ESQUEMAS					
PLANTA TIPO OFICINAS			PLANTA TIPO DEPARTAMENTOS		
					
RESUMEN GENERAL DE AREAS					(m2)
AREA UTIL TOTAL					10441.60
AREA UTIL PLANTA BAJA					487.80
AREA DE TERRENO					1685.69
AREA BRUTA					21847.15
AREA BRUTA P. BAJA					761.25
AREA RECREATIVA					1153.40
AREAS COMUNALES					9788.94
DATOS FINANCIEROS					
	DPTOS.	OFICINAS	COMERCIAL		
PRECIO	\$ 1,539.00	\$ 1,610.00	\$ 2,500.00		(USD)/M2
ENTRADA					10%
CUOTAS					18 CUOTAS (30%)
FASE DEL PROYECTO					EN CONSTRUCCION
FECHA DE ENTREGA					SEPTIEMBRE DEL 2013

QUITO Distrito Metropolitano		MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DIRECCIÓN METROPOLITANA DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL	
INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA			
Fecha: Lunes 19 de Diciembre del 2011 (10:21)		Número: 371159	
1.- Identificación del Propietario *		3.- Esquema de Ubicación del predio	
Número del predio: 27200 Clave Catastral: 11006 12 001 000 000 000 Cédula de identidad: 01792306167001 Nombre del propietario: FIDEICOMISO MERCANTIL CARCAM			
2.- Identificación del Predio *			
Parroquia: Iñaquito Barrio / Sector: BENALCAZAR CD Datos de terreno * Área de terreno: 1685,69 m2 Área de construcción: 0,0 m2 Frente: 114,4 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO			
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
- AV DE LOS SHYRIS	40.0	LINEA DE CERRAMIENTO	5.0
- LUXEMBURGO	12.0	LINEA DE CERRAMIENTO	5.0
- PORTUGAL AVENIDA	30.0	LINEA DE CERRAMIENTO	5.0
4.- Regulaciones			
Zona Zonificación: A25(A812-50) Lote mínimo: 800 m2 Frente mínimo: 20 m COS-TOTAL: 600 % COS-PB: 50 % Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010) Uso Principal: (M) Múltiple		Pisos Altura: 36 m Número de pisos: 12 Retiros Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m	
Zona Zonificación: A27(A1016-40) Lote mínimo: 1000 m2 Frente mínimo: 20 m COS-TOTAL: 640 % COS-PB: 40 % Forma de Ocupación del Suelo: (A) Aislada Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano Etapas de incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010) Uso Principal: (M) Múltiple		Pisos Altura: 48 m Número de pisos: 16 Retiros Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m	
5.- Afectaciones			
6.- Observaciones			
- RADIO DE CURVATURA 10M CON LA AV DE LOS SHYRIS Y RADIO DE 5M CON LA CALLE LUXEMBURGO. - RETIRO FRONTAL A TODAS LAS VIAS 5M. - PREDIOS UNIFICADOS. - CONSULTARA EN LA DIRECCION DE AVIACION CIVIL LA ALTURA MAXIMA DE EDIFICACION POR EL CONO DE APROXIMACION AL AEROPUERTO - SOLICITARA EN LA SECRETARIA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL, HABITAT Y VIVIENDA LA DELIMITACION DE LAS ZONIFICACIONES			
7.- Notas			
- Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMASO la provisión de servicios y/o parámetros de diseño			



JUAN CARRERA L.

http://www4.quito.gov.ec/webirm/informeIRM.jsp?numero_predio=27200&clave_lote=1... 19/12/2011



