

**ÍNDICE****CAPÍTULO UNO****Análisis Macroeconómico**

Objetivo	2
1.1 Indicador Pib	2
1.1.1 El Pib Y El Sector De La Construcción.	4
1.2 Inflación	6
1.2.1 La Inflación Y El Sector De La Construcción	8
1.3 Nivel De Empleo Y Desempleo	9
1.3.1 El Nivel De Empleo Y Desempleo Y El Sector De La Construcción.	11
1.4 Sector Financiero Y Las Tasas De Interés.	12
1.4.1 Sector Financiero Y Las Tasas De Interés En La Construcción	14
1.5 Remesas	15
1.5.1 Las Remesas Y El Sector De La Construcción	17
1.6 Déficit De Vivienda <sup>18</sup>	

**CAPITULO DOS****Análisis de la Oferta y Demanda**

Objetivo	22
2.1. Ubicación Del Terreno	22
2.2. Análisis Del Entorno Del Terreno.	24
2.2.1. Registro Fotográfico Del Terreno	24
2.2.2. Acceso Vial	26
2.2.3. Acceso A Servicios	30
2.3. Fortalezas Y Debilidades De La Ubicación	32
2.3.1. Fortalezas	32
2.3.2. Debilidades	33
2.4. Desarrollo Inmobiliario Del Oficinas En Quito, Oferta Y Demanda	34
2.5. Oferta	36
2.6. DEMANDA	44
2.7. Análisis De La Competencia.	46
2.8. Ventajas Diferenciales Y Competitivas De Proyecto	58

**CAPÍTULO TRES****Análisis Técnico Del Proyecto**

Objetivo	60
3.1 Concepto Arquitectónico	61
3.2 Ubicación	62
3.3 Documentaciones Habilitantes Del Proyecto	63
3.3.1 Información Del Terreno	63
3.3.2 Documentos Técnicos	63
3.3.3 Documentos Legales.	64
3.4 Aspectos Formales	64
3.5 Aspectos Funcionales Del Proyecto	65
3.6 Aspectos De Consultorías Técnicas	66
3.7 Aspectos Del Programa	67
3.7.1 Resumen De Areas Del Proyectos	68

3.7.2	Áreas Vendibles	69
3.7.2.1	Niveles Bajo Calle	70
3.7.2.2	Niveles Sobre Calle	72
3.8	Imágenes Del Proyecto	76

## **CAPÍTULO CUATRO**

### **Análisis De Costos**

	Objetivo	79
4.1	Costo Total Del Proyecto	80
4.2	Costos Directos	83
4.2.1	El Terreno.	84
4.2.2	Obra Civil	85
4.2.2.1	Costos De La Obra Civil En Los Niveles Bajo Calle Y Sobre Calle.	88
4.3	Costos Indirectos.	89
4.3.1	Estudios Iniciales De Factibilidad Y Ambientales	90
4.3.2	Honorarios Profesionales Por Estudios.	90
4.3.3	Trámites Y Permisos Legales	91
4.4	Costos Por Metro Cuadrado	91
4.5	Cronograma Valorado De Los Costos Del Proyecto.	91

## **CAPÍTULO CINCO**

### **Planificación Del Proyecto**

	Objetivo	94
5.1.	Iniciación	94
5.2.	Planificación	94
5.3.	Ejecución	95
5.4.	Cierre	95
5.5.	Entrega	95

## **CAPÍTULO SEIS**

### **Estrategias De Venta**

	Objetivo	98
6.1	Segmento Objetivo, Perfil Del Cliente	98
6.2	Estrategia De Precio	99
6.2.1	Precios En Función De La Oferta De Oficinas En Quito.	99
6.2.2	Precios En Función De La Competencia Inmediata.	100
6.2.3	Precios En Función Del Costo.	101
6.2.3.1	Fijación De Precios En Las Unidades De Oficinas - Sobre Calle	103
6.2.3.2	Fijación De Precios En Las Unidades De Venta - Bajo Calle	104
6.3	Estrategia Comercial	106
6.3.1	Producto	106
6.3.3	Plazo Y Formas De Pago	107
6.4	Estrategia De Comunicación, Canales De Distribución	108
6.4.1	Venta Personal	108
6.4.2	Publicidad.	108
6.4.3	Comunicación Por Medios Mayores	108
6.4.4	Otros Medios Publicitarios	110

## **CAPITULO SIETE**

### **Análisis Financiero**

Objetivo	112
7.1 Ingresos	113
7.2 Egresos	117
7.3 Análisis Estático	121
7.4 Análisis Dinámico	122
7.5 Riesgo	127
7.6 Tasa De Descuento	128
7.7 Calculo Del Van Y La Tir	132
7.8 Análisis Del Flujo De Caja Con Apalancamiento.	136
7.9 Análisis De Sensibilidad	138
7.9.1 Variación En Los Costos	138
7.9.2 Variación En Los Precios De Venta	139
7.9.3 Variación En La Velocidad De Venta	140
7.10 Escenarios	141
7.10.1 Escenario Optimista	141
7.10.2 Escenario Positivo.	142
7.10.3 Escenario Negativo	142
7.10.4 Escenario Pesimista	143
7.11 Conclusiones De Los Escenarios	145
7.12 Probabilidad	146

## **CAPITULO OCHO**

### **Estrategias De Gerencia**

Objetivo	148
8.1 Antecedentes	148
8.2 Proyecto	148
8.3 Objetivos Del Proyecto.	149
8.4 Alcance Y Entregables Del Proyecto.	150
8.4.1 Fase De Iniciación	151
8.4.2 Fase De Planificación	151
8.4.3 Fase De Ejecución	152
8.4.4 Fase De Promoción Y Ventas.	153
8.4.5 Fase De Cierre Y Entrega	154
8.5 Promotores Asociados.	154
8.6 Enfoque Del Proyecto.	155
8.7 Supuestos Del Proyecto.	156
8.8 Riesgos Del Proyecto.	157
8.8.1 Identificar El Riesgo	157

**CAPÍTULO NUEVE**  
**Aspectos Legales**

Objetivo	161
9.1 Figura Legal	161
9.2 Documentación Necesaria Para El Desarrollo Del Proyecto	161

**CAPÍTULO DIEZ**  
**Conclusiones Y Recomendaciones**

## ÍNDICE DE CUADROS

### CAPÍTULO UNO

#### ANÁLISIS MACROECONÓMICO

Cuadro 1. 1	Indicador Pib - Miles De Dolares	3
Cuadro 1. 2	Indicador Pib – Actividad Económica	3
Cuadro 1. 3	Pib – Sector De La Construcción	5
Cuadro 1. 4	Pib- Sector De La Construcción	5
Cuadro 1. 5	Inflacion	7
Cuadro 1. 6	Inflación- Por Ciudades	7
Cuadro 1. 7	Inflación- Construcción	8
Cuadro 1. 8	Nivel De Desempleo	10
Cuadro 1. 9	Desempleo Quito	10
Cuadro 1. 10	Proyección De Crecimiento Pea	12
Cuadro 1. 11	Proyección De Crecimiento Pea.	12
Cuadro 1. 12	Tasas Efectiva Vigente.	13
Cuadro 1. 13	Tasa De Crédito	15
Cuadro 1. 14	Remesas	16
Cuadro 1. 15	Remesas	16
Cuadro 1. 16	Remesas Distribución Regional	17
Cuadro 1. 17	Distribución De La Población	19
Cuadro 1. 18	Deficit De La Vive	19
Cuadro 1. 19	Deficit De La Vivenda.	20
Cuadro 1. 20	Deficit De La Vivenda.	20

### CAPÍTULO DOS

#### ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA

Cuadro 2. 1	Oferta En Las 5 Zonas Más Desarrollas De Oficinas	37
Cuadro 2. 2	Analisis De Oferta: Nuevos Proyectos	38
Cuadro 2. 3	Oferta Nueva De Oficinas	38
Cuadro 2. 4	Zonas Que Mas Ofertan Oficinas	39
Cuadro 2. 5	Analisis De Oferta: Unidades Nuevas De Oficinas	39
Cuadro 2. 6	Oferta De Unidades De Oficinas	40
Cuadro 2. 7	Posicionamiento De La Promotora- Constructora	41
Cuadro 2. 8	Analisis De Precios Por M2 De Oficina	42
Cuadro 2. 9	Analisis De Precios Promedio Por Zona	42
Cuadro 2. 10	Analisis De Precios De Renta Por M2 De Oficina	43
Cuadro 2. 11	Analisis De Demanda En Función De La Absorción	44
Cuadro 2. 12	Analisis De Demanda De Acuerdo A La Absorción	45
Cuadro 2. 13	Demanda Por Absorción	45
Cuadro 2. 14	Competencia C1. Torre Bossano	48
Cuadro 2. 15	Competencia C2. Torre República	49
Cuadro 2. 16	Competencia C3. Fortuna Plaza	50
Cuadro 2. 17	Competencia C4. Plaza Argentina	51
Cuadro 2. 18	Competencia C5. Torre Boreal	52
Cuadro 2. 19	Competencia C6. Urban Plaza	53
Cuadro 2. 20	Competencia C7. Atlantic Business Center	54
Cuadro 2. 21	Fortalezas Edificio Orellana	55
Cuadro 2. 22	Resultados Del Análisis De La Competencia	56

### **CAPÍTULO TRES ANÁLISIS TÉCNICO DEL PROYECTO**

Cuadro 3. 1 Ordenanzas Municipales Que Aplica El Edificio	67
Cuadro 3. 2 Areas Del Proyecto	68
Cuadro 3. 3 Cuadro De Areas Vendibles Del Proyecto	69
Cuadro 3. 4 Cuadro De Areas Sobre Calle	72

### **CAPÍTULO CUATRO ANÁLISIS DE COSTOS**

cuadro 4. 1 Costo Total Del Proyecto	81
Cuadro 4. 2 Detallade De Los Costos Del Proyecto	82
Cuadro 4. 3 Costos Directos E Indirectos	83
Cuadro 4. 4 Rubros De Los Costos Directos	84
Cuadro 4. 5 Evaluación Del Terreno Por Método Residual	85
Cuadro 4. 6 Costos De La Obra Civil	86
Cuadro 4. 7 Costo De Obra Civil Bajo Calle Y Sobre Calle	89
Cuadro 4. 8 Rubros De Costos Indirectos	89
Cuadro 4. 9 Costos Indirectos Por Honorarios	90
Cuadro 4. 10 Costo Por Metro Cuadrado	91
Cuadro 4. 11 Cronograma Valorado De Egresos	92

### **CAPÍTULO CINCO PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO**

c5.1. Cronograma De Las Fases Del Proyecto	96
--	----

### **CAPÍTULO SEIS ESTRATEGIAS DE VENTA**

Cuadro 6. 1 Analisis De Precios De Acuerdo A Oferta Y Demanda	100
Cuadro 6. 2 Precios De Venta De La Oferta Nueva (Usd/M2).	100
Cuadro 6. 3 Analisis De Precios De Acuerdo A La Competencia	100
Cuadro 6. 4 Resumen De Costos Del Proyecto	101
Cuadro 6. 5 Costos Directos En Los Diferentes Niveles	102
Cuadro 6. 6 Asignación De Costos Indirectos Y Del Terreno	102
Cuadro 6. 7 Fijación De Precios Por M2 De Oficinas	103
Cuadro 6. 8 Definición De Precio Por M2, De Unidades De Oficinas	104
Cuadro 6. 9 Definicion De Precio Por M2 , Unidad Bajo Calle	105
Cuadro 6. 10 Definicion De Precio Por Factor De Ponderacion.	105
Cuadro 6. 11 Cronograma De Ventas Y Cobranzas	106

**CAPÍTULO SIETE  
ANÁLISIS FINANCIERO**

cuadro 7. 1 Flujo De Egresos	115
Cuadro 7 1 Flujo De Egresos	119
Cuadro 7 2 Analisis Estático De Resultados	122
Cuadro 7 3 Cuadro De Valores Acumulados	124
Cuadro 7 4 Valor Del Van	133
Cuadro 7 5 Variaciones En El Van	133
Cuadro 7 6 Flujo Operativo Del Proyecto	135
Cuadro 7 7 Van Con Apalancamiento	136
Cuadro 7 8 Flujo Operativo Del Proyecto Con Apalancamiento	137
Cuadro 7 9 Variaciones Del Van Por Elevación De Costos.	138
Cuadro 7 10 Variación Del Van Por Disminución En Los Precios	139
Cuadro 7 11 Variación Por Cambios En La Velocidad De Venta	140
Cuadro 7 12 Escenario Optimista	142
Cuadro 7 13 Escenario Normal	142
Cuadro 7 14 Escenario Negativo	143
Cuadro 7 15 Escenario Pesimista	143
Cuadro 7 17 Probabilidad De Riesgo De Los Escenarios.	146

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### CAPÍTULO DOS

#### ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA

Gráfico 2. 1 Croquis De Ubicación	23
Gráfico 2. 2 Malla Vial Del Sector	26
Gráfico 2. 3 Transporte Público	27
Gráfico 2. 4 Acceso Cercanos A Servicios Varios	31
Gráfico 2. 5 Zonificación De La Ciudad	33
Gráfico 2. 6 Zonificación De Acuerdo Al Desarrollo De Oficinas	35
Gráfico 2. 7 Ubicación De La Competencia Inmediata	47

### CAPÍTULO TRES

#### ANÁLISIS TÉCNICO DEL PROYECTO

Gráfico 3. 1 Croquis De Ubicación	62
Gráfico 3. 2 Emplazamiento Del Terreno	62
Gráfico 3. 3 Implantación "Edificio Orellana 500" En El Terreno.	63
Gráfico 3. 4 Areas Del Proyecto	68
Gráfico 3. 5 Areas Vendibles	69
Gráfico 3. 6 Cuadro De Areas Bajo Calle	70
Gráfico 3. 7 Areas Bajo El Nivel De La Calle	71
Gráfico 3. 8 Planta Tipo De Subsuelos	71
Gráfico 3. 9 Areas Bajo El Nivel De La Calle	72
Gráfico 3. 10 Planta Baja_ Nivel N0+0,90.	73
Gráfico 3. 11 Planta Baja De Acceso	73
Gráfico 3. 12 Niveles De Planta Tipo -10	74
Gráfico 3. 13 Planta Tipo	74
Gráfico 3. 14 Planta De Terraza	75
Gráfico 3. 15 Planta Terraza	75

### CAPÍTULO CUATRO

#### ANÁLISIS DE COSTOS

Gráfico 4. 1 Costo Total	81
Gráfico 4. 2 Costo Directos E Indirectos	83
Gráfico 4. 3 Incidencia En La Estructura	87
Gráfico 4. 4 Incidencia En Los Acabados	88

### CAPÍTULO SIETE

#### ANÁLISIS FINANCIERO

Gráfico 7. 1 Ingresos Mensuales Y Acumulados	116
Gráfico 7. 2 De Egresos Mensuales Y Acumulados	120
Gráfico 7. 3 Utilidad Mensual Y Acumulada	125
Gráfico 7. 4 De Ingresos, Egresos Y Utilidades Acumuladas.	126
Gráfico 7. 5 Variación En El Van Por Elevación De Los Costos	139
Gráfico 7. 6 Variación Del Van Por Elevación De Los Precios	140
Gráfico 7. 7 Variación Del Van Por Cambios Velocidad De Venta	141

## ÍNDICE DE IMÁGENES

### CAPÍTULO DOS

#### ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA

Imagen 2. 1 Fotografía Aérea	23
Imagen 2. 2 Entorno Inmediato – Hotel Marriott	24
Imagen 2. 3 Entorno Inmediato Del Terreno – Av. Orellana	25
Imagen 2. 4 Entorno Inmediato Del Terreno – Av. Orellana	25
Imagen 2. 5 Vías Principales: Av. Orellana	28
Imagen 2. 6 Vías Principales: Av. Amazonas	29
Imagen 2. 7 Vista Hacia El Terreno Desde La Av. Amazonas	29

### CAPÍTULO TRES

#### ANÁLISIS TÉCNICO DEL PROYECTO

Imagen 3. 1 Imagenes De La Fachada Frontal	76
Imagen 3. 2 Imagenes De Las Fachadas Posteriores	77

### CAPÍTULO SEIS

#### ESTRATEGIAS DE VENTA

Imagen 6. 1 Fotos De La Maqueta	109
---------------------------------	-----