

2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



ALEXANDRA

ALEXANDRA YAJAMIN MDI 2012

26/10/2012



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Posgrados

PLAN DE NEGOCIOS

CONJUNTO HABITACIONAL “AMARANTA”

Alexandra Yajamín

Ingeniera Civil

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de Maestría en

Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias.

Quito, Octubre 2012

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

APROBACION DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS: CONJUNTO HABITACIONA AMARANTA

AUTOR: ING. ALEXANDRA PAOLA YAJAMÍN YAJAMÍN

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

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

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

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

Víctor Viteri PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, Octubre del 2012

©Derechos de autor:

Alexandra Paola Yajamín Yajamín

2012

DEDICATORIA

Con mucho amor a mis Padres y Hermanos
que con su apoyo han logrado que mis metas
sean más fáciles de alcanzar.

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud a Dios, mi familia y mis amigos por su incondicionalidad y los hermosos momentos compartidos.

Y un reconocimiento a los Profesores del MDI
, al Arq. Roberto de la Torre por todo su apoyo.

RESUMEN

AMARANTA, es un proyecto que proporciona soluciones habitacionales al noreste de Quito, en el sector de la Parroquia de Calderón, está conformado por 21 viviendas orientadas a un segmento socio ECONOMICO medio. Con un diseño integral moderno que se ajusta al entorno urbanístico y natural del sector.

El Plan de Negocios presentado determina la viabilidad del proyecto a través de un ANALISIS del entorno macroECONOMICO, estudio de mercado inmobiliario, diseño, planificación y un modelo financiero.

El costo de construcción del proyecto es de \$ 1.182 454.42 dólares aproximadamente y generará un ingreso tentativo por ventas de \$ 1.461. 888.01 dólares.

Este proyecto se muestra altamente sensible a la variación de tiempo y costo, ya que según el ANALISIS realizado para un tiempo establecido de 21 meses; En estado puro el VAN es del \$ 93. 638.82 dólares y del \$ 171.789.07 con apalancamiento.

ABSTRACT

AMARANTA, is a project that housing solutions northeast of Quito, in the of the Parish of Calderon, consist of 21 homes a segment oriented socio economic medium. With a modern integrated design that adjusts to the natural and built environment sector.

The Business Plan submitted determines the viability of the project through an analysis of the macroeconomic environment, real state market research, design, and planning and financial model.

The construction costs of the project are approximately \$ 1.182 454.42 dollars and generate income from sales of \$ 1.461. 888.01 tentative dollars.

This project shows highly sensitive to changes in time and cost, since according to the analysis performed for a set time of 21 months; when pure profitability is \$ 93. 638.82 and leveraged \$ 171.789.07

2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



**TABLAS DE
CONTENIDO**

INDICE DE CONTENIDO

1	CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO.....	- 2 -
1.1	CAPITULO II: ANALISIS DEL ENTORNO MACRO- ECONOMICO	- 3 -
1.2	CAPITULO III: ANALISIS DE INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO OFERTA Y DEMANDA.....	- 4 -
1.3	CAPITULO IV: COMPONENTE TECNICO	- 6 -
1.4	CAPITULO V: GESTION COMERCIAL.....	- 8 -
1.5	CAPITULO VI: ANALISIS FINANCIERO.....	- 9 -
1.6	CAPITULO VII: GERENCIA DE PROYECTO	- 14 -
1.6.1	VISION DEL PROYECTO AMARANTA.....	- 14 -
1.6.2	FASES DEL PROYECTO.....	- 14 -
1.6.3	ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.....	- 14 -
1.6.4	ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL	- 15 -
1.6.5	SITUACIÓN ACTUAL	- 16 -
1.7	CAPITULO VII: ASPECTOS LEGALES	- 16 -
1.8	PROMOTOR Y CONSTRUCTOR	- 16 -
1.9	FASES DEL PROYECTO	- 16 -
1.9.1	PLANIFICACIÓN	- 16 -
1.9.2	EJECUCION.....	- 17 -
1.9.3	ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DE PROYECTO	- 17 -
1.9.4	Conclusiones	- 18 -
2	CAPITULO 2: ANALISIS DEL ENTORNO MACROECONOMICO	- 20 -
2.1	ANTECEDENTES.....	- 20 -
2.2	DESARROLLO DE LA CONSTRUCCION EN EL ECUADOR	- 20 -
2.2.1	CRECIMIENTO PIB POR SECTORES	- 21 -
2.3	ANALISIS DEL ENTORNO MACROECONOMICO	- 23 -
2.4	PRODUCTO INTERNO BRUTO	- 23 -
2.4.1	TASA DE VARIACION PIB TOTAL	- 23 -
2.4.2	PIB TOTAL	- 25 -



2.5	INFLACIÓN	- 26 -
2.6	INFLUENCIA DE LA CRISIS MUNDIAL.....	- 28 -
2.7	DESEMPLEO.....	- 29 -
2.8	REMESAS.....	- 30 -
2.9	RIESGO PAIS	- 32 -
2.10	CRÉDITO PARA LA VIVIENDA	- 33 -
3	CAPITULO III : ANALISIS DE MERCADO.....	- 37 -
3.1	ANALISIS E INVESTIGACION DEL MERCADO EN LA CIUDAD DE QUITO - 38 -	
3.2	ANALISIS DE LA DEMANDA.....	- 38 -
3.2.1	SITUACION ACTUAL	- 38 -
3.2.2	PROYECCION DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA.....	- 39 -
3.2.3	INTERES EN ADQUIRIR UNA VIVIENDA	- 40 -
3.2.4	PREFERENCIAS AL ADQUIRIR UNA VIVIENDA SEGÚN EL NIVEL SOCIO-ECONOMICO.....	- 41 -
3.2.5	ANALISIS VIVIENDA TIPO PREFERIDA POR EL SECTOR MEDIO TÍPICO - 42 -	
3.2.6	PREFERENCIAS SECTOR MEDIO TIPICO	- 47 -
3.2.7	DEMANDA DEL PROYECTO.....	- 48 -
3.2.8	UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	- 49 -
3.2.9	LOCALIZACION DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA....	- 51 -
3.2.10	PERFIL DEL CLIENTE DEL SECTOR	- 52 -
3.2.11	ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	- 54 -
3.2.12	ANALISIS DE COMPETENCIAS DE LOS CONJUNTOS HABITACIONALES ALEDAÑOS	- 55 -
3.2.13	ANALISIS DEL PRECIO POR METRO CUADRADO.....	- 67 -
3.2.14	ANALISIS DEL SECTOR.....	- 70 -
3.2.15	CONCLUSIONES:.....	- 73 -
4	CAPITULO IV COMPONENTE TECNICO	- 77 -
4.1	DESCRIPCION DE LA LOCALIZACION DEL PROYECTO	- 77 -



4.2	VIAS DE ACCESO	- 78 -
4.3	SERVICIOS DEL ENTORNO DEL SECTOR	- 80 -
4.3.1	ESPACIOS PÚBLICOS PARA EVENTOS Y ALOJAMIENTO	- 80 -
4.3.2	SERVICIOS FINANCIEROS	- 82 -
4.3.3	TRANSPORTE PÚBLICO	- 82 -
4.3.4	EDUCACIÓN Y SALUD	- 83 -
4.4	DISEÑO ARQUITECTONICO	- 84 -
4.4.1	DESCRIPCION DEL PROYECTO	- 84 -
4.4.2	DECRIPCION DEL COMPONENTE ARQUITECTONICO	- 85 -
4.4.3	NORMAS MUNICIPALES	- 88 -
4.4.4	DESCRIPCION FACHADAS	- 92 -
4.4.5	DISTRIBUCION POR PLANTAS	- 96 -
4.4.6	DESCRIPCION COMPONENTE DE INGENIERIAS	- 99 -
4.5	COSTO TOTAL DEL PROYECTO	- 100 -
4.5.1	COSTO DIRECTO	- 100 -
4.5.2	COSTO DEL TERRENO POR EL METODO RESIDUAL	- 103 -
4.5.3	COSTOS INDIRECTOS	- 105 -
4.5.4	COSTO TOTAL	- 109 -
4.5.5	CRONOGRAMA VALORADO	110
4.5.6	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	111
4.5.7	CONCLUSIONES	112
5	CAPITULO V: GESTION COMERCIAL	114
5.1	ESTRATEGIA PUBLICITARIA	114
5.1.1	PROMOCION	114
5.1.2	ROTULOS – VALLA PUBLICITARIA	114
5.1.3	INTERNET	115
5.1.4	PROMOCION PERSONALIZADA	116
5.1.5	DIPTICOS	116
5.2	ESTATEGIA DE VENTA	117



5.2.1	FORMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA VENTA.....	119
5.2.2	CONCLUSIONES	120
6	CAPITULO V ANALISIS FINANCIERO	122
6.1	RENTABILIDAD DEL PROYECTO	122
6.2	FLUJOS DE INGRESOS Y EGRESOS.....	123
6.2.1	CRONOGRAMA DE INGRESOS	123
6.2.2	CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES	123
6.3	CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES	124
6.3.1	CRONOGRAMA DE EGRESOS MENSUALES.....	126
6.4	ANALISIS ESTÁTICO	129
6.4.1	SALDO ACUMULADO DE CAJA.....	129
6.5	UTILIDAD	130
6.6	MARGEN DE RENTABILIDAD	130
6.7	TASA DE DESCUENTO	131
6.7.1	Método CAPM	132
6.8	VALOR ACTUAL NETO	132
6.9	ANALISIS DE RIESGOS.....	133
6.9.1	SENSIBILIDAD AL INCREMENTO AL COSTO DEL PROYECTO.....	133
6.9.2	SENSIBILIDAD A LA DISMINUCION AL PRECIO DE VENTA	135
6.10	ANALISIS DEL PROYECTO APALANCADO.....	136
6.10.1	CONCLUSIONES	137
7	CAPITULO VI GERENCIA DEL PROYECTO	139
7.1	VISION DEL PROYECTO AMARANTA	140
8	FASES DEL PROYECTO	140
8.1.1	INICIACION	140
8.1.2	ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.....	140
8.2	.OBJETIVOS DEL PROYECTO	141
	Generales	141
	Mercado.....	141



Financieros	142
Planificación.....	142
Ejecución	143
Promoción y Ventas.....	145
Cierre	146
8.3 ALCANCE	147
8.3.1 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL	148
8.4 POLÍTICAS DE CAMBIOS	149
8.5 PLAN DE RIESGOS.....	149
8.6 FASES Y DURACIÓN ESTIMADA.....	150
8.7 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)	150
8.8 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)	150
8.9 PLAN DE CUENTAS.....	152
• 0 Conjunto Habitacional AMARANTA.....	152
• 1.0 Planificación	152
• 1.1 Topografía	152
• 1.2 Estudio de Suelos.....	152
• 1.3 Diseño Arquitectónico	152
• 1.4 Diseño Estructural	152
• 1.5 Diseño Hidrosanitario	152
• 1.6 Diseño Eléctrico	152
• 1.7 Presupuesto	152
• 1.8 Registro y aprobación de planos.....	152
• 2.0 Ejecución	152
• 2.1 Trabajos Preliminares	152
• 2.1.1 Obras Preliminares.....	152
• 2.2.2 Movimiento de Tierras.....	152
• 2.2 Obra Gris	152
• 2.2.1 Cimentación y Estructura.....	152



• 2.2.2 Mampostería y Enlucidos	152
• 2.3 Instalaciones	152
• 2.3.1 Instalaciones Hidrosanitarias	152
• 2.3.2 Instalaciones Eléctricas	153
• 2.4 Acabados.....	153
• 2.4.1 Recubrimientos de Pisos	153
• 2.4.2 Recubrimientos de Paredes	153
• 2.4.3 Carpintería de Madera y Metálica.....	153
• 2.5 Obras de Urbanización	153
• 3.0 Promoción y Ventas	153
• 3.1 Marketing.....	153
• 3.2 Ventas.....	153
• 4.0 Entrega y Cierre de Proyecto	153
• 4.1 Elaboración de planos As Built.....	153
• 4.2 Permisos de Habitabilidad	153
• 4.3 Legalización de escrituras	153
• 4.4 Entrega de casas.....	153
8.10 HITOS PRINCIPALES.....	153
8.11 SITUACIÓN ACTUAL.....	154
9 APÍTULO VII ASPECTOS LEGALES	155
9.1 PROMOTOR Y CONSTRUCTOR	156
9.2 FASES DEL PROYECTO	156
9.2.1 PLANIFICACIÓN	156
9.2.2 EJECUCION.....	157
9.2.3 PROMOCION Y VENTAS	157
9.2.4 ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DE PROYECTO	158
9.3 IMPUESTOS Y TRIBUTACIONES Y OBLIGACIONES PATRONALES	158
9.3.1 CONCLUSIONES.....	159
BIBLIOGRAFIA.....	161



INDICE DE GRAFICAS

GRAFICA 0.1 COSTOS – RENTABILIDAD	- 12 -
GRAFICA 1.1 TASA DE VARIACIÓN	- 24 -
GRAFICA 1.2 PIB TOTAL	- 25 -
GRAFICA 1.3 PIB DE LA CONSTRUCCION	- 25 -
GRAFICA 1.4 INFLACION	- 27 -
GRAFICA 1.5 DESEMPLEO	- 29 -
GRAFICA 1.6 REMESAS DE TRABAJADORES RECIBIDAS	- 30 -
GRAFICA 1.7 REMESAS RECIBIDAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA.....	- 31 -
GRAFICA 1.8 RIESGO PAIS	- 32 -
GRAFICA 1.9CREDITO PARA LA VIVIENDA.....	- 33 -
GRAFICA 1.10 FUENTE DE CRÉDITO PAR LA VIVIENDA.....	- 34 -
GRAFICA 2.1 CONDICION ACUTAL DE LA DEMANDA.....	- 38 -
GRAFICA 2.2TIEMPO PROYECTADO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA	- 39 -
GRAFICA 2.3BUSQUEDA DE VIVIENDA PARA COMPRAR.....	- 40 -
GRAFICA 2.4BUSQUEDA DE VIVIENDA PARA COMPRAR.....	- 41 -
GRAFICA 2.5PREFERENCIA DEL TIPO DE VIVIENDA A ADQUIRIR	- 42 -
GRAFICA 2.6 NÚMERO DE DORMITORIOS	- 43 -
GRAFICA 2.7NÚMERO DE BAÑOS	- 44 -
GRAFICA 2.8NUMERO ESTACIONAMIENTOS REQUERIDOS.....	- 45 -



GRAFICA 2.9REQUERIMIENTOS DE ESPACIOS ADICIONALES.....	- 46 -
GRAFICA 2.10TAMAÑO DE LA VIVIENDA REQUERIDA.....	- 46 -
GRAFICA 2.11PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA	- 47 -
GRAFICA 2.12PARROQUIAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO-	50 -
GRAFICA 2.13LOCALIZACION CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA ...	- 51 -
GRAFICA 2.14 IMPORTANCIA RELATIVA DE DIFERENTES CARACTERISTICAS	- 53 -
GRAFICA 2.15 UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL SECTOR.....	- 54 -
GRAFICA 2.16 CONJUNTO HABITACIONAL PEDREGAL 2	- 55 -
GRAFICA 2.17 CONJUNTO HABITACIONAL BONANZA	- 57 -
GRAFICA 2.18 CONJUNTO HABITACIONAL GISSEL´S 1	- 59 -
GRAFICA 2.19 GISSEL´S 2	- 61 -
GRAFICA 2.20SANTA MONICA	- 63 -
GRAFICA 2.21 AMARANTA.....	- 65 -
GRAFICA 2.22ANALISIS DEL PRECIO P OR M2 DE LA COMPETENCIA	- 68 -
GRAFICA 2.23ANALISIS SOBRE SERVICIOS PUBLICOS	- 70 -
GRAFICA 2.24 UBICACIÓN DEL LOTE DEL PROYECTO “AMARANTA”	- 71 -
GRAFICA 2.25ANALISIS DE LA LOCALIZACION DEL PROYECTO “AMARANTA”	- 73 -
GRAFICA 2.26 EVALUCION DE LA COMPETENCIA DEL MERCADO	- 74 -
GRAFICA 2.27 ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	- 75 -
GRAFICA 3.1 UBICACION DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA...-	77 -



GRAFICA 3.2 LOCALIZACION DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA-	78 -
GRAFICA 3.3 ACCESO VIAL DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA-	79 -
GRAFICA 3.4 ESPACIOS PÚBLICOS PARA EVENTOS	81 -
GRAFICA 3.5 SERVICIOS FINANCIERAS	82 -
GRAFICA 3.6 DESCRIPCION LOTE DEL PROYECTO	91 -
GRAFICA 3.7 IMPLANTACION BLOQUE TIPO	86 -
GRAFICA 3.8 IMPLANTACION TOTAL DEL PROYECTO	86 -
GRAFICA 3.9 FACHADA DE BLOQUE TIPO	93 -
GRAFICA 3.10 PLANTA BAJA.....	96 -
GRAFICA 3.11 PRIMERA PLANTA	97 -
GRAFICA 3.12 SEGUNDA PLANTA.....	98 -
GRAFICA 3.13 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO DIRECTO	103 -
GRAFICA 3.14 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO INDIRECTO	108 -
GRAFICA 3.15 COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA .-	109 -
GRAFICA 4.1 VALLA PUBLICITARIA.....	115
GRAFICA 4.2 DIPTICO PUBLICITARIO	117
GRAFICA 4.3 ANALISIS COMPARATIVO DEL DISEÑO ARQUITECTONICO .	119
GRAFICA 5.1 INGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS	126
GRAFICA 5.2 INGRESOS – EGRESOS – UTILIDAD.....	129
GRAFICA 5.3 GRAFICA COSTOS - RENTABILIDAD	131
GRAFICA 5.4 SENSIBILIDAD AL INCREMENTO DE COSTOS	134
GRAFICA 5.5 SENSIBILIDAD POR DISMINUCION DE PRECIOS DE VENTA .	136



INDICE DE TABLAS

Tabla 1-1 COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA.....	- 7 -
Tabla 1-2 DESCRIPCION MONTO TOTAL DE VENTAS DEL PROYECTO	- 10 -
Tabla 1-3 MONTO TOTAL DE EGRESOS DEL PROYECTO	- 10 -
Tabla 1-4 MARGEN DE UTILIDAD - RENTABILIDAD.....	- 11 -
TABLA 3-1PREFERENCIAS DEL SECTOR MEDIO TIPICO	- 48 -
TABLA 3-2 ANALISIS DEL PRECIO POR METRO CUADRADO.....	- 67 -
TABLA 3-3 ANALISIS SOBRE SERICIOS PUBLICOS.....	- 69 -
TABLA 3-4 ANALISIS DE LOCALIZACION DEL PROYECTO “AMARANTA”	- 72 -
TABLA 4-1 DESCRIPCION DE AREAS DE AMBIENTES POR PLANTAS	- 94 -
Tabla 4-2 COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION.....	- 101 -
Tabla 4-3 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO DIRECTO	- 102 -
TABLA 4-4COSTO DEL TERRENO POR METODO RESIDUAL	- 104 -
Tabla 4-5 COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA.....	- 109 -
Tabla 0-1 ANALISIS COMPARATIVO DEL DISEÑO ARQUITECTONICO.....	118
Tabla 6-1 UTILIDAD Y MARGEN DE RENTABILIDAD POR VENTAS.....	123
Tabla 6-2 DESCRIPCION MONTO TOTAL DE VENTAS DEL PROYECTO	124
Tabla 6-3 CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES.....	125
TABLA 6-4 MONTO TOTAL DE EGRESOS DEL PROYECTO	127
TABLA 6-5 CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES	128



Tabla 6-6 MARGEN DE UTILIDAD - RENTABILIDAD.....	130
TABLA 6-7 SENSIBILIDAD AL COSTO	134
TABLA 6-8SENSIBILIDAD A LA DISMINUCION DE PRECIOS DE VENTA	135



2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



**RESUMEN
EJECUTIVO**

1 CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios analizado en este documento determina la viabilidad económica- financiera que justifica todas las expectativas del éxito, de la construcción del proyecto empresarial del CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA, explotando sus ventajas competitivas e identificando los escenarios de riesgo a fin de maximizar la rentabilidad de la inversión en el menor tiempo posible.



El conjunto habitacional AMARANTA ubicado en el sector de Llano Grande que pertenece a una de las parroquias rurales de mayor desarrollo inmobiliario en la ciudad de Quito, como es Calderón.

Es un proyecto rentable cuyo principal objetivo es ofrecer al cliente un nuevo estilo de vivienda, el cual sea confortable, seguro y a un precio acorde al mercado, cumpliendo con las ordenanzas impuestas para el sector.

Cada fase analizada en la planificación del proyecto entrega información importante, que permite generar un proyecto viable y por lo tanto una inversión segura.

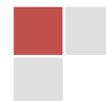
CONTENIDO

1.1 CAPITULO II: ANALISIS DEL ENTORNO MACRO- ECONOMICO

Poseer una vivienda de calidad es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo social y ECONOMICO de un país. Es una responsabilidad social y moral del Gobierno, generar programas para obtener soluciones habitacionales que respondan a los requerimientos del crecimiento urbano y mejoren la calidad de vida de la sociedad que posee recurso limitados.

El sector de la construcción en el Ecuador ha ido evolucionando, debido a la incidencia de factores ECONOMICOS, políticos y sociales determinantes en los últimos años.

El presente ANALISIS muestra un panorama general de las variables que intervienen directamente en el desarrollo del sector inmobiliario en la actualidad. Por medio de



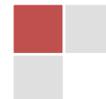
bases e indicadores macro ECONOMICOs conseguiremos llegar a determinar el estado actual de un sector muy importante de la economía del Ecuador.

De acuerdo a la valoración de los indicadores macroECONOMICOs, en la actualidad se puede concluir lo siguiente:

- La implementación de la dolarización, en el transcurso del tiempo ha logrado estabilidad económica.
- Preferencia por las inversiones inmobiliarias, debido a l incremento de créditos de la banca privada y del estado.
- Continúa la inversión en inmobiliaria debido a las remesas destinadas al sector de la vivienda, siendo estas aproximadamente un 60% de las remesas que ingresan al Ecuador.
- La existencia de una demanda represada de vivienda.

1.2 CAPITULO III: ANALISIS DE INVESTIGACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO OFERTA Y DEMANDA

La importancia del estudio de mercado, en sus primeras fases, no solamente radica en conocer la existencia de una demanda insatisfecha y de la estructura de la competencia a la que se va a enfrentar el proyecto, sino que facilita el planteamiento de las hipótesis relativas al tipo de producto y sus volúmenes de ventas, estimando con ellas el nivel de penetración en el mercado, así como también proporciona las bases para establecer las estrategias de penetración del mercado y permanencia en



el medio competitivo durante la etapa de operación y, por último, es un elemento clave en el dimensionamiento de la futura planta

Tomaremos como referencia del estado actual del mercado inmobiliario los datos obtenidos por la empresa Ernesto Gamboa y Asociados, como referente para el ANALISIS.

OBJETIVOS

- Evaluar el producto que oferta la competencia en el sector.
- Determinar las potencial compra de una vivienda en Quito
- Determinar las características y preferencias de los demandantes respecto a la vivienda: tipo, ubicación, tamaño, precio.
- Determinar la ventaja competitiva del proyecto y las estrategias de marketing.

AMARANTA es un proyecto que se ajusta requerimientos de un sector Medio Típico ya que se ajusta a una tipología de vivienda demandada en el sector que de acuerdo al estudio de mercado existente debe cumplir con lo siguiente:

PREFERENCIAS SECTOR MEDIO TIPICO	
Unidad de vivienda	CASAS
Número de dormitorios	3
Número de baños	2.5
Numero de estacionamiento	1
Sala estar y estudio :	SI
Área aproximada:	134 m2



Precio de las unidades de vivienda: \$52000 - \$68000

Una vez analizado los puntos más importantes de la competencia de mercado, podemos concluir que AMARANTA, es uno de los conjuntos habitacionales más convenientes, junto con el Conjunto Habitacional Santa Mónica.

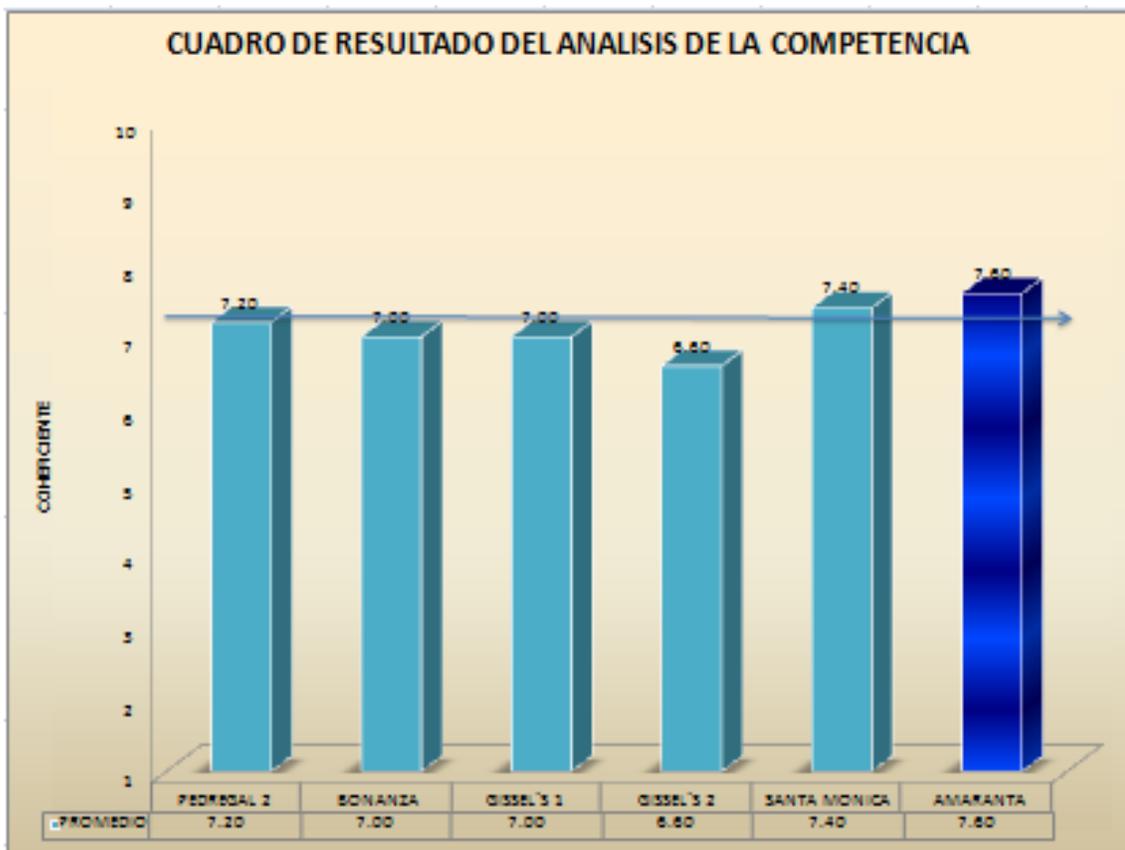


GRAFICO 2.21 ANALISIS DE LA LOCALIZACION

1.3 CAPITULO IV: COMPONENTE TECNICO

El Proyecto consta de 21 viviendas unifamiliares distribuidas en 3 bloques de 7 unidades, con playas de parqueaderos para cada bloque y separado por áreas



verdes, este diseño se adoptó con la finalidad de generar un efecto visual agradable y acogedor.

Para la ubicación de cada vivienda se ha considerado la incidencia de la luz solar en la parte frontal y hacia los dormitorios, obteniendo de esta forma ambientes interiores con un clima temperado, que garantiza una buena salud a la familia.

El proyecto tiene un costo total:

COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA		
RUBRO	COSTO	PORCENTAJE
Terreno	\$ 137,430.00	12%
Costo Directo	\$ 871,760.01	74%
Costo Indirecto	\$ 173,264.41	15%
Costo Total del Proyecto en Dólares	\$ 1,182,454	100%
Costo por m²	\$ 517.67	

Tabla 1-1 COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

CONCLUSIONES:

- El proyecto tiene una excelente localización, ya que se desarrollará en una de las principales vías del sector de Llano Grande, sobre la cual se evidencia un



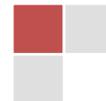
crecimiento inmediato por su comunicación directa hacia dos vías rápidas como son la Av. Simón Bolívar, la Panamericana Norte.

- El diseño arquitectónico del proyecto es minimalista, moderno por lo tanto es innovador para el sector.
- Desarrollar un conjunto habitacional dispuesto en bloques de 7 unidades habitacionales y con playas de parqueaderos garantiza confort y una circulación segura por las áreas recreativas, otorgándole otro plus a la arquitectura del conjunto.
- Según el ANALISIS de costos el proyecto es factible, sin embargo debido a su ubicación en un sector clase media, no se puede sobrepasar los montos establecidos, debido al ajustado precio de venta con respecto al costo de ejecución.
- El tiempo de ejecución de obra del proyecto será de 10 meses, con un tiempo de duración total hasta la entrega total y cierre del proyecto de 23 meses.

1.4 CAPITULO V: GESTION COMERCIAL

Las acciones específicas hacia donde se orientarán todas las rutas tendrán como objetivo alcanzar el mayor número de ventas en el menor tiempo posible, y de esta forma maximizar el retorno del monto invertido para la ejecución del Conjunto Habitacional AMARANTA.

Se desarrollaran y explotarán las ventajas competitivas del proyecto con respecto a los ofrecidos por el mercado.



Se utilizarán diversos medios de comunicación que permitan acceder a potenciales comparadores enfocándose a un nicho de mercado específico, debido a que el proyecto a ejecutarse está orientado a un segmento Clase Media Típica, orientando el desarrollo de acciones de Marketing y Ventas de acuerdo a las necesidades de los futuros clientes y a las capacidades del promotor.

CONCLUSIONES:

- Se requiere un monto representativo para competir con la publicidad de los proyectos de la competencia, debido a que por ser empresas con larga trayectoria, tiene un presupuesto alto para publicidad.
- Ventajas competitivas por el diseño innovador del proyecto.
- Facilidades de financiamiento para la compra de las unidades de vivienda.
- Se planifica un periodo de venta de 10 meses dentro de un cuadro optimista.

1.5 CAPITULO VI: ANALISIS FINANCIERO

El ANALISIS financiero es una herramienta muy útil, proporciona indicadores que muestra la factibilidad del proyecto, además de proyectar y cuantificar la rentabilidad, de acuerdo a varios panoramas que pueden presentarse en el transcurso de la ejecución, hasta la finalización de la obra.

FLUJOS DE INGRESOS

En el cuadro presentado a continuación podemos observar el monto correspondiente al flujo de ingresos.



DESCRIPCION	TOTAL	UNIDAD
No. Unidades	21	Lotes
PRECIO VENTA	\$640	USD/M2
AREA VENDIBLE	108.77	M2
TOTAL VENTAS	\$1,461,888	USD

Tabla 1-2 DESCRIPCION MONTO TOTAL DE VENTAS DEL PROYECTO

FLUJOS DE EGRESOS

En el cuadro presentado a continuación podemos observar el monto correspondiente al flujo de ingresos.

COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA		
RUBRO	COSTO	PORCENTAJE
Terreno	\$ 137,430.00	12%
Costo Directo	\$ 871,760.01	74%
Costo Indirecto	\$ 173,264.41	15%
Costo Total del Proyecto	\$ 1,182,454	100%

Tabla 1-3 MONTO TOTAL DE EGRESOS DEL PROYECTO



ANALISIS ESTATICO

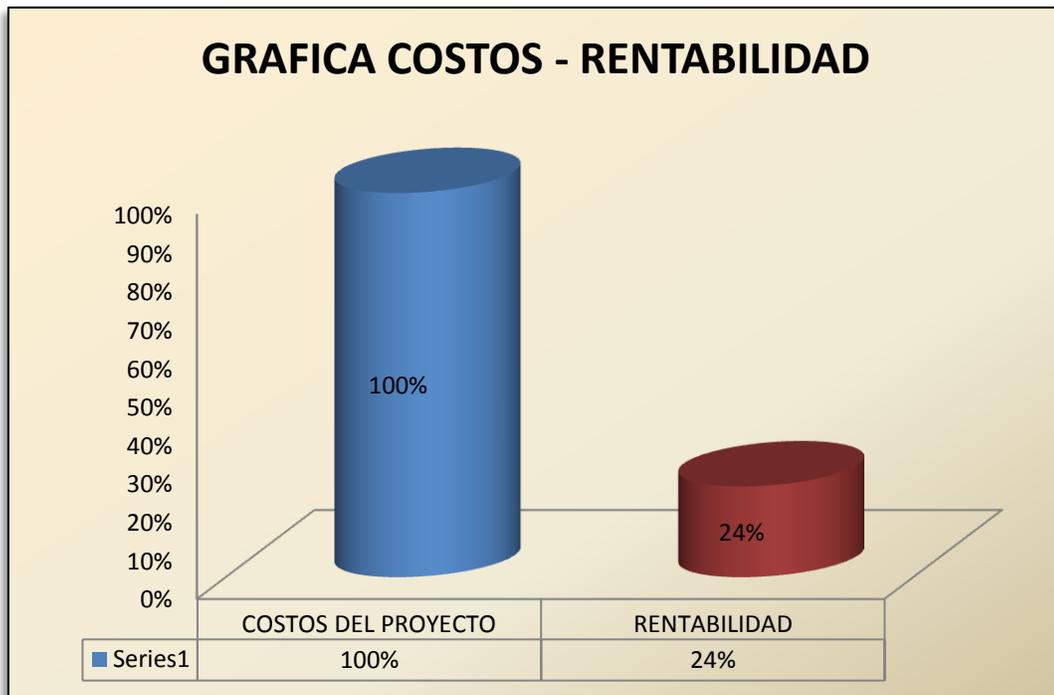
INDICADORES ECONOMICOS

De acuerdo a los resultados obtenidos en el ANALISIS anterior sobre la diferencia favorable de la diferencia matemática de los ingresos y egresos podemos demostrar que existe una utilidad neta de \$ 279.934 dólares, que corresponden a una rentabilidad del proyecto del 24%.

CONCEPTO	VALOR (\$)
COSTOS DEL PROYECTO	1,182,454
INGRESOS POR VENTAS	1,461,888
UTILIDAD	279,434
MARGEN DE UTILIDAD	19%
RENTABILIDAD	24%

Tabla 1-4 MARGEN DE UTILIDAD - RENTABILIDAD



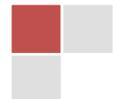


GRAFICA 1.1 COSTOS – RENTABILIDAD

ANALISIS DE RIESGOS

Un proyecto inmobiliario puede sufrir cambios debido a la variación de uno o más factores que afecten al costo. Por este motivo analizaremos los factores de riesgo más representativos.

- Incremento al costo del proyecto
- Variación al precio de venta
- Variación a la velocidad de venta



CONCLUSIONES

- La construcción del Conjunto Habitacional “AMARANTA”, tiene una utilidad de \$279.434 dólares, esto representa un margen de utilidad del 19% sobre el ingreso por ventas y un 24% de rentabilidad sobre el costo de inversión.
- El proyecto es admisible, ya que su VAN es mayor cero.
 $VAN = \$ 111651.30 > 0$
- Según el ANALISIS de riesgo por variaciones, se determina que el proyecto es altamente sensible a los cambios.
 - El $VAN = 0$, al incrementar un 15% al Costo, y baja aproximadamente \$10.000 por cada incremento del 2%
 - El $VAN = 0$, al disminuir un 10 % al Precio de Venta y baja aproximadamente \$23.000 por cada 2% de decremento al precio.
- Es indispensable cumplir con la programación inicial para el proyecto o en el mejor de los escenarios se debe ejecutar el proyecto con eficiencia y eficacia para obtener una mejor rentabilidad.
- Es beneficioso para el proyecto solicitar el financiamiento de una entidad bancaria, ya que el VAN incrementa \$ 84.897 dólares.



1.6 CAPITULO VII: GERENCIA DE PROYECTO

1.6.1 VISION DEL PROYECTO AMARANTA

El Conjunto Habitacional Amaranta inicia con la idea de construir 21 unifamiliares en un lote de propiedad de la Familia Yajamín, , la cual se enfoca en construir y vender viviendas para un sector para un sector Socio – ECONOMICO Medio Típico, debido a la gran demanda de unidades habitacionales en el sector del Calderón, ofreciendo un producto de calidad siempre proyectándose a mejorar su producto a un costo al alcance de sus clientes.

1.6.2 FASES DEL PROYECTO

La estructura durante la vida del proyecto se establece con las siguientes fases:

- ➔ Iniciación
- ➔ Planificación
- ➔ Ejecución
- ➔ Promoción y Ventas
- ➔ Cierre

1.6.3 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

PROMOTORES: Familia Yajamín.

PROYECTO: Conjunto Habitacional Amaranta.



CONSTRUCCIÓN: Ing. Alexandra Yajamín.

FECHA DE INICIO DE PRE VENTAS: Junio del 2013

FECHA DE INICIO DE OBRA: Septiembre del 2013

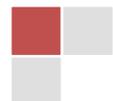
DURACIÓN DEL PROYECTO: 21 Meses

GERENCIA DE PROYECTO: Alexandra Yajamín, Ing. Civil.

VENTAS: Mutualista Pichincha

1.6.4 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL

El organigrama institucional, muestra de manera gráfica, ordenada y jerárquica, la organización de la empresa.



1.6.5 SITUACIÓN ACTUAL

- Se cuenta con el terreno propiedad de la Familia Yajamín
- Aprobación de Anteproyecto
- Planos Arquitectónicos en proceso.
- Planos Estructurales, Eléctricos y Sanitarios en proceso.
- Presupuesto Referencial.

1.7 CAPITULO VII: ASPECTOS LEGALES

1.8 PROMOTOR Y CONSTRUCTOR

La razón social para la construcción del proyecto será la de Persona Natural Obligada a llevar contabilidad, por lo tanto, las obligaciones legales y tributarias recaen directamente sobre el constructor, en este caso la Ing. Alexandra Yajamín como Representante Legal de los fondos familiares.

1.9 FASES DEL PROYECTO

1.9.1 PLANIFICACIÓN

- **Del Terreno,** El terreno pertenece a la Familia Yajamín, por lo tanto será cancelado al final del proyecto.
- **IRM,** Una vez legalizada la calle Antonio Flores se solicitará la línea de fábrica con la cual se procederá a obtener los permisos de construcción.



- **Permiso de Construcción y permiso de acera**, Se obtendrá los permisos de construcción una vez que el Municipio de Quito haya aprobado todos los planos. Para los que se solicitan los siguientes requisitos.

1.9.2 EJECUCION.

En esta fase hay que cumplir ciertos requisitos que son los siguientes:

- Solicitar a la Empresa Eléctrica una acometida Eléctrica de 220 V provisional.
- Estudio de mercado y la obtención de mínimo 3 ofertas para definir al proveedor de material y equipo.
- Solicitar una acometida de Agua potable y alcantarillado de EMAP.
- Solicitar una acometida de Energía Eléctrica.
- Legalizar la afiliación al IESS al personal técnico, administrativo y operativo de la obra.
- Controles de edificaciones (3 controles durante la obra), para tramitar la declaratoria de propiedad horizontal.
- Contratación de un profesional para la creación de una página web.

1.9.3 ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DE PROYECTO

Se solicitarán los siguientes requisitos para llegar exitosamente, al Cierre de Proyecto.



- Obtener la Declaratoria de la Propiedad Horizontal, el cual será el único documento habilitante para tramitar el traspaso de dominio a los propietarios.
- Obtener la Devolución de los fondos de garantía.
- Emitir la documentación necesaria a los clientes a fin de que puedan realizar la Gestión de créditos hipotecarios.
- Liquidar los contratos con proveedores
- Liquidar y obligaciones con contratos con el personal que intervino en la ejecución del proyecto.
- Realizar un estado financiero final del proyecto.

1.9.4 Conclusiones

- Los Impuestos, Tributación y Obligaciones patronales son irrenunciables y obligatorias en caso de no cumplirlas llevarán a sanciones tanto económicas como penales y a la paralización de la obra.
- Se debe ejecutar las obras cumpliendo todas las normativas establecidas por el Municipio de Quito, además de las normas vigentes en el Código Ecuatoriano de la Construcción.
- Los contratos con el personal y proveedores deben ser legibles y especificar detalladamente, el Objeto del Contrato.



2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



CAPITULO II

ANALISIS DEL ENTORNO

MACRO- ECONOMICO

2 CAPITULO 2: ANALISIS DEL ENTORNO MACROECONOMICO

2.1 ANTECEDENTES

El presente ANALISIS muestra un panorama general de las variables que intervienen directamente en el desarrollo del sector inmobiliario en la actualidad. Por medio de bases e indicadores macro ECONOMICOS conseguiremos llegar a determinar el estado actual de un sector muy importante de la economía del Ecuador.

Las ventajas competitivas del Ecuador que remarca el profesor Porter son: mejoras importantes en infraestructura de transporte, alta penetración de telefonía móvil, altos niveles de empresarialismo, temas de innovación en la agenda del gobierno, y una naciente sofisticación de los compradores locales.

Las debilidades en cambio son muchas, a criterio de Porter: mercados financieros débiles, bajo nivel de educación y destrezas de la fuerza laboral, inversión extranjera directa (FDI, por sus siglas en inglés) limitada a los temas petroleros y mineros, poca internacionalización de las firmas, restricciones al comercio y flujos de capital, entre otras¹.

2.2 DESARROLLO DE LA CONSTRUCCION EN EL ECUADOR

Poseer una vivienda de calidad es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo social y ECONOMICO de un país. Es una responsabilidad social y moral del Gobierno, generar programas para obtener soluciones habitacionales que

¹ Fuente

:<http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/articulos/perspectivaeconomica2012.pdf>



respondan a los requerimientos del crecimiento urbano y mejoren la calidad de vida de la sociedad, que posee recursos limitados.

El sector de la construcción en el Ecuador ha ido evolucionando, debido a la incidencia de factores ECONOMICOS, políticos y sociales determinantes en los últimos años.

Los agentes ECONOMICOS aspiran que el crecimiento sostenido del país sea superior al 8%, es indudable que algunos de los sectores se han desarrollado de forma interesante, como es el caso de la Construcción y los Servicios Financieros en el 2011.

Algunos sectores que tuvieron un excelente crecimiento en el 2011, continuarán creciendo en el 2012 aunque con una marcada desaceleración: Construcción 5.5% vs 14% y Servicios de Intermediación Financiera 3.5% VS. 7.8%. (Alemán Vargas).

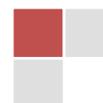
2.2.1 CRECIMIENTO PIB POR SECTORES

Los créditos financieros particulares, la participación del BIES y el incremento del Gasto Público son los principales factores que inciden en el desarrollo del Sector de la Construcción, El Gasto del Sector Público No Financiero (SPNF), según estimaciones del Observatorio de Política Fiscal (OPF) va a pasar de 28 mil millones en el 2011 a 31 mil millones de dólares en el 2012, manteniendo un 43% con relación al PIB. La crítica de ciertos economistas, es que el crecimiento del gasto público es superior al crecimiento del PIB y como tal es insostenible.



2.2.1.1 SECTORES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Ramas de actividad \ Anos	2008	2009	2010	2011	2012
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,4	1,5	-0,2	4,6	5,0
B. Explotación de minas y canteras	1,0	-2,4	-2,5	5,4	0,4
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	8,1	-1,5	6,7	6,2	9,4
9. Carnes y pescado elaborado	5,9	0,7	3,9	6,6	10,3
10. Cereales y panadería	2,6	3,3	9,4	2,6	5,9
11. Elaboración de azúcar	2,8	-10,0	24,5	5,3	7,7
12. Productos alimenticios diversos	4,7	-6,0	-2,4	4,6	5,6
13. Elaboración de bebidas	16,5	6,6	17,1	14,0	22,8
15. Fabricación de productos textiles, prendas de vestir	2,6	3,8	6,0	7,2	9,2
16. Producción de madera y fabricación de productos de madera	16,0	-25,7	13,9	10,0	11,0
17. Papel y productos de papel	14,1	3,0	4,5	-0,7	5,6
18. Fabricación de productos químicos, caucho y plástico	16,4	10,7	10,1	4,5	8,9
19. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	8,6	3,5	1,5	3,0	4,9
20. Fabricación de maquinaria y equipo	21,6	-5,4	23,2	7,5	7,5
D. Suministro de electricidad y agua	20,2	-12,2	1,4	8,0	5,0
E. Construcción y obras públicas	13,8	5,4	6,7	14,0	5,5
F. Comercio al por mayor y al por menor	6,6	-2,3	6,3	6,6	6,0
G. Transporte y almacenamiento	5,4	3,7	2,5	6,1	5,3
H. Servicios de Intermediación financiera	11,2	1,7	17,3	7,8	3,5
I. Otros servicios	7,1	1,7	5,4	5,5	5,4
J. Servicios gubernamentales	14,6	5,4	0,5	2,8	5,3
K. Servicio doméstico	-5,5	0,5	4,7	0,5	1,0



2.3 ANALISIS DEL ENTORNO MACROECONOMICO

A la hora de reflexionar sobre el tema de la competitividad, existe en el país una preferencia por el discurso macroECONOMICO, es decir, una preferencia por estudiar los factores estructurales que afectan negativamente a la capacidad de competir del Ecuador. Sin embargo, los factores macroECONOMICOs e institucionales de un país que son críticos para la competitividad nacional, son condiciones necesarias pero no suficientes para crear riqueza. Según Michael Porter, pionero del concepto de la ventaja competitiva de las naciones, la riqueza se crea a nivel microECONOMICO por las empresas que operan en cada economía².

2.4 PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB es resultado del nivel de consumo, gasto público, inversión, exportaciones e importaciones que mantiene la economía en un periodo determinado de tiempo. En base a información anual sobre la evolución del PIB, se observa que el consumo es la variable que mayor importancia tiene dentro del PIB al mantener una participación del 65%.

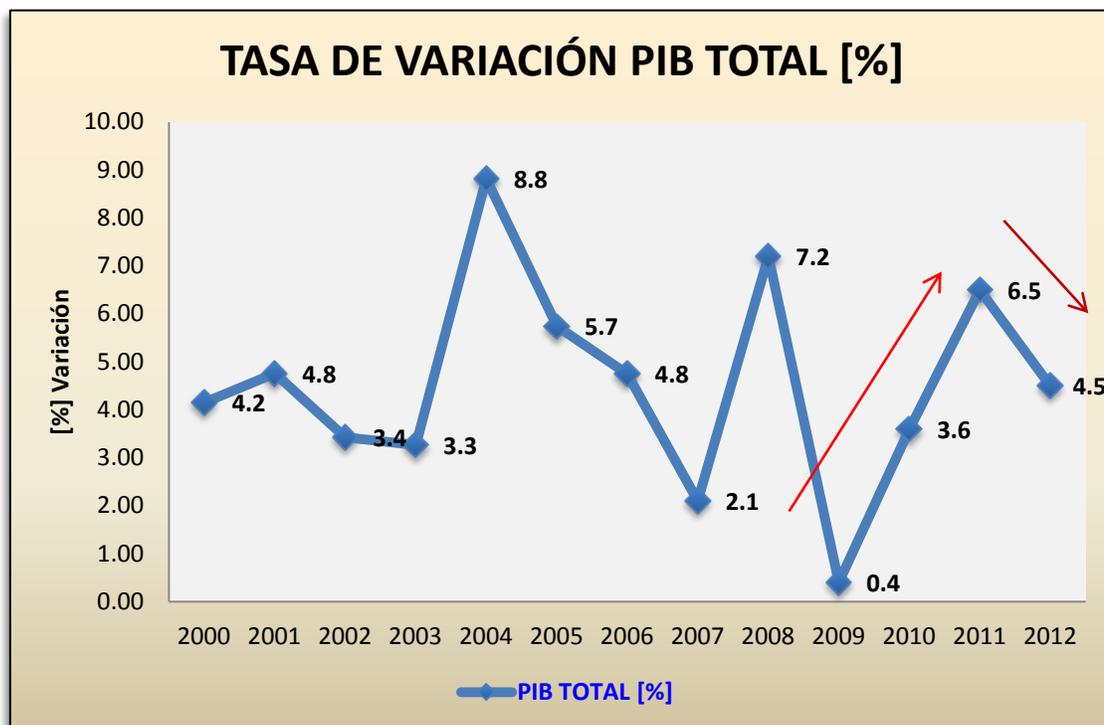
2.4.1 TASA DE VARIACION PIB TOTAL

Durante el tercer trimestre del 2011 destacan los crecimientos de las actividades económicas, como: refinación de petróleo (9.58%), construcción (6.62%), pesca

² FUENTE: www.fabrizionoboa.net/pdf/ekos.1.pdf



(2.86%), manufactura (2.43%), electricidad y agua (2.24%), otros servicios (2.18%) y la intermediación financiera (1.84%).



GRAFICA 2.1 TASA DE VARIACIÓN

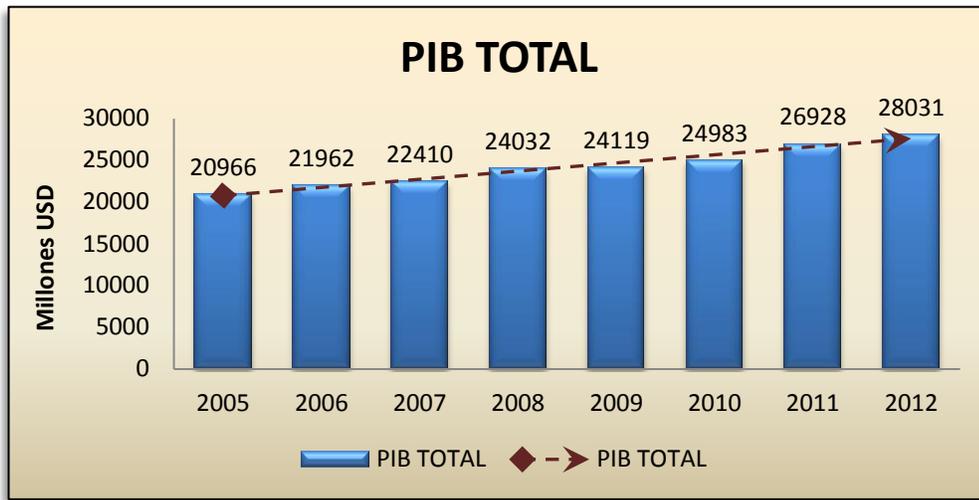
FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

Para el crecimiento del PIB trimestral, las actividades que contribuyeron en mayor medida a este incremento son las de construcción (0.72%), otros servicios (0.36%), manufactura (0.34%), refinación de petróleo (0.16%, comercio (0.10%), transporte (0.8%), pesca (0.5%) e intermediación financiera (0.5%).



2.4.2 PIB TOTAL



GRAFICA 2.2 PIB TOTAL

FUENTE: BCE

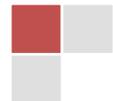
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



GRAFICA 2.3 PIB DE LA CONSTRUCCION

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



Para 2012 se espera que la economía ecuatoriana continúe creciendo aunque no al mismo ritmo de 2011. La Unidad de ANALISIS ECONOMICO Ekos estima que el PIB crecerá entre un 4,5%y 4,7% mientras que el Banco Central lo ubica en un 5,35% y el FMI en un 3,8%³.

El sector de la construcción representa un porcentaje importante del PIB Total Nacional, ya que la industria de la construcción se ha ido incrementando en el país.

Tomando en cuenta que el petróleo es la mayor fuente de ingresos al país es importante señalar que el precio del petróleo exportado por Ecuador durante el primer semestre de 2012 le dejó un excedente de 600 millones de dólares para enfrentar una eventual caída de la cotización en el mercado internacional, generando un excedente de liquidez para enfrentarnos temporalmente a la crisis mundial.

2.5 INFLACION

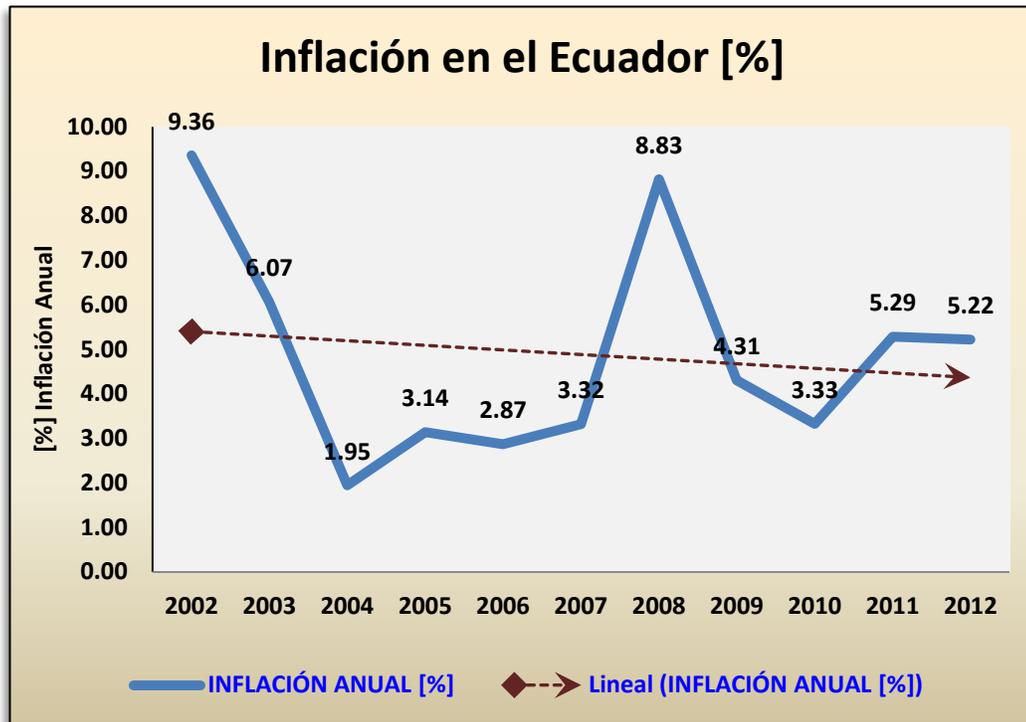
La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares⁴.

El incremento de la inflación incide de forma directamente proporcional a los costos del sector inmobiliario, así como en la disminución de la demanda para la adquisición de vivienda.

³ Unidad de ANALISIS Económico Ekos

⁴ Banco Central del Ecuador



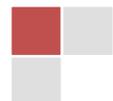


GRAFICA 2.4 INFLACIÓN

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

Un factor importante en la economía ecuatoriana es la tasa inflacionaria anual, la misma que, a diciembre del 2011, registra un valor de 5.41%, que representa un aumento del 2.08 puntos porcentuales con respecto al mismo período del 2010. A nivel anual se evidencia la tendencia de incremento inflacionario desde inicios del 2011.



La mayor inflación se registró en las divisiones de consumo de alimentos y bebidas no alcohólicas (25.1%) y transporte (13.6%).

Este incremento en los precios no solo ha sido reflejado en los precios al consumidor sino también en los precios de los productores. La variación del índice de precios al productor a diciembre del 2011 fue de 11.13% con respecto a diciembre del 2010 y para 2012 se espera alcance 5,14%.

2.6 INFLUENCIA DE LA CRISIS MUNDIAL

La crisis mundial se da a partir del 2008, afectando directamente al sector de la construcción en el Ecuador y con mayor incidencia al sector inmobiliario, debido a existía gran inversión en la construcción y compra de vivienda por parte de los inmigrantes.

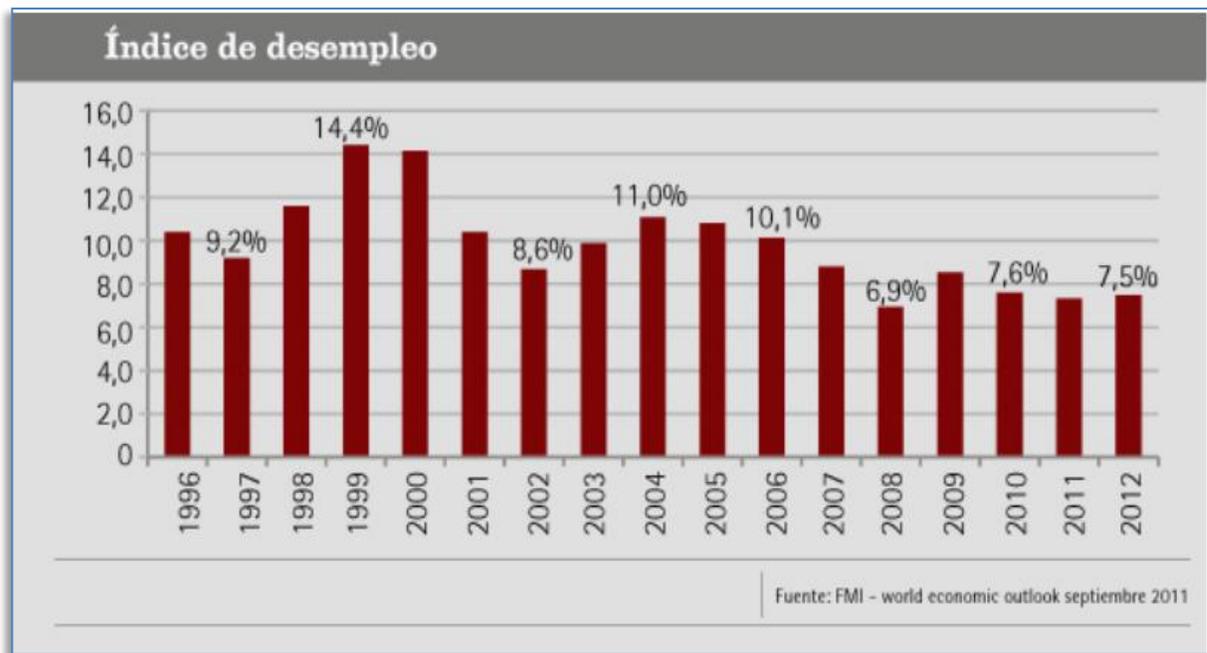
En los últimos cinco años, 1,2 millones de inmigrantes han vuelto desde España a su país de origen, A Ecuador han vuelto 60.000 emigrantes en los últimos diez años.

Por esta razón el gobierno Ecuatoriano ha invertido en la industria de la construcción principalmente con el objetivo de no incrementar las tasas de desempleo en el país.



2.7 DESEMPLEO

En los últimos cinco años, el Ecuador registró una disminución en la tasa de desempleo, desde junio de 2007 con el 8.4 %, hasta marzo de 2012 con el 7.5 %; tal y como lo confirman las cifras del FMI⁵.

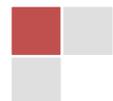


GRAFICA 2.5 DESEMPLEO

FUENTE: BCE

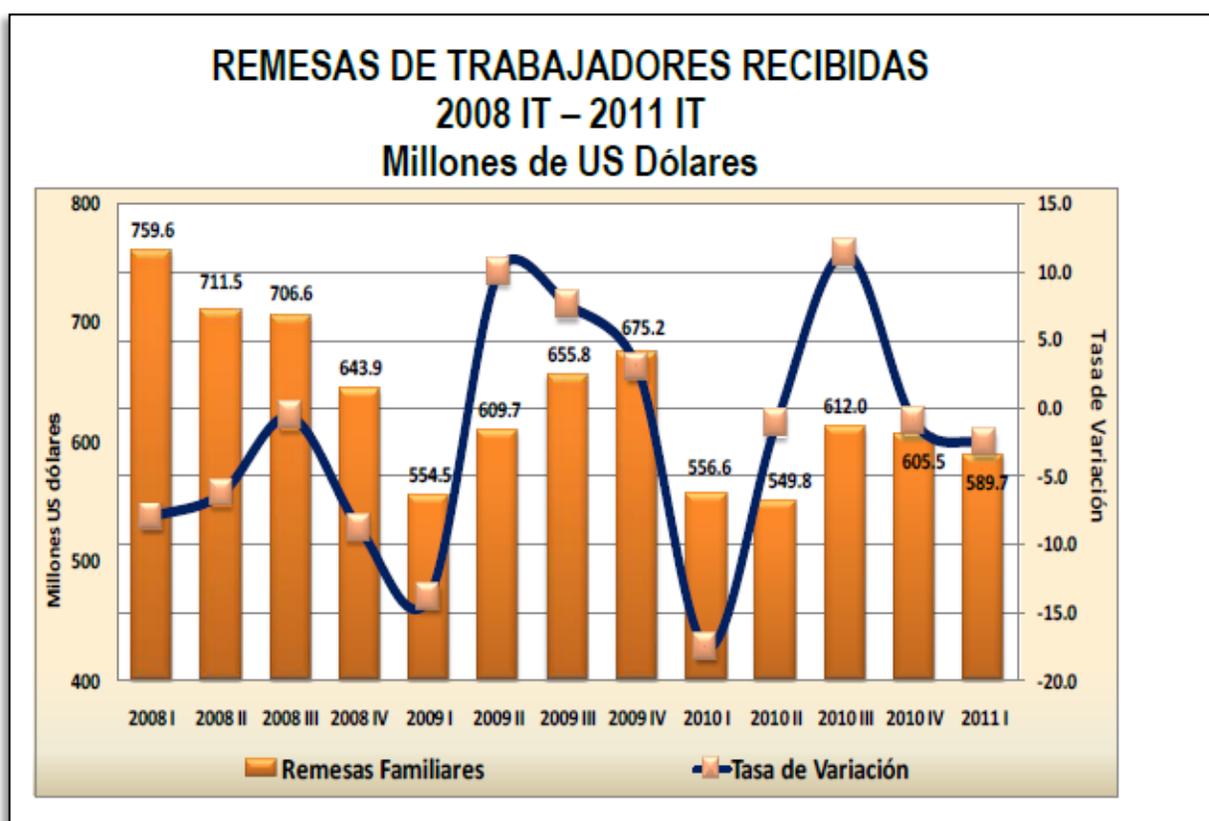
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

⁵Revisa EKOS



2.8 REMESAS

Durante el primer trimestre de 2011 el flujo de remesas familiares que ingresó al país ascendió a USD 589.7 millones, 2.9% inferior al presentado en el cuarto trimestre de 2010 (USD 605.5 millones) y mayor en 5.9% comparado con el primer trimestre de 2010 (USD 556.6 millones).

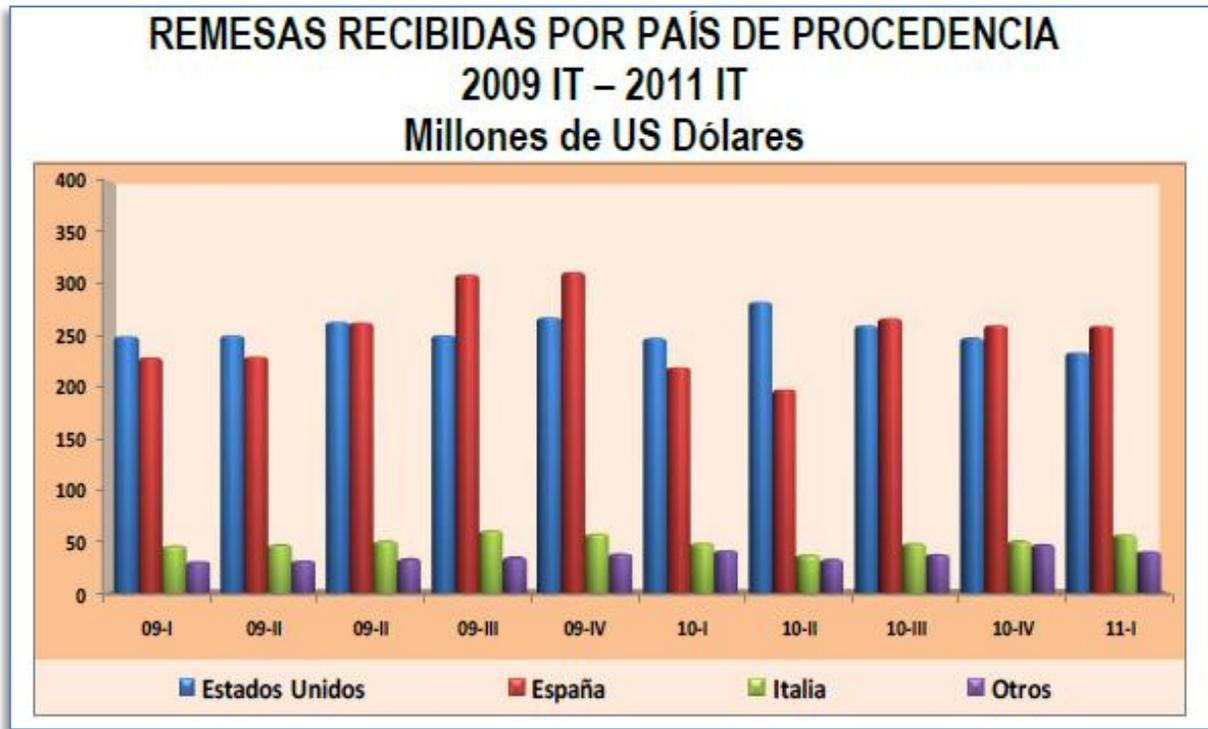


GRAFICA 2.6 REMESAS DE TRABAJADORES RECIBIDAS

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

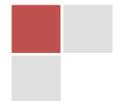




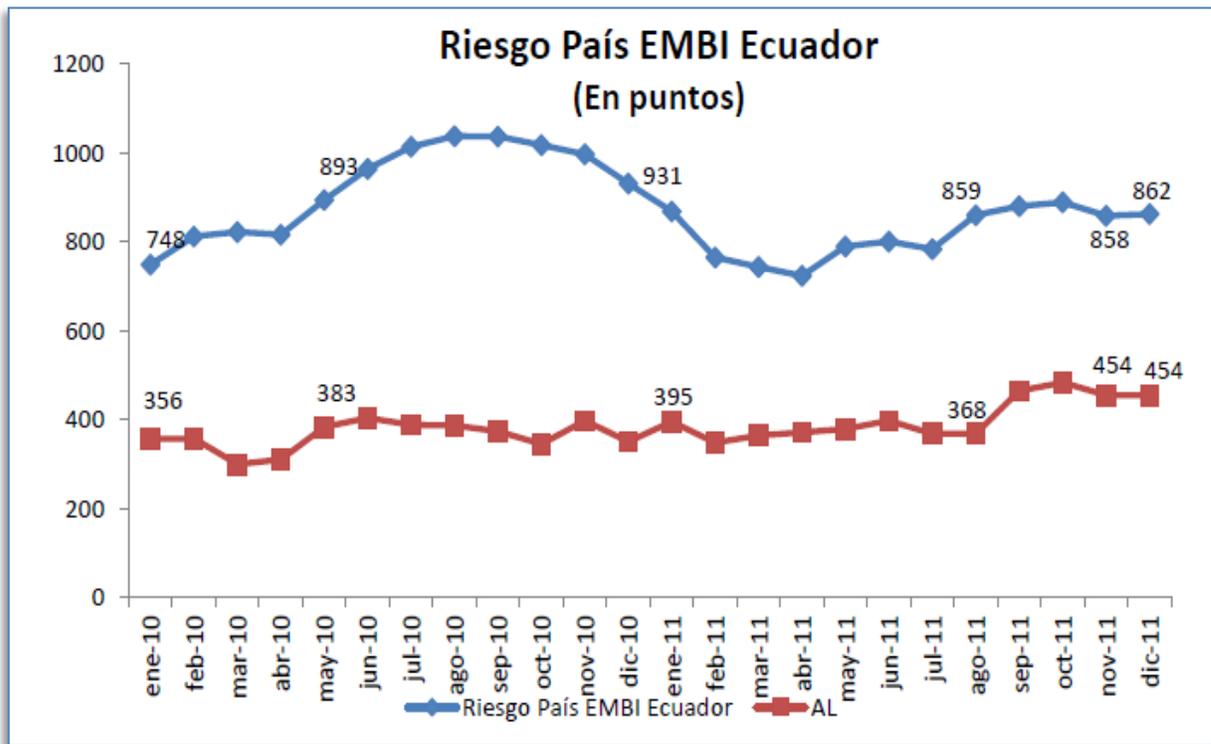
GRAFICA 2.7 REMESAS RECIBIDAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



2.9 RIESGO PAIS

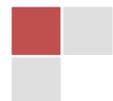


GRAFICA 2.8 RIESGO PAIS

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

Las remesas permitían construir edificaciones y comprar bienes en Ecuador. Pero, el flujo de remesas familiares que ingresó al país bajó en casi un 10 por ciento. En el primer trimestre del 2012, ingresó un poco más de 595 millones de dólares. Este monto es inferior al registrado en el mismo tiempo en el 2011, cuando la cifra alcanzó los 656 millones.



2.10 CRÉDITO PARA LA VIVIENDA

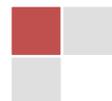
Es muy importante la estabilidad del sector financiero, porque un gran porcentaje de los constructores permanece en el mercado inmobiliario y en la construcción en general, por los créditos bancarios.

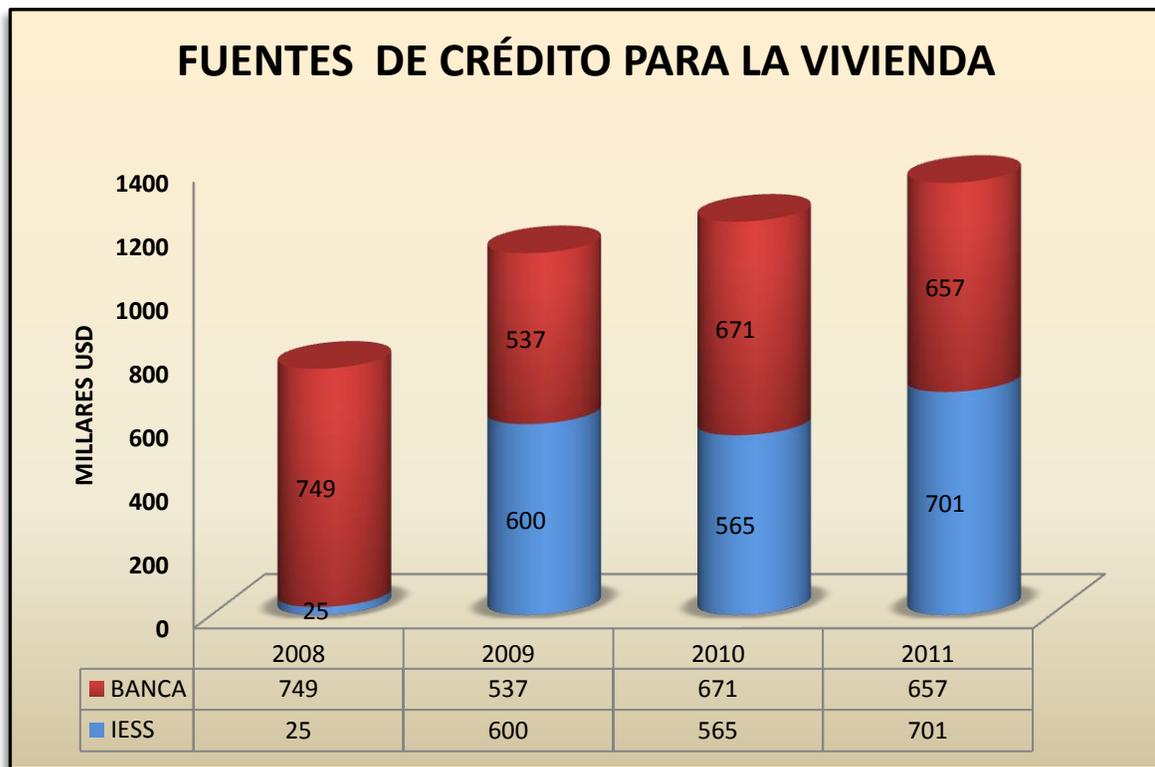


GRAFICA 2.9 CRÉDITO PARA LA VIVIENDA

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



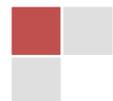


GRAFICA 2.10 FUENTE DE CRÉDITO PAR LA VIVIENDA

FUENTE: BCE

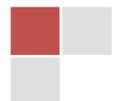
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

La disponibilidad del crédito tanto privado como público a consolidado el desarrollo en la industria de la construcción, a partir del año 2009 con la apertura de créditos por parte del estado se ha logrado cubrir en parte la demanda de vivienda del sector medio bajo, el cual por mucho tiempo permaneció desentendido en este ámbito.



CONCLUSIONES

- La implementación de la dolarización, en el transcurso del tiempo ha logrado estabilidad económica.
- Preferencia por las inversiones inmobiliarias, debido a l incremento de créditos de la banca privada y del estado.
- Continúa la inversión en inmobiliaria debido a las remesas destinadas al sector de la vivienda, siendo estas aproximadamente un 60% de las remesas que ingresan al Ecuador.
- La existencia de una demanda represada de vivienda.



2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



CAPITULO III

ANALISIS DE MERCADO

3 CAPITULO III : ANALISIS DE MERCADO

La importancia del estudio de mercado, en sus primeras fases, no solamente radica en conocer la existencia de una demanda insatisfecha y de la estructura de la competencia a la que se va a enfrentar el proyecto, sino que facilita el planteamiento de las hipótesis relativas al tipo de producto y sus volúmenes de ventas, estimando con ellas el nivel de penetración en el mercado, así como también proporciona las bases para establecer las estrategias de penetración del mercado y permanencia en el medio competitivo durante la etapa de operación y, por último, es un elemento clave en el dimensionamiento de la futura planta⁶.

Tomaremos como referencia del estado actual del mercado inmobiliario los datos obtenidos por la empresa Ernesto Gamboa y Asociados, como referente para el ANALISIS.

OBJETIVOS

- Evaluar el producto que oferta la competencia en el sector.
- Determinar las potencial compra de una vivienda en Quito
- Determinar las características y preferencias de los demandantes respecto a la vivienda: tipo, ubicación, tamaño, precio.
- Determinar la ventaja competitiva del proyecto y las estrategias de marketing.

⁶ www.slideshare.net

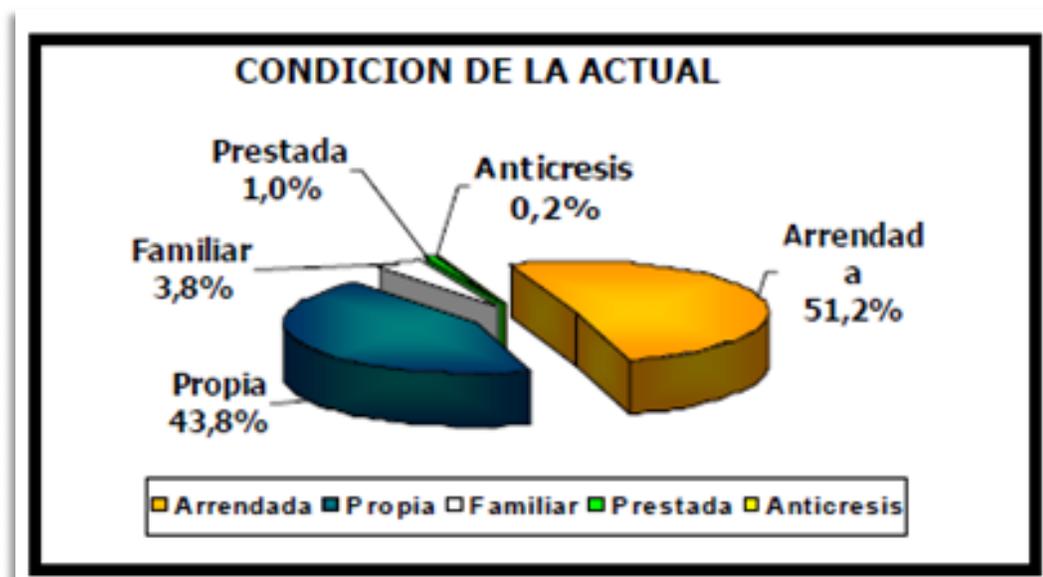


3.1 ANALISIS E INVESTIGACION DEL MERCADO EN LA CIUDAD DE QUITO

3.2 ANALISIS DE LA DEMANDA

3.2.1 SITUACION ACTUAL

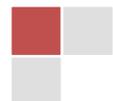
Alrededor de un 43.8% de personas poseen vivienda propia, en la ciudad de Quito, según la empresa Ernesto Gamboa y Asociados, por tanto existe un 56.2% de potenciales compradores de unidades de vivienda.



GRAFICA 3.1 CONDICION ACUTAL DE LA DEMANDA

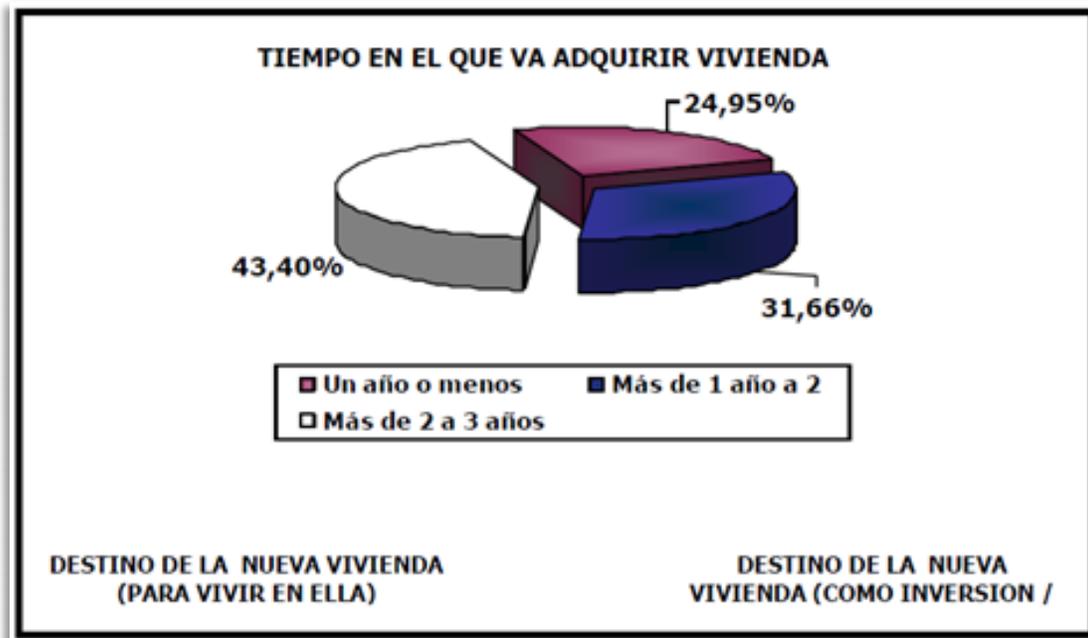
FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



3.2.2 PROYECCION DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA

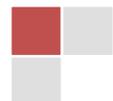
Existe un alto porcentaje ,24.95% de interesados en adquirir vivienda en un año o menos y entre uno y dos años, un 31.66%, según el gráfico mostrado a continuación.



GRAFICA 3.2 TIEMPO PROYECTADO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

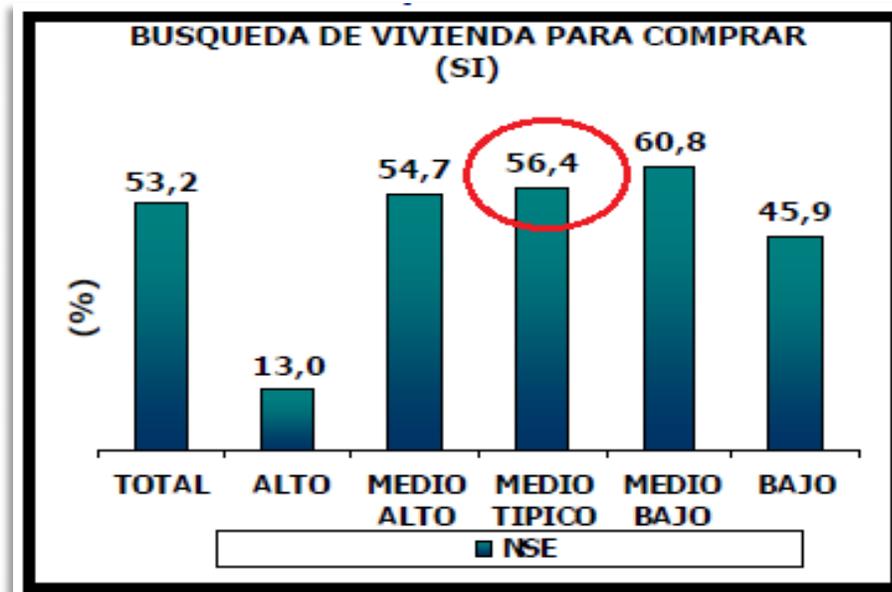
FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



3.2.3 INTERES EN ADQUIRIR UNA VIVIENDA

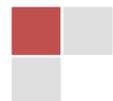
El Conjunto Habitacional AMARANTA, está enfocado a un segmento socio ECONOMICO medio típico, por lo tanto al analizar el gráfico podemos determinar que el 56. % corresponde a este nivel que busca vivienda para comprar.



GRAFICA 3.3BUSQUEDA DE VIVIENDA PARA COMPRAR

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

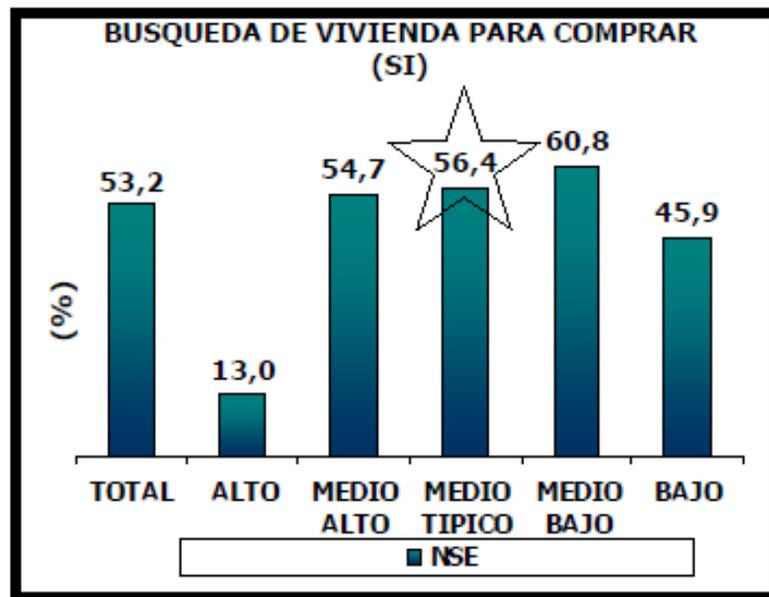
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



3.2.4 PREFERENCIAS AL ADQUIRIR UNA VIVIENDA SEGÚN EL NIVEL SOCIO-ECONOMICO

El Conjunto Habitacional AMARANTA, es un proyecto que ofrece 21 unidades de vivienda y está ubicado en el sector de Calderón, por lo tanto se enfocó a un segmento socio ECONOMICO medio típico.

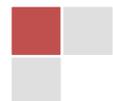
Según los datos obtenidos sabemos que existe un 56.4 % de interesados en adquirir una vivienda y dentro de este segmento de mercado, existe un 88% cuyas preferencias son la adquisición de una casa y apenas un 12% interesado en adquirir departamentos.

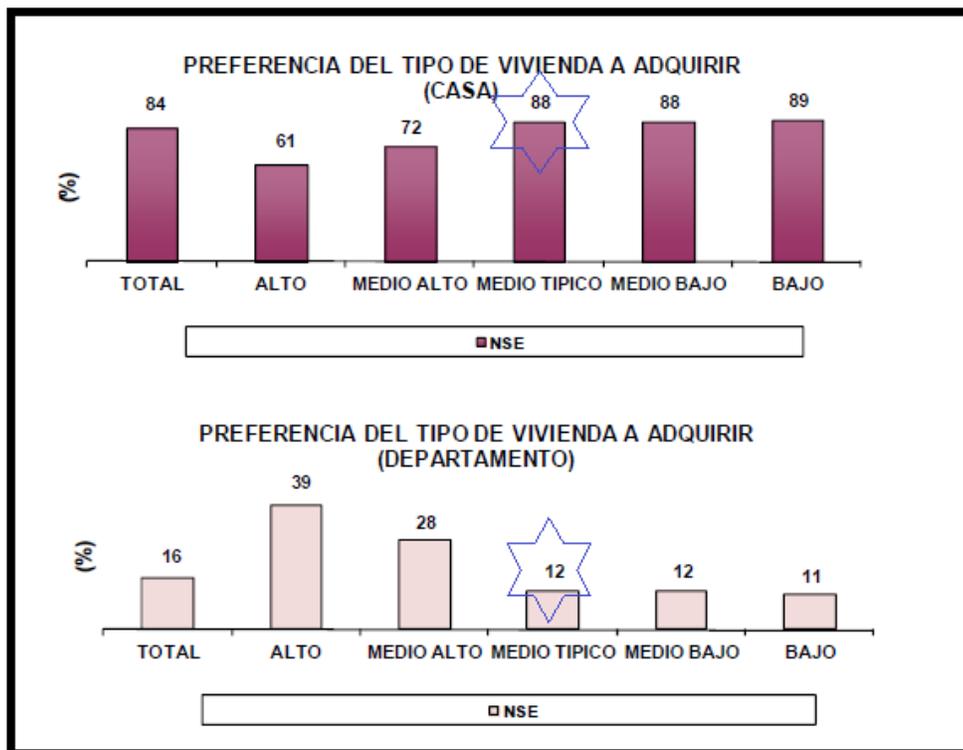


GRAFICA 3.4 BUSQUEDA DE VIVIENDA PARA COMPRAR

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





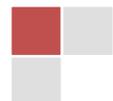
GRAFICA 3.5 PREFERENCIA DEL TIPO DE VIVIENDA A ADQUIRIR

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

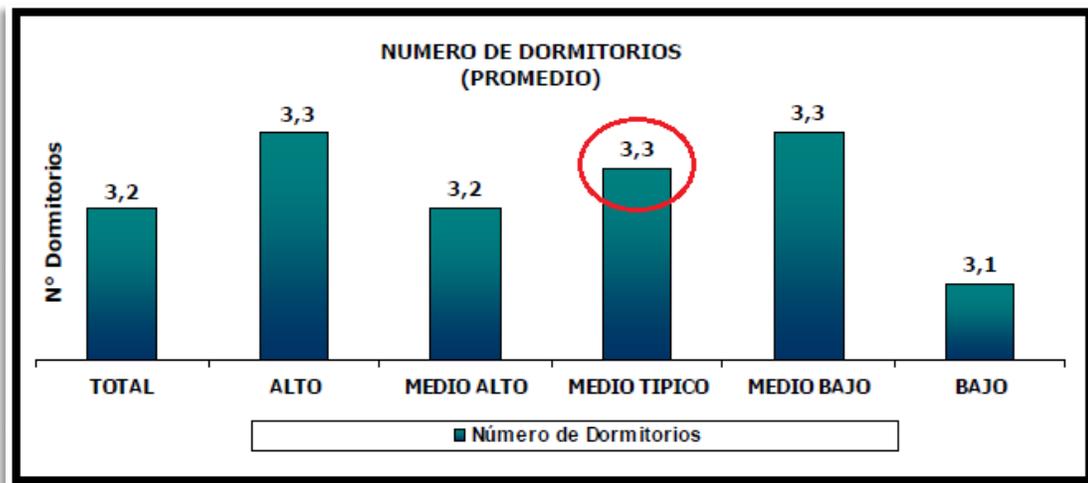
3.2.5 ANALISIS VIVIENDA TIPO PREFERIDA POR EL SECTOR MEDIO TÍPICO

De acuerdo al estudio de demanda inmobiliaria en la ciudad de Quito de la empresa Ernesto Gamboa y Asociados – Consultores-, podemos analizar los siguientes puntos para poder obtener un diseño acorde a las necesidades actuales de los



potenciales compradores, así como los requerimientos para generar un proyecto rentable.

NUMERO DE DORMITORIOS.- El segmento medio típico demanda mínimo 3 dormitorios

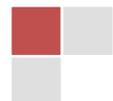


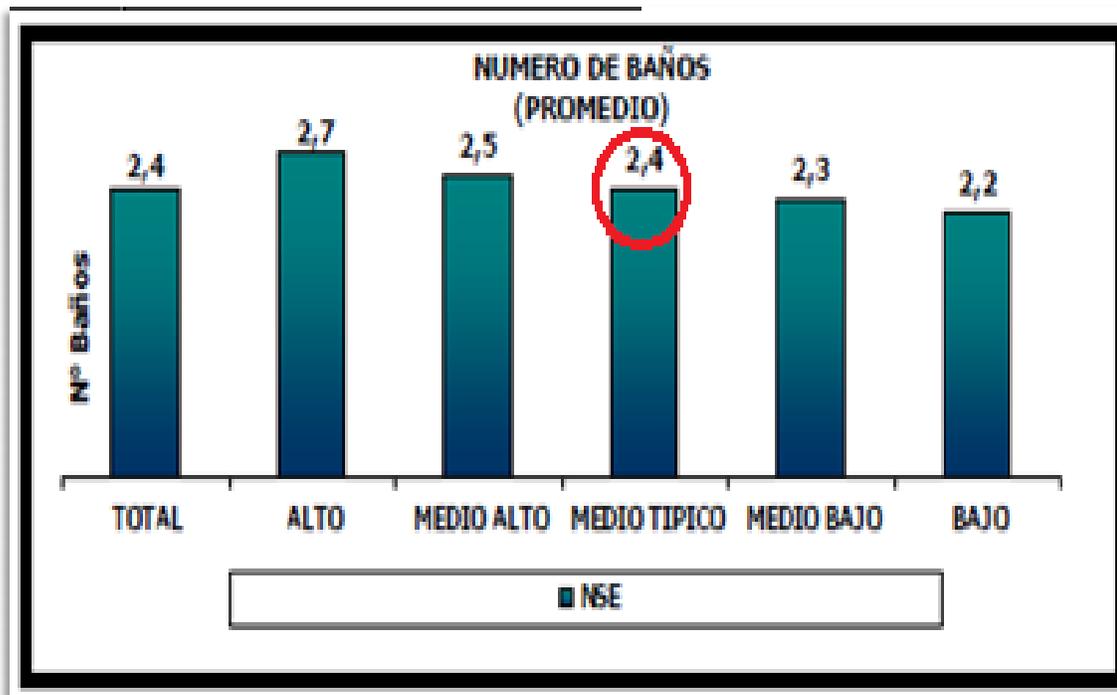
GRAFICA 3.6 NÚMERO DE DORMITORIOS

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

NUMERO DE BAÑOS.- El segmento medio típico demanda 2 ½ baños en las unidades de vivienda, esto se puede considerar como dos baños completos y un baño social



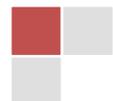


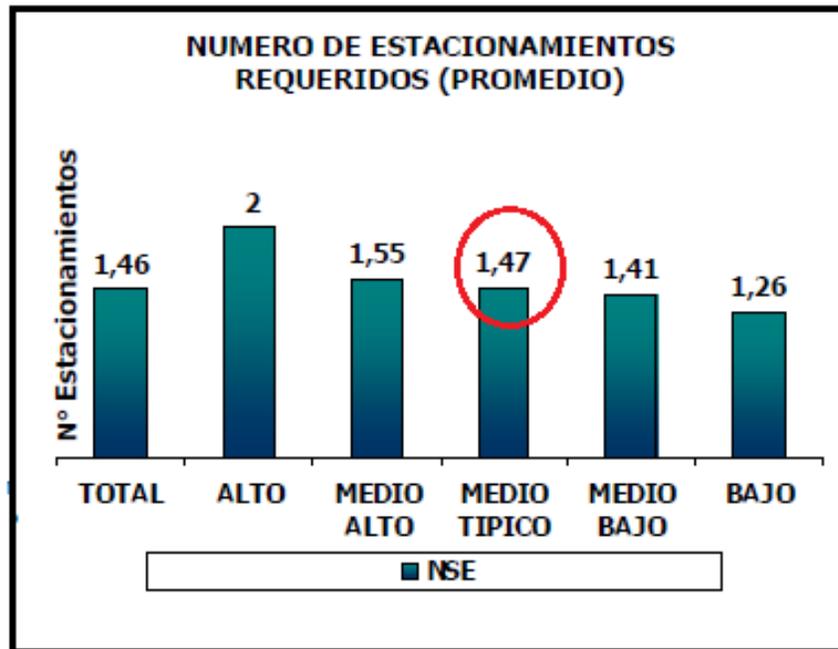
GRAFICA 3.7 NÚMERO DE BAÑOS

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS.- El segmento medio típico demanda 1 estacionamiento por unidad de vivienda, además en un proyecto para este segmento es muy sensible al costo, no se puede disminuir el área construable para la construcción de parqueaderos.



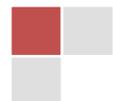


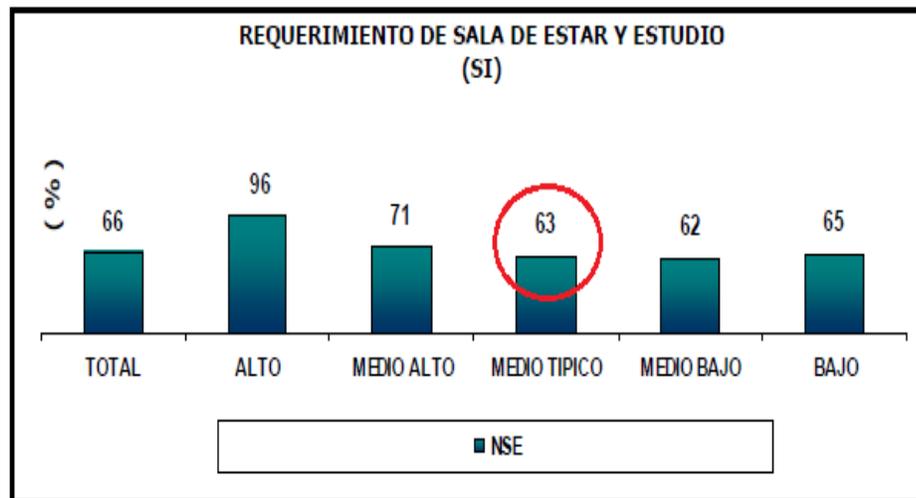
GRAFICA 3.8 NUMERO ESTACIONAMIENTOS REQUERIDOS

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

REQUERIMIENTO DE SALA DE ESTAR Y ESTUDIO.- Es alto el porcentaje de el requerimiento de una sala estar para este segmento, debido a que genera un espacio adicional multiuso.



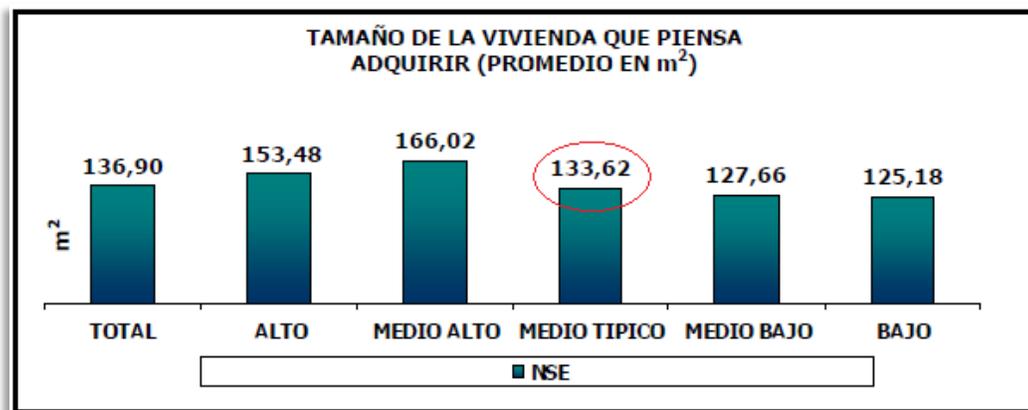


GRAFICA 3.9 REQUERIMIENTOS DE ESPACIOS ADICIONALES

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

TAMAÑO DE LA VIVIENDA.- El promedio del área de construcción para una vivienda para el segmento medio típico es de aproximadamente 133 m².



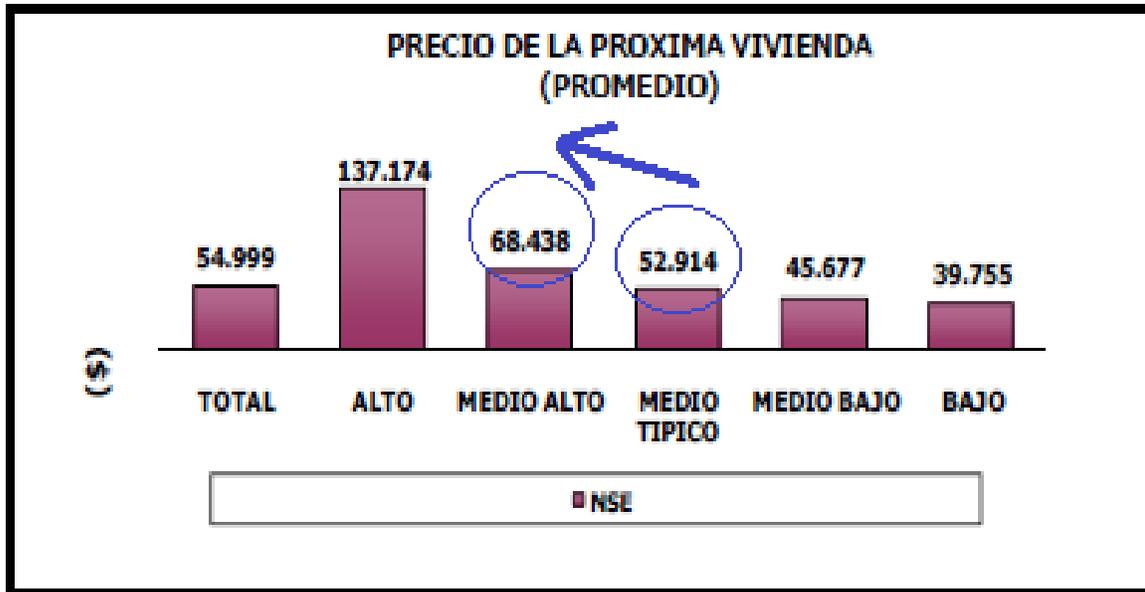
GRAFICA 3.10 TAMAÑO DE LA VIVIENDA REQUERIDA

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS



ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

PRECIO APROXIMADO PARA UNA VIVIENDA.- El valor aproximado de una vivienda para el segmento socio ECONOMICO medio típico es de alrededor de \$ 52.000, con tendencia a subir hasta un tope de \$ 68.000.



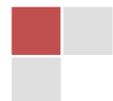
GRAFICA 3.11PRECIO PROMEDIO DE LA VIVIENDA

FUENTE: ERNESTO GAMBOA Y ASOCIADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

3.2.6 PREFERENCIAS SECTOR MEDIO TIPICO

Analizadas las exigencias referentes a la adquisición de vivienda del sector socio ECONOMICO Medio Típico, podemos concluir que un proyecto debe ajustarse a los siguientes requerimientos, para ofrecer mayor competitividad:



PREFERENCIAS SECTOR MEDIO TIPICO	
Unidad de vivienda	CASAS
Número de dormitorios	3
Número de baños	2.5
Numero de estacionamiento	1
Sala estar y estudio :	SI
Área aproximada :	134 m2
Precio de las unidades de vivienda:	\$52.000 - \$ 68.000

TABLA 3-1 PREFERENCIAS DEL SECTOR MEDIO TIPICO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

3.2.7 DEMANDA DEL PROYECTO

El sector donde se ubicará el conjunto habitacional AMARANTA, cumple las expectativas a las que se enfoca el nicho de mercado al cual se inclina el proyecto. Además es uno de los sectores en auge de crecimiento y desarrollo del mercado inmobiliario de la ciudad de Quito.



3.2.8 UBICACIÓN DEL PROYECTO

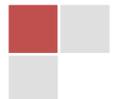


GRAFICA 3.12 FOTO PANORAMICA – CALDERÓN

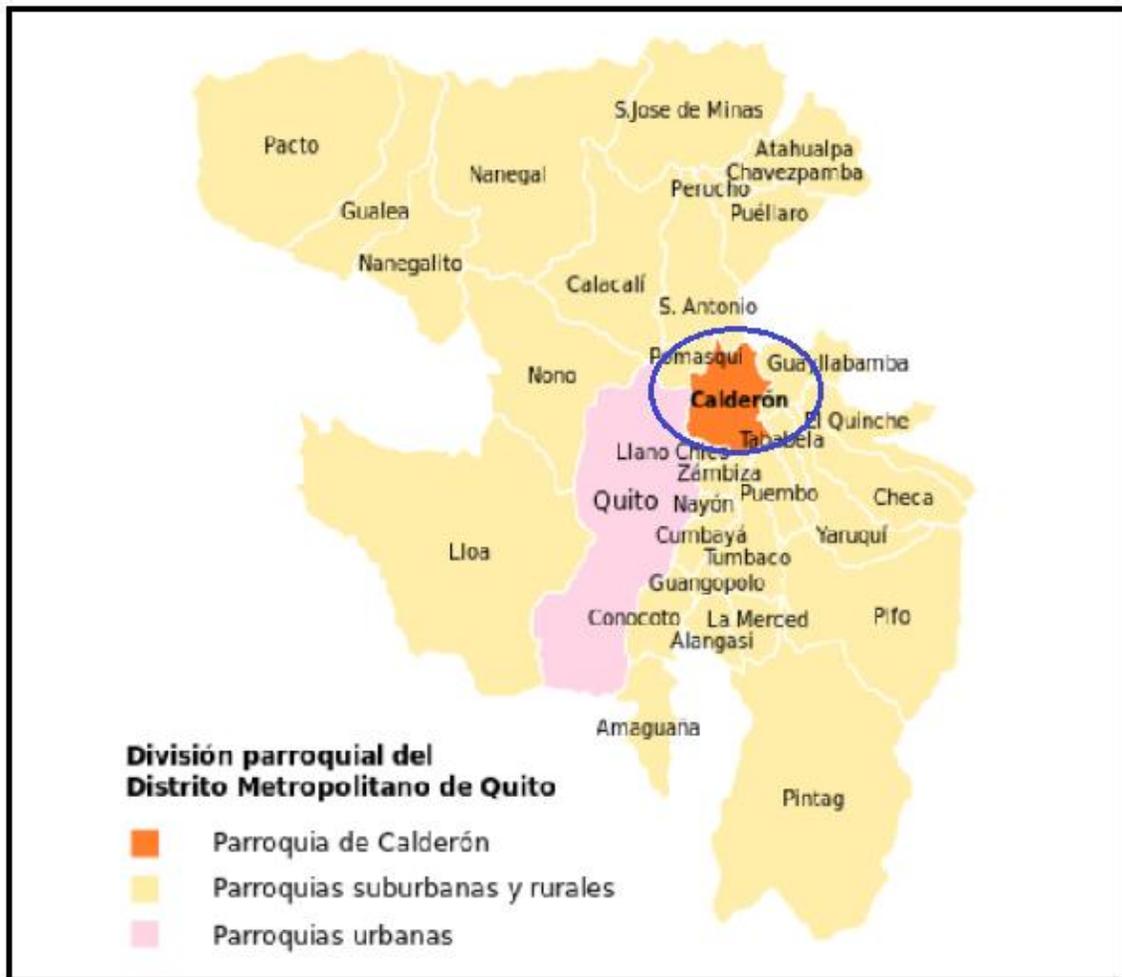
FUENTE:

http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=17

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



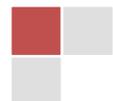
El proyecto, CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA, se encuentra ubicado en la Parroquia rural de Calderón, al Noreste del Distrito Metropolitano de San Francisco de Quito, tiene una alta densidad poblacional, ya que es uno de los polos de desarrollo; donde puede crecer y expandirse la Ciudad Capital del Ecuador, tiene una altura de 2.696 metros s.n.m. con un clima templado.



GRAFICA 3.13 PARROQUIAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

FUENTE: www.wikipedia.org

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



3.2.9 LOCALIZACION DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

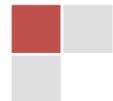
El Conjunto Habitacional Amaranta , tiene como objetivo la construcción y la venta inmediata de 21 casas, en el Barrio Llano Grande que es un sector que ofrece muchos proyectos inmobiliarios y un gran desarrollo comercial.



GRAFICA 3.14 LOCALIZACION CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

FUENTE : Google Earth

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



3.2.10 PERFIL DEL CLIENTE DEL SECTOR

AMARANTA, se diseñó con un enfoque de mercado para el segmento socio ECONOMICO medio típico, tomando en cuenta un ingreso ECONOMICO familiar de \$ 1.000 a \$ 1500 dólares y considerando que la familia tipo para este sector está conformada por 5 integrantes.

Los potenciales compradores de la vivienda deben obtener un crédito que pueda cubrir cuotas de \$400 dólares mensuales aproximadamente, por lo tanto deben tener un ahorro de \$800 dólares para poder solventar los gastos de servicios básicos, comida, alimentación y educación entre otros.

El proyecto AMARANTA ofrece seguridad, servicios públicos, transporte público, buena ubicación etc., que corresponde a los requerimientos de una familia tipo para el sector según estudios.



3.2.11 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Es importante analizar los proyectos aledaños que son una competencia muy importante para el proyecto AMARANTA.

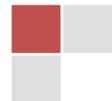
En el ANEXO 1 (cuadro Excel) determinamos los proyectos que analizaremos.



GRAFICA 3.16 UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL SECTOR

FUENTE : Google Earth

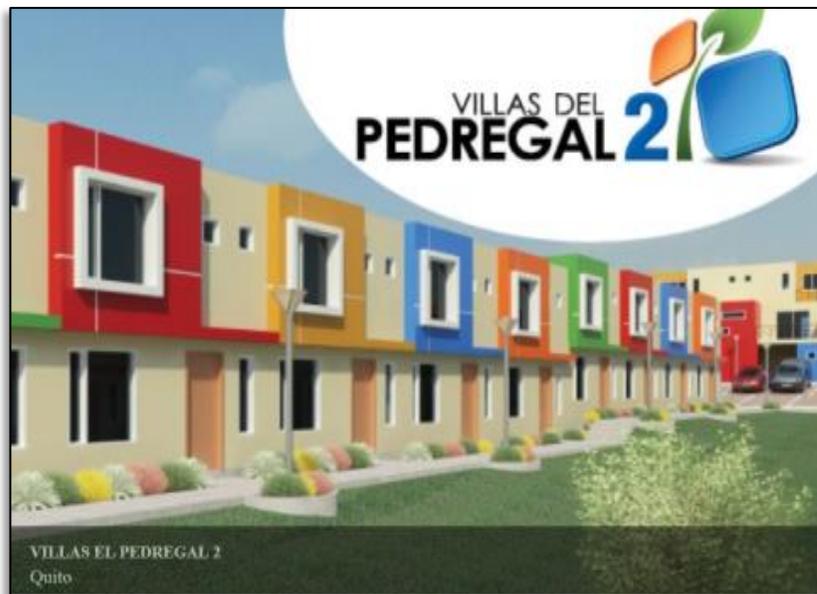
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



3.2.12 ANALISIS DE COMPETENCIAS DE LOS CONJUNTOS HABITACIONALES ALEDAÑOS

Se han generado varios proyectos inmobiliarios en el sector debido al desarrollo que ofrece la zona, en el grafico a continuación señalamos algunos de ellos, los cuales analizaremos por la cercanía al proyecto.

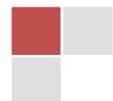
1.- PEDREGAL 2



GRAFICA 3.17 CONJUNTO HABITACIONAL PEDREGAL 2

FUENTE: DIPTICO PEDREGAL

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



INFORMACIÓN GENERAL	
UBICACIÓN	
SECTOR	CALDERON
BARRIO	EL CAJON
DIRECCION	CALLE JOSE MIGUEL GUARDERAS Y CALLE BONANZA
TELEFONO	2261471 / 2469310
WEB	www.maccconstrucciones.com
CARACTERÍSTICAS	
DESCRIPCION	CASAS
No. DE TIPOLOGÍAS	3
AREA PROMEDIO (m2)	72.5
AREA MAXIMA(m2)	83.9
No. DE PISOS	2
PATIO (m2)	17.41
PARQUEADERO	1
AREA PARQUEADERO	11
BODEGA	NO
AREA DE MAQUINAS EXTERIOR (m2)	6
PROGRAMA	
DORMITORIOS	3
BAÑOS	2 1/2
COCINA	ABIERTA
SALA COMEDOR	UN AMBIENTE
ESTUDIO	NO
TERRAZA	SI
CRECIMIENTO	NO
VENTAS	
CASA MODELO	SI
PRECIO VENTA (T)	\$ 39,900.00
PRECIO / m2	\$ 550.34
RESERVA	\$ 3,990.00
ENTRADA	\$ 7,980.00
CREDITO HIPOTECARIO	HASTA 90% BIESS o 70% INSTITUCIONES FINANCIERAS



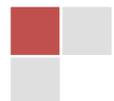
2.- BONANZA



GRAFICA 3.18 CONJUNTO HABITACIONAL BONANZA

FUENTE: DIPTICO CONJUNTO HABITACIONALBONANZA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



INFORMACIÓN GENERAL	
UBICACIÓN	
SECTOR	CALDERON
BARRIO	EL CAJON
DIRECCION	CALLE BONANZA
TELEFONO	2240141 / 2898688
CELULAR	99733594
WEB	http://www.plusvalia.com/propiedades/casa_venta/
CARACTERÍSTICAS	
DESCRIPCION	CASAS
No. DE TIPOLOGÍAS	1
AREA (m2)	83
No. DE PISOS	2
PATIO (m2)	15
PARQUEADERO	1
AREA PARQUEADERO	12
BODEGA	0
AREA DE MAQUINAS EXTERIOR (m2)	7
PROGRAMA	
DORMITORIOS	3
BAÑOS	2 1/2
COCINA	ABIERTA
SALA COMEDOR	UN AMBIENTE
VESTIBULO	NO
ESTUDIO	SI
ALTILLO	NO
TERRAZA	NO
CRECIMIENTO	NO
VENTAS	
CASA MODELO	SI
PRECIO VENTA (T)	\$ 53,000
PRECIO / m2	\$ 639
RESERVA	\$ 1,000
ENTRADA	Hasta completar 30% (18m)
CREDITO HIPOTECARIO	70% BIESS o instituciones financieras

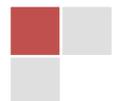


3.- GISSEL 1



GRAFICA 3.19 CONJUNTO HABITACIONAL GISSEL'S 1

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



INFORMACIÓN GENERAL	
UBICACIÓN	
SECTOR	CALDERON
BARRIO	LLANO GRANDE
DIRECCION	CALLE RACINES Y ASTUDILLO,CJNT GISSEL 1
TELEFONO	2 825 364
CELULAR	91451942
WEB	www.habitarecuador.com
CARACTERÍSTICAS	
DESCRIPCION	CASAS
No. DE TIPOLOGÍAS	1
AREA TOTAL (m2)	83
No. DE PISOS	2
PATIO (m2)	
PARQUEADERO	1
AREA PARQUEADERO	12
BODEGA	0
AREA DE MAQUINAS EXTERIOR (m2)	
PROGRAMA	
DORMITORIOS	3
BAÑOS	2 1/2
COCINA	ABIERTA
SALA COMEDOR	UN AMBIENTE
VESTIBULO	NO
ESTUDIO	NO
ALTILLO	NO
TERRAZA	NO
CRECIMIENTO	SI
VENTAS	
CASA MODELO	SI
PRECIO VENTA (T)	\$ 48,900
PRECIO / m2	\$ 589
RESERVA	\$ 4,890
ENTRADA	\$ 9,780
CREDITO HIPOTECARIO	HASTA 90% BIESS o 70% INSTITUCIONES FINANCIERAS

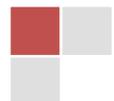


4.-GISSEL´S 2



GRAFICA 3.20 GISSEL´S 2

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



INFORMACIÓN GENERAL	
UBICACIÓN	
SECTOR	CALDERON
BARRIO	LLANO GRANDE
DIRECCION	CALLE CARAPUNGO y GARCIA MORENO
TELEFONO	2 825 364
CELULAR	91451942
WEB	www.habitarecuador.com
CARACTERÍSTICAS	
DESCRIPCION	CASAS
No. DE TIPOLOGÍAS	1
AREA TOTAL (m2)	112
No. DE PISOS	3
PATIO (m2)	
PARQUEADERO	1
AREA PARQUEADERO	12
BODEGA	NO
AREA DE MAQUINAS EXTERIOR (m2)	6
PROGRAMA	
DORMITORIOS	3
BAÑOS	2 1/2
COCINA	ABIERTA
SALA COMEDOR	UN AMBIENTE
VESTIBULO	NO
ESTUDIO	NO
ALTILLO	NO
TERRAZA	SI
CRECIMIENTO	NO
VENTAS	
CASA MODELO	SI
PRECIO VENTA (T)	\$ 69,900
PRECIO / m2	\$ 624
RESERVA	\$ 6,990
ENTRADA	\$ 13,980
CREDITO HIPOTECARIO	HASTA 90% BIESS o 70% INSTITUCIONES FINANCIERAS



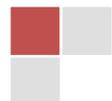
5.- SANTA MONICA



GRAFICA 3.21 SANTA MONICA

FUENTE: DIPTICO CONJUNTO HABITACIONAL SANTA MONICA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



INFORMACIÓN GENERAL	
UBICACIÓN	
SECTOR	CALDERON
BARRIO	LLANO GRANDE
DIRECCION	CALLE 13 DE ABRIL y GARCIA MORENO
TELEFONO	28377068
CELULAR	98646402
WEB	www.gmi.com.ec
CARACTERÍSTICAS	
DESCRIPCION	DEPARTAMENTOS
No. DE TIPOLOGÍAS	1
AREA TOTAL (m2)	95
No. DE PISOS	2
PATIO (m2)	NO
PARQUEADERO	1
AREA PARQUEADERO	12
BODEGA	NO
AREA DE MAQUINAS EXTERIOR (m2)	NO
PROGRAMA	
DORMITORIOS	3
BAÑOS	2 1/2
COCINA	ABIERTA
SALA COMEDOR	UN AMBIENTE
VESTIBULO	NO
ESTUDIO	NO
ALTILLO	NO
TERRAZA	NO
CRECIMIENTO	NO
VENTAS	
CASA MODELO	SI
PRECIO VENTA (T)	\$ 51,595.15
PRECIO / m2	\$ 543
RESERVA	\$ 5,160
ENTRADA	\$ 10,319
CREDITO HIPOTECARIO	HASTA 90% BIESS o 70% INSTITUCIONES FINANCIERAS



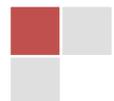
6.- AMARANTA



GRAFICA 3.22 AMARANTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

EI CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



INFORMACIÓN GENERAL	
UBICACIÓN	
SECTOR	CALDERON
BARRIO	LLANO GRANDE
DIRECCION	CALLE 17 DE MARZO y ANTONIO FLORES
CARACTERÍSTICAS	
DESCRIPCION	CASAS
No. DE TIPOLOGÍAS	1
AREA TOTAL (m2)	98
No. DE PISOS	3
PATIO (m2)	SI
PARQUEADERO	1
AREA PARQUEADERO	11
BODEGA	NO
AREA DE MAQUINAS EXTERIOR (m2)	NO
PROGRAMA	
DORMITORIOS	3
BAÑOS	2 1/2
COCINA	CERRADA
SALA COMEDOR	UN AMBIENTE
VESTIBULO	NO
ESTUDIO	NO
ALTILLO	NO
TERRAZA	SI
CRECIMIENTO	NO

Realizaremos un ANALISIS de la competencia respecto al proyecto Conjunto Habitacional AMARANTA.



3.2.13 ANALISIS DEL PRECIO POR METRO CUADRADO

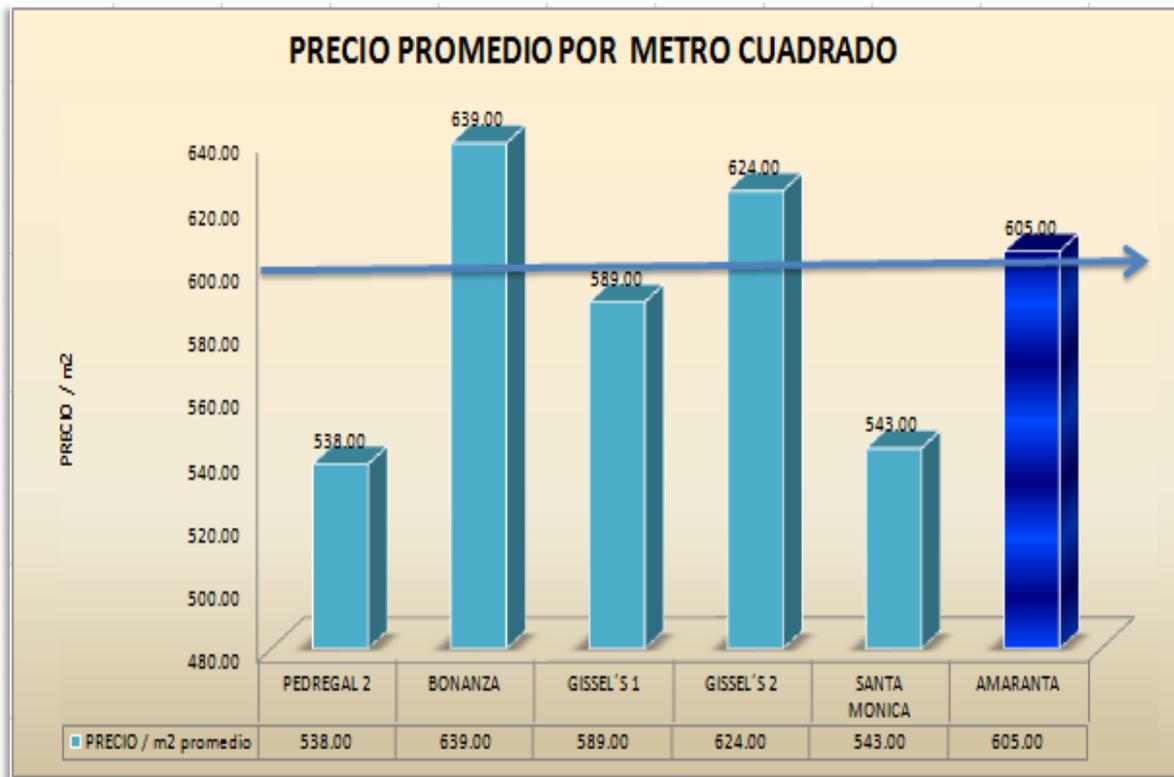
Del analisis realizado, podemos concluir que el Conjunto Habitacional AMARANTA, se encuentra dentro del promedio alto de precios que representa una ventja competitiva , los Conjutos Bonanza y Gissel’s 2 tiene precios altos dentro del mercado.

ANALISIS DEL PRECIO POR METRO CUADRADO DE LA COMPETENCIA							
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	LOCALIZACIÓN POR BARRIO	Área m2	PRECIO	PRECIO / m2 promedio	PRECIO/ M2
1		PEDREGAL 2	EL CAJON	72.5	39,000.00	538.00	8.00
2		BONANZA	EL CAJON	83	53,000.00	639.00	6.00
3		GISSSEL'S 1	LLANO GRANDE	83	48,900.00	589.00	8.00
4		GISSSEL'S 2	LLANO GRANDE	112	69,900.00	624.00	6.00
5		SANTA MONICA	LLANO GRANDE	95	51,600.00	543.00	8.00
6		AMARANTA	LLANO GRANDE	114	69,000.00	605.00	7.00

TABLA 3-2 ANALISIS DEL PRECIO POR METRO CUADRADO

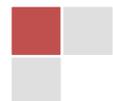
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





GRAFICA 3.23ANALISIS DEL PRECIO P OR M2 DE LA COMPETENCIA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

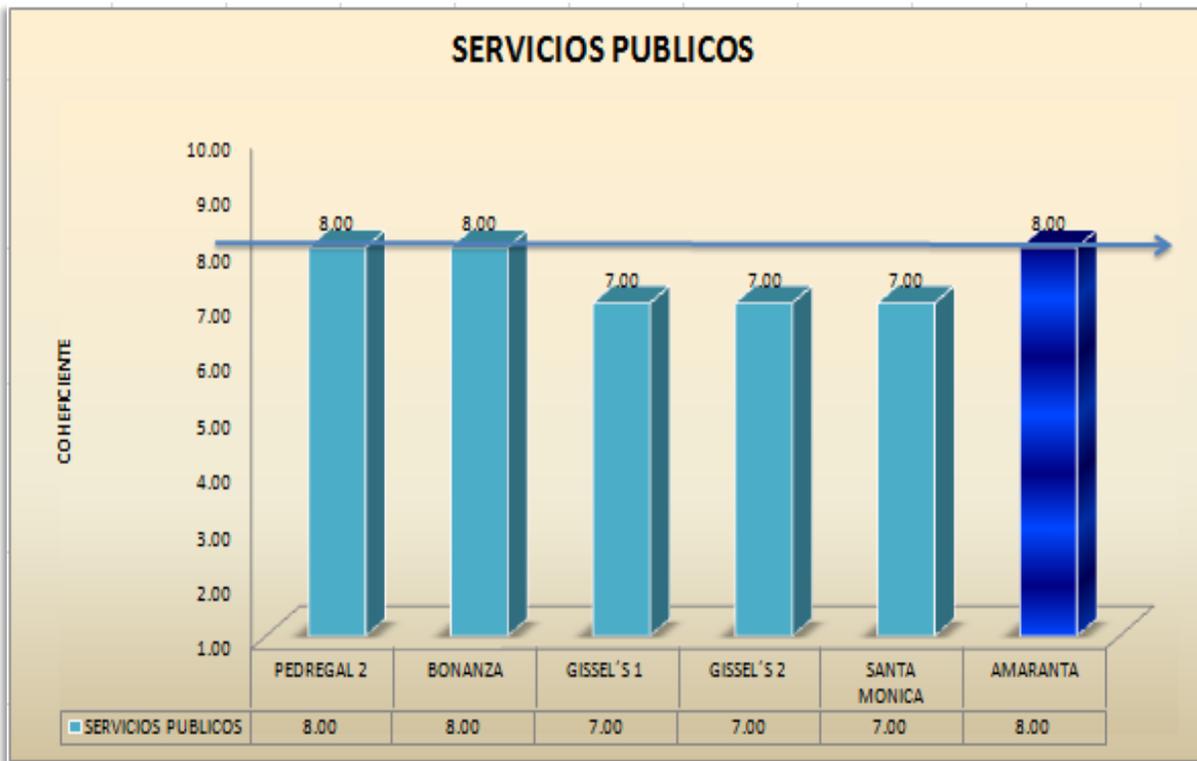


ANALISIS SOBRE SERVICIOS PUBLICOS				
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	LOCALIZACIÓN POR BARRIO	SERVICIOS PUBLICOS
1		PEDREGAL 2	EL CAJON	8.00
2		BONANZA	EL CAJON	8.00
3		GISSSEL'S 1	LLANO GRANDE	7.00
4		GISSSEL'S 2	LLANO GRANDE	7.00
5		SANTA MONICA	LLANO GRANDE	7.00
6		AMARANTA	LLANO GRANDE	8.00

TABLA 3-3 ANALISIS SOBRE SERVICIOS PUBLICOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



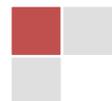


GRAFICA 3.24ANALISIS SOBRE SERVICIOS PUBLICOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

3.2.14 ANALISIS DEL SECTOR

El proyecto AMARANTA se encuentra ubicado en un sector en un sector privilegiado, con miras al desarrollo comercial y habitacional a corto plazo. Y en relación a la ubicación de los proyectos de la zona tiene una mejor ubicación por lo tanto mayor competitividad.

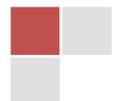




GRAFICA 3.25 UBICACIÓN DEL LOTE DEL PROYECTO “AMARANTA”

FUENTE: GOOGLE EARTH

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

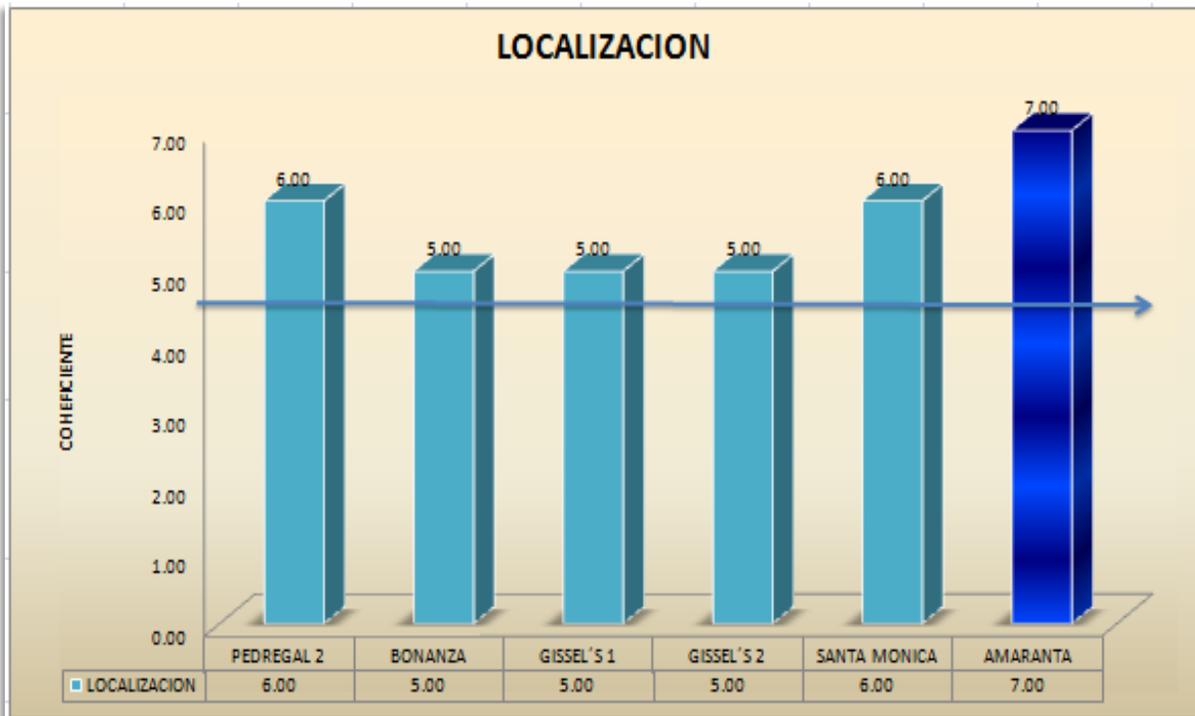


ANALISIS DE LOCALIZACION				
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	LOCALIZACIÓN POR BARRIO	LOCALIZACION
1		PEDREGAL 2	EL CAJON	6.00
2		BONANZA	EL CAJON	5.00
3		GISSEL'S 1	LLANO GRANDE	5.00
4		GISSEL'S 2	LLANO GRANDE	5.00
5		SANTA MONICA	LLANO GRANDE	6.00
6		AMARANTA	LLANO GRANDE	7.00

TABLA 3-4 ANALISIS DE LOCALIZACION DEL PROYECTO “AMARANTA”

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



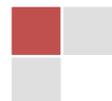


**GRAFICA 3.26 ANALISIS DE LA LOCALIZACION DEL PROYECTO
“AMARANTA”**

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

3.2.15 CONCLUSIONES:

Una vez analizado los puntos más importantes de la competencia, podemos concluir que el proyecto es uno de los más convenientes dentro del sector, junto con el Conjunto Habitacional Santa Mónica, que también ofrece un muy buen producto.



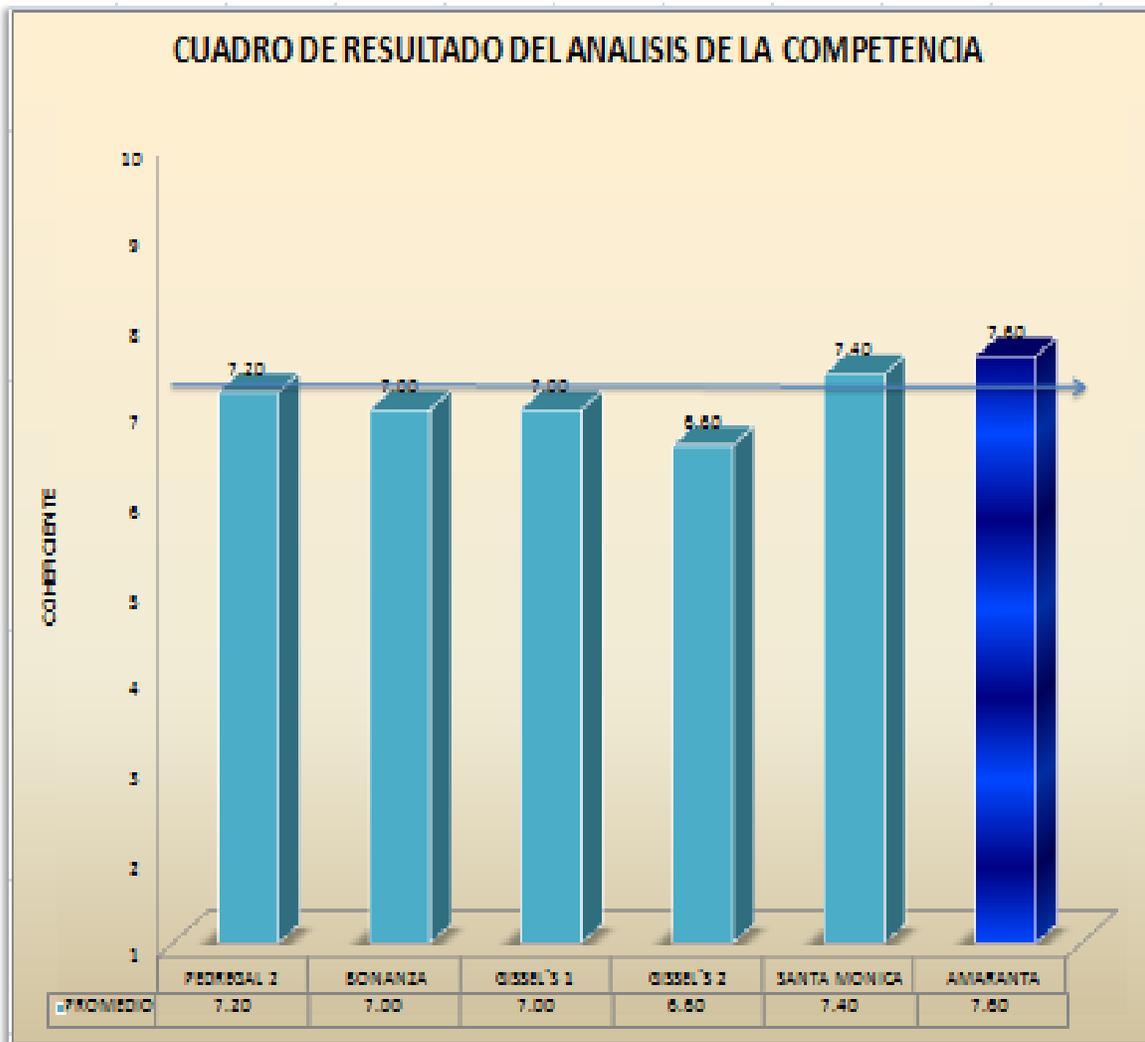
El Conjunto Habitacional AMARANTA, ofrecerá un producto de calidad a un precio asequible, en uno de los sectores mejor ubicados de la zona de Calderón.

EVALUACION DE LA COMPETENCIA									
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	LOCALIZACIÓN POR BARRIO	PRECIO/M2	LOCALIZACION	SERVICIOS PUBLICOS	ACABADOS	FINANCIAMIENTO	PROMEDIO
1		PEDREGAL 2	EL CAJON	8.00	6	8.00	5.00	9	7.20
2		BONANZA	EL CAJON	6.00	5	8.00	7.00	9	7.00
3		GISSEL'S 1	LLANO GRANDE	8.00	5	7.00	6.00	9	7.00
4		GISSEL'S 2	LLANO GRANDE	6.00	5	7.00	7.00	8	6.60
5		SANTA MONICA	LLANO GRANDE	8.00	6	7.00	7.00	9	7.40
6		AMARANTA	LLANO GRANDE	7.00	7	8.00	7.00	9	7.60

GRAFICA 3.27 EVALUCION DE LA COMPETENCIA DEL MERCADO

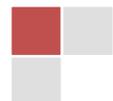
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





GRAFICA 3.28 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



CAPITULO IV

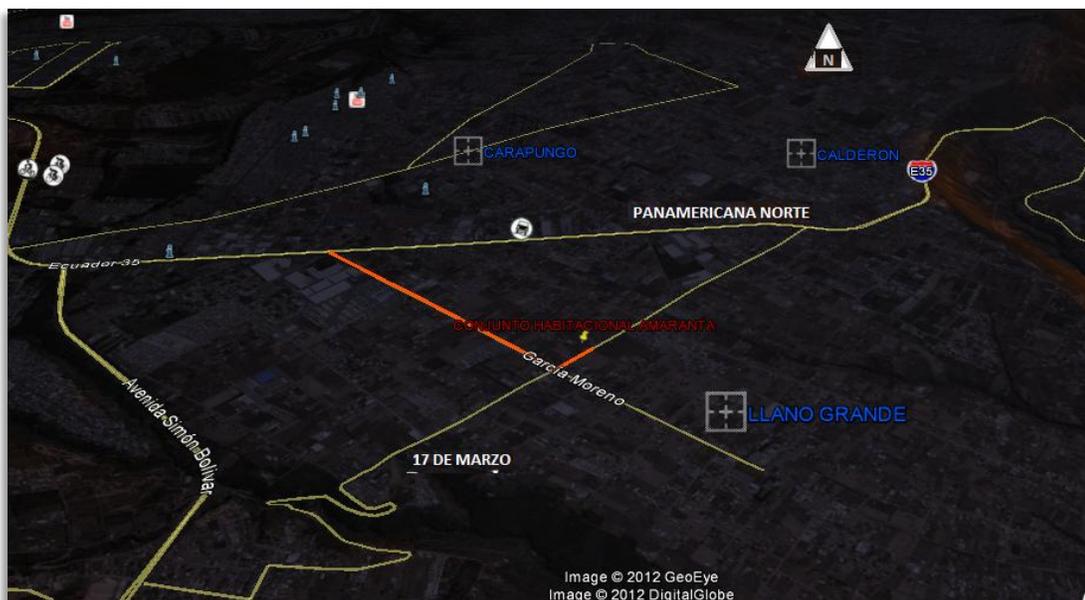
***COMPONENTE
ARQUITECTONICO***

4 CAPITULO IV COMPONENTE TECNICO

4.1 DESCRIPCION DE LA LOCALIZACION DEL PROYECTO

AMARANTA, se encuentra ubicado en el sector de Llano Grande, en la parroquia rural de Calderón, al Noreste del Distrito Metropolitano de San Francisco de Quito,

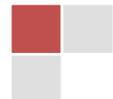
Es de fácil accesibilidad, esta situado a 800 m de la Panamericana Norte, sobre la calle Antonio Flores y calle 17 de Marzo, la cual es una prologación de la calle Carapungo, que es el eje principal del sector de Calderón y se conecta directamente con la Av. Simon Bolivar.



GRAFICA 4.1 UBICACION DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

FUENTE: GOOGLE EARTH

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



La conexión directa con la calle García Moreno, hace que el proyecto tenga una ubicación privilegiada, en un sector con miras a un desarrollo comercial inmediato.

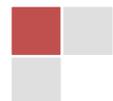


GRAFICA 4.2 LOCALIZACION DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

POR: ALEXANDRA YAJAMÍN

4.2 VIAS DE ACCESO

Calderón por su ubicación estratégica cuenta con una red vial de fácil acceso que permite la conectividad con todo el Distrito Metropolitano de Quito: La vía



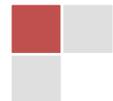
Panamericana, que es la puerta de ingreso a la Ciudad y que relaciona a Calderón con el norte y el occidente de Quito.

Las principales vías de acceso al proyecto son las calles García Moreno, denominada “Entrada a Llano Grande”, y la calle 17 de Marzo que es la prolongación del al calle Carapungo, eje comercial muy importante para el sector, que se enlaza directamente a la *Av. Simón Bolívar* que conecta a Calderón con otros valles de Quito y con la parte norte, centro y sur de la ciudad.



GRAFICA 4.3 ACCESO VIAL DEL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.3 SERVICIOS DEL ENTORNO DEL SECTOR

4.3.1 ESPACIOS PÚBLICOS PARA EVENTOS Y ALOJAMIENTO

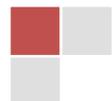
- 1 Centro del Adulto Mayor.
- 3 Centros de Desarrollo Comunitario.
- 5 Plazas y 10 Parques centrales
- 12 Estadios, 1 Coliseos
- Áreas de ciclo paseos
- Hosterías y restaurantes



GRAFICA 4.4 PLAZAS Y PARQUES CENTRALES

FUENTE: www.joyasdequito.com

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMÍN

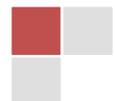




GRAFICA 4.5 ESPACIOS PÚBLICOS PARA EVENTOS

FUENTE: www.joyasdequito.com

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMÍN



4.3.2 SERVICIOS FINANCIEROS

Banco del Pichincha, Procupano, Banco Procredit, Cooperativas Andalucía, 29 de Octubre, Coprogreso, etc.



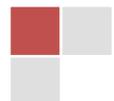
GRAFICA 4.6SERVICIOS FINANCIERAS

FUENTE: Google Earth

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMÍN

4.3.3 TRANSPORTE PUBLICO

14 cooperativas de transporte público, 10 cooperativas de taxis, metrobus, trolebús y ecobus.



4.3.4 EDUCACION Y SALUD

60 planteles educativos públicos y privadas.

3 Subcentros, unidades de salud y consultorios privados⁷.

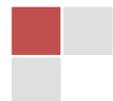


GRAFICA 4.7 COLEGIO ABDON CALDERON

FUENTE: <http://www.flickr.com/photos/defensoriaec/5696528756/>

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMÍN

⁷ <http://204.93.168.132/~joyasd>

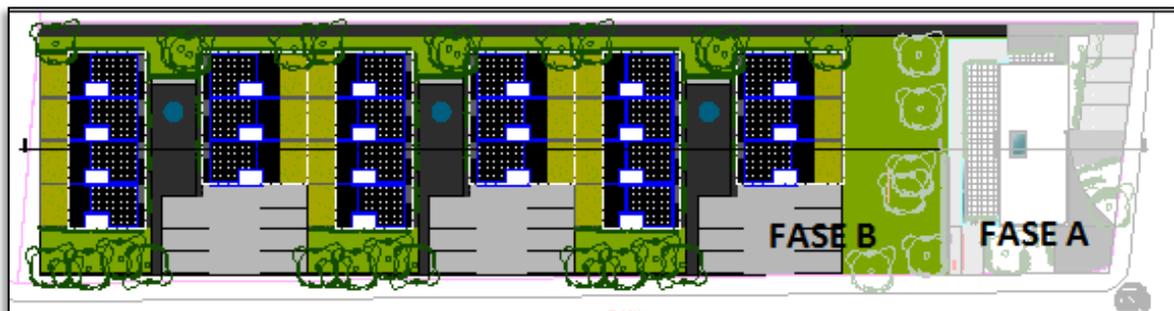


4.4 DISEÑO ARQUITECTONICO

4.4.1 DESCRIPCION DEL PROYECTO

El Conjunto Habitacional Amaranta, ha sido generado dando cumplimiento a las ordenanzas emitidas por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

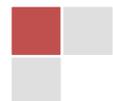
El proyecto está conformado por dos etapas, que para efectos del estudio están denominadas como, FASE A y FASE B.



GRAFICA 4.8 IMPLANTACION

Para el presente ANALISIS, la FASE A, únicamente será señalada en forma descriptiva e informativa, ya que se ejecutará en su totalidad con recursos propios.

La FASE B, será analizada como objeto del presente Plan de Negocios.



4.4.2 DESCRIPCION DEL COMPONENTE ARQUITECTONICO

4.4.2.1 IMPLANTACION

FASE B

AMARANTA consta de 21 viviendas unifamiliares distribuidas en 3 bloques de 7 unidades cada uno, cuenta con una playa de parqueaderos para cada bloque, separados por áreas verdes.

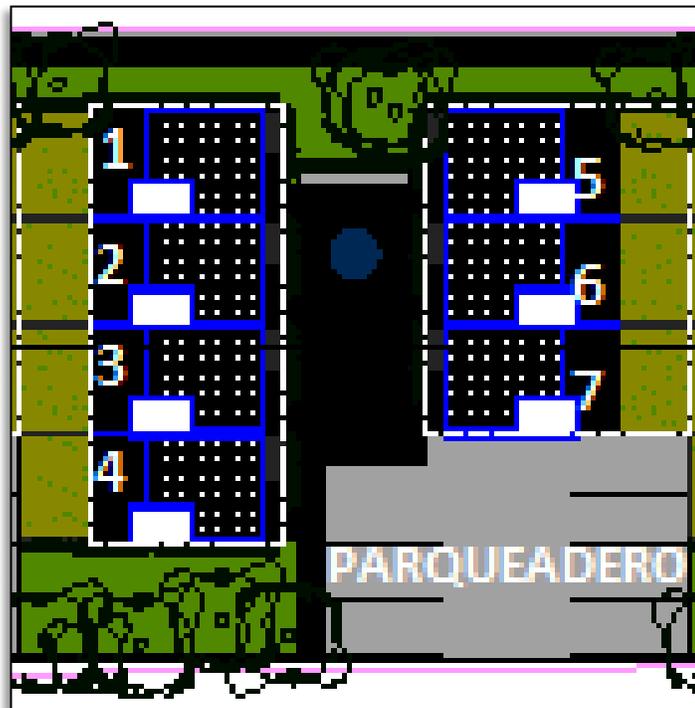
El lote sobre el cual se desarrollará el proyecto tiene un área bruta de 2487 metros cuadrados y el área total de construcción de las 21 casas es de 2089 metros cuadrados.

Para la ubicación de cada vivienda se ha considerado la incidencia de la luz solar en la parte frontal y hacia los dormitorios, obteniendo de esta forma ambientes interiores con un clima temperado, que garantiza una buena salud a la familia.

El predio tiene una leve pendiente, por lo cual todas las casas se encontraran a un mismo nivel.

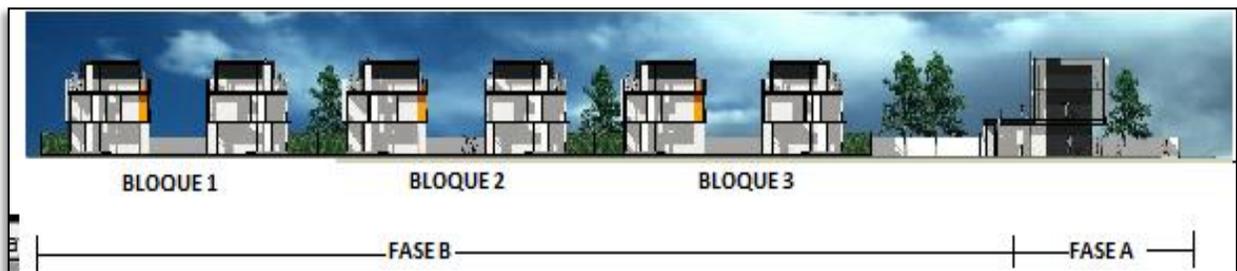
El diseño arquitectónico adoptado, cubre las necesidades de los potenciales clientes, y ofrece además un estilo de vida diferente en un conjunto cuyo objetivo es brindar un ambiente agradable que se conecta con la naturaleza del entorno del lugar.





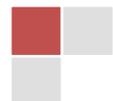
GRAFICA 4.9 IMPLANTACION BLOQUE TIPO – CASAS TIPO - PARQUEADEROS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



GRAFICA 4.10 IMPLANTACION TOTAL DEL PROYECTO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.4.2.2 REQUERIMIENTOS GENERALES

REQUERIMIENTOS GENERALES:		
1.	ZONIFICACIÓN	<p>Criterio general:</p> <p>A. Zona comercial y de servicios: ocupa el frente Calle 17 de Marzo.</p> <p>B. Zona residencial: la restante, en toda la profundidad de lote.</p> <p>C. Zona de transición entre las dos anteriores</p>
2.	ZONA A	<p>Planta baja: Locales comerciales.</p> <p>Primera planta alta: Locales para servicios profesionales</p> <p>Segunda planta alta: Locales para servicios profesionales</p>
3.	ZONA B	<p>Casas unifamiliares adosadas de tres plantas.</p> <p>Parqueos organizados en playas. Áreas verdes.</p>
4.	TRANSICIÓN	Área verde y sala comunales



4.4.3 NORMAS MUNICIPALES

El Conjunto Habitacional AMARANTA, se desarrollará en un lote con dos frentes muy amplios, sobre las calles 17 de Marzo y Antonio Flores, de esta manera el proyecto ofrece mayor accesibilidad y comodidad.

DESCRIPCION del proyecto de acuerdo a las ordenanzas Municipales establecidas.

A.- DATOS DEL TERRENO:		
1.	UBICACIÓN:	Barrio San Juan Loma N 1, calle 17 de Marzo y Antonio Flores
2.	No. PREDIO:	655400
3.	C. CATASTRAL:	12914 03 016
4.	DIMENSIONES :	Frentes: Calle 17 de Marzo: 26.64m. Calle Antonio Flores : 116,44 m.
5.	AREA TOTAL:	3.139,66 m2
6.	FORMA TOPOGRAFÍA LINDEROS	Terreno esquinero de forma rectangular, Pendiente: 4:1, leve (3,5%) en sentido NOROESTE – SURESTE. Linderos: NE : Propiedad privada,



		SE : Calle 17 de Marzo SO: Calle Antonio Flores, NO: Propiedad privada.
7.	SUELO:	El suelo del sector es de calidad suficiente para soportar construcciones de 3 pisos.
8.	VÍAS:	Calle 17 de Marzo: frente principal del lote. Vía existente asfaltada en buen estado. Sin aceras. Calle A. Flores: Vía en proceso de construcción

Foto 1. Frente Calle Antonio Flores

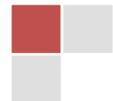
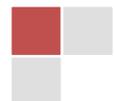
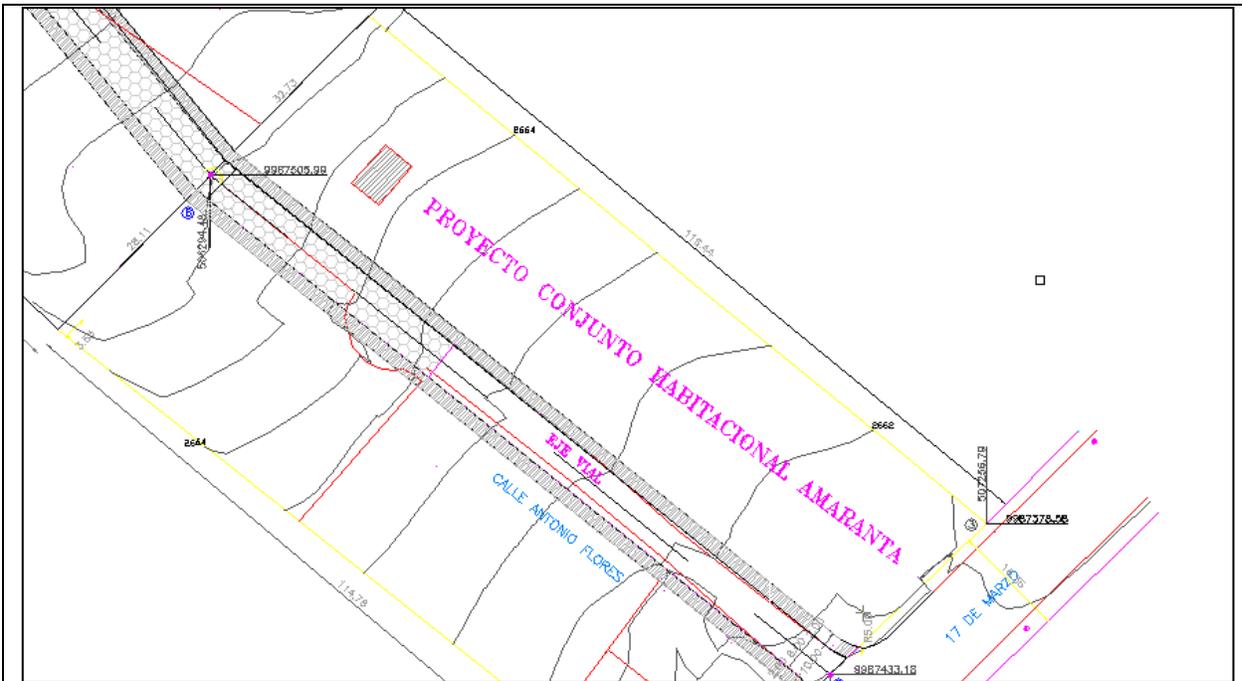


Foto 2. Frente Calle 17 de Marzo



**DESCRIPCION DEL LOTE DEL PROYECTO CONJUNTO HABITACIONAL
AMARANTA**



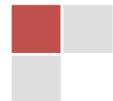


GRAFICA 4.11 DESCRIPCION LOTE DEL PROYECTO

ELABORADO POR : ALEXANDRA YAJAMIN

INFORME DE REGULACION METROPOLITANA

1.	USO:	Residencial alta densidad (R3)
2.	FORMA OCUP.	Aislada (A)
3.	ZONIFICACION	A8 (A603-35) Altura de edificación: 3pisos (12 m)



	RETIROS	<p>Frontal : 5m</p> <p>Lateral : 3m</p> <p>Posterior: 3m,</p> <p>Entre bloques: 6 m.</p>
4.	COEFICIENTE DE EDIFICACION	<p>COS PB : 35%,</p> <p>COS TOTAL: 105%</p>

4.4.4 DESCRIPCION FACHADAS

La fachada muestra un diseño moderno, minimalista con amplios ventanales que garantiza una adecuada iluminación natural a todos los ambientes.

Cuenta con un balcón en la fachada frontal y una terraza con vista a la fachada posterior.

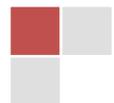
Cada unidad de vivienda tiene un área **98 m²** de área útil, dispuesta en 3 plantas.





GRAFICA 4.12 FACHADA DE BLOQUE TIPO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.4.4.1 DESCRIPCION DE AREAS POR PLANTAS

DESCRIPCION	AREA BRUTA P.B. (m2)	AREA BRUTA 1ra.P. A.(m2)	AREA BRUTA 2da.P. A.(m2)	AREA DE CONSTRUCCIÓN POR VIVIENDA (m2)	NUMERO DE VIVIENDAS	AREA TOTAL (m2)
CASA TIPO	37.4	37.4	23.2	98	21	2058

NIVEL	AREA CUBIERTA (m2)	AREA LIBRE (m2)
PLANTA BAJA		
SALA- COMEDOR	16.72	
COCINA	7.26	
AREA DE MAQUINAS	3.38	
BAÑO SOCIAL	1.68	
PATIO		13.80
PRIMERA PLANTA		
DORMITORIO 1	9.68	
DORMITORIO 2	6.42	
SALA ESTAR	6.00	
BAÑO COMPLETO	2.925	
SEGUNDA PLANTA		
DORMITORIO MASTER	12.76	
BAÑO COMPLETO	3.25	
TERRAZA		7.65
CIRCULACIÓN		
GRADAS Y CIRCULACION	27.93	
PARQUEADERO		11.04
TOTAL	98.00	32.49

TABLA 4-1 DESCRIPCION DE AREAS DE AMBIENTES POR PLANTAS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

ALEXANDRA YAJAMIN MDI 2012 |



4.4.4.2 TIPOLOGIA DE LOS ACABADOS

Cada unidad de vivienda resalta por su diseño interior, con acabados propios para un nivel medio típico, que garantizan confort y calidad.

Debido a que se tiene un rango muy restringido en la variación del precio, se ha elegido acabados estándar que no encarezcan el proyecto.

ITEM	DESCRIPCION
PISOS DE MADERA:	Piso Flotante
PAREDES:	Estuco y pintura
PISOS Y PAREDES DE CERAMICA :	Cerámica nacional
PUERTAS:	Puertas MDF
VENTANERIA:	Aluminio claro y vidrio de 4 mm
MUEBLES :	Closets y muebles de cocina – melamínico-
GRIFERIA:	Línea FV económica
APARATOS SANITARIOS :	Línea FV económica
PATIOS:	Césped



4.4.5 DISTRIBUCION POR PLANTAS

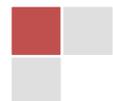
4.4.5.1 PLANTA BAJA

- Sala- comedor
- Baño social
- Cocina
- Área de maquinas
- Patio posterior



GRAFICA 4.13 PLANTA BAJA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



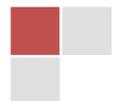
4.4.5.2 PRIMERA PLANTA

- Dormitorio I
- Dormitorio II
- Sala estar
- Baño completo



GRAFICA 4.14 PRIMERA PLANTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



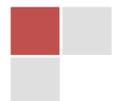
4.4.5.3 SEGUNDA PLANTA

- Dormitorio máster
- Baño completo
- Terraza



GRAFICA 4.15 SEGUNDA PLANTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.4.6 DESCRIPCION COMPONENTE DE INGENIERIAS

El proyecto se ejecutará con una estructura tradicional de hormigón armado y acero de refuerzo y mampostería de bloque de 10 cm.

4.4.6.1 INGENIERIA ESTRUCTURAL

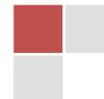
El diseño estructural debe cumplir los requerimientos del Código Ecuatoriano de la Construcción, por lo tanto la edificación debe cumplir con las especificaciones técnicas detalladas:

- Resistencia del Hormigón $f_y = 210 \text{ kg/cm}^2$, para cimientos, columnas, vigas y losas.
- Resistencia del Acero de refuerzo $f'_c = 4200 \text{ kg/cm}^2$

4.4.6.2 INGENIERIA HIDROSANITARIA

El diseño hidrosanitario garantiza la correcta distribución y evacuación del agua, a fin de responder a las necesidades de los habitantes se utilizarán materiales adecuados para su funcionamiento.

- Tubería de cobre para agua caliente y
- Tubería PVC para agua fría.
- El sistema de calentamiento de agua se lo realizará por medio de un calefón instalado al exterior de la vivienda



4.4.6.3 INGENIERIA ELECTRICA

El proyecto contará con alumbrado exterior con cableado subterráneo e interiormente con la iluminación artificial necesaria para generar confort a todos los ambientes.

El sistema de alarma será centralizado a una base para monitorear todo el conjunto.

Todos los diseños serán realizados por profesionales especializados que garanticen el correcto funcionamiento, seguridad y comodidad a los habitantes.

4.5 COSTO TOTAL DEL PROYECTO

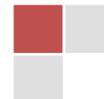
El presupuesto total del Conjunto Habitacional se realizará clasificando los costos en tres componentes:

- Costo del Terreno
- Costo Directo
- Costo Indirecto

Es importante analizar y determinar la participación de cada componente del presupuesto, a fin de poder tomar decisiones que disminuyan el Costo Total, a fin de incrementar la rentabilidad del proyecto.

4.5.1 COSTO DIRECTO

El precio por metro cuadrado para el ANALISIS general, fue tomado en base a precios referenciales de conjuntos similares y precios de la Cámara de la Construcción de Quito.



COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION

FECHA: JUNIO 2012

PRESUPUESTO ZONA B			
DESCRIPCION	AREA (m2)	PRECIO / m2	COSTO
AREA DE CONSTRUCCION	2,284.20	\$ 300.00	\$ 685,260.01
AREA COMUNAL	252.00	\$ 250.00	\$ 63,000.00
AREA VERDE	200	\$ 40.00	\$ 8,000.00
TOTAL COSTOS DIRECTOS			\$ 756,260.01

Tabla 4-2 COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

4.5.1.1 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO DIRECTO

El porcentaje de mayor incidencia en al Costo Directo le corresponde a la Estructura, este rubro debe ser analizado a fin de optimizar recursos al momento de la ejecución del proyecto.

Los porcentajes son referenciales en base a proyectos similares.



DESCRIPCION	COSTO DIRECTO (\$)	PORCENTAJE INCIDENCIA (%)
OBRAS PRELIMINARES	15,881.46	2.10%
MOVIMIENTO DE TIERRAS	15,881.46	2.10%
CIMENTACION	22,687.80	3.00%
ESTRUCTURA	226,878.00	30.00%
MAMPOSTERIA	18,906.50	2.50%
CONTRAPISOS	28,737.88	3.80%
ENLUCIDO Y PINTURA	83,188.60	11.00%
PISOS MADERA - CERAMICA	90,751.20	12.00%
CARPINTERIA DE MADERA	98,313.80	13.00%
CARPINTERIA METALICA	37,813.00	5.00%
VENTANERIA	30,250.40	4.00%
INSTALACIONES ELECTRICAS	34,031.70	4.50%
INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	37,813.00	5.00%
OBRAS COMPLEMENTARIAS	15,125.20	2.00%
TOTAL	756,260.01	100.00%
IMPREVISTOS 2%	30,250.40	
COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCION	786,510.41	

Tabla 4-3 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO DIRECTO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





GRAFICA 4.16 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO DIRECTO

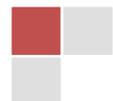
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

4.5.2 COSTO DEL TERRENO POR EL METODO RESIDUAL

El costo del terreno evaluado con el Método residual, arroja un valor de \$56/ m².

De acuerdo a un sondeo del sector el metro cuadrado de suelo construible en la zona varía entre \$40 y \$60.

Debido a que el lote de terreno en estudio presenta muy buenas características para la construcción del proyecto, su valor se acerca al precio más alto del sector.



MÉTODO RESIDUAL	
AREA TERRENO (m2)	2434
PRECIO DE VENTA DEL MERCADO	\$ 592.08
COS PB	35%
COS TOTAL (PISOS)	3
ALFA 1 (PORCENTAJE INCIDENCIA DEL COSTO DEL TERRENO EN COSTO DE VENTA DEL PROYECTO)	13%
ALFA 2	14%
ALFA MEDIA	14%
FACTOR K (CIRCULACION) AREA CONSTRUIDA ADICIONAL AL AREA VENDIBLE	80%
CALCULOS	
AREA VENDIBLE	
VALOR PROYECTO	\$ 1,018,000.00
ALFA 1	\$ 136,412.00
ALFA 2	\$ 138,448.00
ALFA MEDIA	\$ 137,430.00
VALOR M2 TERRENO	\$ 56.46
COSTO TOTAL DEL TERRENO	\$ 137,430.00

TABLA 4-4COSTO DEL TERRENO POR METODO RESIDUAL

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.5.3 COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos están relacionados con la dificultad y el estimado de tiempo con que planificamos la obra y deben ser analizados con precisión.

COSTOS INDIRECTOS PROYECTO CONJUNTO HABITACIONAL "AMARANTA"

FECHA :JUNIO 2012

NÚMERO DE VIVIENDAS 21

PLAZO DE EJECUCIÓN DEL

PROYECTO (MESES) 23

COSTO TERRENO \$ 137,430.00

COSTO DIRECTO DE OBRAS \$ 756,260.01

COSTO DIRECTO

INFRAESTRUCTURA \$ 115,500.00

RED DE AGUA POTABLE 21 viviendas \$ 1,500.00 \$ 31,500.00

SISTEMA CONTRA INCENDIOS 21 viviendas \$ 1,000.00 \$ 21,000.00

REDDE ALCANTARILLADO 21 viviendas \$ 1,000.00 \$ 21,000.00

RED ELECTRICA 21 viviendas \$ 1,000.00 \$ 21,000.00

RED TELEFONICA 21 viviendas \$ 1,000.00 \$ 21,000.00



COSTO DIRECTO CONJUNTO		
HABITACIONAL		\$ 871,760.01

COSTOS INDIRECTOS		
		\$ 173,264.41

		%COSTO DIRECTO
ESTUDIOS	\$60,850.79	35.12%

TOPOGRAFIA	\$ 871.76	0.10%
ESTUDIO AMBIENTAL	\$ 4,533.15	0.52%
DISEÑO ARQUITECTONICO	\$ 19,178.72	2.20%
DISEÑO ESTRUCTURAL	\$ 4,358.80	0.50%
DISEÑO ELECTRICO	\$ 2,615.28	0.30%
DISEÑO HIDROSANITARIO	\$ 2,615.28	0.30%
PRESUPUESTO	\$ 26,152.80	3.00%
ALICUOTAS	\$ 525.00	21

IMPUESTOS Y TASAS	\$26,675.86	15.40%
--------------------------	--------------------	---------------

IMPUESTOS APROBACION	\$ 17,435.20	2.00%
DELARATORIA PROPIEDAD H	\$ 4,358.80	0.50%
TELEFONIA	\$ 871.76	0.10%
ACOMETIDA ELECTRICA	\$ 1,307.64	0.15%
ACOMETIDAAGUA POTABLE	\$ 2,179.40	0.25%



ACOMETIDA

ALCANTILLADO \$ 261.53 0.03%

GASTOS LEGALES \$ 261.53 0.03%

MERCADEO Y VENTAS \$30,511.60 17.61%

Promoción y difusión \$ 4,358.80 0.50%

Gestión integral de ventas \$ 26,152.80 3.00%

ADMINISTRACIÓN DE OBRA \$ 40,100.96 23.14%

Dirección arquitectónica \$ 5,230.56 0.60%

Gerencia de proyectos \$ 17,435.20 2.00%

Fiscalización \$ 17,435.20 2.00%

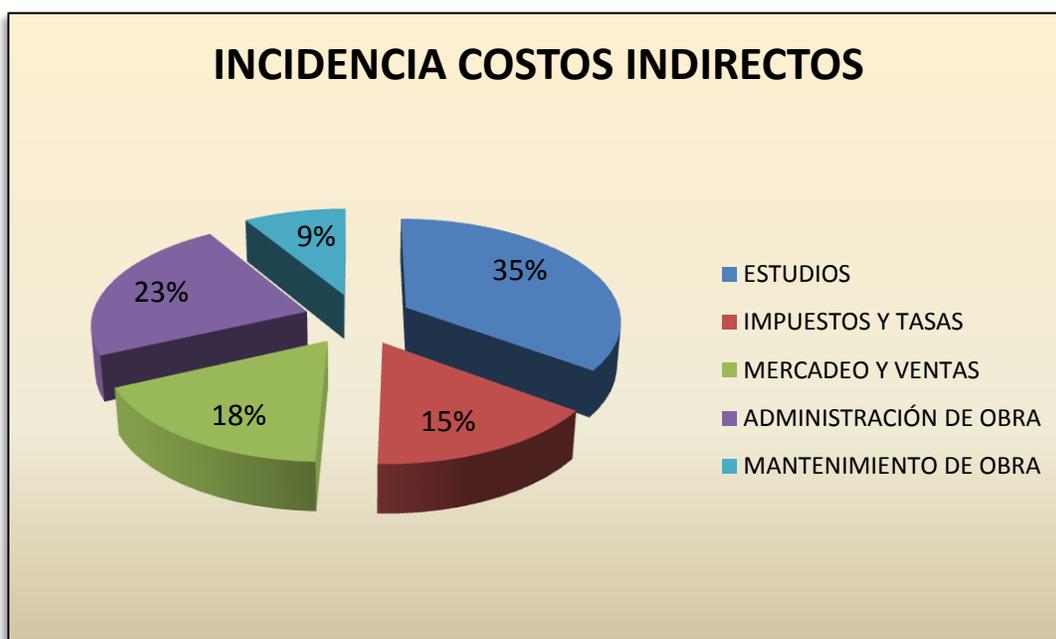
MANTENIMIENTO DE OBRA \$ 15,125.20 8.73%

TOTAL COSTO PROYECTO \$ 1,182,454.42



4.5.3.1 INCIDENCIA AL COSTO INDIRECTO POR RUBRO

El rubro de mayor incidencia en los Costos Indirectos del proyecto le corresponde a los costos por los estudios para la planificación con un 35 %, y a continuación se encuentra el costo por administración de obra con un 23 %.



GRAFICA 4.17 INCIDENCIA POR RUBRO AL COSTO INDIRECTO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.5.4 COSTO TOTAL

El Costo Total del proyecto habitacional AMARANTA, para el mes de Junio 2012, tiene un monto total de \$ 1.182.454 dólares, con una incidencia del 12% por costo del Terreno, 74% por Costos Directos, 15% por Costos Indirectos

COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA		
RUBRO	COSTO	PORCENTAJE
Terreno	\$ 37,430.00	12%
Costo Directo	\$ 71,760.01	74%
Costo Indirecto	\$ 173,264.41	15%
Costo Total del Proyecto en Dólares	\$ 1,182,454	100%
Costo por m²	\$ 517.67	

Tabla 4-5 COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



GRAFICA 4.18 COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

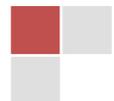


4.5.5 CRONOGRAMA VALORADO

La ejecución del proyecto está programada para 10 meses, dentro de este tiempo se contempla construir el proyecto cada bloque conformado por 7 casas como una fase, es decir se desarrollará en tres fases.

CRONOGRAMA DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO CONJUTNO HABITACIONAL "AMARANTA"																	TOTAL	
CONSTRUCCION	%	MES	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Obras Preliminares	10%	87,176	29,058.67	29,058.67	29,058.67													87,176.00
Infraestructura Eléctrica y Sanitaria	10%	87,176	29,058.67	29,058.67	29,058.67													87,176.00
Fase de Construcción Bloque 1	20%	174,352			34,870.40	34,870.40	34,870.40	34,870.40	34,870.40									174,352.00
Fase de Construcción Bloque 2	20%	174,352			34,870.40	34,870.40	34,870.40	34,870.40	34,870.40									174,352.00
Fase de Construcción Bloque 3	20%	174,352					29,058.67	29,058.67	29,058.67	29,058.67	29,058.67	29,058.67						174,352.00
Áreas Verdes	10%	87,176						14,529.33	14,529.33	14,529.33	14,529.33	14,529.33	14,529.33					87,176.00
Áreas Comunes	5%	43,588						7,264.67	7,264.67	7,264.67	7,264.67	7,264.67	7,264.67					43,588.00
Equipamiento Urbano	5%	43,588	14,529.33	14,529.33	14,529.33													43,588.00
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION	100%	871,760	72,646.67	72,646.67	142,387.47	69,740.80	98,799.47	120,593.47	120,593.47	50,852.67	50,852.67	50,852.67	21,794.00	-	-	-	-	871,760.01

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



4.5.7 CONCLUSIONES

- El proyecto tiene una excelente localización, ya que se desarrollará en una de las principales vías del sector de Llano Grande, sobre la cual se evidencia un crecimiento inmediato por su comunicación directa hacia dos vías rápidas como son la Av. Simón Bolívar, la Panamericana Norte.
- El diseño arquitectónico del proyecto es minimalista, moderno por lo tanto es innovador para el sector.
- Desarrollar un conjunto habitacional dispuesto en bloques de 7 unidades habitacionales y con playas de parqueaderos garantiza confort y una circulación segura por las áreas recreativas, otorgándole otro plus a la arquitectura del conjunto.
- Según el ANALISIS de costos el proyecto es factible, sin embargo debido a su ubicación en un sector clase media, no se puede sobrepasar los montos establecidos, debido al ajustado precio de venta con respecto al costo de ejecución.
- El tiempo de ejecución de obra del proyecto será de 10 meses, con un tiempo de duración total hasta la entrega total y cierre del proyecto de 23 meses.

2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



CAPITULO V

GESTION

COMERCIAL

5 CAPITULO V: GESTION COMERCIAL

Las acciones específicas hacia donde se orientarán todas las rutas tendrán como objetivo alcanzar el mayor número de ventas en el menor tiempo posible, y de esta forma maximizar el retorno del monto invertido para la ejecución del Conjunto Habitacional AMARANTA.

Se desarrollaran y explotarán las ventajas competitivas del proyecto con respecto a los ofrecidos por el mercado.

5.1 ESTRATEGIA PUBLICITARIA

5.1.1 PROMOCION

Se utilizarán diversos medios de comunicación que permitan acceder a potenciales comparadores enfocándose a un nicho de mercado específico, debido a que el proyecto a ejecutarse está orientado a un segmento Clase Media Típica, orientando el desarrollo de acciones de Marketing y Ventas de acuerdo a las necesidades de los futuros clientes y a las capacidades del promotor.

5.1.2 ROTULOS – VALLA PUBLICITARIA

Se iniciará con realizar un cerramiento provisional al contorno del lote, con la finalidad de generar un punto de información, para personas del sector, y se colocará una valla publicitaria en el lote que muestre el producto terminado.



GRAFICA 5.1 VALLA PUBLICITARIA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

5.1.3 INTERNET

Se publicitará en páginas web y en redes sociales como FACEBOOK, que en la actualidad son los medios más visitados.

ALEXANDRA YAJAMIN

5.1.4 PROMOCION PERSONALIZADA

El proyecto será promocionado por medio de visitas personalizadas por parte del promotor a Asociaciones, entre estas, la Asociación de Servidores Públicos, a fin de ingresar con todo el producto a un solo sector y de que el proyecto nazca vendido, que es lo óptimo en una inversión inmobiliaria.

5.1.5 DIPTICOS

Los Dípticos serán hojas volantes de aproximadamente 20x15, que contengan información necesaria para orientar a los interesados que visiten el proyecto.





GRAFICA 5.2 DIPTICO PUBLICITARIO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

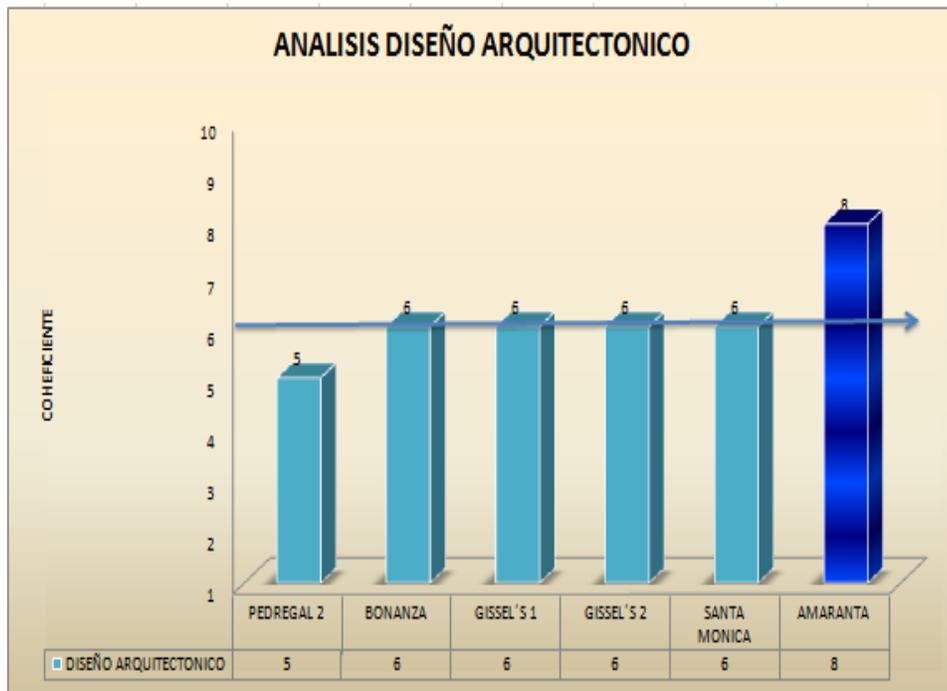
5.2 ESTRATEGIA DE VENTA

De acuerdo al análisis de mercado realizado, sobresale una de la ventaja competitiva muy representativa con respecto a la competencia, esta es el novedoso diseño arquitectónico planteado para el este sector respecto a la ubicación de las unidades de vivienda. Ya que rompe es esquema utilizado, al ofrecer bloques independientes únicamente de 7 unidades de vivienda, generando áreas acogedoras y casi exclusivas.

ANALISIS DISEÑO ARQUITECTONICO				
CODIGO	IMAGEN	NOMBRE	LOCALIZACIÓN POR BARRIO	DISEÑO ARQUITECTONICO
1		PEDREGAL 2	EL CAJON	5
2		BONANZA	EL CAJON	6
3		GISSEL'S 1	LLANO GRANDE	6
4		GISSEL'S 2	LLANO GRANDE	6
5		SANTA MONICA	LLANO GRANDE	6
6		AMARANTA	LLANO GRANDE	8

Tabla 5-1 ANALISIS COMPARATIVO DEL DISEÑO ARQUITECTONICO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



GRAFICA 5.3 ANALISIS COMPARATIVO DEL DISEÑO ARQUITECTONICO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

Tener un proyecto acogedor con un diseño novedoso y de calidad sin duda incrementa la velocidad de venta del producto.

5.2.1 FORMA DE FINANCIAMIENTO PARA LA VENTA

Se ha programado ofrecer una forma de financiamiento con facilidades de pago.

RESERVA: 10 % del costo de la casa

ENTREGA: 20 % del costo de la casa, financiado hasta la fecha de entrega.

MONTO RESTANTE: 70% del costo de la casa, financiado por un banco público o privado al tiempo acordado por las partes.

5.2.2 CONCLUSIONES

- Se requiere un monto representativo para competir con la publicidad de los proyectos de la competencia, debido a que por ser empresas con larga trayectoria, tiene un presupuesto alto para publicidad.
- Ventajas competitivas por el diseño innovador del proyecto.
- Facilidades de financiamiento para la compra de las unidades de vivienda.
- Se planifica un periodo de venta de 10 meses dentro de un cuadro optimista.

2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



CAPITULO VI

ANALISIS

FINANCIERO

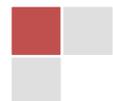
6 CAPITULO V ANALISIS FINANCIERO

El ANALISIS financiero es una herramienta muy útil, proporciona indicadores que muestra la factibilidad del proyecto, además de proyectar y cuantificar la rentabilidad, de acuerdo a varios panoramas que pueden presentarse en durante de la ejecución del proyecto.

6.1 RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Para el ANALISIS de la rentabilidad y utilidad se tomará en cuenta los datos obtenidos del costo total y el monto obtenido por ventas del proyecto.

COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA		
RUBRO	COSTO	PORCENTAJE
Terreno	\$ 137,430.00	12%
Costo Directo	\$ 8 71,760.01	74%
Costo Indirecto	\$ 173,264.41	15%
Costo Total del Proyecto en		
Dólares	\$ 1,182,454	100%
Costo por m²	\$ 517.67	



INGRESOS POR VENTAS			
DESCRIPCION	AREA	PRECIO	TOTAL
VENTAS	2,284.20	640	\$ 1,461,888

UTILIDAD	\$ 279,434
MARGEN DE RENTABILIDAD	24%

Tabla 6-1 UTILIDAD Y MARGEN DE RENTABILIDAD POR VENTAS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

6.2 FLUJOS DE INGRESOS Y EGRESOS

6.2.1 CRONOGRAMA DE INGRESOS

El cronograma de ingresos, se genera por las ventas realizadas en un periodo determinada, para el ANALISIS tomaremos un período de 10 meses para esta actividad.

6.2.2 CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES

El cronograma de ingresos mensuales muestra la proyección en el tiempo de las ventas de las unidades de vivienda durante el periodo de ejecución del proyecto.



En los cronogramas y cuadros presentados a continuación podemos observar cómo se manejarán los flujos correspondientes a ingresos.

DESCRIPCION	TOTAL	UNIDAD
No. Unidades	21	Lotes
PRECIO VENTA	\$640	USD/M2
AREA VENDIBLE	108.77	M2
TOTAL VENTAS	\$1,461,888	USD

Tabla 6-2 DESCRIPCION MONTO TOTAL DE VENTAS DEL PROYECTO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

6.3 CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES

Para el detalle de ingresos mensuales se tomará en cuenta los montos obtenidos por la venta de las unidades de vivienda.

Los ingresos obtenidos en la preventa son bajos, a partir del 10 mes se obtiene un mayor monto por las ventas de las casas.

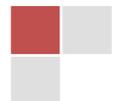


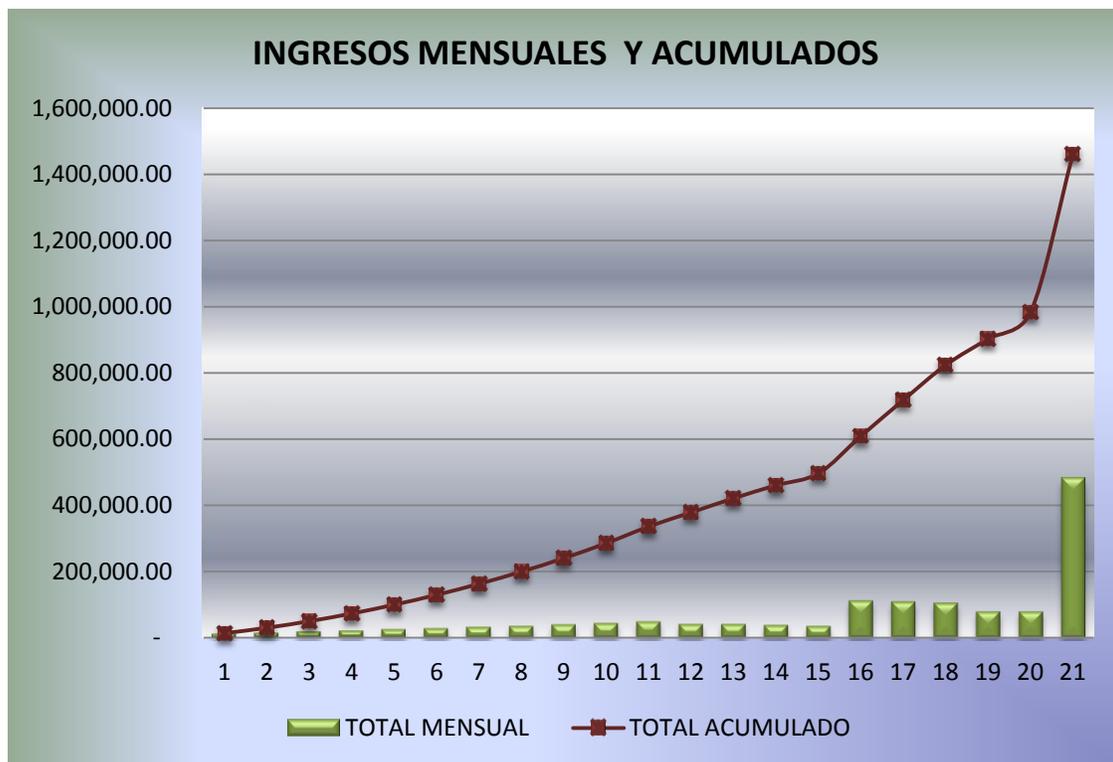
Venta	CRONOGRAMA DE INGRESOS													
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
3	13,289.89	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47
4	-	13,289.89	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47
5	-	-	13,289.89	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47
6	-	-	-	13,289.89	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47
7	-	-	-	-	13,289.89	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47
8	-	-	-	-	-	13,289.89	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47
9	-	-	-	-	-	-	13,289.89	3,624.52	3,624.52	3,624.52	3,624.52	3,624.52	3,624.52	3,624.52
10	-	-	-	-	-	-	-	13,289.89	3,986.97	3,986.97	3,986.97	3,986.97	3,986.97	3,986.97
11	-	-	-	-	-	-	-	-	13,289.89	4,429.96	4,429.96	4,429.96	4,429.96	4,429.96
12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,289.89	4,983.71	4,983.71	4,983.71	4,983.71
13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,289.89	5,695.67	5,695.67	5,695.67
14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUAL	13,289.89	16,612.36	19,934.84	23,257.31	26,579.78	29,902.25	33,224.73	36,849.24	40,836.21	45,266.17	50,249.88	42,655.66	42,655.66	
TOTAL ACUMULADO	13,289.89	29,902.25	49,837.09	73,094.40	99,674.18	129,576.44	162,801.17	199,650.41	240,486.62	285,752.79	336,002.68	378,658.34	421,314.00	

Venta	CRONOGRAMA DE INGRESOS								
	16	17	18	19	20	21	22	23	
3	-	-	79,739.35	-	-	-	-	-	
4	3,322.47	-	-	79,739.35	-	-	-	-	
5	3,322.47	3,322.47	-	-	79,739.35	-	-	-	
6	3,322.47	3,322.47	3,322.47	-	-	79,739.35	-	-	
7	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	-	-	79,739.35	-	
8	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	3,322.47	-	-	79,739.35	
9	3,624.52	3,624.52	3,624.52	3,624.52	3,624.52	-	-	79,739.35	
10	3,986.97	3,986.97	3,986.97	3,986.97	3,986.97	-	-	79,739.35	
11	4,429.96	4,429.96	4,429.96	4,429.96	4,429.96	-	-	79,739.35	
12	4,983.71	4,983.71	4,983.71	4,983.71	4,983.71	-	-	79,739.35	
13	5,695.67	5,695.67	5,695.67	5,695.67	5,695.67	-	-	79,739.35	
14	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL MENSUAL	39,333.19	36,010.71	112,427.59	109,105.12	105,782.64	79,739.35	79,739.35	478,436.08	
TOTAL ACUMULADO	460,647.18	496,657.90	609,085.49	718,190.60	823,973.24	903,712.59	983,451.94	1,461,888.01	

Tabla 6-3 CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





GRAFICA 6.1 INGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

6.3.1 CRONOGRAMA DE EGRESOS MENSUALES

El cronograma de egresos identifica los periodos en los cuales existe un desembolso del capital para las actividades a realizarse dentro de la Planificación y Ejecución, además contempla un período en el que se debe pagar el costo del terreno, que para este proyecto es un bien propio por lo tanto para fines analíticos el predio será cancelado en un período al final del cronograma establecido.

En los cronogramas y cuadros presentados a continuación podemos observar cómo se manejarán los flujos correspondientes a ingresos y egresos.

COSTO TOTAL CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA		
RUBRO	COSTO	PORCENTAJE
Terreno	\$ 137,430.00	12%
Costo Directo	\$ 871,760.01	74%
Costo Indirecto	\$ 173,264.41	15%
Costo Total del Proyecto	\$ 1,182,454	100%

TABLA 6-4 MONTO TOTAL DE EGRESOS DEL PROYECTO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

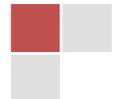


DESCRIPCION		CRONOGRAMA DE EGRESOS										
TOTALES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
TERRENO	(137,430.00)											
CONSTRUCCION	(871,760.01)						(72,646.67)	(72,646.67)	(142,387.47)	(69,740.80)	(98,799.47)	
ESTUDIOS	(60,850.79)	(12,170.16)	(12,170.16)	(12,170.16)	(12,170.16)	(12,170.16)						
ADMINISTRATIVO	(40,100.96)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	
GASTOS LEGALES, TASAS E IMPUESTOS	(26,675.86)						(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	
MERCADEO Y VENTAS	(45,636.80)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	
TOTAL MENSUAL		-	(16,252.91)	(16,252.91)	(16,252.91)	(16,252.91)	(16,252.91)	(78,507.81)	(78,507.81)	(148,248.61)	(75,601.94)	(104,660.61)
TOTAL ACUMULADO		-	(16,252.91)	(32,505.82)	(48,758.73)	(65,011.64)	(81,264.54)	(159,772.35)	(238,280.16)	(386,528.77)	(462,130.71)	(566,791.32)
TOTAL EGRESOS	(1,182,454.42)											

DESCRIPCION		CRONOGRAMA DE EGRESOS										
TOTALES	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
TERRENO	(137,430.00)							(34,357.50)	(34,357.50)	(34,357.50)	(34,357.50)	
CONSTRUCCION	(871,760.01)	(120,593.47)	(120,593.47)	(50,852.67)	(50,852.67)	(50,852.67)	(21,794.00)	-	-	-	-	
ESTUDIOS	(60,850.79)											
ADMINISTRATIVO	(40,100.96)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	(1,909.57)	
GASTOS LEGALES, TASAS E IMPUESTOS	(26,675.86)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	(1,778.39)	
MERCADEO Y VENTAS	(45,636.80)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	(2,173.18)	
TOTAL MENSUAL		(126,454.61)	(126,454.61)	(56,713.81)	(56,713.81)	(56,713.81)	(27,655.14)	(5,861.14)	(40,218.64)	(40,218.64)	(40,218.64)	(38,440.25)
TOTAL ACUMULADO		(693,245.93)	(819,700.54)	(876,414.34)	(933,128.15)	(989,841.96)	(1,017,497.10)	(1,023,358.24)	(1,063,576.88)	(1,103,795.52)	(1,144,014.17)	(1,182,454.42)
TOTAL EGRESOS	(1,182,454.42)											

TABLA 6-5 CRONOGRAMA DE INGRESOS MENSUALES

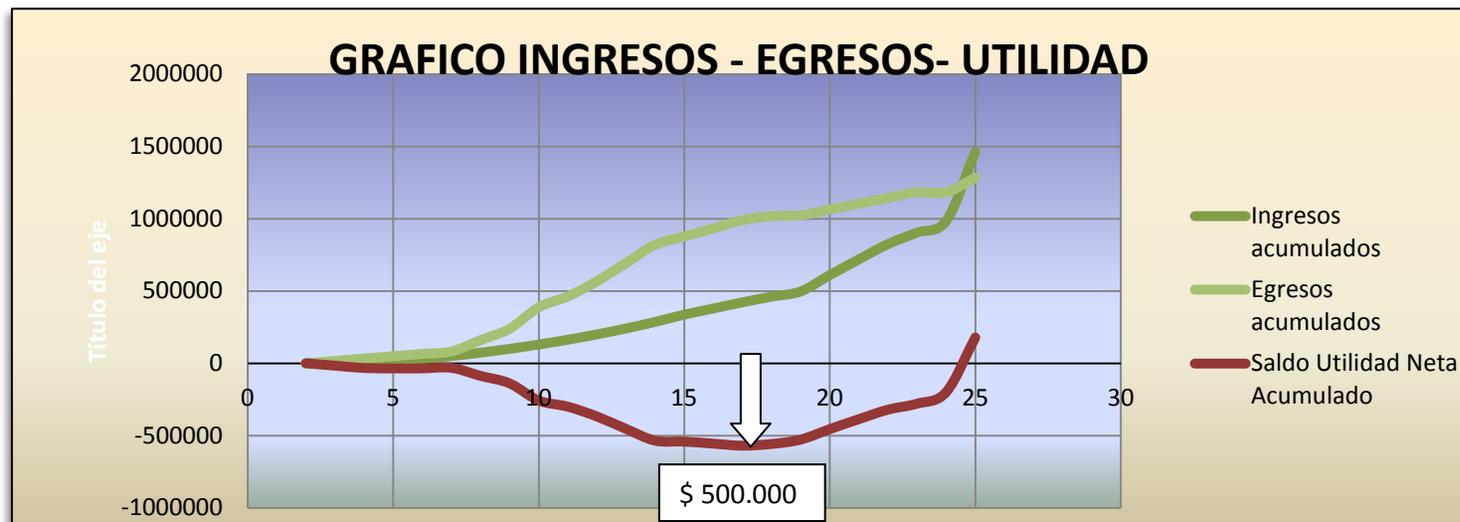
ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



6.4 ANALISIS ESTÁTICO

6.4.1 SALDO ACUMULADO DE CAJA

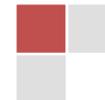
La mayor diferencia entre los ingresos y egresos, aparece en el mes 18, en el cual existe un déficit de aproximadamente \$500.000 dólares, este valor es un indicador de financiamiento que se debe solicitar.



GRAFICA 6.2 INGRESOS – EGRESOS – UTILIDAD

POR: ALEXANDRA YAJAMIN

ALEXANDRA YAJAMIN MDI 2012 |



6.5 UTILIDAD

El resultado del desempeño contable de un proyecto en un período se mide de acuerdo al monto obtenido como utilidad.

Utilidad: Ventas – Costos

6.6 MARGEN DE RENTABILIDAD

El margen de rentabilidad determina la eficiencia operativa generada por el proyecto.

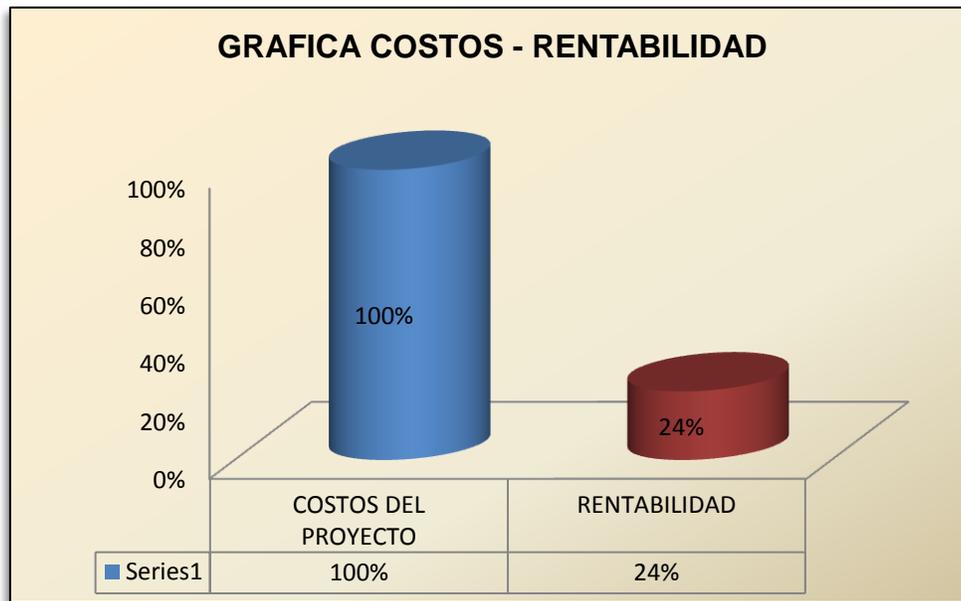
Margen de Rentabilidad: Utilidad / Ventas

CONCEPTO	VALOR
COSTOS DEL PROYECTO	1,182,454
INGRESOS POR VENTAS	1,461,888
UTILIDAD	279,434
MARGEN DE UTILIDAD	19%
MARGEN DE RENTABILIDAD	24%

Tabla 6-6 MARGEN DE UTILIDAD - RENTABILIDAD

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





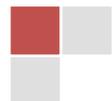
GRAFICA 6.3 GRAFICA COSTOS - RENTABILIDAD

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

6.7 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es la tasa de retorno requerida sobre una inversión. La tasa de descuento refleja la oportunidad perdida de gastar o invertir en el presente por lo que también se le conoce como costo o tasa de oportunidad se la puede determinar mediante los métodos:

- Método CAPM
- Método WACC, (Weight Average Cost of Capital)



6.7.1 Método CAPM

Mediante este método se determina cual es la cuál es la rentabilidad que se exige a la inversión realizada en el proyecto.

$$R_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + R_p$$

Donde:

Re: Rendimiento esperado

Rf: Tasa de interés libre de riesgo

B: Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción nacional.

Rm : Rendimiento de la industria nacional

Rp: Riesgo país

Por lo tanto:

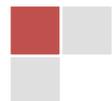
$$R_e = 1.2 + 0.622(17 - 1.2) + 10$$

$$R_e = 21 \%$$

6.8 VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador que permiten evaluar la inversión del proyecto a partir del Saldo de Caja Base mensual.

En el ANALISIS siguiente se hará énfasis en el VAN, debido a la alta sensibilidad del proyecto.



Según los valores obtenidos el proyecto es admisible, ya que su VAN es mayor cero.

$VAN = \$ 111.651. >0$

6.9 ANALISIS DE RIESGOS

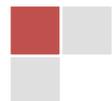
Un proyecto inmobiliario puede sufrir cambios debido a la variación de uno o más factores que afecten al costo. Por este motivo analizaremos los factores de riesgo más representativos.

- Incremento al costo del proyecto
- Variación al precio de venta
- Variación a la velocidad de venta

6.9.1 SENSIBILIDAD AL INCREMENTO AL COSTO DEL PROYECTO

Existe mucha sensibilidad al incremento del costo por metro cuadrado del proyecto, debido se ha limitado el proyecto bajo estándares propios de un segmento de mercado medio típico, a fin de ofrecer un producto de buena calidad a un precio conveniente.

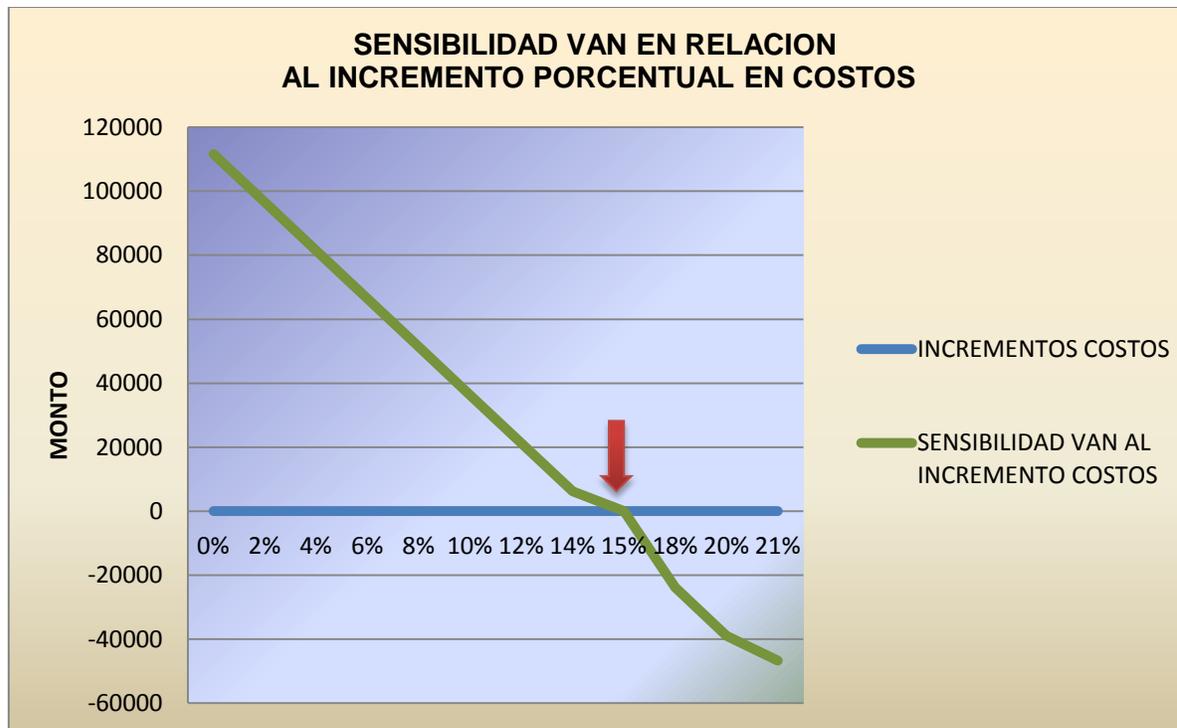
En la tabla siguiente se puede verificar que con un incremento del 15% al costo el VAN llega a cero y a partir de este punto, pasa a valores negativos, este caso un proyecto no viable.



VAN		0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%	14%	15%	18%
INCREMENTOS COSTOS											
SENSIBILIDAD VAN AL INCREMENTO COSTOS											
COSTOS	\$	111,651.30	\$96,590.89	\$81,530.49	\$66,470.08	\$51,409.67	\$36,349.27	\$21,288.86	\$6,228.46	\$0.00	(\$23,892.36)

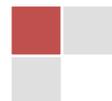
TABLA 6-7 SENSIBILIDAD AL COSTO

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



GRAFICA 6.4 SENSIBILIDAD AL INCREMENTO DE COSTOS

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN



6.9.2 SENSIBILIDAD A LA DISMINUCION AL PRECIO DE VENTA

El proyecto es muy sensible a la disminución del precio de venta debido a que se encuentra ubicado en un sector medio típico en el que existe mucha competencia y por lo tanto no es posible salir del límite del precio establecido por el mercado.

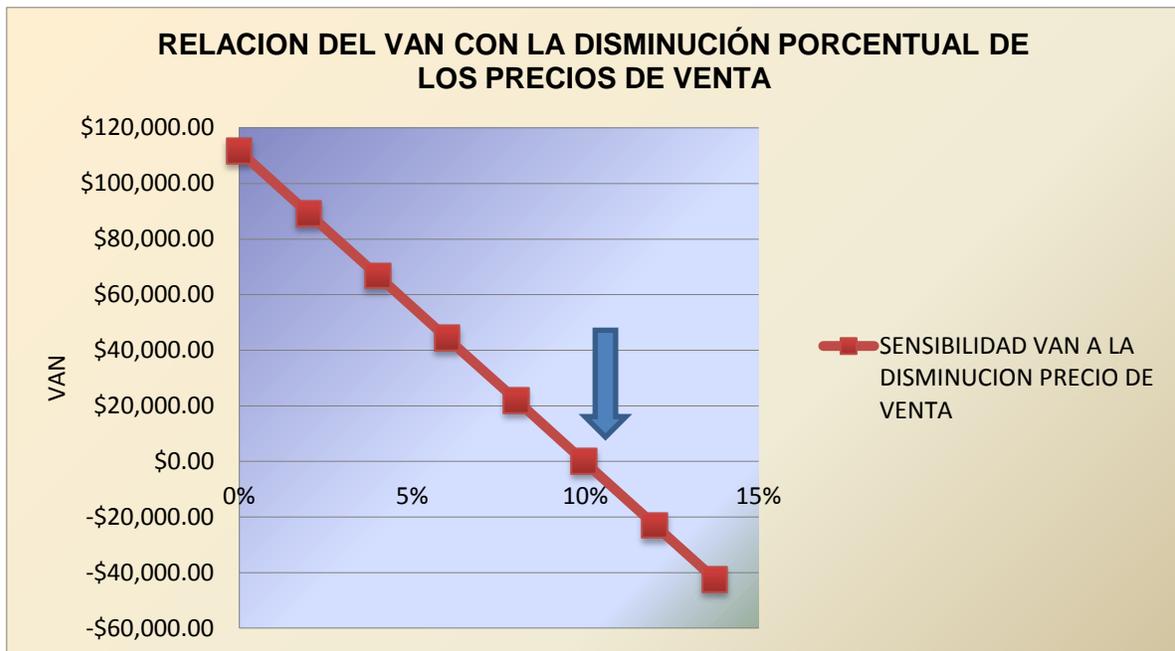
En la tabla se puede verificar que con un incremento del 10% al costo el VAN llega a cero y a partir de este punto, pasa a valores negativos, siendo en este caso un proyecto no viable.

VAN						
DISMINUCIÓN PRECIOS DE VENTA	0%	2%	4%	6%	8%	10%
SENSIBILIDAD VAN A LA DISMINUCION PRECIO DE VENTA	\$ 111,651.30	\$89,217.92	\$66,784.54	\$44,351.17	\$21,917.79	\$0.00

TABLA 6-8 SENSIBILIDAD A LA DISMINUCION DE PRECIOS DE VENTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN





GRAFICA 6.5 SENSIBILIDAD POR DISMINUCION DE PRECIOS DE VENTA

ELABORADO POR: ALEXANDRA YAJAMIN

6.10 ANALISIS DEL PROYECTO APALANCADO

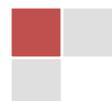
El ANALISIS del proyecto con apalancamiento nos muestra la ventaja o desventaja de realizar un crédito a una entidad financiera para la ejecución del proyecto.

Los requisitos necesarios para el proyecto son los siguientes.

Monto del préstamo (Mayor saldo negativo del flujo de caja): \$568.000

Tasa de interés bancario promedio: 11 %

Plazo del crédito: 15 meses

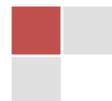


En conclusión el VAN con apalancamiento es mayor al VAN del proyecto puro.

	PROYECTO PURO	CON APALANCAMIENTO
VAN	\$ 111.651	\$196.548
UTILIDAD NETA	\$ 279.433	\$238.183

6.10.1 CONCLUSIONES

- La construcción del Conjunto Habitacional “AMARANTA”, tiene una utilidad de \$279.434 dólares, esto representa un margen de utilidad del 19% sobre el ingreso por ventas y un 24% de rentabilidad sobre el costo de inversión.
- El proyecto es admisible, ya que su VAN es mayor cero.
VAN = \$ 111651.30 >0
- Según el ANALISIS de riesgo por variaciones, se determina que el proyecto es altamente sensible a los cambios.
 - El VAN = 0, al incrementar un 15% al Costo, y baja aproximadamente \$10.000 por cada incremento del 2%
 - El VAN = 0, al disminuir un 10 % al Precio de Venta y baja aproximadamente \$23.000 por cada 2% de decremento al precio.
- Es indispensable cumplir con la programación inicial para el proyecto o en el mejor de los escenarios se debe ejecutar el proyecto con eficiencia y eficacia para obtener una mejor rentabilidad.
- Es beneficioso para el proyecto solicitar el financiamiento de una entidad bancaria, ya que el VAN incrementa \$ 84.897 dólares.



2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



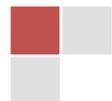
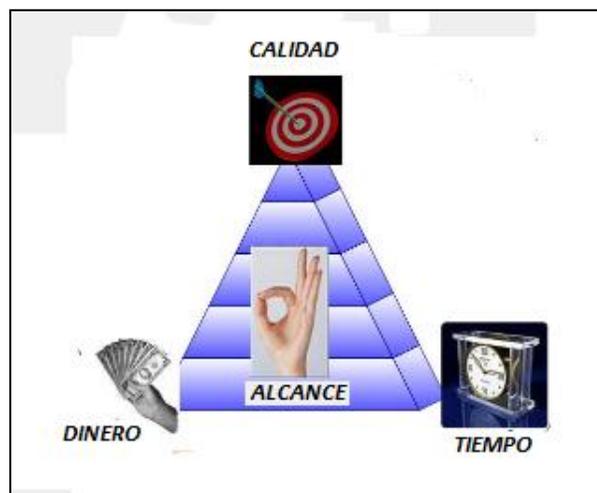
CAPITULO VII
GERENCIA DE
PROYECTO

7 CAPITULO VI GERENCIA DEL PROYECTO

Es vital para planificación y ejecución del **Proyecto Conjunto Habitacional AMARANTA**, generar estrategias de negocios que permitan organizar y administrar correctamente los recursos invertidos, además de poder monitorear permanentemente, el alcance, la calidad, los resultados y riesgos durante el proceso de ejecución fin de satisfacer todos los requerimientos del proyecto.

Una acertada dirección de proyectos debe basarse en los lineamientos como :

- Identificar los requerimientos del proyecto.
- Establecer objetivos claros y alcanzables
- Establecer una planificación clara enfocada a las expectativas de los interesados.
- Equilibrar la exigencia de calidad, alcance, tiempo y costo.



7.1 VISION DEL PROYECTO AMARANTA

El Conjunto Habitacional Amaranta inicia con la idea de construir 21 unifamiliares en un lote de propiedad de la Familia Yajamín, , la cual se enfoca en construir y vender viviendas para un sector para un sector Socio – ECONOMICO Medio Típico, debido a la gran demanda de unidades habitacionales en el sector del Calderón, ofreciendo un producto de calidad siempre proyectándose a mejorar su producto a un costo al alcance de sus clientes.

8 FASES DEL PROYECTO

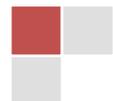
La estructura durante la vida del proyecto se establece con las siguientes fases:

- ➔ Iniciación
- ➔ Planificación
- ➔ Ejecución
- ➔ Promoción y Ventas
- ➔ Cierre

8.1.1 INICIACION

8.1.2 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

ACTA DE CONSTITUCION



PROMOTORES:	Familia Yajamín.
PROYECTO:	Conjunto Habitacional Amaranta.
CONSTRUCCIÓN:	Ing. Alexandra Yajamín.
FECHA DE INICIO DE PRE VENTAS:	Junio del 2013
FECHA DE INICIO DE OBRA:	Septiembre del 2013
DURACIÓN DEL PROYECTO:	21 Meses
GERENCIA DE PROYECTO:	Alexandra Yajamín, Ing. Civil.
VENTAS:	Mutualista Pichincha

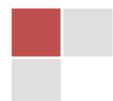
8.2 .OBJETIVOS DEL PROYECTO

Generales

- Construir soluciones habitacionales estéticas con una empresa líder en el mercado local creando una diferenciación con un producto de calidad ,bajo costos manteniendo una correcta dirección, organización y ética profesional,

Mercado

- Ser líder a nivel local en la construcción de vivienda en el Sector de Calderón
- Cumplir con el cronograma establecido.



- Desarrollar proyectos que mantengan estándares de calidad.
- Satisfacer las necesidades del cliente.

Financieros

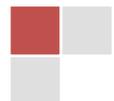
- Obtener la mayor rentabilidad posible del proyecto.
- Vender todas las unidades de vivienda en el plazo establecido según el cronograma.
- Recuperar el capital invertido en un lapso de 21 meses.

Planificación

Dentro de la planificación se establecen tareas y entregables necesarios para la organización de la empresa.

Tareas

- Legalización de la Calle Antonio Flores
- Estudio de Suelos.
- Anteproyecto arquitectónico.
- Proyecto Arquitectónico.
- Diseño de las Ingenierías, Estructural, Hidrosanitario, Eléctrico Mecánico, Paisajismo.
- Registro de Planos en el Municipio de Quito, Empresa Eléctrica, EMAP.
- Obtención del permiso del Cuerpo de Bomberos.



- Licencia de Construcción.
- Aprobación de Presupuesto y Cronograma de Obra.
- Iniciar la Declaratoria de Propiedad Horizontal.

Entregables:

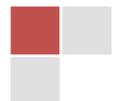
- Diseños: Arquitectónico, Eléctrico, Estructural, Hidrosanitario, Mecánico, Paisajístico.
- Registro de Proyecto Arquitectónico.
- Licencia de Construcción.
- Presupuesto
- Cronograma de Obra.

Duración:

Se realizará lo establecido en esta fase en un lapso de 5 meses, a partir de junio 2013.

Ejecución

- Selección del Talento Humano técnico, administrativo y operativo.
- Selección y acercamiento con las empresas proveedoras de material y equipo.
- Adquisición de material y equipo.
- Construcción de la obra.

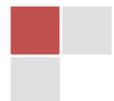


Tareas

- Definir los contratos con personal y proveedores
- Legalizar los seguros y afiliaciones.
- Adquisición de material y equipo.
- Construcción del cerramiento provisional, oficinas, guachimania y bodegas para la obra.
- Ejecución de Obras Preliminares.
- Ejecución de la Cimentación.
- Ejecución de la Estructura y Mampostería.
- Instalaciones Eléctricas e Hidrosanitarias.
- Acabados.
- Obras de urbanización.

Entregables

- Contratos legalizados del personal técnico, administrativo y operativo.
- Afiliación al IESS del personal y la Obra.
- Estudio de mercado de al menos 3 ofertas para la adjudicación de proveedores.
- Planillas de Avance de Obra.
- Informes mensual Técnico y Financiero del avance de obra.
- Ejecución de cada una de las fases de la obra.
- Declaratoria de Propiedad Horizontal del Proyecto.



Duración:

La ejecución de la obra se realizará en 11 meses a partir de noviembre 2013.

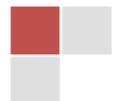
Promoción y Ventas

Tareas

- Crear una página web de la empresa YJM Constructores y promocionar el proyecto por este medio.
- Promocionar a través de vallas publicitarias ubicadas en el proyecto y sus alrededores y con la repartición de trípticos.
- Controlar el presupuesto definido para la publicidad.
- Medir continuamente la cantidad de ventas realizadas.
- Coordinar ventas, ejecución y entrega de las unidades de vivienda.

Entregables

- Página web de la Constructora.
- Vallas publicitarias y tríptico en la Obra.
- Reportes mensuales de ventas.
- Información contable del ingreso por ventas.
- Informes de Ventas en relación al Avance de Obra.



Duración

La duración de esta fase será de 17 meses, inicia con pre-ventas en Agosto 2013, y un tiempo de adicional en las ventas de 4 meses luego de concluir la ejecución.

Cierre

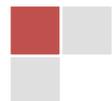
El cierre de proyecto se lo realizará cuando se hayan entregado todas las unidades de vivienda y ha satisfacción de los propietarios mediante un Acta de Entrega- Recepción, Además de la entrega formal del conjunto al Administrador.

Tareas:

- Solicitar el Permiso de Habitabilidad.
- Realizar Actas de Entrega- Recepción de cada casa al propietario.
- Legalizar las Escrituras de las casas
- Tramitar de la Devolución del Fondo de Garantía
- Verificar no adeudar el pago de los servicios básicos
- Entregar la Administración del Proyecto a los copropietarios del edificio.
- Efectuar el Cierre del proyecto, cancelando los contratos, cuentas pendientes.

Entregables

- Permiso de Habitabilidad.
- Acta de Entrega y Recepción de cada casa al propietario por parte de la constructora.
- Entrega del manual de propietario.



- Escrituras legalizadas de Compra Venta a cada propietario.
- Devolución del Fondo de Garantía.
- Acta de Entrega – Recepción a la Administración del Edificio a los copropietarios.
- Entrega de Planos As Build Arquitectónicos.

Duración

Esta fase tendrá una duración de 8 meses.

8.3 ALCANCE

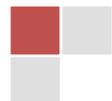
El alcance definirá específicamente lo comprendido y no comprendido en el proyecto.

Dentro del alcance:

- La planificación del proyecto:
- La comercialización y el marketing del proyecto
- Construcción del conjunto habitacional en su totalidad en 21 meses
- Instalación de equipos especiales (bombas, generador)
- Preventa
 - Entrega de las unidades de vivienda a los propietarios.

Fuera del alcance:

- El proyecto no cuenta con gas centralizado.
- No cuenta con piscinas, gimnasio, sauna, turco



- No se venderá parqueaderos adicionales al asignado.

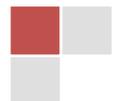
8.3.1 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL

El organigrama institucional, muestra de manera gráfica, ordenada y jerárquica, la organización de la empresa.



ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

- Ing. Alexandra Yajamín - Gerencia de Proyecto
- Ing. Fabián Suarez - Departamento Administrativo.
- Ing. Pablo Luna - Promoción y Ventas.

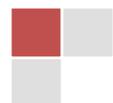


8.4 POLÍTICAS DE CAMBIOS

- No se aprobarán remodelaciones al diseño Arquitectónico, o a las Ingenierías establecidas en la planificación.
- No se realizarán modificaciones a los Acabados interiores si ya se encuentra terminada la unidad de vivienda.
- No se permitirá que los propietarios realicen los trámites de legalización de las escrituras.

8.5 PLAN DE RIESGOS

NIVEL	RIESGOS	PLAN DE CONTINGENCIA
Alto	Sobre oferta de unidades de vivienda en el sector	Obsequiar promociones e incrementar la publicidad
	Falta de liquidez para la construcción	Planificar correctamente el crédito bancario
Medio	Mora en los pagos de los compradores	Realizar un correcto ANALISIS de la situación económica del potencial comprador
Medio	Exceso de cambios solicitados en los Acabados	Planificar los presupuestos para diferentes tipos de cambios
		No aceptar cambios insignificantes en la decoración



8.6 FASES Y DURACIÓN ESTIMADA

El proyecto se encuentra dividido en 4 fases:

- Planificación
- Construcción
- Promoción y Ventas
- Entrega de viviendas, trámites finales

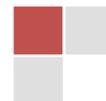
El Cronograma, detalla el tiempo en cual se realizarán cada una de las fases

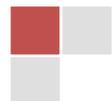
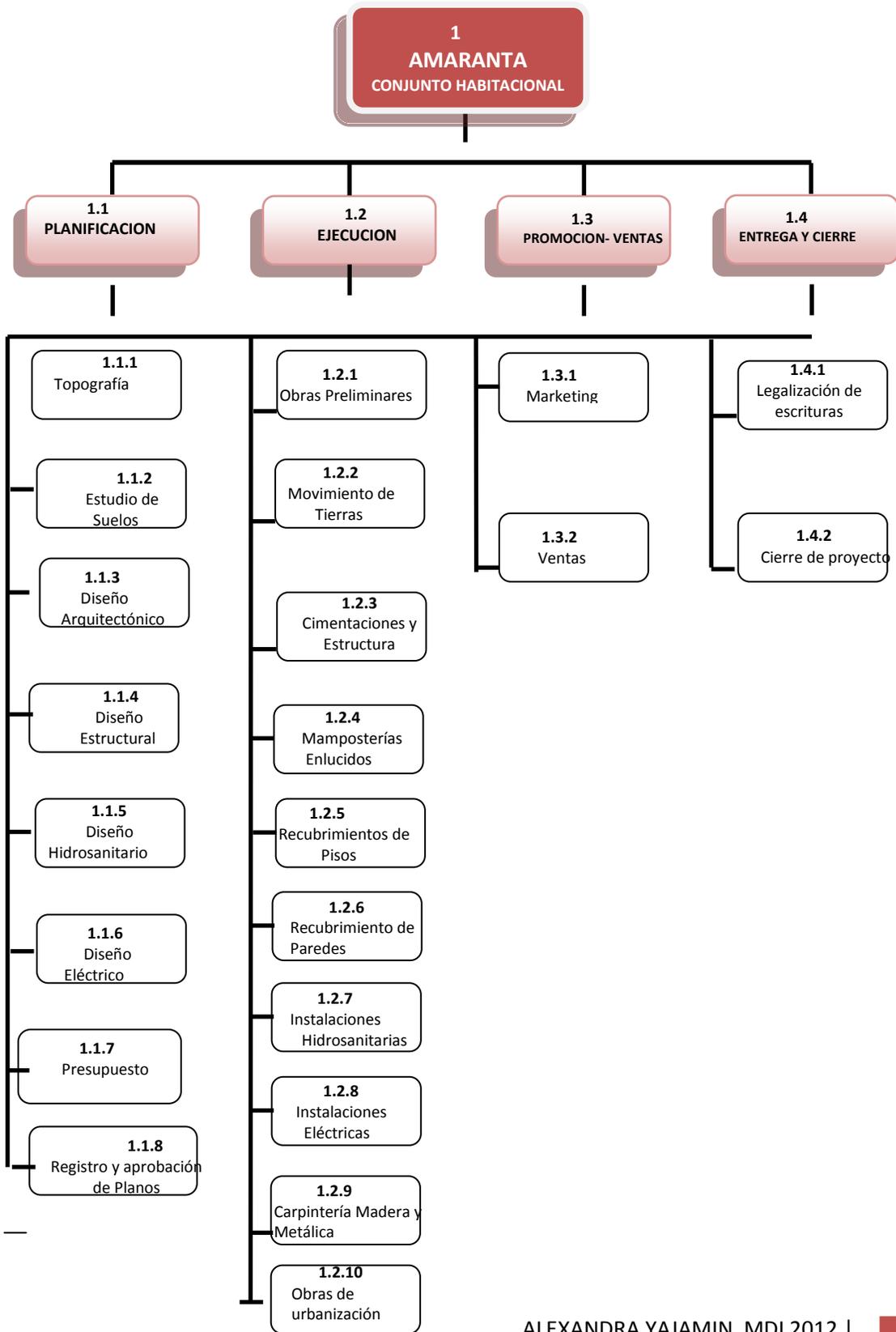
CRONOGRAMA CONJUNTO HABITACIONAL "AMARANTA"																																	
MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23											
PLANEACIÓN																																	
				EJECUCIÓN																													
								CASA MODELO																									
	PROMOCIÓN Y VENTAS																																
																					ENTREGA DE VIVIENDAS - CIERRE DEL PROYECTO												

8.7 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)

La estructura de Desglose del Trabajo EDT, descompone cada uno de los entregables hasta llegar definir todos los paquetes que serán necesarios en para ejecutar el proyecto.

8.8 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO (EDT)

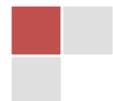




8.9 PLAN DE CUENTAS

El plan de cuentas de la obra Conjunto Habitacional Amaranta, tendrá la siguiente estructura.

- 0 Conjunto Habitacional AMARANTA
 - 1.0 Planificación
 - 1.1 Topografía
 - 1.2 Estudio de Suelos
 - 1.3 Diseño Arquitectónico
 - 1.4 Diseño Estructural
 - 1.5 Diseño Hidrosanitario
 - 1.6 Diseño Eléctrico
 - 1.7 Presupuesto
 - 1.8 Registro y aprobación de planos
 - 2.0 Ejecución
 - 2.1 Trabajos Preliminares
 - 2.1.1 Obras Preliminares
 - 2.2.2 Movimiento de Tierras
 - 2.2 Obra Gris
 - 2.2.1 Cimentación y Estructura
 - 2.2.2 Mampostería y Enlucidos
 - 2.3 Instalaciones
 - 2.3.1 Instalaciones Hidrosanitarias

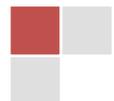


- 2.3.2 Instalaciones Eléctricas
- 2.4 Acabados
 - 2.4.1 Recubrimientos de Pisos
 - 2.4.2 Recubrimientos de Paredes
 - 2.4.3 Carpintería de Madera y Metálica
- 2.5 Obras de Urbanización
- 3.0 Promoción y Ventas
 - 3.1 Marketing
 - 3.2 Ventas
- 4.0 Entrega y Cierre de Proyecto
 - 4.1 Elaboración de planos As Built
 - 4.2 Permisos de Habitabilidad
 - 4.3 Legalización de escrituras
 - 4.4 Entrega de casas

8.10 HITOS PRINCIPALES

Cada hito señalado representa una transición de una fase a otra y debe ser considerado como un punto importante para la revisión general a fin de validar el avance de la obra y seguimiento correcto del cronograma establecido.

Se tomarán en cuenta los siguientes Hitos:



HITOS	FASES	INICIACION MES NUMERO	FINALIZACION MES NUMERO
	PLANIFICACIÓN INICIAL		
Hito 1	Acta de Constitución	1	1
	Obtención deo Permiso de Construcción	4	6
	CONSTRUCCIÓN		
Hito 2	Inicio de Construcción	6	
Hito 3	Final Cimentación	8	10
Hito 4	Final Obra Gris	10	14
Hito 6	Final Acabados	14	19
Hito 7	Final de la Fase de Cont.		19
	PROMOCIÓN Y VENTAS		
Hito 8	Ventas	3	20
	ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO		
Hito 9	Cierre Proyectos - Final Cobranza		23

8.11 SITUACIÓN ACTUAL

El estado actual del proyecto es el siguiente:

- Se cuenta con el terreno propiedad de la Familia Yajamín
- Aprobación de Anteproyecto
- Planos Arquitectónicos en proceso.
- Planos Estructurales, Eléctricos y Sanitarios en proceso.
- Presupuesto Referencial.



2012

CONJUNTO HABITACIONAL AMARANTA



CAPITULO VIII

ASPECTOS LEGALES

9.1 PROMOTOR Y CONSTRUCTOR

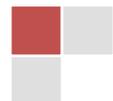
La razón social para la construcción del proyecto será la de Persona Natural Obligada a llevar contabilidad, por lo tanto, las obligaciones legales y tributarias recaen directamente sobre el constructor, en este caso la Ing. Alexandra Yajamín como Representante Legal de los fondos familiares.

9.2 FASES DEL PROYECTO

El proyecto Conjunto Habitacional Amaranta se regirá a la normativa vigente establecida por el Ilustre Municipio de Quito, bajo la Administración Zonal Calderón.

9.2.1 PLANIFICACIÓN

- **Del Terreno**, El terreno pertenece a la Familia Yajamín, por lo tanto será cancelado al final del proyecto.
- **IRM**, Una vez legalizada la calle Antonio Flores se solicitará la línea de fábrica con la cual se procederá a obtener los permisos de construcción.
- **Permiso de Construcción y permiso de acera**, Se obtendrá los permisos de construcción una vez que el Municipio de Quito haya aprobado todos los planos. Para los que se solicitan los siguientes requisitos :
 - Informe de Aprobación de planos emitido por el Municipio de Quito
 - Pólizas de garantías.
 - IRM actualizado.
 - Registro de Licencia de Construcción.



- Permiso y aprobación emitido por el Cuerpo de Bomberos
- Pago del Impuesto predial actualizado.
- Planos Eléctricos, Sanitarios, Estructurales aprobados por los colegios respectivos.
- El Permiso de Habitabilidad se obtendrá al culminar la obra.

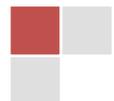
9.2.2 EJECUCION.

En esta fase hay que cumplir ciertos requisitos que son los siguientes:

- Solicitar a la Empresa Eléctrica una acometida Eléctrica de 220 V provisional.
- Estudio de mercado y la obtención de mínimo 3 ofertas para definir al proveedor de material y equipo.
- Solicitar una acometida de Agua potable y alcantarillado de EMAP.
- Solicitar una acometida de Energía Eléctrica.
- Legalizar la afiliación al IESS al personal técnico, administrativo y operativo de la obra.
- Controles de edificaciones (3 controles durante la obra), para tramitar la declaratoria de propiedad horizontal.

9.2.3 PROMOCION Y VENTAS

- Permiso otorgado por el Municipio de Quito para colocar las valla publicitaria.



- Reserva y la promesa de contra venta firmada por el Representante Legal de la empresa y los clientes.
- Contratación de un profesional encargado de la venta en obra.
- Contratación de un profesional para la creación de una página web.

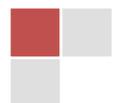
9.2.4 ENTREGA DE VIVIENDAS Y CIERRE DE PROYECTO

Se solicitarán los siguientes requisitos para llegar exitosamente, al Cierre de Proyecto.

- Obtener la Declaratoria de la Propiedad Horizontal, el cual será el único documento habilitante para tramitar el traspaso de dominio a los propietarios.
- Obtener la Devolución de los fondos de garantía.
- Emitir la documentación necesaria a los clientes a fin de que puedan realizar la Gestión de créditos hipotecarios.
- Liquidar los contratos con proveedores
- Liquidar y obligaciones con contratos con el personal que intervino en la ejecución del proyecto.
- Realizar un estado financiero final del proyecto.

9.3 IMPUESTOS Y TRIBUTACIONES Y OBLIGACIONES

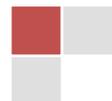
PATRONALES



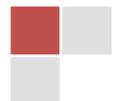
Patronales	
Utilidades a los empleados	15% de las utilidades brutas
Décimo tercer sueldo	Doceava parte de todos los ingresos percibidos por el trabajador
Décimo cuarto sueldo	Una remuneración básica unificada
Afiliación patronal al IESS	11,15% del salario de cada empleado
Obligaciones fiscales	
Impuesto al Valor Agregado	12% o según la razón social del proveedor
Impuesto a la Renta (compras)	1% a 2% según la razón social del
Impuesto a la Utilidad	1,5%
Impuesto a la Renta (empresa)	25% de las utilidades anuales

9.3.1 CONCLUSIONES

- Los Impuestos, Tributación y Obligaciones patronales son irrenunciables y obligatorias en caso de no cumplirlas llevarán a sanciones tanto económicas como penales y a la paralización de la obra.
- Se debe ejecutar las obras cumpliendo todas las normativas establecidas por el Municipio de Quito, además de las normas vigentes en el Código Ecuatoriano de la Construcción.

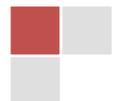


- Los contratos con el personal y proveedores deben ser legibles y especificar detalladamente, el Objeto del Contrato.



BIBLIOGRAFIA

- Banco Central del Ecuador, Estadísticas,
http://www.bc.fin.ec/documentos/Estadisticas/IndicadoresRegionales/EMOE_Guayas122007.pdf
Fecha de búsqueda Junio 2013
- Banco Central del Ecuador, Tasas de Interés,
<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
Fecha de búsqueda: Junio 2013
- Francisco Alemán Vargas. Perspectiva Económica 2012 : Un enfoque Gerencial
<http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/articulos/perspectivaeconomica2012.pdf>.
Fecha de búsqueda: Septiembre 2012
- Andes
<http://andes.info.ec/econom%C3%ADa/5463.html>
Fecha de búsqueda: Septiembre 2012.
- El Comercio : Ecuador Reajusta a la baja el crecimiento del PIB
http://www.elcomercio.com/negocios/Ecuador-reajusta-baja-crecimiento-PIB-economia_0_739126089.html



OTRAS FUENTES

- Estudio de Mercado 2012
Ernesto Gamboa
- Ec. Franklin Maiguashca Entorno ECONOMICO MDI 2012
- Ing. Xavier Castellanos – Tesis Varias – MDI
- Guía de Dirección de Proyectos - TENSTEP

