



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

**COLEGIO DE POSTGRADOS**

**PLAN DE NEGOCIOS DEL PROYECTO VAYEZ SEBASTIÁN**

**AUTOR PATRICIO BONILLA**

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

**Quito Octubre 2011**

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**Colegio de Postgrados**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS**

**PLAN DE NEGOCIOS DEL PROYECTO VAYEZ SEBASTIÁN**

**Autor:**  
**PATRICIO BONILLA NARVÁEZ**

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 Gámez Guardiola  
**Director MDI, Madrid, UPM**  
Miembro del Comité de Tesis

---

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

---

Victor Viteri PhD.  
**Decano del Colegio de Postgrados**

---

Quito, octubre de 2011

© **Derechos de autor:**

Patricio Bonilla Narváz  
2011

**DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a mis dos ángeles que me guían desde el cielo, a mi papá Patricio, a mi hermana Andrea, a mi novia Estefanía y a todos mis amigos y compañeros de curso....

**Resumen**

El presente trabajo describe el plan de negocios del proyecto inmobiliario Vayez Sebastián, el cual se encuentra ubicado en la ciudad de Quito en la Urbanización El Condado. El promotor es la empresa constructora Vayez Construcciones.

El proyecto fue concebido tomando en cuenta el entorno macroeconómico del país, el impacto de su ubicación en el sector, el análisis y estudio de la competencia, así como el de oferta y demanda y preferencias de compra de los clientes.

Se resaltó sus cualidades en el diseño arquitectónico y se establecieron todos los costos así como el precio de venta. Con esto se estableció la estrategia comercial y se realizaron los flujos de caja, que permitieron obtener el valor presente neto y la tasa interna de retorno. Estos indicadores avizoraban que el proyecto era financieramente viable. También se hicieron los análisis de sensibilidades ante variaciones en los costos y en el precio de venta.

Se hizo el estudio de todo el componente legal del proyecto y de todos los requisitos que debe cumplir el proyecto para llevarse a cabo sin contratiempos. Finalmente se efectuó el estudio de la gerencia del proyecto en donde se determinó el alcance del proyecto, los entregables producidos con sus respectivas fechas de entrega, riesgos y supuestos.

**Abstract**

The actual document describes the business plan of the Vayez Sebastián property Project that is located in the city of Quito as part of the Condado urbanization. The promoter is the building company Vayez Construcciones.

In order to create the project, there were some aspects that were taken into account; such as, the macroeconomic environment of the county, the impact of its area location, the analysis of: other building companies, the offer and demand and the costumers preferences as well.

Moreover, in this document, the qualities of the architectural design of the building were stressed. All the costs and the retail price were established. With the help of this information, it was possible to set the commercial strategy and the cash flow up, which allow having the actual net price and the internal return rate. These factors indicated that the project had financial viability. In addition, there were made the analysis of sensitivities that could occur in cost variations and the analysis of the retail price.

Finally, the whole legal component of the Project, and all the requirements the Project has to fulfill in order to be done without any mishap were analyzed. To conclude, the study of the management of the project was done which includes the determination of the scope of the project and the delivery of finished products with its dispatch dates, ricks and assumptions.

# **VAYEZ SEBASTIÁN**

## **PLAN DE NEGOCIOS**

---

### **TABLA DE CONTENIDO**

RESUMEN EJECUTIVO .....	I
1. ENTORNO MACROECONÓMICO .....	2
1.1. ANTECEDENTES .....	2
1.2. PRODUCTO INTERNO BRUTO .....	2
1.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN.....	4
1.4. INFLACIÓN DEL ECUADOR.....	5
1.5. SISTEMA FINANCIERO PRIVADO – SEGMENTO VIVIENDA.....	6
1.6. INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL.....	8
1.7. CRÉDITOS HIPOTECARIOS.....	10
1.8. RIESGO PAÍS .....	11
1.9. PRECIO DEL PETRÓLEO.....	12
1.10. CONCLUSIONES.....	14
2. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN .....	15
2.1. EL PROYECTO Y SU UBICACIÓN .....	16
2.2. MAPA DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	19
2.3. EL PROYECTO Y SU ACCESIBILIDAD.....	20
3. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	23
3.1. EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO.....	23
3.2. INTRODUCCIÓN.....	23
3.3. OFERTA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE QUITO .....	24
3.4. INFORMACIÓN INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE QUITO.....	25
3.5. PRECIOS POR METRO CUADRADO SEGÚN EL TIPO DE VIVIENDA .....	26
3.6. INGRESOS. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES.....	27
3.7. DEMANDA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE QUITO.....	29
3.7.1. INTRODUCCION.....	29
3.7.2. SEGMENTACION DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS .....	29
3.7.3. CRECIMIENTO POBLACIONAL.....	31
3.7.4. DEMANDA INMOBILIARIA TOTAL .....	32
3.7.5. DEMANDA INMOBILIARIA POTENCIAL .....	32
3.7.6. DEMANDA INMOBILIARIA POTENCIAL CALIFICADA.....	33
3.8. PERFIL DEL CLIENTE .....	35
3.9. CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA.....	35

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

3.10.	UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA.....	36
3.11.	CUADRO DE CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA .....	37
3.12.	ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA COMPETENCIA.....	38
3.13.	ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA.....	38
3.14.	ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA.....	39
3.14.1.	PRECIO POR METRO CUADRADO .....	40
3.14.2.	UBICACIÓN.....	41
3.14.3.	ARQUITECTURA.....	41
3.14.4.	SERVICIOS .....	42
3.14.5.	FINANCIAMIENTO .....	43
3.15.	RESUMEN CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA.....	43
3.16.	ANÁLISIS DEL PERFIL DEL PROMOTOR.....	44
3.17.	ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA COMPETENCIA	
	45	
3.17.1.	VENTAJAS.....	45
3.17.2.	DESVENTAJAS .....	46
3.18.	ANÁLISIS DE LA ABSORCIÓN .....	46
3.19.	CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	48
4.	COMPONENTE TÉCNICO .....	50
4.1.	INTRODUCCIÓN.....	50
4.2.	DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DEL TERRENO.....	50
4.3.	EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS MUNICIPALES	51
4.4.	ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL COS .....	52
4.5.	IMPLANTACION DEL PROYECTO.....	53
4.5.1.	RESUMEN DE ÁREAS.....	53
4.5.2.	ÁREA BRUTA DEL PROYECTO.....	54
4.5.3.	ÁREA NO COMPUTABLE DEL PROYECTO.....	55
4.6.	DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DEL DISEÑO ARQUITECTÓNICO.....	56
4.6.1.	DISEÑO ARQUITECTÓNICO EXTERIOR .....	56
4.6.2.	DISEÑO ARQUITECTÓNICO INTERIOR.....	61
4.7.	CUADRO DE ACABADOS.....	64
4.8.	CONCLUSIONES.....	66
5.	COSTOS DEL PROYECTO.....	67



**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

5.1.	RESUMEN DE COSTOS .....	67
5.2.	VALOR DEL TERRENO POR EL MÉTODO RESIDUAL.....	68
5.3.	COSTOS DIRECTOS .....	69
5.4.	COSTOS INDIRECTOS .....	70
5.5.	COMPARATIVO DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS .....	71
5.6.	CRONOGRAMA DEL PROYECTO .....	72
5.7.	CONCLUSIONES.....	73
6.	ESTRATEGIA COMERCIAL .....	74
6.1.	TIPO DE ESTRATEGIA .....	74
6.2.	PRODUCTO.....	74
6.3.	PRECIO .....	74
6.3.1.	ESQUEMA DE CRÉDITO .....	75
6.3.2.	CRONOGRAMA VENTAS .....	77
6.4.	PLAZA .....	78
6.5.	PROMOCIÓN .....	78
6.6.	CONCLUSIONES.....	80
7.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	81
7.1.	INCIDENCIA DE LA INVERSIÓN.....	81
7.2.	INCIDENCIA DEL ÁREA VENDIBLE .....	81
7.3.	ANÁLISIS ESTÁTICO.....	82
7.4.	TASA DE DESCUENTO.....	83
7.5.	ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO PURO .....	85
7.5.1.	FLUJO DE COSTOS .....	85
7.5.2.	FLUJO DE VENTAS .....	86
7.5.3.	FLUJO DE CAJA BASE.....	86
7.6.	VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO PURO .....	88
7.7.	SENSIBILIDAD DEL VAN POR AUMENTO EN LOS COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN.....	89
7.8.	SENSIBILIDAD DEL VAN POR DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA.....	90
7.9.	ESCENARIO POR VARIACIÓN EN LOS COSTOS DIRECTOS Y EN EL PRECIO DE VENTA.....	91
7.10.	ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO APALANCADO .....	92

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

7.10.1.	FLUJO DE COSTOS .....	92
7.10.2.	FLUJO DE VENTAS .....	93
7.10.3.	FLUJO DE PROYECTO APALANCADO .....	93
7.11.	VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO APALANCADO .....	95
7.12.	VAN DEL PROYECTO PURO VERSUS VAN DEL PROYECTO APALANCADO.....	95
7.13.	ESCENARIO POR VARIACIÓN EN LOS COSTOS DIRECTOS Y EN EL PRECIO DE VENTA .....	96
8.	COMPONENTE LEGAL.....	97
8.1.	EL PROMOTOR Y EL CONSTRUCTOR.....	97
8.2.	LA PROPIEDAD .....	97
8.3.	REQUISITOS MUNICIPALES.....	97
8.4.	ESQUEMA LEGAL CON EL CLIENTE.....	100
9.	DIRECCIÓN DE PROYECTO.....	101
9.1.	RESUMEN GENERAL DEL PROYECTO .....	101
9.2.	ALCANCE DEL PROYECTO .....	102
9.2.1.	DENTRO DEL ALCANCE .....	102
9.2.2.	FUERA DEL ALCANCE .....	103
9.3.	ENTREGABLES PRODUCIDOS .....	103
9.4.	COSTOS DEL PROYECTO .....	104
9.5.	DURACIÓN.....	106
9.6.	SUPUESTOS.....	106
9.7.	RIESGOS .....	107
9.8.	ENFOQUE DEL PROYECTO.....	107
10.	CONCLUSIONES GENERALES .....	109
11.	BIBLIOGRAFÍA.....	111
12.	ANEXOS .....	113

**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<b>GRÁFICO 1.2. PIB DEL ECUADOR 1990 – 2010</b> .....	3
<b>GRÁFICO 1.3. PIB DE LA CONSTRUCCIÓN 2003 – 2009</b> .....	4
<b>GRÁFICO 1.4. INFLACIÓN DEL ECUADOR 2003 – 2009</b> .....	5
<b>GRÁFICO 1-4A. INFLACIÓN ANUAL EN AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS – ENERO 2011</b> .....	6
<b>GRÁFICO 1.5. TASAS REFERENCIALES DE VIVIENDA</b> .....	7
<b>GRÁFICO 1.5A. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE VIVIENDA</b> .....	7
<b>GRÁFICO 1.5B. DESTINO DE CRÉDITO SISTEMA FINANCIERO</b> .....	8
<b>GRÁFICO 1.6. PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS DEL IESS OCT 2010 – MAR 2011</b> ....	9
<b>GRÁFICO 1.6A. NÚMERO DE OPERACIONES DEL IESS OCT 2010 – MAR 2011</b> ... 9	
<b>GRÁFICO 1.7.COMPOSICIÓN DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS</b> .....	11
<b>GRÁFICO 1.8. RIESGO PAÍS</b> .....	12
<b>GRÁFICO 1.9. PIB DE LA CONSTRUCCIÓN Y PIB DEL PETRÓLEO</b> .....	13
<b>GRÁFICO 3.4.1. OFERTA INMOBILIARIA EN QUITO AÑO 2010</b> .....	25
<b>GRÁFICO 3.4.2. OFERTA INMOBILIARIA EN QUITO AÑO 2010</b> .....	26
<b>GRÁFICO 3.5.1. VALOR PROMEDIO USD M2 POR TIPO DE VIVIENDA – OFERTA ACTUAL EN QUITO</b> .....	27
<b>GRÁFICO 3.7.2A. PREFERENCIA POR TIPO DE VIVIENDA 2005</b> .....	30
<b>GRÁFICO 3.7.2B. PREFERENCIA POR TIPO DE VIVIENDA</b> .....	30
<b>GRÁFICO 3.7.3. PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO POBLACIONAL LA DELICIA</b>	
31	
<b>GRÁFICO 3.7.6. INTENCIÓN DE COMPRA</b> .....	33
<b>GRÁFICO 3.7.6.1. MERCADO POTENCIAL &amp; DEMANDA INMOBILIARIA</b> .....	34
<b>GRÁFICO 3.14.1. COMPARATIVO POR METRO CUADRADO</b> .....	40
<b>GRÁFICO 3.14.2. COMPARATIVO POR UBICACIÓN</b> .....	41
<b>GRÁFICO 3.14.3. COMPARATIVO POR ARQUITECTURA</b> .....	42
<b>GRÁFICO 3.14.4. COMPARATIVO POR SERVICIOS</b> .....	42
<b>GRÁFICO 3.14.5. COMPARATIVO POR FINANCIAMIENTO</b> .....	43
<b>GRÁFICO 3.18. ÍNDICE DE ABSORCIÓN</b> .....	48
<b>GRÁFICO 3.19. DEMANDA VS. OFERTA EN EL CONDADO</b> .....	49
<b>GRÁFICO 4.4.1. COS TOTAL &amp; COS PB</b> .....	52

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

<b>GRÁFICO 4.5.1.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – RESUMEN DE ÁREAS .....	53
<b>GRÁFICO 4.5.2.</b> ÁREA ÚTIL Y ÁREA NO COMPUTABLE CUBIERTA.....	54
<b>GRÁFICO 4.5.3.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – ÁREA BRUTA VS. ÁREA NO COMPUTABLE .....	56
<b>GRÁFICO 5.1.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – RESUMEN DE COSTOS .....	67
<b>GRÁFICO 5.3.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – PRESUPUESTO JUNIO 2011.....	70
<b>GRÁFICO 5.4.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS INDIRECTOS JUNIO 2011 .....	71
<b>GRÁFICO 5.5.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS DIRECTOS VS. COSTOS INDIRECTOS JUNIO 2011 .....	72
<b>GRÁFICO 5.6.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – INVERSIONES PARCIALES VS. INVERSIONES ACUMULADAS.....	73
<b>GRÁFICO 7.3.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – ANÁLISIS ESTÁTICO .....	83
<b>GRÁFICO 7.5.1.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS PARCIALES VS. COSTOS ACUMULADOS .....	85
<b>GRÁFICO 7.5.2.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – INGRESOS PARCIALES VS. INGRESOS ACUMULADOS .....	86
<b>GRÁFICO 7.5.3.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – SALDO DE CAJA BASE.....	87
<b>GRÁFICO 7.7.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – SENSIBILIDAD POR AUMENTO EN LOS COSTOS DIRECTOS .....	89
<b>GRÁFICO 7.8.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – SENSIBILIDAD POR DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA .....	90
<b>GRÁFICO 7.10.1.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS DEL PROYECTO APALANCADO.....	92
<b>GRÁFICO 7.10.2.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – VENTAS DEL PROYECTO APALANCADO.....	93
<b>GRÁFICO 7.10.3.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – SALDO DE CAJA BASE – PROYECTO APALANCADO.....	94

# **VAYEZ SEBASTIÁN**

## **PLAN DE NEGOCIOS**

---

### **ÍNDICE DE TABLAS**

<b>TABLA 1.7. COMPOSICIÓN DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS</b> .....	10
<b>TABLA 1.10. COMPOSICIÓN DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS</b> .....	14
<b>TABLA 3.6.1. VALOR PROMEDIO USD M2 POR TIPO DE VIVIENDA – OFERTA ACTUAL EN QUITO</b> .....	28
<b>TABLA 3.6.2. DESCRIPCIÓN DEL NIVEL SOCIO ECONÓMICO</b> .....	28
<b>TABLA 3.7.5.1. DEMANDA POTENCIAL</b> .....	32
<b>TABLA 3.7.6. DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA</b> .....	34
<b>TABLA 3.7.6.2. DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA LA DELICIA</b> .....	34
<b>TABLA 3.8. PERFIL DEL CLIENTE</b> .....	35
<b>TABLA 3.14. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA</b> .....	39
<b>TABLA 3.18. ANÁLISIS DE LA ABSORCIÓN</b> .....	47
<b>TABLA 4.3: RESUMEN DEL INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA</b> ....	51
<b>TABLA 4.3.1. IRM VS. VAYEZ SEBASTIÁN</b> .....	51
<b>TABLA 4.4. IRM VS. VAYEZ SEBASTIÁN</b> .....	52
<b>TABLA 4.5.1. VAYEZ SEBASTIÁN – RESUMEN DE ÁREAS</b> .....	53
<b>TABLA 4.5.3. VAYEZ SEBASTIÁN –ÁREAS NO COMPUTABLES</b> .....	55
<b>TABLA 4.6.2. VAYEZ SEBASTIÁN – UNIDADES DE VIVIENDA</b> .....	61
<b>TABLA 4.7. VAYEZ SEBASTIÁN – CUADRO DE ACABADOS</b> .....	65
<b>TABLA 5.1. VAYEZ SEBASTIÁN – RESUMEN DE COSTOS</b> .....	67
<b>TABLA 5.2. VAYEZ SEBASTIÁN – RESUMEN DE COSTOS</b> .....	68
<b>TABLA 5.3. VAYEZ SEBASTIÁN – PRESUPUESTO JUNIO DE 2011</b> .....	69
<b>TABLA 5.4. VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS INDIRECTOS</b> .....	70
<b>TABLA 6.3. VAYEZ SEBASTIÁN – ESQUEMA DE PRECIOS</b> .....	75
<b>TABLA 6-1: VAYEZ SEBASTIÁN – ESQUEMA DE CRÉDITO</b> .....	76
<b>TABLA 7.1. VAYEZ SEBASTIÁN – INCIDENCIA EN COSTOS Y PRECIOS</b> .....	81
<b>TABLA 7.2. VAYEZ SEBASTIÁN – ÁREA ÚTIL VS. COSTOS</b> .....	81
<b>TABLA 7.3. VAYEZ SEBASTIÁN – ANÁLISIS ESTÁTICO</b> .....	82
<b>TABLA 7.6. VAYEZ SEBASTIÁN – VAN</b> .....	88
<b>TABLA 7.7. VAYEZ SEBASTIÁN – SENSIBILIDAD POR AUMENTO EN LOS COSTOS DIRECTOS</b> .....	89

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

<b>TABLA 7.8.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – SENSIBILIDAD POR DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA.....	90
<b>TABLA 7.9:</b> VAYEZ SEBASTIÁN – SENSIBILIDAD POR DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA.....	91
<b>TABLA 7.10.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – PROYECTO APALANCADO.....	92
<b>TABLA 7.11.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – VAN. PROYECTO APALANCADO.....	95
<b>TABLA 7.12.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – PROYECTO PURO Y APALANCADO.....	95
<b>TABLA 7.13.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – ESCENARIO PRECIO DE VENTA VS. COSTOS	96
<b>TABLA 9.4.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – RESUMEN DE COSTOS.....	104
<b>TABLA 9.4.1.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS DIRECTOS.....	105
<b>TABLA 9.4.2.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – COSTOS INDIRECTOS.....	105
<b>TABLA 9.5.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – DURACIÓN ESTIMADA.....	106
<b>TABLA 9.7.</b> VAYEZ SEBASTIÁN – CUADRO DE RIESGOS.....	107

## **RESUMEN EJECUTIVO**



### **❖ ANTECEDENTES**

Por excelencia la urbanización El Condado es considerada como uno de los mejores sectores de la ciudad de Quito para tener una vivienda, porque reúne condiciones de seguridad, tranquilidad y espacio para sus residentes.











Es aquí donde el promotor, Vayez Construcciones; una empresa dedicada a la construcción de soluciones habitacionales por más de 13 años, adquirió un terreno esquinero de 734 m<sup>2</sup>, con el propósito de desarrollar su tercer proyecto inmobiliario, con el cual busca aumentar su presencia y nombre dentro de la urbanización.

Vayez Sebastián, es un exclusivo edificio de cuatro pisos de alto que cuenta con ocho departamentos, dos suites y un nivel de subsuelos para parqueaderos y bodegas. Todos los diseños de ingeniería y arquitectura fueron desarrollados dentro del equipo técnico de la constructora.

A continuación, mostraré los datos más relevantes, relacionados al proyecto y cuyo estudio detallado se encuentra en el presente plan de negocios.

❖ **ENTORNO MACROECONÓMICO**

Después de analizar varios indicadores que muestran la situación actual de la nación, se los ha resumido de la siguiente manera.

<b>CRÉDITO</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>	<b>TENDENCIA</b>	<b>REPERCUCIÓN</b>
<b>PIB</b>	5,06%		
<b>PIB construcción</b>	2,55%		
<b>Inflación</b>	3,17%		
<b>Créditos hipotecarios</b>	\$ 1.135.701.666,00		
<b>Precio del petróleo</b>	7,93%		

Tomando en cuenta las condiciones actuales en las que se encuentra el país, el proyecto Vayez Sebastián no se verá afectado negativamente por el impacto de estas. Por el contrario, la recuperación del mercado inmobiliario tendrá un efecto positivo en las decisiones de compra de sus clientes.

Una de las principales razones es la participación del IESS, cuya emisión de créditos hipotecarios ha batido record en los últimos años.



El panorama es positivo siempre y cuando los precios del petróleo marquen una tendencia estable puesto que el Ecuador tiene una economía cuya permanencia depende de las variaciones en los precios de este producto.

❖ **RESUMEN FINANCIERO**

Para el análisis financiero se realizaron dos estudios, el primero de manera estático sin financiamiento y el otro con el proyecto apalancado.

❖ Para el análisis estático se obtuvo lo siguiente:

<b>VAYEZ SEBASTIÁN</b>	
Área Útil (m2)	1130,35
Inversión total	\$ 1.052.581,14
USD/m2 (Costo total)	\$ 931,20
Ingreso total	\$ 1.243.919,53
USD/m2 (Ingreso total)	\$ 1.100,47
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 191.338,39</b>
<b>Margen</b>	<b>15%</b>
<b>Rentabilidad</b>	<b>18%</b>

- ✓ Los valores de margen y rentabilidad se ven afectados por el alto costo del terreno en precios actuales de mercado, con lo cual evidentemente aumenta también en los costos por metro cuadrado de área vendible.

La tasa de descuento empleada para la obtención del VAN del proyecto puro es 22%, con ella se obtuvieron los siguientes indicadores:

<b>VAYEZ SEBASTIÁN - PROYECTO PURO</b>	
Tasa de descuento anual	22%
Utilidad	\$ 191.338,00
Inversión máxima	\$ 566.459,00
<b>VAN</b>	<b>\$ 36.112,01</b>
<b>TIR mensual</b>	<b>2,17%</b>
<b>TIR anual</b>	<b>29%</b>

- ✓ De este análisis, la inversión máxima que debe realizar el promotor es 566 mil dólares, los cuales serán cubiertos mediante capital propio de los accionistas.

- ✓ En un escenario combinado se determina que el proyecto es bastante sensible ante variaciones en los precios de ventas; con un máximo descuento de 4% para que el VAN sea igual a cero. Mientras que en cuanto a costos, el proyecto es capaz de aguantar una subida de ellos hasta máximo 6%, pasado este valor el VAN se vuelve negativo.

<b>ESCENARIO POR AUMENTO DE COSTOS Y DISMINUCIÓN DE PRECIOS DE VENTA</b>						
<b>PRECIO</b>	<b>36.112</b>	<b>0%</b>	<b>-1%</b>	<b>-2%</b>	<b>-3%</b>	<b>-4%</b>
<b>COSTOS</b>	0%	36.112	26.526	16.939	7.353	-2.234
	1%	29.902	20.315	10.729	1.142	-8.444
	2%	23.691	14.105	4.518	-5.068	-14.655
	3%	17.481	7.894	-1.692	-11.279	-20.865
	4%	11.270	1.684	-7.903	-17.489	-27.076
	5%	5.060	-4.527	-14.113	-23.700	-33.286
	6%	-1.151	-10.737	-20.324	-29.910	-39.496
	7%	-7.361	-16.948	-26.534	-36.120	-45.707
	8%	-13.572	-23.158	-32.744	-42.331	-51.917
	9%	-19.782	-29.368	-38.955	-48.541	-58.128
	10%	-25.992	-35.579	-45.165	-54.752	-64.338
	11%	-32.203	-41.789	-51.376	-60.962	-70.549

- ❖ Para el análisis del proyecto apalancado se obtuvo lo siguiente:

<b>VAYEZ SEBASTIÁN</b>	
Área Útil (m2)	1130,35
Inversión total	\$ 1.052.581,14
USD/m2 (Costo total)	\$ 931,20
Ingreso total	\$ 1.243.919,53
USD/m2 (Ingreso total)	\$ 1.100,47
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 135.338,00</b>
<b>Margen</b>	<b>11%</b>
<b>Rentabilidad</b>	<b>13%</b>

<b>VAYEZ SEBASTIÁN - PROYECTO PURO</b>	
Tasa de descuento anual	22%
Utilidad	\$ 135.338,00
Inversión máxima	\$ 262.659,00
<b>VAN</b>	<b>\$ 61.381,76</b>
<b>TIR mensual</b>	<b>3,76%</b>
<b>TIR anual</b>	<b>55,76%</b>

- ✓ De proyecto apalancado, la inversión máxima que debe realizar el promotor es 262 mil dólares. Por este motivo y porque el VAN se incrementa en más del 40%, este proyecto debe ser financiado mediante un préstamo bancario.
- ✓ En este escenario el proyecto puede soportar un incremento máximo en sus costos directos de 9% y una reducción en sus precios de ventas de máximo el 4%; superados estos valores el VAN se torna negativo convirtiéndose en un proyecto financieramente no viable.

<b>ESCENARIO POR AUMENTO DE COSTOS Y DISMINUCIÓN DE PRECIOS DE VENTA</b>						
<b>PRECIO</b>	<b>VAN</b>	<b>0%</b>	<b>-1%</b>	<b>-2%</b>	<b>-3%</b>	<b>-4%</b>
<b>COSTOS</b>	<b>0%</b>	61.381,76	48.519,80	35.657,84	22.795,88	9.933,92
	<b>1%</b>	55.171,31	42.309,35	29.447,39	16.585,43	3.723,47
	<b>2%</b>	48.960,85	36.098,90	23.236,94	10.374,98	-2.486,98
	<b>3%</b>	42.750,40	29.888,45	17.026,49	4.164,53	-8.697,43
	<b>4%</b>	36.539,95	23.678,00	10.816,04	-2.045,92	-14.907,88
	<b>5%</b>	30.329,50	17.467,55	4.605,59	-8.256,37	-21.118,33
	<b>6%</b>	24.119,05	11.257,10	-1.604,86	-14.466,82	-27.328,78
	<b>7%</b>	17.908,60	5.046,65	-7.815,31	-20.677,27	-33.539,23
	<b>8%</b>	11.698,15	-1.163,80	-14.025,76	-26.887,72	-39.749,68
	<b>9%</b>	5.487,70	-7.374,25	-20.236,21	-33.098,17	-45.960,13
	<b>10%</b>	-722,75	-13.584,70	-26.446,66	-39.308,62	-52.170,58
<b>11%</b>	-6.933,20	-19.795,16	-32.657,11	-45.519,07	-58.381,03	

❖ **PROYECTO PURI VERSUS PROYECTO APALANCADO**

La siguiente tabla muestra como es el comportamiento de estos indicadores en cada caso:

<b>PURO VS. APALANCADO</b>		
	<b>Proyecto puro</b>	<b>Proyecto apalancado</b>
<b>VAN</b>	36.112	61.381
<b>TIR</b>	29%	56%
<b>Margen</b>	15%	11%
<b>Rentabilidad</b>	18%	13%

- ✓ Al apalancar este proyecto con un préstamo bancario se incrementa el VAN en un 41% en relación a su similar del proyecto puro. La TIR de este, es 2.5 veces la tasa de descuento exigida para este proyecto. Con estos indicadores el proyecto se torna viable en cualquier escenario.

❖ **APALANCAMIENTO**

El endeudamiento consiste en solicitar al banco un préstamo por un monto equivalente a la tercera parte de la inversión total del proyecto. El préstamo está definido de la siguiente manera.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN – PROYECTO APALANCADO</b>	
Período del proyecto	20 meses
Tasa de descuento anual	22%
Tasa de descuento mensual	1,7%
Ingreso del crédito	Mes 8
Monto	<b>\$ 350.000</b>
Tasa de interés anual	<b>11,2%</b>

- ✓ En resumen es conveniente para el promotor financiar el proyecto a través de un préstamo bancario debido a dos razones.
- ✓ La tasa de descuento que se le exige al proyecto es mayor que la tasa nominal, con la cual trabaja el banco, es decir esa diferencia en el porcentaje entre una tasa y otra es ganancia directa para el constructor.
- ✓ La otra razón importante es que si el constructor dispone de capital, puede hacer la inversión en la compra de un nuevo terreno para su siguiente desarrollo.

❖ **RESUMEN DE MERCADO**

Al momento de efectuar la investigación en campo me encontré con los siguientes resultados.

<b>ANÁLISIS DE MERCADO</b>					
<b>PROYECTO</b>	<b>Plazo Ejec</b>	<b>No. Und</b>	<b>No. Und Ven</b>	<b>No. Und Disp</b>	<b>Precio/m2</b>
<b>BRICKEL</b>	16	<b>6</b>	3	3	1,050.00
<b>MURANO</b>	20	<b>8</b>	6	2	1,000.00
<b>LÜBECK</b>	15	<b>8</b>	6	2	980.00
<b>OPOSUM</b>	18	<b>5</b>	3	2	830.00
<b>VAYEZ SEBASTIAN</b>	19	<b>10</b>	5	5	1,100.00

- ✓ En términos generales todos ellos muestran mucha similitud en cuanto al tipo de sus acabados o a los servicios que ofrecen. La principal diferencia entre ellos es la ubicación al interior de la urbanización.
  
- ✓ Dos de ellos llevan más de un año en el mercado y hasta el momento del estudio no vendieron la totalidad de sus unidades ofertadas.
  
- ✓ De todo el análisis realizado, el edificio Brickel es el competidor más fuerte para Vayez Sebastián, debido al estado actual de ejecución, al precio y a la flexibilidad con los clientes, sin embargo cuenta con una grave desventaja y es que no tiene ningún tipo de promoción por cuanto se desconoce de este desarrollo.

❖ **RESUMEN DE ÁREAS**

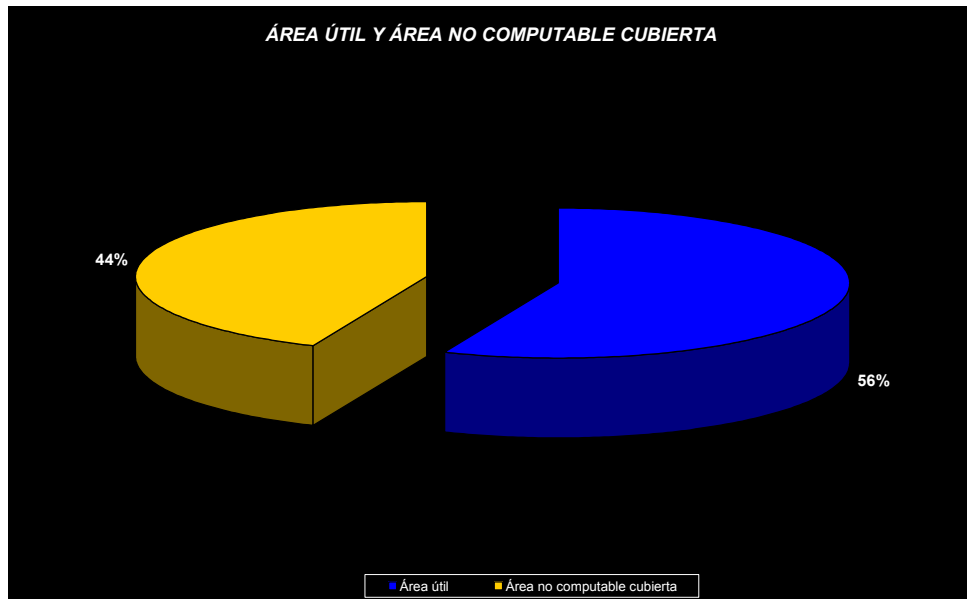
Tomando en cuenta que la ordenanza restringe mucho el uso del suelo del terreno, se ha concebido el proyecto de la siguiente manera.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - AREA UTIL (m2)</b>	
<b>Viviendas</b>	1130.35
<b>Sala comunal</b>	27.20
<b>Guardiania</b>	4.50

<b>VAYEZ SEBASTIAN - AREA BRUTA (m2)</b>	
<b>Subsuelo</b>	690.40
<b>Planta Baja</b>	310.50
<b>Primer piso</b>	335.60
<b>Segundo piso</b>	335.60
<b>Tercer piso</b>	335.60
<b>Terraza</b>	51.40

- ✓ La relación de áreas es bastante similar, con ello se busca ofrecerle al cliente objetivo, amplitud en los espacios sin descuidar ninguna de ellas.



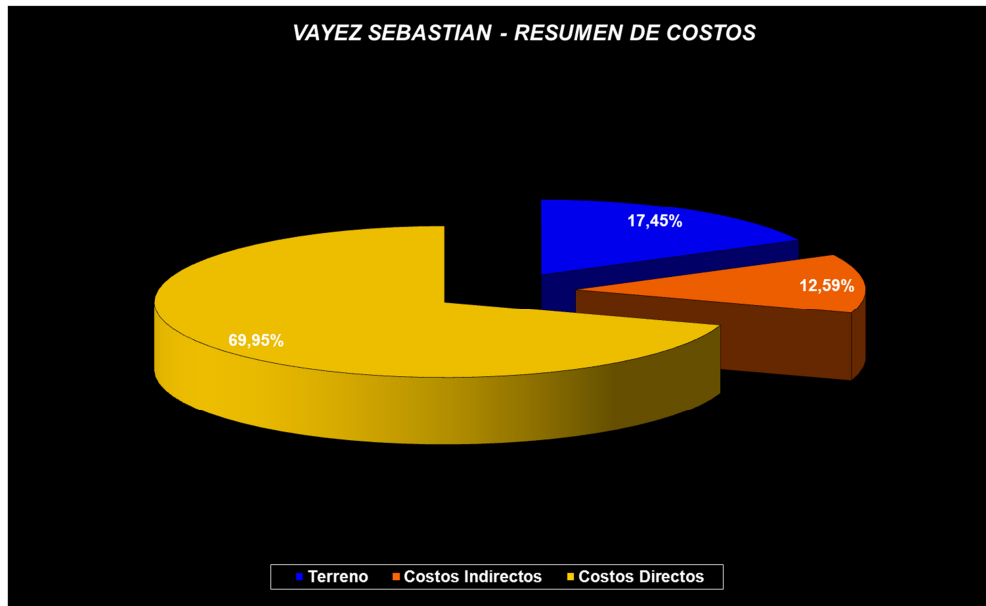
- ✓ Esta baja proporción entre el área bruta de construcción y el área vendible se debe a que el terreno debe dejar retiros en todos sus lados, sin opción de adosamiento.
- ✓ El diseño arquitectónico claramente denota un alineamiento con el cliente objetivo, puesto que no posea una densificación en su diseño y mantiene los espacios y halles de circulación amplios y cómodos.

#### ❖ RESUMEN DE LA INVERSIÓN

En este análisis se incluye a todos los costos para la ejecución de este proyecto, así como el valor del terreno al precio actual de mercado.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - RESUMEN DE COSTOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Terreno	\$ 183.720,00	17%
Costos Indirectos	\$ 132.538,14	13%
Costos Directos	\$ 736.323,00	70%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.052.581,14</b>	<b>100%</b>

- ✓ La relación de costos está orientada en no escatimar ningún detalle durante la construcción de la obra, para ello cuentan con la experiencia necesaria con la cual también han optimizado los recursos destinados a cubrir los indirectos (18%).



- ✓ La plusvalía que adquiere la urbanización con el paso del tiempo, hace que el valor del precio por metro cuadrado de terreno sea de 250 dólares, un valor de mercado bastante elevado.

#### ❖ **PRECIO PONDERADO POR METROS CUADRADOS**

Para determinar este valor se tomaron en cuenta factores como áreas de departamentos, cantidad de parqueaderos por cada uno, su ubicación dentro del edificio, con lo cual se determinó el precio ponderado por metro cuadrado de área útil, el cual considera todos factores antes mencionados.

<b>Precio Ponderado</b>	<b>\$</b>	<b>1.100,47</b>
-------------------------	-----------	-----------------

- ✓ Bajo ese precio se venderá toda el área útil del proyecto:
  - Preventas: Duración 2 meses
  - Ejecución: Duración 16 meses
  - Cierre: Duración 2 meses

#### ❖ **RESUMEN DE FINANCIAMIENTO**

Este esquema de financiamiento va acorde al segmento al cual se quiere llegar, debido a que la gente de estos estratos sociales está en capacidad de adelantar el 10% como entrada

del bien, abonar en pagos fijos durante la ejecución de la obra hasta completar el 30%. En la etapa de cierre completar el pago total mediante la aprobación del crédito hipotecario.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN</b>	
Reserva	10%
En cuotas fijas	30%
CHIPO	60%
<b>Total</b>	<b>100%</b>



# *PLAN DE NEGOCIOS*



*VAYEZ SEBASTIÁN*



*Patricio Bonilla*  
*MDI 2011*

## **1. ENTORNO MACROECONÓMICO**

### **1.1. ANTECEDENTES**

---

Después del año 2000 en que el Ecuador se dolarizó, se destaca una reactivación en el sector de la construcción, porque ha presentado una tendencia de crecimiento que favorece al endeudamiento a largo plazo por parte de los consumidores.

El Gobierno Ecuatoriano como agente clave en la promoción y desarrollo de los varios sectores productivos del país, debe brindar las garantías necesarias para un correcto desenvolvimiento de los mismos. Como parte de sus políticas en materia de promover el desarrollo y reactivación de la economía, ha emprendido grandes proyectos de infraestructura pública, como el Aeropuerto Internacional de Quito, varios proyectos hidroeléctricos, proyectos de alcantarillado y agua potable en varias ciudades del país, el mejoramiento del sistema vial a nivel nacional, entre otros.

Cabe destacar los esfuerzos por disminuir el déficit de vivienda en el país, con sus diferentes mecanismos; ya sea con el incremento del bono de la vivienda o los préstamos hipotecarios concedidos por el IESS, el Banco del Pacífico y las diferentes entidades del sistema financiero privado del país que contribuyen con el dinamismo y evolución del sector inmobiliario y de construcción.

Bajo esta premisa analizaré algunas de las principales variables macroeconómicas que afectan a la economía del Ecuador y que tienen influencia sobre el desarrollo del sector inmobiliario.

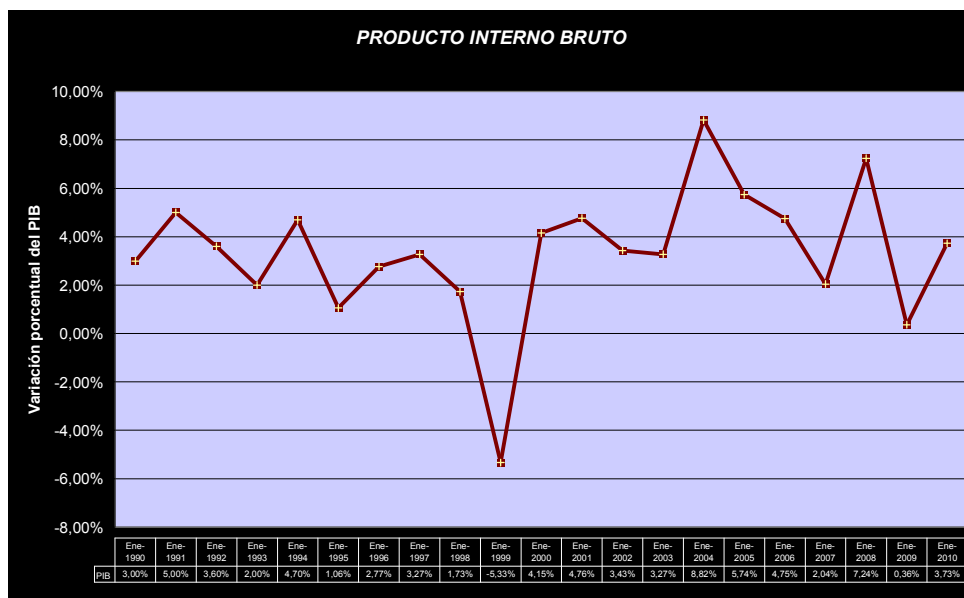
### **1.2. PRODUCTO INTERNO BRUTO**

---

El Producto Interno Bruto es el valor de la producción, a precios de mercado, de los bienes finales de un país, o sea de aquellos que van directamente de los productores a los consumidores, en un período determinado, por lo general un año. El punto que hay que

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

subrayar en esta definición es que solo los artículos o servicios que se compran y se venden en el mercado, son los que se incluyen en el PIB<sup>1</sup>.



**Gráfico 1.2. PIB del Ecuador 1990 – 2010**

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Como se muestra en el gráfico 1-1, al finalizar el 2010, la estimación fue que la economía habría crecido en 3,76%. Sin embargo es evidente que en el país, la dolarización ha traído una dinámica distinta. Esto es apreciable con el crecimiento del PIB ecuatoriano del 7.2% en el 2008 y del 0.36% en el 2009, a partir de ese año la tendencia de este indicador es positiva.

Para el 2011, el Gobierno ha indicado que el crecimiento será del 5.06%<sup>2</sup>, aunque otras previsiones más conservadoras del FMI y CEPAL consideran que este será solamente del 2% y 3.5% respectivamente<sup>3</sup>.

“Hay mucha controversia sobre la sostenibilidad del modelo en el largo plazo, porque el financiamiento requerido para el cuatrienio 2011-2014 con relación al PIB estimado es del

<sup>1</sup> Franklin Manguashca G., Circulación restringida, Agosto 2010, pag 351 Parte I

<sup>2</sup> Asamblea Nacional: Informe Comisión Económica; Revista Vistazo, Proyecciones 2011

<sup>3</sup> Proyecciones CEPAL, [www.eclac.org](http://www.eclac.org)

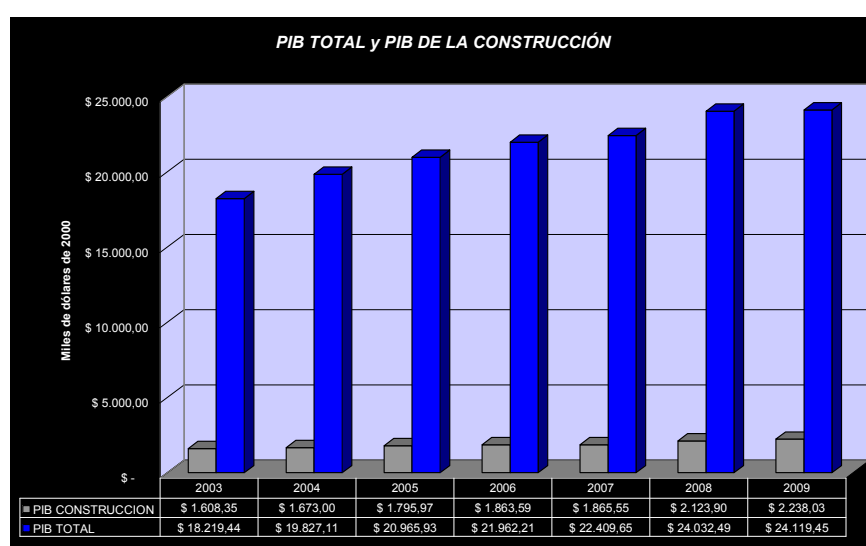
## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

orden de 8.7%, 6.8%, 6.3% y 6.7%<sup>4</sup>. La evidencia ha demostrado que el Gobierno ha podido implantar su modelo haciendo uso de toda su capacidad de obtener financiamiento interno y externo. La pregunta es si podrá mantenerlo en el futuro o si podrá soportar un shock externo de reducción de precios del petróleo, este último un escenario a todas luces hoy improbable”<sup>5</sup>.

### 1.3. PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN

---



**Gráfico 1.3.** PIB de la Construcción 2003 – 2009

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. INEC [www.ecuadorencifras.com](http://www.ecuadorencifras.com)

Los gráficos siguientes muestran que la pendiente del PIB en el sector de la construcción es positiva lo que ha asegurado la capacidad de endeudamiento de los consumidores en productos de construcción e inmobiliarios.

En una economía como la de Ecuador, el aporte de la construcción genera un alto dinamismo. Según el Banco Central, este sector, por su actividad económica pertenece al sector secundario; el cual, es el más importante en términos de su participación porcentual en el PIB.

---

<sup>4</sup> Asamblea Nacional: Informe Comisión Económica

<sup>5</sup> Perspectiva Económica 2011: Un Enfoque Gerencial por Francisco Alemán Vargas

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

De acuerdo al informe de Estadísticas Macroeconómicas 2011 emitido por el Banco Central del Ecuador, esta actividad económica (construcción pública y privada) presentó un crecimiento en el tercer trimestre de 2010 de 2.55 y es con los otros elementos del PIB (recaudaciones de impuestos indirectos netos sobre productos) y las actividades económicas incluidas en otros servicios, el comercio y minas y canteras las que más contribuyeron al crecimiento del PIB. Específicamente el aporte fue de 0.24 por encima de la refinación de petróleo que con sus aportes contribuyó con el 0.15 al PIB trimestral en ese período.

### 1.4. INFLACIÓN DEL ECUADOR

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 hogares.

De acuerdo al Informe de Estadísticas Macroeconómicas 2011 emitido por el Banco Central del Ecuador, la inflación de la nación a enero de 2011 fue del 3.17%, nivel inferior al registrado en enero de 2010 (4.44%), tal como se puede apreciar en el gráfico 1.4.

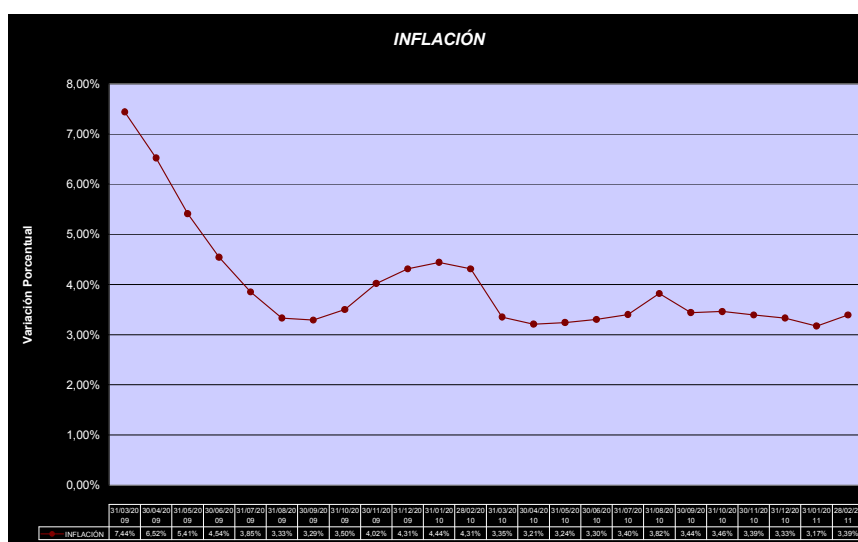


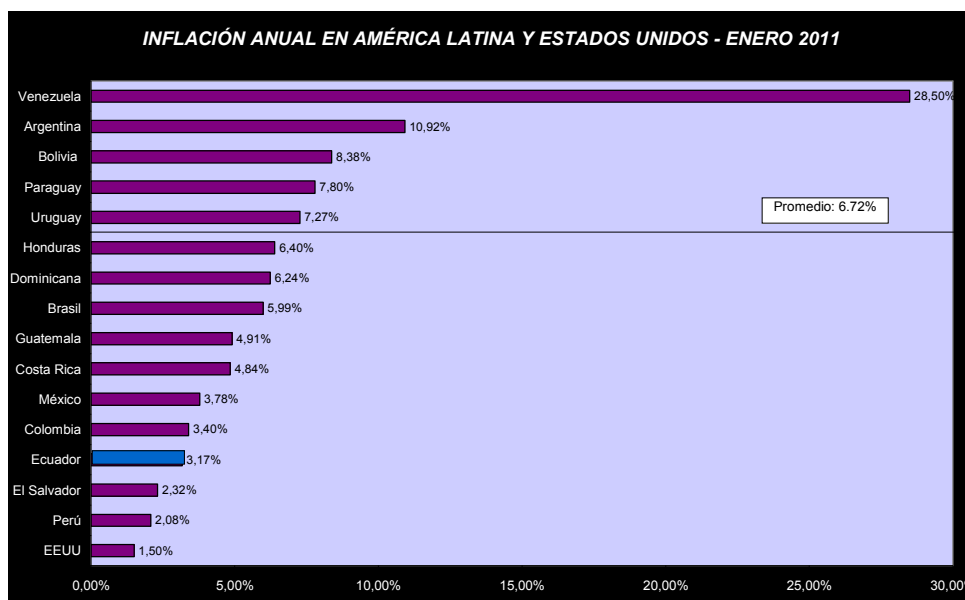
Gráfico 1.4. Inflación del Ecuador 2003 – 2009

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

La inflación en el Ecuador presenta cifras bajas, en relación a la de otros países de Latinoamérica, tal como se puede apreciar en el gráfico 4. La estimación del año será que se sitúe alrededor del 2.80%<sup>6</sup>.



**Gráfico 1-4a.** Inflación anual en América Latina y Estados Unidos – Enero 2011

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. Informe de Estadísticas Macroeconómicas 2011. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

### 1.5. SISTEMA FINANCIERO PRIVADO – SEGMENTO VIVIENDA

En el caso del segmento de vivienda, los volúmenes ofertados durante el mes de diciembre de 2010, en relación con el mes anterior muestran un incremento, ubicándose en 68 millones (14 millones más que el mes anterior), lo que representa una tasa de variación mensual del 27% y anual del 16%<sup>7</sup>.

Para el mes de enero de 2011 el crédito disminuyó en los 8 segmentos de crédito; en el caso del crédito para vivienda con una variación mensual del -27%, en relación a diciembre de 2010<sup>8</sup>. A pesar de esta disminución, la tasa referencial se mantiene por debajo de la tasa máxima en lo que va del 2011, la tendencia es a la baja lo que proyecta un panorama

<sup>6</sup> Perspectiva Económica 2011: Un Enfoque Gerencial por Francisco Alemán Vargas

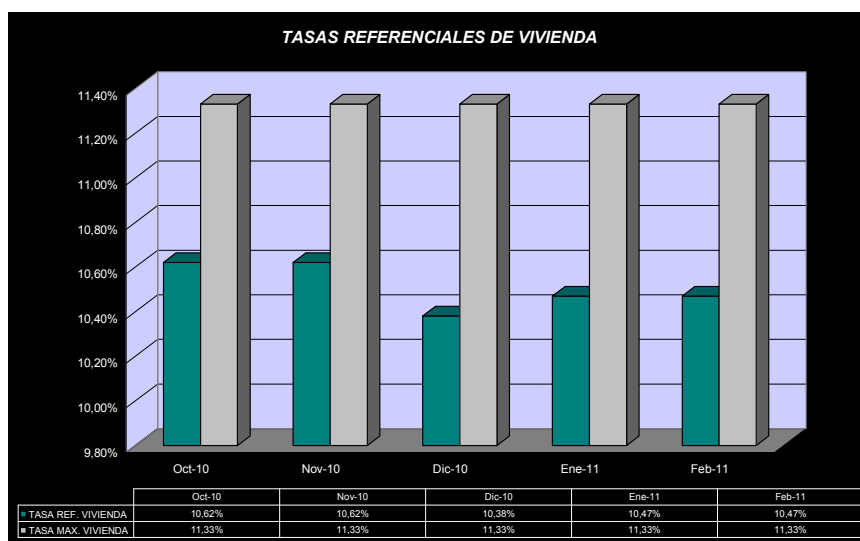
<sup>7</sup> Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales, Enero 2011; Banco Central del Ecuador, pag. 31

<sup>8</sup> Informe de Estadísticas Macroeconómicas 2011. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

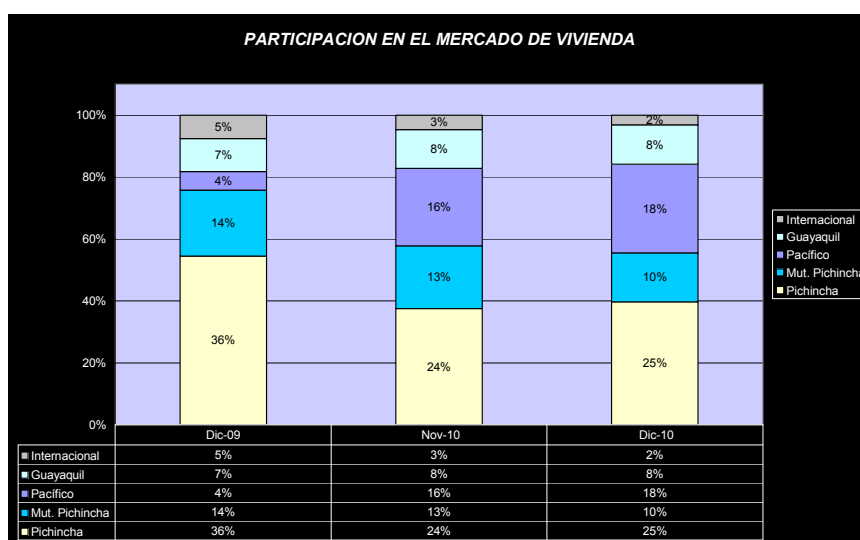
## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

alentador para quien planea endeudarse durante este año ya sea en la adquisición, construcción, remodelación y mejoramiento de una vivienda.

Para este efecto es importante considerar la participación en el mercado de vivienda de algunas entidades financieras como las que aparecen en el gráfico 1-5, que luego de varios años en desacuerdos con el Gobierno, parece que se ha llegado a una especie de tregua que beneficiará al consumidor final de estos bienes.

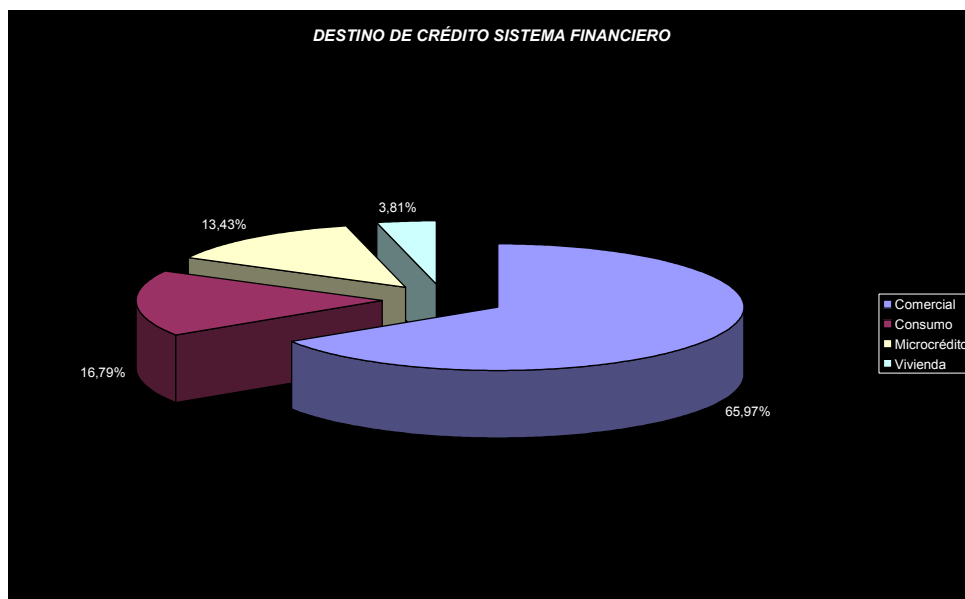


**Gráfico 1.5.** Tasas referenciales de vivienda  
Elaborado por. Patricio Bonilla  
Fuente. INEC. [www.wcuadorencifras.com](http://www.wcuadorencifras.com)



**Gráfico 1.5a.** Participación en el mercado de vivienda  
Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales, Enero 2011; BCE



**Gráfico 1.5b.** Destino de crédito Sistema Financiero  
**Elaborado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** Superintendencia de Bancos y Compañías

Conforme aumente la oferta de participación tanto de bancos privados, como de la banca pública en la emisión de créditos hipotecarios, se concluye que el lanzamiento de un proyecto inmobiliario al mercado, traerá réditos positivos tanto al usuario final como al promotor.

## 1.6. INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

---

De acuerdo a la publicación del IESS hasta la fecha se han entregado más de 276 millones de dólares para ser invertidos como préstamos hipotecarios, tal como lo muestra la gráfica a continuación.



**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

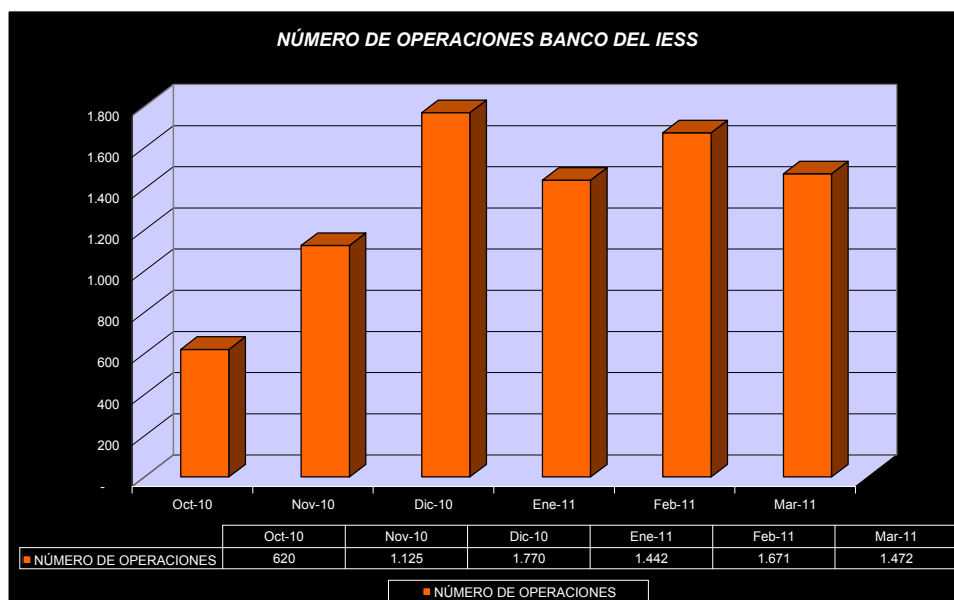


**Gráfico 1.6. Préstamos Hipotecarios del IESS Oct 2010 – Mar 2011**

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. [www.biess.fin.ec](http://www.biess.fin.ec)

La cifra más alta se registra en el mes de febrero con aproximadamente 60 millones de dólares.



**Gráfico 1.6a. Número de operaciones del IESS Oct 2010 – Mar 2011**

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. [www.biess.fin.ec](http://www.biess.fin.ec)

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

La participación de esta institución, ha permitido que el sector inmobiliario gane impulso y dinamismo con la emisión de los préstamos hipotecarios a sus afiliados.

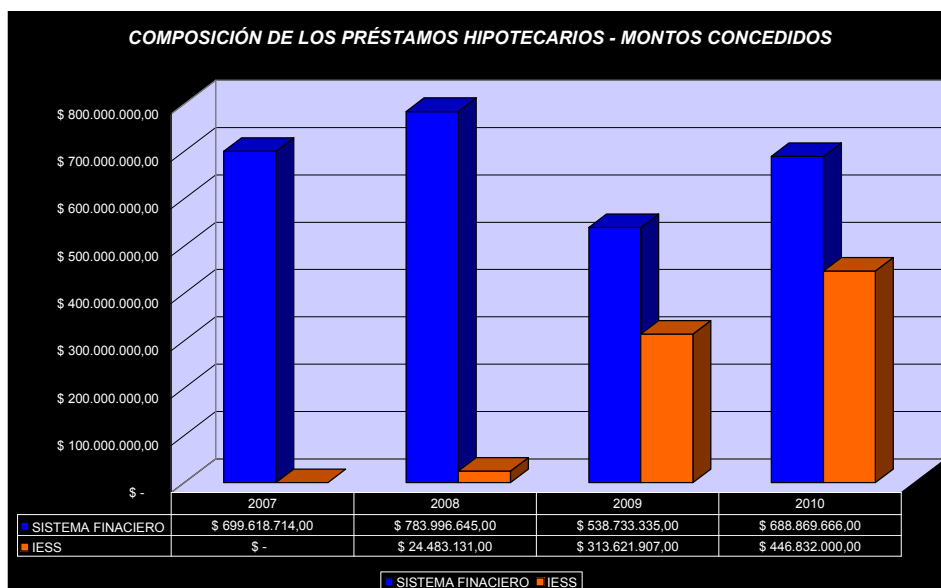
En el gráfico 1-6 se corrobora la anterior afirmación, ya que este indica el número de operaciones realizadas por el BIESS en el período de octubre a marzo de 2011, la cual muestra una tendencia creciente.

### 1.7. CRÉDITOS HIPOTECARIOS

Tal como muestra la siguiente la tabla, la emisión de los créditos hipotecarios por parte del IESS muestra una tendencia creciente, es así que al finalizar el año 2010 presenta un cierre con de más de 440 millones de dólares con una participación del 39%.

		CRÉDITOS HIPOTECARIOS			
		2007	2008	2009	2010
Número de créditos	Sistema Financiero	26461	25487	16842	19921
	IESS		1113	10288	15000
	Total créditos	26461	26600	27130	34921
	% IESS		4,18%	37,92%	43,00%
Monto concedido	Sistema Financiero	\$ 699.618.714,00	\$ 783.996.645,00	\$ 538.733.335,00	\$ 688.869.666,00
	IESS	\$ -	\$ 24.483.131,00	\$ 313.621.907,00	\$ 446.832.000,00
	Total concedidos	\$ 699.618.714,00	\$ 808.479.776,00	\$ 852.355.242,00	\$ 1.135.701.666,00
	% IESS		3,03%	36,79%	39,30%

**Tabla 1.7.** Composición de créditos hipotecarios  
Elaborado por. Patricio Bonilla  
Fuente. IESS y Superintendencia de Bancos y Seguros



**Gráfico 1.7.** Composición de los préstamos hipotecarios  
**Elaborado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** IESS y Superintendencia de Bancos y Seguros

A partir del año 2007 la intervención en el mercado por parte IESS es positiva, con una tendencia al crecimiento, esperamos que este escenario permanezca así por mucho tiempo más puesto que su efecto es sin duda alentador para el mercado inmobiliario.

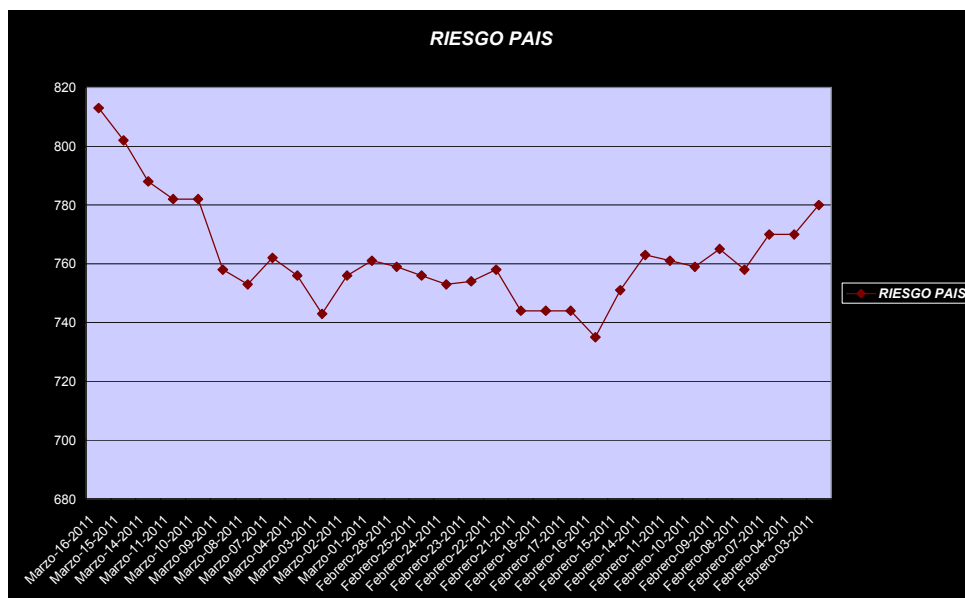
## 1.8. RIESGO PAÍS

“El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos”<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

El siguiente gráfico muestra cual ha sido la variación de este indicador en dos meses del primer trimestre del año, los cuales mantienen un promedio de 762 puntos, esta información será empleada más adelante en la obtención del coste de oportunidad del proyecto en estudio.



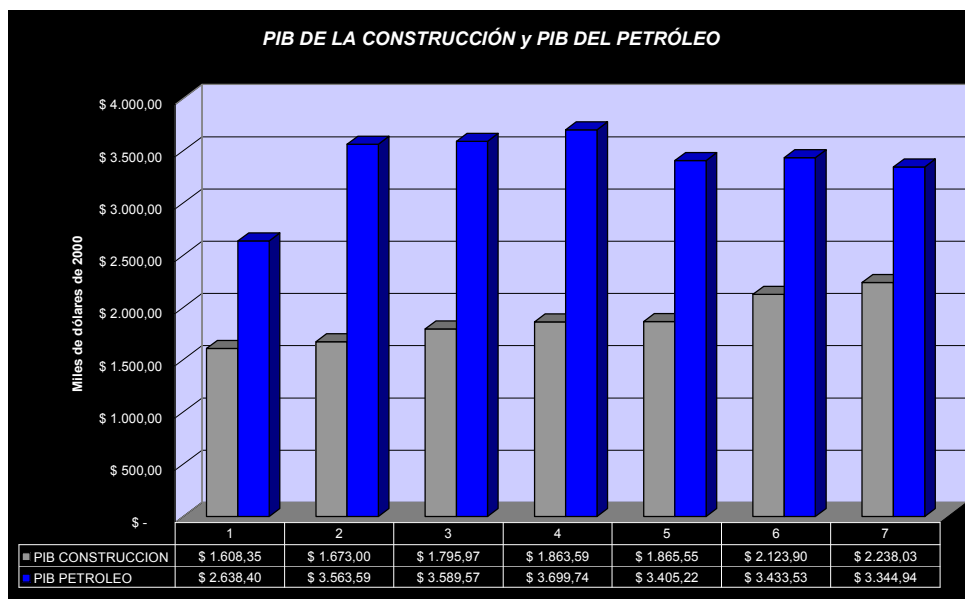
**Gráfico 1.8. Riesgo País**  
Elaborado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Riesgo país; Banco Central del Ecuador

## 1.9. PRECIO DEL PETRÓLEO

El informe Cifras del Sector Petrolero No. 48 - 2011 del Banco Central, indica que la tasa de crecimiento a enero de 2011 (7.93%) ha crecido en 1,63% con relación a diciembre de 2010 (6.30%), a un precio de \$81.5 y \$82.2<sup>10</sup> respectivamente para cada año de este análisis.

Según el gráfico 12, a lo largo de la historia, el PIB de la construcción ha presentado directa relación con el PIB del petróleo, por tanto variaciones de este último incidirán con el PIB de la construcción.

<sup>10</sup> Informe Cifras del Sector Petrolero No. 48 – 2011; Banco Central del Ecuador



**Gráfico 1.9. PIB de la Construcción y PIB del Petróleo**

Elaborado por. Patricio Bonilla

Fuente. [www.ecuadorencifras.com](http://www.ecuadorencifras.com)

Con la situación de Oriente Medio y la escalada en los precios del barril de petróleo se prevé una entrada de recursos alta.

Parte del destino de inversión se espera sea en obras de infraestructura que contribuyan con el desarrollo del país, tanto a nivel público como al nivel privado.

### 1.10. CONCLUSIONES

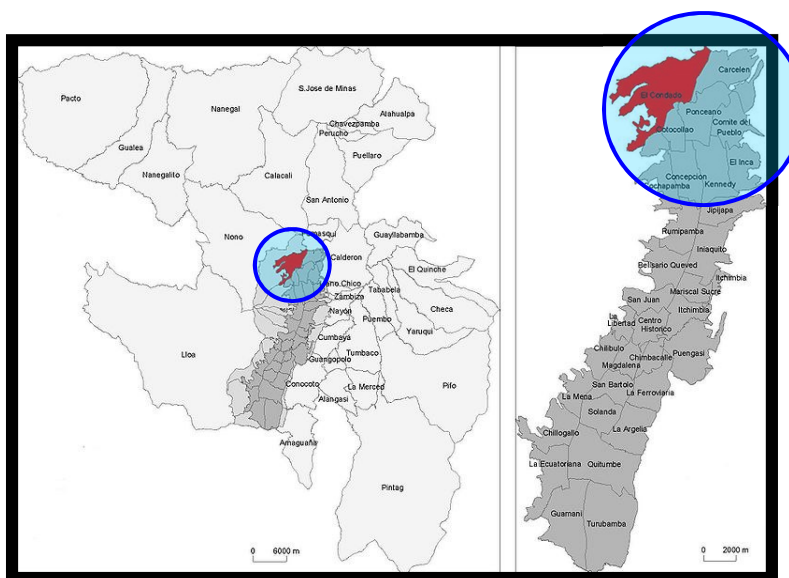
CRÉDITO	VALOR ACTUAL	TENDENCIA	REPERCUCIÓN
PIB	5,06%	↑	+
PIB construcción	2,55%	↑	+
Inflación	3,17%	↑	-
Créditos hipotecarios	\$ 1.135.701.666,00	↑	+
Precio del petróleo	7,93%	↑	+

Tabla 1.10. Composición de créditos hipotecarios  
 Elaborado por. Patricio Bonilla

- ✓ Siguiendo el panorama de las predicciones establecidas por las entidades gubernamentales pertinentes, el 2011 parece ser un buen año que impulsará el crecimiento de la economía ecuatoriana, lo cual promueve la idea de invertir.
- ✓ Tomando en cuenta las condiciones actuales en las que se encuentra el país, el proyecto Vayez Sebastián no se verá afectado negativamente por el impacto de estas. Por el contrario, la recuperación del mercado inmobiliario tendrá un efecto positivo en las decisiones de compra de sus clientes.
- ✓ De acuerdo al anterior resumen, las condiciones de inversión en el sector son muy alentadoras, puesto que se deben tomar en cuenta factores, que contribuyen con su dinámica, como el aumento en la disponibilidad de recursos para los préstamos hipotecarios, la emisión de líneas de crédito para constructores y el precio del petróleo.

## 2. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

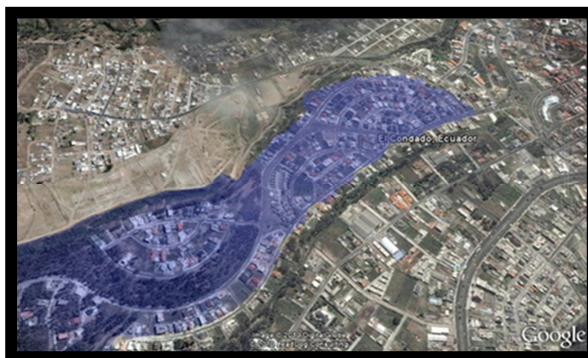
El Condado, es una parroquia de las 33 que conforman el área urbana de Quito. Por el norte se encuentra rodeada por la parroquia rural de Pomasqui, por el sur por las parroquias Cotocollao y Cochabamba, al este por Carcelén y al sureste por Ponciano<sup>11</sup>.



**Imagen 2.1.** Mapa de la Parroquia El Condado – Quito  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

**Fuente.** [http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Mapa\\_de\\_la\\_parroquia\\_El\\_Condado\\_\(Quito\).jpg](http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Mapa_de_la_parroquia_El_Condado_(Quito).jpg)

En el año de 1993 se inaugura la urbanización El Condado, concebida desde sus inicios para un nivel socioeconómico alto, que con el traslado al extremo oriental de la parroquia, del Quito Tennis & Golf Club el prestigio del sector aumentó<sup>12</sup>.



**Imagen 2.2.** El Condado – Quito  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** Google Earth

<sup>11</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/El\\_Condado\\_\(parroquia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/El_Condado_(parroquia))

<sup>12</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/El\\_Condado\\_\(parroquia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/El_Condado_(parroquia))

Evidencia de su exclusividad, son las estrictas medidas de seguridad adoptadas. El ingreso por parte de los residentes es mediante una tarjeta magnética, mientras que los visitantes deben esperar en la garita hasta la confirmación de su visita.



**Fotografía 2.1.** Urbanización El Condado  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

## **2.1. EL PROYECTO Y SU UBICACIÓN**

---

El proyecto Vayez Sebastián se encuentra ubicado en el mejor barrio residencial del noroccidente de Quito, en La Urbanización El Condado<sup>13</sup>, etapa 1 en la Av. A y Av. L esquina. Es un edificio de apartamentos, que cuenta con todas las ventajas exclusivas que por tradición esta urbanización ha desarrollado en la ciudad, convirtiéndola en uno de los sitios de mayor preferencia para la clase alta y media alta.



**Fotografía 2.1.** Vayez Sebastián  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

---

<sup>13</sup> La Urbanización El Condado, compuesta por tres etapas cuenta con un área aproximada de 6 hectáreas y se encuentra a 2800m sobre el nivel del mar



## **VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS**

---

Por su excelente ubicación al interior de la urbanización, fácilmente y sin la necesidad de usar un vehículo, se puede acceder a los varios servicios que ofrece el Centro Comercial El Condado, sin tener la necesidad de salir de ella, junto a este se encuentra el Banco del Pacífico.



**Fotografía 2.1.1. CC. El Condado  
Realizado por. Patricio Bonilla**

Diagonal al edificio Vayez Sebastián sobre la Av. A se encuentra un parque con juegos infantiles y una cancha de tenis, a más de tener muy cerca de él las dos iglesias al interior de la urbanización.



**Fotografía 2.1.2. Parque cercano  
Realizado por. Patricio Bonilla**



**Fotografía 2.1.3. Iglesia El Condado**  
**Realizado por. Patricio Bonilla**



**Fotografía 2.1.4. Iglesia cercana al proyecto**  
**Realizado por. Patricio Bonilla**

En el mapa que se muestra a continuación se puede apreciar de mejor manera la ubicación del proyecto y la cercanía que brinda a todos los servicios antes mencionados.

## 2.2. MAPA DE LA UBICACIÓN DEL PROYECTO



**Imagen 2.2.** Ubicación del Proyecto  
 Realizado por. Patricio Bonilla  
 Fuente. Google Earth

	<b>Vayez Sebastián</b>
	CC. El Condado
	Banco del Pacífico
	Iglesias
	Parque infantil
	Redondel principal
	Ingreso

- ✓ Por la excelente ubicación del proyecto, se puede acceder sin necesidad de un vehículo a varios servicios disponibles dentro de la urbanización El Condado, como el parque infantil en la Av. A o el Centro Comercial El Condado.
- ✓ Por encontrarse muy cerca de la entrada principal, sus accesos y salidas de la urbanización son mucho más rápidas.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

### 2.3. EL PROYECTO Y SU ACCESIBILIDAD

La principal vía de acceso hacia el proyecto Vayez Sebastián es la avenida occidental, la cual recorre gran parte del perímetro occidental de Quito.

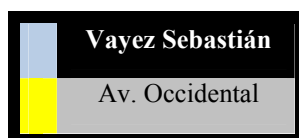
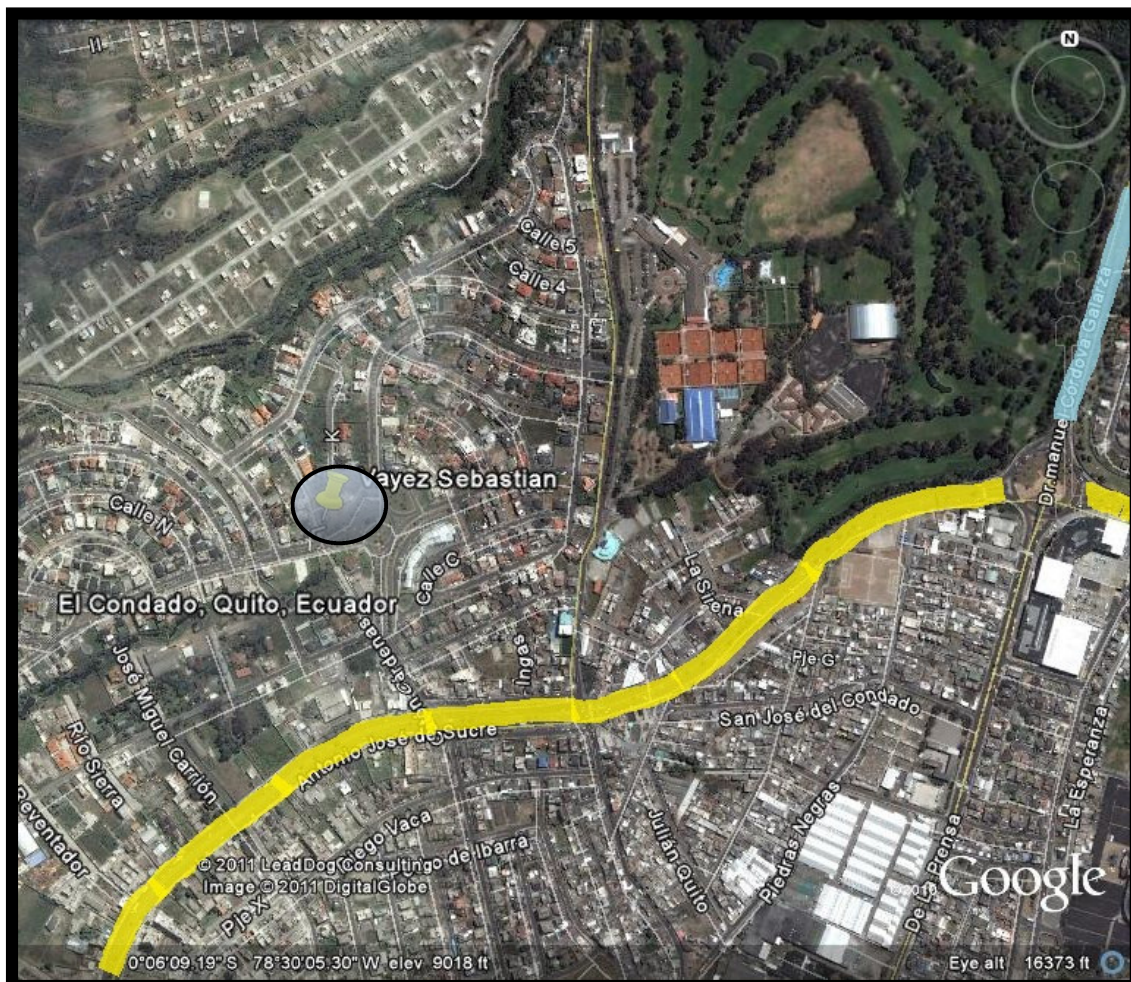


Imagen 2.3. Accesibilidad al proyecto  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Google Map

- ❖ La desventaja con la cual cuenta la urbanización es la gran cantidad de tráfico que se crea al ingreso de la misma; debido a que ese acceso es paso obligado para todas las personas que viven fuera del El Condado.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

- ❖ Desde la urbanización se puede acceder fácilmente al Centro Comercial Condado Shopping, ubicado a 1.7 Km, al Estadio Casa Blanca situado a 8.8 Km.
- ❖ A instituciones educativas de renombre como el renombrado Colegio Albert Einstein a 3.2 Km, el campus norte de la Universidad Internacional SEK, el Colegio Celestin Freinet, ubicado en la Av. Occidental.
- ❖ Como dato adicional, en este sector se encuentra la planta de producción de uno de los diarios de mayor circulación en Quito, El Hoy.



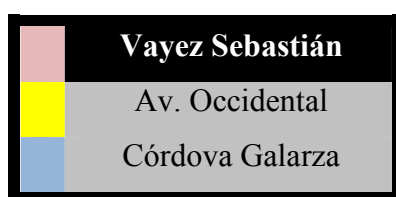
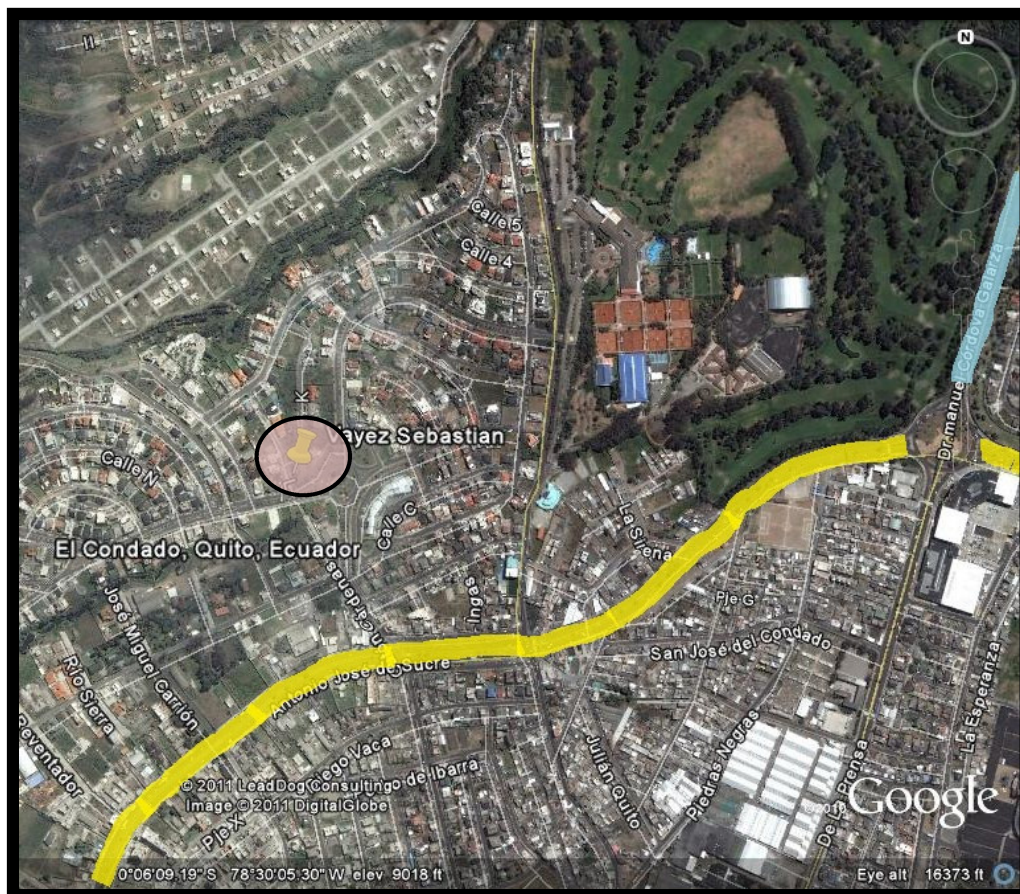
**Imagen 2.3.1.** Urbanización El Condado y sus alrededores  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Google Map



**Imagen 2.3.2.** Urbanización El Condado y sus alrededores  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Google Earth

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ Adicionalmente, se puede llegar fácilmente a dos, de las principales salidas de la ciudad como la Autopista Manuel Córdova Galarza hacia el noroccidente y hacia el nororiente la Panamericana.



**Imagen 2.3.3.** Urbanización El Condado y sus alrededores

Realizado por. Patricio Bonilla

Fuente. Google Earth

- ❖ El proyecto Vayez Sebastián constituye una excelente alternativa, puesto que aprovecha la exclusividad y tranquilidad que brinda la urbanización El Condado y explota los beneficios de seguridad para sus ocupantes.

### **3. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

#### **3.1. EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO**

---

Es evidente que en el sector se han producido cambios y que el enfoque para este nuevo escenario de mercado debe involucrar a todos los participantes a pensar en el cliente, a atender mercados definidos, a organizar a los clientes por segmentos, a tener mayor énfasis con los activos intangibles de la empresa como son la marca, la publicidad, la lealtad del comprador, al fortalecimiento de la marca por las acciones del marketing, sumadas a éstas el desempeño y rendimiento del producto, a construir valor duradero para el cliente<sup>14</sup>.

De acuerdo a la presentación Turbulencia en el mercado inmobiliario de Ernesto Gamboa realizada en el V Encuentro Inmobiliario 2011, el mercado inmobiliario ha evolucionado de un mercado de vendedores a un mercado de compradores, en el cual:

- ✓ Existían pocos constructores
- ✓ Existía una baja oferta de productos
- ✓ Existían restricciones de crédito al comprador
- ✓ Existían limitaciones en los créditos para el constructor
- ✓ Existían pocas alternativas de créditos hipotecarios
- ✓ Existía una calidad relativa en los productos
- ✓ Existía poca información
- ✓ El producto se comercializaba desde el punto de vista del constructor

#### **3.2. INTRODUCCIÓN**

---

Conocer mejor al cliente. Ofrecer al mercado no lo que uno quiere, sino lo que éste demanda. Lo que no se ve, no se vende. Lo que se comunica se debe traducir en ventas.

---

<sup>14</sup> Presentación Turbulencia en el mercado inmobiliario, Ernesto Gamboa & Asociados, V Encuentro Inmobiliario 2011

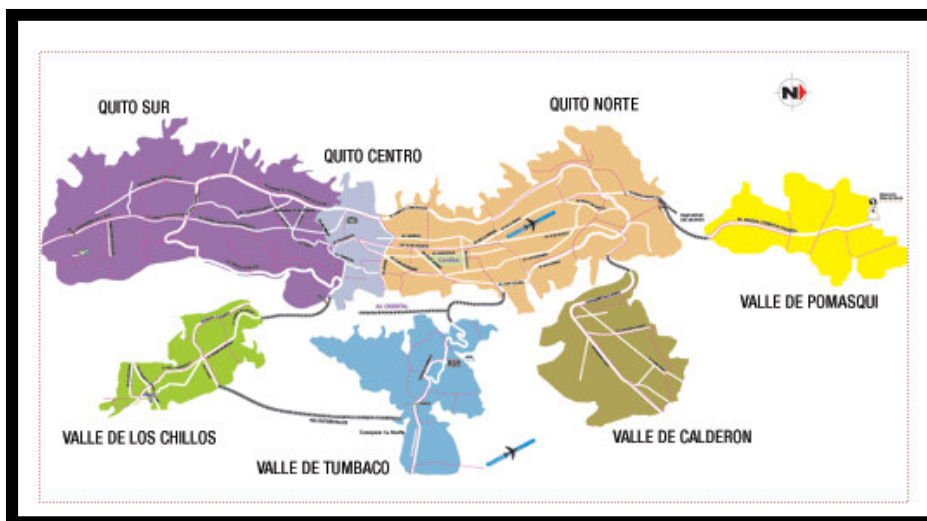
Estas son algunas de las muchas frases que se asocian directamente con el mercado; y en uno como el inmobiliario, manejar estos conceptos nos permitirán reducir el riesgo en nuevos proyectos y aumentar nuestra participación dentro de él.

Bajo esta premisa, en esta sección analizaré cual ha sido la tendencia de los proyectos inmobiliarios en la ciudad de Quito, con especial énfasis, los del sector norte, para lo cual utilizaré la información de empresas y revistas especializadas como Gridcon y la revista Clave. El valioso aporte del V Encuentro Inmobiliario 2011 y todo lo recavado de las investigaciones de campo.

### **3.3. OFERTA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE QUITO**

---

Toda la información aquí presentada corresponde a investigaciones realizadas por Gridcon, para ello han dividido a la ciudad en sectores, tal como muestra la siguiente imagen.



**Imagen 3.3.** División por sectores de la ciudad de Quito  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** www.gridcon.com

Es así que se determinan los límites para cada cuadrante, quedando establecido el sector norte, a toda aquella zona comprendida entre la Av. Patria y Carcelén<sup>15</sup>, el proyecto Vayez Sebastián es parte de ella.

<sup>15</sup> [https://extranet.gridcon.com/oferta\\_inmobiliaria.php?id\\_ciudad=1](https://extranet.gridcon.com/oferta_inmobiliaria.php?id_ciudad=1)





Imagen 3.3.1. Mapa de la zona norte  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. www.gridcon.com

3.4. INFORMACIÓN INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE QUITO

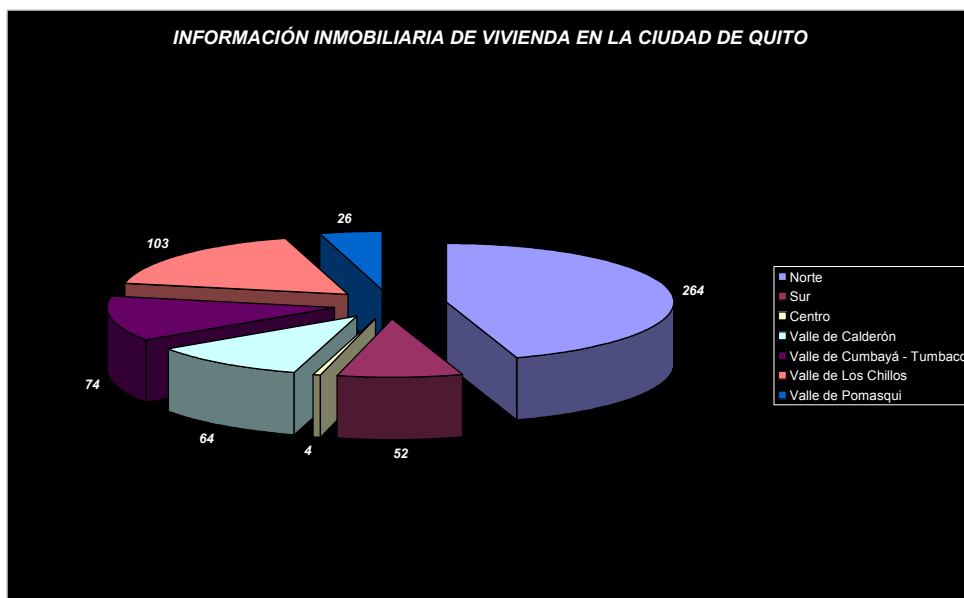
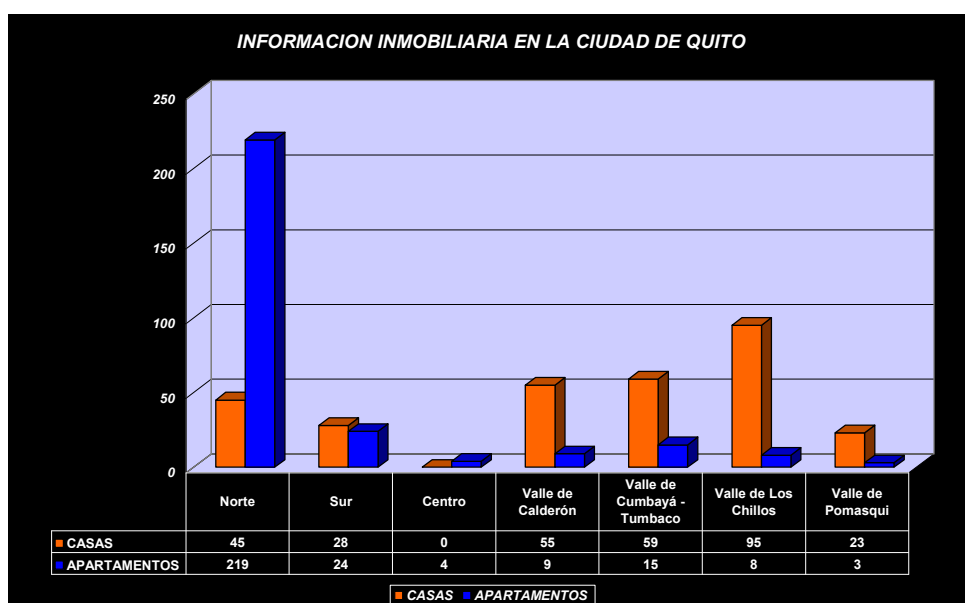


Gráfico 3.4.1. Oferta inmobiliaria en Quito año 2010  
Realizado por. Patricio Bonilla

Fuente. Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

✓ El gráfico 3.4.1 muestra la propuesta inmobiliaria en la ciudad de Quito para el año 2010, la cual cuenta con una participación de 587 proyectos inmobiliarios, siendo la oferta en el sector norte más alta con 264 proyectos del total antes mencionado.

✓ El gráfico 3.4.2 muestra el número de proyectos en la ciudad de Quito, e identifica los que son compuestos por casas y departamentos, existiendo un dominio total en el norte de la ciudad, con un total de 219 proyectos, que corresponden al 83% de la oferta inmobiliaria en ese sector de la ciudad.



**Gráfico 3.4.2.** Oferta inmobiliaria en Quito año 2010  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

**Fuente.** Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

### **3.5. PRECIOS POR METRO CUADRADO SEGÚN EL TIPO DE VIVIENDA**

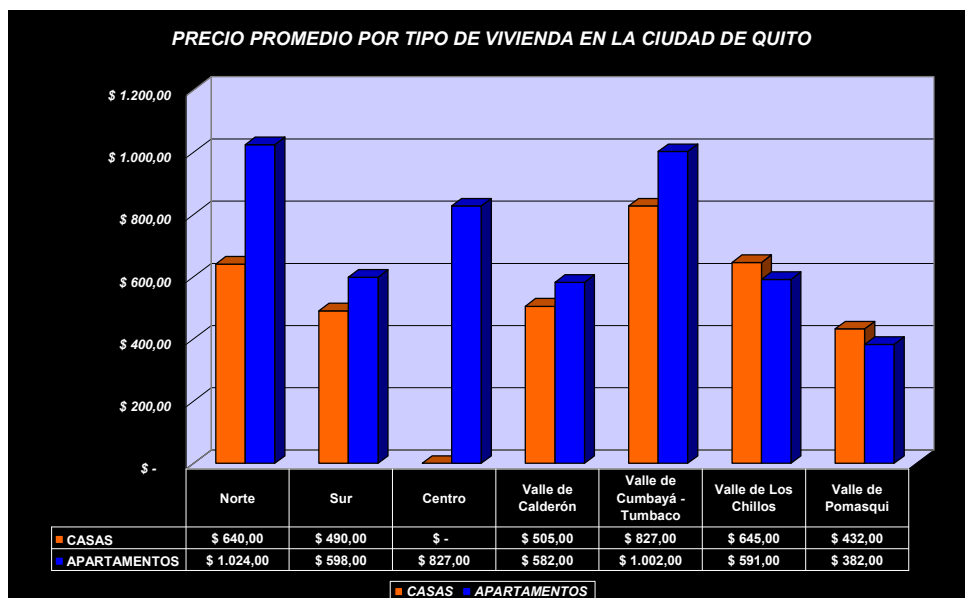
---

En el siguiente gráfico se puede apreciar la fluctuación de valores por metro cuadrado.

Para la zona norte, el valor promedio por metro cuadrado de apartamentos es de alrededor de \$1024, un tanto mayor a los desarrollos del mismo tipo ubicados en zonas de alta plusvalía como es el valle de Tumbaco y Cumbayá .

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

✓ El proyecto Vayez Sebastián tiene un precio de venta de \$1100 por metro cuadrado, el cual no se encuentra muy alejado de la media (\$1024). Considerando esto, el precio asignado se encuentra dentro de los parámetros que el mercado ha establecido para el sector.



**Gráfico 3.5.1.** Valor promedio USD m2 por tipo de vivienda – Oferta actual en Quito  
Realizado por. Patricio Bonilla

**Fuente.** . Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

✓ Tomando en cuenta el anterior análisis, es indispensable segmentar y tratar de identificar a aquellos posibles compradores que por cuya capacidad adquisitiva, el proyecto Vayez Sebastián, ubicado en la Urbanización El Condado puede resultar en una atractiva opción para invertir.

### 3.6. INGRESOS. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

A continuación se enumeran algunos parámetros que nos ayudarán a definir el estrato socioeconómico de los compradores.

- ✓ Nivel de instrucción del jefe de familia
- ✓ Apariencia de la zona en la que la vivienda está ubicada

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

- ✓ Si la persona posee una vivienda, cual es el estado de ésta
- ✓ Ocupación del jefe de familia
- ✓ Posesión de aparatos en el hogar

La siguiente tabla permite conocer cual sería el rango de ingresos mensuales por familia para realizar la clasificación socioeconómica. Es importante tenerla en cuenta, puesto que la composición de un hogar puede estar dada por miembros que no sean estrictamente papá, mamá e hijos.

<b>NSE</b>	<b>Ingresos mensuales familiares (dólares)</b>
<b>Alto</b>	<b>Más de 6.000</b>
<b>Medio Alto</b>	<b>3.200 - 5.999</b>
<b>Medio</b>	<b>850 - 3.199</b>
<b>Medio Bajo</b>	<b>380 - 849</b>
<b>Bajo</b>	<b>151 - 379</b>
<b>Muy Bajo</b>	<b>Menos de 150</b>

**Tabla 3.6.1.** Valor promedio USD m2 por tipo de vivienda – Oferta actual en Quito  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

**Fuente.** Auditoría del mercado tercera parte 2006, Ernesto Gamboa

- ✓ El perfil del cliente de Vayez Sebastián, se sitúa en un nivel socio económico medio alto y alto; de acuerdo a la tabla 3.6.1 y cuyo segmento de mercado no es tan amplio, tal como se puede observar en la tabla 3.6.2.

<b>Descripción</b>	<b>Nivel Socio Económico</b>		
	<b>Media alta / Alta</b>	<b>Media baja / Baja</b>	<b>Baja</b>
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
Tamaño del hogar	4	3,9	4,1
% personas de este nivel en Quito	5%	21%	42%
Gasto por persona al mes	Más de \$2200	\$ 663	\$ 412

**Tabla 3.6.2.** Descripción del nivel socio económico  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

**Fuente.** Plan de Negocios Proyecto Miró, Santiago Muñoz González, Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del Título de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias MDI, Quito, Septiembre 2010, pag 20

### **3.7. DEMANDA INMOBILIARIA EN LA CIUDAD DE QUITO**

---

#### **3.7.1. INTRODUCCION**

---

La demanda en el sector inmobiliario presenta características particulares asociadas a diferentes factores como son la ubicación, preferencias específicas en el inmueble de los diferentes estratos socioeconómicos, facilidad de transporte y cercanía a servicios.

Asociados a estos últimos, cambios en los hábitos de compra que guardan una directa relación con las aspiraciones de los clientes, como el tamaño de la familia y su búsqueda por obtener un mejor nivel de vida, entre otros.

De acuerdo a investigaciones efectuadas por Gridcon, se puede establecer que las principales características de la demanda de vivienda permanecen sin mayores variaciones hasta por periodos de 3 años, tratándose de ciudades grandes<sup>16</sup>.

#### **3.7.2. SEGMENTACION DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS**

---

En base al anterior concepto, realizaré un cruce de información de los datos suministrados por Gridcon con los del V Encuentro Inmobiliario de Gonzalo Mendieta, en su presentación Ekos Información de mercado para el sector inmobiliario, marzo 2011.

Como se muestra en los siguientes gráficos la relación de preferencia de los consumidores se mantiene en el tiempo. Ambos estudios muestran cual es la preferencia de la gente en adquirir un tipo de vivienda, ya sean casas o departamentos.

---

<sup>16</sup> Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

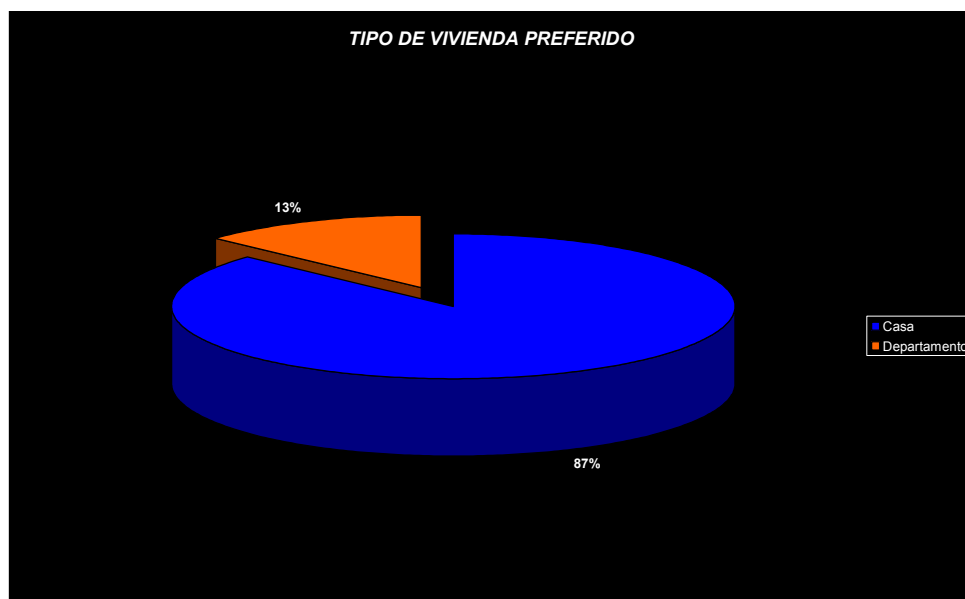


Gráfico 3.7.2a. Preferencia por tipo de vivienda 2005

Realizado por. Patricio Bonilla

Fuente. Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

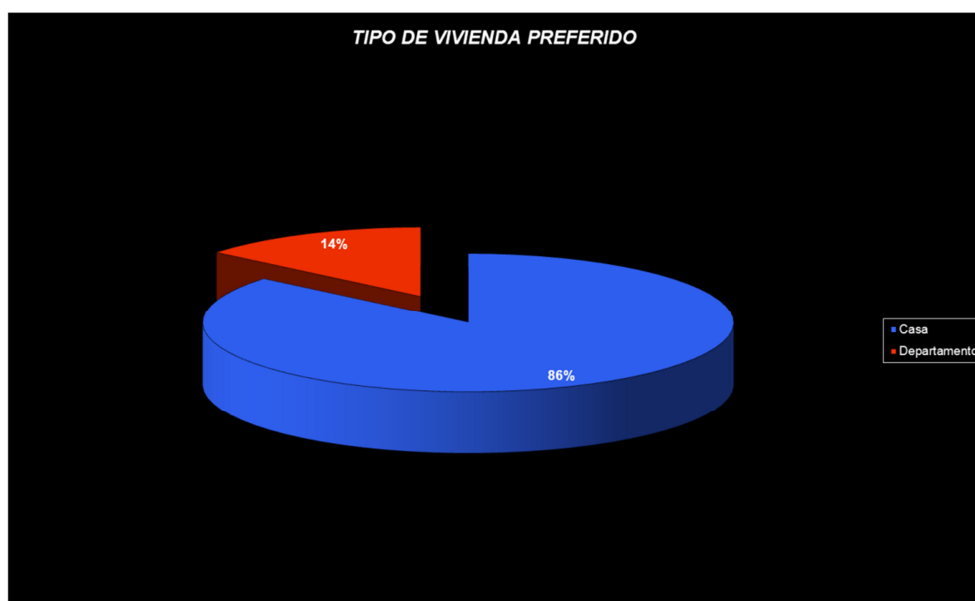


Gráfico 3.7.2b. Preferencia por tipo de vivienda

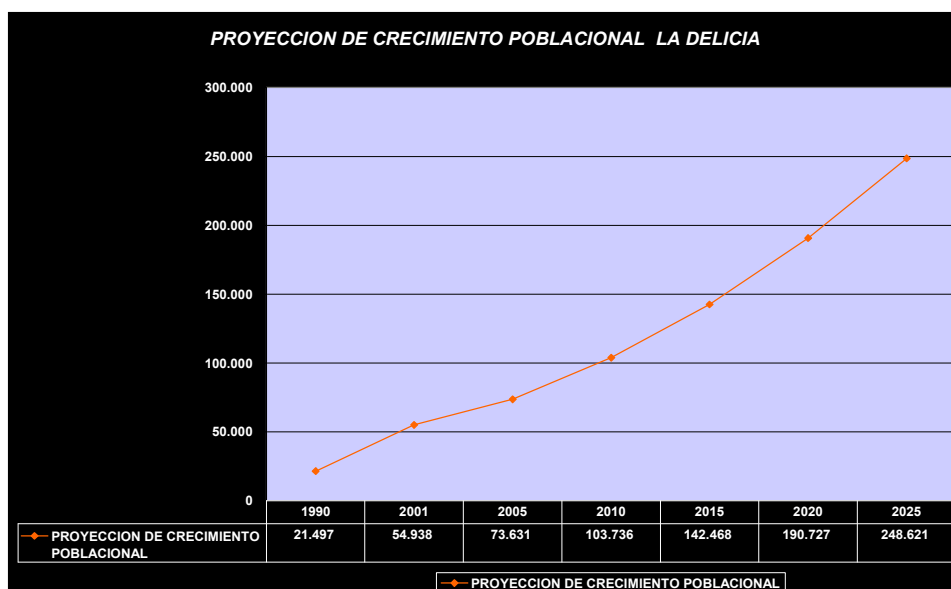
Realizado por. Patricio Bonilla

Fuente. Ekos Información de mercado para el sector inmobiliario, marzo 2011, Gonzalo Mendieta, V Encuentro Inmobiliario

### 3.7.3. CRECIMIENTO POBLACIONAL

La ciudad de Quito está compuesta por 33 parroquias que conforman el área urbana. De acuerdo a los datos preliminares emitidos por el INEC según el último Censo de Población y Vivienda 2010, cuenta actualmente con aproximadamente 2.570.201 habitantes.

La proyección de la población de la administración zonal La Delicia por quince años, la cual abarca a la parroquia El Condado, lugar donde se encuentra el proyecto Vayez Sebastián, establece que para el año 2015 esta tendrá una proyección estimada de 383.415 habitantes a una tasa de crecimiento del 2.4%<sup>17</sup>, tal como se muestra.



**Gráfico 3.7.3.** Proyección de crecimiento poblacional La Delicia  
 Realizado por. Patricio Bonilla

Fuente. [http://www4.quito.gov.ec/mapas/indicadores/proyeccion\\_zonal.htm](http://www4.quito.gov.ec/mapas/indicadores/proyeccion_zonal.htm)

✓ El gráfico muestra una tendencia creciente de la población en la administración zonal La Delicia, bajo esa premisa se considera un aumento en la demanda, beneficiando a los proyectos que se encuentran en oferta en el sector, tal como es el caso del desarrollo inmobiliario en análisis.

<sup>17</sup> [http://www4.quito.gov.ec/mapas/indicadores/proyeccion\\_zonal.htm](http://www4.quito.gov.ec/mapas/indicadores/proyeccion_zonal.htm)

### 3.7.4. DEMANDA INMOBILIARIA TOTAL

---

Esta puede ser definida como el conjunto total de todos los hogares establecidos en un determinado lugar. Bajo este criterio y considerando que el número promedio de personas por hogar es aproximadamente 4.3 miembros, según el INEC la demanda total para la ciudad de Quito sería de 597.721 hogares.

### 3.7.5. DEMANDA INMOBILIARIA POTENCIAL

---

Es el conjunto de hogares establecidos en un determinado sitio, que manifiestan interés en adquirir una vivienda en un período establecido de tiempo.

Para este análisis tomaré a aquella población de Quito que actualmente vive en la parte norte correspondiente a la administración zonal La Delicia; y consideraré que han elegido este sector como su lugar preferido para adquirir un inmueble.

<b>Demanda potencial</b>					
	<b>Habitantes</b>	<b>No. PPH</b>	<b>NSE</b>	<b>No. Hogares</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>NSE de interés</b>			5%		
<b>Población total</b>	2.570.201	4,3		<b>597.721</b>	100%
<b>Mercado potencial DMQ</b>				597.721	100%
<b>Mercado potencial La Delicia</b>	340.193	4,3		79.115	13%
<b>Demanda potencial La Delicia</b>				<b>3.956</b>	5%

**Tabla 3.7.5.1.** Demanda potencial  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** Market Watch – Junio 2008, INEC

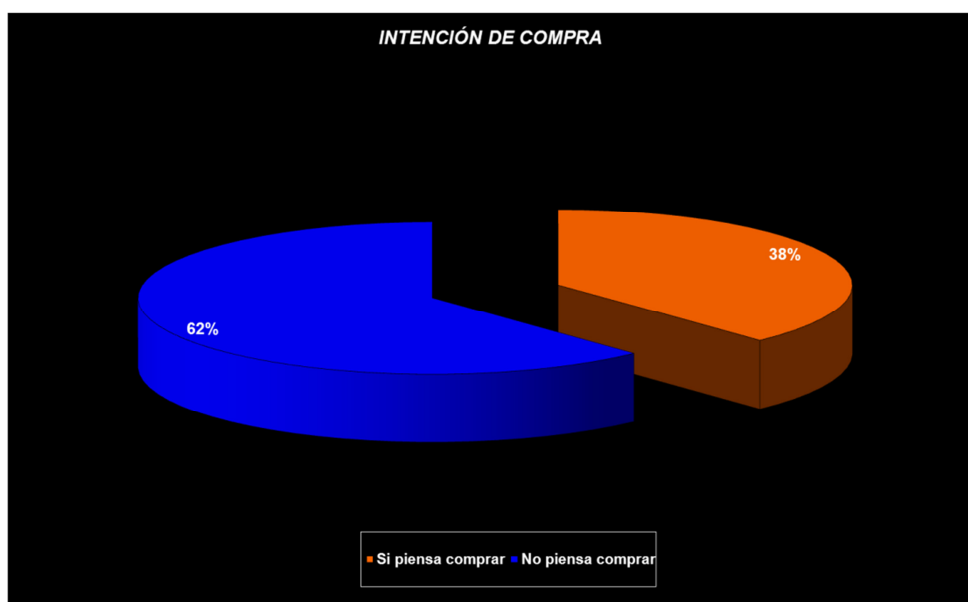
De la tabla 3.7.5 se identifica que la demanda potencial del análisis anterior abarca a 3956 hogares, correspondientes al 5% de la cantidad de hogares asentados en La Delicia.



**3.7.6. DEMANDA INMOBILIARIA POTENCIAL CALIFICADA**

---

Gridcon, sostiene que las características de la demanda en el mercado inmobiliario, permanecen sin mayores variaciones por períodos de 3 años, por tal razón del Estudio de la demanda de la ciudad de Quito, relación 2005 – 2007, realizado por la empresa antes mencionada, tomaré los datos de la intención de compra en los siguientes 3 años de los consumidores del año 2005, cuyo ciclo sería el equivalente para el año 2011.



**Gráfico 3.7.6.** Intención de compra  
Realizado por. Patricio Bonilla

**Fuente.** Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

Se define entonces como la demanda potencial calificada, al conjunto de hogares que manifiestan interés en adquirir vivienda en un plazo de tres años y que tienen la capacidad legal y económica para hacerlo, ya sea de contado o a crédito.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria, pag. 8

<b>Demanda potencial calificada</b>					
	Habitantes	No. PPH	NSE	No. Hogares	Porcentaje
NSE de interés			5%		
Población total	2.570.201	4,3		597.721	100%
Mercado potencial DMQ				597.721	100%
Mercado potencial La Delicia	340.193	4,3		79.115	13%
Demanda potencial La Delicia				3.956	5,00%
Demanda potencial calificada	38%			<b>1.503</b>	1,90%

Tabla 3.7.6. Demanda potencial calificada  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Market Watch – Junio 2008, INEC

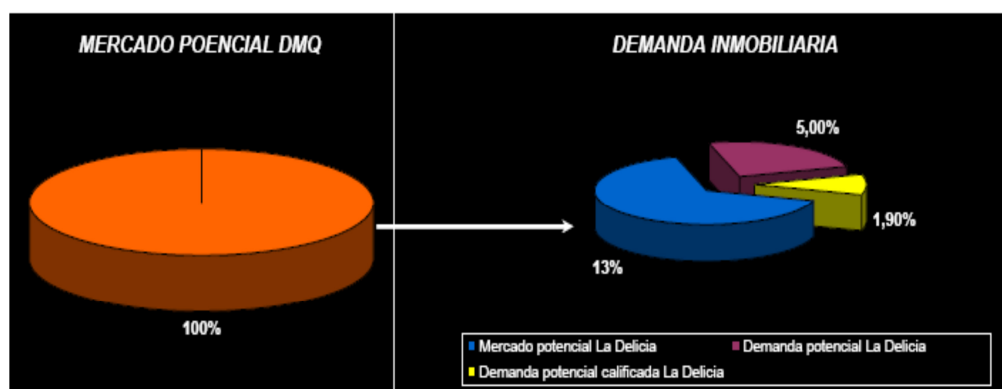


Gráfico 3.7.6.1. Mercado potencial & Demanda inmobiliaria  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Market Watch – Junio 2008, INEC

✓ De todo el DMQ, la demanda potencial calificada en la administración zonal La Delicia, abarca a 1503 familias que corresponden al 1,90% del mercado potencial. De todas ellas, 241 familias optarían por adquirir un apartamento en el sector norte.

Tipo	Porcentaje	Valor total
Casa	84%	1.263
Apartamento	16%	241
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1.503</b>

Tabla 3.7.6.2. Demanda potencial calificada La Delicia  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Market Watch – Junio 2008, INEC

### 3.8. PERFIL DEL CLIENTE

---

El proyecto Vayez Sebastián, se enfoca claramente en un NSE alto y medio alto, de tal manera que su potencial cliente tendría las siguientes características.

<b>PERFIL DEL CLIENTE</b>	
<b>Ingreso mínimo familiar</b>	\$ 5.000,00
<b>Integrantes de la familia</b>	4 miembros
<b>Formación del jefe de familia</b>	Profesional con título universitario
<b>Ocupación</b>	Ejecutivo, Gerentes
<b>Requerimientos</b>	Comodidad, privacidad
	Cercanía a servicios
	Estatus

**Tabla 3.8.** Perfil del cliente  
**Realizado por.** Patricio Bonilla

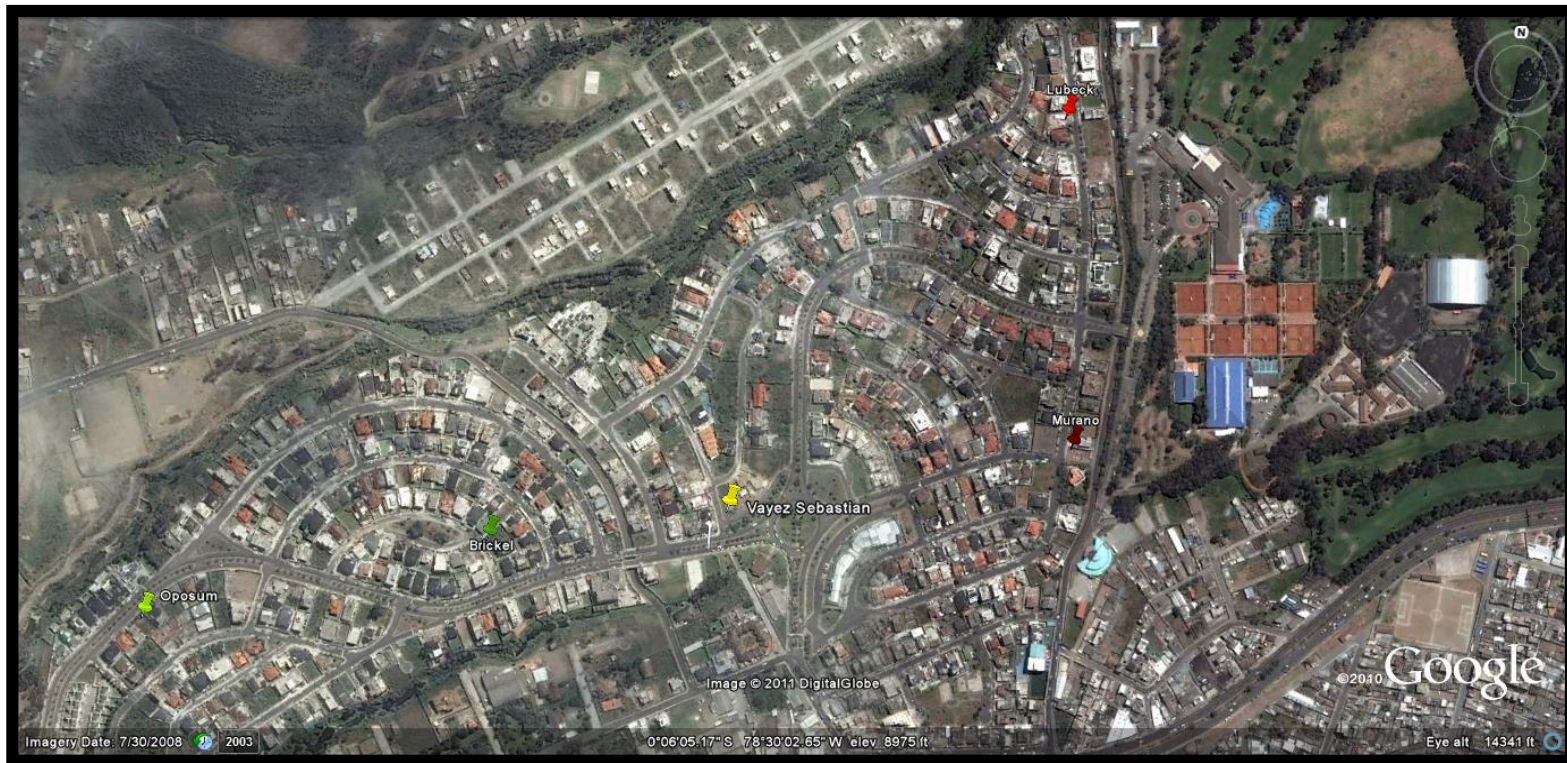
### 3.9. CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

---

Mediante investigación de campo, averigüé los desarrollos inmobiliarios dentro de la Urbanización El Condado, que se encuentran dentro de la primera etapa, con toda esta información recavada analizaré cual puede ser el impacto de ellos sobre el proyecto Vayez Sebastián.

Es oportuno resaltar que en esta investigación se encontraron proyectos que llevan algún tiempo sin vender la totalidad de sus unidades de vivienda, sin embargo han sido tomados en cuenta, porque mientras permanezcan en oferta siguen siendo competencia.

**3.10. UBICACIÓN DE LA COMPETENCIA**



**Imagen 3.10.** Ubicación de la competencia  
Realizado por: Patricio Bonilla  
Fuente: Google Earth

<b>A</b>	<i>Brickel</i>
<b>B</b>	<i>Murano</i>
<b>C</b>	<i>Lübeck</i>
<b>D</b>	<i>Oposum</i>
<b>VS</b>	<i>Vayez Sebastián</i>

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

**3.11. CUADRO DE CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA**

					
<b>PROYECTOS</b>	<b>Edificio Brickel</b>	<b>Edificio Murano</b>	<b>Edificio Lübeck</b>	<b>Edificio Oposum</b>	<b>Edificio Vayez Sebastián</b>
<b>Precio (\$/m2)</b>	\$1050,00	\$ 1.000,00	\$926,00	\$830,00	\$1.100,00
<b>Ubicación</b>	Calle D y Calle P	Calle B y Calle D	Calle B y Calle I	Ricardo Discalzi	Av. A y Calle L
<b>Arquitectura</b>	Edificio de 4 pisos Total 5 apartamentos y 1 pent house Acabados de primera Sala de juegos en el subsuelo Ascensor	Edificio de 4 pisos Total 8 apartamentos Acabados de lujo Parqueaderos Luces automatizadas	Edificio de 4 pisos Total 8 apartamentos Acabados de primera Parqueaderos y bodegas Sistema contra incendios	Edificio de 3 pisos Total 4 apartamentos y 1 pent house Acabados de primera Parqueaderos y bodegas Gas Centralizado	Edificio de 4 pisos Total 8 apartamentos y 2 suites Acabados de lujo Parqueaderos y bodegas Ascensor
<b>Servicios</b>	Gas Centralizado BBQ Jardines Sala comunal	Ascensor Gas Centralizado BBQ Jardines Sala comunal	Ascensor Gas Centralizado BBQ Jardines Sala comunal	BBQ Jardines	Gas centralizado BBQ Jardines Sala comunal
<b>Financiamiento</b>	Entrada: 30% CHIPO: 70%	Entrada: 30% CHIPO: 70%	Entrada: 30% CHIPO: 70%	Entrada: 20% Cuotas: 20% CHIPO: 60%	Reserva: 10% Cuotas: 30% CHIPO: 60%

PATRICIO BONILLA N.  
MDI 2011

**3.12. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA COMPETENCIA**

---

- ✓ En términos generales existe bastante similitud entre todos estos proyectos, pero existen variables como la localización, la personalización en los estilos o los servicio que ofrecen, los cuales marcan la diferencia entre unos y otros.
  
- ✓ Las prestaciones externas son comunes en ellos, en cuanto a la seguridad, a los ascensores, a los parqueaderos, bodegas y a los espacios comunales, entre otros.
  
- ✓ Se ha definido al tipo de acabados en dos clases. Acabados de lujo y acabados de primera, que incluyen por ejemplo muebles de Hogar 2000. Para los pisos se tiene, porcelanato de procedencia europea, piso flotante e inclusive alfombra, también se mencionó el uso de gypsum para terminados de cielo falso.
  
- ✓ De los cinco proyectos analizados, se encontró que existe una variación en los precios que van desde los \$830 hasta los \$1100 dólares por m<sup>2</sup>, destinados a cubrir un área promedio de 146 m<sup>2</sup> que abarcan en su mayoría a 3 dormitorios y 3.5 baños.

**3.13. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA**

---

Tomando en consideración la gran similitud existente entre todos los proyectos considerados, se ha establecido un porcentaje según su importancia, a las siguientes variables, las cuales serán valoradas en una escala del 1 al 10. Así se determinará en que lugar se encuentra el proyecto Vayez Sebastián en relación a su competencia.

- Ubicación            25%
- Financiamiento    25%
- Precio                20%
- Arquitectura        15%
- Servicios            15%

**3.14. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA**

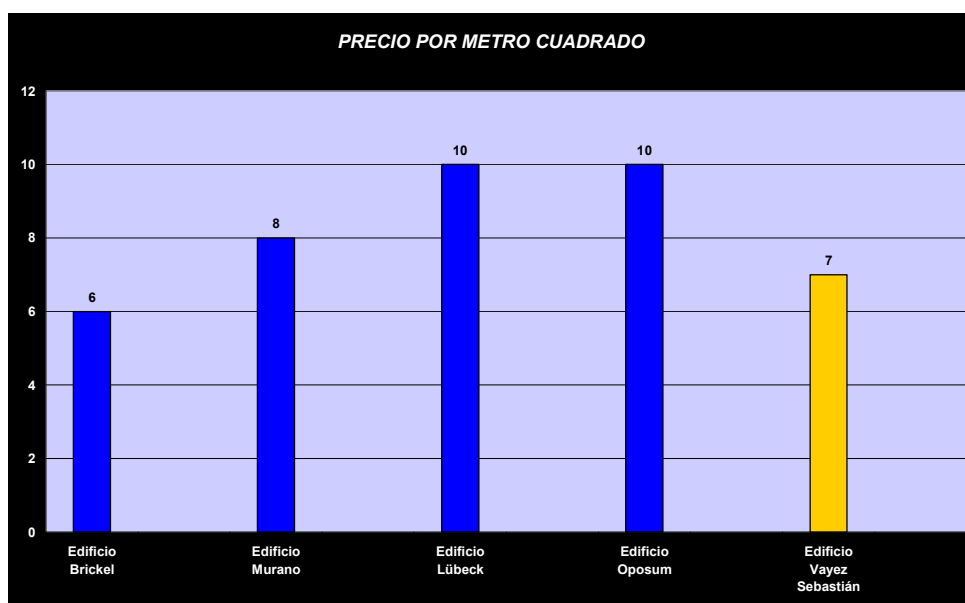
PROYECTOS		Edificio Brickel	Edificio Murano	Edificio Lübeck	Edificio Oposum	Edificio Vayez Sebastián
Precio (\$/m2)	20%	6	8	10	10	7
Ubicación	25%	8	6	7	4	10
Arquitectura	15%	8	8	10	8	10
Servicios	15%	10	8	8	6	8
Financiamiento	25%	8	8	5	8	10
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>8,1</b>	<b>7,5</b>	<b>7,7</b>	<b>7,1</b>	<b>9,1</b>

**Tabla 3.14.** Análisis cuantitativo de la competencia  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Investigación de campo

**3.14.1. PRECIO POR METRO CUADRADO**

---

✓ Tomando en cuenta que todos los proyectos están destinados a un NSE alto y medio alto, se decidió asignar con la mayor calificación a los que tienen el menor precio por metro cuadrado.



**Gráfico 3.14.1.** Comparativo por metro cuadrado  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** Investigación de campo

✓ Dentro de esta ponderación, tanto el Vayez como el Brickel tienen el precio por metro cuadrado más alto del sector, por lo que la competencia por precio es directamente con este proyecto.

✓ De todos los precios del sector, el de Vayez Sebastián es el más alto, debido a que en él se han plasmado detalles de diseño, cómodas áreas de servicio. Sumadas a ellas que el cliente cuenta con toda la opción de personalizar el estilo interior de su vivienda.

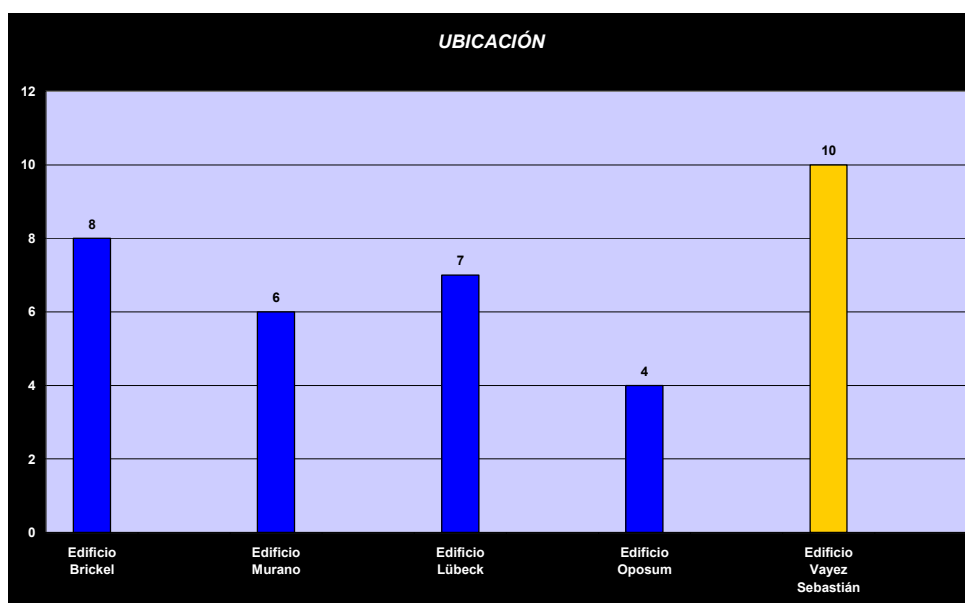


### 3.14.2. UBICACIÓN

---

✓ Puesto que todos ellos se encuentran dentro de la urbanización El Condado, se favoreció con mayor puntaje a aquellos que acceden más fácil y rápidamente a los servicios que la urbanización presta.

✓ Este es uno de los principales atributos que ofrece este proyecto Su buena ubicación al interior de la urbanización es un plus diferenciador con sus competidores.

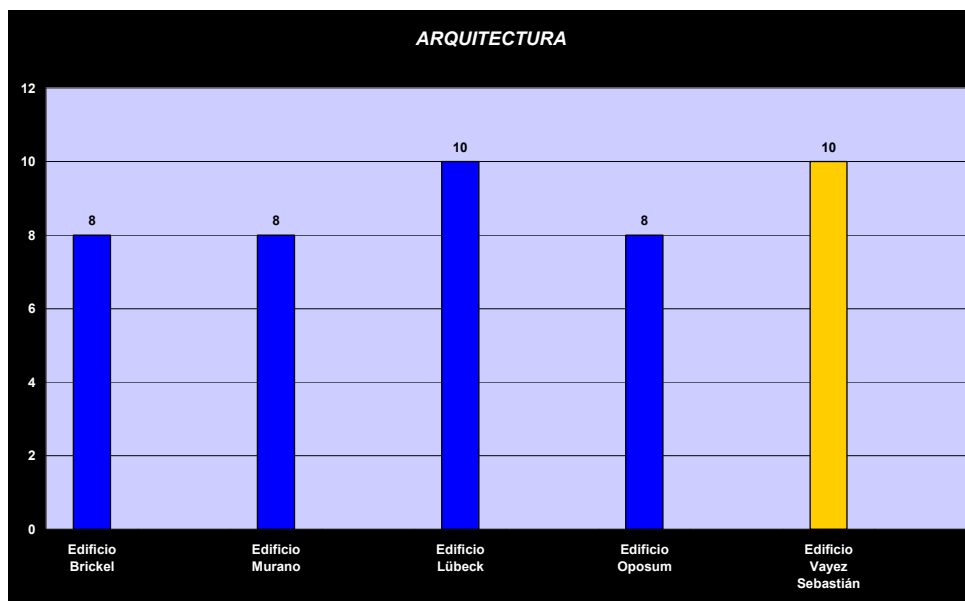


**Gráfico 3.14.2.** Comparativo por ubicación  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente.** Investigación de campo

### 3.14.3. ARQUITECTURA

---

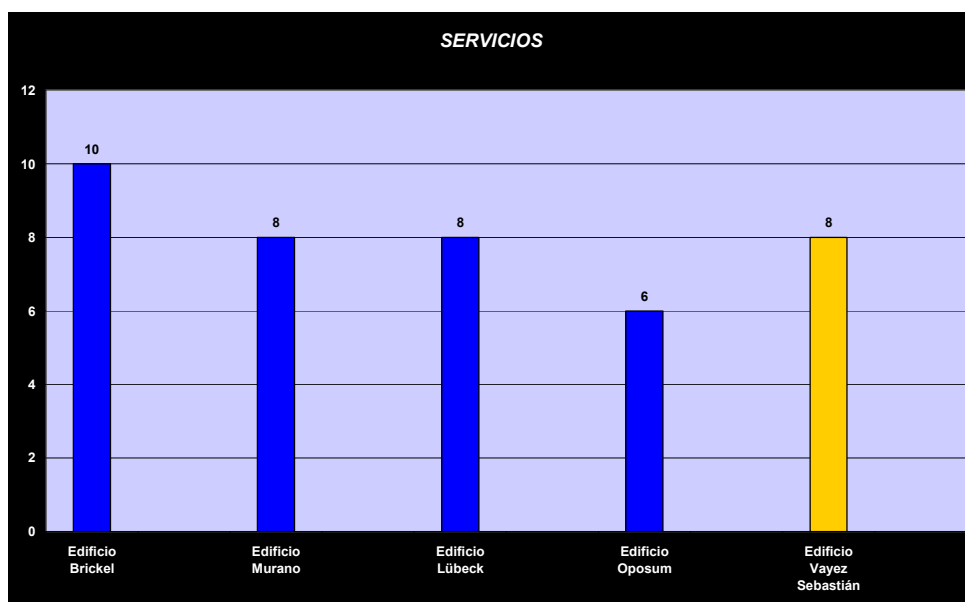
✓ Para esta categoría se asignó un mayor puntaje, a aquellos que brindan mayor funcionalidad y cuyos tipos de acabados son de lujo; además tienen flexibilidad para que el futuro dueño pudiese decidir sobre ellos.



**Gráfico 3.14.3. Comparativo por arquitectura**  
**Realizado por. Patricio Bonilla**  
**Fuente. Investigación de campo**

### 3.14.4. SERVICIOS

✓ Para este factor se consideraron prestaciones como los ascensores, espacios BBQ, salas comunales, jardines, gas centralizado, ascensor, entre otros.



**Gráfico 3.14.4. Comparativo por servicios**  
**Realizado por. Patricio Bonilla**  
**Fuente. Investigación de campo**

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

### 3.14.5. FINANCIAMIENTO

---

- ✓ Para este, se consideraron facilidades de financiación, como menor cuota de entrada, posibilidades de diferir la misma, en cuotas en un período determinado.
- ✓ Con excepción de Vayez Sebastián, los edificios considerados para este estudio mantienen el tradicional esquema de crédito que exige una cuota de entrada más alta.
- ✓ El Lübeck por su estado actual de ejecución, únicamente acepta el pago de contado por sus unidades disponibles.

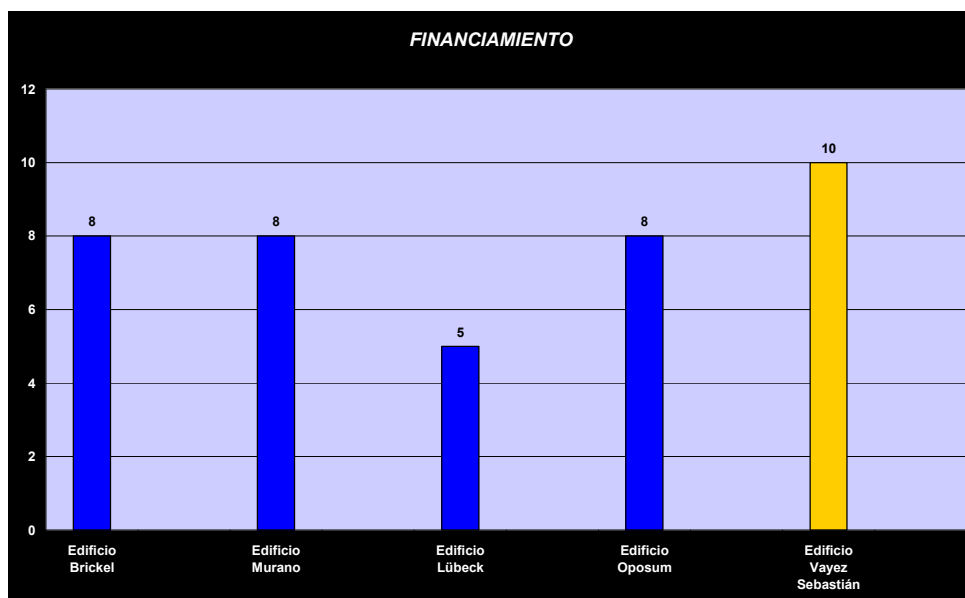


Gráfico 3.14.5. Comparativo por financiamiento  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente. Investigación de campo

### 3.15. RESUMEN CUANTITATIVO DE LA COMPETENCIA

---

- ✓ De todos los proyectos analizados, la fuerte competencia de Vayez Sebastián, se concentra en el Brickel y en el Lübeck.

- ✓ La principal fortaleza del Lübeck es que se encuentra listo para ser entregado y una vez que se hayan vendido todas sus unidades dejará de ser competencia de Vayez Sebastián.
  
- ✓ El Brickel es el edificio de mayor competencia, pero cuenta con una gran deficiencia. El edificio no ha sido promocionado y por tanto se desconoce de él. El promotor desea terminarlo primeramente para luego sacarlo oficialmente al mercado.

### **3.16. ANÁLISIS DEL PERFIL DEL PROMOTOR**

---

- ✓ Vayez Construcciones es una empresa que tiene 13 años de experiencia en el negocio de la construcción inmobiliaria. La personalización de sus estilos, así como el buen trato al cliente han hecho que esta se vaya consolidando en el tiempo, a tal punto de promover este nuevo desarrollo dentro de la urbanización El Condado, con lo cual van ganando espacio y renombre.



- ✓ Los resultados de proyectos anteriores son visibles; y ese es un gran factor de marketing para este nuevo proyecto que guarda estricta relación con los dos anteriores.



Las fotografías inferiores muestran al Edificio Vayez Rafaela, ubicado en la Calle K y Calle L, al norte del nuevo proyecto y al Edificio Vayez El Condado, ubicado en la Av. Gonzalo Cordero y Calle J.

### **3.17. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA COMPETENCIA**

---

#### **3.17.1. VENTAJAS**

---

❖ Tres de ellos están terminados y las fechas de entrega están muy próximas. En ellos la entrega es inmediata a la aprobación de los préstamos, en caso de que el interesado trabaje con ellos.

## **VAYEZ SEBASTIÁN**

### **PLAN DE NEGOCIOS**

---

- ❖ El Brickel se encuentra en un estado de construcción más avanzado al de Vayez Sebastián y en los departamentos disponibles existe la flexibilidad por parte del promotor, en que el futuro dueño sea quien elija los acabados que desee.
  
- ❖ El Murano, el Lübeck y el Oposum, por su estado actual de habitabilidad han puesto mucho énfasis en cuanto a la seguridad, con el empleo de cerramientos, guardias privados y el uso de luces automatizadas.

#### **3.17.2. DESVENTAJAS**

---

- ❖ La tradicional forma de financiamiento por parte de los competidores, en la cual el monto de la entrada es considerable, si se toma en cuenta el precio final de venta.
  
- ❖ La ubicación de la competencia al interior de la urbanización, no presenta los mismos beneficios que posee Vayez Sebastián, en cuanto a la facilidad y rapidez para acceder a los servicios de la urbanización, como es el parque, a las iglesias o al centro comercial.
  
- ❖ Tanto el Murano como el Oposum, son edificios que hoy en día tienen más de un año de construcción y todavía cuentan con unidades disponibles para la venta, la absorción de estos en relación al Vayez Sebastián es lenta, lo cual genera ventaja y le permite al constructor tener una mayor rotación en sus proyectos.

#### **3.18. ANÁLISIS DE LA ABSORCIÓN**

---

La absorción de un proyecto es su capacidad de colocación en el mercado en relación al tiempo; es decir, el volumen, en unidades y / o en metros cuadrados, de viviendas vendidas respecto del total de la oferta del proyecto, volumen que se calcula en relación a un determinado período de tiempo<sup>19</sup>.

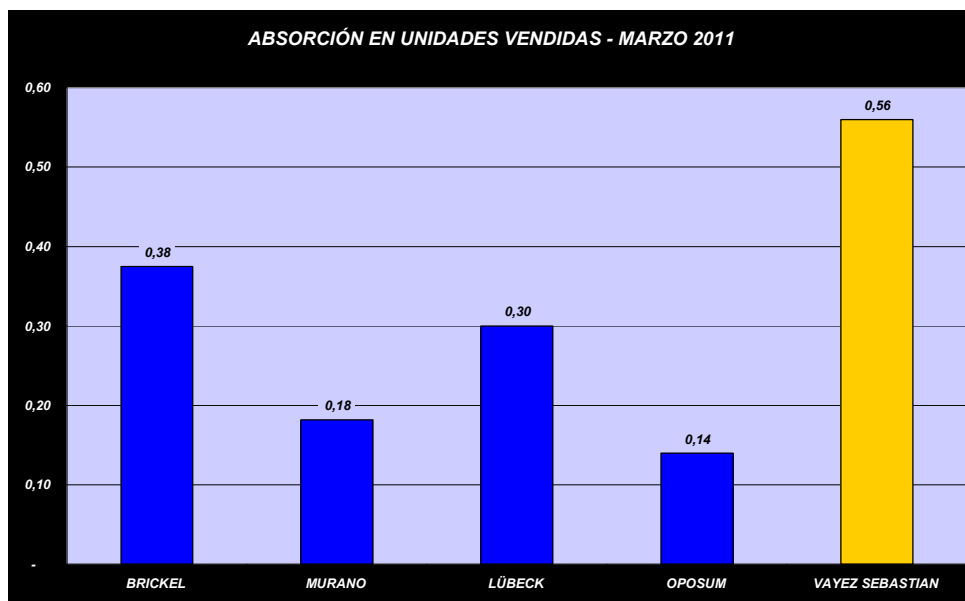
---

<sup>19</sup> *Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria, pag. 7*

<b>NIVELES DE ABSORCIÓN</b>					
<b>PROYECTO</b>	<b>Plazo Ejec</b>	<b>No. Und</b>	<b>No. Und Ven</b>	<b>No. Und Disp</b>	<b>Unidades/mes</b>
<b>BRICKEL</b>	16 meses	<b>6</b>	3	3	0,38
<b>MURANO</b>	20 meses	<b>8</b>	6	2	0,18
<b>LÜBECK</b>	15 meses	<b>8</b>	6	2	0,30
<b>OPOSUM</b>	18 meses	<b>5</b>	3	2	0,14
<b>VAYEZ SEBASTIAN</b>	16 meses	<b>10</b>	5	5	0,56

**Tabla 3.18.** Análisis de la absorción  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Investigación de campo

- ✓ El edificio Vayez inició sus ventas en julio de 2010, hasta el momento tiene vendido el 50% de sus unidades lo que hace que tenga un alto índice de absorción de sus unidades respecto de su competencia.
- ✓ Los altos niveles de absorción se deben inicialmente a la venta en planos de dos unidades y a la confianza que la empresa ha sembrado en sus clientes, puesto que las otras ventas fueron efectuadas a viejos compradores.
- ✓ La absorción de unidades de vivienda en el sector es de 1,5 unidades. Este indicador es afectado positivamente por la rapidez con la cual Vayez Sebastián ha vendido el 50% de unidades de vivienda, a 0,56 por cada mes, desde que iniciaron sus ventas.



**Gráfico 3.18. Índice de absorción**  
**Realizado por. Patricio Bonilla**  
**Fuente: Investigación in situ**

✓ Bajo este análisis se debe desarrollar una estrategia de ventas acorde a los indicadores del sector, que tal como se puede apreciar es bastante baja.

### **3.19. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

---

✓ Por el estado de la obra, existe un proyecto que junto al Vayez permiten que sus nuevos dueños personalicen el tipo de acabados, entonces resulta importante adicionar el valor agregado apreciado por ellos, el cual puede ser una asesoría al momento de la elección de los acabados, en función de sus gustos y necesidades que se les ahorre dinero y tiempo.

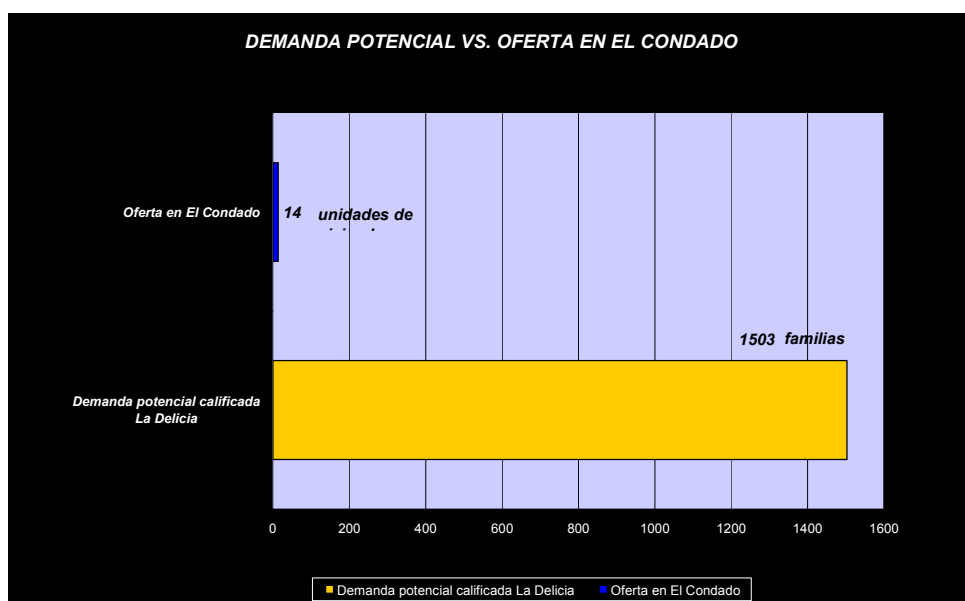
✓ La ubicación de Vayez Sebastián permite acceder rápidamente a varios servicios dentro y fuera de la urbanización.

✓ En el estado de construcción actual, el Vayez Sebastián es el edificio que más destaca en su entorno inmediato, lo cual impulsa aun más la presencia de la constructora en esta etapa.



## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ✓ En total la oferta disponible de la competencia alcanza 10 unidades de vivienda, con un área promedio de 146 m<sup>2</sup>. Si a esta cantidad, se añaden los 5 apartamentos de Vayez Sebastián se tendrían 14 unidades de vivienda en oferta.
- ✓ Si se toma en cuenta a las 1503 familias que constituyen la demanda potencial calificada, analizada anteriormente; se tiene entonces, un gran espectro de demanda que beneficiarían a este tipo de proyectos.



**Gráfico 3.19.** Demanda Vs. Oferta en El Condado  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente: Investigación in situ

- ✓ Los índices de absorción en el sector son bajos, por lo que idear una estrategia comercial que permita vender las unidades disponibles del proyecto a una mayor velocidad lo favorecerá positivamente.
- ✓ La principal ventaja de Brickel es el estado actual de avance de obra, sin embargo la falta de promoción en el mercado su mayor desventaja en relación a Vayez Sebastián.

## 4. COMPONENTE TÉCNICO

### 4.1. INTRODUCCIÓN

---

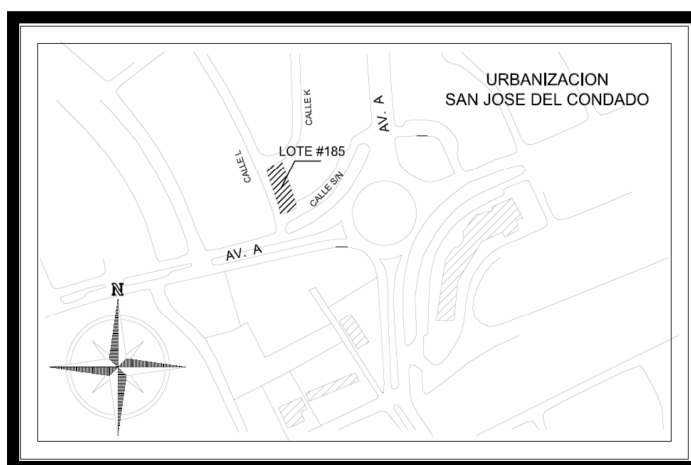
En esta sección analizaré las características y bondades que presenta el terreno, para la realización del proyecto en estudio. Para ello tomaré los datos del Informe de Regulación Metropolitana (IRM) y se determinará si Vayez Sebastián cumple o no con la ordenanza municipal.

### 4.2. DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DEL TERRENO

---

El terreno de geometría muy uniforme y de forma semejante a la de un rectángulo, se encuentra limitado: Al norte por la calle K, al sur por la Av. A, al este por una construcción privada y al oeste por la calle L. En este parte dispone de una longitud de alrededor de 35m el cual se convertirá en el frente principal del edificio.

Debido a su ubicación y con la implantación pensada para el edificio se aprovechará de buena visibilidad por todos sus frentes. Adicionalmente a esto, la entrada y salida de los vehículos es por la calle K, la cual de las tres que rodean el terreno es la que menos flujo de tránsito tiene.



**Imagen 4.2.** Lote de terreno para construir Vayez Sebastián  
**Realizada por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

### 4.3. EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE ORDENANZAS MUNICIPALES

Los siguientes cuadros muestran un resumen de las ordenanzas municipales, las cuales han sido acatadas por el proyecto Vayez Sebastián, como se verá a continuación.

<b>DATOS GENERALES DE ZONIFICACION</b>	
<b>Propietarios:</b>	Jimena Alexandra Peñafiel Rivadeneira y otros
<b>Clave catastral:</b>	13202 03 001
<b>IRM No.</b>	281714
<b>No. Predio:</b>	226521
<b>Fecha:</b>	27 de octubre de 2009
<b>Administración zonal:</b>	La Delicia
<b>Parroquia:</b>	El Condado
<b>Barrio:</b>	El Condado
<b>Calles:</b>	Calle L y Calle K
<b>Área del terreno IRM:</b>	734,88 m <sup>2</sup>
<b>Zonificación:</b>	A10(A604-50)
<b>Uso principal:</b>	R1 Residencia baja densidad
<b>Retiros:</b>	
Frontal	5m
Lateral	3m
Posterior	3m
Entre bloques	6m

**Tabla 4.3:** Resumen del Informe de Regulación Metropolitana  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

<b>IRM VS. VAYEZ SEBASTIAN</b>			
	<b>IRM</b>	<b>Vayez Sebastián</b>	<b>Cumple</b>
<b>Lote mínimo</b>	600 m <sup>2</sup>	734,88 m <sup>2</sup>	Si
<b>Frente mínimo</b>	15 m	16,04 m	Si
<b>COS PB</b>	50%	32,94%	Si
<b>COS Total</b>	200%	131,76%	Si
<b>No. Pisos</b>	4	4	Si
<b>Altura máxima</b>	12 m	12 m	Si
<b>Principal uso</b>	Residencial baja densidad	Residencial baja densidad	Si

**Tabla 4.3.1.** IRM VS. Vayez Sebastián  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

✓ El proyecto Vayez Sebastián cumple con todos los requisitos y normas del informe de regulación metropolitana.

### 4.4. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL COS

La ordenanza municipal vigente no permite que el proyecto aproveche toda la capacidad constructiva, por el contrario tal como se aprecia en el gráfico 4.4.1 el nivel de edificabilidad es bajo.

Por otro lado, el 36% restante del COS es destinado al desarrollo de espacios amplios de circulación y áreas comunales que brinden comodidad a sus ocupantes. Adicionalmente los 4 estacionamientos en planta baja contribuyen con la disminución del COS.

COS PB & COS TOTAL VAYEZ SEBASTIAN			
Contenido	Área (m2)	Vayez Sebastian	IRM
AREA DEL TERRENO	734,88		
COS PB	237,25	32,94%	50%
COS TOTAL	948,99	131,76%	200%

Tabla 4.4. IRM VS. Vayez Sebastián  
Realizado por: Patricio Bonilla  
Fuente: Vayez Construcciones

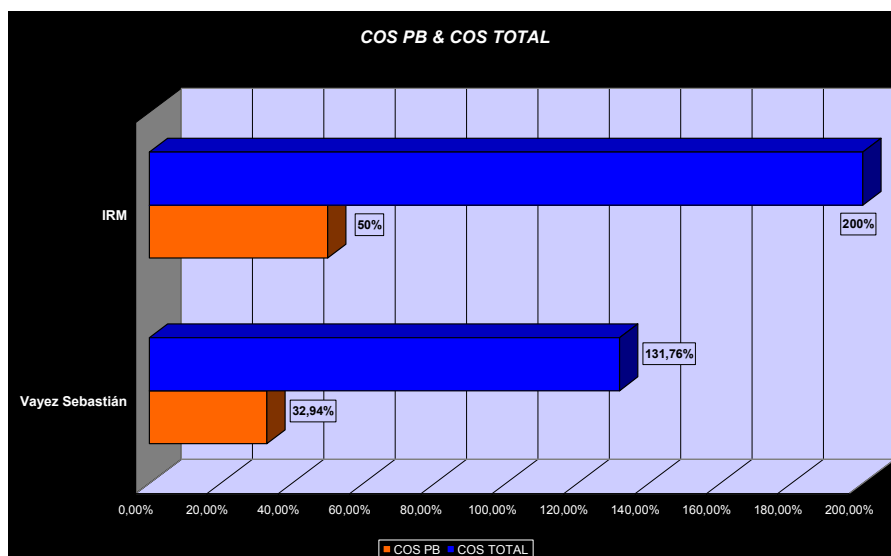


Gráfico 4.4.1. COS total & COS PB  
Realizado por: Patricio Bonilla  
Fuente: Vayez Construcciones

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ A pesar de la ordenanza municipal, la cual restringe, un mayor aprovechamiento del terreno, se ha maximizado el área de construcción en función de su diseño arquitectónico, la cual ofrece al cliente objetivo espacios y áreas de circulación más amplias y cómodas.

### 4.5. IMPLANTACION DEL PROYECTO

#### 4.5.1. RESUMEN DE ÁREAS

Una vez definido el uso del suelo, el proyecto ha sido implantado sobre el terreno de la siguiente manera.

VAYEZ SEBASTIAN – RESUMEN DE ÁREAS	
ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN	
Área del terreno	734,88
Área útil	1162,05
Área no computable cubierta	897,05
Área bruta	2059,10

Tabla 4.5.1. Vayez Sebastián – Resumen de áreas  
Realizado por: Patricio Bonilla  
Fuente: Vayez Construcciones

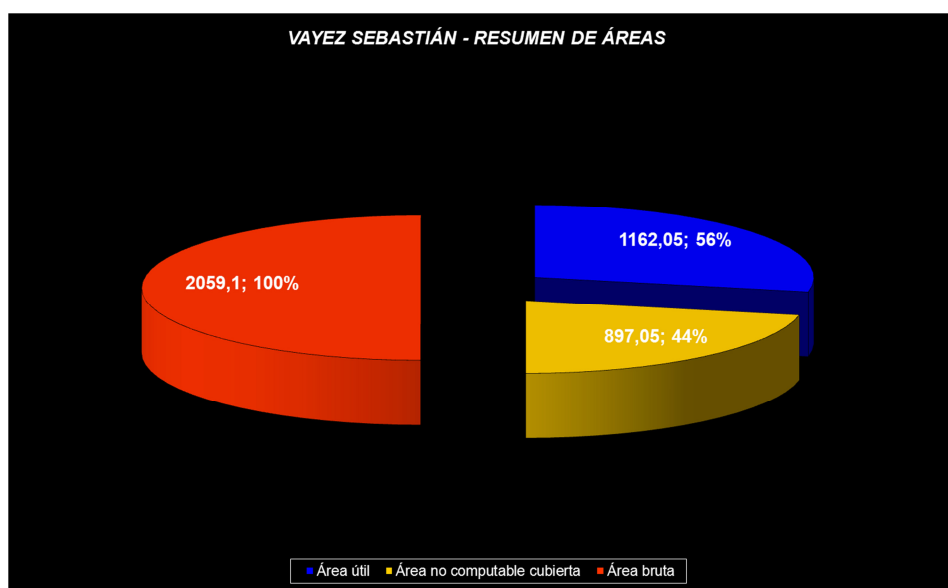


Gráfico 4.5.1. Vayez Sebastián – Resumen de áreas  
Realizado por. Patricio Bonilla  
Fuente: Vayez Construcciones

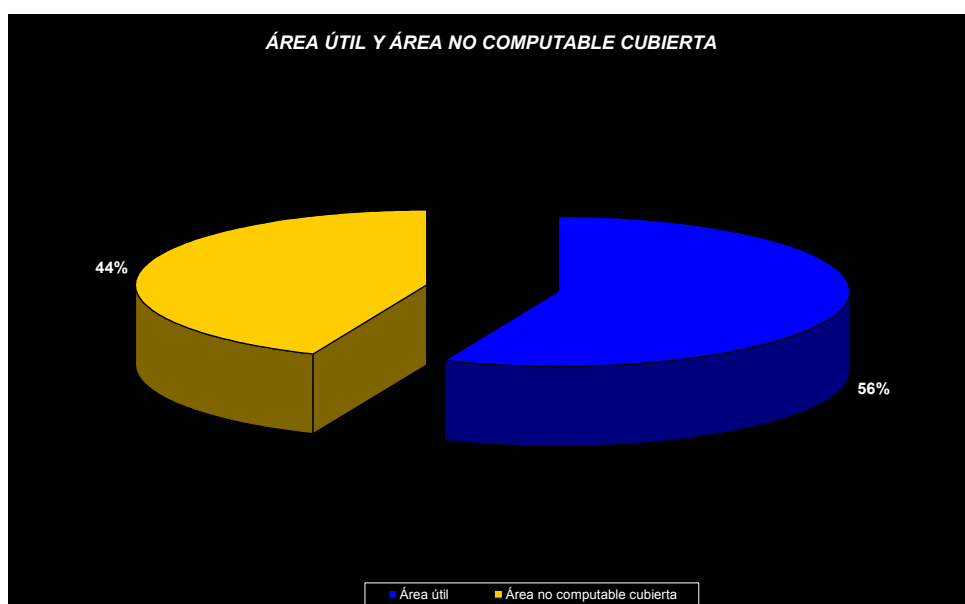
❖ Del área no computable cubierta, más del 70% está destinado a cubrir parqueaderos y áreas de circulación vehicular, como se puede apreciar en la tabla 4.5.1, lo cual brinda comodidad a sus ocupantes.

#### 4.5.2. **ÁREA BRUTA DEL PROYECTO**

---

Se define al área bruta de un proyecto inmobiliario como la suma de toda el área útil más el área no computable cubierta.

La incidencia del área útil en relación al área no computable cubierta de todo el edificio se puede apreciar claramente a continuación.



**Gráfico 4.5.2.** Área útil y área no computable cubierta  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

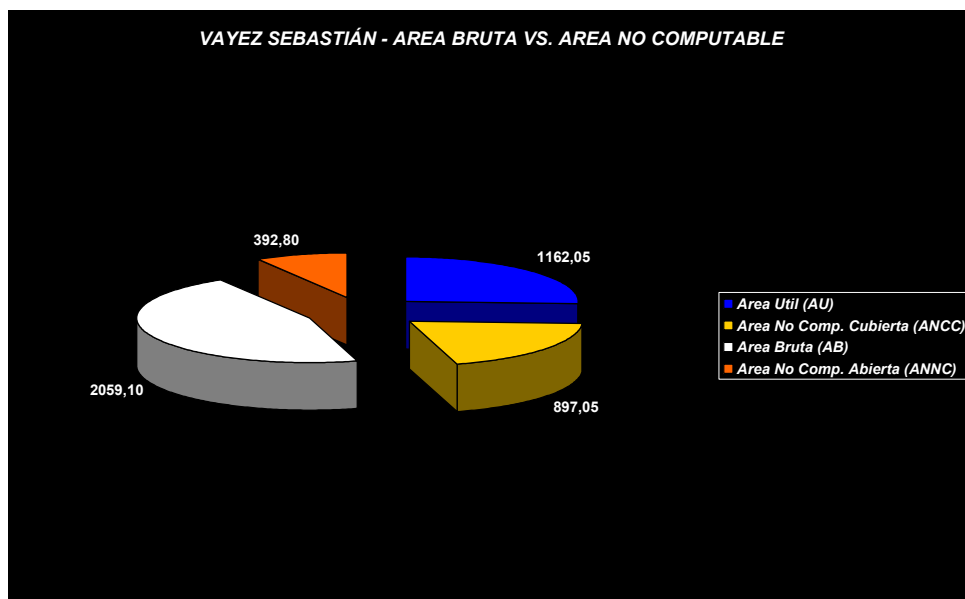
**4.5.3. ÁREA NO COMPUTABLE DEL PROYECTO**

En la siguiente tabla se puede apreciar cual es la incidencia en porcentaje de todos los espacios arquitectónicos que componen el área no computable del proyecto.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - AREAS NO COMPUTABLES</b>					
<b>Piso</b>	<b>Uso</b>	<b>Cubierta (m2)</b>	<b>Abierta (m2)</b>	<b>Cubierta (%)</b>	<b>Abierta (%)</b>
<b>Subsuelo</b>	Parqueaderos	294,00		33%	
	Circ. Vehic. Comunal	168,90		19%	
	Cir. Peat. Comunal	37,50		4%	
	Bodegas	168,90		19%	
	Cuarto de basura	7,00		1%	
	Bombas	14,10		2%	
<b>PB</b>	Parqueaderos		60,30		15%
	Circ. Peatonal + jardines + patio		243,75		62%
	Lavandería/patio de servicio	9,35	74,85	1%	19%
	Circ. Peatonal comunal	59,10		7%	
<b>1ra planta alta</b>	Circ. Peatonal comunal	31,10		3%	
<b>2da planta alta</b>	Circ. Peatonal comunal	31,10		3%	
<b>3ra planta alta</b>	Circ. Peatonal comunal	27,00		3%	
	Balcones	24,80		3%	
<b>Terraza</b>	Circ. Peatonal comunal	14,00		2%	
	Máquinas ascensor	10,20		1%	
	Secaderos suites		7,70		2%
	Terraza		6,20		2%
<b>Áreas Totales</b>		<b>897,05</b>	<b>392,80</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Tabla 4.5.3.** Vayez Sebastián –Áreas No computables  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

De las anteriores tablas, se puede obtener el siguiente gráfico que ilustra de manera más clara como es la distribución del edificio en función de sus áreas.



**Gráfico 4.5.3.** Vayez Sebastián – Área bruta Vs. Área no computable  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

❖ La calidad en el espacio de sus unidades ofertadas es evidente, puesto que el proyecto es manejado con una proporción de casi el 50% entre áreas, es decir, el área útil está por el orden del 44%, mientras que el área no computable alcanza el 56%. Lo cual se verá reflejado en halles, áreas comunes y espacios de circulación peatonales y vehiculares amplios y cómodos, para sus usuarios, esto muy acorde con los gustos, de sus clientes objetivos.

## **4.6. DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DEL DISEÑO ARQUITECTÓNICO**

---

### **4.6.1. DISEÑO ARQUITECTÓNICO EXTERIOR**

---

La bondad de este terreno, permite que el desarrollo del proyecto Vayez Sebastián sea apreciado directamente por sus cuatro fachadas.



## *VAYEZ SEBASTIÁN*

### *PLAN DE NEGOCIOS*

---

La pendiente de la Av. A favorece con este propósito, puesto que la construcción vecina es una casa que se encuentra a desnivel y por tanto no interfiere con la visibilidad del proyecto.



**Fotografía 4.6.1.** Edificio Vayez Sebastián – Construcción de la estructura  
**Realizada por:** Patricio Bonilla

Bajo esta premisa, el concepto de diseño arquitectónico está orientado a que el edificio se convierta en la construcción más destacada en su entorno inmediato, bajo un manejo adecuado de volúmenes, que perfectamente contribuyen con la jerarquización de los ingresos.

*VAYEZ SEBASTIÁN*  
*PLAN DE NEGOCIOS*

---



El diseño procura resaltar su transparencia en vanos abiertos, mediante el empleo de amplios ventanales, que junto a su orientación permitirá durante el día, recibir gran cantidad de luz solar y por consiguiente una excelente iluminación natural.



**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

Vayez Sebastián es un edificio moderno que combina de manera sobria el manejo de tres colores; blanco, crema y chocolate, los cuales guardan perfecta armonía con los jardines exteriores.

Posee elementos arquitectónicos distintivos, concebidos por la constructora para crear un sello de identificación propia. El espacato de mármol travertino que revestirá las jardineras exteriores por todos sus frentes y el apergolado en sus fachadas.

- ✓ En la siguiente imagen se pueden apreciar de una manera más clara todos los criterios antes mencionados.



**Imagen 4.6.1.** Vayez Sebastián  
**Realizada por.** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

**4.6.2. DISEÑO ARQUITECTÓNICO INTERIOR**

---

En total el edificio cuenta con 10 unidades de vivienda distribuidos en todas sus plantas de la siguiente manera.

<b>VAYEZ SEBASTIAN</b>		
<b>UNIDADES DE VIVIENDA</b>		
<b>Piso</b>	<b>Tipo</b>	<b>Área útil (m2)</b>
PB	Dept. 1	117,85
	Dept. 2	119,70
	Dept. 3	127,30
1ra planta alta	Dept. 4	119,50
	Suite 1	57,70
2da planta alta	Dept. 5	127,30
	Dept. 6	119,50
	Suite 2	57,70
3ra planta alta	Dept. 7	150,00
	Dept. 8	133,80
<b>Total de unidades de vivienda</b>		<b>10</b>
<b>ESTACIONAMIENTOS</b>		
Cubiertos		16
Abiertos		4
<b>Total de estacionamientos</b>		<b>20</b>
<b>BODEGAS</b>		
<b>Total de bodegas</b>		<b>11</b>

**Tabla 4.6.2.** Vayez Sebastián – Unidades de vivienda  
**Realizado por.** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

❖ Los apartamentos están conformados por 3 dormitorios, cada uno con baño privado, sala, comedor, cocina, área de máquinas y baño social.

*VAYEZ SEBASTIÁN*  
*PLAN DE NEGOCIOS*

---



❖ La composición para las dos suites es exactamente la misma con excepción de que ellas no disponen del baño social, ni del área de máquinas, pero cuentan con un secadero en la terraza del edificio.



❖ La altura de entrepiso alcanza los 3 metros de altura, lo que brinda un efecto visual de amplitud y espacio para todos los ambientes internos.

❖ En el caso de los apartamentos, la disposición de los dormitorios están concentrados en las fachadas norte y sur, de tal manera que se pueda disfrutar de la vista del sector.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS


En la siguiente imagen se pueden apreciar de una manera más clara todos los criterios antes mencionados.



**Imagen 4.6.2.** Vayez Sebastián  
**Realizada por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

❖ El tipo de acabados que corresponden a este proyecto, son de lujo, en la siguiente tabla se puede apreciar cuál es su composición.

4.7. CUADRO DE ACABADOS

 <b>CUADRO DE ACABADOS EDIFICIO RESIDENCIAL VAYEZ SEBASTIAN</b>					
DEPARTAMENTOS	PISO	PARED	TUMBADO	MUEBLES	OBSERVACIONES
HALL DE INGRESO – CIRCULACION	tabloncillo de chanul / barredera de madera	pintura intervinil	pintura intervinil		
SALA-COMEDOR	tabloncillo de chanul / barredera de madera	pintura intervinil	pintura intervinil		
COCINA	ceramica importada	ceramica importada	pintura intervinil	bajos - altos / meson de granito	griferia fv versalles ( cromo ) / fregadero teka doble pozo
MAQUINAS	ceramica importada	ceramica importada	pintura intervinil		
DORMITORIOS	parquet de chanul ( 20x4 ) / barredera de madera	pintura intervinil	pintura intervinil	closets en melaminico	
BAÑO MASTER	ceramica importada	ceramica importada	pintura intervinil	colgante / formica postformada	griferia fv kromus (cromo/oro) - inodoro tanque bajo regular - tina
BAÑO GENERAL	ceramica importada	ceramica importada	pintura intervinil	colgante / formica	griferia fv kromus (cromo/oro) - inodoro tanque bajo regular - tina
DEPARTAMENTOS	PISO	PARED	TUMBADO	MUEBLES	OBSERVACIONES

PATRICIO BONILLA N.  
MDI 2011



**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

<b>BODEGA</b>	pavimento	pintura intervinil	pintura intervinil		
<b>GARAJE</b>	pavimento	pintura intervinil	pintura intervinil		
<b>EXTERIORES</b>					
<b>ASCENSOR</b>	porcelanato	acero inoxidable	lampara		capacidad 10 personas
<b>ESCALERA DE INGRESO</b>	pavimento	pintura intervinil	pintura intervinil	pasamano de cerrajería	
<b>AREAS COMUNALES</b>					
<b>SALA COMUNAL</b>	porcelanato	pintura intervinil	pintura intervinil		
<b>CIRCULACION PEATONAL EXTERIOR</b>	grano lavado				
<b>ACABADOS GENERALES</b>					
<b>PUERTA PRINCIPAL</b>	en mdf termolaminada				
<b>PUERTAS INTERIORES</b>	en mdf con acabado melaminico				
<b>CERRADURAS</b>	kwiset				
<b>CERRADURA PRINCIPAL</b>	kwiset				
<b>ALUMINIO Y VIDRIO</b>	tipo natural serie 100 / vidrio claro de 6mm				
<b>REVESTIMIENTO EXTERIORES</b>	grafiado				

**Tabla 4.7.** Vayez Sebastián – Cuadro de acabados  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

#### **4.8. CONCLUSIONES**

---

- ❖ Del análisis de todas las áreas que intervienen en el proyecto, se concluye que existe una relación muy similar en todos los espacios, brindando comodidad y confort a todas ellas, sin descuidar de ninguna, como bodegas y parqueaderos.
  
- ❖ Los retiros de la ordenanza municipal, hacen que sea difícil la construcción sobre el terreno. A pesar de ello con el diseño arquitectónico se ha procurado aprovechar al máximo el área vendible.
  
- ❖ En términos de espacio este edificio se convierte en un atractivo proyecto que brinda calidad en el diseño arquitectónico con amplias áreas que permitirán una libre circulación de todos sus ocupantes.
  
- ❖ Para el nivel socioeconómico hacia el cual está dirigido, la densificación del edificio es la apropiada debido a que evita totalmente el hacinamiento de gente.
  
- ❖ El mayor beneficio que ofrece el terreno para el desarrollo de este proyecto es la ubicación al interior de El Condado, la cual está siendo aprovechada con su elegante diseño arquitectónico.
  
- ❖ En la sección de análisis financiero se podrá apreciar con más detalle cual es el impacto en los costos de construcción por metro cuadrado de área vendible.

## 5. COSTOS DEL PROYECTO

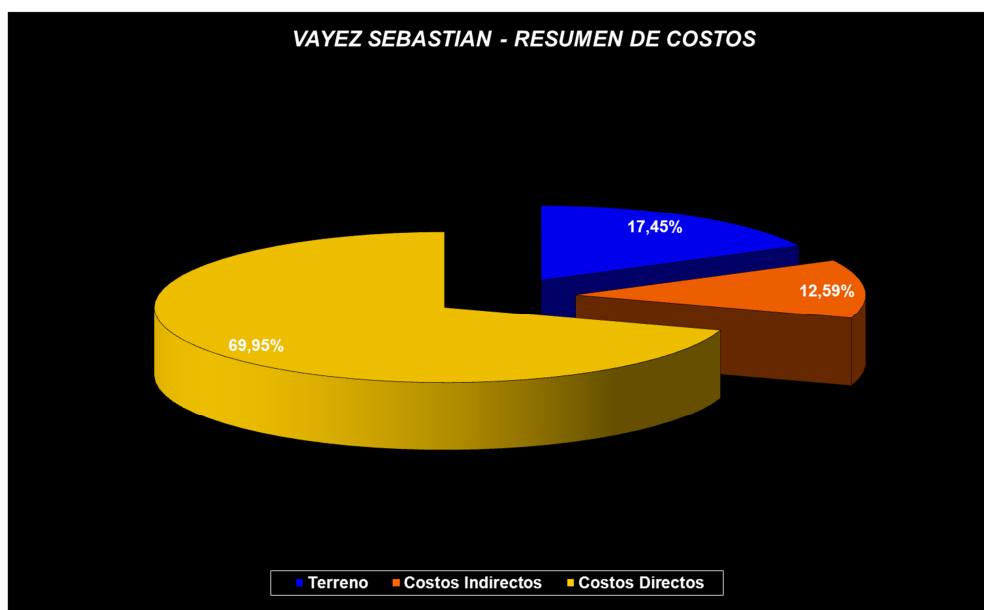
### 5.1. RESUMEN DE COSTOS

❖ La siguiente tabla muestra el valor total de la inversión y el impacto de cada una de ellas sobre el proyecto.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - RESUMEN DE COSTOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Terreno	\$ 183.720,00	17%
Costos Indirectos	\$ 132.538,14	13%
Costos Directos	\$ 736.323,00	70%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.052.581,14</b>	<b>100%</b>

**Tabla 5.1.** Vayez Sebastián – Resumen de costos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

❖ La incidencia del 30% de los costos indirectos incluido terreno sobre la inversión total está dentro de lo contemplado por la constructora. Esto se debe a que sus costos indirectos no superan el 20% de sus costos directos de construcción.



**Gráfico 5.1.** Vayez Sebastián – Resumen de costos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

## **5.2. VALOR DEL TERRENO POR EL MÉTODO RESIDUAL**

---

Para la valuación del terreno se ha considerado el método residual de avalúos, el cual permite potenciar el valor que presenta un activo ante un desarrollo inmobiliario. Es decir mide la incidencia del terreno en el valor de ventas.

<b>TERRENO SEGÚN IRM</b>	
Área del terreno	734,88
Ubicación	El Condado
COS PB	50%
COS Total	200%
Pisos	4

<b>ANÁLISIS MÉTODO RESIDUAL</b>	
ÁREA VENDIBLE	1.469,76
PRECIO M2 DEPARTAMENTOS	\$ 1.048,36
VALOR DEL PROYECTO	\$ 1.540.840,88
ALPHA (TERRENO)	12,00%
VALOR DEL TERRENO	\$ 184.900,91
<b>VALOR DEL TERRENO POR M2</b>	<b>\$ 251,61</b>

**Tabla 5.2.** Vayez Sebastián – Resumen de costos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

- ❖ El método residual permite tener un valor aproximado del terreno. En el mercado, el precio actual del terreno se encuentra a 250 dólares por metro cuadrado y este valor ha sido considerado para la realización de los flujos.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

### 5.3. COSTOS DIRECTOS

- ❖ El cuadro de presupuesto que se muestra en la siguiente tabla, resume a los principales rubros que lo componen con fecha a junio de 2011.
- ❖ La incidencia de la estructura de hormigón armado del edificio es del orden del 33%.
- ❖ La obra gris del edificio está por el orden del 50% e incluye a los siguientes rubros: estructura (30,83%), mampostería y enlucidos (7,45%), instalaciones sanitarias, agua potable, instalaciones eléctricas, telefónicas y de gas (11,51%).
- ❖ Debido al target que está dirigido el edificio, no se han escatimado costos de rubros como carpintería y revestimientos, que entre los dos suman el 25% del presupuesto inicial.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - PRESUPUESTO</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Trabajos preliminares	\$ 10.161,26	1,38%
Instalaciones provisionales	\$ 9.204,04	1,25%
Estructura	\$ 227.008,38	30,83%
Mampostería y enlucidos	\$ 54.856,06	7,45%
Ventanería	\$ 24.666,82	3,35%
Cerrajería	\$ 13.032,92	1,77%
Carpintería	\$ 78.418,40	10,65%
Pintura	\$ 39.982,34	5,43%
Revestimientos	\$ 106.766,84	14,50%
Instalaciones sanitarias	\$ 8.762,24	1,19%
Aparatos sanitarios	\$ 20.985,21	2,85%
Agua potable	\$ 11.413,01	1,55%
Instalaciones eléctricas y telefónicas	\$ 44.915,70	6,10%
Ascensor	\$ 44.105,75	5,99%
Gas centralizado	\$ 19.659,82	2,67%
Limpieza de obra	\$ 6.479,64	0,88%
Ambientación y equipos especiales	\$ 8.099,55	1,10%
Obras exteriores	\$ 7.805,02	1,06%
<b>Total</b>	<b>\$ 736.323,00</b>	<b>100,00%</b>

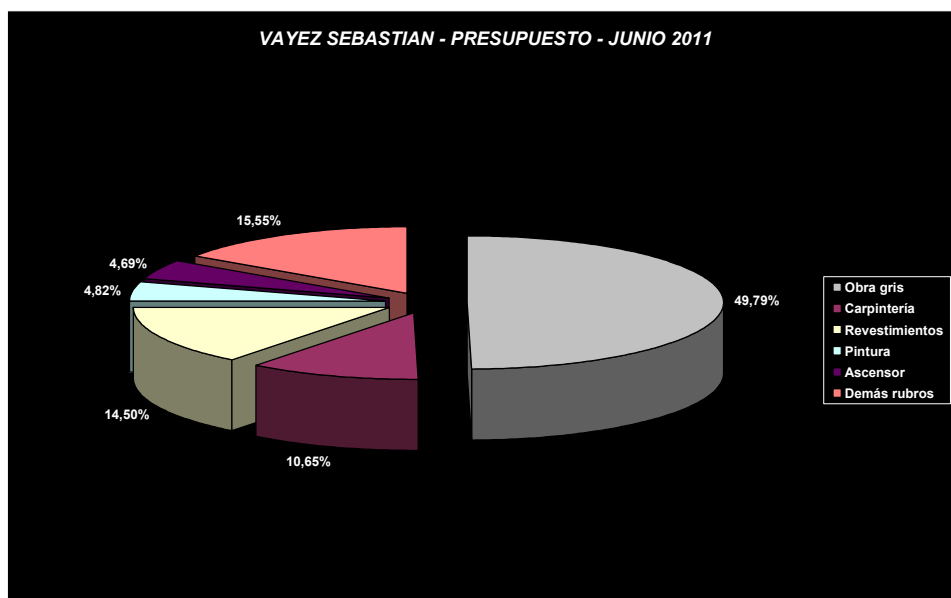
**Tabla 5.3.** Vayez Sebastián – Presupuesto junio de 2011

**Realizado por:** Patricio Bonilla

**Fuente:** Vayez Construcciones

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ Para este análisis solamente se han tomado en cuenta los costos de construcción del edificio, dejando por fuera los honorarios y los indirectos de la obra.



**Gráfico 5.3.** Vayez Sebastián – Presupuesto Junio 2011  
Realizado por: Patricio Bonilla  
Fuente: Vayez Construcciones

### 5.4. COSTOS INDIRECTOS

<b>VAYEZ SEBASTIAN - COSTOS INDIRECTOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Planificación	\$ 11.928,43	9,00%
Publicidad	\$ 5.301,53	4,00%
Construcción y Dirección técnica	\$ 27.833,01	21,00%
Gerencia de proyecto y gastos administrativos	\$ 35.785,30	27,00%
Trámites legales e impuestos	\$ 17.229,96	13,00%
Comisiones por ventas	\$ 19.880,72	15,00%
Imprevistos	\$ 14.579,20	11,00%
<b>Total</b>	<b>\$ 132.538,14</b>	<b>100,00%</b>

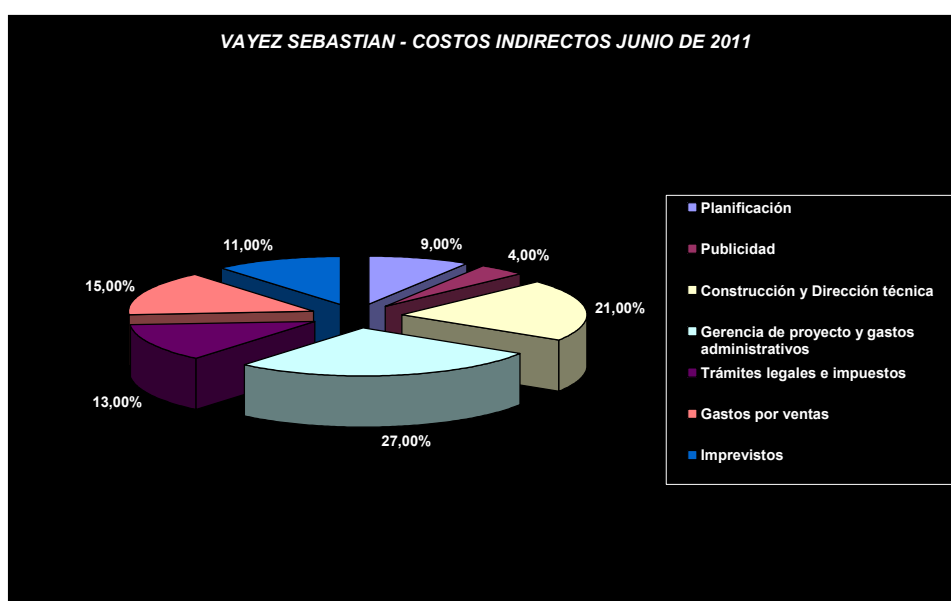
**Tabla 5.4.** Vayez Sebastián – Costos indirectos  
Realizado por: Patricio Bonilla  
Fuente: Vayez Construcciones

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

- ❖ De acuerdo al expertis de la constructora, regularmente manejan el 18% de los costos directos para obtener sus indirectos formados por los rubros de la anterior tabla.
- ❖ El rubro de construcción y dirección técnica, exige que para el proyecto se asigne un residente de obra, de tal manera que exista el control pertinente durante la construcción.

En el gráfico a continuación se puede apreciar cual es el impacto de cada uno de estos rubros dentro de este costo, el cual está vigente a junio de 2011.



**Gráfico 5.4.** Vayez Sebastián – Costos indirectos Junio 2011  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

- ❖ Al ser un proyecto relativamente pequeño, se estima un valor que les permite promocionar al edificio mediante publicidad en obra, dípticos ilustrativos, entre otros; más no para montar una oficina de ventas, lo cual podría beneficiar a la velocidad de sus ventas.

### 5.5. COMPARATIVO DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

---

- ❖ El impacto de los costos indirectos, sobre los costos directos es del orden del 18%, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

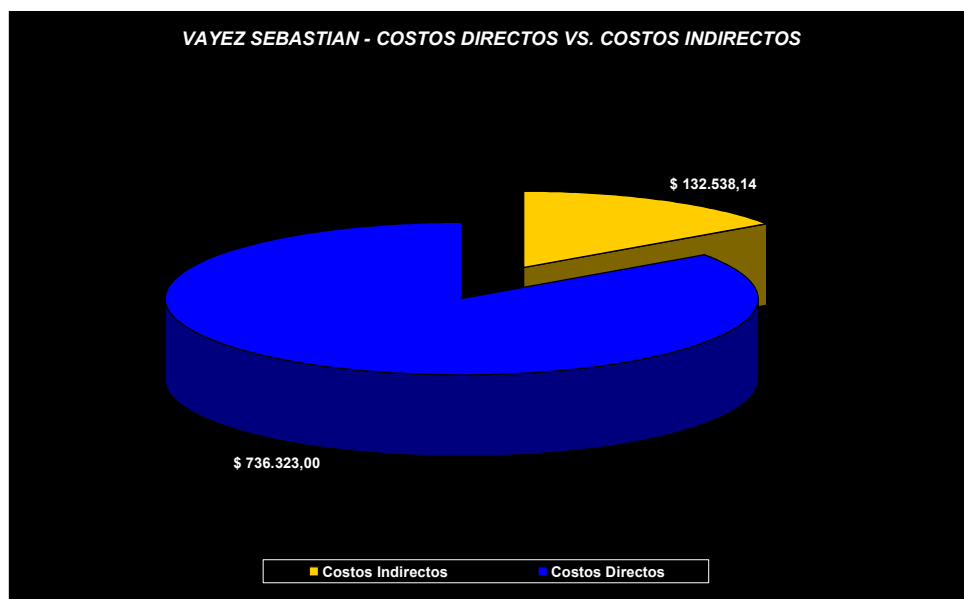


Gráfico 5.5. Vayez Sebastián – Costos directos Vs. Costos indirectos Junio 2011

Realizado por: Patricio Bonilla

Fuente: Vayez Construcciones

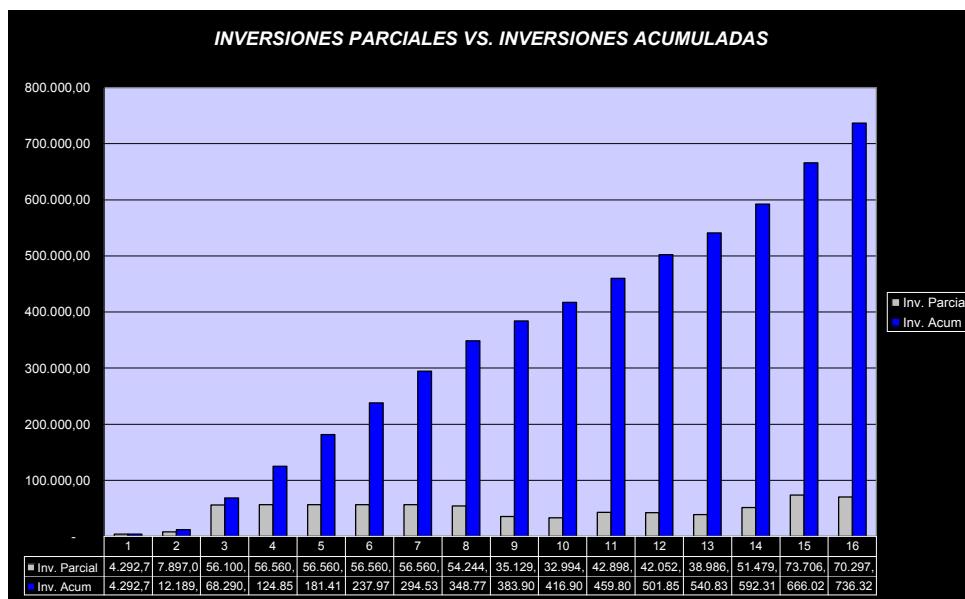
## 5.6. CRONOGRAMA DEL PROYECTO

---

- ❖ Se estima que el tiempo de duración del proyecto sea de 20 meses. La ejecución de la obra tomará 16 meses en desarrollarla, luego de haber iniciado el período de venta en planos, el cual tuvo una duración de 2 meses.
- ❖ A partir de la terminación del edificio se maneja un mes de gracia para concluir con todos los trámites legales y de escrituración previos a la entrega de los inmuebles.
- ❖ La siguiente gráfica muestra la evolución de los costos en el plazo previsto para la ejecución del edificio.



## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS



**Gráfico 5.6.** Vayez Sebastián – Inversiones parciales Vs. Inversiones acumuladas  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

## 5.7. CONCLUSIONES

- ❖ El valor del terreno en precios de mercado, ratifica el alta plusvalía que se maneja en el interior de la urbanización.
- ❖ El costo por metro cuadrado de construcción de área útil alcanza los 931 dólares, incluidos todos los costos de la inversión.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN</b>	
Área Útil (m2)	1130,35
Área Bruta (m2)	2059,10
Inversión total	\$ 1.052.581,14
Área Útil (USD/m2)	\$ 931,20
Área Bruta (USD/m2)	\$ 511,19

**Tabla 5.7.** Vayez Sebastián – Cuadro de precios por áreas  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

- ❖ Debido a los retiros que debe dejar el proyecto en todos sus frentes, los costos por área útil de departamentos son muy altos.

## **6. ESTRATEGIA COMERCIAL**

### **6.1. TIPO DE ESTRATEGIA**

---

En esta sección analizaré cuales han sido las acciones adoptadas por la constructora para definir la mejor estrategia comercial que proporcionará el éxito de este proyecto en el mercado.

Bajo esa premisa seguiré el concepto de las 4P's del marketing.

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

### **6.2. PRODUCTO**

---

El producto como tal ha sido descrito en la sección de arquitectura, en la cual se resaltan las principales características que tiene el proyecto, ya sean; por su diseño, por su calidad en los acabados y por la buena ubicación al interior de la urbanización, entre otros.

### **6.3. PRECIO**

---

- ❖ Tomando en cuenta la inversión total que se necesita para el desarrollo del proyecto, la cual considera el tipo de producto que se ofrece al mercado, así como los datos obtenidos del estudio de la oferta en el sector, se ha llegado a determinar el siguiente precio ponderado de venta.

<b>Precio Ponderado</b>	<b>\$ 1.100,47</b>
-------------------------	--------------------

- ❖ En la siguiente tabla se puede apreciar el valor asignado por metro cuadrado para cada unidad de vivienda.

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

<b>VAYEZ SEBASTIÁN – ESQUEMA DE PRECIOS</b>				
<b>Piso</b>	<b>Tipo</b>	<b>Área útil (m2)</b>	<b>USD/m2</b>	<b>Total</b>
PB	Dept. 1	117,85	\$ 1.025,00	\$ 128.896,25
	Dept. 2	119,70	\$ 1.030,00	\$ 131.391,00
	Dept. 3	127,30	\$ 1.030,00	\$ 139.219,00
1ra planta alta	Dept. 4	119,50	\$ 1.045,45	\$ 133.031,28
	Suite 1	57,70	\$ 1.015,00	\$ 63.565,50
2da planta alta	Dept. 5	127,30	\$ 1.050,00	\$ 141.765,00
	Dept. 6	119,50	\$ 1.065,00	\$ 135.367,50
	Suite 2	57,70	\$ 1.040,00	\$ 65.008,00
3ra planta alta	Dept. 7	150,00	\$ 1.020,00	\$ 161.100,00
	Dept. 8	133,80	\$ 1.020,00	\$ 144.576,00
<b>Total de unidades de vivienda</b>		<b>10</b>	<b>Precio Ponderado</b>	<b>\$ 1.100,47</b>

**Tabla 6.3.** Vayez Sebastián – Esquema de precios  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

- ❖ El precio por metro cuadrado por cada unidad de vivienda, incluye todos los servicios ofrecidos, como son los parqueaderos y las bodegas.
- ❖ El valor asignado a cada unidad, considera su ubicación en el edificio, así como balcones y jardines. Para el caso de los 2 departamentos de planta baja, se han considerado sus patios laterales.
- ❖ Difieren su precio, unos de otros, en un rango del 2 al 4%.

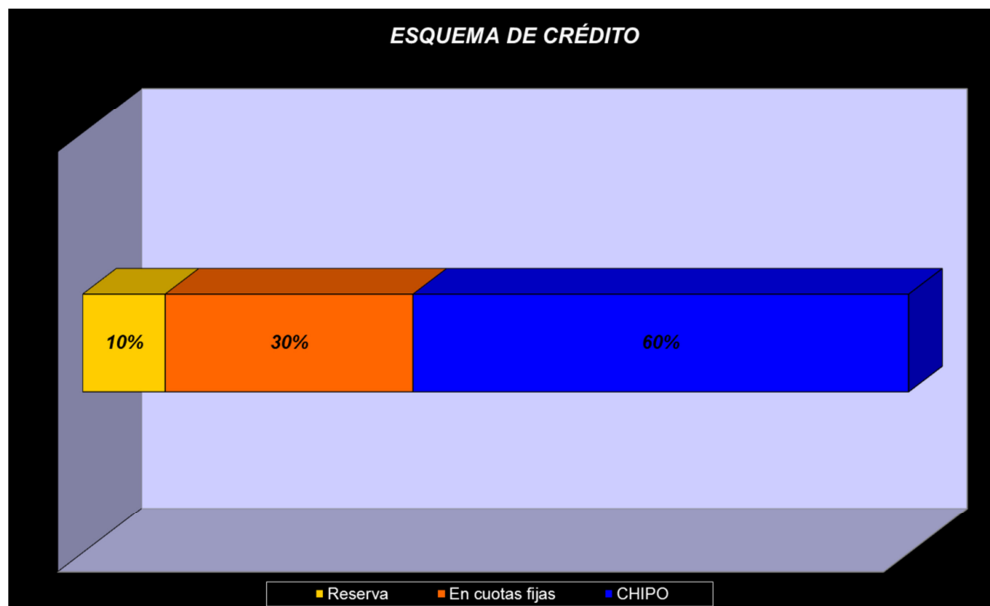
### 6.3.1. Esquema de crédito

- ❖ El esquema adoptado para este proyecto, es el siguiente.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN</b>	
Reserva	10%
En cuotas fijas	30%
CHIPO	60%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ Una vez que el cliente reservó la vivienda, su primera cuota la canceló en septiembre de 2010 con el inicio de la obra.



- ❖ La misma consideración se maneja en todas las instancias del proyecto, pero se debe tomar en cuenta los ajustes mensuales según se produzcan las ventas.
- ❖ La tabla que se muestra a continuación, muestra el esquema crediticio para cada unidad de vivienda.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN – ESQUEMA DE CRÉDITO</b>						
Piso	Tipo	Área útil (m <sup>2</sup> )	Reserva (10%)	Entrada (30%)	CHIPO (60%)	
PB	Dept. 1	117,85	\$ 12.889,63	\$ 38.668,88	\$ 77.337,75	
	Dept. 2	119,70	\$ 13.139,10	\$ 39.417,30	\$ 78.834,60	
1ra planta alta	Dept. 3	127,30	\$ 13.921,90	\$ 41.765,70	\$ 83.531,40	
	Dept. 4	119,50	\$ 13.303,13	\$ 39.909,38	\$ 79.818,77	
	Suite 1	57,70	\$ 6.356,55	\$ 19.069,65	\$ 38.139,30	
2da planta alta	Dept. 5	127,30	\$ 14.176,50	\$ 42.529,50	\$ 85.059,00	
	Dept. 6	119,50	\$ 13.536,75	\$ 40.610,25	\$ 81.220,50	
	Suite 2	57,70	\$ 6.500,80	\$ 19.502,40	\$ 39.004,80	
3ra planta alta	Dept. 7	150,00	\$ 16.110,00	\$ 48.330,00	\$ 96.660,00	
	Dept. 8	133,80	\$ 14.457,60	\$ 43.372,80	\$ 86.745,60	

**Tabla 6-1:** Vayez Sebastián – Esquema de crédito  
**Realizado por:** Patricio Bonilla  
**Fuente:** Vayez Construcciones

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

### 6.3.2. Cronograma ventas

---

- ❖ El proyecto se desarrolla en un período total de 20 meses. La etapa de preventas, compuesta por 2 meses. El período de construcción del edificio, con un plazo de ejecución de 16 meses. Finalmente una etapa de cierre de ventas compuesta por 2 meses.



- ❖ En la etapa de preventas se efectuaron dos ventas importantes. Los dos departamentos del último piso cuyo reserva (10%) representa un ingreso de alrededor de 30 mil dólares.
- ❖ Se concede un mes de gracia al finalizar el período de construcción para completar el pago total del inmueble. En este período se aprovecha para dar trámite a todos los aspectos legales previos a la entrega de la vivienda.
- ❖ La velocidad de ventas está en función de la oferta de la zona, la cual toma referencia a tres de los cinco proyectos analizados anteriormente. Se descartan los edificios Oposum y Murano puesto que no representan mucha competencia, debido a sus largos períodos de permanencia en el mercado con unidades disponibles.

Proyectos	No. Dept	No. Und Disp	Fecha	Tiempo (meses)	V. mensual	Area (m2)	%V.mens
Brickel	6	3	Ago-10	8	0,38	1070,00	6,25%
Lübeck	8	2	May-09	20	0,30	1212,00	3,75%
Vayez Sebastián	10	5	Jul-10	9	0,56	1130,35	5,56%

## **VAYEZ SEBASTIÁN**

### **PLAN DE NEGOCIOS**

---

#### **6.4. PLAZA**

---

- ❖ El único canal de distribución de este proyecto, son las oficinas de la constructora, la cual funciona en el mezanine No. 6 del Edificio Metrópoli, ubicado en la calla Ignacio San María E330 y Juan González.
- ❖ El hecho de no contar con una oficina de ventas en sitio no ha sido una desventaja para este proyecto en relación de su competencia. Probablemente si se hubiera instalado temporalmente una, la velocidad de ventas de sus unidades habría aumentado.

#### **6.5. PROMOCIÓN**

---

- ❖ Para comunicar al mercado este proyecto se han generado, renders e imágenes en perspectiva de dos de sus fachadas.



- ❖ En obra se encuentra instalado un letrero que informa sobre el nuevo desarrollo de la constructora dentro de la urbanización.
- ❖

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS



- ❖ Adicionalmente se ha preparado dípticos y flyers informativos.

- ❖ No tiene participación en revistas especializadas, ni en los portales virtuales, con lo cual no se ha contribuido con una difusión a mayor escala del proyecto.

## 6.6. CONCLUSIONES

---

- ❖ El precio ponderado calculado, para la venta de los departamentos y suites, guarda relación con la oferta de la zona, aunque todavía se encuentra por encima de la media de mercado.
- ❖ El precio por metro cuadrado es el más alto de toda la competencia analizada, pero está correctamente relacionado porque los clientes pagan por la marca, por el estatus, por la comodidad y buen gusto de los acabados.
- ❖ La falta de comunicación, tanto en la plaza como en la promoción del producto han limitado su buena velocidad de ventas.  
Considerando que todavía se encuentra en ejecución mi recomendación es incrementar la inversión en publicidad y ponerlo en anuncio en las revistas especializadas, así como en los portales web.
- ❖ El hecho de que este edificio sea el tercer desarrollo de la constructora dentro de la urbanización, requiere que sea explotado con llamativa publicidad externa, en la cual conste que no es el primer edificio a su haber en El Condado.
- ❖ El propósito de transmitir esta idea es con el afán de apalancar al nuevo desarrollo en los anteriores cuyo éxito es apreciable a simple vista. Además una constructora que comunique su vasta experiencia sembrará en sus clientes confianza y seguridad de invertir en sus productos.



## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

### 7. ANÁLISIS FINANCIERO

En esta sección analizaré el impacto de los costos, del precio y velocidad de ventas del proyecto.

#### 7.1. INCIDENCIA DE LA INVERSIÓN

---

El siguiente cuadro muestra un resumen de los tres componentes de la inversión total y su incidencia en los costos y en los precios.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - INCIDENCIA EN COSTOS Y PRECIOS</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Costos (%)</b>	<b>Precios (%)</b>
Terreno	\$ 183.720,00	17%	15%
Costos Indirectos	\$ 132.538,14	13%	11%
Costos Directos	\$ 736.323,00	70%	59%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.052.581,14</b>	<b>100%</b>	<b>85%</b>

Tabla 7.1. Vayez Sebastián – Incidencia en costos y precios  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ Como se puede apreciar la utilidad estática alcanza el 15%.

#### 7.2. INCIDENCIA DEL ÁREA VENDIBLE

---

<b>VAYEZ SEBASTIAN - ÁREA ÚTIL VS. COSTOS</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Área (m2)</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (USD/M2)</b>
<b>Área útil</b>	<b>1.130,35</b>		
Terreno		\$ 183.720,00	\$ 162,53
Costos Indirectos		\$ 132.538,14	\$ 117,25
Costos Directos		\$ 736.323,00	\$ 651,41
<b>Total</b>		<b>\$ 1.052.581,14</b>	<b>\$ 931,20</b>

Tabla 7.2. Vayez Sebastián – Área útil Vs. Costos  
Realizado por: Patricio Bonilla

## VAYEZ SEBASTIÁN

### PLAN DE NEGOCIOS

---

- ❖ Un importante factor que interviene en el alto costo del proyecto es la relación de 2 a 1 en metros cuadrados del área construible versus el área vendible.
- ❖ El costo por metro cuadrado de construcción de área útil es \$931,20. Es un alto costo que considera acabados de lujo para el proyecto, así como el precio actual de mercado del terreno.

### 7.3. ANÁLISIS ESTÁTICO

---

En el siguiente cuadro se puede apreciar cual sería la utilidad, el margen y la rentabilidad esperadas del proyecto.

VAYEZ SEBASTIÁN	
Área Útil (m2)	1130,35
Inversión total	\$ 1.052.581,14
USD/m2 (Costo total)	\$ 931,20
Ingreso total	\$ 1.243.919,53
USD/m2 (Ingreso total)	\$ 1.100,47
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 191.338,39</b>
<b>Margen</b>	<b>15%</b>
<b>Rentabilidad</b>	<b>18%</b>

**Tabla 7.3.** Vayez Sebastián – Análisis estático  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ Tomando en cuenta que el costo por metro cuadrado de área vendible es alto, se espera que este proyecto genere las cifras de la tabla 7.3.

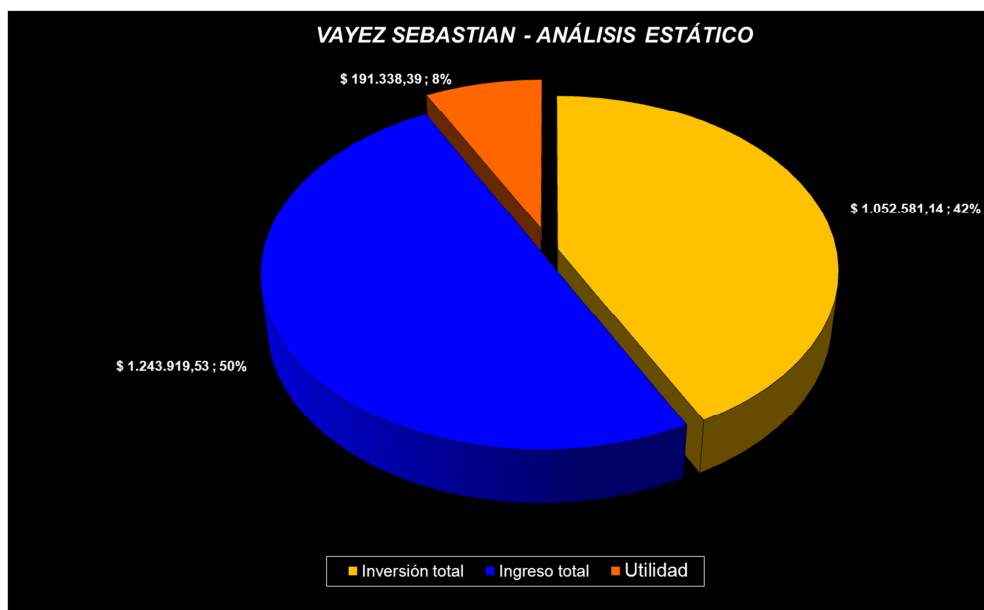


Gráfico 7.3. Vayez Sebastián – Análisis estático  
 Realizado por: Patricio Bonilla

#### 7.4. TASA DE DESCUENTO

---

“Tasa que se utiliza para calcular el valor presente de los flujos futuros efectivos de la inversión”<sup>20</sup>

De todo proyecto que se realice, se demanda un rendimiento esperado, el cual está en función del negocio hacia el cual está dirigido, los riesgos que asume y la situación económica del país.

Para determinar la tasa de descuento para el proyecto Vayez Sebastián he seguido la metodología del método CAPM, el cual es un modelo económico que “determina el rendimiento mínimo que espera el inversor, equivale al valor que se utiliza como tasa de descuento en el cálculo del VAN <sup>21</sup>”.

El rendimiento esperado está dado por la siguiente fórmula:

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

---

<sup>20</sup> Formulación y evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria, Ing. Federico Esliscovich, pag. 26

<sup>21</sup> Formulación y evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria, Ing. Federico Esliscovich, pag. 20

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

Donde:

- ❖  $re$  = Tasa de rendimiento esperado; método CAPM
- ❖  $rf$  = Tasa de rendimiento libre de riesgo (tasa de los Bonos del Tesoro de Estados Unidos)
- ❖  $rm$  = Tasa de rendimiento del mercado inmobiliario en Estados Unidos
- ❖  $(rm - rf)$  = Prima de rendimiento de empresas pequeñas en Estados Unidos
- ❖  $B$  = Coeficiente de riesgo del sector de la construcción de Estados Unidos
- ❖  $rp$  = Riesgo país

MÉTODO CAPM		
Tasa de descuento		
$rf$	Tasa libre de riesgo	1,94%
$rm$	Tasa de mercado inmobiliario	15,45%
$\beta$	Coeficiente de riesgo en la construcción	72,00%
$rp$	Riesgo país	7,62%
<b><math>re</math></b>	<b>Tasa de descuento</b>	<b>19%</b>

**Gráfico 7.4.** Vayez Sebastián – Tasa de descuento  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

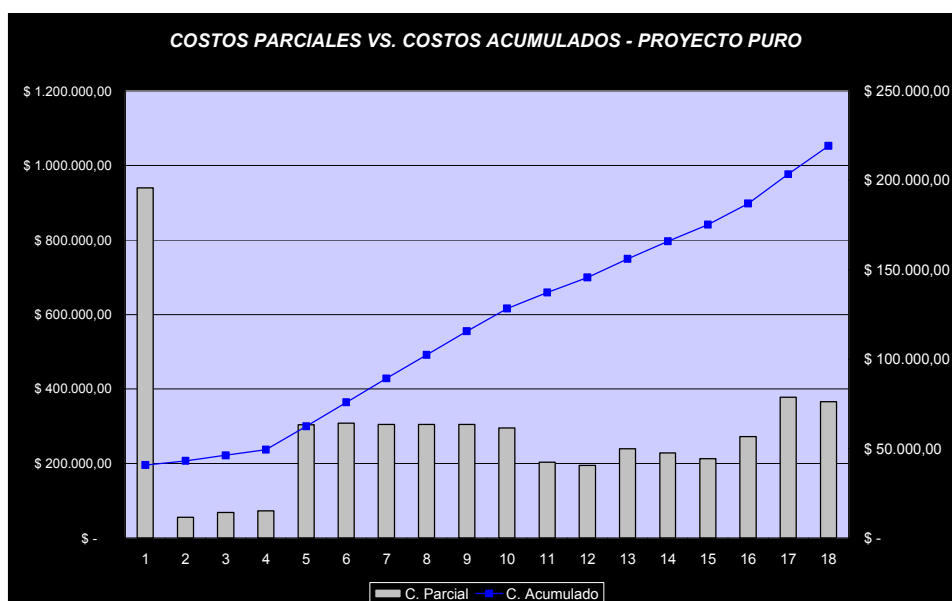
- ❖ La tasa de descuento empleada para realizar los flujos de caja de este proyecto es 22%, la decisión de tomar este valor tiene relación directa con el NSE hacia el cual el proyecto se encuentra dirigido.

## 7.5. ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO PURO

### 7.5.1. Flujo de costos

En el siguiente gráfico se puede apreciar cual es fluctuación de los costos totales en el proyecto.

- ❖ El valor más alto de la inversión se produce en el mes 1, que es cuando se adquiere el terreno a un precio de 250 dólares por metro cuadrado. En este mes también intervienen gastos de planificación y dirección técnica, así como los gastos por comisión de ventas.



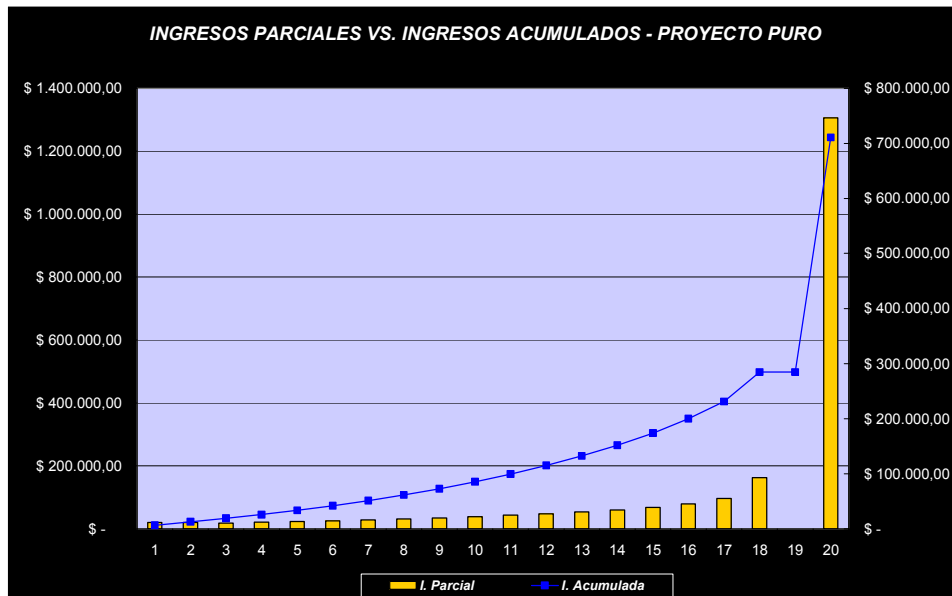
**Gráfico 7.5.1.** Vayez Sebastián – Costos parciales vs. Costos acumulados  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

- ❖ El costo total alcanza el valor de 1'052.581,14, los cuales son distribuidos en 18 meses. Hasta junio de 2010 (mes 12) se tiene previsto que se destine el 66% de este rubro con la terminación de la obra gris.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

### 7.5.2. Flujo de ventas

En el siguiente gráfico se puede apreciar cual es el comportamiento del ingreso por ventas.



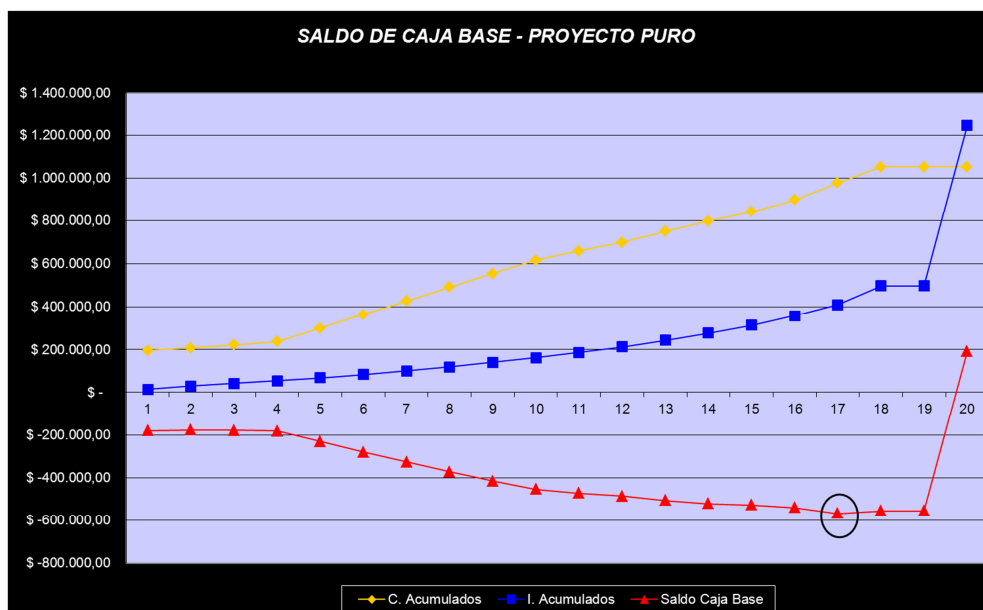
**Gráfico 7.5.2.** Vayez Sebastián – Ingresos parciales vs. Ingresos acumulados  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ En el mes 18, cuando la obra concluye se produce un aumento en el ingreso de ventas, puesto que hasta ahí está considerado recaudar el 40% del total.
- ❖ Durante el mes 19 se realizan todos los trámites legales de escrituración y entrega de los bienes, para que en el mes 20 se produzca la recuperación total de cartera.

### 7.5.3. Flujo de caja base

El saldo de caja base para el proyecto puro se obtiene de restar los costos de los ingresos acumulados.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS



**Gráfico 7.5.3. Vayez Sebastián – Saldo de caja base**  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ Tal como se puede apreciar en el gráfico 7.3.3, la máxima inversión se la debe realizar en el mes 17 por un monto de \$566.459. Parte de este monto se lo financiará mediante crédito bancario y la diferencia será realizada mediante el aporte de capital propio de la constructora.

## **7.6. VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO PURO**

---

“Es el valor actual de los flujos futuros de efectivo descontados a una cierta tasa. Beneficio extraordinario actualizado adicional a la rentabilidad exigida”<sup>22</sup>

Para la obtención del VAN del proyecto base, no se han tomado en cuenta las inversiones por parte de los inversionistas, así como el crédito bancario.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN – PROYECTO PURO</b>	
Período del proyecto	20 meses
Tasa de descuento anual	22%
Tasa de descuento mensual	1,67%
<b>VAN</b>	<b>\$ 36.112</b>
<b>TIR mensual</b>	<b>2,2%</b>
<b>TIR anual</b>	<b>29%</b>

**Tabla 7.6.** Vayez Sebastián – VAN  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

- ❖ El valor del VAN mayor a cero significa que la inversión produciría este valor por encima de la rentabilidad exigida del proyecto.
- ❖ La TIR está definida como la tasa de interés con la cual el valor presente neto es cero. Para el caso de estudio, el valor de la TIR es mayor al valor de la tasa de descuento.
- ❖ Bajo este indicador la aceptación de invertir en el proyecto es viable porque éste generaría una rentabilidad mayor a la rentabilidad mínima requerida con el coste de oportunidad.
- ❖ Se considera que el proyecto Vayez Sebastián es viable en su ejecución, puesto que el VAN es mayor a cero (**\$ 36.112**) y la TIR es mayor a la tasa de descuento (**29%**).

---

<sup>22</sup> Formulación y evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria, Ing. Federico Esliscovich, pag. 26



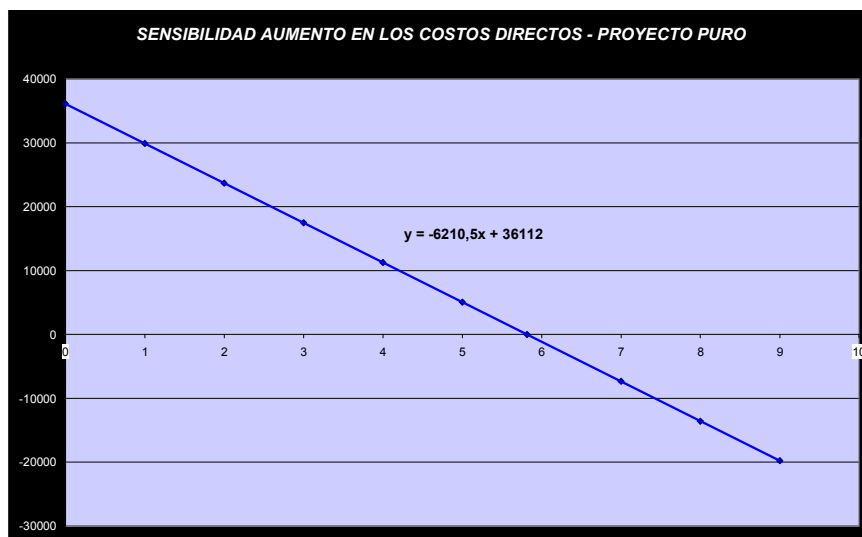
### 7.7. SENSIBILIDAD DEL VAN POR AUMENTO EN LOS COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN

- ❖ El objetivo de este análisis es determinar cuál es la incidencia del aumento de los costos directos de construcción en el VAN del proyecto base, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

SENSIBILIDAD POR AUMENTO EN LOS COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN							
Costos	0%	1%	2%	3%	4%	5%	5,8%
<b>VAN</b>	36.112	29.902	23.691	17.481	11.270	5.060	-
<b>TIR</b>	2,17%	2,08%	2,00%	1,91%	1,83%	1,74%	1,67%

**Tabla 7.7.** Vayez Sebastián – Sensibilidad por aumento en los costos directos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

- ❖ El proyecto puede soportar un incremento máximo de 5,8% en los costos directos de construcción. Si este aumento es mayor, el proyecto presentaría un VAN negativo y dejaría de ser aceptable de invertir.



**Gráfico 7.7.** Vayez Sebastián – Sensibilidad por aumento en los costos directos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

- ❖ Por cada incremento de 1% en los costos directos, el VAN decrece \$6210, siendo su máxima sensibilidad 5,8%, que es cuando la inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

### 7.8. SENSIBILIDAD DEL VAN POR DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA

- ❖ El objetivo de este análisis es determinar cual es la incidencia de la disminución en los precios de venta en el VAN del proyecto base. En la siguiente tabla se puede apreciar esta incidencia.

SENSIBILIDAD POR DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA					
	0%	-1%	-2%	-3%	-3,8%
<b>VAN</b>	36.112	26.653	17.194	7.735	-
<b>TIR</b>	2,17%	2,04%	1,91%	1,78%	1,67%

**Tabla 7.8.** Vayez Sebastián – Sensibilidad por disminución en los precios de venta  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

- ❖ El proyecto puede soportar una disminución máxima de 3,8% en los precios de venta. Si esta disminución es superior, el proyecto presentaría un VAN negativo y dejaría de ser aceptable de invertir.



**Gráfico 7.8.** Vayez Sebastián – Sensibilidad por disminución en los precios de venta  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ Por cada descenso de 1% en los precios de venta, el VAN decae \$9458, siendo su máxima sensibilidad el 3,8%, que es cuando la inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas.

### 7.9. ESCENARIO POR VARIACIÓN EN LOS COSTOS DIRECTOS Y EN EL PRECIO DE VENTA

- ❖ El siguiente análisis muestra de que manera se comportaría el VAN del proyecto puro, ante variaciones de aumento en los costos y disminuciones en los precios de venta.

ESCENARIO POR AUMENTO DE COSTOS Y DISMINUCIÓN DE PRECIOS DE VENTA						
PRECIO	36.112	0%	-1%	-2%	-3%	-4%
COSTOS	0%	36.112	26.526	16.939	7.353	-2.234
	1%	29.902	20.315	10.729	1.142	-8.444
	2%	23.691	14.105	4.518	-5.068	-14.655
	3%	17.481	7.894	-1.692	-11.279	-20.865
	4%	11.270	1.684	-7.903	-17.489	-27.076
	5%	5.060	-4.527	-14.113	-23.700	-33.286
	6%	-1.151	-10.737	-20.324	-29.910	-39.496
	7%	-7.361	-16.948	-26.534	-36.120	-45.707
	8%	-13.572	-23.158	-32.744	-42.331	-51.917
	9%	-19.782	-29.368	-38.955	-48.541	-58.128
	10%	-25.992	-35.579	-45.165	-54.752	-64.338
	11%	-32.203	-41.789	-51.376	-60.962	-70.549

Tabla 7.9: Vayez Sebastián – Sensibilidad por disminución en los precios de venta  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ Tal como se puede apreciar en la tabla 7.9, en el escenario más desfavorable, el proyecto podría soportar un incremento en los costos directos del 5% cuando existe una disminución en los precios de venta de hasta el 3%.
- ❖ En este escenario la tasa interna de retorno es igual a la tasa de descuento mensual, para esos porcentajes que convierten igual a cero el VAN, tanto en una subida de precios, así como una disminución en los precios de venta.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

### 7.10. ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO APALANCADO

- ❖ En esta sección se muestra cual es la variación del VAN y del TIR, si el proyecto es apalancado bajo un préstamo bancario.
- ❖ En el siguiente cuadro se puede apreciar cuales son los parámetros empleados.

VAYEZ SEBASTIÁN – PROYECTO APALANCADO	
Período del proyecto	20 meses
Tasa de descuento anual	22%
Tasa de descuento mensual	1,7%
Ingreso del crédito	Mes 8
Monto	\$ 350.000
Tasa de interés anual	11,2%

Tabla 7.10. Vayez Sebastián – Proyecto apalancado  
Realizado por: Patricio Bonilla

#### 7.10.1. Flujo de costos

- ❖ En el siguiente gráfico se puede apreciar como es el comportamiento de los costos al momento del ingreso del préstamo bancario en el sexto mes de construcción del proyecto.

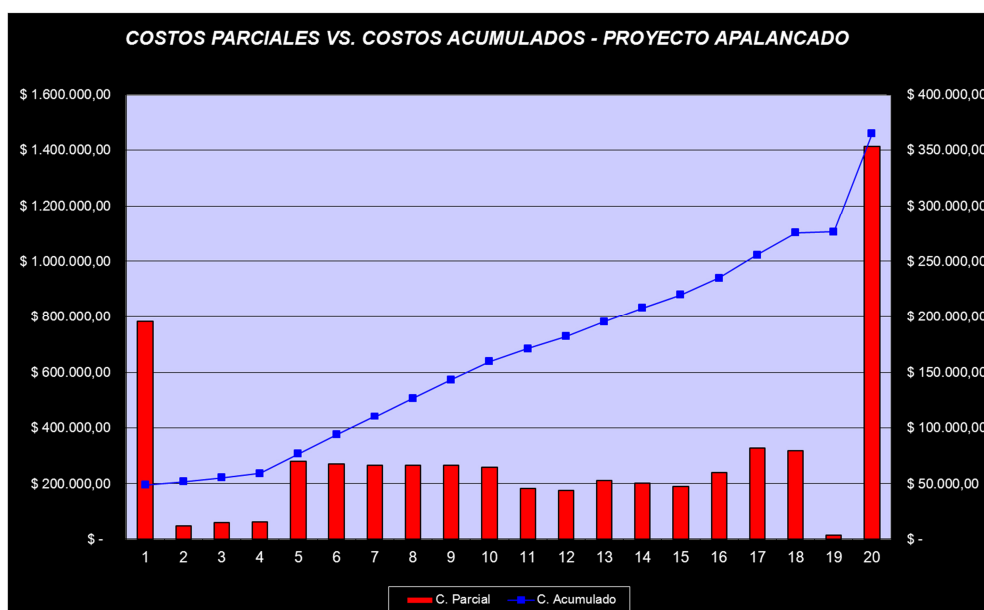


Gráfico 7.10.1. Vayez Sebastián – Costos del proyecto apalancado  
Realizado por: Patricio Bonilla

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

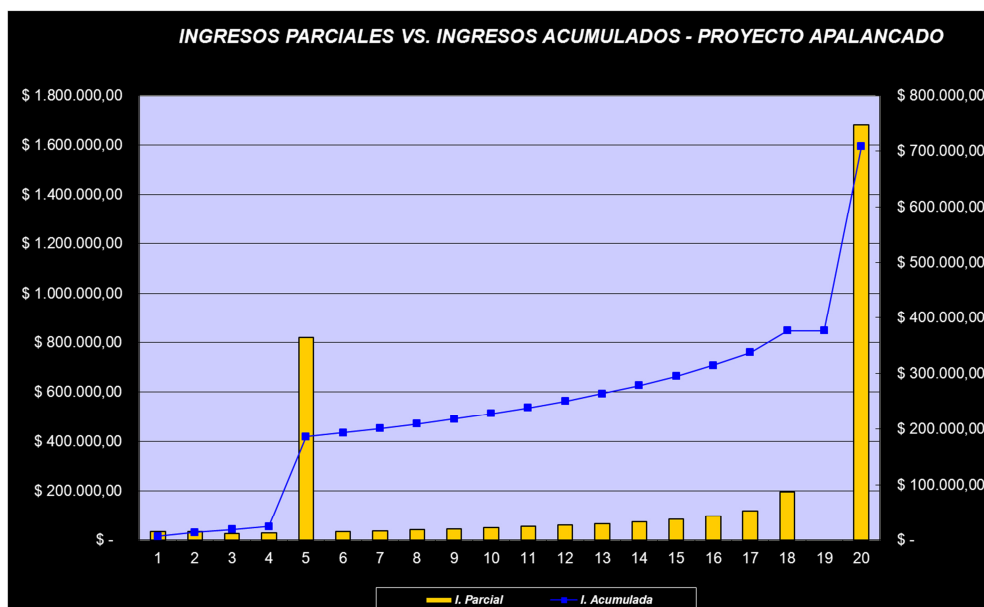
---

- ❖ En el quinto mes se recibe el préstamo bancario y a partir de ese momento se efectúan pagos mensuales de intereses. Al final del período (mes 20) una vez que se produzcan los ingresos de los hipotecarios se cancela el préstamo

### 7.10.2. Flujo de ventas

---

- ❖ En el siguiente gráfico se puede apreciar cual es el comportamiento de las ventas al momento del ingreso del préstamo bancario en el quinto mes del proyecto.



**Gráfico 7.10.2.** Vayez Sebastián – Ventas del proyecto apalancado  
Realizado por: Patricio Bonilla

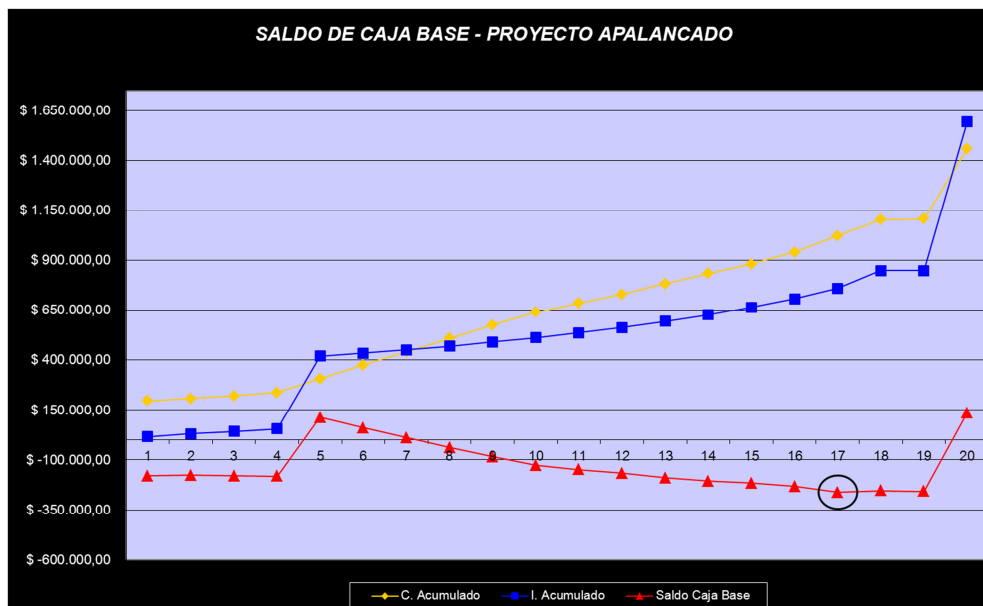
### 7.10.3. Flujo de proyecto apalancado

---

El saldo de caja base para el proyecto apalancado al igual que para el proyecto puro se obtiene de restar los costos de los ingresos acumulados, los cuales consideran el ingreso del préstamo bancario en el mes 5 de todo el proyecto.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ En el mes 17 es cuando se debe realizar la inversión máxima en el proyecto apalancado.



**Gráfico 7.10.3.** Vayez Sebastián – Saldo de caja base – Proyecto apalancado  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ Se puede apreciar el ingreso del préstamo bancario al flujo en el octavo mes del proyecto (Ingreso acumulado azul).
- ❖ El valor máximo de inversión del proyecto apalancado se produce en el mes 17, es en este punto que los socios deben aportar con capital propio, el cual asciende a 262 mil dólares.
- ❖ Tal como se puede apreciar, la inversión que deben realizar los socios en el proyecto apalancado es 54% menor a la del proyecto puro. El beneficio que representa esto es otras opciones de inversión.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

### 7.11. VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO APALANCADO

---

Para la obtención del VAN del proyecto apalancado, se han tomado las consideraciones descritas en la sección 7.11.

<b>VAYEZ SEBASTIÁN – PROYECTO PURO</b>	
Período del proyecto	20 meses
Tasa de descuento anual	22%
Tasa de descuento mensual	1,67%
<b>VAN</b>	<b>\$ 61.381</b>
<b>TIR mensual</b>	<b>3,76%</b>
<b>TIR anual</b>	<b>55,76%</b>

Tabla 7.11. Vayez Sebastián – VAN. Proyecto apalancado  
Realizado por: Patricio Bonilla

### 7.12. VAN DEL PROYECTO PURO VERSUS VAN DEL PROYECTO APALANCADO

---

En el siguiente cuadro se puede apreciar cual es el beneficio que presenta al proyecto el solicitar el préstamo bancario.

<b>PURO VS. APALANCADO</b>		
	<b>Proyecto puro</b>	<b>Proyecto apalancado</b>
<b>VAN</b>	36.112	61.381
<b>TIR</b>	29%	56%
<b>Margen</b>	15%	11%
<b>Rentabilidad</b>	18%	13%

Tabla 7.12. Vayez Sebastián – Proyecto puro y apalancado  
Realizado por: Patricio Bonilla

- ❖ Financiar el proyecto mediante un crédito bancario, incide positivamente en el VAN en un 41%.
- ❖ La TIR del proyecto apalancado es aproximadamente 2,5 veces mayor a la tasa de descuento, por lo que el proyecto apalancado es totalmente viable.

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

- ❖ La tasa de descuento que se le exige al proyecto es mayor que la tasa nominal, con la cual trabaja el banco, es decir esa diferencia en el porcentaje entre una tasa y otra es ganancia directa para el constructor.
- ❖ La otra razón importante es que si el constructor dispone de capital, puede hacer la inversión en la compra de un nuevo terreno para su siguiente desarrollo.

### 7.13. ESCENARIO POR VARIACIÓN EN LOS COSTOS DIRECTOS Y EN EL PRECIO DE VENTA

- ❖ El siguiente análisis muestra de que manera se comportaría el VAN del proyecto puro, ante variaciones de aumento en los costos y disminuciones en los precios de venta.
- ❖ Bajo este esquema, lo más crítico que le podría suceder al proyecto apalancado es tener una reducción en sus precios de venta superiores al 5%, con lo que dejaría de ser viable.

ES CENARIO POR AUMENTO DE COSTOS Y DISMINUCIÓN DE PRECIOS DE VENTA						
PRECIO	VAN	0%	-1%	-2%	-3%	-4%
COSTOS	0%	61.381,76	48.519,80	35.657,84	22.795,88	9.933,92
	1%	55.171,31	42.309,35	29.447,39	16.585,43	3.723,47
	2%	48.960,85	36.098,90	23.236,94	10.374,98	-2.486,98
	3%	42.750,40	29.888,45	17.026,49	4.164,53	-8.697,43
	4%	36.539,95	23.678,00	10.816,04	-2.045,92	-14.907,88
	5%	30.329,50	17.467,55	4.605,59	-8.256,37	-21.118,33
	6%	24.119,05	11.257,10	-1.604,86	-14.466,82	-27.328,78
	7%	17.908,60	5.046,65	-7.815,31	-20.677,27	-33.539,23
	8%	11.698,15	-1.163,80	-14.025,76	-26.887,72	-39.749,68
	9%	5.487,70	-7.374,25	-20.236,21	-33.098,17	-45.960,13
	10%	-722,75	-13.584,70	-26.446,66	-39.308,62	-52.170,58
	11%	-6.933,20	-19.795,16	-32.657,11	-45.519,07	-58.381,03

Tabla 7.13. Vayez Sebastián – Escenario precio de venta vs. costos  
Realizado por: Patricio Bonilla



## **8. COMPONENTE LEGAL**

En este capítulo analizaré la estructura legal del proyecto y la situación jurídica del promotor, el constructor, el terreno; el esquema legal para el acuerdo de compra-venta con los clientes; los permisos municipales y los contratos de trabajo del personal de conformidad con la legislación laboral ecuatoriana vigente.

### **8.1. EL PROMOTOR Y EL CONSTRUCTOR**

---

La figura del promotor y constructor recae sobre el Ing. Fabricio Yépez, persona natural legalmente capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones y por lo tanto, civil y tributariamente responsable, quien mediante su representada la compañía Vayez Construcciones, es el directo encargado de la ejecución del proyecto.

El proyecto Vayez Sebastián cuenta con una inversión personal del promotor y de su socio el Arq. Rodrigo Vásquez. El capital de los inversionistas y su participación en el proyecto serán garantizadas mediante la elaboración de contratos de mutuo y pagarés por el monto de los aportes.

### **8.2. LA PROPIEDAD**

---

El inmueble sobre el cual se va a construir el edificio fue adquirido mediante escritura pública de compra venta a las señoras Alexandra y Jimena Peñafiel Rivadeneira, la misma que después de la aprobación municipal, fue debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad de la ciudad de Quito, dando legalidad a su contenido y perfeccionando el acto.

### **8.3. REQUISITOS MUNICIPALES**

---

Los trámites municipales para la legalización del proyecto desde su inicio son los siguientes:

**1. Informe de Regulación Metropolitana (IRM):**

**Requisitos:**

- ✓ Comprobante de pago del impuesto predial del año en curso
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del propietario

**2. Registro de planos arquitectónicos:**

**Requisitos:**

- ✓ Formulario suscrito por el propietario del proyecto y por el ingeniero civil o arquitecto encargado, solicitando el registro del mismo y declarando ante el funcionario municipal la veracidad y legalidad de la información contenida. Este formulario debe estar sellado y reconocido ante una notaría pública
- ✓ Informe de Regulación Metropolitana (IRM)
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del propietario
- ✓ Escritura de adquisición del inmueble debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad
- ✓ Comprobante de pago del impuesto predial el año en curso
- ✓ Tres copias del proyecto impreso y un archivo digital

**3. Licencia de construcción**

**Requisitos:**

- ✓ Formulario sellado y reconocido ante una notaría pública
- ✓ Acta de registro de planos arquitectónicos aprobados
- ✓ Certificado de depósito de garantías (póliza de seguros)
- ✓ Carta de pago se servicio de agua potable
- ✓ Dos copias de los planos estructurales y de instalaciones impresos y un archivo digital para lectura, firmados por los profesionales especializados en cada rama
- ✓ Estudio de suelos

**4. Licencia de trabajos varios****Requisitos**

- ✓ Comprobante de pago del impuesto predial el año en curso
- ✓ Descripción textual y gráfica de los trabajos que fueren a realizarse en la edificación

**5. Declaratoria de propiedad horizontal****Requisitos:**

- ✓ Formulario sellado y reconocido ante una notaría pública
- ✓ Escritura de adquisición del inmueble debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad
- ✓ Certificado de gravámenes actual otorgado por el Registro de la Propiedad
- ✓ Cuadro de alícuotas y áreas comunales que contenga única y específicamente las fracciones correspondientes del total de las áreas de uso privado y susceptibles de individualizarse. A las áreas de uso comunal no se le asignarán alícuotas

**6. Solicitud de control****Requisitos:**

- ✓ Solicitud de control mediante formulario 11 (Al menos 3 durante dure la construcción)

**7. Permiso de habitabilidad y devolución del fondo de garantía****Requisitos:**

- ✓ Formulario para la obtención de licencia de habitabilidad y devolución del fondo de garantía
- ✓ Original o copia certificada de la licencia de construcción y planos
- ✓ Licencia de trabajos varios
- ✓ Certificado de depósito de garantías
- ✓ Original del formulario o copia certificada de las inspecciones programadas

**8.4. ESQUEMA LEGAL CON EL CLIENTE**

---

El proceso legal de compra venta con los clientes se lo desarrolla de la siguiente manera.

- ❖ Se procede con la firma de la promesa de compra venta (si el cliente lo decide puede notarizarla a su costo). En ella se especifica las obligaciones y derechos; los plazos y pagos, así como multas y controversias. También constan la descripción de las características del inmueble, los acabados de construcción y penalidades por incumplimiento del contrato
- ❖ Con la declaratoria de propiedad horizontal la empresa constructora guía a sus clientes en la obtención del crédito hipotecario.
- ❖ Se procede con la firma de la escritura definitiva una vez que el proyecto se encuentra concluido; esto significa que debe encontrarse libre de gravámenes y la declaratoria de propiedad horizontal perfeccionada. Este contrato es inscrito en el Registro de la Propiedad.

## **9. DIRECCIÓN DE PROYECTO**

El proyecto Vayez Sebastián tiene un ciclo de vida de 20 meses, dentro de los cuales debe cumplirse con las fases de planificación, promoción, construcción y ventas; así como la entrega de las unidades al finalizarlo. Por tal motivo es imprescindible crear procesos administrativos que permitan manejar adecuadamente y bajo control todos los recursos disponibles. El propósito es cumplir con los objetivos planteados, dentro de un alcance claramente definido, optimizando las horas de trabajo y esfuerzos; analizando los riesgos que podrían existir y creando una organización del proyecto.

Para la ejecución de estos procesos se ha seguido la metodología planteada por el Ten Step Latinoamérica, la cual desarrolla la plantilla de definición del proyecto, como se muestra a continuación.

### **9.1. RESUMEN GENERAL DEL PROYECTO**

---

Dentro de la ejecución de este proyecto, la empresa Vayez Construcciones asume el rol de patrocinador, quien es un promotor inmobiliario dedicado a la construcción de vivienda para un estrato socio económico medio alto y alto en la ciudad de Quito.

Hace aproximadamente 3 años adquirió un terreno ubicado dentro de la Urbanización El Condado y es ahí donde se desarrolla el edificio Vayez Sebastián, constituido por 10 departamentos, una sala comunal, espacios comunes compartidos y un nivel de subsuelos para estacionamientos.

Con el paso de los años, la urbanización se encuentra muy consolidada, por tal razón la constructora ha visto en este desarrollo una oportunidad para incrementar su participación y presencia en el sector.

## **9.2. ALCANCE DEL PROYECTO**

---

El alcance del proyecto está definido por lo que este incluye y excluye, tal como los siguientes componentes.

### **9.2.1. Dentro del alcance**

---

Para poder ejecutar la construcción del proyecto Vayez Sebastián se debe cumplir con los siguientes estudios:

- ❖ Levantamiento topográfico del terreno
- ❖ Estudio del tipo de suelo
- ❖ Diseño arquitectónico
- ❖ Diseño estructural
- ❖ Diseño hidro-sanitario
- ❖ Diseño eléctrico
- ❖ Realización del presupuesto

Construcción de los 10 departamentos en un período de 16 meses. Una vez entregado el proyecto, durante el primer año la constructora se encarga del mantenimiento del edificio.

Dentro de los aspectos legales de construcción, se debe cumplir con lo siguiente:

- ❖ Registro de planos arquitectónicos
- ❖ Registro de la Licencia de Construcción

Promoción del edificio en obra, para lo cual se colocó una publicidad con un render del edificio terminado. No se colocó una oficina de ventas o se adecuó un departamento modelo. A más de ello se lo ha publicitado con afiches y dípticos que contienen toda la información del proyecto en mención.

## **VAYEZ SEBASTIÁN**

### **PLAN DE NEGOCIOS**

---

En cuanto a los diversos permisos es compromiso de la constructora cumplir con lo siguiente:

- ❖ Declaratoria de propiedad horizontal
- ❖ Permisos de bomberos y habitabilidad

Compromiso con los clientes:

- ❖ Entrega de los departamentos perfectamente terminados
- ❖ Elaboración de las actas de entrega – recepción
- ❖ Realización de los trámites de escrituración de los inmuebles.

#### **9.2.2. Fuera del alcance**

---

A continuación se detalla lo no contemplado en la ejecución de este proyecto.

- ❖ Mobiliario adicional, cortinas o persianas

### **9.3. ENTREGABLES PRODUCIDOS**

---

Para llevar el desarrollo del proyecto se toma en cuenta los siguientes entregables:

- ❖ **Primer entregable:** Plan de negocios, estudios de oferta y demanda, presupuesto referencial, análisis financiero, informe de factibilidad del proyecto. Fecha de entrega: julio de 2010
- ❖ **Segundo entregable:** Proyecto arquitectónico, diseño estructural, hidro-sanitario, eléctrico. Registro de planos y emisión de la licencia de construcción. Fecha de entrega: julio de 2010
- ❖ **Tercer entregable:** Estrategia comercial, colocación de la valla en obra, desarrollo de material publicitario. Fecha de entrega: octubre de 2010

## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

---

- ❖ **Cuarto entregable:** Presupuesto y cronograma de obra definidos para la iniciación de la construcción. Fecha de entrega: septiembre de 2010
- ❖ **Quinto entregable:** Proyecto ejecutado (10 departamentos) Fecha de entrega: febrero de 2012
- ❖ **Sexto entregable:** Escritura de los inmuebles y permisos de habitabilidad. Fecha de entrega: febrero de 2012

### 9.4. COSTOS DEL PROYECTO

---

El costos total del proyecto alcance la cifra de \$1.052.000 dólares, de los cuales el 17% corresponde al valor del terreno, el 13% a costos indirectos y el 70% restantes a costos directos.

- ✓ En el siguiente cuadro se puede apreciar todo lo expresado en el párrafo anterior.

<b>VAYEZ SEBASTIAN - RESUMEN DE COSTOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Terreno	\$ 183.720,00	17%
Costos Indirectos	\$ 132.538,14	13%
Costos Directos	\$ 736.323,00	70%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.052.581,14</b>	<b>100%</b>

Tabla 9.4. Vayez Sebastián – Resumen de costos  
Realizado por: Patricio Bonilla



**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

<b>VAYEZ SEBASTIAN – COSTOS DIRECTOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Trabajos preliminares	\$ 10.161,26	1,38%
Instalaciones provisionales	\$ 9.204,04	1,25%
Estructura	\$ 227.008,38	30,83%
Mampostería y enlucidos	\$ 54.856,06	7,45%
Ventanería	\$ 24.666,82	3,35%
Cerrajería	\$ 13.032,92	1,77%
Carpintería	\$ 78.418,40	10,65%
Pintura	\$ 39.982,34	5,43%
Revestimientos	\$ 106.766,84	14,50%
Instalaciones sanitarias	\$ 8.762,24	1,19%
Aparatos sanitarios	\$ 20.985,21	2,85%
Agua potable	\$ 11.413,01	1,55%
Instalaciones eléctricas y telefónicas	\$ 44.915,70	6,10%
Ascensor	\$ 44.105,75	5,99%
Gas centralizado	\$ 19.659,82	2,67%
Limpieza de obra	\$ 6.479,64	0,88%
Ambientación y equipos especiales	\$ 8.099,55	1,10%
Obras exteriores	\$ 7.805,02	1,06%
<b>Total</b>	<b>\$ 736.323,00</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 9.4.1.** Vayez Sebastián – Costos directos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

<b>VAYEZ SEBASTIAN - COSTOS INDIRECTOS</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costo (\$)</b>	<b>Incidencia (%)</b>
Planificación	\$ 11.928,43	9,00%
Publicidad	\$ 5.301,53	4,00%
Construcción y Dirección técnica	\$ 27.833,01	21,00%
Gerencia de proyecto y gastos administrativos	\$ 35.785,30	27,00%
Trámites legales e impuestos	\$ 17.229,96	13,00%
Comisiones por ventas	\$ 19.880,72	15,00%
Imprevistos	\$ 14.579,20	11,00%
<b>Total</b>	<b>\$ 132.538,14</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 9.4.2.** Vayez Sebastián – Costos indirectos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

## 9.5. DURACIÓN

---

Hito	Fecha de término	Entregables
Planeación del proyecto	Jul-10	Definición del proyecto
		Plan del negocio
Planificación	Sep-10	Proyecto arquitectónico
		Diseño de ingenierías
		Registro de planos
		Permisos de construcción
Ejecución	Dic-11	Construcción Edificio Vayez Sebastián
Comercialización	Sep-10	Estrategia comercial
		Promoción y difusión de los departamentos
Cierre del proyecto	Feb-12	Escrituras de los inmuebles
		Permiso de habitabilidad

**Tabla 9.5.** Vayez Sebastián – Duración estimada  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

## 9.6. SUPUESTOS

---

Para que el proyecto se desarrolle sin contratiempos es necesario conocer todos los posibles supuestos y circunstancias que aseguran el éxito del mismo. Para este efecto se han considerado las siguientes suposiciones que se describen a continuación.

- ❖ **Supuesto 1.** La situación del país en términos políticos y económicos es estable
- ❖ **Supuesto 2.** El proyecto cuenta con el suficiente financiamiento de los promotores. En este punto intervienen las preventas y ventas durante la ejecución
- ❖ **Supuesto 3.** El proyecto cumple con las normativas municipales, tanto en su diseño arquitectónico, así como en el de todas sus ingenierías
- ❖ **Supuesto 4.** La confianza establecida hacia la constructora por parte de sus viejos y nuevos clientes.

## VAYEZ SEBASTIÁN

### PLAN DE NEGOCIOS

---

#### 9.7. RIESGOS

---

A continuación se presenta un listado con los riesgos más importantes que han sido identificados y que en caso de que se produzcan podrían ocasionar impactos negativos al normal desarrollo del proyecto.

Riesgo	Nivel	Plan de acción
Accidentes de trabajo	Alto	Provisión de todo el EPP al personal
		Póliza de accidentes personales
Fenómenos naturales	Bajo	Póliza contra todo riesgo
Robos	Alto	Guardianía y seguridad permanente
Competencia	Medio	Incremento de publicidad en obra

**Tabla 9.7.** Vayez Sebastián – Cuadro de riesgos  
**Realizado por:** Patricio Bonilla

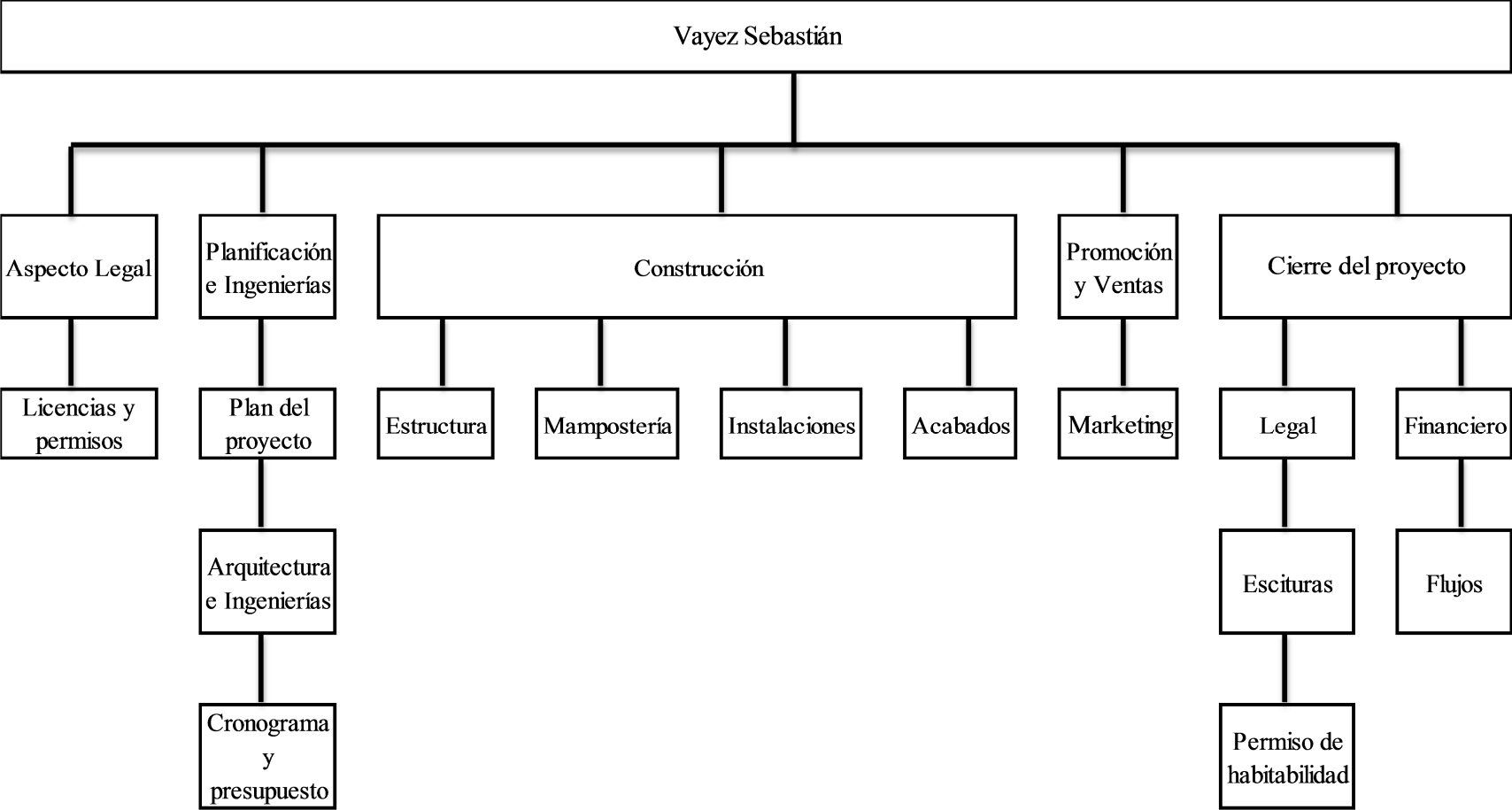
#### 9.8. ENFOQUE DEL PROYECTO

---

A continuación se presenta el enfoque del proyecto en base a una estructura de división del trabajo (EDT) con sus respectivas fases y entregables.

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---



**10. CONCLUSIONES GENERALES**

- ❖ Considerando el estado actual de ejecución de la obra, mi recomendación es aumentar la inversión en publicidad, con el fin explotar al máximo los atributos de este edificio. Hasta el momento Vayez Sebastián ha presentado niveles de absorción muy buenos en relación a sus similares del sector bajo una difusión limitada. Para lo cual se debe considerar el montaje de una oficina de ventas tanto en sitio, así como la contratación de agentes especializados en bienes raíces para proyectos futuros.
- ❖ Aprovechar el estado actual del edificio y de su ubicación, ya que es visible para todos quienes ingresan al Condado con publicidad que promoció al proyecto y a la constructora, puesto que Vayez Sebastián es el tercer desarrollo inmobiliario al interior de la urbanización y esto hecho impulsa su presencia. En el futuro seguramente se seguirá construyendo en la zona, por tal razón considero oportuno fomentar esta iniciativa que traerá consecuencias positivas.
- ❖ Según las proyecciones económicas del gobierno, el año 2011 se constituye como un año bueno para la inversión. Dentro de un escenario con relativa estabilidad, con precios del petróleo favorables para la nación y con una participación activa del BIESS; que en los últimos tiempos ha contribuido con la dinámica del sector, con la emisión de créditos hipotecarios a nuevos compradores.
- ❖ El proyecto Vayez Sebastián, dirigido a un nivel socioeconómico alto y medio alto de la ciudad, encaja en este escenario en el cual la gente ha perdido el temor al endeudamiento.
- ❖ Por sus características arquitectónicas, su ubicación en El Condado y la personalización en los estilos, este proyecto se presenta bastante atractivo para quienes desean confort, buscan estatus y seguridad al interior de una urbanización de clase como es esta.
- ❖ A pesar de todas las comodidades que brinda la urbanización en su interior, cabe destacar el problema de tráfico que existe para su ingreso, debido a que solamente

cuenta con un acceso principal. No considero que este particular influya de manera muy negativa sobre algún interesado al momento de tomar la decisión de compra.

- ❖ Vayez Sebastián se convierte en el tercer desarrollo de la constructora en El Condado, bajo esta premisa se ha descuidado la promoción de este proyecto, porque cuenta con limitado material publicitario y no dispone de una oficina de ventas que brinde una oportuna atención en sitio.
- ❖ El proyecto ha sido desarrollado en un terreno esquinero que cuenta con altas restricciones municipales, a pesar de ello el proyecto presenta una utilidad y rentabilidad atractivas para el constructor.
- ❖ En este punto, el precio de venta juega un papel clave debido a que está en función de aquel cliente que decide pagar un poco más por personalizarlo, por estar dentro de un lugar seguro para su familia.
- ❖ Después de realizar el análisis financiero en dos estructuras, con y sin financiamiento, los indicadores advierten que este desarrollo es viable en su ejecución.
- ❖ Hasta el momento se ha cumplido totalmente con cada uno de los requisitos exigidos por las ordenanzas municipales para la construcción del edificio. Este hecho brinda confianza a los clientes debido a que el proyecto es manejado con mucha seriedad.

## **11. BIBLIOGRAFÍA**

Franklin Manguashca G., Circulación restringida, Agosto 2010, Parte I

Asamblea Nacional: Informe Comisión Económica; Revista Vistazo, Proyecciones 2011

Asamblea Nacional: Informe Comisión Económica

Perspectiva Económica 2011: Un Enfoque Gerencial por Francisco Alemán Vargas

Evolución del crédito y tasas de interés efectivas referenciales, Enero 2011; Banco Central del Ecuador

Informe de Estadísticas Macroeconómicas 2011. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), marzo 2011

[http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais), marzo 2011

Informe Cifras del Sector Petrolero No. 48 – 2011; Banco Central del Ecuador

Presentación Turbulencia en el mercado inmobiliario, Ernesto Gamboa & Asociados, V Encuentro Inmobiliario 2011

[https://extranet.gridcon.com/oferta\\_inmobiliaria.php?id\\_ciudad=1](https://extranet.gridcon.com/oferta_inmobiliaria.php?id_ciudad=1)

Plan de Negocios Proyecto Miró, Santiago Muñoz González, Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del Título de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias MDI, Quito, Septiembre 2010

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

---

Estudio de demanda de vivienda de la ciudad de Quito. Relación 2005-2007, Gridcon Inteligencia Inmobiliaria

[http://www4.quito.gov.ec/mapas/indicadores/proyeccion\\_zonal.htm](http://www4.quito.gov.ec/mapas/indicadores/proyeccion_zonal.htm)

Formulación y evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria, Ing. Federico Esliscovich,

Material de clase, Análisis y evaluación de proyectos, Xavier Castellanos

Plan de Negocios Proyecto Valleverde, Victor Fiallo, Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del Título de Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias MDI, Quito, Septiembre 2010


Tenstep Latinoamérica, Proceso de Dirección de Proyectos TenStep-V9; septiembre 2011



## **12. ANEXOS**

- ❖ ANEXOS CAPÍTULO 3. ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO
  - ✓ Fichas individuales de la competencia
  
- ❖ ANEXO CAPÍTULO 4. COMPONENTE TÉCNICO
  - ✓ Informe de Regulación Metropolitana IRM
  
- ❖ ANEXO CAPÍTULO 6. ESTRATEGIA COMERCIAL
  - ✓ Material publicitario y de promoción
  
- ❖ ANEXO CAPÍTULO 7. ANÁLISIS FINANCIERO
  - ✓ Flujo de caja base. Proyecto Puro
  - ✓ Flujo de caja base. Proyecto Apalancado

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

			
<b>Nombre.</b>	<b>LÜBECK</b>		
<b>Constructor.</b>	Ing. Estrada		
<b>Plazo de ejecución.</b>	15 meses		
<b>Fecha de inicio.</b>	May-09		
<b>Fecha de entrega.</b>	Oct-10		
<b>Ubicación.</b>	Calle B y Calle I		
<b>Estado de obra.</b>	Terminada		
<b>Total de unidades.</b>	8		
<b>Composición.</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	4	165
	Apartamentos	4	138
<b>Disponibilidad</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	2	330
<b>Absorción</b>	<b>Fecha de estudio</b>	<b>Und / mes</b>	
	Mar-11	0,30	
<b>Tipo de acabados</b>	De primera		
<b>Precio promedio por m2</b>	\$		926

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**



<b>Nombre.</b>	<b>MURANO</b>		
<b>Constructor.</b>	Arq. Manuel Garrido		
<b>Plazo de ejecución.</b>	20 meses		
<b>Fecha de inicio.</b>	Jul-08		
<b>Fecha de entrega.</b>	Feb-10		
<b>Ubicación.</b>	Calle B y Calle D		
<b>Estado de obra.</b>	Terminada		
<b>Total de unidades.</b>	8		
<b>Composición.</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	4	137
	Apartamentos	4	142
<b>Disponibilidad</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	2	279
<b>Absorción</b>	<b>Fecha de estudio</b>	<b>Und / mes</b>	
	Mar-11	0,18	
<b>Tipo de acabados</b>	De lujo		
<b>Precio promedio por m2</b>	\$		1.000




<b>Nombre.</b>	<b>OPOSUM</b>		
<b>Constructor.</b>	Guerrerro & Barriga		
<b>Plazo de ejecución.</b>	18 meses		
<b>Fecha de inicio.</b>	Jun-09		
<b>Fecha de entrega.</b>	Nov-10		
<b>Ubicación.</b>	Ricardo Discalzi		
<b>Estado de obra.</b>	Terminada		
<b>Total de unidades.</b>	5		
<b>Composición.</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	4	85
	Suite	1	230
<b>Disponibilidad</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	2	170
<b>Absorción</b>	<b>Fecha de estudio</b>	<b>Und / mes</b>	
	Mar-11	0,14	
<b>Tipo de acabados</b>	De primera		
<b>Precio promedio por m2</b>	\$		830

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**



<b>Nombre.</b>	<b>BRICKEL</b>		
<b>Constructor.</b>	Tecnomec		
<b>Plazo de ejecución.</b>	16 meses		
<b>Fecha de inicio.</b>	Ago-10		
<b>Fecha de entrega.</b>	Nov-11		
<b>Ubicación.</b>	Calle D y Calle P		
<b>Estado de obra.</b>	Estructura		
<b>Total de unidades.</b>	6		
<b>Composición.</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	5	170
	PH	1	220
<b>Disponibilidad</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	3	510
<b>Absorción</b>	<b>Fecha de estudio</b>	<b>Und / mes</b>	
	Mar-11	0,38	
<b>Tipo de acabados</b>	De primera		
<b>Precio promedio por m2</b>	\$		1.050


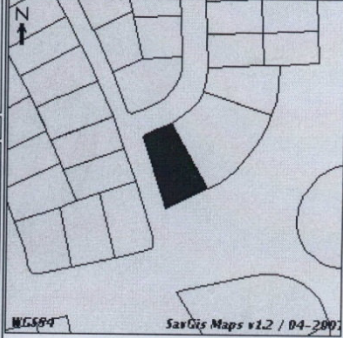

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**

			
<b>Nombre.</b>	<b>VAYEZ SEBASTIÁN</b>		
<b>Constructor.</b>	Vayez Construcciones		
<b>Plazo de ejecución.</b>	19 meses		
<b>Fecha de inicio.</b>	Jul-10		
<b>Fecha de entrega.</b>	Mar-12		
<b>Ubicación.</b>	Calle A y Calle L		
<b>Estado de obra.</b>	Estructura		
<b>Total de unidades.</b>	10		
<b>Composición.</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	1	150
	Apartamentos	1	134
	Apartamentos	2	127
	Apartamentos	4	120
	Suites	2	57
<b>Disponibilidad</b>	<b>Tipo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Área (m2)</b>
	Apartamentos	5	614
<b>Absorción</b>	<b>Fecha de estudio</b>	<b>Und / mes</b>	
	Mar-11	0,71	
<b>Tipo de acabados</b>	De lujo		
<b>Precio promedio por m2</b>	\$	1.100	

# VAYEZ SEBASTIÁN

## PLAN DE NEGOCIOS

Informe de Regulación Metropolitana Página 1 de 1

	<b>MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO</b> <b>DIRECCIÓN METROPOLITANA DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL</b>																
<b>INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA</b>																	
Fecha: Martes 27 de Octubre del 2009 (12:19) <span style="float: right;">Número: 281714</span>																	
<b>1.- Identificación del Propietario *</b> Número del predio: 226521 Clave Catastral: 13202 03 001 000 000 000 Cédula de identidad: 00001710323120 Nombre del propietario: PENAFIEL RIVADENEIRA JIMENA ALEXANDRA Y	<b>3.- Esquema de Ubicación del predio</b> 																
<b>2.- Identificación del Predio *</b> Parroquia: El Condado Barrio / Sector: EL CONDADO <b>Datos de terreno *</b> Área de terreno: 734,88 m <sup>2</sup> Área de construcción: 0,0 m <sup>2</sup> Frente: 76,2 m Propiedad horizontal: NO Derechos y acciones: NO																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Calle</th> <th style="text-align: center;">Ancho</th> <th style="text-align: left;">Referencia</th> <th style="text-align: center;">Retiro mts</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- CALLE K</td> <td style="text-align: center;">10.0</td> <td>A 1.50 MT DEL BORDILLO</td> <td style="text-align: center;">5.0</td> </tr> <tr> <td>- CALLE L</td> <td style="text-align: center;">10.0</td> <td>A 1.50 MT DEL BORDILLO</td> <td style="text-align: center;">5.0</td> </tr> <tr> <td>- CALLE S/N</td> <td style="text-align: center;">10.0</td> <td>ESTACAS DEL URBANIZADOR</td> <td style="text-align: center;">5.0</td> </tr> </tbody> </table>		Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts	- CALLE K	10.0	A 1.50 MT DEL BORDILLO	5.0	- CALLE L	10.0	A 1.50 MT DEL BORDILLO	5.0	- CALLE S/N	10.0	ESTACAS DEL URBANIZADOR	5.0
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts														
- CALLE K	10.0	A 1.50 MT DEL BORDILLO	5.0														
- CALLE L	10.0	A 1.50 MT DEL BORDILLO	5.0														
- CALLE S/N	10.0	ESTACAS DEL URBANIZADOR	5.0														
<b>4.- Regulaciones</b>																	
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <b>Zona</b>            Zonificación: A10(A604-50)            Lote mínimo: 600 m<sup>2</sup>            Frente mínimo: 15 m            COS-TOTAL: 200 %            COS-PB: 50 %  <b>Forma de Ocupación del Suelo:</b> (A) Aislada  <b>Clasificación del suelo:</b> (SU) Suelo Urbano  <b>Etapas de incorporación:</b> Etapa 1 (2006 hasta 2010)  <b>Uso Principal:</b> (R1) Residencia baja densidad         </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <b>Pisos</b>            Altura: 12 m            Número de pisos: 4         </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <b>Retiros</b>            Frontal: 5 m            Lateral: 3 m            Posterior: 3 m            Entre Bloques: 6 m         </td> </tr> </table>		<b>Zona</b> Zonificación: A10(A604-50) Lote mínimo: 600 m <sup>2</sup> Frente mínimo: 15 m COS-TOTAL: 200 % COS-PB: 50 % <b>Forma de Ocupación del Suelo:</b> (A) Aislada <b>Clasificación del suelo:</b> (SU) Suelo Urbano <b>Etapas de incorporación:</b> Etapa 1 (2006 hasta 2010) <b>Uso Principal:</b> (R1) Residencia baja densidad	<b>Pisos</b> Altura: 12 m Número de pisos: 4	<b>Retiros</b> Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m													
<b>Zona</b> Zonificación: A10(A604-50) Lote mínimo: 600 m <sup>2</sup> Frente mínimo: 15 m COS-TOTAL: 200 % COS-PB: 50 % <b>Forma de Ocupación del Suelo:</b> (A) Aislada <b>Clasificación del suelo:</b> (SU) Suelo Urbano <b>Etapas de incorporación:</b> Etapa 1 (2006 hasta 2010) <b>Uso Principal:</b> (R1) Residencia baja densidad	<b>Pisos</b> Altura: 12 m Número de pisos: 4	<b>Retiros</b> Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre Bloques: 6 m															
<b>5.- Afectaciones</b>																	
<b>6.- Observaciones</b>																	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- *RETIRO FRONTAL 5.00 MT A LAS VIAS</li> <li>- *RADIO DE CURVATURA 2.50 MT</li> <li>- *AL LINDERO SUR LA PROPIEDAD COLINDA CON AREA DE PARQUEADEROS SEGUN PLANO DE URB. EL CONDADO.</li> </ul>																	
<b>7.- Notas</b>																	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Para urbanizar y/o subdividir deberá solicitar a la EMAAP-Q la provisión de servicios y/o parámetros de diseño</li> <li>- Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros</li> <li>- Este informe tiene una validez de 2 años</li> <li>- Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes</li> <li>- Este informe tiene validez únicamente con sello y firma de responsabilidad</li> <li>- Cualquier alteración lo anulará</li> </ul> <p>* Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección de Avalúos y Catastros. Si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o del predio acercarse a la Dirección de Avalúos y Catastros para actualizarlos.</p>																	
Firma Responsable  Ing. Valencia Patricia (5) ADMINISTRACIÓN ZONA LA DELICIA																	

http://172.20.24.20/webirm/informeIRM.jsp?numero\_predio=226521&clave\_lote=13... 27/10/2009

**VAYEZ SEBASTIÁN**  
**PLAN DE NEGOCIOS**



**E**

En el mejor barrio residencial del norte de Quito, **Urbanización El Condado**, Etapa 1, en pleno redondel principal (Av. A y Av. L, esq).





## VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS



*Confort en todos los espacios*

### PLANTA BAJA



8 apartamentos desde 120 a 150 mts<sup>2</sup> y 2 suites exclusivas de 58 mts<sup>2</sup>.  
Cada uno con 2 parqueaderos y bodega.  
Hermosa vista.



# VAYEZ SEBASTIÁN PLAN DE NEGOCIOS

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO PURO																					
	Jul-10	Ago-10	Sep-10	Oct-10	Nov-10	Dic-10	Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	Ene-12	Feb-12	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Terreno	\$ 183.720,00																				
Costos Directos	\$ 4.292,76	\$ 7.897,06	\$ 56.100,45	\$ 56.560,65	\$ 56.560,65	\$ 56.560,65	\$ 56.560,65	\$ 54.244,92	\$ 35.129,97	\$ 32.994,63	\$ 42.898,18	\$ 42.052,88	\$ 38.986,09	\$ 51.479,29	\$ 73.706,67	\$ 70.297,49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Costos Indirectos	\$ 11.265,74	\$ 10.735,59	\$ 8.561,96	\$ 6.494,37	\$ 6.494,37	\$ 6.295,56	\$ 6.295,56	\$ 6.295,56	\$ 6.295,56	\$ 6.573,89	\$ 6.573,89	\$ 6.971,51	\$ 6.269,05	\$ 4.877,40	\$ 4.678,60	\$ 4.559,31	\$ 4.360,50	\$ 4.360,50	\$ -	\$ -	
Gastos por ventas	\$ 728,96	\$ 874,75	\$ 1.457,92	\$ 728,96	\$ 656,06	\$ 1.457,92	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 1.457,92	\$ -	\$ -	
Total Costos	\$ 195.714,70	\$ 11.610,34	\$ 14.312,65	\$ 15.120,39	\$ 63.250,88	\$ 64.314,13	\$ 63.512,28	\$ 63.512,28	\$ 63.512,28	\$ 61.474,87	\$ 42.359,93	\$ 40.622,20	\$ 49.823,30	\$ 47.586,35	\$ 44.320,75	\$ 56.694,66	\$ 78.723,24	\$ 76.115,92	\$ -	\$ -	
Costos Acumulados	\$ 195.714,70	\$ 207.325,04	\$ 221.637,69	\$ 236.758,08	\$ 300.008,96	\$ 364.323,10	\$ 427.835,37	\$ 491.347,65	\$ 554.859,93	\$ 616.334,80	\$ 658.694,72	\$ 699.316,93	\$ 749.140,22	\$ 796.726,57	\$ 841.047,32	\$ 897.741,99	\$ 976.465,22	\$ 1.052.581,14	\$ -	\$ -	
	18,59%	19,70%	21,06%	22,49%	28,50%	34,61%	40,65%	46,68%	52,71%	58,55%	62,58%	66,44%	71,17%	75,69%	79,90%	85,29%	92,77%	100,00%	100,00%	100,00%	
Total Ingresos	\$ 15.283,80	\$ 15.283,80	\$ 11.595,45	\$ 12.768,25	\$ 14.024,83	\$ 15.378,06	\$ 16.844,07	\$ 18.443,35	\$ 20.202,55	\$ 22.157,23	\$ 24.356,24	\$ 26.869,39	\$ 29.801,40	\$ 33.319,81	\$ 37.717,83	\$ 43.581,85	\$ 52.377,88	\$ 87.562,02	\$ -	\$ 746.351,72	
Ingresos Acumulados	\$ 15.283,80	\$ 30.567,60	\$ 42.163,05	\$ 54.931,30	\$ 68.956,13	\$ 84.334,19	\$ 101.178,26	\$ 119.621,61	\$ 139.824,16	\$ 161.981,39	\$ 186.337,63	\$ 213.207,01	\$ 243.008,41	\$ 276.328,23	\$ 314.046,06	\$ 357.627,91	\$ 410.005,79	\$ 497.567,81	\$ 497.567,81	\$ 1.243.919,53	
Saldo Caja Base	\$ -180.430,90	\$ 3.673,46	\$ -2.717,20	\$ -2.352,14	\$ -49.226,05	\$ -48.936,07	\$ -46.668,21	\$ -45.068,93	\$ -43.309,72	\$ -41.803,69	\$ -40.021,90	\$ -38.662,92	\$ -37.112,81	\$ -35.345,35	\$ -33.345,35	\$ -31.112,81	\$ -28.645,35	\$ -25.562,02	\$ -	\$ 746.351,72	
Saldo Caja Base Acum.	\$ -180.430,90	\$ -176.757,44	\$ -179.474,64	\$ -181.826,78	\$ -231.052,84	\$ -279.988,91	\$ -326.657,11	\$ -371.726,04	\$ -415.035,77	\$ -454.353,41	\$ -472.357,10	\$ -486.109,91	\$ -506.131,81	\$ -520.398,34	\$ -527.001,27	\$ -540.114,08	\$ -566.459,43	\$ -555.013,33	\$ -555.013,33	\$ -	\$ 191.338,39
Tasa de descuento anual																					
Tasa de descuento mensual																					
VAN		\$ 36.112,01																			
TIR mensual		2,17%																			
TIR anual		29,41%																			

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO APALANCADO																				
	Jul-10	Ago-10	Sep-10	Oct-10	Nov-10	Dic-10	Ene-11	Feb-11	Mar-11	Abr-11	May-11	Jun-11	Jul-11	Ago-11	Sep-11	Oct-11	Nov-11	Dic-11	Ene-12	Feb-12
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Terreno	\$ 183.720,00																			
Costos Directos	\$ 4.292,76	\$ 7.897,06	\$ 56.100,45	\$ 56.560,65	\$ 56.560,65	\$ 56.560,65	\$ 56.560,65	\$ 54.244,92	\$ 35.129,97	\$ 32.994,63	\$ 42.898,18	\$ 42.052,88	\$ 38.986,09	\$ 51.479,29	\$ 73.706,67	\$ 70.297,49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Indirectos	\$ 11.265,74	\$ 10.735,59	\$ 8.561,96	\$ 6.494,37	\$ 6.494,37	\$ 6.295,56	\$ 6.295,56	\$ 6.295,56	\$ 6.295,56	\$ 6.573,89	\$ 6.573,89	\$ 6.971,51	\$ 6.269,05	\$ 4.877,40	\$ 4.678,60	\$ 4.559,31	\$ 4.360,50	\$ 4.360,50	\$ -	\$ -
Gastos por ventas	\$ 728,96	\$ 874,75	\$ 1.457,92	\$ 728,96	\$ 656,06	\$ 1.457,92	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 656,06	\$ 1.457,92	\$ -	\$ -
Amortización																				\$ 350.000,00
Intereses						\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67	\$ 3.266,67
Concesión crédito					\$ 7.000,00															
Total Costos	\$ 195.714,70	\$ 11.610,34	\$ 14.312,65	\$ 15.120,39	\$ 70.250,88	\$ 67.580,80	\$ 66.778,94	\$ 66.778,94	\$ 66.778,94	\$ 64.741,54	\$ 45.626,59	\$ 43.888,87	\$ 53.089,96	\$ 50.853,01	\$ 47.587,42	\$ 59.961,33	\$ 81.989,90	\$ 79.382,58	\$ 3.266,67	\$ 353.266,67
Costos Acumulados	\$ 195.714,70	\$ 207.325,04	\$ 221.637,69	\$ 236.758,08	\$ 307.008,96	\$ 374.589,76	\$ 441.368,71	\$ 508.147,65	\$ 574.926,59	\$ 639.668,13	\$ 685.294,72	\$ 729.183,59	\$ 782.273,56	\$ 833.126,57	\$ 880.713,99	\$ 940.675,32	\$ 1.022.665,22	\$ 1.102.047,81	\$ 1.105.314,47	\$ 1.458.581,14
	13,42%	14,21%	15,20%	16,23%	21,05%	25,68%	30,26%	34,84%	39,42%	43,86%	46,98%	49,99%	53,63%	57,12%	60,38%	64,49%	70,11%	75,56%	75,78%	100,00%
Total Ingresos	\$ 15.283,80	\$ 15.283,80	\$ 11.595,45	\$ 12.768,25	\$ 364.024,83	\$ 15.378,06	\$ 16.844,07	\$ 18.443,35	\$ 20.202,55	\$ 22.157,23	\$ 24.356,24	\$ 26.869,39	\$ 29.801,40	\$ 33.319,81	\$ 37.717,83	\$ 43.581,85	\$ 52.377,88	\$ 87.562,02	\$ -	\$ 746.351,72
Ingresos Acumulados	\$ 15.283,80	\$ 30.567,60	\$ 42.163,05	\$ 54.931,30	\$ 418.956,13	\$ 434.334,19	\$ 451.178,26	\$ 469.621,61	\$ 489.824,16	\$ 511.981,39	\$ 536.337,63	\$ 563.207,01	\$ 593.008,41	\$ 626.328,23	\$ 664.046,06	\$ 707.627,91	\$ 760.005,79	\$ 847.567,81	\$ 847.567,81	\$ 1.593.919,53
Saldo Caja Base	\$ -180.430,90	\$ 3.673,46	\$ -2.717,20	\$ -2.352,14	\$ 293.773,95	\$ -52.202,74	\$ -49.934,87	\$ -48.335,60	\$ -46.576,39	\$ -42.584,31	\$ -21.270,36	\$ -17.019,48	\$ -23.288,56	\$ -17.533,20	\$ -9.869,59	\$ -16.379,48	\$ -29.612,02	\$ 8.179,43	\$ -3.266,67	\$ 393.085,05
Flujo acumulado	\$ -180.430,90	\$ -176.757,44	\$ -179.474,64	\$ -181.826,78	\$ 111.947,16	\$ 59.744,43	\$ 9.809,55	\$ -38.526,04	\$ -85.102,43	\$ -127.686,74	\$ -148.957,10	\$ -165.976,58	\$ -189.265,14	\$ -206.798,34	\$ -216.667,93	\$ -233.047,41	\$ -262.659,43	\$ -254.480,00	\$ -257.746,66	\$ 135.338,39
Tasa de descuento anual																				
Tasa de descuento mensual																				
VAN		\$ 61.381,76																		
TIR mensual		3,76%																		
TIR anual		56,78%																		

PATRICIO BONILLA N.  
MDI 2011