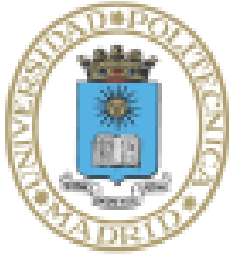


UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO



Colegio de Postgrados



UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID

PLAN DE NEGOCIOS EDIFICIO KOTNETTI

RAÚL FEDERICO JÁCOME HEREDIA, ARQ

Xavier Castellanos E, Ing, Director de Tesis

Tesis de Grado presentada como requisito para la obtención

del título de Magister en:

DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS (MDI)

Quito – Octubre 2013

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

HOJA DE APROBACION DE TESIS
PLAN DE NEGOCIOS EDIFICIO KOTNETTI

Raúl Federico Jácome Heredia

Fernando Romo P., Ing.
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., Ing.
Director de Tesis
Miembro del Comité de Tesis

.....

Víctor Viteri, PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

.....

© derechos de autor

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma: _____

Nombre: Raúl Federico Jácome Heredia

C. I.: 1715210660

Quito – Octubre 2013

DEDICATORIA

*Dedicado a María Díaz Larco,
por todos los valores y enseñanzas entregadas,
fue la mujer que dio el punto de partida en mi educación y formación integral.*

*Y a Lucas Julián,
que desde hace dos años se convirtió en toda la motivación
que necesito para seguir adelante.*

AGRADECIMIENTOS

*Agradezco a Dios por la fortaleza,
a mis padres, Raúl y Patricia, por el apoyo incondicional,
a mi compañera de vida, Carina, por el soporte y la paciencia,
a mis amigos por la colaboración,
y demás personas que de una u otra manera
constituyeron fuente de inspiración durante este proceso.*

RESUMEN

El proyecto EDIFICIO KOTNETTI se suma a una amplia carrera de más de 30 años del Ing. Pablo Izquierdo en el ámbito de la construcción y del mercado inmobiliario del país.

El proyecto constituye un edificio de 34 departamentos y 2 locales comerciales, ubicado en una de las zonas más apreciadas de la ciudad, los alrededores del parque La Carolina; y enfocado al segmento medio-alto y alto.

Luego de un análisis macroeconómico y un estudio de mercado se determinó que el momento era idóneo para incursionar en un proyecto de este tipo.

El proyecto tiene una duración de 23 meses durante los cuales registra costos por USD4'852.707,91 e ingresos por USD6'074.903,58 por lo tanto una utilidad de USD1'222.195,66, un margen sobre ingresos del 20,12% y una rentabilidad sobre costos del 25,19%. Por su parte el análisis dinámico nos muestra que el proyecto tiene un VAN de USD270.243,97 si se descuentan los flujos futuros a una tasa del 20,71%.

Es así que, estos resultados sumados a los del análisis macroeconómico y el estudio de mercado corroboraron la viabilidad y rentabilidad del proyecto, siempre que sea gerenciado bajo los estándares establecidos en el presente trabajo.

ABSTRACT

KOTNETTI project is part of the vast experience of over 30 years of Pablo Izquierdo Eng. in the construction and housing market field in Ecuador.

The project is a building of 34 apartments and 2 commercial spaces, located in one of the most appreciated areas in Quito, around La Carolina park, and focused to a high social economic segment.

After a macroeconomic analysis and market research, we determined that the time was suitable to venture into a project of this type.

The project has a duration of 23 months in which we have cost of USD4'852.707,91 and income of USD6'074.903,58, therefore we have a profit of USD1'222.195,66, a profit margin of 20,12% and a return of 25,19%. Meanwhile the dynamic analysis shows that the project has a NPV of USD270.243,97 if the future cash flows are discounted at a rate of 20,71%.

Then, these results together with those of macroeconomic analysis and market research corroborates the viability of our project, as long as the project is managed under the standards established in the present document.

INDICE

RESUMEN	7
ABSTRACT.....	8
CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO.....	21
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS MACRO ECONÓMICO	35
2.1 ANTECEDENTES.....	35
2.2 OBJETIVOS.....	36
2.3 METODOLOGIA	36
2.4 PIB.....	37
2.5 PIB PER CAPITA.....	40
2.6 PIB PETROLERO Y NO PETROLERO	41
2.7 PIB DE LA CONSTRUCCIÓN	43
2.8 INFLACION.....	45
2.9 CREDITOS: INMOBILIARIO Y A CONSTRUCTORES.....	46
2.10 RIESGO PAÍS.....	48
2.11 BALANZA COMERCIAL	50
2.12 MERCADO LABORAL TASA DE DESEMPLEO	52
2.13 REMESAS MIGRANTES.....	53
2.14 SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	55

	10
2.15 PANORAMA POLÍTICO LEGISLATIVO	56
2.16 CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES E INCIDENCIAS EN EL SECTOR	57
CAPÍTULO 3: MERCADO, OFERTA, DEMANDA Y COMPETENCIA.....	60
3.1 ANTECEDENTES.....	60
3.2 OBJETIVOS.....	60
3.3 METODOLOGIA	60
3.4 OFERTA Y DEMANDA.....	61
3.5 EVALUACION DE LA COMPETENCIA	64
3.6 CUADRO DE RESUMEN	76
3.7 MATRIZ DE POSICIONAMIENTO.....	77
3.8 PERFIL DEL CLIENTE	78
3.9 CONCLUSIONES	79
CAPÍTULO 4: LOCALIZACIÓN Y CONCEPCION ARQUITECTONICA.....	80
4.1 GENERALIDADES	80
4.2 LOCALIZACIÓN	81
4.3 TERRENO	82
4.4 TOPOGRAFÍA Y SUELO.....	83
4.5 ACCESOS Y VÍAS.....	83
4.6 ENTORNO PRÓXIMO	84

4.7 COMPONENTE ARQUITECTONICO.....	85
4.7.1 TIPOLOGIAS DE DEPARTAMENTOS	92
4.7.2 AREAS BRUTA vs AREAS UTILES vs AREAS VENDIBLES.....	98
4.7.3 COEFICIENTES DE OCUPACION.....	101
4.7.4 RELACIONES DE OCUPACION POR AREAS.	103
4.7.5 ESTILO ARQUITECTONICO Y CRITERIOS DE DISEÑO	105
4.8 CONCLUSIONES	109
CAPÍTULO 5: EVALUACION DE COSTOS DEL PROYECTO Y PLANIFICACION	111
5.1 GENERALIDADES	111
5.2 METODOLOGIA	111
5.3 COSTO DEL TERRENO.....	111
5.4 COSTOS DIRECTOS	113
5.5 COSTOS INDIRECTOS.....	116
5.6 RESUMEN DE COSTOS TOTALES.....	118
5.7. CRONOGRAMA VALORADO	120
5.8 COSTOS POR M2.....	122
CAPÍTULO 6: ESTRATEGIA COMERCIAL	125
6.1 GENERALIDADES	125
6.2 OBJETIVOS.....	125

6.3 ESTRATEGIA DE PRECIOS	125
6.4 ESQUEMA DE CREDITO.....	128
6.5 GARANTIAS AL CLIENTE.....	128
6.6 PLANIFICACION DE VENTAS.....	129
6.7 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO, PROMOCION Y VENTAS	132
6.8 PRESUPUESTO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL.....	133
6.9 MEDIOS.....	133
6.10 CONCLUSIONES.....	135
CAPÍTULO 7: ESTRATEGIA FINANCIERA.....	137
7.1 GENERALIDADES	137
7.2 METODOLOGIA	137
7.3 ANALISIS ESTATICO.....	138
7.4 ANALISIS DINAMICO.....	139
7.5 TASA DE DESCUENTO	139
7.6 FLUJO DE CAJA: ANALISIS DE INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS.....	142
7.7 ANALISIS DE SENSIBILIDADES Y ESCENARIOS	145
7.8 SENSIBILIDAD A COSTOS.....	146
7.9 SENSIBILIDAD A INGRESOS POR VENTAS.....	148
7.10 SENSIBILIDAD A VELOCIDAD DE VENTAS.....	149
7.11 ANALISIS DE ESCENARIOS	150

7.12 MODELO APALANCADO	151
CAPITULO 8: MARCO LEGAL	154
8.1 ANTECEDENTES.....	154
8.1 ASPECTO LEGAL DE LA EMPRESA PROMOTORA.....	154
8.2 ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO	154
8.3 FASE DE PREINVERSION O PLANIFICACIÓN	155
8.4 FASE DE CONSTRUCCION	156
8.5 FASE DE PROMOCION Y VENTAS	156
8.6 FASE ENTREGA Y OPERACION	157
8.7 PRESUPUESTO Y CRONOGRAMAS DEL COMPONENTE LEGAL.....	159
8.8 LEYES Y REGLAMENTOS GENERALES A TOMAR EN CUENTA.....	159
8.9 CONCLUSIONES	163
CAPITULO 9: GERENCIA DE PROYECTOS.....	164
9.1 ANTECEDENTES.....	164
9.2 ACTA DE CONSTITUCION.....	164
9.3 ESTRUCTURA DE DESGLOCE DE TRABAJO	168
9.4.GESTION DE INTEGRACION.....	169
9.5 GESTION DEL ALCANCE.....	170
9.6 GESTION DE MANEJO DE COSTOS Y TIEMPO.....	173
9.7 GESTION DE POLEMICAS.....	175

9.8 GESTION DE RIESGOS	177
9.9 GESTION DE COMUNICACIÓN	178
9.10 CONCLUSIONES	180
BIBLIOGRAFIA	181
ANEXOS	183

TABLAS EN RESUMEN EJECUTIVO

R.E. No. 1 - Factores Macroeconómicos.....	21
R.E. No. 2 - Perfil del Cliente.....	22
R.E. No. 3 - Resumen de Costos..	24
R.E. No. 4 - Área Bruta vs Área Útil..	24
R.E. No. 5 - Análisis Estático Proyecto Puro	25
R.E. No. 6 - Método CAPM.	25
R.E. No. 7 - Método Ponderado.	26
R.E. No. 8 - Análisis Dinámico Proyecto Puro.....	27
R.E. No. 9 - Sensibilidad a Costos Directos.	28
R.E. No. 10 - Sensibilidad a Costos Indirectos.....	29
R.E. No. 11 - Sensibilidad a Ingresos por Ventas.	30
R.E. No. 12 - Sensibilidad a Velocidad de Ventas.....	31
R.E. No. 13 - Análisis de Escenarios.....	32
R.E. No. 14 - Tasa Ponderada.	33

R.E. No. 15 - Análisis Estático Proyecto Apalancado.....	34
R.E. No. 16 - Análisis Dinámico Proyecto Apalancado.	34

GRAFICOS

Gráfico No. 1 - PIB en Dólares de 2007.	38
Gráfico No. 2 - PIB en Dólares Corrientes.....	39
Gráfico No. 3 - PIB Per Cápita.	40
Gráfico No. 4 - PIB Petrolero y No Petrolero en dólares de 2007.	41
Gráfico No. 5 - PIB Petrolero y No Petrolero en dólares corrientes.....	42
Gráfico No. 6 - PIB de la Construcción en dólares de 2007.	43
Gráfico No. 7 - PIB de la Construcción en dólares corrientes.	44
Gráfico No. 8 - Inflación Anual.....	45
Gráfico No. 9 - Tasas de Interés.	46
Gráfico No. 10 - Tasas de Interés Sector Vivienda..	47
Gráfico No. 11 - Inversión Extranjera.	48
Gráfico No. 12 - Inversión Extranjera en la Construcción.....	49
Gráfico No. 13 - Balanza Comercial.	50
Gráfico No. 14 - Distribución de la PEA.	52
Gráfico No. 15 - Remesas.....	53
Gráfico No. 16 - Área Útil vs Área No Computable	98
Gráfico No. 17 - Área Vendible vs Área No Vendible.....	99
Gráfico No. 18 - Distribución de Áreas Vendibles.	100

Gráfico No. 19 - Análisis COS PB.	102
Gráfico No. 20 - Análisis COS TOTAL	102
Gráfico No. 21 - Ocupación del Terreno por Áreas.	103
Gráfico No. 22 - Ocupación del Terreno por Áreas 2.	104
Gráfico No. 23 - Costos Directos.....	116
Gráfico No. 24 - Costos Indirectos	118
Gráfico No. 25 - Resumen de Costos.....	119
Gráfico No. 26 - Egresos Parciales y Acumulados.....	121
Gráfico No. 27 - Ingresos Parciales y Acumulados.	131
.Gráfico No. 28 - Ingresos, Egresos y Flujos Parciales..	143
.Gráfico No. 29 - Ingresos, Egresos y Flujos Acumulados.	144
Gráfico No. 30 - Sensibilidad a Costos Directos.....	146
Gráfico No. 31 - Sensibilidad a Costos Indirectos..	147
Gráfico No. 32 - Sensibilidad a Ingresos por Ventas.....	148
Gráfico No. 33 - Sensibilidad a Velocidad de Ventas.	149
Gráfico No. 34 - Ingresos, Egresos y Flujos Acumulados del Modelo Apalancado.	153

CUADROS

Cuadro No. 1 - Sectores no Petroleros	55
Cuadro No. 2 - Factores Macroeconómicos.....	57
Cuadro No. 3 - Proyectos Evaluados..	64
Cuadro No. 4 - Resumen Competencia..	76

Cuadro No. 5 - Matriz de Posicionamiento.....	77
Cuadro No. 6 - Perfil del Cliente.....	78
Cuadro No. 7 - Áreas Comerciables.....	89
Cuadro No. 8 - Servicios y Áreas Comunales..	89
Cuadro No. 9 - Distribución Interna.....	91
Cuadro No. 10 - Datos Generales IRM.....	101
Cuadro No. 11 - Regulación Terreno.....	112
Cuadro No. 12 - Valor del Terreno.....	112
Cuadro No. 13 - Costos Directos.....	115
Cuadro No. 14 - Costos Indirectos.....	117
Cuadro No. 15 - Resumen de Costos.....	119
Cuadro No. 16 - Cronograma Valorado.....	121
Cuadro No. 17 - Áreas Equivalentes.....	123
Cuadro No. 18 - Costos por M2.....	124
Cuadro No. 19 - Estrategia de Precios.....	127
Cuadro No. 20 - Cronograma de Ventas.....	130
Cuadro No. 21 - Análisis Estático.....	138
Cuadro No. 22 - Método CAPM.....	139
Cuadro No. 23 - Método de % Exigido.....	140
Cuadro No. 24 - Flujo de Caja.....	142
Cuadro No. 25 - Escenarios.....	150
Cuadro No. 26 - Tasa Ponderada.....	151
Cuadro No. 27 - Análisis Estático Proyecto Apalancado.....	152

Cuadro No. 28 - Flujo Apalancado..	152
Cuadro No. 29 - Matriz de Requerimientos y Seguimiento Legal.	158
Cuadro No. 30 - Cronograma y Presupuesto Legal.	159
Cuadro No. 31 - Ficha de Acta de Constitución.	167
Cuadro No. 32 - EDT.	168
Cuadro No. 33 - Ficha Gestión de Integración.	169
Cuadro No. 34 - Ficha de Acta de Alcance.	170
Cuadro No. 35 - Solicitud de Cambio..	171
Cuadro No. 36 - Informe de Cambios.....	172
Cuadro No. 37 - Ficha Gestión de Costos y Tiempos.	174
Cuadro No. 38 - Ficha Gestión de Polémicas..	176
Cuadro No. 39 - Matriz de Riesgos..	177
Cuadro No. 40 - Plan de Comunicación..	179

IMAGENES

Imagen No. 1 - Render Exterior.....	85
Imagen No. 2 - Planta de Venta D0.....	92
Imagen No. 3- Planta de Venta D1.....	93
Imagen No. 4- Planta de Venta D2/PB.....	94
Imagen No. 5- Planta de Venta D2/PA.....	95
Imagen No. 6- Planta de Venta D3.....	96
Imagen No. 7- Planta de Venta D4.....	97

Imagen No. 8- Planta de Venta D5.....	97
Imagen No. 9 - Render Exterior 1.....	105
Imagen No. 10 - Render Exterior 2.....	106
Imagen No. 11- Render Lobby e Ingreso..	107
Imagen No. 12 - Render Sala Comedor.....	108
Imagen No. 13 - Render Sala Comedor.....	108
Imagen No. 14 - Render Exterior 3.....	110
Imagen No. 15 - Publicidad en Revista Especializada.	134
Imagen No. 16 - Valla Publicitaria.	135

ESQUEMAS

Esquema No. 1 - Sector de Implantación.....	80
Esquema No. 2 - Parroquia Iñaquito Cliente.	81
Esquema No. 3 - Terreno.....	82
Esquema No. 4 - Vías Principales.....	84
Esquema No. 5 - Planta Tipo	86
Esquema No. 6 - Planta Segundo Piso.....	87
Esquema No. 7 - Planta Baja.	88
Esquema No. 8 - Diagrama de Distribución..	90

FICHAS DE LA COMPETENCIA

Ficha de la Competencia No. 1 - Lazuli Park.....	65
Ficha de la Competencia No. 2 - Edificio Frago.....	66
Ficha de la Competencia No. 3 - Lenox Plaza.. ..	67
Ficha de la Competencia No. 4 - Edificio Luxxo.....	68
Ficha de la Competencia No. 5 - Baires Park.....	69
Ficha de la Competencia No. 6 - Tirrena.....	70
Ficha de la Competencia No. 7 - El Mendocino.. ..	71
Ficha de la Competencia No. 8 - Edificio Zurich.....	72
Ficha de la Competencia No. 9 - Edificio Barreto.....	73
Ficha de la Competencia No. 10 - Edificio Avalon.....	74
Ficha de la Competencia No. 11 - Edificio Malta.....	75

ANEXOS

Anexo No. 1 - Planta Subsuelo 3 N-9.18 / -10.44 / -11.70	183
Anexo No. 2 - Planta Subsuelo 2 N-6.12 / -7.38 / -8.64	184
Anexo No. 3 - Planta Subsuelo 1 N-3.06 / -4.32 / -5.58.	185
Anexo No. 4 - Planta Baja N+/-0.00	186
Anexo No. 5 - Planta N+3.24.....	187
Anexo No. 6 - Planta N+6.48 / +12.96 / +19.44.....	188
Anexo No. 7 - Planta N+9.72 / +16.02 / +22.68.....	189
Anexo No. 8 - Planta Terraza N+25.92	190

CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO

Continuando con una amplia carrera en el ámbito de la construcción y los inmuebles, el ingeniero Pablo Izquierdo incursiona nuevamente con el proyecto Edificio KOTNETTI.

Luego de analizar las variables y el entorno que rodea al sector de la construcción y al inmobiliario, se ha decidido que es un buen momento para invertir en este tipo de negocios.

INDICADOR	2010	2012	TENDENCIA		IMPACTO EN EL SECTOR
PIB (Miles de Dólares)	56.603.000	64.183.160	68.215.880		+++
PIB PER CAPITA (Dólares)	3.827,00	4.216,00	4.428,00		+++
PIB DE LA CONSTRUCCION (Miles de Dólares)	4.906.468	6.537.082	7.433.296		+++++
INFLACION	6,67%	3,10%	2,12%		+++
CREDITOS INMOBILIARIOS (Tasas)	10,75%	10,50%	10,50%		++--
RIESGO PAIS	9	7	7		++--
INVERSION EXTRANJERA (Miles de Dólares)	158.012	617.837	749.421		+++
REMESAS	2.592	2.603	2.572		--
MERCADO LABORAL (% de Desempleo)	6,10%	5,00%	4,30%		+++
PANORAMA POLITICO	BUENO	MEDIO	BUENO		++

R.E. No. 1 - Factores Macroeconómicos. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

La matriz nos muestra las variables macroeconómicas más representativas para el sector y el impacto que ellas tienen. Como consecuencia se puede decir que a partir de la dolarización la construcción y el negocio de compra y venta de bienes inmuebles ha crecido exponencialmente, en gran parte debido a la estabilidad económica que una modera "dura" proporciona y por otro lado por el apoyo estatal de créditos hipotecarios.

Se realizó un extenso estudio de oferta y demanda para reducir la mayor cantidad de riesgos y por otro lado saber hacia qué sector queremos y/o debemos enfocarnos. Finalmente determinamos el perfil del cliente al cual direccionaremos nuestro producto y concluir la viabilidad en términos de mercado de nuestro proyecto.

Tenemos así entonces que nuestro cliente es de nivel socioeconómico medio alto y alto que busca una unidad habitacional de tipología departamento en el centro norte de la ciudad, que tiene ingresos familiares de entre USD 3.000,00 y USD 6.500,00 mensuales con una capacidad de pago de cuotas de hasta el 30% de su ingreso neto.

PERFIL DEL CLIENTE	
NIVEL SOCIOECONOMICO	ALTO - MEDIO ALTO
TIPOLOGIA BUSCADA	DEPARTAMENTO
SECTOR DE PREFERENCIA	NORTE - CENTRO NORTE
NUCLEO FAMILIAR	2 A 4 MIEMBROS
INGRESOS FAMILIARES	\$6.500,00 - \$3.000,00
CAPACIDAD PAGO MENSUAL	\$1.950,00 - \$900,00

R.E. No. 2 - Perfil del Cliente. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Estudio de la Competencia

El proyecto es viable en términos de mercado ya que el producto que se va a ofrecer se adapta a las características de lo que la demanda busca y va acorde a las ofertas de la competencia próxima. Pero fue necesario dar un valor agregado al proyecto y así del competidor debido a la gran similitud funcional de los productos ofrecidos. Valor agregado que se dio en varias instancias, un sobresaliente diseño arquitectónico y en servicios de venta y post venta, que garantizarán la adecuada venta y promoción del producto.

El proyecto se implantará en una de las zonas de mayor plusvalía de Quito, cerca del centro financiero y comercial de la ciudad. A esto se suma la estratégica localización del terreno que está a pocos metros de la salida hacia los valles por la vía Interoceánica, lo que otorga un valor agregado al proyecto en cuanto a vías de acceso y salida de la ciudad; evitando uno de los mayores problemas de la capital, el tráfico.

En el cumplimiento de ordenanzas y manejo de áreas, se observa que el proyectista aprovecho al máximo los coeficientes de ocupación lo cual se tradujo en maximización de aprovechamiento del terreno.

Los costos totales del proyecto ascienden a USD 4'852.707,91 desglosados en tres rubros principales: Terreno, Costos Directos y Costos Indirectos. Y el cronograma consta de 24 meses distribuidos en tres etapas: Planificación o Preconstrucción (3 meses), Construcción (18 meses) y Postconstrucción o Cierre (3 meses)

RUBRO	DESCRIPCION	COSTO	INCIDENCIA
I	TERRENO		
	TERRENO	771.540,00	15,90%
	SUBTOTAL	771.540,00	15,90%
II	COSTOS DIRECTOS		
	OBRAS PRELIMINARES	839,36	0,02%
	MOVIMIENTO DE TIERRAS	81.796,59	1,69%
	ESTRUCTURA	1.556.485,86	32,07%
	MAMPOSTERIA	80.219,75	1,65%
	ENLUCIDOS	181.876,23	3,75%
	PISOS	287.038,25	5,92%
	CARPINTERIA METAL/MADERA	257.896,99	5,31%
	RECUBRIMIENTOS	120.358,28	2,48%
	OBRAS EXTERIORES Y COMPLEMENTARIOS	12.437,84	0,26%
	TRABAJOS INSTALACIONES HIDRAULICAS Y SANITARIAS	153.990,68	3,17%
	APARATOS SANITARIOS	100.797,50	2,08%
	INSTALACIONES ELECTRICO ELECTRONICAS	359.311,58	7,40%
	INSTALACIONES ESPECIALES	278.556,66	5,74%
	SUBTOTAL	3.471.605,57	71,54%
III	COSTOS INDIRECTOS		
	PLANIFICACION INTERGRAL	59.894,05	1,23%
	LICENCIAS PERMISOS E IMPUESTOS	21.859,57	0,45%
	HONORARIOS TECNICOS	381.876,61	7,87%
	ADMINISTRACION	69.432,11	1,43%
	PROMOCION Y VENTAS	76.500,00	1,58%
	SUBTOTAL	609.562,34	12,56%
	COSTO TOTAL	4.852.707,91	100,00%

R.E. No. 3 - Resumen de Costos. Elaborado por Raúl Jácome H.

Obtenido el presupuesto total del proyecto se determino los costos por m2 del mismo, los cuales dan una previa visión acerca de la viabilidad del proyecto.

AREA	COSTO TOTAL PROYECTO	COSTO / M2
AREA BRUTA	7.013,59	S/. 691,90
AREA UTIL (PONDERADA)	4.068,92	S/. 1.192,63

R.E. No. 4 - Área Bruta vs Área Útil. Elaborado por Raúl Jácome H.

Tenemos un costo por área útil de 1.192,63 que versus el precio de venta promedio, que se determinó de acuerdo al estudio de oferta y demanda, el tipo de producto ofrecido y el perfil del cliente, de USD 1.493,00 para departamentos y el precio de los locales comerciales en USD 1.516,00. Nos deja el siguiente análisis estático del proyecto. Sin tomar en cuenta el factor tiempo tenemos que:

ANALISIS ESTATICO		
A	TOTAL INGRESOS	6.074.903,58
B	TOTAL EGRESOS	4.852.707,91
C=A-B	UTILIDAD	1.222.195,66
D=C/A	MARGEN	20,12%
E=C/B	RENTABILIDAD	25,19%

R.E. No. 5 - Análisis Estático Proyecto Puro. Elaborado por Raúl Jácome H

Pero para tener una completa apreciación financiera del proyecto realizamos el análisis dinámico del proyecto en el cual traemos a valor presente los valores de flujo futuros descontándolos con una tasa determinada de la siguiente manera:

METODO CAPM		
TASA LIBRE DE RIESGO	Rf	4,76%
RIESGO PAIS	Rp	6,31%
RENDIMIENTO DEL MERCADO	Rm	13,06%
PRIMA DE RIESGO	Rm - Rf	8,30%
BETA DE SECTOR	β	1,06
TASA DE DESCUENTO	$Rf + Rp + (Rm-Rf)*\beta$	19,87%

R.E. No. 6 - Método CAPM. Elaborado por Raúl Jácome H

METODO % EXIGIDO		
RIESGO PAIS	Rp	6,31%
INFLACION DEL SECTOR	Is	4,40%
PORCENTAJE EXIGIDO AL PROYECTO	α	10,00%
TASA DE DESCUENTO		20,71%

R.E. No. 7 - Método Ponderado. Elaborado por Raúl Jácome H

Se obtuvo la tasa de descuento primero por el método CAPM y luego por el método de % Exigido, los que nos dieron tasas bastante similares.

Mas se decidió usar la segunda opción debido a que se basa más en la experiencia en el sector concreto, y por otro lado que el método CAPM usa variables de Estados Unidos que no responden fielmente a la realidad del Ecuador.

El análisis dinámico nos arroja los siguientes resultados:

INGRESOS, EGRESOS Y FLUJOS																								
ETAPA	PRECONSTRUCCION			CONSTRUCCION																	POSTCONSTRUCCION			
MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS PARCIALES	0,00	0,00	5.994,97	12.323,00	19.023,26	26.142,28	33.735,91	41.871,95	50.633,83	60.125,86	70.480,81	81.871,26	94.527,30	108.765,36	125.037,42	144.021,50	166.802,39	189.583,27	189.583,27	189.583,27	189.583,27	1.351.666,05	1.461.773,67	1.461.773,67
INGRESOS ACUMULADOS	0,00	0,00	5.994,97	18.317,97	37.341,22	63.483,51	97.219,42	139.091,37	189.725,19	249.851,05	320.331,86	402.203,12	496.730,42	605.495,78	730.533,21	874.554,70	1.041.357,09	1.230.940,36	1.420.523,64	1.610.106,91	1.799.690,18	3.151.356,23	4.613.129,90	6.074.903,58
% PARCIALES	0,00%	0,00%	0,10%	0,20%	0,31%	0,43%	0,56%	0,69%	0,83%	0,99%	1,16%	1,35%	1,56%	1,79%	2,06%	2,37%	2,75%	3,12%	3,12%	3,12%	3,12%	22,25%	24,06%	24,06%
% ACUMULADOS	0,00%	0,00%	0,10%	0,30%	0,61%	1,05%	1,60%	2,29%	3,12%	4,11%	5,27%	6,62%	8,18%	9,97%	12,03%	14,40%	17,14%	20,26%	23,38%	26,50%	29,63%	51,88%	75,94%	100,00%
EGRESOS PARCIALES	771.540,00	31.351,81	49.320,03	110.779,11	172.294,71	201.222,79	226.128,63	226.128,63	252.223,01	252.223,01	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	135.621,54	128.936,56	242.728,70	245.026,68	192.896,99	7.437,85	7.437,85	7.437,85
EGRESOS ACUMULADOS	771.540,00	802.891,81	852.211,84	962.990,95	1.135.285,67	1.336.508,46	1.562.637,08	1.788.765,71	2.040.988,72	2.293.211,74	2.558.540,43	2.823.869,12	3.089.197,81	3.354.526,51	3.619.855,20	3.885.183,89	4.020.805,43	4.149.741,99	4.392.470,69	4.637.497,37	4.830.394,35	4.837.832,21	4.845.270,06	4.852.707,91
% PARCIALES	15,90%	0,65%	1,02%	2,28%	3,55%	4,15%	4,66%	4,66%	5,20%	5,20%	5,47%	5,47%	5,47%	5,47%	5,47%	5,47%	2,79%	2,66%	5,00%	5,05%	3,98%	0,15%	0,15%	0,15%
% ACUMULADOS	15,90%	16,55%	17,56%	19,84%	23,39%	27,54%	32,20%	36,86%	42,06%	47,26%	52,72%	58,19%	63,66%	69,13%	74,59%	80,06%	82,86%	85,51%	90,52%	95,57%	99,54%	99,69%	99,85%	100,00%
FLUJO PARCIAL	-771.540,00	-31.351,81	-43.325,06	-98.456,12	-153.271,46	-175.080,51	-192.392,71	-184.256,68	-201.589,19	-192.097,15	-194.847,88	-183.457,44	-170.801,39	-156.563,33	-140.291,27	-121.307,20	31.180,85	60.646,72	-53.145,43	-55.443,40	-3.313,71	1.344.228,19	1.454.335,82	1.454.335,82
FLUJO ACUMULADO	-771.540,00	-802.891,81	-846.216,87	-944.672,99	-1.097.944,44	-1.273.024,95	-1.465.417,66	-1.649.674,35	-1.851.263,53	-2.043.360,68	-2.238.208,56	-2.421.666,00	-2.592.467,39	-2.749.030,72	-2.889.321,99	-3.010.629,19	-2.979.448,34	-2.918.801,62	-2.971.947,05	-3.027.390,46	-3.030.704,17	-1.686.475,98	-232.140,16	1.222.195,66

TASA DE DESCUENTO ANUAL	20,71%
TASA DE DESCUENTO MENSUAL	1,58%

VAN	\$ 270.243,97
TIR	2,18%
TIR ANUAL	29,60%

R.E. No. 8 - Análisis Dinámico Proyecto Puro. Elaborado por Raúl Jácome H

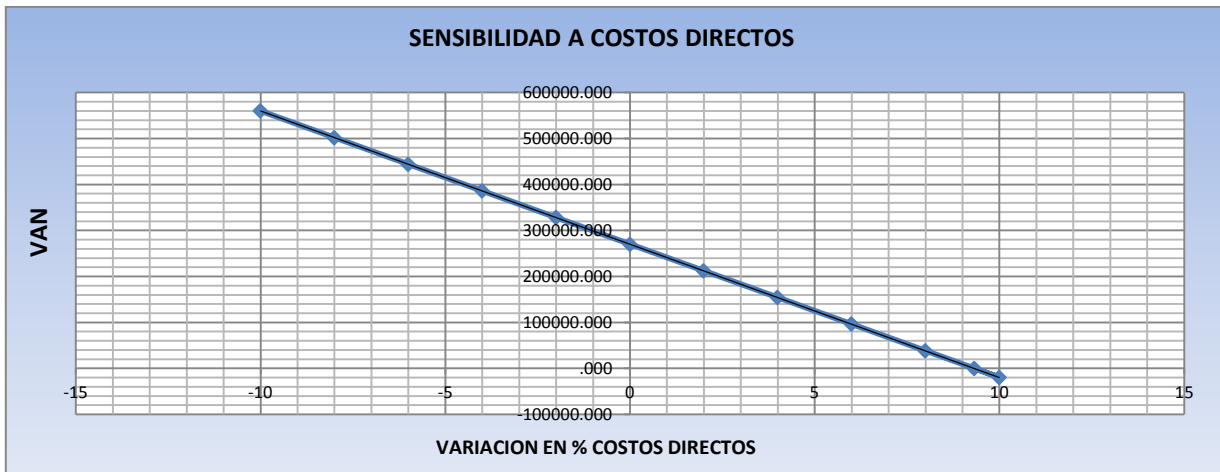
El proyecto obtuvo un valor actual neto VAN de USD 270.243,97 y una TIR de 29,60% anual, con lo que se comprobó la rentabilidad del proyecto y que este constituye una buena inversión para el promotor. Cabe anotar que al existir más de un cambio de signo en los flujos no se tomara en cuenta la TIR ya que por definición el valor obtenido no sería fiel a la realidad al existir esta variación de más de una vez de signo y por consiguiente no es un dato representativo para el análisis financiero del proyecto.

Por ello la medida para determinar la viabilidad del proyecto en este caso fue el VAN. Así, las sensibilidades y escenarios se enfocaron a las variaciones de este.

Luego de hechos los análisis de sensibilidades y escenarios obtuvimos que el proyecto es bastante estable a pesar de las variaciones de los parámetros más representativos para un proyecto de este tipo. Se analizó sensibilidades a: Costos Directos, Costos Indirectos, Ingresos por Ventas y Velocidad de Ventas.

SENSIBILIDAD A COSTOS DIRECTOS

%	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	9,32
VAN	560.069,45	502.104,36	444.139,26	386.174,16	328.209,07	270.243,97	212.278,88	154.313,78	96.348,68	38.383,59	-19.581,51	0,00

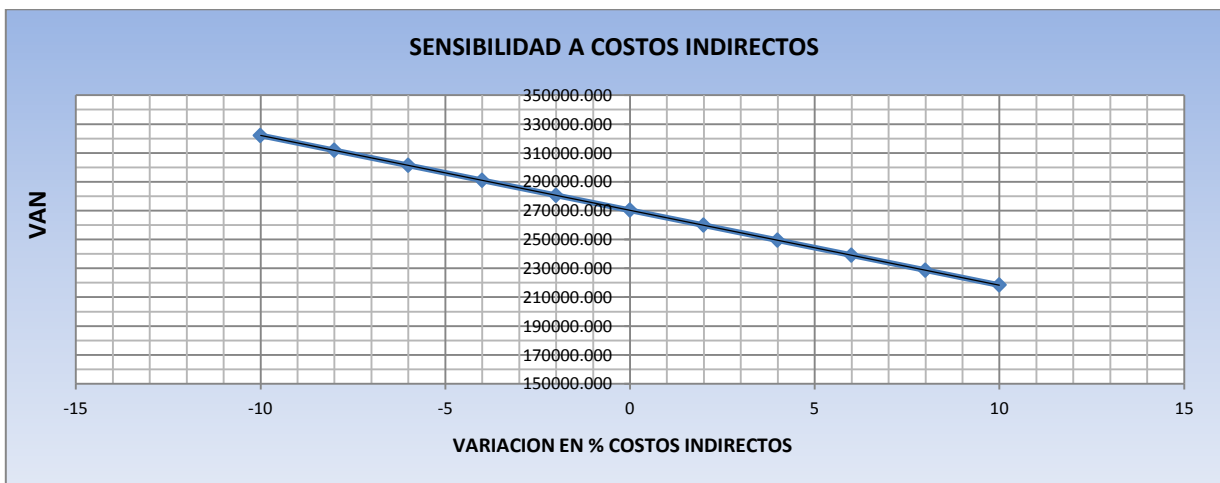


R.E. No. 9 - Sensibilidad a Costos Directos. Elaborado por Raúl Jácome H

Se aprecia que por cada incremento de 2% en los costos directos del proyecto el VAN disminuye en USD 57.965,10 llegando a soportar un incremento del 9,32% en sus costos, momento en el cual el VAN toma el valor de USD 0,00.

SENSIBILIDAD A COSTOS INDIRECTOS

%	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	52,09
VAN	322.127,40	311.750,72	301.374,03	290.997,34	280.620,66	270.243,97	259.867,29	249.490,60	239.113,91	228.737,23	218.360,54	0,00



R.E. No. 10 - Sensibilidad a Costos Indirectos. Elaborado por Raúl Jácome H

En cuanto a sensibilidad a costos indirectos se ve que por cada incremento de 2% en los costos indirectos del proyecto el VAN disminuye en USD 10.376,69 llegando a tolerar un incremento del 52,09% en sus costos, valor con el cual el VAN toma el valor de USD 0,00.

SENSIBILIDAD A INGRESOS POR VENTAS

%	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	-6,06
VAN	-175.643,34	-86.465,87	2.711,59	91.889,05	181.066,51	270.243,97	359.421,43	448.598,90	537.776,36	626.953,82	716.131,28	0,00

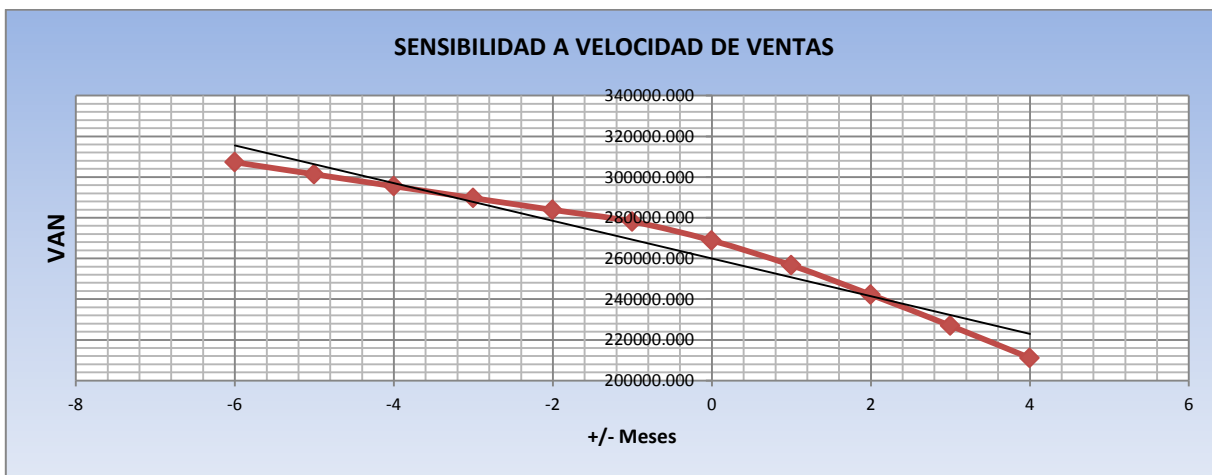


R.E. No. 11 - Sensibilidad a Ingresos por Ventas. Elaborado por Raúl Jácome H

Por cada disminución del 2% en los ingresos el VAN disminuye en USD 89.177,46 llegando a un límite en la variación de ingresos del -6,06% valor con el cual el VAN del proyecto toma valor de USD 0,00

SENSIBILIDAD A VELOCIDAD DE VENTAS

	10 MESES	11 MESES	12 MESES	13 MESES	14 MESES	15 MESES	16 MESES	17 MESES	18 MESES	19 MESES	20 MESES
MESES	-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
VAN	307.250,06	301.336,74	295.464,69	289.633,55	283.842,95	278.092,54	268.794,60	256.637,65	242.156,29	226.936,15	211.115,70



R.E. No. 12 - Sensibilidad a Velocidad de Ventas. Elaborado por Raúl Jácome H

Como base se tomó que las ventas se demorarían 16 meses y a partir de este punto se aumenta o disminuye un mes y los resultados están expresados claramente en la tabla anterior.

ANALISIS DE ESCENARIOS

%		VARIACION COSTOS DIRECTOS										
		VAN	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8
VARIACION INGRESOS	-10	114.182,14	56.217,05	-1.748,05	-59.713,14	-117.678,24	-175.643,34	-233.608,43	-291.573,53	-349.538,63	-407.503,72	-465.468,82
	-8	203.359,61	145.394,51	87.429,41	29.464,32	-28.500,78	-86.465,87	-144.430,97	-202.396,07	-260.361,16	-318.326,26	-376.291,36
	-6	292.537,07	234.571,97	176.606,88	118.641,78	60.676,68	2.711,59	-55.253,51	-113.218,61	-171.183,70	-229.148,80	-287.113,89
	-4	381.714,53	323.749,43	265.784,34	207.819,24	149.854,14	91.889,05	33.923,95	-24.041,14	-82.006,24	-139.971,34	-197.936,43
	-2	470.891,99	412.926,90	354.961,80	296.996,70	239.031,61	181.066,51	123.101,41	65.136,32	7.171,22	-50.793,87	-108.758,97
	0	560.069,45	502.104,36	444.139,26	386.174,16	328.209,07	270.243,97	212.278,88	154.313,78	96.348,68	38.383,59	-19.581,51
	2	649.246,91	591.281,82	533.316,72	475.351,63	417.386,53	359.421,43	301.456,34	243.491,24	185.526,15	127.561,05	69.595,95
	4	738.424,38	680.459,28	622.494,18	564.529,09	506.563,99	448.598,90	390.633,80	332.668,70	274.703,61	216.738,51	158.773,41
	6	827.601,84	769.636,74	711.671,65	653.706,55	595.741,45	537.776,36	479.811,26	421.846,17	363.881,07	305.915,97	247.950,88
	8	916.779,30	858.814,20	800.849,11	742.884,01	684.918,92	626.953,82	568.988,72	511.023,63	453.058,53	395.093,43	337.128,34
	10	1.005.956,76	947.991,67	890.026,57	832.061,47	774.096,38	716.131,28	658.166,18	600.201,09	542.235,99	484.270,90	426.305,80

R.E. No. 13 - Análisis de Escenarios. Elaborado por Raúl Jácome H

En la tabla de escenarios se puede ver los múltiples casos en los que puede estar el proyecto y en cuales de estos casos el proyecto sigue o no siendo rentable y es una buena opción para invertir. Se puede concluir que el proyecto tolera bastante bien las variaciones negativas de costos e ingresos, y no es tan sensible en general, por lo que los riesgos son bajos con la tasa de rendimiento establecida.

Por último se analizó la opción de obtener crédito para realizar el proyecto. Entonces para el modelo apalancado se consideró un crédito negociado con una entidad financiera, la cual después de analizar el monto definió los siguientes parámetros:

Monto: 3'030.704,17

Plazo: 24 Meses

Tasa de interés: 12% Nominal

Amortización del Capital: 25% al mes 8; 25% al mes 16; 50% al mes 24

Pago de Intereses: 4% cuatrimestral.

Con estas consideraciones se realiza una nueva tabla de flujos, aumentando en ingresos el capital solicitado; y sumando el pago de amortización de capital e intereses a los costos del proyecto.

La tasa con la que se descontará los flujos futuros será una tasa ponderada que se obtiene de la siguiente manera.

TASA PONDERADA	
COSTO PROYECTO	4.852.707,91
MONTO FINANCIADO	3.030.704,17
TASA FINANCIAMIENTO	12,00%
CAPITAL PROPIO	1.822.003,74
TASA DE DESCUENTO	20,71%
TASA PONDERADA	15,27%

R.E. No. 14 - Tasa Ponderada. Elaborado por Raúl Jácome H

ANALISIS ESTATICO PROYECTO APALANCADO

ANALISIS ESTATICO PROYECTO APALANCADO		
A	TOTAL INGRESOS	9.105.607,75
B	TOTAL EGRESOS	8.428.938,83
C=A-B	UTILIDAD	676.668,91
D=C/A	MARGEN	7,43%
E=C/B	RENTABILIDAD	8,03%

R.E. No. 15 - Análisis Estático Proyecto Apalancado. Elaborado por Raúl Jácome H

ANALISIS DINAMICO PROYECTO APALANCADO

INGRESOS, EGRESOS Y FLUJOS - MODELO APALANCADO

ETAPA	PRECONSTRUCCION			CONSTRUCCION																	POSTCONSTRUCCION				
	MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS PARCIALES	3.030.704,17	0,00	5.994,97	12.323,00	19.023,26	26.142,28	33.735,91	41.871,95	50.633,83	60.125,86	70.480,81	81.871,26	94.527,30	108.765,36	125.037,42	144.021,50	166.802,39	189.583,27	189.583,27	189.583,27	189.583,27	189.583,27	1.351.666,05	1.461.773,67	1.461.773,67
INGRESOS ACUMULADOS	3.030.704,17	3.030.704,17	3.036.699,14	3.049.022,14	3.068.045,39	3.094.187,68	3.127.923,59	3.169.795,54	3.220.429,36	3.280.555,22	3.351.036,03	3.432.907,29	3.527.434,59	3.636.199,95	3.761.237,38	3.905.258,87	4.072.061,26	4.261.644,53	4.451.227,81	4.640.811,08	4.830.394,35	6.182.060,40	7.643.834,07	9.105.607,75	
% PARCIALES	49,89%	0,00%	0,10%	0,20%	0,31%	0,43%	0,56%	0,69%	0,83%	0,99%	1,16%	1,35%	1,56%	1,79%	2,06%	2,37%	2,75%	3,12%	3,12%	3,12%	3,12%	22,25%	24,06%	24,06%	
% ACUMULADOS	49,89%	49,89%	49,99%	50,19%	50,50%	50,93%	51,49%	52,18%	53,01%	54,00%	55,16%	56,51%	58,07%	59,86%	61,91%	64,29%	67,03%	70,15%	73,27%	76,39%	79,51%	101,76%	125,83%	149,89%	
EGRESOS PARCIALES	771.540,00	31.351,81	49.320,03	110.779,11	293.522,88	201.222,79	226.128,63	226.128,63	1.131.127,22	252.223,01	265.328,69	265.328,69	356.249,82	265.328,69	265.328,69	265.328,69	984.218,71	128.936,56	242.728,70	245.026,68	253.511,07	7.437,85	7.437,85	7.437,85	
EGRESOS ACUMULADOS	771.540,00	802.891,81	852.211,84	962.990,95	1.256.513,83	1.457.736,62	1.683.865,25	1.909.993,88	3.041.121,10	3.293.344,11	3.558.672,81	3.824.001,50	4.180.251,32	4.445.580,01	4.710.908,70	4.976.237,39	5.960.456,10	6.089.392,66	6.332.121,36	6.577.148,04	6.830.659,11	6.838.096,96	6.845.534,81	6.852.972,67	
% PARCIALES	15,90%	0,65%	1,02%	2,28%	6,05%	4,15%	4,66%	4,66%	23,31%	5,20%	5,47%	5,47%	7,34%	5,47%	5,47%	5,47%	20,28%	2,66%	5,00%	5,05%	5,22%	0,15%	0,15%	0,15%	
% ACUMULADOS	15,90%	16,55%	17,56%	19,84%	25,89%	30,04%	34,70%	39,36%	62,67%	67,87%	73,33%	78,80%	86,14%	91,61%	97,08%	102,55%	122,83%	125,48%	130,49%	135,54%	140,76%	140,91%	141,07%	141,22%	
FLUJO PARCIAL	2.259.164,17	-31.351,81	-43.325,06	-98.456,12	-274.499,62	-175.080,51	-192.392,71	-184.256,68	-1.080.493,40	-192.097,15	-194.847,88	-183.457,44	-261.722,51	-156.563,33	-140.291,27	-121.307,20	-817.416,32	60.646,72	-53.145,43	-55.443,40	-63.927,80	1.344.228,19	1.454.335,82	1.454.335,82	
FLUJO ACUMULADO	2.259.164,17	2.227.812,36	2.184.487,30	2.086.031,18	1.811.531,56	1.636.451,05	1.444.058,34	1.259.801,66	179.308,26	-12.788,89	-207.636,77	-391.094,21	-652.816,72	-809.380,05	-949.671,32	-1.070.978,52	-1.888.394,84	-1.827.748,12	-1.880.893,55	-1.936.336,95	-2.000.264,75	-656.036,56	798.299,26	2.252.635,08	

TASA DE DESCUENTO ANUAL	15,27%
TASA DE DESCUENTO MENSUAL	1,19%

VAN	\$ 570.034,66
-----	---------------

R.E. No. 16 - Análisis Dinámico Proyecto Apalancado. Elaborado por Raúl Jácome H

Claramente se puede ver que al apalancar el proyecto el valor actual neto del mismo aumenta considerablemente, aun cuando en el análisis estático la utilidad, el margen y la rentabilidad son menores a sus pares del proyecto puro.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS MACRO ECONÓMICO

2.1 ANTECEDENTES

Al inicio de la dolarización la mayor diferencia con la actualidad es que el sector financiero no tenía planes ni programas de vivienda, sobre todo refiriéndonos a periodos y tasas atractivas como las de hoy. Y a pesar de que sector de la Construcción ha estado en crecimiento desde el 2006, es a partir del año 2010 cuando el crecimiento se hace más notable y constante, luego de un año 2009 que podría decirse que fue de transición económica debido a la disminución de los ingresos por remesas, la recesión mundial y hasta la entrada de nuevos gobiernos seccionales con nueva administración y nuevas leyes. El crecimiento a partir del 2010 es debido principalmente al apoyo, impulso y facilidades al sector por parte del gobierno e instituciones privadas.

La entrega de bonos y créditos hipotecarios a través del sistema financiero privado y el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social han sido los detonantes para el crecimiento del sector constructor; siendo el BIESS la institución con mayor participación de mercado en créditos de vivienda (63%) frente al sistema financiero nacional.

A todo esto se suma las políticas del gobierno de impulsar el área de la construcción con obras de gran magnitud a nivel público y a nivel privado/social. Es así que se ya no solamente el sector de la construcción se basa en el área inmobiliaria sino que se suman al área la infraestructura física.

De todo esto mencionado se desprende como resultado el crecimiento del sector de la construcción de 9.6% en el 2012 llegando a ser uno de los sectores que más aporta a la variación del PIB.

2.2 OBJETIVOS

El objetivo del presente capítulo es establecer la oportunidad de inversión en el país específicamente en los sectores de la construcción y el inmobiliario. Particularmente estableciendo las oportunidades o riesgos que las variables macroeconómicas arrojan al desarrollo inmobiliario en el país y este proyecto en particular.

2.3 METODOLOGIA

El desarrollo de este capítulo se basa en información secundaria e información primaria, de las cuales se analizará las variables macroeconómicas más relevantes al sector inmobiliario y de la construcción.

Se tomará en cuenta índices y variables como el PIB, PIB per Capital, PIB de la Construcción, Inflación, Créditos, Inversión Extranjera, Riesgo País, Mercado Laboral, Panorama Político entre otros.

Luego se evaluará cuáles serían un aporte o una amenaza para el desarrollo de un proyecto inmobiliario en el lugar elegido de Quito.

2.4 PIB

El PIB es una medida de bienestar material de un país y es el máximo indicador de la producción nacional. Calcula 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 periodo determinado, por lo general, un año¹.

Ya que solo los bienes y servicios que se compran y venden están tomados en cuenta para el cálculo del PIB, los productos intermedios no son tomados en cuenta lo que incurre en una información hasta cierto punto incompleta de la realidad del país. Esto da paso a que el PIB sea la suma de los valores agregados de cada actividad productiva, es decir los valores agregados son los valores que se aumentan a los intermedios para llegar a los finales, esto es igual al producto total menos el consumo intermedio.

Además de considerar solo los productos finales el PIB tiene el desatino de no tomar en cuenta las actividades económicas que no se comercializan, ni el valor agregado por los recursos naturales, ni los indicadores de mejora de calidad de producto. Todo esto hace que el PIB sea una medida incompleta de la actividad económica y significativamente adecuada como indicador del bienestar de una comunidad².

¹ Maiguashca 2012

² Maiguashca 2012

Pese a lo expresado anteriormente el PIB es uno de los indicadores más populares dentro del entorno macro económico.

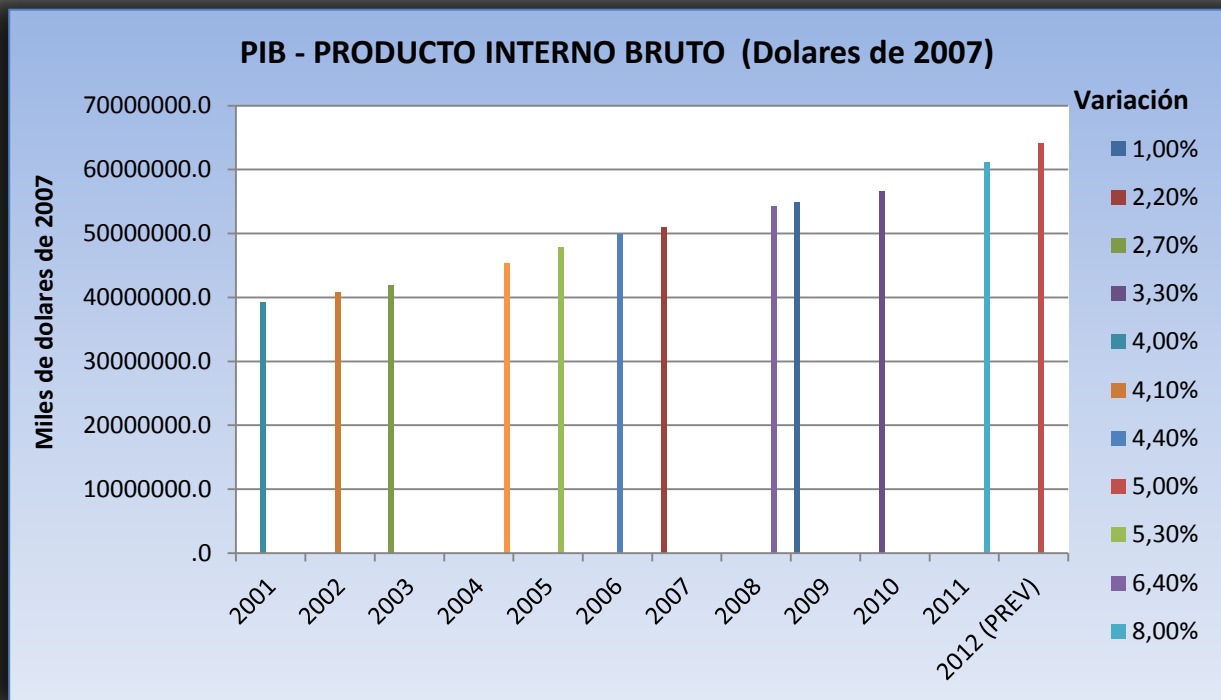


Gráfico No. 1 - PIB en Dólares de 2007. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

En el gráfico se puede apreciar un crecimiento constante del PIB incluso en el año 2009 que estuvo marcado por la crisis mundial y la disminución de las remesas. Podemos decir que el desempeño económico del Ecuador es positivo gracias a los buenos precios de los bienes y servicios de exportación y al mejoramiento de la

inversión productiva.³ Además la evolución de la actividad de las economías en el futuro se basa, en gran medida, al impulso del consumo privado, que así vez obedece a los mejores indicadores laborales y al aumento del crédito.⁴

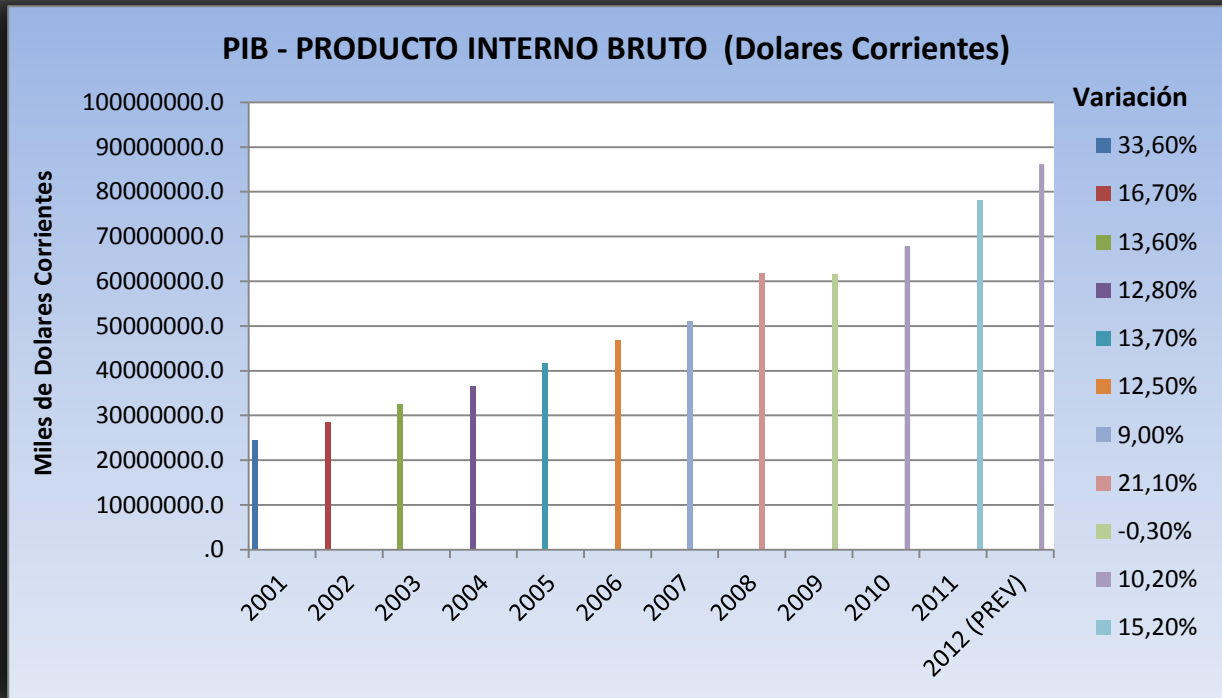


Gráfico No. 2 - PIB en Dólares Corrientes. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

³ Banco Central del Ecuador 2013

⁴ Banco Central del Ecuador 2013

2.5 PIB PER CAPITA

El PIB Per Cápita es el indicador más representativo del desempeño económico de un país, resulta de dividir el PIB para la población.

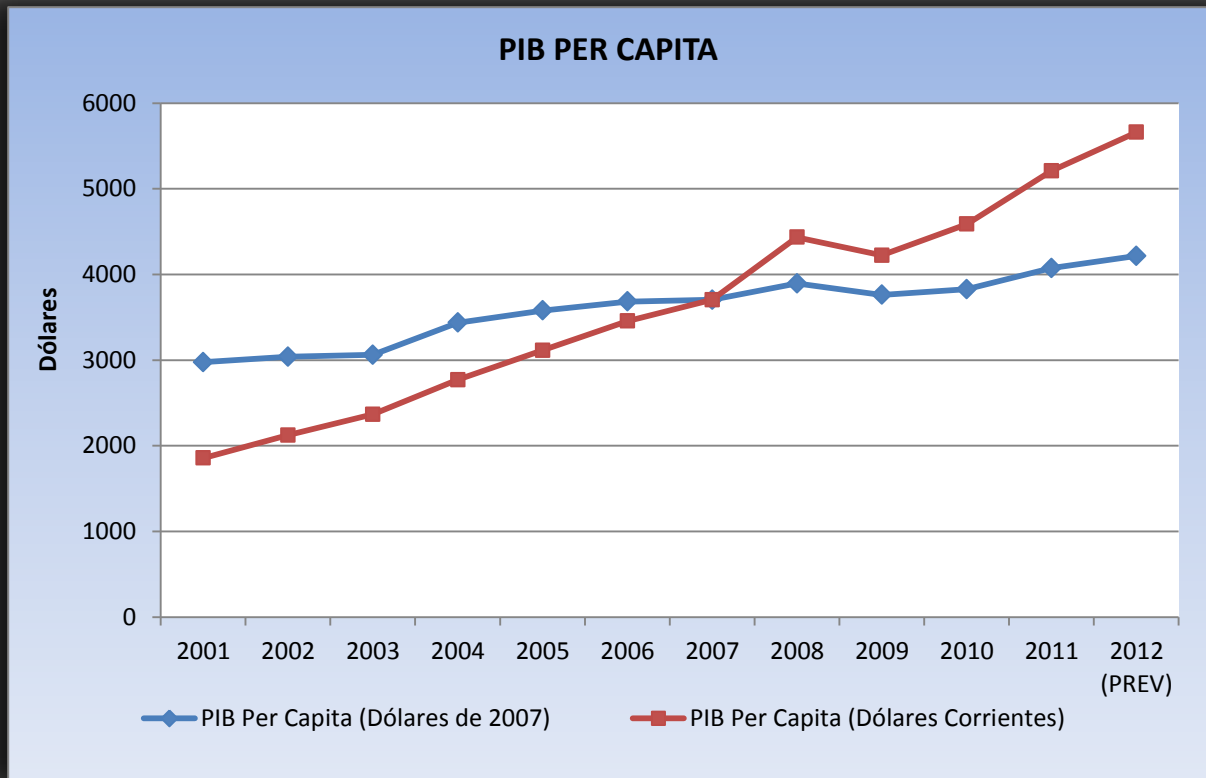


Gráfico No. 3 - PIB Per Cápita. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Al Igual que ocurre con el PIB el PIB Per Cápita es un dato que no refleja la realidad económica ni social ya que la distribución de la riqueza no es equitativa.

2.6 PIB PETROLERO Y NO PETROLERO

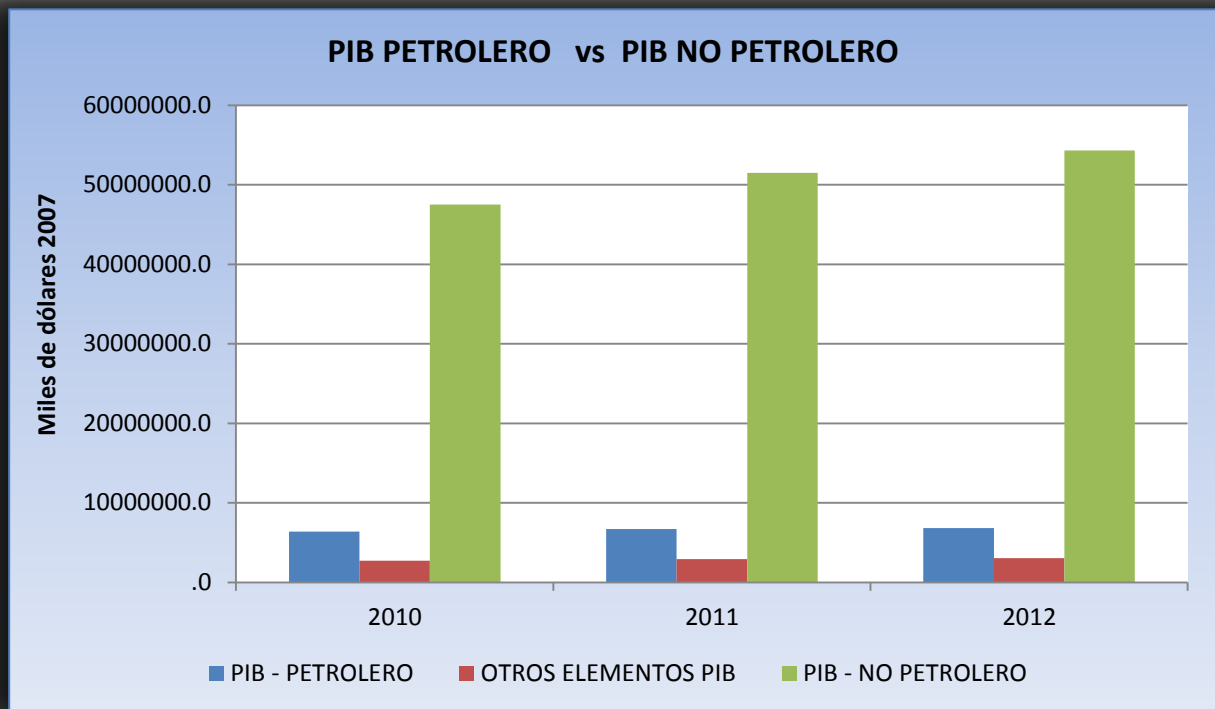


Gráfico No. 4 - PIB Petrolero y No Petrolero en dólares de 2007. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

El Ecuador se ha caracterizado por tener una economía petrolera pero poco a poco a partir de la dolarización otras industrias han ido ganando terreno en el ámbito económico y es así que a partir del 2008 el crecimiento del PIB estaba respaldado por la producción y exportación de petróleo pero además por la recuperación de la inversión pública y privada dando paso a que en el último año a un crecimiento económico del país del 5%, en el cual los sectores de mayor participación y que

lideran la economía son la construcción (3.4%), la manufacturas(1.5%) y los servicios(2.4%).

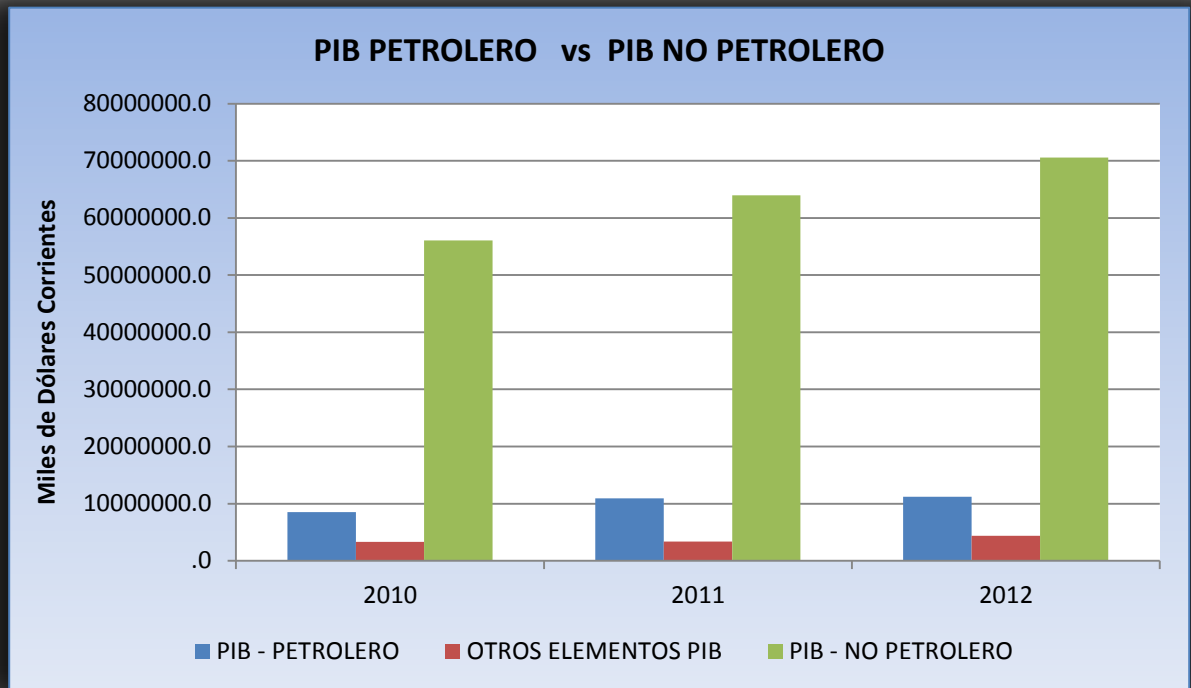


Gráfico No. 5 - PIB Petrolero y No Petrolero en dólares corrientes. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Ya sea en la tabla de dólares de 2007 o la de dólares corrientes, se puede apreciar una clara tendencia hacia una economía no petrolera. Y es así que el PIB No Petrolero en los últimos años se ha constituido alrededor del 84% del PIB Total, mientras que las ramas petroleras se mantienen alrededor del 11% y el 5% restante corresponde a otros elementos del PIB.

2.7 PIB DE LA CONSTRUCCIÓN

Después de la dolarización y la estabilidad que esta conlleva el sector de la construcción empezó a destacar como elemento del PIB; con ayuda también de las remesas de los migrantes y más tarde con la oferta de créditos hipotecarios y facilidades de financiamiento que el sistema financiero ofrecía.

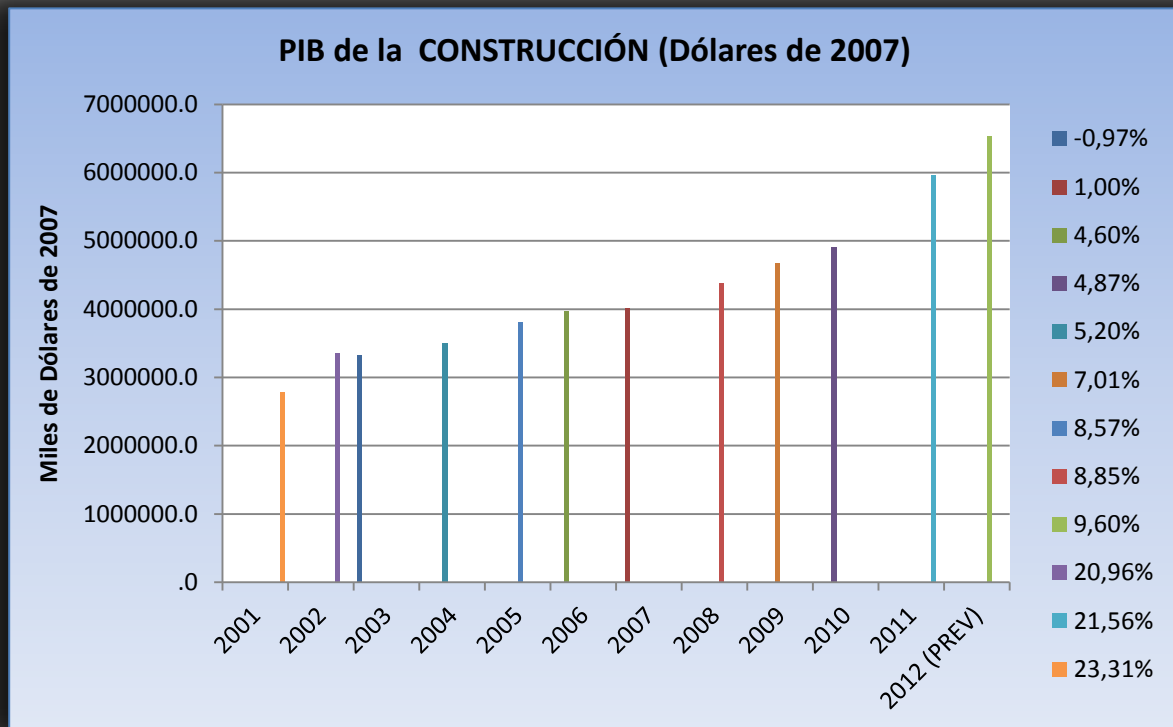


Gráfico No. 6 - PIB de la Construcción en dólares de 2007. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Las gráficas demuestran el crecimiento dinámico que ha tenido el sector de la construcción que en el año 2011 y 2012 se vio nuevamente propulsado por las políticas del gobierno de invertir en infraestructura. Y después de que se publicara el presupuesto del estado para el año 2013 este impulso parece continuará ya que el gobierno ha planteado invertir grandes sumas de capital para infraestructura en el sector de la salud y educación.

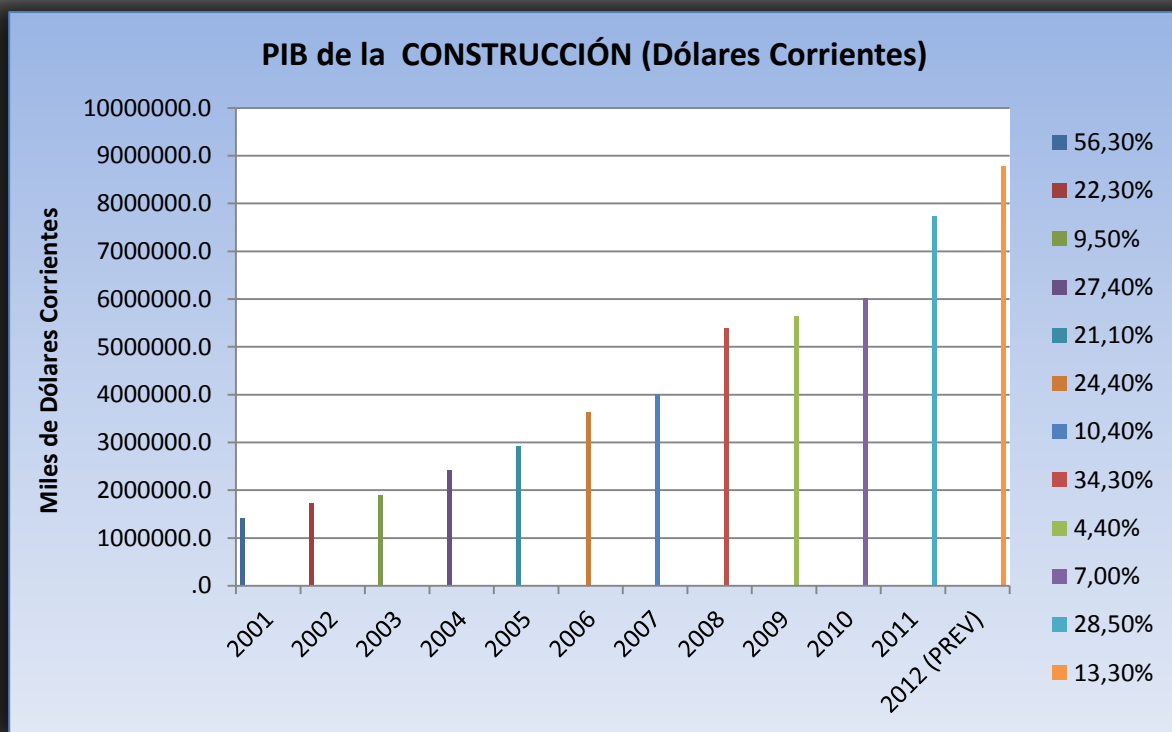


Gráfico No. 7 - PIB de la Construcción en dólares corrientes. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

2.8 INFLACION

La inflación es el aumento continuo y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo. Este indicador ha mostrado una estabilidad a partir de la dolarización pasando de niveles de 108% en el 2000 para luego bajar y mantenerse por debajo del 10%. Actualmente se encuentra alrededor del 2.12 %

El año 2007 fue el de mayor inflación con un 10%, esto debido a la gran cantidad de circulante en el país por el incremento del precio internacional del petróleo.

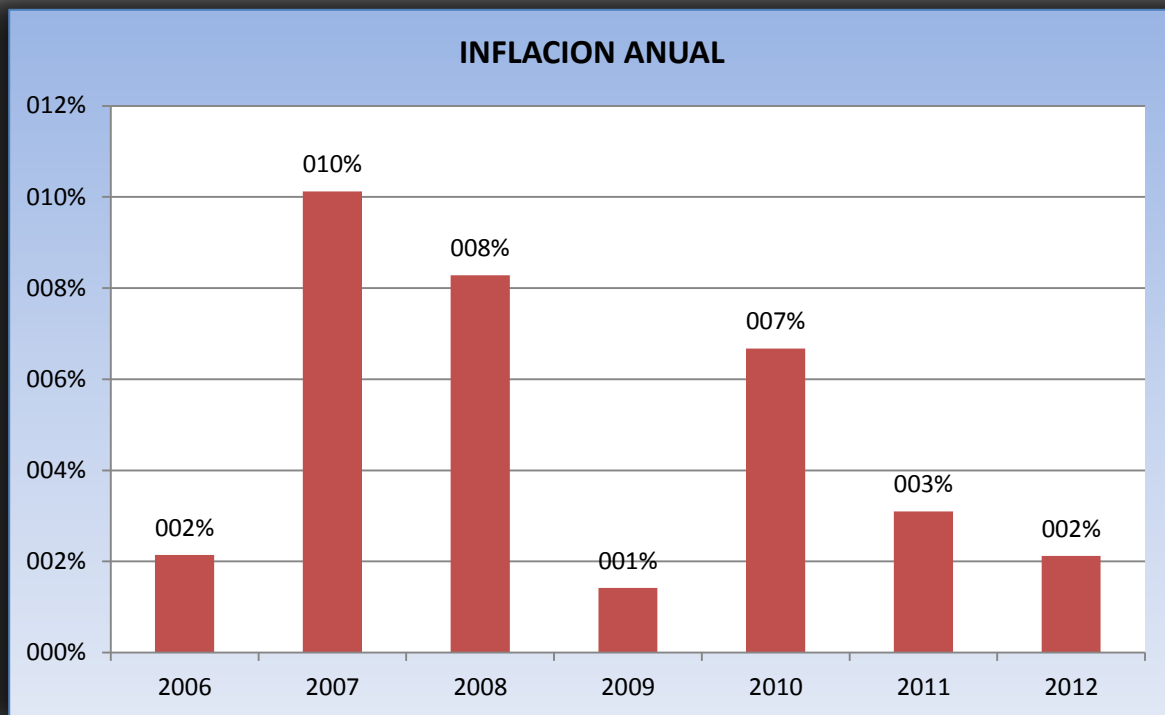


Gráfico No. 8 - Inflación Anual. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

La inflación en el sector de la construcción e inmobiliario específicamente va de la mano con lo que ocurre a nivel nacional. Aunque en algunos sectores se registro una deflación en el precio del m2 de construcción

2.9 CREDITOS: INMOBILIARIO Y A CONSTRUCTORES

Debido a que la relación entre tasa de interés y demanda es inversamente proporcional es necesario conocer al panorama de los créditos y sus respectivos intereses ya que si las tasas bajan la demanda de créditos hipotecarios subirá al igual que la absorción.

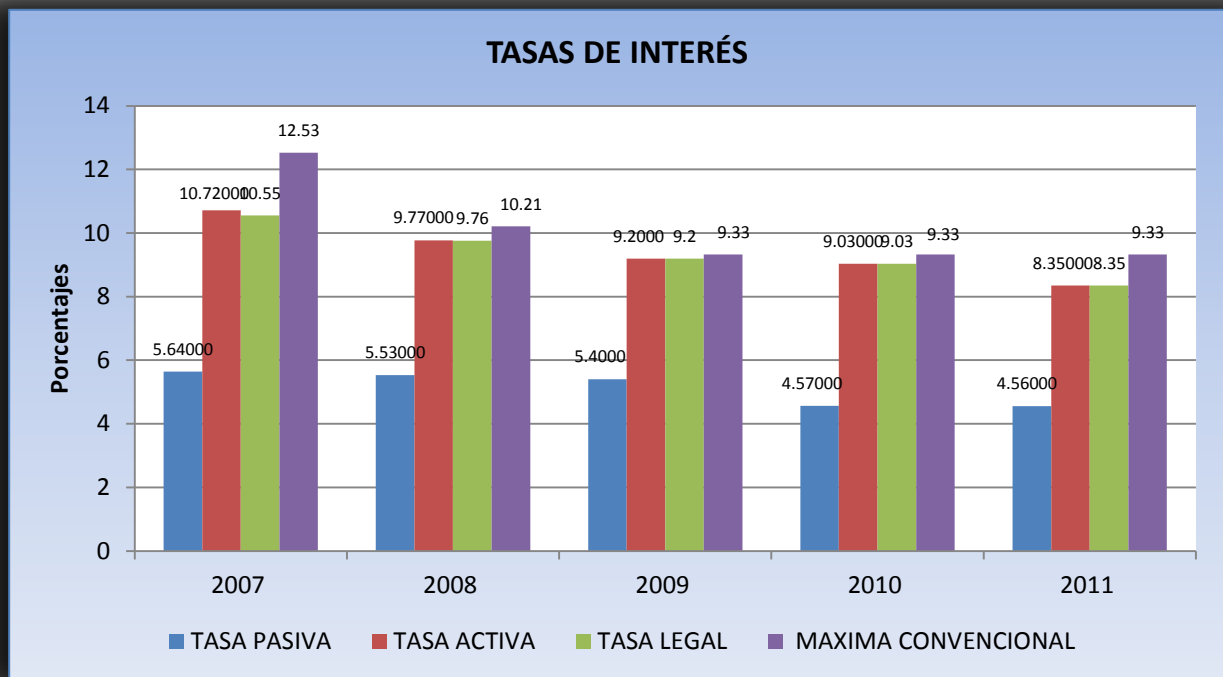


Gráfico No. 9 - Tasas de Interés. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Cabe anotar la oportunidad también de que hoy por hoy las instituciones bancarias podrían llamarse socios estratégicos del sector, como ejemplo el despegue del 2010 de la construcción, año en el cual creció el sector un 21.6% y 85.000 personas compraron casa propia, esto es gracias en gran parte a créditos otorgados. Y en la actualidad ya no solo se emiten créditos para la compra de vivienda sino también se dan créditos para las constructoras para invertir en proyectos.

De lo dicho se deriva que según datos de la Superintendencia de Compañías de las 1000 empresas más importantes del país 34 corresponden al sector de la construcción, y que desde 1978 las empresas del sector han crecido en un 324%.

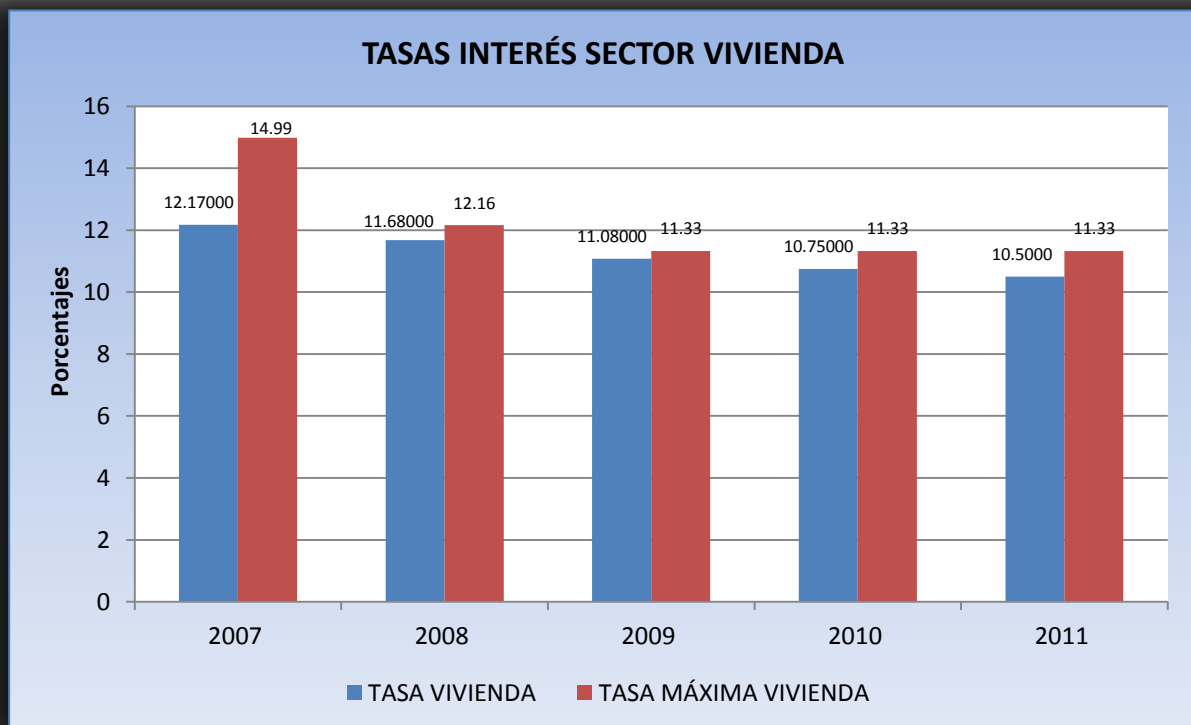


Gráfico No. 10 - Tasas de Interés Sector Vivienda. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

2.10 RIESGO PAÍS

El riesgo país es un factor determinante en la inversión de capital tanto extranjero como local, así mismo afecta a casi todos los sectores entre ellos el financiero y su oferta de crédito. los inversores determinaran sus niveles de rendimientos basados en el riesgo país y así, si un país es mas riesgoso para invertir exigirán mayores ganancias por el riesgo incurrido y viceversa.

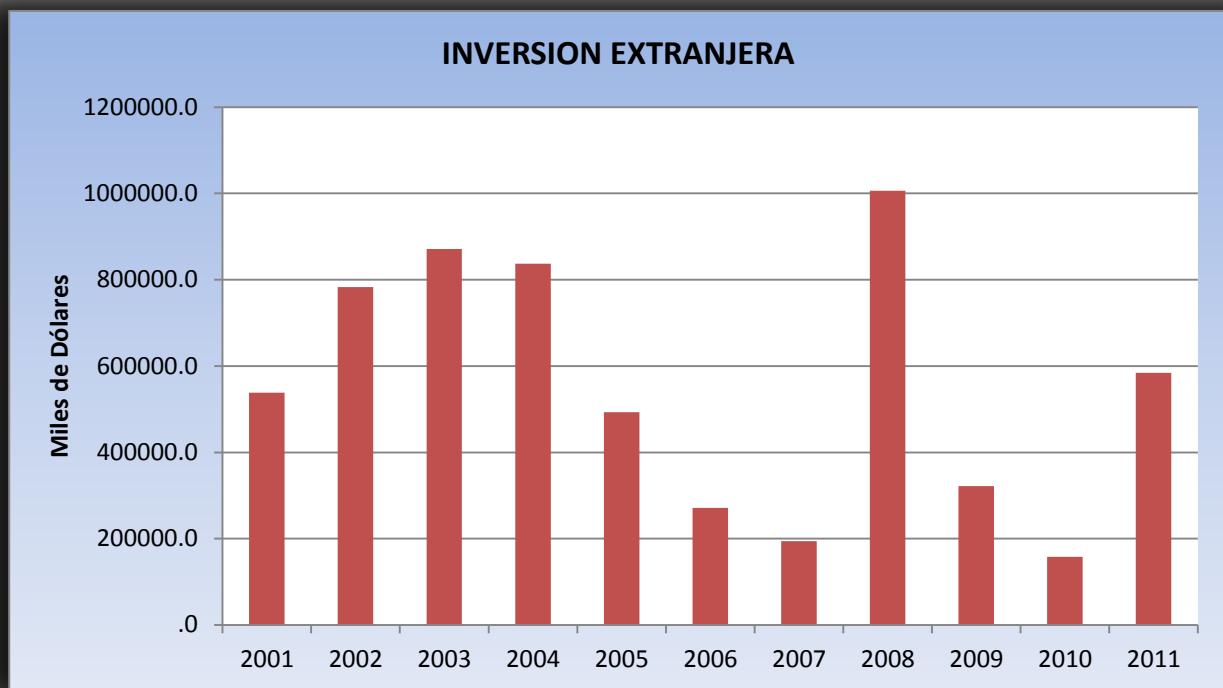


Gráfico No. 11 - Inversión Extranjera. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

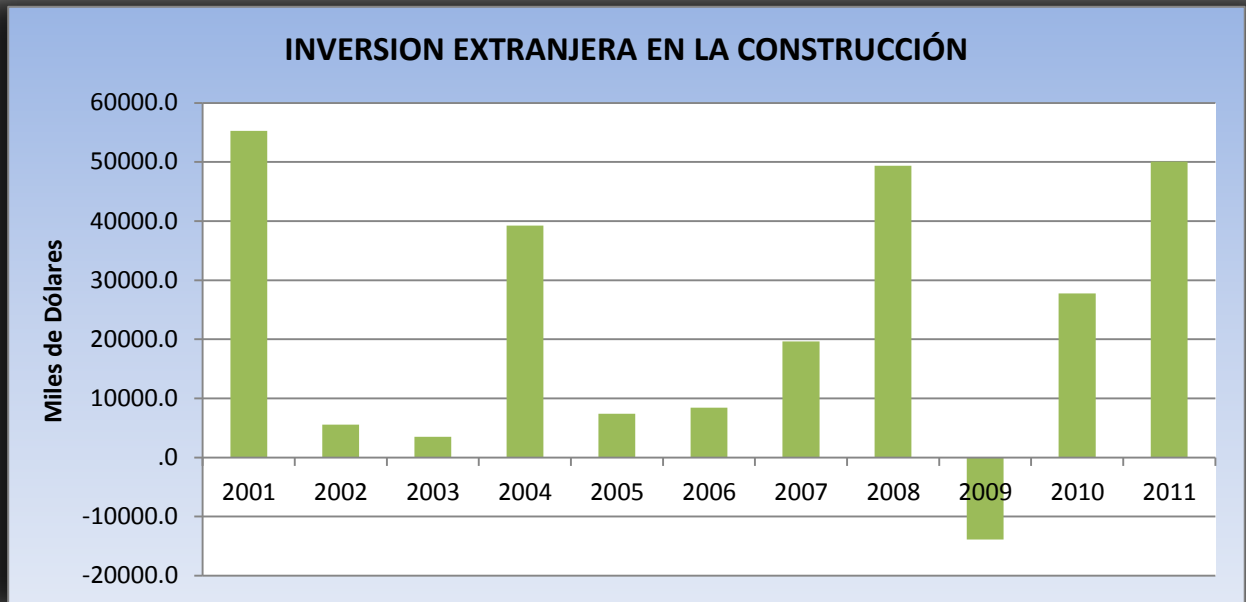


Gráfico No. 12 - Inversión Extranjera en la Construcción. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

También los inversionistas harán la comparación entre los países. Además no hay que olvidar que la variable Riesgo País es necesaria para calcular la variable BETA con la cual se calcula la rentabilidad de un negocio

2.11 BALANZA COMERCIAL

A pesar de que el Ecuador se ha caracterizado por tener una economía petrolera, en los últimos años se denota un tendencia hacia una economía no petrolera también. Mientras que las balanzas petrolera, de construcción y de manufacturas tuvieron crecimientos, la balanza comercial registra déficit y esto se debe al aumento de la importaciones por sobre las exportaciones.

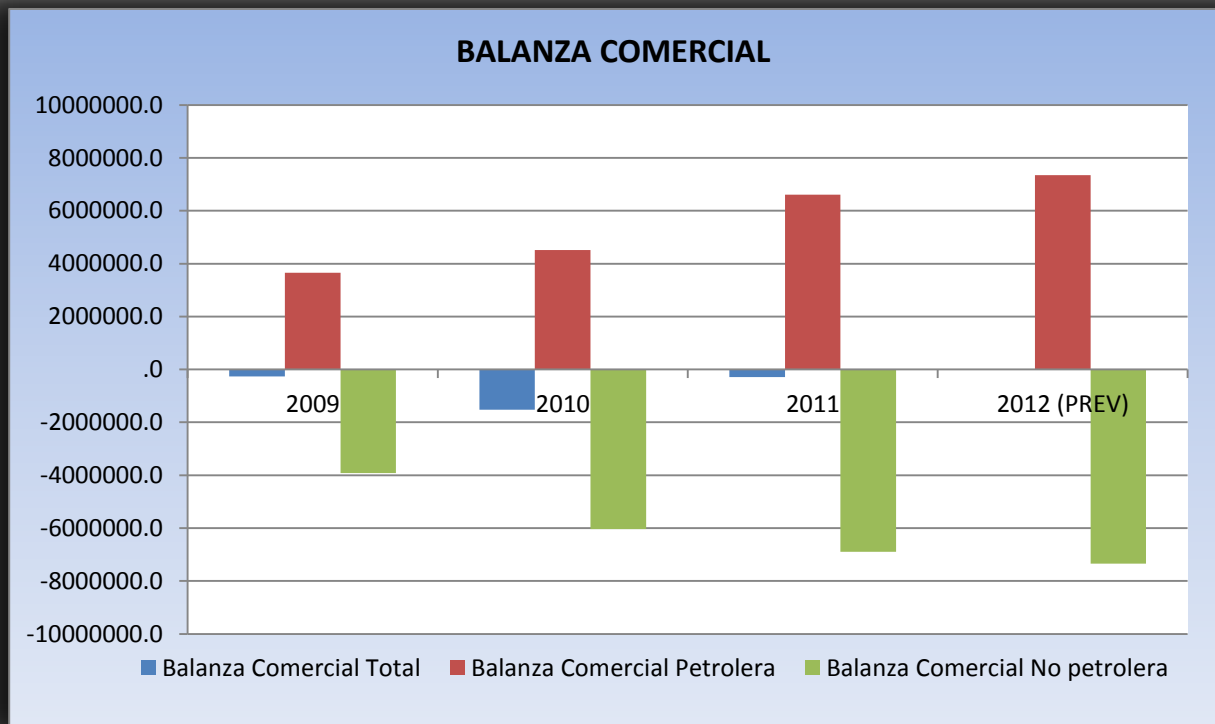


Gráfico No. 13 - Balanza Comercial. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Hay que seguir la tendencia del año 2005 y 2012 en el cual la balanza fue positiva ya que a parte de las exportaciones petroleras existió un incremento en las

exportaciones no tradicionales (productos primarios no tradicionales y productos industrializados no tradicionales). todo esto a pesar que las importaciones de bienes de consumo también aumentaron debido al poder adquisitivo económico.

Referente al sector de la construcción genera enormes beneficios económicos a nivel de país, ya que solo en el 2010 la importación de materias primas para el sector de la construcción alcanzo US\$ 62.443 millones; de las cuales gran parte tienen el potencial de ser fabricadas en el país y así suplir dichas importaciones y como consecuencia aportar al equilibrio en la balanza comercial.

A partir de esto empresas ya han desarrollado fábricas de productos de construcción a bajo precio y mayor calidad. Esto desencadena que el empleo aumente, y así el consumo aumente y la economía se mantiene activa.

2.12 MERCADO LABORAL TASA DE DESEMPLEO

A pesar de que el nivel de desocupación plena se ha mantenido casi invariable desde el año 2007, el nivel de ocupación plena (ocupación formal) ha variado a costa de la baja del indicador de subocupación.

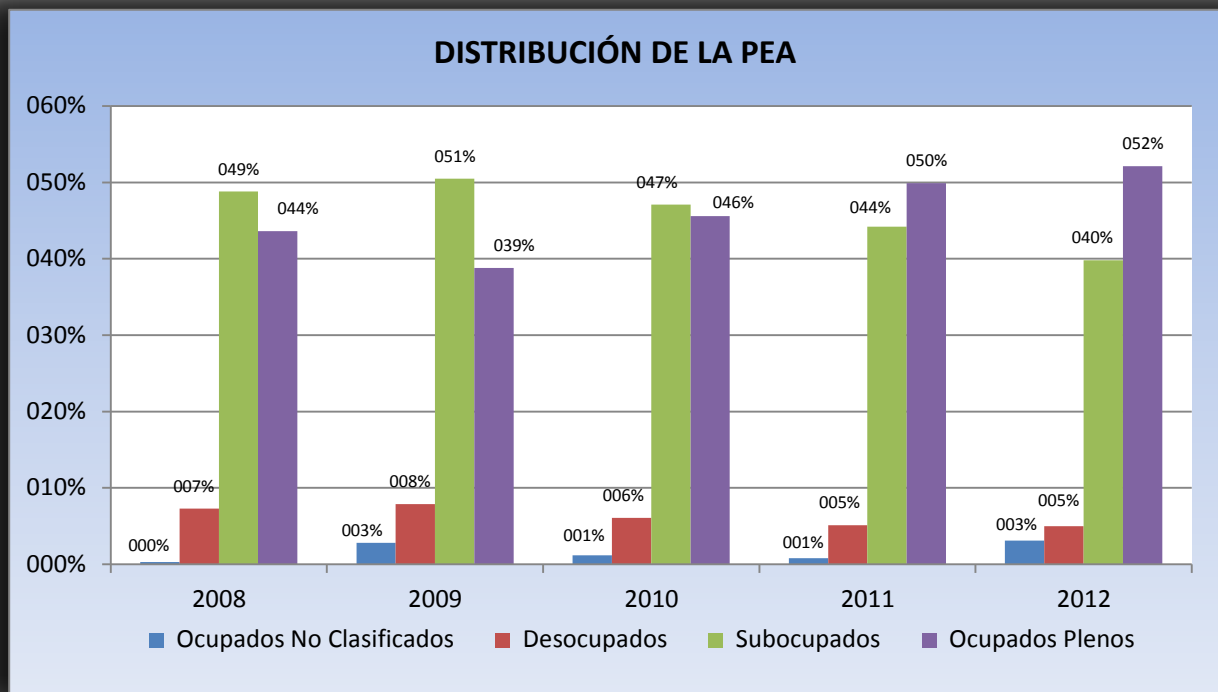


Gráfico No. 14 - Distribución de la PEA. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Como se puede apreciar en el gráfico ha disminuido la desocupación, ha aumentado la ocupación plena y se ha reducido el subempleo.

2.13 REMESAS MIGRANTES

En la década de los 90s España principalmente se convierte en el destino de los migrantes ecuatorianos y al final de la década era común oír de ecuatorianos de todas las provincias emigrar a España. Así es como en el año 1999 y 2000 las remesas fueron el segundo rubro de ingresos de divisas al país

El destino de las remesas era invertido en la construcción y luego adquisición de viviendas, también en la compra de electrodomésticos y vehículos.

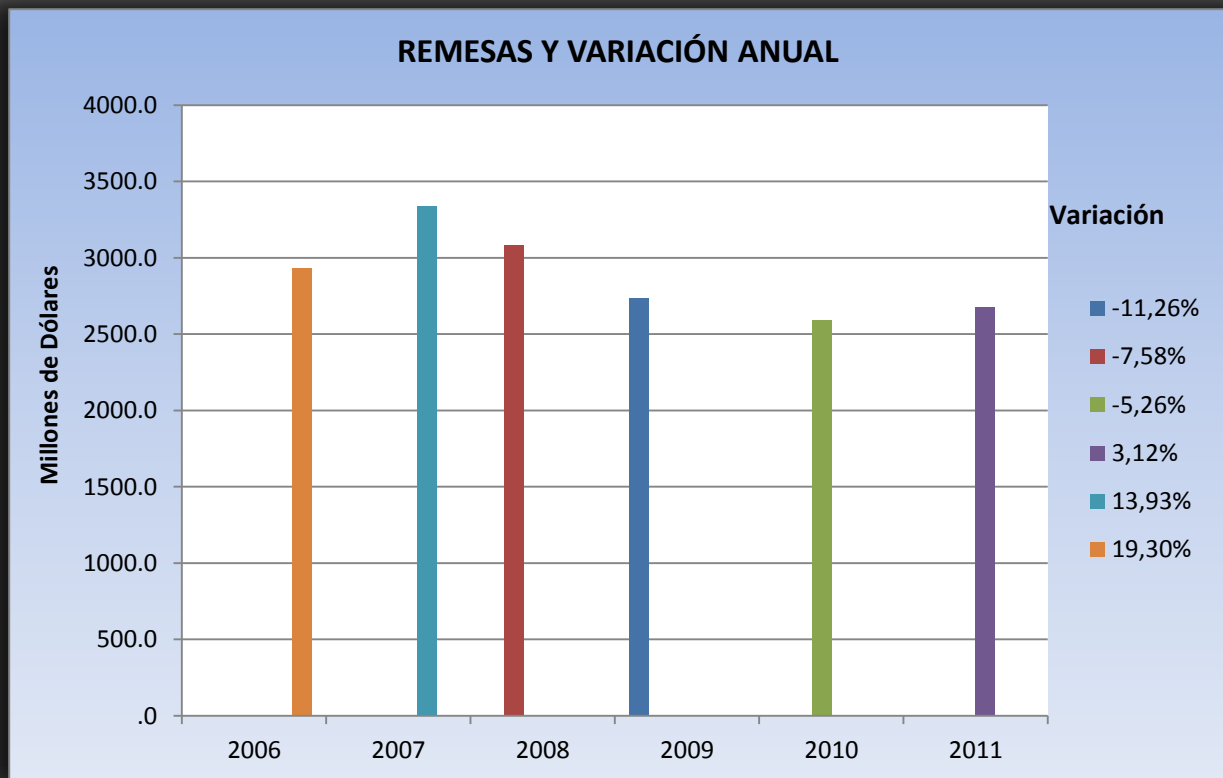


Gráfico No. 15 - Remesas. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

A pesar de ser un factor en constante variación vale la pena anotar que el inicio del boom de la construcción e inmobiliario se debe en gran parte a las remesas de los migrantes. en un inicio correspondían un gran porcentaje de la inversión mas luego hubo un cambio en la demanda de casas en ecuador ya que los migrantes prefirieron comprar casas o departamentos en España y así mismo ahorrar en bancos extranjeros. de ahí en adelante se nota un comportamiento irregular con sube y bajas de las remesas

Las remesas bajan también debido al fenómeno de estabilidad de los migrantes en sus países de residencia , fenómeno que hace que se reúnan con sus familias y por ende dejen de enviar remesas.

Sea cual fuere el escenario las remesas son un factor de importancia debido a que inyectan liquidez al sistema económico, son sumas importantes que son usadas en consumo, comercio y vivienda.

2.14 SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El sector de la construcción es hoy por hoy un dinamizador de la economía, a través de la generación de empleo relacionado directa e indirectamente con el sector, da paso a que el Ecuador tenga la oportunidad de **evolucionar a una economía no petrolera**. Esto está reflejado en los datos de crecimiento económico en el 2012 del país del 5.4%, en el cual los sectores de mayor participación y que lideran la economía son la construcción (3.4%), la manufacturas(1.5%) y los servicios(2.4%).

SECTORES NO PETROLEROS	% DEL PIB	MILLONES DE USD
CONSTRUCCION	3,40%	2.182,23
MANUFACTURAS	1,50%	962,75
SERVICIOS	2,40%	1.540,40

Cuadro No. 1 - Sectores no Petroleros. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

La construcción da además la oportunidad de hacer crecer otros sectores relacionadas ya que usa insumos de otras industrias y ramas. Es así que nuevas empresas que ingresan al negocio cada año. Siendo este uno de los puntos más importantes ya que se da la oportunidad de crear *clusters* en la industria y así incorporar nuevos eslabones en la cadena productiva, desarrollar nuevos procesos con su respectiva tecnología y así diversas empresas lograrán operar en conjunto en el mismo sector comercial. No ha habido aumento en precios de viviendas. a pesar del aumento en los precios de los materiales. El constructor asume el incremento para mantenerse en mercado

2.15 PANORAMA POLÍTICO LEGISLATIVO











Al igual que la mayoría de variables que afectan a la economía del Ecuador, el panorama político de ha mantenido estable y esto en gran medida a la estabilidad gubernamental que permite seguir con la misma línea de acción durante varios años.

Un factor que pudo afectar al sector de la construcción e inmobiliario es que vivimos un año electoral en el cual dependiendo de los resultados las expectativas empresariales estaban a la expectativa para tomar sus decisiones de inversión. Esto se debe a las políticas que se crearon ya sea como oferta de campaña o ya como gobierno posesionado pueda tomar. Sin ir más allá un ejemplo es el de la legislación que está actualmente debatiéndose y/o aprobándose como es el caso del Código Orgánico de la Producción, la Ley de Regulación y Control de Poder de Mercado, la Ley de Responsabilidad Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, la Ley de Economía Popular y Solidaria ,la Ley de Mercado de Valores, entre otros. Cada una de ellas afectando de manera particular, positiva o negativamente, a los segmentos involucrados en el sector.

Tomemos también como ejemplo la Ley de Hipotecas que afecta por otro lado al sector ya que se convierte en un limitante para las personas, especialmente a las de más bajos recursos. Esto es un problema grave ya que el sector de las construcciones de lujo ya está saturado y el sector popular que es el que más debe cubrirse en déficit habitacional está limitado por tal ley, entonces se ve una contradicción ya que se limita al sector que más necesita.

2.16 CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES E INCIDENCIAS EN EL SECTOR

En los últimos años los factores macroeconómicos han permanecido estables, buena señas para invertir en el país en nuestro caso en el sector constructor e inmobiliario.

INDICADOR	DATOS		TENDENCIA	IMPACTO EN EL SECTOR
	2010	2012		
PIB (Miles de Dólares)	56.603.000	64.183.160	68.215.880	 +++
PIB PER CAPITA (Dólares)	3.827,00	4.216,00	4.428,00	 +++
PIB DE LA CONSTRUCCION (Miles de Dólares)	4.906.468	6.537.082	7.433.296	 ++++++
INFLACION	6,67%	3,10%	2,12%	 +++
CREDITOS INMOBILIARIOS (Tasas)	10,75%	10,50%	10,50%	 ++--
RIESGO PAIS	9	7	7	 ++--
INVERSION EXTRANJERA (Miles de Dólares)	158.012	617.837	749.421	 +++
REMESAS	2.592	2.603	2.572	 --
MERCADO LABORAL (% de Desempleo)	6,10%	5,00%	4,30%	 +++
PANORAMA POLITICO	BUENO	MEDIO	BUENO	 ++

Cuadro No. 2 - Factores Macroeconómicos. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente BCE

Se puede decir que el sector de la construcción ha venido tomando importancia en el ámbito económico nacional dando paso a la generación de oportunidades tanto para el empresario como para el consumidor. Al empresario se le facilita e incentiva al crecimiento de su actividad y al consumidor se le presentan planes y programas accesibles, en ambos casos mediante créditos. Y las entidades financiera siguen dando créditos ya que el índice de morosidad tan solo 2.7%. Lo que da a entender que al parecer todos ganan.

Es importante el apoyo que ha dado el gobierno y el sector privado ya que la actividad económica está dando frutos al ser el día de hoy una de las más importante, y como se mencionaba anteriormente, tiene el potencial de hacer crecer aún más la economía ecuatoriana incentivando a la creación de nuevas fábricas e industrias afines al sector, evitando importaciones y creando materia prima nacional.

Claro que todo esto dentro de un marco institucional que haga que funcione el mercado y normado por un gobierno que establezca leyes y normativas claras y que las hagan valer. Además que estas leyes incentiven la proliferación de monopolios no colusorios que como consecuencia incentiven la innovación. Asimismo de existir un superávit invertirlo en investigación y desarrollo.

No olvidemos que al crecer la actividad económica de la construcción habrá menos subempleo en esta área que como ejemplo tenemos que de los 6.700 arquitectos que hay en Quito solo 1700 ejercen su profesión según estudios de la Cámara de la Construcción

Si bien el sector de la construcción figura como uno de los más importantes el día de hoy, hay que tener muy en cuenta que los proyectos inmobiliarios son a largo plazo y por ello necesitan que el acceso a crédito para adquirir viviendas continúe, al igual que los préstamos para los constructores. Esto significa que si los préstamos hipotecarios desaparecen también la industria desaparecerá al ser los créditos un pilar del sector.

A parte de los préstamos por parte del sector financiero el sector de la construcción depende de la disponibilidad de recursos del gobierno de turno, por ello sería una buena opción crear un "fondo de vivienda popular" con el cual se asegure los recursos para el sector de manera permanente. Resumiendo una solución, sería que el gobierno cree políticas de largo plazo las cuales hoy no existen.

Asimismo hablando del sector financiero privado el riesgo es que haya una crisis crediticia, por ende los bancos dejen de prestar, por ende los inversores dejen de comprar deuda; finalmente como consecuencia nadie presta dinero, entonces el consumo se desploma y así la economía se contrae, todo esto de la mano de despidos o sea menos empleo, menos consumo es decir entrando en el bucle antes mencionado.

CAPÍTULO 3: MERCADO, OFERTA, DEMANDA Y COMPETENCIA

3.1 ANTECEDENTES

Debido a que hoy por hoy continúa la demanda por vivienda ya sea casas como departamentos y en todos los sectores, es necesario para desarrollar un buen análisis de oferta demanda y mercado, para de esta manera reducir la mayor cantidad de riesgos y por otro lado saber hacia qué sector queremos y/o debemos enfocarnos, ya que cambios que al parecer son mínimos influyen en gran medida en la decisión del comprador. Es por todo lo dicho que analizaremos la oferta, demanda y mercado en el sector próximo a nuestro proyecto, específicamente en el sector de la parroquia Ñaquito.

3.2 OBJETIVOS

El objetivo de este capítulo es estudiar la oferta y demanda desde un punto de vista inmobiliario y mediante una investigación directa determinar la competencia con todas sus características, ventajas y desventajas y de esta manera poder determinar el Perfil del Cliente.

3.3 METODOLOGÍA

Se realizara el este estudio de oferta mediante visitas personales a la competencia directa para obtener información que luego de procesada ayudará a determinar el producto rival y que características debemos implementar en el nuestro para sacar ventaja en el mercado.

Para la parte de demanda el estudio estará basado en datos de la consultora GRIDCON y aprovecharemos los mismos para que conjugado con el estudio de demanda poder determinar el perfil del cliente lo más acertado posible.

Se investigaran 11 edificios de departamentos del sector de target medio-alto y alto, se generara una matriz que calificará los parámetros y características de cada uno de ellos y lo compararemos con nuestro proyecto. Se ponderaran estas calificaciones y tendremos un análisis bastante aproximado de los proyectos lideres en el sector.

3.4 OFERTA Y DEMANDA

Para el análisis de la oferta y demanda se deben tomar en cuenta varios parámetros entre los que destacan:

Condiciones actuales para adquirir vivienda.- hoy por hoy el 57%⁵ de los hogares en Quito consideran que estamos en una época favorable para adquirir vivienda. Sin embargo este valor corresponde a la Demanda Inmobiliaria Total y no a la Demanda Potencial Calificada.

Interés en adquirir vivienda.- de lo mencionado en el párrafo anterior de que a pesar de que el 57% de los hogares consideran una buena época para adquirir

⁵ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

vivienda, tan solo el 30,08%⁶ de los hogares demuestra interés explícito en adquirir una vivienda en un plazo de tres años.

Para nuestro proyecto en particular nos interesa el porcentaje de hogares interesados de nivel socioeconómico medio alto y alto, que es al cual estamos apuntando. Según el estudio tenemos que el 39,15%⁷ de estos hogares está interesado en adquirir vivienda. Es un porcentaje atractivo para entrar en el mercado.

Plazo para adquirir vivienda.- el 41,40%⁸ de los hogares considera que el plazo promedio para adquirir una vivienda nueva es de tres años. Específicamente en el nivel socio económico de nuestro interés, medio alto y alto, este número disminuye a 2,23 y 2,19 años respectivamente lo cual en cierto grado favorecería a la oportunidad de apuntar a este target.

Modalidad de contrato y valores de arriendo actuales.- este punto se refiere al tipo de modalidad que se maneja en viviendas es decir si el usuario es dueño de una vivienda o arrienda una, y nos muestra que el 51% de los hogares quiteños arriendan con un costo promedio en los niveles socioeconómicos medio alto y alto de USD 217,00 y USD 400.00⁹ respectivamente. Estos valores podrían trasladarse a las cuotas en caso de adquirir un departamento o casa, con más facilidad aun si se cuenta con un crédito hipotecario en el que las cuotas son mucho

⁶ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

⁷ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

⁸ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

⁹ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

más manejables. De ahí el interés, de adquirir una vivienda propia, del que se hablaba.

Tipo de vivienda preferida.- la predilección por el tipo de vivienda se ha mantenido a lo largo de los últimos años y la tendencia nos muestra que la demanda prefiere adquirir una casa por sobre un departamento. Esto a nivel general pero enfocándonos nuevamente en el nivel socioeconómico al que queremos llegar con nuestro producto la tendencia nos dice que los NSE altos tienden a preferir edificios multifamiliares en mayor proporción que los niveles socioeconómicos bajos. Entonces el estudio nos dice que el 39,00%¹⁰ de las familias de NSE alto prefieren un departamento, este número es bastante superior al de la demanda general que solo llega al 16% de preferencia de departamento sobre casa.

Sector Preferido.- en este punto el estudio nos muestra que la tendencia general de los niveles socioeconómicos alto y medio alto es el norte con un 43,48% y 43,02%¹¹.

Tamaño de vivienda.- el tamaño de la vivienda de preferencia de nuestro grupo de estudio es de 153,00m² en el caso del nivel alto y 166,00m²¹² en el caso del nivel medio alto. Datos a considerar en la elaboración del programa arquitectónico.

¹⁰ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

¹¹ Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

¹² Estudio de Demanda de Vivienda en Quito GRICOM, 2012

Atributos de la Vivienda.- entre los principales atributos que los usuarios buscan están:

- Seguridad del sector
- Transporte público
- Cercanía a servicios
- Vías de acceso

Con todos estos puntos a considerar a continuación evaluaremos a la competencia y así podremos generar un perfil de cliente lo más cercano a la realidad.

3.5 EVALUACION DE LA COMPETENCIA

Empezaremos este estudio escogiendo los edificios que consideremos la competencia directa del nuestro, estos son:

EVALUACION DE LA COMPETENCIA	
1	LAZULI PARK
2	EDIFICIO FRAGO
3	LENOX PLAZA
4	EDIFICIO LUXXO
5	BAIRES PARK
6	TIRRENA
7	EL MENDOCINO
8	EDIFICIO ZURICH
9	EDIFICIO BARRETO
10	EDIFICIO AVALON
11	EDIFICIO MALTA

Cuadro No. 3 - Proyectos Evaluados. Elaborado por Raúl Jácome H.




Fuente Raúl Jácome H.

Luego de la investigación, elaboramos las siguientes fichas, un cuadro de resumen y una matriz de posicionamiento.

FICHA N° 1												
DATOS DEL PROYECTO						FOTOGRAFÍA						
NOMBRE	LAZULI PARK											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	Batan Bajo											
DIRECCION	Alpallana y Whymper											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	7											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Larreategui Arquitectos											
DISEÑO	Larreategui Arquitectos											
CONSTRUCCION	Larreategui Arquitectos											
VENDEDOR	Larreategui Arquitectos											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	28											
SUPERFICIE PROMEDIO	54											
CANTIDAD DISPONIBLE	21											
PRECIO PROMEDIO	\$ 71.752,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.327,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLIX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
14	52,00	1	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	11	\$ 69.000,00
14	56,00	1	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	10	\$ 74.308,00
DATOS TECNICOS			ACABADOS INTERIORES									
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS		PAREDES			CIELO RASO					
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	Estucado y pintado			Estucado y pintado					
ACABADOS EXTERIORES			AREA PRIVADA	Alfombra	Estucado y pintado			Estucado y pintado				
PISOS	Cerámica	COCINA	Cerámica	Cerámica			Estucado y pintado					
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Cerámica			Estucado y pintado					
CUBIERTAS	Hormigón											
PUERTAS	Madera											
VENTANERIA	Aluminio											
COMPLEMENTOS												
RECREACION			SERVICIOS			SEGURIDAD			MUEBLES			
GIMNASIO	No	Cisterna		Si	Conjunto Cerrado		Si	Closets		Si		
PISCINA	No	Generador		Si	Guardiania		Si	Cocina		Si		
SAUNA	No	Ascensores		Si	Intercomunicaciones		Si	Baños		Si		
TURCO	No	Estacionamientos visitas		Si	Alarmas		No					
HIDROMASAJE	No				Equipos Contra Incendios		Si					
CANCHAS CUBIERTAS	No											
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No											
SALA COMUNAL	Si											
AREAS VERDES	No											
FINANCIAMIENTO			FORMA DE PAGO			PUBLICIDAD						
TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO		Si	REVISTAS		Si			
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA		No	VALLAS		No			
			DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION		No	VOLANTES		No		
ATENCION						RADIO		No	CORREO DIRECTO		No	
SALA DE VENTAS	Si											
VENEDORES	Si											
UNIDAD MODELO	No											


Ficha de la Competencia No. 1 - Lazuli Park. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N° 2																																																																																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">DATOS DEL PROYECTO</th> <th>FOTOGRAFÍA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>NOMBRE</td> <td>EDIFICIO FRAGO</td> <td rowspan="17">  </td> </tr> <tr> <td>ZONA</td> <td>Centro Norte</td> </tr> <tr> <td>BARRIO</td> <td>La Colón</td> </tr> <tr> <td>DIRECCION</td> <td>Yanez Pinzón y La Niña</td> </tr> <tr> <th colspan="2">DATOS URBANOS</th> </tr> <tr> <td>TIPO DE VIVIENDA</td> <td>Departamentos</td> </tr> <tr> <td>NUMERO DE PISOS</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA</td> <td>Media Alta</td> </tr> <tr> <td>DEMOGRAFÍA DE LA ZONA</td> <td>Consolidada</td> </tr> <tr> <th colspan="2">DATOS EJECUTORES</th> </tr> <tr> <td>DESARROLLADOR</td> <td>Ing. Franklin Gavilánez</td> </tr> <tr> <td>DISEÑO</td> <td>Ing. Franklin Gavilánez</td> </tr> <tr> <td>CONSTRUCCION</td> <td>Ing. Franklin Gavilánez</td> </tr> <tr> <td>VENDEDOR</td> <td>Ing. Franklin Gavilánez</td> </tr> <tr> <th colspan="2">RESUMEN</th> </tr> <tr> <td>CANTIDAD DE VIVIENDAS</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>SUPERFICIE PROMEDIO</td> <td>93</td> </tr> <tr> <td>CANTIDAD DISPONIBLE</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>PRECIO PROMEDIO</td> <td>\$ 102.578,00</td> </tr> <tr> <td>PRECIO PROMEDIO m2</td> <td>\$ 1.100,00</td> </tr> </tbody> </table>		DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA	NOMBRE	EDIFICIO FRAGO		ZONA	Centro Norte	BARRIO	La Colón	DIRECCION	Yanez Pinzón y La Niña	DATOS URBANOS		TIPO DE VIVIENDA	Departamentos	NUMERO DE PISOS	8	ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta	DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada	DATOS EJECUTORES		DESARROLLADOR	Ing. Franklin Gavilánez	DISEÑO	Ing. Franklin Gavilánez	CONSTRUCCION	Ing. Franklin Gavilánez	VENDEDOR	Ing. Franklin Gavilánez	RESUMEN		CANTIDAD DE VIVIENDAS	20	SUPERFICIE PROMEDIO	93	CANTIDAD DISPONIBLE	11	PRECIO PROMEDIO	\$ 102.578,00	PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.100,00																																												
DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA																																																																																							
NOMBRE	EDIFICIO FRAGO																																																																																								
ZONA	Centro Norte																																																																																								
BARRIO	La Colón																																																																																								
DIRECCION	Yanez Pinzón y La Niña																																																																																								
DATOS URBANOS																																																																																									
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos																																																																																								
NUMERO DE PISOS	8																																																																																								
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta																																																																																								
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada																																																																																								
DATOS EJECUTORES																																																																																									
DESARROLLADOR	Ing. Franklin Gavilánez																																																																																								
DISEÑO	Ing. Franklin Gavilánez																																																																																								
CONSTRUCCION	Ing. Franklin Gavilánez																																																																																								
VENDEDOR	Ing. Franklin Gavilánez																																																																																								
RESUMEN																																																																																									
CANTIDAD DE VIVIENDAS	20																																																																																								
SUPERFICIE PROMEDIO	93																																																																																								
CANTIDAD DISPONIBLE	11																																																																																								
PRECIO PROMEDIO	\$ 102.578,00																																																																																								
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.100,00																																																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="13">DATOS OFERTA</th> </tr> <tr> <th colspan="13">DEPARTAMENTOS</th> </tr> <tr> <th>CANTIDAD</th> <th>AREA M2</th> <th>DORMITORIOS</th> <th>BAÑOS</th> <th>ESTAR</th> <th>ESTUDIO</th> <th>CUARTO SERVICIO</th> <th>BODEGA</th> <th>DUPLEX</th> <th>ESTACIONAM.</th> <th>CUBIERTOS</th> <th>DISPONIBLES</th> <th>PRECIO VENTA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>6</td> <td>62,00</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>2</td> <td>\$ 68.200,00</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>93,00</td> <td>2</td> <td>1,5</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>4</td> <td>\$ 102.300,00</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>107,00</td> <td>3</td> <td>2,5</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>5</td> <td>\$ 117.700,00</td> </tr> </tbody> </table>			DATOS OFERTA													DEPARTAMENTOS													CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA	6	62,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 68.200,00	6	93,00	2	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 102.300,00	8	107,00	3	2,5	Si	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 117.700,00									
DATOS OFERTA																																																																																									
DEPARTAMENTOS																																																																																									
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA																																																																													
6	62,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 68.200,00																																																																													
6	93,00	2	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 102.300,00																																																																													
8	107,00	3	2,5	Si	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 117.700,00																																																																													
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">DATOS TECNICOS</th> <th colspan="3">ACABADOS INTERIORES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ESTRUCTURA</td> <td>Hormigón</td> <td colspan="3">PISOS</td> </tr> <tr> <td>MAMPOSTERIAS</td> <td>Bloque</td> <td>AREA SOCIAL</td> <td>Piso flotante</td> <td>PAREDES</td> </tr> <tr> <td colspan="2">ACABADOS EXTERIORES</td> <td>AREA PRIVADA</td> <td>Piso flotante</td> <td>Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <td>PISOS</td> <td>Adoquín</td> <td>COCINA</td> <td>Cerámica</td> <td>CIELO RASO</td> </tr> <tr> <td>PAREDES</td> <td>Pintura</td> <td>BAÑOS</td> <td>Cerámica</td> <td>Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <td>CUBIERTAS</td> <td>Hormigón</td> <td></td> <td></td> <td>Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <td>PUERTAS</td> <td>Madera</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>VENTANERIA</td> <td>Aluminio</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES			ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS			MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	PAREDES	ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Piso flotante	Estucado y pintado	PISOS	Adoquín	COCINA	Cerámica	CIELO RASO	PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Estucado y pintado	CUBIERTAS	Hormigón			Estucado y pintado	PUERTAS	Madera				VENTANERIA	Aluminio																																													
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES																																																																																							
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS																																																																																							
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	PAREDES																																																																																					
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Piso flotante	Estucado y pintado																																																																																					
PISOS	Adoquín	COCINA	Cerámica	CIELO RASO																																																																																					
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Estucado y pintado																																																																																					
CUBIERTAS	Hormigón			Estucado y pintado																																																																																					
PUERTAS	Madera																																																																																								
VENTANERIA	Aluminio																																																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="7">COMPLEMENTOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">RECREACION</td> <td colspan="2">SERVICIOS</td> <td colspan="2">SEGURIDAD</td> <td colspan="2">MUEBLES</td> </tr> <tr> <td>GIMNASIO</td> <td>No</td> <td>Cisterna</td> <td>No</td> <td>Conjunto Cerrado</td> <td>Si</td> <td>Closets</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>PISCINA</td> <td>No</td> <td>Generador</td> <td>Si</td> <td>Guardiania</td> <td>Si</td> <td>Cocina</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>SAUNA</td> <td>No</td> <td>Ascensores</td> <td>Si</td> <td>Intercomunicaciones</td> <td>Si</td> <td>Baños</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>TURCO</td> <td>No</td> <td>Estacionamientos visitas</td> <td>Si</td> <td>Alarmas</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>HIDROMASAJE</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td>Equipos Contra Incendios</td> <td>Si</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CANCHAS CUBIERTAS</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CANCHAS AL AIRE LIBRE</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>SALA COMUNAL</td> <td>Si</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>AREAS VERDES</td> <td>Si</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			COMPLEMENTOS							RECREACION		SERVICIOS		SEGURIDAD		MUEBLES		GIMNASIO	No	Cisterna	No	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si	PISCINA	No	Generador	Si	Guardiania	Si	Cocina	Si	SAUNA	No	Ascensores	Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si	TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si	Alarmas	No			HIDROMASAJE	No			Equipos Contra Incendios	Si			CANCHAS CUBIERTAS	No							CANCHAS AL AIRE LIBRE	No							SALA COMUNAL	Si							AREAS VERDES	Si						
COMPLEMENTOS																																																																																									
RECREACION		SERVICIOS		SEGURIDAD		MUEBLES																																																																																			
GIMNASIO	No	Cisterna	No	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si																																																																																		
PISCINA	No	Generador	Si	Guardiania	Si	Cocina	Si																																																																																		
SAUNA	No	Ascensores	Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si																																																																																		
TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si	Alarmas	No																																																																																				
HIDROMASAJE	No			Equipos Contra Incendios	Si																																																																																				
CANCHAS CUBIERTAS	No																																																																																								
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No																																																																																								
SALA COMUNAL	Si																																																																																								
AREAS VERDES	Si																																																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">FINANCIAMIENTO</th> <th colspan="2">FORMA DE PAGO</th> <th colspan="2">PUBLICIDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TIENE FINANCIAMIENTO</td> <td>No</td> <td>CUOTA INICIAL</td> <td>30%</td> <td>ROTULO PROYECTO</td> <td>Si</td> <td>REVISTAS</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>COMPARTI FINANCIAMIENTO</td> <td>No</td> <td>RESERVA</td> <td>-</td> <td>PRENSA</td> <td>Si</td> <td>VALLAS</td> <td>No</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>DESCUENTO AL CONTADO</td> <td>-</td> <td>TELEVISION</td> <td>No</td> <td>VOLANTES</td> <td>No</td> </tr> <tr> <td colspan="2">ATENCION</td> <td></td> <td></td> <td>RADIO</td> <td>No</td> <td>CORREO DIRECTO</td> <td>No</td> </tr> <tr> <td>SALA DE VENTAS</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>VENEDORES</td> <td>Si</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>UNIDAD MODELO</td> <td>No</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO		PUBLICIDAD		TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	Si	COMPARTI FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	Si	VALLAS	No			DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No	ATENCION				RADIO	No	CORREO DIRECTO	No	SALA DE VENTAS	No							VENEDORES	Si							UNIDAD MODELO	No																															
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO		PUBLICIDAD																																																																																					
TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	Si																																																																																		
COMPARTI FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	Si	VALLAS	No																																																																																		
		DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No																																																																																		
ATENCION				RADIO	No	CORREO DIRECTO	No																																																																																		
SALA DE VENTAS	No																																																																																								
VENEDORES	Si																																																																																								
UNIDAD MODELO	No																																																																																								


Ficha de la Competencia No. 2 - Edificio Frago. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N°		3										
DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA										
NOMBRE	LENOX PLAZA											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	La Pradera											
DIRECCION	Mariano Aguilera y Diego de Almagro											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	8											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Jauregui Gaibor Constructores											
DISEÑO	Jauregui Gaibor Constructores											
CONSTRUCCION	Jauregui Gaibor Constructores											
VENDEDOR	Jauregui Gaibor Constructores											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	38											
SUPERFICIE PROMEDIO	79											
CANTIDAD DISPONIBLE	3											
PRECIO PROMEDIO	\$ 107.372,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.343,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
4	46,30	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 60.000,00
6	47,50	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 60.666,00
4	48,30	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 65.656,00
6	73,10	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 92.234,00
6	76,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 96.540,00
12	100,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 124.140,00
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES										
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS										
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante									
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Alfombra									
PISOS	Cerámica	COCINA	Cerámica									
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica									
CUBIERTAS	Hormigón											
PUERTAS	Madera											
VENTANERIA	Aluminio											
COMPLEMENTOS												
RECREACION		SERVICIOS										
GIMNASIO	No	Cisterna	Si									
PISCINA	No	Generador	Si									
SAUNA	No	Ascensores	Si									
TURCO	No	Estacionamientos visitas	No									
HIDROMASAJE	No											
CANCHAS CUBIERTAS	No											
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No											
SALA COMUNAL	Si											
AREAS VERDES	No											
		SEGURIDAD										
		Conjunto Cerrado	Si									
		Guardiania	Si									
		Intercomunicaciones	Si									
		Alarmas	No									
		Equipos Contra Incendios	Si									
		MUEBLES										
		Closets	Si									
		Cocina	Si									
		Baños	Si									
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO										
TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	30%									
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-									
		DESCUENTO AL CONTADO	-									
ATENCION		PUBLICIDAD										
SALA DE VENTAS	Si	ROTULO PROYECTO	Si									
VENDEDORES	Si	REVISTAS	No									
UNIDAD MODELO	Si	PRENSA	No									
		TELEVISION	No									
		RADIO	No									
		VALLAS	No									
		VOLANTES	No									
		CORREO DIRECTO	Si									


Ficha de la Competencia No. 3 - Lenox Plaza. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N° 4												
DATOS DEL PROYECTO						FOTOGRAFÍA						
NOMBRE	EDIFICIO LUXKO											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	Batan Bajo											
DIRECCION	Francisco Andrade Marín y Eloy Alfaro											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	8											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Dinámica de Construcción											
DISEÑO	Dinámica de Construcción											
CONSTRUCCION	Dinámica de Construcción											
VENDEDOR	Dinámica de Construcción											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	35											
SUPERFICIE PROMEDIO	81											
CANTIDAD DISPONIBLE	6											
PRECIO PROMEDIO	\$ 117.929,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.436,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
5	39,40	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 53.700,00
5	41,40	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 64.004,00
5	59,80	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 69.202,00
5	65,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 94.010,00
5	87,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 116.800,00
5	99,70	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 153.071,00
5	110,40	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 170.678,00
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES										
ESTRUCTURA	Hormigón	AREA SOCIAL		PISOS			PAREDES		CIELO RASO			
MAMPOSTERIAS	Bloque	Piso flotante		Estucado y pintado			Estucado y pintado					
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA		Alfombra			Estucado y pintado		Estucado y pintado			
PISOS	Porcelanato	COCINA		Cerámica			Cerámica		Estucado y pintado			
PAREDES	Pintura	BAÑOS		Cerámica			Cerámica		Estucado y pintado			
CUBIERTAS	Hormigón											
PUERTAS	Madera											
VENTANERIA	Aluminio											
COMPLEMENTOS												
RECREACION			SERVICIOS				SEGURIDAD			MUEBLES		
GIMNASIO	No	Cisterna		Si		Conjunto Cerrado		Si	Closets		Si	
PISCINA	No	Generador		Si		Guardianía		Si	Cocina		Si	
SAUNA	No	Ascensores		Si		Intercomunicaciones		Si	Baños		Si	
TURCO	No	Estacionamientos visitas		Si		Alarmas		No				
HIDROMASAJE	No											
CANCHAS CUBIERTAS	No											
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No											
SALA COMUNAL	Si											
AREAS VERDES	No											
FINANCIAMIENTO			FORMA DE PAGO			PUBLICIDAD						
TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL		30%	ROTULO PROYECTO		Si	REVISTAS		No		
COMPORTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA		-	PRENSA		Si	VALLAS		No		
			DESCUENTO AL CONTADO		-	TELEVISION		No	VOLANTES		No	
ATENCION						RADIO		No	CORREO DIRECTO		Si	
SALA DE VENTAS	Si											
VENEDORES	Si											
UNIDAD MODELO	Si											


Ficha de la Competencia No. 4 - Edificio Luxko. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N°		5										
DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA										
NOMBRE	BAIRES PARC											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	Batan Bajo											
DIRECCION	Juan Severino y Seis de Diciembre											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	12											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Uribe y Schwarkopf											
DISEÑO	Uribe y Schwarkopf											
CONSTRUCCION	Uribe y Schwarkopf											
VENDEDOR	Uribe y Schwarkopf											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	30											
SUPERFICIE PROMEDIO	92											
CANTIDAD DISPONIBLE	24											
PRECIO PROMEDIO	\$ 131.874,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.439,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
5	66,50	1	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 98.278,00
5	71,50	1	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 104.953,00
5	91,50	2	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 131.653,00
5	92,50	2	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	3	\$ 132.988,00
10	106,50	3	3,5	No	No	No	Si	No	1	Si	8	\$ 151.010,00
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES										
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS										
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante									
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Piso flotante									
PISOS	Cerámica	COCINA	Porcelanato									
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica									
CUBIERTAS	Hormigón											
PUERTAS	Madera											
VENTANERIA	Aluminio											
COMPLEMENTOS												
RECREACION		SERVICIOS										
GIMNASIO	Si	Cisterna	Si									
PISCINA	Si	Generador	Si									
SAUNA	No	Ascensores	Si									
TURCO	Si	Estacionamientos visitas	Si									
HIDROMASAJE	No											
CANCHAS CUBIERTAS	No											
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No											
SALA COMUNAL	Si											
AREAS VERDES	Si											
		SEGURIDAD										
		Conjunto Cerrado	Si									
		Guardiana	Si									
		Intercomunicaciones	Si									
		Alarmas	Si									
		Equipos Contra Incendios	Si									
		MUEBLES										
		Closets	Si									
		Cocina	Si									
		Baños	Si									
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO										
TIENE FINANCIAMIENTO	BIESS	CUOTA INICIAL	30%									
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-									
		DESCUENTO AL CONTADO	-									
ATENCION		PUBLICIDAD										
SALA DE VENTAS	Si	ROTULO PROYECTO	Si									
VENEDORES	Si	PRENSA	Si									
UNIDAD MODELO	No	TELEVISION	No									
		RADIO	No									
		REVISTAS	No									
		VALLAS	Si									
		VOLANTES	Si									
		CORREO DIRECTO	Si									

Ficha de la Competencia No. 5 - Baires Park. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N° 6													
DATOS DEL PROYECTO						FOTOGRAFÍA							
NOMBRE	TIRRENA												
ZONA	Centro Norte												
BARRIO	La Paz												
DIRECCION	Avenida Seis de Diciembre y Pareja												
DATOS URBANOS													
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos												
NUMERO DE PISOS	10												
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta												
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada												
DATOS EJECUTORES													
DESARROLLADOR	Valdiviezo y Solines												
DISEÑO	Valdiviezo y Solines												
CONSTRUCCION	INMOCASALES												
VENDEDOR	INMOCASALES												
RESUMEN													
CANTIDAD DE VIVIENDAS	110												
SUPERFICIE PROMEDIO	111												
CANTIDAD DISPONIBLE	36												
PRECIO PROMEDIO	\$ 139.931,00												
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.263,00												
DATOS OFERTA													
DEPARTAMENTOS													
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA	
29	56,50	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	14	\$ 72.850,00	
16	75,00	2	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 94.500,00	
65	127,00	3	2,5	No	No	Si	Si	No	1	Si	18	\$ 159.850,00	
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES											
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS		PAREDES				CIELO RASO					
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Parquet	Estucado y pintado				Estucado y pintado					
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Parquet	Estucado y pintado				Estucado y pintado					
PISOS	Cerámica	COCINA	Cerámica	Cerámica				Estucado y pintado					
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Cerámica				Estucado y pintado					
CUBIERTAS	Hormigón												
PUERTAS	Madera												
VENTANERIA	Aluminio												
COMPLEMENTOS													
RECREACION			SERVICIOS			SEGURIDAD			MUEBLES				
GIMNASIO	No	Cisterna		Si	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si					
PISCINA	No	Generador		Si	Guardiania	Si	Cocina	Si					
SAUNA	No	Ascensores		Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si					
TURCO	No	Estacionamientos visitas		Si	Alarmas	Si							
HIDROMASAJE	No				Equipos Contra Incendios	Si							
CANCHAS CUBIERTAS	No												
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No												
SALA COMUNAL	Si												
AREAS VERDES	Si												
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO			PUBLICIDAD								
TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	Si						
COMPARTI FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	No	VALLAS	No						
				DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No				
								RADIO	No	CORREO DIRECTO	No		
ATENCION													
SALA DE VENTAS	Si												
VENEDORES	Si												
UNIDAD MODELO	Si												




Ficha de la Competencia No. 6 - Tirrena. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N° 7												
DATOS DEL PROYECTO												
NOMBRE	EDIFICIO EL MENDOCINO											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	La Paz											
DIRECCION	Alfredo Pareja y Pedro Ponce Carrasco											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	8											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Geovanni Moretti											
DISEÑO	Geovanni Moretti											
CONSTRUCCION	Geovanni Moretti											
VENDEDOR	Geovanni Moretti											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	24											
SUPERFICIE PROMEDIO	113											
CANTIDAD DISPONIBLE	3											
PRECIO PROMEDIO	\$ 141.839,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.317,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
6	48,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 51.360,00
8	73,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 118.636,00
8	102,00	3	2	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 134.455,00
2	226,00	3	2,5	Si	Si	No	Si	No	2	Si	0	\$ 242.800,00
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES										
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS	PAREDES	CIELO RASO								
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	Estucado y pintado								
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Alfombra	Estucado y pintado								
PISOS	Cerámica	COCINA	Cerámica	Estucado y pintado								
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Estucado y pintado								
CUBIERTAS	Hormigón											
PUERTAS	Madera											
VENTANERIA	Aluminio											
COMPLEMENTOS												
RECREACION		SERVICIOS		SEGURIDAD		MUEBLES						
GIMNASIO	No	Cisterna	Si	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si					
PISCINA	No	Generador	Si	Guardiania	Si	Cocina	Si					
SAUNA	No	Ascensores	Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si					
TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si	Alarmas	No							
HIDROMASAJE	No			Equipos Contra Incendios	Si							
CANCHAS CUBIERTAS	No											
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No											
SALA COMUNAL	Si											
AREAS VERDES	No											
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO		PUBLICIDAD								
TIENE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	No					
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	No	VALLAS	No					
		DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No					
ATENCION				RADIO	No	CORREO DIRECTO	Si					
SALA DE VENTAS	No											
VENEDORES	No											
UNIDAD MODELO	No											

Ficha de la Competencia No. 7 - El Mendocino. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N° 8																																																																																																																																																																																																																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">DATOS DEL PROYECTO</th> <th>FOTOGRAFÍA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>NOMBRE</td> <td>EDIFICIO ZURICH</td> <td rowspan="10">  </td> </tr> <tr> <td>ZONA</td> <td>Centro Norte</td> </tr> <tr> <td>BARRIO</td> <td>La Paz</td> </tr> <tr> <td>DIRECCION</td> <td>Jimenez de Espada y Gonzalez Suarez</td> </tr> <tr> <th colspan="2">DATOS URBANOS</th> </tr> <tr> <td>TIPO DE VIVIENDA</td> <td>Departamentos</td> </tr> <tr> <td>NUMERO DE PISOS</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA</td> <td>Alta</td> </tr> <tr> <td>DEMOGRAFÍA DE LA ZONA</td> <td>Consolidada</td> </tr> <tr> <th colspan="2">DATOS EJECUTORES</th> </tr> <tr> <td>DESARROLLADOR</td> <td>Corporación Valarezo Noboa</td> </tr> <tr> <td>DISEÑO</td> <td>Corporación Valarezo Noboa</td> </tr> <tr> <td>CONSTRUCCION</td> <td>Corporación Valarezo Noboa</td> </tr> <tr> <td>VENDEDOR</td> <td>Corporación Valarezo Noboa</td> </tr> <tr> <th colspan="2">RESUMEN</th> </tr> <tr> <td>CANTIDAD DE VIVIENDAS</td> <td>41</td> </tr> <tr> <td>SUPERFICIE PROMEDIO</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>CANTIDAD DISPONIBLE</td> <td>29</td> </tr> <tr> <td>PRECIO PROMEDIO</td> <td>\$ 146.511,00</td> </tr> <tr> <td>PRECIO PROMEDIO m2</td> <td>\$ 1.424,00</td> </tr> </tbody> </table>		DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA	NOMBRE	EDIFICIO ZURICH		ZONA	Centro Norte	BARRIO	La Paz	DIRECCION	Jimenez de Espada y Gonzalez Suarez	DATOS URBANOS		TIPO DE VIVIENDA	Departamentos	NUMERO DE PISOS	8	ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Alta	DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada	DATOS EJECUTORES		DESARROLLADOR	Corporación Valarezo Noboa	DISEÑO	Corporación Valarezo Noboa	CONSTRUCCION	Corporación Valarezo Noboa	VENDEDOR	Corporación Valarezo Noboa	RESUMEN		CANTIDAD DE VIVIENDAS	41	SUPERFICIE PROMEDIO	100	CANTIDAD DISPONIBLE	29	PRECIO PROMEDIO	\$ 146.511,00	PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.424,00																																																																																																																																																																																										
DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA																																																																																																																																																																																																																																					
NOMBRE	EDIFICIO ZURICH																																																																																																																																																																																																																																						
ZONA	Centro Norte																																																																																																																																																																																																																																						
BARRIO	La Paz																																																																																																																																																																																																																																						
DIRECCION	Jimenez de Espada y Gonzalez Suarez																																																																																																																																																																																																																																						
DATOS URBANOS																																																																																																																																																																																																																																							
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos																																																																																																																																																																																																																																						
NUMERO DE PISOS	8																																																																																																																																																																																																																																						
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Alta																																																																																																																																																																																																																																						
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada																																																																																																																																																																																																																																						
DATOS EJECUTORES																																																																																																																																																																																																																																							
DESARROLLADOR	Corporación Valarezo Noboa																																																																																																																																																																																																																																						
DISEÑO	Corporación Valarezo Noboa																																																																																																																																																																																																																																						
CONSTRUCCION	Corporación Valarezo Noboa																																																																																																																																																																																																																																						
VENDEDOR	Corporación Valarezo Noboa																																																																																																																																																																																																																																						
RESUMEN																																																																																																																																																																																																																																							
CANTIDAD DE VIVIENDAS	41																																																																																																																																																																																																																																						
SUPERFICIE PROMEDIO	100																																																																																																																																																																																																																																						
CANTIDAD DISPONIBLE	29																																																																																																																																																																																																																																						
PRECIO PROMEDIO	\$ 146.511,00																																																																																																																																																																																																																																						
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.424,00																																																																																																																																																																																																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="13">DATOS OFERTA</th> </tr> <tr> <th colspan="13">DEPARTAMENTOS</th> </tr> <tr> <th>CANTIDAD</th> <th>AREA M2</th> <th>DORMITORIOS</th> <th>BAÑOS</th> <th>ESTAR</th> <th>ESTUDIO</th> <th>CUARTO SERVICIO</th> <th>BODEGA</th> <th>DUPLEX</th> <th>ESTACIONAM.</th> <th>CUBIERTOS</th> <th>DISPONIBLES</th> <th>PRECIO VENTA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>6</td> <td>47,00</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>4</td> <td>\$ 69.000,00</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>55,00</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>5</td> <td>\$ 78.000,00</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>77,00</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>4</td> <td>\$ 107.500,00</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>82,00</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>5</td> <td>\$ 111.200,00</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>102,00</td> <td>3</td> <td>2,5</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>4</td> <td>\$ 139.600,00</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>113,00</td> <td>3</td> <td>2,5</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>5</td> <td>\$ 153.000,00</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>196,00</td> <td>3</td> <td>2,5</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>1</td> <td>\$ 332.000,00</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>211,00</td> <td>3</td> <td>2,5</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>No</td> <td>Si</td> <td>No</td> <td>1</td> <td>Si</td> <td>1</td> <td>\$ 380.000,00</td> </tr> </tbody> </table>		DATOS OFERTA													DEPARTAMENTOS													CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA	6	47,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 69.000,00	7	55,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 78.000,00	6	77,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 107.500,00	7	82,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 111.200,00	6	102,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 139.600,00	7	113,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 153.000,00	1	196,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 332.000,00	1	211,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 380.000,00																																																																																							
DATOS OFERTA																																																																																																																																																																																																																																							
DEPARTAMENTOS																																																																																																																																																																																																																																							
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA																																																																																																																																																																																																																											
6	47,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 69.000,00																																																																																																																																																																																																																											
7	55,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 78.000,00																																																																																																																																																																																																																											
6	77,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 107.500,00																																																																																																																																																																																																																											
7	82,00	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 111.200,00																																																																																																																																																																																																																											
6	102,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 139.600,00																																																																																																																																																																																																																											
7	113,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 153.000,00																																																																																																																																																																																																																											
1	196,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 332.000,00																																																																																																																																																																																																																											
1	211,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 380.000,00																																																																																																																																																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">DATOS TECNICOS</th> <th colspan="4">ACABADOS INTERIORES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ESTRUCTURA</td> <td>Hormigón</td> <td colspan="2">PISOS</td> <td colspan="2">PAREDES</td> <td colspan="2">CIELO RASO</td> </tr> <tr> <td>MAMPOSTERIAS</td> <td>Bloque</td> <td>AREA SOCIAL</td> <td>Piso flotante</td> <td colspan="2">Estucado y pintado</td> <td colspan="2">Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <th colspan="2">ACABADOS EXTERIORES</th> <td>AREA PRIVADA</td> <td>Alfombra</td> <td colspan="2">Estucado y pintado</td> <td colspan="2">Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <td>PISOS</td> <td>Cerámica</td> <td>COCINA</td> <td>Porcelanato</td> <td colspan="2">Cerámica</td> <td colspan="2">Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <td>PAREDES</td> <td>Pintura</td> <td>BAÑOS</td> <td>Cerámica</td> <td colspan="2">Cerámica</td> <td colspan="2">Estucado y pintado</td> </tr> <tr> <td>CUBIERTAS</td> <td>Hormigón</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>PUERTAS</td> <td>Madera</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>VENTANERIA</td> <td>Aluminio</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <th colspan="8">COMPLEMENTOS</th> </tr> <tr> <th colspan="2">RECREACION</th> <th colspan="2">SERVICIOS</th> <th colspan="2">SEGURIDAD</th> <th colspan="2">MUEBLES</th> </tr> <tr> <td>GIMNASIO</td> <td>Si</td> <td>Cisterna</td> <td>Si</td> <td>Conjunto Cerrado</td> <td>Si</td> <td>Closets</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>PISCINA</td> <td>No</td> <td>Generador</td> <td>Si</td> <td>Guardiania</td> <td>Si</td> <td>Cocina</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>SAUNA</td> <td>No</td> <td>Ascensores</td> <td>Si</td> <td>Intercomunicaciones</td> <td>Si</td> <td>Baños</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>TURCO</td> <td>No</td> <td>Estacionamientos visitas</td> <td>Si</td> <td>Alarmas</td> <td>Si</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>HIDROMASAJE</td> <td>No</td> <td colspan="2"></td> <td>Equipos Contra Incendios</td> <td>Si</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>CANCHAS CUBIERTAS</td> <td>No</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>CANCHAS AL AIRE LIBRE</td> <td>No</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>SALA COMUNAL</td> <td>Si</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>AREAS VERDES</td> <td>Si</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <th colspan="2">FINANCIAMIENTO</th> <th colspan="2">FORMA DE PAGO</th> <th colspan="4">PUBLICIDAD</th> </tr> <tr> <td>TIENE FINANCIAMIENTO</td> <td>BIESS</td> <td>CUOTA INICIAL</td> <td>30%</td> <td>ROTULO PROYECTO</td> <td>Si</td> <td>REVISTAS</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <td>COMPARTE FINANCIAMIENTO</td> <td>No</td> <td>RESERVA</td> <td>-</td> <td>PRENSA</td> <td>Si</td> <td>VALLAS</td> <td>No</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>DESCUENTO AL CONTADO</td> <td>-</td> <td>TELEVISION</td> <td>No</td> <td>VOLANTES</td> <td>No</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="2"></td> <td>RADIO</td> <td>No</td> <td>CORREO DIRECTO</td> <td>Si</td> </tr> <tr> <th colspan="2">ATENCION</th> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>SALA DE VENTAS</td> <td>No</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>VENEDORES</td> <td>No</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>UNIDAD MODELO</td> <td>No</td> <td colspan="6"></td> </tr> </tbody> </table>		DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES				ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS		PAREDES		CIELO RASO		MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	Estucado y pintado		Estucado y pintado		ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Alfombra	Estucado y pintado		Estucado y pintado		PISOS	Cerámica	COCINA	Porcelanato	Cerámica		Estucado y pintado		PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Cerámica		Estucado y pintado		CUBIERTAS	Hormigón							PUERTAS	Madera							VENTANERIA	Aluminio							COMPLEMENTOS								RECREACION		SERVICIOS		SEGURIDAD		MUEBLES		GIMNASIO	Si	Cisterna	Si	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si	PISCINA	No	Generador	Si	Guardiania	Si	Cocina	Si	SAUNA	No	Ascensores	Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si	TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si	Alarmas	Si			HIDROMASAJE	No			Equipos Contra Incendios	Si			CANCHAS CUBIERTAS	No							CANCHAS AL AIRE LIBRE	No							SALA COMUNAL	Si							AREAS VERDES	Si							FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO		PUBLICIDAD				TIENE FINANCIAMIENTO	BIESS	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	Si	COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	Si	VALLAS	No			DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No					RADIO	No	CORREO DIRECTO	Si	ATENCION								SALA DE VENTAS	No							VENEDORES	No							UNIDAD MODELO	No						
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES																																																																																																																																																																																																																																					
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS		PAREDES		CIELO RASO																																																																																																																																																																																																																																	
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	Estucado y pintado		Estucado y pintado																																																																																																																																																																																																																																	
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Alfombra	Estucado y pintado		Estucado y pintado																																																																																																																																																																																																																																	
PISOS	Cerámica	COCINA	Porcelanato	Cerámica		Estucado y pintado																																																																																																																																																																																																																																	
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Cerámica		Estucado y pintado																																																																																																																																																																																																																																	
CUBIERTAS	Hormigón																																																																																																																																																																																																																																						
PUERTAS	Madera																																																																																																																																																																																																																																						
VENTANERIA	Aluminio																																																																																																																																																																																																																																						
COMPLEMENTOS																																																																																																																																																																																																																																							
RECREACION		SERVICIOS		SEGURIDAD		MUEBLES																																																																																																																																																																																																																																	
GIMNASIO	Si	Cisterna	Si	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si																																																																																																																																																																																																																																
PISCINA	No	Generador	Si	Guardiania	Si	Cocina	Si																																																																																																																																																																																																																																
SAUNA	No	Ascensores	Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si																																																																																																																																																																																																																																
TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si	Alarmas	Si																																																																																																																																																																																																																																		
HIDROMASAJE	No			Equipos Contra Incendios	Si																																																																																																																																																																																																																																		
CANCHAS CUBIERTAS	No																																																																																																																																																																																																																																						
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No																																																																																																																																																																																																																																						
SALA COMUNAL	Si																																																																																																																																																																																																																																						
AREAS VERDES	Si																																																																																																																																																																																																																																						
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO		PUBLICIDAD																																																																																																																																																																																																																																			
TIENE FINANCIAMIENTO	BIESS	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	Si																																																																																																																																																																																																																																
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	Si	VALLAS	No																																																																																																																																																																																																																																
		DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No																																																																																																																																																																																																																																
				RADIO	No	CORREO DIRECTO	Si																																																																																																																																																																																																																																
ATENCION																																																																																																																																																																																																																																							
SALA DE VENTAS	No																																																																																																																																																																																																																																						
VENEDORES	No																																																																																																																																																																																																																																						
UNIDAD MODELO	No																																																																																																																																																																																																																																						

Ficha de la Competencia No. 8 - Edificio Zurich. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N°		9										
DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA										
NOMBRE	EDIFICIO BARRETO											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	La Paz											
DIRECCION	Manuel Barreto y La Coruña											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	9											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Santiago Guerra											
DISEÑO	ARCONTEC Arquitectos											
CONSTRUCCION	ARCONTEC Arquitectos											
VENDEDOR	Promotor Swastija											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	36											
SUPERFICIE PROMEDIO	130											
CANTIDAD DISPONIBLE	20											
PRECIO PROMEDIO	\$ 172.743,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.318,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
6	55,00	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	3	\$ 71.500,00
12	86,00	3	2,5	No	No	No	Si	No	1	Si	8	\$ 111.800,00
10	130,00	3	2,5	Si	No	No	Si	No	1	Si	5	\$ 169.000,00
8	180,00	4	3,5	Si	Si	No	Si	No	2	Si	4	\$ 243.000,00
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES										
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS										
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante									
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Piso flotante									
PISOS	Porcelanatp	COCINA	Porcelanato									
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica									
CUBIERTAS	Hormigón	PAREDES										
PUERTAS	Madera	Estucado y pintado										
VENTANERIA	Aluminio	CIELO RASO										
		Estucado y pintado										
		Estucado y pintado										
		Estucado y pintado										
		Estucado y pintado										
COMPLEMENTOS												
RECREACION		SERVICIOS										
GIMNASIO	Si	Cisterna	No									
PISCINA	No	Generador	Si									
SAUNA	No	Ascensores	Si									
TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si									
HIDROMASAJE	No	SEGURIDAD										
CANCHAS CUBIERTAS	No	Conjunto Cerrado										
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No	Guardianía										
SALA COMUNAL	Si	Intercomunicaciones										
AREAS VERDES	Si	Alarmas										
		Equipos Contra Incendios										
		MUEBLES										
		Closets										
		Cocina										
		Baños										
FINANCIAMIENTO												
TIENE FINANCIAMIENTO	No	FORMA DE PAGO										
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No	CUOTA INICIAL	20%									
		RESERVA	-									
		DESCUENTO AL CONTADO	-									
ATENCION												
SALA DE VENTAS	No	PUBLICIDAD										
VENEDORES	Si	ROTULO PROYECTO	Si									
UNIDAD MODELO	No	PRENSA	No									
		TELEVISION	No									
		RADIO	No									
		REVISTAS	Si									
		VALLAS	No									
		VOLANTES	No									
		CORREO DIRECTO	No									

Ficha de la Competencia No. 9 - Edificio Barreto. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N°		10										
DATOS DEL PROYECTO		FOTOGRAFÍA										
NOMBRE	AVALON											
ZONA	Centro Norte											
BARRIO	La Paz											
DIRECCION	Manuel Barreto y La Coruña											
DATOS URBANOS												
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos											
NUMERO DE PISOS	8											
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta											
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada											
DATOS EJECUTORES												
DESARROLLADOR	Guillermo Izurieta											
DISEÑO	Guillermo Izurieta											
CONSTRUCCION	Guillermo Izurieta											
VENDEDOR	Guillermo Izurieta											
RESUMEN												
CANTIDAD DE VIVIENDAS	40											
SUPERFICIE PROMEDIO	121											
CANTIDAD DISPONIBLE	25											
PRECIO PROMEDIO	\$ 180.651,00											
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.498,00											
DATOS OFERTA												
DEPARTAMENTOS												
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA
5	70,30	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	3	\$ 105.309,00
5	69,50	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	3	\$ 104.111,00
6	102,30	1	1	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 153.245,00
3	84,40	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 126.431,00
3	110,90	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 166.128,00
3	94,90	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	2	\$ 142.160,00
2	105,70	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 158.339,00
6	139,70	3	3	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 209.271,00
7	166,50	3	3,5	No	No	No	Si	No	1	Si	4	\$ 249.417,00
DATOS TECNICOS		ACABADOS INTERIORES										
ESTRUCTURA	Hormigón	PISOS	PAREDES	CIELO RASO								
MAMPOSTERIAS	Bloque	AREA SOCIAL	Piso flotante	Estucado y pintado								
ACABADOS EXTERIORES		AREA PRIVADA	Alfombra	Estucado y pintado								
PISOS	Cerámica	COCINA	Porcelanato	Cerámica								
PAREDES	Pintura	BAÑOS	Cerámica	Cerámica								
CUBIERTAS	Hormigón			Estucado y pintado								
PUERTAS	Madera											
VENTANERIA	Aluminio											
COMPLEMENTOS												
RECREACION		SERVICIOS		SEGURIDAD		MUEBLES						
GIMNASIO	Si	Cisterna	Si	Conjunto Cerrado	Si	Closets	Si					
PISCINA	No	Generador	Si	Guardiania	Si	Cocina	Si					
SAUNA	No	Ascensores	Si	Intercomunicaciones	Si	Baños	Si					
TURCO	No	Estacionamientos visitas	Si	Alarmas	Si							
HIDROMASAJE	No			Equipos Contra Incendios	Si							
CANCHAS CUBIERTAS	No											
CANCHAS AL AIRE LIBRE	Si											
SALA COMUNAL	Si											
AREAS VERDES	Si											
FINANCIAMIENTO		FORMA DE PAGO		PUBLICIDAD								
TIENE FINANCIAMIENTO	BIESS	CUOTA INICIAL	30%	ROTULO PROYECTO	Si	REVISTAS	No					
COMPORTE FINANCIAMIENTO	No	RESERVA	-	PRENSA	No	VALLAS	No					
		DESCUENTO AL CONTADO	-	TELEVISION	No	VOLANTES	No					
ATENCION				RADIO	No	CORREO DIRECTO	No					
SALA DE VENTAS	Si											
VENEDORES	Si											
UNIDAD MODELO	No											

Ficha de la Competencia No. 10 - Edificio Avalon. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

FICHA N°		11											
DATOS DEL PROYECTO				FOTOGRAFÍA									
NOMBRE	EDIFICIO MALTA												
ZONA	Centro Norte												
BARRIO	La Paz												
DIRECCION	Humbolt y La Coruña												
DATOS URBANOS													
TIPO DE VIVIENDA	Departamentos												
NUMERO DE PISOS	10												
ESTRATIFICACIÓN DE LA ZONA	Media Alta												
DEMOGRAFÍA DE LA ZONA	Consolidada												
DATOS EJECUTORES													
DESARROLLADOR	RFS Constructora												
DISEÑO	RFS Constructora												
CONSTRUCCION	RFS Constructora												
VENDEDOR	RFS Constructora												
RESUMEN													
CANTIDAD DE VIVIENDAS	27												
SUPERFICIE PROMEDIO	142												
CANTIDAD DISPONIBLE	18												
PRECIO PROMEDIO	\$ 226.534,00												
PRECIO PROMEDIO m2	\$ 1.600,00												
DATOS OFERTA													
DEPARTAMENTOS													
CANTIDAD	AREA M2	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTAR	ESTUDIO	CUARTO SERVICIO	BODEGA	DUPLEX	ESTACIONAM.	CUBIERTOS	DISPONIBLES	PRECIO VENTA	
1	66,70	1	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 106.720,00	
4	69,10	1	1,5	No	No	No	Si	No	1	Si	3	\$ 110.560,00	
2	74,80	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	0	\$ 119.680,00	
10	95,40	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	9	\$ 152.640,00	
1	110,10	2	2	No	No	No	Si	No	1	Si	1	\$ 176.160,00	
2	138,60	3	3	No	No	No	Si	No	2	Si	2	\$ 221.760,00	
4	139,20	3	3	No	No	No	Si	No	2	Si	2	\$ 222.720,00	
2	228,20	3	3,5	No	No	Si	Si	No	2	Si	0	\$ 365.120,00	
1	294,80	3	3,5	No	No	Si	Si	No	2	Si	0	\$ 471.680,00	
DATOS TECNICOS								ACABADOS INTERIORES					
ESTRUCTURA	Hormigón			PISOS				PAREDES		CIELO RASO			
MAMPOSTERIAS	Bloque			AREA SOCIAL	Piso flotante		Estucado y pintado		Estucado y pintado				
ACABADOS EXTERIORES				AREA PRIVADA	Piso flotante		Estucado y pintado		Estucado y pintado				
PISOS	Cerámica			COCINA	Porcelanato		Porcelanato		Estucado y pintado				
PAREDES	Pintura			BAÑOS	Cerámica		Cerámica		Estucado y pintado				
CUBIERTAS	Hormigón												
PUERTAS	Madera												
VENTANERIA	Aluminio												
COMPLEMENTOS													
RECREACION				SERVICIOS				SEGURIDAD		MUEBLES			
GIMNASIO	Si			Cisterna	Si		Conjunto Cerrado		Si	Closets	Si		
PISCINA	No			Generador	Si		Guardianía		Si	Cocina	Si		
SAUNA	No			Ascensores	Si		Intercomunicaciones		Si	Baños	Si		
TURCO	No			Estacionamientos visitas	Si		Alarmas		Si				
HIDROMASAJE	No							Equipos Contra Incendios		Si			
CANCHAS CUBIERTAS	No												
CANCHAS AL AIRE LIBRE	No												
SALA COMUNAL	Si												
AREAS VERDES	Si												
FINANCIAMIENTO				FORMA DE PAGO				PUBLICIDAD					
TIENE FINANCIAMIENTO	BIESS			CUOTA INICIAL	30%		ROTULO PROYECTO	Si		REVISTAS	Si		
COMPARTE FINANCIAMIENTO	No			RESERVA	-		PRENSA	Si		VALLAS	No		
				DESCUENTO AL CONTADO	-		TELEVISION	No		VOLANTES	No		
ATENCION								RADIO	No		CORREO DIRECTO	Si	
SALA DE VENTAS	Si												
VENEDORES	Si												
UNIDAD MODELO	No												

Ficha de la Competencia No. 11 - Edificio Malta. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

3.6 CUADRO DE RESUMEN

Con las fichas completas se realiza un cuadro resumen en el que se verá más claramente las tendencias del mercado en el sector:

#	NOMBRE PROYECTO	TOTALES		DISPONIBLES		SUPERFICIE PROMEDIO m ²	PRECIO DE VENTA PROMEDIO	PRECIO DE VENTA m ² PROMEDIO	FECHA DE INICIO	INDICE DE ABSORCION	
		UNIDADES	m ²	UNIDADES	m ²					Unid/mes	M2/mes
1	LAZULI PARK	28	1.512	21	1.132	54	\$ 71.752,00	\$ 1.327,00	jun-11	0,77	42,00
2	EDIFICIO FRAGO	20	1.786	11	1.031	93	\$ 102.578,00	\$ 1.100,00	mar-12	1,54	129,00
3	LENOX PLAZA	38	2.758	3	248	79	\$ 107.372,00	\$ 1.343,00	sep-10	0,77	60,00
4	EDIFICIO LUXXO	35	2.513	6	468	81	\$ 117.929,00	\$ 1.436,00	ene-11	0,44	28,00
5	BAIRES PARC	30	2.675	24	2.114	92	\$ 131.874,00	\$ 1.439,00	jun-12	2,17	203,00
6	TIRRENA	110	11.094	36	3.377	111	\$ 139.931,00	\$ 1.263,00	jun-06	1,01	48,00
7	EDIFICIO EL MENDOCINO	24	2.140	3	277	113	\$ 141.839,00	\$ 1.317,00	nov-10	0,11	25,00
8	EDIFICIO ZURICH	41	3.513	29	2.561	100	\$ 146.511,00	\$ 1.424,00	may-12	3,19	253,00
9	EDIFICIO BARRETO	36	4.102	20	2.223	130	\$ 172.743,00	\$ 1.318,00	ene-11	0,32	21,00
10	EDIFICIO AVALON	40	4.399	25	2.740	121	\$ 180.651,00	\$ 1.498,00	abr-12	3,15	348,00
11	EDIFICIO MALTA	27	3.142	18	1.798	142	\$ 226.534,00	\$ 1.600,00	oct-11	0,83	124,00
12	KOTNETTI	36	3.368	36	3.368	120	\$ 172.080,00	\$ 1.434,00	nov-12	0,00	0,00
	Promedio	39	3.584	19	1.778	103	\$ 142.649,50	\$ 1.374,92			
	Totales	465	43.002	232	21.337						

Cuadro No. 4 - Resumen Competencia. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

3.7 MATRIZ DE POSICIONAMIENTO

Con las visitas a los proyectos de la competencia se generó una matriz de posicionamiento en la cual se calificó las características de la competencia, especialmente las que el estudio de demanda consideraba clave. Se pondero los resultados y se obtuvo una calificación de los proyectos.

	UBICACIÓN	PROMOTOR	AVANCE FISICO	UNIDADES	M2 / U	SERV Y AREAS COMUNALES	INDICE ABSORCION	FINANCIAMIENTO	PUBLICIDAD	CALIFICACION PONDERADA
PONDERACION	40%	5%	8%	5%	20%	8%	3%	10%	3%	
1 LAZULI PARK	8	4	1	8	7	3	6	6	2	6
2 EDIFICIO FRAGO	8	4	7	8	7	3	9	8	1	7
3 LENOX PLAZA	9	4	9	9	7	6	6	8	4	8
4 EDIFICIO LUX XO	9	4	9	9	7	6	6	6	4	8
5 BAIRES PARC	9	10	5	8	8	7	9	8	10	8
6 TIRRENA	9	6	10	6	8	8	4	8	8	8
7 EDIFICIO EL MENDOCINO	9	5	3	8	8	4	4	8	2	7
8 EDIFICIO ZURICH	9	9	3	8	8	9	10	7	8	8
9 EDIFICIO BARRETO	8	3	1	8	10	3	6	8	1	7
10 EDIFICIO AVALON	9	9	1	8	10	3	10	8	7	8
11 EDIFICIO MALTA	9	9	9	8	9	5	6	8	1	8
12 KOTNETTI	9	5	1	8	9	7	1	8	5	8
Promedio	9	6	5	8	8	5	6	8	4	8

Cuadro No. 5 - Matriz de Posicionamiento. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

3.8 PERFIL DEL CLIENTE

Después del estudio realizado del mercado, oferta y demanda, finalmente podemos determinar el perfil del cliente al cual direccionaremos nuestro producto y concluir la viabilidad en términos de mercado de nuestro proyecto.

Tenemos así entonces que nuestro cliente es de nivel socioeconómico medio alto y alto que busca una unidad habitacional de tipología departamento en el centro norte de la ciudad, que tiene ingresos familiares de entre USD 3.000,00 y USD 6.500,00 mensuales con una capacidad de pago de cuotas de hasta el 30% de su ingreso neto.

PERFIL DEL CLIENTE	
NIVEL SOCIOECONOMICO	ALTO - MEDIO ALTO
TIPOLOGIA BUSCADA	DEPARTAMENTO
SECTOR DE PREFERENCIA	NORTE - CENTRO NORTE
NUCLEO FAMILIAR	2 A 4 MIEMBROS
INGRESOS FAMILIARES	\$6.500,00 - \$3.000,00
CAPACIDAD PAGO MENSUAL	\$1.950,00 - \$900,00

Cuadro No. 6 - Perfil del Cliente. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Raúl Jácome H.

3.9 CONCLUSIONES

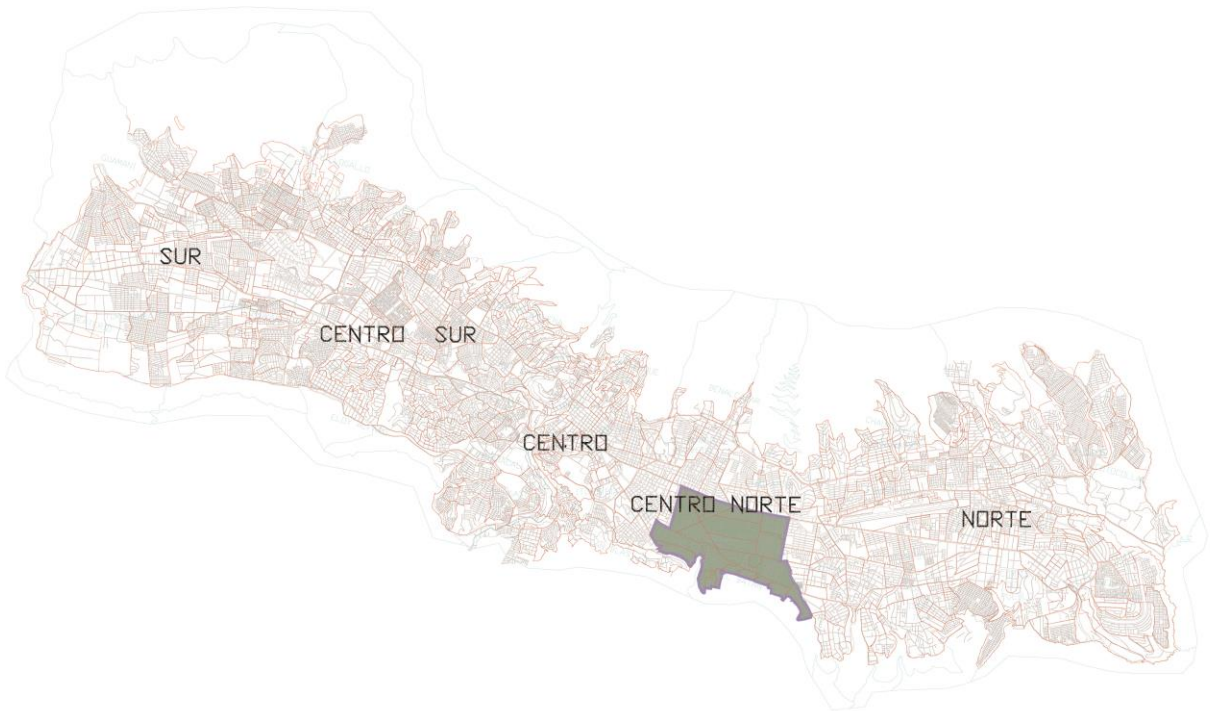
Concluido el análisis de oferta y demanda, se llega a la conclusión que el proyecto es viable en términos de mercado ya que el producto que se va a ofrecer se adapta a las características de lo que la demanda busca y va acorde a las ofertas de la competencia próxima.

Como recomendación se tiene que al tener las calificaciones ponderadas de igual valor que algunos proyectos de la competencia, es necesario dar un valor agregado al proyecto y así destacar del competidor. Valor agregado que puede ser dado en varias instancias, ya sea con un sobresaliente diseño arquitectónico o también en servicios ya sea de venta y post venta, que garanticen la adecuada venta y promoción del producto.

CAPÍTULO 4: LOCALIZACIÓN Y CONCEPCION ARQUITECTONICA

4.1 GENERALIDADES

La implantación del proyecto será en el sector Centro Norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Iñaquito, hacia el sur del parque de la Carolina. Este es el sector financiero y comercial de Quito por excelencia



Esquema No. 1 - Sector de Implantación. Elaborado por Raúl Jácome.

Fuente Revista EKOS.

4.2 LOCALIZACIÓN

El terreno escogido se al sur del parque de La Carolina en la calle Francisco Andrade Marín, entre la Avenida Eloy Alfaro y la Avenida Diego de Almagro. Como lo mencionábamos el proyecto se encuentra en una zona en la cual el cliente se encuentra cerca de cualquier servicio.

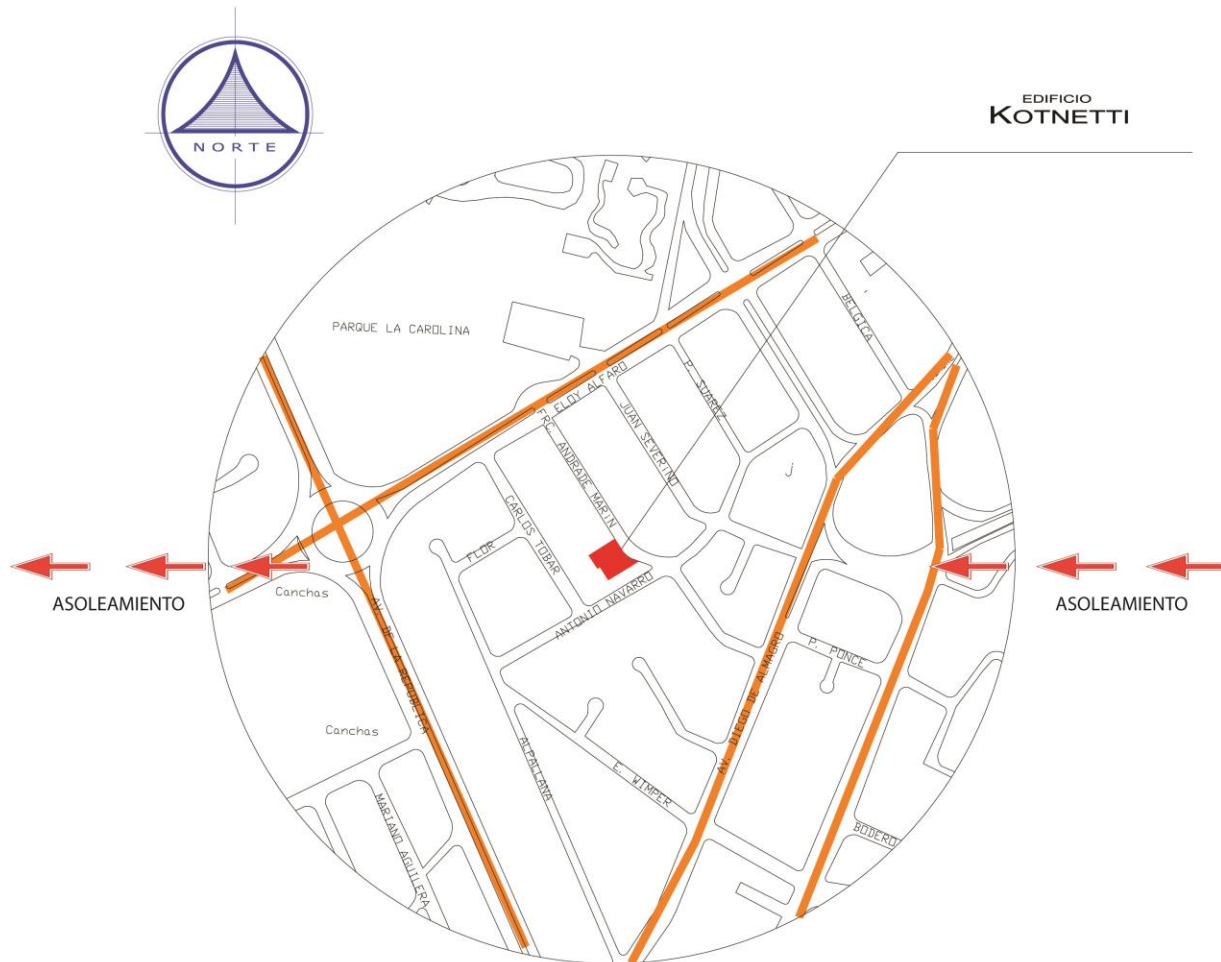


Esquema No. 2 - Parroquia Iñaquito Cliente. Elaborado por Raúl Jácome H.

La zona cuenta con varios centros comerciales, comercios, oficinas, centros de esparcimiento, instituciones financieras, centros religiosos y de culto, instituciones de salud, centros educativos, hoteles, instituciones públicas.

Además el sector cuenta con todos los servicios para brindar comodidad al usuario. Luz, agua potable y alcantarillado, recolección de basura, teléfono, televisión por cable, internet de alta velocidad.

4.3 TERRENO



Esquema No. 3 - Terreno. Elaborado por Raúl Jácome H.

El terreno posee un área de 918.49 m² y es de forma cuadrada casi regular. Limita al norte con otro edificio de departamentos, al sur con la calle Antonio Navarro, al este con la calle Francisco Andrade Marín, y al oeste con otro edificio de departamentos.

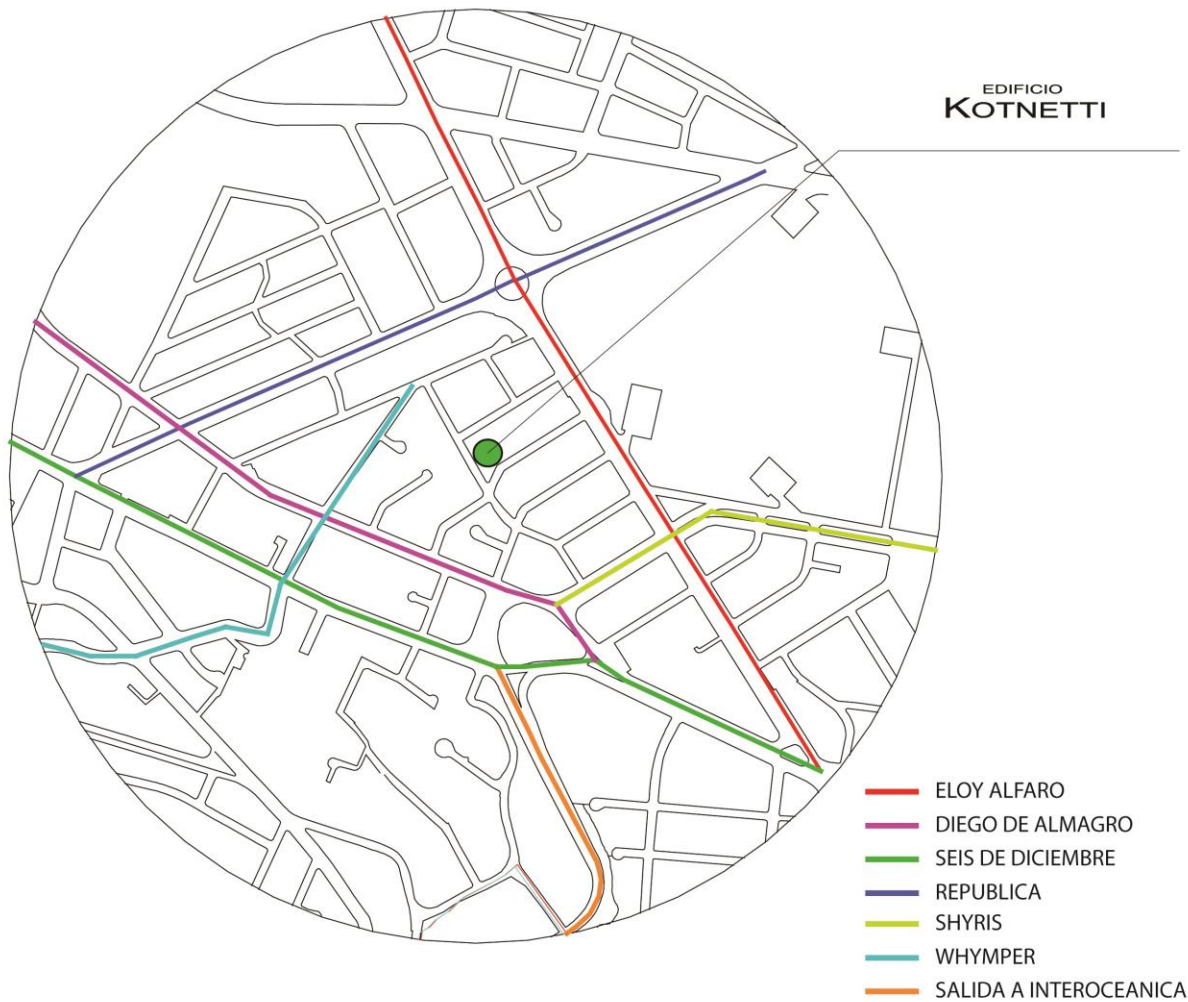
Debido a la dirección del asoleamiento el edificio puede aprovechar el frente y la fachada lateral derecha para iluminación natural en las mañanas y en la tarde las caras restantes.

4.4 TOPOGRAFÍA Y SUELO

La topografía del terreno no constituye ningún inconveniente ni reto alguno para el proyecto debido a que es plano. En cuanto al tipo de suelo, el sector de La Carolina es caracterizado por su nivel freático y esto hace que se considere las medidas necesarias para manejar el agua al momento de cimentar y también al momento de evacuar las aguas del edificio.

4.5 ACCESOS Y VÍAS

El proyecto tiene vías de acceso y salida mediante arterias principales de la ciudad. El cliente puede movilizarse a cualquier servicio a través de las avenidas, Eloy Alfaro, Seis de Diciembre, Diego de Almagro, Shyris, Amazonas, República. También el proyecto se encuentra próximo al túnel Guayasamín por el cual puede ir a cualquier valle en corto tiempo sin necesidad de atravesar la ciudad.



Esquema No. 4 - Vías Principales. Elaborado por Raúl Jácome H.

4.6 ENTORNO PRÓXIMO

El entorno próximo inmediato del proyecto, es decir las manzanas aledañas, lo conforman edificios de departamentos y edificios de oficinas, en una mezcla entre edificios nuevos y edificios de relativa edad pero que se conservan en óptimas condiciones, lo cual da al barrio un ambiente agradable y atractivo al consumidor.

4.7 COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

El proyecto KOTNETTI está conformado por un edificio de diseño moderno ubicado en un sector exclusivo de la ciudad.



Imagen No. 1 - Render Exterior. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

El proyecto consta de 8 pisos y 3 subsuelos en los que se distribuyen 34 departamentos que van desde 70m² a 140m², además de dos locales comerciales de 60m² y 176m².

Existen tres plantas tipo principales sobre las cuales se desarrolla el diseño y distribución:

La primera es el "Nivel Tipo"

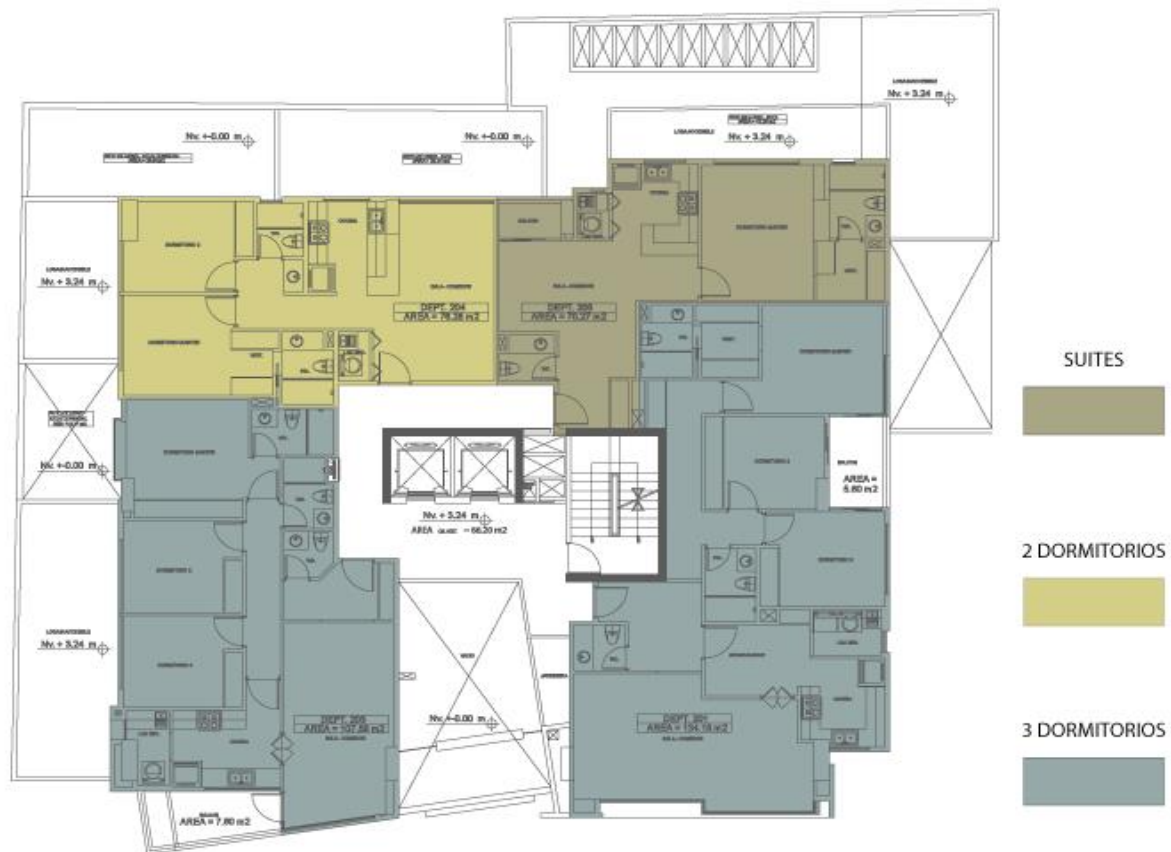


Esquema No. 5 - Planta Tipo. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

Es cual de aplica a los niveles +6.48, +9.72, +12.96, +16.02, +19.44 y +22.68. En este nivel tipo se implantan 5 unidades habitacionales distribuidas en 2 suites, 1 departamento de dos dormitorios y 2 departamentos de tres dormitorios.

La segunda es el la planta nivel +3.24, en la cual se distribuyen 4 unidades habitacionales a razón de 1 suite, 1 departamento de dos dormitorios y 2 departamentos de tres dormitorios.



Esquema No. 6 - Planta Segundo Piso. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

En este nivel cabe recalcar que en el diseño se sacrificó el área de una suite para crear una doble altura que resalte al lobby de ingreso y así crear un espacio atractivo en la planta baja específicamente en el área de acceso.

Por último en la planta baja nivel +/- 0.00 están distribuidos los dos locales comerciales, 1 suite.



Esquema No. 7 - Planta Baja. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

Resumiendo las áreas comerciables del proyecto tenemos:

UNIDAD VENDIBLE	CODIGO	AREA	CANTIDAD	UBICACIÓN
DEPARTAMENTO TIPO 0	D0	64,62	1	N +/- 0,00
DEPARTAMENTO TIPO 1	D1	134,18	7	N +3,24 / +6,48 / +9,72 / +12,96 / +16,02 / +19,44 / +22,68
DEPARTAMENTO TIPO 2	D2	81,83	3	N +6,48 / +12,96 / +19,44
DEPARTAMENTO TIPO 3	D3	107,59	7	N +3,24 / +6,48 / +9,72 / +12,96 / +16,02 / +19,44 / +22,68
DEPARTAMENTO TIPO 4	D4	76,28	7	N +3,24 / +6,48 / +9,72 / +12,96 / +16,02 / +19,44 / +22,68
DEPARTAMENTO TIPO 5	D5	70,27	7	N +3,24 / +6,48 / +9,72 / +12,96 / +16,02 / +19,44 / +22,68
LOCAL COMERCIAL TIPO 1	C1	176,32	1	N +/- 0,00
LOCAL COMERCIAL TIPO 2	C2	60,05	1	N +/- 0,00
ESTACIONAMIENTOS	E	1.069,18	71	SUBSUELOS
BODEGAS	B	220,47	38	SUBSUELOS

Cuadro No. 7 - Áreas Comerciables. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

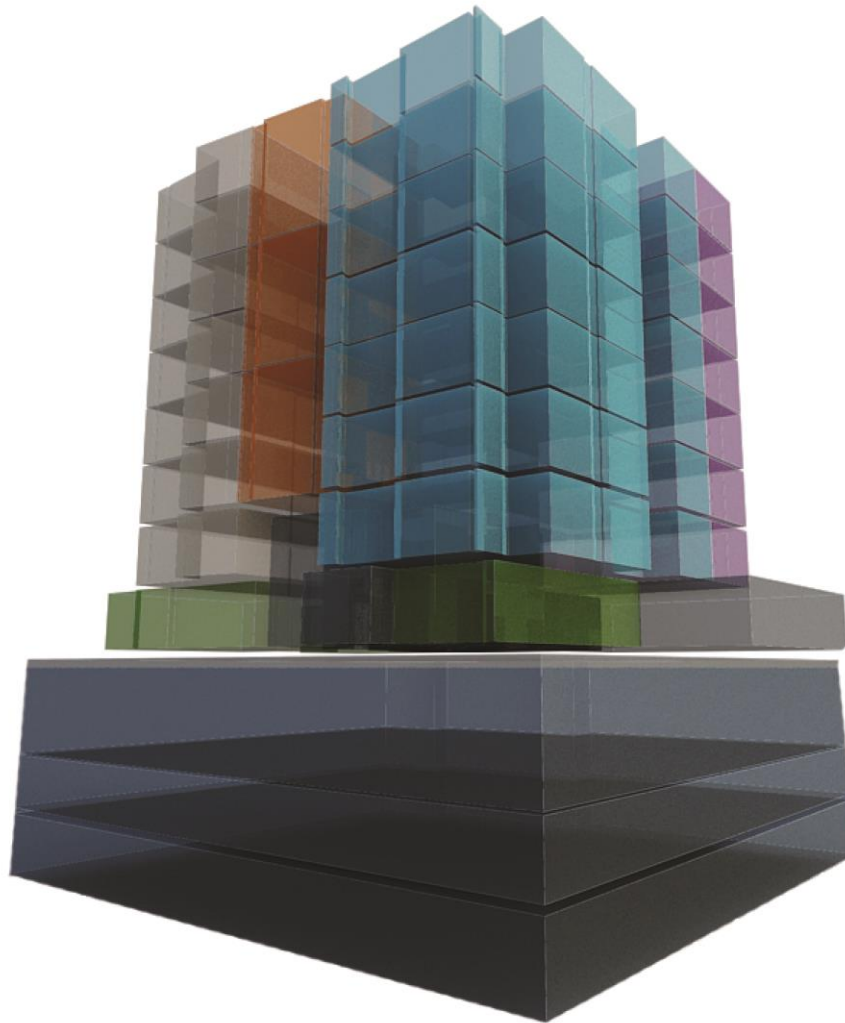
En cuanto a los servicios, áreas comunales y recreativas el proyecto cuenta con:

SERVICIO	CANTIDAD	UBICACIÓN
RECREATIVO		
AREA RECREATIVA CUBIERTA	1	N +/- 0,00
PISCINA	1	N +/- 0,00
SAUNA	1	N +/- 0,00
TURCO	1	N +/- 0,00
SALON COMUNAL	1	N + 28,98
AREA RECREATIVA ABIERTA	1	N + 28,98
SERVICIOS		
GUARDIANIA	1	N +/- 0,00
SISTEMA DE ACCESOS INTELIGENTE	1	N +/- 0,00
GAS CENTRALIZADO	1	SUBSUELOS
ASCENSORES	2	SUBSUELOS

Cuadro No. 8 - Servicios y Áreas Comunales. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos

La distribución espacial está resumida en el siguiente diagrama que nos muestra la ubicación de cada elemento:



Esquema No. 8 - Diagrama de Distribución. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

La distribución interna de cada tipo de departamento se resumen en el siguiente cuadro:

UNIDAD VENDIBLE	CODIGO	AREA	DORMITORIOS	SALA COMEDOR	COCINA	BAÑOS	1/2 BAÑO	AREA DE LAVADO
DEPARTAMENTO TIPO 0	D0	64,62	1	UNIFICADOS	AMERICANA	1	1	SI
DEPARTAMENTO TIPO 1	D1	134,18	3	UNIFICADOS	CERRADA	2	1	SI
DEPARTAMENTO TIPO 2	D2	81,83	1	UNIFICADOS	AMERICANA	1	1	SI
DEPARTAMENTO TIPO 3	D3	107,59	3	UNIFICADOS	CERRADA	2	1	SI
DEPARTAMENTO TIPO 4	D4	76,28	2	UNIFICADOS	AMERICANA	2	0	SI
DEPARTAMENTO TIPO 5	D5	70,27	1	UNIFICADOS	AMERICANA	1	1	SI
LOCAL COMERCIAL TIPO 1	C1	176,32	N/A	N/A	N/A	0	4	N/A
LOCAL COMERCIAL TIPO 2	C2	60,05	N/A	N/A	N/A	0	1	N/A

Cuadro No. 9 - Distribución Interna. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

4.7.1 TIPOLOGÍAS DE DEPARTAMENTOS

Como se aprecia en el cuadro anterior el edificio KOTNETTI se compone de 6 tipos de departamento que van desde aquellos con un solo dormitorio hasta los que poseen tres, la distribución arquitectónica se muestra claramente en las siguientes plantas de venta:



Imagen No. 2 - Planta de Venta D0. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 3- Planta de Venta D1. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 4- Planta de Venta D2/PB. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 5- Planta de Venta D2/PA. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 6- Planta de Venta D3. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 7- Planta de Venta D4. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 8- Planta de Venta D5. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

4.7.2 AREAS BRUTA vs AREAS UTILES vs AREAS VENDIBLES

En el análisis de la relación del área bruta debe tomarse en cuenta la comparación no solo del área útil vs área no computable sino que necesariamente para entender la rentabilidad del proyecto se debe comparar la relación entre área vendible y no vendible ya que esta relación será la que definirá la viabilidad del proyecto. Teniendo en consideración que el AREA BRUTA en este caso es de **7.013,59 m²** tenemos que:

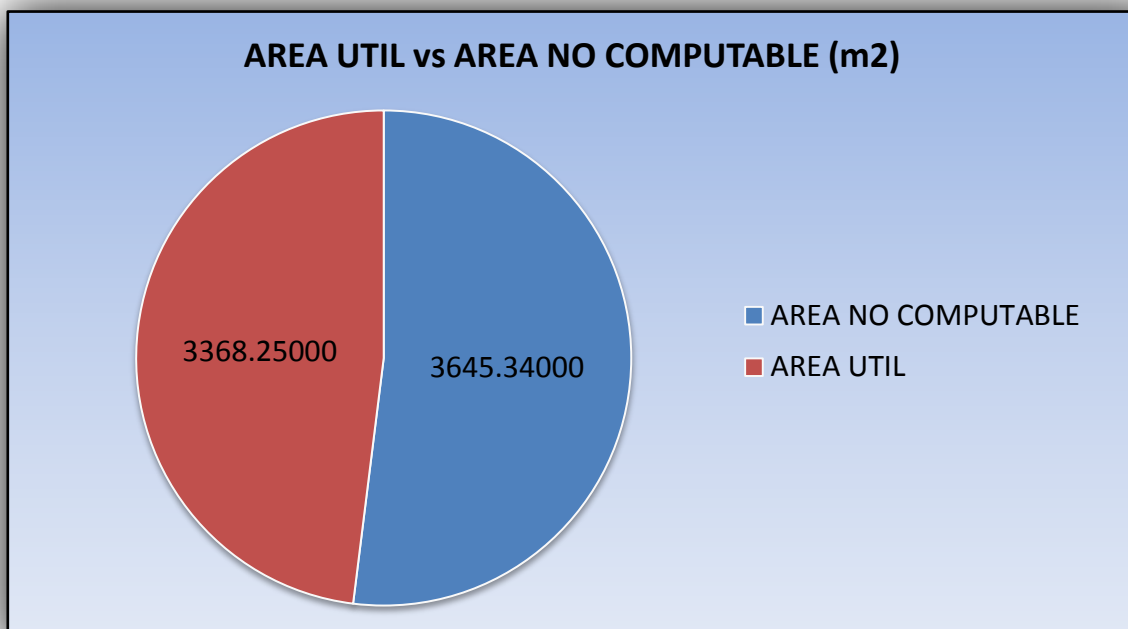


Gráfico No. 16 - Área Útil vs Área No Computable. Elaborado por Raúl Jácome H.

Claramente se evidencia en el gráfico que el área no computable es mayor que el área útil del proyecto en porcentajes de 51,98% y 48,02% respectivamente.

Mas, hay que tener claro que esta proporción aplicada a trámites legales y procesos municipales, y no tiene nada que ver con la relación del total de porcentaje de área de proyecto que se puede comercializar. Para saber cómo está esta relación debemos hacer la comparación del área vendible y no vendible, así tenemos:

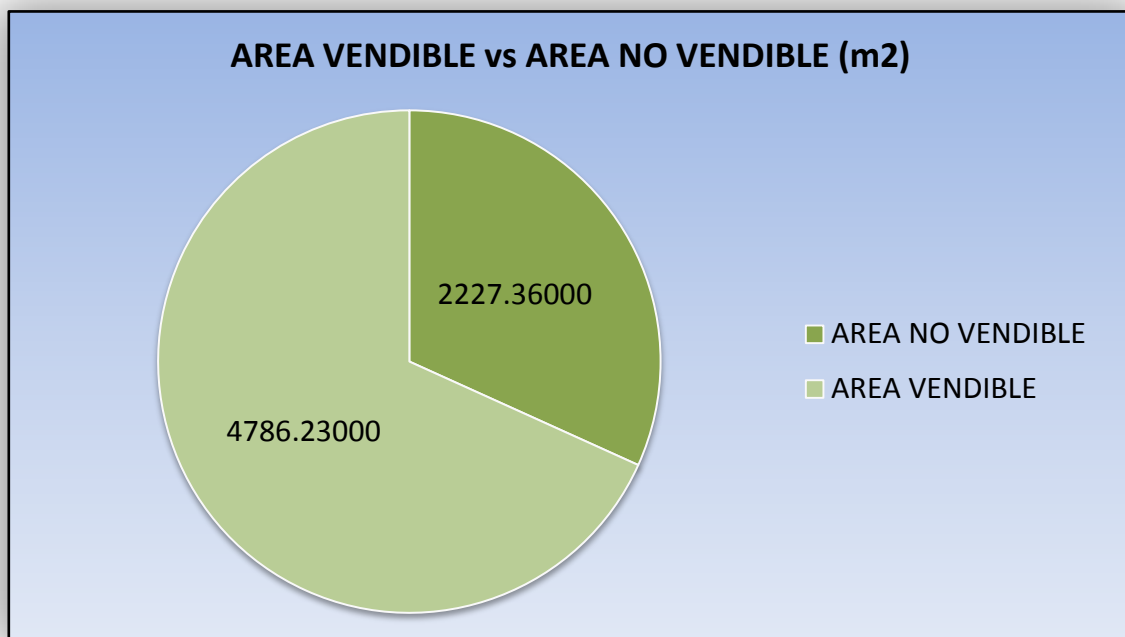


Gráfico No. 17 - Área Vendible vs Área No Vendible. Elaborado por Raúl Jácome H.

En esta comparación el gráfico nos indica que la relación entre área vendible y no vendible es de 68,24% contra 31,76%. Considerablemente más marcada la diferenciación de áreas que en cuadro anterior.

Aunque hay que tomar en cuenta que todos los elementos que conforman el área vendible no tienen el mismo precio comerciable, es decir, aun cuando las áreas vendibles están conformadas por los departamentos, locales comerciales,

estacionamientos, bodegas, jardines y patios exclusivos y balcones; no todos tienen el mismo precio de venta por lo que hay que evaluar la proporción de cada uno de estos elementos en el área vendible total. Entonces tenemos:

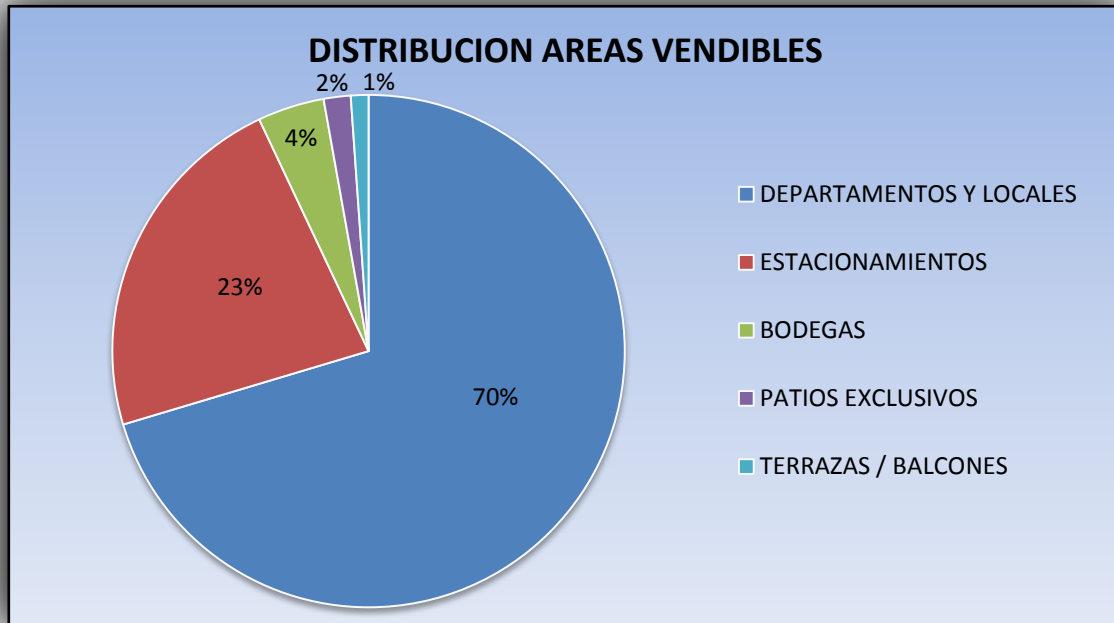


Gráfico No. 18 - Distribución de Áreas Vendibles. Elaborado por Raúl Jácome H.

Observamos en el pie chart que la proporción mayor de áreas vendibles la tienen los departamentos y locales comerciales y en segundo lugar los estacionamientos, seguidos por las bodegas y en ya una menor proporción los patios y terrazas exclusivos. Ya teniendo esto el promotor deberá evaluar con que precios comercializara cada elemento para que el proyecto tenga la rentabilidad esperada.

4.7.3 COEFICIENTES DE OCUPACION.

La implantación del proyecto será en el sector Centro Norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Iñaquito. Este es el sector financiero y comercial de Quito por excelencia. Los datos generales que determinaron el diseño del proyecto se resumen a continuación

DATOS GENERALES			
NOMBRE DEL PROPIETARIO:	ING. PABLO IZQUIERDO	C.I. :	0300530300
CLAVE CATASTRAL:	10805 05 015 000	NUMERO DE PREDIO:	3528777
IRM NUMERO:	437568	FECHA IRM:	27/02/2013
ZONA ADMINISTRATIVA:	NORTE	PARROQUIA:	IÑAQUITO
AREA DEL TERRENO SEGU IRM:	918,5 M2	CALLE:	FCO ANDRADE MARIN
ZONIFICACION:	A21(A608-50)	COS P.B. :	50%
USO PRINCIPAL	(R3) RESID. ALTA DENS.	COS TOTAL:	400%

Cuadro No. 10 - Datos Generales IRM. Elaborado por Raúl Jácome H.

Teniendo ya los datos generales de la zonificación y los datos del proyectos se puede realizar un análisis comparativo de los coeficientes de ocupación.

En el siguiente gráfico se apreciará tanto el COS PB permitido por normativa y el COS PB ejecutado. Y se observará que el proyecto en planta baja pudo haber sido aprovechado en un 17% más, que equivale a 158,25 m2 de área útil potencialmente vendible

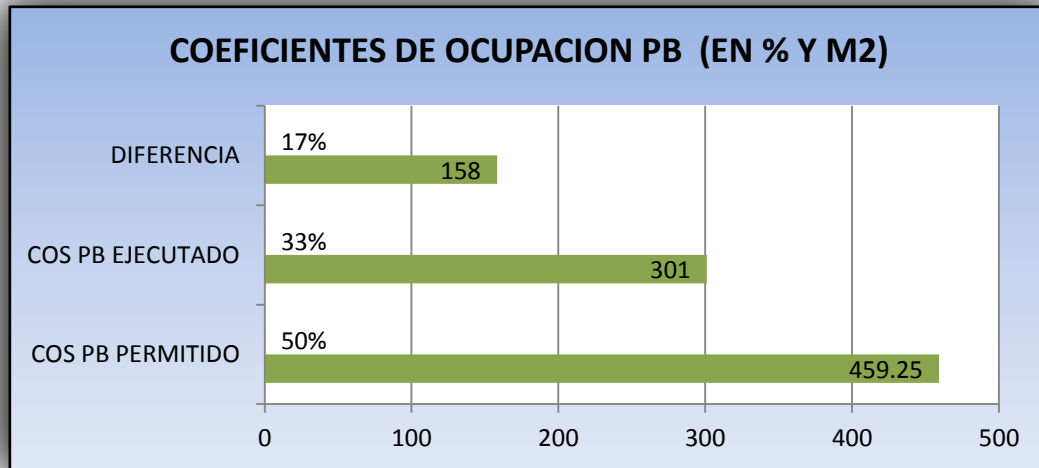


Gráfico No. 19 - Análisis COS PB. Elaborado por Raúl Jácome H.

En cuanto al COS TOTAL del proyecto tenemos que al igual que con el COS PB, tiene una diferencia entre lo permitido y lo ejecutado de alrededor del 33% que equivale a 305,71 m² de área útil pudo ser proyectada y distribuida en los 8 niveles.

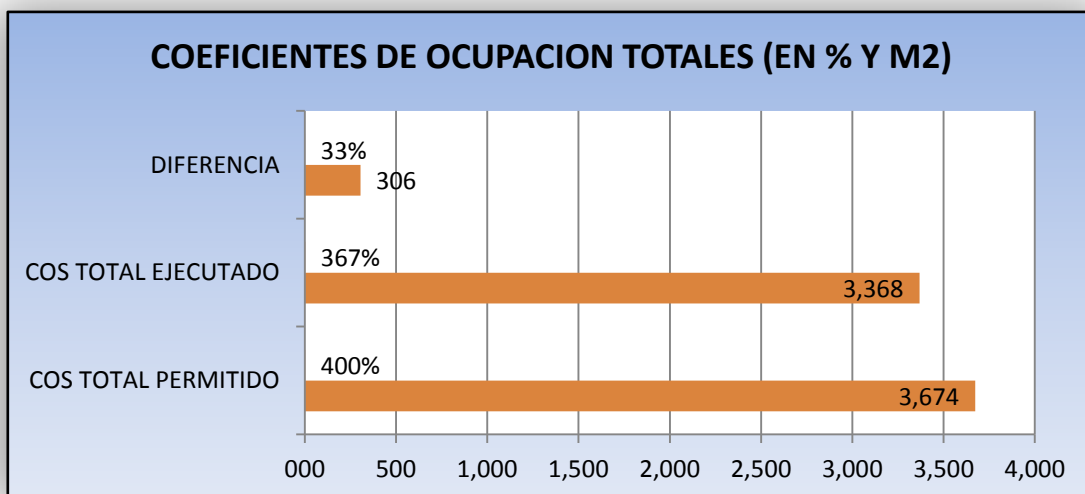


Gráfico No. 20 - Análisis COS TOTAL. Elaborado por Raúl Jácome H.

4.7.4 RELACIONES DE OCUPACION POR AREAS.

Una relación importante en los proyectos inmobiliarios es la que existe entre la cantidad de área asignada en el proyecto cada elemento. Obviamente la mayor área estará destinada a los elementos comerciables.

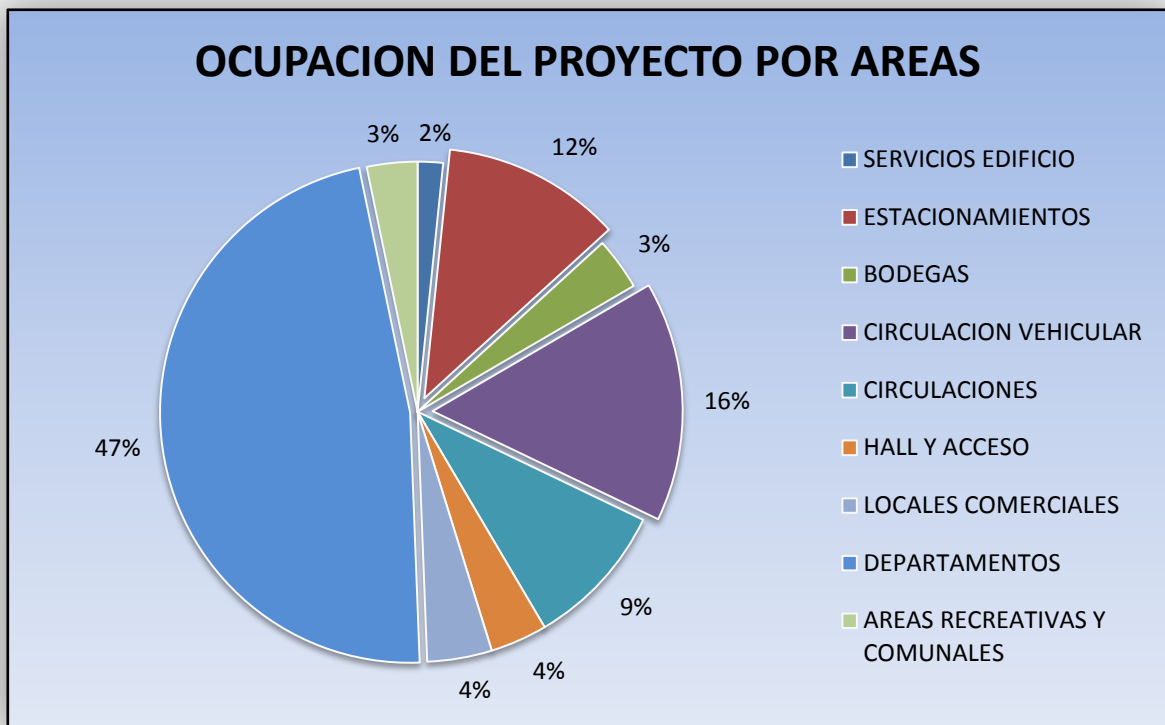


Gráfico No. 21 - Ocupación del Terreno por Áreas. Elaborado por Raúl Jácome H.

Nuestro caso no es la excepción y son los departamentos que sumados a los locales comerciales ocupan el 51% del área total del proyecto. Le siguen en área de ocupación la circulación vehicular y los estacionamientos que sumados llegan a ocupar el 28% del proyecto. Esto se debe a que existen tres niveles de subsuelos y

una cantidad mayor de estacionamientos que la que ofrecen los proyectos similares de la competencia.

Si no tomamos en cuenta estas dos áreas podemos ver como la relación de ocupación de los departamentos y locales comerciales aumenta.

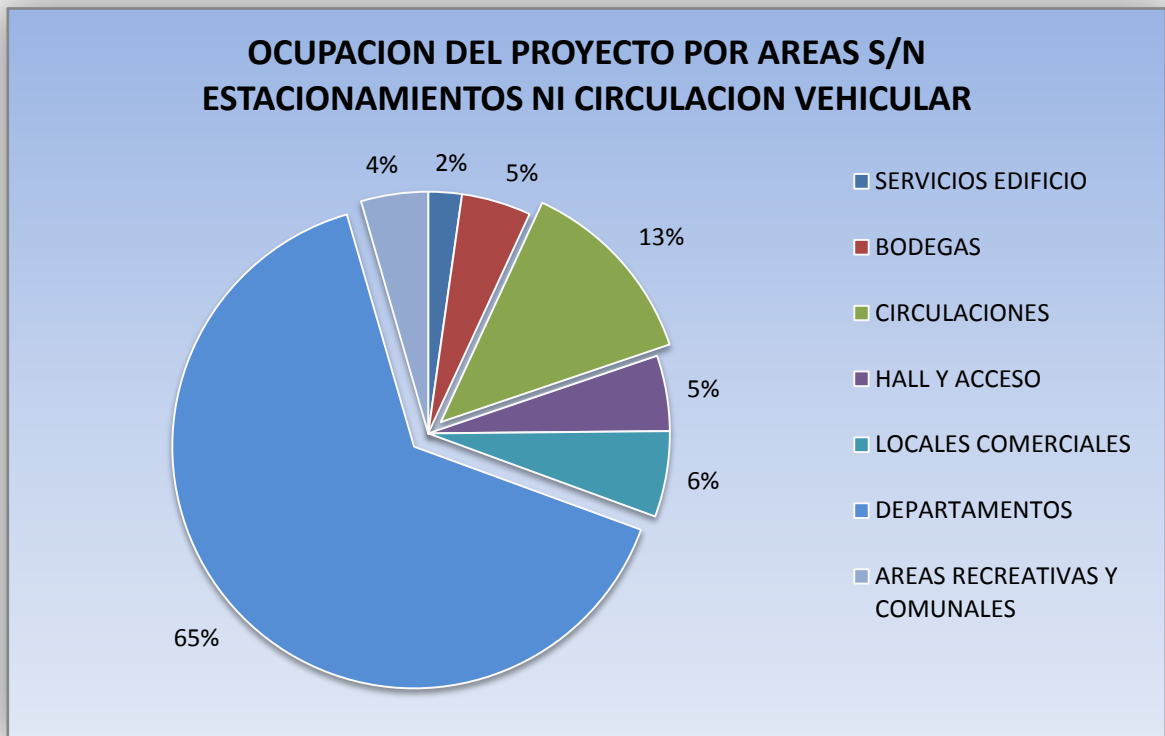


Gráfico No. 22 - Ocupación del Terreno por Áreas 2. Elaborado por Raúl Jácome H.

Esto nos puede muestra cómo influyen los subsuelos en un proyecto inmobiliario, en este proyecto en particular la decisión de aumentar el número de parqueaderos, 2,18 plazas por cada departamento y local comercial, a la vez que da más comodidad al usuario también ocasiona el aumento un subsuelo más al proyecto.

4.7.5 ESTILO ARQUITECTONICO Y CRITERIOS DE DISEÑO

El estilo aplicado en este edificio es moderno en el que la volumetría y las líneas rectas resaltan y juegan con espacios sobresalientes, esto sumado a los materiales usados, da como resultado un edificio que destacará de los edificios alrededor, los que pecan de ser cajas ortogonales o sandwiches de pisos.



Imagen No. 9 - Render Exterior 1. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 10 - Render Exterior 2. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

Se nota un claro trabajo en todas las fachadas del edificio y no solo en la fachada frontal que es uno de los errores más comunes en diseño de esta tipología de edificaciones que se deriva de la optimización del área constructiva de la zonificación. Y como se mencionaba en el subcapítulo de coeficientes, esta posible "utilidad" se sacrificó a favor de la estética y formalidad del proyecto.

Un amplio hall de entrada y un lobby a doble altura, precedidos por grandes jardineras marcan el ingreso al complejo. Aquí se tomó otra decisión a favor de la atractiva del edificio que fue la de eliminar el área destinada a un departamento en el primer piso para que la planta baja contara con esta doble altura.



Imagen No. 11- Render Lobby e Ingreso. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

A lo antes mencionado lo complementan el uso de materiales llamativos y naturales como la piedra para exteriores, porcelanatos para pisos interiores, las paredes en todos los casos son estucadas y pintadas. El uso del metal también se encuentra presente en las mamparas y ventanas de aluminio y vidrio.



Imagen No. 12 - Render Sala Comedor. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Imagen No. 13 - Render Sala Comedor. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

Los espacios interiores por su parte continúan con la idea general y tienen materiales y acabados de primera línea que van acorde al target escogido. El uso del "piso de ingeniería", un nuevo material, en conjunción con el porcelanato importado, dan como resultado espacios estéticamente bien concebidos.

4.8 CONCLUSIONES

El proyecto se implantará en una de las zonas de mayor plusvalía de Quito, cerca del centro financiero y comercial de la ciudad. A esto se suma la estratégica localización del terreno que está a pocos metros de la salida hacia los valles por la vía Interoceánica, lo que otorga un valor agregado al proyecto en cuanto a vías de acceso y salida de la ciudad; evitando uno de los mayores problemas de la capital, el tráfico.

En cuanto al cumplimiento de ordenanzas y manejo de áreas, se determina que el proyectista aprovecho al máximo los coeficientes de ocupación lo cual se traducirá en maximización de aprovechamiento del terreno.

Se destaca el tipo de arquitectura que se concibió al ser estéticamente agradable aporta el valor agregado que el promotor quería dar a su proyecto. Ayudará también a que el proyecto destaque de la competencia que ofrece un producto funcionalmente similar.



Imagen No. 14 - Render Exterior 3. Elaborado por Alejandro Samaniego W.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

CAPÍTULO 5: EVALUACION DE COSTOS DEL PROYECTO Y PLANIFICACION

5.1 GENERALIDADES

En el siguiente capítulo se evaluarán todos los costos referentes al proyecto inmobiliario. Se analizarán tanto el costo del terreno, los costos directos en relación a las áreas y los costos indirectos en relación al tiempo o plazos.

5.2 METODOLOGÍA

El presupuesto total del proyecto se actualizó a junio de 2013 así como su cronograma de avance físico e inversión. Y se lo estructuró basado en los tres grandes capítulos 1. Costo de Terreno; 2. Costos Directos y 3. Costos Indirectos.

5.3 COSTO DEL TERRENO

El costo total del terreno fue de USD. 771.540,00 que en relación a su área se obtiene un valor de USD 840,00/m².

Para determinar un valor real del terreno se realizó el cálculo del costo por método residual comparándolo con el mercado del sector.

En este proceso se tomará en cuenta el área del terreno, las regulaciones municipales, las áreas vendibles en relación al precio por m² del sector, el factor Alpha y el precio máximo de venta del proyecto.

Entonces tenemos que:

DATOS SEGÚN REGULACION	
AREA DEL TERRENO	918,15
COS PB	50%
COS TOTAL	400%
COS TOTAL	8,00

Cuadro No. 11 - Regulación Terreno. Elaborado por Raúl Jácome H.

Con estos datos podemos estimar un área vendible del proyecto relacionada con el precio promedio en el sector (dato obtenido del estudio de la oferta) y así determinaremos el valor del proyecto que se multiplicara por el factor Alpha que nos muestra la incidencia del precio del terreno en el total del proyecto en el sector. Esto nos dará como resultado el precio máximo por metro cuadrado de terreno.

AREA TERRENO	COS PB	# PISOS	AREA UTIL ESTIMADA	PRECIO PROMEDIO	VALOR DEL PROYECTO
918,15	50%	8	3.672,60	S/. 1.369,55	S/. 5.029.809,33
ALPHA			VALOR DEL TERRENO		VALOR / M2 TERRENO
16%			S/. 804.769,49		S/. 876,51

Cuadro No. 12 - Valor del Terreno. Elaborado por Raúl Jácome H.

Así obtuvimos un valor de USD 876,51 por m² que es el precio máximo por m² de terreno que el proyecto soportará sin perjudicar su viabilidad económica.

5.4 COSTOS DIRECTOS

Tomaremos a los costos directos a todos los que intervienen en la construcción de la obra de manera directa.

RUBRO	DESCRIPCION	U	CANTIDAD	P.UNIT	P.TOTAL	INCIDENCI A
A	OBRAS PRELIMINARES					
001	CERRAMIENTO PROVISIONAL h=2.5	m	33,13	15,76	522,13	0,02%
002	INSTALACION PROVISIONAL AGUA POTABLE	u	1,00	317,23	317,23	0,01%
	SUBTOTAL				839,36	0,02%
B	MOVIMIENTO DE TIERRAS					
003	LIMPIEZA DEL TERRENO	m2	918,49	0,93	854,20	0,02%
004	REPLANTEO Y NIVELACION PARA EDIFICACIONES	m2	714,59	1,54	1.100,47	0,03%
005	DESBANQUE Y NIVELACION A MANO	m3	14,65	8,88	130,09	0,00%
006	EXCAVACION A MAQUINA	m3	8.339,02	5,47	45.614,44	1,31%
007	RELLENO COMPACTADO CON MATERIAL DE MEJORAMIENTO: LASTRE /PLANCHA COMPACTADORA/RODILLO/EXCAVADORA 320	m3	174,67	24,46	4.272,43	0,12%
008	RELLENO COMPACTADO SUELO NATURAL	m3	342,92	6,73	2.307,85	0,07%
009	DESALOJO VOLQUETA TIERRA/ESCOMBROS-EXCAVADORA-VOLQUETA	m3	10.006,82	2,74	27.418,69	0,79%
010	DESALOJO MANUAL TIERRA ESCOMBROS	m3	21,68	4,54	98,43	0,00%
	SUBTOTAL				81.796,59	2,36%
C	ESTRUCTURA					
011	REPLANTILLO H.S.180 Kg/cm2(PLASTIFICANTE, RETARDANTE)	m3	14,56	106,03	1.543,80	0,04%
012	HORMIGON SIMPLE EN PLINTOS fc=240 Kg/cm2	m3	58,22	174,98	10.187,34	0,29%
013	HORMIGON CICLOPEO 40% PIEDRA(210 Kg/cm2)	m3	41,37	212,37	8.785,75	0,25%
014	HORMIGON EN CADENAS fc= 280Kg/cm2	m3	26,48	280,54	7.428,70	0,21%
015	HORMIGON EN COLUMNAS fc=280Kg/cm2	m3	263,59	308,56	81.333,33	2,34%
016	HORMIGON EN DIAFRAGMAS fc=280Kg/cm3	m3	227,58	307,44	69.967,20	2,02%
017	HORMIGON EN VIGAS fc=280 Kg/cm2	m3	177,05	322,92	57.172,99	1,65%
018	HORMIGON EN ESCALERAS fc=240 Kg/cm2	m3	22,25	306,92	6.828,97	0,20%
019	HORMIGON EN RIOSTRAS fc=240 Kg/cm2	m3	9,40	231,95	2.180,33	0,06%
020	HORMIGON EN LOSAS fc=280 Kg/cm2	m3	1.562,39	346,23	540.946,29	15,58%
021	HORMIGON EN MUROS fc= 240 Kg/cm2	m3	320,33	222,96	71.420,78	2,06%
022	ANCLAJES	u	188,00	241,20	45.345,60	1,31%
023	DINTEL fc=210 Kg/cm2	m	316,47	11,92	3.772,32	0,11%
024	BLOQUE DE ALIVIANAMIENTO 15x20x40 TIMBRADO+ESTIBAJE	u	20.734,00	0,68	14.099,12	0,41%
025	ACERO DE REFUERZO 8-20 mm (CON ALAMBRE GALVANIZADO No. 18).	Kg	335.958,50	1,80	604.725,30	17,42%
026	MALLA ELECTROSOLDADA5.5X15	m2	6.313,77	4,87	30.748,06	0,89%
	SUBTOTAL				1.556.485,86	44,83%
D	MAMPOSTERIA					
027	MAMPOSTERIA DE BLOQUE PENSADO 20X20X40 cm	m2	481,93	13,85	6.674,73	0,19%
028	MAMPOSTERIA DE BLOQUE PENSADO 15X20X40 cm	m2	2.659,84	12,95	34.444,93	0,99%
029	MAMPOSTERIA DE BLOQUE PENSADO 10X20X40 cm	m2	3.213,69	11,96	38.435,73	1,11%

030	POZO REVISION INSTALACIONES ELECTRICAS	u	2,00	183,50	367,00	0,01%
031	CAJA DE REVISION	u	6,00	49,56	297,36	0,01%
	SUBTOTAL				80.219,75	2,31%
E	ENLUCIDOS					
032	ENLUCIDO DE FAJAS Y FILOS-MENORES A 20CM	m	1.595,09	2,23	3.557,05	0,10%
033	ENLUCIDO VERTICAL	m2	12.805,62	7,61	97.450,77	2,81%
034	ENLUCIDO HORIZONTAL	m2	59,56	8,79	523,53	0,02%
035	MASILLADO DE LOSA CON IMPERMEABILIZANTE. MORTERO 1:3	m2	501,99	7,41	3.719,75	0,11%
036	MEDIAS CAÑAS	m	752,88	2,47	1.859,61	0,05%
037	PORCELANATO PARA PAREDES	m2	1.420,95	49,37	70.152,30	2,02%
038	CERAMICA EN CISTERNA Y PISCINA	m2	176,01	26,21	4.613,22	0,13%
	SUBTOTAL				181.876,23	5,24%
F	PISOS					
039	HORMIGON EN CONTRAPISO fc=210Kg/cm2 e=10cm, MEJORAMIENTO e=15cm	m2	821,64	17,86	14.674,49	0,42%
040	MASILLADO Y ALISADO DE PISOS + ENDURECEDOR	m2	5.811,78	7,67	44.576,35	1,28%
041	ACERA H.S. 210 Kg/cm2, e=10 cm, PIEDRA BOLA e=15cm. INCLUYE ENCOFRADO	m2	79,01	14,94	1.180,41	0,03%
042	PORCELANATO PARA PISO 60X60 cm	m2	3.906,55	54,75	213.883,61	6,16%
043	PIEDRA ALTO TRAFICO	m2	112,01	53,37	5.977,97	0,17%
044	BARREDERA PORCELANATO/BICELADO	m	348,24	19,37	6.745,41	0,19%
	SUBTOTAL				287.038,25	8,27%
G	CARPINTERIA METAL/MADERA					
045	MUEBLES BAJOS DE COCINA	m	141,89	237,00	33.627,93	0,97%
046	MUEBLES ALTOS DE COCINA	m	119,09	224,00	26.676,16	0,77%
047	PASAMANO ACERO INOXIDABLE	m	83,90	199,90	16.771,61	0,48%
048	PASAMANO DUCTO DE GRADAS	m	66,55	85,69	5.702,67	0,16%
049	PUERTA AUTOMATICAS INGRESO PRINCIPAL VIDRIO TEMPLADO	m2	11,28	598,83	6.754,80	0,19%
050	PUERTA METALICA BOMBAS, MAQUINAS Y GENERADOR	u	2,00	377,34	754,68	0,02%
051	PUERTA VIDRIO TEMPLADO	m2	4,20	254,65	1.069,53	0,03%
052	PUERTA ALUMINIO	m2	11,34	85,71	971,95	0,03%
053	DIVISIONES ACERO INOXIDABLE	m2	21,37	148,77	3.179,21	0,09%
054	VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO	m2	239,41	98,20	23.510,06	0,68%
055	MAMPARAS DE ALUMINIO Y VIDRIO	m2	597,05	126,42	75.479,06	2,17%
056	PUERTAS DE MADERA	m2	476,28	97,84	46.599,24	1,34%
057	PUERTAS DE EMERGENCIA	m2	25,20	666,67	16.800,08	0,48%
	SUBTOTAL				257.896,99	7,43%
H	RECUBRIMIENTOS					
058	PINTURA CAUCHO LATEX ACRILICO	m2	13.124,64	3,82	50.136,12	1,44%
059	IMPERMEABILIZANTE SINTETICO PARA CISTERNA Y PISCINA	m2	176,01	9,19	1.617,53	0,05%
060	PINTURA CAUCHO CIELO RASO	m2	3.711,22	4,02	14.919,10	0,43%
061	CIELO RASO FALSO	m2	3.711,22	14,06	52.179,75	1,50%
062	CELOSIAS DE ESTRUCTURA DE ALUMINIO/TUBULAR C/10CM	m2	13,08	115,12	1.505,77	0,04%
063	IMPERMEABILIZACION CUBIERTA LAMINA ASFALTICA	m2	380,95	38,99	14.853,24	0,43%
	SUBTOTAL				120.358,28	3,47%
I	OBRAS EXTERIORES Y COMPLEMENTARIOS					
064	JARDINERIA	m2	88,59	54,23	4.804,24	0,14%
065	TOPE VEHICULAR H.S 180Kg/cm2 200X25X20	m	148,00	29,72	4.398,56	0,13%

066	LIMPIEZA FINAL DE LA OBRA	GLO B.	1,00	2.000,00	2.000,00	0,06%
067	ADOQUIN DECORATIVO CON ILUMINACION	u	16,00	77,19	1.235,04	0,04%
SUBTOTAL					12.437,84	0,36%
J TRABAJOS INSTALACIONES HIDRAULICAS Y SANITARIAS						
068	INSTALACIONES HIDRAULICAS	GLO B.	1,00	92.517,05	92.517,05	2,66%
069	INSTALACIONES SANITARIAS	GLO B.	1,00	61.473,63	61.473,63	1,77%
SUBTOTAL					153.990,68	4,44%
K APARATOS SANITARIOS						
070	INODORO, INCLUYE ACCESORIOS	u	89,00	345,35	30.736,15	0,89%
071	LAVAMANOS, INCLUYE ACCESORIOS	u	90,00	385,31	34.677,90	1,00%
072	DUCHA TIPO COLUMNA	u	59,00	485,00	28.615,00	0,82%
073	ACCESORIOS DE BAÑO	Jgo	89,00	76,05	6.768,45	0,19%
SUBTOTAL					100.797,50	2,90%
L INSTALACIONES ELECTRICAS ELECTRONICAS						
074	INSTALACIONES ELECTRICAS	u	1,00	338.830,82	338.830,82	9,76%
075	INSTALACIONES ELECTRONICAS	u	1,00	20.480,76	20.480,76	0,59%
SUBTOTAL					359.311,58	10,35%
M INSTALACIONES ESPECIALES						
076	CAMARA DE TRANSFORMACION	u	1,00	103.056,66	103.056,66	2,97%
077	INSTALACIONES DE EMERGENCIA SISTEMA CONTRA INCENDIOS	u	1,00	52.130,00	52.130,00	1,50%
078	ASCENSORES	u	2,00	61.685,00	123.370,00	3,55%
SUBTOTAL					278.556,66	8,02%
TOTAL COSTOS DIRECTOS					3.471.605,57	100 %

Cuadro No. 13 - Costos Directos. Elaborado por Raúl Jácome H.

El presupuesto de costos directos de construcción nos arroja un valor de USD3'471.605,57 con lo que en relación al área bruta de 7.013,59 calculada en el capítulo anterior nos da un valor de USD 494,98/m² de construcción.

Además nos deja apreciar las incidencias de cada rubro y capítulo en el total de los costos directos siendo el más representativo el capítulo de Estructura con un 45%

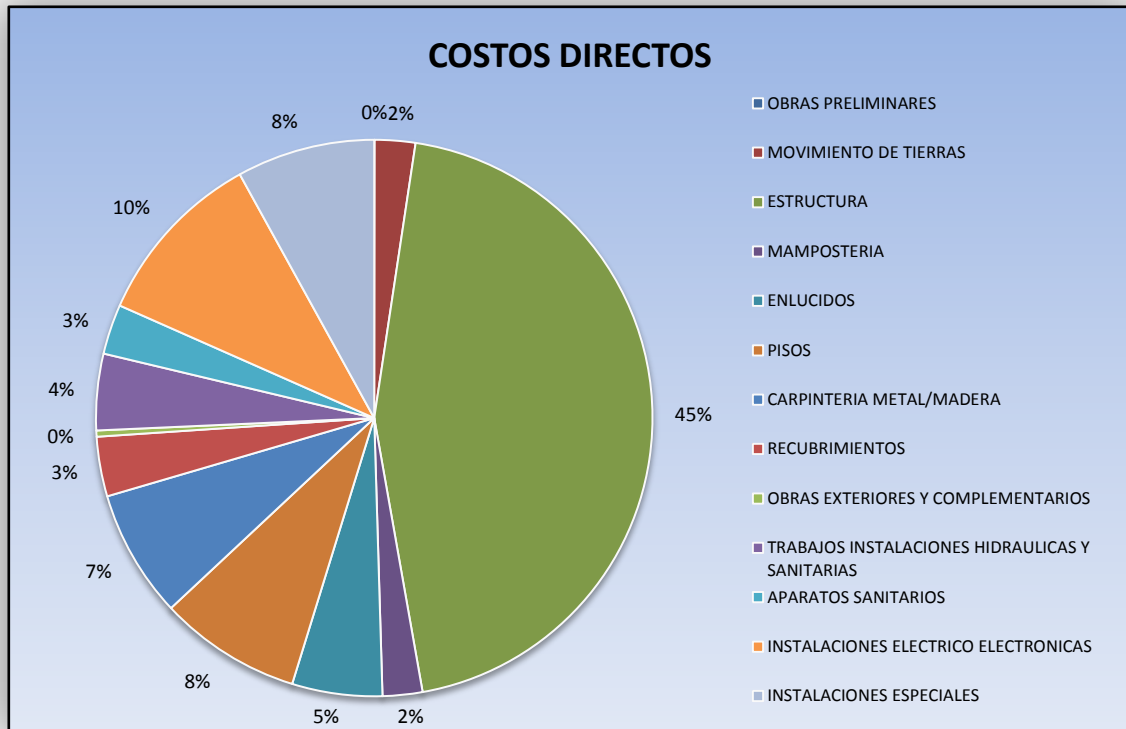


Gráfico No. 23 - Costos Directos. Elaborado por Raúl Jácome H.

5.5 COSTOS INDIRECTOS

Estos son todos los costos que no están directamente ligados a la construcción del proyecto pero que de igual manera constituyen parte fundamental a la hora de evaluar un proyecto. Para este caso se ha tomado en cuenta los siguientes capítulos de indirectos.

1. Planificación Integral
2. Licencias, Permisos e Impuestos
3. Honorarios Técnicos

4. Honorarios Administrativos

5. Promoción y Ventas

RUBRO	DESCRIPCION	P.TOTAL	INCIDENCIA
A	PLANIFICACION INTERGRAL		
001	PROYECTO ARQUITECTONICO	27.772,84	4,56%
002	ESTUDIO DE SUELOS	736,00	0,12%
003	PROYECTO ESTRUCTURAL	14.027,18	2,30%
004	PROYECTO ELECTRICO ELECTRONICO	10.414,82	1,71%
005	PROYECTO HIDROSANITARIO	6.943,21	1,14%
	SUBTOTAL	59.894,05	9,83%
B	LICENCIAS PERMISOS E IMPUESTOS		
006	IMPUESTOS PREDIALES Y DE APROBACION	436,50	0,07%
007	GARANTIAS	7.640,00	1,25%
008	SEGURO TODO RIESGO	10.414,82	1,71%
009	DECLARATORIA PROPIEDAD HORIZONTAL	3.368,25	0,55%
	SUBTOTAL	21.859,57	3,59%
C	HONORARIOS TECNICOS		
010	HONORARIOS CONSTRUCTOR	277.728,45	45,56%
011	DIRECCION ARQUITECTONICA	34.716,06	5,70%
012	FISCALIZACION	69.432,11	11,39%
	SUBTOTAL	381.876,61	62,65%
F	ADMINISTRACION		
013	GERENCIA DE PROYECTO	69.432,11	0,11
	SUBTOTAL	69.432,11	11,39%
G	PROMOCION Y VENTAS		
014	PUBLICIDAD	22.500,00	3,69%
015	VENTAS	54.000,00	8,86%
	SUBTOTAL	76.500,00	12,55%
	TOTAL COSTOS INDIRECTOS	609.562,34	100,00%

Cuadro No. 14 - Costos Indirectos. Elaborado por Raúl Jácome H.

En cuanto a los costos indirectos el presupuesto de los mismos asciende a USD609.562,34 que corresponde al 17,56% de los Costos Directos; Siendo su capítulo más incidente el de Honorarios Técnicos que abarca el 63% del mismo, en este capítulo se encuentran los Honorarios de Construcción que por sí solo

comprende el 46% del total de los indirectos. Seguido de este capítulo está el capítulo de Promoción y Ventas y el capítulo de Planificación Integral que comprenden el 13% y 10% respectivamente

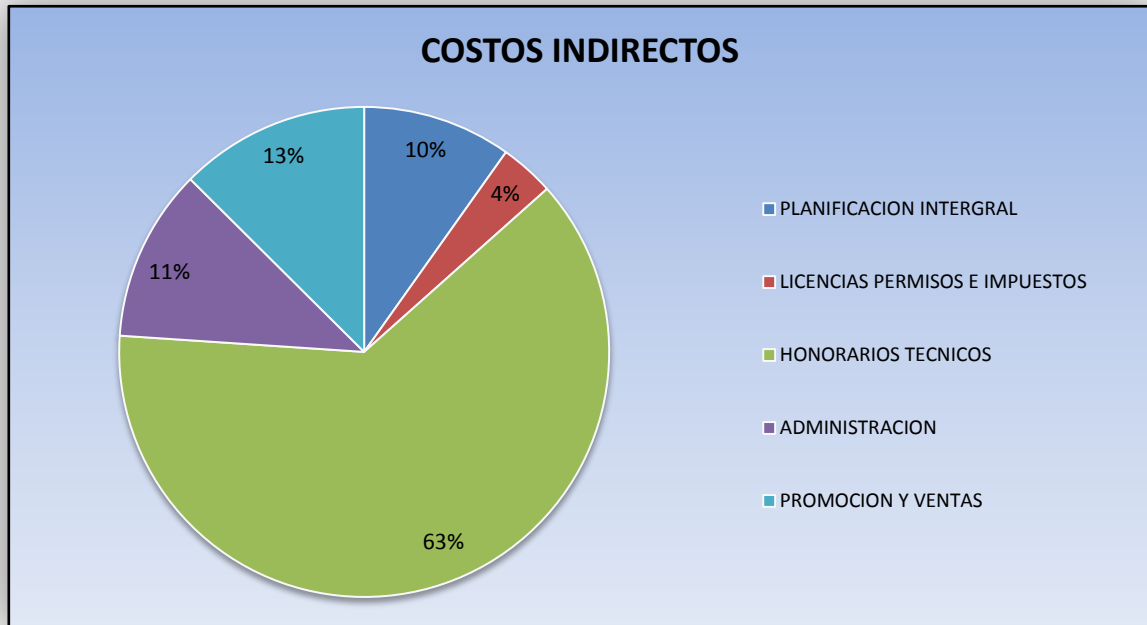


Gráfico No. 24 - Costos Indirectos. Elaborado por Raúl Jácome H.

5.6 RESUMEN DE COSTOS TOTALES

Los costos totales del proyecto agrupados en los tres capítulos nos muestran que el costo asciende a USD4'852.707,91 en donde el Costo del Terreno incide en el 16%, los Costos Directos el 72% y los Costos Indirectos el 12%

RUBRO	DESCRIPCION	COSTO	INCIDENCIA
I	TERRENO		
	TERRENO	771.540,00	15,90%
	SUBTOTAL	771.540,00	15,90%
II	COSTOS DIRECTOS		
	OBRAS PRELIMINARES	839,36	0,02%
	MOVIMIENTO DE TIERRAS	81.796,59	1,69%
	ESTRUCTURA	1.556.485,86	32,07%
	MAMPOSTERIA	80.219,75	1,65%
	ENLUCIDOS	181.876,23	3,75%
	PISOS	287.038,25	5,92%
	CARPINTERIA METAL/MADERA	257.896,99	5,31%
	RECUBRIMIENTOS	120.358,28	2,48%
	OBRAS EXTERIORES Y COMPLEMENTARIOS	12.437,84	0,26%
	TRABAJOS INSTALACIONES HIDRAULICAS Y SANITARIAS	153.990,68	3,17%
	APARATOS SANITARIOS	100.797,50	2,08%
	INSTALACIONES ELECTRICO ELECTRONICAS	359.311,58	7,40%
	INSTALACIONES ESPECIALES	278.556,66	5,74%
	SUBTOTAL	3.471.605,57	71,54%
III	COSTOS INDIRECTOS		
	PLANIFICACION INTERGRAL	59.894,05	1,23%
	LICENCIAS PERMISOS E IMPUESTOS	21.859,57	0,45%
	HONORARIOS TECNICOS	381.876,61	7,87%
	ADMINISTRACION	69.432,11	1,43%
	PROMOCION Y VENTAS	76.500,00	1,58%
	SUBTOTAL	609.562,34	12,56%
	COSTO TOTAL	4.852.707,91	100,00%

Cuadro No. 15 - Resumen de Costos. Elaborado por Raúl Jácome H

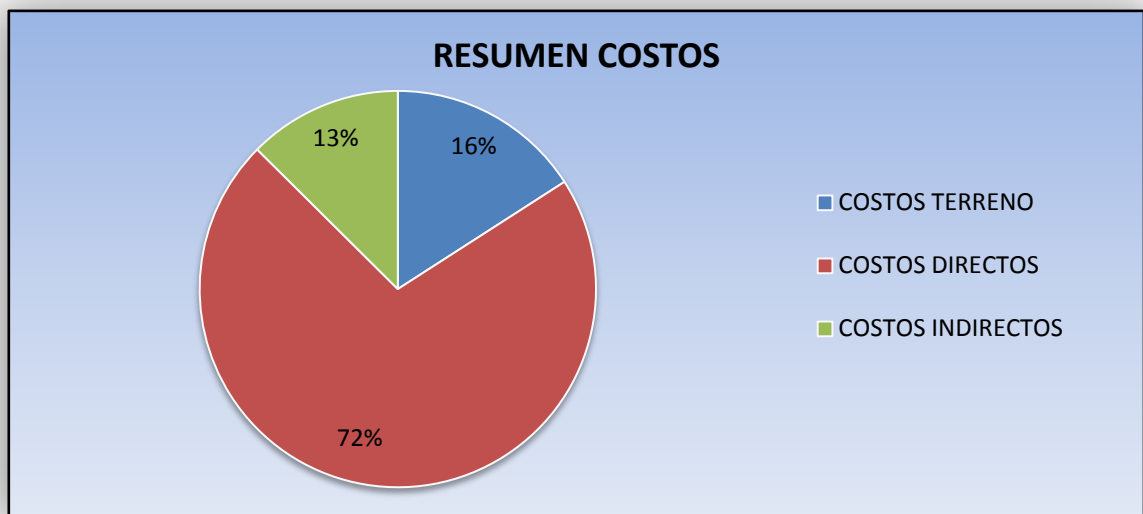


Gráfico No. 25 - Resumen de Costos. Elaborado por Raúl Jácome H.

5.7. CRONOGRAMA VALORADO

El tiempo planificado para completar el proyecto es de 23 meses dividido en tres etapas:

1. Preconstrucción.- que dura 2 meses y abarca los estudios integrales y la fase de preventa.
2. Construcción.- que dura 18 meses e incluye la ejecución de los rubros que componen los Costos Directos además de continuar con las ventas, costos administrativos y técnicos
3. Postconstrucción.- que dura 3 meses y en la cual prácticamente se termina de vender el proyecto y además se lleva a cabo el proceso de escrituración.

CRONOGRAMA VALORADO DE AVANCE E INVERSION

ITEM	DESCRIPCION	PRECONSTRUCCION			CONSTRUCCION																	POSTCONSTRUCCION			
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24
1	TERRENO	771.540,00																							
2	COSTOS DIRECTOS				82.635,95	144.151,55	173.079,63	197.985,46	197.985,46	224.079,85	224.079,85	237.185,53	237.185,53	237.185,53	237.185,53	237.185,53	237.185,53	107.478,37	100.793,39	214.585,54	216.883,51	164.753,82			
3	COSTOS INDIRECTOS		31.351,81	49.320,03	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	28.143,16	7.437,85	7.437,85	7.437,85
EGRESOS PARCIALES		771.540,00	31.351,81	49.320,03	110.779,11	172.294,71	201.222,79	226.128,63	226.128,63	252.223,01	252.223,01	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	135.621,54	128.936,56	242.728,70	245.026,68	192.896,99	7.437,85	7.437,85	7.437,85
EGRESOS ACUMULADOS		771.540,00	802.891,81	852.211,84	962.990,95	1.135.285,67	1.336.508,46	1.562.637,08	1.788.765,71	2.040.988,72	2.293.211,74	2.558.540,43	2.823.869,12	3.089.197,81	3.354.526,51	3.619.855,20	3.885.183,89	4.020.805,43	4.149.741,99	4.392.470,69	4.637.497,37	4.830.394,35	4.837.832,21	4.845.270,06	4.852.707,91

Cuadro No. 16 - Cronograma Valorado. Elaborado por Raúl Jácome H.

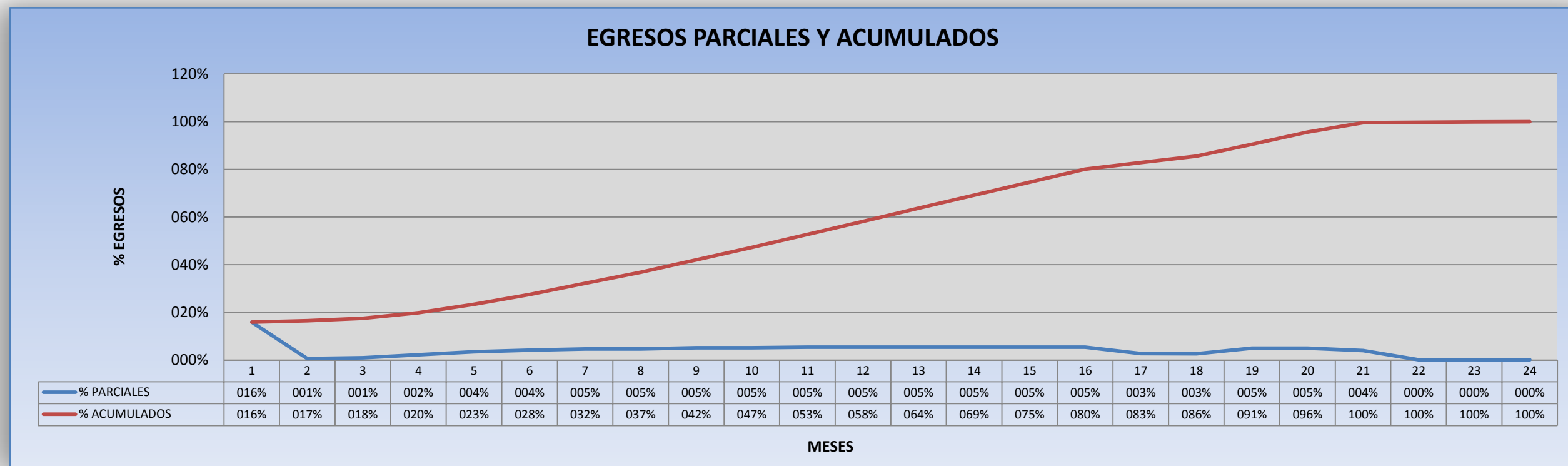


Gráfico No. 26 - Egresos Parciales y Acumulados. Elaborado por Raúl Jácome H.

La gráfica nos muestra tanto la inversión mensual como la acumulada, se aprecia que los montos de inversión más considerables ocurren en el proceso de construcción a razón de un 5.28% en promedio durante cada mes que dura la ejecución de la obra.

5.8 COSTOS POR M2

Los costos por m2 que más nos interesa saber son el Costo/m2 de Área Bruta y el Costo/m2 de Área Útil. Para determinar el primero basta con dividir el Costo Total para el Área Bruta, pero para determinar el segundo es necesario sacar las áreas útiles equivalentes, esto debido a que no todas las áreas vendibles tienen el mismo precio de venta. Entonces para obtener esta área realizamos el siguiente cuadro:

NIVEL	UNIDAD VENDIBLE	AREA	PRECIO BASE M2	COEFICIENTE DE ALTURA	PRECIO FINAL M2	PRECIO UNIDAD VENDIBLE	AREA EQUIVALENTE
N +/- 0,00							
	LOCAL COMERCIAL 1	176,32	1.516,00	1,000	1.516,00	267.301,12	179,04
	PATIOS LOC. 1	40,65	850,00	1,000	850,00	34.552,50	23,14
	LOCAL COMERCIAL 2	60,05	1.516,00	1,000	1.516,00	91.035,80	60,98
	DEPARTAMENTO 101	64,62	1.493,00	1,000	1.493,00	96.477,66	64,62
	PATIO DEP. 101	25,45	850,00	1,000	850,00	21.632,50	14,49
N + 3,24							
	DEPARTAMENTO 201	134,18	1.493,00	1,000	1.493,00	200.330,74	134,18
	TERRAZA DEP. 201	5,60	850,00	1,000	850,00	4.760,00	3,19
	DEPARTAMENTO 203	107,59	1.493,00	1,000	1.493,00	160.631,87	107,59
	TERRAZA DEP. 203	7,60	850,00	1,000	850,00	6.460,00	4,33
	DEPARTAMENTO 204	76,28	1.493,00	1,000	1.493,00	113.886,04	76,28
	DEPARTAMENTO 205	70,27	1.493,00	1,000	1.493,00	104.913,11	70,27
N + 6,48							
	DEPARTAMENTO 301	134,18	1.493,00	1,025	1.530,33	205.339,01	137,53
	TERRAZA DEP. 301	5,60	850,00	1,025	871,25	4.879,00	3,27
	DEPARTAMENTO 302	81,83	1.493,00	1,025	1.530,33	125.226,49	83,88
	DEPARTAMENTO 303	107,59	1.493,00	1,025	1.530,33	164.647,67	110,28
	TERRAZA DEP. 303	7,60	850,00	1,025	871,25	6.621,50	4,44

DEPARTAMENTO 304	76,28	1.493,00	1,025	1.530,33	116.733,19	78,19
DEPARTAMENTO 305	70,27	1.493,00	1,025	1.530,33	107.535,94	72,03
N + 9,72						
DEPARTAMENTO 401	134,18	1.493,00	1,025	1.530,33	205.339,01	137,53
TERRAZA DEP. 401	5,60	850,00	1,025	871,25	4.879,00	3,27
DEPARTAMENTO 403	107,59	1.493,00	1,025	1.530,33	164.647,67	110,28
TERRAZA DEP. 403	7,60	850,00	1,025	871,25	6.621,50	4,44
DEPARTAMENTO 404	76,28	1.493,00	1,025	1.530,33	116.733,19	78,19
DEPARTAMENTO 405	70,27	1.493,00	1,025	1.530,33	107.535,94	72,03
N + 12,96						
DEPARTAMENTO 501	134,18	1.493,00	1,050	1.567,65	210.347,28	140,89
TERRAZA DEP. 501	5,60	850,00	1,050	892,50	4.998,00	3,35
DEPARTAMENTO 502	81,83	1.493,00	1,050	1.567,65	128.280,80	85,92
DEPARTAMENTO 503	107,59	1.493,00	1,050	1.567,65	168.663,46	112,97
TERRAZA DEP. 503	7,60	850,00	1,050	892,50	6.783,00	4,54
DEPARTAMENTO 504	76,28	1.493,00	1,050	1.567,65	119.580,34	80,09
DEPARTAMENTO 505	70,27	1.493,00	1,050	1.567,65	110.158,77	73,78
N + 16,02						
DEPARTAMENTO 601	134,18	1.493,00	1,050	1.567,65	210.347,28	140,89
TERRAZA DEP. 601	5,60	850,00	1,050	892,50	4.998,00	3,35
DEPARTAMENTO 603	107,59	1.493,00	1,050	1.567,65	168.663,46	112,97
TERRAZA DEP. 603	7,60	850,00	1,050	892,50	6.783,00	4,54
DEPARTAMENTO 604	76,28	1.493,00	1,050	1.567,65	119.580,34	80,09
DEPARTAMENTO 605	70,27	1.493,00	1,050	1.567,65	110.158,77	73,78
N + 19,44						
DEPARTAMENTO 501	134,18	1.493,00	1,075	1.604,98	215.355,55	144,24
TERRAZA DEP. 501	5,60	850,00	1,075	913,75	5.117,00	3,43
DEPARTAMENTO 502	81,83	1.493,00	1,075	1.604,98	131.335,10	87,97
DEPARTAMENTO 503	107,59	1.493,00	1,075	1.604,98	172.679,26	115,66
TERRAZA DEP. 503	7,60	850,00	1,075	913,75	6.944,50	4,65
DEPARTAMENTO 504	76,28	1.493,00	1,075	1.604,98	122.427,49	82,00
DEPARTAMENTO 505	70,27	1.493,00	1,075	1.604,98	112.781,59	75,54
N + 22,68						
DEPARTAMENTO 601	134,18	1.493,00	1,075	1.604,98	215.355,55	144,24
TERRAZA DEP. 601	5,60	850,00	1,075	913,75	5.117,00	3,43
DEPARTAMENTO 603	107,59	1.493,00	1,075	1.604,98	172.679,26	115,66
TERRAZA DEP. 603	7,60	850,00	1,075	913,75	6.944,50	4,65
DEPARTAMENTO 604	76,28	1.493,00	1,075	1.604,98	122.427,49	82,00
DEPARTAMENTO 605	70,27	1.493,00	1,075	1.604,98	112.781,59	75,54
SUBSUELOS N-3,06 A N-11,70						
ESTACIONAMIENTOS	1.069,18	645,00	1,000	645,00	689.621,10	461,90
BODEGAS	220,47	795,00	1,000	795,00	175.273,65	117,40
				4.712,87	6.074.903,58	4.068,92

Cuadro No. 17 - Áreas Equivalentes. Elaborado por Raúl Jácome H.

Con el dato obtenido de área equivalente ya podemos saber los costos por m2 del proyecto que se resumen a continuación:

	AREA	COSTO TOTAL PROYECTO	COSTO / M2	
AREA BRUTA	7.013,59	4.852.707,91	S/.	691,90
AREA UTIL (PONDERADA)	4.068,92	4.852.707,91	S/.	1.192,63

Cuadro No. 18 - Costos por M2. Elaborado por Raúl Jácome H.

CAPÍTULO 6: ESTRATEGIA COMERCIAL

6.1 GENERALIDADES

En este capítulo se estudiara la planificación y futura ejecución de una adecuada estrategia comercial que ayude a la consecución del plan de ventas.

6.2 OBJETIVOS

El principal objetivo comercial del proyecto es acabar las ventas del proyecto durante las etapas de preventas y construcción, específicamente en un periodo de 16 meses.

6.3 ESTRATEGIA DE PRECIOS

La estrategia de precios va de la mano con el tipo de producto que se está promocionando, sus características,, la manera de promocionar al proyecto sumado a los canales de distribución del mismo.

El precio base del m2 se fija de acuerdo al estudio de mercado del sector, el perfil del cliente y a los costos del proyecto en sí. Mas este precio base variará de acuerdo a dos factores principalmente. 1. El coeficiente de Altura. 2. El tiempo y porcentaje de avance del proyecto y las ventas.

Esto quiere decir que a pesar de tener departamentos del mismo metraje y distribución, los precios no serán los mismos ya que los que se encuentran en niveles más altos tendrán un costo mayor. A su vez los precios irán aumentando de

acuerdo al avance del proyecto y es así que las unidades tendrán un precio inicial en la etapa de preventas, precio que irá aumentando en las siguientes etapas y de manera inminente el momento que el proyecto llegue a su punto de equilibrio.

NIVEL	UNIDAD VENDIBLE	TIPOLOGIA	AREA	PRECIO BASE M2	COEFICIENTE DE ALTURA	PRECIO FINAL M2	PRECIO UNIDAD VENDIBLE
N +/- 0,00							
	LOCAL COMERCIAL 1	C1	176,32	1.516,00	1,000	1.516,00	267.301,12
	PATIOS LOC. 1	P1	40,65	850,00	1,000	850,00	34.552,50
	LOCAL COMERCIAL 2	C2	60,05	1.516,00	1,000	1.516,00	91.035,80
	DEPARTAMENTO 101	D0	64,62	1.493,00	1,000	1.493,00	96.477,66
	PATIO DEP. 101	P2	25,45	850,00	1,000	850,00	21.632,50
N + 3,24							
	DEPARTAMENTO 201	D1	134,18	1.493,00	1,000	1.493,00	200.330,74
	TERRAZA DEP. 201	T1	5,60	850,00	1,000	850,00	4.760,00
	DEPARTAMENTO 203	D3	107,59	1.493,00	1,000	1.493,00	160.631,87
	TERRAZA DEP. 203	T2	7,60	850,00	1,000	850,00	6.460,00
	DEPARTAMENTO 204	D4	76,28	1.493,00	1,000	1.493,00	113.886,04
	DEPARTAMENTO 205	D5	70,27	1.493,00	1,000	1.493,00	104.913,11
N + 6,48							
	DEPARTAMENTO 301	D1	134,18	1.493,00	1,025	1.530,33	205.339,01
	TERRAZA DEP. 301	T1	5,60	850,00	1,025	871,25	4.879,00
	DEPARTAMENTO 302	D2	81,83	1.493,00	1,025	1.530,33	125.226,49
	DEPARTAMENTO 303	D3	107,59	1.493,00	1,025	1.530,33	164.647,67
	TERRAZA DEP. 303	T2	7,60	850,00	1,025	871,25	6.621,50
	DEPARTAMENTO 304	D4	76,28	1.493,00	1,025	1.530,33	116.733,19
	DEPARTAMENTO 305	D5	70,27	1.493,00	1,025	1.530,33	107.535,94
N + 9,72							
	DEPARTAMENTO 401	D1	134,18	1.493,00	1,025	1.530,33	205.339,01
	TERRAZA DEP. 401	T1	5,60	850,00	1,025	871,25	4.879,00
	DEPARTAMENTO 403	D3	107,59	1.493,00	1,025	1.530,33	164.647,67
	TERRAZA DEP. 403	T2	7,60	850,00	1,025	871,25	6.621,50
	DEPARTAMENTO 404	D4	76,28	1.493,00	1,025	1.530,33	116.733,19
	DEPARTAMENTO 405	D5	70,27	1.493,00	1,025	1.530,33	107.535,94
N + 12,96							
	DEPARTAMENTO 501	D1	134,18	1.493,00	1,050	1.567,65	210.347,28
	TERRAZA DEP. 501	T1	5,60	850,00	1,050	892,50	4.998,00
	DEPARTAMENTO 502	D2	81,83	1.493,00	1,050	1.567,65	128.280,80
	DEPARTAMENTO 503	D3	107,59	1.493,00	1,050	1.567,65	168.663,46
	TERRAZA DEP. 503	T2	7,60	850,00	1,050	892,50	6.783,00
	DEPARTAMENTO 504	D4	76,28	1.493,00	1,050	1.567,65	119.580,34
	DEPARTAMENTO 505	D5	70,27	1.493,00	1,050	1.567,65	110.158,77
N + 16,02							
	DEPARTAMENTO 601	D1	134,18	1.493,00	1,050	1.567,65	210.347,28

TERRAZA DEP. 601	T1	5,60	850,00	1,050	892,50	4.998,00
DEPARTAMENTO 603	D3	107,59	1.493,00	1,050	1.567,65	168.663,46
TERRAZA DEP. 603	T2	7,60	850,00	1,050	892,50	6.783,00
DEPARTAMENTO 604	D4	76,28	1.493,00	1,050	1.567,65	119.580,34
DEPARTAMENTO 605	D5	70,27	1.493,00	1,050	1.567,65	110.158,77
N + 19,44						
DEPARTAMENTO 501	D1	134,18	1.493,00	1,075	1.604,98	215.355,55
TERRAZA DEP. 501	T1	5,60	850,00	1,075	913,75	5.117,00
DEPARTAMENTO 502	D2	81,83	1.493,00	1,075	1.604,98	131.335,10
DEPARTAMENTO 503	D3	107,59	1.493,00	1,075	1.604,98	172.679,26
TERRAZA DEP. 503	T2	7,60	850,00	1,075	913,75	6.944,50
DEPARTAMENTO 504	D4	76,28	1.493,00	1,075	1.604,98	122.427,49
DEPARTAMENTO 505	D5	70,27	1.493,00	1,075	1.604,98	112.781,59
N + 22,68						
DEPARTAMENTO 601	D1	134,18	1.493,00	1,075	1.604,98	215.355,55
TERRAZA DEP. 601	T1	5,60	850,00	1,075	913,75	5.117,00
DEPARTAMENTO 603	D3	107,59	1.493,00	1,075	1.604,98	172.679,26
TERRAZA DEP. 603	T2	7,60	850,00	1,075	913,75	6.944,50
DEPARTAMENTO 604	D4	76,28	1.493,00	1,075	1.604,98	122.427,49
DEPARTAMENTO 605	D5	70,27	1.493,00	1,075	1.604,98	112.781,59
SUBSUELOS N-3,06 A N-11,70						
ESTACIONAMIENTOS	E	1.069,18	645,00	1,000	645,00	689.621,10
BODEGAS	B	220,47	795,00	1,000	795,00	175.273,65
TOTALES		4.712,87			6.074.903,58	

Cuadro No. 19 - Estrategia de Precios. Elaborado por Raúl Jácome H.

De acuerdo al estudio de oferta y demanda realizado, el tipo de producto ofrecido y el perfil del cliente se estableció un precio base para el m² de departamento en USD 1.493,00 y el precio de los locales comerciales en USD 1.516,00.

Como se mencionaba anteriormente se aprecia en la tabla como el coeficiente de altura varía en 2.5% cada dos niveles llegando a un incremento máximo del 7.5% para los dos niveles superiores.

6.4 ESQUEMA DE CRÉDITO

La política de pago ofrecida por la empresa inmobiliaria es del 0% - 30% - 70%, que nos dice que el cliente no necesita dar una cuota de entrada y pagará el 30% del precio de la unidad a lo largo de la fase de preventas y/o construcción. Al llegar el mes 22 del proyecto, en el cual el edificio se entrega los clientes pagarán el 70% restante en un plazo de tres meses.

En la mayoría de los casos se supondrá que los clientes aplicarán a un crédito hipotecario, razón por la cual se preverá la duración del trámite del crédito y se la realizará con la anticipación necesaria. La empresa inmobiliaria se encargará de tramitar y facilitar dichos trámites de requerirlo el cliente.

En cuanto al crédito que se pediría, para apalancar al proyecto, a una entidad financiera como inmobiliaria - constructora. Se negoció un crédito a 24 meses con una tasa de interés nominal del 12%, con amortización de capital cada 8 meses y se manejará una tasa del 4% de interés cuatrimestral sobre saldos.

6.5 GARANTÍAS AL CLIENTE

A parte de las garantías que por ley tiene el cliente, la inmobiliaria se encargará desde un inicio entregar a los compradores documentación certificada de que el proyecto está realizándose dentro de lo que la ley exige y más allá, es decir con terrenos libres de hipotecas, consecuente a lo anterior se garantizará una rápida escrituración de los departamentos y locales.

Por el lado técnico la empresa encargada del proyecto entregará a la empresa administradora del edificio, toda la documentación de los equipos con sus respectivas garantías así como los manuales de operación y mantenimiento.

6.6 PLANIFICACIÓN DE VENTAS

La fase de ventas se iniciará en el tercer mes de empezado el proyecto inmobiliario y un mes antes del inicio de la construcción y se espera que dure 16 meses que correspondería a la venta de dos unidades al mes, número que va de la mano con el índice y velocidad de ventas de los proyectos más similares de la zona. (Edificio Frago, Edificio Zurich, Edificio Avalon).

Las metas de ventas son mantener el índice y la velocidad mencionada en el párrafo anterior. En el capítulo financiero determinaremos que tan sensible es este proyecto a la variación de la velocidad de ventas y así tener una medida certera del éxito o fracaso del mismo.

En el siguiente cuadro se aprecia el cronograma de ventas donde se ve que en el escenario en el que el proyecto se vende de acuerdo a lo esperado y el 30% del precio de cada unidad se divide a lo largo de los meses previos a la entrega del edificio, y el 70% se cancela a contra entrega en los tres meses subsiguientes.

CRONOGRAMA DE VENTAS																										
MES DE PROYECTO																										
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24			
MES DE VENTAS	1	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	5.994,97	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47		
	2		6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	6.328,02	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	3			6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	6.700,26	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	4				7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	7.119,03	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	5					7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	7.593,63	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	6						8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	8.136,03	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	7							8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	8.761,88	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	8								9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	9.492,04	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	9									10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	10.354,95	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	10										11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	11.390,44	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	11											12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	12.656,05	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	12												14.238,06	14.238,06	14.238,06	14.238,06	14.238,06	14.238,06	14.238,06	14.238,06	14.238,06	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	13													16.272,06	16.272,06	16.272,06	16.272,06	16.272,06	16.272,06	16.272,06	16.272,06	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	14														18.984,07	18.984,07	18.984,07	18.984,07	18.984,07	18.984,07	18.984,07	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	15															22.780,89	22.780,89	22.780,89	22.780,89	22.780,89	22.780,89	88.592,34	88.592,34	88.592,34	379.681,47	
	16																22.780,89	22.780,89	22.780,89	22.780,89	22.780,89	22.780,89	132.888,52	132.888,52		379.681,47
	17																									-
	18																									-
	19																									-
	TOTAL	5.994,97	12.323,00	19.023,26	26.142,28	33.735,91	41.871,95	50.633,83	60.125,86	70.480,81	81.871,26	94.527,30	108.765,36	125.037,42	144.021,50	166.802,39	189.583,27	189.583,27	189.583,27	189.583,27	1.351.666,05	1.461.773,67	1.461.773,67	6.074.903,58		

Cuadro No. 20 - Cronograma de Ventas. Elaborado por Raúl Jácome H.

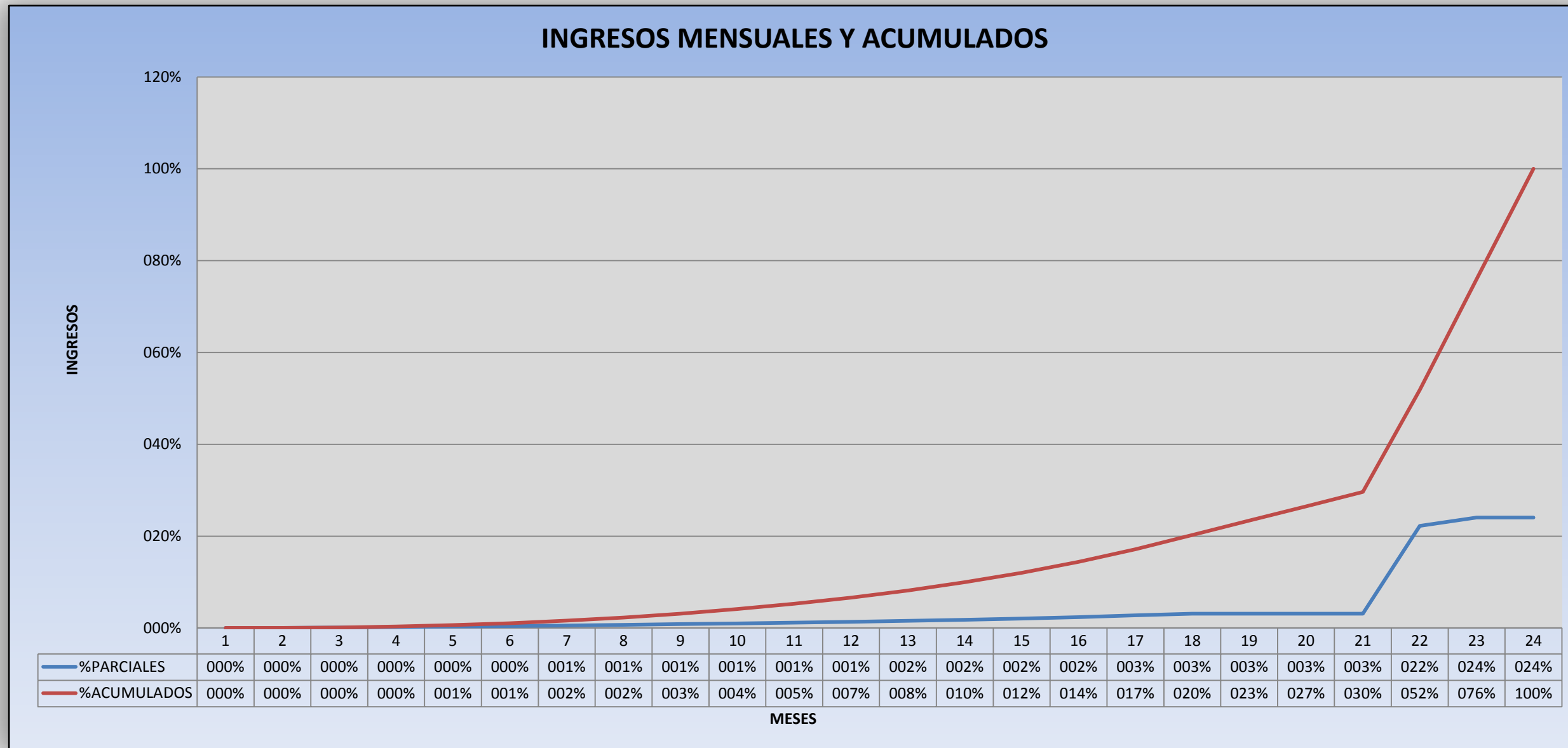


Gráfico No. 27 - Ingresos Parciales y Acumulados. Elaborado por Raúl Jácome H.

La grafica de ingresos parciales y acumulados nos muestra que es en el mes 8 del proyecto cuando la curva empieza a elevarse y llegando al mes 21 se empiezan a tener ya los mayores ingresos y esto es ya que es el mes de la entrega del edificio y el pago del 70% del precio de los departamentos.

6.7 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO, PROMOCION Y VENTAS

Para la estrategia comercial de promoción y ventas se toma en cuenta la experiencia del promotor y como se encuentra posicionado en el mercado. Así, el objetivo de la estrategia es consolidar al promotor dentro del mercado de los proyectos inmobiliarios.

Al encontrarse hoy por hoy el país en un boom inmobiliario es importante destacarse de los competidores ofreciendo un producto y servicios de venta y post venta que garanticen compradores de este tipo de producto.

Por lo cual para el diseño arquitectónico se contrató a la empresa Edwin Samaniego y Asociados, la cual posee ya renombre dentro de lo que es diseños para edificios enfocados a la clase alta y media alta, con proyectos de renombre en sectores exclusivos como el Quito Tennis entre otros. Con este tipo de decisiones se espera dar un valor agregado al producto ofrecido y destacar de la competencia.

En cuanto a los servicios de venta y post venta, el cliente contará con la asesoría de la inmobiliaria en la parte de trámite de préstamos ya que el estudio de mercado indicó que el 80% de los compradores utiliza el crédito hipotecario.

Asimismo en el proceso de escrituración la empresa se encargará de todo el proceso garantizando que el predio de construcción se encuentre saneado y así no interfieran terceros en la fase de escrituración, ya que uno de los problemas que se encontró en la competencia es que el terreno se encontraban hipotecado y el cliente

debía realizar trámites legales engorrosos con terceros para poder legalizar sus escrituraciones.

6.8 PRESUPUESTO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL

El presupuesto asignado para promoción y ventas es de USD 76.500,00 de los cuales el 71% estará destinado a ventas y el 29% a publicidad del proyecto.

El promotor decidió realizar las ventas internamente, es decir no contratar una empresa aparte para el trabajo. La venta estará a cargo de un vendedor tiempo completo contratado con sueldo fijo durante los 16 meses que se planificó dure las ventas, al cual se les dará un incentivo de culminar las ventas antes de lo planificado.

El presupuesto para promoción se destinara a la valla publicitaria del proyecto que se colocara en la esquina de la avenida Eloy Alfaro y la calle Francisco Andrade Marín. Uno de las avenidas más transitadas vehicular y peatonalmente. La publicidad en revistas especializadas se hará en las revistas Clave, Portal Inmobiliario, Ekos

Negocios, las mismas que son distribuidas sin costo para el público en las más importantes cadenas comerciales de Quito. En tanto que las piezas de brochure se distribuirán periódicamente en centros comerciales y lugares públicos en general.

6.9 MEDIOS

Como se mencionó anteriormente los medios por los cuales se promocionará el proyecto son básicamente tres, valla publicitaria, revistas especializadas y brochure.



KOTNETTI

INGENIERO
PABLO IZQUIERDO

EDIFICIO
KOTNETTI

DEPARTAMENTOS DESDE 65M2
ACABADOS DE PRIMERA

AMPLIAS AREAS COMUNALES
Y SERVICIOS

EN SECTOR EXCLUSIVO DE QUITO

INFORMES: Sala de Ventas, calle Francisco Andrade Marín, entre Eloy Alfaro y Diego de Almagro (Sector La Carolina) 022 558396 / 097 4215698

Imagen No. 15 - Publicidad en Revista Especializada. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

KOTNETTI

DEPARTAMENTOS DESDE 65M2
ACABADOS DE PRIMERA

AMPLIAS AREAS COMUNALES
Y SERVICIOS

EN SECTOR EXCLUSIVO DE QUITO

50%
VENDIDO

INFORMES: Sala de Ventas - 022 558396
097 4215698

INGENIERO
PABLO IZQUIERDO

Edwin Samaiego
arquitectos

Imagen No. 16 - Valla Publicitaria. Elaborado por Raúl Jácome H.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

6.10 CONCLUSIONES

Del análisis de la estrategia comercial del proyecto se concluye que la estrategia de precios, tanto la de asignación como la de incremento, están bien concebidas y responden al entorno próximo y mercado en el cual se encuentra compitiendo,

Se destaca la intensidad del promotor, que aparte de su experiencia en el mercado, se apoya en diseñadores de renombre para la planificación técnica arquitectónica del proyecto y con esto le da un valor agregado que le permita competir de manera adecuada y consolidarse en el mercado.

De igual manera la planificación y la elaboración del cronograma de ventas están acorde a lo que sucede en el mercado próximo y con la competencia directa, por eso la decisión de planificar a 16 meses el cierre del ciclo de ventas. Mas cabe recalcar que la real medida del éxito o fracaso de este cronograma dependerá de la sensibilidad del proyecto a la velocidad de ventas que se analizará en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 7: ESTRATEGIA FINANCIERA

7.1 GENERALIDADES

En el capítulo siguiente se determinará la viabilidad, en términos económicos y financieros, del proyecto a emprender.

Luego de realizar el análisis económico del país se llegó a la conclusión que desde la dolarización la actividad económica del sector constructor e inmobiliario tiene rendimientos del 18% al 30%. Es por esta razón que mediante el análisis financiero determinaremos si es viable y conveniente invertir en el proyecto manejando tasas de rendimiento no menores a la del 18% y que cubran las aspiraciones del promotor.

Además dejar claro si al promotor le conviene invertir en un proyecto como el actual justificando el riesgo con la tasa de rendimiento calculada.

7.2 METODOLOGÍA

El análisis financiero se basará en tres partes, primero se empezara con un análisis estático del proyecto con el fin de determinar; Utilidad, Margen y Rentabilidad.

Segundo, se realizara un análisis dinámico para determinar el valor del proyecto en el tiempo y para esto se determinara la tasa de descuento a usarse. En esta parte se realizará un análisis de sensibilidades y escenarios del proyecto para saber cuáles son los puntos más críticos que el director de proyecto debe cuidar, ya

sea variación de costos, variación de ingresos por ventas o velocidad de ventas del proyecto.

Finalmente se analizará la opción del proyecto con apalancamiento y establecer si es conveniente o necesario tomar un crédito a lo largo del proyecto.

7.3 ANÁLISIS ESTÁTICO

Teniendo ya los costos totales del proyecto y los ingresos por ventas podemos realizar el siguiente análisis estático.

ANÁLISIS ESTÁTICO		
A	TOTAL INGRESOS	6.074.903,58
B	TOTAL EGRESOS	4.852.707,91
C=A-B	UTILIDAD	1.222.195,66
D=C/A	MARGEN	20,12%
E=C/B	RENTABILIDAD	25,19%

Cuadro No. 21 - Análisis Estático. Elaborado por Raúl Jácome H.

El cuadro nos muestra los resultados del proyecto sin tomar en cuenta el factor tiempo que son los 24 meses que dura el proyecto.

Tenemos un margen sobre ingresos del 20,12% y una rentabilidad sobre costos del 25,19%. Rentabilidad mayor a la esperada.

Pero para poder comprender financieramente al proyecto en su totalidad es menester realizar el análisis dinámico en el cual se descuenten los valores de flujos futuros a una tasa "X".

7.4 ANÁLISIS DINÁMICO

El análisis dinámico nos ayudara al completo entendimiento del valor del proyecto tomando en cuenta el factor tiempo ya que si bien los proyectos pueden obtener resultados favorables en un análisis estático, el momento de analizar el tiempo del proyecto estos se ven mermados en cuanto a valor.

7.5 TASA DE DESCUENTO

La determinación de la tasa de descuento se realizó por dos métodos, el CAPM y el método de Porcentaje Exigido.

Método CAPM.- arroja una tasa de descuento del 19,87% calculada mediante la siguiente fórmula:

METODO CAPM		
TASA LIBRE DE RIESGO	Rf	4,76%
RIESGO PAIS	Rp	6,31%
RENDIMIENTO DEL MERCADO	Rm	13,06%
PRIMA DE RIESGO	Rm - Rf	8,30%
BETA DE SECTOR	β	1,06
TASA DE DESCUENTO	$Rf + Rp + (Rm-Rf)*\beta$	19,87%

Cuadro No. 22 - Método CAPM. Elaborado por Raúl Jácome H.

Para la Tasa Libre de Riesgo se tomó los rendimientos de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos en un periodo similar al del proyecto, en nuestro caso ese valor es 4.76%.

El riesgo país del Ecuador se halla en 6,31 puntos y el Rendimiento del Mercado se calcula sumando la Tasa Activa Referencial 10,64% más la diferencia de la inflación acumulada del País con la de Estados Unidos $4,16\% - 1,74\% = 2,42\%$.

La Prima de Riesgo es la diferencia entre el Rendimiento del Mercado y la Tasa Libre de Riesgo.

Por último para Beta del Sector se usó el Beta de Homebuilding de Estados Unidos 1.06. Cabe recalcar que se usó el Beta desapalancado ya que estamos determinando la tasa de descuento para analizar al *Proyecto Puro*.

Método de % Exigido.- este método nos da como resultado una tasa de descuento del 20,71% calculada de la siguiente manera:

METODO % EXIGIDO			
RIESGO PAIS	Rp		6,31%
INFLACION DEL SECTOR	Is		4,40%
PORCENTAJE EXIGIDO AL PROYECTO	α		10,00%
TASA DE DESCUENTO			20,71%

Cuadro No. 23 - Método de % Exigido. Elaborado por Raúl Jácome H.

En este método se pondera el Riego País, la Inflación del Sector de la construcción e inmobiliario y el Porcentaje que se le exige al proyecto. Este porcentaje es tomado de la experiencia de proyectos similares propios y de la competencia.

Para nuestro análisis usaremos la tasa que nos da el Método de % Exigido ya que se ajusta mejor a la realidad local y dejaremos el resultado del método CAPM como referencia.

De todos modos los resultados de los dos métodos resultaron en cifras muy parecidas.

7.6 FLUJO DE CAJA: ANÁLISIS DE INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS

Los siguientes cuadros nos muestran los ingresos y egresos a lo largo del proyecto y los saldos resultantes. Se analizará gráficamente los tanto parcialmente como en acumulado.

INGRESOS, EGRESOS Y FLUJOS																								
ETAPA	PRECONSTRUCCION			CONSTRUCCION																	POSTCONSTRUCCION			
MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS PARCIALES	0,00	0,00	5.994,97	12.323,00	19.023,26	26.142,28	33.735,91	41.871,95	50.633,83	60.125,86	70.480,81	81.871,26	94.527,30	108.765,36	125.037,42	144.021,50	166.802,39	189.583,27	189.583,27	189.583,27	189.583,27	1.351.666,05	1.461.773,67	1.461.773,67
INGRESOS ACUMULADOS	0,00	0,00	5.994,97	18.317,97	37.341,22	63.483,51	97.219,42	139.091,37	189.725,19	249.851,05	320.331,86	402.203,12	496.730,42	605.495,78	730.533,21	874.554,70	1.041.357,09	1.230.940,36	1.420.523,64	1.610.106,91	1.799.690,18	3.151.356,23	4.613.129,90	6.074.903,58
% PARCIALES	0,00%	0,00%	0,10%	0,20%	0,31%	0,43%	0,56%	0,69%	0,83%	0,99%	1,16%	1,35%	1,56%	1,79%	2,06%	2,37%	2,75%	3,12%	3,12%	3,12%	3,12%	22,25%	24,06%	24,06%
% ACUMULADOS	0,00%	0,00%	0,10%	0,30%	0,61%	1,05%	1,60%	2,29%	3,12%	4,11%	5,27%	6,62%	8,18%	9,97%	12,03%	14,40%	17,14%	20,26%	23,38%	26,50%	29,63%	51,88%	75,94%	100,00%
EGRESOS PARCIALES	771.540,00	31.351,81	49.320,03	110.779,11	172.294,71	201.222,79	226.128,63	226.128,63	252.223,01	252.223,01	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	265.328,69	135.621,54	128.936,56	242.728,70	245.026,68	192.896,99	7.437,85	7.437,85	7.437,85
EGRESOS ACUMULADOS	771.540,00	802.891,81	852.211,84	962.990,95	1.135.285,67	1.336.508,46	1.562.637,08	1.788.765,71	2.040.988,72	2.293.211,74	2.558.540,43	2.823.869,12	3.089.197,81	3.354.526,51	3.619.855,20	3.885.183,89	4.020.805,43	4.149.741,99	4.392.470,69	4.637.497,37	4.830.394,35	4.837.832,21	4.845.270,06	4.852.707,91
% PARCIALES	15,90%	0,65%	1,02%	2,28%	3,55%	4,15%	4,66%	4,66%	5,20%	5,20%	5,47%	5,47%	5,47%	5,47%	5,47%	5,47%	2,79%	2,66%	5,00%	5,05%	3,98%	0,15%	0,15%	0,15%
% ACUMULADOS	15,90%	16,55%	17,56%	19,84%	23,39%	27,54%	32,20%	36,86%	42,06%	47,26%	52,72%	58,19%	63,66%	69,13%	74,59%	80,06%	82,86%	85,51%	90,52%	95,57%	99,54%	99,69%	99,85%	100,00%
FLUJO PARCIAL	-771.540,00	-31.351,81	-43.325,06	-98.456,12	-153.271,46	-175.080,51	-192.392,71	-184.256,68	-201.589,19	-192.097,15	-194.847,88	-183.457,44	-170.801,39	-156.563,33	-140.291,27	-121.307,20	31.180,85	60.646,72	-53.145,43	-55.443,40	-3.313,71	1.344.228,19	1.454.335,82	1.454.335,82
FLUJO ACUMULADO	-771.540,00	-802.891,81	-846.216,87	-944.672,99	-1.097.944,44	-1.273.024,95	-1.465.417,66	-1.649.674,35	-1.851.263,53	-2.043.360,68	-2.238.208,56	-2.421.666,00	-2.592.467,39	-2.749.030,72	-2.889.321,99	-3.010.629,19	-2.979.448,34	-2.918.801,62	-2.971.947,05	-3.027.390,46	-3.030.704,17	-1.686.475,98	-232.140,16	1.222.195,66

TASA DE DESCUENTO ANUAL	20,71%
TASA DE DESCUENTO MENSUAL	1,58%

VAN	\$ 270.243,97
TIR	2,18%
TIR ANUAL	29,60%

Cuadro No. 24 - Flujo de Caja. Elaborado por Raúl Jácome H.

Al tener ya la tabla de ingresos, egresos y flujos, y contar con una tasa de descuento podemos realizar el análisis dinámico descontando los flujos futuros a una tasa del 20,71%. El resultado nos dará el valor del proyecto.

En nuestro caso el cálculo resultó en un valor actual neto VAN de USD 270.243,97 y una TIR de 29,60% anual, con lo que comprobamos que el proyecto es rentable y constituye una buena inversión para el promotor. Pero al existir más de un cambio de signo en los flujos no se tomara en cuenta la TIR ya que por definición el valor arrojado no sería fiel a la realidad al existir esta variación de más de una vez de signo y por consiguiente no es un dato representativo para el análisis financiero del proyecto.

Entonces desde este punto en adelante la medida para determinar la viabilidad del proyecto será el VAN. Las sensibilidades y escenarios estarán enfocados a los cambios de este.

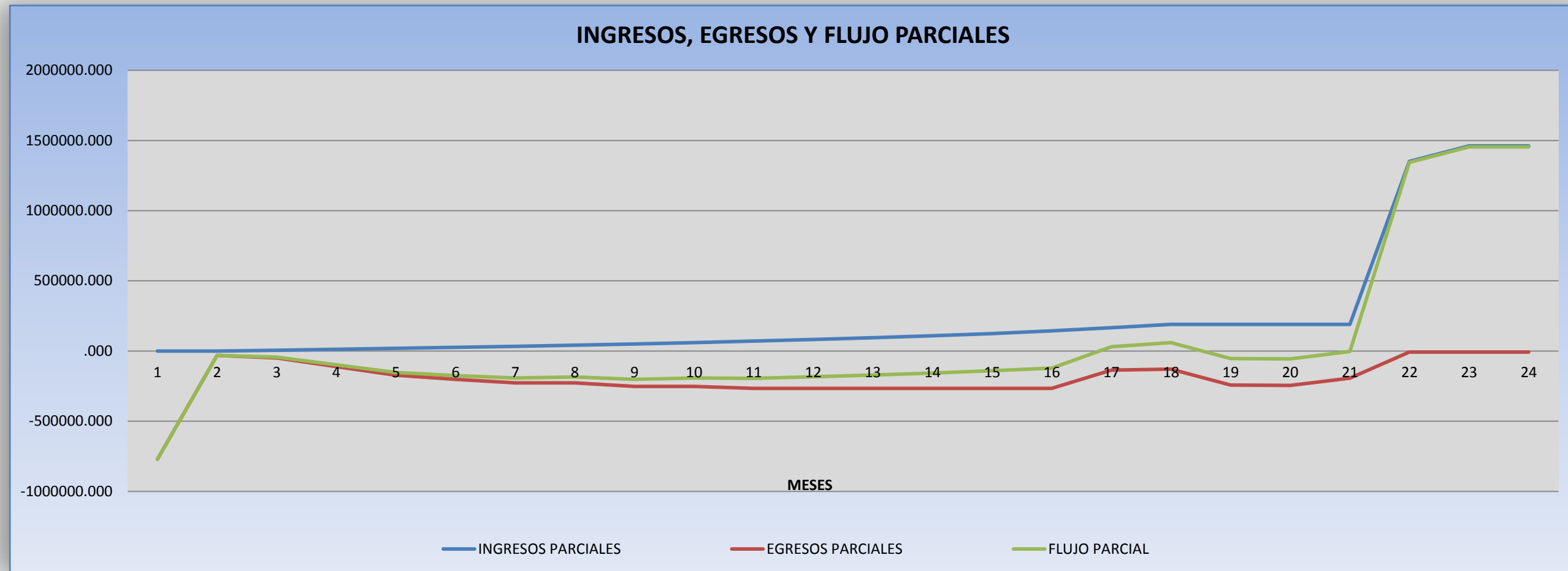


Gráfico No. 28 - Ingresos, Egresos y Flujos Parciales. Elaborado por Raúl Jácome H.

En la gráfica de parciales podemos ver la curva de ingresos empieza a crecer a partir del mes 8 y tiene un despunte en el mes 21 con la entrega del proyecto. En cuanto a la curva de egresos, con esta podemos apreciar que los gastos en la mayoría de meses son mayores a los ingresos salvo en un periodo desde el mes 16 al mes 19 y luego a partir del mes 21 hasta la finalización del proyecto, por consecuencia la mayoría de meses tendremos saldos de caja negativos tal como se observa en la curva del flujo.

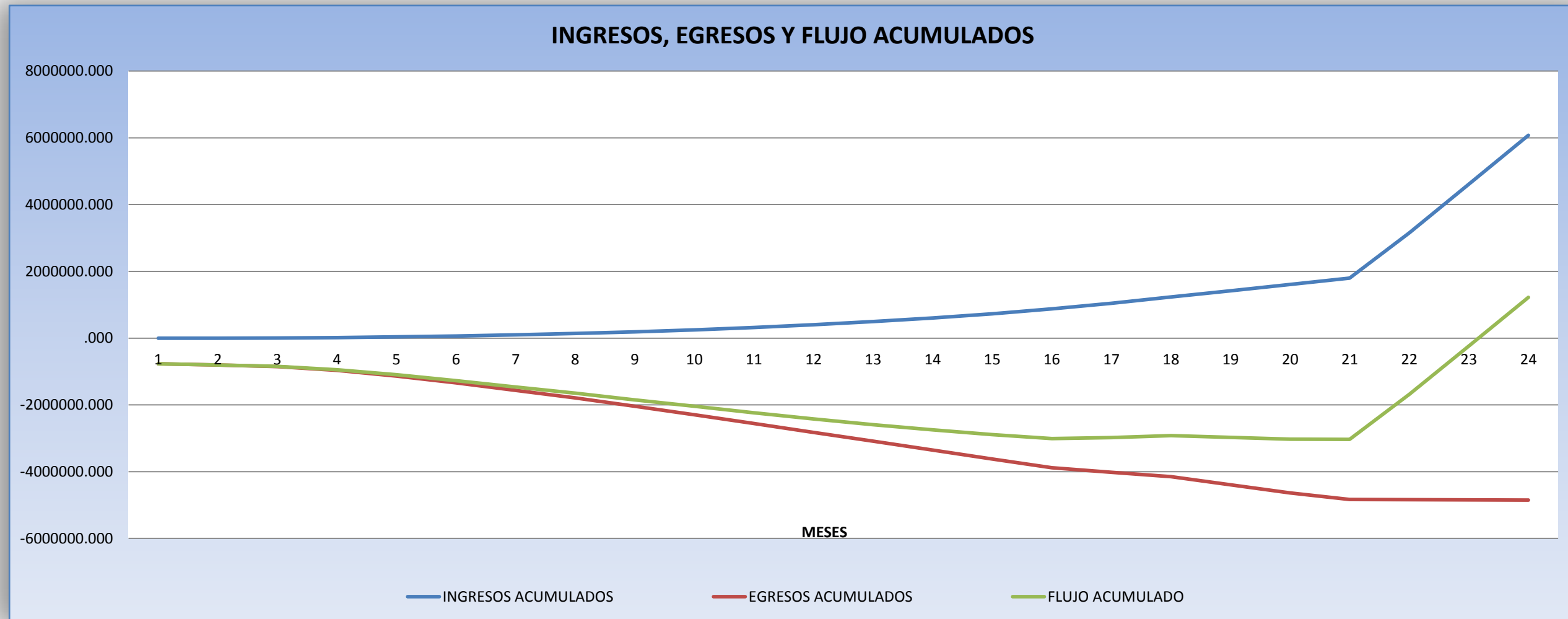


Gráfico No. 29 - Ingresos, Egresos y Flujos Acumulados. Elaborado por Raúl Jácome H.

La gráfica de acumulados nos ayuda a determinar el punto de inversión máxima, y este valor en el proyecto es de 3'030.704,17.

7.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDADES Y ESCENARIOS

Las variables de riesgo que enfrentan este tipo de proyectos inmobiliarios y que se analizarán en el presente subcapítulo son:

- Variación de Costos (Directos e Indirectos)
- Variación de Ingresos por ventas
- Variación de Velocidad de Venta

Se han considerado estas al ser las que más podrían afectar al resultado del proyecto pudiendo significar el éxito y fracaso del mismo.

Es importante considerar las sensibilidades y determinar si alguna constituye un riesgo latente para la consecución de los objetivos planteados.

La metodología a usar para la simulación de variables será la siguiente; se tomarán rangos de incremento y decremento de +/- 2% en los casos de sensibilidad a costos y a ingresos. En tanto que para la sensibilidad de velocidad de ventas se aumentara y disminuirá en rangos de un mes.

Para los escenarios se tomará dos variables, costos e ingresos, y con la tabla resultante se podrá determinar en qué escenario el VAN continúa negativo y en cuales pasa a tomar un valor negativo.

7.8 SENSIBILIDAD A COSTOS

SENSIBILIDAD A COSTOS DIRECTOS

%	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	9,32
VAN	560.069,45	502.104,36	444.139,26	386.174,16	328.209,07	270.243,97	212.278,88	154.313,78	96.348,68	38.383,59	-19.581,51	0,00

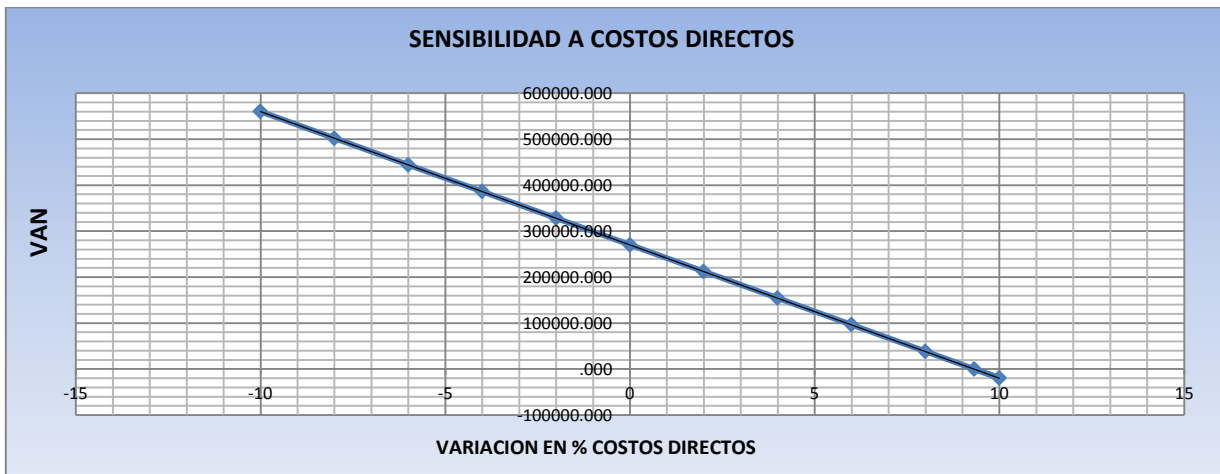


Gráfico No. 30 - Sensibilidad a Costos Directos. Elaborado por Raúl Jácome H.

La tabla y la gráfica nos enseña cuán sensible es el proyecto a la variación de costos directos. Se aprecia que por cada incremento de 2% en los costos directos del proyecto el VAN disminuye en USD 57.965,10 llegando a soportar un incremento del 9,32% en sus costos, momento en el cual el VAN toma el valor de USD 0,00.

SENSIBILIDAD A COSTOS INDIRECTOS

%	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	52,09
VAN	322.127,40	311.750,72	301.374,03	290.997,34	280.620,66	270.243,97	259.867,29	249.490,60	239.113,91	228.737,23	218.360,54	0,00

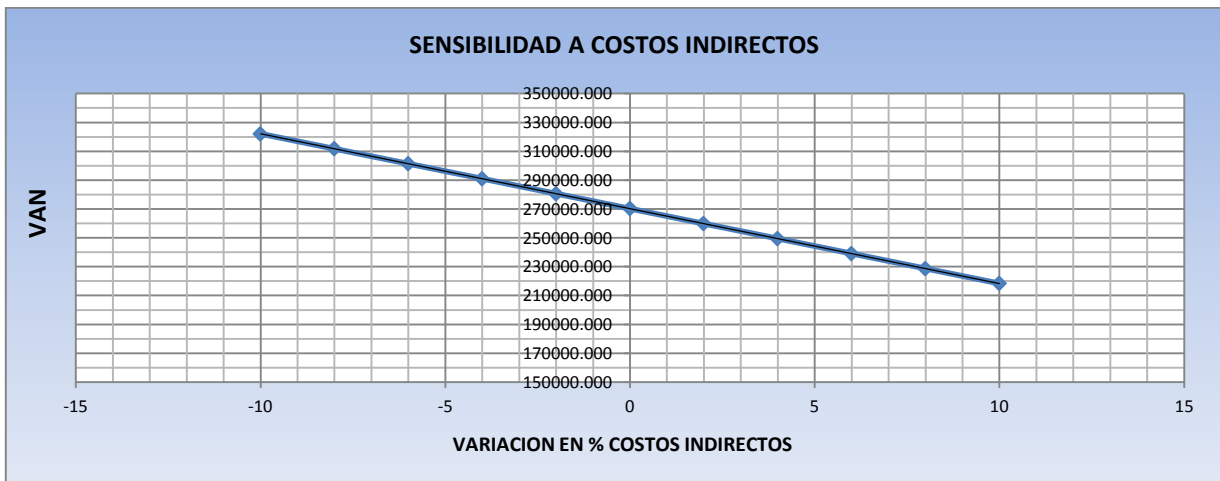


Gráfico No. 31 - Sensibilidad a Costos Indirectos. Elaborado por Raúl Jácome H.

En cuanto a sensibilidad a costos indirectos se ve que por cada incremento de 2% en los costos indirectos del proyecto el VAN disminuye en USD 10.376,69 llegando a tolerar un incremento del 52,09% en sus costos, valor con el cual el VAN toma el valor de USD 0,00.

7.9 SENSIBILIDAD A INGRESOS POR VENTAS

%	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	-6,06
VAN	-175.643,34	-86.465,87	2.711,59	91.889,05	181.066,51	270.243,97	359.421,43	448.598,90	537.776,36	626.953,82	716.131,28	0,00

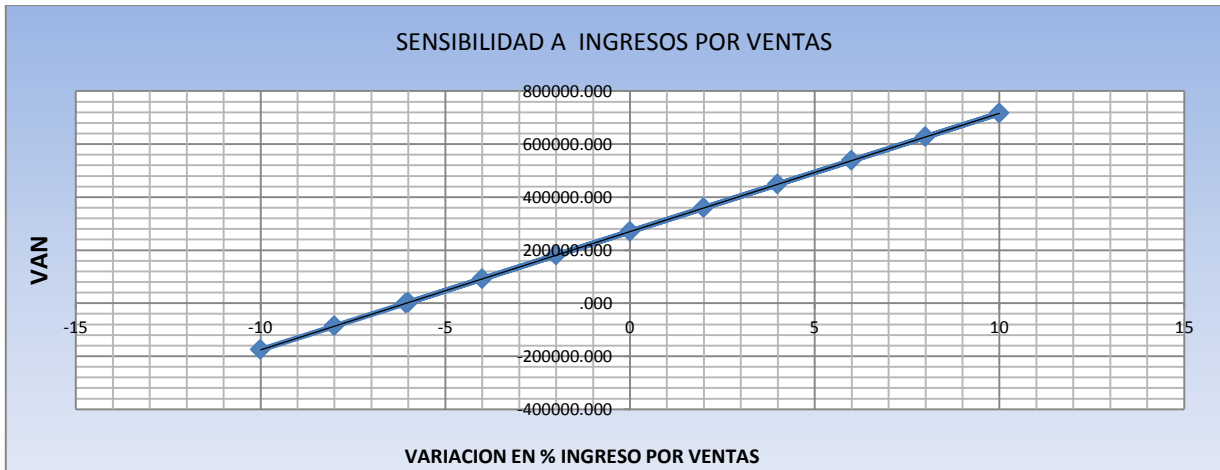


Gráfico No. 32 - Sensibilidad a Ingresos por Ventas. Elaborado por Raúl Jácome H.

En lo referente a sensibilidad a ingresos se determina que por cada disminución del 2% en los ingresos el VAN disminuye en USD 89.177,46 llegando a un límite en la variación de ingresos del -6,06%, valor con el cual el VAN toma el valor de USD 0,00.

7.10 SENSIBILIDAD A VELOCIDAD DE VENTAS

	10 MESES	11 MESES	12 MESES	13 MESES	14 MESES	15 MESES	16 MESES	17 MESES	18 MESES	19 MESES	20 MESES
MESES	-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
VAN	307.250,06	301.336,74	295.464,69	289.633,55	283.842,95	278.092,54	268.794,60	256.637,65	242.156,29	226.936,15	211.115,70

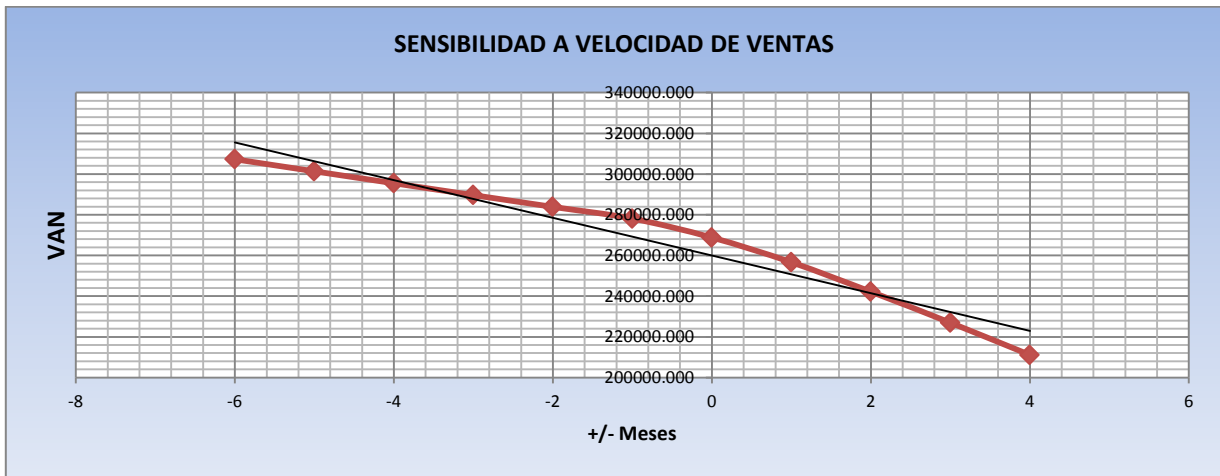


Gráfico No. 33 - Sensibilidad a Velocidad de Ventas. Elaborado por Raúl Jácome H.

Tanto en la tabla y la gráfica podemos apreciar cuan sensible es el proyecto a la variación de velocidad de ventas. Se observa que la relación en este caso no es lineal y que el proyecto es más sensible a una demora en la velocidad de ventas que a una rápida labor en lo concerniente a las ventas.

Como base se tomo que las ventas se demorarían 16 meses y a partir de este punto se aumenta o disminuye un mes y los resultados están expresados claramente en la tabla.

7.11 ANÁLISIS DE ESCENARIOS

%		VARIACION COSTOS DIRECTOS										
		VAN	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8
VARIACION INGRESOS	-10	114.182,14	56.217,05	-1.748,05	-59.713,14	-117.678,24	-175.643,34	-233.608,43	-291.573,53	-349.538,63	-407.503,72	-465.468,82
	-8	203.359,61	145.394,51	87.429,41	29.464,32	-28.500,78	-86.465,87	-144.430,97	-202.396,07	-260.361,16	-318.326,26	-376.291,36
	-6	292.537,07	234.571,97	176.606,88	118.641,78	60.676,68	2.711,59	-55.253,51	-113.218,61	-171.183,70	-229.148,80	-287.113,89
	-4	381.714,53	323.749,43	265.784,34	207.819,24	149.854,14	91.889,05	33.923,95	-24.041,14	-82.006,24	-139.971,34	-197.936,43
	-2	470.891,99	412.926,90	354.961,80	296.996,70	239.031,61	181.066,51	123.101,41	65.136,32	7.171,22	-50.793,87	-108.758,97
	0	560.069,45	502.104,36	444.139,26	386.174,16	328.209,07	270.243,97	212.278,88	154.313,78	96.348,68	38.383,59	-19.581,51
	2	649.246,91	591.281,82	533.316,72	475.351,63	417.386,53	359.421,43	301.456,34	243.491,24	185.526,15	127.561,05	69.595,95
	4	738.424,38	680.459,28	622.494,18	564.529,09	506.563,99	448.598,90	390.633,80	332.668,70	274.703,61	216.738,51	158.773,41
	6	827.601,84	769.636,74	711.671,65	653.706,55	595.741,45	537.776,36	479.811,26	421.846,17	363.881,07	305.915,97	247.950,88
	8	916.779,30	858.814,20	800.849,11	742.884,01	684.918,92	626.953,82	568.988,72	511.023,63	453.058,53	395.093,43	337.128,34
	10	1.005.956,76	947.991,67	890.026,57	832.061,47	774.096,38	716.131,28	658.166,18	600.201,09	542.235,99	484.270,90	426.305,80

Cuadro No. 25 - Escenarios. Elaborado por Raúl Jácome H.

En la tabla de escenarios se puede ver los múltiples casos en los que puede estar el proyecto y en cuales de estos casos el proyecto sigue o no siendo rentable y es una buena opción para invertir. Se puede concluir que el proyecto tolera bastante bien las variaciones negativas de costos e ingresos, y no es tan sensible en general, por lo que los riesgos son bajos con la tasa de rendimiento establecida.

7.12 MODELO APALANCADO

Para el modelo apalancado se considera un crédito negociado con una entidad financiera, la cual después de analizar el monto definió los siguientes parámetros:

Monto: 3'030.704,17

Plazo: 24 Meses

Tasa de interés: 12% Nominal

Amortización del Capital: 25% al mes 8; 25% al mes 16; 50% al mes 24

Pago de Intereses: 4% cuatrimestral.

Con estas consideraciones se realiza una nueva tabla de flujos, aumentando en ingresos el capital solicitado; y sumando el pago de amortización de capital e intereses a los costos del proyecto.

La tasa con la que se descontará los flujos futuros será una tasa ponderada que se obtiene de la siguiente manera.

TASA PONDERADA	
COSTO PROYECTO	4.852.707,91
MONTO FINANCIADO	3.030.704,17
TASA FINANCIAMIENTO	12,00%
CAPITAL PROPIO	1.822.003,74
TASA DE DESCUENTO	20,71%
TASA PONDERADA	15,27%

Cuadro No. 26 - Tasa Ponderada. Elaborado por Raúl Jácome H.

ANÁLISIS ESTÁTICO PROYECTO APALANCADO

ANÁLISIS ESTÁTICO PROYECTO APALANCADO		
A	TOTAL INGRESOS	9.105.607,75
B	TOTAL EGRESOS	8.428.938,83
C=A-B	UTILIDAD	676.668,91
D=C/A	MARGEN	7,43%
E=C/B	RENTABILIDAD	8,03%

Cuadro No. 27 - Análisis Estático Proyecto Apalancado. Elaborado por Raúl Jácome H.

ANÁLISIS DINAMICO PROYECTO APALANCADO

INGRESOS, EGRESOS Y FLUJOS - MODELO APALANCADO																								
ETAPA	PRECONSTRUCCION			CONSTRUCCION																	POSTCONSTRUCCION			
MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS PARCIALES	3.030.704,17	0,00	5.994,97	12.323,00	19.023,26	26.142,28	33.735,91	41.871,95	50.633,83	60.125,86	70.480,81	81.871,26	94.527,30	108.765,36	125.037,42	144.021,50	166.802,39	189.583,27	189.583,27	189.583,27	189.583,27	1.351.666,05	1.461.773,67	1.461.773,67
INGRESOS ACUMULADOS	3.030.704,17	3.030.704,17	3.036.699,14	3.049.022,14	3.068.045,39	3.094.187,68	3.127.923,59	3.169.795,54	3.220.429,36	3.280.555,22	3.351.036,03	3.432.907,29	3.527.434,59	3.636.199,95	3.761.237,38	3.905.258,87	4.072.061,26	4.261.644,53	4.451.227,81	4.640.811,08	4.830.394,35	6.182.060,40	7.643.834,07	9.105.607,75
% PARCIALES	49,89%	0,00%	0,10%	0,20%	0,31%	0,43%	0,56%	0,69%	0,83%	0,99%	1,16%	1,35%	1,56%	1,79%	2,06%	2,37%	2,75%	3,12%	3,12%	3,12%	3,12%	22,25%	24,06%	24,06%
% ACUMULADOS	49,89%	49,89%	49,99%	50,19%	50,50%	50,93%	51,49%	52,18%	53,01%	54,00%	55,16%	56,51%	58,07%	59,86%	61,91%	64,29%	67,03%	70,15%	73,27%	76,39%	79,51%	101,76%	125,83%	149,89%
EGRESOS PARCIALES	771.540,00	31.351,81	49.320,03	110.779,11	293.522,88	201.222,79	226.128,63	226.128,63	1.131.127,22	252.223,01	265.328,69	265.328,69	356.249,82	265.328,69	265.328,69	265.328,69	984.218,71	128.936,56	242.728,70	245.026,68	253.511,07	7.437,85	7.437,85	7.437,85
EGRESOS ACUMULADOS	771.540,00	802.891,81	852.211,84	962.990,95	1.256.513,83	1.457.736,62	1.683.865,25	1.909.993,88	3.041.121,10	3.293.344,11	3.558.672,81	3.824.001,50	4.180.251,32	4.445.580,01	4.710.908,70	4.976.237,39	5.960.456,10	6.089.392,66	6.332.121,36	6.577.148,04	6.830.659,11	6.838.096,96	6.845.534,81	6.852.972,67
% PARCIALES	15,90%	0,65%	1,02%	2,28%	6,05%	4,15%	4,66%	4,66%	23,31%	5,20%	5,47%	5,47%	7,34%	5,47%	5,47%	5,47%	20,28%	2,66%	5,00%	5,05%	5,22%	0,15%	0,15%	0,15%
% ACUMULADOS	15,90%	16,55%	17,56%	19,84%	25,89%	30,04%	34,70%	39,36%	62,67%	67,87%	73,33%	78,80%	86,14%	91,61%	97,08%	102,55%	122,83%	125,48%	130,49%	135,54%	140,76%	140,91%	141,07%	141,22%
FLUJO PARCIAL	2.259.164,17	-31.351,81	-43.325,06	-98.456,12	-274.499,62	-175.080,51	-192.392,71	-184.256,68	-1.080.493,40	-192.097,15	-194.847,88	-183.457,44	-261.722,51	-156.563,33	-140.291,27	-121.307,20	-817.416,32	60.646,72	-53.145,43	-55.443,40	-63.927,80	1.344.228,19	1.454.335,82	1.454.335,82
FLUJO ACUMULADO	2.259.164,17	2.227.812,36	2.184.487,30	2.086.031,18	1.811.531,56	1.636.451,05	1.444.058,34	1.259.801,66	179.308,26	-12.788,89	-207.636,77	-391.094,21	-652.816,72	-809.380,05	-949.671,32	-1.070.978,52	-1.888.394,84	-1.827.748,12	-1.880.893,55	-1.936.336,95	-2.000.264,75	-656.036,56	798.299,26	2.252.635,08

TASA DE DESCUENTO ANUAL	15,27%
TASA DE DESCUENTO MENSUAL	1,19%

VAN	\$ 570.034,66
-----	---------------

Cuadro No. 28 - Flujo Apalancado. Elaborado por Raúl Jácome H.

Claramente se puede ver que al apalancar el proyecto el valor actual neto del mismo aumenta considerablemente, aun cuando en el análisis estático la utilidad, el margen y la rentabilidad son menores a sus pares del proyecto puro.

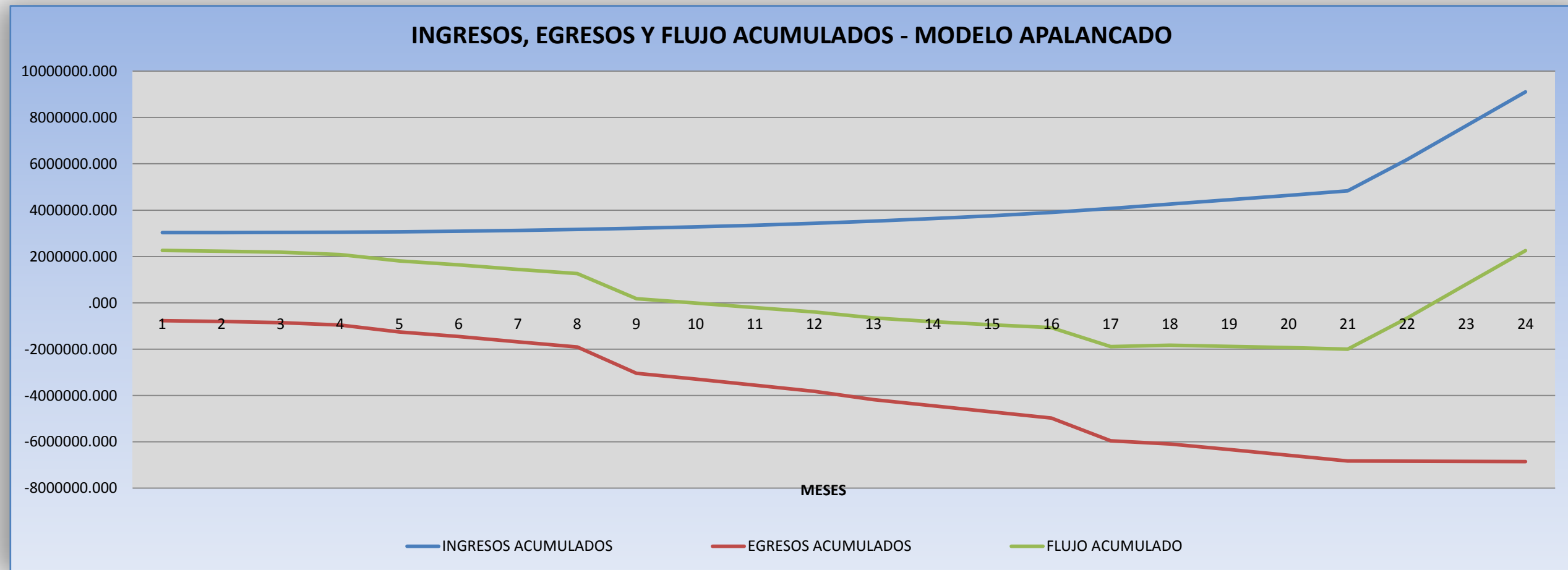


Gráfico No. 34 - Ingresos, Egresos y Flujos Acumulados del Modelo Apalancado. Elaborado por Raúl Jácome H.

CAPITULO 8: MARCO LEGAL

8.1 ANTECEDENTES

En el presente capítulo analizaremos el marco legal y los aspectos legales relacionados con el promotor, los requerimientos, presupuestos y evaluación del cumplimiento legal del proyecto se considerarán también. Asimismo estudiaremos cuales son las leyes que se tiene que tener en cuenta dentro del sector inmobiliario y de la construcción, y determinar si dichas leyes constituyen una oportunidad o una amenaza.

8.1 ASPECTO LEGAL DEL PROMOTOR

El ingeniero Pablo Izquierdo es un profesional en ejercicio, legalmente registrado en la Servicio de Rentas Internas.

El promotor se dedica al negocio tanto de la construcción como al inmobiliario.

8.2 ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO

El equipo legal del promotor estaría a cargo de todos los aspectos legales del proyecto Edificio Kotnetti. Departamento que en su momento se encargó de determinar todos los requerimientos y la evaluación del estado de cumplimiento de cada aspecto legal a través de las fases del proyecto.

8.3 FASE DE PREINVERSION O PLANIFICACIÓN

Durante esta fase la empresa promotora realizó una evaluación del apartado técnico del proyecto y dada la viabilidad del mismo se procedió a determinar la viabilidad financiera; con estos datos el departamento legal determinó los requerimientos legales para la ejecución del proyecto así como un presupuesto del componente legal.

Estos requerimientos incluyeron el Informe de Planificación en el cual se incluye un análisis del:

- **Informe de Regulación Metropolitana (IRM)** que determina los puntos de partida y alcances arquitectónicos y urbanísticos a los que puede llegar el edificio, basado en ordenanzas que norman la arquitectura y el urbanismo en la capital.
- **Certificado de Gravámenes** en el que se determina la legitimidad del bien inmueble para hacerlo legalmente transable.
- **Certificado de Impuesto Predial** en el que se demuestra que los pagos impuestos se encuentran al día al momento de la compra.

Con el resultado del Informe de Planificación del departamento legal, el promotor procedió a la compra del inmueble mediante escritura pública.

El siguiente paso en esta fase es proceder al Registro de Planos tanto arquitectónicos como de especialidades y con esto conseguir la Licencia de Construcción previo ingreso y aprobación de los formularios respectivos.

8.4 FASE DE CONSTRUCCIÓN

En esta fase el departamento legal de la promotora se encargara de tener al día los documentos necesarios que facultan al constructor a ejecutar la obra física. Entre los documentos que se tienen que mantener al día u obtener en el transcurso de esta fase tenemos:

- Licencia o Permiso de Construcción
- Autorización de la EMAAP para las acometidas provisionales y definitivas
- Autorización de la Empresa Eléctrica para las acometidas provisionales y definitivas
- Certificados de Visitas Municipales de los Auditores Municipales
- Contratos de Personal de Obra
- Afiliaciones actualizadas al día al IESS (Avisos de entrada y Salida)
- Contratos con proveedores y subcontratistas, previa aprobación técnica
- Cumplimiento de Obligaciones Tributarias

8.5 FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS

En el transcurso de esta fase los requerimientos y aspectos legales a tomar en cuenta son:

- Permisos de publicidad en espacio público
- Contratos de personal de ventas
- Contratos con empresa de publicidad (de darse el caso de subcontratación)
- Contratos de Compra / Venta

8.6 FASE ENTREGA Y OPERACIÓN

Durante la fase final del proyecto deben evaluarse y concretarse los siguientes parámetros:

- Inspección Municipal Final
- Permiso de Habitabilidad
- Inspección y aprobación del Cuerpo de Bomberos
- Declaratoria de Propiedad Horizontal
- Elevación a Escritura de la Declaratoria de Propiedad Horizontal para registro en el Registro de la Propiedad
- Cierre de Contratos con Proveedores
- Cierre de Contratos y firmas de Actas Entrega Recepción a Subcontratistas
- Liquidación de Contratos del personal Administrativo.

MATRIZ DE REQUERIMIENTOS Y SEGUIMIENTO LEGAL			
ETAPAS	ESTADO		
ASPECTOS DE LA EMPRESA	EN PLANIFICACION	EN PROCESO	OBTENIDO
Registro en Servicio de Rentas Internas			X
FASE DE PREINVERSION O PLANIFICACION			
Informe de planificación			X
Informe de Regulación Metropolitana			X
Certificado de Gravámenes			X
Certificado de Impuesto Predial			X
FASE DE CONSTRUCCION			
Licencia de Construcción			X
Autorización EMAAP para Acometidas		X	
Autorización Empresa Eléctrica para Acometidas			X
Certificados de Visitas Municipales	X		
Contratos de Personal de Obra	X		
Afiliaciones del personal actualizadas IESS	X		
Contratos de Proveedores y Subcontratistas	X		
Cumplimiento de Obligaciones Tributarias			X
FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS			
Permisos de Publicidad en Espacio Público		X	
Contratos de Personal de Ventas		X	
Contratos con Empresa de Publicidad	X		
Contratos de Compra / Venta	X		
FASE DE ENTREGA Y OPERACIÓN			
Permiso de Habitabilidad	X		
Inspección del Cuerpo de Bomberos	X		
Declaratoria de Propiedad Horizontal	X		
Elevación a Escritura de la Propiedad Horizontal	X		
Cierre de Contratos con Proveedores	X		
Cierre de Contratos con Contratistas	X		
Liquidación de Contratos Personal Administrativo	X		

Cuadro No. 29 - Matriz de Requerimientos y Seguimiento Legal. Elaborado por Raúl Jácome H

8.7 PRESUPUESTO Y CRONOGRAMAS DEL COMPONENTE LEGAL

El apartado legal del proyecto cuenta con un presupuestos de \$59.899,75 distribuido en las tres fases del proyecto que constan en el cronograma general. La cuarta fase, fase de promoción y ventas, se ve inmersa en el curso de las otras tres por lo que el cronograma de inversión de lo legal se resume en el siguiente cuadro:

CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO APARTADO LEGAL		
PRECONSTRUCCION	CONSTRUCCION	ENTREGA Y OPERACIÓN
2 MESES	18 MESES	3 MESES
14.076,50	36.455,00	9.368,25

Cuadro No. 30 - Cronograma y Presupuesto Legal. Elaborado por Raúl Jácome H

Estos valores y tiempos se ven reflejados de manera más desglosada en el capítulo 5 "Evaluación de Costos del Proyecto"

8.8 LEYES Y REGLAMENTOS GENERALES A TOMAR EN CUENTA

Dentro de la Ley ecuatoriana existen algunas leyes que afectan directamente al sector de la Construcción y al Inmobiliario. Dichas leyes merecen un análisis que determine si el entorno legal es el óptimo para incursionar en un proyecto de este tipo. Algunas de estas leyes se analizan a continuación:

Ley de Hipotecas

Resumen: si un deudor moroso no puede terminar el pago, saldaría su cuenta solo con la devolución del bien. Regula la responsabilidad del deudor que mantiene un crédito con las entidades del sistema financiero, a fin de que en caso de incumplimiento, no se comprometa su patrimonio personal.

Como Afecta:

Ventajas: aumenta el número de personas que aplican para un crédito hipotecario

Desventajas: El sistema financiero ha aumentado los requisitos para dar créditos y aumentar la cuota inicial.

Mandato 8

Resumen: Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador. Por consiguiente promueve más estabilidad y seguridad para el empleado.

Como Afecta:

Ventajas: Incremento de afiliados al IESS, crecimiento de cartera y creación del BIESS, préstamos hipotecarios en montos superiores a los 900 millones en el año 2011. Impulso de la construcción, facilidad de préstamo.

Desventajas: Aumento de costos administrativos y mano de obra en la construcción.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Resumen: Se basa en el incentivo a empresas. Apoyar a las empresas que tengan responsabilidad laboral, ambiental y tributaria. Plantea medidas de fomento, promoción y regulación de las inversiones productivas así como incentivos y estímulos, principalmente fiscales e incluye reducción de Impuesto a la Renta a empresas. A su vez incentiva mediante concesiones a empresas nacionales

Como Afecta:

Ventajas: Protección a la producción nacional. Materia prima e insumos más baratos.

Crecimiento económico sostenido no solamente puede ser el resultado de mayor valor agregado industrial, sino de una diversificación optima de otros sectores productivos con alto contenido tecnológico

Ley de Regulación y Control de Poder de Mercado

Resumen: vigilará y sancionará las prácticas anticompetitivas. Dinamizar el mercado de valores para que cumpla su función de proveer financiamiento de largo plazo para estimular la inversión productiva. Estipula que grupos financieros, no podrán participar en el mercado de valores y de seguros, lo cual cambiará la estructura de dichos mercados.

Previene abuso de operadores económicos con poder de mercado, acuerdos colusorios y prácticas restrictivas, concentración económica y prácticas desleales.

Como Afecta:

Ventajas: al no haber un monopolio hay mas oferta y los precios bajan. También promueve la sana competitividad

Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado

Resumen: impuesto ambiental, a consumos especiales, a la salida de capital, etc.

La Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado crea los llamados “impuestos verdes” para motivar la responsabilidad ambiental en los ciudadanos y cambiar los comportamientos de consumo socialmente indeseables, ambientalmente negativos y dañinos para la salud.

Establece una tasa a la contaminación vehicular según la antigüedad y cilindraje del vehículo, de manera que los dueños de los vehículos más contaminantes, paguen más.

Con el propósito de reducir el consumo de sustancias dañinas para la salud, se aumentó el impuesto a los cigarrillos y al porcentaje de alcohol puro que contienen las bebidas alcohólicas.

Además, incrementa el impuesto a la salida de divisas, con el objetivo de que el dinero se quede en el país y esos recursos sirvan para el desarrollo del Ecuador.

Como Afecta:

Desventajas: más impuestos a implementos de importaciones.

8.9 CONCLUSIONES

Se concluye del presente capítulo que un marco legal bien planificado constituye un sustento importante al proyecto ya que evita retrasos y posibles costos extras a los promotores.

Prevé y evita situaciones legales con las instituciones de seguimiento y control, que el caso de nuestro sector son principalmente el Municipio de Quito, el Servicio de Rentas Internas y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El departamento legal constituye un catalizador entre fases de proyecto y su participación es a lo largo de todo el proyecto a través de seguimientos y evaluaciones periódicas que en nuestro caso permitirán tener el respaldo legítimo a la empresa.

En cuanto al entorno legal del país en su mayor parte constituye una ventaja aprovechable ya que las leyes respaldan al inversor siempre y cuando este cumpla con todos los requerimientos e incluso con algunas leyes el inversionista se ve recompensado. Esto promueve un ambiente de responsabilidad de las partes.

CAPITULO 9: GERENCIA DE PROYECTOS

9.1 ANTECEDENTES

La construcción de un proyecto habitacional en altura, en la ubicación definida anteriormente, constituye un proyecto estratégico para el promotor ya que supone el desarrollo de su imagen como actor en el sector inmobiliario de la capital del país.

Por ende la gerencia del proyecto debe garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos bajo los estándares establecidos en las estrategias de gestión de proyectos.

El uso de documentos estandarizados tipo fichas y actas serán los instrumentos de gerencia sobre los cuales se realizaran el establecimiento, seguimiento y control de las gestiones.

9.2 ACTA DE CONSTITUCIÓN

Empezamos por la constitución del proyecto con su debida acta, en la cual para cuestiones de funcionamiento y gestión se resume en la siguiente Ficha de Acta de Constitución:

PROYECTO CODIGO: KNT 01000	
FORMULARIO DE ACTA DE CONSTITUCION	
CODIGO DE ACTA: KNT-AC-01000	
FECHA: 22 Abril 2013	
SUMARIO: Continuando con una carrera de más de treinta años en el ámbito de la construcción y los inmuebles, el Ingeniero Pablo Izquierdo, incursiona nuevamente con el proyecto Edificio KOTNETTI. Luego de analizar las variables y el entorno que rodea al sector de la construcción y al inmobiliario, se ha decidido que es un buen momento para invertir en este tipo de negocios	
PRODUCTOS:	
<ul style="list-style-type: none">* Edificio Residencial en Altura, 8 pisos, 3 subsuelos, servicios* 34 Departamentos* 2 Locales Comerciales	
OBJETIVO GENERAL:	
<ul style="list-style-type: none">* Concluir el proyecto dentro del plazo definido y obteniendo el 20% de rentabilidad.	
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	
<ul style="list-style-type: none">* Terminar los estudios técnicos y de respaldo en un plazo de dos meses* Concluir las ventas dentro del cronograma establecido para las mismas* Finalizar la etapa de construcción sin demoras dentro del cronograma de avance físico e inversión* Generar un producto garantizado en calidad	
ALCANCE	
DENTRO DEL ALCANCE:	
<ul style="list-style-type: none">* Contratación de los Estudios Integrales* Implementación y desarrollo del proyecto, contratación y manejo de recursos* Construcción de la Obra Física* Gerencia del Proyecto y supervisión técnica del mismo* Gestionar el financiamiento* Gestionar permisos de construcción, pagos de tasas, garantías e impuestos* Gestionar las ventas* Facilitar la gestión de clientes de préstamos hipotecarios* Gestionar la propiedad horizontal así como las escrituras.	
FUERA DEL ALCANCE:	

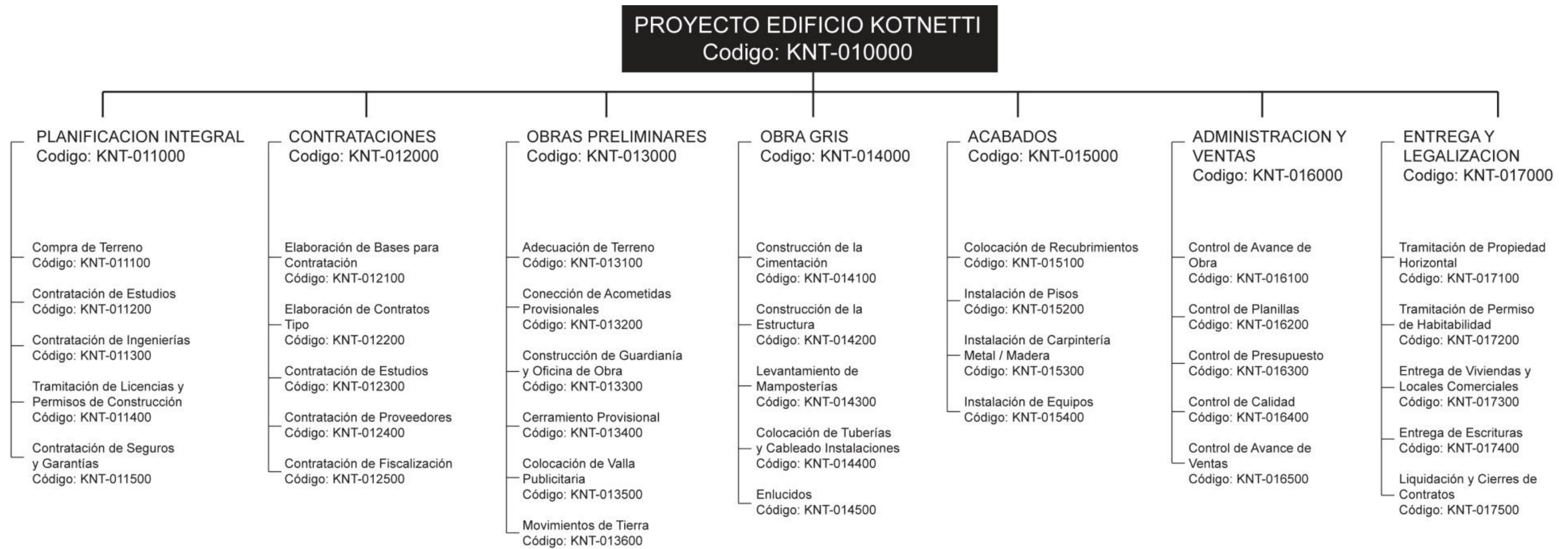
* Administración del edificio funcional luego de la entrega del mismo * Servicio Post Ventas			
ENTREGABLES			
E1: Edificio Residencial en Altura, 8 pisos, 3 subsuelos, servicios E2: 32 Departamentos E3: 2 Locales comerciales			
ESTIMACIONES	COSTO / USD	TIEMPO / MESES	ESFUERZO / HORAS HOMBRE
	4'900.000	23 Meses	275.000
ORGANIZACIONES IMPACTADAS O1 Ingeniero Pablo Izquierdo O2 Edwin Samaniego Arquitectos O3 Asociación el Batán O4 MDMQ	IMPACTO * Promotor del proyecto * Encargado de estudios integrales * Convenio de mantenimiento y preservación del sector * Ingresos por tasas e impuestos		
SUPUESTOS S1: Al momento de la adquisición del terreno este se encuentra legalmente listo para inicio del proyecto S2: Disponibilidad inmediata del equipo consultor S3: Disponibilidad de fondos y capital de inversión			
RIESGOS			NIVEL
R1: Irregularidad de terreno sobre cargas estructurales, debido al histórico del sector			Medio
R2: Indisponibilidad del equipo consultor			Bajo
R3: Insuficiencia de fondos para completar el proyecto			Bajo
R4: Retrasos del equipo constructor			Bajo
R5: Retrasos del equipo de ventas			Medio
ENFOQUE GENERAL:			

ORGANIZACION DEL PROYECTO	
PATROCINADOR:	Ing. Pablo Izquierdo
DIRECTOR DE PROYECTO:	Arq. Raúl Federico Jácome Heredia
MIEMBROS DE COMITÉ DE DIRECCION:	Arq. Alejandro Samaniego Wagner Ing. María Natalia Jácome Heredia
CLIENTE:	Ing. Pablo Izquierdo Ing. Enrique Ledesma S
CONSEJEROS:	Msc. Ximena Aguirre C
MIEMBROS DE EQUIPO DE TRABAJO:	Grupo SAICO
FIRMAS:	
PATROCINADOR	CLIENTE
DIRECTOR DE PROYECTO	CONSEJERO

Cuadro No. 31 - Ficha de Acta de Constitución. Elaborado por Raúl Jácome H

9.3 ESTRUCTURA DE DESGLOCE DE TRABAJO

El EDT es un mapa de guía de procesos para el gerente y así tenemos para el proyecto Edificio Kotnetti:



Cuadro No. 32 - EDT. Elaborado por Raúl Jácome H.

Así como en el Acta de Constitución, para cada Plan de Gestión se cuenta con fichas concebidas basadas en los requerimientos de cada gestión.

9.4. GESTIÓN DE INTEGRACION

Los procesos que integran esta gestión se detallan en la siguiente ficha:

PROYECTO CODIGO: KNT 01000		
GESTION DE INTEGRACION		
FECHA:		
PROCESOS	ENCARGADO	TIEMPO
INICIACION		
PLANIFICACION		
EJECUCION		
SEGUIMIENTO Y CONTROL		
CIERRE		
FIRMAS:		
PATROCINADOR		ASESOR
DIRECTOR DE PROYECTO		

Cuadro No. 33 - Ficha Gestión de Integración. Elaborado por Raúl Jácome H.

9.5 GESTIÓN DEL ALCANCE

Para la gestión de alcance el gerente contara con tres fichas. En la primera se determina de manera clara los elementos que se encuentran dentro y fuera del alcance del proyecto

PROYECTO CODIGO: KNT 01000		
ACTA DE ALCANCE		
CODIGO DE ACTA:		
FECHA:		
SUMARIO DE REQUISITOS:		
ALCANCE		
DENTRO DEL ALCANCE:		
* * *		
FUERA DEL ALCANCE:		
* * *		
SEGUIMIENTO Y CONTROL		
ENCARGADO	FASE	FUNCIONES DE CONTROL
* * *		
FIRMAS:		
PATROCINADOR	DIRECTOR DE PROYECTO	

Cuadro No. 34 - Ficha de Acta de Alcance. Elaborado por Raúl Jácome H.

Las dos fichas siguientes se enfocarán en gestionar los cambios que surjan a lo largo del proyecto y de mantener un control histórico de los mismos completando así el proceso de gestión de cambios.

PROYECTO CODIGO: KNT 01000			
SOLICITUD DE CAMBIO			
CODIGO DE SOLICITUD:			
FECHA:			
SOLICITANTE:			
RECIBIDO POR:			
DESCRIPCION:			
DEPARTAMENTO ENCARGADO:			
ENCARGADO DIRECTO:			
IMPACTO DEL CAMBIO	COSTO	TIEMPO	ALCANCE
RESOLUCION DEL COMITE:			
APROBADO	SI	NO	MEDIACION
FIRMAS:			
PATROCINADOR	GERENTE		
RESPONSABLE COMITÉ			
AUTORIZACION #:		FECHA:	
DESCRIPCION PROCESO DEL CAMBIO:			

Cuadro No. 35 - Solicitud de Cambio. Elaborado por Raúl Jácome H.

PROYECTO CODIGO: KNT 01000			
INFORME DE CAMBIOS			
CODIGO DE INFORME:			
FECHA:			
EMITE:			
DIRIGIDO A:			
SUMARIO:			
NUMERO DE SOLICITUDES DE CAMBIO:			
CODIGOS DE SOLICITUDES DE CAMBIO:			
NUMERO DE SOLICITUDES DE CAMBIOS APROBADAS:			
NUMEROS DE AUTORIZACIONES DE CAMBIO:			
IMPACTOS DEL CAMBIO	COSTO	TIEMPO	ALCANCE
INCIDENCIAS	% DEL PRESUPUESTO	% DEL CRONOGRAMA	
FIRMAS:			
PATROCINADOR		GERENTE	
RESPONSABLE COMITÉ			
OBSERVACIONES:			

Cuadro No. 36 - Informe de Cambios. Elaborado por Raúl Jácome H.

9.6 GESTIÓN DE MANEJO DE COSTOS Y TIEMPO

Para esta gestión es imprescindible apoyarse el Cronograma Valorado de Avance Físico e Inversión que ya lo vimos en el capítulo de costos. Así como en un software de control. Pero como respaldo se tendrá la siguiente ficha que ayudara a tener claro los costos, tiempos y secuencias lógicas de uno o varias actividades.

PROYECTO CODIGO: KNT 01000				
GESTION DE COSTOS Y TIEMPOS				
CODIGO DE ACTA:				
FECHA:				
SUMARIO:				
ACTIVIDAD	CODIGO	DURACION	COSTO	INCIDENCIA %
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
DURANTE ETAPA DE CONTROL				
ACTIVIDAD	CODIGO	SECUENCIA LOGICA	ESTADO	

*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
*				
FIRMAS:				
PATROCINADOR				
REPRESENTANTE COMITÉ				
DIRECTOR DE PROYECTO				

Cuadro No. 37 - Ficha Gestión de Costos y Tiempos. Elaborado por Raúl Jácome H.

9.7 GESTIÓN DE POLÉMICAS

Para la gestión de polémicas la gerencia contará con un formulario que dará detalle del conflicto o situación a presentarse así como la tipología de la misma.

PROYECTO CODIGO: KNT 01000			
GESTION DE POLEMICAS			
CODIGO DE CASO:			
FECHA:			
FECHA DE CONFLICTO:			
SOLICITANTE:			
RECIBIDO POR:			
TIPO DE POLEMICA:	INTERNA	EXTERNA	OTRA
PERSONAS O INSTITUCIONES INVOLUCRADAS:			
DESCRIPCION DEL CASO:			
FIRMA SOLICITANTE			
DEPARTAMENTO ENCARGADO:			
ENCARGADO DIRECTO:			
RESOLUCION DEL COMITE:			

9.8 GESTIÓN DE RIESGOS

El momento de gestionar los riesgos del proyecto el gerente se apoyara en la siguiente matriz adaptada a los riesgos que el proyecto puede afrontar, así como su magnitud y umbral.

Además de tener una breve guía del plan de contingencia.

PROYECTO CODIGO: KNT 01000						
MATRIZ DE RIESGOS						
RIESGO	POSIBLE CONSECUENCIA	MOTIVO	PROBABILIDAD	IMPACTO	PLAN GESTION DE RIESGOS	MEDIDAS DE CONTINGENCIA
Que se venda la empresa debido a intereses particulares de un accionista	Disolución y/o cambio de puestos de trabajo y políticas empresariales.	Descontento y diferencia de criterios entre el accionista y la Gerencia. Principalmente porque no se cumplía el plan de ventas	Media	Alto	El plan de Gestión de Riesgos en los tres casos incluye la identificación de los mismos y su grado de repercusión, luego definir cuales deben ser enfrentados, implementar las medidas de contingencia necesarias y además hacer reevaluaciones periódicas del estado de estos riesgos.	---
No contar a la fecha con el terrenos definitivos para los proyectos	Futura falta de terreno si estos se llegasen a vender a alguien más	Falta de decisión de la encargada de adquirir los predios debido a que no hay un análisis completo de las ventajas de estos lotes sobre otros también considerados para los proyectos	Baja	Alto		De ser necesario incrementar el personal que ayude a evaluar los terrenos y sus cualidades y si estas suman a los intereses del proyecto. Y así adquirir el terreno optimo lo más pronto posible
El factor de confianza de los presupuestos especialmente, el costo de planificación que tiene un factor del 50%	Falla considerable en el presupuesto y la consiguiente falta de capital para llevar a cabo lo planificado	Estos factores tan altos se deben a la premura y las presiones con que el equipo gerencial siente que debe empezar los proyectos	Media	Alta		Al tener los recursos asegurados por parte del patrocinadora seria lo mas lógico hacer una evaluación mas a detalle de los costos del presupuesto así esto tome más tiempo, personal y dinero.
RIESGO DE OPORTUNIDAD	POSIBLES CONSECUENCIA	MOTIVO	PROBABILIDAD	IMPACTO	PLAN GESTION DE RIESGOS	MEDIDAS DE CONTINGENCIA
Número elevado de involucrados en el proyecto especialmente de consultores	Eficiencia en el proyecto si este es exitoso.	Gaspar Prieto desea que el proyecto salga según lo planeado y sea exitoso por lo que no escatimo en personal puntual	Alto	Medio	IDEM	Mantener un control de las actividades y responsabilidades de los empleados
	Gastos innecesarios si estos consultores / asesores no rinden lo previsto					

Cuadro No. 39 - Matriz de Riesgos. Elaborado por Raúl Jácome H.

9.9 GESTIÓN DE COMUNICACIÓN

El plan de comunicación se maneja de acuerdo a la siguiente matriz en la cual se aprecia los interlocutores y los canales mediante los cuales estos compartirán información durante todas las fases del proyecto.

PROYECTO CODIGO: KNT 01000						
PLAN DE COMUNICACIÓN						
INTERESADOS	ACTOR COMO	INFORMACIÓN	PERIODICIDAD	TIPO DE REPORTE	RESPONSABLE	MEDIO DE COMUNICACIÓN
EMPRESA CONSULTORA	EMISOR	PRESUPUESTOS Y CRONOGRAMAS, ESTUDIOS TÉCNICOS Y DE MERCADO	MENSUAL CON CADA REVISIÓN	INFORMES DE AVANCE Y CAMBIOS	COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PROYECTO	REPORTES FÍSICOS, MAILS
	RECEPTOR	AUTORIZACIONES, ORDENES DE CAMBIO	PERIÓDICO, DESPUES DE CADA REVISIÓN	INFORMES DE SEGUIMIENTO Y AUTORIZACIONES		DOCUMENTOS FÍSICOS, MAILS
EMPRESA CONSTRUCTORA	EMISOR	CRONOGRAMAS DE AVANCE FÍSICO E INVERSIÓN, INFORMES DE CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y ESTANDARES DE CALIDAD	MENSUAL CON CADA PLANILLA	PLANILLAS, SOLICITUDES DE PAGO	COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PROYECTO	PLANILLAS Y REPORTES FÍSICOS Y DIGITALES, MAILS
	RECEPTOR	AUTORIZACIONES, ORDENES DE CAMBIO	MENSUAL CON CADA PLANILLA	AUTORIZACIONES, ORDENES DE CAMBIO		DOCUMENTOS FÍSICOS MAILS
DEPARTAMENTO VENTAS	EMISOR	CARTERA DE CLIENTES Y POSIBLES COMPRADORES, ESTRATEGIAS DE EMARKETING Y VENTAS	QUINCENAL	CRONORGRAMAS DE INGRESOS Y VENTAS, MATRIZ DE PROFORMAS REALIZADAS A POSIBLES COMPRADORES	COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PROYECTO	REPORTES FÍSICOS, DIGITALES, MAILS
	RECEPTOR	AUTORIZACIONES, ORDENES DE CAMBIO A ESTRATEGIA COMERCIAL	QUINCENAL	AUTORIZACIONES, ORDENES DE CAMBIO		DOCUMENTOS FÍSICOS MAILS
DEPARTAMENTO FINANCIERO	EMISOR	ESTADOS DE RESULTADOS, BALANCES GENERALES, FLUJOS DE EFECTIVO, PAGOS	SEMANALES, MENSUALES, Y ANUALES	ESTADOS DE RESULTADOS, BALANCES GENERALES, FLUJOS DE EFECTIVO, CHEQUES, CAJA CHICA.	COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PROYECTO	REPORTES FÍSICOS, DIGITALES, MAILS
	RECEPTOR	SOLICITUD DE ESTADOS DE RESULTADOS, BALANCES GENERALES, FLUJOS DE EFECTIVO, PAGOS	SEMANALES, MENSUALES, Y ANUALES	SOLICITUDES DE INFORMACION		DOCUMENTOS FÍSICOS MAILS
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO	EMISOR	RECURSOS HUMANOS, CONTRATACIONES, INSUMOS DE OFICINA	MENSUAL	ANUNCIOS DE ENTRADAS Y SALIDAS DE PERSONAL, INFORME DE REQUERIMEINTOS DE PERSONAL	COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PROYECTO / AUTORIZACION GERENTE GENERAL	MAILS, NOMINA, AVISOS DE INGRESO, AVISOS DE SALIDA.
	RECEPTOR	SOLICITUD DE INFORMACION DE MANEJO ADMINISTRATIVO	MENSUAL	SOLICITUDES DE INFORMACION AUTORIZACIONES		DOCUMENTOS FÍSICOS MAILS

PROVEEDORES	EMISOR	CATALOGOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS, DOCUMENTOS DE PAGO	DIARIO, SEMANAL, MENSUAL	FACTURAS, NOTAS DE VENTA, GUÍA DE REMISIÓN	DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES	DOCUMENTOS CONTABLES
	RECEPTOR	ORDENES DE PEDIDO, ORDENES DE ENTREGA, ORDENES DE DEVOLUCION, NOTAS DE CRÉDITO	DIARIO, SEMANAL, MENSUAL	ORDENES DE PEDIDO, RETENCIONES, PAGOS		DOCUMENTOS FISICOS, MAILS
MUNICIPIO DE QUITO	EMISOR	LICENCIAS, PERMISOS, DE CONSTRUCCIÓN, INFORMES DE SEGUIMIENTO	PERIÓDICOS SEGÚN APROBACIONES	INFORMES TÉCNICOS MUNICIPALES	CONSTRUCTORA Y CONSULTORA DEPENDIENDO DE LA ETAPA	INFORMES Y PERMISOS MUNICIPALES
	RECEPTOR	SOLICITUDES DE APROBACION Y LICENCIAS	UNA VEZ AL INICIO, TRES INFORMES DE ACUERDO AL AVANCE DE OBRA: AL INICIO AL FINALIZAR OBRA GRIS, Y AL FINAL	SOLICITUDES TECNICAS Y DE FUNCIONAMIENTO		DOCUMENTOS TECNICOS FISICOS Y DIGITALES
COMUNIDAD	EMISOR	PREGUNTAS Y RECOMENDACIONES, SOLICITUDES	PERIÓDICOS SEGÚN REQUERIMIENTOS	HOJA DE PREGUNTAS Y RECOMENDACIONES, SOLICITUDES	DEPARTAMENTO DE VENTAS	BUZON DE SUGERENCIAS
	RECEPTOR	ESTADO DE VENTAS, ESTADO DEL PROYECTO, FECHAS, PRODUCTOS, CONTACTOS, PROMOCIÓN	PERIÓDICOS SEGÚN REQUERIMIENTOS	BROCHURES, DIPTICOS, VALLAS, PAGINA WEB, REDES SOCIALES		FISICO, DIGITAL, PAGINA WEB
PROMOTOR	EMISOR	APROBACIONES	SEMANAL, QUINCENAL, MENSUAL	AUTORIZACIONES LEGALIZADAS	COMITÉ DE DIRECCIÓN DE PROYECTO	DISPOSICIONES ESCRITAS, MAILS
	RECEPTOR	INFORMES DE ESTADO DEL PROYECTO	SEMANAL, QUINCENAL, MENSUAL	INFORME DE ESTADO DE SITUACIÓN		DOCUMENTOS FISICOS, DIGITALES, MAILS
COMITÉ DE GERENCIA	EMISOR	RESOLUCIONES DE CADA PLAN DE GESTIÓN, DE INTERESADOS, DE TODA LA ORGANIZACIÓN	PERIÓDICOS SEGÚN REQUERIMIENTOS	REPORTE DE FUNCIONAMIENTO DE ORGANIZACIÓN Y DEL PROYECTO, ACTA DE ENTREGA RECEPCIÓN PROVISIONALES Y DEFINITIVAS	COMITÉ DE GERENCIA, PROMOTOR, ACTORES INTERESADOS	MAILS, DOCUMENTOS DE APROBACIÓN DE CAMBIOS, DE PRESUPUESTOS, CONTRATACIONES, DE PAGOS, INFORMACION DE ESTADO
	RECEPTOR	INFORMES DE DEPARTAMENTOS	PERIÓDICOS SEGÚN REQUERIMIENTOS	INFORMES DE ESTADO		MAILS, DOCUMENTOS DE APROBACIÓN DE CAMBIOS, DE PRESUPUESTOS, CONTRATACIONES, DE PAGOS, INFORMACION DE ESTADO

Cuadro No. 40 - Plan de Comunicación. Elaborado por Raúl Jácome H.

9.10 CONCLUSIONES

Como se pudo apreciar durante el desarrollo del presente capítulo es menester para la consecución de los objetivos del proyecto tener un plan de gerencia AJUSTADO a las necesidades particulares del proyecto, y usar las Fichas de Gestión como las verdaderas herramientas de gerencia.

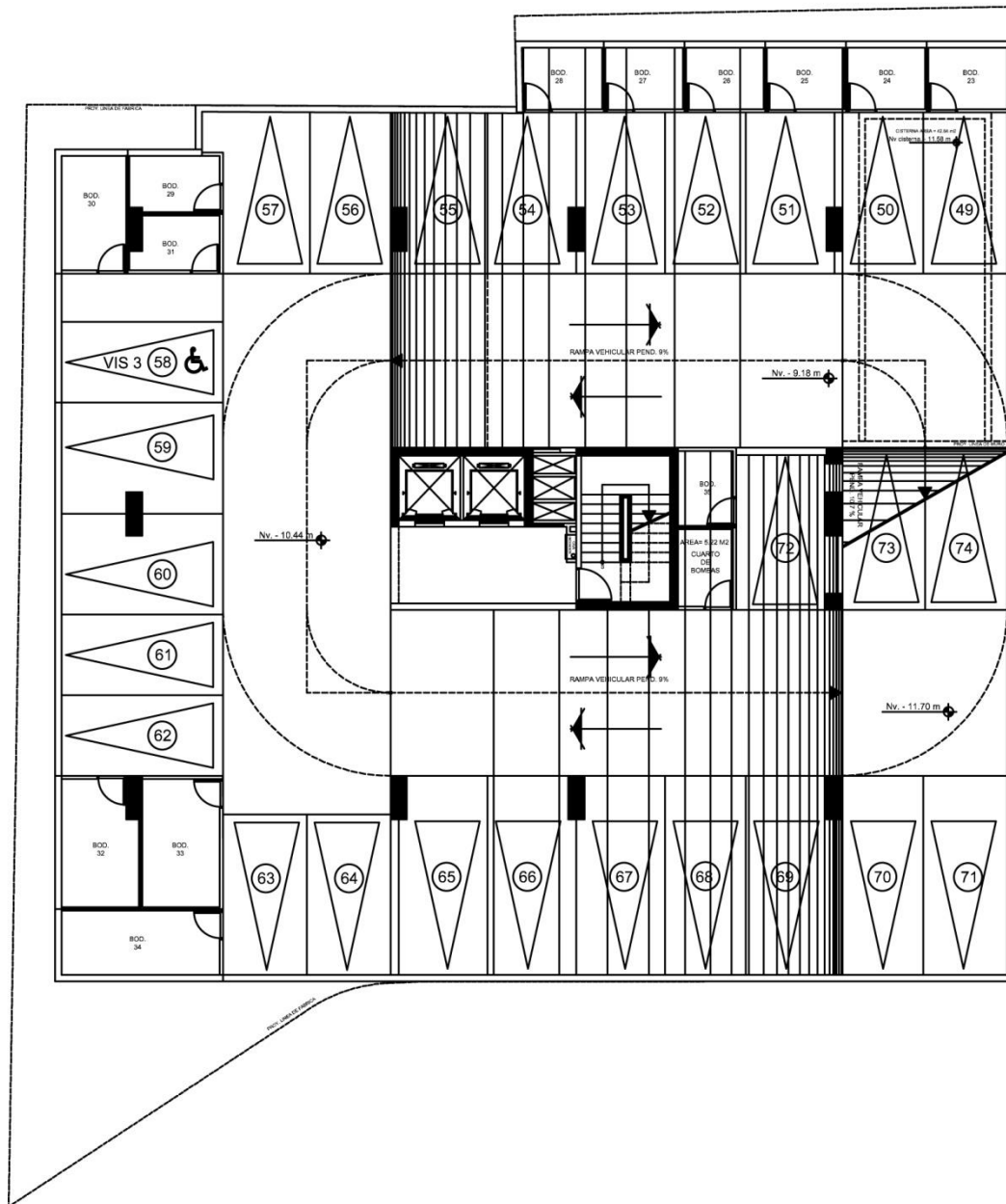
Si bien existen más gestiones dentro de un proyecto, fácilmente se puede generar los recursos de apoyo como los expuestos anteriormente. Recursos que serán básicos para nuestra estrategia de gestión que nos conllevara a buen término el Proyecto.

BIBLIOGRAFIA

- Banco Central del Ecuador
<<http://www.bce.fin.ec/>>.
- INEC. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. 2088. 01 de 05 de 2012
<<http://www.inec.gov.ec/>>.
- Maiguashca, Franklin. Analisis Económico. Quito: N/A, 2011.
- Dinediciones. Gestión Economía y Sociedad. 2011. 01 de 04 de 2012
<<http://www.gestion.dinediciones.com/>>.
- Eliscovich, Federico. «Tesis para la obtención del título MDI.» 2006.
- Gamboa, Ernesto. «TURBULENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO.»
- Estudio de hábitos de consumo del sector inmobiliario. Quito: Ekos, 2011. 58.
- Gridcon Inteligencia Inmobiliaria. «Estudio de Demanda de Vivienda de la Ciudad de Quito Relación 2007 - 2012 .» Quito, Enero de 2013.
- Handerssen, Alberto. «Material de clases MDI 2011.» Quito 2012.
- Hernández, Abraham. «Formulación y evaluación de proyectos de inversión.» 2002.
- PMI. «Guía del PMBOK.» 2012.
- PMBOK. Quinta edición. 2013.
- Stephen P. Robbins, Mary Coulter. Administración. Mexico: Pearson Educación, 2005.

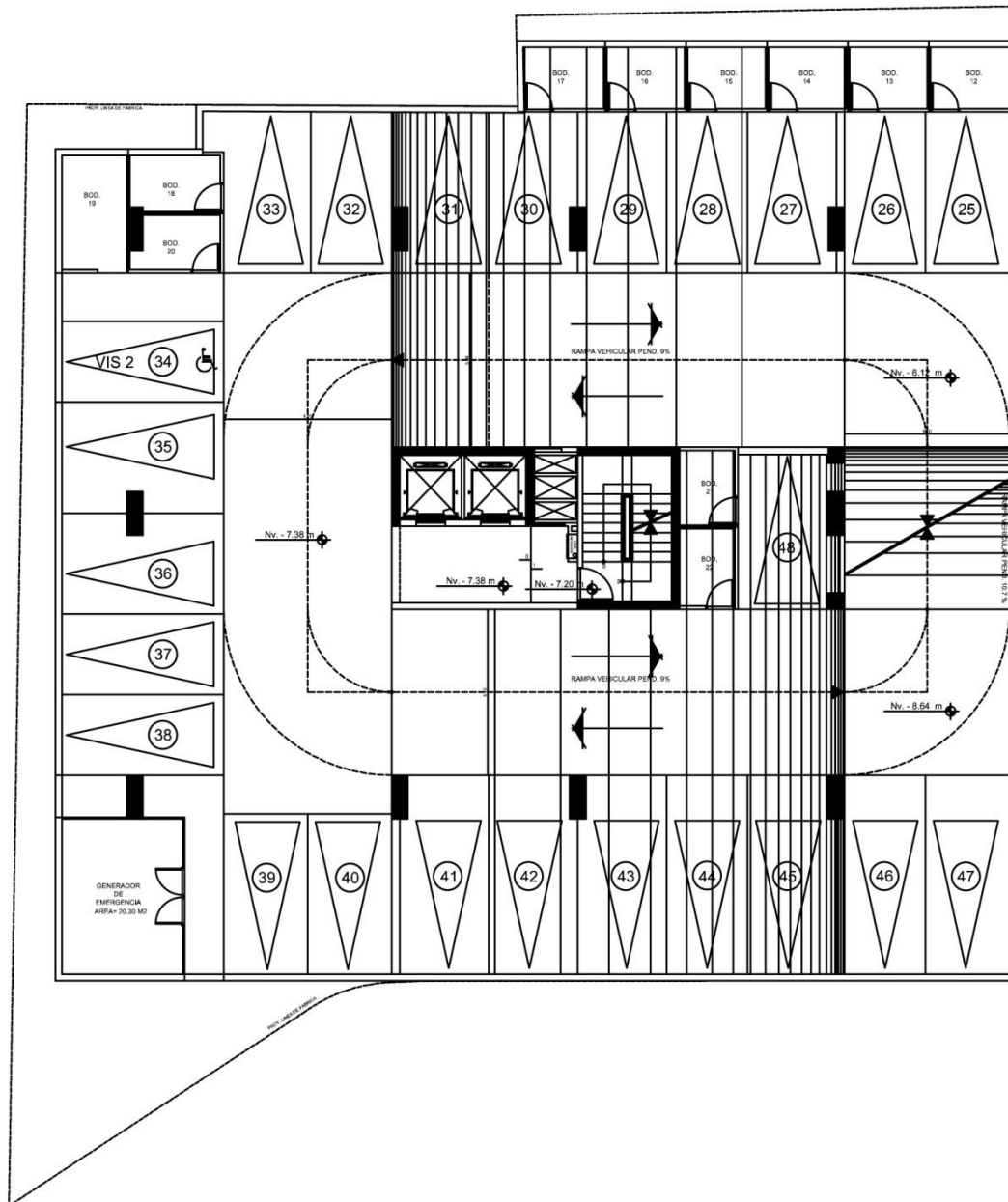
- Ingeniería Financiera - La gestión de los mercados financieros internacionales,
Luis Diez de Castro - Juan Mascareñas, Editorial Mc Graw Hill, Año 1994
- El Arte de Financiar Proyectos Inmobiliarios, Damian Tabakman, BRE
Ediciones, 2010

ANEXOS



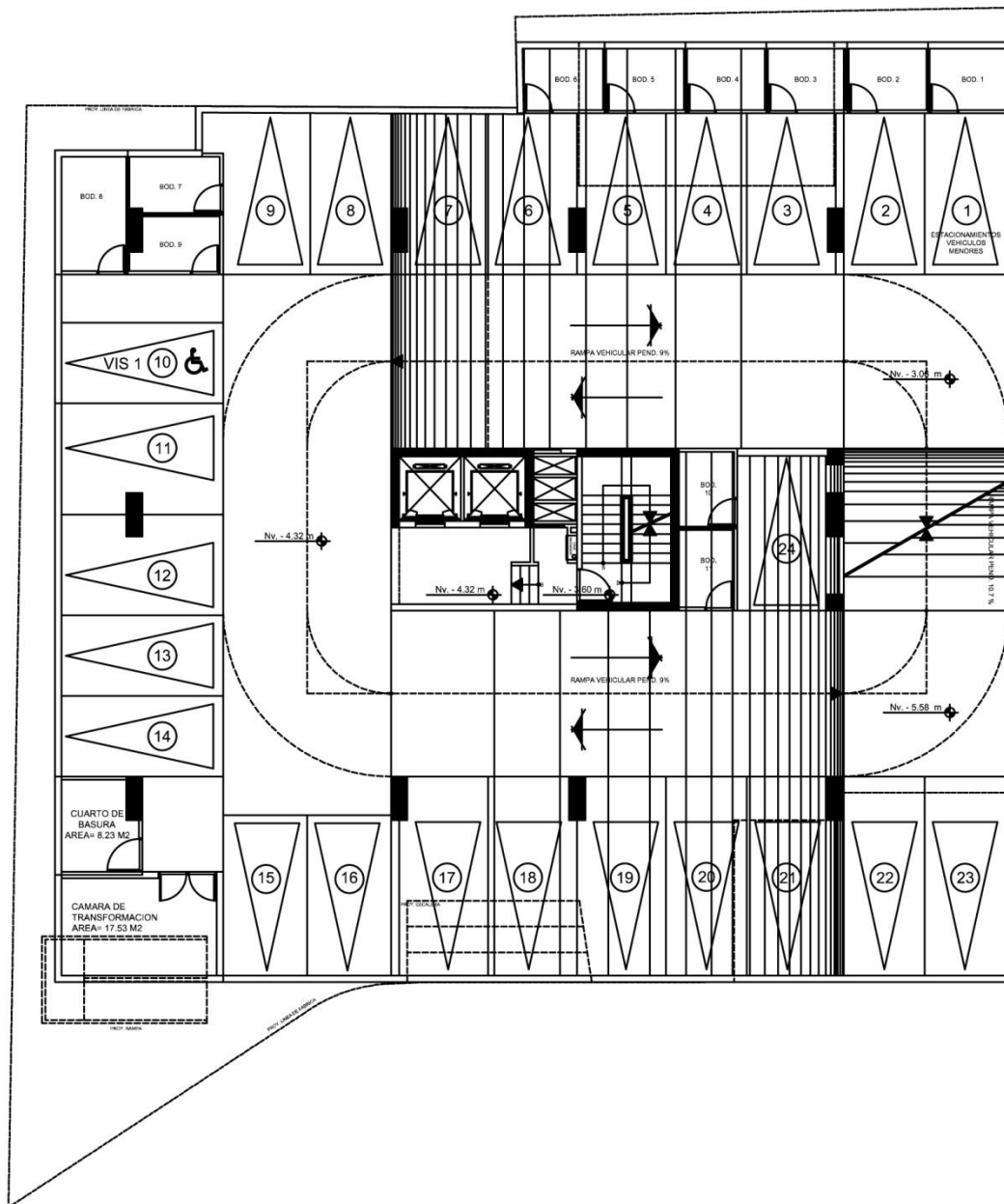
Anexo No. 1 - Planta Subsuelo 3 N-9.18 / -10.44 / -11.70

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



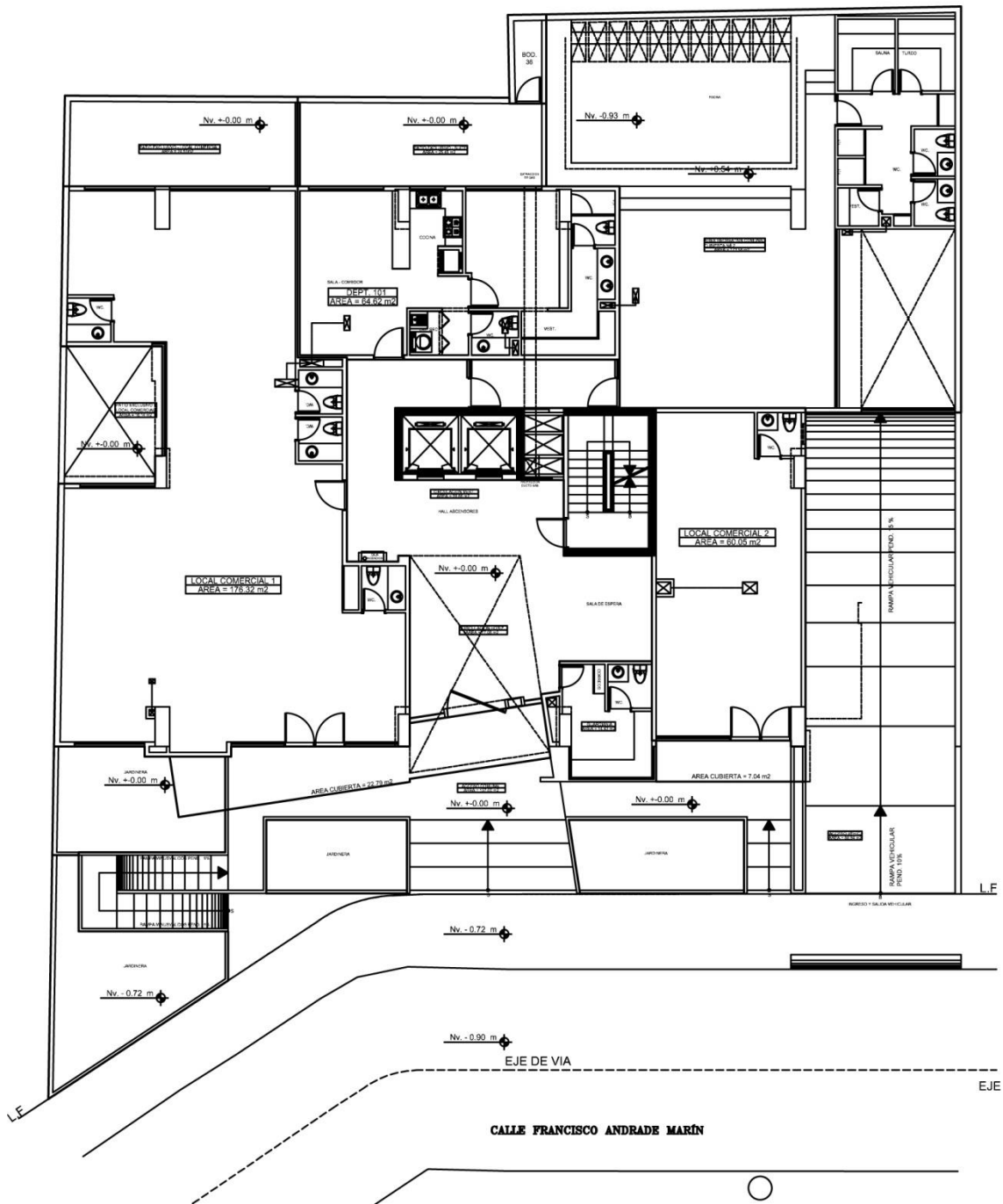
Anexo No. 2 - Planta Subsuelo 2 N-6.12 / -7.38 / -8.64

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

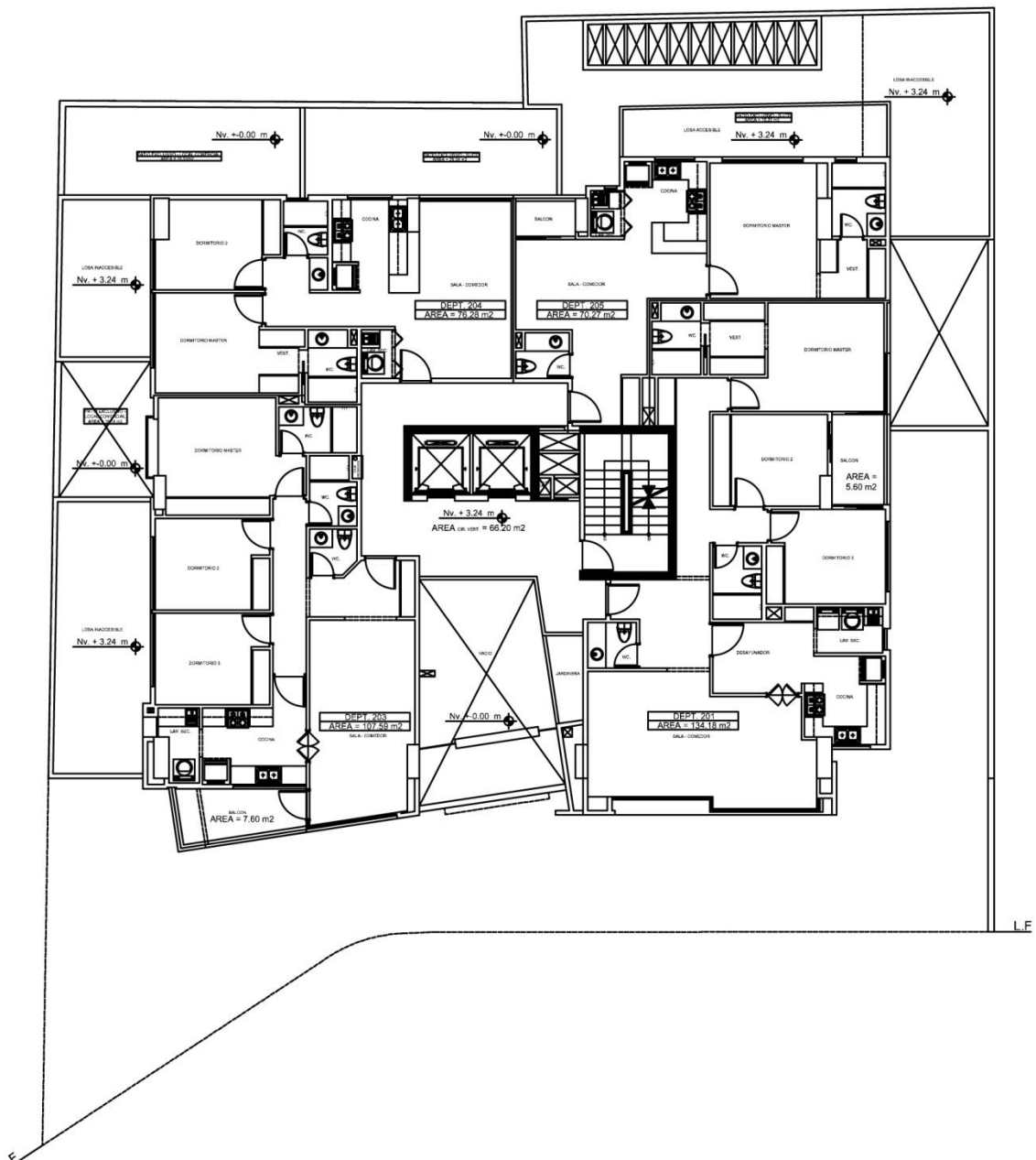


Anexo No. 3 - Planta Subsuelo 1 N-3.06 / -4.32 / -5.58.

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.

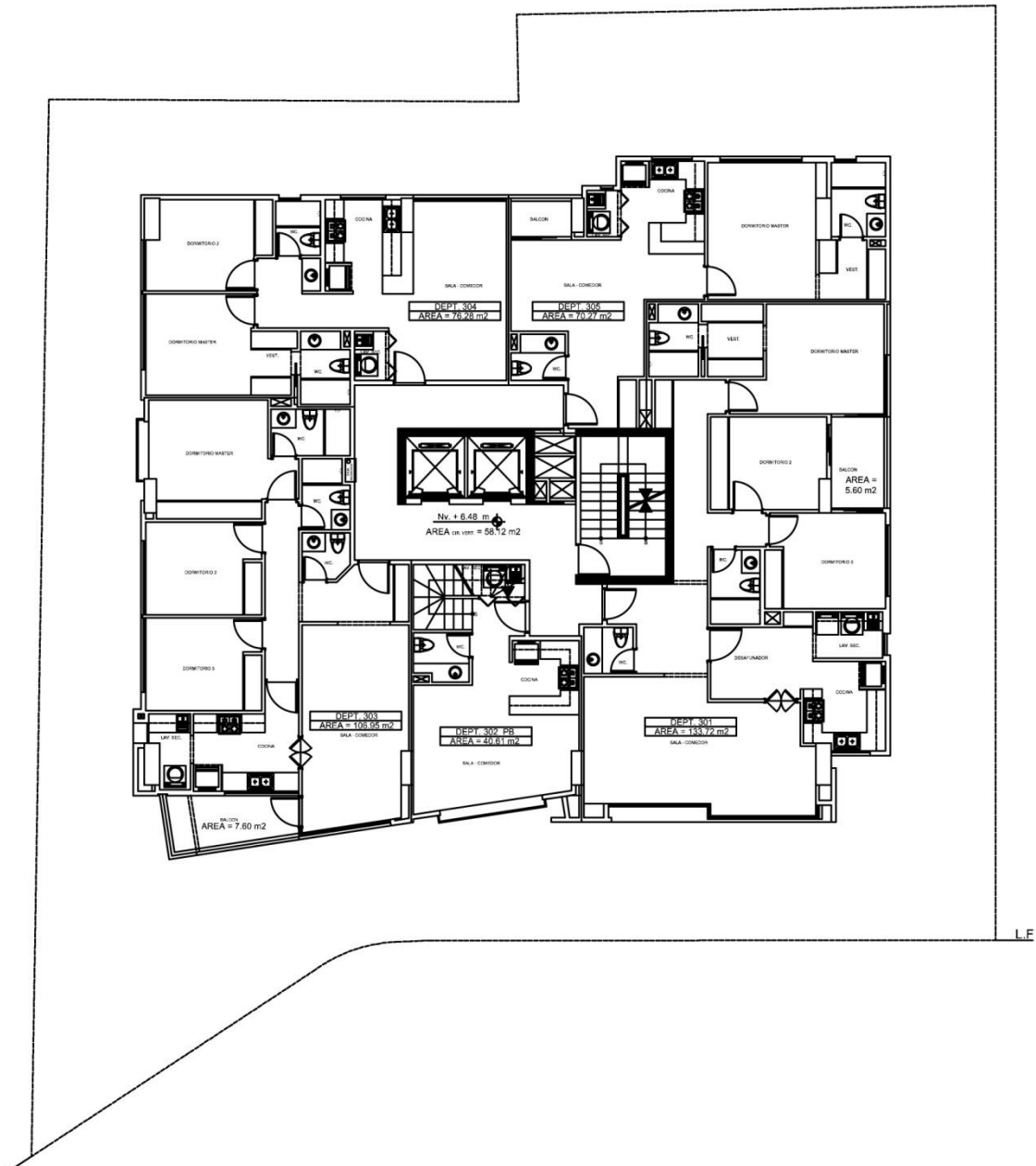


Anexo No. 4 - Planta Baja N+/-0.00
Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



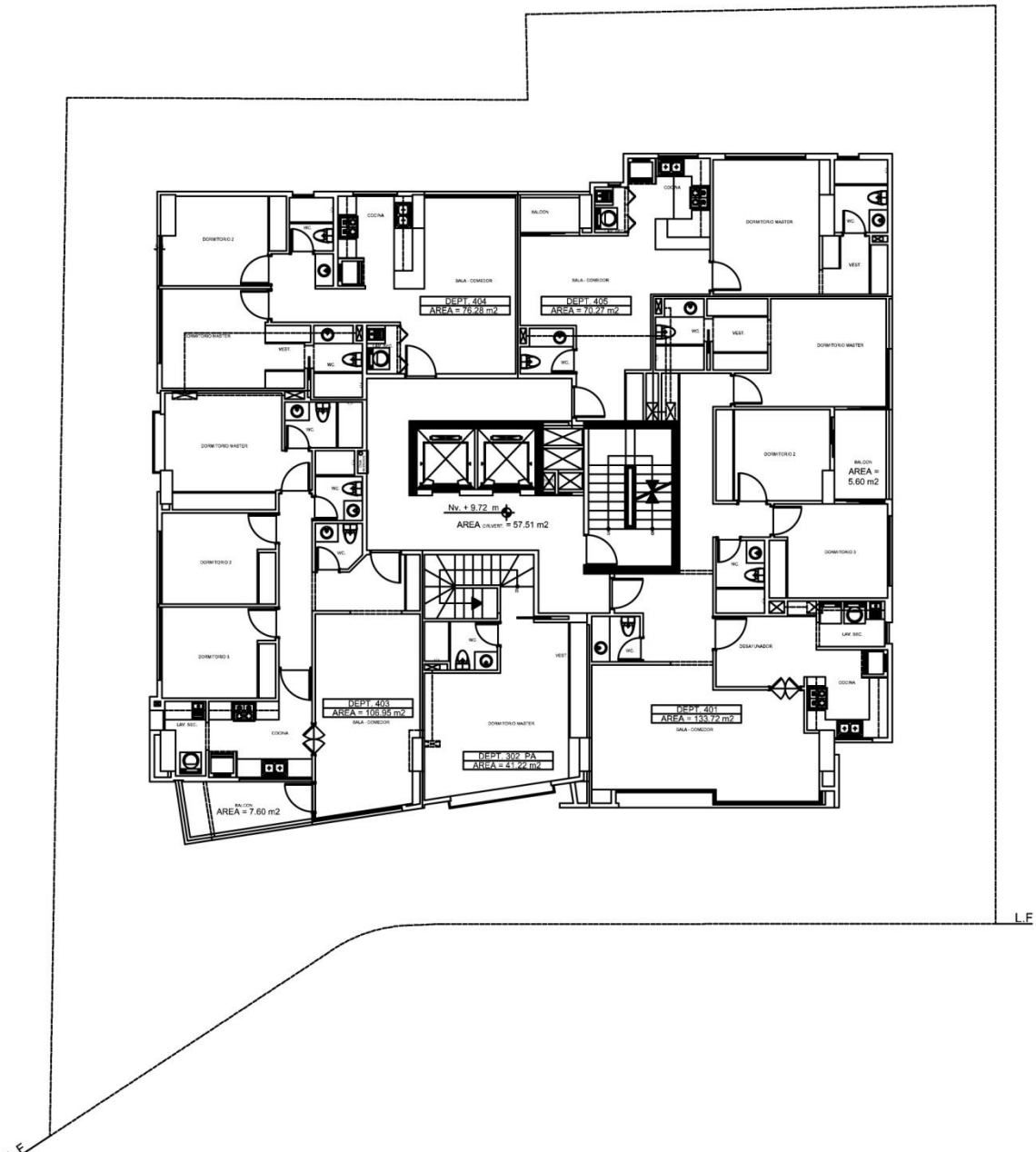
Anexo No. 5 - Planta N+3.24

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



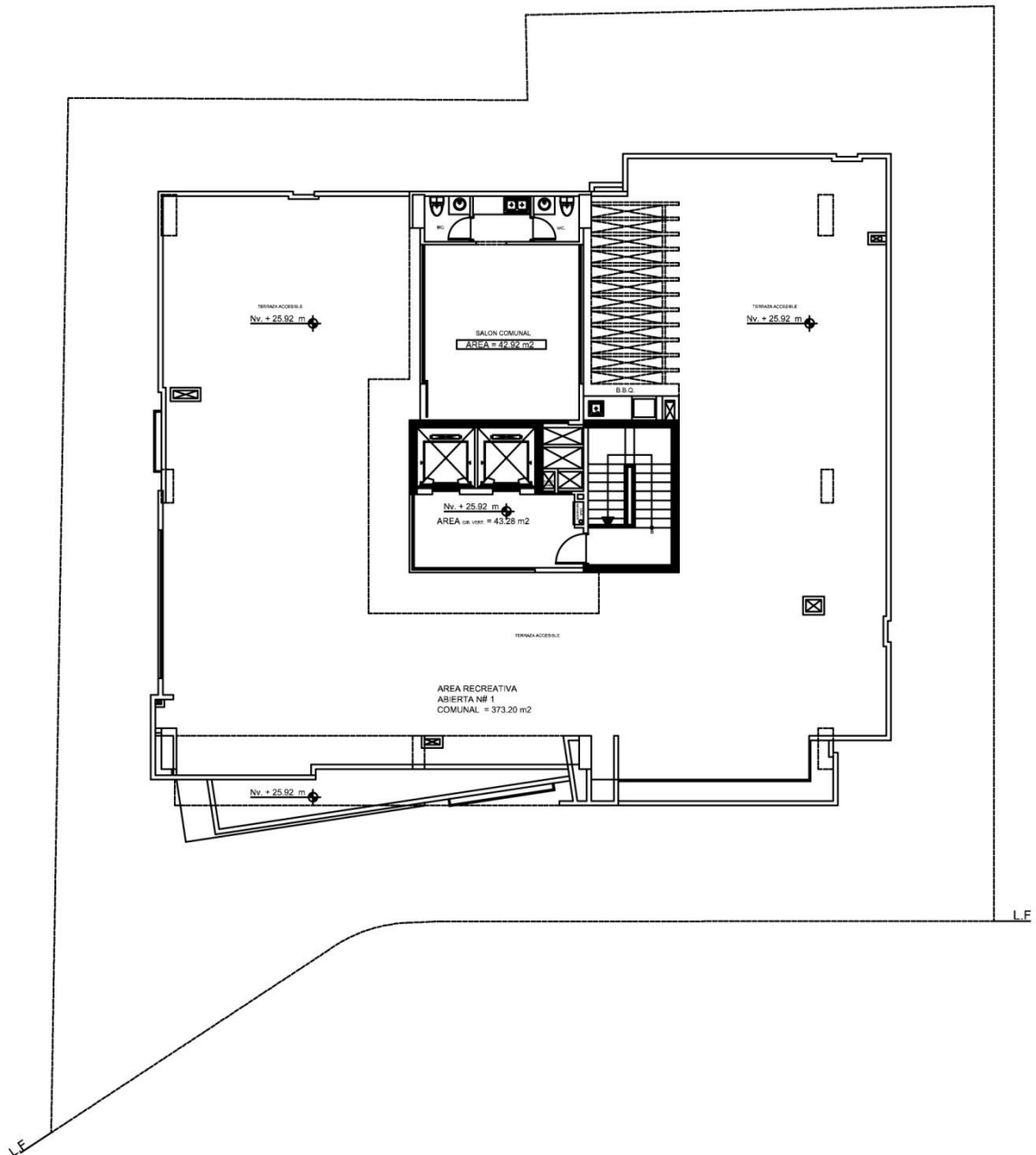
Anexo No. 6 - Planta N+6.48 / +12.96 / +19.44

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Anexo No. 7 - Planta N+9.72 / +16.02 / +22.68

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.



Anexo No. 8 - Planta Terraza N+25.92

Fuente Edwin Samaniego Arquitectos.