





**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

**Colegio de Posgrados**

**PLAN DE NEGOCIOS  
"Ciudad La Victoria"**

**Freddy Lanas Salvador**

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

DIRECTOR: Ing. Xavier Castellanos Estrella, MBA

Quito, Octubre de 2013

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

HOJA DE APROBACIONES DE TESIS  
Plan de negocios: Ciudad La Victoria

**Freddy Lanas Salvador**

Fernando Romo Proaño, Msc. \_\_\_\_\_

**Director MDI – USFQ**

Miembro del Comité de Tesis

Javier de Cárdenas y Chavarri, Dr. Arquitecto \_\_\_\_\_

**Director MDI, Madrid, UPM**

Miembro del Comité de Tesis

José Ramón Gámez Guardiola, Dr. Arquitecto \_\_\_\_\_

**Director MDI, Madrid, UPM**

Miembro del Comité de Tesis

Xavier Castellanos Estrella, MBA \_\_\_\_\_

**Director de Tesis**

Miembro del Comité de Tesis

Víctor Viteri Breedy, Ph.D. \_\_\_\_\_

**Decano del Colegio de Posgrados**

Quito, Octubre de 2013

© Derechos de Autor

FREDDY LANAS SALVADOR

2013

**Dedicatoria**

*Con mucha admiración y cariño dedico este logro a mi Padre, ya que gracias a su apoyo lo conseguí. A mi hijo, a mi esposa, a mi Madre y a mis hermanas.*

## **RESUMEN**

En este documento, se expone el plan de negocios para llevar a cabo el Proyecto “Ciudad La Victoria”. La idea del mismo es crear un conjunto de Edificios de Vivienda dentro de una Mini Ciudad, al sur de Quito, la cual contará además con un Estadio de Fútbol y un centro Comercial.

Se quiere con este documento demostrar, qué tan viable es el proyecto desde diferentes puntos de vista: Económico, Mercado, Arquitectura, Costos y Financiero.

Se le dedica un capítulo detallado a cada uno de los puntos antes mencionado, demostrando así la viabilidad o no del proyecto, y las ventajas y desventajas del mismo.

Se concluye al final con una propuesta de cambio de costos que hará que el proyecto sea mucho más viable en uno de los aspectos más importantes que es el financiero.

**ABSTRACT**

In this document we develop the Business Plan to make a reality the Project "Ciudad La Victoria". The idea of this Project is to create an small city inside the southern part of Quito, with Buildings for the people to live in, an Stadium and a Mall.

With this document I want to see how good this project in different areas is: Economics, Marketing, Architecture, a Financial.

I dedicate every chapter to each of the areas that I mentioned before, showing this way if the project is good or not to invest in.

At the end is a proposal of change at the costs area, this proposal will make this project more Financially viable.

## Índice de Contenido

<b>Capítulo 1: Resumen Ejecutivo</b> .....	1
1.1 Análisis Económico del Ecuador .....	2
1.2 Ciudad La Victoria .....	3
1.3 Localización .....	4
1.4 Perfil del Cliente .....	4
1.5 Costos del Proyecto .....	6
1.5.1 Resumen de Costos .....	6
1.5.2 Costo M2 Vendible .....	7
1.5.3 Acabos vs Obra Gris.....	7
1.6 Análisis Financiero .....	8
1.6.1 Resultados de Análisis Estático.....	8
1.6.2 Resultados del Análisis Dinámico.....	9_Toc369192518
<b>Capítulo 2: Análisis Macroeconómico</b> .....	10
2.1 Objetivos .....	11
2.2 Metodología .....	11
2.3 Evolución del PIB en el Ecuador (2000-2012).....	11
2.4 El PIB Per Cápita .....	12
2.5 La Industria de la construcción en el PIB .....	13
2.6 La Inflación.....	15
2.7 Inflación del Ecuador vs. Inflación en la Construcción de Viviendas.....	16
2.8 Créditos Hipotecarios .....	17
2.9 Conclusiones.....	20
2.10 Cuadro Resumen.....	20



<b>Capítulo 3:Localización</b> .....	21
3.1    Introducción.....	22
3.2    Ubicación .....	23
3.3    Linderos .....	24
3.4    Factores de Interés .....	24
3.4.1    Morfología del Terreno .....	24
3.4.2    Vialidad.....	26
3.4.3    Servicios .....	28
3.4.4    Cercanía .....	31
3.5    Conclusiones.....	31
3.6    Cuadro Resumen .....	32
<b>Capítulo 4: Estudio de Mercado</b> .....	33
4.1    Objetivos .....	34
4.2    Metodología .....	34
4.3    La Demanda.....	34
4.3.1    Características del Mercado a Analizar .....	34
4.3.2    Interés de compra de Vivienda .....	35
4.3.3    Modalidad de Contrato Actual .....	36
4.3.4    Emplazamiento preferido de la Vivienda .....	38
4.3.5    Sector Preferido.....	39
4.3.6    Principales atributos del entorno de Vivienda .....	39
4.3.7    Preferencias en atributos de la Vivienda .....	40
4.3.8    Medios de promoción preferidos.....	41
4.3.9    Forma de Pago de la Vivienda .....	42
4.4    La Oferta .....	44
4.4.1    Localización .....	47

4.4.2	Promotor .....	49
4.4.3	Estado de Ejecución .....	50
4.4.4	Servicios que brindan .....	51
4.4.5	Unidades de Vivienda.....	52
4.4.6	Porcentaje de Absorción.....	53
4.5	Cuadro Comparativo .....	53
4.6	Fichas Utilizadas en el Estudio .....	55
4.6.1	Conjunto Habitacional Valencia 2 .....	55
4.6.2	Conjunto Residencial La Arcadia.....	56
4.6.3	El Portal de la Magdalena.....	57
4.7	Conclusiones.....	58
<b>Capítulo 5: Componente Arquitectónico .....</b>		<b>59</b>
5.1	Criterios del Diseño Arquitectónico .....	60
5.2	Puntos principales del Diseño .....	60
5.2.1	Áreas Verdes .....	61
5.2.2	Estadio El Nacional.....	61
5.2.3	El Centro Comercial.....	63
5.2.4	La Vivienda.....	63
5.3	Implantación.....	64
5.4	Áreas de Construcción de la Vivienda.....	65
5.5	Áreas Vendibles vs Circulación y Sociales.....	66
5.6	Tipos de Departamento .....	67
5.6.1	Departamento Tipo A.....	67
5.6.2	Departamento Tipo B.....	68
5.6.3	Departamento Tipo C .....	69
5.7	Áreas Comunales.....	70
5.8	Materiales de Acabados.....	72

5.9	Conclusiones.....	73
<b>Capítulo 6:Costos</b> .....		74
6.1	Objetivo .....	75
6.2	Definiciones.....	75
6.3	Resumen de Costo total del proyecto .....	75
6.4	Costo por metro cuadrado Vendible.....	77
6.5	Costo del Terreno.....	77
6.6	Costos Directos .....	78
6.6.1	Resumen de Costos Directos .....	78
6.6.2	Obra Gris vs. Acabados.....	79
6.7	Costos Indirectos .....	80
6.8	Cronograma de Ejecución.....	81
6.9	Conclusiones.....	81
<b>Capítulo 7:Estrategia Comercial</b> .....		82
7.1	Objetivo .....	83
7.2	Plan de Ventas.....	83
7.3	Medios Publicitarios .....	83
7.3.1	Valla en el Lugar del Proyecto .....	84
7.3.2	La Radio .....	84
7.3.3	La Prensa .....	84
7.3.4	Redes Sociales.....	85
7.4	Estrategia de Precios .....	85
7.5	Conclusiones.....	86
<b>Capítulo 8:Análisis Financiero</b> .....		87
8.1	Objetivos .....	88
8.2	Metodología .....	88

8.3	Cronograma de Costos (Proyecto Puro) .....	89
8.4	Ingresos (Proyecto Puro) .....	91
8.5	Análisis Estático .....	92
8.6	Análisis Dinámico .....	94
8.6.1	Flujo de Caja proyecto puro .....	94
8.6.2	Cálculo de la tasa de descuento .....	96
8.6.3	Cálculo del Valor Actual Neto (VAN) del Proyecto Puro .....	97
8.6.4	Análisis de sensibilidad a Cambios de Precios .....	98
8.6.5	Análisis de sensibilidad a Cambios de Costos .....	99
8.6.6	Análisis de Sensibilidad a variación de período de recuperación del 70% .....	100
8.7	Flujo de Caja Apalancado .....	101
8.7.1	Cálculo de la Tasa de Descuento Apalancada (ra) .....	101
8.7.2	<i>Ingresos con Apalancamiento (En el Mes 4)</i> .....	102
8.7.3	Costos con Apalancamiento .....	103
8.7.4	Flujo Apalancado y Cálculo del VAN .....	104
8.8	Conclusiones .....	106
<b>Capítulo 9: Propuesta de Cambio y Análisis Financiero</b> .....		107_Toc369192633
9.1	Introducción .....	107
9.2	Cálculos de la Propuesta .....	108
9.3	Análisis Estático .....	110
9.4	Análisis Dinámico .....	111
9.4.1	Flujo de caja de la Propuesta .....	111
9.4.2	Cálculo del VAN de la Propuesta .....	113
9.4.3	Análisis de sensibilidad a Precios de la Propuesta .....	114
9.4.4	Análisis de Sensibilidad a Costos .....	115
9.4.5	Escenarios de Propuesta (Variación de Costos y Precios) .....	116

9.5	Conclusiones.....	117
9.6	Tabla comparativa Proyecto Original vs. Propuesta .....	117
<b>Capítulo 10:Aspectos Legales .....</b>		<b>118</b>
10.1	Introducción .....	119
10.2	Compra del Terreno .....	119
10.3	Planificación del Proyecto .....	119
10.4	Requisitos Inicio de Construcción .....	120
10.5	Requisitos fase de construcción. ....	120
10.5.1	Obligaciones Laborales .....	120
10.5.2	Obligaciones Tributarias.....	121
10.5.3	Otras Obligaciones .....	121
10.6	Fase de Ventas .....	122
10.6.1	Promesa de Compra-Venta.....	122
10.6.2	Escrituras .....	122
10.7	Situación Actual de Ciudad La Victoria .....	123
10.8	Conclusiones .....	123_Toc369192661
<b>Capítulo 11:Gerencia del Proyecto.....</b>		<b>124</b>
11.1	Introducción .....	124
11.2	Alcance del Proyecto .....	125
11.3	Estructura de Desglose del Trabajo.....	125
11.4	Matriz de Asignación de Responsabilidades.....	128
11.5	Procesos de Desarrollo del Equipo .....	130
11.5.1	Equipo de Trabajo de Obra .....	131
11.5.2	Equipo de Trabajo de Oficina .....	131
11.6	PLAN DE COMUNICACIONES .....	132
11.6.1	Tipos de Reuniones .....	132

11.7	Planillas de Informes.....	133
11.7.1	Informes de Reunión .....	133
11.7.2	Informes de Avance.....	134
	Bibliografía .....	135

## Índice de Tablas

Tabla 1	Tasas de Interes por Segmentos de Crédito .....	18
Tabla 2	Crédito Hipotecario por Banco .....	19
Tabla 3	Oferta de Vivienda en el Sur de Quito .....	45
Tabla 4	Principal Competencia.....	46
Tabla 5	Dirección de los Proyectos .....	47
Tabla 6	Promotores de los Proyectos .....	49
Tabla 7	Estado de ejecución de Obra de los Proyectos (Julio-2013) .....	50
Tabla 8	Servicios que Brindan los proyectos.....	51
Tabla 9	Unidades de Vivienda por Proyecto .....	52
Tabla 10	Porcentajes de Absorción de los Proyecto .....	53
Tabla 11	Comparativo de Proyectos por Factores .....	53
Tabla 12	Áreas de Construcción x Bloque .....	65
Tabla 13	Áreas Vendibles, Circulación y Sociales .....	66
Tabla 14	Acabados Edificio Ciudad La Victoria.....	72
Tabla 15	Resumen de Costos del Proyecto .....	75
Tabla 16	Costo m2 bruto .....	76
Tabla 17	Cálculo Costo m2 Vendible .....	77
Tabla 18	Cálculo Costo del Terreno.....	77
Tabla 19	Resumen de Costos Directos.....	78
Tabla 20	Obra Gris vs. Acabados .....	79
Tabla 21	Costos Indirectos del Proyecto.....	80
Tabla 22	Cronograma de Ejecución .....	81
Tabla 23	Cronograma de Costos Proyecto Puro (Miles de USD).....	89
Tabla 24	Cronograma de Ingresos Proyecto Puro .....	91
Tabla 25	Análisis Financiero estático del Proyecto .....	92

Tabla 26 Flujo de caja proyecto puro .....	94
Tabla 27 Cálculo Tasa de Descuento Anual (rp).....	96
Tabla 28 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN) del Proyecto Puro.....	97
Tabla 29 Análisis de Sensibilidad a Cambios de Precios .....	98
Tabla 30 Análisis de sensibilidad a Cambios de Costos Directos .....	99
Tabla 31 Análisis de sensibilidad a Cambios de Costos Directos .....	99
Tabla 32 Análisis de Sensibilidad a variación del período de recuperación del 70% .....	100
Tabla 33 Ingresos con Apalancamiento .....	102
Tabla 34 Costos con Apalancamiento.....	103
Tabla 35 Flujo Apalancado y Cálculo del VAN .....	104
Tabla 36 Ahorro en construcción de Parqueaderos .....	108
Tabla 37 Costos Indirectos de Propuesta .....	109
Tabla 38 Comparativo de costos de proyecto original vs Propuesta.....	109
Tabla 39 Nuevo Cronograma de Propuesta .....	110
Tabla 40 Análisis estático Comparativo Proyecto Original vs Propuesta .....	110
Tabla 41 Flujo de Caja de la Propuesta .....	111
Tabla 42 Cálculo del VAN de la Propuesta .....	113
Tabla 43 Análisis de Sensibilidad de Precios de la Propuesta .....	114
Tabla 44 Análisis de Sensibilidad a Costos de la Propuesta.....	115
Tabla 45 Evaluación de Escenarios de la Propuesta ( Variación de Costos y Precios) .....	116
Tabla 46 Matriz de Asignación de Responsabilidades .....	129

## Índice de Gráficos

Gráfico 1 PIB en el ECUADOR .....	12
Gráfico 2 PIB per Cápita Ecuador .....	13
Gráfico 3 Participación de las Industrias en el PIB (Año 2012) .....	14
Gráfico 4 Evolución de la Participación de la Construcción en el PIB .....	15
Gráfico 5 Inflación Total Ecuador (2000-2012).....	16
Gráfico 6 Inflación del Ecuador vs. Inflación en la Construcción de Viviendas ....	17
Gráfico 7 Época Adecuada de compra de Vivienda Quito .....	35

Gráfico 8 Interés en adquirir vivienda según NSE(Nivel Socio Económico).....	36
Gráfico 9 Modalidad de Contrato Actual de Vivienda .....	37
Gráfico 10 Modalidad de Contrato en Quito por NSE (Nivel Socio Económico)...	37
Gráfico 11 Emplazamiento preferido de la Vivienda según NSE.....	38
Gráfico 12 Preferencia de Sector de Vivienda en Quito .....	39
Gráfico 13 Principales atributos del entorno de Vivienda .....	40
Gráfico 14 Preferencias en atributos de la Vivienda en Quito .....	41
Gráfico 15 Medios de promoción preferidos.....	42
Gráfico 16 Forma de pago preferida .....	43
Gráfico 17 Plazo preferido para cubrir el crédito .....	43
Gráfico 18 Comparativo Ciudad Victoria vs. Líderes.....	54
Gráfico 19 Porcentaje de Áreas de Construcción.....	65
Gráfico 20 Porcentaje de Áreas Vendibles, Circulación y Sociales.....	66
Gráfico 21 Porcentajes del Total de Costos .....	76
Gráfico 22 Representación de rubros en el CD Total.....	79
Gráfico 23 Obra Gris vs. Acabados.....	80
Gráfico 24 Costos Totales Mensuales y Acumulados .....	90
Gráfico 25 Resultados Mensuales Flujo de Caja.....	95
Gráfico 26 Resultados Acumulad Flujo de Caja .....	95
Gráfico 27 VAN vs Cambio % del Precio m2.....	98
Gráfico 28 Resultados mensuales apalancados .....	105
Gráfico 29 Resultados Acumulados Apalancados.....	105
Gráfico 30 Resultados Mensuales Propuesta .....	112
Gráfico 31 Resultados Acumulados de la Propuesta .....	112
Gráfico 32 Variación de VAN vs Precio de la Propuesta.....	114
Gráfico 33 Variación de VAN con Respecto Costos.....	115

## **Índice de Ilustraciones**

Ilustración 1 Vivienda Ciudad La Victoria .....	22
Ilustración 2 Ubicación en la Ciudad de Quito.....	23
Ilustración 3 Ubicación del Proyecto: Calles Aledañas.....	24
Ilustración 4 Vista del Terreno 1 .....	25
Ilustración 5 Vista del Terreno 2.....	26



Ilustración 6 Ave. El Beaterio y PetroComercial .....	27
Ilustración 7 Calle 5, Norte del Proyecto .....	27
Ilustración 8 Unidad Educativa Municipal Experimental Bicentenario .....	28
Ilustración 9 Parque cercano al Proyecto .....	29
Ilustración 10 Centro Comercial Quicentro Sur .....	29
Ilustración 11 Servicios Cercanos .....	30
Ilustración 12 Ubicación de la Competencia.....	48
Ilustración 13 Distribución Ciudad La Victoria .....	60
Ilustración 14 Detalle en Sección del Estadio.....	61
Ilustración 15 Vista Frontal de Graderíos .....	62
Ilustración 16 Vistas Estadio .....	62
Ilustración 17 Vista Centro Comercial .....	63
Ilustración 18 Implantación Ciudad La Victoria.....	64
Ilustración 19 Departamento Tipo A .....	67
Ilustración 20 Departamento tipo B .....	68
Ilustración 21 Departamento Tipo C .....	69
Ilustración 22 Vista 1 Terraza Bloques .....	70
Ilustración 23 Vista 2 Terraza Bloques .....	71
Ilustración 24 Render: Terraza Bloque Vivienda .....	71
Ilustración 25 Plano de Terraza Comunal .....	71
Ilustración 26 Principales Inmobiliarias en Quito .....	83
Ilustración 27 Radios más escuchadas en Quito.....	84
Ilustración 28 Diario más leído en la Ciudad de Quito.....	85
Ilustración 29 Facebook y Twitter Redes Sociales Preferidas.....	85
Ilustración 30 Tipo de Planilla de Reunión .....	133
Ilustración 31 Tipo de Informe de Avance .....	134



## 1.1 Análisis Económico del Ecuador

Un análisis de las variables macroeconómicas en el país muestra que no sólo existe una estabilidad en el Ecuador sino que se ha ido mejorando, sobre todo en los últimos 6 años.

Se ve intención de crecer en la industria de la construcción por parte del Gobierno y sobre todo se incentiva a la construcción de vivienda, mediante tasas de interés bajas para los créditos hipotecarios y que exista el capital para realizar dichos créditos.

Con estos factores dichos la industria de construcción e inmobiliaria se ve con tendencia a crecer y desarrollarse en los próximos años, por lo que se recomienda Invertir en proyectos Inmobiliarios en la actualidad.

Todo esto se resume en el siguiente cuadro:

Variable	2008	2013	Tendencia	Impacto en el Sector
PIB	USD \$62 MM	USD \$86 MM	↑	+
PIB Per Capita	USD \$4200	USD \$5500	↑	+
Construcción en el PIB	9%	10%	↑	+
Inflación	9%	4%	↓	+
Inflación en Construcción Viviendas	17%	3%	↓	+
Tasa Créditos Hipotecarios	10,8%	10,6%	↓	+

## 1.2 Ciudad La Victoria



Ciudad LA VICTORIA fue diseñada para crear, como su nombre lo indica, una ciudad dentro del Sur de Quito.

Del este proyecto se pueden resaltar cuatro puntos principales en lo que a arquitectónico se refiere:

1. Áreas verdes
2. Estadio El Nacional
3. Centro Comercial
4. Vivienda



Para efectos de este plan de negocios se analizará la parte de vivienda tanto en diseño, mercadeo, ventas, costos y financiero se refiere.

### 1.3 Localización

A continuación un cuadro con los factores más importantes de la Localización de Ciudad La Victoria:

Factor	Viabilidad para el Proyecto
Terreno de baja pendiente	✓
Vías de Acceso en Excelente y Buen Estado	✓
Cercanía a Escuela	✓
Cercanía a Principal Centro Comercial	✓
Cercanía a Parques	✓
Ubicado a 10 min de la Ave. Simón Bolívar	✓
Ubicado a 2 min. De la Ave. P.Vicente Maldonado	✓

### 1.4 Perfil del Cliente

Para determinar el segmento y el perfil del cliente al que nos queremos dirigir se utilizó un estudio de mercado de la compañía Gridcon, la cual tiene años de experiencia haciendo estos estudios dentro de la industria inmobiliaria.

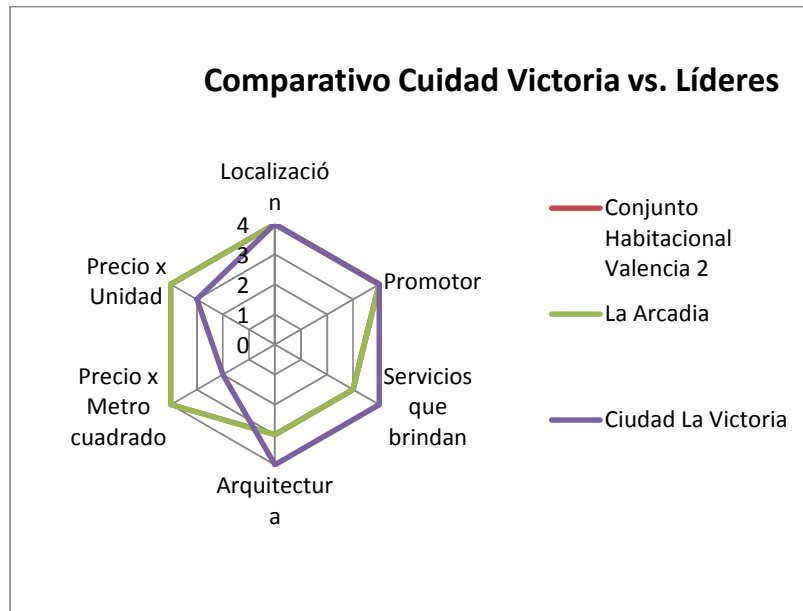
Además de esto se hizo visita al sitio y al sector, visitando a la competencia del proyecto y averiguando datos de los mismos para luego desarrollar una estrategia comercial.

Se determinó que el nuestro Perfil de Cliente debería ser el siguiente:

FACTOR	VARIABLE	RESULTADO
Familiar	Número de Miembros	3 a 5 miembros
Socio Económico	Ingresos Familiares mensuales	USD\$1200 a USD\$1500
Socio Económico	Forma de Pago Preferida	Crédito
Demográfico	Ubicación Deseada	Sur de Quito

Demográfico	Atributos del Entorno Deseados	Vías de acceso Buena Vista Cerca a centros Recreativos Cerca a Hospitales / C. de Salud Cerca a Centros Educativos
Socio Económico	Atributos de la Vivienda Preferidos	Áreas verdes Arquitectura Tranquilidad Seguridad Servicios básicos

Conociendo estos atributos de vivienda preferidos por el cliente, se realizó el siguiente cuadro comparativo de la competencia.

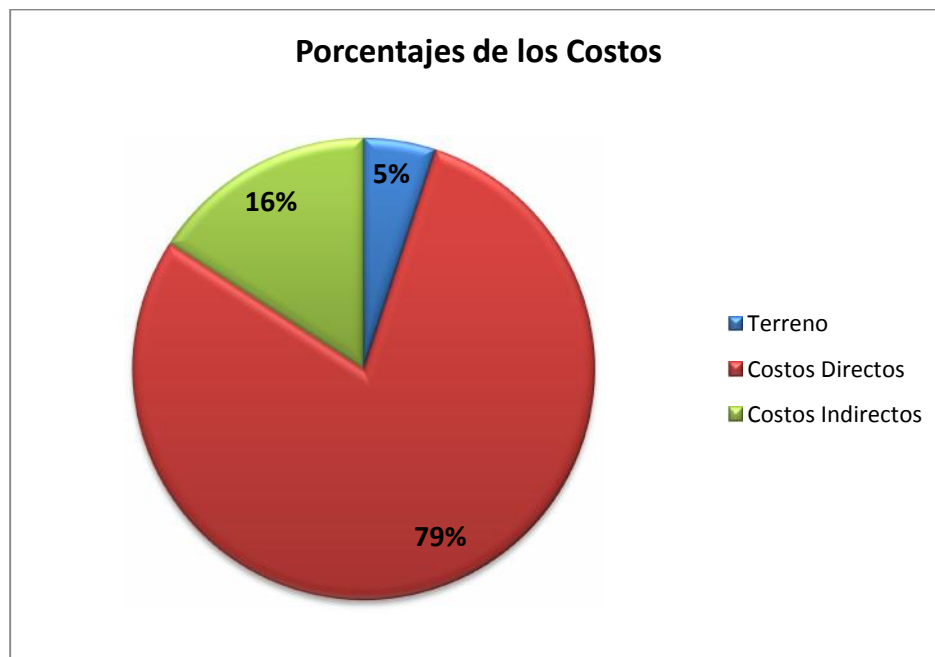


## 1.5 Costos del Proyecto

A continuación los cuadros resúmenes de los costos del Proyecto

### 1.5.1 Resumen de Costos

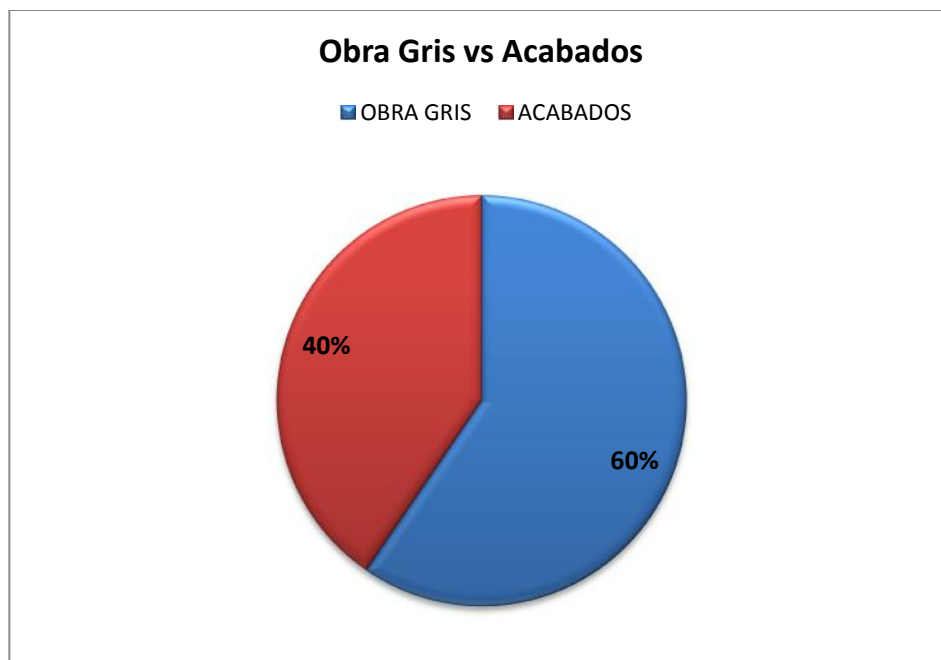
	Valor
<b>Terreno</b>	\$ 190.000,00
<b>Costos Directos</b>	\$ 2.990.000,00
<b>Costos Indirectos</b>	\$ 598.000,00
<b><i>COSTO TOTAL</i></b>	<b>\$ 3.778.000,00</b>



### 1.5.2 Costo M2 Vendible

CALCULO COSTO M2 VENDIBLE	
Área Vendible (m2)	4560
Costo Total edificio	\$ 3.778.000,00
<b>Costo x m2 Vendible</b>	<b>\$ 829,00</b>

### 1.5.3 Acabos vs Obra Gris





## 1.6 Análisis Financiero

Para determinar la rentabilidad del proyecto se realizó un análisis estático, es decir comparando la utilidad vs costo, sin tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Y también se hizo un análisis dinámico, es decir, tomando en cuenta el valor del dinero en el tiempo mediante el cálculo del Valor Actual Neto (VAN).

En cuanto a las sensibilidades, se elaboraron escenarios con el flujo obtenido en el análisis dinámico, pero variando los precios, costos y periodos de recuperación respectivamente.

Finalmente con las dos primeras metodologías podremos determinar si los costos del proyecto van conforme al segmento de nuestro perfil de cliente elegido.

### 1.6.1 Resultados de Análisis Estático

ANÁLISIS ESTÁTICO	
INGRESOS TOTALES (MILES DE USD)	4110
COSTOS TOTALES (MILES DE USD)	3779
UTILIDAD (MILES DE USD)	332
RENTABILIDAD	9%

A partir de este análisis se puede sacar las siguientes conclusiones:

- La utilidad del proyecto es de USD \$ 332K, bastante baja considerando que se están invirtiendo USD \$ 3.779K.
- Una rentabilidad del 9% en 20 meses también es bastante baja, estamos hablando de aproximadamente un 0.5% mensual, o una tasa del 6% anual.
- Hay que notar que el precio por metro cuadrado del proyecto está en USD \$900,00 mientras que el de la competencia está entre USD \$700,00 y USD\$ 800,00.

## 1.6.2 Resultados del Análisis Dinámico

	Proyecto Sin Apalancar	Proyecto Apalancado
<b>Tasa de Descuento</b>	19%	16%
<b>Monto Capital Propio (USD)</b>	\$ 3.779.000,00	\$ 2.279.000,00
<b>Monto Financiado (USD)</b>	\$ -	\$ 1.500.000,00
<b>Máximo Endeudamiento</b>	\$ 2.533.000,00	N/A
<b>VAN (USD)</b>	\$ (75.000,00)	\$ 141.000,00

### Análisis de Sensibilidad a Cambios en el Precio

Variación Precio m2 (%)	10	8	6	4	2	0	-2	-4	-6	-8	-10
<b>VAN (Miles de USD)</b>	251	186	121	55	-10	-75	-141	-206	-271	-336	-402

### Análisis de Sensibilidad a Cambios en los Costos Directos

Variación C.Directos %	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8
<b>VAN (Miles de USD)</b>	134	82	29	-23	-75	-128	-180	-232	-284

- Con una tasa de descuento del 19%, el VAN del proyecto es de – USD \$75.000,00. Lo que nos indica otra vez que los costos están muy elevados.
- El proyecto es bastante sensible a un cambio tanto de precios como de costos. Por el lado de los precios, no se puede incrementar los mismos ya que estamos calculando con un precio por metro cuadrado, ya USD \$100,00 por encima del máximo de la competencia.
- El Flujo del Proyecto apalancado con una tasa de descuento del 16%, nos da un VAN positivo de USD \$141K. Esa sería la alternativa más adecuada junto con una reducción en costos directos.



## 2.1 Objetivos

Se pretende determinar qué variables de la Economía del Ecuador en la actualidad son favorables a la inversión de los proyectos inmobiliarios.

También con este análisis se determinará las ventajas de realizar proyectos en el sector inmobiliario.

## 2.2 Metodología

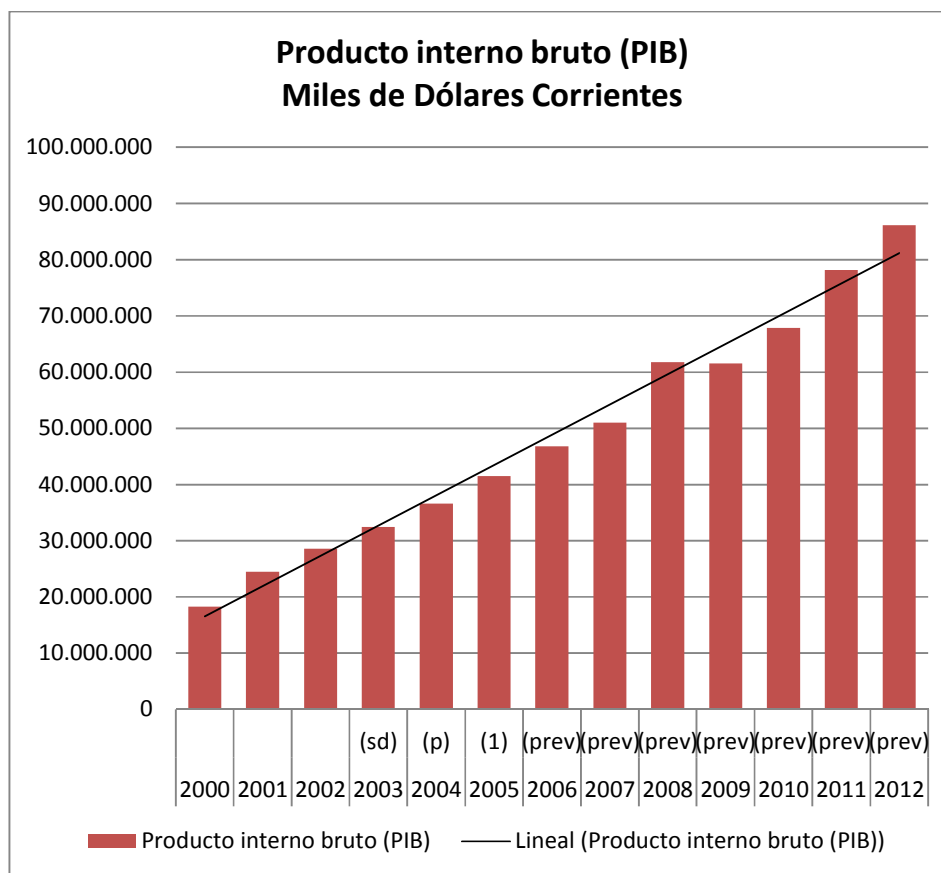
Procederemos con el análisis histórico de las siguientes variables macroeconómicas que a mí parecer son las más influyentes en la industria de la construcción

:

- Producto Interno Bruto (PIB)
- PIB per Cápita
- La industria de la Construcción en el PIB
- La Inflación
- La Inflación en la Construcción de Viviendas
- Créditos Hipotecarios

## 2.3 Evolución del PIB en el Ecuador (2000-2012)

El más grande indicador de cómo está la economía en cualquier país perteneciente a la ONU es el Producto Interno Bruto (PIB), que en resumen es la suma de la producción de bienes y servicios de un país en el período de un año. En el Ecuador, este PIB ha cambiado desde el año 2000 según se observa en el siguiente gráfico.



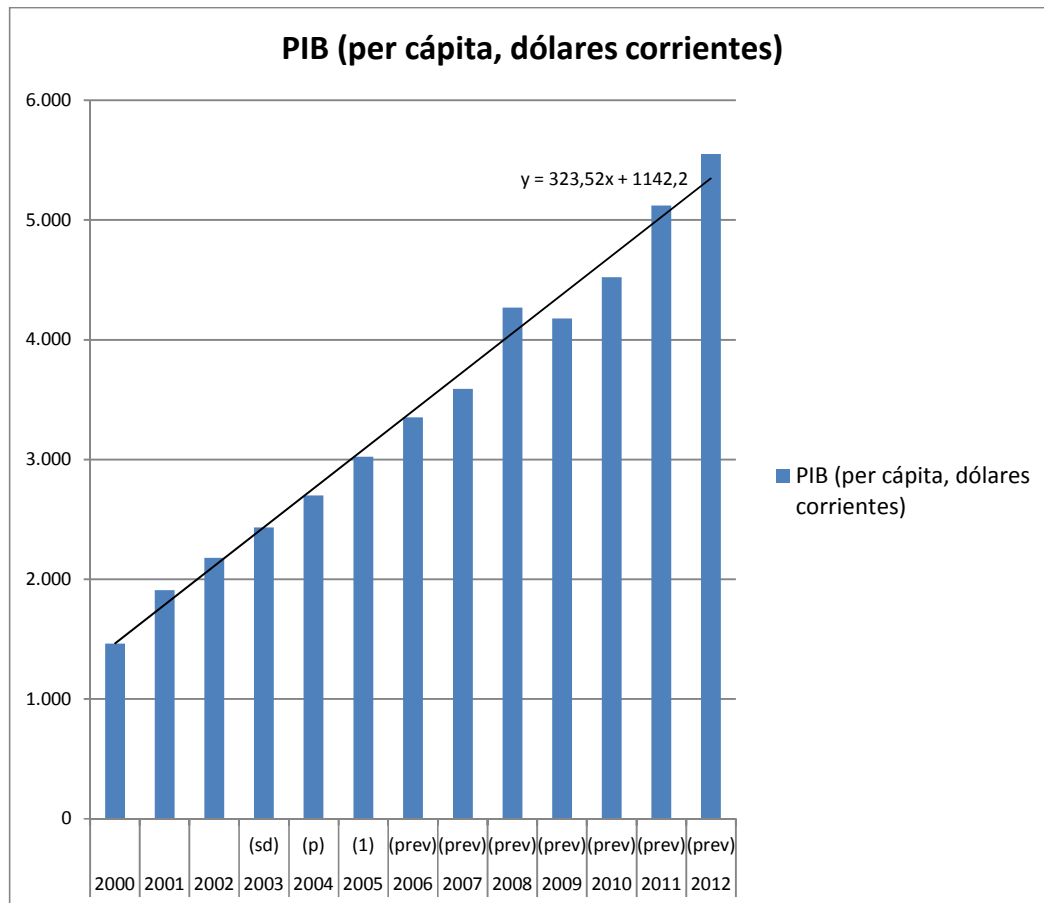
**Gráfico 1 PIB en el ECUADOR**

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Freddy Lanas S. (Junio-2013)

Como se puede ver la producción nacional tiene una tendencial crecimiento desde el año 2000 para acá lo que desde ya nos impulsa de manera positiva a invertir.

## 2.4 El PIB Per Cápita

Para tener una visión más realista del desarrollo económico del Ecuador podemos comparar el crecimiento de del PIB relacionado con el crecimiento de la población. La razón del PIB para la Población nos da el PIB per Capita.



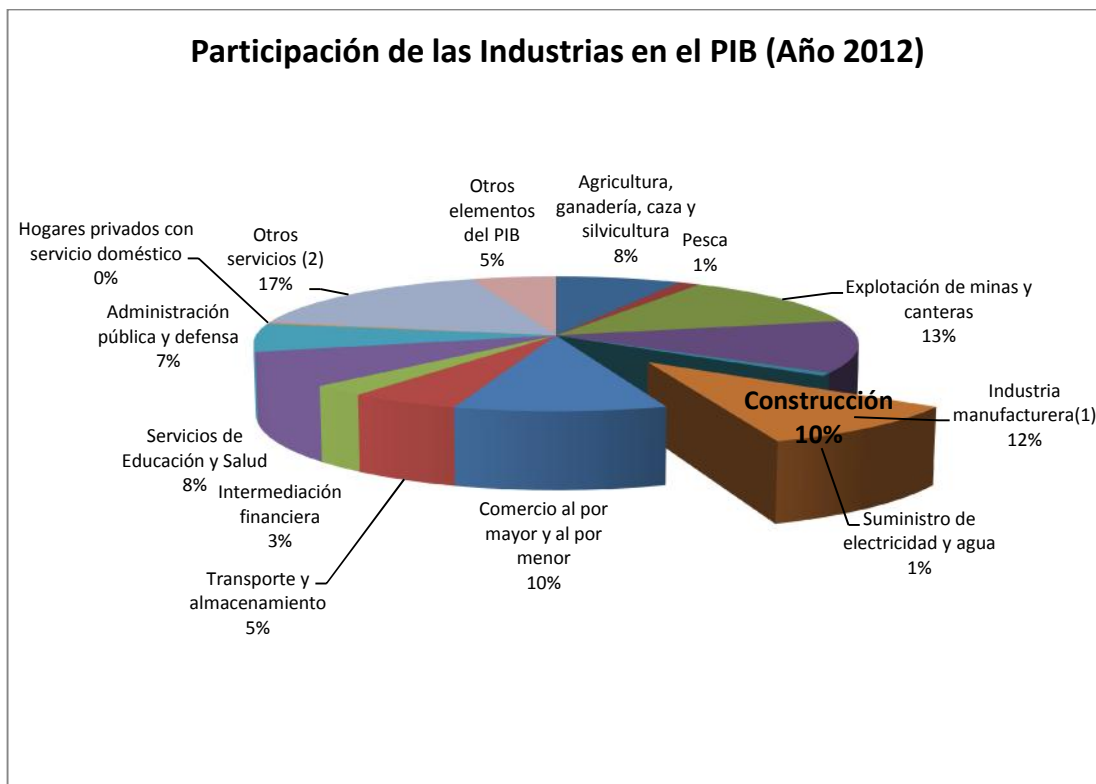
**Gráfico 2 PIB per Cápita Ecuador**

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Freddy Lanas S. (Junio-2013)

El gráfico 2 nos muestra que el PIB per Capita tiene una tendencia creciente lo cual, aunque no es un indicador realista de la distribución de la riqueza, es un dato positivo también para la inversión.

## 2.5 La Industria de la construcción en el PIB

Ya enfocándonos en el área que nos concierne, debemos ver que parte del PIB corresponde actualmente a la Construcción.

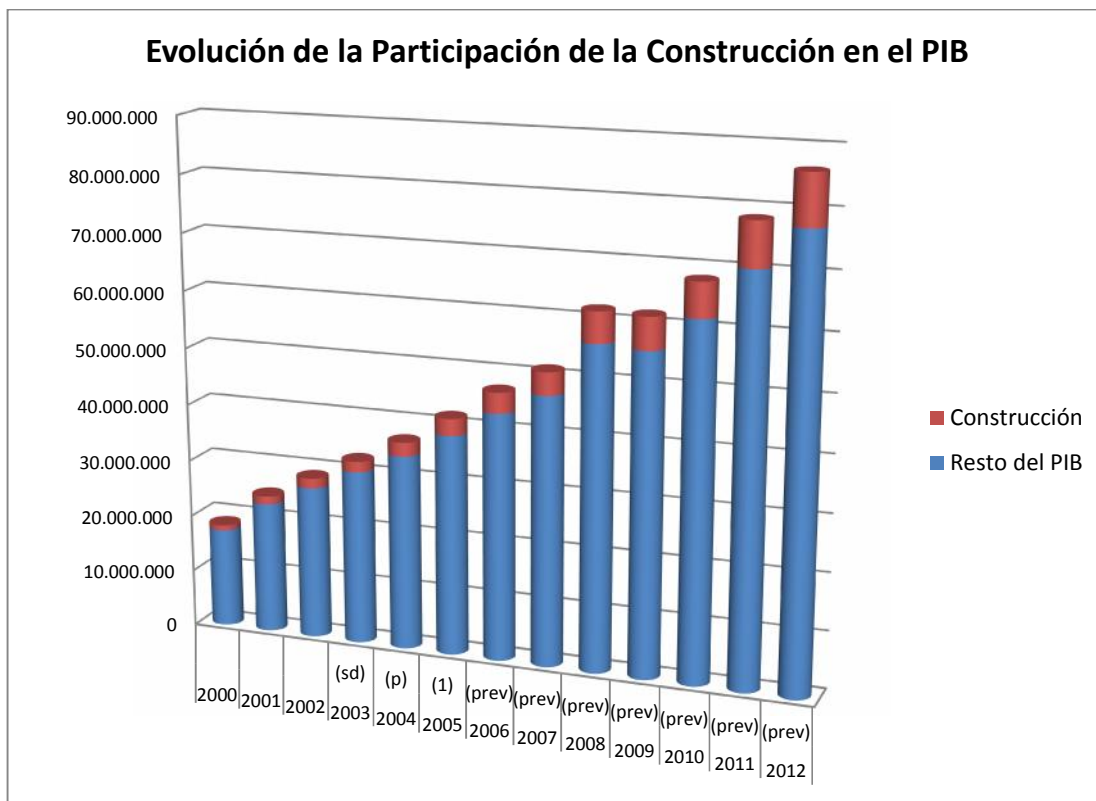


**Gráfico 3 Participación de las Industrias en el PIB (Año 2012)**

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Freddy Lanás S. (Junio-2013)

La Industria de la Construcción representó en el año 2012 el 10% de la producción nacional, superando a los servicios de educación y salud, la Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, al Transporte y Almacenamiento e igualando al Comercio al por mayor y al por menor. De hecho, es la tercera mayor industria después de la Explotación de Minas y Canteras y la Industria manufacturera.

Ahora analicemos la evolución de la construcción con respecto al PIB los últimos 12 años.



**Gráfico 4 Evolución de la Participación de la Construcción en el PIB**

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Freddy Lanas S. (Junio-2013)

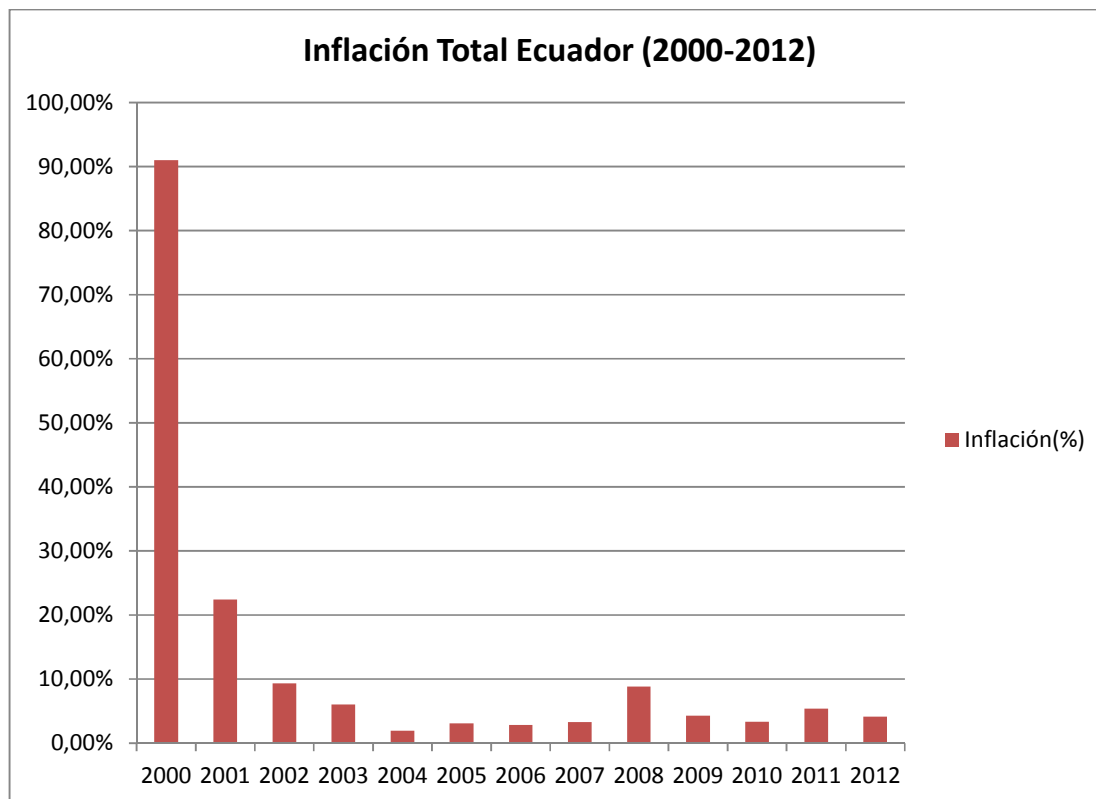
La participación de la Construcción en el total del PIB se viene incrementando desde el año 2000, pero se puede evidenciar a partir del año 2006 un fuerte aumento en la tasa de incremento.

## 2.6 La Inflación

Definitivamente una de las variables económicas que afecta más a cualquier industria es La Inflación. La variación de precios anual afecta toda la cadena de valor del proyecto, desde los proveedores, a la compañía hasta el mismo productor.

El siguiente cuadro refleja las variaciones de este factor en los últimos 13 años.





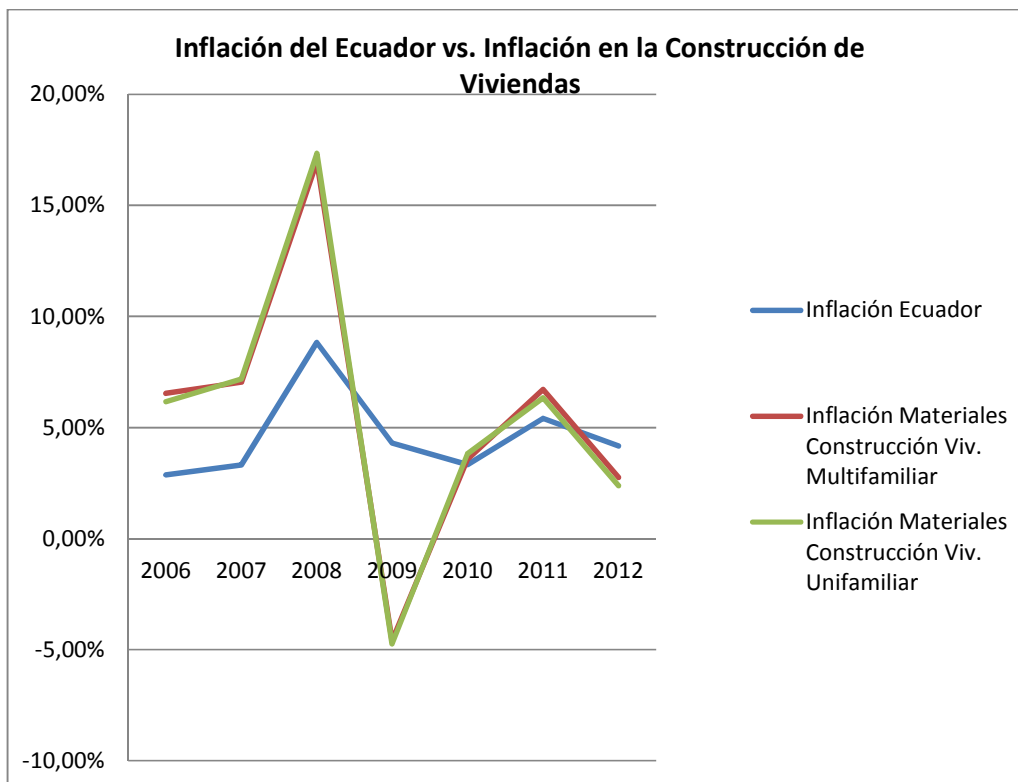
**Gráfico 5 Inflación Total Ecuador (2000-2012)**

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
Elaborado por: Freddy Lanas S. (Junio-2013)

A excepción de los años 2000 y 2001, los niveles inflacionarios en Ecuador se han mantenido muy estables debajo del 10% y en un promedio de 5% en los últimos 11 años. Cifras que dan la sensación de estabilidad y promueven la inversión en nuevos proyectos.

## **2.7 Inflación del Ecuador vs. Inflación en la Construcción de Viviendas**

En los índices de Inflación del Ecuador se toma en cuenta los precios de todos los productos y servicios en el país. Analicemos los cambios en estos contra los cambios en los precios de los principales materiales de la construcción de Viviendas del año 2006 al 2012.



**Gráfico 6 Inflación del Ecuador vs. Inflación en la Construcción de Viviendas**

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
Elaborado por: Freddy Lanas S. (Junio-2013)

A excepción de los años 2009 y 2012 la inflación de los principales materiales de construcción de vivienda ha estado por encima de los niveles de inflación del país. Sin embargo ambas inflaciones tienen tendencias similares al crecimiento o disminución todos los años y estos últimos tres años para beneficio de los constructores inmobiliarios de vivienda las cifras de inflación en la construcción son muy cercanas a las del país.

## 2.8 Créditos Hipotecarios

Si bien hemos visto un crecimiento de la Industria de la Construcción en los últimos años y las ventajas que nos da el sector para invertir en proyectos de la misma; hay que analizar el porqué de este crecimiento.

La razón fundamental es que la gente ahora puede acceder más fácilmente a la compra de una vivienda por medio de los Créditos Hipotecarios.

**TASAS DE INTERES ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES VIGENTES POR SEGMENTOS DE CREDITO,  
DICIEMBRE 2007 - DICIEMBRE 2012  
(Porcentajes)**

	Segmentos	2007 Dic	2008 Dic	2009 Dic	2010 Dic	2011 Dic	2012 Dic
1.	Productivo corporativo: créditos superiores a\$1'	10,72	9,14	9,19	8,68	8,17	8,17
2.	Productivo empresarial: crédito entre \$200mil y \$1'0 a)	-	-	9,9	9,54	9,53	9,53
3.	PYMES: créditos inferiores o iguales a\$ 200 mil	13,15	11,13	11,28	11,3	11,2	11,2
4.	Consumo	18	15,76	17,94	15,94	15,91	15,91
5.	Consumo minorista b)	21,23	18,55	-	-	-	-
6.	Vivienda c)	12,13	10,87	11,15	10,38	10,64	10,64
7.	Microcrédito acumulación ampliada d)	23,5	22,91	23,29	23,11	22,44	22,44
8.	Microcrédito acumulación simple e)	31,55	29,16	27,78	25,37	25,2	25,2
9.	Microcrédito minorista f)	41,47	31,84	30,54	29,04	28,82	28,82

a) Segmento creado en junio 2009

b) En junio 2009 se unificaron los segmentos consumo y consumo minorista

c) Crédito a personas naturales y usuarios finales del inmueble para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia con garantía hipotecaria

d) Créditos superiores a \$ 10.000 otorgados a microempresarios con ventas anuales inferiores a \$ 100.000, a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria

e) Créditos superiores a \$ 3.000 hasta \$ 10.000 otorgados a microempresarios con ventas o ingresos inferiores a \$ 100.000, a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria

f) Créditos inferiores o iguales a \$ 3.000 otorgados a microempresarios con ventas anuales inferiores a \$ 100.000. a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria

### Tabla 1 Tasas de Interes por Segmentos de Crédito

Fuente: BCE, IEM, Febrero 2010, BCE, IEM, Diciembre 2012, Franklin Maiguashca, Archivo " MDI Septiembre 2012 14.pdf"

Las tasas de interés activas de crédito para el sector de la construcción desde el 2007 hasta el 2012 son de las más bajas entre los segmentos de crédito.

Hay que tener en cuenta que las dos tasas más bajas son los del segmento Productivo Corporativo y del Productivo Empresarial cuyos montos de crédito sobrepasan los USD 200.000,00.

Aquí se observa claramente la tendencia a incentivar la compra de viviendas por parte del gobierno al fijar estas tasas tan bajas.

Entidad Financiera	Nombre del Crédito	Desde	Hasta	% del Financiamiento
Banco Bolivariano	Plan Visión Vivienda	\$ 10.000,00	\$ 250.000,00	70% del avalúo
Banco de Guayaquil	Casa Fácil	\$ 14.000,00	\$ 200.000,00	70% del avalúo
Banco Internacional	Compra de Casa	\$ 35.000,00	\$ 400.000,00	80% del avalúo
	Ampliación y remodelación	\$ -	\$ -	Hasta el 50% del Valor del Inmueble
	Construcción	\$ 35.000,00	\$ 195.000,00	Hasta el 70% del Proyecto
Banco del Pacífico	Construye para el Pacífico	\$ 2.500,00	\$ 175.000,00	70% del avalúo
	Hipoteca Pacífico	\$ 2.500,00	200000	80% del avalúo
Banco Pichincha	Crédito Habitar	\$ 3.000,00	Standard de USD150.000 pero dependiendo de la capacidad de endeudamiento del cliente hasta cualquier monto.	70% del avalúo
BIESS	Crédito Hipotecario	\$ 10.000,00	\$ 200.000,00	100% del avalúo si hasta USD 100.000, 80% si supera los USD125.000
Produbanco	Crédito Hipotecario para Viviendas	Sin Montos Mínimos	\$ 150.000,00	75% del avalúo
	Vivienda Vacacional	Sin Montos Mínimos	\$ 150.000,00	50% del avalúo
	Terrenos	Sin Montos Mínimos	\$ 100.000,00	70% del avalúo
Coop. 29 de Octubre	Crédito de Vivienda	Sin Montos Mínimos	USD 50.000 Fondos Propios USD 100.000 Redescuento CFN USD 42.000 Redescuento BEV	70% del avalúo
BGR	BGR Tu Casa	10000	USD 80.000 en civiles y USD 150.000 en militares	70% del avalúo en civiles y 90% en militares
Banco Promérica	Crédito de Vivienda	\$10.000,00 (con excepciones)	Depende de capacidad de pago del cliente	70% del avalúo

**Tabla 2 Crédito Hipotecario por Banco**

Fuente: Guía Inmobiliaria EKOS, Diciembre 2012

Las entidades financieras viendo el incentivo y las bajas tasas han sacado productos como vemos en la figura anterior con créditos que van desde los USD2.500,00 hasta la capacidad de endeudamiento del cliente. Y no sólo para la compra de vivienda terminada, sino para la compra de terrenos e inclusive la llamada vivienda Vacacional. El Biess presta hasta el 100% del avalúo de la vivienda, algo que ha resultado beneficioso para los compradores pero no muy beneficioso para los generadores de proyectos inmobiliarios ya que lo que interesa en las ventas es recibir el dinero de la entrada para comenzar la construcción del proyecto.

## 2.9 Conclusiones

- El análisis de las variables macroeconómicas en el país muestra que no sólo existe una estabilidad en el Ecuador sino que se ha ido mejorando, sobre todo en los últimos 6 años.
- Se ve intención de crecer en la industria de la construcción por parte del Gobierno y sobre todo se incentiva a la construcción de vivienda, mediante tasas de interés bajas para los créditos hipotecarios y que exista el capital para realizar dichos créditos.
- Con estos factores dichos la industria de construcción e inmobiliaria se ve con tendencia a crecer y desarrollarse en los próximos años, por lo que se recomienda Invertir en proyectos Inmobiliarios en la actualidad.

## 2.10 Cuadro Resumen

Para sustentar las conclusiones antes mencionadas se realizó el siguiente cuadro resumen:

Variable	2008	2013	Tendencia	Impacto en el Sector
PIB	USD \$62 MM	USD \$86 MM	↑	+
PIB Per Capita	USD \$4200	USD \$5500	↑	+
Construcción en el PIB	9%	10%	↑	+
Inflación	9%	4%	↓	+
Inflación en Construcción Viviendas	17%	3%	↓	+
Tasa Créditos Hipotecarios	10,8%	10,6%	↓	+



### 3.1 Introducción

El Sur de la Ciudad de Quito es un sector que se está desarrollando increíblemente en el ámbito inmobiliario en los últimos años.

Aprovechando la donación de un terreno de 20 hectáreas ubicado al Sur de la Ciudad en el sector del Beaterio, nació la idea de este gran proyecto llamado “Ciudad La Victoria”



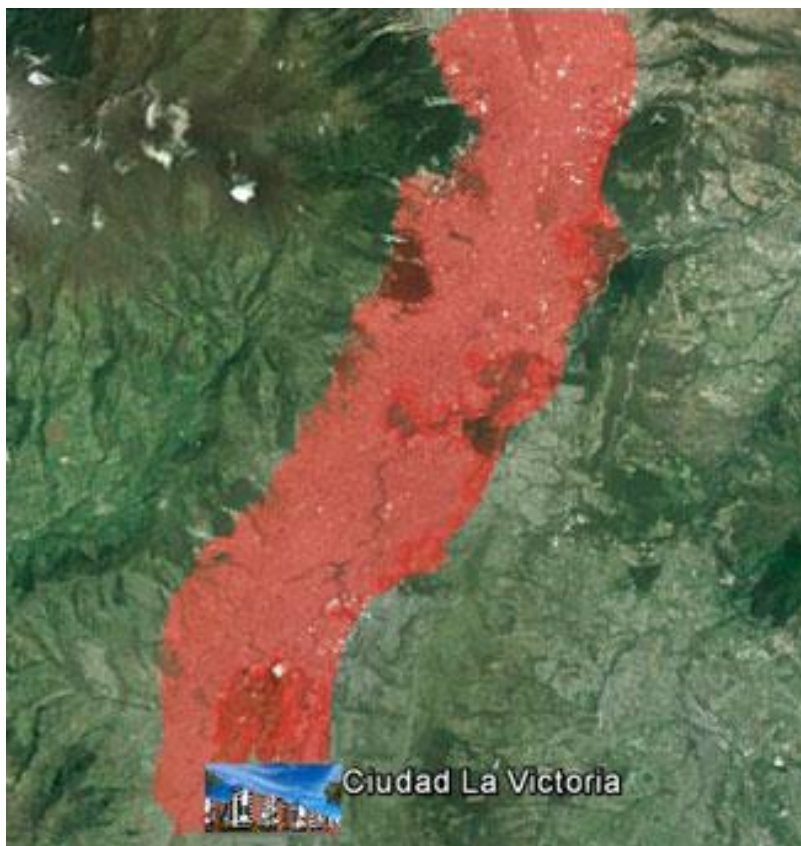
**Ilustración 1 Vivienda Ciudad La Victoria**

Fuente: Google Earth  
Elaborado por: Freddy Lanás S.

El proyecto consta de 21 Bloques de vivienda, con un total de 1281 departamentos, que por su diseño, junto con sus áreas verdes, y canchas deportivas harán un cambio radical en la forma de vivir en el sector



### 3.2 Ubicación



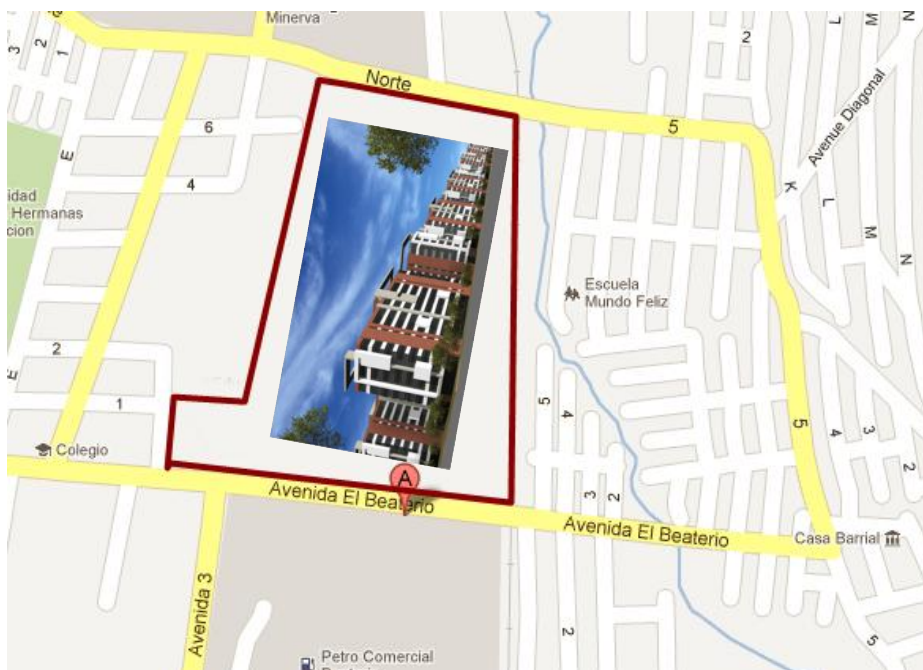
**Ilustración 2 Ubicación en la Ciudad de Quito**

Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Freddy Lanás S.

Latitud: 0°18'56" S

Longitud: 78°32'23" O





**Ilustración 3 Ubicación del Proyecto: Calles Aledañas**

Fuente: Google Maps  
Elaborado por: Freddy Lanas S.

### 3.3 Linderos

Norte: Calle 5

Sur: Avenida el Beaterio

Oeste: Terreno

Este: Sector El Conde

### 3.4 Factores de Interés

#### 3.4.1 Morfología del Terreno

Actualmente en el terreno de 20 hectáreas existen un par de galpones que serán derrocados.

Está rodeado de cerca metálica en su perímetro. A simple vista se nota que es un terreno prácticamente plano, con una inclinación casi nula.



**Ilustración 4 Vista del Terreno 1**

Fotografía tomada por: Freddy Lanás S.



### **Ilustración 5 Vista del Terreno 2**

Fotografía tomada por: Freddy Lanás S.

### **3.4.2 Vialidad**

La Vía de Ingreso principal al proyecto que está ubicada al sur del Mismo es la Avenida El Beaterio, la cual se encuentra en excelente estado; muy probablemente esto se deba a que es la vía de acceso para el transporte de la distribuidora de Gasolina PetroComercial “El Beaterio” ubicado justo en frente de lo que será “Ciudad La Victoria”.





**Ilustración 6 Ave. El Beaterio y PetroComercial**

Fotografía tomada por: Freddy Lanás S.



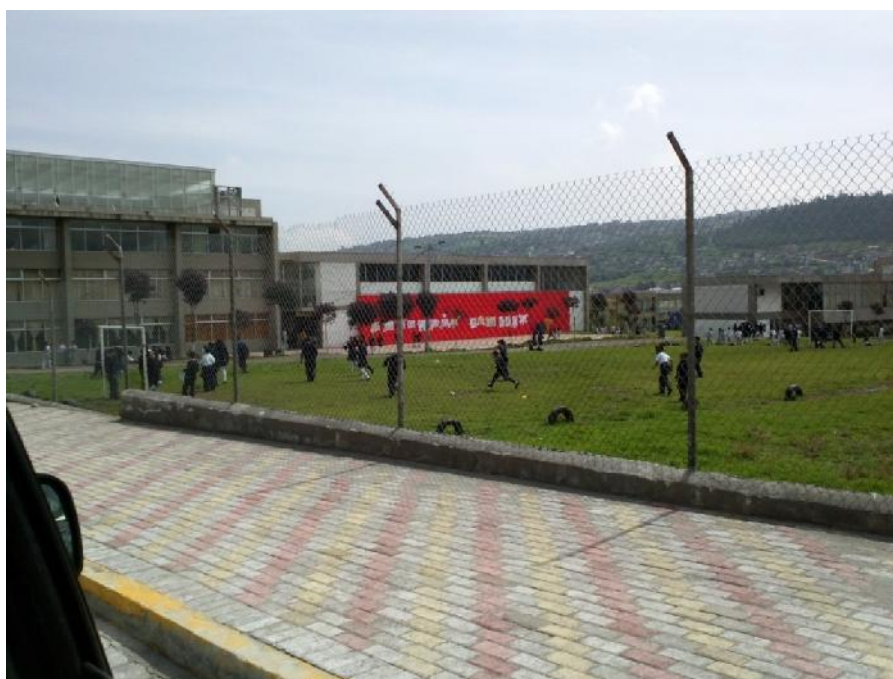
**Ilustración 7 Calle 5, Norte del Proyecto**

Las demás vías que rodean el proyecto son adoquinadas y se encuentran en un estado transitable sin mayores daños a la fecha.

Cuenta también con la ventaja de estar muy cerca de una de las principales Avenidas del Sur de la ciudad, como lo es la Av. Pedro Vicente Maldonado.

### **3.4.3 Servicios**

A una cuadra de “Ciudad La Victoria” se encuentra la Unidad Educativa Municipal Experimental Bicentenario, una de las escuelas del Milenio que el gobierno actual ha impulsado. Para la publicidad del proyecto esto va a ser de mucha ayuda, ya que al ser departamentos para familias, la ventaja de tener una escuela con esta infraestructura y tan cercana le va a dar un plus a la venta de los mismos.



**Ilustración 8 Unidad Educativa Municipal Experimental Bicentenario**

Fotografía tomada por: Freddy Lanás S.

Justo al frente como mencione antes está Petro Comercial “El Beaterio” que además de facilitar el problema de combustible a las personas de la zona, ha mejorado el estado de la vía de la misma.

A pesar de que el Proyecto contará con áreas verdes y de recreación, existe un parque apenas a dos cuadras del mismo para que la gente pueda trotar y ejercitarse.



**Ilustración 9 Parque cercano al Proyecto**

Fotografía tomada por: Freddy Lanás S.

El Nuevo centro comercial Quicentro Sur, uno de los más grandes de la capital se encuentra a 4.5Km.



**Ilustración 10 Centro Comercial Quicentro Sur**

Fuente: [blog.icsc.org](http://blog.icsc.org)





**Ilustración 11 Servicios Cercanos**

Fuente: Google Maps  
 Elaborado por: Freddy Lanás S. (Julio-2013)

### **3.4.4 Cercanía**

El proyecto se encuentra a 10 minutos de la Ave. Simón Bolívar, la misma que une el norte de la Ciudad con el Sur. Esta es una gran ventaja ya que sin tener que pasar por el tráfico interno propio de Quito, los habitantes de Ciudad La Victoria podrán desplazarse rápidamente.

Como ya mencioné antes se encuentra a 2 minutos de la Ave. Pedro Vicente Maldonado, que es una de las principales vías del Sur de la ciudad.








### **3.5 Conclusiones**

- El terreno es muy apto para la construcción por su morfología de pendiente casi nula.
- La principal vía de acceso al Proyecto está en excelente estado. Las vías aledañas están en buen estado.
- El proyecto se encuentra muy bien ubicado en cuanto a lo que se refiere a servicios de la zona, cerca de uno de los principales centros comerciales de la ciudad, de una de las escuelas que el Gobierno ha instalado con modernas formas de estudio; y cerca de parques donde se puede realizar actividades al aire libre.
- En cuanto a cercanía, Ciudad la Victoria está ubicada de tal forma que puede conectarse fácilmente con el Norte y el resto del Sur de Quito.



### 3.6 Cuadro Resumen

Para sustentar las conclusiones hechas de este capítulo, presento el siguiente cuadro:

Factor	Viabilidad para el Proyecto
Terreno de baja pendiente	
Vías de Acceso en Excelente y Buen Estado	
Cercanía a Escuela	
Cercanía a Principal Centro Comercial	
Cercanía a Parques	
Ubicado a 10 min de la Ave. Simón Bolívar	
Ubicado a 2 min. De la Ave. P.Vicente Maldonado	



## 4.1 Objetivos

Con el fin de determinar el perfil del cliente del proyecto se realizará un análisis de la demanda y de la oferta en el sur de la ciudad de Quito.

Se pretende determinar la principal competencia en el sector y la posición de nuestro proyecto en relación a estas.

## 4.2 Metodología

Para el estudio de la demanda se utilizarán los datos proporcionados por la empresa Gridcon.

Para el estudio de la oferta en el sector se comparará los datos tomados en visita a los diferentes proyectos de la zona con nuestro proyecto.

Los datos a considerarse serán:

- Localización
- Promotor
- Estado de Ejecución
- Servicios
- Unidades de Vivienda
- Áreas por Unidad
- Precio prom. x Unidad
- Precio metro cuadrado
- % de Absorción
- Publicidad
- 

## 4.3 La Demanda

### 4.3.1 Características del Mercado a Analizar

Del estudio de mercado realizado por Gridcon, analizaré el grupo según los factores que se describe a continuación:

- **Género:** Hombres y mujeres
- **Edad:** Entre 25 y 60 años.

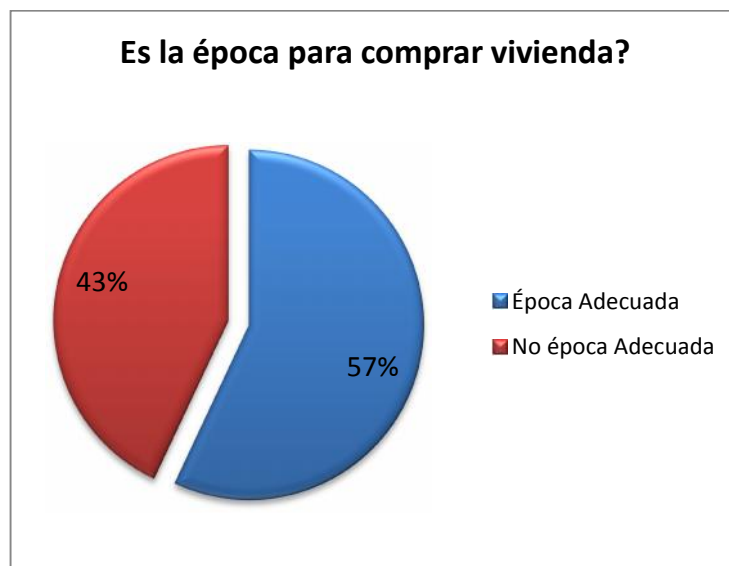
- **País:** Ecuador
- **Ciudad:** Quito

De este grupo de personas se evaluará a las personas que tengan interés en comprar vivienda en el Sur de la ciudad de Quito.

#### 4.3.2 Interés de compra de Vivienda

“En la actualidad un 57% de la gente de Quito cree que la época es la adecuada para comprarse una vivienda. Así mismo, el 37% de las familias opina que las condiciones actuales son mejores que las del año pasado para adquirir vivienda; el 30% piensa que son iguales y el 33% considera que son peores que antes.”<sup>1</sup>

“A pesar del optimismo que se aprecia en las consideraciones previas, solamente el 30,08% de los hogares de Quito ha manifestado interés en adquirir una nueva vivienda hasta dentro de tres años. Debe tenerse en cuenta que este interés actual por adquirir vivienda es inferior a los registrados en los análisis realizados en años anteriores: 2005, 38% y 2007, 39%. En el análisis por niveles socioeconómicos (NSE), los mayores interesados se encuentran en los extremos: 42,59% entre el estrato bajo y 39,15% entre el alto.”<sup>2</sup>



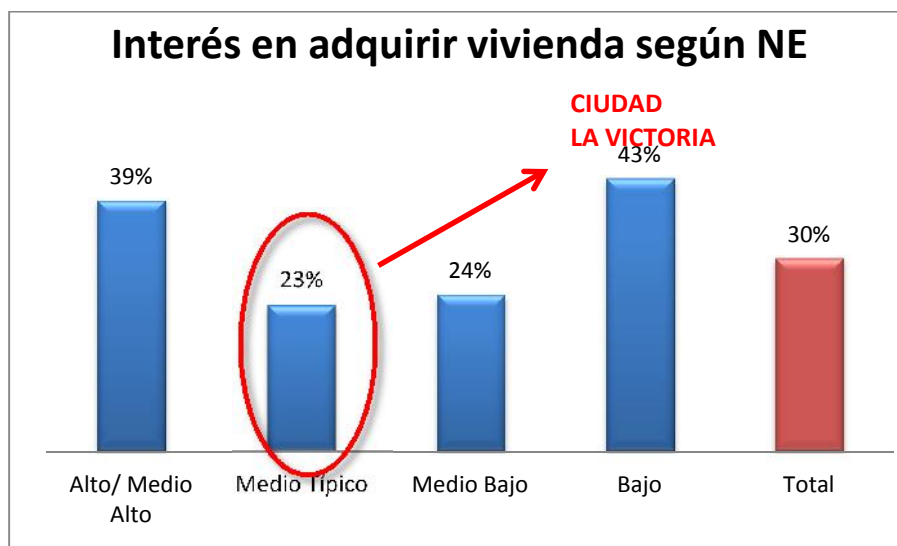
**Gráfico 7 Época Adecuada de compra de Vivienda Quito**

Fuente: Gridcon

<sup>1</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012

<sup>2</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012

Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)



**Gráfico 8 Interés en adquirir vivienda según NSE(Nivel Socio Económico)**

Fuente: Gridcon

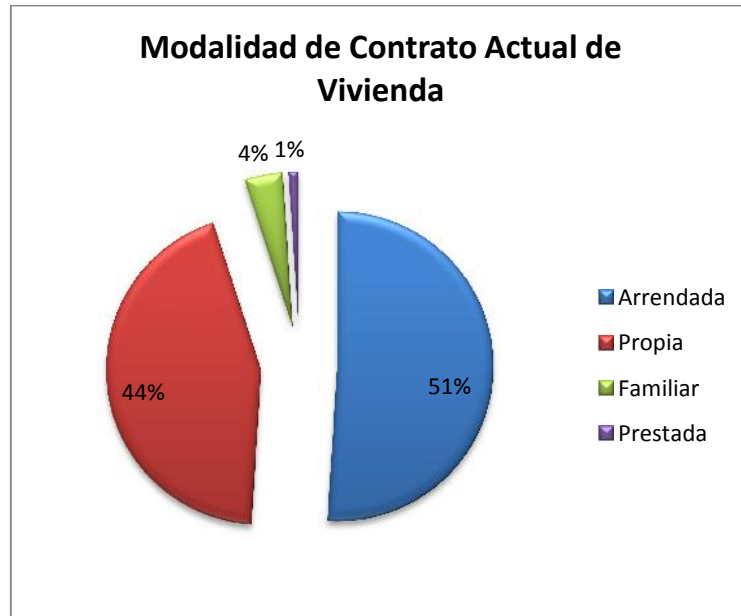
Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)

Ciudad La Victoria se enfocará en un segmento Medio Típico, podemos observar que el 23% de los interesados en comprar vivienda se encuentran en este Nivel Socio económico.

#### 4.3.3 Modalidad de Contrato Actual

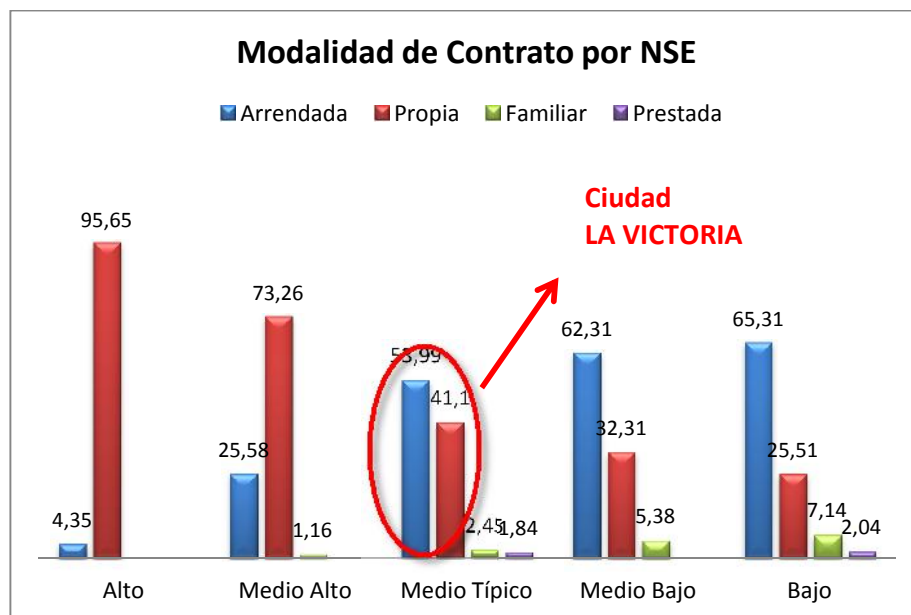
“Más de la mitad (51%) de las familias quiteñas ocupan actualmente una vivienda arrendada; sin embargo, un significativo 44% afirma disponer ya de una residencia propia. Este volumen es muy superior a los registrados en las investigaciones pasadas: 39% en 2005 y 28% en 2007.”<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012



**Gráfico 9 Modalidad de Contrato Actual de Vivienda**

Fuente: Gridcon  
 Elaborado por: Freddy Lanás (Agosto 2013)



**Gráfico 10 Modalidad de Contrato en Quito por NSE (Nivel Socio Económico)**

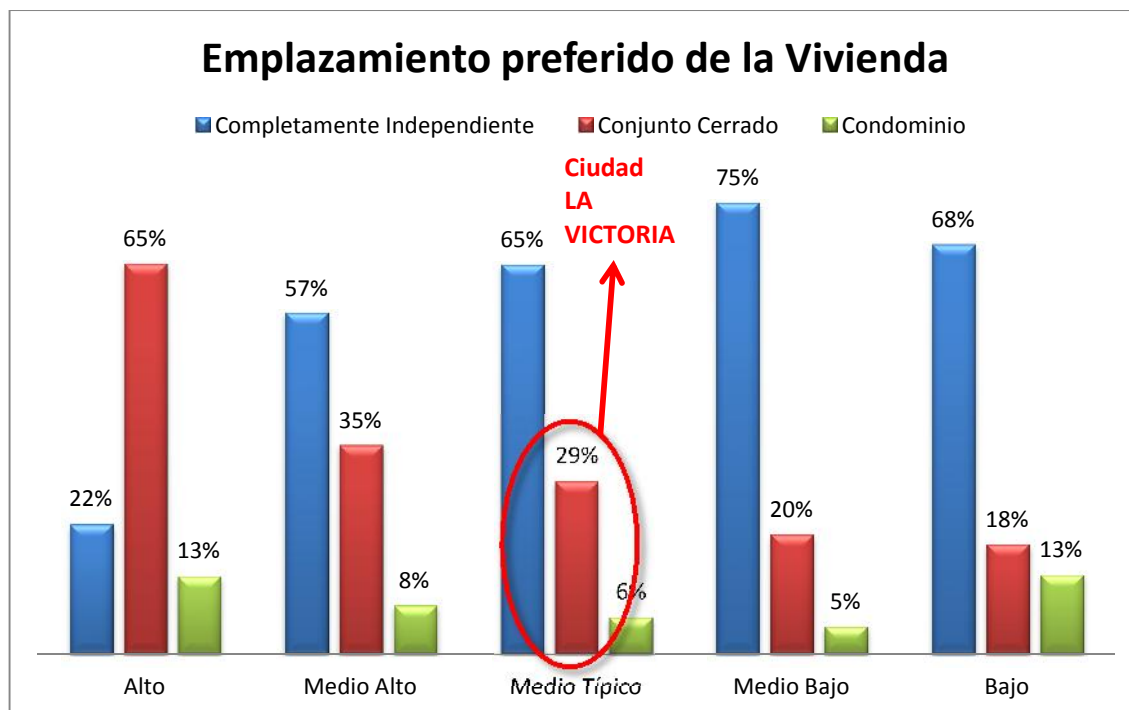
Fuente: Gridcon  
 Elaborado por: Freddy Lanás (Agosto 2013)

Como muestra la gráfica en el Nivel Medio típico se encuentra un 53.99% de personas que todavía se encuentra arrendando vivienda. Este es un segmento bastante amplio para la venta de vivienda en Ciudad La Victoria.

#### 4.3.4 Emplazamiento preferido de la Vivienda

“Aunque la seguridad constituye el factor más importante entre la demanda general de Quito, la mayoría de ésta (65%) manifiesta su preferencia por adquirir una vivienda completamente independiente; la diferencia (35%) sí optaría por comprar una vivienda que sea parte de un conjunto cerrado o condominio.

No obstante, debe observarse que entre las clases altas sí es mayor la preferencia por vivir en un conjunto cerrado, mientras que los NSE del medio alto hacia abajo optarían, primordialmente, por una vivienda completamente independiente. “<sup>4</sup>



**Gráfico 11 Emplazamiento preferido de la Vivienda según NSE**

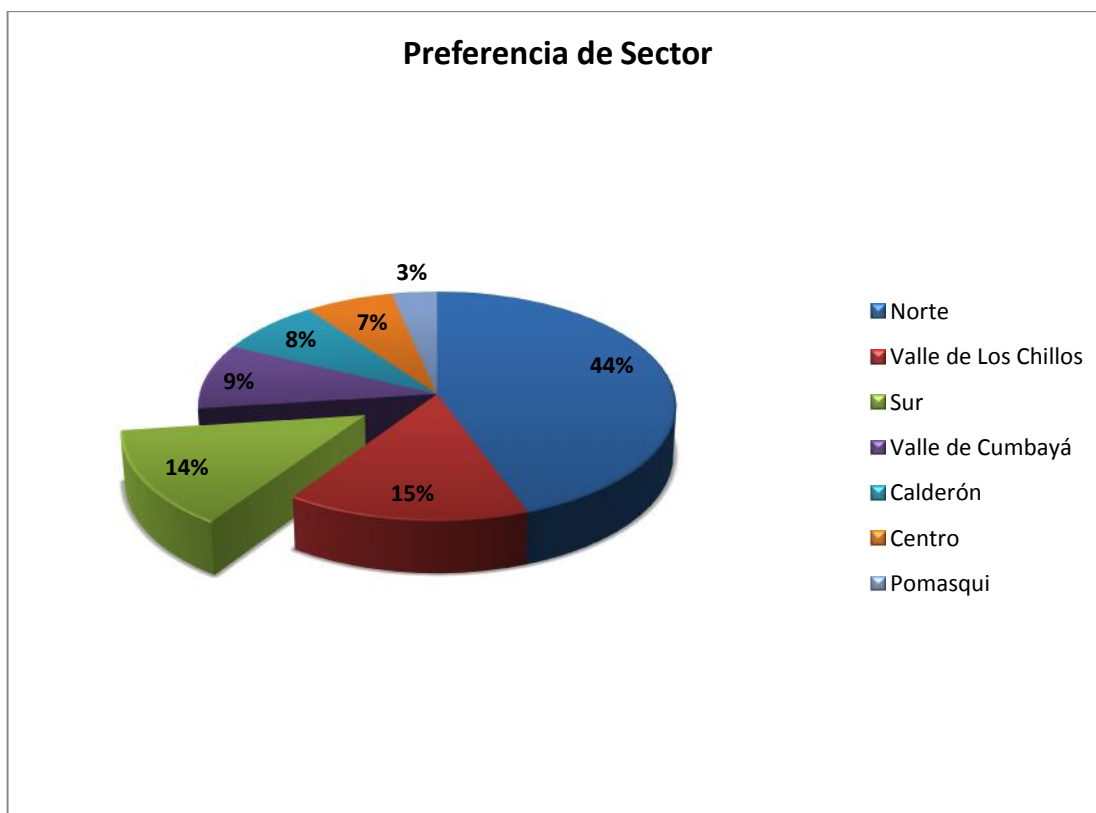
Fuente: Gridcon  
Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)

<sup>4</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012

Ciudad La Victoria es el sitio ideal para vivir para el 29% de las personas del segmento medio típico que buscan vivir en un conjunto cerrado.

#### 4.3.5 Sector Preferido

Aunque la mayoría de gente en la ciudad de Quito prefiere vivir en el Norte, gran porcentaje tiene como preferencia vivir en el Sur; encontrándose esta opción en el tercer lugar preferido por los Quiteños con un 14%.



**Gráfico 12 Preferencia de Sector de Vivienda en Quito**

Fuente: Gridcon

Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)

#### 4.3.6 Principales atributos del entorno de Vivienda

“No existe entre las familias de Quito una característica de la vivienda que sobre salga de manera determinante; no obstante, el factor SEGURIDAD es el de mayor mención (17,90%), y vienen a continuación más de una decena de factores que la demanda requeriría en este aspecto.



En todo caso, lo que la gente quiteña requiere, en general, es que su vivienda esté cerca de centros de salud, comerciales, educativos, financieros y de servicios públicos.”<sup>5</sup>



**Gráfico 13 Principales atributos del entorno de Vivienda**

Fuente: Gridcon

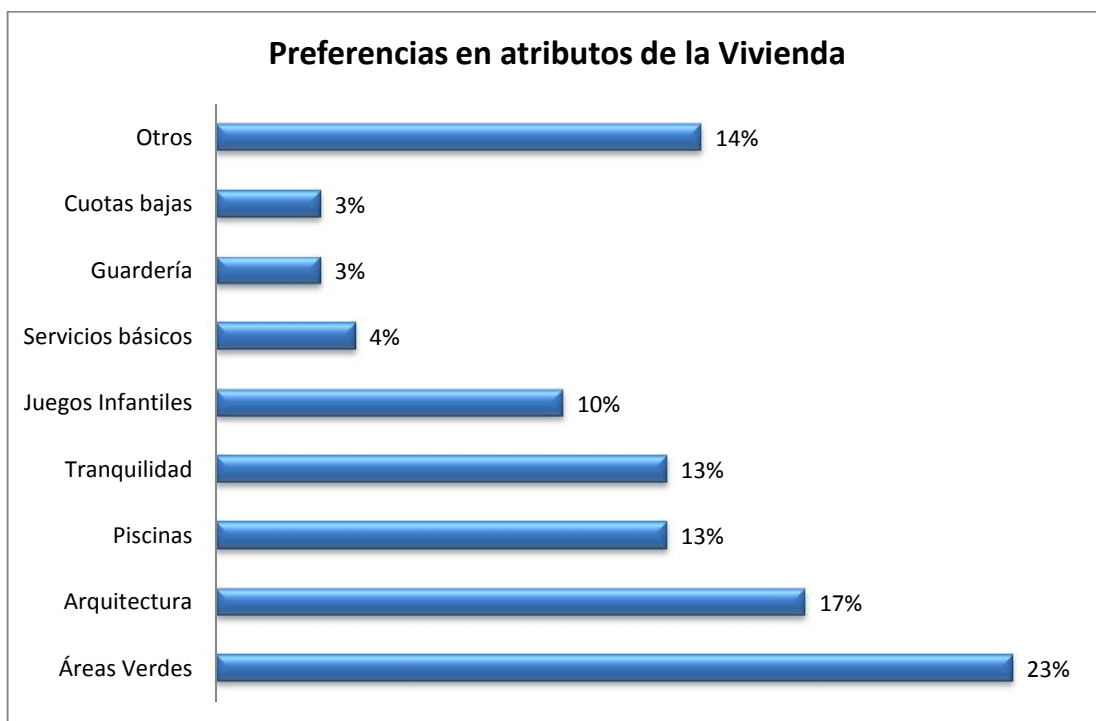
Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)

#### 4.3.7 Preferencias en atributos de la Vivienda

La provisión de zonas verdes se destaca con un 23% de preferencia entre otras características que los hogares quiteños desearían para su vivienda.

Además los quiteños se fijan también en que su vivienda tenga una arquitectura vistosa (17%), tranquilidad (13%) y Juegos infantiles (10%).<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012



**Gráfico 14 Preferencias en atributos de la Vivienda en Quito**

Fuente: Gridcon

Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)

#### **4.3.8 Medios de promoción preferidos**

“La televisión (26,42%) constituye el principal medio en el cual los hogares de Quito buscan información acerca de proyectos de vivienda.

Se destaca, también, el uso de la prensa (18,44%), las inmobiliarias (13,86%) y los medios virtuales (11,47%). Debe notarse que las Ferias de vivienda han perdido la vigencia e importancia que antaño tenían.”<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012

<sup>7</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012



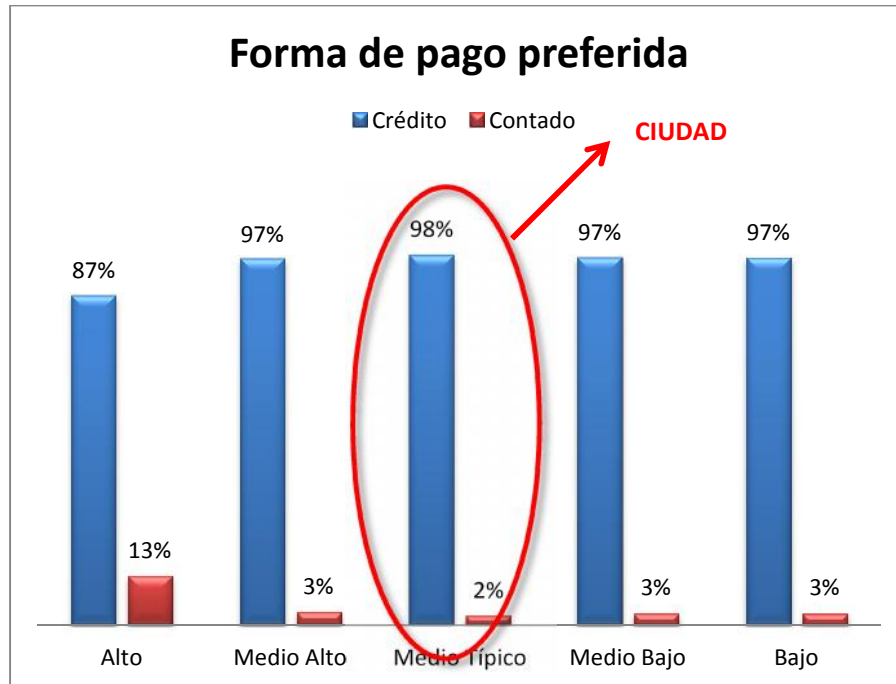
**Gráfico 15 Medios de promoción preferidos**

Fuente: Gridcon  
Elaborado por: Gridcon (Dic-2012)

#### 4.3.9 Forma de Pago de la Vivienda

“Es casi unánime la decisión de las familias de Quito de adquirir su nueva vivienda mediante un crédito, pues inclusive las clases más altas harían uso de esta opción.”<sup>8</sup> Esto se debe principalmente a la estabilidad económica que vive el país lo que ha facilitado que pueda otorgarse créditos de mayor monto a más largo plazo, y con la seguridad de cuotas casi fijas, es decir, sin mucha variación.

<sup>8</sup> Gridcon, ESTUDIO DE DEMANDA QUITO 2012.pdf, Dic-2012



**Gráfico 16 Forma de pago preferida**

Fuente: Gridcon  
 Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)



**Gráfico 17 Plazo preferido para cubrir el crédito**

Fuente: Gridcon  
 Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto 2013)

## 4.4 La Oferta

Por medio de los diferentes medios de información como el Internet y revistas principalmente se obtuvo la siguiente base de datos:

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	PROMOTOR	PÁGINA WEB	DIRECCIÓN	DESCRIPCION DEL PRODUCTO				FOTOGRAFÍA
					TIPO	CANT.	m2 (ÚTILES) PROMEDIO	PRECIO \$/m2	
1	Condominio Santa Martha de Chilligallo	Ing. Santiago Jaramillo	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Zona Quitumbe, Parroquia de Chilligallo, Calle Manuel Abad y Manuel Cherez	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	11	102	POR DEFINIR	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS	11								
2	Ciudad Jardín (manzana 9)	Propiecuador	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Av. Simón Bolívar (junto al parque Metropolitano del Sur)	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	204	80m2	\$ 617,90	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
3	El Portal de la Magdalena	Constructora Tamayo	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Calle Balzapamba S10-530 e Illescas	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	104	55-83m2	\$ 800,00	
					COMERCIOS	5			
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS	119								
4	Edificio Esthela 2	INMOGM	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Urbanización Tréboles del Sur	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	8	80-110	\$ 360,00	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
5	Conjunto Habitacional Valencia 2	Proinmobiliaria	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	El Beaterio	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	9 (disp)	55-65	\$ 673,00	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	PROMOTOR	PÁGINA WEB	DIRECCIÓN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO				
					TIPO	CANT.	m2 (ÚTILES) PROMEDIO	PRECIO \$/m2	FOTOGRAFÍA
6	La Arcadia	Proinmobiliaria	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	El Beaterio	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	N/I	N/I	\$ 694,00	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
7	Edificio Gomez & Peñaherrera	Mutualista Pichincha	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Gonzalo Díaz de Pineda y Pedro de Alfaro	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	6	114	\$ 746,00	
					COMERCIOS	2	32	\$ 1.880,00	
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
8	Paraiso del Sur	Inmosolución S.A.	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Av. Amaruñán	SUITES				
					CASAS	8	94	\$ 545,00	
					DEPARTAMENTOS	14	79	\$ 490,00	
					COMERCIOS	23	30	\$ 1.000,00	
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
9	Pío XII Apartamentos	Promotores Inmobiliarios Contreras Vega CIA LTDA	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Av. Bobonaza y El Carmen S7-78	SUITES				
					CASAS				
					DEPARTAMENTOS	3	96	\$ 651,00	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
10	Ciudad Jardín (manzana 10)	Propiecuador	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Av. Simón Bolívar (junto al parque Metropolitano del Sur)	SUITES				
					CASAS	5	73	\$ 731,00	
					DEPARTAMENTOS	5	64	\$ 672,00	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									
11	Ciudad Jardín (manzana 7)	Propiecuador	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>	Av. Simón Bolívar (junto al parque Metropolitano del Sur)	SUITES				
					CASAS	1	78	\$ 819,00	
					DEPARTAMENTOS	3	85	\$ 720,00	
					COMERCIOS				
					OFICINAS				
					OTROS				
					BODEGAS				
PARQUEADEROS									

**Tabla 3 Oferta de Vivienda en el Sur de Quito**

Fuente: [www.plusvalia.com](http://www.plusvalia.com), Guía Inmobiliaria EKOS, Diciembre 2012

De aquí se determinó que los proyectos que más competencia representan a Ciudad La Victoria son 3:

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	FOTOGRAFÍA
1	El Portal de la Magdalena	
2	Conjunto Habitacional Valencia 2	
3	La Arcadia	
4	Ciudad La Victoria	

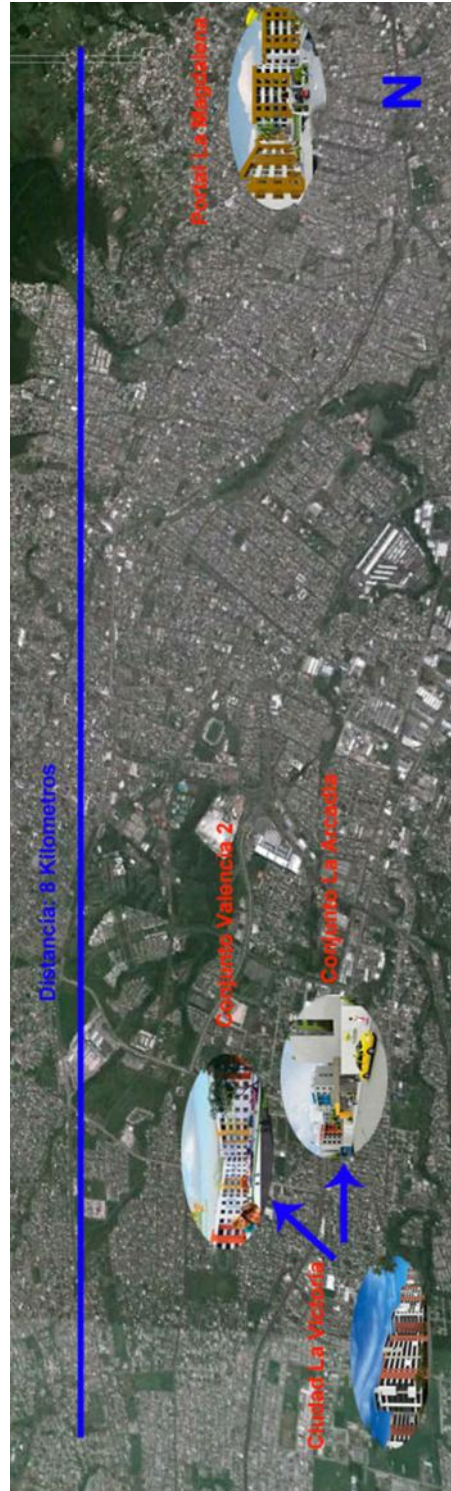
**Tabla 4 Principal Competencia**  
Elaborado por Freddy Lanás S. (Junio-13)

#### 4.4.1 Localización

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	DIRECCIÓN
1	El Portal de la Magdalena	Calle Balzapamba S10-530 e Illescas
2	Conjunto Habitacional Valencia 2	Entrada al Beaterio
3	La Arcadia	Entrada al Beaterio
4	Ciudad La Victoria	Avenida El Beaterio

**Tabla 5 Dirección de los Proyectos**  
Elaborado por Freddy Lanas S. (Junio-13)





**Ilustración 12 Ubicación de la Competencia**  
Elaborado por Freddy Lanas S. (Julio-13)

#### 4.4.2 Promotor

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	PROMOTOR
1	El Portal de la Magdalena	Constructora Tamayo
2	Conjunto Habitacional Valencia 2	Proinmobiliaria
3	La Arcadia	Proinmobiliaria
4	Ciudad La Victoria	Christian Wiese Arquitectos

**Tabla 6 Promotores de los Proyectos**  
Elaborado por Freddy Lanás

Proinmobiliaria es de los promotores más grandes que trabaja en el mercado de bienes inmuebles de la ciudad de Quito. Constructora Tamayo no es de mucho renombre. Christian Wiese cómo arquitecto es muy reconocido en todo el país.

#### 4.4.3 Estado de Ejecución

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	ESTADO DE EJECUCIÓN DE OBRA
1	El Portal de la Magdalena	65%
2	Conjunto Habitacional Valencia 2	90%
3	La Arcadia	15%
4	Ciudad La Victoria	0%

**Tabla 7 Estado de ejecución de Obra de los Proyectos (Julio-2013)**  
Elaborado por: Freddy Lanas S.

#### 4.4.4 Servicios que brindan

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	SERVICIOS QUE BRINDAN
1	El Portal de la Magdalena	Guardianía, Agua Caliente, Cancha de uso múltiple, juegos infantiles, plaza central.
2	Conjunto Habitacional Valencia 2	Guardianía, Agua Caliente, Cancha de uso múltiple, gimnasio, sauna, turco, otras
3	La Arcadia	Guardianía, Agua Caliente, Cancha de uso múltiple, gimnasio, sauna, turco, otras
4	Ciudad La Victoria	Guardianía, Agua Caliente (Gas centralizado), Cancha de uso múltiple, juegos infantiles, Área de BBQ, Ascensor.

**Tabla 8 Servicios que Brindan los proyectos**

Elaborado por: Freddy Lanas S.

#### 4.4.5 Unidades de Vivienda

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	TIPO	CANTID.	m2 (ÚTILES) PROMEDIO	PRECIO \$/m2	PRECIO PROMEDIO VIVIENDA
1	El Portal de la Magdalena	SUITES				
		CASAS				
		DEPARTAMENTOS	104	55-83m2	\$ 800,00	\$ 61.000,00
		COMERCIOS	5			
		OFICINAS				
		OTROS				
2	Conjunto Habitacional Valencia 2	SUITES				
		CASAS				
		DEPARTAMENTOS	9 (disp)	55-65	\$ 673,00	\$ 40.000,00
		COMERCIOS				
		OFICINAS				
		OTROS				
3	La Arcadia	SUITES				
		CASAS				
		DEPARTAMENTOS	184	55-65	\$ 694,00	\$ 40.000,00
		COMERCIOS				
		OFICINAS				
		OTROS				
4	Ciudad La Victoria	SUITES				
		CASAS				
		DEPARTAMENTOS	180 (Fase 1)	65	\$ 900,00	\$ 58.500,00
		COMERCIOS				
		OFICINAS				
		OTROS				

**Tabla 9 Unidades de Vivienda por Proyecto**

Elaborado por: Freddy Lanás S.(Julio 2013)

#### 4.4.6 Porcentaje de Absorción

NOMBRE DEL PROYECTO	UNIDADES TOTALES	VENDIDAS A LA FECHA	FECHA INICIO VENTAS	% ABSORCIÓN
El Portal de la Magdalena	104	47	feb-12	2,8%
Conjunto Habitacional Valencia 2	166	164	oct-11	4,9%
La Arcadía	184	37	dic-12	2,9%
Ciudad La Victoria	180	0	N/A	0,0%

**Tabla 10 Porcentajes de Absorción de los Proyecto**

Elaborado por: Freddy Lanás S.

#### 4.5 Cuadro Comparativo

Factor	Ponderación	PROYECTO			
		El Portal de la Magdalena	Conjunto Habitacional Valencia 2	La Arcadía	Ciudad La Victoria
		Calificación			
Localización	0,15	3	4	4	4
Promotor	0,05	2	4	4	4
Servicios que brindan	0,2	3	3	3	4
Arquitectura	0,2	4	3	3	4
Precio x Metro cuadrado	0,2	3	4	4	2
Precio x Unidad	0,2	2	4	4	3
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>17</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>21</b>
<b>TOTAL PONDERADO</b>		<b>2,95</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>

\* Siendo 4 la Mayor calificación

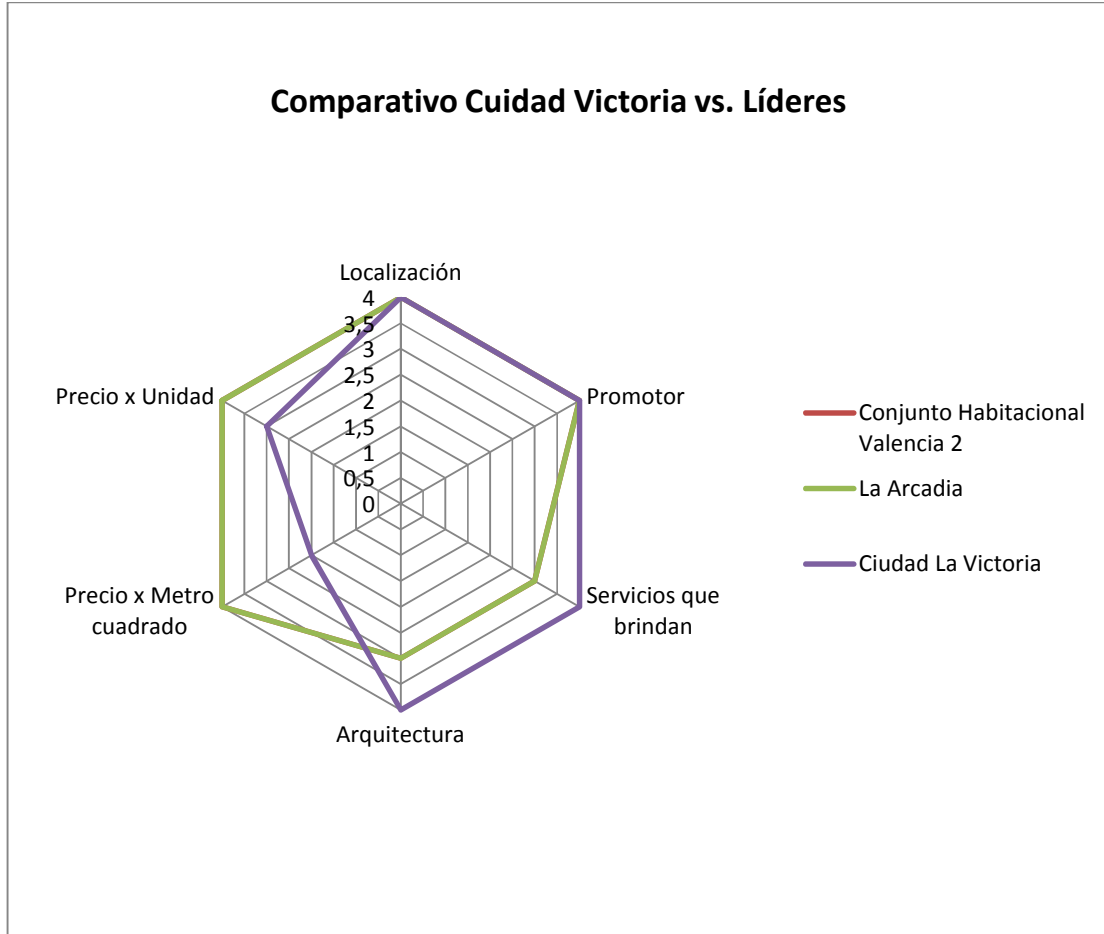
**Tabla 11 Comparativo de Proyectos por Factores**

Elaborado por: Freddy Lanás S.

De este cuadro se puede ver que los proyectos líderes son Valencia 2 y La Arcadía, la similitud que existe en los puntajes de ambas se debe a que son de un mismo constructor y a la vez están muy cerca la una de la otra.

Aquí también notamos que una gran desventaja de Ciudad La Victoria es el precio muy elevado sobre la competencia.

En la siguiente gráfica se observa una comparación de factores de los Proyectos líder en la zona vs. Ciudad Victoria.



**Gráfico 18 Comparativo Ciudad Victoria vs. Líderes**  
Elaborado por: Freddy Lanas S. (Julio-2013)

## 4.6 Fichas Utilizadas en el Estudio

### 4.6.1 Conjunto Habitacional Valencia 2

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					FICHA 3				
<b>PROMOTOR</b>		Condovalinmo S.A.			<b>CONJUNTO HABITACIONAL VALENCIA 2</b>				
<b>UBICACIÓN</b>		El Beaterio (Sur de Quito)							
<b>TERRENO Y NORMATIVA</b>					 <p>Fuente: www.plusvalia.com</p>				
<b>ÁREA TERRENO</b>	10000m2	<b>ZONIFICACIÓN</b>	D304-80						
<b>TOPOGRAFÍA</b>	Plana	<b>COS PB</b>	80%						
<b>FORMA</b>	Regular	<b>ALTURA MÁXIMA</b>	4 pisos						
<b>COS PROYECTO:</b>	-	<b>COS TOTAL</b>	320%						
<b>GENERALIDADES OBRA</b>									
<b>INICIO DE OBRA</b>	ago-11								
<b>AVANCE DE OBRA</b>	80%								
<b>ESTRUCTURA</b>	Paredes portantes de h. armado								
<b>ACABADOS</b>	Pisos: cerámica (área social), alfombra (dormitorios), ventanería: aluminio natural								
<b>PRODUCTO</b>					<b>VENTAS</b>				
<b>TIPO</b>	<b>TIPOS</b>	<b>CANTID.</b>	<b>ÁREA (m2)</b>	<b>DORM/BAÑOS/PARQ.</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>PRECIO/m2</b>	<b>UNID. VENDIDAS</b>	<b>UNID. NO VENDIDAS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>DPTOS.</b>	A	16	56,00	2D/1,5B/1P	\$ 37.800	\$ 675,00	15	1	
	B	150	65,00	3D/1,5B/1P	\$ 41.500	\$ 638,46	148	2	
<b>TOTAL</b>	2	166	10646,00		\$ 6.829.800		163	3	
<b>PROMEDIO</b>			64,13			\$ 656,73			
<b>ÁREAS COMUNALES</b>					<b>PUBLICIDAD</b>				
<b>GUARDIANÍA</b>	Si	<b>CONCERJERÍA</b>	No		<b>MODELO</b>	Si		<b>REVISTAS</b>	Revista Clave
<b>SALA COMUNAL</b>	168m2	<b>CUARTO BASURAS</b>	Si		<b>OF. VENTAS</b>	Si		<b>VALLAS</b>	Si
<b>PARQ. VISITAS</b>	Si	<b>JARDINES</b>	Si		<b>INTERNET</b>	www.plusvalia.com		<b>PAPELERÍA</b>	Si
<b>ÁREAS RECREATIVAS</b>	Cancha de uso múltiple, gimnasio, sauna, turco, otras				<b>OTROS</b>	Ferias de vivienda			
<b>RESUMEN ÁREAS</b>					<b>RESUMEN VENTAS</b>				
<b>CANTIDAD VIVIENDAS</b>	166				<b>INICIO DE VENTAS</b>	oct-11	<b>UNID. VENDIDAS</b>	164	
<b>ÁREA VENDIBLE TOTAL</b>	10646m2				<b>ABSORCIÓN</b>	4,94%			
<b>A. PROMEDIO VIVIENDA</b>	64,13m2				<b>PRECIO/m2 PROMEDIO</b>	Si			
<b>OBSERVACIONES:</b>									
1.- Solo la mitad de los departamentos tendrán 1 parqueadero, el resto ninguno.									
2.- El precio de los departamentos incluyen el parqueadero.									
3.- Forma de pago: 10% reserva, 20% entrada (pagaderos en cuotas mientras dure la obra), y 70% con crédito hipotecario.									



## 4.6.2 Conjunto Residencial La Arcadia

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					FICHA	4			
<b>PROMOTOR</b>	Feyro S.A.				<b>CONJUNTO RESIDENCIAL LA ARCADIA</b>				
<b>UBICACIÓN</b>	Calle sin nombre, sector El Beaterio (Sur de Quito), barrio Salvador Allende								
<b>TERRENO Y NORMATIVA</b>									
<b>ÁREA TERRENO</b>	9000m <sup>2</sup>	<b>ZONIFICACIÓN</b>	D304-80						
<b>TOPOGRAFÍA</b>	Plana	<b>COS PB</b>	80%						
<b>FORMA</b>	Regular	<b>ALTURA MÁXIMA</b>	4 pisos						
<b>COS PROYECTO:</b>	-	<b>COS TOTAL</b>	320%						
<b>GENERALIDADES OBRA</b>									
<b>INICIO DE OBRA</b>	mar-13					Fuente: <a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>			
<b>AVANCE DE OBRA</b>	10%								
<b>ESTRUCTURA</b>	Paredes portantes de h. armado								
<b>ACABADOS</b>	Pisos: cerámica (área social), alfombra (dormitorios), ventanería: aluminio natural								
<b>PRODUCTO</b>				<b>VENTAS</b>					
<b>TIPO</b>	<b>TIPOS</b>	<b>CANTID.</b>	<b>ÁREA (m<sup>2</sup>)</b>	<b>DORM/BAÑOS</b>	<b>PRECIO/UNIDAD</b>	<b>PRECIO/m<sup>2</sup></b>	<b>UNID. VENDIDAS</b>	<b>UNID. NO VENDIDAS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>DPTOS.</b>	A	11	56,00	2D/1,5B/1P	37.500	\$ 669,64	2	9	
	B	173	65,00	3D/1,5B/1P	41.000	\$ 630,77	11	162	
<b>TOTAL</b>	2	184	11861,00		7.505.500		13	171	
<b>PROMEDIO</b>			64,46			\$ 650,21			
<b>ÁREAS COMUNALES</b>				<b>PUBLICIDAD</b>					
<b>GUARDIAÑÍA</b>	Si	<b>CONCERJERÍA</b>	No		<b>MODELO</b>	Si		<b>REVISTAS</b>	Revista Clave
<b>SALA COMUNAL</b>	168m <sup>2</sup>	<b>CUARTO BASURAS</b>	Si		<b>OF. VENTAS</b>	Cercana a la obra		<b>VALLAS</b>	Si
<b>PARQ. VISITAS</b>	Si	<b>JARDINES</b>	Si		<b>INTERNET</b>	<a href="http://www.plusvalia.com">www.plusvalia.com</a>		<b>PAPELERÍA</b>	Si
<b>ÁREAS RECREATIVAS</b>	Cancha de uso múltiple, gimnasio, sauna, turco, otras				<b>OTROS</b>	Ferias de vivienda			
<b>RESUMEN ÁREAS</b>				<b>RESUMEN VENTAS</b>					
<b>CANTIDAD VIVIENDAS</b>	184			<b>INICIO DE VENTAS</b>	dic-12	<b>UNID. VENDIDAS</b>	37		
<b>ÁREA VENDIBLE TOTAL</b>	11.861m <sup>2</sup>			<b>ABSORCIÓN</b>	3,35%				
<b>A. PROMEDIO VIVIENDA</b>	64,46m <sup>2</sup>			<b>PRECIO/m<sup>2</sup></b>	\$ 650,21				
<b>OBSERVACIONES:</b>									
1.- Solo la mitad de los departamentos tendrán 1 parqueadero, el resto ninguno.									
2.- El precio de los departamentos incluyen el parqueadero.									
3.- Forma de pago: 10% reserva, 20% entrada (pagaderos en cuotas mientras dure la obra), y 70% con crédito hipotecario.									

### 4.6.3 El Portal de la Magdalena

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA					FICHA		2			
<b>PROMOTOR</b>	Constructura Tamayo & Asociados				<b>EL PORTAL DE LA MAGDALENA</b> 					
<b>UBICACIÓN</b>	Balzapamba 510-530 e Illescas, barrio San José de Chilibulo, sector Magdalena									
<b>TERRENO Y NORMATIVA</b>										
<b>ÁREA TERRENO</b>	5546m <sup>2</sup>	<b>ZONIFICACIÓN</b>	D304-80							
<b>TOPOGRAFÍA</b>	Plana	<b>COS PB</b>	80%							
<b>FORMA</b>	Regular	<b>ALTURA MÁXIMA</b>	4 pisos							
<b>COS PROYECTO:</b>		<b>COS TOTAL</b>	320%							
<b>GENERALIDADES OBRA</b>										
<b>INICIO DE OBRA</b>	ago-11									
<b>AVANCE DE OBRA</b>	50%									
<b>ESTRUCTURA</b>	Columnas y losas hormigón armado									
<b>ACABADOS</b>	Pisos: cerámica (cocina y baños), piso flotante, ventanería: aluminio natural									
<b>PRODUCTO</b>					<b>VENTAS</b>					
<b>TIPO</b>	<b>TIPOS</b>	<b>CANTID.</b>	<b>DORM/BAÑOS</b>	<b>ÁREA PROM. (m<sup>2</sup>)</b>	<b>PRECIO/ m<sup>2</sup></b>	<b>PRECIO/ UNIDAD</b>	<b>UNID. VENDIDAS</b>	<b>ÁREA VENDIDA (m<sup>2</sup>)</b>	<b>UNID. NO VENDIDAS</b>	<b>ÁREA NO VENDIDA (m<sup>2</sup>)</b>
<b>DPTOS.</b>	A	20	3D-1,5B	80,65	\$ 810,00	\$ 65.326,50				
	B	30	2D-1,5B	69,90	\$ 810,00	\$ 56.619,00				
	C	24	2D-1,5B	72,15	\$ 810,00	\$ 58.441,50				
	D	20	3D-1,5B	82	\$ 810,00	\$ 66.420,00				
<b>ÁREAS COMUNALES</b>					<b>PUBLICIDAD</b>					
<b>GUARDIANÍA</b>	Si	<b>CONCERJERÍA</b>	No		<b>MODELO</b>	Si		<b>REVISTAS</b>	R. Clave, Portal	
<b>SALA COMUNAL</b>	120m <sup>2</sup>	<b>CUARTO BASURAS</b>	Si		<b>MEDIOS</b>	Prensa, radio		<b>VALLAS</b>	Si	
<b>ÁREAS RECREATIVAS</b>	Cancha de uso múltiple, juegos infantiles, plaza central.				<b>INTERNET</b>	www.plusvalia.com		<b>PAPELERÍA</b>	Si	
<b>OTROS</b>	Ferias de vivienda (Biess, Centro Expo. Quito)									
<b>RESUMEN ÁREAS</b>					<b>RESUMEN VENTAS</b>					
<b>A. ÚTIL TOTAL</b>					<b>INICIO DE VENTAS</b>	feb-12	<b>VTAS TOTALES APRO</b>	18		
<b>A. BRUTA TOTAL</b>			<b>A. ENAJENABLE</b>			<b>UNID. VENDIDAS</b>	35	<b>% ABSORC. UNID.</b>	2,10%	
<b>A.C. CUBIERTA</b>			<b>A.C. ABIERTA</b>			<b>M2 VENDIDOS</b>			<b>% ABSORC. METROS</b>	
<b>OBSERVACIONES:</b>										
1.- Estacionamientos privados en subsuelos (1 por cada dpto).										
2.- Estacionamiento de visitas										

## 4.7 Conclusiones

-Basados en el estudio de la demanda en Quito, se puede determinar el siguiente

*Perfil de Cliente* para nuestro proyecto:

FACTOR	VARIABLE	RESULTADO
Familiar	Número de Miembros	3 a 5 miembros
Socio Económico	Ingresos Familiares mensuales	USD\$1200 a USD\$1500
Socio Económico	Forma de Pago Preferida	Crédito
Demográfico	Ubicación Deseada	Sur de Quito
Demográfico	Atributos del Entorno Deseados	Vías de acceso Buena Vista Cerca a centros Recreativos Cerca a Hospitales / C. de Salud Cerca a Centros Educativos
Socio Económico	Atributos de la Vivienda Preferidos	Áreas verdes Arquitectura Tranquilidad Seguridad Servicios básicos

- Con respecto a la competencia se puede ver que tenemos una gran ventaja en lo que a Arquitectura se refiere, ya que como veremos en el capítulo siguiente se quiere construir estos edificios como los del norte de la ciudad. Por otro lado esto eleva los costos de construcción, lo cual nos lleva a la mayor desventaja frente a la competencia, que es un elevado precio de metro cuadrado.



## 5.1 Criterios del Diseño Arquitectónico

Ciudad LA VICTORIA fue diseñada para crear, como su nombre lo indica, una ciudad dentro del Sur de Quito.

## 5.2 Puntos principales del Diseño

Del este proyecto se pueden resaltar cuatro puntos principales en lo que a arquitectónico se refiere:

5. Áreas verdes
6. Estadio El Nacional
7. Centro Comercial
8. Vivienda



**Ilustración 13 Distribución Ciudad La Victoria**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos



### 5.2.1 Áreas Verdes

Algo fuera de lo común del diseño del proyecto es que se la mayoría de área del mismo es área verde, se puede decir que de las 20 hectáreas de implantación 12 son plazas y jardines, es decir un 60%.

Cuando en la mayoría de proyectos en la actualidad se da prioridad a una mayor área construida y vendible; aquí se distribuye el espacio de vivienda y de las otras obras de manera tan eficiente que las áreas verdes son abundantes.

### 5.2.2 Estadio El Nacional

Actualmente en la mayoría de sociedades y sobre todo en las ciudades de Latino América, el fútbol se ha vuelto el evento donde la gran mayoría de gente se reúne semanalmente; llegando los Estadios a sustituir a lo que hace unas décadas atrás eran las plazas. Pensando en esto y con el objetivo antes mencionado de que esto sea una ciudad se construirá en LA VICTORIA el estadio de uno de los equipos emblemas de Quito, El Nacional.

El Estadio será del mismo estilo de las sedes en las que juegan los grandes equipos en Europa, entre sus características principales encontramos:

Esquema compacto y erguido de 220mx186mx39m que privilegia el espectáculo y apoyo al equipo.

Graderíos más verticales de 37 grados reducen la distancia al espectáculo.



**Ilustración 14 Detalle en Sección del Estadio**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

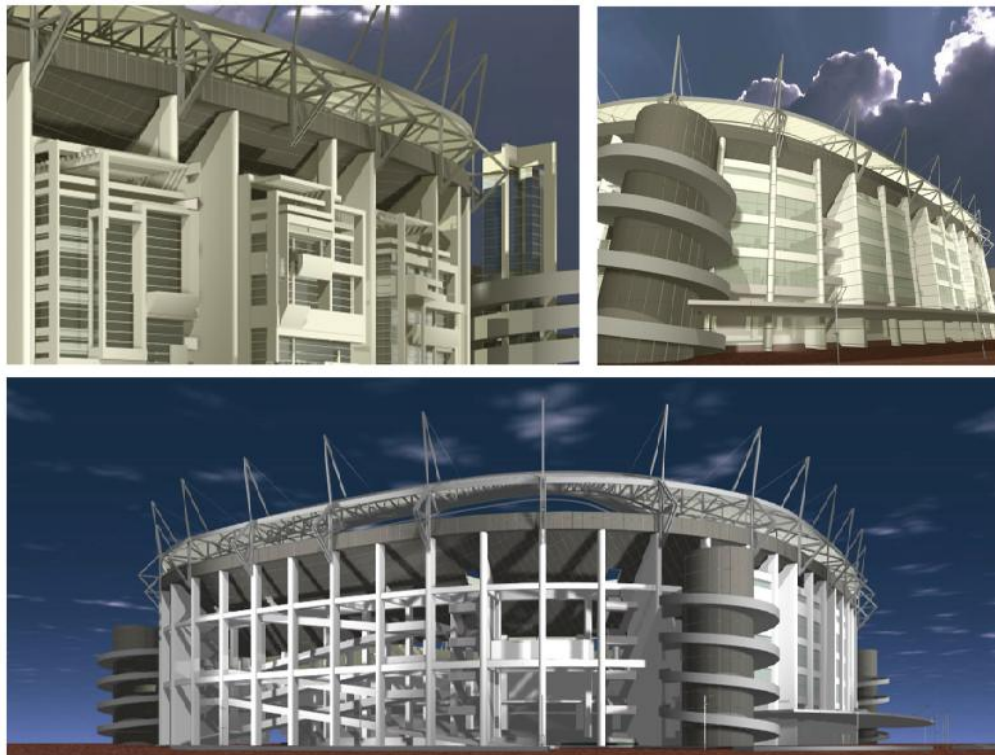
Mayor confort para el espectador .Graderíos 100% cubiertos de la intemperie.



### Ilustración 15 Vista Frontal de Graderíos

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

Accesos por medio de 6 rampas monumentales y puntos fijos con ascensores.



### Ilustración 16 Vistas Estadio

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

La posición privilegiada de sus 184 Suites en el centro del Estadio y no en el perímetro externo lo cual brinda Mayor cercanía al campo de juego y mejor visibilidad.

Dispondrá de 3000 parqueaderos para los aficionados.

### **5.2.3 El Centro Comercial**

El comercio es un área fundamental en cualquier ciudad. LA VICTORIA dispondrá en su interior de un moderno centro comercial con 363 locales comerciales.



**Ilustración 17 Vista Centro Comercial**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

### **5.2.4 La Vivienda**

La Ciudad tendrá 21 bloques de departamentos, con un total de 1512 unidades de vivienda y 1701 parqueaderos. Los detalles arquitectónicos de la misma se desarrollan más adelante en este capítulo.



### 5.3 Implantación



**Ilustración 18 Implantación Ciudad La Victoria**

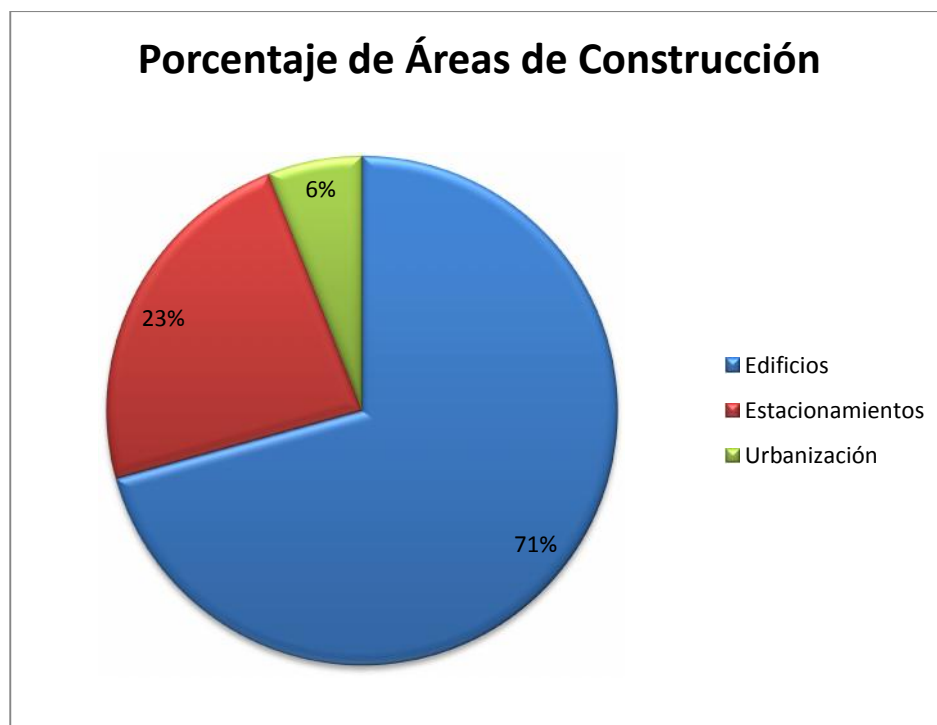
Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanás (Julio-2013)

## 5.4 Áreas de Construcción de la Vivienda

AREA DE CONSTRUCCIÓN x BLOQUE	m2
Edificio	5450
Estacionamiento	1800
Urbanización	460
<b>Total</b>	<b>7710</b>

**Tabla 12 Áreas de Construcción x Bloque**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas (Julio-2013)



**Gráfico 19 Porcentaje de Áreas de Construcción**

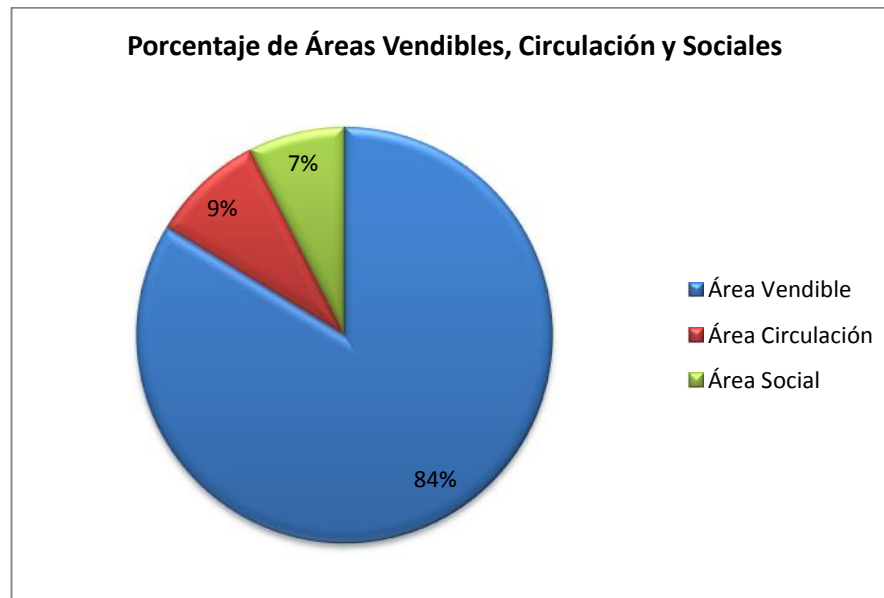
Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas (Julio-2013)

## 5.5 Áreas Vendibles vs Circulación y Sociales

ÁREAS	m2
Área Vendible	4560
Área Circulación	480
Área Social	410
<b>Total</b>	<b>5450</b>

**Tabla 13 Áreas Vendibles, Circulación y Sociales**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas (Julio-2013)



**Gráfico 20 Porcentaje de Áreas Vendibles, Circulación y Sociales**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas (Julio-2013)

A diferencia de los edificios de la competencia, los Edificios de Ciudad la Victoria tienen cada uno, área social ubicada en la terraza, la cual representa un 7% del área total.

## 5.6 Tipos de Departamento

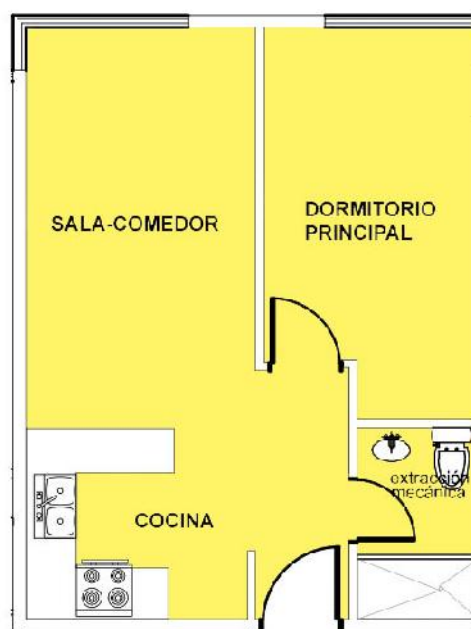
Los bloques de vivienda de Ciudad La Victoria, tendrán básicamente 3 tipos de departamentos.

- Tipo A
- Tipo B
- Tipo C

### 5.6.1 Departamento Tipo A

Este primer departamento es en realidad una Suite de aproximadamente 40 metros cuadrados. Ideal para parejas jóvenes, recién casados o parejas de adultos mayores.

Consta de un dormitorio Principal (11 m<sup>2</sup>), la Sala Comedor (12 m<sup>2</sup>), un baño (4 m<sup>2</sup>) y la cocina (7 m<sup>2</sup>).



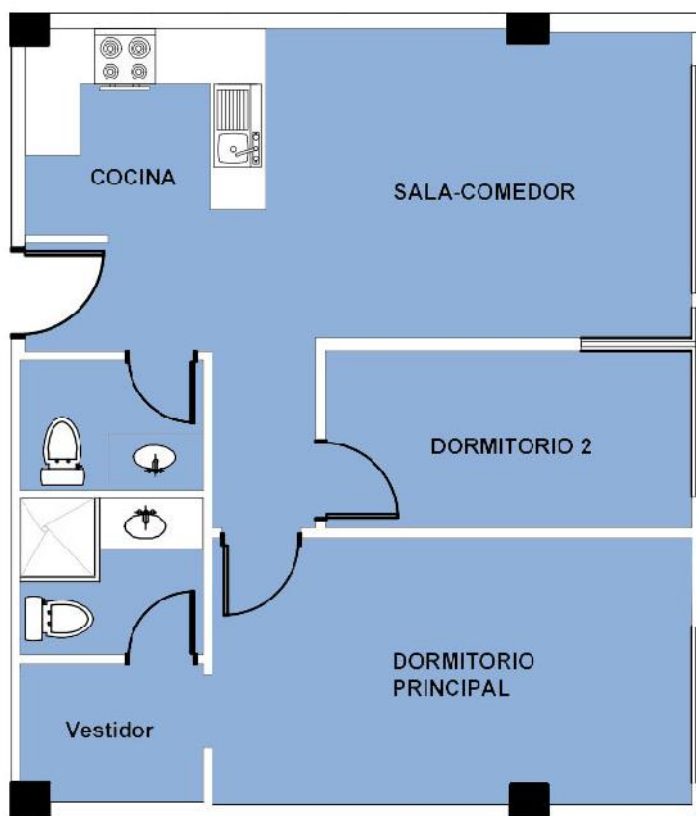
**Ilustración 19 Departamento Tipo A**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

### 5.6.2 Departamento Tipo B

Este tipo de departamento tiene aproximadamente 60 metros cuadrados. Ideal para parejas con un hijo, O tal vez una pareja de adultos jóvenes o mayores que deseen utilizar el segundo cuarto como estudio.

Consta de un dormitorio Principal (14 m<sup>2</sup>) con un vestidor (3 m<sup>2</sup>) y un baño (3.6 m<sup>2</sup>), un segundo Dormitorio/ Estudio (8.4 m<sup>2</sup>), la Sala Comedor (14 m<sup>2</sup>), un baño (3 m<sup>2</sup>) y la cocina (5.5 m<sup>2</sup>).



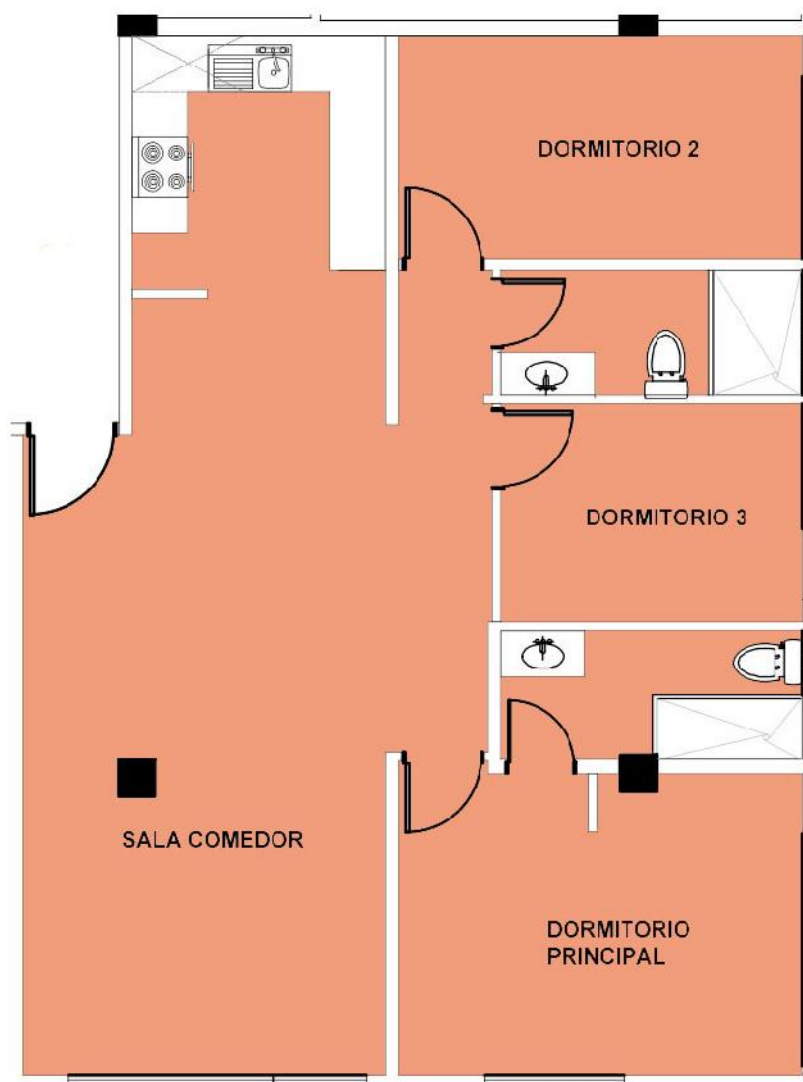
**Ilustración 20 Departamento tipo B**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

### 5.6.3 Departamento Tipo C

Este tipo de departamento es el más amplio de los 3 y tiene aproximadamente 90 metros cuadrados. Ideal para familias con 4 y hasta 5 miembros.

Consta de un dormitorio Principal (15 m<sup>2</sup>) con un baño (4.5 m<sup>2</sup>), un segundo Dormitorio (10 m<sup>2</sup>), un tercer Dormitorio (8 m<sup>2</sup>), la Sala Comedor (27 m<sup>2</sup>), un baño (4.5 m<sup>2</sup>) y la cocina (8 m<sup>2</sup>).



**Ilustración 21 Departamento Tipo C**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos

## 5.7 Áreas Comunales

Los Bloques de Vivienda de Ciudad La Victoria contarán con áreas comunales elegantes dignas del proyecto.



**Ilustración 22 Vista 1 Terraza Bloques**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos



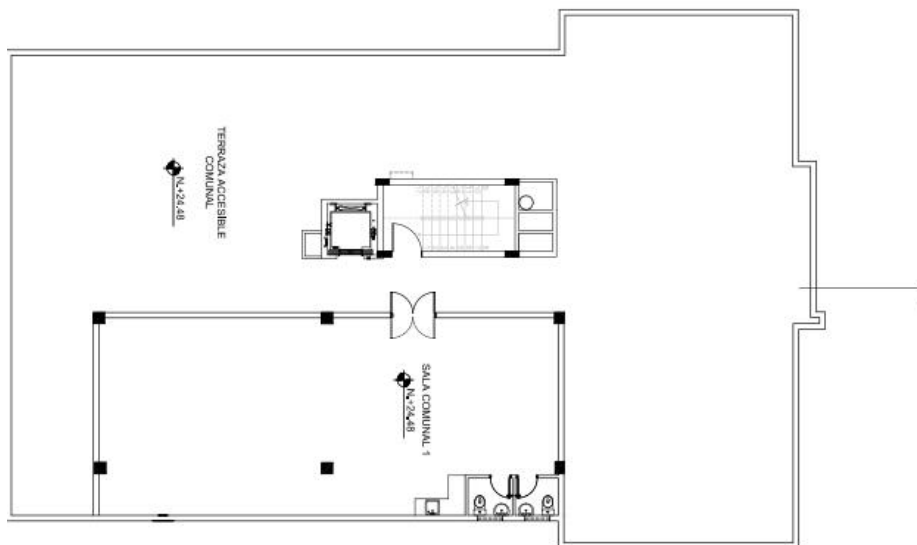
### Ilustración 23 Vista 2 Terraza Bloques

Fuente: Christian Wiese Arquitectos



### Ilustración 24 Render: Terraza Bloque Vivienda

Fuente: Christian Wiese Arquitectos



### Ilustración 25 Plano de Terraza Comunal

Fuente: Christian Wiese Arquitectos



## 5.8 Materiales de Acabados

Se tiene la falsa idea de que por ser la gente del Sur de Quito en su mayoría de segmento económico Medio Típico o Medio Bajo, los materiales de acabados no deberían ser tan buenos. Ciudad la Victoria piensa marcar la diferencia poniendo en sus edificios acabados de calidad y de buenas marcas.

Así se describen en el siguiente cuadro los acabados que se utilizarán:

ITEM	Material	Marca
Puertas Principales e Interiores	Madera color Café	Sr. Luis Chiles
Chapas	Metal color dorado	Cesa
Piezas Sanitarias	Cerámica Vitrificada color Blanco	Edesa
Muebles de cocina, closet y baño	Madera color Roble Golden	Decorative
Piso Flotante	Varios Materiales color Roble Golden	Madetrek
Alfombra	Color Beige	ORM
Ascensor	Color Plata	Mitsubishi
Sistemas de Acceso	Varios Materiales	Consel
Citófonos	Varios Materiales	Marca True

**Tabla 14 Acabados Edificio Ciudad La Victoria**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas (Agosto-2013)

## 5.9 Conclusiones

- La Arquitectura de los Edificios de Ciudad La Victoria está diseñada como los mismos edificios del norte de la ciudad.
- Se introduce dos tipos de departamentos que no son comunes en la Zona, como lo son la Suite (Departamento tipo A, con 40 metros cuadrados) y el Departamento tipo C, con 90 metros cuadrados.
- No se deja de lado el tipo de departamento que es el que más vende en la zona que es el Tipo B con 60 metros cuadrados.
- A diferencia de la competencia, cada edificio contará con una terraza accesible comunal y una sala comunal. Los otros conjuntos en la zona cuentan con áreas comunales sólo fuera del edificio.
- Los acabados son de reconocidas marcas en el Ecuador con el fin de dar un toque de elegancia a cada departamento.



## 6.1 Objetivo

Obtener los costos del proyecto tanto bruto como vendible, para a partir de esto determinar el mejor precio.

## 6.2 Definiciones

Como ya se indicó en capítulos anteriores *Ciudad La Victoria* consta de 4 partes principales que la componen:

- Estadio El Nacional
- Áreas verdes y Recreativas
- Centro Comercial La Victoria
- Viviendas

Para efectos de este plan de negocios en este capítulo y en los posteriores se analizará la parte de Viviendas.

Ciudad La Victoria tendrá 21 bloques de vivienda o edificios, cada uno de estos se considerará como una fase del proyecto por lo que tendremos 21 fases tanto de construcción como de ventas.

Al ser los edificios iguales entre sí el proceso será analizar los costos de cada uno y replicarlos para las siguientes fases

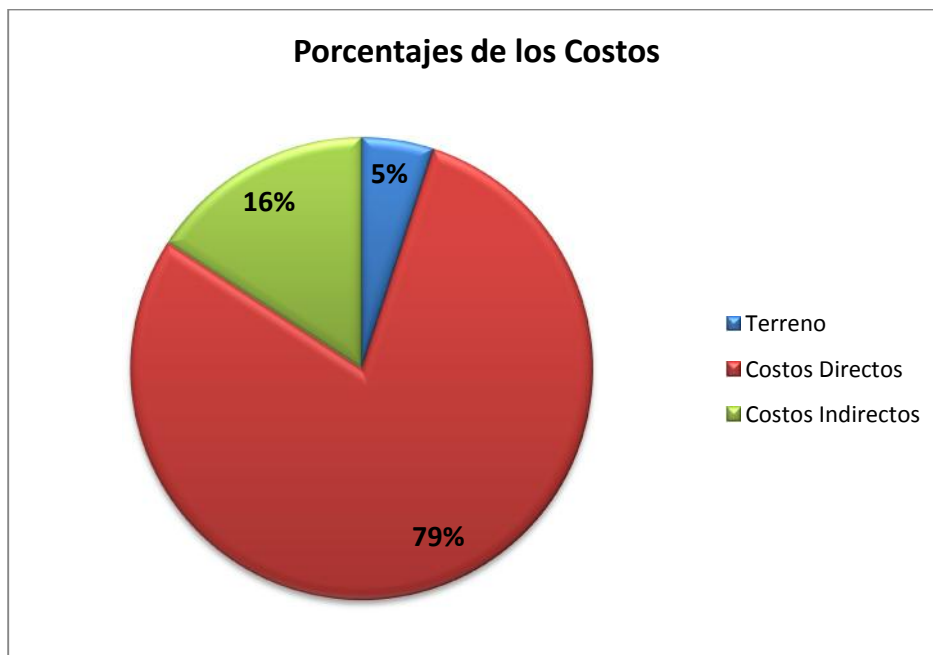
## 6.3 Resumen de Costo total del proyecto

	Valor
<b>Terreno</b>	\$ 190.000,00
<b>Costos Directos</b>	\$ 2.990.000,00
<b>Costos Indirectos</b>	\$ 598.000,00
<b><i>COSTO TOTAL</i></b>	<b>\$ 3.778.000,00</b>

**Tabla 15 Resumen de Costos del Proyecto**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos*

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Junio-2013)*



**Gráfico 21 Porcentajes del Total de Costos**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Junio-2013)*

Los costos directos representan un 79% del proyecto, los indirectos un 16%, mientras el terreno un 5%.

De aquí podemos calcular el costo por metro cuadrado bruto.

<b>CALCULO COSTO M2 BRUTO</b>	
<b>Área de Construcción (m2)</b>	7250
<b>Costo Total edificio</b>	\$ 3.778.000,00
<b>Costo x m2 Bruto</b>	<b>\$ 521,00</b>

**Tabla 16 Costo m2 bruto**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Junio-2013)*

Este valor por metro cuadrado bruto de USD \$521,00 es normal para la construcción en esta zona de la ciudad y considerando nuestro segmento meta.

#### 6.4 Costo por metro cuadrado Vendible

CALCULO COSTO M2 VENDIBLE	
Área Vendible (m2)	4560
Costo Total edificio	\$ 3.778.000,00
<b>Costo x m2 Vendible</b>	<b>\$ 829,00</b>

**Tabla 17 Cálculo Costo m2 Vendible**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos*

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Julio-2013)*

Por el otro lado el costo por metro cuadrado vendible es demasiado alto considerando que el precio de venta de la competencia está en un promedio de USD \$700,00 a USD \$800,00.

#### 6.5 Costo del Terreno

El precio de mercado del metro cuadrado de terreno promedio por la zona es de USD \$80,00, el área de influencia de cada edificio en total es de 2400 metros cuadrados, esto nos da un total de costo de terreno de USD \$ 190.000,00.

CALCULO COSTO DEL TERRENO	
Costo Mercado Metro Cuadrado	\$ 80,00
Área Influencia x Edificio (m2)	2400
<b>Total Costo Terreno</b>	<b>\$ 192.000,00</b>

**Tabla 18 Cálculo Costo del Terreno**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Julio-2013)*

## 6.6 Costos Directos

### 6.6.1 Resumen de Costos Directos

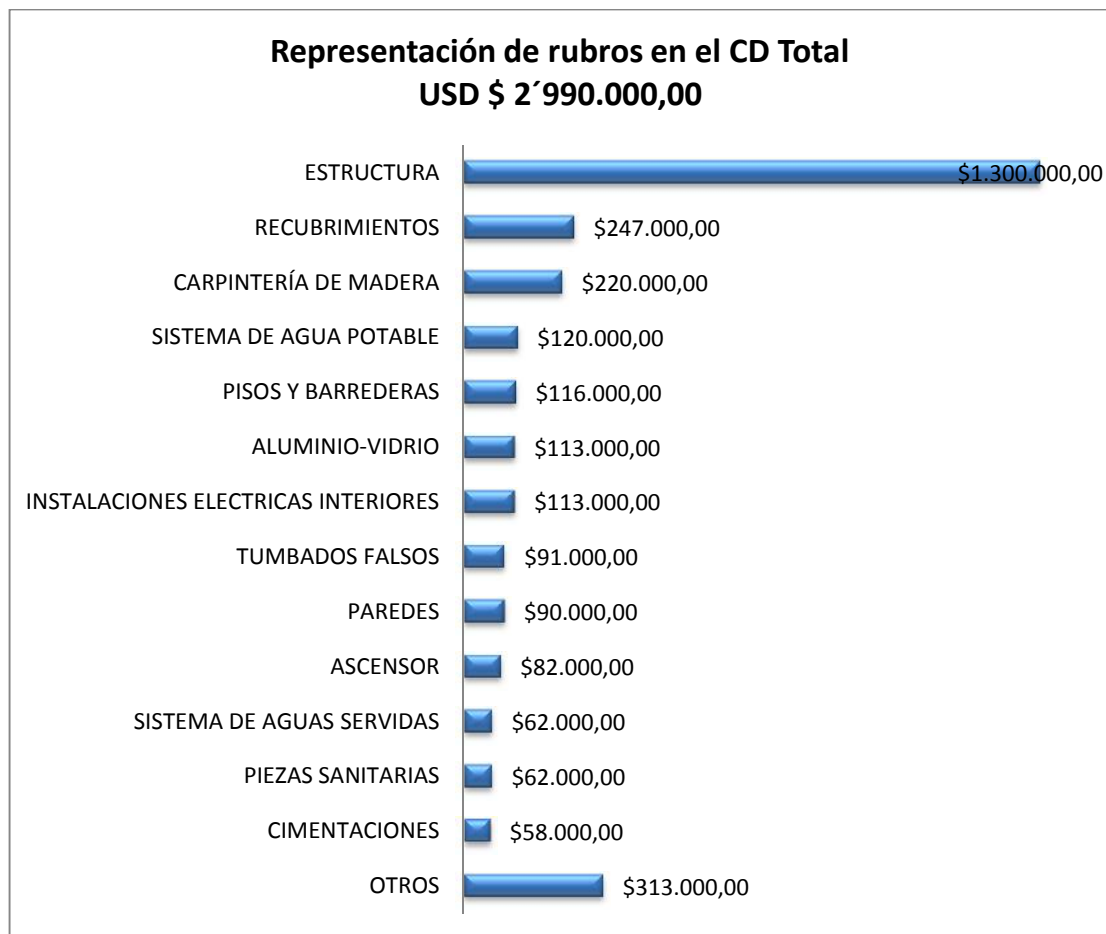
RUBRO	2013	% del Total
TRABAJOS PRELIMINARES	\$ 53.000,00	2%
CIMENTACIONES	\$ 58.000,00	2%
ESTRUCTURA	\$ 1.300.000,00	44%
ELEMENTOS DE HORMIGON	\$ 30.000,00	1%
PAREDES	\$ 90.000,00	3%
RECUBRIMIENTOS	\$ 247.000,00	8%
PISOS Y BARREDERAS	\$ 116.000,00	4%
ALUMINIO-VIDRIO	\$ 113.000,00	4%
CARPINTERÍA METÁLICA	\$ 16.000,00	1%
CARPINTERÍA DE MADERA	\$ 220.000,00	7%
CERRAJERIA	\$ 9.000,00	0%
PINTURAS Y LACAS	\$ 55.000,00	2%
TUMBADOS FALSOS	\$ 91.000,00	3%
PIEZAS SANITARIAS	\$ 62.000,00	2%
INSTALACIONES ELECTRICAS INTERIORES	\$ 113.000,00	4%
CAMARA DE TRANSFORMACION, UPS, GENERADOR DE EMERGENCIA	\$ 24.000,00	1%
SISTEMA CONTRA INCENDIOS	\$ 25.000,00	1%
SISTEMA DE AGUA POTABLE	\$ 120.000,00	4%
SISTEMA DE AGUAS SERVIDAS	\$ 62.000,00	2%
ACOMETIDAS	\$ 5.000,00	0%
VARIOS	\$ 23.000,00	1%
ASCENSOR	\$ 82.000,00	3%
SISTEMA DE GAS CENTRALIZADO	\$ 48.000,00	2%
EQUIPOS DE CALENTAMIENTO DE AGUA	\$ 25.000,00	1%
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>\$ 2.990.000,00</b>	<b>100%</b>

**Tabla 19 Resumen de Costos Directos**

Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Junio-2013)

Podemos ver que el mayor porcentaje de los costos directos están en el rubro de ESTRUCTURA con 43%, y dentro de este, el rubro de ACERO ESTRUCTURAL representa el 30% del total de costos directos.

Otros Costos Directos representativos son la Carpintería de Madera, Pisos y barrederas, Aluminio-Vidrio, Recubrimientos, Instalaciones eléctricas.



**Gráfico 22 Representación de rubros en el CD Total**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos*  
*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Junio-2013)*

### 6.6.2 Obra Gris vs. Acabados

RUBRO	VALOR	% DEL TOTAL
OBRA GRIS	\$ 1.780.000,00	60%
ACABADOS	\$ 1.210.000,00	40%

**Tabla 20 Obra Gris vs. Acabados**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos*  
*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)*





**Gráfico 23 Obra Gris vs. Acabados**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)*

Esta proporción de obra gris (60%) vs Acabados (40%), nos deja ver que el proyecto no es el típico del segmento Socio económico Medio donde se suele manejar relaciones de porcentajes de 70/30.

## 6.7 Costos Indirectos

Rubro	Costo	% de Costos Directos
Constructor	\$ 126.000,00	4,0%
Arquitectónico	\$ 57.000,00	1,8%
Fiscalización	\$ 54.000,00	1,7%
Ingenierías	\$ 29.000,00	0,9%
Gerencia del Proyecto	\$ 66.000,00	2,1%
Ventas	\$ 124.800,00	4,0%
Fiducia	\$ 120.000,00	3,8%
Legales	\$ 21.000,00	0,7%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 598.000,00</b>	<b>19,2%</b>

**Tabla 21 Costos Indirectos del Proyecto**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Junio-2013)*

Tanto los costos de honorarios del Constructor y de diseño Arquitectónico, del 4% y 1.9% (bajos con respecto al promedio) respectivamente, se debe básicamente volumen de construcción del proyecto de vivienda. Se está hablando de la construcción de 21 edificios, con un promedio de 7250 mts<sup>2</sup>; estamos hablando de un total de 153.000 mts<sup>2</sup> de construcción.

## 6.8 Cronograma de Ejecución

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Terreno																		
Planificación																		
Construcción																		
Ventas																		

**Tabla 22 Cronograma de Ejecución**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Junio-2013)*

La compra del Terreno se la ubica en el mes inicial, la fase de planeación del proyecto durará 2 meses aproximadamente, la construcción de cada edificio durará 14 meses a partir del cuarto mes; y las ventas un período calculado de 14 meses a partir del segundo mes.

## 6.9 Conclusiones

- El Costo por metro cuadrado bruto del proyecto es de USD \$521,00 y está dentro del promedio de proyectos del sector y del segmento.
- Por otro lado el costo por metro cuadrado vendible es de USD \$829,00 y está bastante por encima inclusive del precio de venta del metro cuadrado por el sector (USD \$700,00 a USD 800,00 el metro cuadrado)
- Este costo elevado se estima es por la construcción de 3 Subsuelos de estacionamientos, mientras que la competencia ofrece estacionamientos fuera de los edificios. Se conversará con el arquitecto para ver la posibilidad de disminuir el número de subsuelos o eliminar los mismos para hacer parqueaderos externos.
- La relación entre costos de obra gris y acabado es de un 60/40.



## 7.1 Objetivo

- Determinar la mejor manera de vender los departamentos en el menor tiempo posible.
- Identificar los medios publicitarios adecuados para llegar al cliente de manera, eficaz y eficiente.
- Determinar la política de precios para los diferentes períodos de ventas del proyecto.

## 7.2 Plan de Ventas

Para un efectivo plan de ventas tenemos dos opciones:

- Contratar vendedores profesionales que trabajen para el propio proyecto como Recurso Humano Fijo. Esto es menos costoso para el proyecto, pero se corre el riesgo de que no tengan tanta experiencia en ventas.
- Contratar una empresa inmobiliaria especializada para que se encargue de las ventas. Esta opción cuenta con la experiencia y metodología de ventas, sin embargo encarece los costos de ventas.



**Ilustración 26 Principales Inmobiliarias en Quito**

Fuente: [ecuador.inmobiliaria.com](http://ecuador.inmobiliaria.com), [www.proinmobiliaria.com](http://www.proinmobiliaria.com), [www.lacoruña.com.e](http://www.lacoruña.com.e)

## 7.3 Medios Publicitarios

Aunque según el estudio de mercado que revisamos en el capítulo 4 de este plan indica que la Televisión es el Medio en el que más se fijan los clientes; este es el medio más costoso en cuanto a pautas se refiere. A raíz de esta observación se ha decidido Publicitar en los siguientes medios.

### 7.3.1 Valla en el Lugar del Proyecto

A la gente de Quito le gusta salir a buscar proyectos en las zonas donde desean vivir, y que mejor forma de llamar su atención que con una valla gigante en el terreno del proyecto.

Además de tener este beneficio, el costo de la misma no es muy alto; estamos hablando de USD \$7 a USD \$8 el metro cuadrado de lona impresa a color.

### 7.3.2 La Radio

La mayoría de personas del segmento socio económico Medio Típico, trabajan en oficinas o se movilizan en auto todo el día. Que mejor forma de llegar a ellos que anunciando en radio. Se han seleccionado las dos estaciones más escuchadas en la capital: Radio La Deportiva y Radio Canela.



**Ilustración 27 Radios más escuchadas en Quito**

Fuente: [www.deportiva993.com](http://www.deportiva993.com), [www.canelaradio.com](http://www.canelaradio.com)

Se pautará en los programas de la mañana y tarde más escuchados.

Los dos ofrecen mencionar el proyecto tres veces en su programación de una hora, un comercial y mención al final. Esto tiene un costo mensual de USD \$600,00 mensuales por estación.

### 7.3.3 La Prensa

Sin lugar a duda el diario que más se lee en la ciudad de Quito es EL COMERCIO, medio más adecuado para publicitar el proyecto. Se debe publicitar tres domingos. Una publicación por mes durante los primeros tres meses del plan de ventas. Esto tiene un costo de USD \$200,00 por cada vez que se publicite el proyecto.



**Ilustración 28 Diario más leído en la Ciudad de Quito**

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

### 7.3.4 Redes Sociales

En la actualidad cada vez más personas tienen una cuenta en las diferentes redes sociales. Este medio ha demostrado ser muy efectivo en lo que a publicidad y ventas se refiere. Además cuenta con precios bastante convenientes, y te dan la facilidad de escoger detalladamente las características del perfil del cliente que hemos escogido. Para enviar así la publicidad al segmento específico.



**Ilustración 29 Facebook y Twitter Redes Sociales Preferidas**

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

### 7.4 Estrategia de Precios

Como veremos en el capítulo financiero, estamos muy limitados en cuanto estrategia de precios se refiere. No se puede bajar de precio, ya que los costos por metro cuadrado vendible es USD \$821,00. Tampoco podemos subir los precios ya que se calcula un precio de venta por metro cuadrado de USD \$900,00. La competencia actualmente se encuentra vendiendo sus departamentos a un promedio de USD \$ 700,00 el metro cuadrado, siendo USD \$810,00 el precio por metro cuadrado más alto del sector.

## 7.5 Conclusiones

Con el afán de vender los departamentos en el plazo planeado se realizarán las siguientes estrategias, según se describe en el siguiente cuadro resumen en el cuál se incluye el costo por estrategia.

FACTOR	Estrategia / Medio	Costo
Ventas	Contratar Inmobiliaria experta en ventas	\$ 115.900,00
Publicidad	Radio La Deportiva y Radio Canela x los 6 primeros meses de ventas	\$ 7.200,00
Publicidad	Pautar en diario El Comercio, un domingo cada mes x los primeros tres meses de ventas	\$ 600,00
Publicidad	Valla publicitaria de 40 metros cuadrados en el Terreno del Proyecto, en el lado de la Avenida el Beaterio	\$ 300,00
Publicidad	Avisos publicitarios en Facebook y Twitter a personas del Segmento Medio típico durante todo el proyecto.	\$ 800,00
Precio	Mantener el Precio durante todas las fases del Proyecto.	\$ -
<b>TOTAL VENTAS Y PUBLICIDAD</b>		<b>\$ 124.800,00</b>





## 8.1 Objetivos

- Determinar si el proyecto puro es rentable, o si necesitará de algún medio de apalancamiento. Ej. Crédito.
- Ver la sensibilidad al proyecto ante cambios en los precios de ventas, costos del proyecto y velocidad de recuperación de la inversión.
- Determinar si el costo del proyecto va conforme al segmento de cliente elegido.

## 8.2 Metodología

Para determinar la rentabilidad del proyecto se realizará un análisis estático, es decir comparando la utilidad vs costo, sin tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Y también se hará un análisis dinámico, es decir, tomando en cuenta el valor del dinero en el tiempo mediante el cálculo del Valor Actual Neto (VAN).

En cuanto a las sensibilidades, se elaborarán escenarios con el flujo obtenido en el análisis dinámico, pero variando los precios, costos y periodos de recuperación respectivamente.

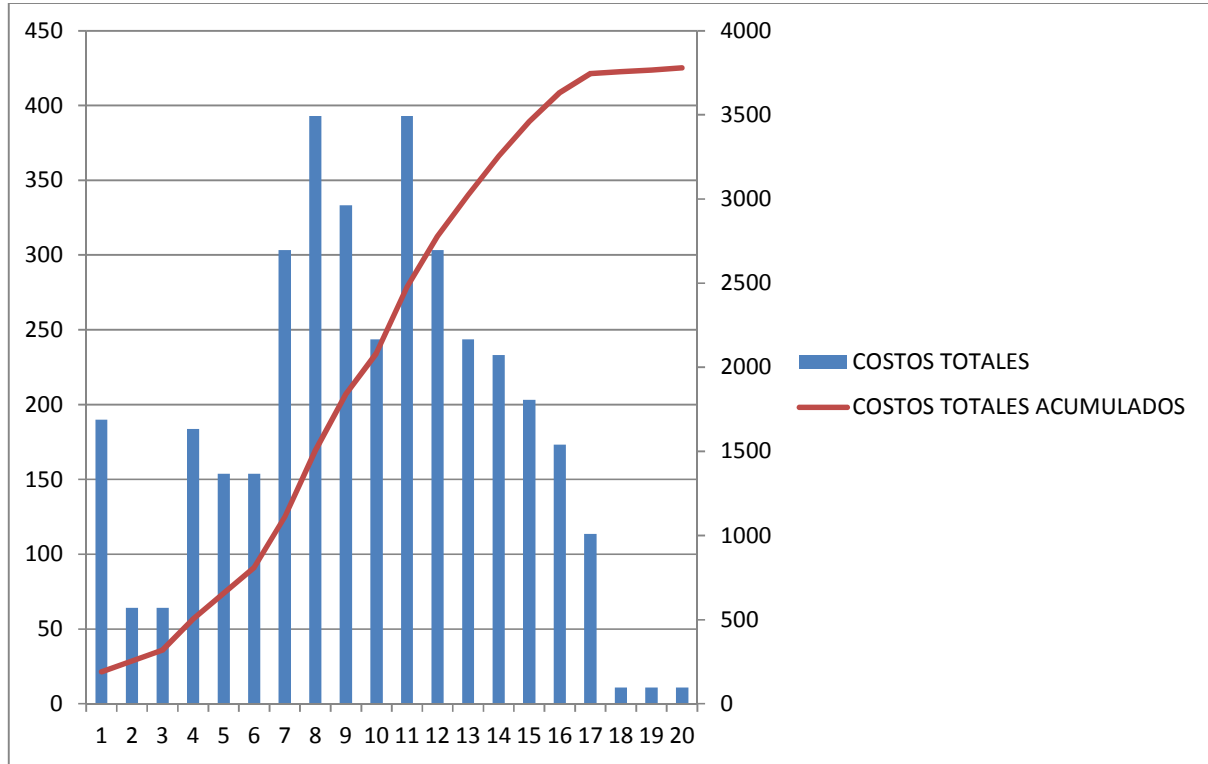
Finalmente con las dos primeras metodologías podremos determinar si los costos del proyecto van conforme al segmento de nuestro perfil de cliente elegido.

### 8.3 Cronograma de Costos (Proyecto Puro)

	CRONOGRAMA DE COSTOS (Miles de USD)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20 TOTAL
TERRENO	190																			190
Constructor				9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9			126
Arquitectónico		29	29																	58
Fiscalización				4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4			55
Ingenierías		14	14																	28
Gerencia del Proyecto		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	67
Ventas		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	0	0	0	0	0	0	125
Fiducia		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	120
Legales		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21
COSTOS DIRECTOS				150	120	120	269	359	299	209	359	269	209	209	179	150	90			2990
<b>COSTOS TOTALES</b>	190	64	64	184	154	154	303	393	333	244	393	303	244	233	203	173	114	11	11	3779
<b>COSTOS TOTALES ACUMULADOS</b>	190	254	319	502	656	810	1113	1506	1839	2083	2476	2779	3023	3256	3459	3632	3746	3757	3768	3779

**Tabla 23 Cronograma de Costos Proyecto Puro (Miles de USD)**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)*



**Gráfico 24 Costos Totales Mensuales y Acumulados**

*Fuente: Christian Wiese Arquitectos  
Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)*

### 8.4 Ingresos (Proyecto Puro)

CRONOGRAMA DE INGRESOS SIN FINANCIAMIENTO (MILES DE USD)

Meses de Ventas		MESES SEGÚN CRONOGRAMA																			
Mes		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total
1	2	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	80	80	80	343
2	3		7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	80	80	80	343
3	4			7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	80	80	80	343
4	5				8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	80	80	80	343
5	6					9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	80	80	80	343
6	7						9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	80	80	80	343
7	8							10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	80	80	80	343
8	9								11	11	11	11	11	11	11	11	11	80	80	80	343
9	10									13	13	13	13	13	13	13	13	80	80	80	343
10	11										15	15	15	15	15	15	15	80	80	80	343
11	12											17	17	17	17	17	17	80	80	80	343
12	13												21	21	21	21	21	80	80	80	343
<b>Ventas</b>		6	13	21	29	37	46	57	68	81	96	112	133	133	133	133	133	959	959	959	<b>4110</b>

Tabla 24 Cronograma de Ingresos Proyecto Puro

Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)

Para entender el anterior cuadro de ingresos por ventas se debe hacer las siguientes aclaraciones:

- El período de ventas original del proyecto es de 12 meses, es decir, el 100% de los departamentos serán vendidos en ese período.
- La cuota de entrada de los departamentos será de un 30% del valor del mismo y se pagará en diferentes cuotas dependiendo en el mes en el que se haya producido la promesa de compra-venta y hasta que se termine la construcción del edificio. Por ejemplo: Si alguien firma la promesa de compra-venta en el mes 2 (primer mes de ventas), tendrá que pagar el 30% del valor del departamento en 16 cuotas iguales (meses para la terminación del edificio).
- El resto del pago (70%) sería recuperado en los 3 meses posteriores a la terminación del edificio.
- El precio de Venta por metro cuadrado es de USD \$900,00

## 8.5 Análisis Estático

Ya teniendo los datos de los costos totales y los ingresos totales se puede hacer el cálculo de la utilidad y rentabilidad del proyecto.

ANÁLISIS ESTÁTICO	
INGRESOS TOTALES (MILES DE USD)	4110
COSTOS TOTALES (MILES DE USD)	3779
UTILIDAD (MILES DE USD)	332
RENTABILIDAD	9%

**Tabla 25 Análisis Financiero estático del Proyecto**

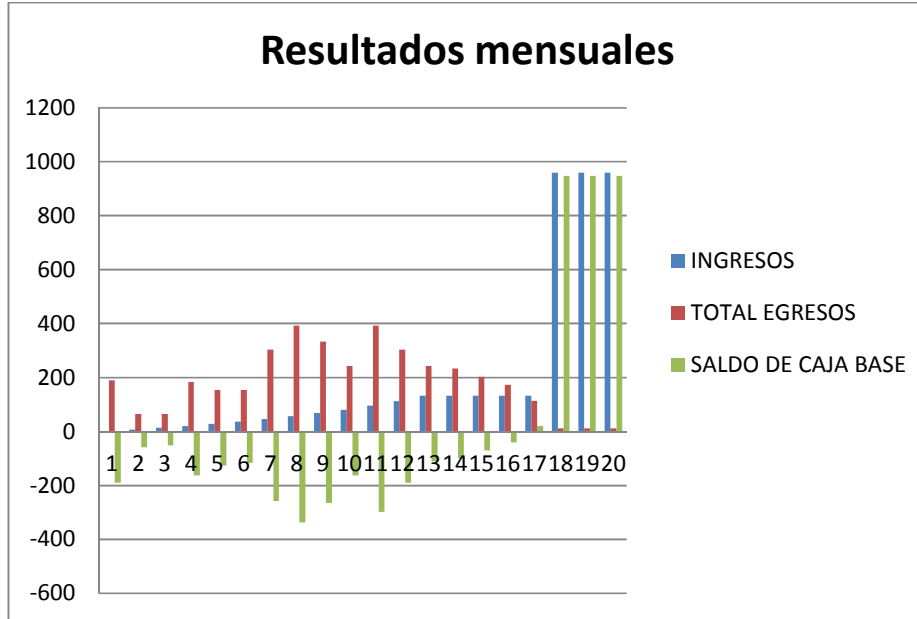
*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)*

A partir de este análisis se puede sacar las siguientes conclusiones:

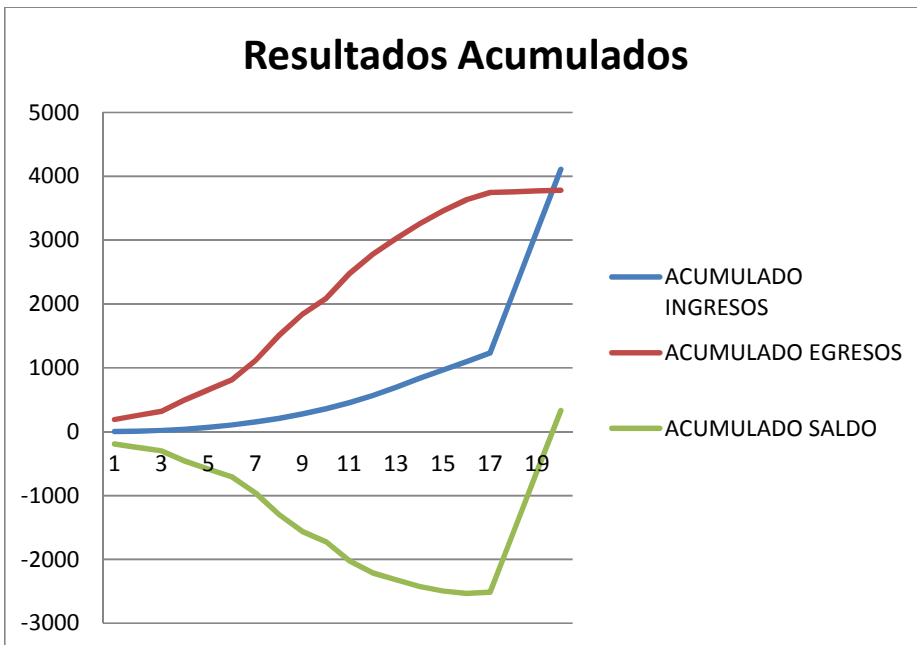
- La utilidad del proyecto es de USD \$ 332K, bastante baja considerando que se están invirtiendo USD \$ 3.779K.
- Una rentabilidad del 9% en 20 meses también es bastante baja, estamos hablando de aproximadamente un 0.5% mensual, o una tasa del 6% anual.

- Hay que notar que el precio por metro cuadrado del proyecto está en USD \$900,00 mientras que el de la competencia está entre USD \$700,00 y USD\$ 800,00.





**Gráfico 25 Resultados Mensuales Flujo de Caja**  
 Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)



**Gráfico 26 Resultados Acumulad Flujo de Caja**  
 Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)



### 8.6.2 Cálculo de la tasa de descuento

Para el proyecto Ciudad La Victoria se calculó la tasa de descuento, tomando en cuenta tres factores:

- El riesgo país del Ecuador
- La inflación en el sector de la construcción de los últimos 12 meses
- Un porcentaje mínimo que se le exige de rentabilidad que se le exigiría al proyecto.

De aquí se procedió con el siguiente cálculo:

<b>Cálculo Tasa de Descuento Anual (rp)</b>	
Riesgo País	6%
Inflación en la Construcción de Vivienda	3%
% Mínimo exigido al proyecto	9%
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>19%</b>

**Tabla 27 Cálculo Tasa de Descuento Anual (rp)**

*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)*

Ya aquí podemos ver una debilidad en el proyecto teniendo en cuenta que la rentabilidad del análisis estático es de 6% anual, y para el análisis dinámico se le exige como mínimo (tasa de descuento) un 19%.

### 8.6.3 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN) del Proyecto Puro

	FLUJO DE CAJA (MILES DE USD)																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
<b>INGRESOS</b>		6	13	21	29	37	46	57	68	81	96	112	133	133	133	133	133	959	959	959	<b>4110</b>
<b>TERRENO</b>	190																				<b>190</b>
<b>CS.CONSTRUCCIÓN</b>				150	120	120	269	359	299	209	359	269	209	209	179	150	90	0	0	0	<b>2990</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS</b>		54	54	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	11	11	11		<b>474</b>
<b>COSTO COMERC. Y VENTAS</b>		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	0	0	0	0	0	0	0	<b>125</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	190	64	64	184	154	154	303	393	333	244	393	303	244	233	203	173	114	11	11	11	<b>3779</b>
<b>SALDO DE CAJA BASE</b>	-190	-58	-51	-163	-125	-117	-257	-336	-265	-163	-297	-191	-110	-100	-70	-40	20	948	948	948	<b>331</b>
<b>VAN</b>	<b>-75</b>																				
	Tasa de descuento 1,46% mensual 19,0 % anual																				

**Tabla 28 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN) del Proyecto Puro**

Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)

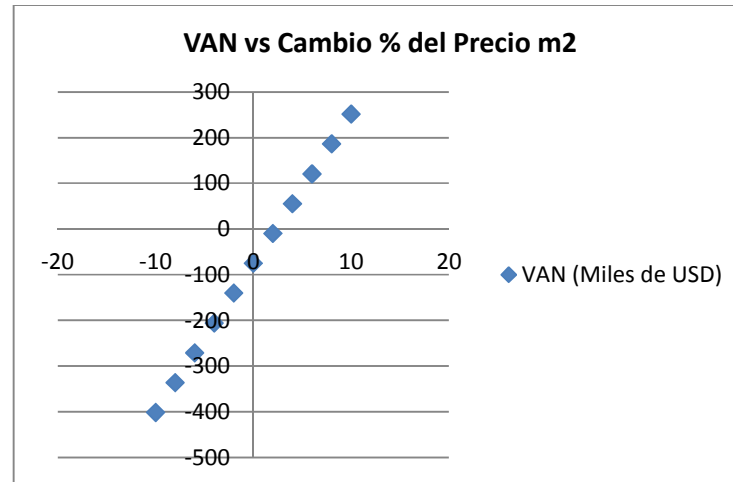
### 8.6.4 Análisis de sensibilidad a Cambios de Precios

Variación Precio m2 (%)	10	8	6	4	2	0	-2	-4	-6	-8	-10
VAN (Miles de USD)	251	186	121	55	-10	-75	-141	-206	-271	-336	-402

**Tabla 29 Análisis de Sensibilidad a Cambios de Precios**

*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)*

Como se puede observar el proyecto es bastante sensible a un cambio en los precios del metro cuadrado. Y el VAN aumentaría con un 4% de aumento en los mismos. Sin embargo ya estamos USD \$100,00 más caros que la competencia.



**Gráfico 27 VAN vs Cambio % del Precio m2**

*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)*

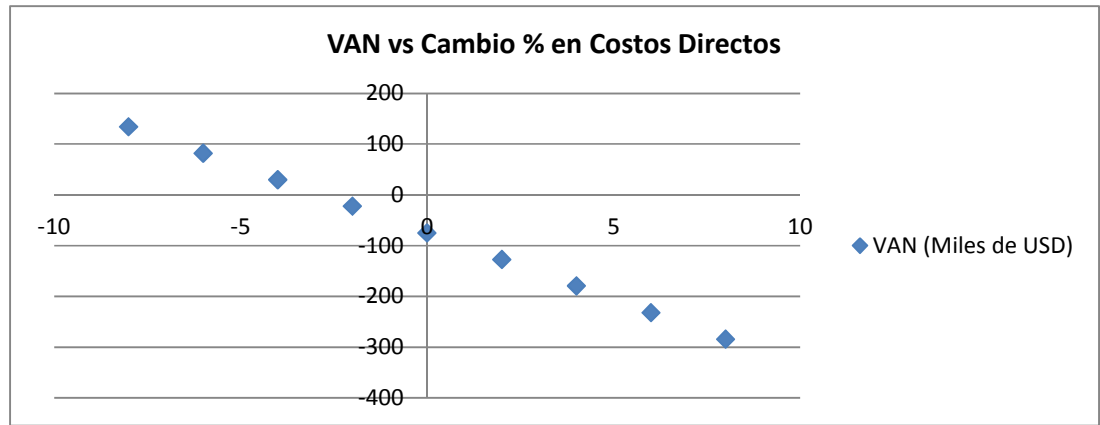
### 8.6.5 Análisis de sensibilidad a Cambios de Costos

Variación C.Directos %	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8
VAN (Miles de USD)	134	82	29	-23	-75	-128	-180	-232	-284

**Tabla 30 Análisis de sensibilidad a Cambios de Costos Directos**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)*

El proyecto es bastante sensible a los cambios de costos. Y estos se podrían reducir con la solución de estacionamientos que planteé anteriormente.



**Tabla 31 Análisis de sensibilidad a Cambios de Costos Directos**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)*

### 8.6.6 Análisis de Sensibilidad a variación de período de recuperación del 70%

Variación Período Recuperación 70% (Meses)	1	2	3	4	5
VAN (Miles de Dólares)	-43	-59	-75	-629	-962

**Tabla 32 Análisis de Sensibilidad a variación del período de recuperación del 70%**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)*

El promedio de recuperación del 70% restante de los pagos a crédito en el Ecuador, es de tres meses. En este análisis podemos ver que aunque se intente recuperar ese 70% en un mes después de concluida la construcción el VAN seguiría siendo negativo.

## 8.7 Flujo de Caja Apalancado

### 8.7.1 Cálculo de la Tasa de Descuento Apalancada (ra)

Para el cálculo de la tasa apalancada anual, es decir, la tasa de descuento ponderada entre la tasa del proyecto y la tasa del banco, se definieron los siguientes factores:

- Tasa de descuento anual del Proyecto (rp) = 19%
- Tasa anual de préstamo del Banco al Constructor (rf) = 12%
- Costo total del Proyecto (ct) = USD \$ 3.779K
- Monto a financiar del Proyecto (cf) = USD \$1.500K.
- Capital propio a aportar (cp) = USD \$2.279K.

$$ra = \frac{(rp \times cp) + (rf \times cf)}{ct}$$

$$ra = 16\%$$

## 8.7.2 Ingresos con Apalancamiento (En el Mes 4)

### CRONOGRAMA DE INGRESOS CON FINANCIAMIENTO (MILES DE USD)

Meses de Ventas

12

Mes	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total
1	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	80	80	80	343
2		7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	80	80	80	343
3			7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	80	80	80	343
4				8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	80	80	80	343
5					9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	80	80	80	343
6						9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	80	80	80	343
7							10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	80	80	80	343
8								11	11	11	11	11	11	11	11	11	80	80	80	343
9									13	13	13	13	13	13	13	13	80	80	80	343
10										15	15	15	15	15	15	15	80	80	80	343
11											17	17	17	17	17	17	80	80	80	343
12												21	21	21	21	21	80	80	80	343
<b>Ventas</b>	6	13	21	29	37	46	57	68	81	96	113	133	133	133	133	133	959	959	959	<b>4110</b>
<b>Apalncamiento</b>	0	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>1500</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	6	13	1521	29	37	46	57	68	81	96	113	133	133	133	133	133	959	959	959	<b>5610</b>

**Tabla 33 Ingresos con Apalancamiento**  
 Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)

### 8.7.3 Costos con Apalancamiento

	CRONOGRAMA DE COSTOS CON FINANCIAMIENTO (MILES DE USD)																				Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
TERRENO	190																				190
Constructor				9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9				126
Arquitectónico		29	29																		58
Fiscalización				4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4				55
Ingenierías		14	14																		28
Gerencia del Proyecto		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	67
Ventas		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	0	0	0	0	0	0	0	125
Fiducia		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	120
Legales		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21
<b>COSTOS DIRECTOS</b>				150	120	120	269	359	299	209	359	269	209	209	179	150	90				2990
Pagos a Capital Apalancamiento		0	0	0	0	0	0	0	0	375	0	0	0	0	375	0	0	0	0	750	1500
Intereses Apalancamiento		0	0	0	0	0	45	0	0	45	0	0	34	0	0	23	0	0	23	0	169
<b>COSTOS TOTALES</b>	190	64	64	184	154	154	348	393	333	664	393	303	277	233	578	196	114	11	33	761	5447
<b>COSTOS TOTALES ACUMULADOS</b>	190	254	319	502	656	810	1158	1551	1884	2548	2941	3244	3521	3755	4333	4529	4642	4653	4686	5447	

Monto Aplancamiento 1500 Mes 4  
 Tasa de Financiamiento del Banco 12 %

	FINANCIAMIENTO																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Monto Inicial	0	0	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago Capital				0	0	0	0	0	0	375					375					750
Saldo Deuda Fin de Mes				1500	1500	1500	1500	1500	1500	1125	1125	1125	1125	1125	750	750	750	750	750	0
Intereses s/saldos							45			45			33,75			22,5			22,5	

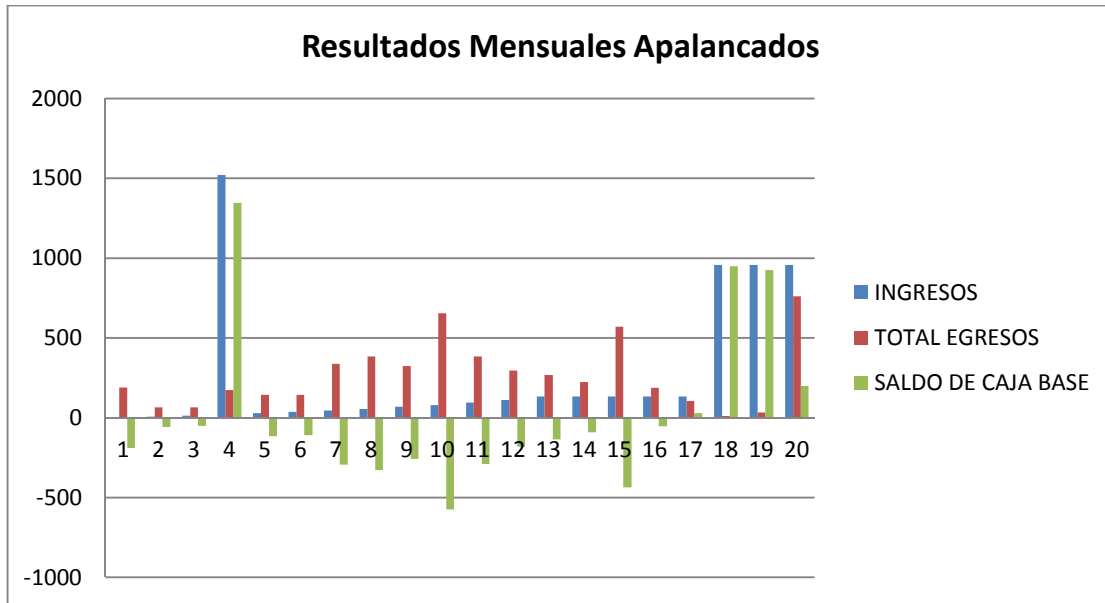
**Tabla 34 Costos con Apalancamiento**  
 Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)



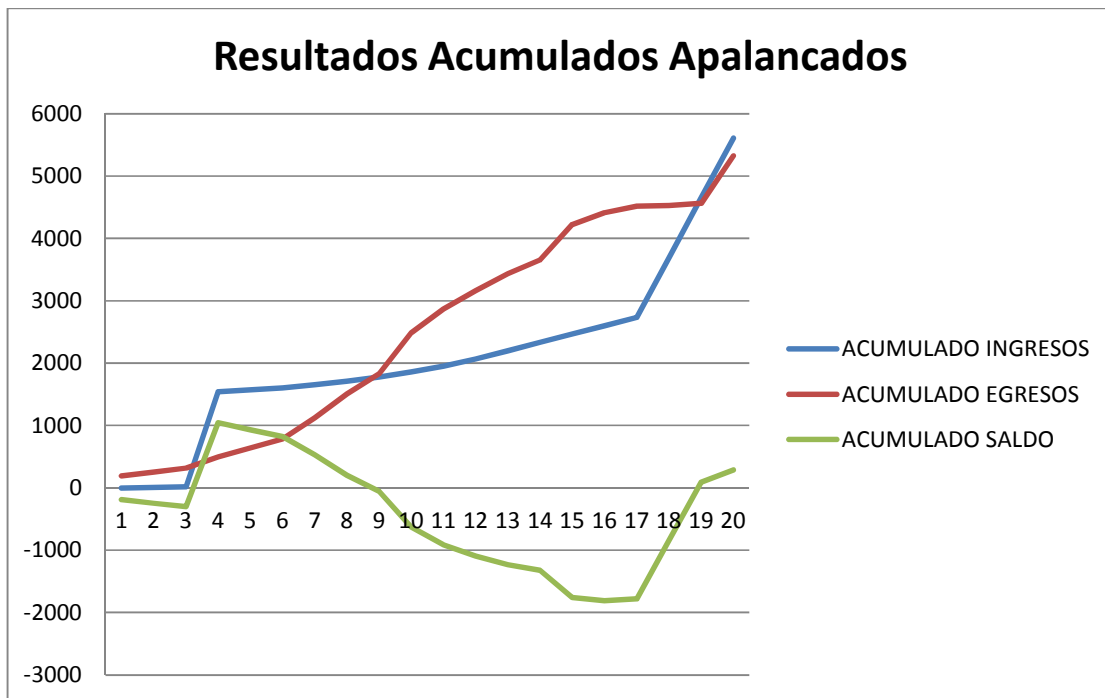
### 8.7.4 Flujo Apalancado y Cálculo del VAN

FLUJO DE CAJA APALANCADO (MILES DE USD)																					
FLUJO DE FONDOS BASE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	TOTAL
INGRESOS		6	13	1521	29	37	46	57	68	81	96	113	133	133	133	133	133	959	959	959	<b>5610</b>
ACUMULADO INGRESOS	0	6	20	1540	1569	1606	1652	1709	1777	1858	1954	2066	2200	2333	2466	2600	2733	3692	4651	5610	
TERRENO	190																				<b>190</b>
CS.CONSTRUCCIÓN				150	120	120	269	359	299	209	359	269	209	209	179	150	90	0	0	0	<b>2990</b>
GASTOS INDIRECTOS		54	54	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	11	11	11	<b>348</b>
COSTO COMERC. Y VENTAS		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	0	0	0	0	0	0	0	<b>125</b>
Pagos a Capital Apalancamiento		0	0	0	0	0	0	0	0	375	0	0	0	0	375	0	0	0	0	750	<b>1500</b>
Intereses Apalancamiento		0	0	0	0	0	45	0	0	45	0	0	34	0	0	23	0	0	23	0	<b>169</b>
TOTAL EGRESOS	190	64	64	175	145	145	339	384	324	655	384	294	268	224	569	187	105	11	33	761	<b>5321</b>
ACUMULADO EGRESOS	190	254	319	493	638	783	1122	1506	1830	2485	2869	3163	3431	3656	4225	4412	4516	4527	4560	5321	
SALDO DE CAJA BASE	-190	-58	-51	1346	-116	-108	-293	-327	-256	-574	-288	-182	-135	-91	-436	-53	29	948	926	198	<b>289</b>
ACUMULADO SALDO	-190	-248	-299	1047	931	823	530	203	-53	-627	-915	-1097	-1232	-1322	-1758	-1812	-1783	-835	91	289	
<b>VAN</b>			<b>141</b>																		
Tasa de descuento 1,26% mensual 16 % Anual																					

**Tabla 35 Flujo Apalancado y Cálculo del VAN**  
Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Agosto-2013)



**Gráfico 28 Resultados mensuales apalancados**  
 Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)



**Gráfico 29 Resultados Acumulados Apalancados**  
 Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Agosto-2013)

## 8.8 Conclusiones

- Debido a sus altos costos directos y a que el precio por metro cuadrado del segmento y del sector no es muy alto, la rentabilidad del proyecto puro es de un 9% (6% anual).
- Con una tasa de descuento del 19%, el VAN del proyecto es de – USD \$75.000,00. Lo que nos indica otra vez que los costos están muy elevados.
- El proyecto es bastante sensible a un cambio tanto de precios como de costos. Por el lado de los precios, no se puede incrementar los mismos ya que estamos calculando con un precio por metro cuadrado, ya USD \$100,00 por encima del máximo de la competencia.
- El Flujo del Proyecto apalancado con una tasa de descuento del 16%, nos da un VAN positivo de USD \$141K. Esa sería la alternativa más adecuada junto con una reducción en costos directos posiblemente eliminando/disminuyendo los estacionamientos en subsuelos.



## 9.1 Introducción

Cómo se puede ver el proyecto es viable desde el punto de vista de localización, de mercado, arquitectónico; pero falla en un aspecto muy importante que es el financiero.

La propuesta para mejorar la rentabilidad del proyecto es NO construir subsuelos para los parqueaderos, sino hacerlos a los alrededores de los edificios.

Se llegó a esta conclusión basándome en 2 puntos principalmente:

- El costo de construir 3 subsuelos por edificio incrementa bastante los costos directos del proyecto. Y no justifica en el Sur de la ciudad un incremento de precio, es decir, la gente no está dispuesta a pagar más por un parqueadero en el subsuelo.
- Por experiencia, la gente que vive en esta zona de la ciudad son en su mayoría comerciantes, y poseen vehículos grandes como camiones o furgonetas. Si se intenta ingresar uno o varios de estos vehículos a un parqueadero subterráneo se generaran varios problemas con los autos y los vecinos.

## 9.2 Cálculos de la Propuesta

Para fines de un análisis financiero, se calculó primero cuanto sería el ahorro de no realizar los 3 subsuelos de parqueadero por edificio, y en vez de eso hacerlos afuera de los mismos.

AHORRO EN CONSTRUCCIÓN DE PARQUEDEROS	
Ahorro x metro cuadrado (USD)	\$ 220,00
Area Parqueaderos x Edificio (mt2)	1800
<b>TOTAL AHORRO</b>	<b>\$ 396.000,00</b>

**Tabla 36 Ahorro en construcción de Parqueaderos**

*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Octubre-2013)*

Se produciría una disminución en los Costos directos de aproximadamente USD \$400.000,00. Esto nos dejaría con un total de Costos directos de USD \$ 2´594.000,00, es decir un 87% de los costos directos del proyecto original (USD \$2´990.000,00).

Esta disminución en los costos directos influye también en los costos Indirectos como se puede evidenciar en el siguiente cuadro:

Rubro	Costo	% de Costos Directos
Constructor	\$ 105.000,00	4,0%
Arquitectónico	\$ 47.000,00	1,8%
Fiscalización	\$ 45.000,00	1,7%
Ingenierías	\$ 24.000,00	0,9%
Gerencia del Proyecto	\$ 66.000,00	2,5%
Ventas	\$ 104.000,00	4,0%
Fiducia	\$ 100.000,00	3,9%
Legales	\$ 17.000,00	0,7%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 508.000,00</b>	<b>19,6%</b>

**Tabla 37 Costos Indirectos de Propuesta**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*

	Proy.Original	Propuesta	DIF(%)
<b>Terreno</b>	\$ 190.000,00	\$ 190.000,00	0%
<b>Costos Directos</b>	\$ 2.990.000,00	\$ 2.594.000,00	13%
<b>Costos Indirectos</b>	\$ 598.000,00	\$ 508.000,00	15%
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.778.000,00</b>	<b>\$ 3.292.000,00</b>	<b>13%</b>

**Tabla 38 Comparativo de costos de proyecto original vs Propuesta**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*

El costo total del proyecto se reduce en un 13% con respecto al proyecto originalmente planteado.

Con este cambio también se afectaría el cronograma, ya que se reducirían del proyecto los 3 meses que nos tomarían hacer los mismos.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Terreno														
Planificación														
Construcción														
Ventas														

**Tabla 39 Nuevo Cronograma de Propuesta**  
*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*

Con estos datos se puede realizar un nuevo análisis financiero del proyecto.

### 9.3 Análisis Estático

ANÁLISIS ESTÁTICO (MILES DE USD)		
	Original	Propuesta
INGRESOS TOTALES	4110	4110
COSTOS TOTALES	3779	3292
UTILIDAD	332	818
RENTABILIDAD	9%	25%

**Tabla 40 Análisis estático Comparativo Proyecto Original vs Propuesta**  
*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*

## 9.4 Análisis Dinámico

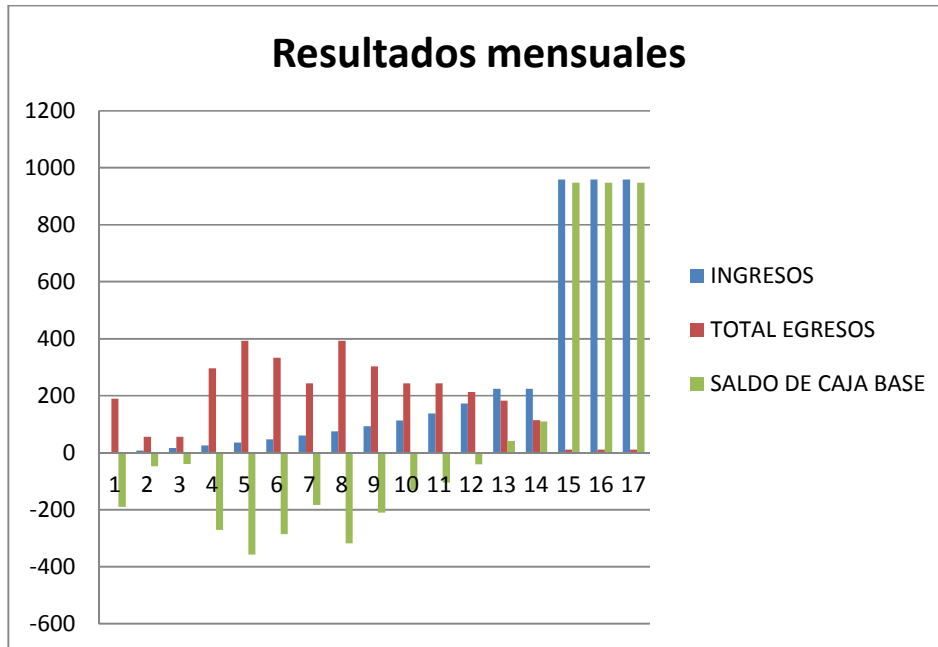
### 9.4.1 Flujo de caja de la Propuesta

	FLUJO DE CAJA (MILES DE USD)																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
INGRESOS		8	16	26	36	47	60	75	92	113	138	173	224	224	959	959	959	<b>4110</b>
ACUMULADO INGRESOS	0	8	24	50	86	134	194	269	361	474	612	785	1009	1233	2192	3151	4110	
TERRENO	190																	<b>190</b>
CS.CONSTRUCCIÓN				262	359	299	209	359	269	209	209	179	150	90	0	0	0	<b>2594</b>
GASTOS INDIRECTOS		47	47	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	11	11	11	<b>404</b>
COSTO COMERC. Y VENTAS		9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	0	0	0	0	<b>104</b>
TOTAL EGRESOS	190	56	56	296	393	333	243	393	303	243	243	213	183	115	11	11	11	<b>3293</b>
ACUMULADO EGRESOS	190	246	301	597	990	1322	1566	1958	2261	2504	2747	2960	3144	3259	3270	3281	3293	
SALDO DE CAJA BASE	-190	-48	-39	-270	-357	-285	-183	-318	-211	-130	-105	-41	41	109	948	948	948	<b>817</b>
ACUMULADO SALDO	-190	-238	-277	-547	-903	-1189	-1371	-1689	-1900	-2030	-2135	-2175	-2135	-2026	-1078	-130	817	

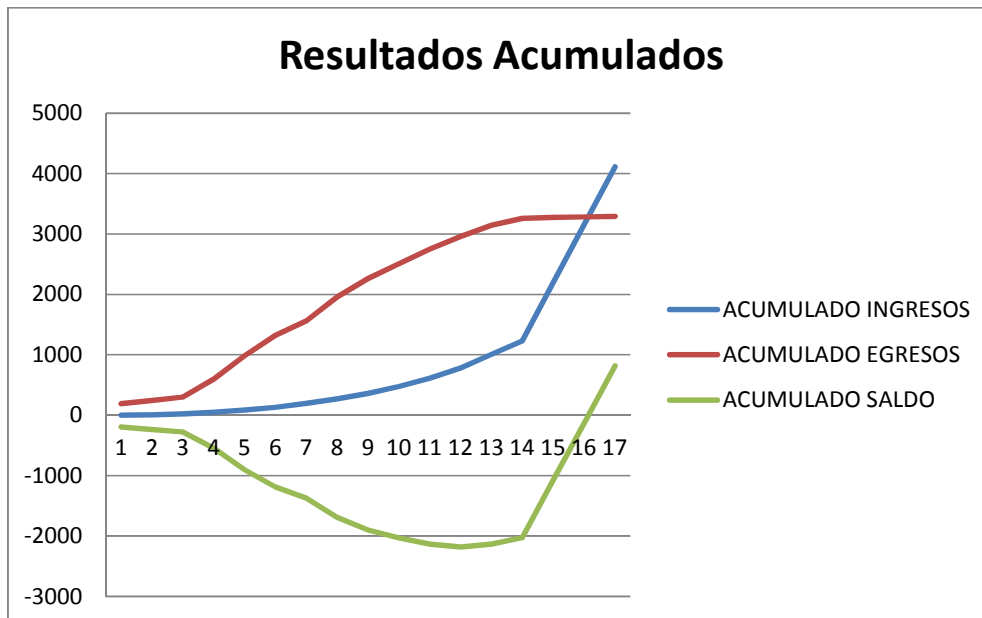
**Tabla 41 Flujo de Caja de la Propuesta**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*





**Gráfico 30 Resultados Mensuales Propuesta**  
 Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)



**Gráfico 31 Resultados Acumulados de la Propuesta**  
 Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)

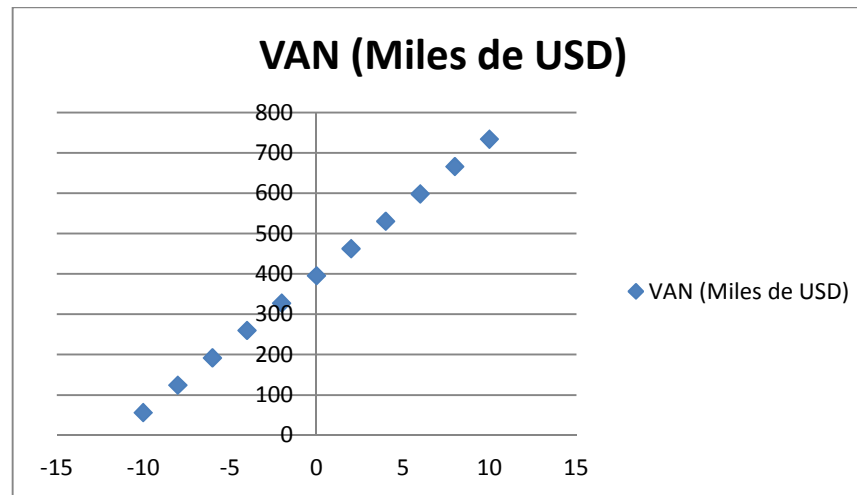


**9.4.3 Análisis de sensibilidad a Precios de la Propuesta**

Variación Precio %	0	-2	-4	-6	-8	-10
VAN (Miles de USD)	395	327	260	192	124	56

**Tabla 43 Análisis de Sensibilidad de Precios de la Propuesta**

*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Octubre-2013)*



**Gráfico 32 Variación de VAN vs Precio de la Propuesta**

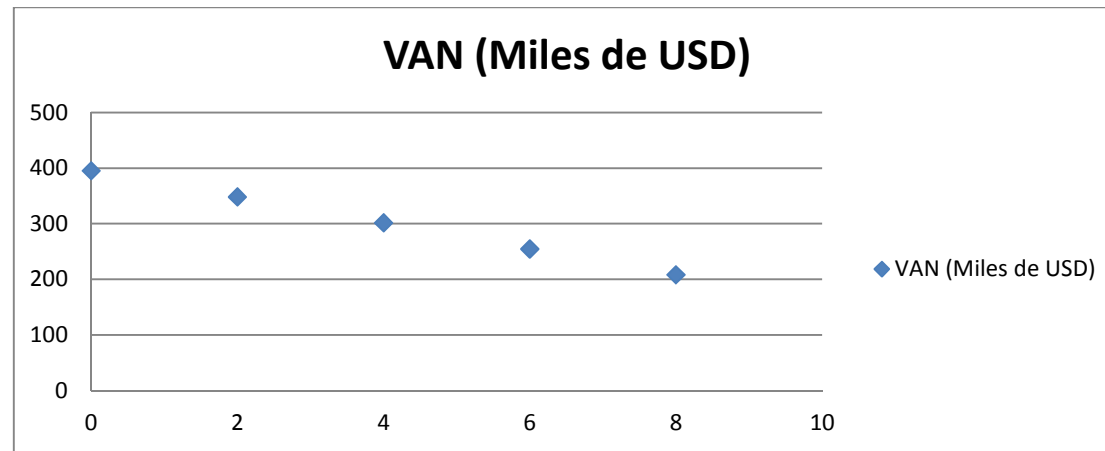
*Elaborado por: Freddy Lanas Salvador (Octubre-2013)*

**9.4.4 Análisis de Sensibilidad a Costos**

Variación C.Directos %	0	2	4	6	8
VAN (Miles de USD)	395	348	301	255	208

**Tabla 44 Análisis de Sensibilidad a Costos de la Propuesta**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*



**Gráfico 33 Variación de VAN con Respecto Costos**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*

### 9.4.5 Escenarios de Propuesta (Variación de Costos y Precios)

		PRECIOS X VAN						
		0	-2	-4	-6	-8	-10	-12
COSTOS x VAN	280							
	0	394,98	327,25	259,524	191,7962	124,06846	56,341	11,39
	2	348,16	280,43	212,707	144,97927	77,251529	9,5238	-58,2
	4	301,35	233,62	165,89	98,162331	30,434594	-37,29	-105
	6	254,53	186,8	119,073	51,345396	-16,382341	-84,11	151,8
	8	207,71	139,98	72,2562	4,5284605	-63,199276	-130,9	198,7
	10	160,89	93,167	25,4393	-42,28847	-110,01621	-177,7	245,5
12	114,08	46,35	-21,378	-89,10541	-156,83315	-224,6	292,3	

**Tabla 45 Evaluación de Escenarios de la Propuesta ( Variación de Costos y Precios)**

*Elaborado por: Freddy Lanás Salvador (Octubre-2013)*

## 9.5 Conclusiones

- Cambiando los parqueaderos subterráneos por parqueaderos afuera del edificio se nos reducen los costos en un 13%.
- La rentabilidad de aplicar esta propuesta es del 25%.
- El VAN es de USD \$395.000,00 del proyecto sin apalancar.
- La sensibilidad del proyecto ante cambios en precios y costos sería mucho menor que el proyecto original.

## 9.6 Tabla comparativa Proyecto Original vs. Propuesta

Para ilustrar mejor las conclusiones antes mencionadas se adjunta la siguiente tabla de resumen:

<b>TABLA COMPARATIVA (MILES DE USD)</b>		
	<b>Original</b>	<b>Propuesta</b>
COSTOS TOTALES	3779	3292
RENTABILIDAD	9%	25%
VAN	-75	395
SENSIBILIDAD PRECIOS	MAYOR	MENOR
SENSIBILIDAD COSTOS	MAYOR	MENOR



## **10.1 Introducción**

El éxito de los proyectos hoy en día además de basarse en el tema financiero, se basa bastante en el conocimiento de las normas y procesos legales que rigen en el sector inmobiliario del país.

El buen funcionamiento del proyecto en este ámbito asegura en su mayor parte una buena relación con el promotor o inversionista, y a su vez nos ayuda a no incurrir en gastos innecesarios.

A continuación se describen los aspectos legales que actualmente se deben conocer y seguir para el buen funcionamiento de los proyectos inmobiliarios en el Ecuador y sobre todo en la ciudad de Quito, sede de “Ciudad La Victoria”

## **10.2 Compra del Terreno**

El caso de Ciudad la Victoria es especial con respecto a otros proyectos. Por la razón de que ahí se planea construir el Estadio de El Nacional, como mencioné en capítulos anteriores, el Ilustre Municipio de Quito nos facilitó la compra del Terreno de 20 Hectáreas, el cuál era de su propiedad y evitando varios trámites que se deberían haber hecho de no haber sido así.

## **10.3 Planificación del Proyecto**

Antes de la construcción del proyecto se debe tener muy en cuenta lo que el Municipio ha calculado se puede construir en el mismo.

Para esto la misma institución entrega a los constructores el Informe de Regulación Metropolitana (IRM), donde constan datos como:

- El porcentaje de terreno en el que se puede construir.
- El nivel del suelo, cuantos pisos se pueden levantar en el mismo como máximo.
- Retiros que deberá tener la edificación en cuanto a vecinos, en la parte



frontal y laterales.

En el caso de “Ciudad La Victoria” por ser un proyecto especial (Vivienda, Estadio y Centro Comercial), aplica a la norma que permite diferentes tipos de edificaciones en un mismo terreno.

#### **10.4 Requisitos Inicio de Construcción**

Para dar inicio a la construcción del proyecto se debe conseguir algunos permisos por parte de del Ilustre Municipio de Quito:

- Aprobación de planos del Proyecto
- Licencia de Construcción (Requisitos: Juego de Planos aprobados; Planos hidrosanitarios, estructurales y eléctricos; Licencias profesionales de los que elaboraron los planos; Comprobante de pago de fondo de garantía; IRM; Pago Impuesto predial del presente año; planilla de pago de agua potable del predio)<sup>9</sup>

#### **10.5 Requisitos fase de construcción.**

El encargado y responsable de la parte de legal el momento de iniciada la construcción y durante todo el mismo proceso es la empresa constructora, que puede o no ser la misma que la empresa promotora.

##### **10.5.1 Obligaciones Laborales**

El gobierno actual del Ecuador ha dado bastante importancia a este tema, los últimos 3 años. Sacó leyes que obligan al empleador bajo pena de cárcel por incumplimiento, a afiliarse al Seguro Social Ecuatoriano (IESS), desde el primer día que ingresa, a todo empleado de la constructora.

Esto ha resultado un cambio bastante difícil para las empresas dedicadas a la construcción, más que todo por la informalidad del trabajador de la construcción. En su mayoría estas personas tienen estudios primarios fue bastante complicado el que entiendan los beneficios de estar afiliados al Seguro Social, y que se les

---

<sup>9</sup> Página Web del Municipio de Quito, [www.quito.gob.ec](http://www.quito.gob.ec)

descuento ese valor de sus sueldos; muchos preferían y prefieren hasta ahora recibir eso en efectivo.

La informalidad de estos empleados lleva también muchas veces a que se los afilie y cuando encuentran algún mejor trabajo o simplemente se cansaron del mismo dejan de asistir a trabajar sin previo aviso.

Sin embargo, con el tiempo se ha ido educando a esta gente y con exigencias también por parte de las empresas se ha logrado adaptar este justo sistema.

Además de la Afiliación se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Pago de décimo tercer sueldo
- Pago de décimo cuarto sueldo
- Pago fondos de reserva (si el empleado se encuentra laborando más de 12 meses consecutivos en la empresa)
- Repartición del 15% de utilidades generadas por la empresa en el año anterior al año en curso entre los trabajadores de la misma.
- Si existen más de 50 empleados en la empresa u obra, el empleador está obligado a tener un centro de atención médica en cada obra.
- Por cada 10 trabajadores que laboren en la empresa, se tiene que contratar uno con discapacidad física o mental; o en su defecto quien mantenga económicamente a la persona con dicha discapacidad.

### **10.5.2 Obligaciones Tributarias**

La empresa deberá cumplir con las siguientes obligaciones tributarias con el fisco:

- Declaración y de ser el caso pago mensual del Impuesto al Valor Agregado (IVA), en consumos, productos/servicios prestados.
- Declaración y de ser el caso pago mensual de retenciones hechas sobre productos/servicios recibidos de IVA o Impuesto a la Renta (IR).
- Declaración y de ser el caso pago anual de Impuesto a la Renta.

### **10.5.3 Otras Obligaciones**

En caso de ser una compañía ya sea esta una Sociedad Anónima o Compañía

Limitada tiene que reportar lo siguiente a la Superintendencia de Compañías:

- Informe de accionistas de reunión anual sobre gestiones de la empresa en el año anterior al año en curso.
- Informe de Comisario que constate que lo puesto en el informe anterior es verídico.
- Balance General e Informe de Resultados de la compañía del año anterior al año en curso.

## **10.6 Fase de Ventas**

En esta etapa del proyecto el promotor del proyecto debe realizar los siguientes trámites legales para asegurar un negocio transparente con el comprador del inmueble.

### **10.6.1 Promesa de Compra-Venta**

En este documento se detalla lo que ofrece entregar el vendedor:

- Acabados del Inmueble
- Tiempo en el que se entregará el mismo
- Si se trata de un edificio, se detalla acabados de las áreas sociales del edificio.
- Con qué áreas sociales cuenta el edificio
- Con qué servicios cuenta el edificio.

Se detalla también lo que le corresponde cumplir al comprador:

- Monto que se compromete a pagar como entrada del inmueble
- Forma y plazo de pago de la entrada, si es que existe dicho pago

Y por último se incluye las multas o sanciones si es que algunas de las partes incumpliera parte o en su totalidad dicho documento.

### **10.6.2 Escrituras**

Luego de obtenida la Declaratoria de Propiedad Horizontal y prometido el inmueble se procede a la elaboración de las escrituras del mismo. Estas permiten terminar con el proceso de venta e incluso permiten al comprador proceder a los

trámites de financiamiento en el caso de que se desee adquirir mediante la obtención de crédito dicho inmueble.

### **10.7 Situación Actual de Ciudad La Victoria**

En la actualidad el Proyecto se encuentra en fase de análisis de viabilidad financiera del mismo, por lo que no se ha procedido con ninguno de los trámites legal antes mencionados.

### **10.8 Conclusiones**

Para garantizar el éxito de un proyecto, mucho depende del conocimiento de los aspectos legales a cumplir, en todas las fases de este.

Se hizo un pequeño resumen de los factores más importantes a tomar en cuenta en este tema, sin embargo es necesario el tener en el equipo del proyecto profesionales, expertos en el tema que nos estén brindando asesoría permanentemente y así evitarnos problemas y gastos innecesarios.



## 11.1 Introducción

En la actualidad el tener un buen plan de Gerencia de Proyectos se ha convertido en el factor clave de un excelente manejo de los proyectos.

Basado en la metodología del Ten Step desarrollaré un plan en las distintas áreas de gestión para una óptima Gerencia del Proyecto “Ciudad La Victoria”.

## 11.2 Alcance del Proyecto

El Alcance del proyecto incluirá:

- Entrega del Plan de Negocios
- Estudio topográficos
- Diseños Arquitectónicos
- Diseños de Ingenierías
- Presupuestos
- Permisos de Construcción
- Construcción de los Edificios, con los detalles y acabados acordados en el acta de constitución del proyecto.
- Contratar los encargados de material publicitario y medios.
- Contratar y monitorear a la empresa encargada de ventas del proyecto.

## 11.3 Estructura de Desglose del Trabajo

La siguiente es la estructura de desglose del trabajo del Proyecto (EDT)

### 1. PLANIFICACIÓN

- 1.1. Proyecto: Descripción del proyecto, alcances, objetivos,
- 1.2. Recursos Humanos: conformación del equipo de trabajo
- 1.3. Plan de Ventas y Comercialización: Publicaciones, vallas, spots publicitarios, oficinas de ventas, políticas de precios y descuentos, comisiones.
- 1.4. Estudio de Mercado: Oferta histórica, oferta especializada, oferta el sector; demanda potencial, demanda clasificada, perfil del cliente. Localización, ventajas y desventajas.
- 1.5. Acta de Constitución. Alcances, objetivos, gestión de cambios, gestión de

riesgos, cronograma, presupuesto.

1.6. Plan de Negocios: Análisis de costos, análisis financiero, recuperación de la inversión, afectación de costos, índices de incidencia de terreno, análisis estático, análisis dinámico (VAN – TIR)

## 2. DISEÑOS

2.1. Arquitectónicos: plantas, cortes, fachadas, implantación.

2.2. Estructurales: Listado de materiales, detalles estructurales, memoria.

2.3. Eléctricos: Listado de materiales, detalles eléctricos, memoria.

2.4. Hidro sanitarios: Plano agua potable, alcantarillado, aguas lluvias, sistema contra incendios, listado de materiales, detalles hidro sanitarios, memoria.

2.5. Gas: Calderos, acometidas, calefones, sistema de seguridad, sistema ventilación

## 3. EJECUCIÓN

3.1. Excavación y Movimiento de tierras: Entibado, limpieza, replanteo

3.2. Cimentación: Cimentación, encofrado, fundición

3.3. Subsuelo: Encofrado y fundición de muros, encofrados y fundición de losas, punto fijo (escaleras y ascensores)

3.4. PB – PH: Encofrado y fundición de columnas, Encofrado y fundición de losas de cada nivel con sus respectivas instalaciones hidráulicas sanitarias y eléctricas.

3.5. Obra Gris: mamposterías, enlucidos, contra pisos, masillados. Instalaciones eléctricas e hidro sanitarias, picados y corchados

3.6. Acabados: Estucos, pintura, pisos, cerámicas, porcelanatos, tabloncillos, alfombras, etc. ventanerías, puertas y cerraduras, barrederas, griferías, accesorios, lavatorios, fregaderos, muebles de baños y cocina, mesones, pasamanos.

## 4. CONTROL

4.1. Bomberos: sistemas de prevención de incendios en buen funcionamiento.

4.2. Gas: ventilación, calderos y sistemas de seguridad en buen funcionamiento.

4.3. Eléctrico: pruebas de cargas, buen funcionamiento de ascensores, circuitos eléctricos audio, video, voz, datos, iluminación. Sistema contra

incendios.

4.4.Hidro Sanitario: Presión de agua, cisterna, recirculación de agua, desagües, bajantes y sifones en buen funcionamiento.

## 5. CIERRE

5.1.Acta de recepción del proyecto: entrega de las diferentes etapas de construcción a satisfacción

5.2.Acta de terminación del proyecto: contra entrega de la última etapa de construcción

5.3. Cierre: contra entrega del proyecto, acta de cierre



## 11.4 Matriz de Asignación de Responsabilidades

ENTREGABLE	DIRECTOR DE PROYECTO	GERENTE TÉCNICO	GERENTE DE RIESGOS	GERENTE ADMINISTRATIVO
1. PLANIFICACIÓN				
1.1. Proyecto: Descripción del proyecto, alcances, objetivos,	R	P	P	P
1.2. Recursos Humanos: conformación del equipo de trabajo	R	P	P	RP
1.3. Plan de Ventas y Comercialización: Publicaciones, vallas, spots publicitarios, oficinas de ventas, políticas de precios y descuentos, comisiones.	R		I	RP
1.4. Estudio de Mercado: Oferta histórica, oferta especializada, oferta el sector; demanda potencial, demanda clasificada, perfil del cliente. Localización, ventajas y desventajas.	R		P	RP
1.5. Acta de Constitución. Alcances, objetivos, gestión de cambios, gestión de riesgos, cronograma, presupuesto.	RF	P	P	P
1.6. Plan de Negocios: Análisis de costos, análisis financiero, recuperación de la inversión, afectación de costos, índices de incidencia de terreno, análisis estático, análisis dinámico (VAN – TIR)	R		RP	RP
2. DISEÑOS	R			
2.1. Arquitectónicos: plantas, cortes, fachadas, implantación.	R			
2.2. Estructurales: Listado de materiales, detalles estructurales, memoria.	R	RP		I
2.3. Eléctricos: Listado de materiales, detalles eléctricos, memoria.	R	RP		I
2.4. Hidro sanitarios: Plano agua potable, alcantarillado, aguas lluvias, sistema contra incendios, listado de materiales, detalles hidro sanitarios, memoria.	R	RP		I
2.5. Gas: Calderos, acometidas, calefones, sistema de seguridad, sistema ventilación	R	RP		I
3. EJECUCIÓN				I
3.1. Excavación y Movimiento de tierras: Entibado, limpieza, replanteo	R	RP		I
3.2. Cimentación: Cimentación, encofrado, fundición	R	RP		I
3.3. Subsuelo: Encofrado y fundición de muros, encofrados y fundición de losas, punto fijo (escaleras y ascensores)	R	RP		I

ENTREGABLE	DIRECTOR DE PROYECTO	GERENTE TÉCNICO	GERENTE DE RIESGOS	GERENTE ADMINISTRATIVO
3.4. PB – PH: Encofrado y fundición de columnas, Encofrado y fundición de losas de cada nivel con sus respectivas instalaciones hidráulicas sanitarias y eléctricas.	R	RP		I
3.5. Obra Gris: mamposterías, enlucidos, contra pisos, masillados. Instalaciones eléctricas e hidro sanitarias, picados y corchados	R	RP		I
3.6. Acabados: Estucos, pintura, pisos, cerámicas, porcelanatos, tabloncillos, alfombras, etc. ventanerías, puertas y cerraduras, barrederas, griferías, accesorios, lavatorios, fregaderos, muebles de baños y cocina, mesones, pasamanos.	R	RP		I
4. CONTROL	R			
4.1. Bomberos: sistemas de prevención de incendios en buen funcionamiento.	R	RP		I
4.2. Gas: ventilación, calderos y sistemas de seguridad en buen funcionamiento.	R	RP		I
4.3. Eléctrico: pruebas de cargas, buen funcionamiento de ascensores, circuitos eléctricos audio, video, voz , datos, iluminación. Sistema contra incendios.	R	RP		I
4.4. Hidro Sanitario: Presión de agua, cisterna, recirculación de agua, desagües, bajantes y sifones en buen funcionamiento.	R	RP		I
5. CIERRE				
5.1. Acta de recepción del proyecto: entrega de las diferentes etapas de construcción a satisfacción	R	P		
5.2. Acta de terminación del proyecto: contra entrega de la última etapa de construcción	RF	P	P	P
5.3. Cierre: contra entrega del proyecto, acta de cierre	RF	P	P	P

**Tabla 46 Matriz de Asignación de Responsabilidades**

Elaborado por: Freddy Lanás S (Septiembre 2013)

### 11.5 Procesos de Desarrollo del Equipo

El equipo de líderes de este proyecto se conformará de la siguiente forma:

CARGO
Director de Proyecto
Gerente Administrativo
Gerente Técnico
Gerente de Riesgos

Todos nos conocemos ya que hemos trabajado juntos en proyectos anteriores. Esto nos da la gran ventaja de haber pasado por las etapas de Formación, Adaptación y Normalización pasando así, directo a la etapa de Ejecución.

Cada uno de estos líderes tendrá a su vez a cargo diferentes equipos de trabajo. Y ellos serán responsables de un que trabajen como un verdadero equipo, buscando principalmente lo siguiente:

- Dejar en claro los objetivos para todos, los entregables y como se los va a lograr. De esta forma ver que todos estén concentrado en un solo fin y trabajar juntos. Es de mucha importancia en este punto el hacer reuniones quincenales o semanales para notificar cambios o simplemente recordarles los objetivos.
- Definir desde el principio a cada miembro del equipo su rol a desempeñar y también el rol que desempeñan las otras personas del equipo, cerciorarse de que lo tenga claro. Así las personas sabrán lo que tienen y pueden hacer. Y lo que no puedan hacer, sepan a quién tienen que dirigirlo para que lo haga.
- Cuando los equipos lleguen a un nivel alto de madurez y se hayan consolidado, el líder del mismo deberá delegar más responsabilidades, dando un mayor poder de tomar decisiones.
- Se realizarán capacitaciones mensuales a todos los equipos sobre temas relacionados a cada área de trabajo. Se procurará que los mismos no

interfieran con los horarios de trabajo para no afectar el cronograma del proyecto.

Un punto muy importante en el desarrollo de los Equipos, es tenerlos constantemente motivados. Para fines de un mejor manejo de RRHH en este punto, a estos equipos de trabajo se les dividirá en dos grupos:

- Equipo de Trabajo de Obra
- Equipo de Trabajo de Oficina

### **11.5.1 Equipo de Trabajo de Obra**

Este equipo estará conformado básicamente por los maestros, peones y albañiles que trabajen en la fase de construcción del proyecto, y estarán dirigidos por el Arq. Juan José Moreano.

Cabe destacar que de ningún modo esta división o separación del Equipo de Oficina es un acto de discriminación, simplemente se lo hace ya que por su nivel de educación y estilo de vida; tienen diferentes formas de motivación que una persona que trabaja en la oficina. Por ende se los debe manejar de manera diferente a ambos para conseguir un mejor desempeño.

La motivación de este equipo por experiencia se basa en remuneraciones monetarias, por lo que se ofrecerá bonos por cumplir con los objetivos en menos tiempo pero siempre y cuando estén en el estado estipulado.

### **11.5.2 Equipo de Trabajo de Oficina**

En este Equipo estarán las personas, que como su nombre lo indica, trabajan la mayor parte del tiempo en la oficina. También se incluirán las personas que trabajen en obra pero que por su nivel de educación no se los puede incluir en el Equipo de Obra; como es el caso de los Ingenieros/Arquitectos residentes.

La motivación de estas personas no se basa en lo monetario. A ellos se les dará reconocimientos como placas, reconocimientos verbales, ascensos o premios por desempeño.

Tanto para el Equipo de Obra, como para el Equipo de Oficina se planeará un par

de eventos sociales en fin de semana para que se puedan conocer fuera del trabajo y se afirmen los lazos entre ellos.

## 11.6 PLAN DE COMUNICACIONES

### 11.6.1 Tipos de Reuniones

Organizador	Periodicidad	Asistentes	Descripción
MI	Semanalmente	MI, JM, PS, FL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En estas reuniones se junta el Equipo de trabajo con el Director de Proyecto para notificar los avances del mismo.</li> <li>- Las reuniones tendrán una duración máxima de una hora. -No se resolverán problemas.</li> <li>-Se enviara un reporte post-reunion a los asistentes</li> </ul>
MI	Mensualmente	MI, XA, EL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A estas reuniones asisten, el Director del Proyecto y el/los cliente(s) y se notifica los resultados de las reuniones mantenidas con su equipo de trabajo sobre avances del proyecto.</li> <li>-Se enviara un reporte post-reunion a los asistentes</li> </ul>
MI	A Necesidad	MI, JM, PS, FL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estas reuniones se dan a raíz de cada pedido de cambio del alcance del cliente.</li> <li>- Si dicho cambio puede ser tratado de forma informal, es decir, no tiene impacto en el Alcance del proyecto, entonces no habrá necesidad de la reunión.</li> <li>-Se enviara un reporte post-reunion a los asistentes</li> </ul>

- Los problemas se resolverán con los implicados en los mismos quedándose estos después de las reuniones semanales. De esta forma no se interrumpirá el trabajo de las otras personas.

## 11.7 Planillas de Informes

### 11.7.1 Informes de Reunión

ACTA DE REUNIÓN No __	
Organizador	Lugar
Moderador	Fecha
	Duración
<b>PARTICIPANTES</b>	
<b>PARA SU INFORMACIÓN</b>	
Temas tratados y/o Acordados	Responsable(s)

**Ilustración 30 Tipo de Planilla de Reunión**

Elaborado por Freddy Lanás S (Septiembre-2013)

## 11.7.2 Informes de Avance

**INFORME DE AVANCE No \_\_\_\_**

Organizador \_\_\_\_\_ Lugar \_\_\_\_\_  
 Moderador \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_  
 Duración \_\_\_\_\_

**PARTICIPANTES**


**PARA SU INFORMACIÓN**


Objetivo / Entregable	Avance %	Responsable(s)	Observaciones

\_\_\_\_\_  
 DIRECTOR DE PROYECTO

\_\_\_\_\_  
 GERENTE TÉCNICO

\_\_\_\_\_  
 GERENTE DE RIESGOS

\_\_\_\_\_  
 GERENTE ADMINISTRATIVO

### Ilustración 31 Tipo de Informe de Avance

Elaborado por Freddy Lanás S (Septiembre-2013)

## **Bibliografía**

Arquitectos, C. W. (s.f.). CD: Info Vivienda El Nacional.

Banco Central del Ecuador. (s.f.). Estadísticas Mensuales, Junio 2013.

Canela, R. (s.f.). [www.canelaradio.com](http://www.canelaradio.com).

Deportiva, R. L. (s.f.). [www.deportiva993.com](http://www.deportiva993.com).

Gridcon. (s.f.). *Estudio Demanda Quito 2012*.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (06 de 2013). Obtenido de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Kotler, P. (s.f.). *Fundamentos de Marketing*. PEARSON.

Plusvalía.com. (s.f.). [www.plusvalía.com](http://www.plusvalía.com).

Proinmobiliaria. (s.f.). [www.proinmobiliaria.com](http://www.proinmobiliaria.com).