



Universidad San Francisco de Quito

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

Plan de Negocios

“Edificio Utópia”

Bladimir Alejandro Herrera Aguilar

Xavier Castellanos E., MBA. Director de Tesis

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de:

Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)

Quito, octubre de 2014

Universidad San Francisco de Quito

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Plan de Negocios: “Edificio Utópia”

Bladimir Alejandro Herrera Aguilar

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

Javier de Cárdenas y Chavarri
Universidad Politécnica de Madrid
Miembro del Comité de Tesis

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

Víctor Viteri Breedy, PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, octubre de 2014

© DERECHOS DE AUTOR

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

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

Firma:

Nombre: HERRERA AGUILAR BLADIMIR ALEJANDRO

C. I.: 1715368963

Fecha: Octubre, 2014

Resumen

El Edificio Utópia es un proyecto inmobiliario de residencias en altura ubicado al centro norte de la Ciudad de Quito en el sector residencial Bellavista. Su exclusiva ubicación brinda cercanía a los servicios educativos, deportivos, financieros, de salud, de recreación, de entretenimiento y dependencias públicas.

El proyecto se desarrolla en 10 pisos dentro de un terreno de 547 m², y consta de 18 bienes inmuebles repartidos en un local comercial, 8 departamentos de 3 dormitorios y 9 departamentos de 2 dormitorios. Además cuenta con 2 subsuelos de estacionamientos y bodegas. Cuenta también con un área comunal en mezanine y un Roof Garden en la terraza.

El proyecto tiene una duración de 22 meses. Se divide en 4 meses de planificación, 17 meses de construcción y 2 meses de cierre del proceso de ventas. Simultáneamente desde el 3er mes se inicia la fase de marketing y ventas.

El proyecto es financieramente viable lo cual fomenta la motivación del promotor y se convierte en un atractivo proyecto de inversión.

Abstract

Utopia Building is a residential real estate building apartment project located north of downtown Quito, in the residential sector of Bellavista. Its unique location provides proximity to centers of education, health, financial, recreational, entertainment and public agencies.

The project has 10 floors within a land area of 547 m² and consists of 18 units distributed in: one shop, 8 three-bedroom apartments and 9 two-bedroom apartments. The building has 2 underground parking. It also has a communal area in mezzanine, and Roof Garden on the terrace.

The project duration is 22 months. It is divided into 4 months of planning, 17 months of construction and 2-month closure of the sales process. The marketing and sales phase begins in the third month.

The project is financially viable which motivates the sponsor and becomes an attractive investment project.

TABLA DE CONTENIDOS



ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|--|-----------|
| I. Resumen Ejecutivo | 22 |
| i. Introducción | 23 |
| ii. Promotor | 23 |
| iii. Entorno macroeconómico | 23 |
| iv. Evaluación del mercado | 24 |
| v. La Propuesta Arquitectónica | 24 |
| vi. Costos del Proyecto | 24 |
| vii. La duración y el Cronograma del Proyecto | 25 |
| viii. La Estrategia Comercial | 25 |
| ix. El Análisis Financiero | 26 |
| x. Viabilidad del Proyecto | 26 |
| | |
| 1. El Entorno Macroeconómico | 28 |
| 1.1. Introducción | 29 |
| 1.1.1. Objetivos generales | 30 |
| 1.1.2. Objetivos específicos | 30 |
| 1.1.3. Metodología | 31 |
| 1.2. Indicadores Macroeconómicos de Incidencia | 31 |
| 1.2.1. El Producto Interno Bruto del Ecuador | 31 |
| 1.2.2. El Producto Interno Bruto Per Cápita | 32 |
| 1.2.3. Cuenta Nacional del PIB - Construcción | 33 |
| 1.2.4. La inflación | 34 |
| 1.2.5. La inflación en la construcción - IPCO | 35 |
| 1.2.6. Las tasas de interés y los Créditos Hipotecarios (CHIPO's) | 36 |
| 1.2.7. Las remesas | 38 |
| 1.2.8. Los precios del Petróleo | 39 |
| 1.2.9. Riesgo País del Ecuador | 39 |
| 1.2.10. Capacidad Económica, Canasta Básica, Salarios Mínimos y Materiales | 40 |
| 1.2.11. Empleo, Subempleo y Desempleo | 43 |
| 1.2.12. Proyectos Estatales Incidentes | 45 |
| 1.3. Incidencia en el Proyecto | 47 |
| 1.3.1. Cuadro de Incidencias Macroeconómicas al Proyecto | 48 |
| 1.4. Conclusiones | 49 |
| | |
| 2. Análisis de Localización | 50 |
| 2.1. Introducción | 51 |
| 2.1.1. Objetivos generales | 52 |
| 2.1.2. Objetivos específicos localización | 53 |

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 2.2. | Macrolocalización | 54 |
| 2.2.1. | Quito | 54 |
| 2.3. | Microlocalización | 56 |
| 2.3.1. | El barrio Bellavista | 57 |
| 2.4. | Morfología | 58 |
| 2.4.1. | Pendiente de la calle | 58 |
| 2.4.2. | Ubicación gráfica del proyecto | 59 |
| 2.4.3. | Topografía del Terreno | 59 |
| 2.4.4. | Zonificación | 60 |
| 2.4.5. | Vista | 60 |
| 2.5. | Geomarketing de servicios | 61 |
| 2.5.1. | Servicios de la zona | 61 |
| 2.5.2. | Centros de Salud y Farmacias | 62 |
| 2.5.3. | Centros educativos | 63 |
| 2.5.4. | Instituciones Privadas, Públicas y Financieras | 64 |
| 2.5.5. | Supermercados, Centros Comerciales y de Entretenimiento | 65 |
| 2.5.6. | Centros deportivos, gimnasios y parques | 66 |
| 2.5.7. | Iglesias | 67 |
| 2.6. | Tráfico y Componente Ambiental | 67 |
| 2.7. | Conclusiones | 68 |
| 3. | Análisis de oferta e investigación de mercado | 70 |
| 3.1. | Introducción | 71 |
| 3.1.1. | El Barrio Bellavista | 72 |
| 3.2. | Objetivos generales | 72 |
| 3.3. | Objetivos Específicos | 73 |
| 3.4. | Metodología de Levantamiento de Información de Mercado | 74 |
| 3.4.1. | Definición de la competencia | 74 |
| 3.4.2. | Elaboración de Fichas y Muestreo de Datos | 74 |
| 3.4.3. | Trabajo de Gabinete con Información Primaria | 75 |
| 3.4.4. | Presentación de Resultados y Conclusiones | 75 |
| 3.5. | Definición de la competencia | 75 |
| 3.5.1. | Definición del Sector Permeable y Oferta Existente | 76 |
| 3.5.2. | Descripción de la competencia | 78 |
| 3.5.3. | Ubicación de la competencia | 80 |
| 3.6. | Análisis de la Competencia | 81 |
| 3.6.1. | Fichas de Levantamiento de Información de la Competencia | 81 |
| 3.6.2. | Información General de la Competencia | 82 |
| 3.6.3. | Plazos de Ejecución | 83 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 3.6.4. | Unidades en venta | 84 |
| 3.6.5. | Velocidad de Ventas | 85 |
| 3.6.6. | Tamaño de Suites | 86 |
| 3.6.7. | Tamaño de Departamentos de 2 dormitorios | 87 |
| 3.6.8. | Tamaño de Departamentos de 3 dormitorios | 88 |
| 3.6.9. | Precios de venta promedio por m2 en Suites | 89 |
| 3.6.10. | Precios de venta promedio por m2 en Departamentos de 2 dormitorios | 90 |
| 3.6.11. | Precios de venta promedio por m2 en Departamentos de 3 dormitorios | 91 |
| 3.6.12. | Precios promedio por m2 medio de los proyectos | 92 |
| 3.6.13. | Precios de los estacionamientos | 93 |
| 3.6.14. | Servicios | 94 |
| 3.6.15. | Financiamiento | 94 |
| 3.6.16. | Promedio Cualitativo de la Competencia | 96 |
| 3.7. | Perfil del Cliente | 99 |
| 3.8. | Conclusiones | 100 |
| 4. | Concepción Arquitectónica | 102 |
| 4.1. | Introducción | 103 |
| 4.1.1. | Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. | 104 |
| 4.1.2. | Utópia | 105 |
| 4.2. | Objetivos | 106 |
| 4.3. | Edificio Utópia vs IRM | 107 |
| 4.3.1. | COS PB | 108 |
| 4.3.2. | COS Total | 109 |
| 4.3.3. | Altura y Pisos de elevación | 110 |
| 4.3.4. | Evaluación de cumplimiento del IRM | 111 |
| 4.4. | Descripción del Edificio Utópia | 112 |
| 4.4.1. | Descripción de la Forma | 113 |
| 4.4.2. | Descripción de la Funcionalidad | 114 |
| 4.5. | Descripción de las Áreas | 116 |
| 4.5.1. | Áreas generales | 116 |
| 4.5.2. | Áreas por producto | 117 |
| 4.5.3. | Distribución por planta | 118 |
| 4.6. | Presentación de los Productos | 119 |
| 4.6.1. | Tipología productos | 119 |
| 4.6.2. | Planta Baja | 120 |
| 4.6.3. | Planta Mezanine | 121 |
| 4.6.4. | Planta Tipo (Pisos 3 al 10) | 122 |
| 4.6.5. | Terraza | 124 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 4.6.6. | Subsuelos de Estacionamientos _____ | 125 |
| 4.7. | Acabados del Edificio Utópia _____ | 127 |
| 4.7.1. | Datos Generales _____ | 127 |
| 4.7.2. | Especificaciones de Acabados _____ | 127 |
| 4.8. | Servicios y Arquitectura _____ | 129 |
| 4.9. | Conclusiones _____ | 131 |
| 5. | Análisis de Costos _____ | 133 |
| 5.1. | Introducción _____ | 134 |
| 5.1.1. | Objetivos generales _____ | 134 |
| 5.1.2. | Objetivos específicos _____ | 134 |
| 5.1.3. | Metodología _____ | 136 |
| 5.2. | Resumen de Costos _____ | 136 |
| 5.2.1. | Costos totales del Proyecto _____ | 136 |
| 5.2.2. | Resumen de costos por metro cuadrado _____ | 137 |
| 5.2.3. | Costos Directos + Costos Indirectos + Costo del Terreno _____ | 138 |
| 5.3. | Determinación del costo del terreno _____ | 139 |
| 5.3.1. | Determinación del costo mediante el Método Residual (MR) _____ | 139 |
| 5.3.2. | Variación del Alfa _____ | 140 |
| 5.3.3. | Costo del Terreno _____ | 141 |
| 5.4. | Costos Directos _____ | 141 |
| 5.4.1. | Incidencia de Costos directos _____ | 143 |
| 5.4.2. | Estructura de costos directos _____ | 144 |
| 5.4.3. | Costos directos por m2 sobre área bruta _____ | 145 |
| 5.5. | Costos Indirectos _____ | 145 |
| 5.5.1. | Incidencia de Costos indirectos _____ | 146 |
| 5.5.2. | Estructura de Costos indirectos _____ | 147 |
| 5.5.3. | Costos indirectos por m2 sobre área bruta _____ | 148 |
| 5.6. | Costos Totales = Directos + Indirectos + Terreno _____ | 148 |
| 5.6.1. | Costos Totales sobre área bruta _____ | 148 |
| 5.6.2. | Costos Totales sobre área útil _____ | 148 |
| 5.7. | Cronogramas _____ | 149 |
| 5.7.1. | Cronograma en fases del proyecto _____ | 149 |
| 5.7.2. | Cronograma valorado de obra, flujos mensuales parciales y acumulados ____ | 150 |
| 5.7.3. | Cronograma de costos indirectos, flujos mensuales parciales y acumulados | 151 |
| 5.7.4. | Flujo de Costos parciales _____ | 152 |
| 5.7.5. | Flujo de Costos Acumulados _____ | 153 |
| 5.8. | Conclusiones _____ | 154 |
| 6. | Estrategia Comercial _____ | 155 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 6.1. | Introducción | 156 |
| 6.1.1. | Objetivos generales | 157 |
| 6.1.2. | Objetivos específicos | 158 |
| 6.1.3. | Metodología | 159 |
| 6.2. | Marketing Inmobiliario | 159 |
| 6.2.1. | Componente del Producto | 159 |
| 6.2.2. | Componente de la Promoción | 160 |
| 6.2.3. | Componente de la Plaza o Distribución | 161 |
| 6.2.4. | Componente del Precio y las condiciones comerciales | 161 |
| 6.3. | Marketing Inmobiliario: Producto | 162 |
| 6.3.1. | Concepto + Nombre | 162 |
| 6.3.2. | Logo | 163 |
| 6.3.3. | Eslogan | 163 |
| 6.3.4. | Aspectos legales del producto | 163 |
| 6.4. | Marketing Inmobiliario: Promoción | 164 |
| 6.4.1. | Valla publicitaria y Paleta Lateral | 165 |
| 6.4.2. | Volantes | 167 |
| 6.4.3. | Brochure | 168 |
| 6.4.4. | Publicidad Impresa | 172 |
| 6.4.5. | Medios Digitales | 173 |
| 6.4.6. | Tour Virtual | 175 |
| 6.5. | Marketing Inmobiliario: Plaza | 175 |
| 6.5.1. | Estructura de canales de distribución | 175 |
| 6.6. | Marketing Inmobiliario: Precio | 177 |
| 6.6.1. | Precio de los productos | 177 |
| 6.6.2. | Cuadro de Precios | 178 |
| 6.6.3. | Forma de Pago | 179 |
| 6.6.4. | Descuentos por forma de pago | 179 |
| 6.6.5. | Propuesta de ventas | 179 |
| 6.7. | Cronograma de comercialización | 181 |
| 6.7.1. | Modelo de ventas mensuales | 181 |
| 6.7.2. | Flujo de ingresos parciales y acumulados | 182 |
| 6.7.3. | Plan de Medios | 183 |
| 6.8. | Conclusiones | 184 |
| 7. | Análisis Financiero | 185 |
| 7.1. | Introducción | 186 |
| 7.1.1. | Objetivos generales | 186 |
| 7.1.2. | Objetivos específicos | 187 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 7.1.3. | Metodología | 188 |
| 7.2. | Análisis Estático - Proyecto Puro | 189 |
| 7.2.1. | Costos parciales y acumulados | 190 |
| 7.2.2. | Cronograma de ventas | 191 |
| 7.2.3. | Ingresos parciales y acumulados | 192 |
| 7.3. | Flujo de Caja | 193 |
| 7.3.1. | Flujo acumulado Sin Apalancamiento | 193 |
| 7.3.2. | Ingresos, Costos y Saldos acumulados | 194 |
| 7.4. | Análisis Dinámico | 195 |
| 7.4.1. | Tasa de Descuento del Proyecto – Método CAPM | 195 |
| 7.5. | Análisis de los parámetros dinámicos de variabilidad financiera | 196 |
| 7.5.1. | Valor actual neto y Tasa interna de retorno | 196 |
| 7.6. | Análisis de Sensibilidades Financieras | 197 |
| 7.6.1. | Sensibilidad a incrementos de costos | 198 |
| 7.6.2. | Sensibilidad a disminución de precios de venta | 198 |
| 7.6.3. | VAN vs incrementos en costos Directos y disminución en precios de venta | 200 |
| 7.6.4. | TIR vs incrementos en costos Directos y disminución en precios de venta | 201 |
| 7.6.5. | Sensibilidad a disminución de la velocidad de ventas | 202 |
| 7.6.6. | Sensibilidad del VAN a la Velocidad de Ventas | 203 |
| 7.6.7. | Sensibilidad de la TIR a la Velocidad de Ventas | 204 |
| 7.6.8. | Sensibilidad multivariable: costos + precios | 205 |
| 7.6.9. | Esquema gráfico del escenario financiero multivariable | 206 |
| 7.7. | Análisis del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno con Crédito | 207 |
| 7.7.1. | Flujo Apalancado | 207 |
| 7.7.2. | Flujo acumulado apalancado | 208 |
| 7.8. | Conclusiones | 210 |
| 8. | Entorno y Aspectos Legales | 212 |
| 8.1. | Introducción | 213 |
| 8.1.1. | Objetivos generales | 213 |
| 8.1.2. | Objetivos específicos | 214 |
| 8.1.3. | Metodología | 215 |
| 8.2. | Marco legal de la Fase de Iniciación del Proyecto | 215 |
| 8.2.1. | Escritura de compra-venta del terreno | 216 |
| 8.2.2. | Registro de la Propiedad y Certificado de Gravámenes | 217 |
| 8.2.3. | Pago del Impuesto Predial | 218 |
| 8.2.4. | Actualización del IRM | 219 |
| 8.3. | Marco legal de la Fase de Planificación del Proyecto | 220 |
| 8.3.1. | Contribución Especial por Incremento de Pisos | 221 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 8.3.2. | Aprobación del Proyecto Técnico Arquitectónico | 223 |
| 8.3.3. | Conformación del Fideicomiso Edificio Utópia | 225 |
| 8.3.4. | Aprobación del Proyecto Técnico Estructural y de Instalaciones | 226 |
| 8.3.5. | Calificación y Certificación Ambiental (SUIA) | 227 |
| 8.3.6. | Aprobación de Intervenciones Constructivas Menores y Publicidad | 228 |
| 8.3.7. | Obtención de LMU-20 | 229 |
| 8.3.8. | Promesas y Contratos de Compra-venta | 230 |
| 8.3.9. | Elaboración del Convenio de Ventas | 231 |
| 8.4. | Marco legal de la Fase de Ejecución del Proyecto | 231 |
| 8.4.1. | Notificación de inicio del Proceso Constructivo | 231 |
| 8.4.2. | Elaboración del Enfoque del Sistema Legal de Ejecución | 232 |
| 8.4.3. | Esquemas legales y tributarios de operación y contratación | 233 |
| 8.4.4. | Solicitud de Acometidas | 238 |
| 8.5. | Marco legal de la Fase de Cierre del Proyecto | 238 |
| 8.5.1. | Aprobación de Planos Modificatorios | 238 |
| 8.5.2. | Conformidad de Finalización de la obra y Habitabilidad | 239 |
| 8.5.3. | Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal | 240 |
| 8.5.4. | Liquidación de contratos de servicios y proveedores | 242 |
| 8.6. | Conclusiones | 243 |
| 9. | Gerencia de Proyecto | 245 |
| 9.1. | Introducción | 246 |
| 9.1.1. | Objetivos generales | 246 |
| 9.1.2. | Objetivos específicos: El programa TenStep | 247 |
| 9.1.3. | Metodología | 248 |
| 9.2. | Definición del Trabajo | 248 |
| 9.2.1. | Identificación del Proyecto | 248 |
| 9.2.2. | Resumen Ejecutivo de la Dirección del Proyecto | 249 |
| 9.2.3. | Objetivos del Proyecto | 249 |
| 9.2.4. | Alcance del Proyecto | 249 |
| 9.2.5. | Fuera del Alcance | 249 |
| 9.2.6. | Dentro del Alcance | 250 |
| 9.2.7. | Entregables producidos en el Proyecto | 250 |
| 9.2.8. | Estimación del Esfuerzo y Costos del proyecto | 251 |
| 9.2.9. | Supuestos del proyecto | 251 |
| 9.2.10. | Riesgos del Proyecto | 251 |
| 9.2.11. | Enfoque del proyecto | 252 |
| 9.2.12. | Organización del proyecto | 252 |
| 9.3. | Gestión de los interesados | 253 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 9.4. | Gestión del Alcance | 254 |
| 9.4.1. | Estructura de Desglose de Trabajo | 255 |
| 9.4.2. | Control de Cambios | 256 |
| 9.5. | Gestión de los cronogramas | 257 |
| 9.6. | Gestión de costos | 259 |
| 9.7. | Gestión de la Calidad | 260 |
| 9.7.1. | Planificación de la calidad | 260 |
| 9.7.2. | Aseguramiento de la calidad | 261 |
| 9.7.3. | Control de Calidad | 262 |
| 9.8. | Gestión de los Recursos Humanos | 263 |
| 9.9. | Gestión de la comunicación | 265 |
| 9.10. | Gestión de Riesgos | 266 |
| 9.11. | Gestión de las adquisiciones | 267 |
| 9.11.1. | Contratos de Adquisiciones | 267 |
| 9.12. | Conclusiones | 268 |
| 10. | Bibliografía y Fuentes de Consulta | 269 |
| 11. | Anexos | 271 |
| 11.1. | Documentos Municipales | 271 |
| 9.1.1. | Informe de Regulación Metropolitana del Predio 27042 | 271 |
| 9.1.1. | Acta de Contribución Especial Por incremento de Pisos N° | 272 |
| 11.2. | Fichas de la competencia | 273 |
| 17.2.1. | Edificio Jade | 273 |
| 17.2.2. | Edificio Elite Plaza II | 274 |
| 17.2.3. | Edificio Atenea | 275 |
| 17.2.4. | Edificio Panorama III | 276 |
| 17.2.5. | Edificio Torre Aranjuez | 277 |
| 17.2.6. | Edificio Maranello | 278 |
| 17.2.7. | Edificio Bellagio | 279 |
| 17.2.8. | Edificio Cibeles | 280 |
| 17.2.9. | Edificio Kotnetti | 281 |
| 17.2.10. | Edificio Miraparq Premium | 282 |
| 17.2.11. | Edificio HE Parc | 283 |
| 17.2.12. | Edificio Utópia | 284 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

CAPÍTULO 1

| | |
|---|----|
| <i>Ilustración 1 - Objetivos generales del capítulo</i> | 30 |
| <i>Ilustración 2 - Producto Interno Bruto del Ecuador en los últimos 8 años</i> | 31 |
| <i>Ilustración 3 - PIB per Cápita del Ecuador en los últimos 8 años</i> | 32 |
| <i>Ilustración 4 - Cuenta Nacional del PIB de la Construcción del Ecuador de los últimos 11 años</i> | 33 |
| <i>Ilustración 5 - Inflación Anual del Ecuador desde 2007 hasta Febrero de 2014</i> | 34 |
| <i>Ilustración 6 - Inflación de los países que lideran el ranking por Índice de Desarrollo Humano</i> | 35 |
| <i>Ilustración 7 - Índice de Precios en la Construcción del Ecuador de los últimos 7 años</i> | 36 |
| <i>Ilustración 8 - Tasas de Interés Para Créditos Hipotecarios de diferentes entidades bancarias</i> | 37 |
| <i>Ilustración 9 - Remesas ingresadas al Ecuador en los últimos 9 años</i> | 38 |
| <i>Ilustración 10 - Precio del Barril de Petróleo en los últimos 5 años</i> | 39 |
| <i>Ilustración 11 - Riesgo País del Ecuador de febrero a agosto de 2014</i> | 40 |
| <i>Ilustración 12 - Canasta Básica a enero de 2014</i> | 41 |
| <i>Ilustración 13 - Salario Mínimo desde enero de 2014</i> | 42 |
| <i>Ilustración 14 - Precio del Acero en barras</i> | 42 |
| <i>Ilustración 15 - Precio del Cemento en sacos</i> | 43 |
| <i>Ilustración 16 - Tasas de Empleo en el Ecuador en los últimos 4 años</i> | 43 |
| <i>Ilustración 17 - Tasas de Subempleo en el Ecuador en los últimos 4 años</i> | 44 |
| <i>Ilustración 18 - Tasa de Desempleo en el Ecuador en los últimos 4 años</i> | 44 |
| <i>Ilustración 19 - Logo del Sistema Único de Información Ambiental implementado por el MAE</i> | 46 |

CAPÍTULO 2

| | |
|--|----|
| <i>Ilustración 1 - Objetivos generales del capítulo</i> | 52 |
| <i>Ilustración 2 - Objetivos específicos del capítulo</i> | 53 |
| <i>Ilustración 3 - Macrolocalización del Proyecto en el País: Ecuador – Pichincha – Quito</i> | 54 |
| <i>Ilustración 4 - Ilustración de Quito hacia el Cotopaxi</i> | 55 |
| <i>Ilustración 5 - Sectores del Norte de la Ciudad: República del salvador y Gonzáles Suárez</i> | 55 |
| <i>Ilustración 6 - Sectores (Parroquias y Barrios) de la ciudad de Quito</i> | 56 |
| <i>Ilustración 7 - Microlocalización del proyecto: Parroquia Iniaquito - Barrio Bellavista</i> | 56 |
| <i>Ilustración 8 - Barrio Bellavista y su panorama visual</i> | 57 |
| <i>Ilustración 9 - Pendiente de la Calle Bossano</i> | 58 |
| <i>Ilustración 10 - Pendiente de la Calle Bossano - Doble sentido vehicular</i> | 58 |
| <i>Ilustración 11 - Localización del Proyecto</i> | 59 |
| <i>Ilustración 12 - Topografía del Terreno – Predio 27042</i> | 59 |
| <i>Ilustración 13 - Localización de Centros de Salud y Farmacias</i> | 62 |
| <i>Ilustración 14 - Localización de Centros Educativos</i> | 63 |
| <i>Ilustración 15 - Principales instituciones educativas del sector</i> | 63 |
| <i>Ilustración 16 - Localización de Principales Instituciones Privadas, Públicas y Financieras</i> | 64 |

| | |
|---|----|
| <i>Ilustración 17 – Institucionalidad pública y privada en el sector</i> | 64 |
| <i>Ilustración 18 - Localización de supermercados, centros comerciales y de entretenimiento</i> | 65 |
| <i>Ilustración 19 - Principales centros comerciales del sector</i> | 65 |
| <i>Ilustración 20 - Localización de centros deportivos, parques y gimnasios</i> | 66 |
| <i>Ilustración 21 - Parque la Carolina y Estadio Olímpico Atahualpa</i> | 66 |
| <i>Ilustración 22 - Localización de Iglesias en el Sector</i> | 67 |
| <i>Ilustración 23 - Calles y Avenidas del Sector y línea de Ecovía</i> | 67 |

CAPÍTULO 3

| | |
|--|----|
| <i>Ilustración 1 - Resultados del Levantamiento de Información</i> | 71 |
| <i>Ilustración 2 - Objetivos Generales</i> | 72 |
| <i>Ilustración 3 - Objetivos Específicos</i> | 73 |
| <i>Ilustración 4 - Esquema de Metodología de Levantamiento de Información</i> | 74 |
| <i>Ilustración 5 - Radios de Análisis para el Edificio Utópia</i> | 76 |
| <i>Ilustración 6 - Localización del Proyecto y su Competencia</i> | 80 |
| <i>Ilustración 7 - Ficha de Levantamiento de Competencia</i> | 81 |
| <i>Ilustración 8 - Avance de Obra de los Proyectos</i> | 82 |
| <i>Ilustración 9 - Plazo de Ejecución</i> | 83 |
| <i>Ilustración 10 - Unidades Totales, Vendidas y Disponibles</i> | 84 |
| <i>Ilustración 11 - Absorción Mensual de la Competencia</i> | 85 |
| <i>Ilustración 12 - Tamaños de Suites</i> | 86 |
| <i>Ilustración 13 - Tamaño de los departamentos 2D</i> | 87 |
| <i>Ilustración 14 - Tamaño de los departamentos 3D</i> | 88 |
| <i>Ilustración 15 – Precios/m2 en Suites</i> | 89 |
| <i>Ilustración 16 – Precios/m2 en departamentos de 2 dormitorios</i> | 90 |
| <i>Ilustración 17 - Precios/m2 en departamentos de 3 dormitorios</i> | 91 |
| <i>Ilustración 18 - Precios por metro cuadrado por proyecto</i> | 92 |
| <i>Ilustración 19 - Precio por Estacionamiento</i> | 93 |
| <i>Ilustración 20 - Servicios de la Competencia</i> | 94 |
| <i>Ilustración 21 - Financiamiento de la Competencia</i> | 95 |
| <i>Ilustración 22 - Propiedades Cualitativas de un Proyecto para su Promedio Ponderado</i> | 96 |
| <i>Ilustración 23 - Promedios Ponderados de la Calidad en función de la exclusividad</i> | 98 |

CAPÍTULO 4

| | |
|--|-----|
| <i>Ilustración 1 - Empresa Promotora y Firma de Arquitectura del Proyecto Utópia</i> | 103 |
| <i>Ilustración 2 - Experiencia de la Empresa Constructora en construcción de Edificaciones Fuente: http://www.jpya.net/portafolio.html Fecha: 2014 – Junio</i> | 104 |
| <i>Ilustración 3 - Proyectos de la Empresa Promotora en desarrollo Elaborado por: Bladimir Herrera Fecha: 2014 – Junio</i> | 104 |
| <i>Ilustración 4 - Bocetos iniciales del Proyecto</i> | 105 |

| | |
|--|-----|
| <i>Ilustración 5 - Objetivos del Capítulo</i> | 106 |
| <i>Ilustración 6 - COS PB IRM vs COS PB UTÓPIA</i> | 108 |
| <i>Ilustración 7 - COS TOTAL IRM vs COS TOTAL UTÓPIA</i> | 109 |
| <i>Ilustración 8 - Altura y Pisos IRM vs Utópia</i> | 110 |
| <i>Ilustración 9 - EDV - Esquema de Distribución Vertical</i> | 112 |
| <i>Ilustración 10 - La Forma</i> | 113 |
| <i>Ilustración 11 - Materiales de la forma</i> | 114 |
| <i>Ilustración 12 - La funcionalidad</i> | 114 |
| <i>Ilustración 13 - La funcionalidad en su espacio, concepto de su arquitectura</i> | 115 |
| <i>Ilustración 14 - Relaciones entre áreas generales</i> | 116 |
| <i>Ilustración 15 - Mix de Productos</i> | 117 |
| <i>Ilustración 16 - Distribución de Áreas por planta</i> | 118 |
| <i>Ilustración 17 - Planta Baja N+1.00</i> | 120 |
| <i>Ilustración 18 - Planta Mezanine N+4.24</i> | 121 |
| <i>Ilustración 19 - Planta Tipo N+7.48, +10.72, +13.96, +17.20, +20.44, +23.68</i> | 122 |
| <i>Ilustración 20 - Vista de la cocina, sala y comedor Departamento 3 dormitorios</i> | 123 |
| <i>Ilustración 21 - Dormitorio Máster Departamento 3 dormitorios</i> | 123 |
| <i>Ilustración 24 - Planta Terraza N+33.40</i> | 124 |
| <i>Ilustración 25 - Planta Subsuelo 1 N-2.24</i> | 125 |
| <i>Ilustración 26 - Planta Subsuelo 2 N-5.48</i> | 126 |
| <i>Ilustración 29 - Hall de Ingreso</i> | 129 |
| <i>Ilustración 30 - Hormigón Translúcido</i> | 130 |
| <i>Ilustración 31 - Terraza Comunal</i> | 131 |
| CAPÍTULO 5 | |
| <i>Ilustración 1 - Objetivos generales del capítulo</i> | 134 |
| <i>Ilustración 2 - Metodología del Capítulo</i> | 136 |
| <i>Ilustración 3 - Costos Totales del Proyecto Edificio Utópia</i> | 137 |
| <i>Ilustración 4 - Variación del Incremento del costo del m2 de terreno con variaciones en el Alfa</i> | 141 |
| <i>Ilustración 5 - Obra Gris vs Acabados Edificio Utópia</i> | 142 |
| <i>Ilustración 6 - Incidencia de Costos Directos</i> | 143 |
| <i>Ilustración 7 - Incidencia de Costos Indirectos Proyecto Edificio Utópia</i> | 145 |
| <i>Ilustración 8 - Incidencia de Costos Indirectos</i> | 146 |
| <i>Ilustración 9 Cronograma de Fases del Proyecto</i> | 149 |
| <i>Ilustración 10 - Flujo de Costos Parciales</i> | 152 |
| <i>Ilustración 11 - Flujo de Costos Acumulados</i> | 153 |
| CAPÍTULO 6 | |
| <i>Ilustración 1 - Proyectos de la Empresa Promotora en desarrollo</i> | 156 |
| <i>Ilustración 2 - Objetivos generales del capítulo</i> | 157 |
| <i>Ilustración 3 - Objetivos específicos del capítulo</i> | 158 |

| | |
|---|-----|
| <i>Ilustración 4 - Metodología del Capítulo</i> | 159 |
| <i>Ilustración 5 - Esquema del Producto</i> | 160 |
| <i>Ilustración 6 - Agencia de Publicidad para la promoción del Proyecto Edificio Utópia</i> | 160 |
| <i>Ilustración 7 - Inmobiliaria comercializadora del 50% del inventario del Edificio Utópia</i> | 161 |
| <i>Ilustración 8 - Componente del Precio para el Mix de Mercadeo del Edificio Utópia</i> | 161 |
| <i>Ilustración 9 - Logo del Edificio Utópia</i> | 163 |
| <i>Ilustración 10 - Entidad Fiduciaria a cargo del Fideicomiso Utópia</i> | 163 |
| <i>Ilustración 11 - Medios ATL y BTL para el Edificio Utópia</i> | 165 |
| <i>Ilustración 12 - Valla publicitaria en obra</i> | 166 |
| <i>Ilustración 13 - Paleta Lateral de Publicidad</i> | 166 |
| <i>Ilustración 14 - Volantes del proyecto</i> | 167 |
| <i>Ilustración 15 - Inicio del Brochure Páginas 1-2</i> | 168 |
| <i>Ilustración 16 - Brochure Utópia Páginas 3-8</i> | 169 |
| <i>Ilustración 17 - Brochure Utópia Páginas 9-14</i> | 170 |
| <i>Ilustración 18 - Brochure Utópia Páginas 15-20</i> | 171 |
| <i>Ilustración 19 - Brochure Utópia Página 21</i> | 172 |
| <i>Ilustración 20 - Publicidad impresa en revistas</i> | 172 |
| <i>Ilustración 21 - Banner del Proyecto para Páginas Web</i> | 174 |
| <i>Ilustración 22 - Página Web de la empresa</i> | 174 |
| <i>Ilustración 23 - Captura de pantalla del Tour Virtual en YouTube</i> | 175 |
| <i>Ilustración 24 - Fotografía de la Sala de Ventas en Oficina Central de JPYA</i> | 175 |
| <i>Ilustración 25 - Flujo de ingresos parciales y acumulados</i> | 182 |
| CAPÍTULO 7 | |
| <i>Ilustración 1 - Objetivos del capítulo</i> | 186 |
| <i>Ilustración 2 - Objetivos específicos del capítulo</i> | 187 |
| <i>Ilustración 3 - Primera Etapa: Análisis Financiero Estático y Dinámico</i> | 188 |
| <i>Ilustración 4 - Segunda Etapa: Análisis de Sensibilidad Financiera del Proyecto</i> | 188 |
| <i>Ilustración 5 - Tercera Etapa: Análisis de los Financieros estáticos y dinámicos del proyecto apalancado</i> | 189 |
| <i>Ilustración 6 - Costos Parciales y Costos Acumulados (en millares)</i> | 190 |
| <i>Ilustración 7 - Ingresos Parciales y Acumulados del proyecto (millares)</i> | 192 |
| <i>Ilustración 8 - Ingresos, Costos y Saldos acumulados del proyecto (millares)</i> | 194 |
| <i>Ilustración 9 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos directos o disminución de precio de venta</i> | 200 |
| <i>Ilustración 10 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos directos o disminución de precio de venta</i> | 201 |
| <i>Ilustración 11 - Sensibilidad del VAN a la velocidad de ventas</i> | 203 |
| <i>Ilustración 12 - Sensibilidad de la TIR a la Velocidad de ventas</i> | 204 |

| | |
|--|-----|
| <i>Ilustración 13 - Esquema gráfico del escenario financiero multivariable: VAN vs incremento de costos + disminución de precios</i> | 206 |
| <i>Ilustración 14 - Ingresos, Costos y Saldos Acumulados del Proyecto Apalancado</i> | 209 |
| CAPÍTULO 8 | |
| <i>Ilustración 1 – Objetivos generales del capítulo</i> | 213 |
| <i>Ilustración 2 - Objetivos específicos del capítulo</i> | 214 |
| <i>Ilustración 3 - Primera Etapa: Requisitos legales de la fase de Iniciación</i> | 215 |
| <i>Ilustración 4 - Portada de la Escritura de compraventa del predio 27042</i> | 216 |
| <i>Ilustración 5 - Formulario de Solicitud On-line del Certificado de Gravamen</i> | 217 |
| <i>Ilustración 6 - Pago del Impuesto Predial del Predio 27042</i> | 218 |
| <i>Ilustración 7 - Verificación de campos en el IRM</i> | 219 |
| <i>Ilustración 8 – Flujograma de requisitos para la obtención de la LMU20</i> | 220 |
| <i>Ilustración 9 - Acta de Contribución por incremento de Número de Pisos (ZUAE)</i> | 222 |
| <i>Ilustración 10 - Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico Arquitectónico</i> | 224 |
| <i>Ilustración 11 - Fiduciaria Administradora del Fideicomiso Utópia</i> | 225 |
| <i>Ilustración 12 - Esquema de Funcionamiento del Plan Inmobiliario Integral del Fideicomiso</i> | 225 |
| <i>Ilustración 13 - Creación de un Nuevo Proyecto en el portal web SUIA</i> | 227 |
| <i>Ilustración 14 - Registro Ambiental del Proyecto Edificio Utópia</i> | 227 |
| <i>Ilustración 15 - Organigrama funcional de construcción</i> | 232 |
| <i>Ilustración 16 - Esquema de Contrataciones</i> | 234 |
| <i>Ilustración 17 - Esquema de Tipo de Contrato bajo Relación de Dependencia</i> | 234 |
| <i>Ilustración 18 - Esquema de Obligaciones Patronales I</i> | 235 |
| <i>Ilustración 19 - Esquema de Obligaciones Patronales II</i> | 236 |
| <i>Ilustración 20 – Obligaciones Tributarias Nacionales</i> | 237 |
| <i>Ilustración 19 - Esquema de Obligaciones Patronales II</i> | 237 |
| CAPÍTULO 9 | |
| <i>Ilustración 1 - Objetivos generales del Capítulo</i> | 246 |
| <i>Ilustración 2 - Objetivos Específicos - TenStep -</i> | 247 |
| <i>Ilustración 3 – Ciclo de Vida en Cascada</i> | 254 |
| <i>Ilustración 4 – Esquema gráfico del proceso de definición del alcance por medio del WBS</i> | 254 |
| <i>Ilustración 5 – WBS del Proyecto Edificio Utópia</i> | 255 |
| <i>Ilustración 6 - Ciclo de vida del Proyecto</i> | 257 |
| <i>Ilustración 7 – Gantt de Seguimiento</i> | 258 |
| <i>Ilustración 8</i> | 263 |
| <i>Ilustración 9 – Organigrama Funcional de Construcción</i> | 264 |
| <i>Ilustración 10 - Planificación de la Administración del Riesgo</i> | 266 |
| <i>Ilustración 11 – Proceso de Adquisiciones</i> | 267 |

ÍNDICE DE TABLAS

CAPÍTULO 1

| | |
|---|----|
| <i>Tabla 1 - Resumen de Viabilidad por indicadores de incidencia</i> | 27 |
| <i>Tabla 1 - Tasas, Montos y Plazos de Créditos Bancarios en el Ecuador</i> | 37 |
| <i>Tabla 2 - Estudio de Capacidad Económica INEC 2012</i> | 40 |
| <i>Tabla 3 - Proyectos de Generación Hidroeléctrica/Eólica en construcción u operación desde 2014</i> | 45 |
| <i>Tabla 4 - Cuadro de incidencia de indicadores macroeconómicos.</i> | 48 |

CAPÍTULO 2

| | |
|--|----|
| <i>Tabla 1 - Zonificación del predio</i> | 60 |
| <i>Tabla 2 - Vista desde el barrio Bellavista</i> | 60 |
| <i>Tabla 3 - Distancias a servicios en el Sector</i> | 62 |

CAPÍTULO 3

| | |
|--|----|
| <i>Tabla 1 - Competencia en el Sector Permeable</i> | 77 |
| <i>Tabla 2 - Información de las Obras</i> | 82 |
| <i>Tabla 3 - Información de los Plazos</i> | 83 |
| <i>Tabla 4 - Unidades Totales, Vendidas y Disponibles</i> | 84 |
| <i>Tabla 5 - Velocidad de Ventas</i> | 85 |
| <i>Tabla 6 - Tamaños de Suites de la Competencia</i> | 86 |
| <i>Tabla 7 - Tamaños de los departamentos de 2 dormitorios de la Competencia</i> | 87 |
| <i>Tabla 8 - Tamaños de los departamentos de 3 dormitorios de la Competencia</i> | 88 |
| <i>Tabla 9 - Precios de la Competencia para Suites</i> | 89 |
| <i>Tabla 10 – Precios de la competencia para Departamentos de 2 dormitorios</i> | 90 |
| <i>Tabla 11 - Precios de la competencia para Departamentos de 3 dormitorios</i> | 91 |
| <i>Tabla 12 – Precios Promedio / metro cuadrado</i> | 92 |
| <i>Tabla 13 - Financiamiento de la competencia</i> | 95 |
| <i>Tabla 14 - Promedio Ponderado de la Competencia</i> | 97 |
| <i>Tabla 15 - Perfil del Cliente</i> | 99 |

CAPÍTULO 4

| | |
|---|-----|
| <i>Tabla 1 - Regulaciones del Informe de Regulación Metropolitana (IRM) Predio 27042</i> | 107 |
| <i>Tabla 2 - Datos Técnicos del Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos</i> | 107 |
| <i>Tabla 3 - Matriz de Cumplimiento de IRM</i> | 111 |
| <i>Tabla 4 - Tabla General de Áreas</i> | 116 |
| <i>Tabla 5 - Cuadro de Áreas por Producto</i> | 117 |
| <i>Tabla 6 - Cuadro de Áreas por Planta</i> | 118 |
| <i>Tabla 7 - Descripción general de productos</i> | 119 |
| <i>Tabla 8 - Datos Generales del Proyecto</i> | 127 |
| <i>Tabla 9 - Cuadro de Acabados y especificaciones técnicas</i> | 129 |

CAPÍTULO 5

| | |
|---|-----|
| <i>Tabla 1 - Costos Totales del Proyecto Utópia</i> | 136 |
| <i>Tabla 2 - Costos resumen por metro cuadrado</i> | 137 |
| <i>Tabla 3 - Costos Directos + Costos Indirectos + Costo del Terreno</i> | 138 |
| <i>Tabla 4 - Datos para el análisis de la valoración del Terreno por el Método Residual</i> | 139 |
| <i>Tabla 5 - Resultados de la valoración del Terreno por el método Residual</i> | 140 |
| <i>Tabla 6 - Variación del Precio del Terreno por variación del factor Alfa</i> | 140 |
| <i>Tabla 7 - Costos Directos del Proyecto Edificio Utópia</i> | 142 |
| <i>Tabla 8 - Estructura de costos Directos</i> | 144 |
| <i>Tabla 9 - Costos Indirectos Proyecto Edificio Utópia</i> | 145 |
| <i>Tabla 10 - Estructura de Costos Indirectos</i> | 147 |
| <i>Tabla 11 - Costos Totales del Proyecto Utópia</i> | 148 |
| <i>Tabla 12 - Cronograma Valorado de Obra Edificio Utópia</i> | 150 |
| <i>Tabla 13 - Cronograma Valorado de Indirectos Edificio Utópia</i> | 151 |

CAPÍTULO 6

| | |
|---|-----|
| <i>Tabla 1 - Desarrollo del concepto Edificio Utópia</i> | 162 |
| <i>Tabla 2 - Cuadro de Precios Edificio Utópia</i> | 178 |
| <i>Tabla 3 - Formas de Pago Edificio Utópia</i> | 179 |
| <i>Tabla 4 - Descuentos en la adquisición de bienes</i> | 179 |
| <i>Tabla 5 - Tiempo de Ventas vs Ejecución del Proyecto</i> | 180 |
| <i>Tabla 6 - Ventas hasta la fecha</i> | 180 |
| <i>Tabla 7 - Resumen de ventas</i> | 180 |
| <i>Tabla 8 - Cronograma de comercialización</i> | 181 |
| <i>Tabla 9 - Plan de Medios y presupuesto de publicidad</i> | 183 |

CAPÍTULO 7

| | |
|--|-----|
| <i>Tabla 1 - Indicadores Financieros Estáticos del Proyecto Edificio Utópia</i> | 189 |
| <i>Tabla 2 - Cronograma de Ventas Proyecto Utópia</i> | 191 |
| <i>Tabla 3 - Resumen de Ventas del Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia</i> | 193 |
| <i>Tabla 4 - Máxima inversión en el proyecto inmobiliario Edificio Utópia</i> | 193 |
| <i>Tabla 5 - Determinación de la Tasa de Descuento por el Método del CAPM</i> | 196 |
| <i>Tabla 6 - Análisis Financiero Dinámico del Proyecto</i> | 197 |
| <i>Tabla 7 - Sensibilidad Financiera del VAN y la TIR a incrementos en Costos</i> | 198 |
| <i>Tabla 8 - Sensibilidad Financiera del VAN y la TIR a disminución en Precio de venta</i> | 199 |
| <i>Tabla 9 - Sensibilidad Financiera del VAN y la TIR a la velocidad de ventas</i> | 202 |
| <i>Tabla 10 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos y disminución en precios</i> | 205 |
| <i>Tabla 11 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos y disminución en precios</i> | 205 |
| <i>Tabla 12 - Determinación de la Tasa de descuento apalancada</i> | 207 |
| <i>Tabla 13 - Resultados de los indicadores del Proyecto con Apalancamiento Bancario</i> | 207 |
| <i>Tabla 14 - Flujo Operativo Apalancado</i> | 208 |

| | |
|---|-----|
| <i>Tabla 15 - Diagnóstico Financiero de Sensibilidades</i> | 210 |
| <i>Tabla 16 - Variación de Indicadores para el proyecto con apalancamiento en banca privada</i> | 211 |
| <i>Tabla 17 - Variación de Indicadores para el proyecto con apalancamiento en banca pública y privada</i> | 211 |

CAPÍTULO 8

| | |
|---|-----|
| <i>Tabla 1 - Categorías Ambientales del Ministerio del Ambiente Ecuador</i> | 228 |
| <i>Tabla 2 – Cuadro tipo de alícuotas</i> | 241 |
| <i>Tabla 3 – Cuadro tipo de áreas de uso comunal</i> | 241 |
| <i>Tabla 4 – Cuadro tipo de linderos</i> | 242 |
| <i>Tabla 5 - Matriz de Requerimientos Legales</i> | 243 |

CAPÍTULO 9

| | |
|--|-----|
| <i>Tabla 1 – Matriz de Identificación del Proyecto</i> | 248 |
| <i>Tabla 2 - Matriz de Objetivos SMART del Proyecto</i> | 249 |
| <i>Tabla 3 – Matriz Fuera del Alcance</i> | 249 |
| <i>Tabla 4 – Matriz Dentro del Alcance</i> | 250 |
| <i>Tabla 5 – Matriz de Entregables Producidos</i> | 250 |
| <i>Tabla 6 – Matriz de Estimación de Esfuerzo y Estimación de Cotos</i> | 251 |
| <i>Tabla 7 – Matriz de Supuestos del Proyecto</i> | 251 |
| <i>Tabla 8 - Matriz de Riesgos del Proyecto</i> | 251 |
| <i>Tabla 9 – Matriz de Organización del Proyecto</i> | 252 |
| <i>Tabla 10 – Matriz de Gestión de los interesados</i> | 253 |
| <i>Tabla 11 - Matriz de Gestión Control de Cambios</i> | 256 |
| <i>Tabla 12 – Estimación de costos del Proyecto Edificio Utópia</i> | 259 |
| <i>Tabla 13 – Matriz de Gestión Planificación de la Calidad</i> | 261 |
| <i>Tabla 14 – Matriz de Gestión Aseguramiento de la Calidad</i> | 262 |
| <i>Tabla 15 – Matriz de Gestión Control de Calidad: Ejemplo Resistencia a la Compresión Hormigones</i> | 262 |
| <i>Tabla 16 – Matriz de Gestión del Recurso Humano: Ejemplo Plantilla de candidato al cargo</i> | 264 |
| <i>Tabla 17 – Matriz de Gestión Plan de Comunicación</i> | 265 |
| <i>Tabla 18 – Matriz de Gestión Administración de los Riesgos</i> | 266 |

I. Resumen Ejecutivo



i. Introducción

Utópia es un exclusivo proyecto de residencias en altura ubicado en el sector centro norte de la ciudad de Quito – Ecuador, específicamente en las calles Ignacio Bossano y Guerrero, del barrio Bellavista. Desde este punto de partida el presente plan de negocios servirá como una herramienta para evaluar por completo la viabilidad y factibilidad técnica, financiera y legal del proyecto inmobiliario Edificio Utópia.

ii. Promotor

El promotor del proyecto es la empresa Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda., empresa con más de 25 años en el sector de la construcción, que nace como empresa inmobiliaria con el proyecto Edificio Utópia. Mediante una alianza estratégica con las empresas de publicidad inmobiliaria Tálamo, y con la empresa inmobiliaria Construecuador, se busca penetrar en el mercado inmobiliario de residencias en altura de la ciudad de Quito.

iii. Entorno macroeconómico

El sector de la construcción, y dentro de él, el sector inmobiliario, son industrias que han sido enormemente favorecidas en los últimos años gracias a un conjunto de variables e indicadores macroeconómicos que juegan a su favor. Entre los aspectos macroeconómicos más favorables se encuentran los siguientes:

- Positivo crecimiento de la producción nacional (PIB), y en especial de la cuenta nacional del PIB construcción.
- Inflación con incrementos decrecientes e índices de precios de la construcción con crecimientos estables.
- Tasas de interés de banca pública y privada más bajas que años anteriores más un incremento en los créditos hipotecarios tanto en montos como en solicitudes y aprobaciones.
- Riesgo país en disminución, lo cual vuelve altamente atractivo al mercado local ante inversión extranjera.

Estos aspectos fortalecen los escenarios favorables para un óptimo funcionamiento del sector de la construcción, y específicamente del sector inmobiliario.

iv. Evaluación del mercado

Mediante el estudio de mercado y el análisis de la competencia, se logró definir un producto arquitectónico que cumpla las expectativas de los clientes del sector inmobiliario al cual se enfoca el Edificio Utópia.

Con los departamentos de 2 y 3 dormitorios, de 98 m² y 131 m² respectivamente, y a precios de la zona (USD \$1,650/m²) se identificó los clientes potenciales del segmento de mercado identificado como objetivo del Edificio Utópia, es decir, un sector socioeconómico de estrato medio alto y alto.

v. La Propuesta Arquitectónica

El Edificio Utópia, diseñado con una arquitectura de vanguardia, mezclando el minimalismo con la integración de espacios internos y externos, está constituido por 10 plantas de exclusivos departamentos de 2 y tres dormitorios. Cuenta además con un local comercial en planta baja.

El proyecto brinda un diseño arquitectónico funcional y moderno en todos sus detalles. Desde su generoso ingreso, con un lobby de doble altura con detalles y diseños de interior muy bien elaborados, hasta su terraza cubierta con una pérgola para mezclar el concepto de funcionalidad espacial interior y exterior, el proyecto se destaca de manera brillante.

Son 19 unidades inmobiliarias que forman parte de este exclusivo y elegante proyecto. *La exclusividad en el centro de todo.*

vi. Costos del Proyecto

El costo total del proyecto es: USD \$3'199,150. Los costos del proyecto se desglosan en el siguiente listado:

- Costo del Terreno: USD \$ 365,030
- Costos Directos: USD \$ 1'963,517
- Costos Indirectos: USD \$ 511,392

El proyecto posee un costo de USD \$1,419/m² sobre área útil, y de USD \$681/m² sobre área bruta.

vii. La duración y el Cronograma del Proyecto

El proyecto inmobiliario Edificio Utópia posee una duración de 22 meses y se encuentra dividido en 4 fases:

- Planificación y aprobación: mes 1 a mes 4
- Ejecución del Proyecto: mes 5 a mes 21
- Marketing y Ventas: mes 1 a mes 16
- Cierre y entrega: mes 20 a mes 22

viii. La Estrategia Comercial

Con un fuerte enfoque en la comunicación global, el proyecto inmobiliario Edificio Utópia y la empresa Ingeniería y Construcción JPYA ha desarrollado una estrategia comercial fuertemente dirigida al plan de medios y la mezcla de mercadeo inmobiliario.

Mediante el mix del marketing inmobiliario se ha determinado el cruce de las variables: precio, producto, plaza y promoción, determinando los precios del proyecto con base a las condiciones de mercado, los productos del edificio, la plaza o ubicación de ventas y la promoción con base al posicionamiento y a un plan de medios. Además, gracias a las alianzas estratégicas del plan comercial, se ha establecido la comercialización del proyecto con la empresa inmobiliaria Construecuador, y el plan de medios (publicidad y mercadeo) con la agencia de publicidad inmobiliaria Tálamo.

El proyecto plantea vender un 20% en preventas, es decir de 4 a 6 bienes inmuebles, lo que representa USD \$ 722,696, y USD \$3'166,351 durante los primeros 14 meses de construcción del proyecto.

El proyecto plantea un 2% de reserva, la cancelación del 28% de entrada mediante cuotas durante la construcción, y un desembolso del 70% luego de un mes de gracia al haber culminado la construcción.

La inversión en el plan de medios (publicidad y marketing) es de USD \$30'771.

ix. El Análisis Financiero

Mediante un análisis del proyecto puro (análisis financiero estático) se determinó una utilidad de USD \$689,899, con rentabilidad del 21.6% (24 meses) y un margen de 18% (24 meses).

Con base al Método del CAPM se determinó una tasa de descuento del 19%. En seguida se realizó el análisis dinámico del proyecto que determinó un Valor Actual Neto positivo de USD \$208,812 y una Tasa Interna de Retorno de 32%.

Si el proyecto se apalanca con un crédito bancario se mejoran las condiciones del análisis dinámico, esto básicamente debido a que el costo de oportunidad se reduce al mezclar el costo de oportunidad del banco con el del negocio inmobiliario. De esta manera el VAN apalancado alcanza un valor de: USD \$ 323,29, la TIR apalancada se incrementa a 54.5%, generando una diferencia en el VAN de USD \$114,479 y una diferencia en la TIR de 22%. Lo que significa un incremento en el VAN de 55% y en la TIR de 69%

x. Viabilidad del Proyecto

En resumen el proyecto se sumamente viable por las condiciones enumeradas a continuación:

- Por el Promotor: Sí. Gracias a las alianzas de comercialización y publicidad se podrá generar un posicionamiento de la marca y del producto.
- Por los aspectos macroeconómicos: Sí. Los indicadores macroeconómicos se encuentran a favor del sector inmobiliario.
- Por el mercado: Sí. Tanto el producto como el perfil del cliente se cruzan en la relación oferta y demanda, de manera que se satisfagan las necesidades del mercado.
- Por la Localización: Sí. Se vende ubicación.
- Por su Arquitectura: Sí. Se vende exclusividad
- Por los costos: Sí. Se generaron costos altamente competitivos.
- Por los indicadores financieros: Sí, el proyecto es viable y rentable.






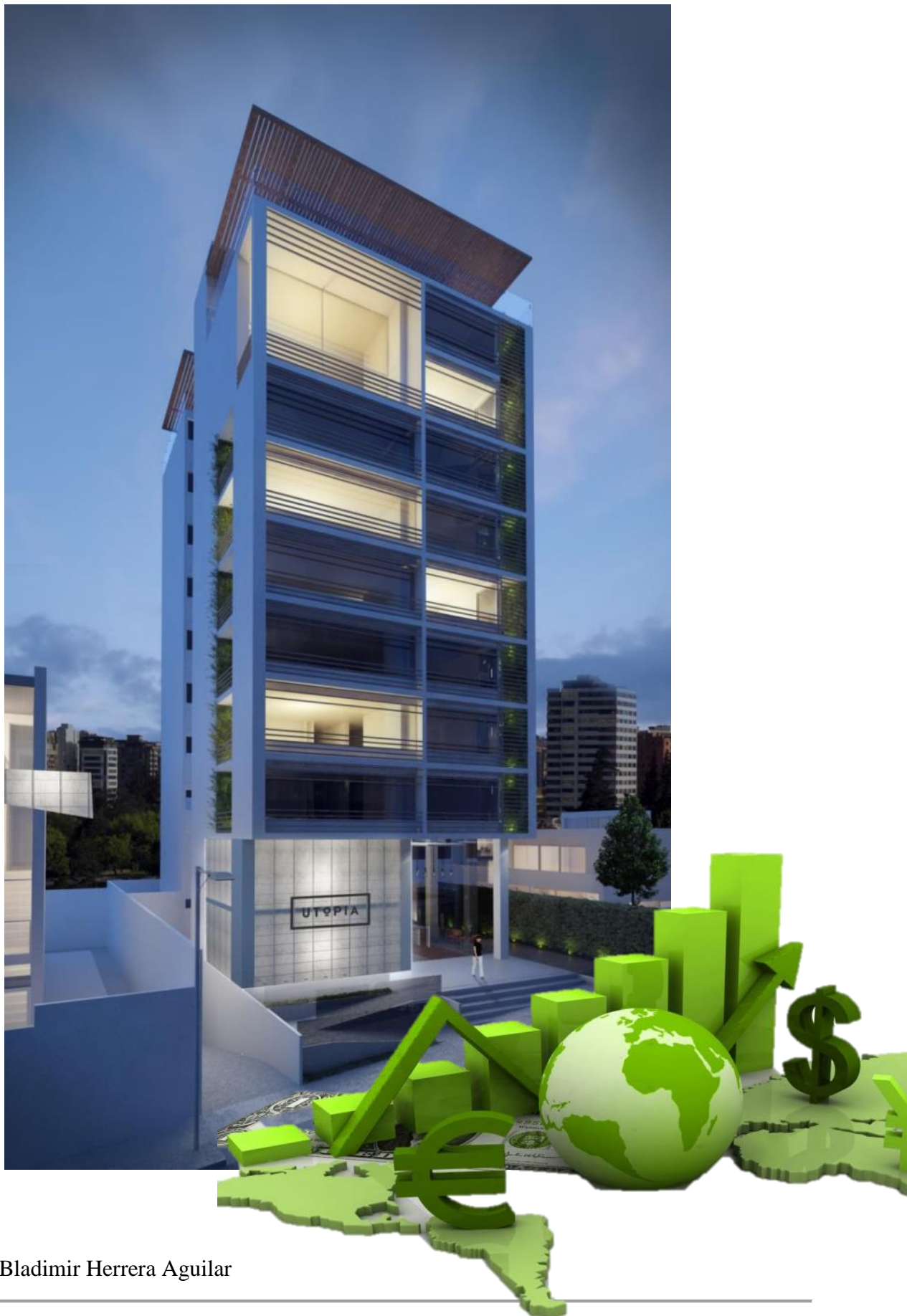
| FACTOR | VIABILIDAD | ESCENARIO |
|---------------------------|---|--|
| MACROECONÓMICO |  | Existe un ambiente macroeconómico favorable. |
| LOCALIZACIÓN |  | El proyecto vende ubicación y cercanía a servicios. Está ubicado en una zona de residencias en altura con servicios. |
| OFERTA Y DEMANDA |  | El perfil del cliente definido por oferta, demanda y producto. El Proyecto es diferenciado y exclusivo. |
| CONCEPCIÓN ARQUITECTÓNICA |  | Diseño de vanguardia, materiales, y espacios que brindan las necesidades del cliente por su alto nivel. |
| COSTOS |  | Costos Directo entre 480 y 550 /m ² , Duración óptima de 22 meses. |
| ESTRATEGIA COMERCIAL |  | Precios competitivos y esquema de ventas con base a la absorción del mercado. Plan de medios < 1% (ventas) |
| ANÁLISIS FINANCIERO |  | Rentabilidad=34%, VAN > 0, Proyecto considerado no sensible a costos, precios o velocidad de ventas. |
| ESTRATEGIA LEGAL |  | Cumplimiento de procesos y permisos dentro de plazos. |
| GERENCIA DE PROYECTO |  | Metodología TenStep – Definición del Alcance y utilización de indicadores de desempeño. |

Tabla 1 - Resumen de Viabilidad por indicadores de incidencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Octubre

1. El Entorno Macroeconómico



Bladimir Herrera Aguilar

1.1. Introducción

Es un hecho fundamental, independientemente del giro de negocios, del mercado, o del objetivo de un proyecto, conocer de qué manera las fuerzas externas a una organización pueden afectar de manera positiva o negativa el inicio, desarrollo o los resultados de un proyecto. Es por ello que es sumamente necesario investigar y evaluar el entorno macroeconómico, entorno que está íntimamente ligado a todos los accionares de la actividad de un proyecto.

Para el caso del sector inmobiliario, conocer el entorno macroeconómico es una acción de altísima significancia. La industria inmobiliaria juega un papel trascendental en el desarrollo de la actividad económica de un país, esto se debe a que la cadena de valor del sector está muy relacionada con muchos mercados, sectores e industrias. Además, el sector está a la expectativa del funcionamiento de muchas variables macroeconómicas, ya que su diverso medio gira en torno a muchos roles del maquiñar multidisciplinario de la economía de mercado.

El entorno macroeconómico del sector inmobiliario es bastante diverso. Existen muchas variables (macroeconómicas, financieras, sociales, culturales, de política exterior, etc.) que se encuentran direccionando al sector, y, funcionando como un semáforo, lo influyen en su movimiento, aceleración o en un estancamiento.

Entre las variables en cuestión se encuentran: la inflación, la inflación del sector de la construcción, la inflación del sector inmobiliario, el PIB per cápita, la incidencia del PIB en el sector de la construcción, el riesgo país, los créditos bancarios privados o públicos para vivienda, las tasas de interés, la evidencia del inicio de proyectos estatales incidentes, las políticas de comercio y tratados, los aranceles, la vivienda social, la capacidad adquisitiva del comprador, las remesas del extranjero, el petróleo, los ingresos, el desempleo y subempleo, y finalmente los precios y costos de la construcción, es decir, los precios de materiales, maquinaria y equipos, y los salarios de los trabajadores.

1.1.1. Objetivos generales

Los objetivos generales del capítulo macroeconómico se centran en los siguientes puntos:

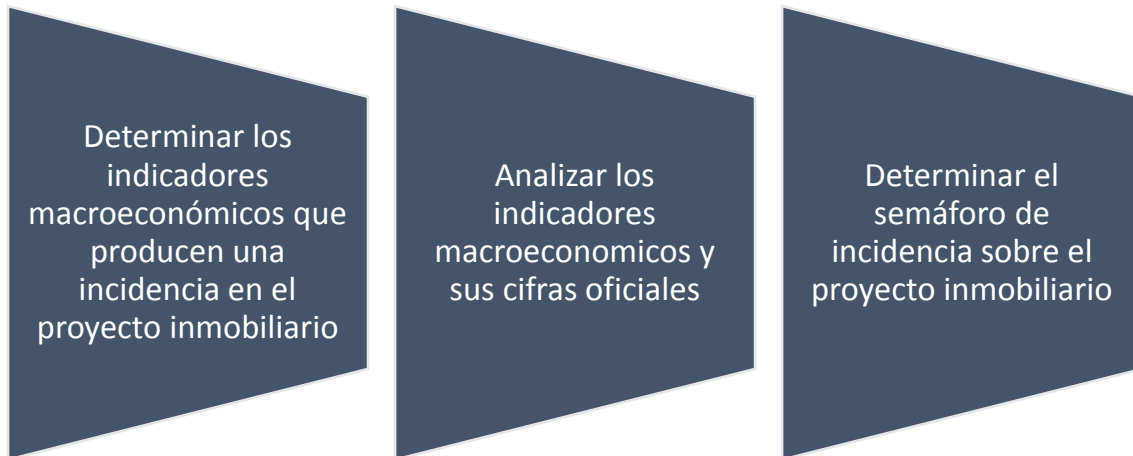


Ilustración 1 - Objetivos generales del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

1.1.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos del capítulo se enmarcan en la descripción y análisis de los siguientes indicadores macroeconómicos:

- Análisis del Producto Interno Bruto
- Análisis del PIB per cápita
- Análisis del PIB en la construcción
- Análisis de la inflación y de la inflación en la construcción
- Análisis de las tasas de interés y de los créditos hipotecarios (CHIPO's)
- Análisis de las Remesas
- Análisis de los Precios del Petróleo
- Análisis del Riego País
- Análisis de la Capacidad Económica, Canasta Básica y Salarios Básicos
- Análisis del Empleo, Subempleo y Desempleo
- Análisis de los proyectos incidentes
- Cuadro de Incidencias macroeconómicas sobre el sector inmobiliario.

1.1.3. Metodología

La metodología utilizada en el presente capítulo incluye una agenda analítica y descriptiva de la información de fuentes secundarias. Es decir, se tomarán las siguientes fuentes secundarias: Banco Central del Ecuador, Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto de Estadísticas y Censos, Cámara de la Construcción de Quito, Estudios de Mercado inmobiliario por parte de Federico Eliscovich y de Ernesto Gamboa.

La información de fuentes secundarias fue recopilada y analizada por un grupo de investigación conformado por los alumnos MDI 2013-2014: Belén Granda, Sandra Guevara, Jazmín Pérez, Santiago Méndez, Francisco Flores, Fernando Jaramillo y Bladimir Herrera.

Para el presente capítulo la información recopilada se muestra con sus tablas y gráficos y sus respectivos enunciados de análisis.

1.2. Indicadores Macroeconómicos de Incidencia

1.2.1. El Producto Interno Bruto del Ecuador

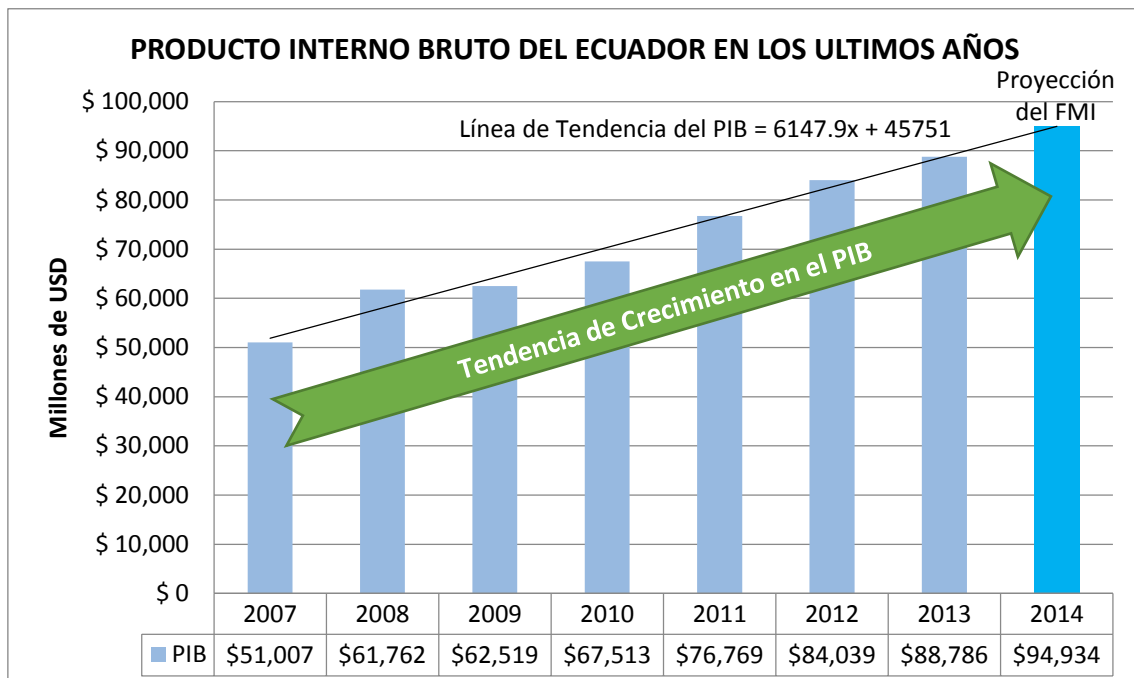


Ilustración 2 - Producto Interno Bruto del Ecuador en los últimos 8 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Banco Central del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

Si bien el PIB, en definición de economistas, son medidas inadecuadas de la actividad económica de un país, y totalmente incompletas para medir el bienestar de su población, son una gran ayuda para determinar el grado de crecimiento de la producción nacional. Por ello, se puede interpretar un crecimiento sostenido y constante del PIB del Ecuador, es decir existe un crecimiento de la producción nacional.

Ahora, la medida en la que este crecimiento se pueda estimar de manera correcta es algo muy difícil de lograr ya que sus crecimientos se han visto desarrollados gracias a los buenos precios del petróleo de los últimos 8 años. También, algo muy interesante se puede interpretar de las cuentas nacionales a raíz de la disminución del precio del petróleo de los últimos años, y es que muchos sectores han destacado su crecimiento y han aportado al PIB con crecimientos crecientes.

1.2.2. El Producto Interno Bruto Per Cápita

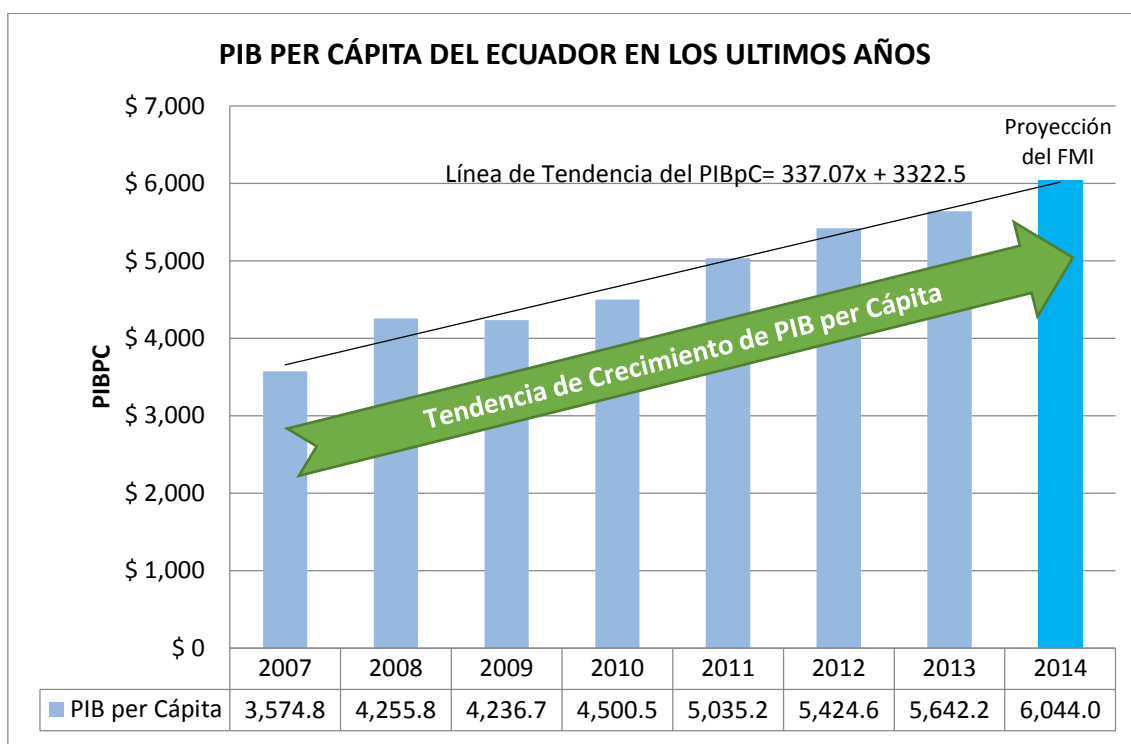


Ilustración 3 - PIB per Cápita del Ecuador en los últimos 8 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Banco Central del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

La situación del PIB per Cápita es similar a la del PIB, es decir existe un crecimiento sostenido orientado hacia la producción. La figura del crecimiento productivo se mantiene, incluso con el crecimiento poblacional.

1.2.3. Cuenta Nacional del PIB - Construcción

Con el PIB dentro de la lista de variables macroeconómicas, es necesario continuar con una variable que es indispensable para medir el comportamiento del sector de la construcción. Esta variable es la Cuenta Nacional del PIB - Construcción y su peso en el Producto Interno Bruto.

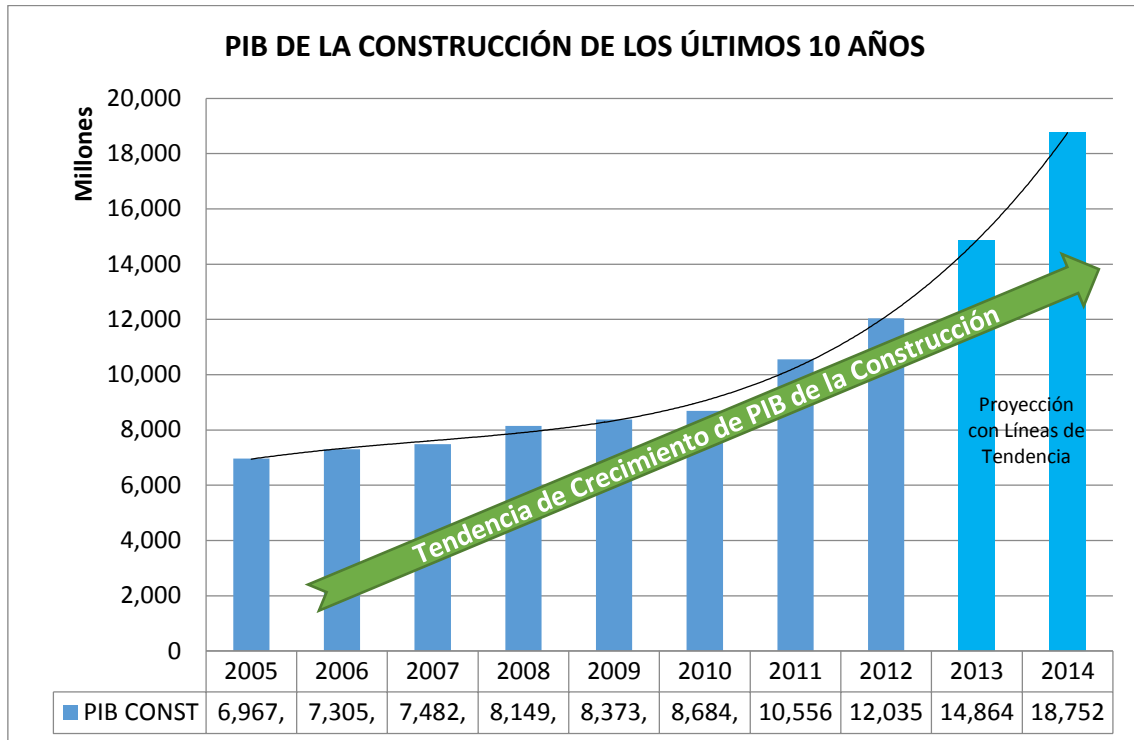


Ilustración 4 - Cuenta Nacional del PIB de la Construcción del Ecuador de los últimos 11 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Banco Central del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

Existe una clara tendencia de crecimiento cada vez más acelerado en la cuenta de Construcción que forma parte del PIB. Existe un desarrollo importante en el sector de la construcción en los últimos años. Este desarrollo, al momento de hablar del PIB, se convierte en un sinónimo de producción nacional de construcción. En otras palabras, hay un importante crecimiento, desde hace varios años, en la cantidad de construcciones.

Mucho de este crecimiento de la cuenta nacional en referencia se debe a la inversión pública, pero también se puede comprobar visualmente un gran volumen de construcción en el sector inmobiliario, en especial en las principales ciudades del Ecuador.

1.2.4. La inflación

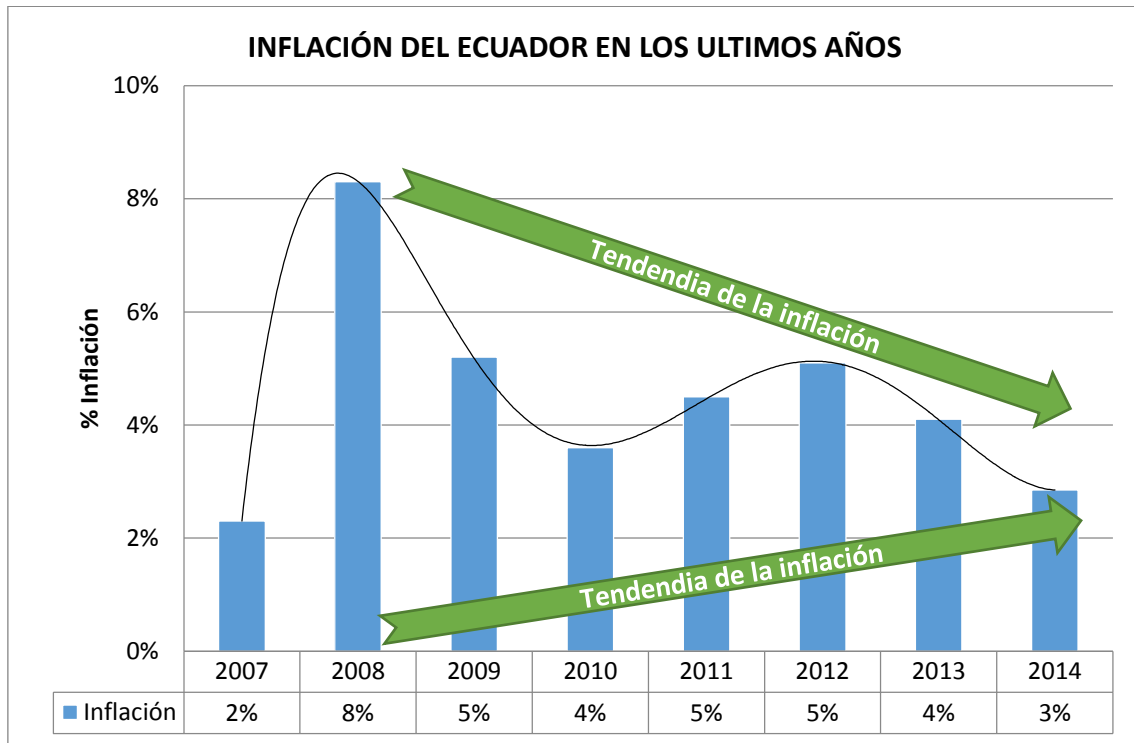


Ilustración 5 - Inflación Anual del Ecuador desde 2007 hasta Febrero de 2014
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Banco Central del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

El aumento generalizado y sostenido de precios modifica los costos de los insumos, de la construcción y del sector inmobiliario. Por ejemplo, si en un determinado momento existe un incremento de precios en la canasta básica, esto generará un incremento en los precios de la mano de obra y por ende se generará una incidencia en costos directos sobre de la construcción.

De acuerdo a las publicaciones estadísticas del Banco Mundial, y a las publicaciones mensuales que realiza el Banco Central del Ecuador, se puede apreciar una leve tendencia decreciente en la tasa de inflación anual del Ecuador en los últimos años.

A nivel macroeconómico esta tendencia en la inflación es sumamente positiva, en especial si se lo compara con las tendencias inflacionarias de países del primer mundo. Es así que, observando el comportamiento de las tasas de interés de los países desarrollados que ocupan los primeros lugares en la clasificación del Índice de

desarrollo Humano (IDH), se puede evidenciar una tendencia inflacionaria de entre 0.7% a 3%.¹

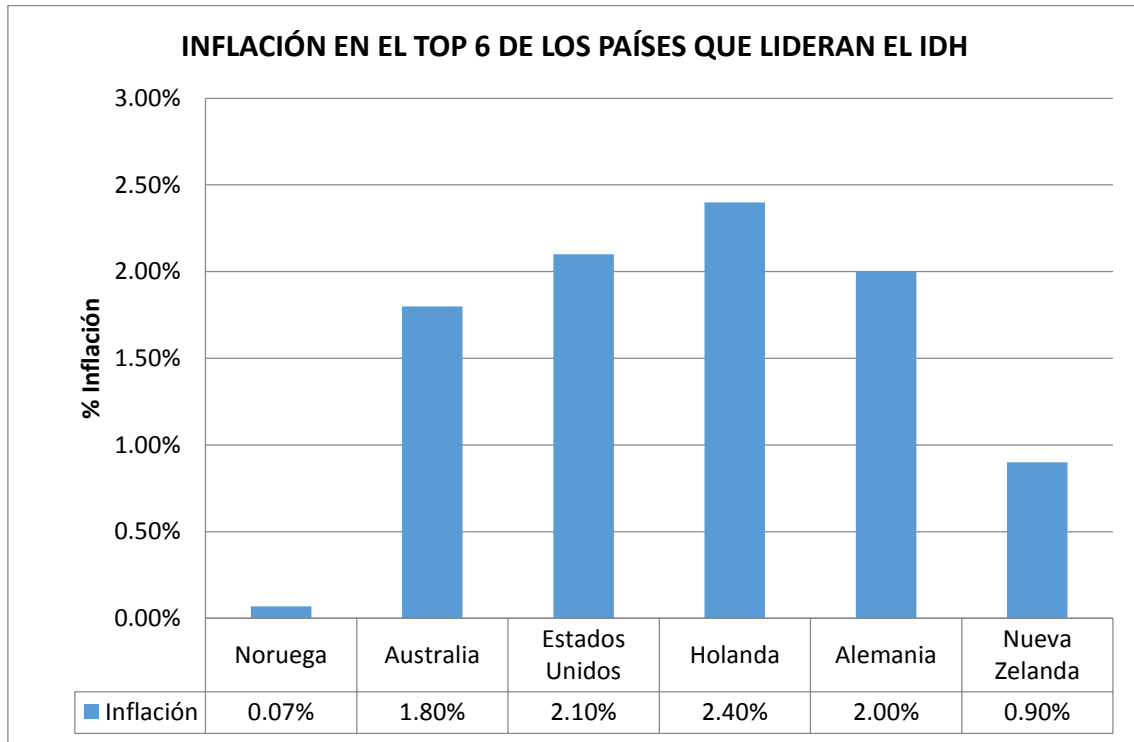


Ilustración 6 - Inflación de los países que lideran el ranking por Índice de Desarrollo Humano
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo
 Fecha: 2014 – Abril

1.2.5. La inflación en la construcción - IPCO

“El IPCO es un indicador que mide mensualmente la evolución de los precios, a nivel de productor y/o importador de los materiales, equipo y maquinaria de la construcción”².

Al igual que la inflación, existe una creciente y sostenida evolución de los precios de los materiales o equipos de la construcción en el mercado mundial. Con base en las publicaciones IPCO, que actualiza el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos mensualmente, se puede observar su crecimiento en precios desde el año 2008 hasta diciembre de 2013 del 3.5% en promedio, mostrando a un sector en constante

¹ Actualmente los países que encabezan la lista del IDH son: Noruega, Australia, Estados Unidos, Holanda, Alemania y Nueva Zelanda. Con un promedio de Inflación de 1.55% entre los 6 primeros de la lista.

² Índice de Precios de la Construcción (IPCO),
http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=72

evolución, y sin cambios muy drásticos, lo que beneficia al sector inmobiliario (Mundial, Banco, 2013).

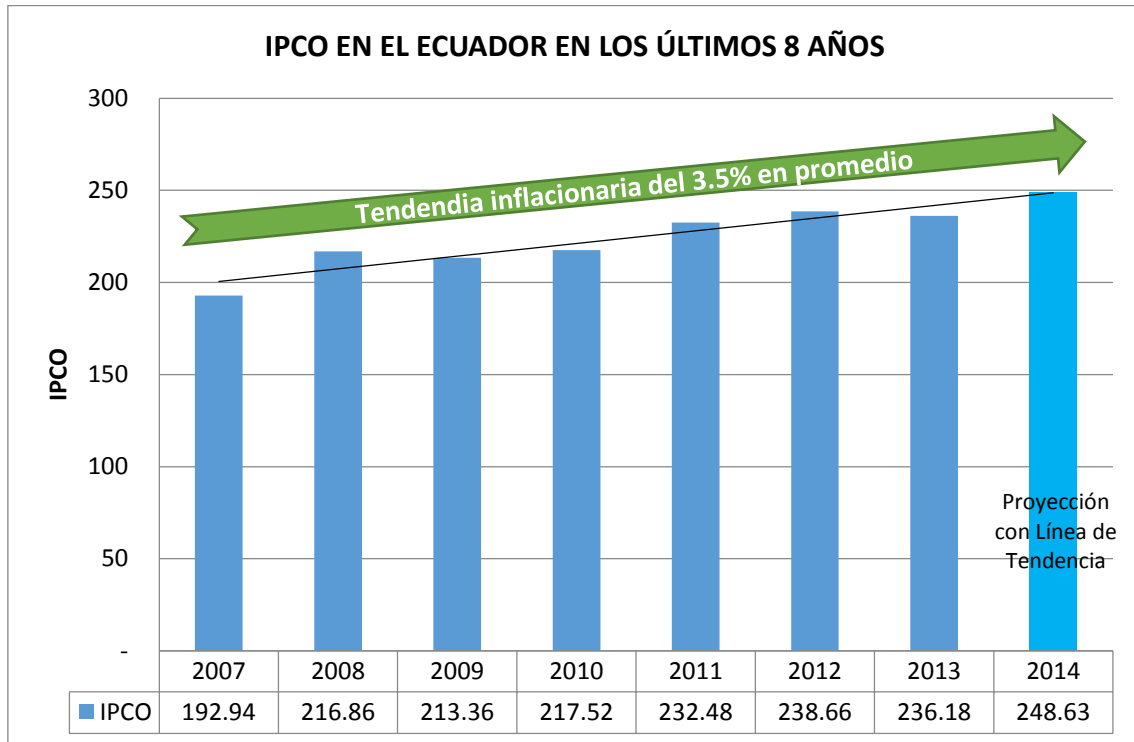


Ilustración 7 - Índice de Precios en la Construcción del Ecuador de los últimos 7 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
 Fecha: 2014 – Abril

De acuerdo a los resultados de la inflación, y de la inflación en la construcción, es adecuado concluir que existe un incremento en la inflación del sector inmobiliario.

1.2.6. Las tasas de interés y los Créditos Hipotecarios (CHIPO's)

Durante los últimos años se ha podido experimentar una creciente penetración del crédito para el sector inmobiliario. Las tasas se han ubicado en valores cómodos para los usuarios, los créditos han aumentado en plazo y monto, y es cada vez mayor el número de interesados en adquirir un crédito de vivienda y/o construcción.

Además, gracias al surgimiento de la Banca Pública, con el nacimiento del Banco del Instituto de Seguridad Social (BIESS) en el mercado de créditos (hace 4 años), las tasas de la banca privada se han vuelto mucho más competitivas. Como se puede observar en el cuadro a continuación, las tasas para vivienda difieren de entidad a entidad, pero se encuentran en un rango de valores muy cercano:

| TASAS, MONTOS Y PLAZOS DE CRÉDITOS BANCARIOS | | | | | | |
|--|-------|--------|----------|------------|--------------|--------------|
| Entidad Financiera | Cubre | Tasa | Mínimo | Máximo | Plazo mínimo | Plazo máximo |
| Banco Pichincha | 70% | 16.30% | \$ 3,000 | \$ 200,000 | 3 años | 20 años |
| Banco de Guayaquil | 70% | 9.27% | \$ - | - | - | 15 años |
| Produbanco | 75% | 11.33% | \$ - | \$ 80,000 | - | 15 años |
| Banco Bolivariano | 50% | 11.07% | \$ - | \$ 500,000 | - | 15 años |
| Banco Internacional | 70% | 11.33% | \$ - | \$ 100,000 | 7 años | 15 años |
| Banco del Pacífico | 70% | 9.95% | \$ - | \$ 25,000 | - | 15 años |
| Mutualista Pichincha | 70% | 10.78% | \$ - | \$ 200,000 | - | 15 años |
| Biess | 100% | 8.69% | \$ - | \$ 100,000 | 5 años | 25 años |

Tabla 1 - Tasas, Montos y Plazos de Créditos Bancarios en el Ecuador
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Bancos Privados y Públicos del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

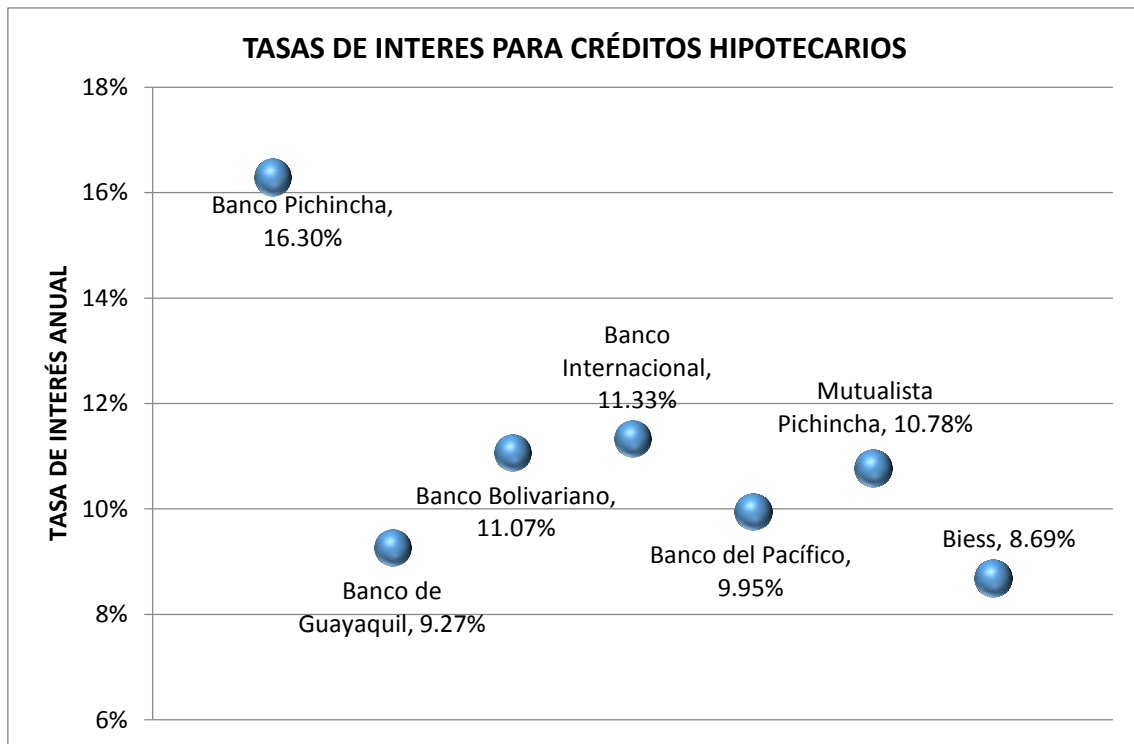


Ilustración 8 - Tasas de Interés Para Créditos Hipotecarios de diferentes entidades bancarias
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Bancos Privados y Públicos del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

A un promedio de 11% entre las principales entidades bancarias del país, el sistema financiero ha desarrollado la confianza y el soporte para ser el principal respaldo del sector inmobiliario.

Los montos van desde USD \$25 mil dólares hasta los USD \$200 mil, y los plazos, por lo general más acogidos por los usuarios son de entre 15 y 20 años. La fórmula funciona, los resultados simplemente obtienen.

1.2.7. Las remesas

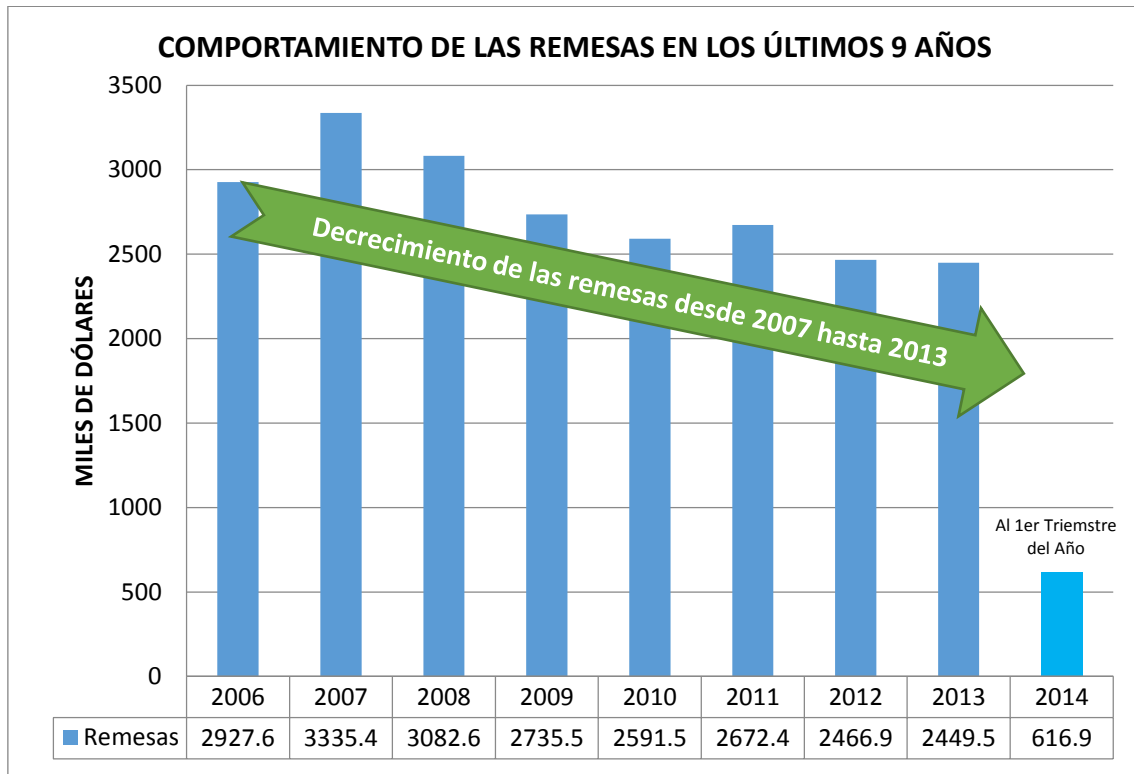


Ilustración 9 - Remesas ingresadas al Ecuador en los últimos 9 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Banco Central del Ecuador
 Fecha: 2014 – Abril

A diferencia de años anteriores, las remesas se encuentran en su punto más bajo. Esto puede interpretarse como una dificultad económica del país de origen de la remesa, lo cual refleja un punto negativo para la llegada de inyecciones de capital a la economía ecuatoriana.

Este punto lo podemos tomar como negativo para el desarrollo inmobiliario y para la inversión local de vivienda en zonas rurales especialmente.

Es importante mencionar que su tendencia decreciente en los últimos años obedece a otras fuerzas externas, como lo son las respuestas de los fuertes golpes macroeconómicos mundiales generados por la crisis del año 2008.

Afortunadamente este indicador se encuentra con un pronóstico alentador para los años venideros (ECUADORTIMES.NET, 2014).

1.2.8. Los precios del Petróleo

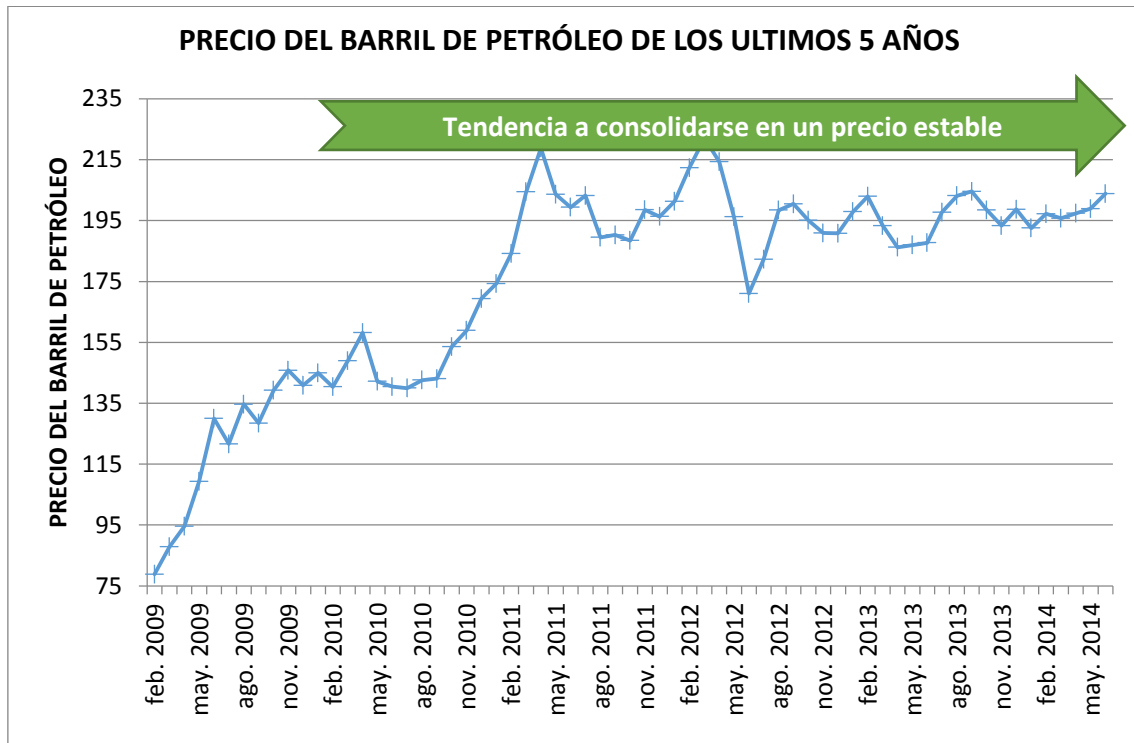


Ilustración 10 - Precio del Barril de Petróleo en los últimos 5 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: <http://www.indexmundi.com/>
 Fecha: 2014 – Julio

A junio del presente año, el precio del petróleo se encontraba en 203.83 dólares por barril. Para el Ecuador esto es un signo de estabilidad, debido a los ingresos a las cuentas nacionales por la venta de barriles de petróleo. Además, este factor es sumamente importante para el desarrollo del Ecuador, en especial por el hecho de que un gran porcentaje del PIB del país se encuentra conformado por la venta de crudo.

1.2.9. Riesgo País del Ecuador

El riesgo inherente a operaciones transnacionales es conocido como el Riesgo País o EMBI (del inglés Emerging Markets Bonds Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes).

Al 15 de agosto de 2014, el riesgo país del Ecuador se encuentra en el valor de 417, de acuerdo a las cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador. Es notable una característica interesante, existe una tendencia decreciente, es decir, está disminuyendo el riesgo.

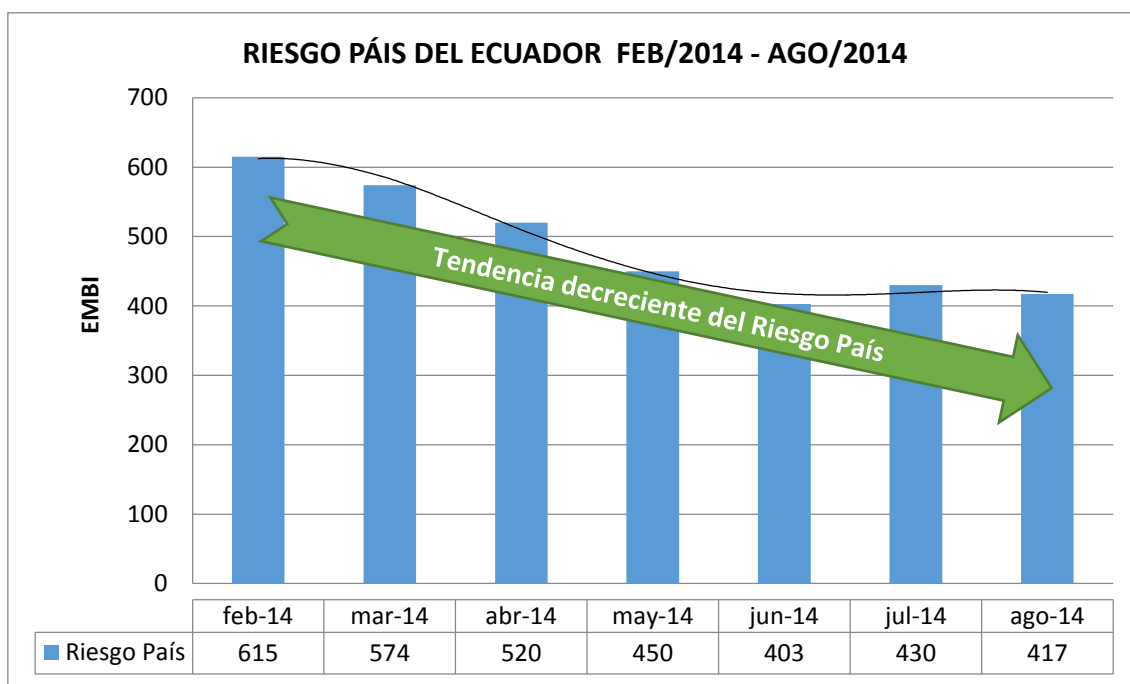


Ilustración 11 - Riesgo País del Ecuador de febrero a agosto de 2014
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Banco Central de Ecuador
 Fecha: 2014 – Agosto

Con este escenario es arriesgado establecer un determinante que implique un mercado muy atractivo para la inversión extranjera, pero lo que sí es posible enfatizar es el hecho de que el país disminuye cada vez más el nivel de riesgo ante operaciones transnacionales.

1.2.10. Capacidad Económica, Canasta Básica, Salarios Mínimos y Materiales

| Indicador | Área | | |
|-------------------------------------|----------|----------|--------|
| | Nacional | Urbana | Rural |
| Ingreso promedio del hogar | \$ 893 | \$ 1,046 | \$ 567 |
| Ingreso promedio monetario | \$ 709 | \$ 841 | \$ 428 |
| Ingreso per cápita | \$ 230 | \$ 274 | \$ 141 |
| Porcentaje del ingreso no monetario | 20.70% | 19.70% | 24.60% |
| Coficiente de Gini | 0.45 | 0.44 | 0.39 |

Tabla 2 - Estudio de Capacidad Económica INEC 2012
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
 Fecha: 2014 – Abril

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) realizó y publicó los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbano y Rurales en el año 2012 (ENIGHUR). Como se puede apreciar en los resultados de la encuesta, existe un promedio de ingresos por hogar en el área urbana de más de mil dólares mensuales, lo que en zonas rurales se encuentra aproximadamente por la mitad. Lo importante y destacable de la encuesta es el coeficiente de Gini encontrado, pues con un valor promedio nacional de 0.45, coloca al Ecuador en condiciones de desigualdad socioeconómica importante.



Ilustración 12 - Canasta Básica a enero de 2014
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: www.metroecuador.com
Fecha: 2014 – Agosto

En cambio, la canasta básica, al finalizar enero del presente año, registró un valor de 628.27 dólares (Ochoa, 2014).

Se puede observar que en condiciones promedio, el hogar rural no posee la capacidad adquisitiva por ingresos para una canasta básica, en cambio, un hogar urbano posee la capacidad para una canasta básica con un tanto de holgura.

A nivel de ingresos monetarios sucede lo mismo. Es importante analizar esta situación pues si uno se sitúa en los escenarios de vivienda social, se debe tomar en cuenta la pequeña dimensión del ingreso y la canasta para poder definir un valor residual que se pueda dedicar a la adquisición de un bien inmueble.



USD \$340
Salario
Mínimo

Ilustración 13 - Salario Mínimo desde enero de 2014
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Contraloría General del Estado
Fecha: 2014 – Abril

Desde el 22 de enero del presente año 2014 se cuenta con un valor oficial actualizado del salario mínimo (publicado por la Contraloría General del Estado). El salario mínimo es de 340 USD. Es necesario considerar el nuevo salario para la actualización de presupuestos de construcción y una buena planificación de gastos en mano de obra.



USD
\$0.92/kg
Precio del
Acero

Ilustración 14 - Precio del Acero en barras
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Cámara de la Construcción de Quito
Fecha: 2014 – Abril



**USD
\$6.86/saco
Precio del
cemento**

Ilustración 15 - Precio del Cemento en sacos
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Cámara de la Construcción de Quito
Fecha: 2014 – Abril

En lo que se refiere a los precios de los principales materiales de la construcción hay una tendencia a mantenerse sin un incremento significativo de su precio unitario; estos precios dependen del proveedor y son producto de la libre competencia de mercado.

1.2.11. Empleo, Subempleo y Desempleo

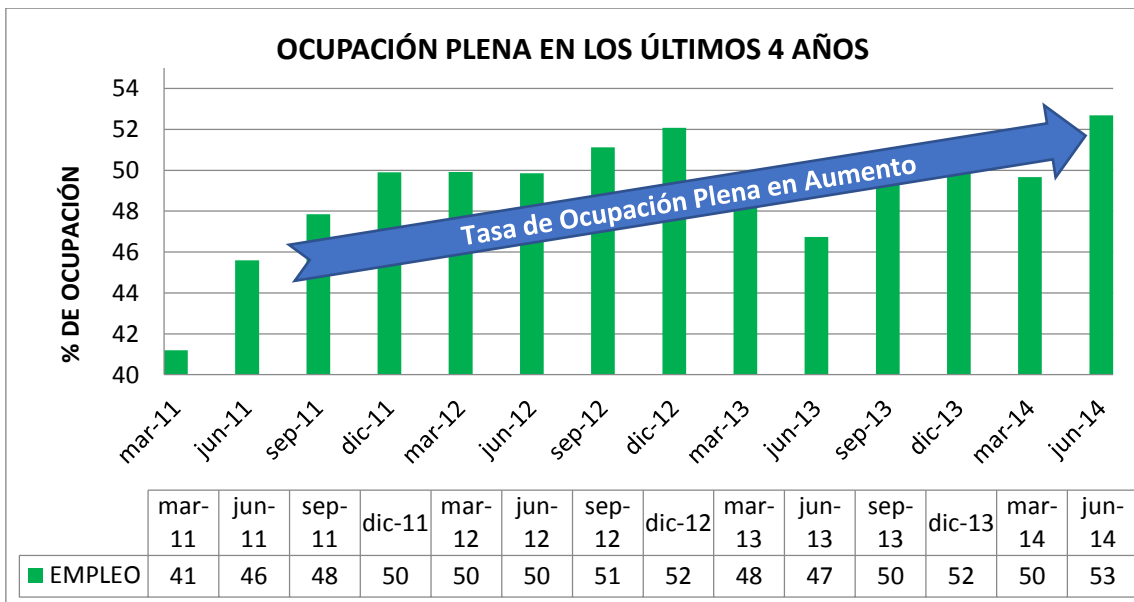


Ilustración 16 - Tasas de Empleo en el Ecuador en los últimos 4 años
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Fecha: 2014 – Agosto

La ocupación plena ha demostrado un crecimiento durante los últimos años. A junio del año 2014 la tasa de ocupación plena en el país es de 53%.

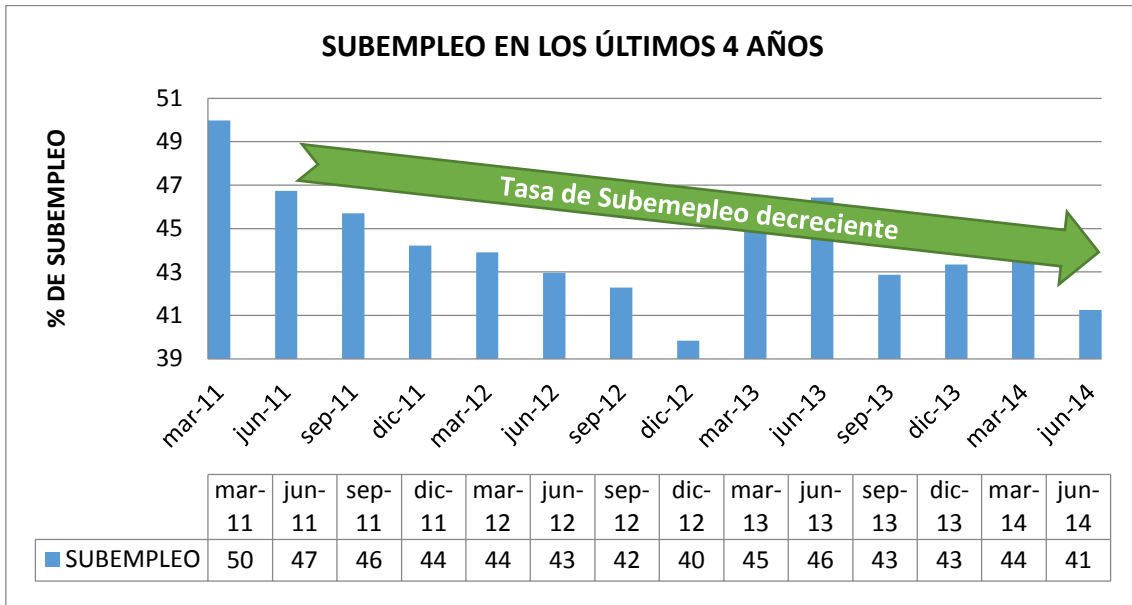


Ilustración 17 - Tasas de Subempleo en el Ecuador en los últimos 4 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
 Fecha: 2014 – Agosto

La tasa de subempleo es una variable que si bien ha reducido su magnitud en los últimos años, no deja de sorprender el alto % que lleva en la actualidad. Hablamos de un 41% a junio de 2014.

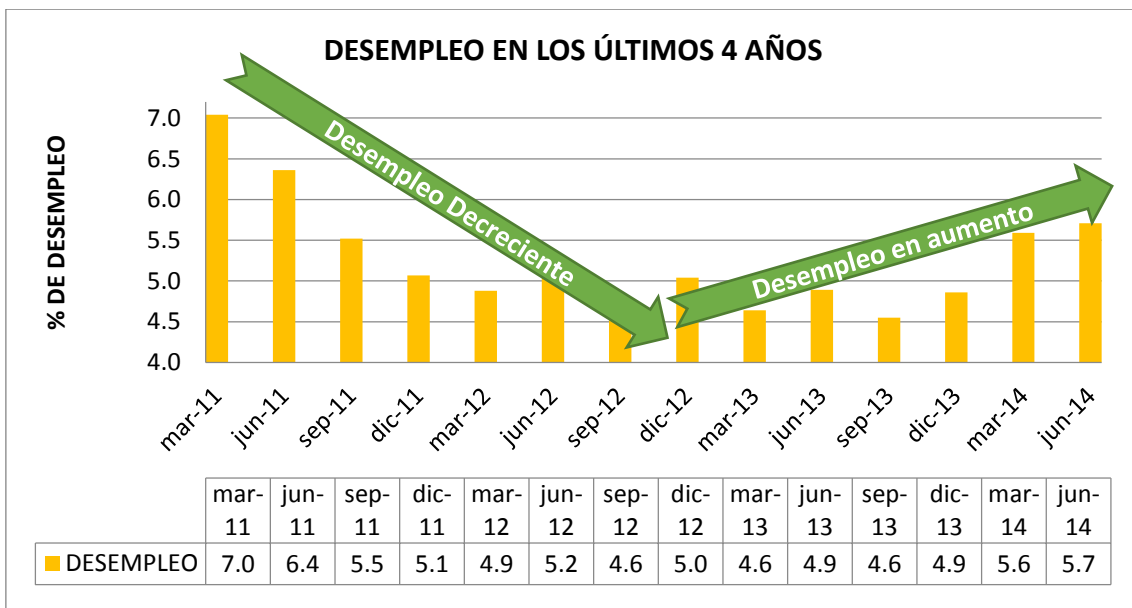


Ilustración 18 - Tasa de Desempleo en el Ecuador en los últimos 4 años
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
 Fecha: 2014 – Agosto

El desempleo es una variable macroeconómica que puede ayudar a comparar el mercado con su estado dinámico. Como se puede observar existe una disminución en la tasa de desempleo conforme van avanzando los años, en especial a septiembre de 2012 con un valor histórico de 4.6%, aunque recientemente a junio de 2014 el desempleo incremento a un 5.7%.

1.2.12. Proyectos Estatales Incidentes

La inversión pública en proyectos estatales de gran envergadura ha provocado que el sector inmobiliario se involucre en diferentes formas de renovar proveedores y encontrar nuevas soluciones para adaptarse a las nuevas condiciones que demandarán los resultados que plantean las directrices las políticas de gobierno. Entre los proyectos de mayor incidencia se encuentran:

1. Proyectos Hidroeléctricos:

| PROYECTOS HIDROELÉCTRICOS DE INCIDENCIA | | |
|---|---------------------|-------------------|
| ÍTEM | PROYECTO | CAPACIDAD |
| 1 | Villonaco | 16.50 MW |
| 2 | Toachi Pilatón | 253.00 MW |
| 3 | Sopladora | 487.00 MW |
| 4 | Quijos | 50.00 MW |
| 5 | Minas San Francisco | 270.00 MW |
| 6 | Mazar Dudas | 20.82 MW |
| 7 | Manduriacu | 60.00 MW |
| 8 | Delsitanisagua | 115.00 MW |
| 9 | Coca Codo Sinclair | 1500.00 MW |
| Total | | 2772.32 MW |

Tabla 3 - Proyectos de Generación Hidroeléctrica/Eólica en construcción u operación desde 2014
 Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Ministerio de Electricidad y Energías Renovables
 Fecha: 2014 – Abril

Con la incorporación de los nuevos proyectos hidroeléctricos y eólicos a la matriz energética del Ecuador se iniciará un proceso de cambio hacia el consumo eléctrico y una reducción en los sistemas de gas licuado de petróleo. Las casas, edificaciones, restaurantes, y cocinas migrarán a un sistema eléctrico más limpio, pero que tendrá que asumir muchos cambios para su funcionamiento. Por ejemplo, las cocinas de inducción entrarán al mercado con gran fuerza; cocinas que generarán una eficiencia del 90% en los procesos de cocción. Además, se espera que las nuevas viviendas tengan conexiones de 220 voltios (El Telégrafo, 2013).

2. Proyectos Ambientales:



Ilustración 19 - Logo del Sistema Único de Información Ambiental implementado por el MAE
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Ministerio de Ambiente, SUIA
Fecha: 2014 – Abril

Gracias a la incorporación del Sistema Único de Información Ambiental (SUIA), todo proyecto, sea o no inmobiliario, deberá categorizarse en el Ministerio del Ambiente.

De acuerdo a la categorización en la que se encuentre el proyecto, el promotor deberá realizar la implementación y registro en la Secretaría de Ambiente (de la ciudad más cercana donde se encuentre el proyecto) de su proyecto ambiental.

La categorización del proyecto determinará si éste necesita de una Guía de Buenas Prácticas Ambientales (GBPA), una ficha ambiental, o un el más completo estudio de impacto ambiental. Este proceso implicará un estudio y registro municipal que tomará un tiempo promedio de 2 a 6 meses, dependiendo de la categorización del proyecto.

Por ejemplo: Si un proyecto posee un área bruta de más de 10'000 m², el promotor deberá contratar a un especialista ambiental para realice una ficha ambiental, la cual deberá contener una socialización del proyecto con los actores clave de la zona para comunicar el proyecto que se realizará en la zona.

1.3. Incidencia en el Proyecto

Se ha mencionado la manera en la que las variables se acercan al sector inmobiliario. Cada una de las variables que engloban el entorno macroeconómico afectan al sector, sea positiva o negativamente. Pero, en el contexto de aproximación al proyecto Utópia, proyecto del interés del plan de negocios, podemos caracterizar las siguientes observaciones relevantes:

- La inflación no afecta negativamente ni a los precios directos de la construcción ni a los precios indirectos del proyecto. Es más, la inflación del sector inmobiliario beneficia al proyecto de vivienda de clase media alta gracias a la caracterización de la inflación de precios de bienes inmuebles nuevos por las zonas de cada proyecto.
- Tanto el PIB, PIB per cápita y el Riesgo País, nos arrojan resultados interesantes sobre la estabilidad del Ecuador. Existe un crecimiento lento a nivel de producción nacional, pero es sostenido; el riesgo país continúa a la baja, lo que puede generar mayor y mejor inversión externa; y finalmente, vemos como el componente del PIB que corresponde a la cuenta nacional de construcción está en aumento y crecimiento constante desde hace algunos años.
- Las tasas de interés nos ayudan a financiar, tanto el proyecto inmobiliario, como las ventas de los inmuebles. En proyectos de vivienda, como el del Edificio Utópia, existe un financiamiento adecuado por los bancos, pues cubren fácilmente el 70% del precio de financiamiento de cada uno de los bienes a la venta, las tasas son competitivas en el sector, y los plazos van desde 7 hasta 25 años.
- Los proyectos estatales de incidencia si son importantes para el desarrollo del proyecto de vivienda. Es de suma importancia tomar una decisión al respecto del sistema de calentamiento de agua y cocinas.
- El levantamiento de la ficha ambiental es sin duda un tema muy importante, pues para obtener el permiso de construcción se deberá realizar la revisión del al ficha en la secretaría de ambiente, y por tal razón se debe considerar los tiempos que tome este nuevo proceso.

1.3.1. Cuadro de Incidencias Macroeconómicas al Proyecto

















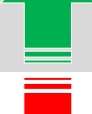

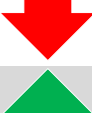





| INCIDENCIAS DE INDICADORES MACROECONÓMICOS HACIA EL PROYECTO | | | | | |
|--|--------------------------------|----------------------|----------------------|---|---|
| ÍTEM | INDICADOR MACRO | VALOR EN ENERO 2013 | VALOR EN ENERO 2014 | TENDENCIA | IMPACTO |
| 1 | PIB | \$88'039 millones | \$94'934 millones |  |  |
| 2 | PIB CONSTRUCCIÓN | \$14'864 millones | \$18'752 millones |  |  |
| 3 | INFLACIÓN | 4.1% | 2.9% |  |  |
| 4 | IPCO | 236.18 | 248.68 |  |  |
| 5 | TASAS DE INTERÉS | 9%-11% | 9%-11% |  |  |
| 6 | CHIPO's | \$100-\$500 mil USD | \$100-\$500 mil USD |  |  |
| 7 | REMESAS | \$2'449.5 millones | \$619.9 millones |  |  |
| 8 | RIESGO PAÍS | 704 | 571 |  |  |
| 9 | OCUPACIÓN PLENA | 50% | 53% |  |  |
| 10 | DESEMPLEO | 5.0% | 5.7% |  |  |
| 11 | SALARIOS MÍNIMOS | 318 | 340 |  |  |
| 12 | PROYECTOS ESTATALES INCIDENTES | Hidroeléctricos SUIA | Hidroeléctricos SUIA |  |  |

Tabla 2 - Cuadro de incidencia de indicadores macroeconómicos.
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

1.4. Conclusiones

A partir de la incidencia de los indicadores macroeconómicos se pueden establecer las siguientes conclusiones generales:

- Hay una estabilidad laboral, y las tasas de desempleo siguen decreciendo.
- Existe una estabilidad nacional a nivel de política, empleo, salarios y una reducción de los riesgos de inversión extranjera, lo cual vuelve cada vez más atractivo al mercado ecuatoriano, y por ende al inmobiliario.
- Las tasas de interés son competitivas y los plazos son muy cómodos.
- Las políticas de fomento a proyectos inmobiliarios están buscando el beneficio de los clientes y la seguridad y autonomía de la inmobiliaria/constructora.
- La capacidad adquisitiva de los ecuatorianos se encuentra apta para los proyectos inmobiliarios de cualquier nivel socioeconómico.
- Los precios de la construcción y los índices de precios se encuentran estables, sin aumentos que afecten al desarrollo y financiamiento de las obras de manera categórica.
- La variación y estabilidad de precios del petróleo no se ha visto afectada. Se prevé una tendencia segura y constante sin afectar el mayor ingreso del estado ecuatoriano.
- Es el momento de construir y vender. No existe una burbuja inmobiliaria que pueda reventar en el momento actual pues los bienes se están adquiriendo, las cuotas y deudas bancarias se están cancelando. Por ello el sector sigue creciendo con gran competencia y competitividad.
- Existe una gran oportunidad de aprovechar el momento de auge del sector, de la estabilidad del mercado y del país, de los precios actuales de insumos y mano de obra, y así obtener los resultados que se espera en el negocio de la construcción.

2. Análisis de Localización



2.1. Introducción

El análisis de localización es un estudio de la información primaria que relaciona el producto inmobiliario con su ubicación física, es decir con sus alrededores. Este análisis se convierte en un punto de partida, pues, luego de un análisis macroeconómico con condiciones favorables, es necesario determinar si la ubicación del proyecto será la gran fortaleza del proyecto o su talón de Aquiles.

Para poder desarrollar un correcto y completo Análisis de Localización se utilizará el geomarketing inmobiliario. El geomarketing es una disciplina que aporta información primara para la toma de decisiones de negocios, apoyada en la variable espacial y nace de confluencia entre el marketing y la geografía.

El geomarketing inmobiliario, en cambio, nace de la mezcla entre el marketing, la geografía, y el sector inmobiliario, y permite analizar la situación de un negocio inmobiliario mediante su ubicación física y la localización exacta de los centros de servicios sociales o de acción social clave (hospitales, farmacias, supermercados, centros comerciales, centros de entretenimiento, bancos, centros deportivos, centros negocios, etc.).

Este análisis de localización a través del geomarketing establece 3 razones que fundamentan su uso **Fuente especificada no válida.**, y son:

- Análisis de la demografía física urbana del barrio o sector; ¿qué tan nuevo o envejecido está el barrio donde se ubica mi proyecto? Pues esto puede ser una característica llamativa o negativa.
- Análisis del área de influencia; ¿qué existe en mi sector? Es determinante conocer que servicios existen en el sector o barrio, desde servicios básicos como son alcantarillado, agua potable, electricidad y red telefónica, hasta hospitales, casinos, centros de entretenimiento deportivo, o hasta centros de ocio.
- Análisis de las vías de comunicación y transporte; ¿existen accesos viales y transporte público cercano a la ubicación de mi proyecto? Es fundamental la información primaria sobre el transporte urbano hasta la ubicación de mi proyecto, desde sus vías hasta el transporte público.

Con base al geomarketing se establecerán las direcciones de la agenda de control de localización que se desarrollará en el presente capítulo.

Haciendo un acercamiento físico concreto al proyecto, y de manera muy resumida, el proyecto se presenta de la siguiente manera:

- El Edificio Utópia es un proyecto Inmobiliario de residencias en altura que posee 10 pisos.
- Existen 17 departamentos y 1 locales comerciales, resultando en un total de 18 bienes inmuebles.
- El proyecto se encuentra ubicado en el barrio Bellavista de la Parroquia Iñaquito, al noroeste de la ciudad de Quito.

2.1.1. Objetivos generales

Los 3 objetivos generales del capítulo son los siguientes:



Ilustración 20 - Objetivos generales del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

2.1.2. Objetivos específicos localización

Los objetivos específicos del capítulo se centran en los siguientes enunciados:



Ilustración 21 - Objetivos específicos del capítulo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

Mediante la realización de esquemas geográficos de ubicación se podrá apreciar de mejor manera la localización del proyecto y sus entornos.

2.2. Macrolocalización

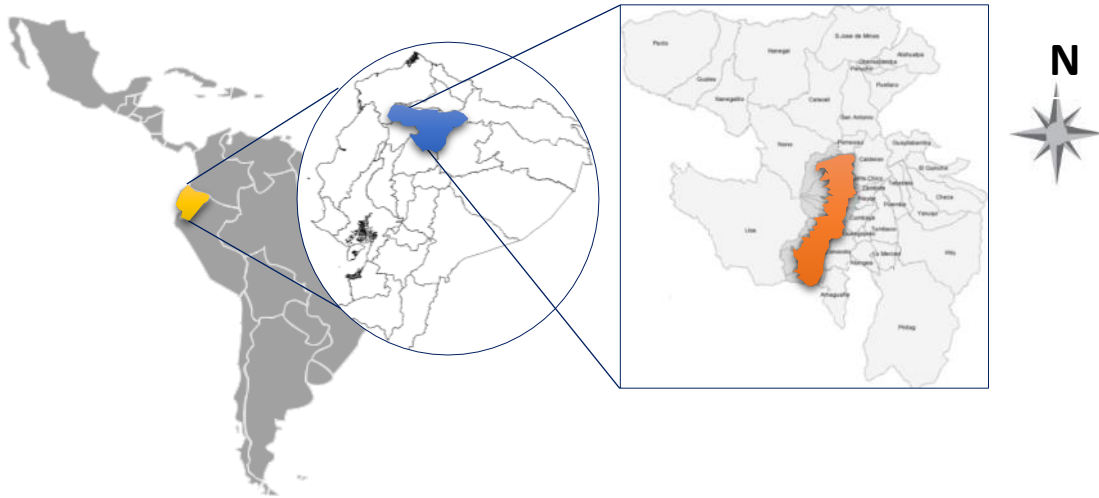


Ilustración 22 - Macrolocalización del Proyecto en el País: Ecuador – Pichincha – Quito
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

El proyecto inmobiliario Edificio Utópia se encuentra ubicado en Ecuador, en provincia de Pichincha, en el cantón Quito, Parroquia Iñaquito, en el Barrio nororiental de Quito: Bellavista.

2.2.1. Quito

Quito, la “*Carita de Dios*”, se ha desarrollado urbanísticamente a gran velocidad durante los últimos años. Desde hace ya algunas décadas la ciudad ha invertido en su desarrollo y evolución hacia una metrópolis moderna y urbana.

El crecimiento vertical que tiene la ciudad la caracteriza por ser una urbe de edificaciones de mediana y pequeña altura en un unísono tono visual. Es por ello que, arquitectónicamente hablando, posee un paisaje urbano muy característico y atractivo.

Este crecimiento de la ciudad ha invitado al desarrollo de muchos sectores, desde la vivienda en altura, las oficinas, los negocios, restaurantes y cadenas internacionales de alimentos y vestimenta, la salud privada y pública, entidades financieras nacionales e internacionales, centros de entretenimientos modernos y amplios, etc. Pero uno de sus grandes fuertes ha sido el desarrollo inmobiliario en la última década.



Ilustración 23 - Ilustración de Quito hacia el Cotopaxi
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

La capital de los ecuatorianos ha desarrollado un motor inmobiliario imparable y de características muy singulares. Es evidente que el mercado inmobiliario de la ciudad posee una dinámica muy especial, incluso se podría aseverar que cualquier inversión en bienes raíces en la ciudad de Quito genera una alta rentabilidad.



Ilustración 24 - Sectores del Norte de la Ciudad: República del salvador y Gonzáles Suárez
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

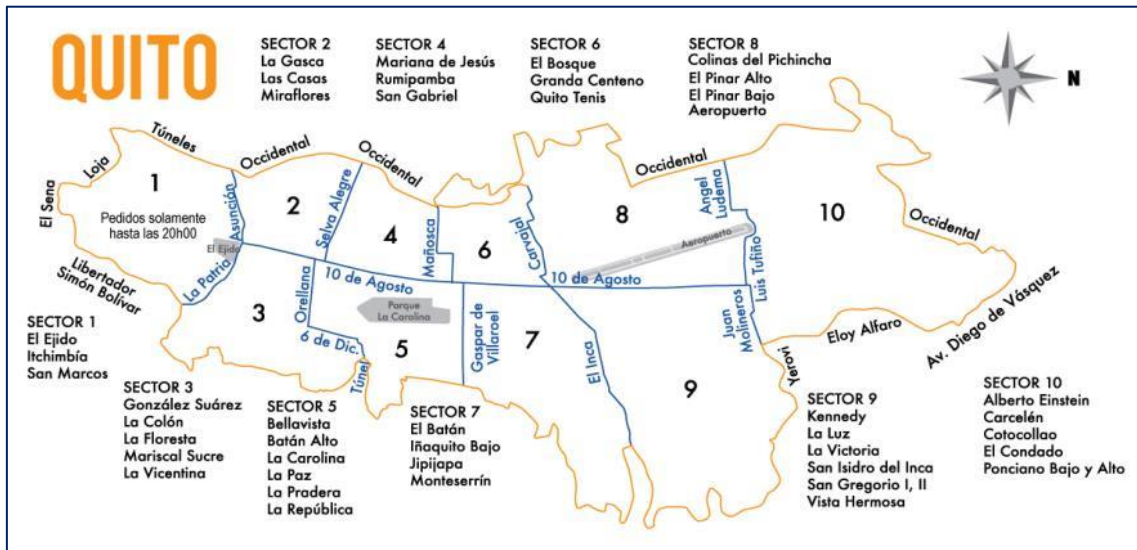


Ilustración 25 - Sectores (Parroquias y Barrios) de la ciudad de Quito
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

Si tomamos a la ciudad de Quito como un rompecabezas inmobiliario, ésta se la puede dividir en piezas claramente identificables por sectores de negocios, vivienda, industria o de baja, media y alta plusvalía.

2.3. Microlocalización

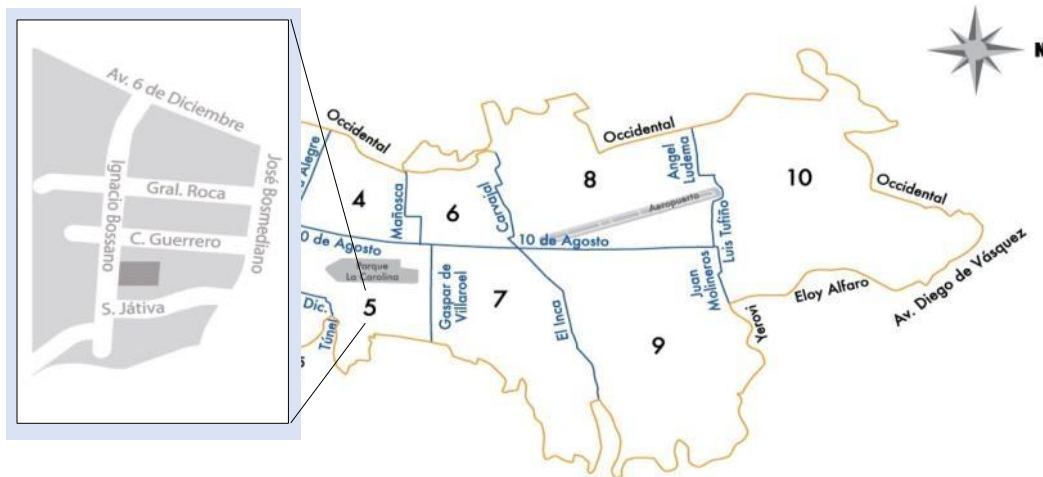


Ilustración 26 - Microlocalización del proyecto: Parroquia Iniaquito - Barrio Bellavista
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

Dentro de la ciudad de Quito, en la parroquia Iniaquito (Sector 5), se encuentra el barrio Bellavista. La dirección del bien inmueble es: calle Ignacio Bossano, entre Carlos Guerrero y Sergio Játiva, ubicado a 3 cuadras sobre la Avenida 6 de Diciembre.

2.3.1. El barrio Bellavista

Al barrio bellavista se lo puede considerar como una zona residencial estratos socioeconómicos altos y medio altos. Con edificaciones que datan desde 1990 se puede disfrutar de una vista privilegiada hacia a los volcanes que rodean la ciudad.

Entre los principales puntos de interés del barrio se encuentran: Ecuavisa, Canal de Televisión Privada; y la Capilla del Hombre, un museo de arte construido por iniciativa del pintor Ecuatoriano Oswaldo Guayasamín.

Las calles que conforman al barrio y que rodean al proyecto son: Ignacio Bossano, General Roca, Carlos Guerrero, Sergio Játiva, Pasaje Panorama, José Bosmediano. Las avenidas que limitan el barrio son: Avenida 6 de Diciembre y Avenida González Suárez.



Ilustración 27 - Barrio Bellavista y su panorama visual
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

Una de las grandes virtudes de la localización del terreno es la vista. Gracias a su elevada topografía, Bellavista es uno de los barrios de la ciudad de Quito que posee una vista privilegiada hacia los volcanes de los alrededores. La vista que se puede apreciar desde los edificios de la zona degusta un cuadro que combina el paisajismo urbano con el paisaje natural.

Evaluando al barrio, en contraste con su descripción, se lo puede determinar definitivamente como un barrio de condiciones socioeconómicas altas con una vista privilegiada.

2.4. Morfología

2.4.1. Pendiente de la calle



Ilustración 28 - Pendiente de la Calle Bossano
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

La calle Bossano posee una pendiente de 9.6%. La pendiente es similar a lo largo del recorrido de la calle desde la avenida 6 de diciembre hasta su extremo oriental. La calle posee los dos sentidos de circulación.



Ilustración 29 - Pendiente de la Calle Bossano - Doble sentido vehicular
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

2.4.2. Ubicación gráfica del proyecto

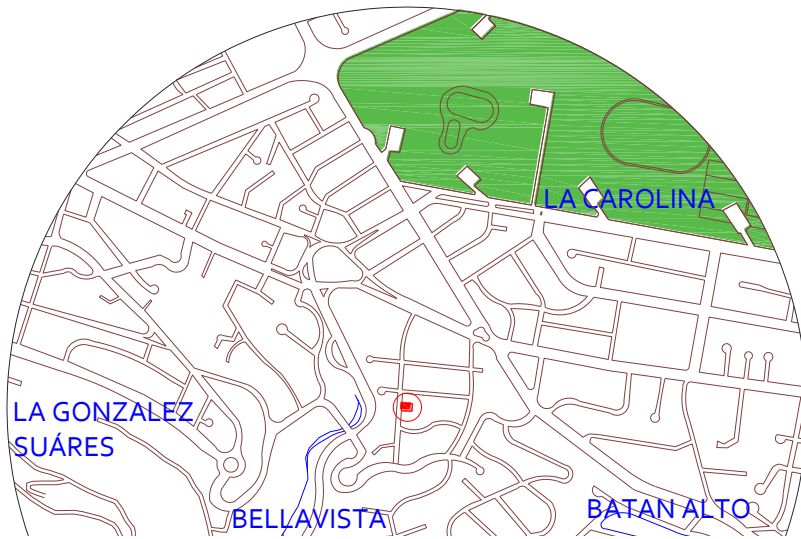


Ilustración 30 - Localización del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

2.4.3. Topografía del Terreno

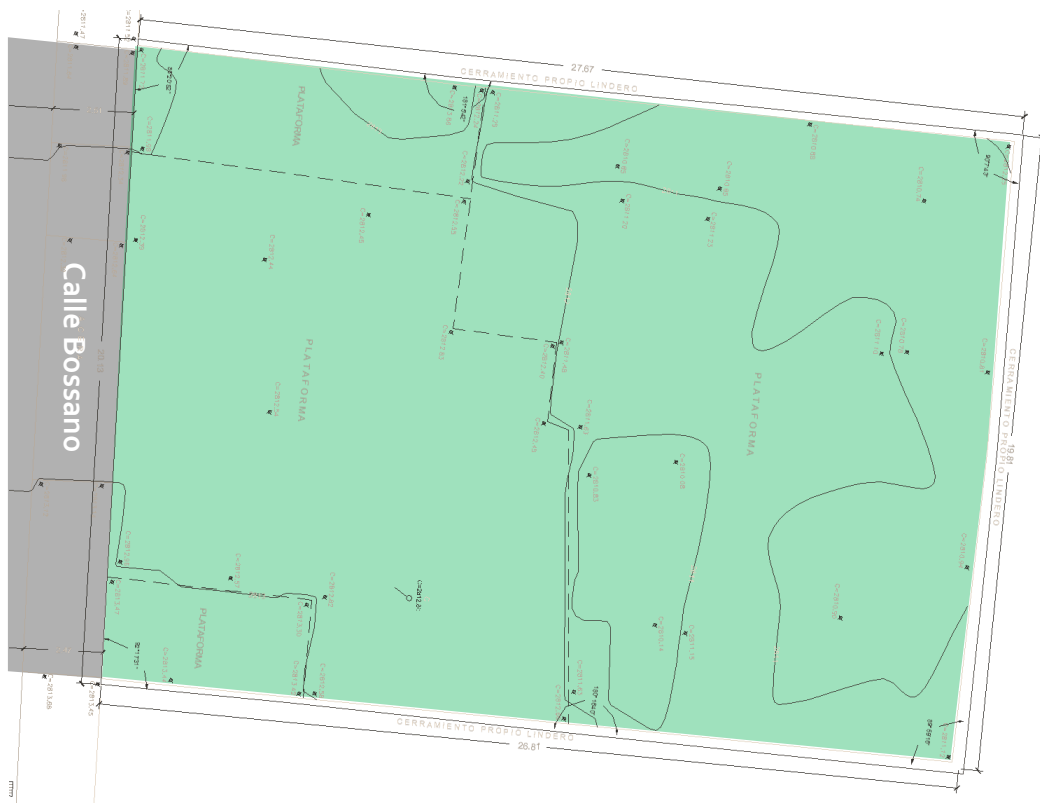


Ilustración 31 - Topografía del Terreno – Predio 27042
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

La pendiente referencial del terreno es de -2%, por lo cual se lo puede interpretar como plano ante la ordenanza vigente. El terreno se encuentra sin construcción presente debido a que se realizó el derrocamiento de la vivienda preexistente.

2.4.4. Zonificación

La calle cuenta con regulación de zonificación A21, clasificación que cuenta con las siguientes regulaciones:

| ZONIFICACIÓN DEL BARRIO | | |
|-------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| ÍTEM | REGULACIÓN | VALOR |
| 1 | Lote mínimo: | 600m ² |
| 2 | Frente Mínimo: | 15m |
| 3 | COS total: | 400% |
| 4 | COS PB: | 50% |
| 5 | Pisos: | 8 |
| 6 | Altura: | 32m |
| 7 | Forma de Ocupación del Suelo: | Aislada |
| 8 | Uso Principal: | Residencia mediana densidad (R2) |
| 9 | Clasificación: | Suelo Urbano (SU) |
| 10 | Servicios Básicos | SI |
| 11 | ZUAE: | SI |

Tabla 3 - Zonificación del predio
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

2.4.5. Vista



Tabla 4 - Vista desde el barrio Bellavista
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

El barrio debe su nombre a la increíble vista que se puede desarrollar en los proyectos de vivienda en altura. Al poseer una topografía que eleva al barrio bellavista sobre la ciudad, es importante mencionar que los proyectos de vivienda en altura del sector poseen la gran ventaja al vender no solo ubicación, si no también vista.

2.5. Geomarketing de servicios

2.5.1. Servicios de la zona

Los servicios que se encuentran en la zona forman 5 grupos:

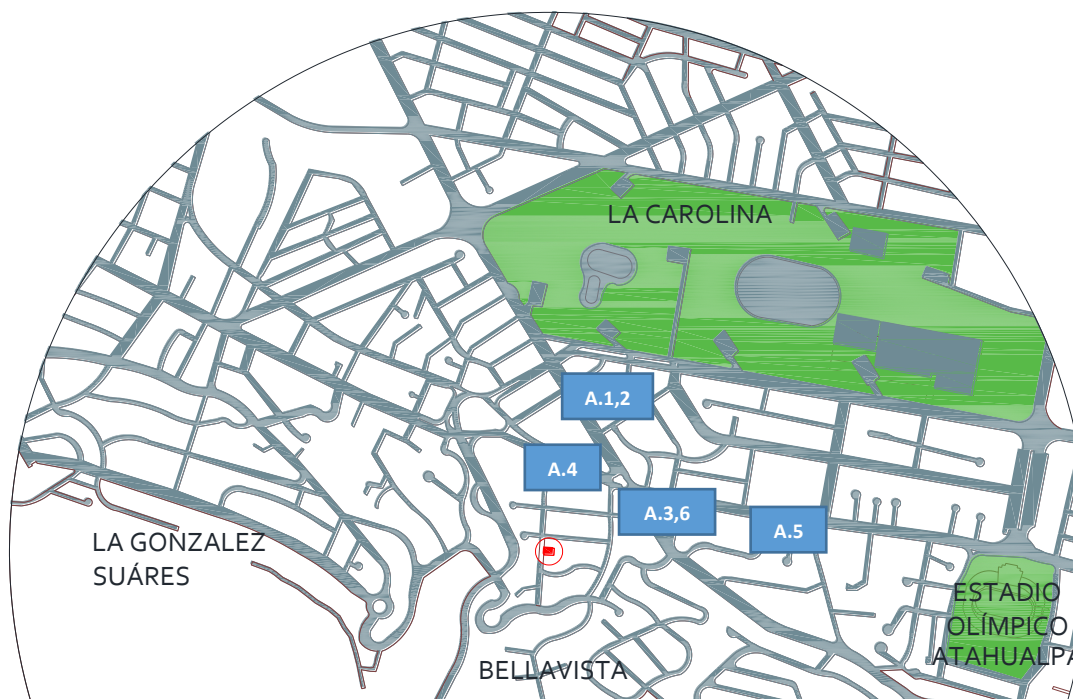
- Centros de salud y farmacias
- Centros educativos
- Instituciones financieras, públicas y privadas
- Supermercados, centros de entretenimiento y centros comerciales
- Centros deportivos, gimnasios y parques

| DISTANCIAS A SERVICIOS DEL SECTOR | | |
|-----------------------------------|---|-------------------------|
| A | CENTROS DE SALUD Y FARMACIAS | DISTANCIA LINEAL |
| A.1 | Clínica Santa Lucía | 750 m |
| A.2 | Clínica de Especialidades San Francisco de Quito | 750 m |
| A.3 | Laser Center Visión 20/20 | 550 m |
| A.4 | Ozono Center Ecuador | 260 m |
| A.5 | Farmacia Fybeca | 800 m |
| A.6 | Farmacia Pharmacs | 650 m |
| B | CENTROS EDUCATIVOS | DISTANCIA LINEAL |
| B.1 | Colegio Sebastián de Benalcázar | 1000 m |
| B.2 | Colegio la Dolorosa | 850 m |
| B.3 | Alianza Francesa | 650 m |
| B.4 | Flacso | 1400 m |
| B.5 | Colegio 24 de Mayo | 2500 m |
| B.6 | Liceo La Condamine | 2700 m |
| C | INSTITUCIONALES PRIVADAS, PÚBLICAS Y FINANCIERAS | DISTANCIA LINEAL |
| C.1 | Banco Pichincha | 1000 m |
| C.2 | Banco Internacional | 1600 m |
| C.3 | Seguros Equinoccial | 700 m |
| C.4 | Aseguradora del Sur | 1000 m |
| C.5 | Consejo Nacional Electoral | 400 m |
| C.6 | Superintendencia de Economía Popular y Solidara | 1100 m |
| C.7 | City Bank | 1700 m |
| C.8 | Zona de Negocios y Oficinas en la República del Salvador | 1400 m |
| C.9 | Zona Financiera (Banco de Machala, Produbanco, BIESS, etc.) | 2500 m |

| D | SUPERMERCADOS, CENTROS DE OCIO Y DE COMERCIO | DISTANCIA LINEAL |
|-----|--|------------------|
| D.1 | Quicentro Shopping | 1800 m |
| D.2 | Centro Comercial El Jardín | 1400 m |
| D.3 | Centro Comercial Iniaquito | 2600 m |
| D.4 | Megamaxi | 1200 m |
| D.5 | Supercines | 1300 m |
| E | ÁREAS VERDES, CENTROS DEPORTIVOS | DISTANCIA LINEAL |
| E.1 | Parque La Carolina | 900 m |
| E.2 | Estadio Olímpico Atahualpa | 1600 m |
| E.3 | Phisique Wellness Club | 1000 m |
| F | IGLESIAS | DISTANCIA LINEAL |
| F.1 | Iglesia de la Paz | 1000 m |
| F.2 | Iglesia Nuestra Señora de Fátima | 1300 m |

Tabla 5 - Distancias a servicios en el Sector
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

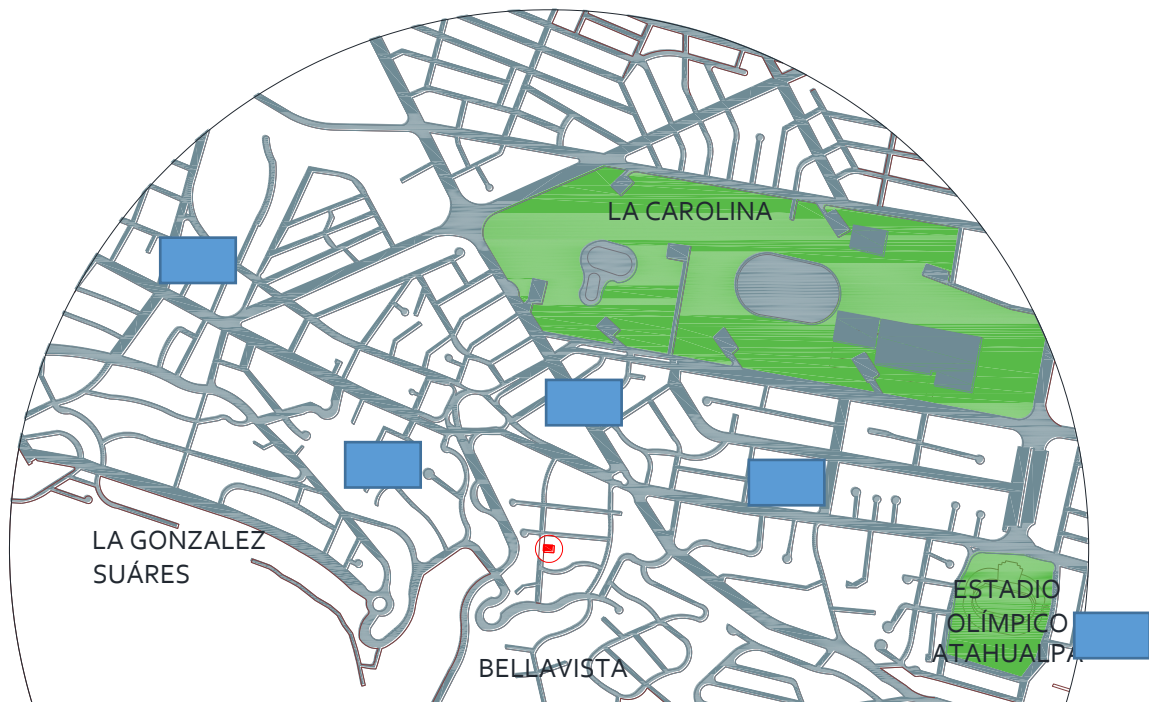
2.5.2. Centros de Salud y Farmacias



| | |
|-----|--|
| A.1 | Clínica Santa Lucía |
| A.2 | Clínica de Especialidades San Francisco de Quito |
| A.4 | Ozono Center Ecuador |
| A.5 | Farmacia Fybeca |
| A.6 | Farmacia Pharmacys |

Ilustración 32 - Localización de Centros de Salud y Farmacias
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

2.5.3. Centros educativos



B.1 Colegio Sebastián de Benalcázar

B.2 Colegio la Dolorosa

B.3 Alianza Francesa

B.4 Flacso

B.5 Colegio 24 de Mayo

Ilustración 33 - Localización de Centros Educativos

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Mayo

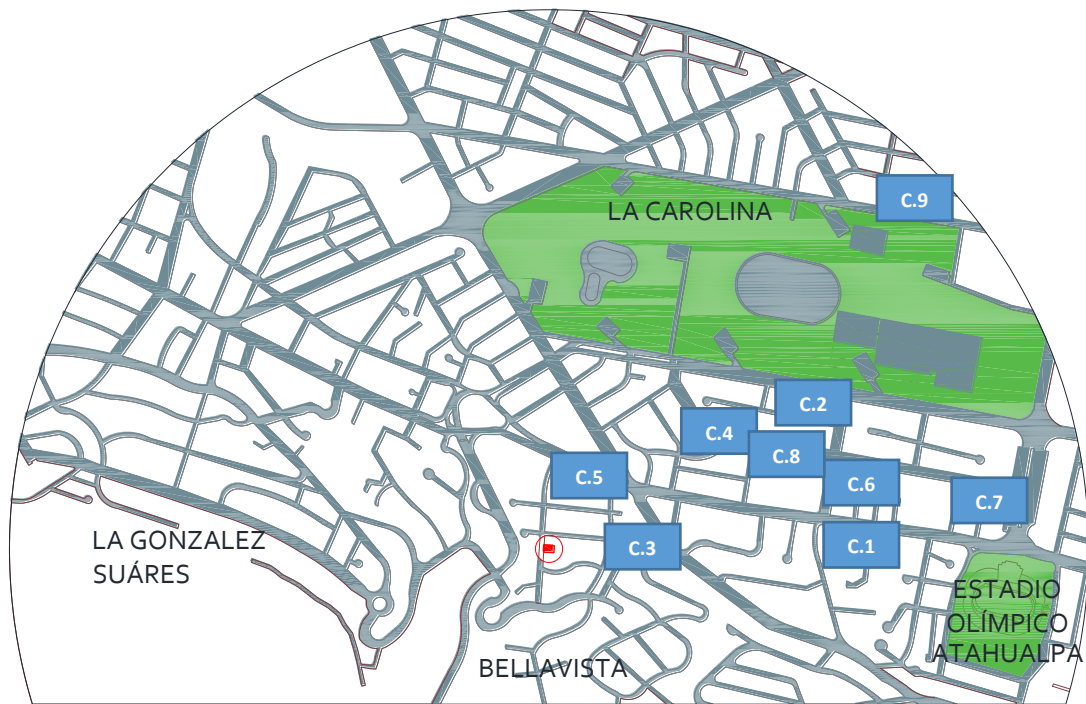
Entre los principales centros educativos localizados en el sector de ubicación del proyecto se encuentran los siguientes:

**Ilustración 34 - Principales instituciones educativas del sector**

Elaborado por: Bladimir Herrera Francesa

Fecha: 2014 – Mayo

2.5.4. Instituciones Privadas, Públicas y Financieras



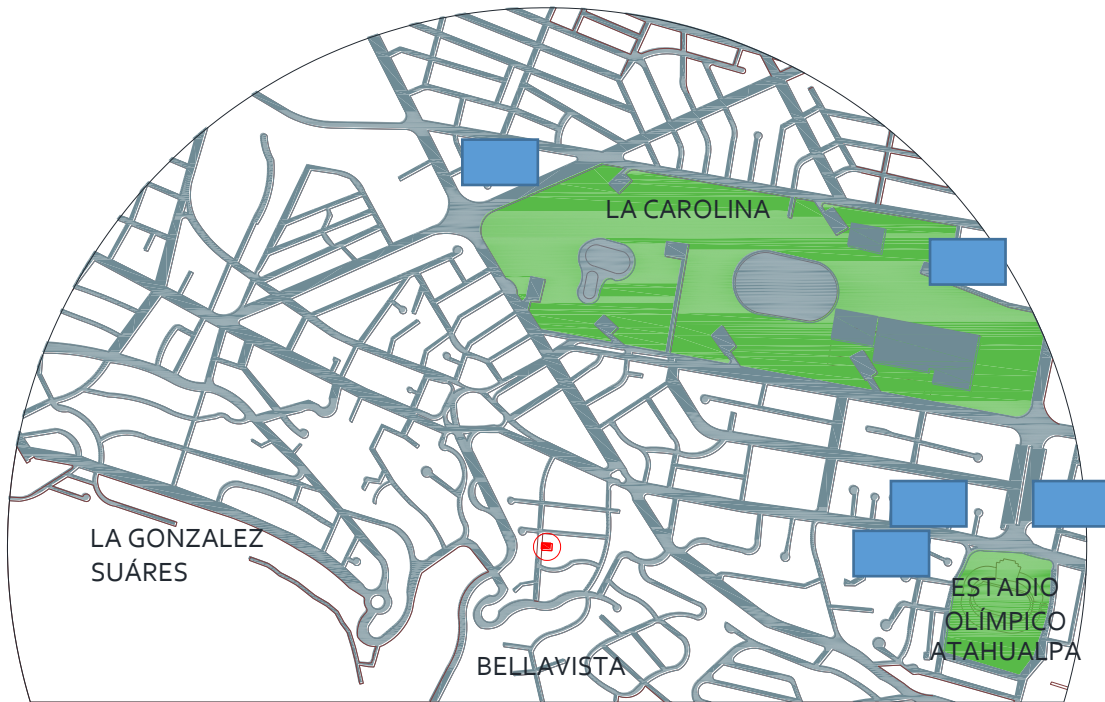
- C.1 Banco Pichincha
- C.2 Banco Internacional
- C.3 Seguros Equinoccial
- C.4 Aseguradora del Sur
- C.5 Consejo Nacional Electoral
- C.6 Superintendencia de Economía Popular y Solidara
- C.7 City Bank
- C.8 Zona de Negocios y Oficinas en la República del Salvador
- C.9 Zona Financiera (Banco de Machala, Produbanco, BIESS, etc.)

Ilustración 35 - Localización de Principales Instituciones Privadas, Públicas y Financieras
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo



Ilustración 36 – Institucionalidad pública y privada en el sector
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

2.5.5. Supermercados, Centros Comerciales y de Entretenimiento



D.1 Quicentro Shopping

D.2 Centro Comercial El Jardín

D.3 Centro Comercial Iniaquito

D.4 Megamaxi

D.5 Supercines

Ilustración 37 - Localización de supermercados, centros comerciales y de entretenimiento

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Mayo

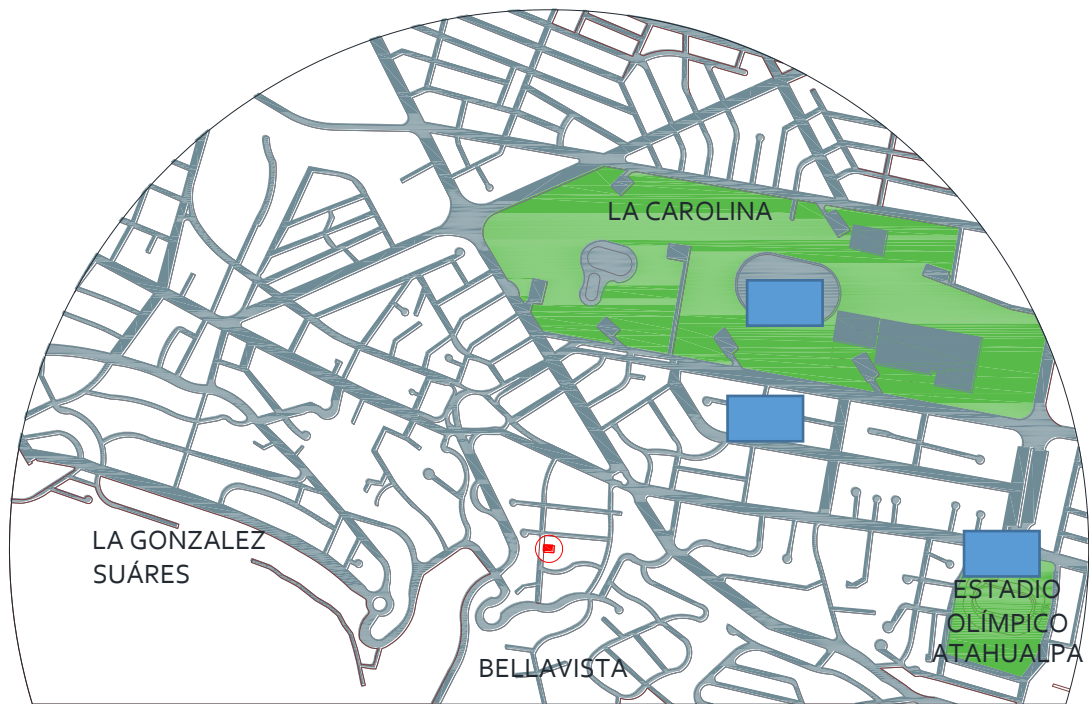


Ilustración 38 - Principales centros comerciales del sector

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Mayo

2.5.6. Centros deportivos, gimnasios y parques



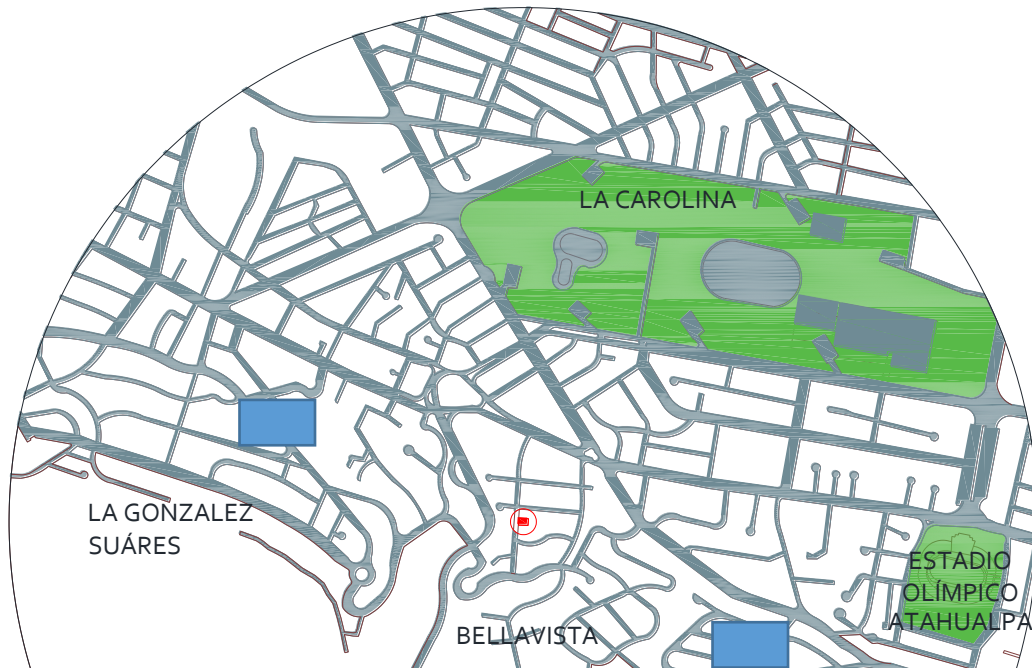
- E.1 Parque La Carolina
- E.2 Estadio Olímpico Atahualpa
- E.3 Phisique Wellness Club

Ilustración 39 - Localización de centros deportivos, parques y gimnasios
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo



Ilustración 40 - Parque la Carolina y Estadio Olímpico Atahualpa
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

2.5.7. Iglesias



F.1 Iglesia de la Paz

F.2 Iglesia Nuestra Señora de Fátima

Ilustración 41 - Localización de Iglesias en el Sector
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

2.6. Tráfico y Componente Ambiental

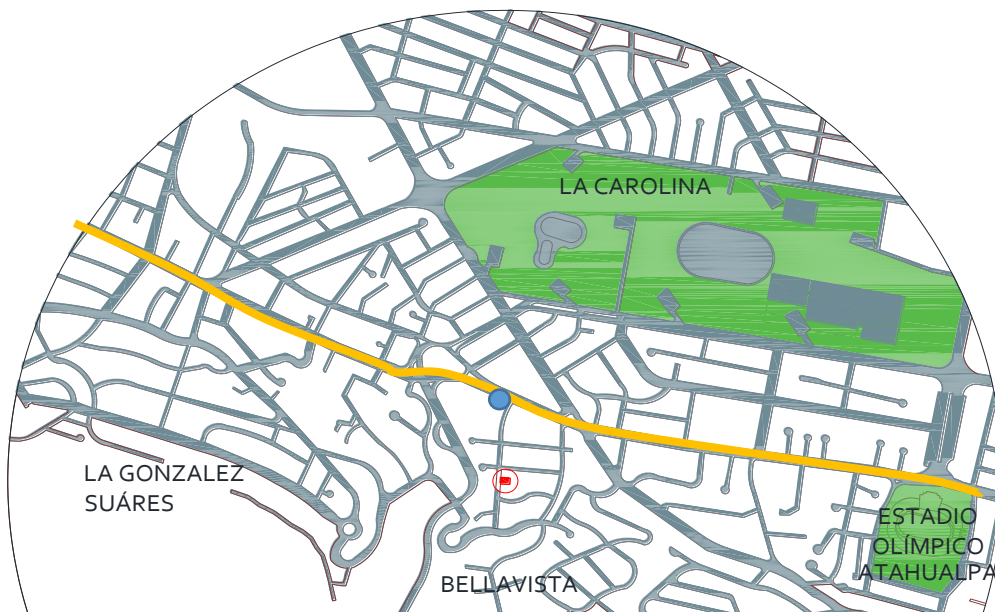


Ilustración 42 - Calles y Avenidas del Sector y línea de Ecovía

Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

Componente Vehicular – Tráfico: Al ser una calle secundaria, el tráfico para en la calle Ignacio Bossano se desarrolla de manera pasiva. Es decir, el tráfico es moderado para el ingreso por la Avenida 6. Esto representa una ventaja para el proyecto pues existe agilidad vehicular para ingresar a las vías del proyecto.

Componente Vehicular – Transporte Público: La calle Bossano inicia en la Avenida 6 de diciembre, a 20m de la parada, con el nombre del barrio, *Bellavista*.

Componente Ambiental – Ruido: Al igual de lo que sucede con el tráfico vehicular, el ruido va de moderado a tranquilo. En otras palabras, existe un ambiente con niveles de ruido muy bajos, lo que aumenta la tranquilidad del sector.

Componente Ambiental – Limpieza: El sector cuenta con calzadas y aceras limpias. El tráfico va de leve a moderado, tanto vehicular como peatonal, lo cual también colabora con la limpieza del barrio.

2.7. Conclusiones

La localización del proyecto posee las siguientes ventajas:

- *Sobre seguridad y ruido:* Bellavista se destaca por ser un barrio tranquilo, si bien se encuentra un poco aislado, la ventaja de su ubicación ayuda a que el sector tenga poco movimiento peatonal y, en su defecto, alto movimiento vehicular directo hacia los ingresos de los edificios o casas de la zona. Además, al ser una zona de tráfico entre moderado y bajo, el ruido alcanza niveles muy bajos que no impactan ambientalmente a la zona.
- *Sobre vialidad y transporte:* A Bellavista baja se puede ingresar por tres vías, la primera desde la Avenida 6 de diciembre y Bossano, la segunda desde la Avenida Eloy Alfaro y Bosmediano, y la Tercera desde la calle Gonzalez Suárez y Bosmediano. El transporte público posee un punto clave en el sector, pues, ubicando a la parada *Bellavista*, del sistema de

transporte Ecovía, en la avenida 6 de diciembre y Bossano, se obtiene un punto de distribución al pie del barrio.

- *Sobre servicios y facilidades:* Como se pudo apreciar en los esquemas de geomarketing de servicios, el sector posee centros de educación primaria y secundaria, centros de educación de cuarto nivel, zonas de negocios, centros de ocio y entretenimiento, centros comerciales, supermercados, clínicas de salud, farmacias, gimnasios, restaurantes y bares, entre muchos servicios más.
- *Sobre áreas verdes y zonas deportivas:* La privilegiada ubicación de Bellavista acerca a sus habitantes a dos puntos clave para el entretenimiento deportivo de los quiteños, el parque La Carolina y el Estadio Olímpico Atahualpa. Los moradores del sector pueden aprovechar la cercanía a estos puntos de interés al ubicarse a menos de 10 minutos del barrio.
- *Potencial de crecimiento:* Un punto muy favorable para el barrio Bellavista es su gran potencial de crecimiento. La arquitectura moderna se está adueñando del sector; en Bellavista este suceso se lo puede confirmar anualmente con el desarrollo de proyectos varios proyectos inmobiliarios en la zona. En lo que va del año 2014 se han entregado 2 proyectos inmobiliarios de residencia en altura en la zona de Bellavista baja, mientras que para el año 2015 se espera entregar 2 proyectos más.

3. Análisis de oferta e investigación de mercado



3.1. Introducción

La información resultado de los análisis de oferta y demanda determinarán, a nivel aspiracional, las preferencias características del cliente, es decir: el dimensionamiento de las viviendas, los tamaños, la ubicación, los accesos, los servicios, la arquitectura, el confort, la distribución interna, las áreas, la seguridad, y el esquema de pago, entre otras.

Por otro lado, el levantamiento de información (fichas de competencia de mercado) establecerá:

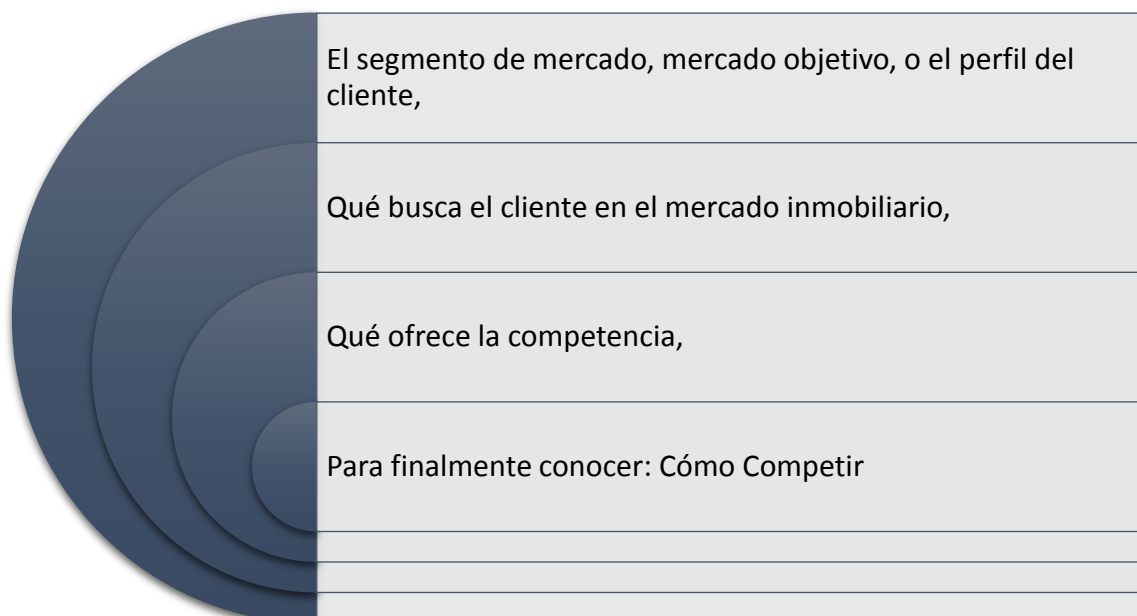


Ilustración 43 - Resultados del Levantamiento de Información
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

Las variables que se desglosan a partir del análisis demostrarán un punto de equilibrio entre el resultado de la investigación aspiracional, y los resultados del levantamiento de campo.

3.1.1. El Barrio Bellavista

Como una pequeña reseña, con el objetivo de orientar el proyecto a nivel de mercadeo, es importante recalcar la trascendencia histórica del barrio Bellavista combinando su localización y mercadeo inmobiliario.

De acuerdo a los portales inmobiliarios de Quito (Vive1 o Plusvalía), y como se lo describió en el capítulo de Localización, el barrio Bellavista se encuentra considerado como una “Zona residencial de clase alta”. Sus edificios de departamentos, que datan desde 1990, caracterizan al barrio dentro del grupo de los “apetecidos de clase alta (y media alta) de Quito” gracias a su tranquilidad y poco ruido, y excelente ubicación.

Dentro de este esquema, se puede apreciar un desarrollo de la competencia histórica en el sector con un objetivo muy claro, vender residencias en altura de alto valor comercial con una arquitectura distintiva.

3.2. Objetivos generales



Ilustración 44 - Objetivos Generales
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

De esta manera se busca determinar: Un mercado objetivo, un producto arquitectónico adecuado, un precio oportuno, y el plan de mercadeo apropiado para el perfil del cliente que busca definir la presente investigación. En otras palabras: establecer el segmento objetivo, conocer que busca el cliente, asimilar que ofrece la competencia, y determinar de esta manera como competir en mi sector permeable.

3.3. Objetivos Específicos



Ilustración 45 - Objetivos Específicos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Mayo

Los resultados del análisis de los objetivos específicos determinarán el posicionamiento del Edificio Utópia a nivel cualitativo y cuantitativo en relación a la competencia mercado del sector permeable de ubicación del proyecto. Además, se logrará definir con un mayor alcance el perfil del cliente y las medidas para llegar ese perfil compitiendo de la manera más adecuada en son de la competencia cercana.

3.4. Metodología de Levantamiento de Información de Mercado

La metodología de la presente investigación se divide en 5 etapas:

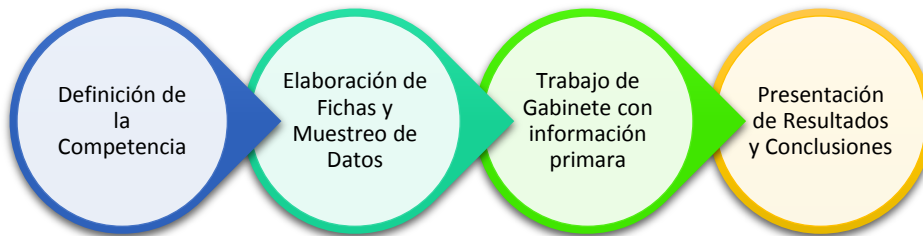


Ilustración 46 - Esquema de Metodología de Levantamiento de Información
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Mayo

3.4.1. Definición de la competencia

Es el punto de partida de todo el levantamiento de información primaria. En esta etapa se desarrolla un análisis descriptivo y un análisis gráfico del sector permeable y el radio de afectación mercadotécnica-inmobiliaria del sector de Ubicación del Edificio Utópia. Mediante una definición de los sectores, barrios, ubicaciones, y distancias se definirá cual el radio de afectación al proyecto.

De esta manera se procede a determinar la competencia a fin al Edificio Utópia, y que se encuentra en el radio de mayor afectación para la investigación de mercado.

3.4.2. Elaboración de Fichas y Muestreo de Datos

Mediante la elaboración de un formato de levantamiento de información de la competencia se recopilará la información primaria de los proyectos inmobiliarios (residencias en altura).

El muestreo de datos consistirá en la visita de un encuestador al proyecto de la competencia para la obtención de los datos relevantes, es decir, una recopilación de unidades en venta, precios, tamaños de la vivienda, servicios del proyecto, velocidades de ventas, distribuciones interiores, financiamientos, promotor, constructor, etc.

3.4.3. Trabajo de Gabinete con Información Primaria

Con el levantamiento de la información primaria, es decir, con toda la recopilación de datos de la competencia, se inicia el proceso de análisis y diagnóstico cualitativo y cuantitativo de las fichas de la competencia.

En primer lugar se digitalizará la información recopilada en las fichas. En segundo lugar, una vez digitalizadas las fichas, se analizará de manera general los datos cuantitativos de las fichas, es decir, se tabulará la información para la siguiente fase.

3.4.4. Presentación de Resultados y Conclusiones

Una vez concluida la digitación de las fichas se presentarán un análisis gráfico-comparativo-descriptivo de las variables cuantitativas, iniciado por unidades de venta, de los precios por metro cuadrado, de los servicios, el tipo de financiamiento, del avance de la obra, entre otras variables cuantitativas. Asimismo también con las variables cualitativas, tales como la marca, la arquitectura, el posicionamiento, el liderazgo inmobiliario, entre otras; para finalmente ubicar al Edificio Utópia y determinar la posición en el mercado del proyecto en referencia a su competencia.

3.5. Definición de la competencia

Todo promotor inmobiliario, previo a la adquisición o negociación de un terreno, debe verificar la Línea de Fábrica (IRM) para definir que producto será el que pueda ser construido de acuerdo a la regulación del uso del suelo. La ordenanza Municipal que define este uso del suelo es la Ordenanza 031, que contiene el Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS). Este es el instrumento de planificación territorial que fija los parámetros, regulaciones y normas específicas para el uso, ocupación, edificación y habilitación del suelo en territorio del Distrito Metropolitano de Quito.

PUOS

031

De acuerdo al PUOS se puede identificar el tipo de uso de suelo para el proyecto inmobiliario que se desea desarrollar en un sector determinado. Para el caso del Edificio Utópia, cuyo IRM se describió en el capítulo de Localización, el Uso de Suelo se encuentra fijado para un uso principal tipo R2, es decir residencial de mediana densidad. Además, se encuentra bajo una zonificación A21 (A608-50), la cual limita la altura de edificación en pisos, los retiros, el lote mínimo, y los coeficientes de ocupación de suelo en planta baja y totales.

Con este antecedente se busca conseguir un entorno de competencia con características similares y usos de suelo afines al proyecto Utopía; de manera que la competencia de referencia sea la adecuada tanto por el sector como por el uso del suelo, los productos habitacionales y sus regulaciones municipales.

3.5.1. Definición del Sector Permeable y Oferta Existente

El sector permeable es el sector en el cual se encuentran los proyectos que compiten directamente con el proyecto inmobiliario de interés. Si un proyecto posee pocas unidades habitacionales, su radio competencia disminuye, pero se verá afectado por aquellos proyectos de mayor tamaño cuyo radio se extienda y distorsione el mercado de los demás proyectos.

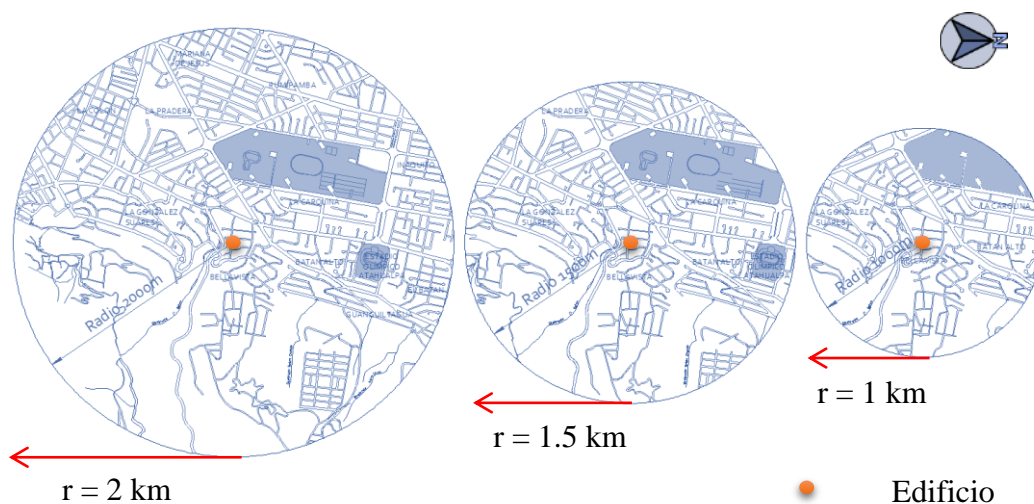


Ilustración 47 - Radios de Análisis para el Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Mayo

El Edificio Utópia, ubicado en la calle Bossano y Guerrero, del Barrio Bellavista, posee 17 unidades habitacionales vendibles, lo cual reduce su sector permeable. Es por ello que el sector permeable del proyecto se reduce a un radio de 1 km, donde se destaca una competencia del Sector propio del Proyecto, es decir Bellavista, del Sector La Carolina, y del sector de la Paz.

La oferta existente en el sector de Bellavista, así como en los sectores aledaños, se encuentra enfocada a un nicho de mercado de orientación a segmentos socioeconómicos medio alto y alto. Esto se debe a la cercanía del proyecto a la ubicación, la vista, la cercanía a centros de negocios, cercanía a centros comerciales, hospitales, parques, y al sector financiero de la ciudad.

A continuación se enlistan los proyectos inmobiliarios analizados como resultado del levantamiento de campo de información primaria:

| COMPETENCIA DEL SECTOR PERMEABLE AL PROYECTO | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------------------------|
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | PROMOTOR | DIRECCIÓN |
| 001-FC | Jade | Piso Express | Bosmediano y Carlos Guerrero S/N |
| 002-FC | Elite Plaza II | Proaño & Proaño | Bosmediano y Carlos Guerrero S/N |
| 003-FC | Panorama III | Panorama | Ignacio Bossano y Pasaje Panorama |
| 004-FC | Torre Aranjuez | Edificar | Ignacio Bossano y 6 de Diciembre S/N |
| 005-FC | Edificio Atenea | Jashbrak | José Bosmediano y Játiva S/N |
| 006-FC | Maranello | SMC Construcciones | Checoslovaquia E9-40 y Suiza |
| 007-FC | Bellagio | SMC Construcciones | Checoslovaquia y Moscú S/N |
| 008-FC | Cibeles | RFS | Austria N34-51 y Checoslovaquia |
| 009-FC | Kotnetti | Proinmobiliaria | Andrade Marín y Antonio Navarro |
| 010-FC | Miraparq Premium | Nevamar | 6 de diciembre y Boussingault S/N |
| 011-FC | HE Parc | Uribe & Schwarzkopf | República del Salvador y Suecia S/N |
| 012-FC | Utópia | JPYA | Ignacio Bossano y Carlos Guerrero S/N |

Tabla 6 - Competencia en el Sector Permeable
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

3.5.2. Descripción de la competencia

- Piso Express



Empresa comercializadora y constructora con más de 25 años de experiencia. Con más de 10 proyectos en comercialización en el País, y con una base de inversión extranjera, Piso Express se encuentra invirtiendo con proyectos de importancia en la Capital.

- Proaño & Proaño



Empresa inmobiliaria de amplia experiencia comercial y constructora. Con más de 15 años de experiencia y un portafolio de más de 15 proyectos, se consolida como una de las empresas más sólidas de mercado inmobiliario de Quito.

- Panorama

Empresa constructora comercializadora de los Edificios Panorama. No cuenta con mucha imagen corporativa conocida en el medio, se dedican a construir y comercializar sus propios productos sin mucha publicidad.

- Edificar



Empresa constructora fundada en 1988. Ganó el premio del mejor constructor del año en 2009 en la ciudad de Quito. Con la experiencia de más de 20 proyectos inmobiliarios es una constructora inmobiliaria que se apila al grupo de los grandes de Quito.

- Jashbrak



Parte del grupo EKS, empresa constructora desde 1994, con la idea de crear espacios para el usuario final ha desarrollado 6 proyectos de gran importancia en la ciudad de Quito.

- SMC



Shubert Martínez Construcciones, es un grupo de constructores e inversionistas con más de 20 años trabajando en construcción y planificación. Actualmente cuenta con 6 proyectos entregados en los últimos 5 años, y 4 proyectos en construcción.

- RFS



Con más de 40 años en la construcción en el País y bajo el liderazgo del Ing. José María Ribadeniera, cuenta con más de 25 proyectos de importancia en la capital. Se perfila para ser la 2da constructora inmobiliaria más grande de Quito.

- Proinmobiliaria



Con más de 40 años en el desarrollo de servicios inmobiliarios personales y corporativos, Proinmobiliaria se proyecta como la más grande empresa inmobiliaria en el País.

- Nevamar



Constructora relativamente nueva, con 4 edificios vendidos en los últimos 4 años. Se encuentra desarrollando 6 proyectos inmobiliarios nuevos.

- Uribe & Schwarzkopf



Con más de 40 años de experiencia y más de 40 proyectos inmobiliarios, es el actual líder del mercado inmobiliario de Quito. La empresa construye y comercializa desde 1973.

- Ingeniería y Construcción



Empresa constructora con más de 20 años de experiencia de construcción. En la actualidad maneja sus 3 primeros proyectos inmobiliarios. Utópia es uno de ellos.

3.5.3. Ubicación de la competencia



Ilustración 48 - Localización del Proyecto y su Competencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

Se definieron 11 proyectos inmobiliarios de residencia en altura para la investigación de campo. Sin contar con el Edificio Utópia, 5 se encuentran en el Barrio Bellavista, 3 en el sector de la República del Salvador Sur, y 2 en el sector de La Paz y 6 de diciembre. Además, se consideró al proyecto HE Parc como competencia importante debido a que el radio de incidencia de mercado de este proyecto se extiende en un radio muy superior a otros proyectos, básicamente por su tamaño, y por el número de unidades vendibles.

3.6. Análisis de la Competencia

3.6.1. Fichas de Levantamiento de Información de la Competencia

La información primaria, del levantamiento de información de campo, se digitalizó en las fichas de competencia (FC). A continuación un modelo digitalizado:

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|-----------------------|---|-------------------------|-------------------------------------|-----------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | Bladimir Herrera | FECHA | AÑO | MES | DÍA |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | Utópia | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | IÑAQUITO | BARRIO: | BELLAVISTA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Ignacio Bossano y Carlos Guerrero 5/N | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | JPYA | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | JPYA | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | Andre Rodriguez | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 0984538946-0992798085 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | arodriguez@jpya.net | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | RENDERS | | | | |
|  | | |  | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input checked="" type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SPA | <input type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | APROBACIÓN DE PLANOS | AVANCE: | 0% | ESTRUCTURA: | | H.A. | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | ago-14 | UNIDADES OFERTADAS: | 19 | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | abr-14 | UNIDADES VENDIDAS: | 3 | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | dic-15 | UNIDADES DISPONIBLES: | 16 | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.plusvalia.com/propiedades/departamentos-exclusivos-lujosos-y-con-ubicacion-50176592.html#U485nyhwV24 | | | | |
| BROCHURES: | <input checked="" type="checkbox"/> | FLYERS: | <input checked="" type="checkbox"/> | OTROS: | Mailing | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| N° | PRODUCTO | UNIDADES | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | | 57.35 | \$ 109,963.00 | \$ 1,917.40 |
| 1.2 | SUITE 2 | 1 | 1 | | 47.2 | \$ 102,624.00 | \$ 2,174.24 |
| 2.1 | 2D | 9 | 2 | | 97.6 | \$ 175,140.00 | \$ 1,794.47 |
| 3.1 | 3D | 6 | 2 | 1 | 131 | \$ 230,000.00 | \$ 1,755.73 |
| 4.1 | Dúplex | 1 | 3 | 1 | 242.35 | \$ 458,536.00 | \$ 1,892.04 |
| 5 | LOCAL | 1 | | 1 | 49.1 | \$ 106,272.00 | \$ 2,164.40 |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 9,000.00 | |
| 7 | BODEGA | | | | | \$ 3,000.00 | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 2% | ENTRADA: | 28% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> |

Ilustración 49 - Ficha de Levantamiento de Competencia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Las Fichas de los proyectos y la información de la competencia se adjuntan en los anexos del capítulo 3.

3.6.2. Información General de la Competencia

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | | |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|--------------------|---------------------|----------------|
| INFORMACIÓN DE LA OBRA | | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | PROMOTOR | TIPO DE ESTRUCTURA | ESTADO DEL PROYECTO | AVANCE DE OBRA |
| 001-FC | Jade | Piso Express | Acero | En Estructura | 20% |
| 002-FC | Elite Plaza II | Proaño & Proaño | Hormigón Armado | Terminado | 100% |
| 003-FC | Edificio Atenea | Jashbrak | Hormigón Armado | Acabados | 70% |
| 004-FC | Panorama III | Panorama | Hormigón Armado | En Estructura | 40% |
| 005-FC | Torre Aranjuez | Edificar | Hormigón Armado | Terminado | 100% |
| 006-FC | Maranello | SMC Construcciones | Hormigón Armado | En Muros Anclados | 10% |
| 007-FC | Bellagio | SMC Construcciones | Hormigón Armado | Terminado | 100% |
| 008-FC | Cibeles | RFS | Hormigón Armado | En Muros Anclados | 10% |
| 009-FC | Kotnetti | Proinmobiliaria | Hormigón Armado | En Muros Anclados | 10% |
| 010-FC | Miraparq Premium | Nevamar | Hormigón Armado | En Estructura | 60% |
| 011-FC | HE Parc | Uribe & Schwarzkopf | Hormigón Armado | En Estructura | 15% |
| 012-FC | Utópia | JPYA | Hormigón Armado | En Planos | 0% |

Tabla 7 - Información de las Obras
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

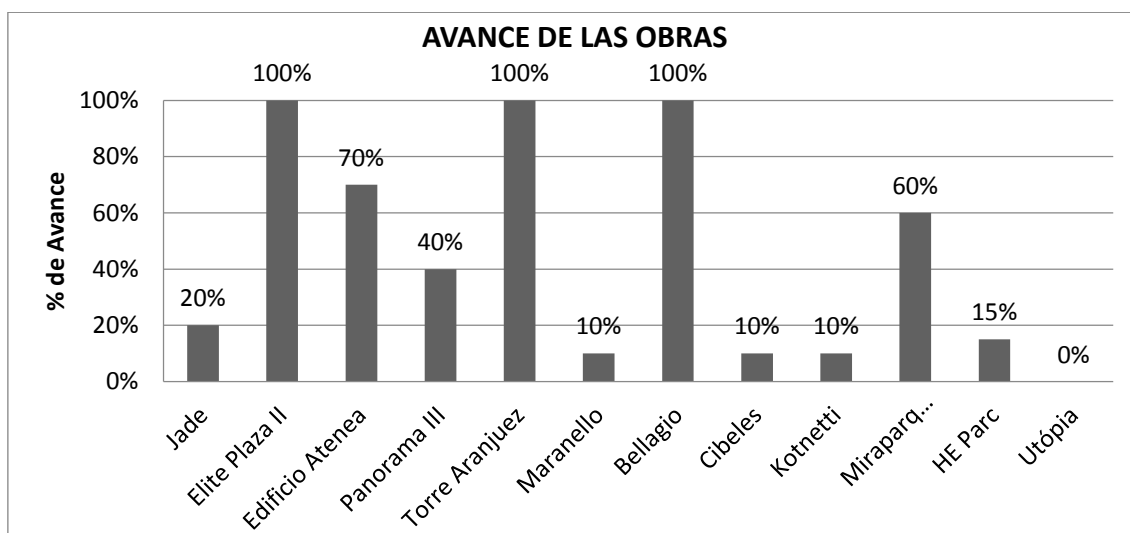


Ilustración 50 - Avance de Obra de los Proyectos
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Se identificó 3 proyectos nuevos, o culminados a fecha actual, es decir en entrega de productos al mes de mayo/junio de 2014. De los no culminados: 3 se encuentran en construcción de muros anclados y excavaciones; 4 en el levantamiento de la estructura, donde sólo uno de ellos posee estructura metálica; uno de ellos en colocación de acabados y revestimientos; y el proyecto Utópia en aprobación de planos arquitectónicos.

3.6.3. Plazos de Ejecución

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | |
|-------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------------|---------------|
| INFORMACIÓN DE PLAZOS | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | INICIO DE OBRA (REAL) | FIN DE OBRA (PLANIFICADA) | MESES DE OBRA |
| 001-FC | Jade | ene-13 | feb-15 | 25 |
| 002-FC | Elite Plaza II | ene-11 | jun-14 | 41 |
| 003-FC | Edificio Atenea | dic-13 | dic-14 | 12 |
| 004-FC | Panorama III | ene-14 | jun-15 | 17 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | dic-12 | jun-14 | 18 |
| 006-FC | Maranello | ene-13 | jun-15 | 29 |
| 007-FC | Bellagio | nov-12 | jun-14 | 19 |
| 008-FC | Cibeles | mar-14 | feb-16 | 23 |
| 009-FC | Kotnetti | feb-13 | nov-14 | 21 |
| 010-FC | Miraparq Premium | nov-12 | dic-14 | 25 |
| 011-FC | HE Parc | nov-13 | may-15 | 18 |
| 012-FC | Utópia | oct-14 | mar-16 | 18 |

Tabla 8 - Información de los Plazos
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

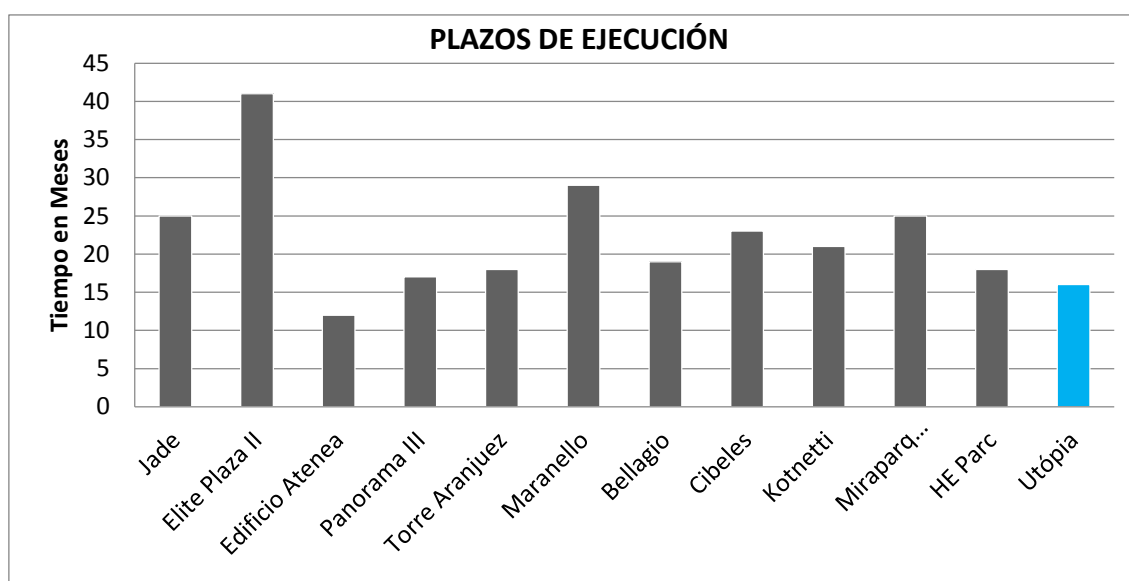


Ilustración 51 - Plazo de Ejecución
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Los plazos de ejecución de un proyecto dependen de la dimensión del mismo. Si bien todos los proyectos poseen un tamaño superior al proyecto Utópia, con sus 16 meses de ejecución el proyecto se encuentra bajo la media de 22 meses (sin considerar al Edificio Elite Plaza II que tuvo fuertes retrasos en la obra), y entre el rango del más extenso al más ligero: 12 a 29 meses.

3.6.4. Unidades en venta

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | | | |
|-------------------------------|---------------------|------------------|-------------------|------------|----------------------|--------------|
| INFORMACIÓN DE PRODUCTOS | | | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | UNIDADES TOTALES | UNIDADES VENDIDAS | % VENDIDO | UNIDADES DISPONIBLES | % DISPONIBLE |
| 001-FC | Jade | 84 | 55 | 65% | 29 | 35% |
| 002-FC | Elite Plaza II | 56 | 53 | 95% | 3 | 5% |
| 003-FC | Edificio Atenea | 58 | 57 | 98% | 1 | 2% |
| 004-FC | Panorama III | 90 | 90 | 100% | 0 | 0% |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 32 | 27 | 84% | 5 | 16% |
| 006-FC | Maranello | 40 | 25 | 63% | 15 | 38% |
| 007-FC | Bellagio | 66 | 64 | 97% | 2 | 3% |
| 008-FC | Cibeles | 32 | 29 | 91% | 3 | 9% |
| 009-FC | Kotnetti | 30 | 28 | 93% | 2 | 7% |
| 010-FC | Miraparq Premium | 40 | 28 | 70% | 12 | 30% |
| 011-FC | HE Parc | 144 | 116 | 81% | 28 | 19% |
| 012-FC | Utópia | 19 | 3 | 16% | 16 | 84% |

Tabla 9 - Unidades Totales, Vendidas y Disponibles
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

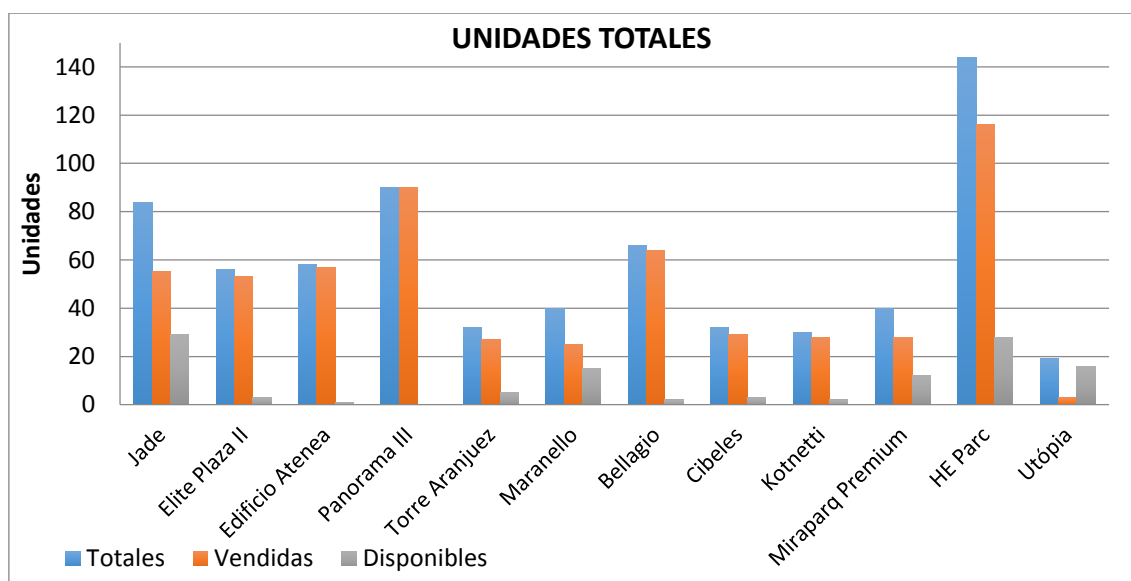


Ilustración 52 - Unidades Totales, Vendidas y Disponibles
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Cuando se podría suponer una debilidad al contar con pocas unidades vendibles a comparación de la competencia, el Edificio Utópia posee una enorme ventaja al ser el de menor tamaño del sector: su exclusividad. Lo que aparenta una debilidad, es una fortaleza de concepto mercadotécnico y arquitectónico, este último será descrito en el capítulo de concepción arquitectónica.

3.6.5. Velocidad de Ventas

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | | | |
|------------------------------------|---------------------|------------------|-------------------|------------------|-----------------|-------------------|
| INFORMACIÓN DE VELOCIDAD DE VENTAS | | | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | UNIDADES TOTALES | UNIDADES VENDIDAS | INICIO DE VENTAS | MESES DE VENTAS | ABSORCIÓN MENSUAL |
| 001-FC | Jade | 84 | 55 | sep-12 | 21 | 2.62% |
| 002-FC | Elite Plaza II | 56 | 53 | oct-10 | 44 | 1.20% |
| 003-FC | Edificio Atenea | 58 | 57 | ago-13 | 10 | 5.70% |
| 004-FC | Panorama III | 90 | 90 | oct-13 | 8 | 11.25% |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 32 | 27 | ago-12 | 22 | 1.23% |
| 006-FC | Maranello | 40 | 25 | sep-12 | 21 | 1.19% |
| 007-FC | Bellagio | 66 | 64 | jul-12 | 23 | 2.78% |
| 008-FC | Cibeles | 32 | 29 | oct-13 | 8 | 3.63% |
| 009-FC | Kotnetti | 30 | 28 | oct-12 | 20 | 1.40% |
| 010-FC | Miraparq Premium | 40 | 28 | sep-12 | 21 | 1.33% |
| 011-FC | HE Parc | 144 | 116 | jun-13 | 12 | 9.67% |
| 012-FC | Utópia | 19 | 3 | abr-14 | 2 | 1.50% |

Tabla 10 - Velocidad de Ventas
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

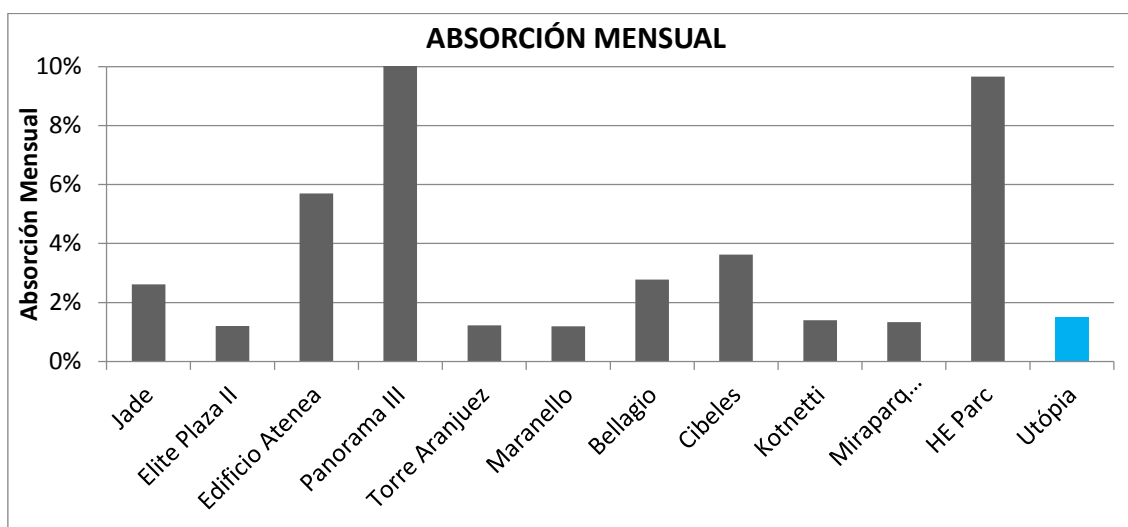


Ilustración 53 - Absorción Mensual de la Competencia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Los proyectos Panorama III y HE Parc toman el liderato de la gráfica. Panorama III posee una gran absorción gracias a su precio y su ubicación privilegiada; HE Parc, además de sus servicios internos posee el fuerte posicionamiento de su promotora; Atenea en cambio posee los precios más competitivos de Bellavista. Otro que vale mencionar es Cibeles, que aunque muestre su distancia al primero, es importante enfatizar su velocidad de ventas ante sus elevados precios.

3.6.6. Tamaño de Suites

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | |
|-------------------------------------|---------------------|--------------------|
| INFORMACIÓN SOBRE TAMAÑOS DE SUITES | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | TAMAÑO PROMEDIO M2 |
| 001-FC | Jade | 53.91 |
| 002-FC | Elite Plaza II | - |
| 003-FC | Edificio Atenea | 63.75 |
| 004-FC | Panorama III | 50.00 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 56.00 |
| 006-FC | Maranello | 60.00 |
| 007-FC | Bellagio | 64.00 |
| 008-FC | Cibeles | 53.64 |
| 009-FC | Kotnetti | 64.00 |
| 010-FC | Miraparq Premium | 67.00 |
| 011-FC | HE Parc | 55.20 |
| 012-FC | Utópia | - |

Tabla 11 - Tamaños de Suites de la Competencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

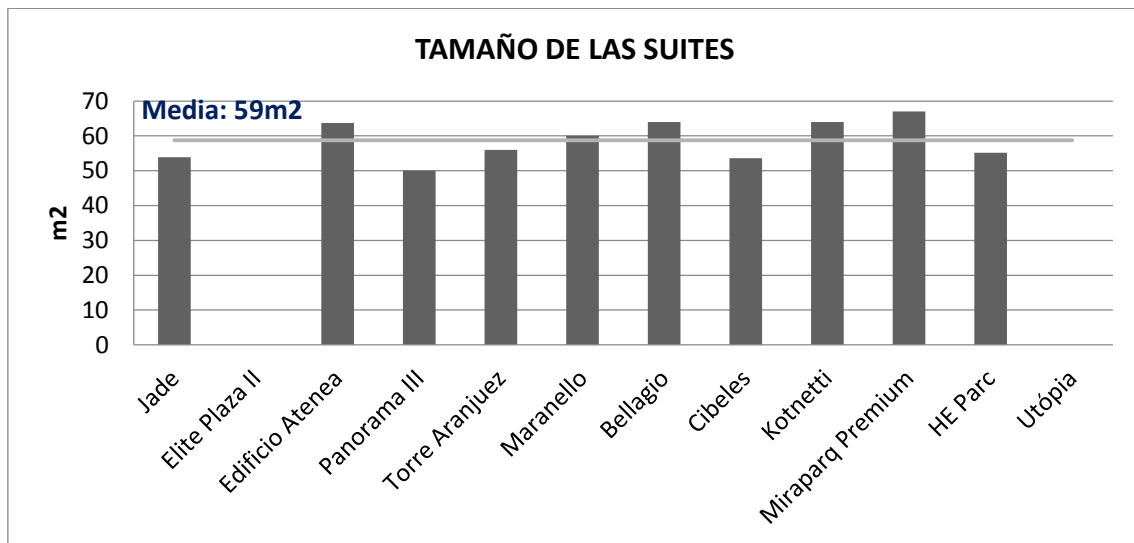


Ilustración 54 - Tamaños de Suites
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

Los tamaños de las suites del Edificio Utópia se destacan por estar un poco bajo la media, lo cual vuelve muy competitivas a las suites del proyecto. En comparación con los metrajes de suites del estrato socio económico alto y medio alto, se puede concluir que los tamaños son los adecuados, además de ser productos que se venden rápidamente, el simple hecho de poseer una suite en un proyecto inmobiliario le da mayor estatus al proyecto.

3.6.7. Tamaño de Departamentos de 2 dormitorios

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | |
|---|---------------------|--------------------|
| INFORMACIÓN SOBRE TAMAÑOS DE DEPARTAMENTOS 2D | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | TAMAÑO PROMEDIO M2 |
| 001-FC | Jade | 77.00 |
| 002-FC | Elite Plaza II | - |
| 003-FC | Edificio Atenea | 108.00 |
| 004-FC | Panorama III | 82.00 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 77.70 |
| 006-FC | Maranello | 75.00 |
| 007-FC | Bellagio | 91.68 |
| 008-FC | Cibeles | 70.00 |
| 009-FC | Kotnetti | 98.00 |
| 010-FC | Miraparq Premium | 69.00 |
| 011-FC | HE Parc | 78.00 |
| 012-FC | Utópia | 98.00 |

Tabla 12 - Tamaños de los departamentos de 2 dormitorios de la Competencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

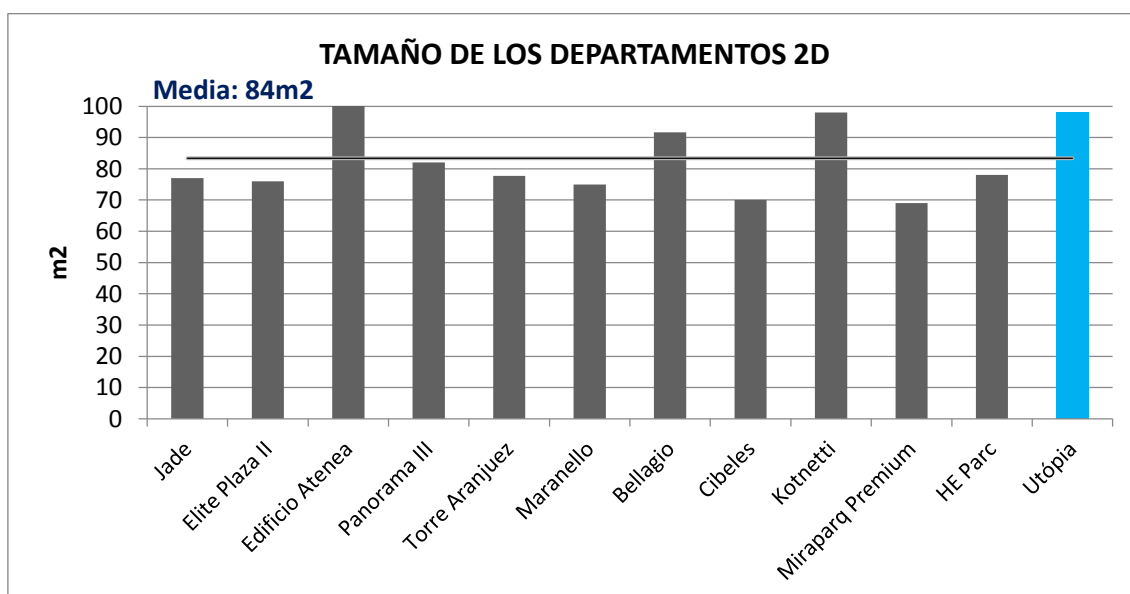


Ilustración 55 - Tamaño de los departamentos 2D
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

En lo referente a los metrajes de departamentos de 2 dormitorios, el proyecto inmobiliario Edificio Utópia favorece al cliente del departamento con un metraje que se encuentra por encima de la media. Esta situación, si bien es castigada en el precio final, es una ventaja competitiva con los pequeños departamentos que ofrece la competencia.

3.6.8. Tamaño de Departamentos de 3 dormitorios

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | |
|---|---------------------|--------------------|
| INFORMACIÓN SOBRE TAMAÑOS DE DEPARTAMENTOS 3D | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | TAMAÑO PROMEDIO M2 |
| 001-FC | Jade | 126.00 |
| 002-FC | Elite Plaza II | - |
| 003-FC | Edificio Atenea | 150.00 |
| 004-FC | Panorama III | 111.00 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 180.00 |
| 006-FC | Maranello | 196.00 |
| 007-FC | Bellagio | 119.84 |
| 008-FC | Cibeles | 113.00 |
| 009-FC | Kotnetti | 133.00 |
| 010-FC | Miraparq Premium | 147.00 |
| 011-FC | HE Parc | 90.00 |
| 012-FC | Utópia | 131.00 |

Tabla 13 - Tamaños de los departamentos de 3 dormitorios de la Competencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

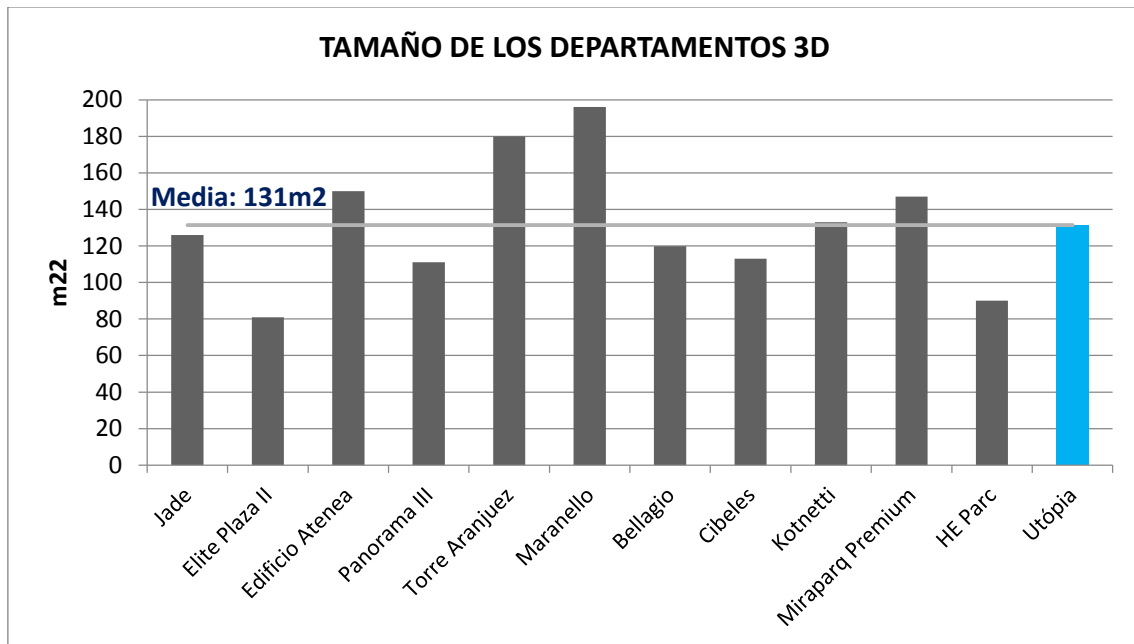


Ilustración 56 - Tamaño de los departamentos 3D
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

La particularidad de los departamentos de 3 dormitorios del Edificio Utópia es que se encuentra en la media de mercado. Media que si bien se encuentra distorsionada por valores altos de proyectos como Maranello, se ven compensados por valores bajos en metrajes de departamentos de 3 dormitorios como es el caso de HE Parc.

3.6.9. Precios de venta promedio por m2 en Suites

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | |
|-------------------------------------|---------------------|-----------------|--------------------|--------|
| INFORMACIÓN SOBRE PRECIOS DE SUITES | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | PRECIO PROMEDIO | TAMAÑO PROMEDIO M2 | USD/m2 |
| 001-FC | Jade | 97,038 | 54 | 1,800 |
| 002-FC | Elite Plaza II | - | - | - |
| 003-FC | Edificio Atenea | 86,798 | 64 | 1,361 |
| 004-FC | Panorama III | 70,500 | 50 | 1,410 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 110,880 | 56 | 1,980 |
| 006-FC | Maranello | 128,000 | 60 | 2,133 |
| 007-FC | Bellagio | 87,000 | 64 | 1,359 |
| 008-FC | Cibeles | 132,000 | 54 | 2,461 |
| 009-FC | Kotnetti | 128,000 | 64 | 2,000 |
| 010-FC | Miraparq Premium | 83,203 | 67 | 1,242 |
| 011-FC | HE Parc | 125,000 | 55 | 2,264 |
| 012-FC | Utópia | - | - | - |

Tabla 14 - Precios de la Competencia para Suites
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

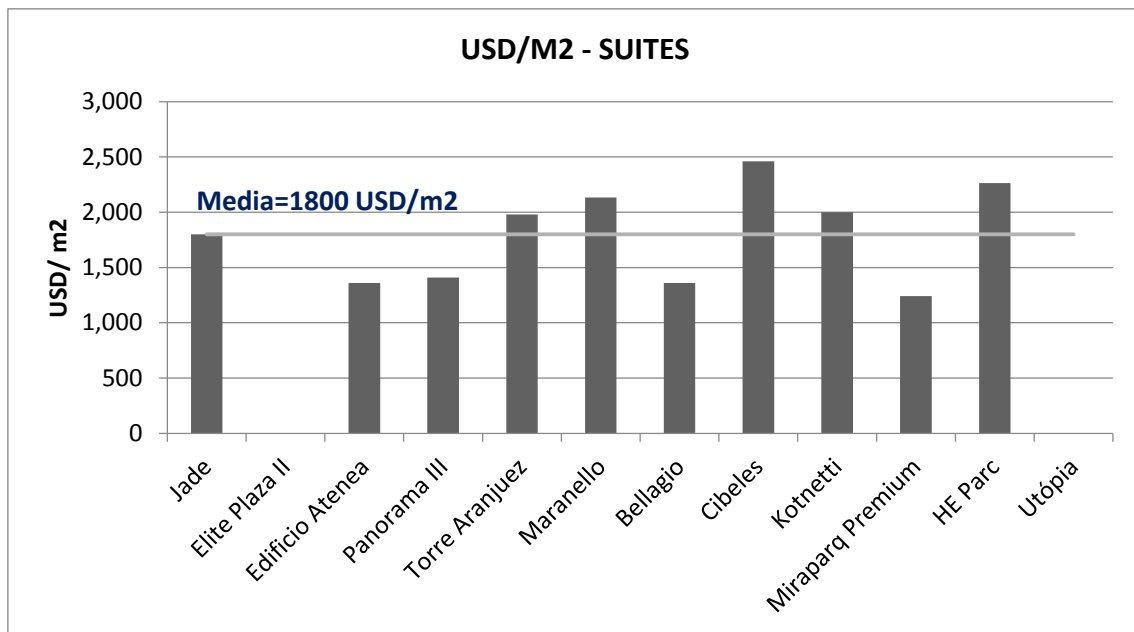


Ilustración 57 – Precios/m2 en Suites
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

En referencia a los precios de las suites, el Edificio Utópia posee unos de los más competitivos por m2. Como el proyecto se encuentra en planos, se puede buscar la manera de ajustar los precios para asemejarlos a los de la competencia, en especial a los de Torre Aranjuez, que liquidó su saldo de suites a precios superiores a la media.

3.6.10. Precios de venta promedio por m2 en Departamentos de 2 dormitorios

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | |
|---|---------------------|-----------------|--------------------|--------------|
| INFORMACIÓN SOBRE PRECIOS DE DEPARTAMENTOS DE 2 DORMITORIOS | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | PRECIO PROMEDIO | TAMAÑO PROMEDIO M2 | USD/m2 |
| 001-FC | Jade | 151,000 | 77 | 1,961 |
| 002-FC | Elite Plaza II | 139,418 | 76 | 1,834 |
| 003-FC | Edificio Atenea | 132,068 | 108 | 1,222 |
| 004-FC | Panorama III | 115,000 | 82 | 1,402 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 150,000 | 77 | 1,930 |
| 006-FC | Maranello | 161,500 | 75 | 2,153 |
| 007-FC | Bellagio | 112,000 | 91 | 1,221 |
| 008-FC | Cibeles | 182,000 | 70 | 2,600 |
| 009-FC | Kotnetti | 196,000 | 98 | 2,000 |
| 010-FC | Miraparq Premium | 89,983 | 69 | 1,304 |
| 011-FC | HE Parc | 171,600 | 78 | 2,200 |
| 012-FC | Utópia | 164,000 | 98 | 1,673 |

Tabla 15 – Precios de la competencia para Departamentos de 2 dormitorios
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

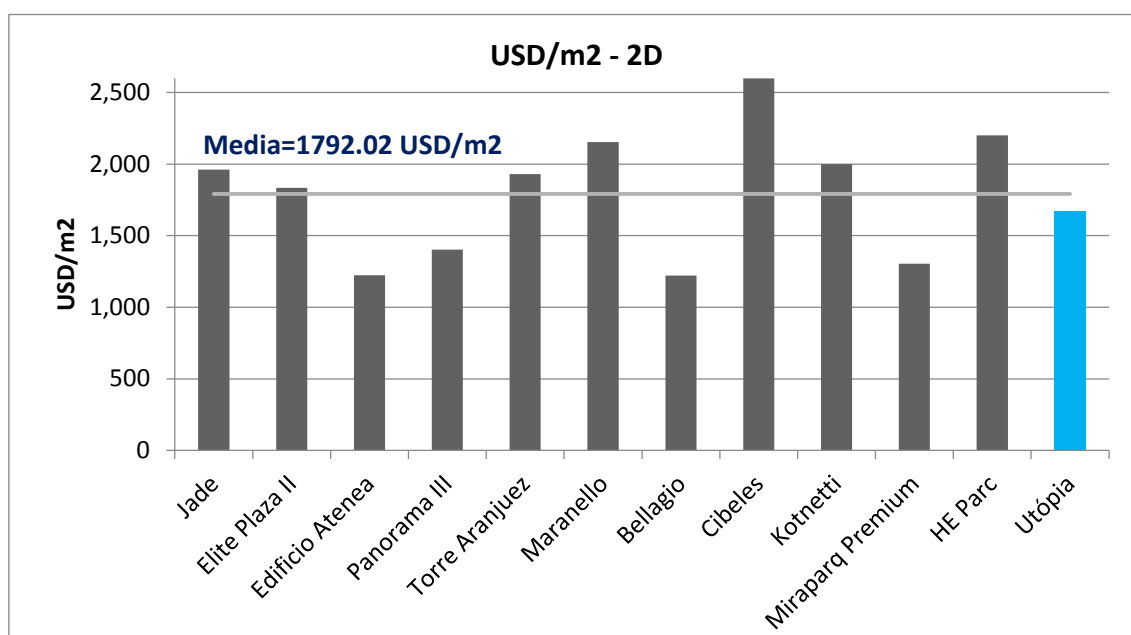


Ilustración 58 – Precios/m2 en departamentos de 2 dormitorios
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

En lo que respecta a precios de departamentos de 2 dormitorios, Utópia lleva una ventaja en la guerra de precios versus la competencia que se encuentra en construcción. La ventaja de vender el proyecto en planos brinda la opción de poseer un poco de flexibilidad en los precios de lanzamiento.

3.6.11. Precios de venta promedio por m² en Departamentos de 3 dormitorios

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | |
|---|---------------------|-----------------|--------------------|--------------------|
| INFORMACIÓN SOBRE PRECIOS DE DEPARTAMENTOS DE 3 DORMITORIOS | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | PRECIO PROMEDIO | TAMAÑO PROMEDIO M2 | USD/m ² |
| 001-FC | Jade | 282,000 | 126 | 2,238 |
| 002-FC | Elite Plaza II | 148,669 | 81 | 1,834 |
| 003-FC | Edificio Atenea | 202,888 | 15. | 1,352 |
| 004-FC | Panorama III | 155,000 | 111 | 1,396 |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 320,000 | 180 | 1,777 |
| 006-FC | Maranello | 514,000 | 196 | 2,163 |
| 007-FC | Bellagio | 170,000 | 119 | 1,418 |
| 008-FC | Cibeles | 293,800 | 113 | 2,600 |
| 009-FC | Kotnetti | 266,000 | 133 | 2,000 |
| 010-FC | Miraparq Premium | 190,647 | 147 | 1,296 |
| 011-FC | HE Parc | 198,000 | 90 | 2,200 |
| 012-FC | Utópia | 230,000 | 131 | 1,755 |

Tabla 16 - Precios de la competencia para Departamentos de 3 dormitorios
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

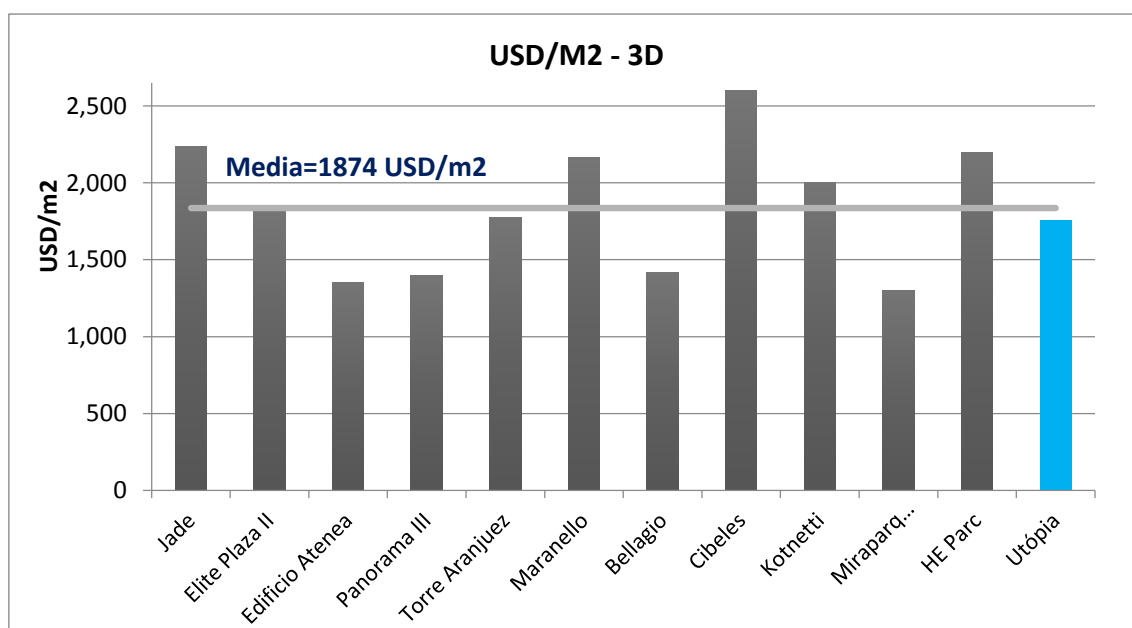


Ilustración 59 - Precios/m² en departamentos de 3 dormitorios
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

Los precios por m² de los departamentos de 3 dormitorios se comportan de manera muy similar a lo sucedido en el caso de los departamentos de 2 dormitorios. La posición actual de Utópia, al poseer precios más bajos que los proyectos en construcción de la competencia, permite considerar incrementos de precios durante la construcción para mejorar los márgenes, rentabilidad y mejorar financieramente el proyecto.

3.6.12. Precios promedio por m² medio de los proyectos

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | |
|--|---------------------|----------------------|----------------|----------------------|
| INFORMACIÓN DE PRECIOS PROMEDIO POR METRO CUADRADO | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | PRECIO PROMEDIO / M2 | PRECIO PARQUEO | PRECIO BODEGA |
| 001-FC | Jade | 1,999 | 12,500 | 6,500 |
| 002-FC | Elite Plaza II | 1,834 | 15,000 | 6,000 |
| 003-FC | Edificio Atenea | 1,312 | 10,000 | Incluido con Parqueo |
| 004-FC | Panorama III | 1,402 | 9,000 | Incluido con Parqueo |
| 005-FC | Torre Aranjuez | 1,896 | 10,000 | Incluido con Parqueo |
| 006-FC | Maranello | 2,303 | 9,000 | 4,000 |
| 007-FC | Bellagio | 1,333 | 12,000 | Incluido con Parqueo |
| 008-FC | Cibeles | 2,553 | 10,000 | 2,000 |
| 009-FC | Kotnetti | 2,000 | 8,000 | Incluido con Parqueo |
| 010-FC | Miraparq Premium | 1,280 | 9,200 | 4,000 |
| 011-FC | HE Parc | 2,221 | 10,176 | 3,605 |
| 012-FC | Utópia | 1,683 | 10,000 | 3,000 |

Tabla 17 – Precios Promedio / metro cuadrado
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

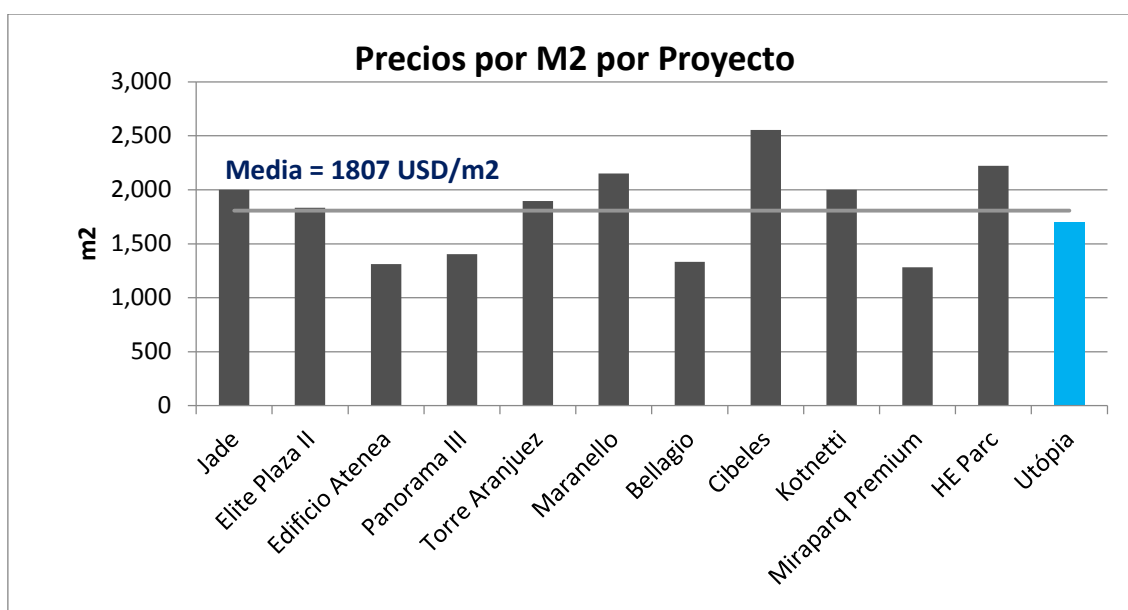


Ilustración 60 - Precios por metro cuadrado por proyecto
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

Finalmente, a manera de resumen de precios, se puede apreciar la tendencia generada a partir de los precios por metro cuadrado de las suites y departamentos de 2 y 3 dormitorios. El posicionamiento de precios vuelve a Utópia altamente competitivo con su competencia. Otra gran diferencia, además del estado temporal que coloca a

Utópia en un proyecto en venta en planos, es el hecho de la cantidad de servicios del edificio como tal. Al ser exclusivo Utópia vende un menor número de unidades, acompañado de exclusividad y pocos servicios para reducir las altas alícuotas de mercado. En cambio, la competencia ofrece una alta gama de servicios, lo cual es atractivo, pero se vuelve un inconveniente cuando las alícuotas empiezan a incrementar y sobrepasar incluso el valor de arriendo de un inmueble.

3.6.13. Precios de los estacionamientos

A manera de dar una perspectiva en precios, se puede también realizar un análisis gráfico de la situación comercial de los estacionamientos adicionales. Como se puede apreciar en la gráfica a continuación, la tendencia es generalizada, los precios de los estacionamientos están al alza en comparación con años anteriores.

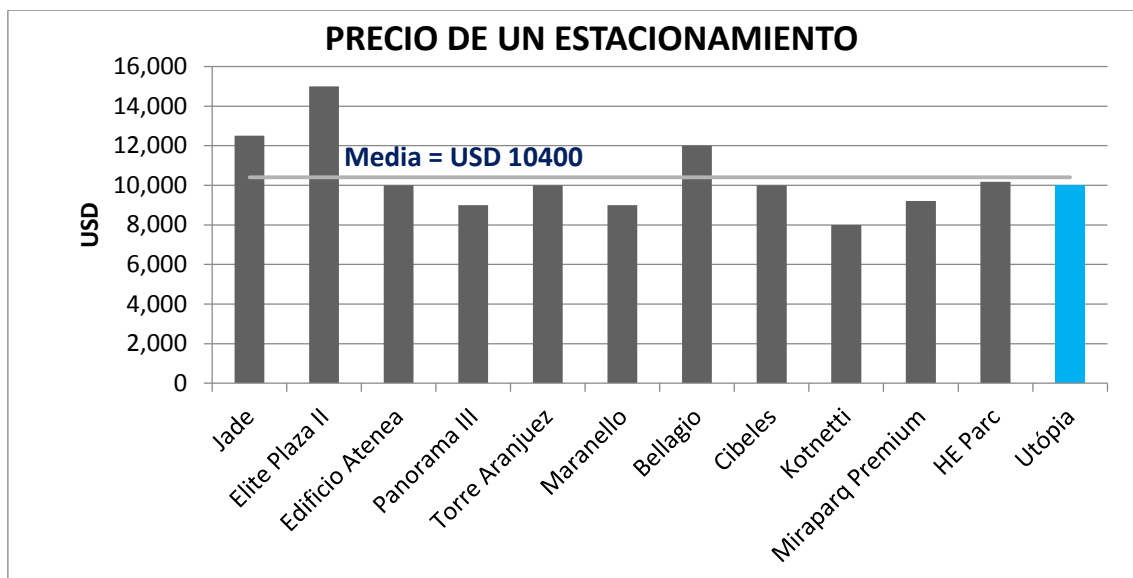


Ilustración 61 - Precio por Estacionamiento
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

Utópia posee el precio medio en lo que se refiere a la unidad de estacionamientos. Los precios varían desde los 8000 dólares hasta los 15'000 dólares

La necesidad de estacionamientos adicionales siempre está de la mano al promover un proyecto de residencias en altura. El estacionamiento adicional nace por la comodidad familiar de poseer más de un vehículo o el simple factor de considerar las condiciones metropolitanas que dirigen al residente hacia la adquisición de un segundo

y hasta un tercer vehículo para generar accesibilidad en horarios de circulación restringida.

3.6.14. Servicios

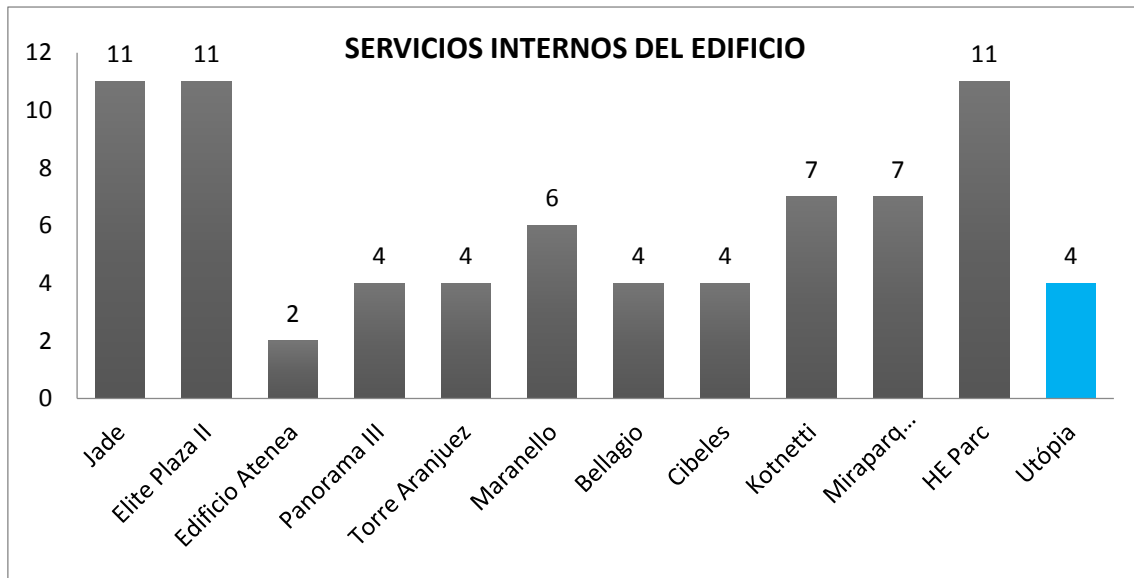


Ilustración 62 - Servicios de la Competencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Junio

Los servicios que un proyecto presta al cliente son un valor agregado a la compra del bien. Proyectos como Jade, Elite Plaza y HE Parc se destacan por brindar 11 servicios. Su gama va desde piscinas, Roof Gardens, Turco, Sauna, Gimnasio, Spa, video vigilancia, campo de mini golf, Cine, canchas deportivas (Squash en HE Parc), entre otros. El Proyecto Utópia brinda 4 servicios: Roof Garden cubierto con pérgola, Jardines Verticales, Salón Comunal & BBQ, y control de accesos con video vigilancia.

Proyectos de gran magnitud poseen la característica de brindar muchos servicios a sus clientes para volver atractivo a un proyecto con un gran número de unidades de venta. La debilidad de Utópia ante la gran variedad de servicios que ofrece la competencia se reduce a un factor esencial del proyecto: la Exclusividad; por ello esta debilidad al mismo tiempo se convierte en una fortaleza.

3.6.15. Financiamiento

El financiamiento es fundamental para que el cliente tome una decisión de compra del bien. Entre la competencia tenemos los siguientes tipos de Financiamiento:

| INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA | | | | |
|-------------------------------|---------------------|-----------|------------------------|----------------|
| INFORMACIÓN DE FINANCIAMIENTO | | | | |
| CÓD. | NOMBRE DEL PROYECTO | RESERVA | ENTRADA (CONSTRUCCIÓN) | CONTRA ENTREGA |
| 001-FC | Jade | 10% | 20% | 70% |
| 002-FC | Elite Plaza II | - | 30% | 70% |
| 003-FC | Edificio Atenea | | 30% | 70% |
| 004-FC | Panorama III | 15% | 25% | 60% |
| 005-FC | Torre Aranjuez | - | 40% | 60% |
| 006-FC | Maranello | 10% | 20% | 70% |
| 007-FC | Bellagio | - | 30% | 70% |
| 008-FC | Cibeles | 10% | 30% | 60% |
| 009-FC | Kotnetti | 10% | 30% | 60% |
| 010-FC | Miraparq Premium | 20% | 20% | 60% |
| 011-FC | HE Parc | 10% | 20% | 70% |
| 012-FC | Utópia | 2% | 28% | 70% |

Tabla 18 - Financiamiento de la competencia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

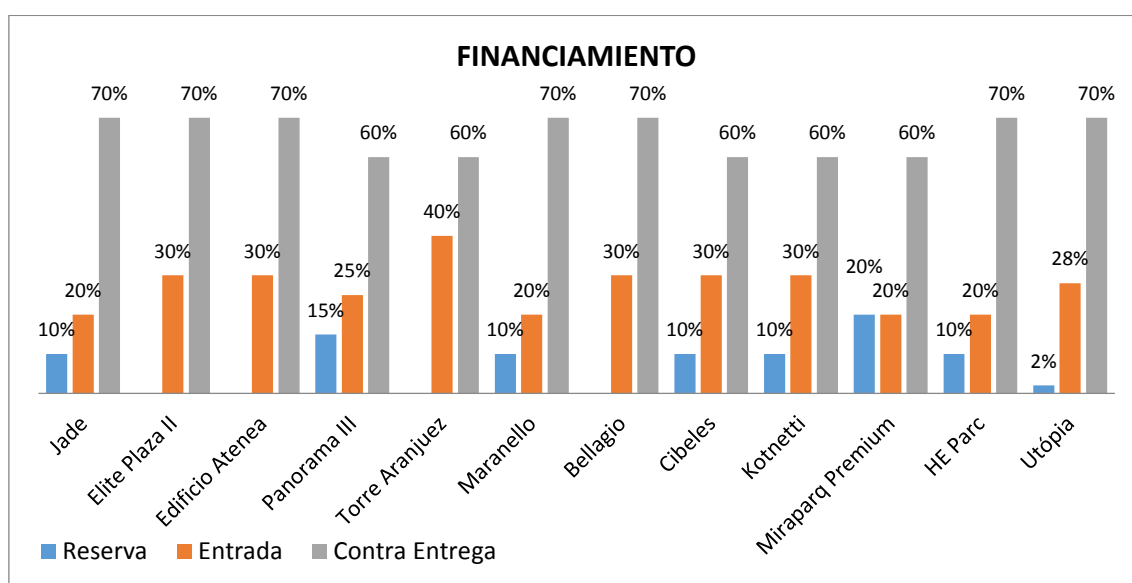


Ilustración 63 - Financiamiento de la Competencia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

Las condiciones de financiamiento son bastante estándar entre las promotoras inmobiliarias. Se maneja un porcentaje de reserva del inmueble que varía entre el 2 al 10%, un porcentaje de entrada que puede ser cancelado durante la construcción a manera de crédito directo con la constructora, va desde el 20% al 40%, y la diferencia del 60% al 70% contra entrega del inmueble. Sólo Cibeles y Miraparq Premium solicitan un 8% y 10%, respectivamente, a la firma de la promesa de compraventa.

3.6.16. Promedio Cualitativo de la Competencia

La calificación cualitativa de la competencia se obtiene a partir a los siguientes parámetros:



Ilustración 64 - Propiedades Cualitativas de un Proyecto para su Promedio Ponderado
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

| PONDERACIÓN DE LA CALIDAD DEL EDIFICIO (FACTOR EXCLUSIVIDAD INCLUIDO) | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------|------------------------------|-----------------------|-------------------|----------|-----------|---------|-----------------|-------------------|-----------------|---------------------|----------------|--------------|------|
| Escala de Calificación: Excelente/Muy Alto 5 Bueno/Alto 4 Regular 3 Malo/bajo 2 Muy Malo/Muy bajo 1 | | Posicionamiento del Promotor | Diseño Arquitectónico | Unidades en Venta | Acabados | Servicios | Precios | Ubicación Ruido | Ubicación Tráfico | Ubicación Vista | Ubicación Servicios | Financiamiento | CALIFICACIÓN | |
| CÓD. | PROYECTO | | 5% | 25% | 15% | 10% | 10% | 10% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 100% |
| 001-FC | Jade | Calif. | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3.75 |
| | | Nota% | 0.15 | 1 | 0.45 | 0.4 | 0.5 | 0.3 | 0.15 | 0.15 | 0.25 | 0.2 | 0.2 | |
| 002-FC | Elite Plaza II | Calif. | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4.8 | 4 | 4 | 3.69 |
| | | Nota% | 0.2 | 1 | 0.45 | 0.4 | 0.4 | 0.3 | 0.15 | 0.15 | 0.24 | 0.2 | 0.2 | |
| 003-FC | Edificio Atenea | Calif. | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3.80 |
| | | Nota% | 0.1 | 1 | 0.45 | 0.4 | 0.4 | 0.5 | 0.15 | 0.15 | 0.25 | 0.2 | 0.2 | |
| 004-FC | Panorama III | Calif. | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3.25 |
| | | Nota% | 0.05 | 0.5 | 0.3 | 0.3 | 0.4 | 0.5 | 0.25 | 0.25 | 0.25 | 0.2 | 0.25 | |
| 005-FC | Torre Aranjuez | Calif. | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3.95 |
| | | Nota% | 0.2 | 1 | 0.45 | 0.5 | 0.4 | 0.4 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | |
| 006-FC | Maranello | Calif. | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3.85 |
| | | Nota% | 0.2 | 1 | 0.6 | 0.4 | 0.3 | 0.3 | 0.25 | 0.2 | 0.15 | 0.25 | 0.2 | |
| 007-FC | Bellagio | Calif. | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3.85 |
| | | Nota% | 0.2 | 0.75 | 0.6 | 0.4 | 0.3 | 0.5 | 0.25 | 0.25 | 0.15 | 0.25 | 0.2 | |
| 008-FC | Cibeles | Calif. | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 1 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4.00 |
| | | Nota% | 0.25 | 1.25 | 0.6 | 0.4 | 0.4 | 0.1 | 0.25 | 0.25 | 0.15 | 0.15 | 0.2 | |
| 009-FC | Kotnetti | Calif. | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3.90 |
| | | Nota% | 0.25 | 1 | 0.45 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.2 | 0.15 | 0.15 | 0.25 | 0.25 | |
| 010-FC | Miraparq Premium | Calif. | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 3.55 |
| | | Nota% | 0.15 | 0.75 | 0.6 | 0.3 | 0.3 | 0.5 | 0.1 | 0.1 | 0.25 | 0.25 | 0.25 | |
| 011-FC | HE Parc | Calif. | 5 | 4 | 3 | 2 | 5 | 2 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3.65 |
| | | Nota% | 0.25 | 1 | 0.45 | 0.2 | 0.5 | 0.2 | 0.15 | 0.15 | 0.25 | 0.25 | 0.25 | |
| 012-FC | Utópia | Calif. | 1 | 4 | 5 | 4 | 1 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3.85 |
| | | Nota% | 0.05 | 1 | 0.75 | 0.4 | 0.1 | 0.4 | 0.25 | 0.25 | 0.25 | 0.2 | 0.2 | |

Tabla 19 - Promedio Ponderado de la Competencia

Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: Criterios de Evaluación a partir de una encuesta a MDI's
Fecha: 2014 - Junio

El análisis de la calificación ponderada de la calidad del Edificio Utópia fue realizado con base en el método Delphi (entre varios MDI's de la promoción 2013-2014). Su aporte en la calificación determinó un juicio con base en la exclusividad. Los resultados de la calificación muestran claramente al edificio Cibeles como el de mejor calidad y exclusividad, aunque sus elevados precios de venta castiguen su calificación.

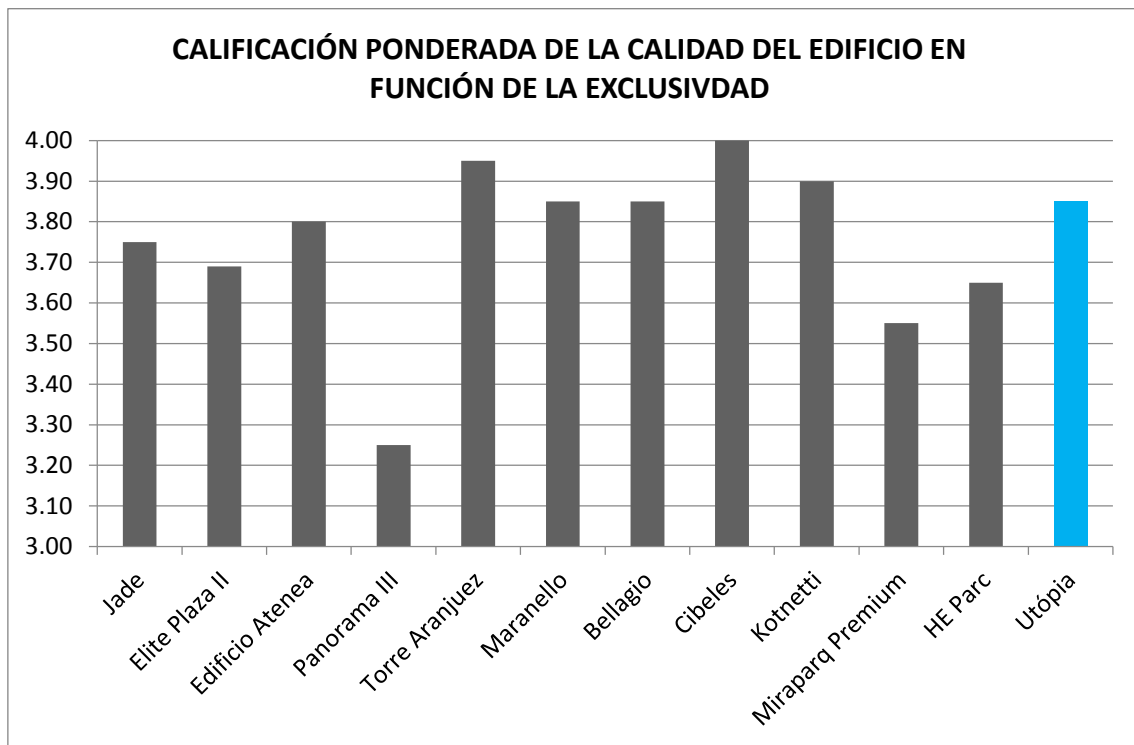


Ilustración 65 - Promedios Ponderados de la Calidad en función de la exclusividad
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Junio

Dentro de las asignaciones cualitativas que se realizaron, los factores más importantes para la calificación fueron: la Arquitectura, la Ubicación, el Precio, y la exclusividad. Proyectos como HE Parc, y Panorama III recibieron una baja asignación en el número de unidades ya que al colocar 144 y 90 inmuebles respectivamente, perdieron la objetividad de la categoría exclusividad. De la misma manera sucedió con el precio de HE Parc, pues como se verá a continuación, el precio por metro cuadrado se eleva generando una gran brecha.

El edificio Cibeles es un excelente ejemplo con respecto a la arquitectura, pues su diseño exterior y distribución interior llevan al proyecto a niveles muy altos. Aunque se lleve el mejor puntaje en estos ítems, el precio es el factor determinante para retroceder en el escalafón de ponderación cualitativa.

Para los Edificios Kotnetti y Torre Aranjuez el castigo en la distribución cualitativa toma lugar en su elevado número de unidades y levemente elevados precios, pues con respecto a la exclusividad que ofrece el Edificio Utopía y su los competitivos precios, la diferencia se torna más visible.

3.7. Perfil del Cliente

Ante las características y análisis de variables de la competencia podemos definir y conocer el perfil del cliente para identificar sus deseos y necesidades.

El cliente tipo de la zona es aquel que busca un cambio de vivienda, una vivienda nueva, o una inversión. Sea a nivel personal, familiar o de inversión, la idea del cliente es conseguir en el corto plazo el bien inmueble.

Las preferencias, de acuerdo a las condiciones bancarias y de la competencia se resumen a un cliente que financia a crédito directo el 30% de su vivienda durante la construcción. El 70% lo difiere en un promedio de 10 años con una tasa entre el 9 y 10%.

| PERFIL DEL CLIENTE | |
|--------------------------------------|--|
| DEFINICIÓN | |
| Segmento | Medio alto / alto |
| Cliente | Familia (Soltero, Divorciado, Familia Consolidada) o Inversionista |
| Miembros | 1 a 4 personas |
| Edad | 28 a 55 años (del comprador) |
| Residencia Actual | Norte de Quito |
| Aspiraciones | Vivir en el centro Norte de Quito cerca de los servicios cercanos de la clase socioeconómica media alta, así como centros de negocios. |
| Puesto Laboral | Empresarios, Emprendedores, o Cargos medios altos del sector privado y público |
| Preferencia de Crédito | 10 años (de acuerdo al BIESS) |
| Tasa de preferencia | 9% a 10% (De banca pública o privada respectivamente) |
| Capacidad de Pago mensual | De \$1'400 a \$1'800 |
| Ingresos familiares mensuales | De \$4'000 a \$6'000 |

Tabla 20 - Perfil del Cliente
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

Las preferencias, de acuerdo a las condiciones bancarias y de la competencia se resumen a un cliente que financia a crédito directo el 30% de su vivienda durante la construcción. El 70% lo difiere en un promedio de 10 años con una tasa entre el 9 y 10%.

3.8. Conclusiones

Gracias al análisis de la competencia y a la definición del perfil del cliente se ha identificado un estrato socioeconómico medio alto y alto como segmento de mercado objetivo. De igual manera con el producto arquitectónico, los precios y las estrategias de comercialización y el financiamiento, mostrando como resultado las siguientes conclusiones:

- La oferta del sector es muy representativa, en especial para proyectos de oferta con un gran número de unidades en venta. La gran ventaja del Edificio Utópia es su exclusividad en el manejo de pocas unidades vendibles.
- Si bien no se obtuvo una competencia directa por unidades en venta, los proyectos como Cibeles, Kotnetti y Maranello, que son los que más se acercan al número de viviendas de Utópia, poseen características similares en precios, tamaño de unidades promedio de dos dormitorios y de tres dormitorios.
- Los departamentos más representativos en la zona son los departamentos de 2 dormitorios, con un promedio de 1'792 USD por metro cuadrado, una media de 83m² y un precio de 147 mil USD. El edificio Utópia posee 9 departamentos de 2 dormitorios con 91m² y en un precio de 164 mil USD, es decir, un tamaño superior a la media, un precio final un 10% más costoso pero un con una diferencia de 118 USD/m² menor a la media del sector.
- El promedio de precios de venta por metro cuadrado de la zona es de 1'813 USD. El Edificio Utópia posee un precio promedio de 1'623 USD/m², es decir 190 USD/m² más bajo que la media.
- En cuanto a velocidad de ventas, para ser un proyecto que se encuentra en planos, está despertando una acogida similar a los proyectos que se encuentran en construcción, salvo las excepciones de HE Parc, Panorama III y Atenea, el proyecto Utópia, con una absorción mensual de 1.5% se encuentra a la par de su competencia. Con este resultado se debe reforzar la estrategia comercial para incrementar la velocidad de venta.

- Es un punto muy importante el nivel y cantidad de servicios que ofrece un proyecto inmobiliario. Tanto Jade como HE Parc ofrecen 11 servicios distintos, que si bien dan un sentido de valor agregado, el proyecto eleva mucho sus costos fijos de mantenimiento de dichos servicios. Ahora bien, la ventaja de estos proyectos es su alto número de unidades, lo cual reducirá las alícuotas de los copropietarios, pero sin lugar a duda el mantener piscinas, canchas, guarderías, spas, etc. eleva las cuotas de mantenimiento, es decir las alícuotas.
- Gracias a que Utópia posee 4 servicios de costos no muy elevados, además de la exclusividad que se ofrece, se busca que el cliente esté satisfecho y a gusto en el pago de la alícuota de los servicios de mantenimiento, guardianía, sala comunal, video vigilancia y Roof Garden.
- El proyecto Utópia, gracias a la investigación de mercado, es el más exclusivo de la zona.

4. Concepción Arquitectónica



Bladimir Herrera Aguilar

4.1. Introducción

A finales del año 2012, la empresa Ingeniería y Construcción JPYA adquiere el predio N° 27042, ubicado en la vereda norte de la calle Ignacio Bossano entre Carlos Guerrero y Sergio Játiva, con el objetivo de desarrollar un proyecto inmobiliario de residencias en altura. El proyecto fue bautizado como Edificio Bossano y se perfilaría como el primer proyecto desarrollado a nivel de promoción y construcción inmobiliaria por parte de la empresa constructora.



Ilustración 66 - Empresa Promotora y Firma de Arquitectura del Proyecto Utópia
Fuente: <http://www.jpya.net/portafolio.html>, <http://www.ennearquitectos.com/>
Fecha: 2014 – Junio

El proyecto arquitectónico arranca a mediados del año 2013 a manos de la firma de arquitectura ENNE Arquitectos, pero debido a una diferencia en la superficie registrada en la escritura en comparación con la superficie real, se inicia el proceso de regulación de áreas bajo la ordenanza 269 en zonas consolidadas y se detiene el diseño arquitectónico. El proceso de regulación de superficies es un extenso proceso de verificación dentro del Municipio de Quito y varía en duración de entre 6 a 8 meses. Finalmente, a mediados de marzo del año 2014 se obtiene la escritura modificatoria aprobada por el Municipio de Quito. Mientras tanto el proyecto continúa su diseño arquitectónico y conceptual de la mano de ENNE Arquitectos en colaboración de la Diseñadora de Interiores Daniela Yépez, renombrando el proyecto como Edificio Utópia.

De esta manera, el proyecto Utópia ve la luz a nivel arquitectónico superando la revisión del anteproyecto por parte de la Entidad Colaboradora – Colegio de Arquitectos a mediados de abril de 2014. Posteriormente se realizaría el ingreso para aprobación de planos arquitectónicos el 2 de mayo de 2014.

4.1.1. Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda.

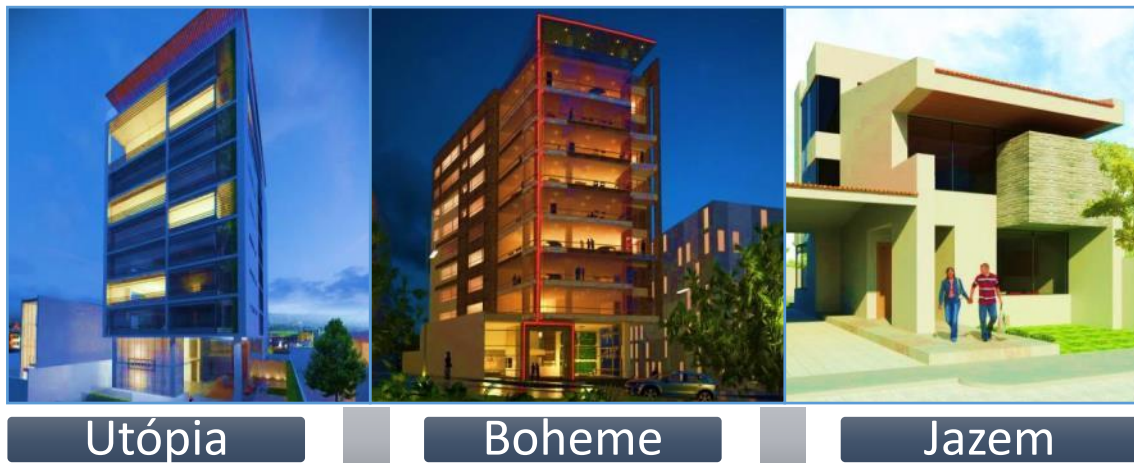


Ilustración 67 - Experiencia de la Empresa Constructora en construcción de Edificaciones

Fuente: <http://www.jpya.net/portafolio.html>

Fecha: 2014 – Junio

La promotora y constructora del proyecto Utópia es la empresa Ingeniería y Construcción JPYA. Fundada por el Ingeniero Juan Pablo Yépez, Ingeniería y Construcción JPYA ha edificado numerosos proyectos en la ciudad de Quito y Esmeraldas desde hace más de 15 años.



Utópia

Boheme

Jazem

Ilustración 68 - Proyectos de la Empresa Promotora en desarrollo

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Junio

La empresa, dedicada principalmente a la construcción, nace como promotora con sus primeros 3 proyectos de desarrollo inmobiliario en el año 2014: El Edificio Utópia, El Edificio Boheme, y el Conjunto Residencial Jazem.

4.1.2. Utópia

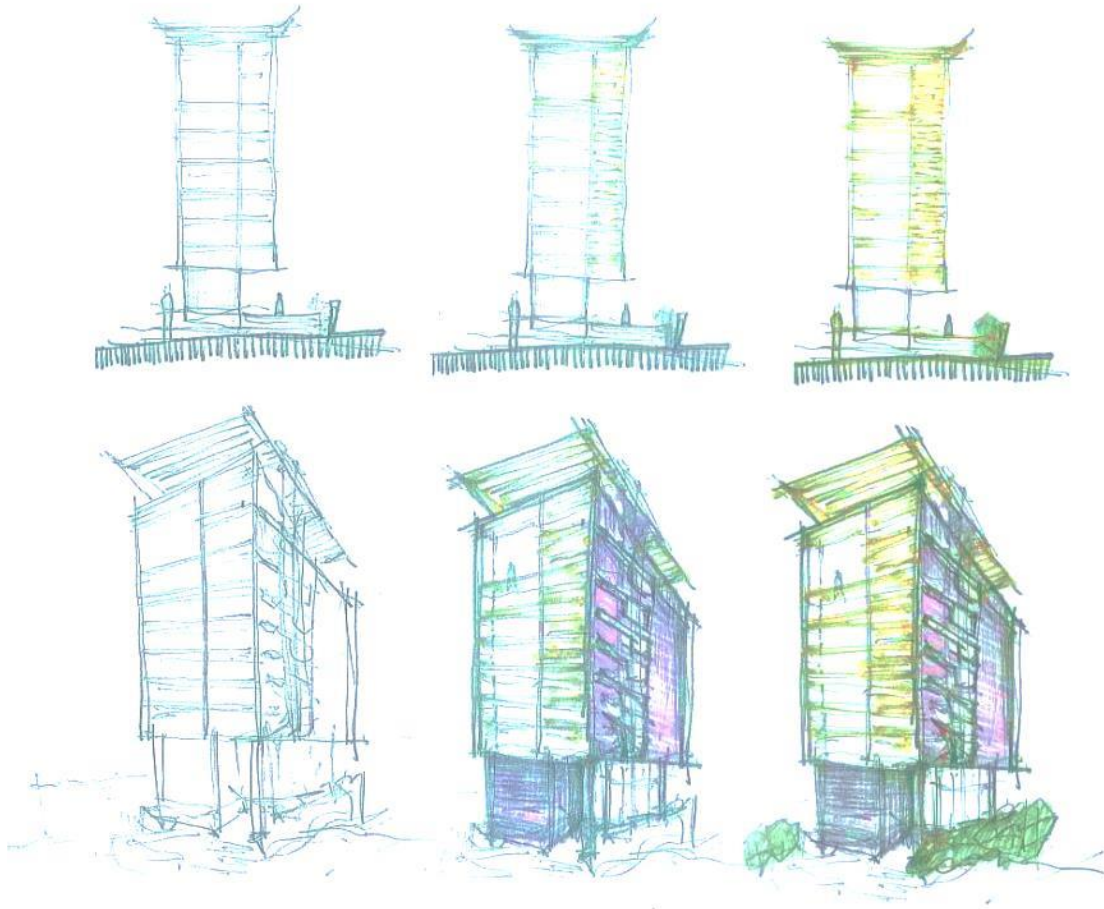


Ilustración 69 - Bocetos iniciales del Proyecto
Elaborado por: Arq. Verónica Figueroa, ENNE Arquitectos
Fecha: 2014 - Enero

El Edificio Utópia obtiene su nombre de un concepto desarrollado por la diseñadora de interiores Daniela Yépez, basándose en la búsqueda de una armonía exclusiva y utópica, y, en base a crear experiencias diferentes para el usuario, integrando elementos únicos en el diseño arquitectónico y en el diseño interior. La interconexión de estas innovaciones conceptuales y funcionales es el objetivo de Utópia.

El Edificio Utópia se presenta de esta manera bajo un concepto de exclusividad, pues gracias a sus 19 unidades inmobiliarias, a su excelente ubicación, y a su característico diseño arquitectónico y conceptual, se define como un proyecto de vanguardia, que gracias al uso de elementos distintivos (como amplios ventanales más Louvers) y armonía ambiental (con el uso de jardines verticales), añade un valor agregado al paisaje urbano de la Ciudad de Quito.

4.2. Objetivos



Realizar un análisis comparativo sobre las características del Edificio Utópia en contraste con el Informe de Regulación Metropolitana (IRM)



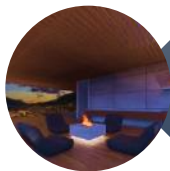
Establecer la distribución y áreas internas del Edificio Utópia para poder determinar los costos



Realizar una evaluación del programa del Edificio Utópia



Presentar los acabados que se utilizarán en el Edificio Utópia



Presentar los servicios arquitectónicos que ofrece el Edificio Utópia

Ilustración 70 - Objetivos del Capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

La definición del proyecto arquitectónico se puntualiza en base a las restricciones y cumplimiento del Índice de Regulación Metropolitana (IRM), es decir, estar dentro de los coeficientes de ocupación, los límites de altura, etc., en conjunto con el diseño de interiores, distribución interior, diseño arquitectónico exterior, y cumplimiento de ordenanzas, determina los productos del proyecto. Como adicionales se deben incluir los servicios del edificio, tanto en cumplimiento de normativa como en búsqueda de satisfacer las necesidades del cliente.

4.3. Edificio Utópia vs IRM

| REGULACIONES IRM Predio 27042 | | |
|---|--------------------|--|
| ZONA | PISOS | RETIROS |
| Zonificación: A21 (A608-50) | Altura: 32 m | Frontal: 5 m |
| Lote Mínimo: 600 m ² | Número de pisos: 8 | Lateral: 3 m |
| Frente mínimo 15 | | Posterior: 3 m |
| COS total: 400% | | Entre bloques: 6 m |
| COS en Planta Baja: 50% | | |
| Forma de ocupación del Suelo: (A) Aislada | | Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano |
| Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad | | Servicio Básicos: Si |

Tabla 21 - Regulaciones del Informe de Regulación Metropolitana (IRM) Predio 27042 ³

Fuente: IRM Predio 27042

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 - Junio

El terreno posee una superficie de 547 m², y, de acuerdo al IRM del predio, existe una limitación de 8 pisos en elevación por la zonificación existente. Es por ello que, con el objetivo de obtener una elevación que diferencie al proyecto en altura, se realizó la compra de edificabilidad adquiriendo 2 pisos adicionales. Es decir, se aprovechó que el predio posee ZUAE (Zonificación Urbanística de Asignación Especial), la cual bajo ordenanza N°106 estableció el régimen de incremento de número de pisos para todo Quito.⁴

| 4.- DATOS TÉCNICOS | |
|---|---|
| Ámbito de aplicación: | |
| a) Predio en Zona Urbanística de Asignación Especial (ZUAE) | |
| Zonificación vigente: A608-50 | Cos TOTAL: 400 % |
| Número de pisos: 8 | Número de pisos: 8 |
| Número de pisos máximos adicionales: 2 | $CE = \frac{S(t) * V(AIVA)}{AUT} * AB(p)$ |
| Superficie del terreno [S(t)]: 547,00 m ² | |
| Valor AIVA [V(AIVA)]: 400 | |
| Área por incremento de número de pisos [AB(p)]: 499,04 m ² | |
| Área útil asignada por el PUOS [AUT]: 2188,00 m ² | |
| | Valor a pagar [CE]: \$49904,00 |

Tabla 22 - Datos Técnicos del Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos

Fuente: Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos Predio 27042

Fecha: 2014 - Junio

De acuerdo con el Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos (ZUAE) con número de registro N° 27042-176, se registra la adquisición de 2 plantas de edificabilidad. De esta manera el Edificio Utópia tiene la aprobación municipal para elevarse en 10 pisos de altura.

³ Se adjunta IRM del predio en los anexos del Capítulo

⁴ Se adjunta el Acta de Contribución Especial por Incremento de Pisos en los anexos del Capítulo

4.3.1. COS PB

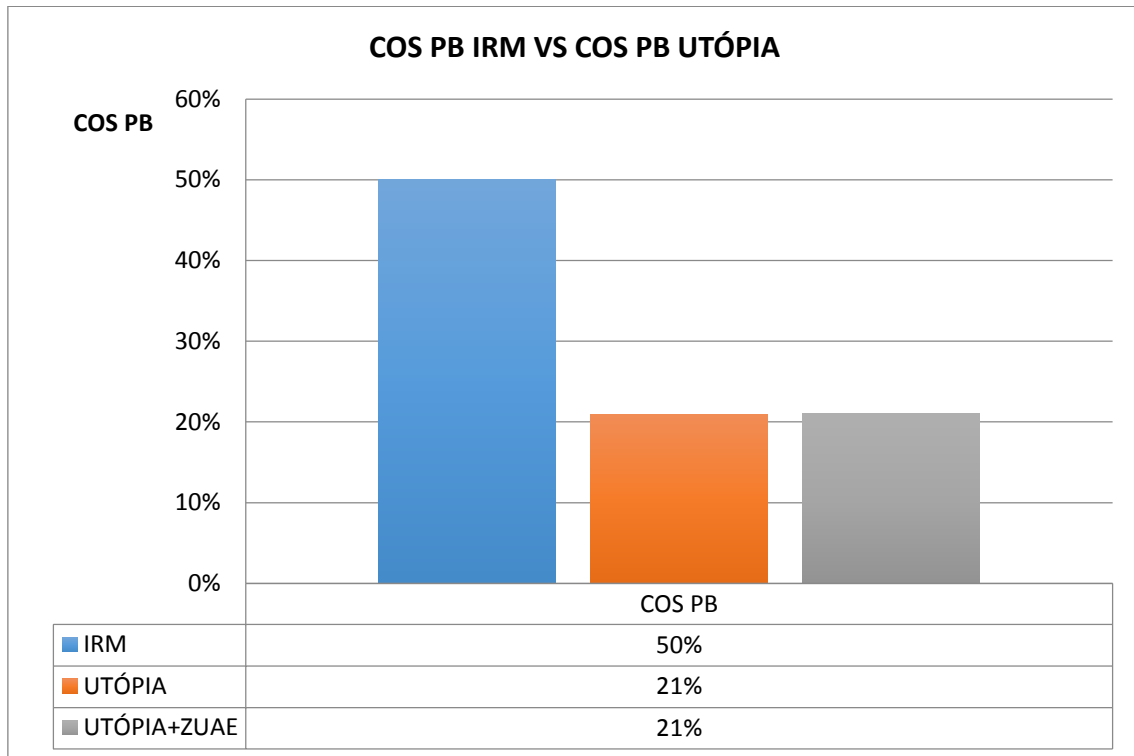


Ilustración 71 - COS PB IRM vs COS PB UTÓPIA
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

De acuerdo con la gráfica, se puede apreciar que existe una descompensación entre el coeficiente de uso de Suelo permitido por el IRM y el asignado en el Edificio. La diferencia ocurre básicamente por la generosa distribución que presenta el proyecto en áreas de ingreso y áreas comunales en PB. El Lobby en planta baja presenta un área de 62 m², el área comunal 45.45m², y, el ducto de ascensor y las circulaciones 29.30 m².

En contraste, el área útil del proyecto en planta baja se encuentra conformada por 2 bienes inmuebles y un área de servicio, es decir, un local comercial, una suite, y el área de guardianía con su área de servicio, que en total asciende a 114.5 m². Esta suma de áreas representa sólo el 21% del total del área de planta baja de 547 m².

El usuario podrá sentir los grandes espacios abiertos, que junto al uso de sus elementos (amplios y altos ventanales de ingreso), se podrá apreciar una amplitud en el servicio de ingreso al edificio.

4.3.2. COS Total

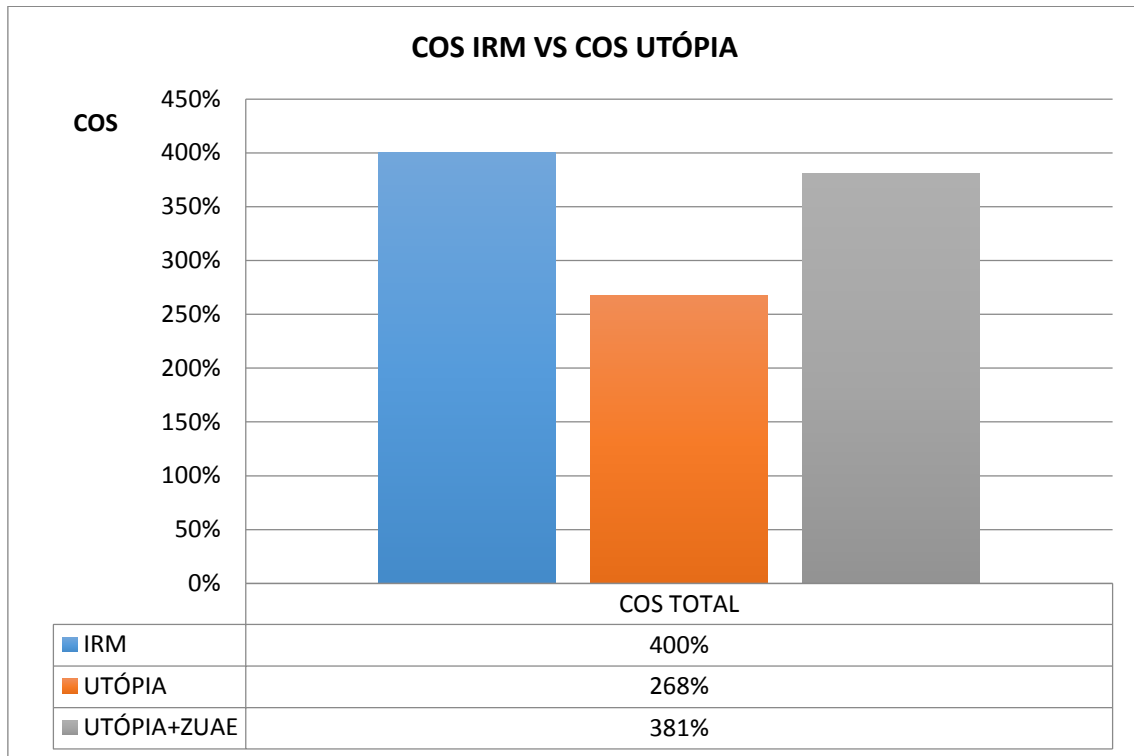


Ilustración 72 - COS TOTAL IRM vs COS TOTAL UTÓPIA
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

Se puede apreciar claramente cómo se obtiene una compensación sobre el Coeficiente de Ocupación del Suelo Total del proyecto gracias a la contribución especial por incremento de pisos, o compra de edificabilidad.

El IRM permite un 400% de uso de suelo. El Edificio Utópia registra, en sus 8 plantas, un 268% de COS Total. Pero, gracias a la “*compra de aire*”, se obtiene un COS añadido de 113% sobre la superficie del terreno, lo que estimula un incremento en el COS Total del Edificio a 381%.

La gran ventaja de la compra de edificabilidad, no sólo se mantiene en un incremento del coeficiente de ocupación del suelo (que representa una mayor área útil), sino también, presenta otras ventajas diferenciadas para el sector. En el caso del barrio Bellavista, el incremento de pisos añade una esbeltez arquitectónica del proyecto en comparación con los proyectos de la zona. Además, otro beneficio gigante es la gran ventaja visual que desarrollan las plantas adquiridas en elevación.

4.3.3. Altura y Pisos de elevación

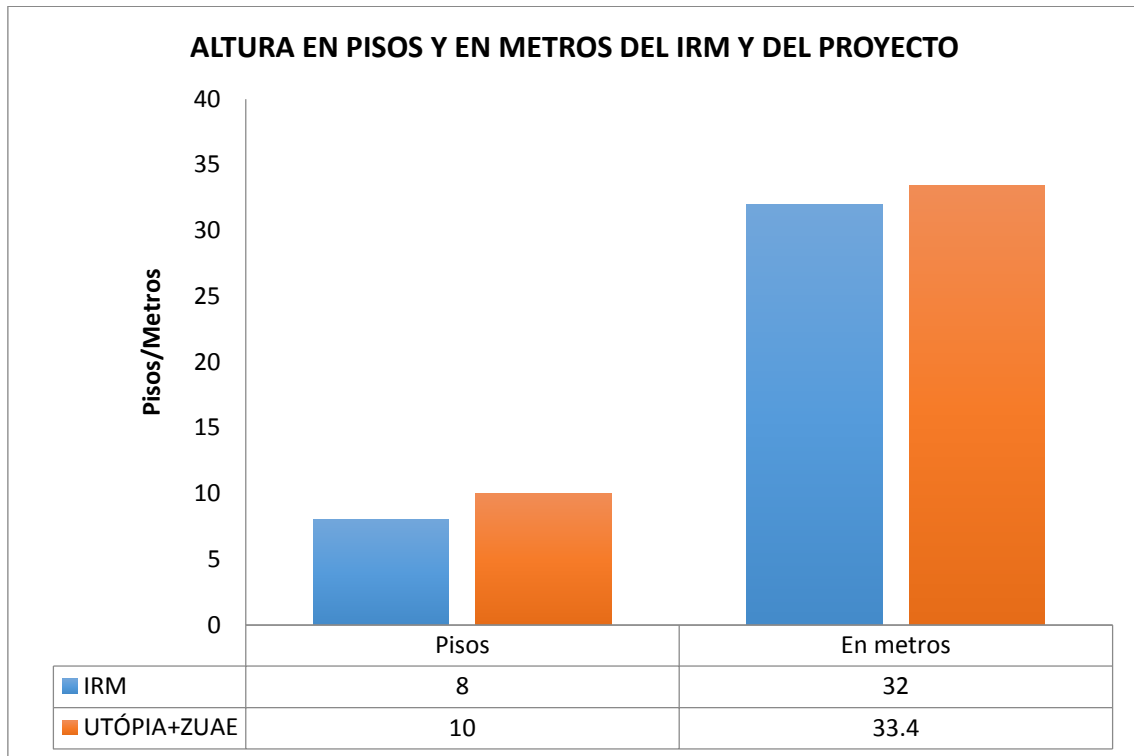


Ilustración 73 - Altura y Pisos IRM vs Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

El proyecto genera una elevación muy agradable con el incremento de pisos otorgado por el ZUAE. De los 8 a los 10 pisos se obtiene una propuesta muy interesante en elevación.

Lo mismo sucede si consideramos el beneficio de incrementar la altura de edificación. El Informe de Regulación Metropolitana permite al predio elevarse 32 m sobre el nivel $N\pm 0.00$. El Edificio Utópia, arranca desde el nivel $N+1.00$ (permitido en las ordenanzas del Plan del Uso del Suelo del Distrito Metropolitano de Quito), y, elevándose 3.24 m por piso (18 gradas de 0.18 m de contrahuella), que da un total de 32.24 m, obtiene una elevación total de 33.40 m medido desde el punto medio del centro del predio a nivel de la acera, hasta el punto más alto de la losa de cubierta del último piso habitable.

De esta manera la elevación que se consigue genera una arquitectura esbelta que genera un valor agregado al paisaje urbano.

4.3.4. Evaluación de cumplimiento del IRM

| MATRIZ DE CUMPLIMIENTO | | | | |
|-------------------------------------|------|----------|--------|-----------|
| Regulaciones IRM vs Edificio Utópia | | | | |
| Inmuebles | IRM | RELACIÓN | UTÓPIA | CUMPLE |
| COS PB | 50% | ≥ | 21% | No cumple |
| COS TOTAL | 400% | ≥ | 381% | No cumple |
| ALTURA* | 40 | ≥ | 33.4 | ✓ |
| NUMERO DE PISOS* | 10 | ≥ | 10 | ✓ |
| RETIRO FRONTAL | 5 | ≤ | 5 | ✓ |
| RETIRO LATERAL | 3 | ≤ | 3 | ✓ |
| RETIRO POSTERIOR | 3 | ≤ | 3 | ✓ |

* Tanto el número de pisos como la altura del IRM incluyen el incremento de pisos por el ZUAE.

Tabla 23 - Matriz de Cumplimiento de IRM
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

El Edificio Utópia cumple los parámetros establecidos en el Informe de Regulación Metropolitana del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito que se obtiene por el número de predio 27042 y el IRM N° 471721.

En base a lo que refleja el IRM del proyecto y el cumplimiento de sus regulaciones, se puede realizar una descripción de las características arquitectónicas del proyecto.

4.4. Descripción del Edificio Utópia



Ilustración 74 - EDV - Esquema de Distribución Vertical
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

El Esquema de distribución vertical nos muestra de lo general a lo particular cómo se desarrollan las áreas útiles a lo largo de su altura. De esta manera, se puede apreciar como el Edificio Utópia se encuentra compuesto de 10 pisos, 2 subsuelos de parqueaderos y una terraza accesible.

Desde la planta baja se puede diferenciar la existencia de áreas útiles al ubicar un local comercial y un importante desarrollo de accesos con un lobby de doble altura distinguido por la riquísima decoración interior. En la segunda planta se encuentra el salón comunal y el primer departamento de dos dormitorios. Desde la tercera hasta la décima planta se desarrolla un sistema compartido de vivienda: de tres dormitorios hacia el frente del terreno, y de dos dormitorios hacia la parte posterior del terreno.

En las plantas novena y décima se desarrolla la misma planta tipo de pisos anteriores, pero con un desarrollo muy importante de vista panorámica hacia el sur y hacia el norte de la ciudad. Finalmente, la terraza accesible posee áreas comunales que

lo convierten en un proyecto donde la vista es un factor extremadamente clave para su desarrollo.

4.4.1. Descripción de la Forma

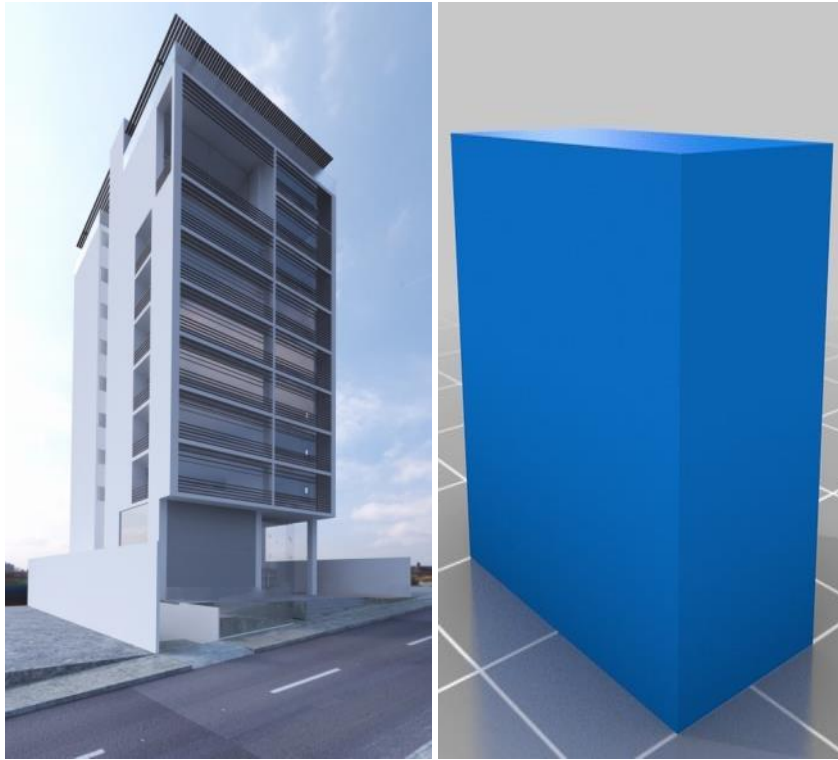


Ilustración 75 - La Forma
Elaborado por: CAD Services y Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Marzo

Edmund Bacon, destacado arquitecto y planificador urbano de Filadelfia, lo simplificó de manera sutil y solemne en 1974: *“La forma arquitectónica es el punto de contacto entre la masa y el espacio. Las formas arquitectónicas, las texturas, los materiales, la modulación de luz y sombra, el color, todo se combina para infundir una calidad o espíritu que articule el espacio. La calidad la arquitectura estará determinada por la maestría que el diseñador despliegue al utilizar y relacionar estos elementos tanto en los espacios interiores como en los que envuelven los edificios.”*

La manera en la que Utópia juega con la forma se puede asociar a un conjunto de volúmenes simétricos que con simetría urbana visten a la ciudad de bloques de vivienda en 3 dimensiones con prismas rectangulares. Su forma reticular consigue la inercia

visual de su perfil, virtud de su naturaleza prismática que destaca su imagen sobre su entorno.



Ilustración 76 - Materiales de la forma
Elaborado por: CAD Services y Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Marzo

La textura y los materiales de su forma están ligados a elementos no tradicionales que rompen los esquemas convencionales del paso de la luz. El uso de Louvers maderados u hormigones translúcidos destacan los detalles de su forma, permitiendo el paso de luz natural de manera cortada o difuminada, Louvers y hormigón translúcido respectivamente.

4.4.2. Descripción de la Funcionalidad



Ilustración 77 - La funcionalidad
Elaborado por: CAD Services
Fecha: 2014 - Marzo

Para que un proyecto o una forma urbano-espacial adquieran significado se requiere de un concepto que le dé función. En ese sentido, la mezcla de la utilidad, la belleza y la solidez del proyecto arquitectónico consiguen una fusión entre la funcionalidad clásica y una arquitectura contemporánea. La interrelación que se logra entre los espacios internos y externos es un ejemplo de su función. Louis Sullivan, arquitecto americano llamado “padre de los rascacielos”, planteó que si se satisfacen los aspectos funcionales, la belleza arquitectónica surgirá de forma natural.

El edificio cumple su función interior en espacios abiertos y distribuidos en medida de la satisfacción total del cliente. Las bondades de Cumple su distribución al establecer las bondades que lo destacan en servicios de distribución comunal, desde su ingreso con un lobby muy bondadoso, hasta su terraza con un paisaje altamente deseado.



Ilustración 78 - La funcionalidad en su espacio, concepto de su arquitectura
Elaborado por: CAD Services
Fecha: 2014 – Marzo

4.5. Descripción de las Áreas

4.5.1. Áreas generales

| ÁREAS DEL PROYECTO | | |
|-------------------------------|----------|------|
| Cuadro General de Áreas | | |
| Descripción | Área | % |
| Área del Terreno | 547.00 | 12% |
| Área Útil | 2,001.80 | 43% |
| Área No computable Construida | 2,151.72 | 46% |
| Área No computable Abierta | 482.73 | 10% |
| Área Bruta | 4,153.52 | 90% |
| Área de Construcción | 4,636.25 | 100% |
| Área a Enajenar Construida | 2,586.08 | 56% |
| Área a Enajenar Abierta | 62.16 | 1% |

Tabla 24 - Tabla General de Áreas
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

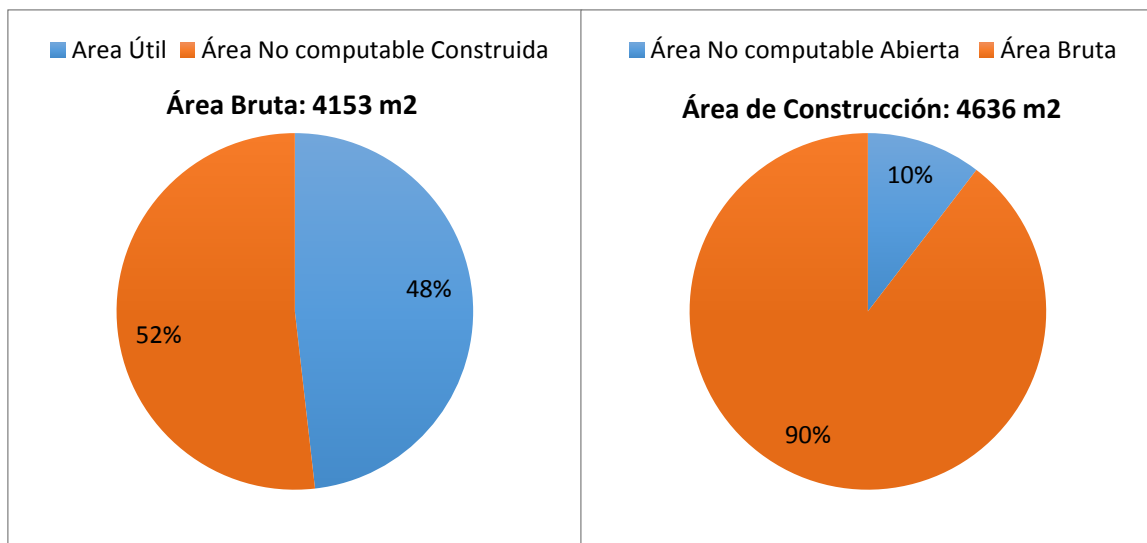


Ilustración 79 - Relaciones entre áreas generales
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

De acuerdo con la distribución general, se puede apreciar una diferencia de áreas que destacan al edificio Utópia. Con un área útil de 44%, y un área no computable de 56%, se puede evidenciar el impacto de los 4 niveles de subsuelos en el área no computable.

Por otro lado, existe un 10% de área no computable abierta sobre el área total de construcción, mientras que la diferencia, el 95%, lo compone el área bruta (área útil + área no computable construida).

4.5.2. Áreas por producto

| ÁREAS DEL PROYECTO | | | | | |
|------------------------------|----------|------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Cuadro de Áreas por producto | | | | | |
| N° | Planta | Inmueble | Área total | Área interior | Terraza o Jardín |
| 1 | PB | Local 1 | 49.06 | 49.06 | 0.00 |
| 2 | MEZANINE | Departamento 2A | 98.05 | 98.05 | 0.00 |
| 3 | PLANTA 3 | Departamento 3A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 4 | | Departamento 3B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| 5 | PLANTA 4 | Departamento 4A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 6 | | Departamento 4B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| 7 | PLANTA 5 | Departamento 5A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 8 | | Departamento 5B | 137.14 | 129.37 | 7.77 |
| 9 | PLANTA 6 | Departamento 6A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 10 | | Departamento 6B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| 11 | PLANTA 7 | Departamento 7A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 12 | | Departamento 7B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| 13 | PLANTA 8 | Departamento 8A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 14 | | Departamento 8B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| 15 | PLANTA 9 | Departamento 9A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 16 | | Departamento 9B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| 17 | PLANTA 9 | Departamento 10A | 97.60 | 97.60 | 0.00 |
| 18 | | Departamento 10B | 140.17 | 132.40 | 7.77 |
| TOTAL | | | 2,046.24 | 1,984.08 | 62.16 |

Tabla 25 - Cuadro de Áreas por Producto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

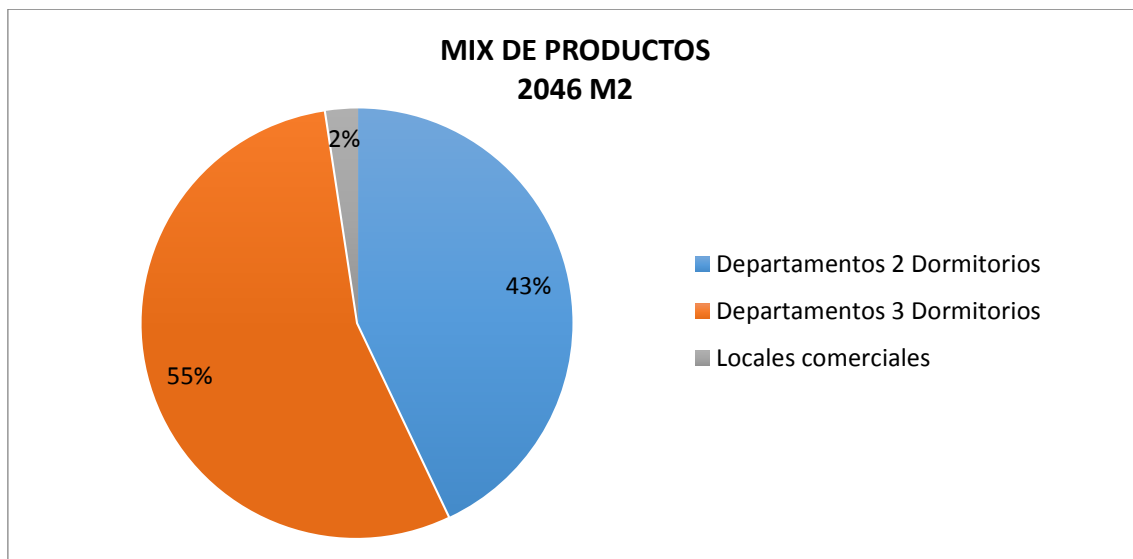


Ilustración 80 - Mix de Productos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

4.5.3. Distribución por planta

| ÁREAS DEL PROYECTO | | | | |
|----------------------------|--------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|
| Cuadro de Áreas por Planta | | | | |
| Planta | Departamentos/Local (m2) | Circulaciones (m2) | Terraza o Jardín (m2) | Áreas Comunales (m2) |
| PB | 49 | 224 | 0 | 70 |
| PMz | 98 | 38 | 0 | 47 |
| P3 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| P4 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| P5 | 227 | 37 | 8 | 0 |
| P6 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| P7 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| P8 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| P9 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| P10 | 230 | 34 | 8 | 0 |
| T | 0 | 47 | | 225 |
| Total | 1,984 | 587 | 62 | 342 |

Tabla 26 - Cuadro de Áreas por Planta
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

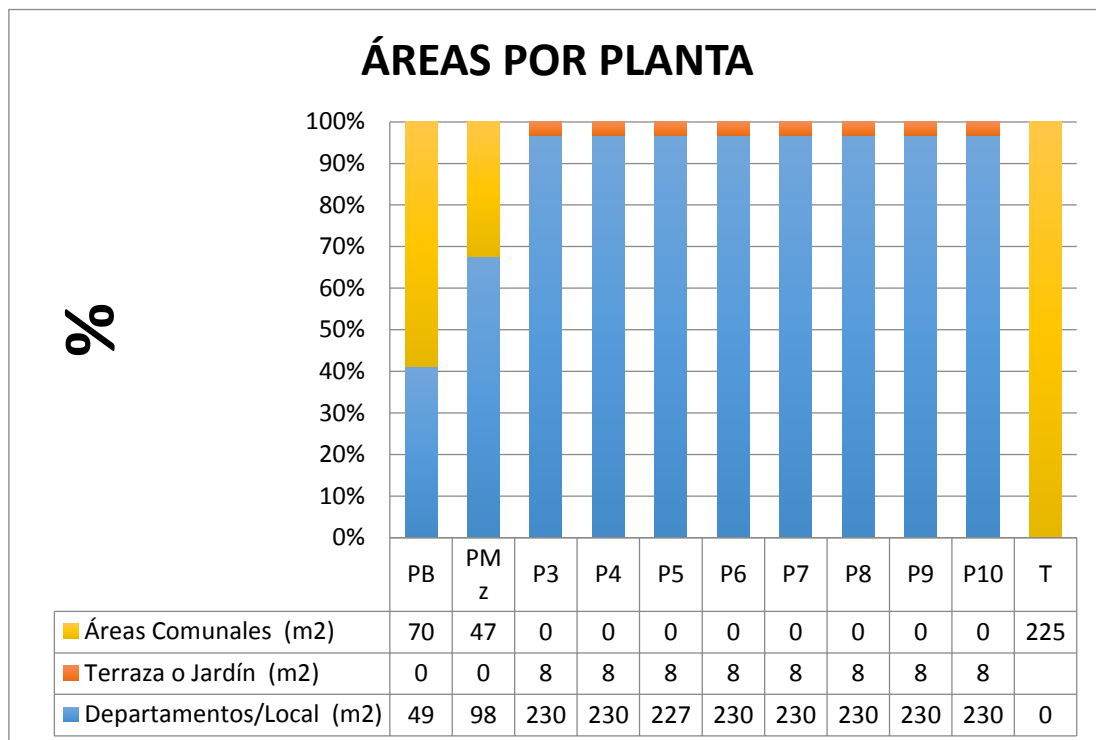


Ilustración 81 - Distribución de Áreas por planta
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

4.6. Presentación de los Productos

4.6.1. Tipología productos

| TIPOLOGÍA DE PRODUCTOS | | | |
|----------------------------------|----------|-----------|---|
| Descripción General de Productos | | | |
| Inmuebles | Cantidad | En Planta | Descripción |
| Local Comercial 1 | 1 | 1 | Local con 1 baño (inodoro y lavabo), puertas de ingreso en vidrio templado laminado. |
| Departamento 2 dormitorios | 9 | 2-10 | Sala - Comedor - Cocina tipo americana con desayunador, 2 baños completos, área de máquinas, 1 dormitorio master con walking closet y 1 dormitorio adicional. |
| Departamento 3 dormitorios | 6 | 3-8 | Sala - Comedor - Cocina tipo americana con desayunador, 2 baños completos, 1 medio baño, área de máquinas, 1 dormitorio master con walking closet y 2 dormitorios adicionales. Pequeñas terrazas con jardines verticales. |

Tabla 27 - Descripción general de productos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Junio

4.6.2. Planta Baja



Ilustración 82 - Planta Baja N+1.00
Elaborado por: María Isabel Herrera
Fecha: 2014 - Junio

La planta baja se encuentra conformada por 6 estacionamientos en la parte posterior y un local comercial de 49.10 m². Se encuentra el ingreso al edificio por un lobby de doble altura. Al evaluar esta distribución se puede distinguir sobre la competencia al diferenciarse con un ingreso de mayor impacto para sus visitantes.

4.6.3. Planta Mezanine



Ilustración 83 - Planta Mezanine N+4.24
Elaborado por: María Isabel Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Esta planta está conformada por un departamento de dos dormitorios en la parte posterior del terreno, con un área de 98.10 m². Hacia adelante se encuentra el Lobby de doble altura, y el salón comunal, que posee un área de 47.20 m². Existe una gran ventaja al desarrollar el salón comunal en el mezanine, y es que a diferencia de la competencia, el proyecto libera la terraza como área verde de distracción.

4.6.4. Planta Tipo (Pisos 3 al 10)



Ilustración 84 - Planta Tipo N+7.48, +10.72, +13.96, +17.20, +20.44, +23.68
Elaborado por: María Isabel Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Esta planta se desarrolla desde el piso 3 hasta el piso 10. Con un departamento de 2 dormitorios en la parte posterior, de 97.60 m², y un departamento de 3 dormitorios hacia el frente del proyecto con una superficie de 132.40 m². Además la distribución de los departamentos juega con la mezcla de ambientes, que, al evaluarla con respecto a la competencia, se obtiene una ventaja competitiva (diferenciación de calidad).



Ilustración 85 - Vista de la cocina, sala y comedor Departamento 3 dormitorios
Elaborado por: CAD Services
Fecha: 2014 - Junio



Ilustración 86 - Dormitorio Máster Departamento 3 dormitorios
Elaborado por: CAD Services
Fecha: 2014 - Junio

4.6.5. Terraza



Ilustración 87 - Planta Terraza N+33.40
Elaborado por: María Isabel Herrera
Fecha: 2014 - Junio

Finalmente, en la planta de terraza se encuentra la terraza comunal cubierta con pérgola, un área social alrededor de una chimenea a gas, área de BBQ, cuarto de calderos del sistema de gas centralizado. La terraza presenta dos secciones de distracción que pueden ser ocupadas por diferentes propietarios. Además se conectan mediante una circulación central.

4.6.6. Subsuelos de Estacionamientos

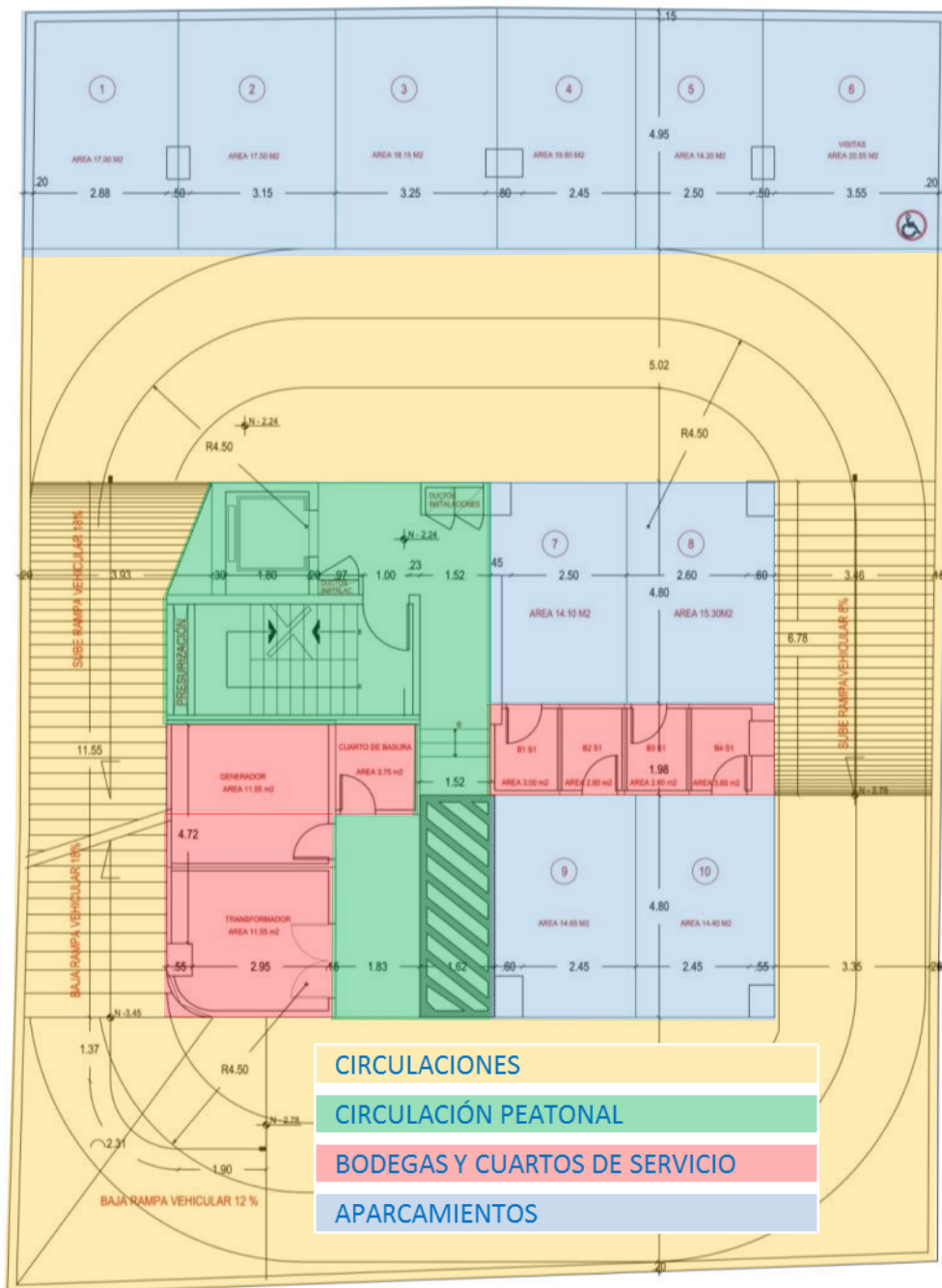


Ilustración 88 - Planta Subsuelo 1 N-2.24
 Elaborado por: Arq. Verónica Figueroa, ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 - Junio

Como se mencionó previamente, existen 6 estacionamientos en planta baja. Luego, en el primer subsuelo se distribuye la circulación y estacionamiento como se aprecia en la imagen 25. La planta del primer subsuelo presenta 10 parqueaderos, un

cuarto de basura, un cuarto de generador y un cuarto para transformador. Además en el primer subsuelo se encuentran 4 bodegas.

Si bien existe una relación baja entre parqueaderos por m2 de subsuelo, esto se debe a las condiciones del terreno pues posee una dimensión no muy extensa.

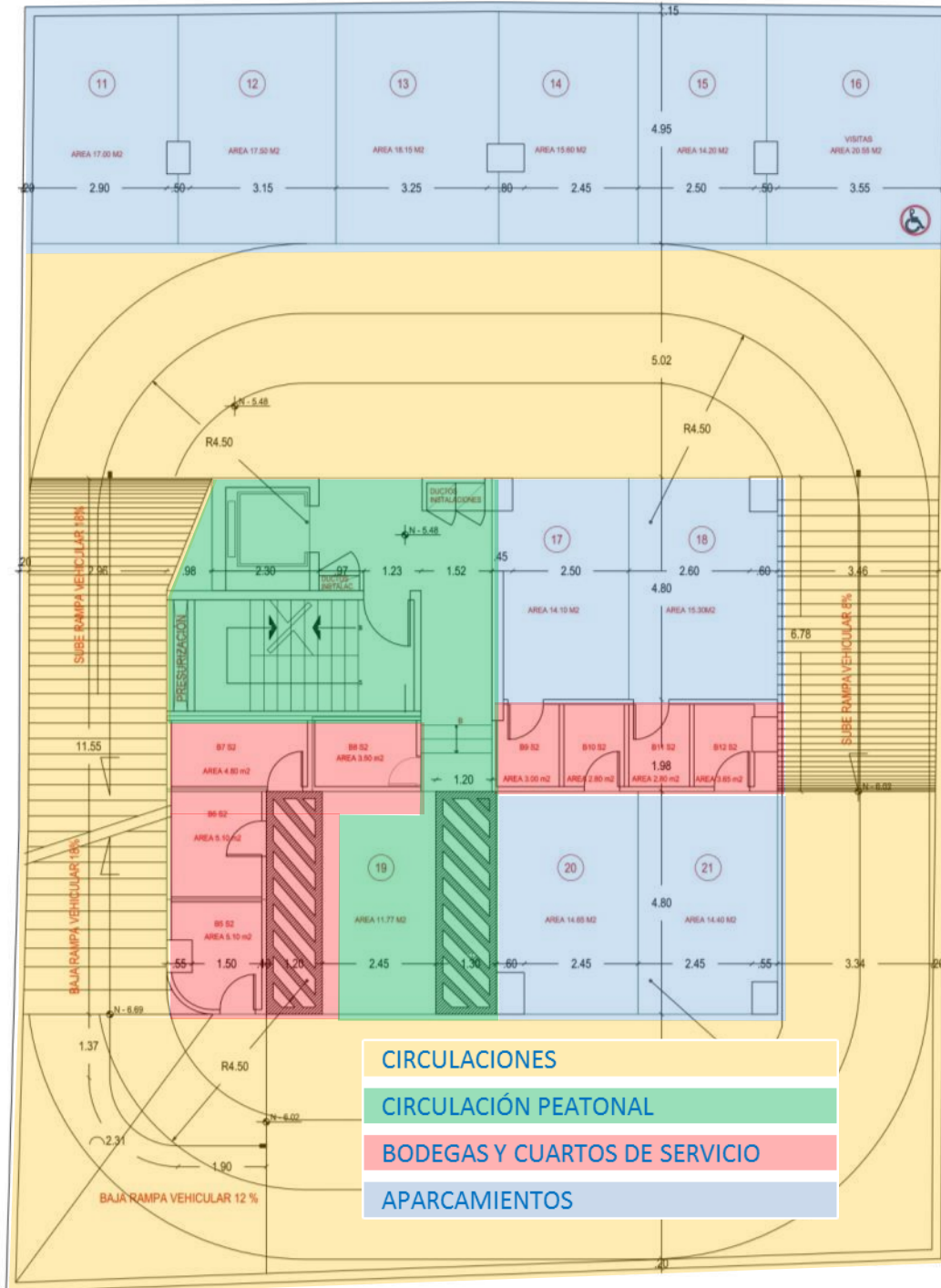


Ilustración 89 – Planta Subsuelo 2 N-5.48
 Elaborado por: Arq. Verónica Figueroa, ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 - Junio

4.7. Acabados del Edificio Utópia

4.7.1. Datos Generales

| | |
|-----------------|---|
| DATOS GENERALES | <ul style="list-style-type: none"> • Recepción en lobby de doble altura con diseño de vanguardia. • Porcelanato importado en Hall de ingreso. • Piso de Mármol en ingreso al edificio • 1 Elevador marca Mitsubishi o Hyundai de última tecnología, con capacidad para 10 personas o 700 kilos. • Cisterna con capacidad de 78.5 m³, impermeabilizada, para reserva de agua y equipo de bombeo. • Planta eléctrica conformada de un transformador y un generador. • Puerta eléctrica con acceso restringido/vigilado. • Alarma y cajetín contra incendios en todos los pisos. • Vigilancia y monitoreo de accesos y áreas comunales con circuito cerrado de televisión desde guardianía. • Citófono de comunicación entre guardianía y todos los inmuebles. • Cuarto de Basura. • 4 estacionamientos para visitas. • Estructura de hormigón armado con diseño sismo resistente. • Fachada frontal con vidrio y Louvers. • Diseño de Iluminación en hall con bombillos de luz LED. |
|-----------------|---|

Tabla 28 - Datos Generales del Proyecto
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Junio

4.7.2. Especificaciones de Acabados

| | |
|-------------|--|
| MUROS | <ul style="list-style-type: none"> • Muros de sostenimiento con hormigón $f'c=240\text{kg/cm}^2$ desde el nivel 0.00 hasta el nivel -14.00. • Anclajes de 12 metros de profundidad con varilla de 25mm $f_y=4200\text{kg/cm}^2$ ubicados cada 3 metros y fundidos con inyección de lechada de mortero expansivo. |
| CIMENTACIÓN | <ul style="list-style-type: none"> • Vigas de Cimentación. Diseño Sismo resistente, reforzado con Acero de Refuerzo $F_y = 4200\text{kg/cm}^2$. • Hormigón $f'c=240\text{kg/cm}^2$. |
| ESTRUCTURA | <ul style="list-style-type: none"> • Estructura de Hormigón Armado Aporticado $f'c=240\text{kg/cm}^2$ en vigas y columnas. |
| LOSAS | <ul style="list-style-type: none"> • Losas Nervadas Alivianada con cajetones de poliestireno, y hormigón $f'c=240\text{kg/cm}^2$. |
| CUBIERTAS | <ul style="list-style-type: none"> • Losas Nervadas Alivianada, con hormigón $f'c=240\text{kg/cm}^2$. • Pérgola de Madera en Cubierta de Terraza comunal |

| | |
|-------------------------------|--|
| TUMBADOS | <ul style="list-style-type: none"> Gypsum en tumbados. Planchas de yeso liso con juntas perdidas estucadas y pintadas. Tipo Gyplac, Panel Rey o similar. |
| PISOS | <ul style="list-style-type: none"> Piso flotante Importado Tipo alemán o hindú. Porcelanato Importado en pisos de cocinas y baños. |
| COCINA | <ul style="list-style-type: none"> Muebles altos y bajos de cocina en Melamínico, con mesones de planchas de granito en cocinas. Fregadero de doble pozo con escurridera o fundido con el mesón granito. Grifería tipo FV, Grival o similar. |
| INSTALACIONES ELÉCTRICAS | <ul style="list-style-type: none"> Piezas eléctricas en línea VETO nieve o similar. Circuito de tomacorrientes de 220 V polarizado y circuito de alumbrado eléctrico de 110V. Punto de TVCABLE o DIRECTV para dormitorios. |
| INSTALACIONES HIDROSANITARIAS | <ul style="list-style-type: none"> Tubería PVC de presión Tipo Plastigama o similar para agua potable. Tubería de Cobre para instalaciones de agua caliente. Tubería PVC de desagüe Tipo Plastigama o similar para aguas servidas. Red de calentamiento de Agua con Gas Centralizado. |
| PIEZAS SANITARIAS Y BAÑOS | <ul style="list-style-type: none"> Inodoro Tanque bajo FV, Corona o Similar, línea alta. Lavabo tipo tazón y llaves FV, Corona o Similar, línea alta. Mueble baño con mesón de granito. Grifería de ducha tipo FV, Grival o similar, línea alta. Accesorios de baño FV, Grival o similares, línea alta. |
| PUERTAS | <ul style="list-style-type: none"> Puertas termolaminadas con lámina de seguridad para Departamentos. Puertas de baños termolaminadas. Puertas de vidrio templado con cerradura inferior para locales comerciales. |
| VENTANAS | <ul style="list-style-type: none"> Vidrio laminado en ventanales 3+3. Ventanas de aluminio y vidrio flotado 6mm. |
| LOBBY | <ul style="list-style-type: none"> Lobby con diseño de vanguardia, porcelanato importado. Bombillos LED colgantes en decoración de Hall. |
| ILUMINACIÓN Y TOMACORRIENTES | <ul style="list-style-type: none"> Iluminación comunal en lámparas LED y diseño de iluminación indirecta. Iluminación para salidas de emergencia. Tomacorrientes VETO nieve o similar. |
| INGRESO Y PARQUEADERO | <ul style="list-style-type: none"> Valla y puerta eléctrica con Telepeaje/control inteligente para residentes y personal de locales comerciales. 41 Amplios parqueaderos ubicados en 4 subsuelos. Señalización con pintura reflectiva. |

| | |
|---|--|
| <p>MEDIDORES DE ELECTRICIDAD Y AGUA POTABLE</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Medidor de Agua individual: El edificio contará con un tablero de medidores ubicado en el subsuelo I. • Medidor de Electricidad individual: El edificio contará con un tablero de medidores ubicado en el sub. I donde se encontrará el medidor de cada oficina y suite. • Medidores y Tableros Normalizados y recibidos por la Empresa Eléctrica Quito. |
| <p>MEDIDORES DE TELEFONÍA Y DATOS</p> | <ul style="list-style-type: none"> • El Edificio posee 3 redes en ductos para la elección del propietario de acuerdo a su preferencia: <ul style="list-style-type: none"> ○ 1era Red: Telefonía e Internet en Red CNT ○ 2da Red: Red de TV Cable o DIRECTV. ○ 3rea Red: Red de otros proveedores de internet y teléfono. • La disponibilidad de líneas extras dependen de cada operador. |
| <p>SALÓN COMUNAL Y TERRAZA</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Terraza Comunal de 134.18 m2 cubierta con pérgola de madera y piso antideslizante en porcelanato maderado • Salón comunal en PB de 100 m2 con piso de porcelanato |

Tabla 29 - Cuadro de Acabados y especificaciones técnicas
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Junio

4.8. Servicios y Arquitectura



Ilustración 90 - Hall de Ingreso
 Elaborado por: CAD Services
 Fecha: 2014 – Junio

El Edificio Utópia se caracteriza por armonizar los elementos de su arquitectura con la exclusividad de poseer pocos bienes inmuebles. El hall de Ingreso combina un juego de elementos característicos de arquitectura de vanguardia. Es decir, una mezcla de amplios espacios junto a un diseño de luz indirecta con amplios ventanales.



Ilustración 91 - Hormigón Translúcido
Elaborado por: CAD Services
Fecha: 2014 – Junio

El proyecto busca añadir elementos nuevos que introduzcan un concepto de identidad propia al Edificio, y que además, integren su exclusividad con el uso de materiales novedosos y de características únicas. Este es el caso del hormigón translúcido que se ocupará en las paredes de planta baja y mezanine de la fachada frontal. Este material dará al proyecto una imagen fresca, pues con la mezcla de la fibra óptica más el hormigón se conseguirá un material muy amigable con el ambiente, con la tecnología y con el diseño exterior del edificio.



Ilustración 92 - Terraza Comunal
Elaborado por: CAD Services
Fecha: 2014 – Junio

Uno de los principales servicios y atractivos del proyecto es ofrecer una terraza comunal cubierta con pérgola, con BBQ, área de reuniones, y así poder disfrutar de una vista inigualable de la ciudad de Quito.

4.9. Conclusiones

El Edificio Utópia está diseñado para responder ante las exigencias de una arquitectura contemporánea de vanguardia, pues, además de tener un juego y mezcla de elementos arquitectónicos únicos, genera un impacto visual en el paisaje urbano de la ciudad.

De esta manera se puede considerar las siguientes conclusiones sobre la concepción arquitectónica del proyecto:

- La exclusividad se genera no sólo por el limitado número de usuarios del Edificio, sino también por el grado desarrollo de una arquitectura moderna como la que presenta el Edificio Utópia.

- Proporcionar un bienestar a los usuarios es sin duda uno de los grandes beneficios del proyecto. Disfrutar de una excelente vista en la terraza comunal es un gran atractivo que muchos usuarios del proyecto degustarán.
- El mix arquitectónico del proyecto ofrece una gama de productos que satisface la demanda del sector, y, satisface de manera prioritaria las necesidades en distribución arquitectónica de los productos. Pues la optimización de espacios, el uso de acabados de lujo, y los servicios complementarios, generan una ventaja competitiva muy llamativa y diferenciada.

5. Análisis de Costos



5.1. Introducción

El presente capítulo analizará la valoración de los costos del proyecto Edificio Utópia. Los costos del proyecto están conformados por los costos directos, costos indirectos, y el precio del terreno (precio comercial y precio a partir del método residual). Estos presupuestos alcanzarán su objetivo el momento de lograr su distribución en el cronograma valorado para definir los flujos mensuales a lo largo de la ejecución del proyecto inmobiliario, además, serán de vital importancia para posteriormente realizar los análisis de factibilidad económica y financiera del proyecto.

5.1.1. Objetivos generales

La valoración y el análisis de costos buscan la consecución de los siguientes objetivos generales:

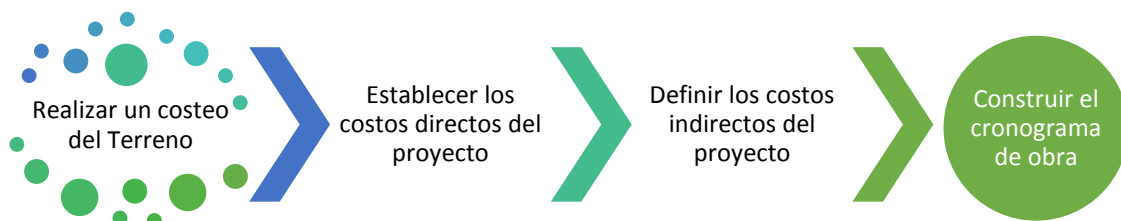


Ilustración 93 - Objetivos generales del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

5.1.2. Objetivos específicos

A partir de los objetivos generales se puede entonces definir los siguientes objetivos específicos:

- Determinar el precio del terreno con el método residual de evaluación.
- Disponer de diferentes configuraciones de precios del terreno mediante la variación del coeficiente alfa (para el método residual).
- Asignar el coste del terreno comparando el precio de mercado con el precio del método residual.

- Determinar con base en supuestos, datos históricos de proyectos similares, y cotizaciones, los costos directos del proyecto para definir el presupuesto, la incidencia de costos en el presupuesto y su estructura de costos.
- Determinar con base en supuestos, datos históricos de proyectos similares, y cotizaciones, los costos indirectos del proyecto para definir el presupuesto, la incidencia de costos en el presupuesto y su estructura de costos.
- Obtener los costos totales y su relación sobre los metros cuadrados de área bruta y sobre los metros cuadrados de área útil.
- Definir el cronograma valorado del proyecto inmobiliario Edificio Utópia.
- Concluir sobre el impacto de la valoración de costos del proyecto en cuanto a las siguientes consideraciones:
 - Mantener, elevar o disminuir el nivel de los acabados
 - Comparar los costos y las calidades del proyecto
 - Medir el impacto de los paquetes de trabajo sobre el presupuesto total.
 - Determinar los precios adecuados de los productos y servicios que se contratarán en el proyecto inmobiliario.
 - Generar una herramienta de planificación, control y seguimiento para el desarrollo del proyecto.
 - Establecer la base de la rentabilidad final del proyecto.

De esta manera se podrá finalmente obtener una base de medición cuantitativa para el análisis de factibilidad, así como para la toma de decisiones antes, durante y después del desarrollo el edificio Utópia.

5.1.3. Metodología

Para la valoración de costos del proyecto se han tomado la siguiente metodología y supuestos:

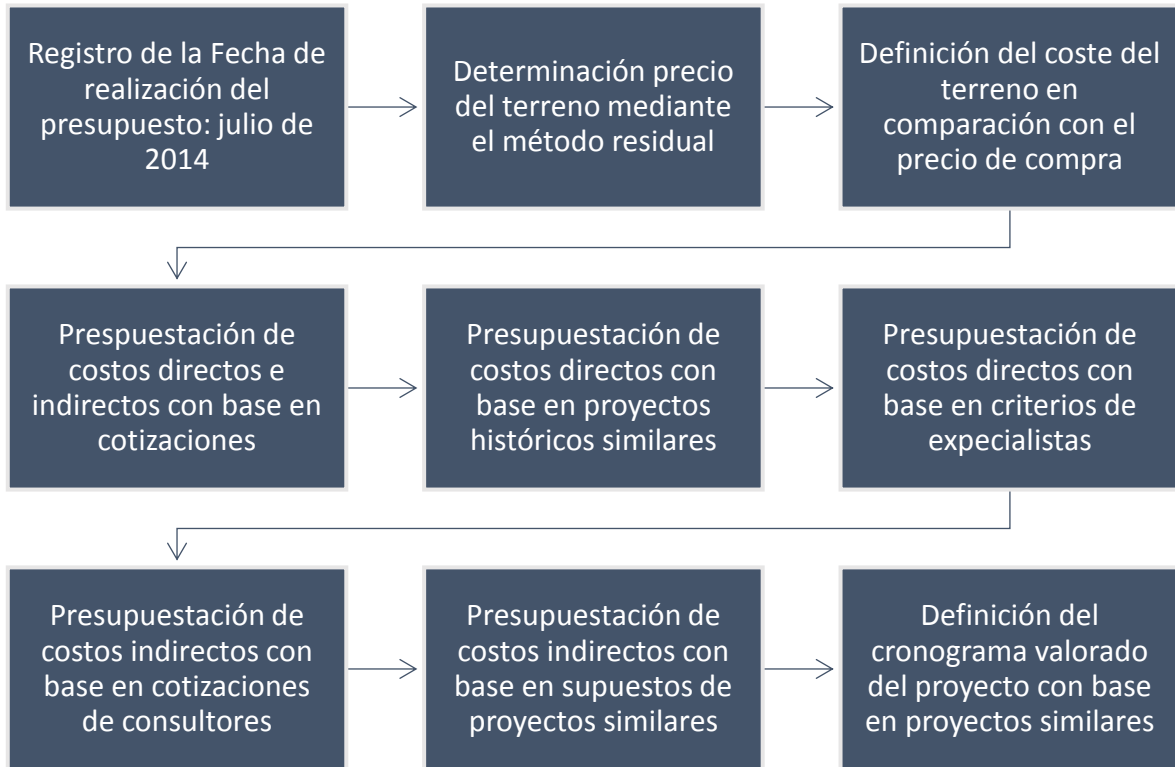


Ilustración 94 - Metodología del Capítulo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

5.2. Resumen de Costos

5.2.1. Costos totales del Proyecto

| COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO UTÓPIA | | |
|---|---------------------|-------------|
| DESCRIPCIÓN | COSTO | PESO |
| COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | \$ 1,963,517 | 69% |
| COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | \$ 511,392 | 18% |
| COSTO DEL TERRENO | \$ 365,030 | 13% |
| COSTO TOTAL DEL PROYECTO | \$ 2,839,939 | 100% |

Tabla 30 - Costos Totales del Proyecto Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

El proyecto inmobiliario Edificio Utópia se encuentra conformado por la aportación de costos directos en un 72%, costos indirectos en un 16%, y el costo del terreno correspondiente al 11%.

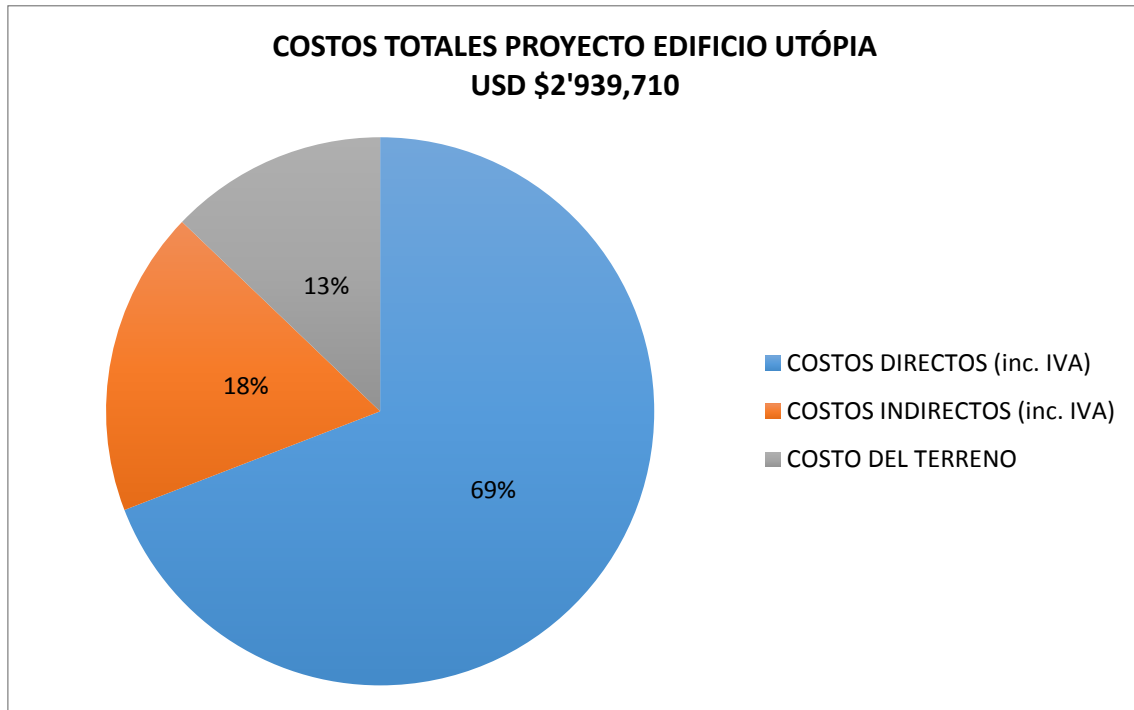


Ilustración 95 - Costos Totales del Proyecto Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

5.2.2. Resumen de costos por metro cuadrado

| COSTOS TOTALES POR METRO CUADRADO | | |
|---|--------|----------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | COSTO |
| COSTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA BRUTA | USD | \$ 681 |
| COSTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA ÚTIL | USD | \$ 1,419 |

Tabla 31 - Costos resumen por metro cuadrado
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

Los valores que se pueden apreciar en el gráfico tipo pastel demuestran una fuerte incidencia del costo directo sobre los costos totales. El Edificio Utópia, al considerar la necesidad y cumplimiento de ordenanzas para los subsuelos, se desarrolla con 4 subsuelos, suceso que va denotando su impacto en el costo total mediante el alto peso de los costos directos sobre el costo total del proyecto.

El costo del terreno posee una incidencia que se puede distinguir con una apreciación más detallada al materializar su costo mediante el método residual de valoración del terreno, detalle que se efectuará más adelante.

5.2.3. Costos Directos + Costos Indirectos + Costo del Terreno

| COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | | |
|---|---|---------------------|----------------------|
| GRUPO | DESCRIPCIÓN | VALOR | INCIDENCIA |
| 1 | OBRAS PRELIMINARES | \$ 19,635 | 1.0% |
| 2 | EXCAVACIONES | \$ 68,723 | 3.5% |
| 3 | ESTRUCTURA | \$ 589,055 | 30.0% |
| 4 | ALBAÑILERÍA | \$ 121,738 | 6.2% |
| 5 | RECUBRIMIENTOS | \$ 241,513 | 12.3% |
| 6 | CARPINTERÍAS | \$ 113,884 | 5.8% |
| 7 | INSTALACIONES HIDROSANITARIAS | \$ 164,935 | 8.4% |
| 8 | INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y ELECTRÓNICAS | \$ 204,206 | 10.4% |
| 9 | EQUIPAMIENTO ESPECIAL | \$ 107,993 | 5.5% |
| 10 | VENTANERÍA | \$ 78,541 | 4.0% |
| 11 | OBRAS EXTERIORES | \$ 29,453 | 1.5% |
| 12 | DECORACIÓN EN ÁREAS COMUNALES | \$ 66,760 | 3.4% |
| 13 | VARIOS | \$ 58,906 | 3.0% |
| 14 | IMPREVISTOS | \$ 98,176 | 5.0% |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | \$ 1,963,517 | 100.0% |
| COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | | |
| GRUPO | DESCRIPCIÓN | VALOR | INCIDENCIA |
| A | PLANIFICACIÓN | \$ 95,203 | 18.6% |
| B | TASAS DE APROBACIÓN E IMPUESTOS | \$ 23,360 | 4.6% |
| C | HONORARIOS | \$ 237,978 | 46.5% |
| D | MARKETING y VENTAS | \$ 154,850 | 30.3% |
| TOTAL COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | \$ 511,392 | 100.0% |
| COSTOS DEL TERRENO | | | |
| GRUPO | DESCRIPCIÓN | PRECIO/M2 | COSTO TOTAL |
| T | TERRENO (547m ²) | \$ 667 | \$ 365,030.17 |
| TOTAL COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | | \$ 365,030.17 |

Tabla 32 - Costos Directos + Costos Indirectos + Costo del Terreno
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Los costos directos más representativos son los costos de estructura con un 30%, incidencia que representa un porcentaje de los costos directos muy generalizado en las estructuras de hormigón armado. Además, existe una gran ventaja en los costos indirectos del proyecto Edificio Utópia, pues gracias a la relación existente con los profesionales de las distintas especialidades de ingenierías, se llegó a un acuerdo bastante beneficioso, en lo que se refiere a costos, para el beneficio del proyecto.

5.3. Determinación del costo del terreno

5.3.1. Determinación del costo mediante el Método Residual (MR)

El método residual está basado sobre el valor residual y del mayor y mejor uso, y es el método más utilizado para realizar la valoración de terrenos edificables o de inmuebles a rehabilitar. Este método consiste en considerar el valor alfa, o coeficiente de incidencia del precio del terreno en las ventas totales del proyecto, para poder determinar el valor de mercado del predio.

Para poder realizar la valoración mediante el Método Residual, es necesario considerar las siguientes variables:

- Área del terreno (Fuente: escritura del bien o IRM)
- Precio de venta del m² en la zona (Fuente: capítulo III – precio promedio venta de la competencia)
- Coeficiente de ocupación del suelo PB (Fuente: IRM)
- Altura en pisos permitida (Fuente: IRM)
- K = Área útil del proyecto en % sobre el área útil permitida municipalmente (80% de ocupación sobre el área útil permitida).
- Rango de alfas de acuerdo con proyectos similares en la zona (Fuente: proyectos similares en la zona: 9% al 14%).

| MÉTODO RESIDUAL PARA EL CÁLCULO DEL COSTO DEL TERRENO PROYECTO EDIFICIO UTÓPIA | | |
|--|--------------------|----------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | VALOR |
| ÁREA DEL TERRENO | m ² | 547 |
| PRECIO M ² DE VENTA EN LA ZONA | USD/m ² | \$ 1,813 |
| OCUPACIÓN DEL SUELO COS | | 50% |
| ALTURA ORIGINAL PERMITIDA (PISOS) | pisos | 8 |
| K = ÁREA ÚTIL | | 80% |
| RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) ALFA I | | 9.0% |
| RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) ALFA II Promedio | | 11.5% |
| RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) ALFA II | | 14.0% |

Tabla 33 - Datos para el análisis de la valoración del Terreno por el Método Residual
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

MÉTODO RESIDUAL PARA EL CÁLCULO DEL COSTO DEL TERRENO PROYECTO EDIFICIO UTÓPIA**CÁLCULOS**

| | |
|--|-------------------|
| ÁREA CONSTRUIDA MÁXIMA = $\text{ÁREA} \cdot \text{COS} \cdot \text{H}$ | 2,188 |
| ÁREA ÚTIL VENDIBLE = $\text{K} \cdot \text{ÁREA MÁXIMA}$ | 1,750 |
| VALOR DE VENTAS = $\text{ÁREA ÚTIL} \cdot \text{PRECIO DE VENTA (M2)}$ | \$ 3,174,175 |
| ALFA I PESO DEL TERRENO | \$ 285,676 |
| ALFA II PESO DEL TERRENO | \$ 444,385 |
| ALFA MEDIA | \$ 365,030 |
| VALOR M2 TERRENO | \$ 667 |
| VALOR DEL TERRENO | \$ 365,030 |

Tabla 34 - Resultados de la valoración del Terreno por el método Residual
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Por medio del Método Residual se ha podido establecer un precio de mercado de USD \$ 365,030 dólares, lo que representa un costo por metro cuadrado de USD \$ 667.

5.3.2. Variación del Alfa

A continuación se presenta un modelo de variación del factor alfa para poder medir el comportamiento del precio del terreno.

| VARIACIÓN PRECIO/M2 SEGÚN EL ALFA | | |
|-----------------------------------|-------------------|---------------|
| ALFA | COSTO DEL TERRENO | COSTO/M2 |
| 9% | \$ 267,821 | \$ 490 |
| 10% | \$ 297,579 | \$ 544 |
| 11% | \$ 327,337 | \$ 598 |
| 11.5% | \$ 365,030 | \$ 667 |
| 13% | \$ 386,853 | \$ 707 |
| 14% | \$ 416,611 | \$ 762 |
| 15% | \$ 446,368 | \$ 816 |
| 16% | \$ 476,126 | \$ 870 |
| 17% | \$ 505,884 | \$ 925 |
| 18% | \$ 535,642 | \$ 979 |
| 19% | \$ 565,400 | \$ 1,034 |
| 20% | \$ 595,158 | \$ 1,088 |

Tabla 35 - Variación del Precio del Terreno por variación del factor Alfa
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Como se puede apreciar en la tabla N°5, existe un crecimiento en el precio del terreno al incrementar el alfa. Este suceso logra diferenciar una tendencia desde una perspectiva gráfica mediante un gráfico de barras como se muestra a continuación:

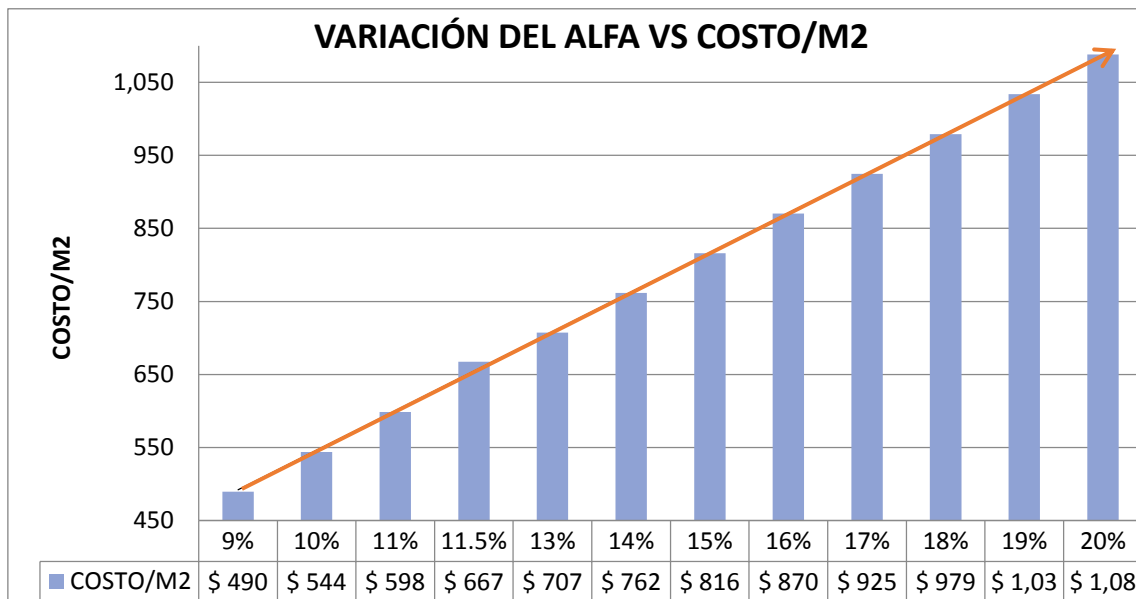


Ilustración 96 - Variación del Incremento del costo del m2 de terreno con variaciones en el Alfa
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

5.3.3. Costo del Terreno

El predio 27042 fue adquirido a un valor de USD \$ 361,020, con una valoración equivalente de 660 dólares por metro cuadrado. A base del método residual se determinó una valoración de **USD \$365,030**, y su equivalente por m2 de USD 667. La diferencia con el costo real del proyecto representa un incremento a valor de mercado, por lo cual se considerará el valor obtenido mediante el método residual.

5.4. Costos Directos

Para la realización y análisis de los costos directos del proyecto Edificio Utópia se han realizado los siguientes supuestos:

- Cómputos métricos tentativos con base a los planos de cada ingeniería.
- Incidencias de paquetes de trabajo de acuerdo a proyectos similares y proyectos que ha realizado la empresa constructora JPYA.

El costo directo del proyecto se encuentra en un valor de USD \$ 1'963,517, correspondiente al 69% del costo total del proyecto. Este costo directo total se distribuye en los siguientes capítulos:

| COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | | |
|---|---|---------------------|---------------|
| GRUPO | DESCRIPCIÓN | VALOR | INCIDENCIA |
| 1 | OBRAS PRELIMINARES | \$ 19,635 | 1.0% |
| 2 | EXCAVACIONES | \$ 68,723 | 3.5% |
| 3 | ESTRUCTURA | \$ 589,055 | 30.0% |
| 4 | ALBAÑILERÍA | \$ 121,738 | 6.2% |
| 5 | RECUBRIMIENTOS | \$ 241,513 | 12.3% |
| 6 | CARPINTERÍAS | \$ 113,884 | 5.8% |
| 7 | INSTALACIONES HIDROSANITARIAS | \$ 164,935 | 8.4% |
| 8 | INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y ELECTRÓNICAS | \$ 204,206 | 10.4% |
| 9 | EQUIPAMIENTO ESPECIAL | \$ 107,993 | 5.5% |
| 10 | VENTANERÍA | \$ 78,541 | 4.0% |
| 11 | OBRAS EXTERIORES | \$ 29,453 | 1.5% |
| 12 | DECORACIÓN EN ÁREAS COMUNALES | \$ 66,760 | 3.4% |
| 13 | VARIOS | \$ 58,906 | 3.0% |
| 14 | IMPREVISTOS | \$ 98,176 | 5.0% |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | \$ 1,963,517 | 100.0% |

Tabla 36 - Costos Directos del Proyecto Edificio Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Del resumen de costos directos del proyecto se puede realizar un análisis comparativo entre obra gris y acabados para diferenciar los pesos del proyecto:

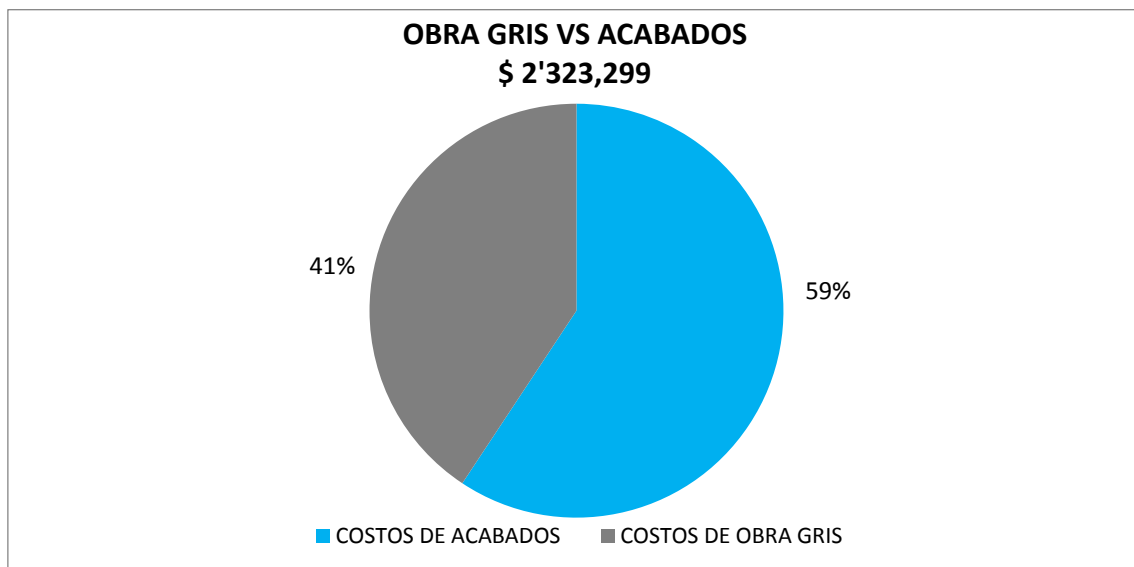


Ilustración 97 - Obra Gris vs Acabados Edificio Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Es notable el peso de los 2 subsuelos en los costos directos, por ello la obra gris se ve incrementada en su relación con el peso de los acabados en los costos directos.

5.4.1. Incidencia de Costos directos

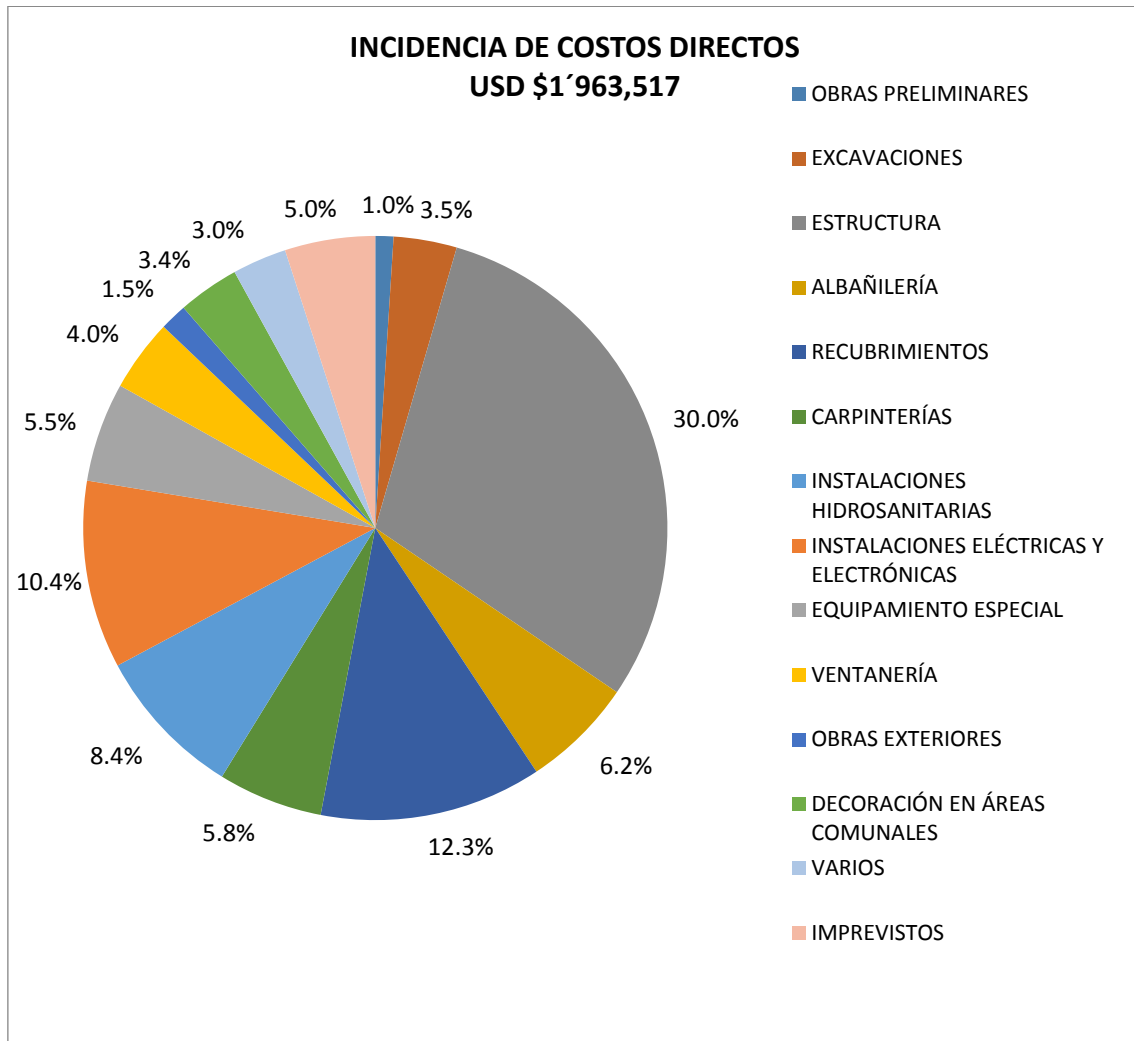


Ilustración 98 - Incidencia de Costos Directos
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

El grupo de rubros más incidente en los costos directos es el correspondiente a la estructura. Con un 30% representa un costo de USD \$ 589,055. El segundo lugar lo ocupan los recubrimientos con un 12.3% y USD \$ 241,513, es decir los pisos y cielo raso que se instalarán en el proyecto.

Finalmente, el tercer y cuarto puesto (en orden de incidencia sobre los costos directos) los ocupan las instalaciones eléctricas y electrónicas (que incluyen el transformador y generador), y las instalaciones hidrosanitarias (que incluyen a las piezas sanitarias, agua potable, desagües y sistema contra incendios).

5.4.2. Estructura de costos directos

| COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | | |
|---|--|---------------------|-------------------|
| CÓD. | DESCRIPCIÓN | VALOR | INCIDENCIA |
| 100 | OBRAS PRELIMINARES | \$ 15,708 | 0.80% |
| 110 | DERROCAMIENTO | \$ 7,854 | 0.40% |
| 120 | GUACHIMANÍA ELEVADA Y OFICINA DE OBRA | \$ 5,891 | 0.30% |
| 130 | CERRAMIENTO DE BLOQUE | \$ 1,964 | 0.10% |
| 200 | EXCAVACIONES | \$ 68,723 | 3.50% |
| 210 | EXCAVACIÓN A MÁQUINA | \$ 68,723 | 3.50% |
| 300 | ESTRUCTURA | \$ 589,055 | 30.00% |
| 310 | ACERO DE REFUERZO | \$ 215,987 | 11.00% |
| 320 | ENCOFRADO | \$ 127,629 | 6.50% |
| 330 | HORMIGÓN f'c 240 kg/cm ² | \$ 245,440 | 12.50% |
| 400 | ALBAÑILERÍA | \$ 121,738 | 6.20% |
| 410 | MAMPOSTERÍAS | \$ 42,608 | 2.17% |
| 420 | ENLUCIDOS | \$ 42,608 | 2.17% |
| 430 | MASILLADOS | \$ 36,521 | 1.86% |
| 500 | RECUBRIMIENTOS | \$ 241,513 | 12.30% |
| 510 | GYPSUM, ESTUCO Y PINTURA | \$ 76,577 | 3.90% |
| 520 | PISOS FLOTANTES | \$ 78,541 | 4.00% |
| 530 | PORCELANATOS | \$ 86,395 | 4.40% |
| 600 | CARPINTERÍAS | \$ 135,483 | 6.90% |
| 610 | MUEBLES ALTOS Y BAJOS DE COCINA | \$ 39,859 | 2.03% |
| 620 | MUEBLES ALTOS Y BAJOS DE BAÑO | \$ 17,083 | 0.87% |
| 630 | CLOSETS | \$ 29,453 | 1.50% |
| 640 | PUERTAS | \$ 49,088 | 2.50% |
| 700 | INSTALACIONES HIDROSANITARIAS | \$ 164,935 | 8.40% |
| 710 | INSTALACIONES DE AGUA POTABLE | \$ 42,805 | 2.18% |
| 720 | INSTALACIONES DE CALIENTE | \$ 11,585 | 0.59% |
| 730 | INSTALACIONES SANITARIAS | \$ 21,402 | 1.09% |
| 740 | INSTALACIONES DEL SISTEMA CONTRA INCENDIOS | \$ 56,157 | 2.86% |
| 750 | PIEZAS SANITARIAS | \$ 32,987 | 1.68% |
| 800 | INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y ELECTRÓNICAS | \$ 204,206 | 10.40% |
| 810 | INSTALACIONES ELÉCTRICAS | \$ 173,575 | 8.84% |
| 820 | INSTALACIONES ELECTRÓNICAS | \$ 30,631 | 1.56% |
| 900 | EQUIPAMIENTO ESPECIAL | \$ 107,993 | 5.50% |
| 910 | ASCENSOR | \$ 70,196 | 3.58% |
| 920 | SISTEMA DE GAS CENTRALIZADO | \$ 37,798 | 1.93% |
| 1000 | VENTANERÍA | \$ 78,541 | 4.00% |
| 1010 | VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO | \$ 78,541 | 4.00% |
| 1100 | OBRAS EXTERIORES | \$ 29,453 | 1.50% |
| 1200 | DECORACIÓN EN ÁREAS COMUNALES | \$ 58,906 | 3.00% |
| 1300 | VARIOS | \$ 49,088 | 2.50% |
| 1400 | IMPREVISTOS | \$ 98,176 | 5.0% |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | \$ 1,963,517 | 100.0% |

Tabla 37 - Estructura de costos Directos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

5.4.3. Costos directos por m2 sobre área bruta

La relación entre los costos directos y el área bruta arrojan un valor de USD \$471 por metro cuadrado de construcción de área bruta.

| | |
|---|---------------|
| PRECIO POR METRO CUADRADO COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | \$ 471 |
|---|---------------|

5.5. Costos Indirectos

Los costos indirectos del proyecto Edificio Utópia se han detallado con base en cotizaciones y contrataciones con los especialistas de cada ingeniería y con proyecciones de gastos. El costo total de indirectos es de USD \$520,979 y representan un total del 16% sobre el costo total del proyecto Edificio Utópia.

| COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | | |
|---|---------------------------------|-------------------|---------------|
| GRUPO | DESCRIPCIÓN | VALOR | INCIDENCIA |
| A | PLANIFICACIÓN | \$ 95,203 | 18.6% |
| B | TASAS DE APROBACIÓN E IMPUESTOS | \$ 23,360 | 4.6% |
| C | HONORARIOS | \$ 237,978 | 46.5% |
| D | MARKETING y VENTAS | \$ 154,850 | 30.3% |
| TOTAL COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | \$ 511,392 | 100.0% |

Tabla 38 - Costos Indirectos Proyecto Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

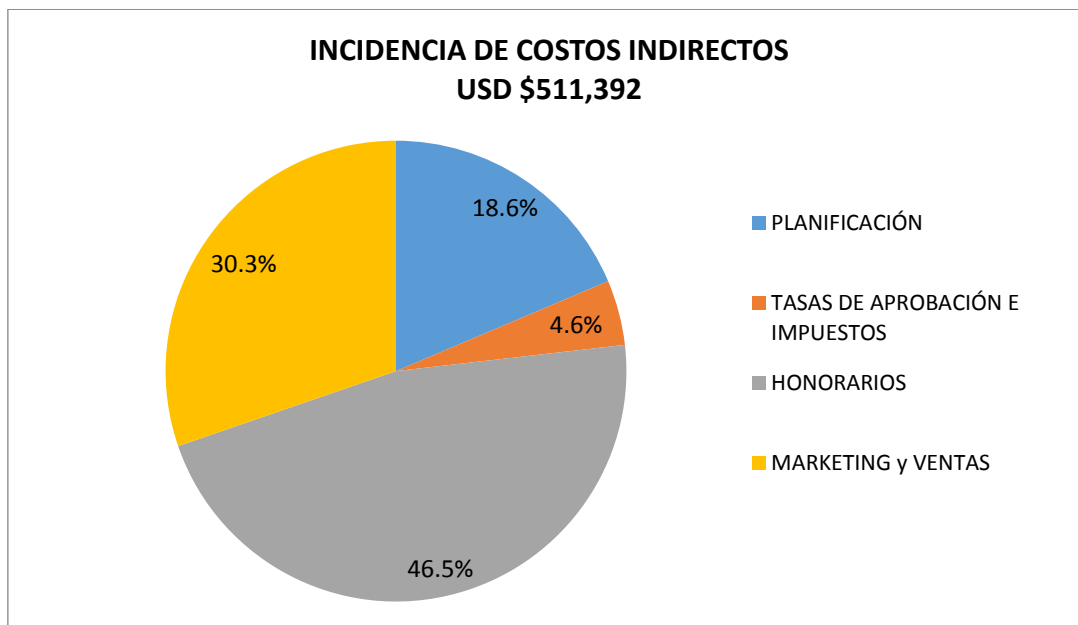


Ilustración 99 - Incidencia de Costos Indirectos Proyecto Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

Los costos indirectos de mayor incidencia en el proyecto son los de Ejecución, con un total de 299 mil dólares representan un 57.4% del total de los costos indirectos. Estos costos están ligados al 8% de honorarios de construcción, con el 35% sobre los indirectos, y al 2% de honorarios de gerencia con un 8.8% sobre los costos indirectos. En tercer lugar se encuentran los costos relacionados con Marketing y Ventas donde con un 9% del costo total se encuentra el costo de ventas.

5.5.1. Incidencia de Costos indirectos

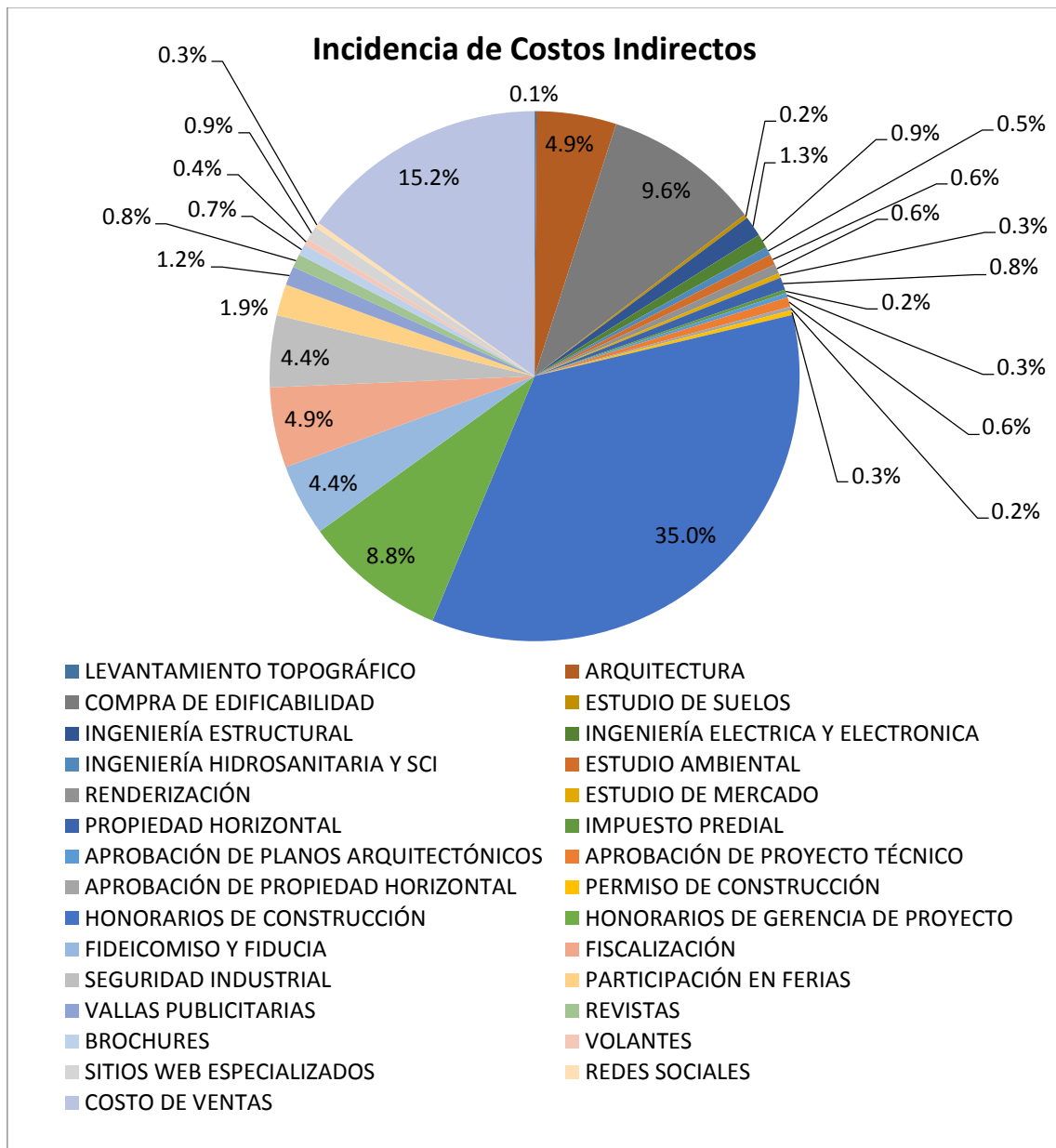


Ilustración 100 - Incidencia de Costos Indirectos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

5.5.2. Estructura de Costos indirectos

| COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | | | |
|--|--|------------|-------------------|-------------------|
| A | PLANIFICACIÓN | SCD | VALOR | INCIDENCIA |
| A.1 | LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO | 0.03% | \$ 560 | 0.1% |
| A.2 | ARQUITECTURA | 1.29% | \$ 25,371 | 5.0% |
| A.3 | COMPRA DE EDIFICABILIDAD | 2.50% | \$ 49,000 | 9.6% |
| A.4 | ESTUDIO DE SUELOS | 0.07% | \$ 1,374 | 0.3% |
| A.5 | INGENIERÍA ESTRUCTURAL | 0.33% | \$ 6,535 | 1.3% |
| A.6 | INGENIERÍA ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICA | 0.23% | \$ 4,480 | 0.9% |
| A.7 | INGENIERÍA HIDROSANITARIA Y SISTEMA CONTRA INCENDIOS | 0.13% | \$ 2,632 | 0.5% |
| A.8 | RENDERIZACIÓN | 0.08% | \$ 1,500 | 0.3% |
| A.9 | ESTUDIO DE MERCADO | 0.04% | \$ 750 | 0.1% |
| A.10 | PROPIEDAD HORIZONTAL | 0.15% | \$ 3,000 | 0.6% |
| TOTAL COSTOS DE PLANIFICACIÓN | | | \$ 95,203 | 19% |
| B | TASAS DE APROBACIÓN E IMPUESTOS Y ESCRITURACIÓN | SCD | VALOR | INCIDENCIA |
| B.1 | IMPUESTO PREDIAL | 0.06% | \$ 1,114 | 0.2% |
| B.2 | APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS | 0.07% | \$ 1,440 | 0.3% |
| B.3 | APROBACIÓN DE PROYECTO TÉCNICO (INGENIERÍAS) | 0.15% | \$ 3,006 | 0.6% |
| B.4 | APROBACIÓN DE PROPIEDAD HORIZONTAL | 0.06% | \$ 1,200 | 0.2% |
| B.5 | PERMISO DE CONSTRUCCIÓN | 0.08% | \$ 1,500 | 0.3% |
| B.6 | ESCRITURACIÓN | 0.77% | \$ 15,100 | 3.0% |
| TOTAL COSTOS DE TASAS DE APROBACIÓN E IMPUESTOS Y ESCRITURACIÓN | | | \$ 23,360 | 5% |
| C | EJECUCIÓN | SCD | VALOR | INCIDENCIA |
| C.1 | HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN | 7.00% | \$ 137,446 | 26.9% |
| C.2 | HONORARIOS DE GERENCIA DE PROYECTO | 2.00% | \$ 39,270 | 7.7% |
| C.3 | FIDEICOMISO Y FIDUCIA | 1.00% | \$ 19,635 | 3.8% |
| C.4 | FISCALIZACIÓN | 1.00% | \$ 21,991 | 4.3% |
| C.5 | SEGURIDAD INDUSTRIAL | 1.00% | \$ 19,635 | 3.8% |
| TOTAL COSTOS DE EJECUCIÓN | | | \$ 237,978 | 47% |
| D | MARKETING y VENTAS, Y ESCRITURACIÓN | SCD | VALOR | INCIDENCIA |
| D.1 | PUBLICIDAD | 1.20% | \$ 23,562 | 4.6% |
| D.8 | ASESORÍA LEGAL Y ESCRITURACIÓN | 0.80% | \$ 15,708 | 3.1% |
| D.9 | COSTO DE VENTAS | 3.00% | \$ 115,580 | 22.6% |
| TOTAL COSTOS DE MARKETING y VENTAS, Y ESCRITURACIÓN | | | \$ 154,850 | 30% |
| TOTAL COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | | | \$ 511,392 | 100% |

Tabla 39 - Estructura de Costos Indirectos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

5.5.3. Costos indirectos por m² sobre área bruta

La relación entre los costos indirectos y el área bruta arrojan un valor de USD \$122 por metro cuadrado de construcción de área bruta.

| | |
|---|---------------|
| PRECIO POR METRO CUADRADO COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | \$ 122 |
|---|---------------|

5.6. Costos Totales = Directos + Indirectos + Terreno

Los costos totales del Proyecto Edificio Utópia se vuelven a resumir en la siguiente tabla:

| COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO UTÓPIA | | |
|---|---------------------|-------------|
| DESCRIPCIÓN | COSTO | PESO |
| COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | \$ 1,963,517 | 69% |
| COSTOS INDIRECTOS (inc. IVA) | \$ 511,392 | 18% |
| COSTO DEL TERRENO | \$ 365,030 | 13% |
| COSTO TOTAL DEL PROYECTO | \$ 2,839,939 | 100% |

Tabla 40 - Costos Totales del Proyecto Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

5.6.1. Costos Totales sobre área bruta

| COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA BRUTA | | |
|--|--------------------------|---------------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | COSTO |
| COSTOS TOTALES | USD | \$ 2,839,939 |
| ÁREA BRUTA | m ² | \$ 4,171 |
| COSTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA BRUTA | USD/m² | \$ 681 |

5.6.2. Costos Totales sobre área útil

| COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL | | |
|---|--------------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | COSTO |
| COSTOS TOTALES | USD | \$ 2,839,939 |
| ÁREA ÚTIL | m ² | \$ 2,002 |
| COSTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA ÚTIL | USD/m² | \$ 1,419 |

5.7. Cronogramas

5.7.1. Cronograma en fases del proyecto

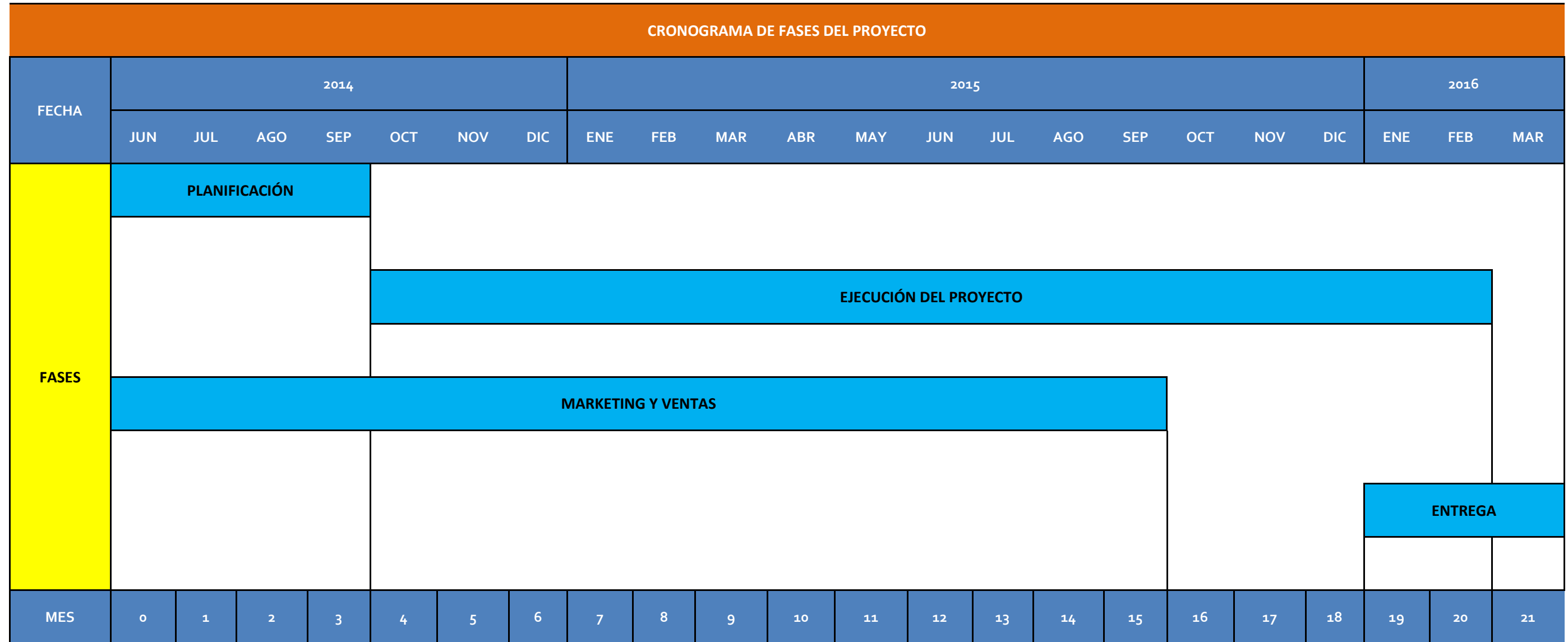


Ilustración 101 Cronograma de Fases del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

El cronograma del proyecto se encuentra dividido en 4 fases. La primera fase es la de planificación y aprobación. En esta fase se realiza el proyecto arquitectónico con sus respectivas ingenierías, además se inician los trámites de aprobación para la obtención del permiso de construcción municipal, actualmente denominado Licencia Metropolitana Urbanística. Ya con planos aprobados se inicia la fase de comercialización y el plan de comercialización desde el 2do mes. Para el 4 mes se culminan los trámites de aprobación de las ingenierías del proyecto y se procede con la fase de la ejecución del proyecto de construcción.

Finalmente se realiza inicia la fase de entrega y legalización de escrituras durante los últimos 3 meses del proyecto.

Bladimir Herrera Aguilar

5.7.2. Cronograma valorado de obra, flujos mensuales parciales y acumulados

| CRONOGRAMA DE VALORADO DE OBRA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|--------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| CÓD. | DESCRIPCIÓN | VALOR | % | Meses | MES 0 | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | |
| 100 OBRAS PRELIMINARES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 110 | DERROCAMIENTO | \$ 7,854 | 0.40% | 1.00 | | | | | 7,854 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 120 | GUACHIMANÍA Y OFICINA | \$ 5,891 | 0.30% | 1.00 | | | | | 5,891 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 130 | CERRAMIENTO DE BLOQUE | \$ 1,964 | 0.10% | 1.00 | | | | | 1,964 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 200 EXCAVACIONES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 210 | EXCAVACIÓN A MÁQUINA | \$ 68,723 | 3.50% | 3.00 | | | | | | 22,908 | 22,908 | 22,908 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 300 ESTRUCTURA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 310 | ACERO DE REFUERZO | \$ 215,987 | 11.00% | 11.00 | | | | | | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | 19,635 | | | | | | |
| 320 | ENCOFRADO | \$ 127,629 | 6.50% | 11.00 | | | | | | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | 11,603 | | | | | | |
| 330 | HORMIGÓN f'c 240 kg/cm2 | \$ 245,440 | 12.50% | 11.00 | | | | | | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | 22,313 | | | | | | |
| 400 ALBAÑILERÍA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 410 | MAMPOSTERÍAS | \$ 42,608 | 2.17% | 8.00 | | | | | | | | | | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | | | | | | |
| 420 | ENLUCIDOS | \$ 42,608 | 2.17% | 8.00 | | | | | | | | | | | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | 5,326 | | | | | |
| 430 | MASILLADOS | \$ 36,521 | 1.86% | 7.00 | | | | | | | | | | | | 5,217 | 5,217 | 5,217 | 5,217 | 5,217 | 5,217 | 5,217 | 5,217 | | | | |
| 500 RECUBRIMIENTOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 510 | GYPSUM, ESTUCO Y PINTURA | \$ 76,577 | 3.90% | 4.00 | | | | | | | | | | | | | | | 19,144 | 19,144 | 19,144 | 19,144 | | | | | |
| 520 | PISOS FLOTANTES | \$ 78,541 | 4.00% | 3.00 | | | | | | | | | | | | | | | | 26,180 | 26,180 | 26,180 | | | | | |
| 530 | PORCELANATOS | \$ 86,395 | 4.40% | 3.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | 28,798 | 28,798 | 28,798 | | | | |
| 600 CARPINTERÍAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 610 | MUEBLES DE COCINA | \$ 39,859 | 2.03% | 5.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | 7,972 | 7,972 | 7,972 | 7,972 | 7,972 | | |
| 620 | MUEBLES DE BAÑO | \$ 17,083 | 0.87% | 5.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | 3,417 | 3,417 | 3,417 | 3,417 | 3,417 | | |
| 630 | CLOSETS | \$ 29,453 | 1.50% | 5.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | 5,891 | 5,891 | 5,891 | 5,891 | 5,891 | | |
| 640 | PUERTAS | \$ 49,088 | 2.50% | 5.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | 9,818 | 9,818 | 9,818 | 9,818 | 9,818 | | |
| 700 INST. HIDROSANITARIAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 710 | INST. DE AGUA POTABLE | \$ 42,805 | 2.18% | 9.00 | | | | | | | | | | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | 4,756 | | |
| 720 | INSTALACIONES DE CALIENTE | \$ 11,585 | 0.59% | 9.00 | | | | | | | | | | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | 1,287 | | |
| 730 | INSTALACIONES SANITARIAS | \$ 21,402 | 1.09% | 9.00 | | | | | | | | | | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | 2,378 | | |
| 740 | INSTALACIONES DEL SCI | \$ 56,157 | 2.86% | 9.00 | | | | | | | | | | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | 6,240 | | |
| 750 | PIEZAS SANITARIAS | \$ 32,987 | 1.68% | 2.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 16,494 | 16,494 | | |
| 800 INST. ELÉCT. Y ELECTRÓN. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 810 | INSTALACIONES ELÉCTRICAS | \$ 173,575 | 8.84% | 10.00 | | | | | | | | | | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | 17,358 | | |
| 820 | INSTALACIONES ELECTRÓNICAS | \$ 30,631 | 1.56% | 9.00 | | | | | | | | | | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | 3,403 | | |
| 900 EQUIPAMIENTO ESPECIAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 910 | ASCENSOR | \$ 70,196 | 3.58% | 3.00 | | | | | | | | | | | | 35,098 | | | | | | | 17,549 | 17,549 | | | |
| 920 | SISTEMA DE GAS CENTRALIZADO | \$ 37,798 | 1.93% | 6.00 | | | | | | | | | | | | | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | 6,300 | | | |
| 1000 VENTANERÍA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1010 | VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO | \$ 78,541 | 4.00% | 5.00 | | | | | | | | | | | | | | | | 15,708 | 15,708 | 15,708 | 15,708 | 15,708 | | | |
| 1100 OBRAS EXTERIORES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1010 | OBRAS EXTERIORES | \$ 29,453 | 1.50% | 3.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 9,818 | 9,818 | 9,818 | | |
| 1200 DECORACIÓN EN ÁREAS COM. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1200 | DECORACIÓN EN ÁREAS COM. | \$ 58,906 | 3.00% | 4.00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 14,726 | 14,726 | 14,726 | 14,726 | |
| 1300 VARIOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1300 | VARIOS | \$ 49,088 | 2.50% | 17.00 | | | | | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 | 2,888 |
| 1400 IMPREVISTOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1400 | IMPREVISTOS | \$ 98,176 | 5.00% | 17.00 | | | | | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 | 5,775 |
| TOTAL | | \$ 1,963,520 | 100.0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INVERSIÓN MENSUAL | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 24,372 | 85,121 | 85,121 | 85,121 | 62,213 | 102,961 | 108,287 | 148,602 | 119,804 | 119,804 | 138,948 | 236,732 | 183,181 | 210,131 | 127,411 | 92,505 | 33,207 | 0 | |
| AVANCE PARCIAL EN % | | | | | 0% | 0% | 0% | 0% | 1% | 4% | 4% | 4% | 3% | 5% | 6% | 8% | 6% | 6% | 7% | 12% | 9% | 11% | 6% | 5% | 2% | 0% | |
| INVERSIÓN ACUMULADA | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 24,372 | 109,492 | 194,613 | 279,734 | 341,947 | 444,908 | 553,195 | 701,798 | 821,602 | 941,406 | 1,080,354 | 1,317,086 | 1,500,267 | 1,710,397 | 1,837,809 | 1,930,314 | 1,963,520 | 1,963,520 | |
| AVANCE ACUMULADO EN % | | | | | 0% | 0% | 0% | 0% | 1% | 6% | 10% | 14% | 17% | 23% | 28% | 36% | 42% | 48% | 55% | 67% | 76% | 87% | 94% | 98% | 100% | 100% | |

Tabla 41 - Cronograma Valorado de Obra Edificio Utopía
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

5.7.3. Cronograma de costos indirectos, flujos mensuales parciales y acumulados

| CRONOGRAMA DE VALORADO DE COSTOS INDIRECTOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|-------------------|--------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| COD. | DESCRIPCIÓN | VALOR | % | Meses | MES 0 | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | |
| A PLANIFICACIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ 95,203 | 11% | 4.00 | 23,801 | 23,801 | 23,801 | 23,801 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| B TASAS DE APROBACIÓN E IMPUESTOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ 23,360 | 3% | 7.00 | 3,337 | 3,337 | 3,337 | 3,337 | | | | | | | | | | | | | | | | | 3,337 | 3,337 | 3,337 |
| C EJECUCIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ 237,978 | 27% | 17.00 | | | | | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 |
| D MARKETING y VENTAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ 154,850 | 18% | 14.00 | | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | 11,061 | | | | | | | | |
| T TERRENO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | \$ 365,030 | 42% | 1.00 | 365,030 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | | \$ 876,422 | 29.8% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | INVERSIÓN MENSUAL | | | | 392,168 | 38,199 | 38,199 | 38,199 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 25,059 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 13,999 | 17,336 | 17,336 | 3,337 | |
| | AVANCE PARCIAL EN % | | | | 44.7% | 4.4% | 4.4% | 4.4% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 2.9% | 1.6% | 1.6% | 1.6% | 1.6% | 2.0% | 2.0% | 0.4% | |
| | INVERSIÓN ACUMULADA | | | | 392,168 | 430,367 | 468,565 | 506,764 | 531,823 | 556,883 | 581,942 | 607,002 | 632,061 | 657,121 | 682,180 | 707,240 | 732,299 | 757,358 | 782,418 | 796,417 | 810,415 | 824,414 | 838,413 | 855,749 | 873,085 | 876,422 | |
| | AVANCE ACUMULADO EN % | | | | 44.7% | 49.1% | 53.5% | 57.8% | 60.7% | 63.5% | 66.4% | 69.3% | 72.1% | 75.0% | 77.8% | 80.7% | 83.6% | 86.4% | 89.3% | 90.9% | 92.5% | 94.1% | 95.7% | 97.6% | 99.6% | 100.0% | |

Tabla 42 - Cronograma Valorado de Indirectos Edificio Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

5.7.4. Flujo de Costos parciales

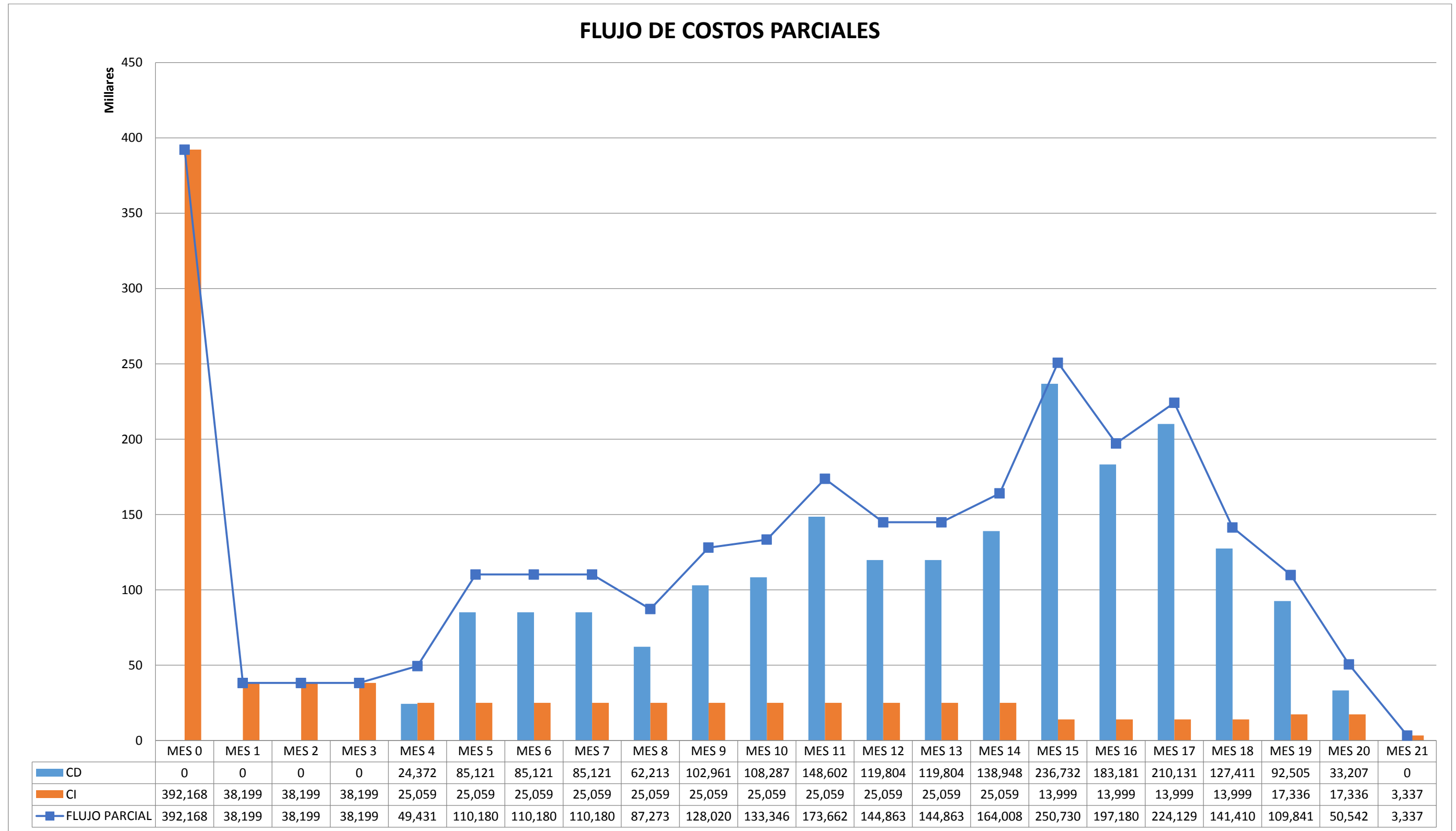


Ilustración 102 - Flujo de Costos Parciales
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 - Julio

5.7.5. Flujo de Costos Acumulados

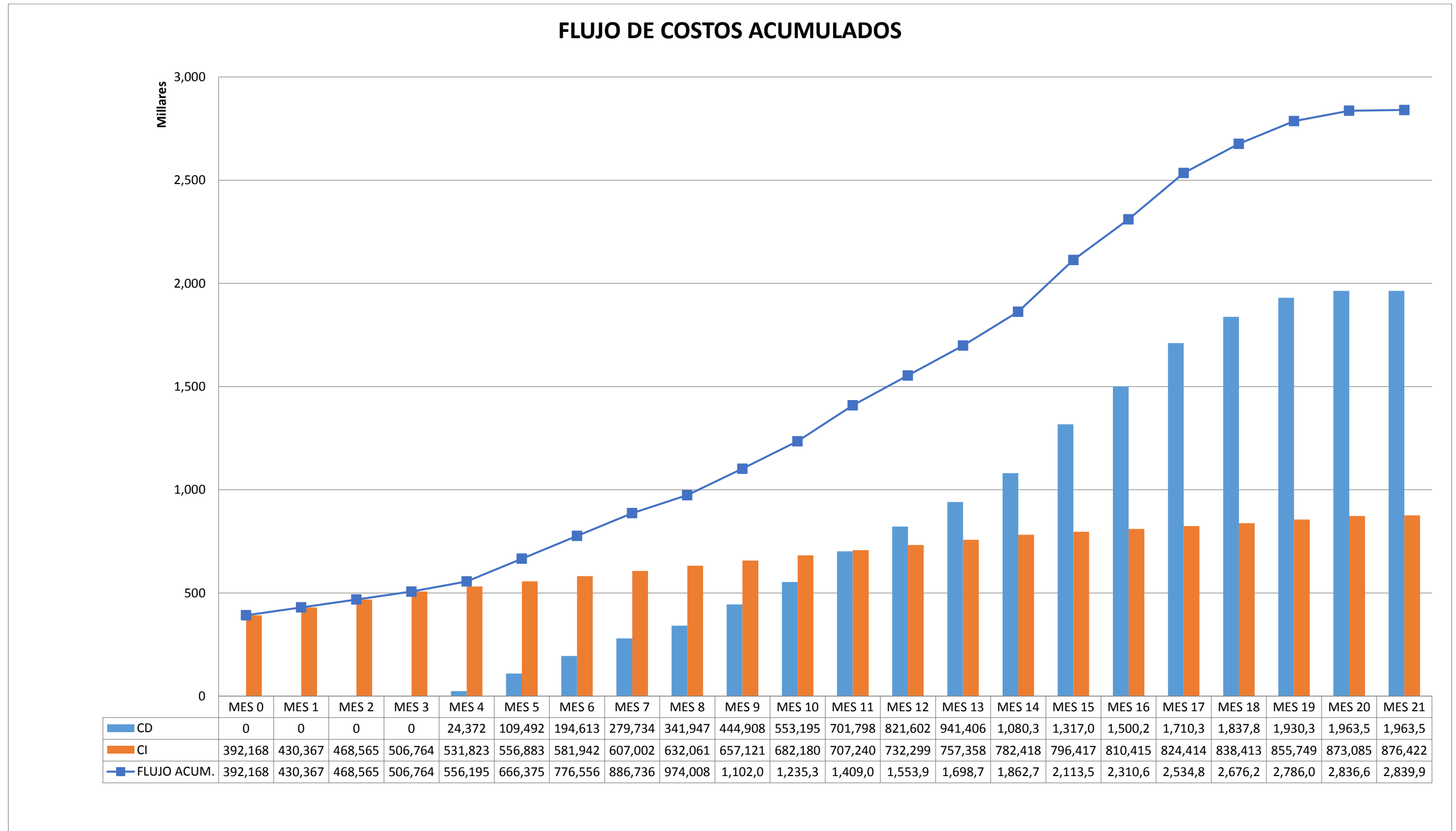


Ilustración 103 - Flujo de Costos Acumulados
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

5.8. Conclusiones

El Edificio Utópia posee una incidencia en costos de 69% para costos directos, de 18% para costos indirectos, y de 13% para el costo del terreno. Además, se encuentra planificado bajo un esquema de 22 meses de duración. Bajo estas cifras de planificación del proyecto, y con base en los resultados presentados en el capítulo, se enlistan a continuación las conclusiones más significativas en relación a los costos:

- Mediante el método residual se logró demostrar un pequeño incremento en el precio del terreno, en comparación con el precio real pagado que se encuentra en la escritura del predio 27042.
- El proyecto posee un fuerte peso de costos directos, predeterminados por el impacto de poseer 4 subsuelos. La incidencia de los costos de obra gris sobre los costos directos así lo demuestran, pues obtiene un significativo 59.5%.
- Los costos directos ascienden a un valor de \$ 1'963,517, los costos indirectos a un valor de \$ 511,392, y el terreno a un valor de \$ 365,030.
- La fase planificación en la actualidad conlleva una demora de entre 2 a 4 meses sobre los márgenes originales de planificación para el plan de negocios de un proyecto inmobiliario. Esto se debe fundamentalmente a las demoras de la implementación del sistema de revisión y aprobación de planos así como la obtención del permiso de construcción por parte de la Entidad Colaboradora - Colegio de Arquitectos. La revisión y aprobación de planos de un proyecto inmobiliario, en la actualidad, toma alrededor de 2 meses como mínimo. De igual manera la revisión y aprobación de las ingenierías estructural, eléctrica y electrónica, hidrosanitarias y sistema contra incendios, se encuentra con un promedio de entre 2 a 3 meses como plazo para su aprobación.
- Los resultados por metro cuadrado obtenidos del análisis de costos arrojan un costo por metro cuadrado de área útil de 1,419 USD/m², mientras que en relación con el área bruta se obtuvo un costo de 681 USD/m².

6. Estrategia Comercial



6.1. Introducción

La estrategia comercial es el conjunto de actividades que se pretenden llevar a cabo en la organización, relacionados con un mercado específico, para conseguir las metas de comercialización a corto y largo plazo. Aplicando este concepto al sector inmobiliario, se define a la estrategia comercial como el desarrollo del marketing mix inmobiliario, es decir el planteamiento y definición del producto, precio, plaza y promoción inmobiliaria, mediante estrategias de posicionamiento, desarrollo del producto y orientación hacia ventajas competitivas.

La empresa Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. es una empresa constructora que busca posicionarse como una empresa inmobiliaria con orientación al enfoque o alta segmentación gracias al desarrollo de sus 3 primeros proyectos propios. Es por ello que haciendo uso de las estrategias genéricas de enfoque o alta segmentación de Michael Porter, se busca un boleto de entrada al mercado inmobiliario con una estrategia comercial destacada.

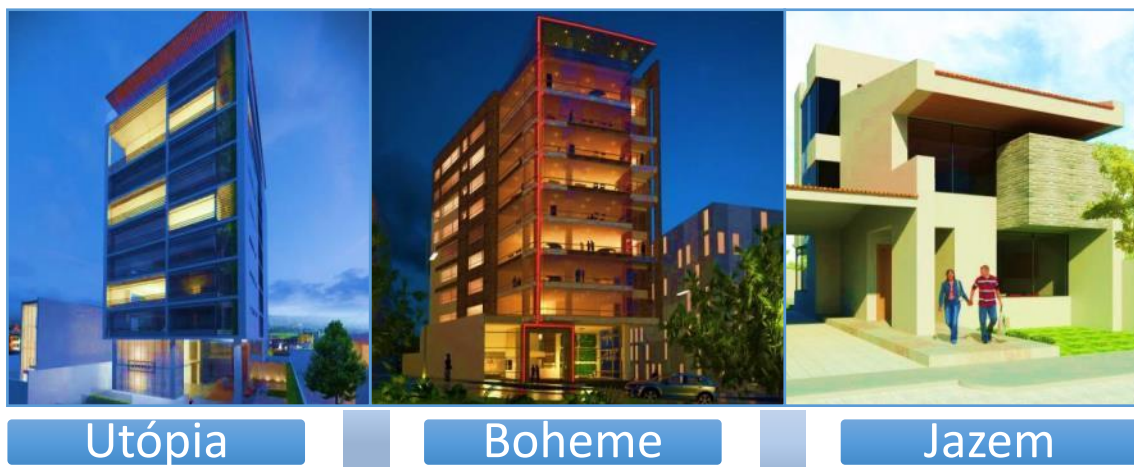


Ilustración 104 - Proyectos de la Empresa Promotora en desarrollo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Junio

Para poder hacer uso de la estrategia genérica de **enfoque o alta segmentación** es necesario que su nicho de mercado sea específico pues el producto inmobiliario se encuentra dirigido a una clase social media alta y alta a quienes se ofrecerá un precio diferenciado con ventajas competitivas en el proyecto, como por ejemplo: acabados de gama alta en productos importados para pisos, jardines verticales en cada departamento, amplias áreas abiertas en los departamentos, entre otros.

Es precisamente por ello que se han planteado dos estrategias de penetración de mercado (para conseguir el posicionamiento y la rotación de inventario aspirada): la de generar alianzas estratégicas con empresas posicionadas en el mercado que posean un motor comercial o una estructura de comercialización ya establecida, y la de participar activamente con una agencia de publicidad experta en el mercado inmobiliario, y, más aún en el nicho de mercado objetivo del proyecto Inmobiliario Edificio Utópia.

6.1.1. Objetivos generales

Como objetivos generales de la estrategia comercial del proyecto inmobiliario Edificio Utópia, se pueden destacar los 3 siguientes:

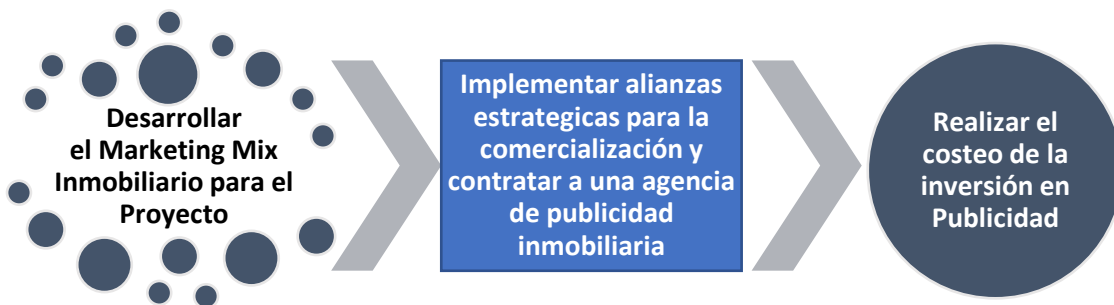


Ilustración 105 - Objetivos generales del capítulo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Los 3 grandes objetivos generales buscan: desarrollar los conceptos de las 4P's inmobiliarias; abrir y puntualizar las alianzas estratégicas para la comercialización con la empresa inmobiliaria Construecuador S.A. mientras que se ejecuta la participación de la agencia de publicidad Tálamo ejecutando un plan de medios; y finalmente, se busca obtener los costos de la inversión en promoción del proyecto inmobiliario Edificio Utópia.

Estos objetivos generales se puntualizan y abren su esquema de aplicación en los objetivos específicos.

6.1.2. Objetivos específicos

Dentro de los objetivos específicos de la estrategia comercial del proyecto inmobiliario Edificio Utópia, se diagraman los siguientes:



Ilustración 106 - Objetivos específicos del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

Mediante los objetivos específicos programados se plantea conseguir una excelente estrategia de comercialización.

6.1.3. Metodología

Para el desarrollo de la estrategia comercial del proyecto inmobiliario Edificio Utópia se ha tomado la siguiente metodología:



Ilustración 107 - Metodología del Capítulo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

6.2. Marketing Inmobiliario

El marketing Inmobiliario consiste en la realización de estrategias dirigidas a las 4 P's del marketing inmobiliario en conjunto, es decir, el Marketing Mix o Mezcla del Esfuerzo de Mercado que determina el Producto, el Precio, la Plaza y la Promoción del proyecto inmobiliario Edificio Utópia.

6.2.1. Componente del Producto

El componente del producto del Edificio Utópia se refiere a los conceptos relacionados con:



Ilustración 108 - Esquema del Producto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

De esta manera se está definiendo el objeto de venta, es decir, qué producto se encuentra comercializando, en otras palabras cuál es su concepto (en qué medida satisface las necesidades en base de las especificaciones y las características físicas de los espacios arquitectónicos), cuál es el logotipo del producto, cual es el eslogan del producto, cuál es su imagen, cómo se lo presenta al cliente (Merchandising).

6.2.2. Componente de la Promoción

La promoción del Proyecto es un punto clave para las ventas y posicionamiento del mismo, por consecuencia, la empresa ha decidido realizar una comunicación integral que abarque varias ramas de comunicación y así logre obtener los resultados aspirados. La empresa Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda., al no contar con un departamento de comunicación, realizará la contratación de la agencia Tálamo, quienes se encargarán de realizar el servicio antes mencionado. La agencia trabajará directamente con los lineamientos que le dispongan Gerencia General y el Departamento de Ventas de la constructora.



Ilustración 109 - Agencia de Publicidad para la promoción del Proyecto Edificio Utópia
 Elaborado por: Tálamo, Agencia de Publicidad
 Fecha: 2014 – Julio

6.2.3. Componente de la Plaza o Distribución

El componente de la plaza o distribución hace referencia al posicionamiento físico y en la mente del cliente o consumidor sobre el producto (lo cual también conlleva al posicionamiento del promotor), además de los canales de distribución que se emplearán para la estrategia comercial.

Como se mencionó previamente, el proyecto edificio Utópia desarrollará una fuerza de ventas muy apropiada para los objetivos planteados de comercializar el 50% del inventario de Utópia gracias a la alianza estratégica con la inmobiliaria Construecuador S.A. La estructura de ventas que posee la empresa inmobiliaria aliada favorecerá a generar una rotación de inventario que acelera la velocidad de ventas.



Ilustración 110 - Inmobiliaria comercializadora del 50% del inventario del Edificio Utópia
 Elaborado por: Construecuador S.A., Empresa Inmobiliaria
 Fecha: 2014 – Julio

6.2.4. Componente del Precio y las condiciones comerciales

El componente del precio y las condiciones comerciales hacen referencia al precio de los inmuebles, en base a lo establecido por mercado, y a las condiciones comerciales de adquisición del bien.

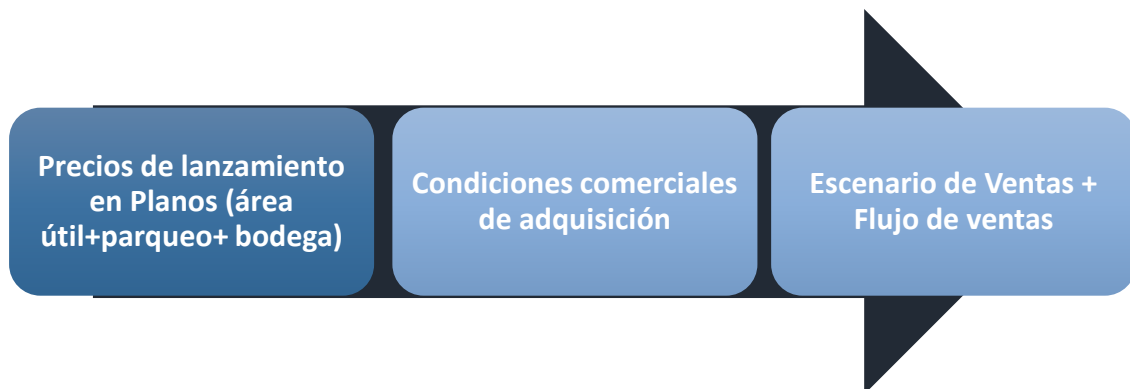


Ilustración 111 - Componente del Precio para el Mix de Mercadeo del Edificio Utópia
 Elaborado por: Construecuador S.A., Empresa Inmobiliaria
 Fecha: 2014 – Julio

6.3. Marketing Inmobiliario: Producto

6.3.1. Concepto + Nombre

La materialización del concepto de vivienda en altura denominado Edificio Utópia tiene su origen gracias al trabajo en conjunto entre la Diseñadora de Interiores Daniela Yépez (DAYE) y el diseño arquitectónico de la firma consultora ENNE Arquitectos.

El nombre Utópia se refiere a la representación de un mundo ideal. El nombre del edificio parte de ese concepto para llevarlo a la realidad en combinación con un concepto abstracto y de vanguardia, como lo es la arquitectura utópica. Este concepto tiene el afán de conseguir la interacción del usuario con el espacio más el diseño.

Desde su concepción, el proyecto Inmobiliario Edificio Utópia, ha manejado la definición de los materiales, el juego de los espacios más adecuados y la optimización de los bienes inmuebles que serán comercializados, tanto desde el punto de vista de demanda de mercado y de oferta de la competencia, como desde el concepto arquitectónico de diseño de espacios de confort y exclusividad.

| EL USUARIO | EL DISEÑO | EL ESPACIO |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Siente confort • Se siente orgullo y feliz de su propio espacio • Siente exclusividad • Se siente único • Aprecia el diseño • Experimenta una nueva forma de vivir • Se siente fresco • Se siente moderno | <ul style="list-style-type: none"> • Conecta al exterior con el interior • Enfatiza principios de diseño como lo son: el orden, el ritmo, la unidad, la simetría y la repetición • Enfatiza el diseño de elementos como: la textura, las líneas, el color, las sombras y la transparencia | <ul style="list-style-type: none"> • Abre espacios • Estilos Loft • Terraza comunal • Terraza privada del Pent-house • Lobby acogedor • Materialidad <ul style="list-style-type: none"> ○ Concreto ○ Concreto Translúcido ○ Louvers ○ Acero ○ Paredes verticales |

Tabla 43 - Desarrollo del concepto Edificio Utópia
 Elaborado por: Daniela Yépez (DAYE)
 Fecha: 2014 – Julio

6.3.2. Logo



Ilustración 112 - Logo del Edificio Utopía
Elaborado por: ENNE Arquitectos
Fecha: 2014 – Julio

El Logo del Edificio representa la conexión entre el concepto, el diseño, el espacio y el usuario. El minimalismo absoluto en su esquema acerca al usuario al diseño conceptual y lo involucra a un entorno simple pero también al mismo tiempo un orden y el buscar una nueva forma de vivir.

6.3.3. Eslogan

“Somos la exclusividad que tú confort necesita”

El eslogan busca atraer la atención al segmento de mercado al que está dirigido el proyecto, ya que es un eslogan fuerte y directo que pretende posicionar a la empresa de Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. Este eslogan difunde dos atributos de importancia para el grupo objetivo: **la exclusividad y el confort**. Es importante destacar, que gracias a la exclusividad de la localización del sector Bellavista, el slogan busca resaltar las bondades de la ubicación, los aspectos arquitectónicos del concepto y las especificaciones técnicas que van de la mano del producto final.

6.3.4. Aspectos legales del producto



Ilustración 113 - Entidad Fiduciaria a cargo del Fideicomiso Utopía
Elaborado por: Fiducia S.A.
Fecha: 2014 – Julio

El Edificio Utópia contará con un Fideicomiso de manera que se encuentre un desarrollo integral legalmente respaldado durante la ejecución y cierre del proyecto. La fiduciaria a cargo del Fideicomiso Utópia será Fiducia S.A. Por medio de las promesas de compra venta, debidamente notariadas, se brindará una garantía legal que cumple los siguientes aspectos legales:

- Legalidad del terreno, libre de gravámenes, y sin hipotecas.
- Escrituras y constancias de usos del suelo.
- Plazos de ejecución y entregas.
- Características generales, especificaciones técnicas, y normas técnicas de construcción del proyecto Edificio Utópia.
- Plano detallado del inmueble con sus medidas y áreas.
- Asignación de estacionamientos y bodegas.

6.4. Marketing Inmobiliario: Promoción

Para el desarrollo de la comunicación integral del Proyecto, es necesario, que se establezcan parámetros de diseño, con el fin de que exista armonía en toda la imagen que se emplee y así lograr que los clientes se identifiquen, de manera fácil, con el Proyecto. El diseño de todos los artes gráficos serán a base de los conceptos: sobriedad, calidad y exclusividad. Se manejará los colores corporativos de la empresa de Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda., que son: negro, blanco y gris; además, se emplearán los renders del Proyecto Edificio Utópia, así como los logos: de la empresa, del Proyecto y de los aliados para lograr posicionamiento del mismo.

Para la promoción de este Proyecto, a la rama de la comunicación que se le dará mayor impulso y fuerza será la Publicidad, la cual empleará medios BTL y ATL de manera conjunta ya que, debido a que la estrategia comercial es de enfoque, se deberá difundir de manera masiva pero se deberá realizar acciones específicas con el nicho de mercado.

Para la implementación de la Publicidad del Proyecto se realizará un Plan de Medios, el cual permitirá generar el impacto deseado en el mercado; en este plan se establecerán los indicadores de medición que evaluarán la gestión. A continuación se detalla las acciones que se desarrollarán en los diferentes medios:



Ilustración 114 - Medios ATL y BTL para el Edificio Utópia
 Elaborado por: Ana Julia Mosquera – Comunicación Global
 Fecha: 2014 – Julio

Con el fin de lograr una comunicación integral, es necesario que el Proyecto cuente con una buena relación con los medios de comunicación impresa, por lo tanto, se tendrá un plan de Relaciones Públicas donde se gestionará free press del Proyecto. Además, se realizará una correcta campaña de comunicación interna, donde se capacitará al personal de ventas para que se integre con los lineamientos comunicacionales y su mensaje sea el correcto ante los clientes, es necesario enfatizar que se deberá reforzar el sentido de pertenencia del público interno, ya que, él será la imagen del Proyecto ante los clientes.

6.4.1. Valla publicitaria y Paleta Lateral

La Valla Publicitaria se colocará junto a la oficina de ventas / guardianía elevada en el predio. Las medidas de la valla publicitaria serán de 300 cm x 500 cm, de igual manera se manejará con los parámetros de diseño antes mencionados. Es importante señalar que se dará protagonismo al Logo de la empresa, ya que se necesita posicionar a la marca.

- Valla de 300 cm x 500 cm



Ilustración 115 - Valla publicitaria en obra
 Elaborado por: Ana Julia Mosquera – Comunicación Global
 Fecha: 2014 – Julio

- Paleta Lateral ubicado en la 6 de Diciembre y Eloy Alfaro



Ilustración 116 - Paleta Lateral de Publicidad
 Elaborado por: Ana Julia Mosquera – Comunicación Global
 Fecha: 2014 – Julio

Se colocará una Paleta Lateral en la avenida Eloy Alfaro y 6 de Diciembre para promocionar y dirigir a los clientes al proyecto.

6.4.2. Volantes



JPYA
INGENIERIA & CONSTRUCCION

UTOPIA Somos la **EXCLUSIVIDAD** que tú **CONFORT** necesita

EXCLUSIVOS DEPARTAMENTOS
CON DISEÑO VANGUARDISTA

- Cableado Estructurado
- Sistema de Vigilancia contigua
- Sala comunal con área de BBQ
- Un Roof Garden apergolado
- BBQ en área de Terraza
- Área recreativa
- Jardines verticales
- Lobby de vanguardia con diseño interior
- 15 departamentos y 1 duplex

ENTREGA
DICIEMBRE 2014

Departamentos desde:
97m²

Contáctenos
(02) 2241 020
(02) 2262 764
0992798085

VISÍTANOS
Ignacio Bosano y Jativa (3 cuadras de la 6 de Diciembre)



Diseño Arquitectónico **ENE** arquitectos
Diseño Conceptual e Interior **DAVE**

WWW.JPYA.NET

Ilustración 117 - Volantes del proyecto
Elaborado por: Ana Julia Mosquera – Comunicación Global
Fecha: 2014 – Julio

Los Volantes serán de 14,85 cm x 21 cm impresos en tiro con el objetivo de: informar los beneficios que tiene el Proyecto, ubicación de la obra y posicionamiento de las marcas. El volante manejará la imagen de todas las piezas gráficas y se imprimirá en un gran tiraje para poder volantar en: Ferias inmobiliarias, en lugares estratégicos cercanos los proyectos como por ejemplo, 6 de Diciembre y Eloy Alfaro. También, se volanteará, cerca de centros comerciales como: El Jardín, Quicentro, CCI y Plaza de las Américas.

6.4.3. Brochure

El Brochure es una de las piezas POP más importantes, ya que contiene, de manera detalla, la información del Proyecto, los planos de las plantas, las áreas, y los beneficios que ofrece el Edificio Utópia, además, en el brochure se colocan todos los renders del Proyecto, los cuales, son de alta calidad y tiene un detalle único que se acerca mucho a la realidad, logrando así que los clientes tengan una buena percepción del Edificio Utópia. Se debe destacar, que el brochure tiene un diseño minimalista, elegante y que busca ser como un libro de arquitectura. Las características de brochure son: medida de 18 cm x 18 cm impreso a full color en papel couché de 300 gr. Con plastificado mate con 24 páginas.

A continuación se muestra el Brochure del proyecto:

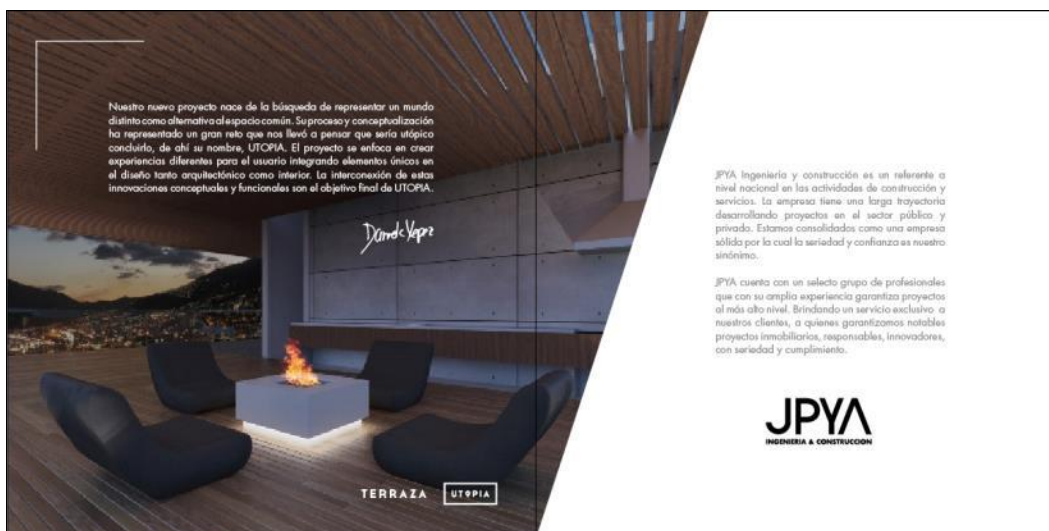


Ilustración 118 - Inicio del Brochure Páginas 1-2

Elaborado por: ENNE Arquitectos

Fecha: 2014 – Julio



Ilustración 119 - Brochure Utópia Páginas 3-8
 Elaborado por: ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 – Julio



Ilustración 120 - Brochure Utópia Páginas 9-14
 Elaborado por: ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 - Julio

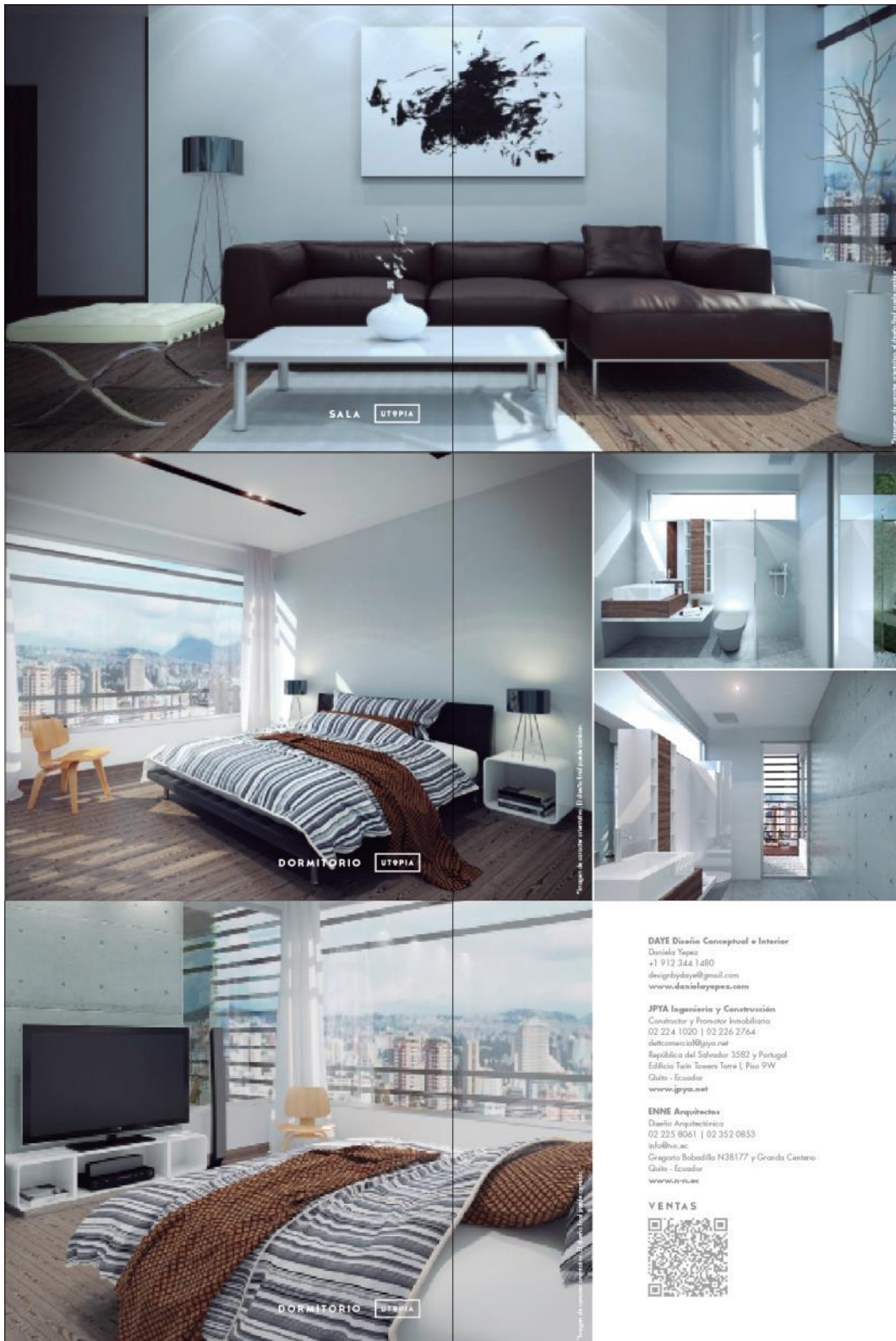


Ilustración 121 - Brochure Utópia Páginas 15-20
 Elaborado por: ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 – Julio



Ilustración 122 - Brochure Utópia Página 21
 Elaborado por: ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 – Julio

6.4.4. Publicidad Impresa

JPYA
INGENIERIA & CONSTRUCCION

UTOPIA Somos la **EXCLUSIVIDAD** que tú **CONFORT** necesita

EXCLUSIVOS DEPARTAMENTOS
CON DISEÑO VANGUARDISTA

- Cableado Estructurado
- Sistema de Vigilancia contigua
- Sala comunal con área de BBQ
- Roof Garden apergolado
- BBQ en área de Terraza
- Área recreativa
- Jardines verticales
- Lobby de vanguardia con diseño interior
- 2 suites, 15 departamentos, 1 dúplex en el penthouse y 1 local comercial

ENTREGA
ABRIL 2016

Departamentos desde:
98m²

Contáctenos
(02) 2241 020
(02) 2262 764
0992798085

VISÍTANOS
Ignacio Bosano y Jativa (3 cuadros de la 6 de Diciembre)

WWW.JPYA.NET

Ilustración 123 - Publicidad impresa en revistas
 Elaborado por: ENNE Arquitectos
 Fecha: 2014 – Julio

La publicidad impresa permite difundir el mensaje de manera masiva, y si uno especifica el medio, es directa. El objetivo de estas publicaciones será difundir el proyecto y sus beneficios, donde se encuentra ubicada la Obra y los atributos del Proyectos. A continuación se detalla las siguientes acciones a realizar:

- **Publicidad en Revista:** Publicaciones mensuales de página completa derecha en las Revista Portal Inmobiliario y Clave, que son revistas especializadas en el sector Inmobiliario.
- **Publicidad en Prensa:** Publicaciones eventuales de ¼ de página en el Diario El Comercio. Se publicará cuando esté próximo a la realización de ferias.

6.4.5. Medios Digitales

Hoy en día, gracias al avance de la tecnología, nos encontramos en la Era Digital, la cual ha hecho que la comunicación sea más directa e interactiva, esto ha permitido que las empresas puedan tener un feedback más rápido y pueda actuar con su público de manera más personalizada. Por consecuencia, los medios digitales, son de gran importancia para la difusión de mensajes y publicidad. Para el Proyecto inmobiliario del Edificio Utópia se realizará las siguientes acciones:

- **Publicidad en internet:** Pautaje de Banners interactivos en páginas inmobiliarias como: Vive 1, el Portal, y Plusvalía, y en páginas web de alto impacto, como por ejemplo: Patio Tuerca.
- **Facebook de JPYA:** Creación de Facebook de la empresa, donde se detallarán todos los Proyectos de la constructora. Para el Facebook se contratará un community manager que administre este medio y los contenidos que se desarrollarán serán: descripción de los Proyectos inmobiliarios, fotos de los avances de obra, fotos de que la constructora cumple con todo lo que manda la Ley con sus empleados y la sociedad, noticias referentes a productos inmobiliarios, entrevista con clientes, presentación del equipo de trabajo. Los contenidos serán revisadas cada lunes y la meta del Facebook es 3000 seguidores en seis meses.

- **Página Web:** Desarrollo de la página web de la empresa de Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. La imagen será sobria, elegante realizada con los colores corporativas de la empresa, los contenidos serán claros y se detallará cada uno de los Proyectos que tenga la constructora.
- **YouTube:** En YouTube se colocará un video promocional del proyecto, además de entrevista con líderes de opinión que demuestren que el Edificio Utópia es la mejor opción para los clientes. También, en el canal de comunicación digital, se pautará el tour virtual de la obra.



Ilustración 124 - Banner del Proyecto para Páginas Web
Elaborado por: ENNE Arquitectos
Fecha: 2014 – Julio

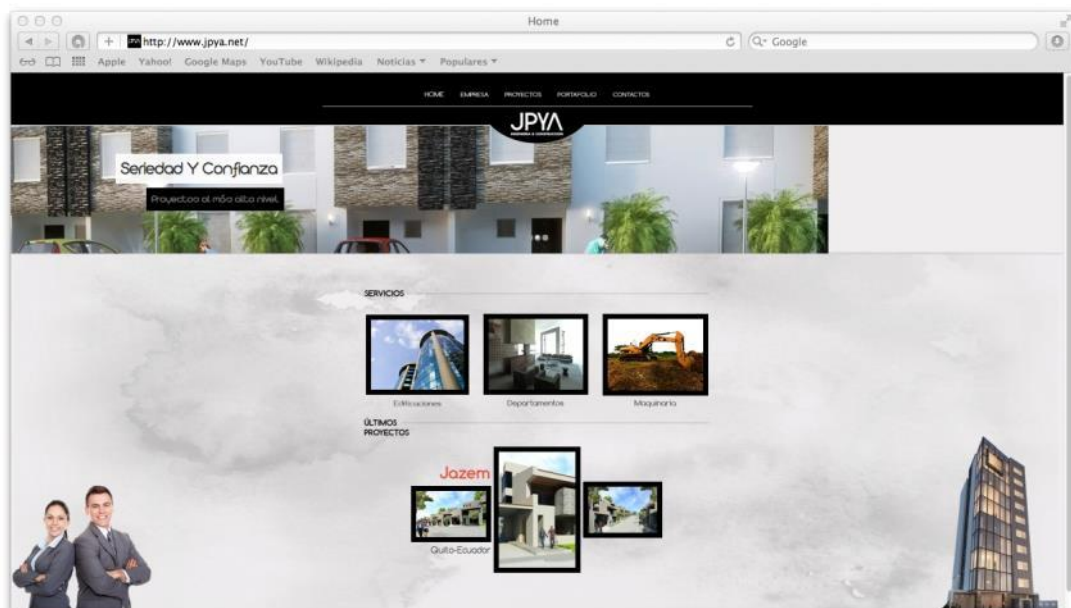


Ilustración 125 - Página Web de la empresa
Elaborado por: ENNE Arquitectos
Fecha: 2014 – Julio

6.4.6. Tour Virtual

El proyecto realizó un tour virtual para mostrar una perspectiva más real del proyecto, así como el juego de los materiales y los acabados de construcción que se ocuparán en proyecto. Se puede encontrar el recorrido virtual en el siguiente link:

En YouTube:

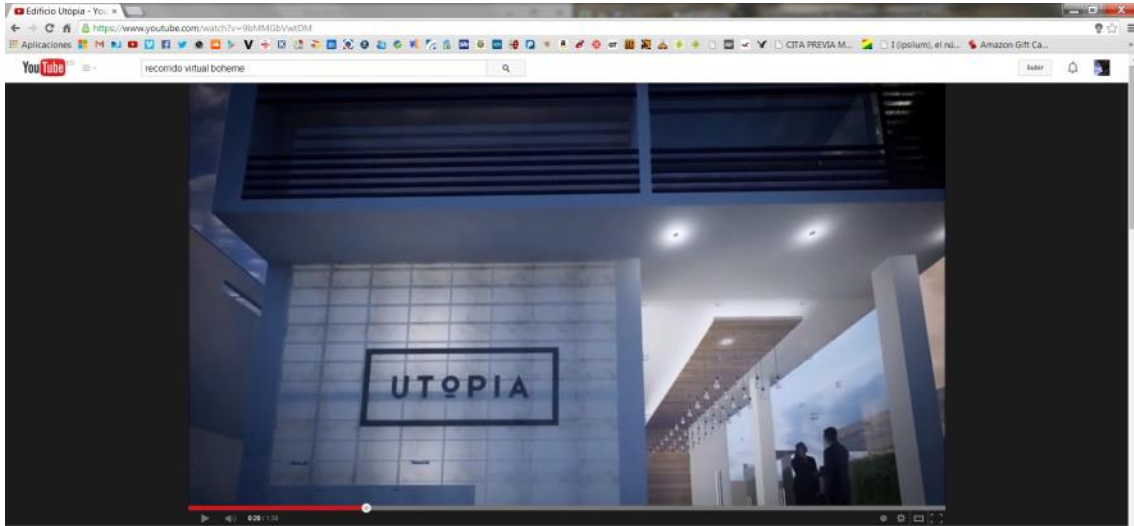


Ilustración 126 - Captura de pantalla del Tour Virtual en YouTube
Elaborado por: Bladimir Herrera, Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=9bMMGbVwtDM>
Fecha: 2014 – Julio

6.5. Marketing Inmobiliario: Plaza

6.5.1. Estructura de canales de distribución

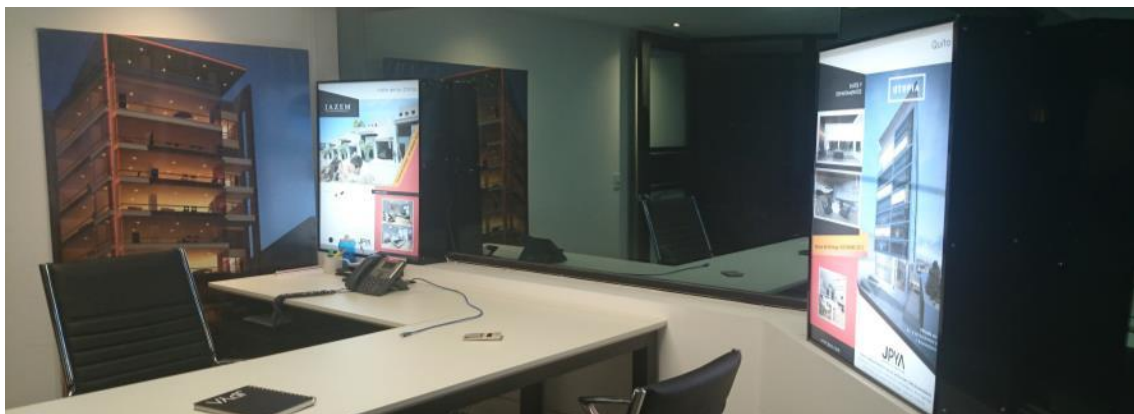


Ilustración 127 - Fotografía de la Sala de Ventas en Oficina Central de JPYA
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

Sala de ventas en Oficina JPYA: La Sala de ventas en la Oficinas JPYA se encuentra ubicada en la República del Salvador 3582 y Portugal. Edificio Twin Towers, piso 9. Aquí se atenderá de manera personalizada a los clientes y se les entregará el respectivo material POP y se les enseñará la presentación multimedia del Proyecto y el Tour Virtual.

Sala de ventas en Obra: La Sala de Ventas, es la imagen que van a tener los clientes sobre el Proyecto, por lo tanto, en esta sala se tendrá una presentación multimedia del Proyecto y el tour virtual, así los clientes, podrán ver el desarrollo de la Obra y saber que van a realizar la mejor inversión. En esta sala se contará con material POP para entregar a los clientes, además, se brindará a los clientes: agua, café, aguas aromáticas y galletas, con conseguirá que el clientes se sienta cómodo y se identifique con el slogan: Somos la exclusividad que tú confort necesita. La vendedora de la Constructora, será carismática y dominará el Proyecto para poder responder a las dudas del cliente. La vendedora siempre realizará la respectiva visita por la obra; para cuidar el bienestar de los clientes, se les entregará siempre casco de seguridad.

Corredoras independientes: Realizar alianzas estratégicas con corredoras independientes para que promocionen el Proyecto del Edificio Utópia, para esto se invitará a las corredoras a un desayuno corporativo y se les entregará material POP, además se les llevará a una visita guiada por la obra, para que puedan llevar a sus clientes. Con corredores independientes se manejará una comisión de 3%.

Ferias y Exhibiciones: Las ferias son eventos masivos que tiene los objetivos de promocionar un tema específico que reúnen a muchos participantes para que puedan exponer sus productos y/o servicios. En Quito, existen varias ferias inmobiliarias de gran importancia, donde acuden miles de asistentes en busca de un Proyecto sustentable para vivir, es por esto, que asistir a estas ferias es favorable para la empresa de Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda., ya que podrán promocionar el Edificio Utópia, a través de la entregar de material POP. Es importante destacar, que uno de los objetivos de asistir a la feria, es conseguir una base de datos de futuros clientes para luego realizar el seguimiento de los mismos. Entre las ferias en las que participará la empresa constructora se destacan: La feria Mia Casa Clave, Feria de la Vivienda de Quito y Feria del Biess.

6.6. Marketing Inmobiliario: Precio

6.6.1. Precio de los productos

La información recopilada en el capítulo 3: Oferta, demanda y análisis de la competencia, arrojó los datos correspondientes a los precios de mercado de la zona de ubicación del proyecto inmobiliario Edificio Utópia. En base a estos precios de mercado se estableció un precio de lanzamiento del proyecto, que, gracias a la participación del departamento comercial y del departamento técnico de la constructora, se consiguió un ajuste para la venta en planos. De esta manera tenemos los siguientes parámetros en precios:

- Un precio de lanzamiento por metro cuadrado que arranca en **USD \$1'650** en planta baja y se reajusta con un incremento de **USD 16.5** por metro cuadrado de acuerdo al piso que se eleve. Es decir, desde la segunda planta se inicia un incremento del precio por altura hasta llegar al 10% en el piso 10.
- Los precios de las bodegas son de **USD \$3'000** por unidad (que varían desde 3m² hasta 4m²), y se añaden al precio final del inmueble. El edificio cuenta con 25 bodegas, es decir existen 19 bodegas asignas a los inmuebles y 6 extras a ser vendidas.
- Dentro del precio de cada bien inmueble se incluye un parqueadero. Cada parqueadero adicional se vende a **USD \$10'000** cada uno. El proyecto cuenta con 43 parqueaderos, de los cuales 19 están incluidos en la compra de los departamentos, suite u oficina. Mientras que la diferencia, es decir 24 parqueaderos, se comercializarán como adicionales.
- Las **áreas verdes y terrazas** se encuentran incluidas en el precio de venta de áreas útiles.

6.6.2. Cuadro de Precios

| UTÓPIA - CUADRO DE PRECIOS | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|---------------------------------------|------------------|---------------|------|-------------------------|--------------|--------------|-------------|-----------------------|---------|-----------------------|--------------|------------|
| INMUEBLES | | | | | | | PARQUEADEROS | | | BODEGAS | | TOTAL | |
| Nº | PLANTA | INMUEBLE | ÁREA INTERIOR | INC. | PRECIO / M ² | SUBTOTAL | PARQS | PARQ ASIGN. | SUBTOTAL ₂ | BODEGA | SUBTOTAL ₃ | USD | ESTADO |
| 1 | PB | Local 1 | 49.10 | 20% | \$ 1,980 | \$ 97,218 | 1 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 110,218 | VENDIDO |
| 2 | PLANTA 2 | Departamento 2A | 98.10 | 2% | \$ 1,683 | \$ 166,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 179,000 | DISPONIBLE |
| 3 | PLANTA 3 | Departamento 3A | 97.60 | 3% | \$ 1,700 | \$ 166,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 179,000 | DISPONIBLE |
| 4 | | Departamento 3B | 132.40 | 3% | \$ 1,700 | \$ 226,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 239,000 | DISPONIBLE |
| 5 | PLANTA 4 | Departamento 4A | 97.60 | 4% | \$ 1,716 | \$ 168,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 181,000 | DISPONIBLE |
| 6 | | Departamento 4B | 132.40 | 4% | \$ 1,716 | \$ 228,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 241,000 | DISPONIBLE |
| 7 | PLANTA 5 | Departamento 5A | 97.60 | 5% | \$ 1,547 | \$ 151,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 164,000 | VENDIDO |
| 8 | | Departamento 5B | 129.35 | 5% | \$ 1,733 | \$ 225,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 238,000 | DISPONIBLE |
| 9 | PLANTA 6 | Departamento 6A | 97.60 | 6% | \$ 1,749 | \$ 171,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 184,000 | DISPONIBLE |
| 10 | | Departamento 6B | 132.40 | 6% | \$ 1,749 | \$ 232,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 245,000 | DISPONIBLE |
| 11 | PLANTA 7 | Departamento 7A | 97.60 | 10% | \$ 1,650 | \$ 161,040 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 174,040 | VENDIDO |
| 12 | | Departamento 7B | 132.40 | 10% | \$ 1,815 | \$ 241,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 254,000 | DISPONIBLE |
| 13 | PLANTA 8 | Departamento 8A | 97.60 | 10% | \$ 1,815 | \$ 178,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 191,000 | DISPONIBLE |
| 14 | | Departamento 8B | 132.40 | 10% | \$ 1,815 | \$ 241,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 254,000 | DISPONIBLE |
| 15 | PLANTA 9 | Departamento 9A | 97.60 | 10% | \$ 1,815 | \$ 178,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 191,000 | DISPONIBLE |
| 16 | | Departamento 9B | 132.40 | 10% | \$ 1,815 | \$ 241,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 254,000 | DISPONIBLE |
| 17 | PLANTA 10 | Departamento 10A | 97.60 | 10% | \$ 1,547 | \$ 150,963 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 163,963 | VENDIDO |
| 18 | | Departamento 10B | 132.40 | 10% | \$ 1,815 | \$ 241,000 | 2 | 1 | \$ 10,000 | 1 | \$ 3,000 | \$ 254,000 | DISPONIBLE |
| 19 | ESTACIONAMIENTOS ADICIONALES EN VENTA | | | | | | | | | | | \$ 180,000 | |
| TOTALES | | | 1,984.15 | | | \$ 3,462,221 | 35 | 18 | \$ 180,000 | 18 | \$ 54,000 | \$ 3,876,221 | |

Tabla 44 - Cuadro de Precios Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

6.6.3. Forma de Pago

Para la adquisición de los bienes del Edificio Utópia, se ha establecido el modelo de pagos que se muestra a continuación:

| FORMA DE PAGO UNIDADES EDIFICIO UTÓPIA | | | |
|--|---------------------|-----|---|
| N° | FORMA DE PAGO | % | DETALLE |
| 1 | RESERVA | 2% | A la fecha de la reserva del inmueble. |
| 2 | ENTRADA | 28% | En cuotas Durante la Construcción |
| 3 | CRÉDITO HIPOTECARIO | 70% | Mediante financiamiento público o privado contra entrega del bien |

Tabla 45 - Formas de Pago Edificio Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

El presente modelo de forma de pago, para el financiamiento del proyecto Utópia, es un modelo con tasas bastante comunes en el mercado de residencias en altura. Se ofrece un mes de gracia hasta la entrega del bien.

6.6.4. Descuentos por forma de pago

| DESCUENTO A PAGO - UNIDADES EDIFICIO UTÓPIA | | | |
|---|-----------|----|--|
| N° | DESCUENTO | % | DETALLE |
| 1 | 1 | 2% | Si se realiza un pago de la totalidad o el 80% de la entrada |
| 2 | 2 | 2% | Si el pago se realiza de contado |
| 3 | 3 | 5% | Por la adquisición de 2 o más bienes inmuebles |

Tabla 46 - Descuentos en la adquisición de bienes

Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

Se ha realizado un análisis de las características del mercado objetivo. Es por ello que se ha optado por un paquete de promoción inmobiliaria con descuentos a los clientes más destacados en los pagos de entrada y por la compra de bienes.

6.6.5. Propuesta de ventas

El Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia cuenta con 19 unidades. Actualmente 5 de ellas se encuentran reservadas. Es decir, se cuenta con un inventario de 15 unidades a la venta. Es por ello que, manteniendo un pronóstico reservado en la velocidad de ventas, se espera un retorno de 1 unidad inmobiliaria mensual.

Bladimir Herrera Aguilar

| INICIO DE LA COMERCIALIZACIÓN | | |
|-------------------------------|-----------------------|--------|
| 1 | FECHA DE INICIO | may-14 |
| 2 | FECHA DE FINALIZACIÓN | sep-15 |
| EJECUCIÓN DEL PROYECTO | | |
| 1 | FECHA DE INICIO | oct-14 |
| 2 | FECHA DE FINALIZACIÓN | mar-16 |

Tabla 47 - Tiempo de Ventas vs Ejecución del Proyecto
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

| VENTAS A LA FECHA | | | | |
|-------------------|-----------|---------|----------------|---|
| | DESDE | HASTA | VENTAS | |
| 1 | PREVENTAS | mayo-14 | presente fecha | 4 |

Tabla 48 - Ventas hasta la fecha
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

| RESUMEN DE VENTAS | | | | | | |
|-------------------|------------------------|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Nº | DESCRIPCIÓN | VALOR | RESERVA 2% | ENTRADA 28% | CRÉDITO 70% | TOTAL 100% |
| 1 | VENTAS TOTALES | \$ 3,811,697 | \$ 76,234 | \$ 1,067,275 | \$ 2,668,188 | \$ 3,811,697 |
| 2 | UNIDADES A LA PREVENTA | \$ 729,937 | \$ 14,599 | \$ 204,382 | \$ 510,956 | \$ 729,937 |
| 3 | UNIDADES POR VENDER | \$ 3,081,760 | \$ 61,635 | \$ 862,893 | \$ 2,157,232 | \$ 3,081,760 |

Tabla 49 - Resumen de ventas
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

6.7. Cronograma de comercialización

6.7.1. Modelo de ventas mensuales

| CRONOGRAMA DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| MES | MES 0 | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 |
| Fase 1 | | 5,445 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 190,585 | |
| Fase 2 | | | 5,445 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 190,585 | |
| Fase 3 | | | | 5,445 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 190,585 | |
| Fase 4 | | | | | 5,445 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 190,585 | |
| Fase 5 | | | | | | 5,445 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 190,585 | |
| Fase 6 | | | | | | | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 190,585 | |
| Fase 7 | | | | | | | | 5,445 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 190,585 | |
| Fase 8 | | | | | | | | | 5,445 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 190,585 | |
| Fase 9 | | | | | | | | | | 5,445 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 190,585 | |
| Fase 10 | | | | | | | | | | | 5,445 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 190,585 | |
| Fase 11 | | | | | | | | | | | | 5,445 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 190,585 | |
| Fase 12 | | | | | | | | | | | | | 5,445 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 190,585 | |
| Fase 13 | | | | | | | | | | | | | | 5,445 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 190,585 | |
| Fase 14 | | | | | | | | | | | | | | | 5,445 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 190,585 | |
| Fase 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fase 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INGRESOS MENSUALES | 0 | 5,445 | 9,458 | 13,693 | 18,177 | 22,942 | 28,024 | 33,469 | 39,333 | 45,686 | 52,617 | 60,240 | 68,710 | 78,240 | 89,130 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 0 | 2,668,188 |
| APORTES PARCIALES EN % | 0.0% | 0.1% | 0.2% | 0.4% | 0.5% | 0.6% | 0.7% | 0.9% | 1.0% | 1.2% | 1.4% | 1.6% | 1.8% | 2.1% | 2.3% | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 2.5% | 0.0% | 70.0% |
| INGRESOS ACUMULADOS | 0 | 5,445 | 14,903 | 28,596 | 46,773 | 69,715 | 97,739 | 131,208 | 170,541 | 216,228 | 268,844 | 329,085 | 397,795 | 476,035 | 565,165 | 661,556 | 757,946 | 854,337 | 950,728 | 1,047,118 | 1,143,509 | 1,143,509 | 3,811,697 |
| APORTE ACUMULADO EN % | 0% | 0% | 0% | 1% | 1% | 2% | 3% | 3% | 4% | 6% | 7% | 9% | 10% | 12% | 15% | 17% | 20% | 22% | 25% | 27% | 30% | 30% | 100% |

Tabla 50 - Cronograma de comercialización
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

6.7.2. Flujo de ingresos parciales y acumulados

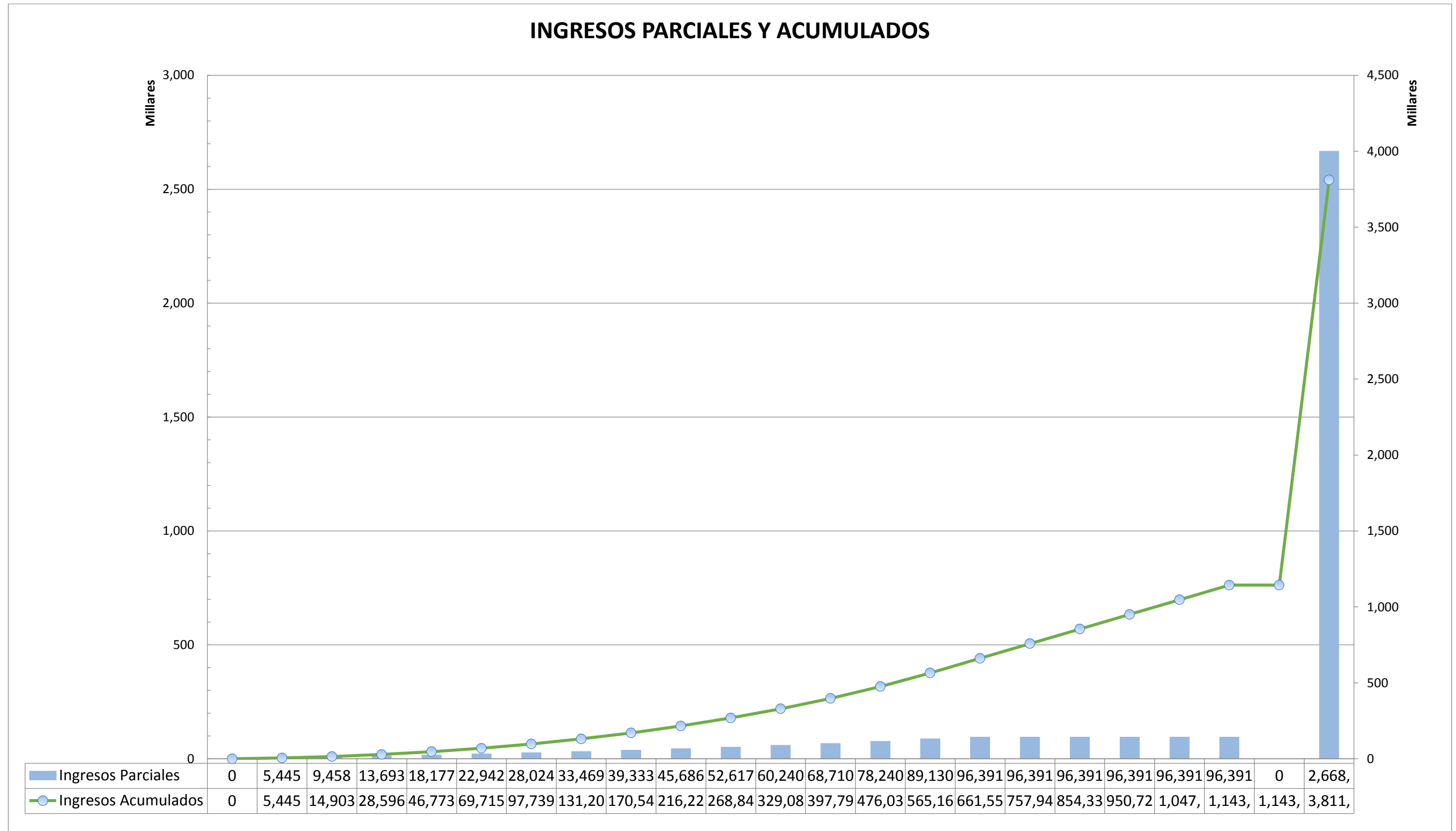


Ilustración 128 - Flujo de ingresos parciales y acumulados
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Julio

6.7.3. Plan de Medios

| PROPUESTA DEL PLAN DE MEDIOS | | | | | | | | |
|---------------------------------|-------------------------|------------------------|--|----------------|-----------------|-------------------|--------------|---------------------|
| PROPUESTA | DETALLE | MEDIO | DESCRIPCIÓN | VALOR UNITARIO | UNIDADES AL MES | COSTO DEL PERIODO | NO. DE MESES | PRESUPUESTO |
| HERRAMIENTA DE VENTAS | SEPARADORES DE LIBROS | IMPRESIÓN | Impresión de separadores de libros para entrega en feria | \$ 60.00 | 1 | \$ 60.00 | 1 | \$ 60.00 |
| MEDIOS BTL | OPEN HOUSE | INVITACIÓN ELECTRÓNICA | Envío de invitación electrónica a clientes de feria | \$ 100.00 | 50 | \$ 100.00 | 8 | \$ 800.00 |
| | | TELEMARKETING | Llamadas directas a clientes de feria invitándoles formalmente al evento en el proyecto | \$ 180.00 | 300 | \$ 180.00 | 8 | \$ 1,440.00 |
| | | EN EL PROYECTO | Música, globos, picadas y un personaje para activación en open house posterior a la feria Clave. | \$ 250.00 | 1 | \$ 250.00 | 5 | \$ 1,250.00 |
| MEDIOS ATL | REVISTAS | CLAVE | Media página en revista post feria | \$ 900.00 | 1 | \$ 900.00 | 9 | \$ 8,100.00 |
| | PRENSA | CLASIFICADOS | Clasificado 1x3 full color día domingo | \$ 162.00 | 2 | \$ 162.00 | 5 | \$ 810.00 |
| | VALLAS | VÍA PÚBLICA | Contratación de una valla en vía pública por 5 meses | \$ 6,610.00 | 1 | \$ 6,610.00 | 2 | \$ 13,220.00 |
| MEDIOS DIGITALES | EMAILING | GREENTEK | Envío de Mailing para bases segmentadas | \$ 340.00 | 1 | \$ 340.00 | 6 | \$ 2,040.00 |
| | | PLUSVALÍA | Envío de Mailing masivos 2'000.000 de contactos | \$ 190.00 | 1 | \$ 190.00 | 5 | \$ 950.00 |
| | PLUSVALÍA | AVISO HOME | Publicación del proyecto en los primero lugares de búsqueda. | \$ 259.54 | 1 | \$ 259.54 | 1 | \$ 259.54 |
| MEDIOS DE OBRA | VALLA DE OBRA | LONA | Cambio de lona de la valla de obra | \$ 480.00 | 1 | \$ 480.00 | 1 | \$ 480.00 |
| | MATERIAL P.O.P INTERIOR | SALA DE VENTA | Habilitar sala de ventas con gigantografías de plantas tipo (4 gigantografías) | \$ 772.00 | 1 | \$ 772.00 | 1 | \$ 772.00 |
| SEGUIMIENTO Y DISEÑO DE CAMPAÑA | APLICACIONES | ARTES | Desarrollo de piezas para pop, prensa, revista, banners y demás aplicaciones | \$ 590.00 | 1 | \$ 590.00 | 1 | \$ 590.00 |
| TOTAL | | | | | | | | \$ 30,771.54 |

Tabla 51 - Plan de Medios y presupuesto de publicidad
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Julio

6.8. Conclusiones

Como conclusiones de la estrategia de comercialización se pueden destacar los siguientes puntos:

- Después de desarrollo del Marketing Mix Inmobiliario se logró definir con claridad cada uno de los integrantes del esfuerzo de mercadeo, es decir Precio, producto, plaza y promoción.
- Como resultado del análisis y presentación de los datos se puede concluir que el esfuerzo de mercadeo servirá para poder realizar un posicionamiento de la empresa constructora JPYA Cía. Ltda. la cual en la actualidad se encuentra sin posicionamiento.
- Gracias al análisis del mercado y a las condiciones establecidas en las facilidades de pago se consideró partir de un precio por metro cuadrado de **USD \$1'683**.
- Todos los inmuebles incluyen un parqueadero dentro del precio establecido. Cada parqueadero extra está valorado en **USD \$10'000**.
- Las bodegas poseen un valor de **USD \$3'000**, valor que es añadido al precio del inmueble.
- La reserva se realiza con un 2%, lo que vuelve muy competitivo al producto.
- Existe una inversión en publicidad mediante un plan de medios que busca atacar medios masivos (BTL) y medios enfocados al nicho de mercado objetivo (ATL).
- El presupuesto de publicidad y marketing es de **USD \$30'771**.

7. Análisis Financiero



7.1. Introducción

Un correcto análisis financiero de un proyecto inmobiliario lo aterriza a su realidad. De esta manera se puede verificar si es factible o no seguir con el proyecto, o de qué manera se pueden tomar correctivos y modificaciones para conseguir un proyecto viable financieramente. Es por ello que mediante un completo análisis de indicadores financieros estáticos y dinámicos se podrá determinar y analizar la factibilidad financiera del proyecto inmobiliario Edificio Utópia.

Es por ello que en el presente capítulo se busca determinar los indicadores financieros del análisis estático (utilidad, rentabilidad y margen), los indicadores financieros del análisis dinámico (VAN y TIR), y diferenciar el proyecto apalancado.

7.1.1. Objetivos generales

Como objetivos generales del análisis financiero del proyecto inmobiliario Edificio Utópia, se pueden destacar los 3 siguientes:



Ilustración 129 - Objetivos del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

Mediante los objetivos presentados se busca generar una estructura de costos, ingresos y saldos que generen los indicadores financieros (estáticos y dinámicos) y de esta manera se pueda analizar las sensibilidades financieras a costos y precios así como también verificar las ventajas del proyecto apalancado.

7.1.2. Objetivos específicos



Ilustración 130 - Objetivos específicos del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

A partir de los resultados de cada objetivo se podrá determinar la magnitud de los indicadores financieros (estáticos o dinámicos), la sensibilidad del proyecto (a incrementos en los costos, disminución en los precios de venta o disminución de la velocidad de ventas), y la ventaja de utilizar un apalancamiento financiero (crédito).

7.1.3. Metodología

La metodología utilizada en el presente capítulo representa una recopilación de prácticas y conocimientos aplicados que fueron detallados en el taller: “*Formulación y Evaluación Financiera de Proyectos Inmobiliarios*”, dictado por Federico Eliscovich en la Maestría de Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias 2013-2014.

La metodología se divide en 4 etapas. La primera etapa de la metodología incluye el análisis estático y análisis dinámico de los indicadores financieros:

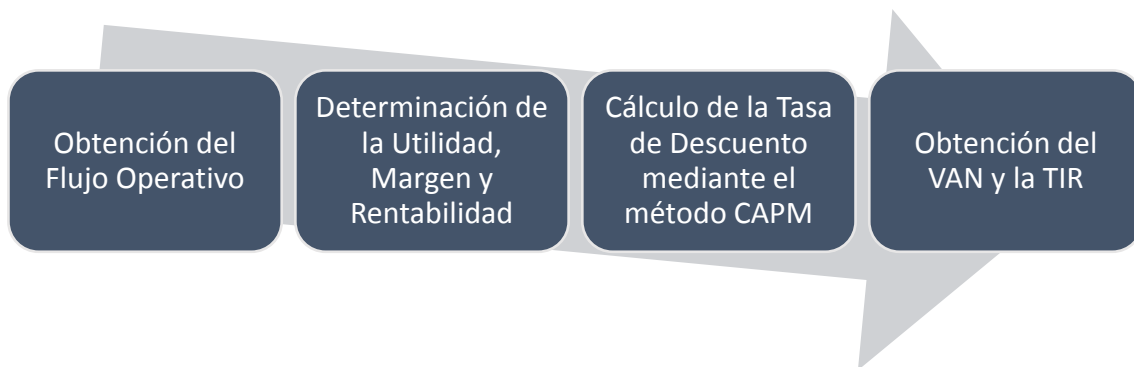


Ilustración 131 - Primera Etapa: Análisis Financiero Estático y Dinámico
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

La segunda etapa incluye un análisis de sensibilidades:

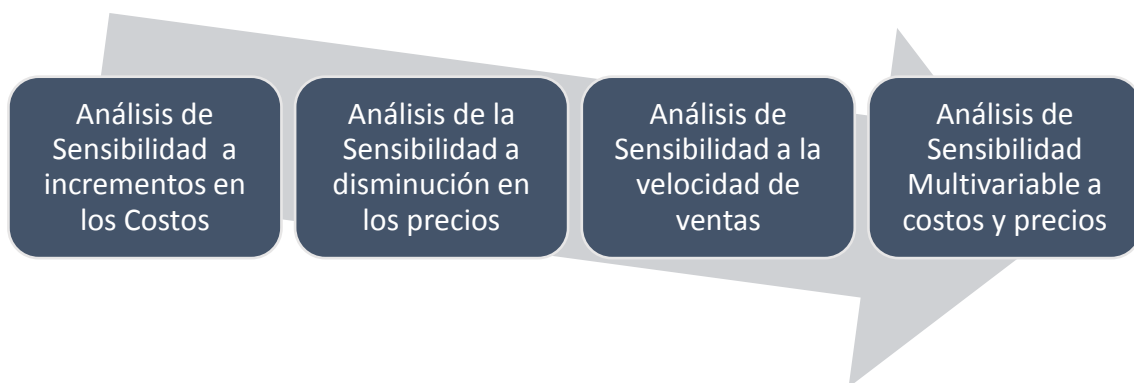


Ilustración 132 - Segunda Etapa: Análisis de Sensibilidad Financiera del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

Finalmente se realizará una tercera etapa con un análisis de los indicadores financieros del proyecto apalancado.

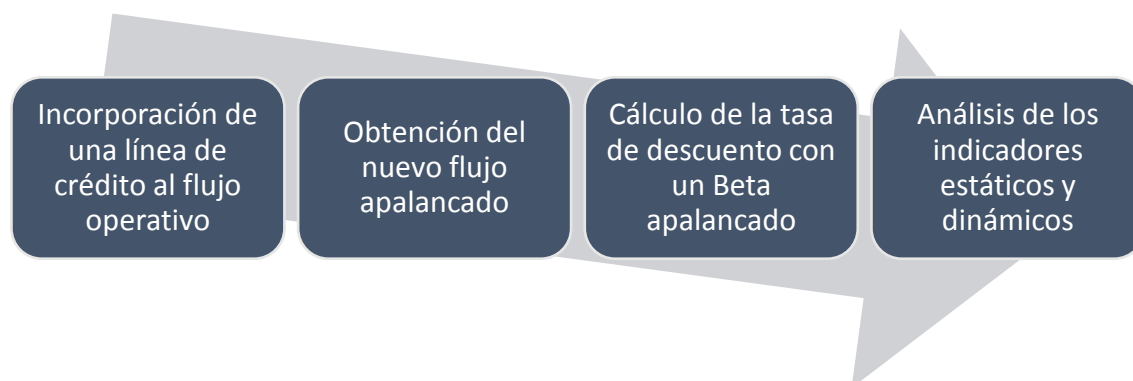


Ilustración 133 - Tercera Etapa: Análisis de los Financieros estáticos y dinámicos del proyecto apalancado

Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

7.2. Análisis Estático - Proyecto Puro

Del análisis financiero estático del proyecto Inmobiliario Edificio Utópia se busca obtener la mejor rentabilidad para los posibles inversionistas. Los inversionistas pueden estar interesados en la rentabilidad del negocio e ingresar como posibles inversores del proyecto. Para ello se muestran las características del Proyecto Puro:

| RESULTADOS DEL ANÁLISIS ESTÁTICO | | | |
|----------------------------------|------------------|-------------------------------------|--------------------------------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | PLAZO | |
| | | DURACIÓN DEL PROYECTO (24 MESES) | PROYECCIÓN ANUAL (12 MESES) |
| 1 | INGRESOS TOTALES | \$ 3,811,697 | |
| 2 | COSTOS TOTALES | \$ 2,839,942 | |
| 3 | UTILIDAD | \$ 971,755 | |
| 4 | MARGEN | 25.5% | 12.6% |
| 5 | RENTABILIDAD | 34.2% | 16.6% |

Tabla 52 - Indicadores Financieros Estáticos del Proyecto Edificio Utópia

Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

Con una rentabilidad del 16.5% anual y un margen sobre las ventas del 12% anual se consigue una utilidad de USD \$1'003'727.

Estos resultados se obtienen a partir de los costos, ingresos y saldos del proyecto como se muestra a continuación:

7.2.1. Costos parciales y acumulados

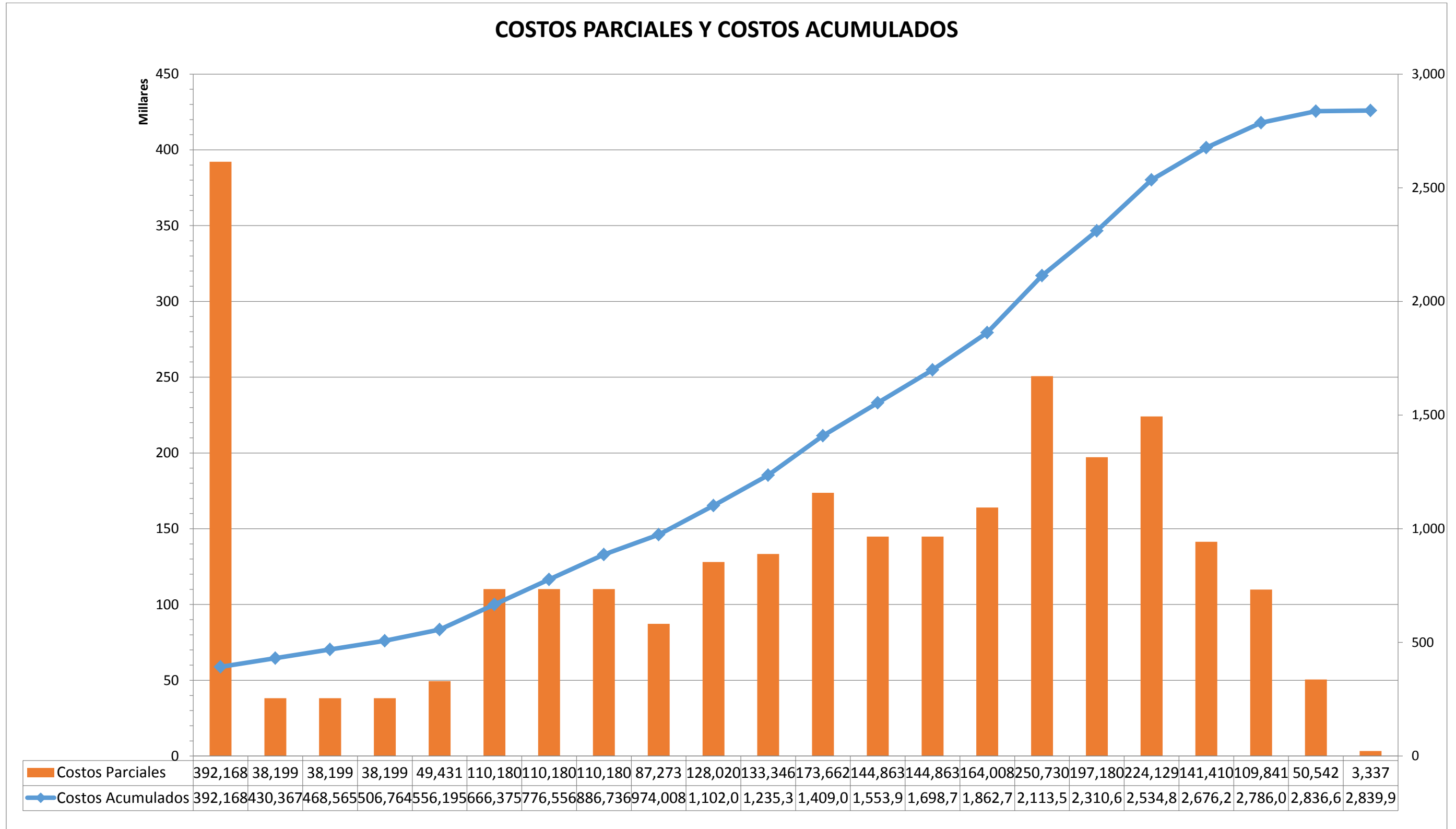


Ilustración 134 - Costos Parciales y Costos Acumulados (en millares)
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.2.2. Cronograma de ventas

| | | Meses de Venta | | 14 | | Pago de entrada hasta mes | | 21 | | CRONOGRAMA DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|------------------------|-------|----------------|--------|--------|--------|---------------------------|--------|---------|---------|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|--|--|--|--|--|--|-------|
| | | MES DE PAGO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | TOTAL | | | | | | | | |
| MES DE COMPRA | MES 0 | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 19 | MES 20 | MES 21 | MES 22 | MILES \$ | | | | | | | | | |
| MES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | MILES \$ | | | | | | | | | |
| Mes 2 | | 5,445 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | 4,012 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | | |
| Mes 3 | | | 5,445 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | 4,235 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 4 | | | | 5,445 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | 4,484 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 5 | | | | | 5,445 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | 4,765 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 6 | | | | | | 5,445 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | 5,082 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 7 | | | | | | | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | 5,445 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 8 | | | | | | | | 5,445 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | 5,864 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 9 | | | | | | | | | 5,445 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | 6,353 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 10 | | | | | | | | | | 5,445 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | 6,930 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 11 | | | | | | | | | | | 5,445 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | 7,623 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 12 | | | | | | | | | | | | 5,445 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | 8,470 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 13 | | | | | | | | | | | | | 5,445 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | 9,529 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 14 | | | | | | | | | | | | | | 5,445 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | 10,891 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 15 | | | | | | | | | | | | | | | 5,445 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | 12,706 | | 190,585 | 272,264 | | | | | | | | |
| Mes 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 24 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 25 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 27 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 30 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 32 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 0 | | | | | | | | |
| Mes 33 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 34 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mes 35 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INGRESOS MENSUALES | 0 | 5,445 | 9,458 | 13,693 | 18,177 | 22,942 | 28,024 | 33,469 | 39,333 | 45,686 | 52,617 | 60,240 | 68,710 | 78,240 | 89,130 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 96,391 | 0 | 2,668,188 | 3,811,697 | | | | | | | |
| APORTES PARCIALES EN % | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 2% | 2% | 2% | 2% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 0% | 70% | | | | | | | | |
| INGRESOS ACUMULADOS | 0 | 5,445 | 14,903 | 28,596 | 46,773 | 69,715 | 97,739 | 131,208 | 170,541 | 216,228 | 268,844 | 329,085 | 397,795 | 476,035 | 565,165 | 661,556 | 757,946 | 854,337 | 950,728 | 1,047,118 | 1,143,509 | 1,143,509 | 3,811,697 | | | | | | | | | | |
| APORTE ACUMULADO EN % | 0% | 0% | 0% | 1% | 1% | 2% | 3% | 3% | 4% | 6% | 7% | 9% | 10% | 12% | 15% | 17% | 20% | 22% | 25% | 27% | 30% | 30% | 100% | | | | | | | | | | |

Tabla 53 - Cronograma de Ventas Proyecto Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.2.3. Ingresos parciales y acumulados

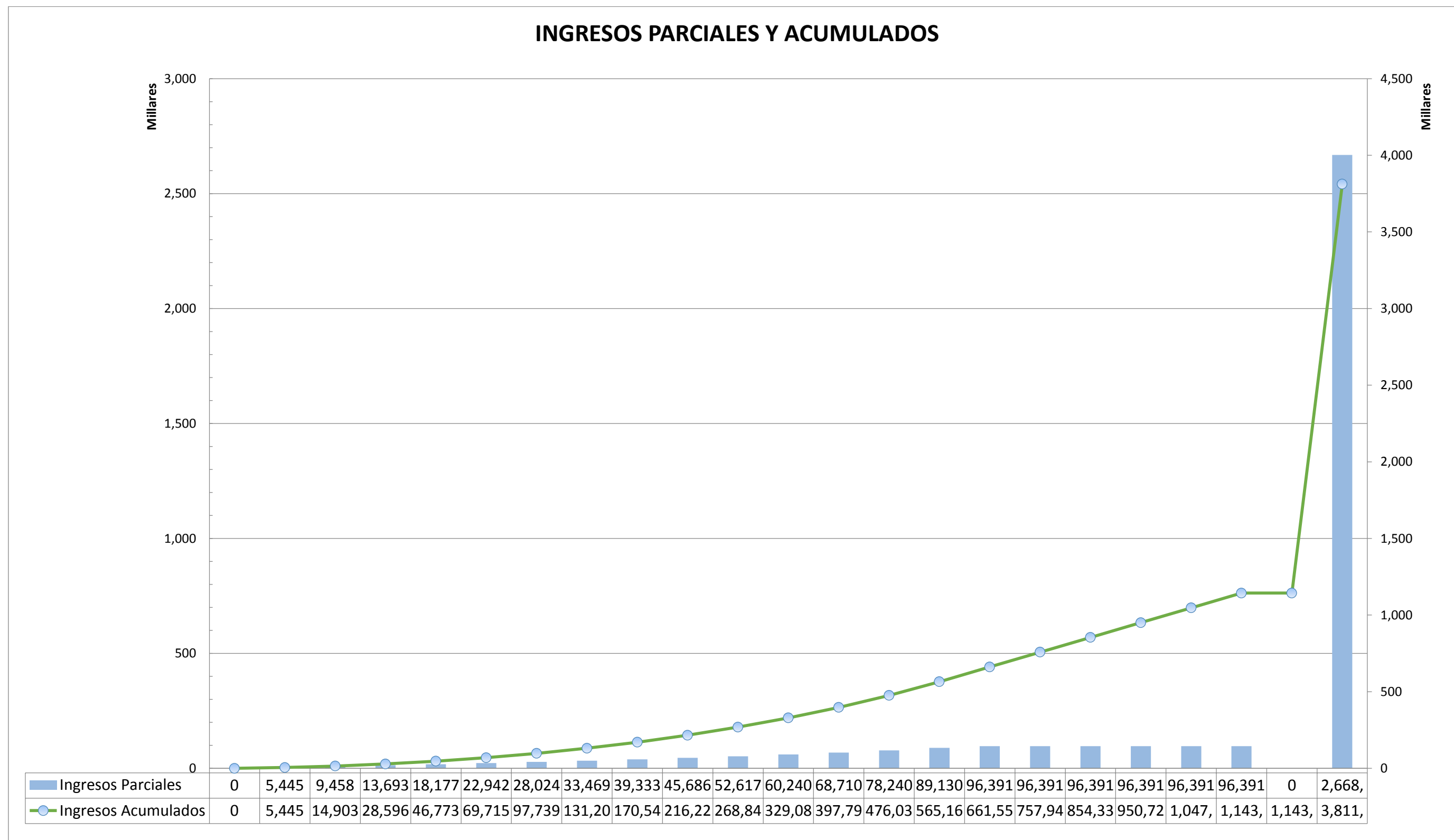


Ilustración 135 - Ingresos Parciales y Acumulados del proyecto (millares)
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.3. Flujo de Caja

El cash flow del proyecto, que nace de las proyecciones de costos e ingresos, permite elaborar un análisis financiero del proyecto puro, un análisis dinámico financiero y sirve, posteriormente para la etapa de ejecución, como herramienta de control y seguimiento.

Uno de los grandes elementos a rescatar del flujo de caja es la información de liquidez del proyecto. Es decir, gracias al diagrama de barras o a la curva de saldos acumulados se determinará el monto necesario para realizar un apalancamiento bancario, o en otras palabras se podrá identificar el mes de mayor inversión

Los ingresos del flujo proyectado tienen nacen del siguiente esquema de ventas:

| RESUMEN DE VENTAS | | | | | | |
|-------------------|-------------------------------|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Nº | DESCRIPCIÓN | VALOR | RESERVA 2% | ENTRADA 28% | CRÉDITO 70% | TOTAL 100% |
| 1 | VENTAS TOTALES | \$ 3,811,697 | \$ 76,234 | \$ 1,067,275 | \$ 2,668,188 | \$ 3,811,697 |
| 2 | UNIDADES A LA PREVENTA | \$ 729,937 | \$ 14,599 | \$ 204,382 | \$ 510,956 | \$ 729,937 |
| 3 | UNIDADES POR VENDER | \$ 3,081,760 | \$ 61,635 | \$ 862,893 | \$ 2,157,232 | \$ 3,081,760 |

Tabla 54 - Resumen de Ventas del Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

7.3.1. Flujo acumulado Sin Apalancamiento

Del flujo operativo acumulado sin apalancamiento se puede diferenciar claramente los meses de mayor inversión. A partir de la gráfica y de los valores acumulados de obtiene la siguiente información:

| INVERSIÓN EN EL PROYECTO INMOBILIARIO | | |
|---------------------------------------|---------------------------------|---------------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | VALOR |
| 1 | MÁXIMA INVERSIÓN EN EL PROYECTO | -\$ 1,693,095 |
| 2 | MES DE MÁXIMA INVERSIÓN | MES 22 |

Tabla 55 - Máxima inversión en el proyecto inmobiliario Edificio Utópia
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

A continuación se muestra el flujo operativo y la gráfica de ingresos, costos y saldos acumulados donde se aprecia el incremento de la inversión hasta su máximo valor en el mes número 22:

7.3.2. Ingresos, Costos y Saldos acumulados

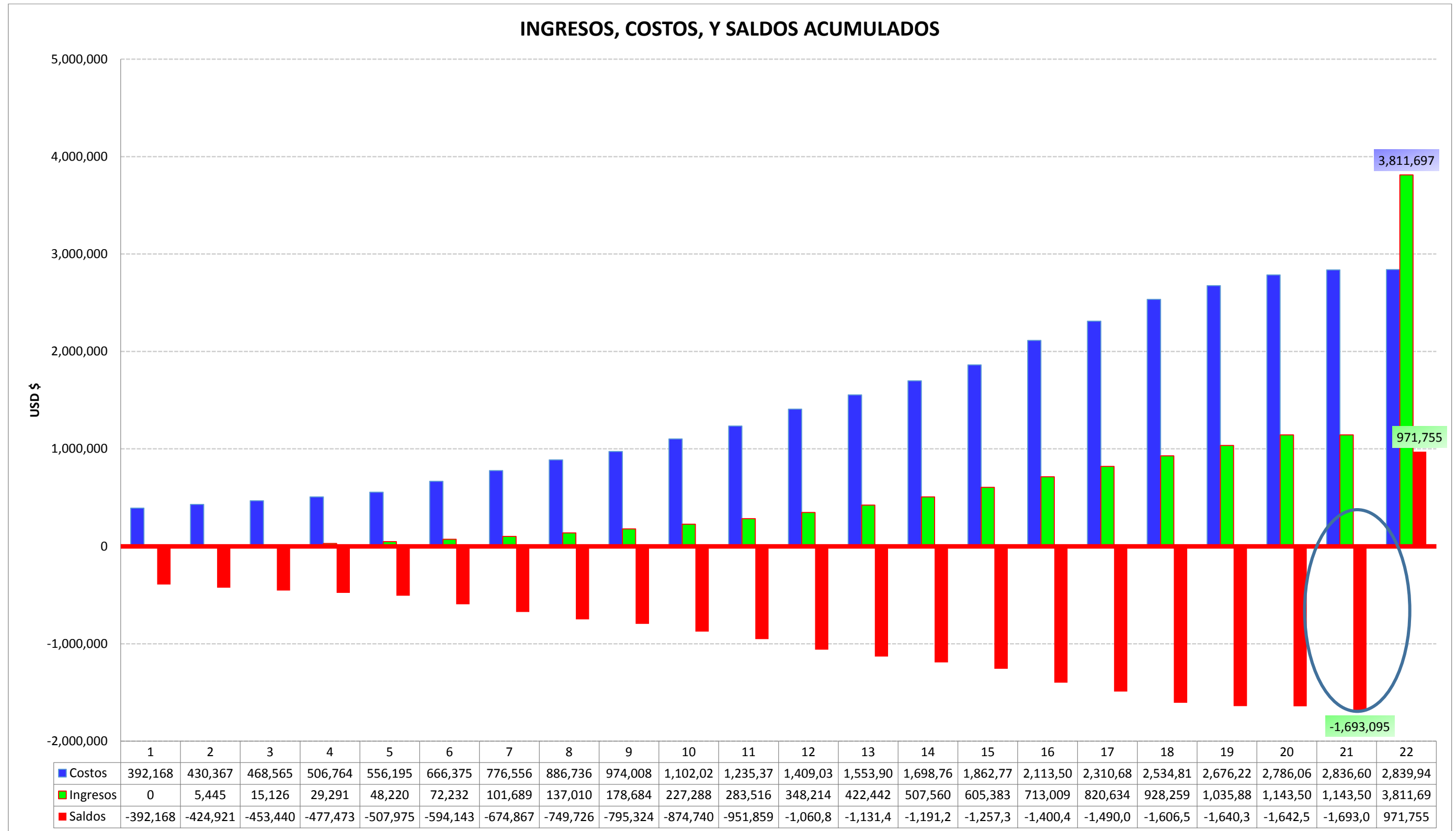


Ilustración 136 - Ingresos, Costos y Saldos acumulados del proyecto (millares)
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.4. Análisis Dinámico

El punto de partida del análisis dinámico es el considerar al tiempo como la variable de crucial importancia para la determinación de los ingresos y costos a lo largo del desarrollo del proyecto. Mediante los supuestos establecidos en los capítulos anteriores, en relación a los costos e ingresos, y con los resultados del flujo operativo parcial, se determinará si el proyecto es rentable a partir del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Estos indicadores tienen como punto de partida de su análisis la obtención de la Tasa de Descuento que se aplicará al proyecto.

7.4.1. Tasa de Descuento del Proyecto – Método CAPM

La tasa de descuento, o coste de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un negocio con flujos a futuro. Esta tasa depende del negocio en el que un inversionista coloque su inversión para descontar sus flujos futuros

Fuente especificada no válida..

Es posible calcular la tasa de descuento mediante el método de Valoración de Activos Financieros o CAPM (del inglés *Capital Asset Pricing Model*), o por el método del Costo Ponderado del Capital o WACC (del inglés *Weighted Average Cost of Capital*). Para el análisis financiero del presente proyecto se determinará la tasa de descuento por medio del método del CAPM.

Los datos necesarios para obtener la tasa de descuento por el CAPM son:

- La tasa de mercado del sector inmobiliario (Estados Unidos de América)
- El factor Beta (o la Beta de mercado)
- La tasa libre de riesgo (o rendimiento de los Bonos del Tesoro de Estados Unidos de América)
- El Riesgo País del Ecuador.

El modelo del CAPM establece la siguiente relación para la determinación de la tasa de descuento:

$$Re = rf + (rm - rf)x\beta + rp$$

Ecuación 1 - Relación de la Tasa de Descuento por el método del CAPM

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Agosto

Dónde:

- r_e = Tasa de Descuento
- r_f = Tasa libre de riesgo (T'Bills Yield a largo plazo)
- r_m = Rendimiento del mercado inmobiliario en los Estados Unidos
- β = Beta del sector (Homebuilding)
- r_p = Riesgo País del Ecuador

Así se obtienen los siguientes resultados:

| DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO - CAPM | | | |
|--|----------------------------------|-------------|---|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | VALOR | FUENTE |
| 1 | r_m = TASA DE MERCADO | 13.60% | Análisis Financiero - Federico Eliscovich |
| 2 | β (BETA)* | 1.12 | http://www.stern.nyu.edu/ |
| 3 | r_f = TASA LIBRE DE RIESGO | 3.29% | http://www.treasury.gov/ |
| 4 | r_p = RIESGO PAÍS DEL ECUADOR | 4.17% | http://contenido.bce.fin.ec/ |
| 5 | TASA DE DESCUENTO ANUAL | 19% | |
| 6 | TASA DE DESCUENTO MENSUAL | 1.5% | |

*Datos con fecha a Enero de 2014

Tabla 56 - Determinación de la Tasa de Descuento por el Método del CAPM

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Agosto

Se determinó una tasa de descuento anual de 19% y 1.5% mensual para el proyecto. Se puede apreciar una disminución en la tasa de descuento en comparación con años anteriores. Esto se debe básicamente a la disminución del Riesgo País del Ecuador durante los últimos años.

7.5. Análisis de los parámetros dinámicos de variabilidad financiera

7.5.1. Valor actual neto y Tasa interna de retorno

El objetivo fundamental del análisis de los indicadores dinámicos es determinar la viabilidad financiera del proyecto. Para ello se debe cumplir dos requisitos como parte del análisis, que el Valor Actual Neto (VAN) sea mayor que cero, y que la Tasa Interna de Retorno (TIR) sea mayor que la tasa de descuento.

Debido a la variabilidad de los signos en los saldos operativos parciales del proyecto, se debe tener una apreciación especial con el análisis de la Tasa Interna de Retorno. Es por ello que el método de valuación financiera se realizará en base a los resultados del Valor Actual Neto del proyecto.

| RESULTADOS DEL ANÁLISIS DINÁMICO | | |
|----------------------------------|---------------------------|---------------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | RESULTADOS |
| 1 | INGRESOS TOTALES | \$ 3,811,697 |
| 2 | COSTOS TOTALES | \$ 2,839,942 |
| 3 | UTILIDAD | \$ 971,755 |
| 4 | MÁXIMA INVERSIÓN | -\$ 1,693,095 |
| 5 | TASA DE DESCUENTO ANUAL | 19% |
| 6 | TASA DE DESCUENTO MENSUAL | 1.5% |
| 7 | VAN | \$ 464,205 |
| 8 | TIR MENSUAL | 3.5% |
| 9 | TIR ANUAL | 51% |

Tabla 57 - Análisis Financiero Dinámico del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

Los resultados del análisis financiero de indicadores dinámicos expresan un Valor Actual Neto mayor que cero con una valoración de USD \$ 464'205, es decir, **como el VAN del proyecto es mayor que cero, la inversión es aceptable.**

En relación a la Tasa Interna de Retorno se puede concluir que la TIR del proyecto es mayor a la Tasa de Descuento, con una valoración de 33% y 19% respectivamente, es decir, **como la TIR es mayor que la Tasa de Descuento, la inversión es aceptable.**

7.6. Análisis de Sensibilidades Financieras

Una vez obtenidos los resultados de los indicadores de análisis financiero dinámico que aseveran la viabilidad financiera o la aceptación de la inversión, es necesario iniciar un análisis de sensibilidad financiera del proyecto.

Para el análisis de sensibilidad financiera se realizarán 4 modelos a partir de los siguientes supuestos:

- Incrementos en los costos de la construcción
- Disminución del precio de venta de los inmuebles

- Incrementos o disminución en la velocidad de ventas
- Variación multivariable: Incrementos en costos de la construcción + Disminución de Precios de venta

7.6.1. Sensibilidad a incrementos de costos

Mediante la incorporación de porcentajes incrementales en los costos directos del proyecto se pretende visualizar gráficamente de qué manera depende o en qué grado afecta a la factibilidad financiera los incrementos en los costos de construcción.

A continuación se muestra como al incrementar los costos directos se reduce proporcionalmente el valor del VAN y de la TIR:

| SENSIBILIDAD FINANCIERA DEL VAN Y TIR A INCREMENTOS EN COSTOS DIRECTOS | | | | | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|----------|----------|
| INCREMENTOS | 0% | 5% | 10% | 15% | 20% | 25% | 28.48% | 35% | 40% |
| VAN | 464,205 | 382,717 | 301,228 | 219,739 | 138,251 | 56,762 | 0 | -106,215 | -187,704 |
| TIR | 51% | 45% | 39% | 33% | 28% | 23% | 19% | 13% | 8% |

Tabla 58 - Sensibilidad Financiera del VAN y la TIR a incrementos en Costos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

Con un incremento en costos directos mayor al 28.48% el proyecto posee un VAN negativo y se convierte en un proyecto no viable.

Además, existe una relación lineal entre el incremento en costos y la disminución del VAN y de la TIR del proyecto con la siguiente relación: por cada 1% de incremento en los costos directos el VAN del proyecto disminuye en USD \$16.690 y la TIR disminuye en 1.20%.

7.6.2. Sensibilidad a disminución de precios de venta

Mediante la incorporación de porcentajes decrecientes en los precios del proyecto se pretende visualizar gráficamente de qué manera depende o en qué grado afecta a la factibilidad financiera una disminución en los precios de venta.

A continuación se muestra como al disminuir los precios de venta se reduce proporcionalmente el valor del VAN y de la TIR:

| SENSIBILIDAD FINANCIERA DEL VAN Y TIR A DISMINUCIÓN EN PRECIOS DE VENTA | | | | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|--------|---------|----------|----------|----------|
| DISMINUCIÓN | 0% | 4% | 8% | 12% | 16.23% | 18% | 20% | 22% | 24% |
| VAN | 464,205 | 349,830 | 235,455 | 121,080 | 0 | -50,482 | -107,670 | -164,857 | -222,045 |
| TIR | 51% | 43% | 35% | 27% | 19% | 16% | 12% | 8% | 4% |

Tabla 59 - Sensibilidad Financiera del VAN y la TIR a disminución en Precio de venta
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

Si los precios de venta disminuyen en una proporción de más de 16.23% el proyecto posee un VAN negativo y se convierte en un proyecto no viable.

Además, existe una relación lineal entre la proporción de disminución de los precios de venta y la disminución del VAN y de la TIR del proyecto con la siguiente relación: por cada 1% de disminución en los precios de venta del proyecto el VAN del proyecto disminuye en USD \$28.593 y la TIR disminuye en 1.97%.

A continuación se ilustran las gráficas de sensibilidad del VAN y la TIR para incrementos en los costos directos y ante disminución en los precios de venta.

Cada gráfico despliega su línea de tendencia con su respectiva ecuación y la zona donde se define al proyecto como no viable, es decir donde el VAN es menor que cero y donde la TIR es menor que la tasa de descuento.

7.6.3. VAN vs incrementos en costos Directos y disminución en precios de venta

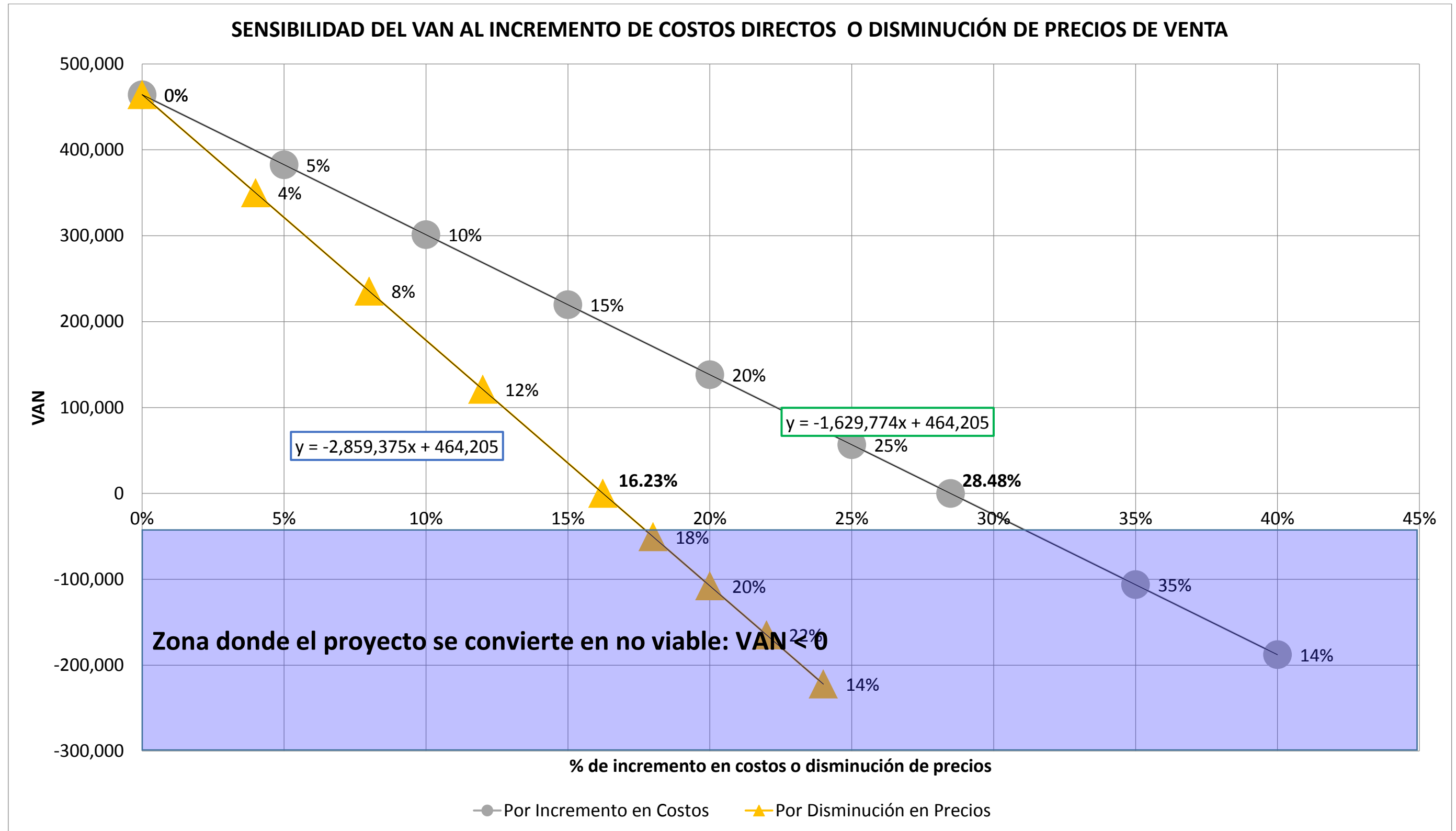


Ilustración 137 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos directos o disminución de precio de venta
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.6.4. TIR vs incrementos en costos Directos y disminución en precios de venta

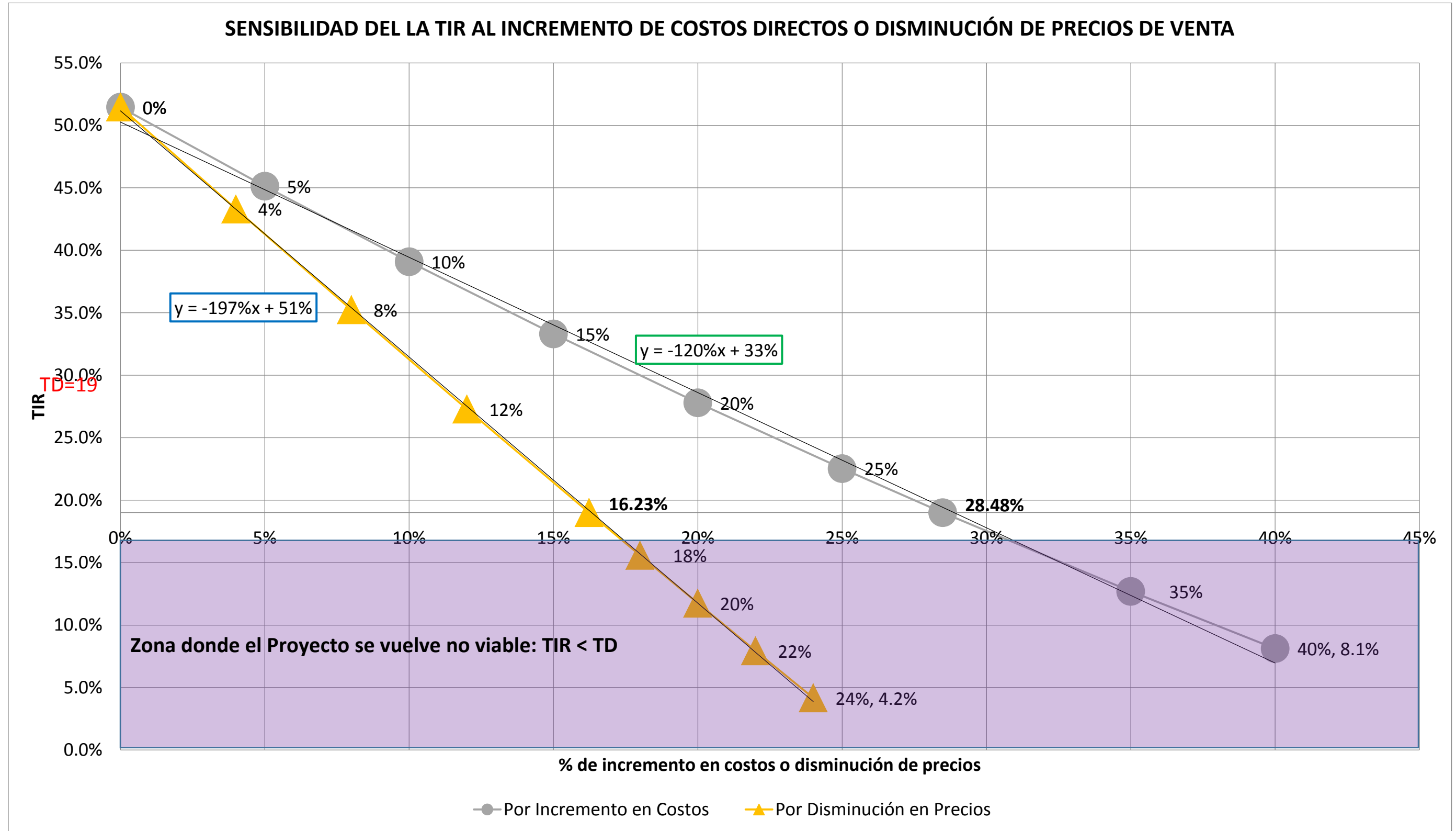


Ilustración 138 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos directos o disminución de precio de venta
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.6.5. Sensibilidad a disminución de la velocidad de ventas

Los ingresos del proyecto inmobiliario Edificio Utópia se encuentran conformados por las preventas y las ventas durante la construcción. La velocidad de ventas planteada en la estrategia comercial, que viene de la mano de la velocidad de ventas del mercado de la zona, juega un papel preponderante en el esquema de ventas propuesto ya que con este marco se proyectan los ingresos y los flujos operativos.

El proyecto planea ser vendido durante los primeros 14 meses de construcción, pero si las ventas no responden como se encuentra planificado, es necesario realizar un análisis de sensibilidad en relación con la velocidad de ventas para determinar la sensibilidad financiera del proyecto a la velocidad de ventas.

Con la variación de la velocidad de ventas se obtuvieron los siguientes resultados para el VAN y la TIR:

| SENSIBILIDAD FINANCIERA DEL VAN Y TIR A LA VELOCIDAD DE VENTAS | | | | | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| MESES | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 |
| VAN | 479,083 | 475,325 | 471,593 | 467,887 | 464,205 | 460,549 | 456,918 | 453,312 | 449,729 |
| TIR | 63% | 60% | 58% | 56% | 54% | 53% | 51% | 50% | 49% |

Tabla 60 - Sensibilidad Financiera del VAN y la TIR a la velocidad de ventas

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Agosto

De los resultados obtenidos en el análisis se puede ver claramente que el proyecto no posee una gran sensibilidad a la velocidad de ventas. Se puede establecer una relación lineal para esta sensibilidad, donde por cada decrecimiento en la los meses de venta el VAN del proyecto decrece en USD \$3'713.

Mientras que para el caso de la TIR, una disminución unitaria mensual en la velocidad de ventas contrae a la TIR en un 0.97%.

A continuación se muestran las ilustraciones gráficas de las curvas de relación entre el VAN y la TIR con la velocidad de ventas.

7.6.6. Sensibilidad del VAN a la Velocidad de Ventas

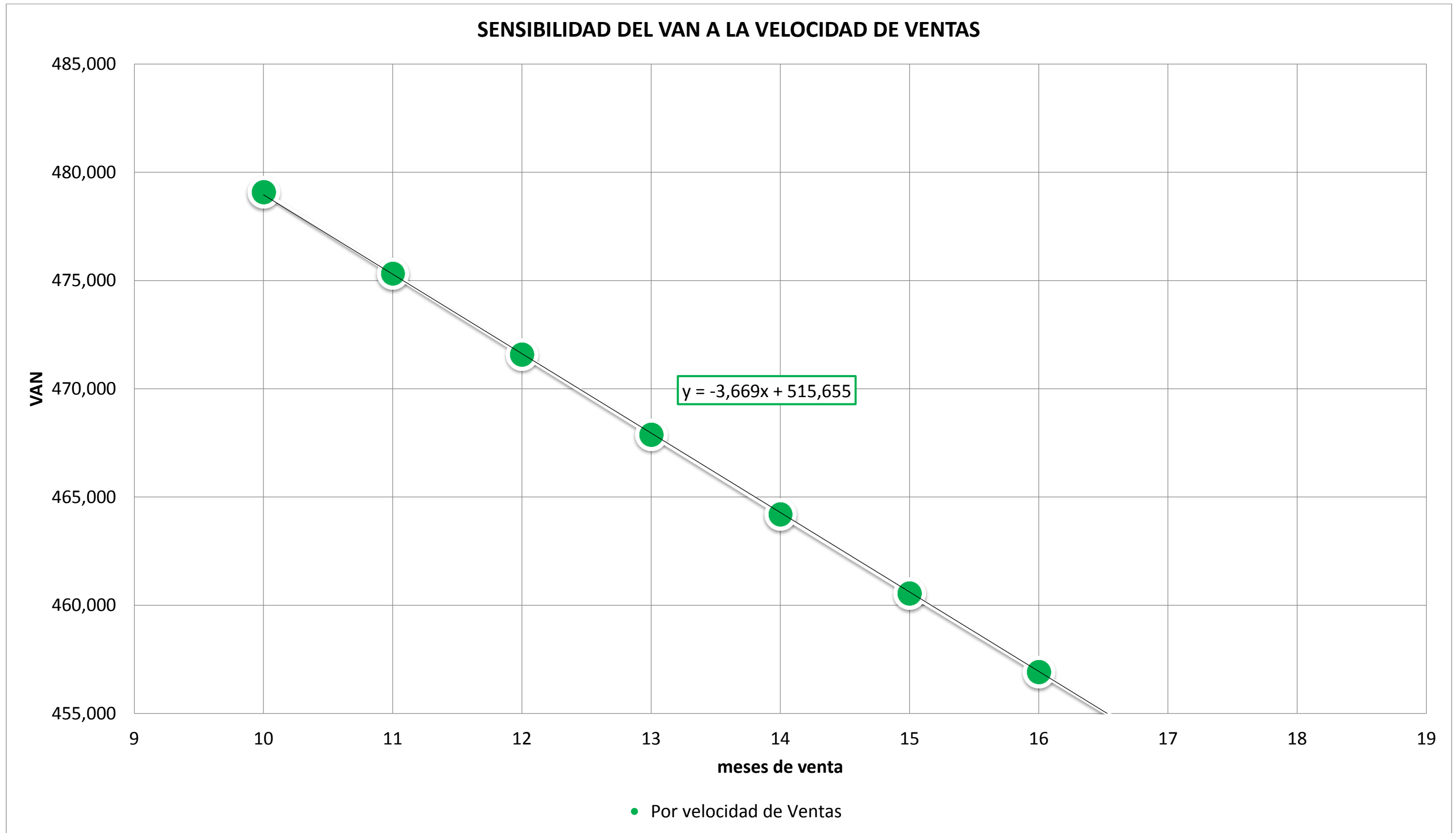


Ilustración 139 - Sensibilidad del VAN a la velocidad de ventas
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.6.7. Sensibilidad de la TIR a la Velocidad de Ventas

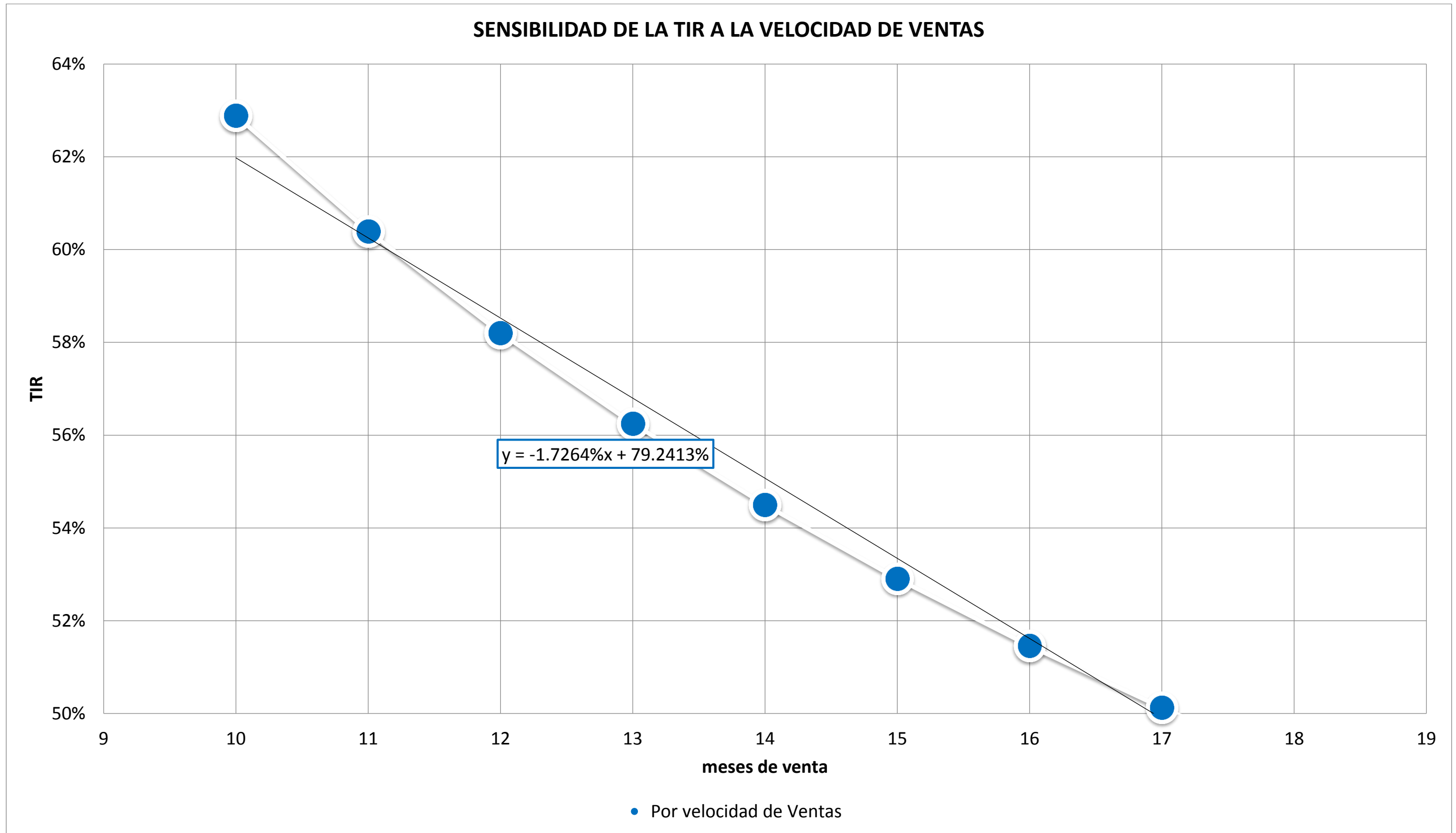


Ilustración 140 - Sensibilidad de la TIR a la Velocidad de ventas
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Agosto

7.6.8. Sensibilidad multivariable: costos + precios

Mediante una variación incremental en los costos directos en conjunto con una variación decreciente de los precios de venta experimenta un escenario de sensibilidad multivariable para conocer las mezclas de combinaciones que pueden afectar al proyecto financieramente y convertirlo en un proyecto no viable.

A continuación se muestran los escenarios con las combinaciones en las que el VAN y la TIR definen al proyecto como no viable:

| VAN | | INCREMENTO EN COSTOS | | | | | | | |
|------------------------|-----|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 0% | 4% | 8% | 12% | 16% | 20% | 22% | 24% |
| DISMINUCIÓN DE PRECIOS | 0% | 464,205 | 399,014 | 333,824 | 268,633 | 203,442 | 138,251 | 105,655 | 73,060 |
| | 4% | 349,830 | 284,639 | 219,449 | 154,258 | 89,067 | 23,876 | -8,720 | -41,315 |
| | 8% | 235,455 | 170,264 | 105,074 | 39,883 | -25,308 | -90,499 | -123,095 | -155,690 |
| | 12% | 121,080 | 55,889 | -9,301 | -74,492 | -139,683 | -204,874 | -237,470 | -270,065 |
| | 16% | 6,705 | -58,485 | -123,676 | -188,867 | -254,058 | -319,249 | -351,845 | -384,440 |
| | 20% | -107,670 | -172,860 | -238,051 | -303,242 | -368,433 | -433,624 | -466,220 | -498,815 |
| | 22% | -164,857 | -230,048 | -295,239 | -360,430 | -425,621 | -490,812 | -523,407 | -556,003 |
| | 24% | -222,045 | -287,235 | -352,426 | -417,617 | -482,808 | -547,999 | -580,595 | -613,190 |

FORMATO CONDICIONAL A VAN < 0

Tabla 61 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos y disminución en precios

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Agosto

| TIR | | INCREMENTO EN COSTOS | | | | | | | |
|------------------------|-----|----------------------|-----|-----|-----|------|------|------|------|
| | | 0% | 4% | 8% | 12% | 16% | 20% | 22% | 24% |
| DISMINUCIÓN DE PRECIOS | 0% | 51% | 46% | 41% | 37% | 32% | 28% | 26% | 24% |
| | 4% | 43% | 38% | 34% | 29% | 25% | 21% | 18% | 16% |
| | 8% | 35% | 31% | 26% | 22% | 17% | 13% | 11% | 9% |
| | 12% | 27% | 23% | 18% | 14% | 10% | 6% | 4% | 3% |
| | 16% | 19% | 15% | 11% | 7% | 3% | -1% | -2% | -4% |
| | 20% | 12% | 8% | 4% | 0% | -4% | -7% | -9% | -11% |
| | 22% | 8% | 4% | 0% | -4% | -7% | -11% | -12% | -14% |
| | 24% | 4% | 0% | -4% | -7% | -11% | -14% | -16% | -17% |

FORMATO CONDICIONAL A TIR < 19% (TD)

Tabla 62 - Sensibilidad del VAN a incrementos en costos y disminución en precios

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Agosto

Se puede apreciar como el proyecto no soporta combinaciones donde los costos superen el 12% o máximo una disminución de precios del 12%.

7.6.9. Esquema gráfico del escenario financiero multivariable

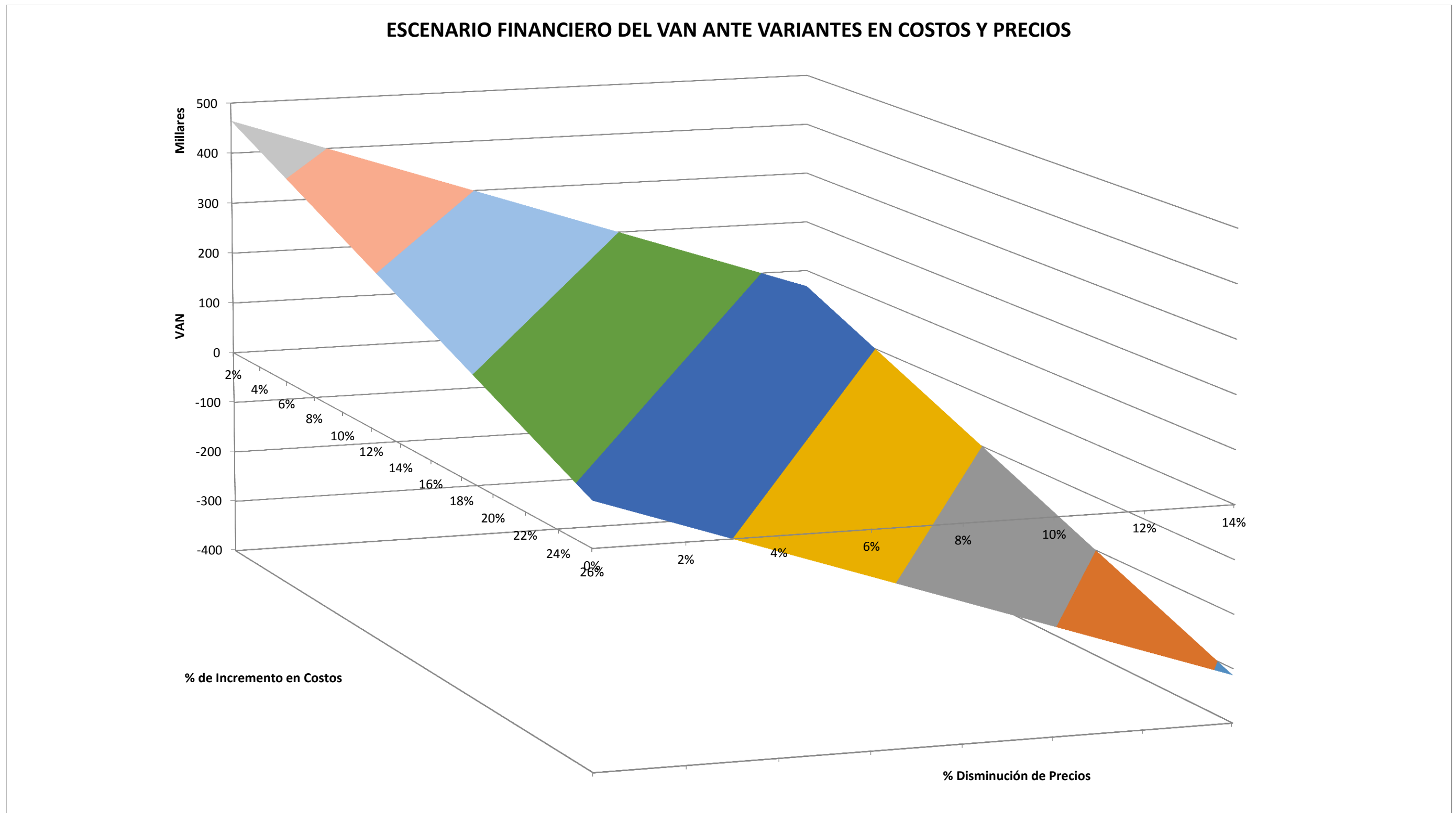


Ilustración 141 - Esquema gráfico del escenario financiero multivariable: VAN vs incremento de costos + disminución de precios
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.7. Análisis del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno con Crédito

7.7.1. Flujo Apalancado

Si bien el apalancar un proyecto incrementa su VAN (debido a que se reduce el coste de oportunidad del negocio al ponderar la tasa de descuento con la tasa bancaria), es necesario realizar el análisis del flujo apalancado para verificar la incidencia del crédito en el VAN del proyecto.

El proyecto ocupará una línea de crédito que se distribuirá en 3 etapas, además, para el apalancamiento se utilizará la tasa efectiva anual del 9.29% que otorga el Banco Pichincha. El monto total de la línea de crédito es de USD \$ 927'000. Este crédito representa un 33% del monto total de proyecto (valor máximo que el banco puede financiar). En primer lugar se obtendrá una tasa de descuento apalancada para posteriormente destacar los indicadores del análisis financiero estático:

| DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO - CAPM APALANCADO | | |
|---|---|--------------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | VALOR |
| 1 | TASA DE DESCUENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO DE ECUADOR | 19.0% |
| 2 | PORCENTAJE DE APALANCAMIENTO DEL PROYECTO | 33.0% |
| 3 | TASA EFECTIVA ANUAL - BANCA PRIVADA | 9.29% |
| 4 | TASA DE DESCUENTO APALANCADA ANUAL | 15.8% |
| 5 | TASA DE DESCUENTO APALANCADA MENSUAL | 1.23% |

Tabla 63 - Determinación de la Tasa de descuento apalancada
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

Como se puede apreciar la tasa de descuento se ve reducida por la ponderación del 33% de apalancamiento del proyecto. Con esta nueva tasa se pueden determinar los nuevos indicadores del análisis financiero dinámico:

| VARIACIÓN DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO EN BANCA PRIVADA | | | | | |
|---|------------------|------------|------------|------------|------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | UNLEVERED | LEVERED | DIFERENCIA | % |
| 1 | UTILIDAD | \$ 971,755 | \$ 891,792 | -\$ 79,964 | -8% |
| 2 | RENTABILIDAD | 34% | 31% | -3% | -8% |
| 3 | INVERSIÓN MÁXIMA | -1,693,095 | -826,790 | \$ 866,306 | -51% |
| 4 | VAN | \$ 464,205 | \$ 571,740 | \$ 107,535 | 23% |
| 5 | TIR | 51% | 80% | 28% | 55% |

Tabla 64 - Resultados de los indicadores del Proyecto con Apalancamiento Bancario
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

A continuación se presenta el flujo apalancado del proyecto:

Bladimir Herrera Aguilar

7.7.2. Flujo acumulado apalancado

| FLUJO DE CAJA PARCIAL Y ACUMULADO APALANCADO - BANCA PRIVADA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------|----------|----------|----------|-----------------------|----------|----------|----------|----------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| DESCRIPCIÓN | MES 0 | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | MES 9 | MES 10 | MES 11 | MES 12 | MES 13 | MES 14 | MES 15 | MES 16 | MES 17 | MES 18 | MES 20 | MES 21 | MES 22 |
| CRÉDITO BANCARIO | TASA ANUAL | | 9.29% | | TASA EFECTIVA MENSUAL | | 0.77% | | FINANCIAMIENTO | | 33% | | \$ 939,000 | | | | | | | | | |
| INGRESOS ANTES DE CRÉDITO | 0 | 5,445 | 9,681 | 14,165 | 18,929 | 24,012 | 29,457 | 35,321 | 41,674 | 48,604 | 56,228 | 64,698 | 74,227 | 85,118 | 97,824 | 107,625 | 107,625 | 107,625 | 107,625 | 107,625 | 0 | 2,668,188 |
| COSTOS ANTES DE INTERESES | 392,168 | 38,199 | 38,199 | 38,199 | 49,431 | 110,180 | 110,180 | 110,180 | 87,273 | 128,020 | 133,346 | 173,662 | 144,863 | 144,863 | 164,008 | 250,730 | 197,180 | 224,129 | 141,410 | 109,841 | 50,542 | 3,337 |
| CRÉDITO BANCARIO | | | | | | 313,000 | | | | | 313,000 | | | | | 313,000 | | | | | | |
| INTERESES | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,423 | 2,423 | 2,423 | 2,423 | 2,423 | 4,846 | 4,846 | 4,846 | 4,846 | 4,846 | 7,269 | 7,269 | 7,269 | 7,269 | 7,269 | 7,269 |
| PAGO DEL CRÉDITO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 939,000 |
| INGRESOS | 0 | 5,445 | 9,681 | 14,165 | 18,929 | 337,012 | 29,457 | 35,321 | 41,674 | 48,604 | 369,228 | 64,698 | 74,227 | 85,118 | 97,824 | 420,625 | 107,625 | 107,625 | 107,625 | 107,625 | 0 | 2,668,188 |
| INGRESOS ACUMULADOS | 0 | 5,445 | 15,126 | 29,291 | 48,220 | 385,232 | 414,689 | 450,010 | 491,684 | 540,288 | 909,516 | 974,214 | 1,048,442 | 1,133,560 | 1,231,383 | 1,652,009 | 1,759,634 | 1,867,259 | 1,974,884 | 2,082,509 | 2,082,509 | 4,750,697 |
| COSTOS | 392,168 | 38,199 | 38,199 | 38,199 | 49,431 | 110,180 | 112,603 | 112,603 | 89,696 | 130,444 | 135,770 | 178,508 | 149,710 | 149,710 | 168,854 | 255,577 | 204,449 | 231,399 | 148,679 | 117,110 | 57,812 | 949,607 |
| COSTOS ACUMULADOS | 392,168 | 430,367 | 468,565 | 506,764 | 556,195 | 666,375 | 778,979 | 891,582 | 981,278 | 1,111,721 | 1,247,491 | 1,425,999 | 1,575,709 | 1,725,419 | 1,894,273 | 2,149,849 | 2,354,299 | 2,585,697 | 2,734,377 | 2,851,487 | 2,909,299 | 3,858,905 |
| SALDO OPERATIVO | -392,168 | -32,753 | -28,518 | -24,034 | -30,502 | 226,832 | -83,146 | -77,282 | -48,022 | -81,839 | 233,458 | -113,810 | -75,482 | -64,592 | -71,030 | 165,048 | -96,824 | -123,774 | -41,054 | -9,485 | -57,812 | 1,718,581 |
| SALDO ACUMULADO | -392,168 | -424,921 | -453,440 | -477,473 | -507,975 | -281,143 | -364,290 | -441,572 | -489,594 | -571,433 | -337,975 | -451,785 | -527,267 | -591,859 | -662,889 | -497,841 | -594,665 | -718,438 | -759,493 | -768,978 | -826,790 | 891,792 |

Tabla 65 - Flujo Operativo Apalancado
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 - Agosto

INGRESOS, COSTOS, Y SALDOS ACUMULADOS DEL PROYECTO APALANCADO

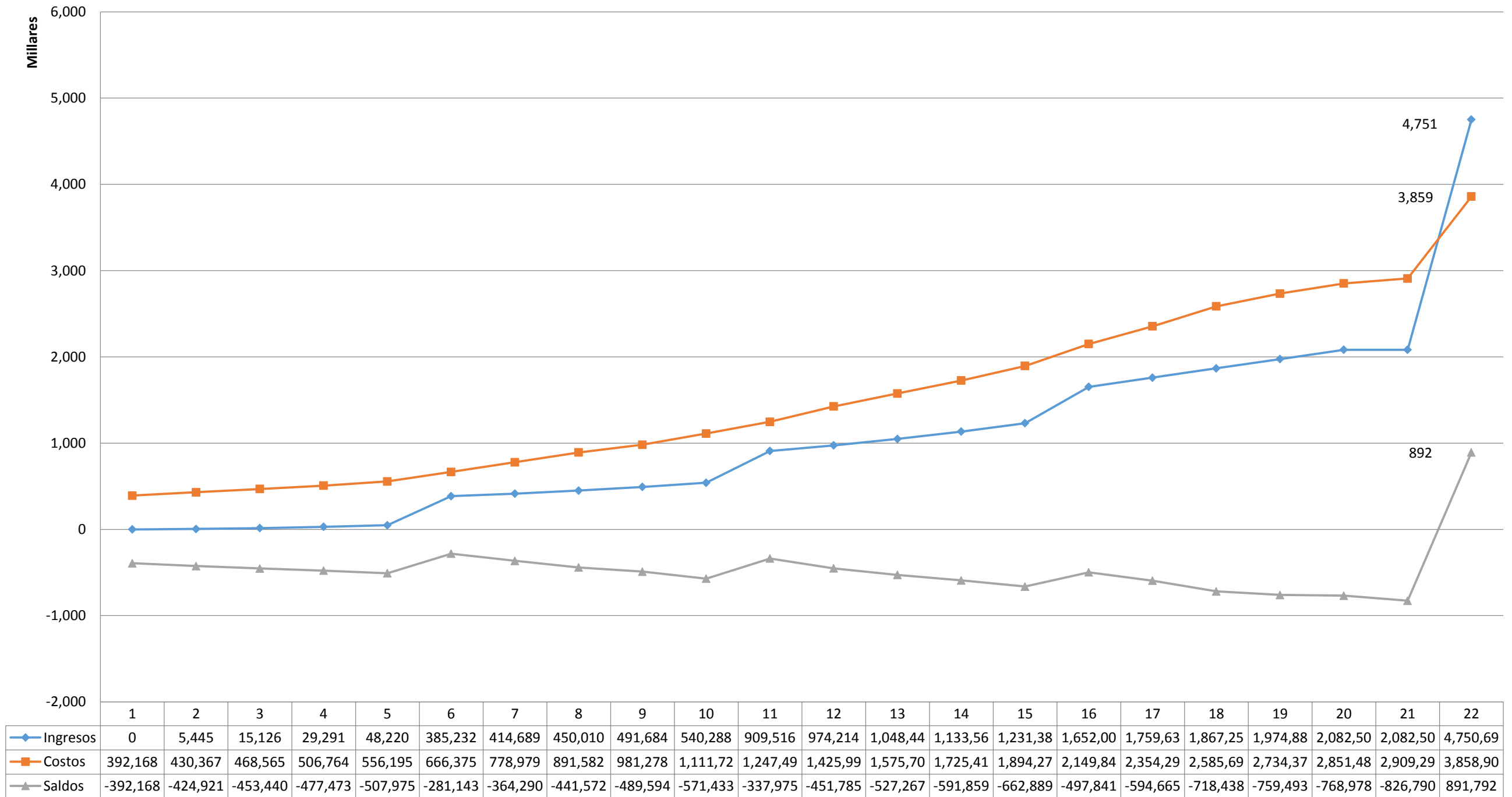


Ilustración 142 - Ingresos, Costos y Saldos Acumulados del Proyecto Apalancado
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

7.8. Conclusiones

Gracias al análisis financiero realizado en el presente capítulo se concluye principalmente que el proyecto inmobiliario Edificio Utópia se define como un proyecto financieramente viable y rentable.

El proyecto fue analizado en estado puro (estático), bajo condiciones financieras dinámicas, bajo los escenarios de sensibilidad del VAN por variaciones en costos y precios, y por último en estado apalancado.

Todos los resultados de los indicadores del análisis financiero representan un proyecto viable financieramente que está preparado para afrontar las eventualidades de cambios en costos y precios mientras que satisface las expectativas financieras de los promotores.

Con una utilidad de USD\$ 971,7559, una rentabilidad de 34% y un margen de 26% el proyecto se presenta como muy rentable para el promotor.

Ante las sensibilidades financieras el VAN se comporta de manera diferente como se puede demostrar en el siguiente cuadro resumen:

| DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE SENSIBILIDADES | | | |
|--|--|--|--------------------|
| ÍTEM | SENSIBILIDAD | RESULTADO DEL ANÁLISIS | VAN < 0 |
| 1 | A INCREMENTOS EN COSTOS DIRECTOS | Medianamente Sensible a incrementos en Costos Directos | mayores a 31% |
| 2 | A DISMINUCIÓN DE PRECIOS DE VENTA | Altamente sensible a disminución de Precios de Venta | menores a 18% |
| 3 | A DISMINUCIÓN DE LA VELOCIDAD DE VENTA | No se considera sensible a la disminución de la velocidad de venta | mayores a 18 meses |
| 4 | AL ESCENARIO MULTIVARIABLE DE COSTOS Y PRECIOS | Medianamente sensible a la combinación de incrementos en costos y disminución en precios | - |

Tabla 66 - Diagnóstico Financiero de Sensibilidades
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

El contar con un apalancamiento bancario mejora los indicadores dinámicos del proyecto:

| VARIACIÓN DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO EN BANCA PRIVADA | | | | | |
|---|------------------|------------|------------|------------|------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | UNLEVERED | LEVERED | DIFERENCIA | % |
| 1 | UTILIDAD | \$ 971,755 | \$ 891,792 | -\$ 79,964 | -8% |
| 2 | RENTABILIDAD | 34% | 31% | -3% | -8% |
| 3 | INVERSIÓN MÁXIMA | -1,693,095 | -826,790 | \$ 866,306 | -51% |
| 4 | VAN | \$ 464,205 | \$ 571,740 | \$ 107,535 | 23% |
| 5 | TIR | 51% | 80% | 28% | 55% |

Tabla 67 - Variación de Indicadores para el proyecto con apalancamiento en banca privada
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

Se puede apreciar una reducción en aproximadamente USD \$76 mil (reducción del 8%) en la utilidad del proyecto para el caso del proyecto apalancado, esto se debe básicamente a los pagos de interés sobre el crédito bancario. Pero simultáneamente, del análisis dinámico se puede observar un incremento del VAN en más de USD \$107 mil (incremento del 23%) para el proyecto apalancado. De igual manera con la TIR, existe un 28% (incremento del 40%) de aumento para el proyecto apalancado con crédito de banca privada.

Realizando el mismo análisis para la banca pública se pueden obtener los siguientes resultados:

| VARIACIÓN DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO EN BANCA PÚBLICA | | | | | |
|---|------------------|---------------|------------|------------|------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | UNLEVERED | LEVERED | DIFERENCIA | % |
| 1 | UTILIDAD | \$ 971,755 | \$ 893,944 | -\$ 77,812 | -8% |
| 2 | RENTABILIDAD | 34% | 31% | -3% | -8% |
| 3 | INVERSIÓN MÁXIMA | -\$ 1,693,095 | -824,833 | \$ 868,262 | -51% |
| 4 | VAN | \$ 464,205 | \$ 574,886 | \$ 110,681 | 24% |
| 5 | TIR | 51.5% | 79.9% | 28% | 55% |

Tabla 68 - Variación de Indicadores para el proyecto con apalancamiento en banca pública y privada
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Agosto

Las diferencias no son muy significativas en cuanto a los apalancamientos del proyecto en banca pública como en banca privada. Estos resultados nos dan una pauta para poder dirigir el proyecto apalancado en la entidad privada como pública.

8. Entorno y Aspectos Legales



8.1. Introducción

Los negocios inmobiliarios se desarrollan dentro de un marco legal regulador. Este marco legal se enfoca en 2 ejes: de cumplimiento y regulación. El primer eje se puede definir como el conjunto de parámetros que, regulados por una entidad competente, se presentan como prerrequisitos en las fases de inicio y planificación, y como requerimientos legales durante la ejecución y cierre del proyecto.

El segundo eje se manifiesta desde el instante en el que se desarrolla la construcción del proyecto inmobiliario (fase de ejecución) y actúa como un eje de control hasta el cierre del proyecto.

Es decir, desde la adquisición del terreno hasta la entrega de la llave del último departamento vendido se desarrollan una serie de procesos y requerimientos legales que deben cumplirse íntegramente.

8.1.1. Objetivos generales

Como objetivos generales del análisis del entorno legal del proyecto inmobiliario Edificio Utópia, se muestran las siguientes:





- 1.- Realizar un análisis de los requisitos legales para el inicio del Proyecto

- 2.- Realizar un análisis del marco legal para la planificación del proyecto

- 3.- Realizar un análisis del marco legal para la ejecución del proyecto

- 4.- Realizar un análisis del marco legal para el cierre del proyecto


Ilustración 143 – Objetivos generales del capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

Mediante los objetivos del capítulo se busca generar dos etapas de análisis del entorno legal. La primera etapa busca orientar al proyecto sobre los requisitos legales

que nacen previos a la ejecución del proyecto y los aspectos de cumplimiento legal que se desarrollan durante la etapa de ejecución y finalizan en la etapa de cierre.

8.1.2. Objetivos específicos



Ilustración 144 - Objetivos específicos del capítulo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Agosto

El cumplimiento de cada objetivo específico, sea de requerimiento o de seguimiento, asegurará una mayor eficiencia en el proceso de inicio de la ejecución y una mayor responsabilidad empresarial en el marco legal, respectivamente.

8.1.3. Metodología

La metodología utilizada en el presente capítulo está basada en la recopilación y descripción de los requisitos legales y de la normativa de cumplimiento del marco legal vigente a partir de la información primaria recolectada en los entes de control y regulación municipal y nacional.

Las fuentes de consulta de la información primaria son:

- Web oficial del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
- Web Oficial del Cuerpo de Bomberos de Quito
- Web Oficial del Sistema de Rentas Internas
- Web Oficial del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Web Oficial del Ministerio de Relaciones Laborales
- Clases de Entorno Legal con la Doctora María Elena Barriga (MDI 2013-2014).

8.2. Marco legal de la Fase de Iniciación del Proyecto

Dentro de la fase de iniciación del proyecto existen 4 instancias legales que deben ser superadas para iniciar el proceso de planificación. Estas 4 instancias se muestran a continuación:

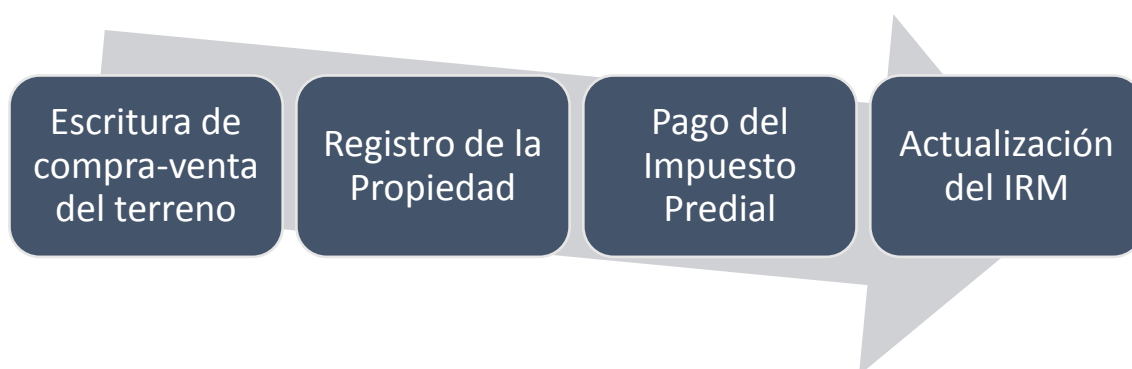


Ilustración 145 - Primera Etapa: Requisitos legales de la fase de Iniciación
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

8.2.1. Escritura de compra-venta del terreno

Todo predio debe poseer una escritura pública actualizada, notariada e inscrita en el Registro de la propiedad como punto de partida para el desarrollo de un proyecto inmobiliario.

Para el Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia, ubicado en el predio 27042 de la ciudad de Quito, se realizó la Escritura de Compraventa y constitución de Hipoteca Abierta otorgada por el Dr. Pablo Agustín Dávalos Dillon y Señora a favor de Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda., por una cuantía de USD \$360,020.00 el 9 de mayo del año 2011, en la notaría Décimo Octava del Dr. Enrique Díaz Ballesteros.

1652844

NOTARIA DECIMO OCTAVA
Dr. ENRIQUE DIAZ BALLESTEROS

A su cargo los Protocolos de los Notarios:
Dr. Manuel José Aguirre
Dr. Remigio Aguilar Aguilar

PRIMERA **COPIA**

COMPRAVENTA Y CONSTITUCIÓN DE
De la Escritura de HIPOTECA ABIERTA

Otorgada por DR. PABLO AGUSTIN DAVALOS DILLON Y SEÑORA /
INGENIERIA Y CONSTRUCCIÓN JPYA CIA. LTDA.

A favor INGENIERIA Y CONSTRUCCIÓN JPYA CIA. LTDA. /
DR. PABLO AGUSTIN DAVALOS DILLON Y SEÑORA

Parroquia _____

Cuantía \$.361.020,00 **Avalúo** _____

Quito, a 09 **de** MAYO **del** 2011

Dirección: Yánez Pinzón N26-21 entre Av. Colón y La Niña
"Sector Multicentro"

Teléfonos: 252-5225 / 250-5007 / 250-7457 **Fax:** 252-2619
notary18@notary18.com

B

E

D

B

FA LR

2 51417

3c/2 8/12

1652844

REGISTRO DE LA PROPIEDAD

31 MAY 2011

503000

Ilustración 146 - Portada de la Escritura de compraventa del predio 27042
Emitido por: Notaría Décimo octava, Modificado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

8.2.2. Registro de la Propiedad y Certificado de Gravámenes

Una vez realizada la compraventa de un terreno, con la escritura notariada se debe realizar la actualización en el registro de la propiedad. Este trámite dura de una a dos semanas dependiendo de la agilidad del funcionario durante el trámite.

Para el Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia se cuenta con la actualización del Registro de la Propiedad. Con el registro actualizado es posible solicitar un Certificado de Gravámenes Actualizado para los posteriores trámites del Fideicomiso Edificio Utópia.

Es posible realizar la solicitud del Certificado de Gravamen en línea mediante el ingreso de la solicitud en línea en la web oficial del Registro de la Propiedad, <http://www.registrodelapropiedad.quito.gob.ec/>, como se muestra a continuación:

REGISTRO DE LA PROPIEDAD
DISTRITO METROPOLITANO

DIRECCIÓN DE CERTIFICACIONES - FORMULARIOS EN LINEA

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE GRAVAMEN
Los campos marcados con asterisco (*) deberán ser llenados obligatoriamente. Para mejor atención se recomienda llenar todos los campos.

Parroquia: * ¿Desea incluir los linderos de la propiedad en el certificado? Si No [Ayuda](#)

Información del Catastro Municipal
Digite el Número de Predio: [Ayuda](#)

Seleccione una Descripción de la Propiedad
 Inmueble en Propiedad Ordinaria Inmueble Declarado en Propiedad Horizontal [Ayuda](#)

Inmueble Propiedad Ordinaria
Descripción del Inmueble* Sector Manzana Número Observaciones
[Agregar otro inmueble ordinario](#) [Ayuda](#)

Propietarios y Formas de Adquisición
Natural Jurídica
C.I. / RUC / Pasaporte Nombre Propietario / Razón Social* Estado civil al momento de la compra Tipo de Relación Derechos y acciones Cónyuge a la fecha de adquisición Forma de adquisición*
[Agregar otro Propietario y/o Forma de Adquisición](#) [Ayuda](#)
Se recomienda, de ser posible establecer los nombres completos de los comparecientes

Testamentos
¿Hay Testamento? Si No
Fecha de inscripción Apellidos y Nombres del Causante Apellidos y Nombres del / los Herederos

**Ilustración 147 - Formulario de Solicitud On-line del Certificado de Gravamen
Emitido por: Registro de la Propiedad, Modificado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre**

8.2.3. Pago del Impuesto Predial

Por definición, el impuesto predial es un tributo que deben hacer, al Estado, quienes tengan una propiedad, bien sea casa, departamento, local comercial u oficina, o terreno. Los pagos de impuestos prediales deben hacerse cada año y su valor varía y disminuye con el tiempo.

Para el Predio 27042, donde se desarrolla el Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia, se realizó el pago del impuesto predial a inicios del año 2014. En la etapa de ejecución y cierre del proyecto se deberá haber cancelado, en sus respectivos años, los impuestos prediales de los años 2015 y 2016. A continuación se muestra el comprobante de pago del impuesto predial del año 2014.

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
COMPROBANTE DE PAGO
 RUC: 1760003410001

DINERS CLUB
PREDIAL URBANO

Título de Crédito : 00003000450
 Año Tributación : 2014
 Identificación : 01792129907001
 Contribuyente : INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA

Fecha Emisión : 2013/12/31
 Fecha Pago : 2014/01/16

UBICACIÓN
 Clave Catastral : 0000000000
 Calle : IIII
 Placa :
 Predio : 0027042
 Letra-Casa :

| INFORMACIÓN | CONCEPTO | VALOR |
|---------------------------|----------------------------|-------|
| AREA DE TERRENO 547.00 m2 | TASA SEGURIDAD CIUDADANA | 27.00 |
| AVALUO 232124.92 | A LOS PREDIOS URBANOS CIUD | 40.28 |
| AREA CONSTRUCCION 0.00 m2 | CUERPO DE BOMBEROS QUITO | 29.20 |
| AVALUO 0.00 | Subtotal : | 96.48 |
| | Descuento | 3.63 |
| | Total Cancelado : | 92.85 |

GRACIAS. CON EL PAGO DE SUS IMPUESTOS AYUDA A CONSTRUIR
 EL QUITO QUE QUEREMOS

Transacción : 7159165
 Cajero : tdinners

Fecha de impresión : domingo, 21 de septiembre del 2014

Ilustración 148 - Pago del Impuesto Predial del Predio 27042
 Emitido por: Municipio de Quito
 Fecha: 2014 – Septiembre

8.2.4. Actualización del IRM

El Distrito Metropolitano de Quito cuenta desde el año 2012 con una herramienta online para consultar el estado del Informe de Regulación Metropolitana (IRM): <https://pam.quito.gob.ec/SuimIRM-war/irm/buscarPredio.jspx>. Gracias a esta herramienta se puede comprobar si el IRM se encuentra actualizado.

Se debe verificar que el IRM se encuentre actualizado mediante un chequeo de los campos correspondientes al propietario, área del terreno y observaciones:

| 1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO * | | 3.- UBICACIÓN DEL PREDIO * | | |
|--|--|----------------------------|--------|-------------|
| C.C./R.U.C: | 17*****01 | | | |
| Nombre del propietario: | INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA. | | | |
| 2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO * | | | | |
| Número de predio: | 27042 | | | |
| GEO-CLAVE: | 170104120223008001 | | | |
| Clave catastral: | 10806 06 007 000 000 000 | | | |
| En propiedad horizontal: | NO | | | |
| En derechos y acciones: | NO | | | |
| Predio en ZUAE: | SI | | | |
| Administración zonal: | NORTE | | | |
| Parroquia: | Iniaquito | | | |
| Barrio / Sector: | BELLAVISTA | | | |
| Datos del terreno | | | | |
| Área de terreno: | 547,00 m2 | | | |
| Área de construcción: | 0,00 m2 | | | |
| Frente: | 20,02 m | | | |
| 4.- CALLES | | | | |
| Calle | Ancho (m) | Referencia | Retiro | |
| 5.- REGULACIONES | | | | |
| ZONA | | RETIROS | | |
| Zonificación: A21 (A608-50) | PISOS | Frontal: 5 m | | |
| Lote mínimo: 600 m2 | Altura: 32 m | Lateral: 3 m | | |
| Frente mínimo: 15 m | Número de pisos: 8 | Posterior: 3 m | | |
| COS total: 400 % | | Entre bloques: 6 m | | |
| COS en planta baja: 50 % | | | | |
| Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada | Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano | | | |
| Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad | Servicios básicos: SI | | | |
| 6.- AFECTACIONES | | | | |
| Descripción | Tipo de vía | Derecho de vía | Retiro | Observación |
| 7.- OBSERVACIONES | | | | |
| - (ZUAE) Zona Urbanística de Asignación Especial, Ordenanza No. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el DMQ. | | | | |

Ilustración 149 - Verificación de campos en el IRM
Emitido por: Municipio de Quito, Modificado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

8.3. Marco legal de la Fase de Planificación del Proyecto

Durante la etapa de planificación del proyecto inmobiliario se busca alcanzar dos objetivos: el punto de equilibrio legal y el punto de equilibrio económico. El primer punto de equilibrio es el permiso de construcción, actualmente denominado por el Municipio de Quito como LMU20 o Licencia Metropolitana Urbanística de Edificaciones, mientras que el segundo depende de la formación del Fideicomiso y el inicio de las preventas con la firma de promesas de compraventa así como la firma del convenio de ventas con la empresa de bienes raíces que llevará el corretaje.

Para obtener la LMU20 es necesario cumplir con conjunto de requerimientos municipales, como se muestra a continuación:



Ilustración 150 – Flujograma de requisitos para la obtención de la LMU20

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Septiembre

Por otro lado, es muy importante adelantar pasos que ayudarán a los procesos comerciales y también generarán un pequeño adelanto a la etapa de ejecución. Este adelanto es la Aprobación de Intervenciones Constructivas Menores, anteriormente denominada Licencia de Trabajos Varios, y así poder ejecutar la construcción de una guardianía y sala de ventas elevada, que será empapelada con la valla de publicidad del proyecto.

Es importante mencionar que la publicidad a colocarse en la sala de ventas elevada contará con su respectiva autorización municipal mediante el formulario solicitud para la Licencia Metropolitana Urbanística para Publicidad Exterior LMU4.

8.3.1. Contribución Especial por Incremento de Pisos

En la actualidad, gracias al traslado del Aeropuerto Mariscal Sucre a Tababela, un gran número de predios de la ciudad de Quito fueron asignados con la Zonificación Urbanística de Asignación Especial o ZUAE. Es decir, estos predios tienen la posibilidad de incrementar dos pisos adicionales a los pisos máximos regulados por el IRM de cada lote.

Para ello, el propietario del terreno o el promotor del proyecto, debe realizar una solicitud de incremento de pisos, la cual la debe realizar por medio de la página web: <https://pam.quito.gob.ec/SuimIRM-war/irm/buscarPredio.aspx>. En este formulario en línea se debe asignar el área que se desea adquirir, es decir, en base al coeficiente de ocupación se define el área de cada planta (en área bruta) que se desea adquirir, valor que no puede exceder el número generado por multiplicar 2 veces del COS PB del terreno.

El trámite para solicitar permiso no es muy complicado, pero conlleva un aporte especial que debe cancelarse al municipio. Este aporte se realiza en función de la siguiente fórmula:

$$CE = \frac{S(t) \times V(AIVA)}{AUT} \times AB(p)$$

Ecuación 2 - Ecuación del Valor de Contribución Especial por incremento de pisos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

Donde:

- **CE:** contribución especial para la captación del incremento del valor del inmueble por sueldo creado.
- **S (t):** Superficie del terreno
- **V (AIVA):** Valor del AIVA correspondiente al terreno, que establece el valor del terreno según sector.
- **AUT:** Área Útil Total de Construcción asignada por el PUOS (área vendible).
- **AB (p):** Área total de Construcción a incrementarse de los pisos autorizados.

El Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia realizó la CE y obtuvo el Acta de Contribución Especial por Incremento de Pisos como se muestra a continuación:


|  Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos (ZUAE) | | | |
|--|--|--|---|
| Registro No.: 27042-176 Fecha: 2014-02-17 10:37 | | | |
| En base a los datos consignados en el formulario y en cumplimiento de la ORDENANZA N°0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el Distrito Metropolitano de Quito (ZUAE) | | | |
| 1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO C.C./RUC: 1792129907001 Nombre del Propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA. | 3.- UBICACIÓN DEL PREDIO  | | |
| 2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO Número de predio: 27042 Clave catastral: 10806 06 007 000 000 000 Propiedad Horizontal: NO Derechos y Acciones: NO Administración zonal/Dependencia: Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: BELLAVISTA Datos del Terreno Área de Terreno (escritura): 547,00 m2 Área de Construcción: 0,00 m2 Frente: 20,02 m | | | |
| 4.- DATOS TÉCNICOS Ámbito de aplicación: a) Predio en Zona Urbanística de Asignación Especial (ZUAE) Zonificación vigente: A608-50 Cos TOTAL: 400 % Número de pisos: 8 Número de pisos: 8 <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"> Número de pisos máximos adicionales: 2 Superficie del terreno [S(t)]: 547,00 m2 Valor AIVA [V(AIVA)]: 400 Área por incremento de número de pisos [AB(p)]: 499,04 m2 Área útil asignada por el PUOS [AUT]: 2188,00 m2 </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> $CE = \frac{S(t) * V(AIVA)}{AUT} * AB(p)$ Valor a pagar [CE]: \$49904,00 </td> </tr> </table> | | Número de pisos máximos adicionales: 2 Superficie del terreno [S(t)]: 547,00 m2 Valor AIVA [V(AIVA)]: 400 Área por incremento de número de pisos [AB(p)]: 499,04 m2 Área útil asignada por el PUOS [AUT]: 2188,00 m2 | $CE = \frac{S(t) * V(AIVA)}{AUT} * AB(p)$ Valor a pagar [CE]: \$49904,00 |
| Número de pisos máximos adicionales: 2 Superficie del terreno [S(t)]: 547,00 m2 Valor AIVA [V(AIVA)]: 400 Área por incremento de número de pisos [AB(p)]: 499,04 m2 Área útil asignada por el PUOS [AUT]: 2188,00 m2 | $CE = \frac{S(t) * V(AIVA)}{AUT} * AB(p)$ Valor a pagar [CE]: \$49904,00 | | |
| 5.- Observación - compt. pago 8043896 de fecha 20/02/2014 | | | |
| 6.- NOTAS - En los casos de Propiedad Horizontal, deberá presentar autorización protocolizada de los copropietarios de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Propiedad Horizontal. - *Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastro, si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o predio acercarse a la Dirección Metropolitana de Catastro para actualizarlos. - El procedimiento Especial es atendido por la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda. - Para obtener el documento habilitante de autorización de incremento de pisos, deberá acercarse a la Administración Zonal correspondiente o a la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda según corresponda para su debido registro. - Estos datos están referidos a la Ordenanza Metropolitana Nro. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de numero de pisos. - Este documento no faculta trabajo de intervención física alguna en el DMQ. - El procedimiento Simplificado corresponde a los predios ubicados en las Zonas Urbanísticas de Asignación Especial (ZUAE) y es atendido por la Administración Zonal correspondiente. | | | |
|  Chacón Mejía Doris Elizabeth Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) | | | |
| © Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda 2011 - 2014 | | | |

Ilustración 151 - Acta de Contribución por incremento de Número de Pisos (ZUAE)
 Emitido por: Municipio de Quito, Modificado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

A continuación se proporciona información sobre el procedimiento para la Obtención del Acta de Contribución Especial por Incremento de Pisos:

- **Obtener el Valor del CE a cancelar:** lo primero que tiene que hacer es acudir a la página web: <https://pam.quito.gob.ec/SuimIRM-war/irm/buscarPredio.jspx> y hacer Click en el servicio que dice “Incremento de Pisos”. Luego debe digitar su número de C.I o RUC y el número de predio correspondiente al edificio donde desea realizar los cambios. En esta página se realiza el cálculo del precio a pagar automáticamente y se informa en qué Administración debe efectuar el trámite.
- **Sellar la solicitud:** Luego de determinar el costo, se debe imprimir la solicitud que se encuentra en la misma página. A continuación se debe llevar la solicitud impresa a la Administración Zonal a la que pertenece el predio. En dicha ventanilla se aprobará el trámite, puesto la solicitud es sólo informativa. Cuando se apruebe el permiso de modificación se emitirá una orden de pago.
- **Forma de Pago:** La CE se puede cancelar en un sólo pago mediante las ventanillas de la Administración Zonal o la página web de los impuestos de los predios. Sin embargo, para comodidad de los ciudadanos, se ha establecido la posibilidad de realizar un pago inicial del 20% y luego negociar el resto para dos años plazos. Para hacerlo, se debe acudir a la Dirección Metropolitana Financiera Tributaria.

8.3.2. Aprobación del Proyecto Técnico Arquitectónico

Una vez aprobado (por parte de Ingeniería y Construcción JPYA) el proyecto arquitectónico (elaborado por ENNE Arquitectos), el procedimiento de aprobación de municipal de planos arquitectónicos inicia ingresando el proyecto en planos a la Entidad Colaboradora - Colegio de Arquitectos del Ecuador – Pichincha o CAE-P ECP. Los requisitos para el ingreso de los planos son:

1. 3 juegos de planos arquitectónicos en formato A1, firmados por el proyectista y el promotor, y un juego en CD.
2. Formulario Solicitud de Revisión de Reglas Técnicas del Proyecto Técnico Arquitectónico (LMU-20/ARQ-ORD Formulario N°9).

3. Escritura del predio.
4. IRM Actualizado.
5. Copia de cédula del propietario o del representante legal de la persona jurídica dueña del predio con su respectivo nombramiento.
6. Acta de Contribución Especial por Incremento de Pisos.

A continuación se muestra el Certificado de Conformidad del proyecto arquitectónico (cabe mencionar que este trámite dura de entre 20 a30 días laborables):

| MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO / ENTIDAD COLABORADORA | | | | | |
|---|---|---|---|-------------------------------|---------------------------------|
| CERTIFICADO DE CONFORMIDAD DEL PROYECTO TÉCNICO ARQUITECTÓNICO | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: EDIFICIO UTOPIA | | | | | |
| Código: LMU-20 / ARQ-ORD | | Certificado N°: 2014-27042-ARQ-ORD-01_1 | | | |
| Fecha de Emisión: 6/23/2014 6:10:39 PM | | | | | |
| 900 DATOS DEL PROPIETARIO | | DATOS DEL PROFESIONAL | | | |
| 901 Nombre Propietario: | INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPIA CIA. LTDA. | 909 Nombre Profesional: | NARANJO ANDRADE ANTONIO XAVIER | | |
| 902 C. Ciudadanía/Pasaporte: | 1792129907001 | 910 C. Ciudadanía/Pasaporte: | 1708230824 | | |
| 903 Dirección Actual: | REPUBLICA DEL SALVADOR PORTUGAL3582 | 911 ISENECYT: | 5482R-11-11094 | | |
| 904 Teléfono(s): | 2241020 | 912 Licencia Municipal: | 8250 | | |
| 905 Celular: | 9887995296 | 913 Dirección Actual: | GRANADA CENTENO Y GREGORIO BOBADILLA | | |
| 906 E-mail: | bherreraj@jpya.net | 914 Teléfono(s): | 23520853 | | |
| 907 | | 915 Celular: | 0997626917 | | |
| 908 | | 916 E-mail: | antonio.naranjo@hotmail.com | | |
| IDENTIFICACIÓN Y REGULACIONES DEL PREDIO | | | | | |
| 100 TIPO DE PROYECTO | ÁREAS HISTÓRICAS | IDENTIFICACIÓN PREDIAL - UBICACIÓN | | | |
| 101 Nuevo <input checked="" type="checkbox"/> | 106 Estado Actual <input type="checkbox"/> | 113 Número Predial: | 27042 | | |
| 102 Modificadorio <input type="checkbox"/> | 107 Rehabilitación <input type="checkbox"/> | 114 Clave Catastral: | 1080606007 | | |
| 103 Ampliatorio <input type="checkbox"/> | 108 Restitución <input type="checkbox"/> | 115 Parroquia: | Iniaquito | | |
| 104 Homologación <input type="checkbox"/> | 109 Modificadorio <input type="checkbox"/> | 116 Barrio/Urbanización: | BELLAVISTA | | |
| 105 Homologación <input type="checkbox"/> | 110 Sustitución <input type="checkbox"/> | 117 Calle/Inter.-Nomenc.: | IGNACIO BOSSANO, N33, SN, , 564 | | |
| 106 Licencia <input type="checkbox"/> | 111 Ampliación <input type="checkbox"/> | 118 Administración Zonal: | NORTE | | |
| | 112 Nuevo <input type="checkbox"/> | 119 Zonificación: | A21 (A608-50) | | |
| | | 120 Lote Mínimo: | 600.00 | | |
| | | 121 Uso Principal: | (R2) Residencia mediana densidad | | |
| | | 122 Clasificación de Suelo: | (SU) Suelo Urbano | | |
| | | 123 Nº de Pisos: | 8 | | |
| | | 124 Incremento de Pisos (ZUAE): | SI | | |
| | | 125 Compra de pisos ó Área: | 499.040 | | |
| | | 126 Dependencia Administrativa: | Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) | | |
| DATOS TÉCNICOS DEL PROYECTO | | | | | |
| 200 USOS | Nº de Unid. | Estacionamientos | | ÁREA BRUTA TOTAL | ÁREA NO COMPUTABLE |
| | | Exclusiv. | Visitas | | |
| 201 Vivienda < a 65 m2 | 210 1 | 219 1 | 0 | 228 | 57.35 |
| 202 Vivienda > a 65 m2 < a 120 m2 | 211 9 | 220 22 | 1 | 229 | 878.90 |
| 203 Vivienda > a 120 m2 | 212 7 | 221 16 | 1 | 230 | 1033.70 |
| 204 Locales Comerciales | 213 2 | 222 4 | 1 | 231 | 96.30 |
| 205 Oficinas | 214 | 223 | | 232 | |
| 206 Bodegas Comerciales | 215 0 | 224 0 | 0 | 233 | 0.00 |
| 207 Bodegas Vivienda Planta Baja | 216 | 0 | | 234 | |
| 208 Bodegas Vivienda Subsuelo | 217 25 | 0 0 | 0 | 235 | 10.10 |
| 209 | 218 | 226 | | 236 | |
| TOTAL | 243 | 43 | 3 | 244 | 2076.35 |
| | | | | ÁREA ÚTIL TOTAL | |
| | | | | 244 | 2076.35 |
| | | | | RETIROS PROPUESTOS (m) | |
| | | | | 239 | Retiros Frontales (m): - Norte: |
| | | | | 239 | - Sur: 5.39 |
| | | | | 239 | - Este: |
| | | | | 239 | - Oeste: |
| | | | | 240 | Retiro Lateral derecho (m) 3.00 |
| | | | | 241 | Retiro Lateral izquierdo 3.05 |
| | | | | 242 | Retiro Posterior 3.03 |
| 300 EQUIPAMIENTOS | | Área útil | | | |
| 301 | | 305 | | | |
| 302 | | 306 | | | |
| 303 | | 307 | | | |
| 304 | | 308 | | | |
| TOTAL | 309 | 0 | | | |

**Ilustración 152 - Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico Arquitectónico
Emitido por: CAE- EC
Fecha: 2014 – Septiembre**

8.3.3. Conformación del Fideicomiso Edificio Utópia

“El fideicomiso inmobiliario consiste en que el fideicomitente propietario, si es dueño de un predios sobre el cual se desarrollará el proyecto, o un fideicomitente promotor, que no necesariamente es propietario del terreno, transfiere determinados bienes y/o derechos al fiduciario para que éste cumpla con diverso encargos y así lograr desarrollar un proyecto inmobiliario específico”. **Fuente especificada no válida.**



Ilustración 153 - Fiduciaria Administradora del Fideicomiso Utópia
Fuente: Web page de Fiducia S.A.
Fecha: 2014 – Septiembre

La fiduciaria seleccionada para formar el Fideicomiso Utópia es la Administradora de Fondos y Fideicomisos Fiducia S.A.

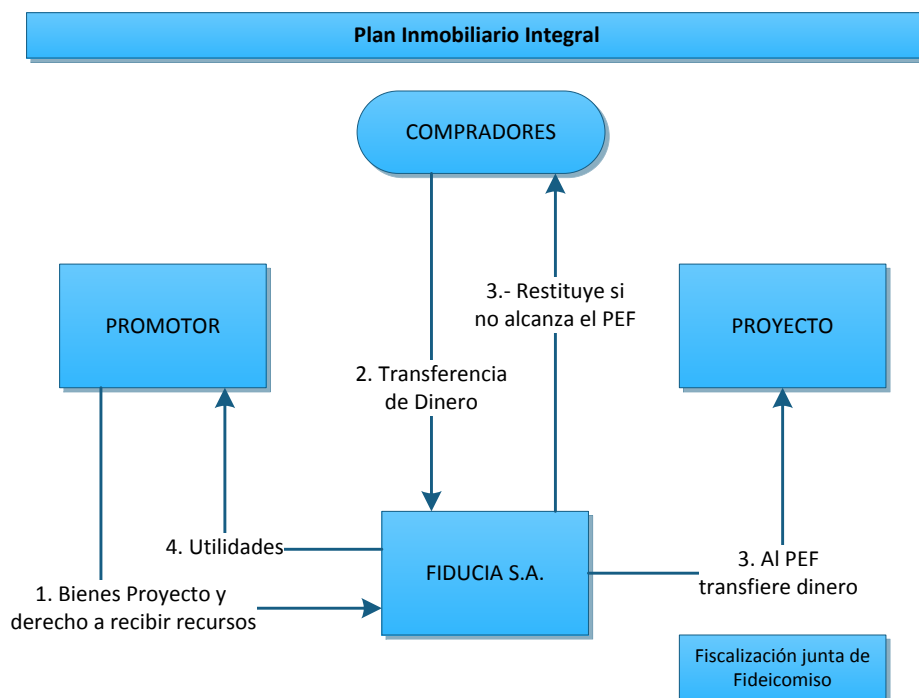


Ilustración 154 - Esquema de Funcionamiento del Plan Inmobiliario Integral del Fideicomiso
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

El Fideicomiso Utópia garantizar la canalización de recursos proveniente de las ventas hacia el proyecto inmobiliario. Las principales razones para utilizar el fideicomiso Edificio Utópia son:

- Brindar una mayor seguridad y confianza al cliente y al promotor.
- El patrimonio es inembargable por deudas del administrador o fiduciante.
- El riesgo de un proceso judicial de quiebra desaparece.
- Se busca cumplir los plazos fijados en los contratos.
- Se exige un cumplimiento del cronograma valorado.
- Existe una obligación legal de rendición de cuentas por el administrador.
- Las entidades bancarias pueden brindar un músculo financiero para la financiación del proyecto gracias a la seriedad y confianza que genera el fideicomiso.

8.3.4. Aprobación del Proyecto Técnico Estructural y de Instalaciones

Una vez aprobado (por parte del CAE-EC) el proyecto arquitectónico, y luego de haber obtenido el Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico Arquitectónico, el procedimiento de aprobación de municipal inicia al ingresar los planos estructurales, eléctricos, hidrosanitarios y del sistema contraincendios a la Entidad Colaboradora - Colegio de Arquitectos del Ecuador – Pichincha o CAE-P ECP. Los requisitos para el ingreso de los planos son:

1. 3 juegos de planos de instalaciones en formato A1, firmados por el ingeniero especialista y el promotor, y un juego en CD.
2. Memorias de Cálculo de las ingenierías: Estructural, Eléctrica y Electrónica, Hidrosanitaria, y del Sistema Contra incendios.
3. Formulario Solicitud de Revisión de Reglas Técnicas del Proyecto Técnico Estructural y de instalaciones (ESTRUCT-INST-ANEXO-LMU 20 Formulario N°11).
4. Formularios Anexo2, Anexo 7 y Anexo 8.
5. 1 Juego de planos arquitectónicos aprobados/sellados.
6. Estudio de suelos del predio 27042.

8.3.5. Calificación y Certificación Ambiental (SUIA)

El Sistema Único de Información Ambiental, SUIA, busca integrar toda la información de proyectos de cualquier índole, a nivel nacional, para generar indicadores de procesos institucionales. Se busca también calificar proyectos con base al listado general de calificación ambiental.

Todo propietario del predio o patrocinador del proyecto debe registrarse en el sistema para generar su propio Sistema Único de Información Ambiental.



Ilustración 155 - Creación de un Nuevo Proyecto en el portal web SUIA
 Emitido por: SUIA
 Fecha: 2014 – Septiembre

Para obtener la categorización ambiental el promotor debe crear un nuevo proyecto en el portal web del Sistema Única de Información Ambiental: <http://suia.ambiente.gob.ec/>.



Ilustración 156 - Registro Ambiental del Proyecto Edificio Utópia
 Emitido por: SUIA
 Fecha: 2014 – Septiembre

Luego del registro de la empresa o persona natural a cargo del proyecto, se debe realizar la categorización ambiental con base al catálogo de categorización Ambiental

Nacional. Los proyectos inmobiliarios entran en la categoría 23.3 **Fuente especificada no válida..**

Existen 4 categorías en el sistema de categorización:

| CATEGORÍAS AMBIENTALES DEL MINISTERIO DE AMBIENTE | | | |
|---|--------------|-------------------------------------|-----------------------------------|
| N° | CATEGORÍA | DESCRIPCIÓN | ESTUDIO O IMPLEMENTACIÓN |
| 1 | Categoría 1: | Impacto Ambiental: No significativo | Guía de buenas prácticas |
| 2 | Categoría 2: | Impacto Ambiental: Bajo Impacto | Ficha Ambiental |
| 3 | Categoría 3: | Impacto Ambiental: Mediano Impacto | Declaratoria de Impacto Ambiental |
| 4 | Categoría 4: | Impacto Ambiental: Alto Impacto | Estudio de Impacto Ambiental |

Tabla 69 - Categorías Ambientales del Ministerio del Ambiente Ecuador
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

El Edificio Utópia registró el proyecto en Categoría I, categorización 23.3.2.1, es decir: Construcción y operación de conjuntos residenciales y/o urbanizaciones edificios menor o igual a 20000 m² de área bruta.

Esta categorización permitirá obtener la Guía de Buenas Prácticas Ambientales (del Ministerio del Ambiente) para que el proyecto sea aceptado en el Municipio y así se obtenga el Certificado Ambiental emitido por el SUIA, el cual es requisito fundamental para obtener el permiso de construcción o Licencia Metropolitana Urbanística de Edificaciones.

8.3.6. Aprobación de Intervenciones Constructivas Menores y Publicidad

El objetivo de implementar una sala de ventas, construcción de cerramiento y guardianía elevada, agiliza el inicio de la etapa de ejecución y también genera un atractivo para la agenda comercial. Esto se debe a que existe un adelanto al proceso constructivo en actividades que perduraran durante una gran etapa del proyecto en ejecución y además generarán un motor de venta al “vestir la obra” con la sala de ventas y la valla publicitaria del Proyecto.

Es por ello que un mes previo a la fase de ejecución se iniciará el trámite correspondiente a la obtención de los permisos por medio del formulario N°26 o la LMU-20 / ICME-SIMP, es decir la solicitud de aprobación de intervenciones

constructivas menores y por medio del formulario 41-PEF o LMU41, es decir la solicitud para la Licencia Metropolitana Urbanística de Publicidad Exterior Fija.

Los requisitos para la aprobación de intervenciones constructivas menores son:

- Formulario LMU-20 / ICME-SIMP
- Copia de Cédula del propietario del predio o representante legal
- Nombramiento del representante legal
- Plano esquemático de ubicación de la sala de ventas / guardianía elevada.

Los requisitos para la aprobación de la licencia Metropolitana Urbanística de Publicidad Exterior son:

- Formulario 41-PEF o LMU41
- Copia de Cédula del propietario del predio o representante legal
- Nombramiento del representante legal
- Esquema gráfico del tamaño, forma y ubicación de la publicidad exterior en el predio.

Una vez obtenidos las licencias mencionadas se puede realizar el inicio de la construcción de la sala de ventas / guardianía elevada así como la ubicación de la valla publicitaria y la publicidad exterior en vinil adhesivo.

8.3.7. Obtención de LMU-20

La Licencia Metropolitana Urbanística de Edificaciones, o LMU20, se podrá obtener al presentar en el Municipio de Quito (en la administración zonal a la cual corresponda el predio) los certificados listados a continuación:

- Certificado de conformidad del Proyecto Técnico Arquitectónico (Emitido por la Entidad Colaboradora CAE-P ECP)
- Certificado de conformidad del Proyecto Técnico Estructural y de Instalaciones (Emitido por la Entidad Colaboradora CAE-P ECP)
- Certificado Ambiental de Aprobación de Guía de Buenas Prácticas Ambientales (Secretaría de Ambiente - SUIA)

La LMU20 reemplaza el pago de garantías de construcción, de manera que el proceso se vuelve menos costoso, aunque un poco más lento en su tramitología.

Para el Edificio Utópia este trámite se lo realiza en la administración zonal Norte Eugenio Espejo y posee una duración de menos de 2 horas.

8.3.8. Promesas y Contratos de Compra-venta

La promesa de compra venta es un contrato por el cual las partes se obligan mutuamente a celebrar posteriormente un contrato de compraventa del bien inmueble. Mediante la firma de la promesa de compraventa el cliente interesado en la adquisición del bien firma las condiciones de pago y acepta realizar la reserva con el 2% del precio del inmueble. La promesa de compra venta se la realiza previo a la formalización del fideicomiso.

Una vez puesto en marcha el fideicomiso Edificio Utópia, se realizan los contratos de compraventa. En este documento legal se realiza una transacción comercial, transacción en la cual se ejecuta el traspaso de dominio o adquisición del bien inmueble en función jurídica y económica de un valor pactado entre las partes.

Se establecen los siguientes numerales dentro de la minuta:

1. Comparecientes
2. Antecedentes
3. Compraventa
4. Precio y forma de pago
5. Plazo de entrega
6. Especificaciones
Técnicas del proyecto
7. Transferencia de dominio
8. Saneamiento
9. Gastos e impuestos
10. Jurisdicción y Trámite
11. Autorización
12. Aceptación de las partes
13. Firmas

8.3.9. Elaboración del Convenio de Ventas

La empresa Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. cuenta con una amplia experiencia en construcción de proyectos inmobiliarios. Sin embargo, el Edificio Utópia es su primer proyecto de desarrollo inmobiliario de residencias en altura.

Es por ello que, con el afán de emprender una excelente labor comercial que vaya de la mano con la estrategia comercial presentada en el capítulo 7, se ha planteado formalizar convenios de ventas con una comercializadora posicionada en el mercado inmobiliario de la ciudad de Quito. El inventario del Edificio Utópia será comercializado por la Empresa Inmobiliaria Construecuador S.A., por corredoras independientes, y por el Departamento Comercial de Ingeniería y Construcción JPYA, luego de la firma de los convenios de venta.

En el convenio de venta se otorgará la potestad de comercializar el inventario del proyecto inmobiliario Edificio Utópia tanto a corredoras independientes como a Construecuador S.A., y se presentará como un contrato de cesión de inventario. De esta manera las vendedoras de la comercializadora inmobiliaria podrán realizar activaciones en obra para conocer los departamentos modelos y se realizarán diferentes y atractivos programas de publicidad y marketing.

8.4. Marco legal de la Fase de Ejecución del Proyecto

Una vez que el proyecto posea las licencias metropolitanas y permisos para iniciar la fase de ejecución (construcción del edificio), se deben tener en cuenta el enfoque del sistema legal de ejecución, la elaboración de contratos de obra cierta para diferentes actividades de la ejecución y los trámites municipales de solicitud de acometidas. Todo lo mencionado anteriormente debe ir de la mano con el cumplimiento de normativa legal y tributaria vigente.

8.4.1. Notificación de inicio del Proceso Constructivo

En la actualidad, previo al inicio de la ejecución del proyecto, se debe presentar en la Agencia Metropolitana de Control (AMC) la Solicitud de Notificación del Proceso

Constructivo. Para ello es necesario presentar el Formulario N°19 LMU-20/ARQ-ORD. Los requisitos que acompañan el trámite son:

- Formulario Normalizado N°19 de Solicitud de Notificación de inicio del Proceso Constructivo.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales del IESS.

8.4.2. Elaboración del Enfoque del Sistema Legal de Ejecución

La fase de Ejecución del proyecto inmobiliario Edificio Utópia tendrá un esquema organizacional que se desarrollará bajo administración de la empresa Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. con el siguiente esquema organizacional:

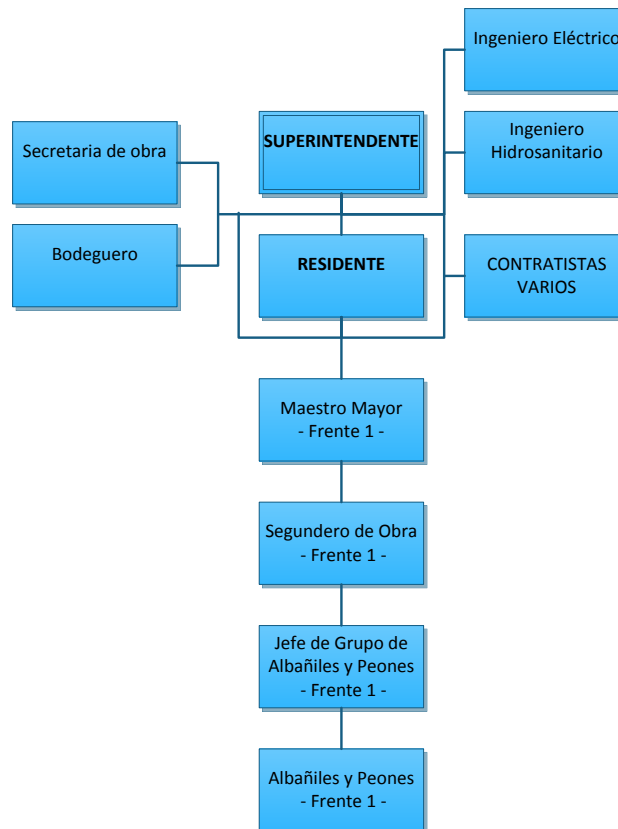


Ilustración 157 - Organigrama funcional de construcción

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Septiembre

La empresa Ingeniería y Construcción cuenta con el personal técnico que ocupará los cargos de Superintendente y Residente de Obra. Para los cargos de bodeguero, Secretaria de obra, Maestros y Cuadrillas, se realizarán contratos por obra

luego de realizar un Headhunting apropiado para la incorporación del personal a la empresa.

Para los contratos de obra, como de revestimientos o acabados, por ejemplo aluminio y vidrio o elevadores, se realizará un contrato por obra cierta donde se incluya el plazo, monto del contrato, cronograma de ejecución y todas las consideraciones legales que son responsabilidad del contratista.

8.4.3. Esquemas legales y tributarios de operación y contratación

Todo personal técnico y de obra será dotado de equipos de protección personal, afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y cumplimiento contractual regulado por el Ministerio de Relaciones Laborales, además, su remuneración estará basada en un mix entre las características del cargo y las aspiraciones salariales del candidato al cargo. La empresa cubrirá todos los beneficios de ley.

El esquema de contratación será en base a una relación de dependencia, la cual se encontrará bajo las condiciones laborales y legales que norma el Ministerio de Relaciones laborales y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social como se muestra a continuación:



Ilustración 158 - Esquema de Contrataciones
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

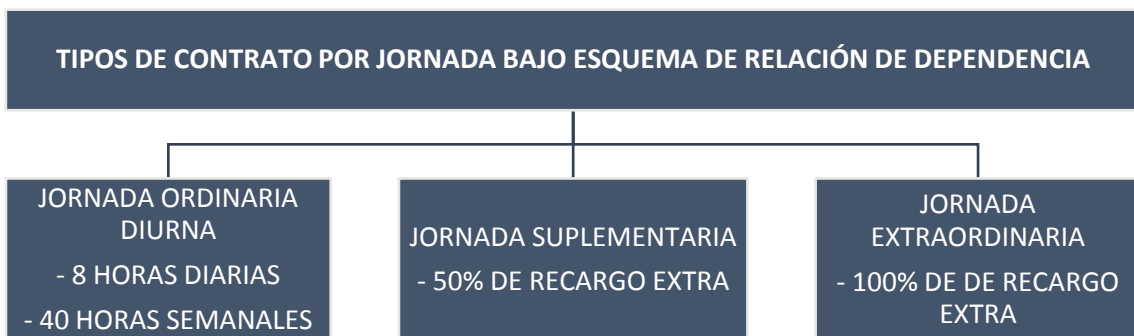


Ilustración 159 - Esquema de Tipo de Contrato bajo Relación de Dependencia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

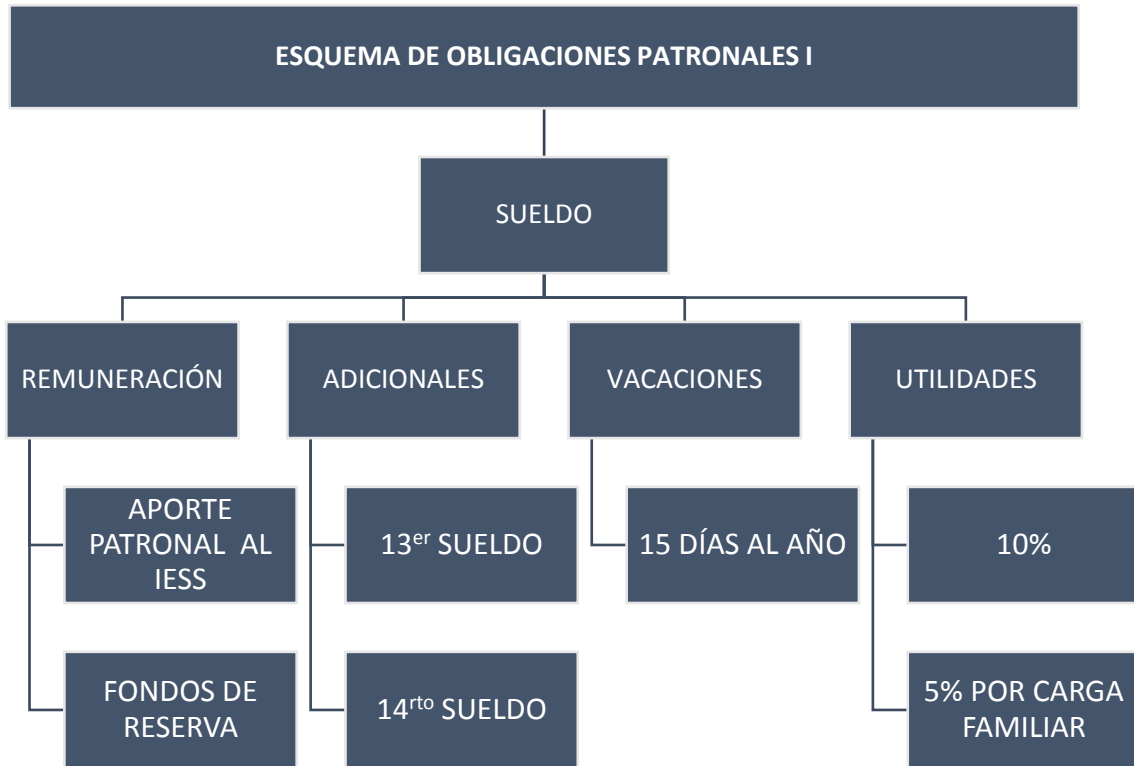


Ilustración 160 - Esquema de Obligaciones Patronales I
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

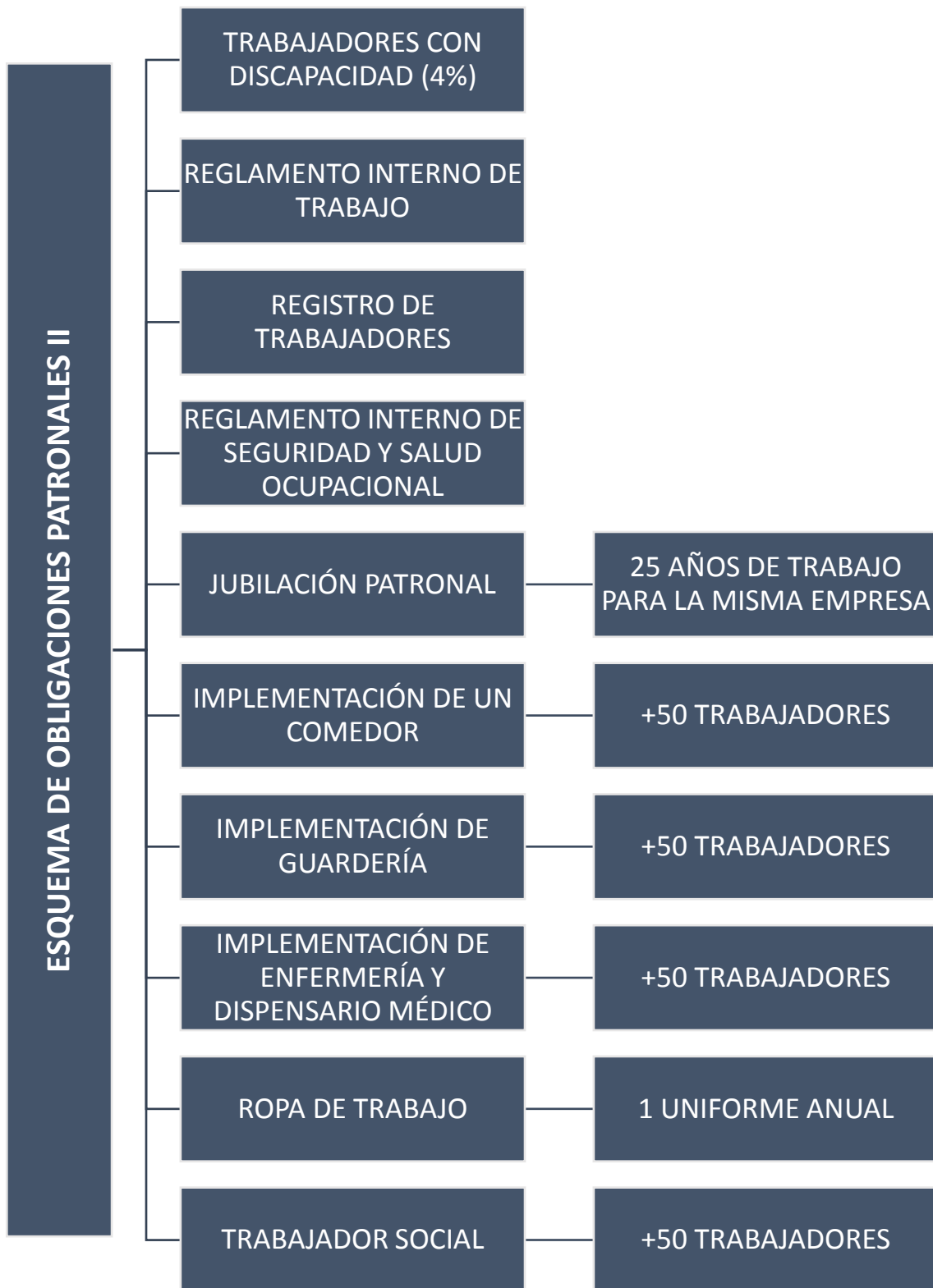


Ilustración 161 - Esquema de Obligaciones Patronales II
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

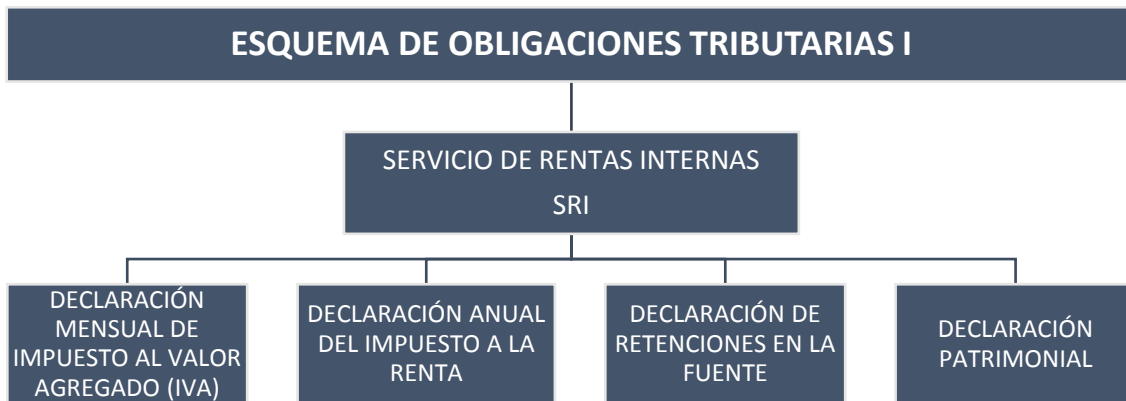


Ilustración 162 – Obligaciones Tributarias Nacionales
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

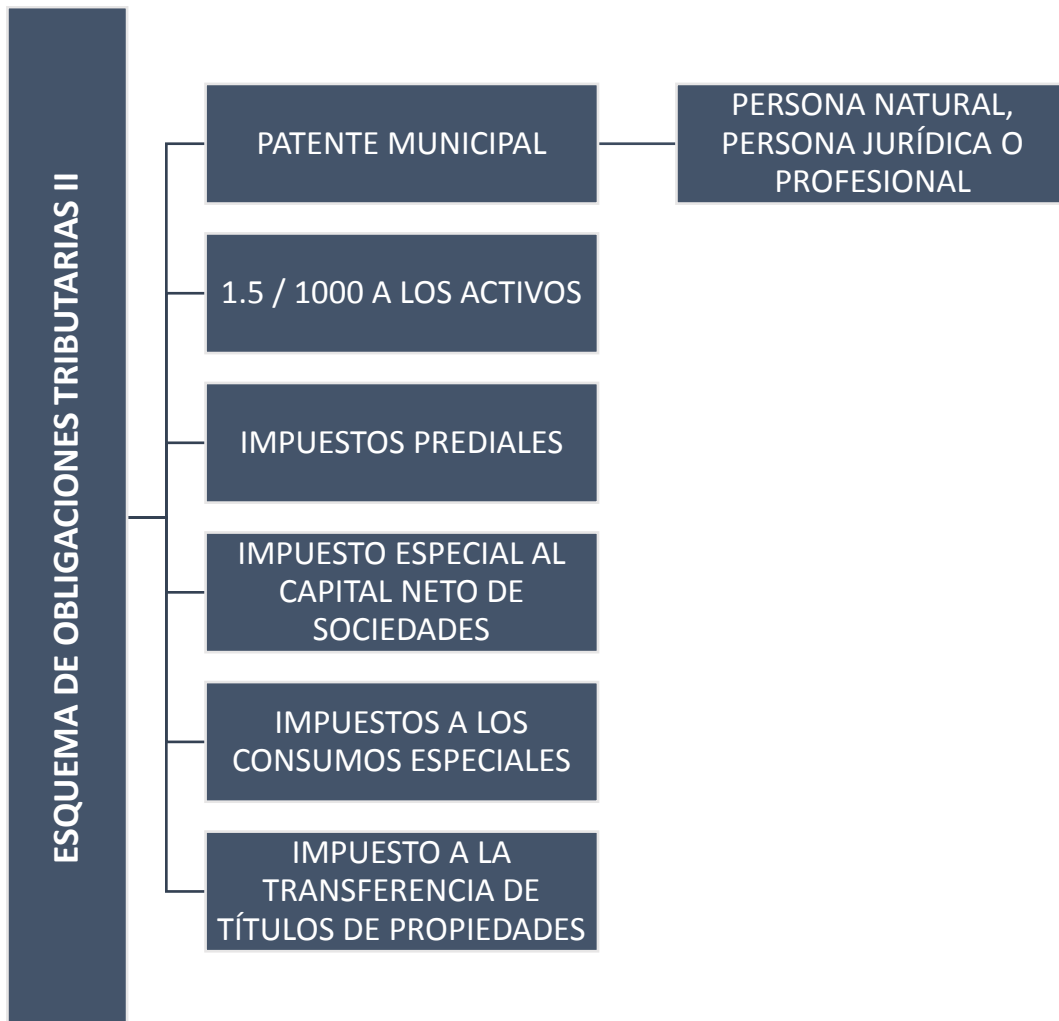


Ilustración 163 - Esquema de Obligaciones Patronales II
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

8.4.4. Solicitud de Acometidas

Durante la fase de ejecución se debe realizar la solicitud de acometidas, provisionales como definitivas al proyecto en construcción.

Las empresas a cargo de certificar la factibilidad de servicio son:

- Para el servicio de agua potable y alcantarillado: La Empresa Municipal de Alcantarillado y Agua Potable de Quito, EMAAP-Quito.
- Para el servicio de electricidad: La Empresa Eléctrica Quito, EEQ.
- Para el servicio de telefonía: La Corporación Nacional de Telecomunicaciones, CNT.
- Para los servicios de internet y televisión satelital: CNT, Claro, TV Cable y DIRECTV.

8.5. Marco legal de la Fase de Cierre del Proyecto

Finalmente, una vez concluida la etapa de ejecución del proyecto Edificio Utópia, se inicia la etapa de Cierre del proyecto.

El marco legal en el que actuará el proyecto será el de 4 ejes, en primer lugar la aprobación de planos modificatorios (de ser el caso), luego el permiso de habitabilidad, la declaratoria de propiedad horizontal y la liquidación de servicios y proveedores.

8.5.1. Aprobación de Planos Modificatorios

Al estar orientado a un segmento de mercado alto y medio alto, los clientes de los departamentos tienen la posibilidad de jugar en la ubicación de divisiones interiores. Por esta razón, al efectuarse cambios arquitectónicos durante la construcción, se deberá realizar los trámites pertinentes a Aprobación de Planos Modificatorios.

Para poder aprobar los planos modificatorios se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario Solicitud de Revisión de Reglas Técnicas del Proyecto Técnico Arquitectónico (LMU-20/ARQ-ORD Formulario N°9). Con el casillero Proyecto Modificatorio marcado con una X.
- 1 juego de planos arquitectónicos aprobados.
- Copia del Certificado de Conformidad Técnica del Proyecto Arquitectónico.
- Copia de cédula del propietario o representante legal de la persona jurídica propietaria del predio.
- Nombramiento del representante legal.
- IRM del predio.

8.5.2. Conformidad de Finalización de la obra y Habitabilidad

Actualmente hay dos hitos importantes en la tramitología que nace de finalización de la fase de ejecución y da apertura al cierre del proyecto:

1. Certificado de Conformidad Finalización de Obra
2. Permiso de habitabilidad del cuerpo de Bomberos

El Certificado de Conformidad de Finalización de la obra se lo obtiene previo a la presentación del Formulario N° 26 LMU-20/ARQ-ORD. Los requisitos para la obtención del certificado son:

- Formulario Solicitud de Notificación de Finalización del Proceso Constructivo, Formulario N°26 LMU-20/ARQ-ORD.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales del IESS
- Memoria Fotográfica de la Edificación en formato impreso y digital (CD).

Para el Permiso de Ocupación y Habitabilidad se debe acudir al Cuerpo de Bomberos y cumplir con los siguientes requisitos:

- Informe de Visto Bueno de Planos
- Solicitud de Inspección
- Pago de Tasa (USD \$20.00)

Al término de 3 días laborables luego de la inspección se emitirá un informe por el Cuerpo de bomberos.

Es importante mencionar que el artículo 342 de la normativa de bomberos indica lo siguiente: “En el caso de que el informe sea desfavorable, el Cuerpo de Bomberos está facultado a negar el permiso de ocupación mientras no se cumpla con las normas y el Sistema de Prevención contra Incendios en el visto bueno de planos para edificación.”

8.5.3. Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal

A diferencia de años anteriores, donde se realizaba una aprobación de la declaratoria de propiedad horizontal en el municipio de la ciudad de Quito, los procesos de revisión son ahora dirigidos hacia la Entidad Colaboradora Colegio de Arquitectos CAE-ECP.

Este proceso posee actualmente el nombre de Revisión de Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal. Como antecedente vale recordar que al momento de implementar este proceso de tramitación, se exigía haber obtenido el permiso de habitabilidad, sin embargo, gracias a las intervenciones de los gremios de constructores inmobiliarios de la ciudad, la fase de ejecución debe poseer un 70% de avance para poder aprobar el presente trámite.

Los requisitos para la aprobación de la Revisión de Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal son:

1. Formulario Normalizado N°13 LMU-20/PH-ORD ESP, Formulario Solicitud de la Revisión de Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal
2. Certificado de Propiedad actualizado o Escritura inscrita en el Registro de la Propiedad
3. 3 juegos de cuadros impresos en formato A4 de alícuotas, áreas comunales y linderos
4. Un cd en formato Excel con los archivos digitales de las alícuotas, áreas comunales y linderos

5. Cuadro de áreas comunales y linderos suscrito por el profesional y propietario
6. En caso de modificatoria a la Declaratoria, Acta notariada según la ley

Los formatos de cuadros tipos se muestran a continuación:

| CUADRO DE ALÍCUOTAS | | | | | | | |
|---------------------|-------------|--------------------|---------|----------------------|-------------------|--------------------|------------------|
| Nº Predio | Nº Alícuota | Uso / Denominación | Niveles | Áreas Construidas m2 | Áreas Abiertas m2 | Alícuota Parcial % | Alícuota Total % |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| SUB TOTAL | | | | | | | |
| TOTAL | | | | | | | |

Tabla 70 – Cuadro tipo de alícuotas

Fuente: Instructivo de Para el Registro de Datos de la Solicitud de Revisión de Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal
Fecha: 2014 – Septiembre

| CUADRO DE ÁREAS DE USO COMUNAL | | | |
|--------------------------------|--------------------------|---------|------|
| Nº Predio | Uso / Denominación | Niveles | Área |
| | Retiros Frontales | | |
| | Retiros Laterales | | |
| | Retiros Posteriores | | |
| | Circulación Vehicular | | |
| | Circulación Peatonal | | |
| | Áreas verdes recreativas | | |
| | Estacionamientos visitas | | |
| | Terrazas | | |
| | Sala de copropietarios | | |
| | Guardianía | | |
| | Oficina Administración | | |
| | Otro | | |
| | Otro | | |
| TOTAL | | | |

Tabla 71 – Cuadro tipo de áreas de uso comunal

Fuente: Instructivo de Para el Registro de Datos de la Solicitud de Revisión de Alícuotas de Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal
Fecha: 2014 – Septiembre

8.6. Conclusiones

Con base al listado de requerimientos que el entorno legal del sector inmobiliario presenta, es preciso esquematizar una matriz que resuma todo el marco legal o entorno legislativo donde se desarrollará el sector inmobiliario, y, de manera específica, para el proyecto inmobiliario Edificio Utópia:

| MATRIZ DE REQUERIMIENTOS LEGALES | | | | |
|----------------------------------|------|---|--------------------------------|------------|
| ÍTEM | FASE | DESCRIPCIÓN | UNIDAD DE GESTIÓN | ESTADO |
| 1 INICIO | | | | |
| 1.1 | | Escritura de compra-venta del terreno | Notaría Décimo Octava | Listo |
| 1.2 | | Obtención del Certificado de gravámenes | Registro de la Propiedad | Listo |
| 1.3 | | Pago del impuesto predial del año en curso | DMQ | Listo |
| 1.4 | | Actualización del IRM | DMQ | Listo |
| 2 PLANIFICACIÓN | | | | |
| 2.1 | | Acta de Contribución Especial - Incremento de Pisos | DMQ | Listo |
| 2.2 | | Aprobación del Proyecto Técnico Arquitectónico | EC-CAE | Listo |
| 2.3 | | Conformación del Fideicomiso Edificio Utópia | Fiducia S.A. | En Proceso |
| 2.4 | | Aprobación del Proyecto Estructural e Instalaciones | EC-CAE | En Proceso |
| 2.5 | | Certificación Ambiental (SUIA) | Secretaría de Ambiente | En Proceso |
| 2.6 | | Aprobación de Intervenciones Constructivas Menores | DMQ | En Proceso |
| 2.7 | | Obtención de LMU-20 | DMQ | En Proceso |
| 2.8 | | Firma de Promesas de Compra-venta | Ingeniería y Construcción JPYA | En Proceso |
| 2.9 | | Elaboración del Convenio de Ventas | Ingeniería y Construcción JPYA | En Proceso |
| 2.10 | | LMU para Publicidad Exterior | DMQ | En Proceso |
| 3 EJECUCIÓN | | | | |
| 3.1 | | Notificación de Inicio del Proceso Constructivo | Ingeniería y Construcción JPYA | Pendiente |
| 3.2 | | Elaboración de contratos por Obra Cierta | Ingeniería y Construcción JPYA | Pendiente |
| 3.3 | | Elaboración de contratos con proveedores | Ingeniería y Construcción JPYA | Pendiente |
| 3.4 | | Solicitud de Acometidas | EEQ, EPMAPS, CNT, CLARO, etc. | Pendiente |
| 4 CIERRE | | | | |
| 4.1 | | Conformidad de Finalización de Obra | Agencia de Control de Const. | Pendiente |
| 4.2 | | Permiso de Habitabilidad | Cuerpo de Bomberos | Pendiente |
| 4.3 | | Aprobación de Planos Modificatorios | EC-CAE | Pendiente |
| 4.4 | | Alícuotas de Declaratoria bajo Régimen de PH | EC-CAE | Pendiente |
| 4.5 | | Liquidación de contratos de servicios y proveedores | Ingeniería y Construcción JPYA | Pendiente |

Tabla 73 - Matriz de Requerimientos Legales
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

Además, se han obtenido las siguientes conclusiones sobre el entorno legal.

- Los aspectos legales y tributarios que ejercen sobre los proyectos inmobiliarios son comunes a cualquier actividad económica-comercial en el Ecuador.
- Las regulaciones municipales son más exigentes pero al mismo tiempo más precisas en sus requerimientos.
- Los trámites son muy extensos, lo cual debilita al sector inmobiliario en la eficiencia de los procesos de tramitación para la fase de planificación.
- Afortunadamente los gremios de constructores dieron un paso adelante al vencer las barreras que imponían los mecanismos de obtención de la declaratoria de propiedad horizontal.
- Los fideicomisos ofrecen una garantía legal muy adecuada para precautelar los intereses de todo el grupo de stakeholders del proyecto.
- El proyecto contratará profesionales por obra cierta.
- En la actualidad la Agencia de Control de Contracciones tiene la potestad de clausurar las obras que no cuenten con los permisos de ley.
- Los mecanismos municipales de otorgamiento de licencias y permisos son extremadamente lentos.
- Los trámites para obtención de acometidas en las distintas empresas, públicas, privadas, mixtas, son muy eficientes.
- La implantación de la Licencia Metropolitana Urbanística generó una ventaja muy importante al eliminar el fondo de garantía.

9. Gerencia de Proyecto



9.1. Introducción

Un proyecto es un esfuerzo planificado, temporal, y único, que por medio de la gerencia de proyectos se busca organizar, administrar los recursos y gestionar las expectativas de manera que un proyecto sea terminado dentro de las restricciones del alcance, tiempo y costo planteados desde un inicio. La gerencia de proyectos implica también ejecutar una serie de actividades, que consumen recursos tales como tiempo, dinero, personal, materiales y comunicación para lograr los objetivos planteados y así cumplir las metas organizacionales.

Es por ello que para conseguir una dirección exitosa del proyecto inmobiliario Edificio Utópia, es fundamental el utilizar las técnicas y procedimientos que la disciplina conocida como Gerencia de Proyectos enseña. De esta manera se contará una mayor posibilidad de cumplir los plazos, costos y alcance del proyecto.

Para la dirección exitosa del proyecto Edificio Utópia se implementarán los procesos de gestión de proyectos del TenStep, el cual plantea los lineamientos del *Project Management Institute* (PMI) en base 10 pasos de gestión de proyectos.

9.1.1. Objetivos generales

Los objetivos generales del capítulo buscan establecer, en un alto nivel, los resultados que se esperan obtener al implementar la dirección exitosa de proyectos en el Edificio Utópia:

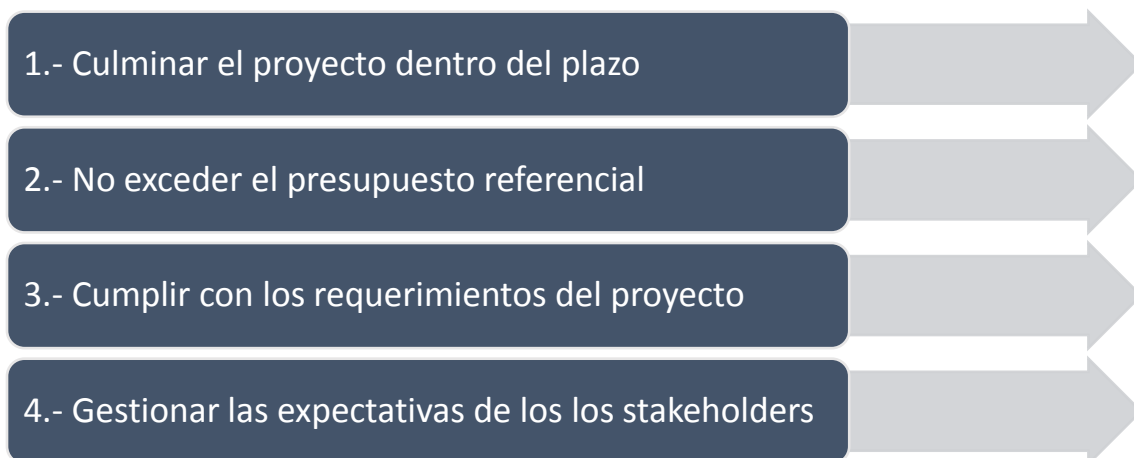
- 1.- Culminar el proyecto dentro del plazo
 - 2.- No exceder el presupuesto referencial
 - 3.- Cumplir con los requerimientos del proyecto
 - 4.- Gestionar las expectativas de los stakeholders
- 

Ilustración 164 - Objetivos generales del Capítulo
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

9.1.2. Objetivos específicos: El programa TenStep

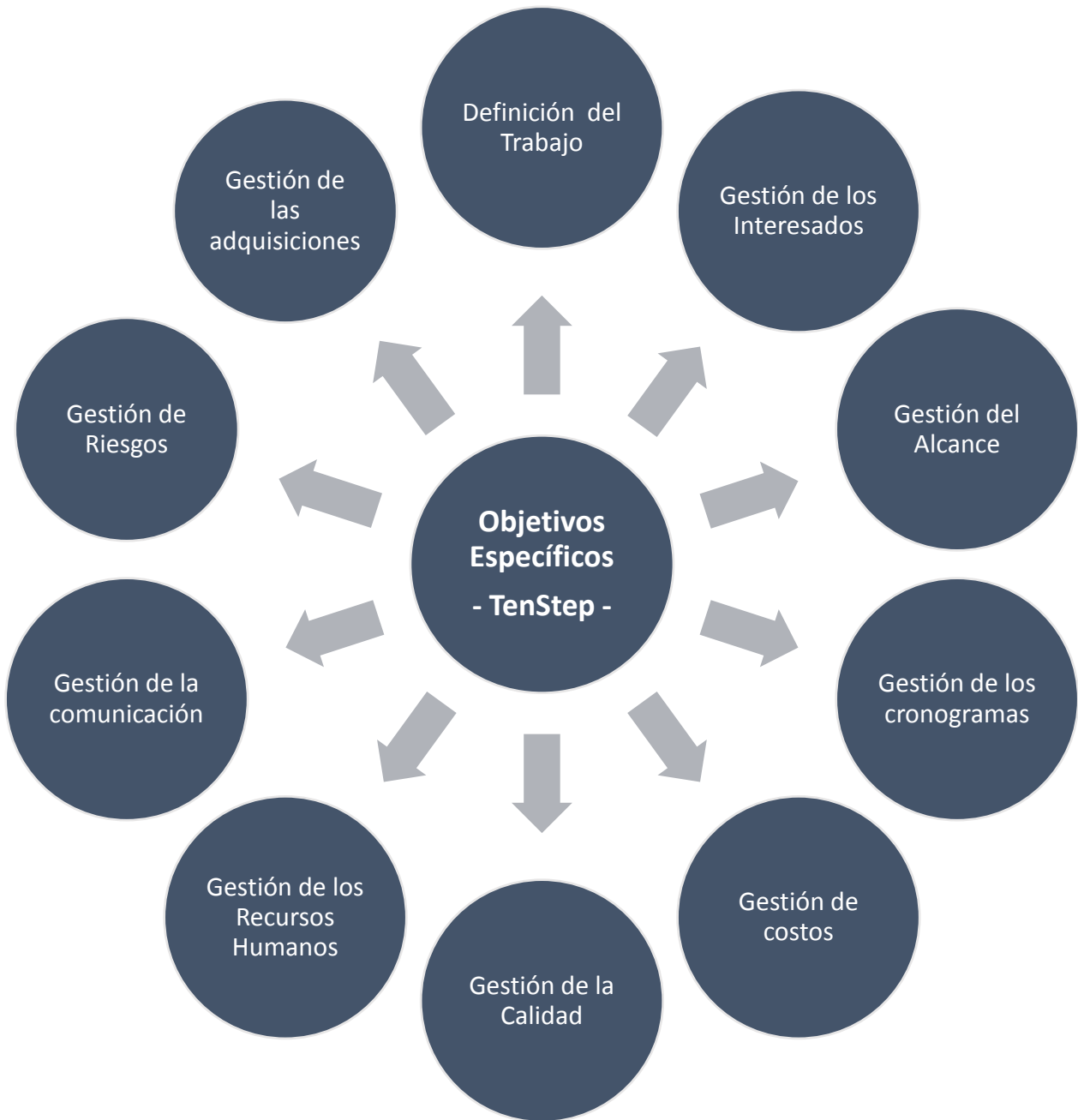


Ilustración 165 - Objetivos Específicos - TenStep -
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

La metodología del TenStep desarrolla los objetivos específicos del capítulo. Es decir, la gestión de los diez puntos de la ilustración 2 congrega la dirección exitosa del proyecto mientras define los procedimientos para gestionar su planificación y desarrollo a lo largo del ciclo de vida del proyecto.

9.1.3. Metodología

La metodología que se empleará en el capítulo parte de los procesos del PMBOK que se comprimen en la metodología TenStep. Es así que a lo largo del capítulo se desarrollaran cada uno de los pasos de la disciplina de dirección exitosa de proyectos, aplicados en el Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia a lo largo del ciclo de vida del proyecto.

Cada proceso de gestión generará sus matrices, procesos y formularios de gestión aplicados en el Edificio Utópia. De esta manera se generará un documento de planificación que será destinado para hacer el proyecto inmobiliario Edificio Utópia, un proyecto exitoso.

9.2. Definición del Trabajo

9.2.1. Identificación del Proyecto

| MATRIZ ID | |
|---------------------------------------|---|
| 1 IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO | |
| 1.01 | Nombre del proyecto: Proyecto Inmobiliario Edificio Utópia |
| 2 UNIDAD DE NEGOCIO | |
| 2.01 | Negocios: Diseño, Planificación, Construcción y Comercialización de Residencias en Altura |
| 2.02 | Producto: Departamentos de 2 y 3 dormitorios + 1 local comercial. |
| 3 FECHA DE INICIO DEL PROYECTO | |
| 3.01 | Fecha: jueves, 01 de mayo de 2014 |
| 4 PROMOTOR | |
| 4.01 | Promotor: Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. |
| 5 GERENTE DE PROYECTO | |
| 5.01 | Gerente de Proyecto: Ing. Bladimir Herrera |

Tabla 74 – Matriz de Identificación del Proyecto
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.2. Resumen Ejecutivo de la Dirección del Proyecto

El edificio Utópia es un proyecto arquitectónico Inmobiliario que busca satisfacer las necesidades del cliente de NSE medio alto y alto en base a su ubicación, cercanía a servicios y confort de la arquitectura interior.

El proyecto contempla un edificio de 10 pisos de departamentos y 2.5 subsuelos de aparcamientos. El proyecto se posee en 1 local comercial, 9 departamentos de 2 dormitorios y 8 departamentos de 3 dormitorios.

9.2.3. Objetivos del Proyecto

| MATRIZ DE OBJETIVOS SMART DEL PROYECTO | | |
|--|--|------------|
| ÍTEM | OBJETIVO | ESTADO |
| 1.1 | Obtener una rentabilidad del 20% anual | En proceso |
| 1.2 | Iniciar la construcción del proyecto con un 50% de preventas | En proceso |
| 1.3 | Alcanzar un posicionamiento de mediana escala mediante la participación en 4 revistas, 3 periódicos, y 3 redes sociales dentro de un año | En proceso |

Tabla 75 - Matriz de Objetivos SMART del Proyecto
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.4. Alcance del Proyecto

El proyecto comprende el análisis de factibilidad, diseño y planificación, ejecución y comercialización, y cierre del proyecto edificio Utópia con un plazo máximo de 24 meses.

9.2.5. Fuera del Alcance

| MATRIZ FA | |
|-----------|--|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN |
| 1.01 | Administración del Edificio luego del cierre |
| 1.02 | Contratación de servicios de mantenimiento |
| 1.03 | Contratación de servicios de seguridad y guardianía |
| 1.04 | Instalación de lámparas para interior de departamentos |
| 1.05 | Instalación y decoración interior de departamentos |
| 1.06 | Presupuestación y cronogramas |

Tabla 76 – Matriz Fuera del Alcance
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.6. Dentro del Alcance

| MATRIZ DA | |
|-----------|---|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN |
| 1.01 | Análisis de pre factibilidad del proyecto |
| 1.02 | Estudios de factibilidad |
| 1.03 | Levantamiento Topográfico |
| 1.04 | Estudio de suelos |
| 1.05 | Diseños arquitectónicos e ingenierías |
| 1.06 | Presupuestación y cronogramas |
| 1.07 | Certificación Ambiental |
| 1.08 | Aprobación municipal del proyecto |
| 1.09 | Obtención de financiamiento. |
| 1.10 | Adquisiciones |
| 1.11 | Contratación, seguimiento y control de contratistas |
| 1.12 | Escrituración de los bienes inmuebles |
| 1.13 | Comercialización de las unidades habitacionales y de comercio |
| 1.14 | Correcciones de obra dentro de 3 meses |

Tabla 77 – Matriz Dentro del Alcance
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.7. Entregables producidos en el Proyecto

| MATRIZ EP | |
|-----------|--|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN |
| 1.01 | Acta de Constitución del Proyecto |
| 1.02 | Estudio de suelos |
| 1.03 | Levantamiento Topográfico |
| 1.04 | Planos Arquitectónicos del proyecto |
| 1.05 | Renders del proyecto y Tour Virtual |
| 1.06 | Planos Estructurales |
| 1.07 | Planos Eléctricos |
| 1.08 | Planos Electrónicos |
| 1.09 | Planos del sistema de agua potable |
| 1.10 | Planos del sistema hidrosanitario |
| 1.11 | Planos del sistema contra incendios |
| 1.12 | Cálculos de cómputos métricos del proyecto |
| 1.13 | Presupuestos referenciales |
| 1.14 | Cronogramas Valorados del proyecto |
| 1.15 | Licencias y Permisos |
| 1.16 | Promesas y contratos de compraventa |
| 1.17 | Contratos con proveedores |
| 1.18 | Descripción de Medios ATL a usar |
| 1.19 | Descripción de Medios BTL a usar |
| 1.20 | Propiedad Horizontal del Proyecto |
| 1.21 | Edificio Utópia |

Tabla 78 – Matriz de Entregables Producidos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.8. Estimación del Esfuerzo y Costos del proyecto

| MATRIZ EE-EC | | |
|--------------|-------------------|-----------------------|
| ÍTEM | DESCRIPCIÓN | DETALLE |
| 1.01 | Esfuerzo Estimado | 5760 HORAS / ESFUERZO |
| 1.02 | Duración Estimada | 15 MESES |
| 1.03 | Costo Estimado | \$ 2,966,805 |

Tabla 79 – Matriz de Estimación de Esfuerzo y Estimación de Cotos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.9. Supuestos del proyecto

| MATRIZ SP | | |
|-----------|------------|--|
| ÍTEM | SUPUESTO | DESCRIPCIÓN |
| 1.01 | SUPUESTO 1 | La planificación durará 4 meses. Entre los cuales se encuentran la realización de estudios y aprobación de planos hasta la obtención de la licencia metropolitana urbanística. |
| 1.02 | SUPUESTO 2 | No existirá un incremento de precios significativo en los materiales, equipos y mano de obra de construcción. |
| 1.03 | SUPUESTO 3 | Gracias a la fuerte campaña de comunicación se generará un 50% de preventas para iniciar el proyecto. |
| 1.04 | SUPUESTO 4 | No existirán modificaciones al proyecto arquitectónico salvo cambios menores de distribución y divisiones interiores que sean solicitados por los clientes. |

Tabla 80 – Matriz de Supuestos del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.10. Riesgos del Proyecto

| MATRIZ RP | | | |
|-----------|--------------------------------------|----------|--|
| ÍTEM | RIESGO | NIVEL | PLAN DE CONTINGENCIA |
| 1.01 | Staff clave no disponible | Alto | Tener profesionales Back up |
| 1.02 | Atraso en el cronograma | Moderado | Plan de seguimiento y control de obra |
| 1.03 | Incremento de costos | Alto | Tener monto dentro del presupuesto para imprevistos. |
| 1.04 | Proveedores incumplidos | Moderado | Crear una base de datos de proveedores suplementarios. |
| 1.05 | Cambios en la normativa de Bomberos | Alto | Poseer un fondo de contingencias |
| 1.06 | Retrasos en la obtención de permisos | Alto | Incrementar la velocidad de diseño |

Tabla 81 - Matriz de Riesgos del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.2.11. Enfoque del proyecto

El proyecto Edificio Utópia cuenta con una propuesta arquitectónica de vanguardia para residencias en altura. Su inicio prevé un arranque de preventas con la aprobación de planos arquitectónicos. Posteriormente, gracias a la firma del Fideicomiso Utópia con la fiduciaria Fiducia S.A. y gracias a los resultados de las preventas que se obtengan durante la realización del plan de medios con la agencia de publicidad Tálamo (con medios ATL y BTL), se iniciará la construcción del proyecto.

Durante la ejecución del proyecto se plantean 4 fases de construcción: Preliminares y excavaciones, construcción de estructura de hormigón armado, colocación de divisiones e instalaciones, y acabados. Para iniciar cada fase se requiere la finalización o por lo menos el arranque de la anterior.

Finalmente se realizará la entrega de los bienes inmuebles una vez que se agilite el trámite de escrituración con los clientes y las licencias respectivas de habitabilidad.

9.2.12. Organización del proyecto

| MATRIZ OP | | |
|-----------|-----------------------------------|---|
| ÍTEM | ROL/CARGO | MIEMBRO DEL EQUIPO |
| 1.01 | Patrocinador | Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. |
| 1.02 | Director del Proyecto | Ing. Bladimir Herrera |
| 1.03 | Estudio de Suelos | Ing. Vicente Capa |
| 1.04 | Levantamiento Topográfico | Topógrafo Abel Mena |
| 1.05 | Diseño Arquitectónico | ENNE Arquitectos |
| 1.06 | Diseño Estructural | Ing. Sigifredo Díaz |
| 1.07 | Diseño Eléctrico y Electrónico | Ing. Xavier Borja |
| 1.08 | Diseño Hidrosanitario y SCI | Ing. Santiago Durán |
| 1.09 | Renders y Tour Virtual | CAD Services |
| 1.10 | Campaña de Publicidad y Marketing | Agencia de Publicidad Tálamo |

Tabla 82 – Matriz de Organización del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.3. Gestión de los interesados

Es muy importante identificar a toda la gente y organizaciones que se encuentren impactados, positiva o negativamente, por el proyecto. A este grupo se le conoce como los interesados o stakeholders. Desde el cliente interno hasta el cliente externo, es decir, desde los colaboradores de la empresa hasta los clientes finales del proyecto. Es así que mientras más grande el proyecto, mayor el número de interesados.

Aparte de manejar las expectativas del patrocinador del proyecto, el jefe del director del proyecto, el equipo del proyecto, y el cliente, los proyectos deben preocuparse por la comunidad de interesados. Para gestionar a los interesados se debe considerar los siguientes elementos:

- ¿Quiénes son?
- ¿Qué requisitos tienen?
- ¿Cómo comunicarse con ellos?
- ¿Cuáles son sus intereses?
- ¿Cuál es su grado de influencia en el proyecto?

| MATRIZ DE GESTIÓN | | | | | |
|--|--|------------------|---------------------|-------------|-----------|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | | | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | | | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | | | | |
| ÁREA | GESTIÓN DE LOS INTERESADOS | | | | |
| PROCESO: | Identificación de los interesados (stakeholders) | | | | |
| CUADRO DE CONTROL | | | | | |
| N° | IDENTIFICACIÓN | GRADO DE INTERÉS | PODER DE INFLUENCIA | IMPORTANCIA | RESPUESTA |
| 001 | Patrocinador | Alto | Alto | Alta | Continua |
| 002 | Director del Proyecto | Alto | Alto | Alta | Continua |
| 003 | Equipo de Trabajo | Alto | Moderado | Alta | Continua |
| 004 | Proveedores | Moderado | Baja | Baja | Eventual |
| 005 | Entidades de Control | Bajo | Moderado | Moderado | Eventual |
| 006 | Comunidad | Moderado | Bajo | Baja | Eventual |
| 007 | Clientes | Moderado | Moderado | Alta | Eventual |

Tabla 83 – Matriz de Gestión de los interesados
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

La gestión de los interesados del proyecto implica también una retroalimentación del impacto generado en los stakeholders. Por ello es sumamente importante realizar la identificación oportuna de los interesados del proyecto.

9.4. Gestión del Alcance

El alcance del proyecto se encuentra definido por todas las actividades que se realizarán dentro del proyecto, desde su inicio, planificación, ejecución y cierre del proyecto. Cabe recordar que los proyectos, por su definición, son únicos en su naturaleza, pues son temporales, con un presupuesto propio, una duración propia, objetivos propios, y con un principio y final.

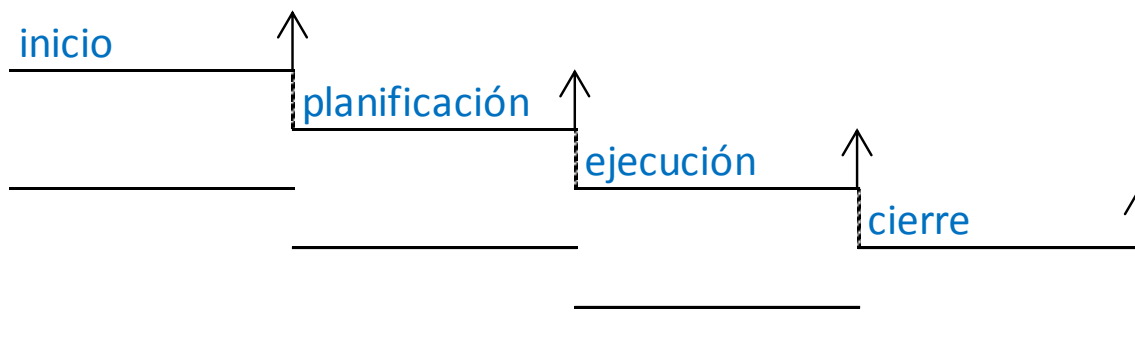


Ilustración 166 – Ciclo de Vida en Cascada
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

El alcance se puede definir con base a los requerimientos del proyecto. Es decir, el conjunto de los paquetes de trabajo que el proyecto necesite dentro de su ciclo de vida conforman el alcance del proyecto.

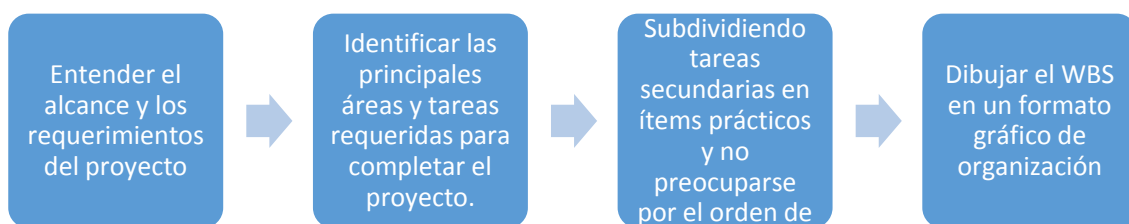


Ilustración 167 – Esquema gráfico del proceso de definición del alcance por medio del WBS
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

La gestión del alcance se identifica gráficamente por la Estructura Desglosada de Trabajo – EDT, o WBS (del inglés Work Breakdown Structure). El WBS es la representación gráfica del alcance.

9.4.1. Estructura de Desglose de Trabajo

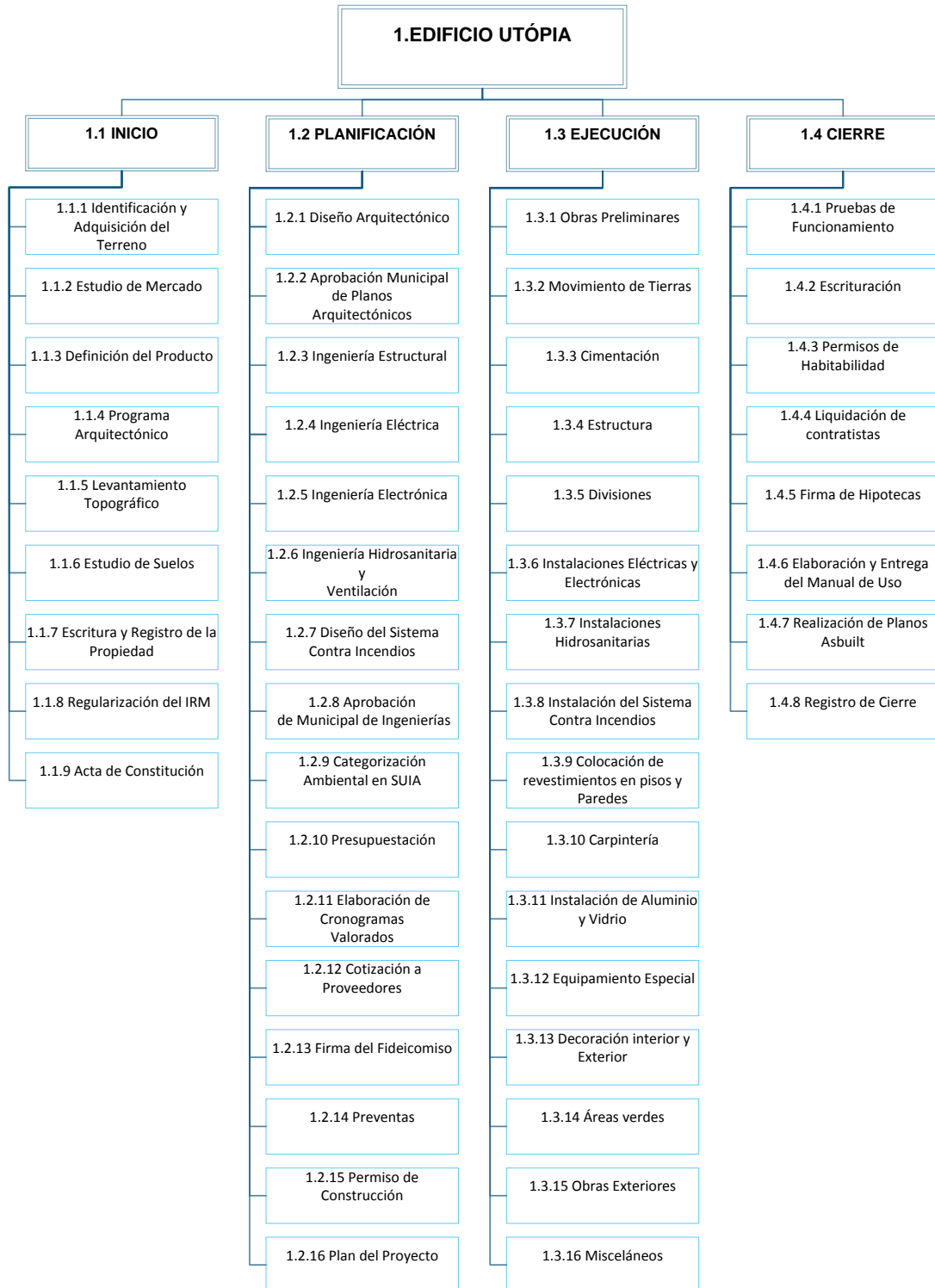


Ilustración 168 – WBS del Proyecto Edificio Utópia
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.4.2. Control de Cambios

Como se definió previamente en la Descripción del trabajo, se permitirá realizar cambios a nivel de divisiones interiores, y, salvo la necesidad del cliente de realizar un cambio de acabado que no esté contemplado en los materiales propuestos, se realizará la instalación bajo la elección del acabado nuevo, que irá a cuenta del cliente.

A continuación se presenta la matriz de control de cambios:

| MATRIZ DE GESTIÓN | | |
|--|--|---------------------|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | |
| ÁREA | GESTIÓN DEL ALCANCE | |
| PROCESO: | Control de Cambios - Solicitud de Cambios | |
| CUADRO DE CONTROL | | |
| No. Solicitud | | Fecha de solicitud: |
| Elaborado por: | | |
| Aprobado por: | | |
| INFORMACIÓN DEL CAMBIO | | |
| Descripción del Cambio: | | |
| | | |
| Solicitado por: | | |
| Prioridad: | <input type="checkbox"/> Alta <input type="checkbox"/> Media <input type="checkbox"/> Baja | |
| Impacto del Cambio | | |
| Alcance | | |
| Tiempo | | |
| Costos | | |
| Otros | | |
| Anexos: | | |
| <input type="checkbox"/> Presupuesto <input type="checkbox"/> Cotización <input type="checkbox"/> Otro | | |
| Comentarios: | | |
| | | |
| Autorización del Cambio | | |
| Ejecución | <input type="checkbox"/> Aprobado <input type="checkbox"/> Rechazado | |
| Firmas: | | |
| _____ | _____ | _____ |
| Solicita | Elabora | Autoriza |

Tabla 84 - Matriz de Gestión Control de Cambios
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.5. Gestión de los cronogramas

Para conseguir una dirección exitosa de proyectos la gestión de los cronogramas debe tener un énfasis especial. Gracias a la gestión de los cronogramas se puede apreciar el desarrollo del ciclo de vida del proyecto.

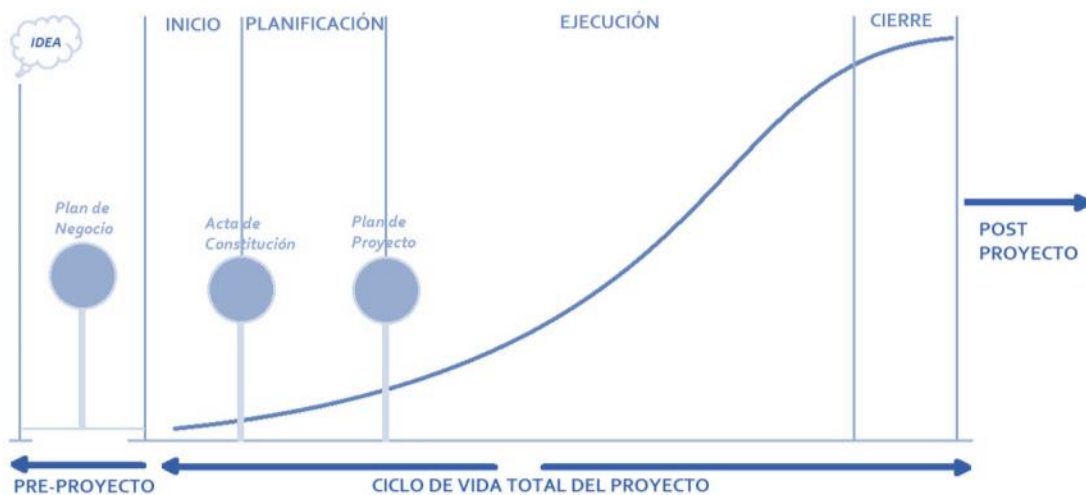


Ilustración 169 - Ciclo de vida del Proyecto
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

El Gerente de Proyecto debe hacer un constante seguimiento para poder cumplir los cronogramas. Para ello es fundamental conocer los entregables del proyecto y realizar un desglose integrando los siguientes factores:

- Definición de las fases
- Definición de los paquetes de trabajo
- Relaciones de dependencia

El desarrollar el cronograma de acuerdo a las condiciones expuestas permite realizar un seguimiento y control más adecuado sobre los tiempos del proyecto. Es decir, gracias a las actividades que nacen del EDT del proyecto, es posible realizar una secuencia de control y seguimiento de manera gráfica en el cronograma de secuencias.

A continuación se detalla gráficamente como las 4 fases del proyecto se interrelacionan entre sí gracias a la secuencia de actividades durante el Ciclo de Vida del Proyecto.

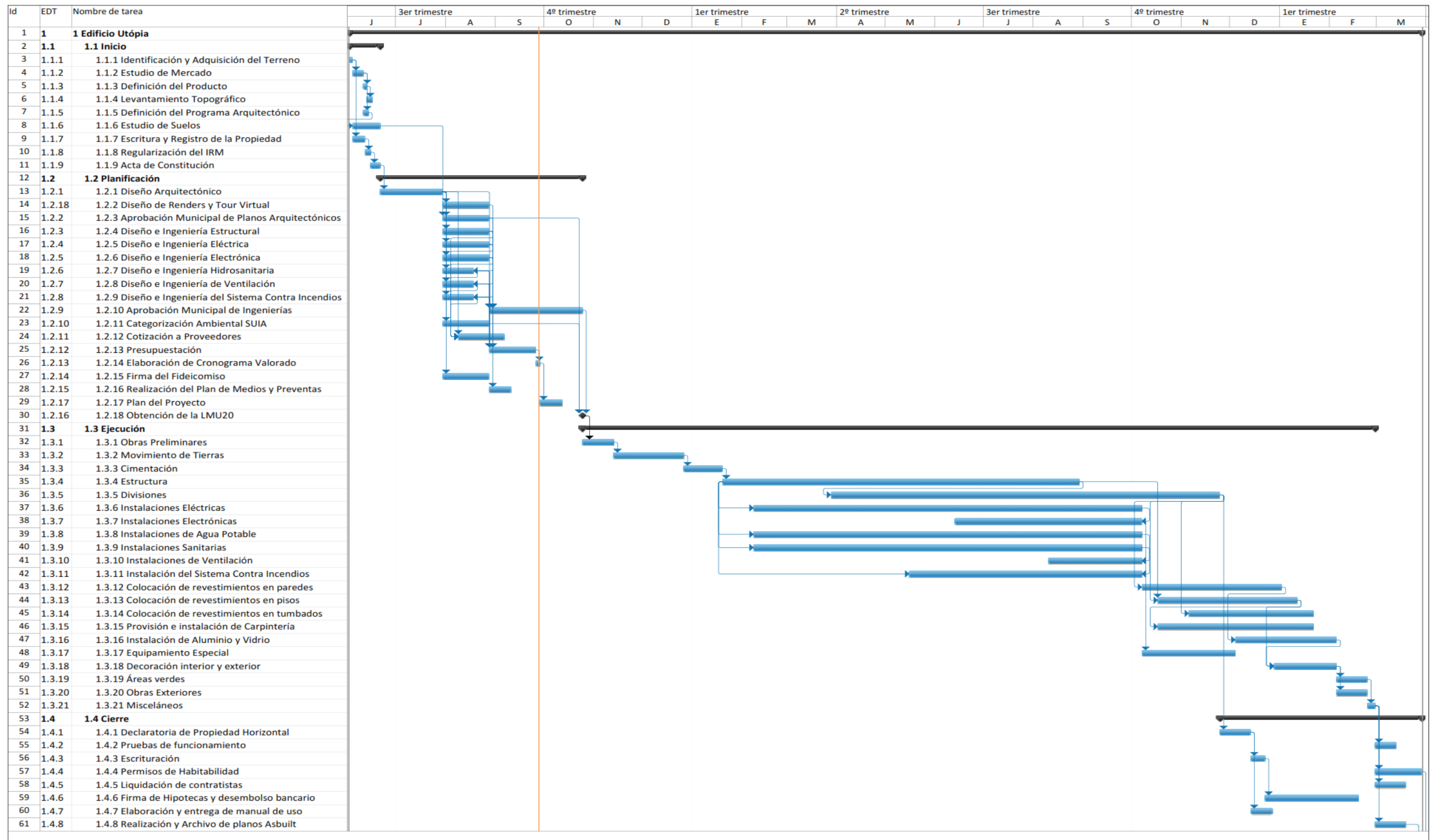


Ilustración 170 – Gantt de Seguimiento
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.6. Gestión de costos

La planificación de los costos es aquel proceso en el que se realizan las estimaciones económicas de cada actividad. Se debe elaborar un presupuesto definido en fases. Luego en paquetes de trabajo, y finalmente en actividades. De esta manera se puede realizar una estimación más adecuada y así reducir los márgenes de variación final que puedan suscitar en el proyecto.

Para el Proyecto Edificio Utópia se han realizado estimaciones paramétricas de proyectos similares y ofertas de proveedores. Una vez estimados los costos, se debe determinar el presupuesto. Con este presupuesto se podrá verificar los costos por metro cuadrado para determinar su grado de aproximación a la precisión de un posible presupuesto real.

| COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | | |
|---|---|---------------------|---------------|
| GRUPO | DESCRIPCIÓN | VALOR | INCIDENCIA |
| 1 | OBRAS PRELIMINARES | \$ 19,355 | 1.0% |
| 2 | EXCAVACIONES | \$ 67,743 | 3.5% |
| 3 | ESTRUCTURA | \$ 580,655 | 30.0% |
| 4 | ALBAÑILERÍA | \$ 120,002 | 6.2% |
| 5 | RECUBRIMIENTOS | \$ 238,069 | 12.3% |
| 6 | CARPINTERÍAS | \$ 112,260 | 5.8% |
| 7 | INSTALACIONES HIDROSANITARIAS | \$ 162,583 | 8.4% |
| 8 | INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y ELECTRÓNICAS | \$ 201,294 | 10.4% |
| 9 | EQUIPAMIENTO ESPECIAL | \$ 106,453 | 5.5% |
| 10 | VENTANERÍA | \$ 77,421 | 4.0% |
| 11 | OBRAS EXTERIORES | \$ 29,033 | 1.5% |
| 12 | DECORACIÓN EN ÁREAS COMUNALES | \$ 65,808 | 3.4% |
| 13 | VARIOS | \$ 58,066 | 3.0% |
| 14 | IMPREVISTOS | \$ 96,776 | 5.0% |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS (inc. IVA) | | \$ 1,935,517 | 100.0% |

Tabla 85 – Estimación de costos del Proyecto Edificio Utópia

Elaborado por: Bladimir Herrera

Fecha: 2014 – Septiembre

9.7. Gestión de la Calidad

La planificación de la calidad se define como el grado en el cual el proyecto cumple con los requisitos establecidos. Estos requisitos van de la mano con el alcance del proyecto.

Los procesos de calidad consisten en crear y seguir políticas y procedimientos para el aseguramiento de la calidad, y del control de calidad de manera que el proyecto logre completar las necesidades establecidas por el cliente. El cliente será quien perciba la calidad del proyecto en mayor medida.

La gestión de la calidad, que se desarrolla el proyecto Edificio Utópia, está determinada con los siguientes procesos:

- Planificación de la calidad
- Aseguramiento de la calidad
- Control de Calidad

9.7.1. Planificación de la calidad

En primer lugar se debe definir los criterios de planificación de la calidad. El propósito de los criterios de finalización y exactitud es trabajar de manera anticipada con el cliente para definir lo que necesita de manera que el entregable sea considerado correcto y finalizado.

En este proceso se debe enlistar los acabados de construcción, la metodología y las herramientas que serán utilizadas en el proyecto para planificar la calidad.

Además se deben determinar los estándares de calidad del proyecto. Es decir se debe listar los estándares que la empresa Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda. definió para el proyecto Edificio Utópia.

Para el proyecto Edificio Utópia se ha definido un plan de calidad que camine por tres ejes. El primero gira alrededor de toda la documentación de requerimientos que se presente a lo largo del ciclo de vida del proyecto. El segundo eje de planificación de la calidad se enfoca en la construcción del Edificio Utópia. Finalmente, el tercer eje se

desarrolla en el marco de las especificaciones técnicas de acabados del proyecto como se definió previamente en el capítulo del Concepto Arquitectónico.

| MATRIZ DE GESTIÓN | | | |
|--|----------------------------------|--|-----------------------|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | | |
| ÁREA | GESTIÓN DE LA CALIDAD | | |
| PROCESO: | Planificación de la Calidad | | |
| CUADRO DE CONTROL | | | |
| Nº | PROCESO | ESTÁNDAR DE CALIDAD | RESPONSABLE |
| 001 | Acta de constitución | PMI | Director de Proyectos |
| 002 | Plan de Proyecto | PMI | Director de Proyectos |
| 003 | Proyecto Arquitectónico | Ordenanza Municipal 432 y 172 | ENNE Arquitectos |
| 004 | Proyecto Estructural | NEC-11 | Ing. Sigifredo Díaz |
| 005 | Proyecto Eléctrico y Electrónico | NEC-11, Normativa de la EEQ y CNT | Ing. Xavier Borja |
| 006 | Proyecto Hidrosanitario | NEC-11 | Ing. Santiago Durán |
| 007 | Construcción del Proyecto | NEC-11 | Ing/Arq Residente |
| 008 | Instalaciones Eléctricas | NEC-11 | Ing/Arq Residente |
| 009 | Instalaciones Hidrosanitarias | NEC-11 | Ing/Arq Residente |
| 010 | Sistema contra incendios | Normativa del Cuerpo de Bomberos | Ing/Arq Residente |
| 011 | Liquidación de Contratos | CCQ | Director de Proyectos |
| 012 | Acabados | Especificaciones Técnicas del Proyecto | Director de Proyectos |

Tabla 86 – Matriz de Gestión Planificación de la Calidad
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

9.7.2. Aseguramiento de la calidad

El aseguramiento de la calidad es el conjunto de procesos que aseguran la calidad. Las actividades de aseguramiento de la calidad se enfocan en los procesos usados para gestionar y entregar la solución.

Estos procesos pueden ser desarrollados por un gestor de procesos y deben ir de la mano con las medidas de calidad que se revisarán en el momento de aplicar el proceso de aseguramiento de la calidad.

El aseguramiento de la calidad es, además, un proceso o conjunto de procesos que deben realizarse a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto. Este aseguramiento debe normar tanto a nivel preventivo como correctivo. De esta manera se evita el “apagar incendios” y se busca una planificación que cubra tanto la calidad como un gran número de imprevistos.

| MATRIZ DE GESTIÓN | | |
|--|--------------------------------|------------------------------------|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | |
| ÁREA | GESTIÓN DE LA CALIDAD | |
| PROCESO: | Aseguramiento de la Calidad | |
| CUADRO DE CONTROL | | |
| N° | ROL | RESPONSABILIDADES DE ASEGURAMIENTO |
| 001 | Líder del Proyecto | |
| 002 | QA / Quality Assurance/Control | |
| 003 | Patrocinador del Proyecto | |
| 004 | Equipo de Trabajo | |
| 004.1 | Residente | |
| 004.2 | Ingeniero Eléctrico | |
| 004.3 | Ingeniero Hidrosanitario | |

Tabla 87 – Matriz de Gestión Aseguramiento de la Calidad
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.7.3. Control de Calidad

El control de calidad son las actividades desarrolladas continuamente durante el proyecto para verificar que la dirección del proyecto y los entregables sean de alta calidad.

| MATRIZ DE GESTIÓN | | |
|--|---------------------------|--|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | |
| ÁREA | GESTIÓN DE LA CALIDAD | |
| PROCESO: | Control de Calidad | |
| CUADRO DE CONTROL | | |
| N° | CONTROL | DESCRIPCIÓN |
| 001 | Actividad de Control: | Hormigones |
| 002 | Tipo de control: | Toma de muestras para verificación de la resistencia |
| 003 | Responsable del muestreo: | Residente de Obra |
| 004 | Norma de muestreo: | NEC-11/ASTMC39 |
| 005 | Muestras: | 4 |
| 006 | Edad de ensayo: | 3 y 28 días |
| 007 | Resistencia Obtenida: | 3d: 28días: |
| 008 | Observaciones: | |
| 009 | Firma de responsabilidad: | _____ |

Tabla 88 – Matriz de Gestión Control de Calidad: Ejemplo Resistencia a la Compresión Hormigones
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

Si existe un óptimo aseguramiento de la calidad, el control de calidad simplemente verificará la buena calidad de las actividades.

Para el Proyecto Edificio Utópia se implementarán plantillas de control de control de calidad en todas las etapas de su ejecución.

9.8. Gestión de los Recursos Humanos

La gestión de los recursos humanos establece la manera en la que se gestiona el talento humano del proyecto. Esta gestión se desenvuelve en conjunto con el Manual de Políticas, Procedimientos y Funciones de la Empresa.

Para el Edificio Utópia la gestión de recursos humanos posee 3 tipos de procesos:

- Plan de Recursos Humanos (Manual de Políticas y funciones)
- Contratación del equipo de trabajo para el proyecto
- Desarrollo del Equipo de Trabajo
- Dirección del Equipo de Trabajo

Además, la presente gestión establece el organigrama funcional de la ejecución del proyecto.



Ilustración 171
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

Existen algunas herramientas para desarrollar la organización del recurso humano del proyecto. Entre ellas se encuentra el organigrama funcional (jerarquías), el

Diagrama de Responsabilidades (matriz) y la descripción de los Roles (texto). Para el proyecto Edificio Utópia se implementará los 3 tipos de herramientas.

| MATRIZ DE GESTIÓN | | |
|--|-------------------------------|---|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | |
| ÁREA | GESTIÓN DEL RECURSO HUMANO | |
| PROCESO: | Perfil del candidato al cargo | |
| CUADRO DE CONTROL | | |
| N° | CARGO: | SUPERINTENDENTE |
| 001 | OBJETIVOS DEL CARGO: | <i>Para cada carso se especifica el rol</i> |
| 002 | Responsabilides: | <i>Qué tiene a sucargo</i> |
| 003 | Funciones: | <i>Va de la mano con el Manual de Políticas y Funciones</i> |
| 004 | Reporte: | <i>A quién reporta</i> |
| 005 | Supervisa: | <i>A quién supervisa</i> |
| 006 | Conocimientos: | <i>Lo que necesite el cargo en cuestión</i> |
| 007 | Habilidades: | <i>Lo que necesite el cargo en cuestión</i> |
| 008 | Experiencia: | <i>Lo que necesite el cargo en cuestión</i> |
| 009 | Firma de responsabilidad: | _____ |

Tabla 89 – Matriz de Gestión del Recurso Humano: Ejemplo Plantilla de candidato al cargo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

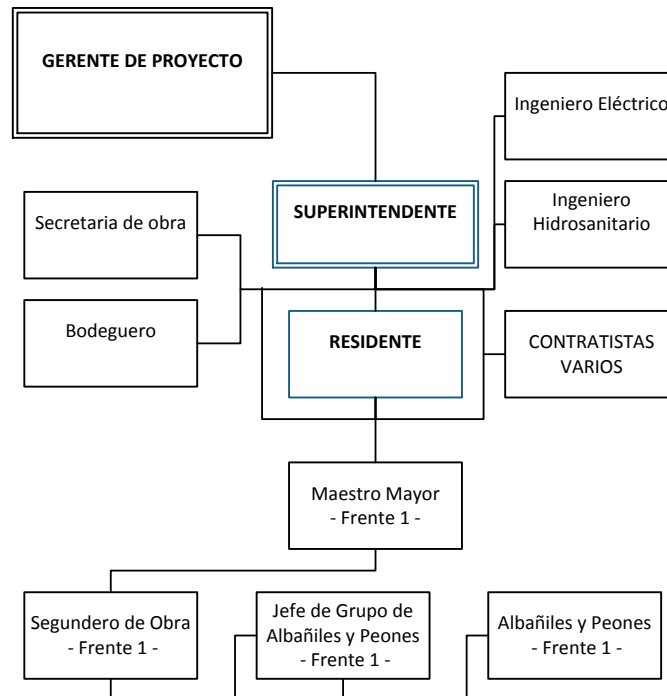


Ilustración 172 – Organigrama Funcional de Construcción
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.9. Gestión de la comunicación

Para que un proyecto sea exitoso debe existir una comunicación constante en todas las fases del proyecto. Es por ello que la gestión de la comunicación establece el tipo de comunicación que se debe desarrollar durante cada etapa del proyecto con los stakeholders clave: Promotor, interesados, Equipo del proyecto, y entidades de control. Para ello todo tipo de comunicación debe contener la siguiente información:

- Un propósito
- Información requerida
- Frecuencia de uso
- Método de comunicación

A continuación se muestra la matriz de comunicación:

| MATRIZ DE GESTIÓN | | | | | |
|--|-------------------------------|-----------------------|-------------|-------------------------|---------|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | | | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | | | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | | | | |
| ÁREA | GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN | | | | |
| PROCESO: | Plan de Comunicación | | | | |
| CUADRO DE CONTROL | | | | | |
| N° | OBJETO | DIRIGIDO A | PROPÓSITO | FRECUENCIA | MÉTODO |
| 001 | Acta de Constitución | Promotor | Informativo | Al inicio del Proyecto | Reunión |
| 002 | Adquisición del Terreno | Promotor | Aprobación | Al inicio del Proyecto | Reunión |
| 003 | Estudio de Mercado | Promotor/Equipo | Aprobación | Al inicio del Proyecto | Reunión |
| 004 | Estudio de Suelos | Equipo | Informativo | Al finalizar el estudio | E-mail |
| 005 | Diseño Arquitectónico | Promotor/Equipo | Resolución | Al inicio del Proyecto | Reunión |
| 006 | Cuadro de Acabados | Promotor | Aprobación | En la Planificación | Reunión |
| 007 | Renders y Tour Virtual | Promotor | Aprobación | En la Planificación | Reunión |
| 008 | Diseño Estructural | Equipo | Informativo | En la Planificación | E-mail |
| 009 | Diseño Eléctrico | Equipo | Informativo | En la Planificación | E-mail |
| 010 | Diseño Electrónico | Equipo | Informativo | En la Planificación | E-mail |
| 011 | Diseño Hidrosanitario | Equipo | Informativo | En la Planificación | E-mail |
| 012 | Coordinación de Instalaciones | Equipo | Informativo | En la Planificación | Reunión |
| 013 | Categorización Ambiental | Promotor | Informativo | En la Planificación | E-mail |
| 014 | Presupuesto y Cronogramas | Promotor | Aprobación | En la Planificación | Reunión |
| 015 | Plan de Proyecto | Promotor | Aprobación | En la Planificación | Reunión |
| 016 | Obtención de la LMU20 | Promotor | Informativo | En la Planificación | E-mail |
| 017 | Control de Presupuesto | Promotor | Informativo | Semanal/Quincenal | Reunión |
| 018 | Adquisiciones | Director del Proyecto | Aprobación | Semanal/Quincenal | Reunión |
| 019 | Planes de Gestión TenStep | Promotor | Informativo | En la Planificación | Reunión |
| 020 | Liquidación de Contratos | Director del Proyecto | Aprobación | Ocasional | E-mail |
| 021 | Entrega de Departamentos | Promotor | Entrega | A la entrega del bien | Reunión |

Tabla 90 – Matriz de Gestión Plan de Comunicación
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.10. Gestión de Riesgos

Existe una variedad de riesgos en todos los proyectos. Este riesgo puede ser positivo o negativo. Estos riesgos pueden descarrilar seriamente la línea de tiempo del proyecto. Por ello se debe desarrollar una gestión de riesgos establecer un procedimiento de planificación de la administración del riesgo:



Ilustración 173 - Planificación de la Administración del Riesgo
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

Es necesario realizar una bitácora del registro de los posibles riesgos, para ello se debe formalizar la matriz de administración del riesgo, la cual debe evaluar directamente con el patrocinador si los riesgos serán evitados, transferidos, mitigados o aceptados.

Para el Edificio Utópia se realizó la siguiente Matriz:

| MATRIZ DE GESTIÓN | | | | |
|--|-----------------------------|--------------|---------|-----------------------------------|
| PROYECTO: Edificio Utópia | | | | |
| DIRECTOR DEL PROYECTO: Ing. Bladimir Herrera | | | | |
| FECHA: 20/09/2014 | | | | |
| ÁREA | GESTIÓN DEL RIESGO | | | |
| PROCESO: | Administración del Riesgo | | | |
| CUADRO DE CONTROL | | | | |
| N° | RIESGO | PROBABILIDAD | IMPACTO | RESPUESTA |
| 001 | Staff Clave no disponible | Baja | Bajo | Profesionales Back up |
| 002 | Atraso en el cronograma | Moderada | Alto | Plan de Seguimiento y control |
| 003 | Incremento en costos | Baja | Alto | Fondo de Contingencias |
| 004 | Proveedores Incumplidos | Baja | Baja | Base de datos de proveedores |
| 005 | Retrazo en las aprobaciones | Alta | Alta | Aceptar el retraso |
| 006 | Leyes de Plusvalía | Alta | Alto | Adquisición de terrenos con canje |

Tabla 91 – Matriz de Gestión Administración de los Riesgos
 Elaborado por: Bladimir Herrera
 Fecha: 2014 – Septiembre

9.11. Gestión de las adquisiciones

La gestión de las adquisiciones consiste en la planificación, coordinación, dirección y control de los bienes y servicios que se necesitan durante el ciclo de vida del proyecto. Desde la etapa de inicio, por ejemplo, pasando por la contratación del levantamiento topográfico, por la contratación del diseño arquitectónico en la etapa de planificación y por la adquisición del hormigón en la etapa de ejecución, hasta la contratación de la limpieza final del proyecto, toda adquisición deberá estar respaldada por un análisis de proveedores. Además se debe definir:

- ¿Cómo se va a realizar la adquisición?
- ¿Quiénes son los proveedores?
- Contratación de personal suplementario
- Subcontratación completa de un trabajo funcional

Es por ello que se ha establecido el siguiente proceso de adquisiciones en el Proyecto Edificio Utópia:

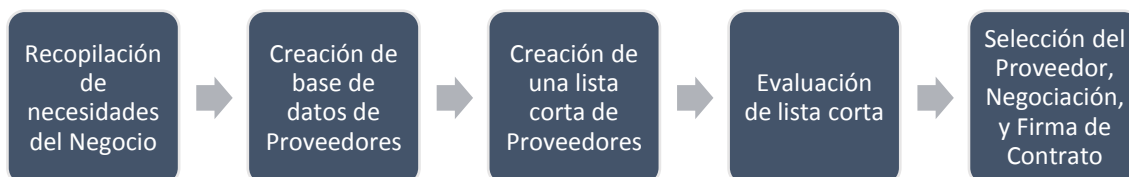


Ilustración 174 – Proceso de Adquisiciones
Elaborado por: Bladimir Herrera
Fecha: 2014 – Septiembre

9.11.1. Contratos de Adquisiciones

Los contratos son documentos formales que se presentarán durante todo el ciclo de vida del Edificio Utópia. En ellos se establecerá claramente los plazos, montos, objeto de la contratación, aceptación de las partes, especificaciones de la adquisición del bien o servicio.

Para la fase de ejecución del proyecto Edificio Utópia se utilizará el modelo de contrato bajo la modalidad de Precio Fijo.

9.12. Conclusiones

La disciplina conocida como Gerencia de Proyectos, plantea junto a la Metodología TenStep, una fórmula de procesos que dirige a los proyecto hace un camino exitoso. Es por ello que a partir del análisis de los 10 pasos se obtienen las siguientes conclusiones sobre la aplicación de esta metodología en el proyecto inmobiliario Edificio Utópia:

- La metodología de la dirección exitosa de proyectos generará un conjunto de procesamientos ordenados que llevarán al Edificio Utópia hacia una dirección exitosa.
- La gestión del alcance del proyecto Edificio Utópia deja muy claro que se realizará en el ciclo de vida del proyecto.
- Las buenas prácticas de trabajo son repetibles, y sirven mucho al respaldar la información en plantillas y matrices de control y gestión.
- Gracias a la metodología de la dirección de proyectos se proporciona un lenguaje común y los mecanismos necesarios para facilitar el entendimiento en su aplicación.
- Gracias al orden de gestión que se implementa en la dirección del proyecto Edificio Utópia, se incrementan las posibilidades de que el proyecto sea exitoso.
- Todas las ramas de la gestión de proyectos buscan disminuir costos, ahorrar tiempos, generar documentación necesaria, disminuir trabajos o actividades improductivas, y disminuir la incertidumbre que existe en los proyectos de construcción.
- Finalmente, y como conclusión más importante, la dirección exitosa de proyectos para el Edificio Utópia significa una adecuada y fluida gestión de las expectativas.

10. Bibliografía y Fuentes de Consulta

Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas - Presentación Coyuntural*. Quito.

Banco Central del Ecuador. (26 de 03 de 2014). *Información Estadística y Cuentas Nacionales - Banco Central*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>

ECUADORTIMES.NET. (04 de 08 de 2014). *Ecuadortimes.net*. Recuperado el 15 de 08 de 2014, de Remesas en Ecuador suben un 5,9%, según BCE: <http://www.ecuadortimes.net/es/2014/08/04/remesas-en-ecuador-suben-un-59-segun-bce/>

El Telégrafo. (26 de 08 de 2013). *El Telégrafo*. Obtenido de Cocinas eléctricas son parte del cambio de la matriz energética: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/cocinas-electricas-son-parte-del-cambio-de-la-matriz-energetica.html>

Fondo Monetario Internacional. (2014). *Datos Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de <http://www.imf.org/external/index.htm>

index mundi. (02 de 2014). *index mundi - Índice de precios del petróleo*. Obtenido de <http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=indice-de-precios-del-petroleo-crudo&meses=60>

INEC. (2012). *Analisis_ENIGHUR 2011-2012_rev*. Quito: INEC.

INEC. (2013 diciembre). *ENCUESTA DE EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO - ENEMDU*. Quito: INEC.

Ministerio de Electricidad y Energías Renovables. (27 de 03 de 2014). *Proyectos Emblemáticos de Generación Eléctrica*. Obtenido de <http://www.energia.gob.ec>

Mundial, Banco. (2013). *Banco Mundial - Base de Datos de Inflación Mundial*. Obtenido de <http://data.worldbank.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG>

Municipio de Quito. (10 de 06 de 2008). Ordenanza 031 - PUOS . *Plan de uso y Ocupación del Suelo (PUOS)*. Quito, Pichincha, Ecuador.

Bladimir Herrera Aguilar

Ochoa, K. (06 de 02 de 2014). Canasta básica en Ecuador cuesta 628,27, inflación de enero en 0,72%. *MetroEcuador*, pág. 1.


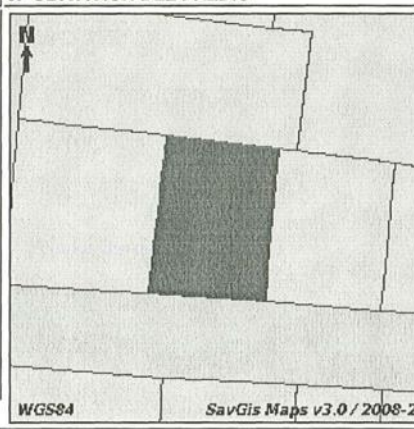
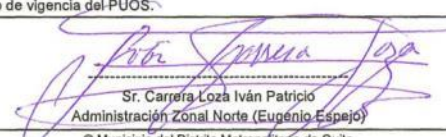
Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas. (2012). *Índice de Desarrollo Humano y sus componentes*. Obtenido de <https://data.undp.org/dataset/Table-1-Human-Development-Index-and-its-components/wxub-qc5k>

Wikipedia. (2014). *Clima en Quito - Wikipedia*. Recuperado el 06 de 04 de 2014, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Quito#Clima>

11. Anexos

11.1. Documentos Municipales

11.1.1. Informe de Regulación Metropolitana del Predio 27042



|  INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA Municipio del Distrito Metropolitano de Quito | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|---|------------------------|--|---|----------------------|-----------------------|--|
| Fecha: 2014-02-05 12:05 No. 471721 | | | | | | | | | | | |
| 1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO * C.C./R.U.C: 1792129907001 Nombre del propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA. | | | | | | | | | | | |
| 2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO * Número de predio: 27042 GEO-CLAVE: 170104120223008001 Clave catastral: 10806 06 007 000 000 000 En propiedad horizontal: NO En derechos y acciones: NO Predio en ZUAE: SI Administración zonal: NORTE Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: BELLAVISTA Datos del terreno Área de terreno: 547,00 m2 Área de construcción: 0,00 m2 Frente: 20,02 m | | | | | | | | | | | |
| 3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *  | | | | | | | | | | | |
| 4.- CALLES <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Calle</th> <th>Ancho (m)</th> <th>Referencia</th> <th>Retiro</th> <th>Radio curva de retorno</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>IGNACIO BOSSANO</td> <td>14</td> <td>LÍNEA DE CERRAMIENTO</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | | Calle | Ancho (m) | Referencia | Retiro | Radio curva de retorno | IGNACIO BOSSANO | 14 | LÍNEA DE CERRAMIENTO | 5 | |
| Calle | Ancho (m) | Referencia | Retiro | Radio curva de retorno | | | | | | | |
| IGNACIO BOSSANO | 14 | LÍNEA DE CERRAMIENTO | 5 | | | | | | | | |
| 5.- REGULACIONES <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> ZONA Zonificación: A21 (A608-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS total: 400 % COS en planta baja: 50 % </td> <td style="vertical-align: top; text-align: center;"> PISOS Altura: 32 m Número de pisos: 8 </td> <td style="vertical-align: top;"> RETIROS Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada </td> <td> Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad </td> <td> Servicios básicos: SI </td> </tr> </table> | | ZONA Zonificación: A21 (A608-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS total: 400 % COS en planta baja: 50 % | PISOS Altura: 32 m Número de pisos: 8 | RETIROS Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m | Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada | | Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano | Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad | | Servicios básicos: SI | |
| ZONA Zonificación: A21 (A608-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS total: 400 % COS en planta baja: 50 % | PISOS Altura: 32 m Número de pisos: 8 | RETIROS Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m | | | | | | | | | |
| Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada | | Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano | | | | | | | | | |
| Uso principal: (R2) Residencia mediana densidad | | Servicios básicos: SI | | | | | | | | | |
| 6.- AFECTACIONES <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Tipo de vía</th> <th>Derecho de vía</th> <th>Retiro</th> <th>Observación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5" style="height: 20px;"> </td> </tr> </tbody> </table> | | Descripción | Tipo de vía | Derecho de vía | Retiro | Observación | | | | | |
| Descripción | Tipo de vía | Derecho de vía | Retiro | Observación | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| 7.- OBSERVACIONES - (ZUAE) Zona Urbanística de Asignación Especial, Ordenanza No. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el DMQ. | | | | | | | | | | | |
| 8.- NOTAS - Los datos aquí representados están referidos al Plan de Uso y Ocupación del Suelo e instrumentos de planificación complementarios, vigentes en el DMQ. - * Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastros. Si existe algún error acercarse a la ventanilla de Avalúos y Catastros de la Administración Zonal correspondientes para la actualización. - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros. - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes, tampoco autoriza el funcionamiento de actividad alguna. - Para iniciar cualquier proceso de habilitación de la edificación del suelo o actividad, se deberá obtener el IRM respectivo en la administración zonal correspondiente. - Este informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS. | | | | | | | | | | | |
|  Sr. Carrera Loza Iván Patricio Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) | | | | | | | | | | | |
| © Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda 2011 - 2014 | | | | | | | | | | | |

11.1.2. Acta de Contribución Especial Por incremento de Pisos N°

|  | | Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos (ZUAE) | |
|--|--|---|--|
| Registro No.: 27042-176 | | Fecha: 2014-02-17 10:37 | |
| En base a los datos consignados en el formulario y en cumplimiento de la ORDENANZA N°0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el Distrito Metropolitano de Quito (ZUAE) | | | |
| 1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO C.C./RUC: 1792129907001 Nombre del Propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA. | | 3.- UBICACIÓN DEL PREDIO  | |
| 2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO Número de predio: 27042 Clave catastral: 10806 06 007 000 000 000 Propiedad Horizontal: NO Derechos y Acciones: NO Administración zonal/Dependencia: Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: BELLAVISTA Datos del Terreno Área de Terreno (escritura): 547,00 m2 Área de Construcción: 0,00 m2 Frente: 20,02 m | | | |
| 4.- DATOS TÉCNICOS Ámbito de aplicación: a) Predio en Zona Urbanística de Asignación Especial (ZUAE) Zonificación vigente: A608-50 Número de pisos: 8 Número de pisos máximos adicionales: 2 Superficie del terreno [S(t)]: 547,00 m2 Valor AIVA [V(AIVA)]: 400 Área por incremento de número de pisos [AB(p)]: 499,04 m2 Área útil asignada por el PUOS [AUT]: 2188,00 m2 Cos TOTAL: 400 % Número de pisos: 8 $CE = \frac{S(t) * V(AIVA)}{AUT} * AB(p)$ Valor a pagar [CE]: \$49904,00 | | | |
| 5.- Observación - complt. pago 8043896 de fecha 20/02/2014 | | | |
| 6.- NOTAS - En los casos de Propiedad Horizontal, deberá presentar autorización protocolizada de los copropietarios de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Propiedad Horizontal. - *Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastro, si existe algún error en los datos de identificación del propietario y/o predio acercarse a la Dirección Metropolitana de Catastro para actualizarlos. - El procedimiento Especial es atendido por la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda. - Para obtener el documento habilitante de autorización de incremento de número de pisos, deberá acercarse a la Administración Zonal correspondiente o a la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda según corresponda para su debido registro. - Estos datos están referidos a la Ordenanza Metropolitana Nro. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de numero de pisos. - Este documento no faculta trabajo de intervención física alguna en el DMQ. - El procedimiento Simplificado corresponde a los predios ubicados en las Zonas Urbanísticas de Asignación Especial (ZUAE) y es atendido por la Administración Zonal correspondiente. | | | |
|  Ventanilla de Recepción de Trámites y Faltas Chacón Mejía Doris Elizabeth Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) © Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda 2011 - 2014 | | | |
| NÚMERO: 27042-176 FECHA: 2014-04-29 | | HORA: 11:56 FIRMA: [Firma] | |
| ADMINISTRACIÓN ZONAL: [Firma] APROBACIÓN O REGISTRO DEL PRESENTE TÍTULO: [Firma] | | | |


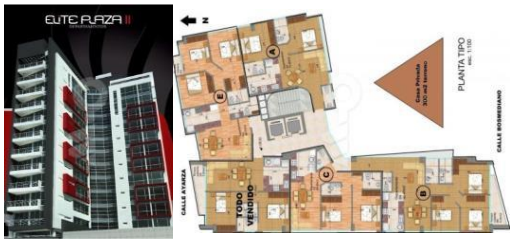
11.2. Fichas de la competencia

11.2.1. Edificio Jade


| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------------|---|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 001-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2014 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | JADE | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | IÑAQUITO | BARRIO: | BELLAVISTA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | José Bosmediano y C. Guerrero | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| USO: | Residencial | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| PROMOTOR: | Piso Express | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONSTRUYE: | Piso Express | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONTACTO: | Alexandra Navarrete | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TELÉFONO: | 2548-542 | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| E-MAIL: | Info@jadequito.com | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | RENDERS | | | | |
|  | | |  | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input checked="" type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SPA | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | EN CONSTRUCCIÓN | AVANCE: | 20% | ESTRUCTURA: | HORMIGÓN | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | ene-13 | UNIDADES OFERTADAS: | 84 | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | sep-12 | UNIDADES VENDIDAS: | 55 | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | feb-15 | UNIDADES DISPONIBLES: | 29 | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.jadequito.com/ | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE B | 1 | 1 | | 43.96 | \$ 79,128.00 | \$ 1,800.00 |
| 1.2 | SUITE D y H | 1 | 1 | 1 | 59.03 | \$ 136,328.00 | \$ 1,800.00 |
| 1.3 | SUITE E | 1 | 2 | 1 | 66.54 | \$ 199,906.00 | \$ 1,800.00 |
| 1.4 | SUITE F | 1 | 1 | | 53.91 | \$ 97,038.00 | \$ 1,800.00 |
| 2.1 | 2D A | 1 | 1 | 1 | 76.42 | \$ 137,556.00 | \$ 1,800.00 |
| 2.2 | 2D C | 1 | 1 | 1 | 79.93 | \$ 143,874.00 | \$ 1,800.00 |
| 2.3 | 2D G | 1 | 2 | 1 | 107.11 | \$ 192,798.00 | \$ 1,800.00 |
| 3.1 | 3D J | 1 | 3 | 1 | 158.4 | \$ 285,120.00 | \$ 1,800.00 |
| 3.2 | 3D K | 1 | 2 | 1 | 125.69 | \$ 226,242.00 | \$ 1,800.00 |
| 3.3 | 3D I | 1 | 3 | 1 | 159.53 | \$ 287,154.00 | \$ 1,800.00 |
| 4 | PARQUEO | | | | | \$ 12,500.00 | |
| 5 | BODEGA | | | | | \$ 6,500.00 | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 10% | ENTRADA: | 20% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> |

Bladimir Herrera Aguilar



11.2.2. Edificio Elite Plaza II

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|---|---|----------------------------|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2014 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | ELITE PLAZA II | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | BELLA VISTA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Bosmediano y Carlos Guerrero S/N | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | Proaño & Proaño | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | Proaño & Proaño | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | Javier Leguísamo | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 2446600 – 0999476823 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | jleguisamo@provivienda.com.ec | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | RENDERS | | | | |
|  | | |  | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE JUEGOS | <input checked="" type="checkbox"/> | GOLFITO | <input checked="" type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input checked="" type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE (JARDIN SEN) | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY DOBLE ALTURA | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | CINE | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SAUNA, TURCO | <input checked="" type="checkbox"/> | BUSINESS CENTER | <input checked="" type="checkbox"/> | AGUA CALIENTE CENTR. | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | TERMINADO | AVANCE: | 100% | ESTRUCTURA: | H.A. | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | ene-11 | UNIDADES OFERTADAS: | 56 | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | oct-10 | UNIDADES VENDIDAS: | 53 | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | jun-14 | UNIDADES DISPONIBLES: | 3 | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.provivienda.com.ec/departamentos-quito/elite-plaza-ii | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| N° | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | 2D A | 1 | 2 | 1 | 70.85 | \$ 130,000.00 | \$ 1,834.86 |
| 1.2 | 2D C | 1 | 2 | 1 | 68.4 | \$ 125,504.42 | \$ 1,834.86 |
| 1.3 | 2D E | 1 | 2 | 0 | 88.7 | \$ 162,752.08 | \$ 1,834.86 |
| 2.1 | 3D B | 1 | 2 | 1 | 94.6 | \$ 173,577.76 | \$ 1,834.86 |
| 2.2 | 3D E | 1 | 2 | 0 | 67.45 | \$ 123,761.31 | \$ 1,834.86 |
| 3 | PARQUEO | | | | | \$ 15,000.00 | |
| 4 | BODEGA | | | | | \$ 6,000.00 | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | - | ENTRADA: | 30% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | <input type="checkbox"/> |



11.2.3. Edificio Atenea

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|-------------------------------------|---|---|---|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2014 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | EDIFICIO ATENEA | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | IÑAQUITO | BARRIO: | BELLAVISTA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | José Bosmediano y Játiva S/N | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | EKS Grupo Inmobiliario | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | Jashbrack | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | Katia Tarapuez | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 0992 724 287 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | RENDERS | | | |
|  | | | |  | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SPA | <input type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | Acabados | | AVANCE: | 70% | ESTRUCTURA: | H.A. | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | dic-13 | | UNIDADES OFERTADAS: | 58 | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | ago-13 | | UNIDADES VENDIDAS: | 57 | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | dic-14 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 1 | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://eksconstructora.com/atenea | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input checked="" type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| N° | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | 1 | 58 | \$ 77,743.00 | \$ 1,340.40 |
| 1.2 | SUITE 2 | 1 | 1 | 1 | 57 | \$ 79,608.00 | \$ 1,396.63 |
| 1.3 | SUITE 3 | 1 | 1 | 1 | 69 | \$ 96,060.00 | \$ 1,392.17 |
| 1.4 | SUITE 4 | 1 | 1 | 1 | 71 | \$ 93,779.00 | \$ 1,320.83 |
| 1.5 | LOFT 1 D | 1 | 1 | 1 | 95 | \$ 113,637.00 | \$ 1,196.18 |
| 2.1 | 2D | 1 | 1 | 1 | 108 | \$ 132,068.00 | \$ 1,222.85 |
| 3.1 | 3 DORM | 1 | 3 | 1 | 146 | \$ 184,630.00 | \$ 1,264.59 |
| 3.2 | 3 DORM | 1 | 3 | 1 | 154 | \$ 221,146.00 | \$ 1,436.01 |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 10,000.00 | |
| 7 | BODEGA | | | | | \$ 0.00 | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | | ENTRADA: | 30% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | |

11.2.4. Edificio Panorama III

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------|---|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2014 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | Panorama III | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | BELLAVISTA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Panorama | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| USO: | Residencial | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| PROMOTOR: | Panorama | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONSTRUYE: | Panorama | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONTACTO: | Cleopatra Mariño | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TELÉFONO: | 0983907962, 0993441399 | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| E-MAIL: | ibisuyana@gmail.com | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | RENDERS | | | | |
|  | | |  | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | JUEGOS INFANTILES | <input checked="" type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input checked="" type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| BBQ | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | ESTRUCTURA | | AVANCE: | 40% | ESTRUCTURA: | H.A. | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | ene-14 | | UNIDADES OFERTADAS: | 90 | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | oct-13 | | UNIDADES VENDIDAS: | 90 | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | jun-15 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 0 | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://ecuador.vive1.com/proyecto/695/Edificio-Panorama-III#.U47BnyhwV25 | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | 1 | 52.08 | \$ 70,500.00 | \$ 1,353.69 |
| 1.2 | SUITE 2 | 1 | 1 | 1 | 52.32 | \$ 70,500.00 | \$ 1,347.48 |
| 1.3 | LOFT | 1 | | | 85 | \$ 121,000.00 | \$ 1,423.53 |
| 2.1 | 2D | 1 | | | 82 | \$ 115,000.00 | \$ 1,402.44 |
| 3.1 | 3D | 1 | | | 111 | \$ 155,000.00 | \$ 1,396.40 |
| 4.1 | DUPLEX | 1 | | | 160 | \$ 225,000.00 | \$ 1,406.25 |
| 5 | LOCAL | | | | | | |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 9,000.00 | |
| 7 | BODEGA | | | | | Inc. Con Parq. | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 15% | ENTRADA: | 25% | SALDO: | 60% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | |

11.2.5. Edificio Torre Aranjuez

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|------------------------|---|------------------------------|-------------------------------------|---|-------------------------------------|-------------------|--|--------------|-------------------------------------|----------|-------------------------------------|------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | Bladimir Herrera | FECHA | | AÑO | 2014 | MES | 5 | DÍA | 31 | | | | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | | | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | | Torre Aranjuez | | | | | | | | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | | | | | | | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | BELLAVISTA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | | | | | | | | | |
| DIRECCIÓN: | Ignacio Bossano y 6 de Diciembre S/N | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| USO: | Residencial | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| PROMOTOR: | Edificar | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> | CONSTRUYE: | Edificar | | | | | | |
| CONTACTO: | 1800-Edificar | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> | TELÉFONO: | 02-2552222 | | | | | | |
| E-MAIL: | josej@edificar.com.ec | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> | CONTACTO: | 02-2552222 | | | | | | |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> | E-MAIL: | josej@edificar.com.ec | | | | | | |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | | | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | | | RENDERS | | | | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> | GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> | GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| JUEGOS INFANTILES | <input checked="" type="checkbox"/> | SAUNA, TURCO | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | | | | |
| ESTADO: | TERMINADO | | AVANCE: | 100% | ESTRUCTURA: | H.A. | | | | | | | | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | dic-12 | | | UNIDADES OFERTADAS: | 32 | | | | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | ago-12 | | | UNIDADES VENDIDAS: | 27 | | | | | | | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | jun-14 | | | UNIDADES DISPONIBLES: | 5 | | | | | | | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | | | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | | | | | | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.edificar.com.ec/proyecto/torre-aranjuez | | | | | | | | | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input checked="" type="checkbox"/> | OTROS: | | | | | | | | | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 | | | | | | | | |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | 1 | 56 | \$ 88,500.00 | \$ 1,580.36 | | | | | | | | |
| 2.1 | 2D A | 1 | 1 | 1 | 77 | \$ 130,000.00 | \$ 1,688.31 | | | | | | | | |
| 2.2 | 2D B | 1 | 2 | 1 | 98 | \$ 181,500.00 | \$ 1,852.04 | | | | | | | | |
| 3.1 | 2D C | 1 | 2 | 1 | 110 | \$ 190,000.00 | \$ 1,727.27 | | | | | | | | |
| 3.2 | 3D A | 1 | 2 | 1 | 110 | \$ 192,000.00 | \$ 1,745.45 | | | | | | | | |
| 3.3 | 3D B | 1 | 3 | 1 | 182 | \$ 240,000.00 | \$ 1,318.68 | | | | | | | | |
| 3.4 | 3D C | 1 | 3 | 1 | 136 | \$ 230,113.00 | \$ 1,692.01 | | | | | | | | |
| 3.5 | 3D D | 1 | 3 | 1 | 215 | \$ 352,600.00 | \$ 1,640.00 | | | | | | | | |
| 5 | LOCAL | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 10,000.00 | | | | | | | | | |
| 7 | BODEGA | | | | | | | Incluido en Parq. | | | | | | | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | | | | | | | | | |
| RESERVA: | 40% | ENTRADA: | 40% | SALDO: | 60% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | |
| OTRO: | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | |

11.2.6. Edificio Maranello



| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------------|---|---|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2014 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | | Maranello | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | INÁQUITO | BARRIO: | CAROLINA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Checoslovaquia E9-40 y Suiza | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | SMC | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | SMC | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | Sebastián Martínez | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 0995650283 – 0992346721 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | sg_martinez88@hotmail.com | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | RENDERS | | | |
|  | | | |  | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SAUNA | <input checked="" type="checkbox"/> | BBQ | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | MUROS ANCLADOS | AVANCE: | 10% | ESTRUCTURA: | H.A. | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | ene-13 | UNIDADES OFERTADAS: | 40 | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | sep-12 | UNIDADES VENDIDAS: | 25 | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | jun-15 | UNIDADES DISPONIBLES: | 15 | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.homeplus.com.ec/inmobiliaria/proyectos-en-marcha/maranello/ | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | 1 | 60 | \$ 128,000.00 | \$ 2,133.33 |
| 2.1 | 2D A | 1 | 2 | | 73 | \$ 158,000.00 | \$ 2,164.38 |
| 2.2 | 2D B | 1 | 2 | | 77 | \$ 165,000.00 | \$ 2,142.86 |
| 3.1 | 3D | 1 | 3 | 1 | 138 | \$ 300,000.00 | \$ 2,173.91 |
| 3.2 | 3D | 1 | 3 | 1 | 196 | \$ 514,000.00 | \$ 2,622.45 |
| 4 | PARQUEO | | | | | \$ 9,000.00 | |
| 5 | BODEGA | | | | | \$ 4,000.00 | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 2% | ENTRADA: | 30% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | 8% | Firma Promesa | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | <input checked="" type="checkbox"/> |

Bladimir Herrera Aguilar

11.2.7. Edificio Bellagio

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|---|---|----------------------------|-------------------------------------|--|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2015 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | Bellagio | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | CAROLINA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Checoslovaquia y Moscú S/N | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. <input checked="" type="checkbox"/> | |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| PROMOTOR: | SMC Construcciones | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONSTRUYE: | SMC Construcciones | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONTACTO: | Sebastián Martínez | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TELÉFONO: | 0995650283 – 0992346721 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| E-MAIL: | sg_martinez88@hotmail.com | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | RENDERS | | | | |
|  | | |  | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | AGUA CALIENTE CENT. | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input type="checkbox"/> |
| SAUNA Y TURCO | <input checked="" type="checkbox"/> | BBQ | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | Terminado | AVANCE: | 100% | ESTRUCTURA: | H.A. | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | nov-12 | UNIDADES OFERTADAS: | 66 | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | jul-12 | UNIDADES VENDIDAS: | 64 | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | jun-14 | UNIDADES DISPONIBLES: | 2 | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.smc-construcciones.com/index.php/ventas/bellagio | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE | 1 | 1 | 1 | 64 | \$ 87,000.00 | \$ 1,359.38 |
| 2.1 | 2D | 1 | 2 | 1 | 91.68 | \$ 112,000.00 | \$ 1,221.64 |
| 3.1 | 3D | 1 | 2 | 1 | 119.84 | \$ 170,000.00 | \$ 1,418.56 |
| 4 | PARQUEO | | | | | \$ 12,000.00 | |
| 5 | BODEGA | | | | | Inc. Con Parq | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | | ENTRADA: | 30% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | <input type="checkbox"/> |



11.2.8. Edificio Cibeles

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------|---|---|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2015 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | Cibeles | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | CAROLINA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Austria N34-51 y Checoslovaquia | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | RFS | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | RFS | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | Liliana Berón | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 0984657808-0993381746 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | asesor1@rfsconstructora.com | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | RENDERS | | | |
|  | | | |  | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| AGUA CALIENTE CENT. | <input checked="" type="checkbox"/> | BBQ | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | MUROS ANCLADOS | AVANCE: | 10% | ESTRUCTURA: | H.A. | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | mar-14 | | UNIDADES OFERTADAS: | 32 | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | oct-13 | | UNIDADES VENDIDAS: | 29 | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | feb-16 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 3 | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.rfsconstructora.com.ec/departamentos-disponibles/cibeles | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| N° | PRODUCTO | UNIDADES | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 4 | 1 | 1 | 44.65 | \$ 115,125.56 | \$ 2,578.40 |
| 2.1 | 2D A | 4 | 2 | 0 | 81.2 | \$ 209,366.00 | \$ 2,578.40 |
| 2.2 | 2D B | 4 | 2 | 0 | 86 | \$ 221,742.40 | \$ 2,578.40 |
| 2.3 | 2D C | 4 | 2 | 0 | 74.6 | \$ 192,348.64 | \$ 2,578.40 |
| 2.4 | 2D D | 8 | 2 | 0 | 99.5 | \$ 256,550.80 | \$ 2,578.40 |
| 2.5 | 2D F | 4 | 2 | 0 | 100.7 | \$ 259,644.88 | \$ 2,578.40 |
| 3.1 | 3D | 4 | 2 | 1 | 127.25 | \$ 317,138.00 | \$ 2,492.24 |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 11,000.00 | |
| 7 | BODEGA | | | | | \$ 2,000.00 | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 2% | ENTRADA: | 18% A LA FIRMA | SALDO: | 60% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | 20% | CUOTAS | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | <input checked="" type="checkbox"/> |

11.2.9. Edificio Kotnetti

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------|---|---|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2015 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | Kotnetti | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | LA PAZ | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Juan Severino y Antonio Navarro | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | Proinmobiliaria | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | Proinmobiliaria | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | http://proinmobiliaria.com | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 600-9902 / 0983-120-000 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | marketing@proinmobiliaria.com | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | RENDERS | | | |
|  | | | |  | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input checked="" type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input type="checkbox"/> | LOBBY | <input type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SAUNA, TURCO, HIDRO | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | MUROS ANCLADOS | AVANCE: | 10% | ESTRUCTURA: | H.A. | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | feb-13 | | UNIDADES OFERTADAS: | 30 | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | oct-12 | | UNIDADES VENDIDAS: | 28 | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | nov-14 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 2 | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://proyectos.proinmobiliaria.com/es/kotnetti/des52.html | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES* | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | 1 | 64 | \$ 128,000.00 | \$ 2,000.00 |
| 1.2 | 2D A | 1 | 2 | 1 | 98 | \$ 196,000.00 | \$ 2,000.00 |
| 1.3 | 3D A | 1 | 3 | 1 | 133 | \$ 266,000.00 | \$ 2,000.00 |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 8,000.00 | |
| 7 | BODEGA | | | | | Inc. Con Parq | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 10% | ENTRADA: | 30% | SALDO: | 60% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> |

11.2.10. Edificio Miraparq Premium

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------|---|---|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2015 | 5 | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | Miraparq Premium | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | LA PAZ | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | 6 de diciembre y Boussingault S/N | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| PROMOTOR: | Nevamar | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONSTRUYE: | Nevamar | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CONTACTO: | Carolina Pastillo | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> |
| TELÉFONO: | 0983511984-0997097167 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| E-MAIL: | nevamar@cablemodem.com.ec | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | RENDERS | | | |
|  | | | |  | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | JUEGO INFANTILES | <input checked="" type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SPA | <input checked="" type="checkbox"/> | BBQ | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | ESTRUCTURA | | AVANCE: | 60% | ESTRUCTURA: | H.A. | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | nov-12 | | UNIDADES OFERTADAS: | 40 | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | sep-12 | | UNIDADES VENDIDAS: | 28 | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | dic-14 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 12 | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.nevamar.com.ec/nevamar/web/web.html | | | | |
| BROCHURES: | <input type="checkbox"/> | FLYERS: | <input type="checkbox"/> | OTROS: | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| N° | PRODUCTO | UNIDADES | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | | 54.90 | \$ 89,413.46 | \$ 1,628.66 |
| 1.2 | SUITE 2 | 1 | 1 | | 74.00 | \$ 121,500.60 | \$ 1,641.90 |
| 2.1 | 2D A | 1 | 2 | | 61.47 | \$ 99,789.83 | \$ 1,623.39 |
| 2.2 | 2D B | 1 | 2 | | 71.00 | \$ 119,351.00 | \$ 1,681.00 |
| 3.1 | 3D A | 1 | 2 | 1 | 154.00 | \$ 254,177.00 | \$ 1,650.50 |
| 3.2 | 3D A | 1 | 2 | 1 | 151.00 | \$ 249,225.50 | \$ 1,650.50 |
| 4.1 | DÚPLEX | 1 | 2 | 1 | 85.00 | \$ 146,100.00 | \$ 1,718.82 |
| 5 | LOCAL | | | | | | |
| 6 | PARQUEO | | | | | | |
| 7 | BODEGA | | | | | | |
| * Unidades cotizadas | | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 10% | ENTRADA: | 20% | SALDO: | 60% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | 10% | Firma Contrato | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | <input checked="" type="checkbox"/> |

11.2.11. Edificio HE Parc

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | |
|--|--|------------------------|---|----------------------------|--|--|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 011-FC | ENCUESTADOR | FECHA | AÑO | MES | DÍA | |
| | | Bladimir Herrera | | 2014 | 6 | 1 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | HE PARC | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | 2. DATOS URBANOS | | | |
| PARROQUIA: | ÑAQUITO | BARRIO: | CAROLINA | ESTRATIFICACIÓN: | SERVICIOS EN EL SECTOR: | | |
| DIRECCIÓN: | Suecia y República del Salvador | | | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. <input checked="" type="checkbox"/> | |
| USO: | Residencial | | | COMERCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | SEGUROS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| PROMOTOR: | Uribe&Shwarzkopf | | | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONSTRUYE: | Uribe&Shwarzkopf | | | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| CONTACTO: | Sylvia Ramón Prado | | | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TELÉFONO: | 0987 836 706 | | | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| E-MAIL: | sramon@us-construtores.com | | | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| | | | | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | RENDERS | | | | |
|  | | |  | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input checked="" type="checkbox"/> | GUARDIANA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input checked="" type="checkbox"/> | VIGILANCIA | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input type="checkbox"/> | SCI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| GAS CENTRALIZADO | <input type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input checked="" type="checkbox"/> | BODEGAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SPA, SAUNA, TURCO | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input type="checkbox"/> | CINE | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE JUEGOS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| ESTADO: | EN CONSTRUCCIÓN | | AVANCE: | 15% | ESTRUCTURA: | H.A. | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | nov-13 | | UNIDADES OFERTADAS: | 140 | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | jun-13 | | UNIDADES VENDIDAS: | 112 | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | may-15 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 28 | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input checked="" type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.viviendaexpress.com/index.php/he-parc | | | | |
| BROCHURES: | <input checked="" type="checkbox"/> | FLYERS: | <input checked="" type="checkbox"/> | OTROS: | REVISTAS, PORTALES INMOBILIARIOS, VALLAS | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | |
| Nº | PRODUCTO | UNIDADES | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 |
| 1.1 | SUITE 1 (F) | 24 | 1 | 1 | 55.2 | \$ 125,991.00 | \$ 2,282.45 |
| 1.2 | SUITE 2 (G) | 12 | 1 | 1 | 60.8 | \$ 136,328.00 | \$ 2,242.24 |
| 1.3 | SUITE 3 (H) | 12 | 2 | 1 | 62.9 | \$ 140,927.45 | \$ 2,240.50 |
| 2.1 | 2D A | 24 | 2 | 1 | 88 | \$ 199,906.00 | \$ 2,271.66 |
| 2.2 | 2D B | 12 | 2 | 1 | 90.5 | \$ 206,792.50 | \$ 2,285.00 |
| 2.3 | 2D C | 12 | 2 | 0 | 78.3 | \$ 180,050.00 | \$ 2,299.49 |
| 2.4 | 2D D | 24 | 2 | 1 | 87.5 | \$ 193,451.00 | \$ 2,210.87 |
| 3.1 | 3D E | 12 | 2 | 1 | 109.5 | \$ 246,506.40 | \$ 2,251.20 |
| 3.2 | 3D E2 | 12 | 2 | 1 | 110.3 | \$ 248,307.36 | \$ 2,251.20 |
| 4 | PARQUEO | | | | | \$ 10,176.00 | |
| 5 | BODEGA | | | | | \$ 3,605.00 | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| RESERVA: | 10% | ENTRADA: | 20% | SALDO: | 70% | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> |
| OTRO: | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | |

11.2.12. Edificio Utópia

| FICHA DE LEVANTAMIENTO DE COMPETENCIA | | | | | | | | | | | | |
|--|--|-------------------------------------|---|-------------------------------------|-------------------------------------|---|--------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------|-------------------------------------|
| CÓDIGO: | 00#-FC | ENCUESTADOR | Bladimir Herrera | FECHA | | AÑO | 2015 | MES | 4 | DÍA | 31 | |
| 1. INFORMACIÓN GENERAL Y DIRECCIÓN | | | | | | | | | | | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO: | | Utópia | | | | | | | | | | |
| CANTÓN: | QUITO | CIUDAD: | QUITO | | | | | | | | | |
| PARROQUIA: | IÑAQUITO | BARRIO: | BELLAVISTA | | | | | | | | | |
| DIRECCIÓN: | Ignacio Bossano y Carlos Guerrero S/N | | | | | | | | | | | |
| USO: | Residencial | | | | | | | | | | | |
| PROMOTOR: | JPYA | | | | | | | | | | | |
| CONSTRUYE: | JPYA | | | | | | | | | | | |
| CONTACTO: | Andre Rodríguez | | | | | | | | | | | |
| TELÉFONO: | 0984538946-0992798085 | | | | | | | | | | | |
| E-MAIL: | arodriguez@jpya.net | | | | | | | | | | | |
| 2. DATOS URBANOS | | | | | | | | | | | | |
| ESTRATIFICACIÓN: | RESIDENCIAL | <input checked="" type="checkbox"/> | TRANS. PUBL. | <input checked="" type="checkbox"/> | COMERCIAL | <input type="checkbox"/> | SEGUROS | <input checked="" type="checkbox"/> | INDUSTRIAL | <input type="checkbox"/> | CLÍNICAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | OTRO | <input type="checkbox"/> | MALLS | <input checked="" type="checkbox"/> | SUPERMERCADOS | <input checked="" type="checkbox"/> | RESTAURANTES | <input checked="" type="checkbox"/> | BANCOS | <input checked="" type="checkbox"/> | FARMACIAS | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | CINES | <input checked="" type="checkbox"/> | TEATROS | <input checked="" type="checkbox"/> | PARQUES | <input checked="" type="checkbox"/> | ESTADIOS | <input checked="" type="checkbox"/> | | | | |
| 3. REGISTRO VISUAL | | | | | | | | | | | | |
| FOTOGRAFÍA ACTUAL | | | | | | RENDERS | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | |
| 4. SERVICIOS DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | |
| CISTERNA | <input checked="" type="checkbox"/> | LAVANDERIA | <input type="checkbox"/> | CANCHAS | <input type="checkbox"/> | GUARDIANA | | | | | | |
| GENERAD/TRAFO | <input checked="" type="checkbox"/> | SALA COMUNAL | <input checked="" type="checkbox"/> | PISCINA | <input type="checkbox"/> | VIGILANCIA | | | | | | |
| ASCENSOR | <input checked="" type="checkbox"/> | TERRAZA | <input checked="" type="checkbox"/> | AREA VERDE | <input checked="" type="checkbox"/> | SCI | | | | | | |
| GAS CENTRALIZADO | <input checked="" type="checkbox"/> | LOBBY | <input checked="" type="checkbox"/> | GIMNASIO | <input type="checkbox"/> | BODEGAS | | | | | | |
| SPA | <input type="checkbox"/> | RESTAURANTE | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| 5. ESTADO Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | |
| ESTADO: | APROBACIÓN DE PLANOS | | AVANCE: | 0% | | ESTRUCTURA: | H.A. | | | | | |
| 6. FECHAS Y PRODUCTOS DEL PROYECTO | | | | | | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LA OBRA: | ago-14 | | UNIDADES OFERTADAS: | 19 | | | | | | | | |
| FECHA DE INICIO DE LAS VENTAS: | abr-14 | | UNIDADES VENDIDAS: | 3 | | | | | | | | |
| FECHA DE ENTREGA DE LA OBRA: | dic-15 | | UNIDADES DISPONIBLES: | 16 | | | | | | | | |
| 7. PROMOCIÓN | | | | | | | | | | | | |
| RÓTULO: | <input type="checkbox"/> | SALA DE VENTAS: | <input type="checkbox"/> | VALLA PUBLICITARIA: | <input type="checkbox"/> | | | | | | | |
| WEB PAGE: | <input checked="" type="checkbox"/> | URL: | http://www.plusvalia.com/propiedades/departamentos-exclusivos-lujosos-y-con-ubicacion-50176592.html#.U485nyhwV24 | | | | | | | | | |
| BROCHURES: | <input checked="" type="checkbox"/> | FLYERS: | <input checked="" type="checkbox"/> | OTROS: | Mailing | | | | | | | |
| 8. PRODUCTOS Y PRECIOS | | | | | | | | | | | | |
| N° | PRODUCTO | UNIDADES | BAÑOS | 1/2 BAÑOS | ÁREA | PRECIO | VALOR/M2 | | | | | |
| 1.1 | SUITE 1 | 1 | 1 | | 57.35 | \$ 109,963.00 | \$ 1,917.40 | | | | | |
| 1.2 | SUITE 2 | 1 | 1 | | 47.2 | \$ 102,624.00 | \$ 2,174.24 | | | | | |
| 2.1 | 2D | 9 | 2 | | 97.6 | \$ 175,140.00 | \$ 1,794.47 | | | | | |
| 3.1 | 3D | 6 | 2 | 1 | 131 | \$ 230,000.00 | \$ 1,755.73 | | | | | |
| 4.1 | Dúplex | 1 | 3 | 1 | 242.35 | \$ 458,536.00 | \$ 1,892.04 | | | | | |
| 5 | LOCAL | 1 | | 1 | 49.1 | \$ 106,272.00 | \$ 2,164.40 | | | | | |
| 6 | PARQUEO | | | | | \$ 9,000.00 | | | | | | |
| 7 | BODEGA | | | | | \$ 3,000.00 | | | | | | |
| 9. FINANCIAMIENTO | | | | | | | | | | | | |
| RESERVA: | 2% | | ENTRADA: | 28% | | SALDO: | 70% | | CREDITO DIRECTO | <input type="checkbox"/> | | |
| OTRO: | | | ENTRADA HASTA CULMINAR LA CONSTRUCCIÓN | | | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | | | |