

# PLAN DE NEGOCIOS



## EDIFICIO BOHEME

ARQ. BELÉN GRANDA N.

MD1 2014



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**COLEGIO DE POSTGRADOS**

**PLAN DE NEGOCIOS  
"Edificio Boheme"**

**MARÍA BELÉN GRANDA NETO**

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

**MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E  
INMOBILIARIAS (MDI)**

**Quito, Octubre 2014**

**Universidad San Francisco de Quito**

**Colegio de Postgrados**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS**

**Título de Tesis: Plan de Negocios Edificio Boheme**

**AUTORA: María Belén Granda Neto**

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

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

**Víctor Viteri PhD  
Decano del Colegio de Postgrados**

\_\_\_\_\_

**Quito, Octubre del 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.

---

Arq. María Belén Granda Neto

CI: 0603950163

Quito, Octubre 2014

## RESUMEN

El siguiente documento contiene el Plan de Negocios del Proyecto Inmobiliario Boheme ubicado en la ciudad de Quito, sector centro norte de la ciudad en las calles Paul Rivet y Whimper.

El plan de negocios se fundamenta en el análisis de viabilidad del entorno macroeconómico local brindando la percepción de las condiciones a las que debemos adaptarnos; de la localización en donde se desarrolla el proyecto, así como de las fuerzas de oferta y de demanda a las cuales va a estar sometido este caso de estudio. Contiene también un análisis del proyecto arquitectónico como tal, la incidencia de los costos, un desarrollo de la estrategia comercial para concluir en un análisis financiero tratando varios escenarios posibles dentro de un marco legal y bajo un manejo gerencial adecuado.

## **ABSTRACT**

This document contains the Business Plan of the real state project Boheme located in Quito city, north central area of Quito, on Paul Rivet and Whimper Street.

The Business Plan is based on the viability analysis of the local macroeconomic environment showing us the principal conditions we should adapt to them; analysis of the location where we develop the project, and the analysis of the offer and demand forces which will affect this particular case of study. This Business Plan contains also an analysis of the architectural project as it, the cost's incidence, and a commercial strategy development, to conclude in a financial analysis treating various possible points of views instead of a legal context and under a right project management.

# ÍNDICE



## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>1</b>	<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>28</b>
1.1	ANTECEDENTES.....	28
1.1.1	ESTUDIO MACROECONÓMICO .....	28
1.1.2	LOCALIZACIÓN .....	29
1.1.3	ESTUDIO DE MERCADO.....	30
1.1.4	ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO .....	31
1.1.5	ANÁLISIS DE COSTOS .....	34
1.1.6	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	35
1.1.7	ANÁLISIS FINANCIERO .....	36
<b>2</b>	<b>ANÁLISIS MACROECONÓMICO .....</b>	<b>40</b>
2.1	INTRODUCCIÓN.....	40
2.2	SITUACIÓN ACTUAL DEL ECUADOR .....	41
2.3	LA INFLACIÓN .....	42
2.3.1	INFLACIÓN MENSUAL DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y POR DIVISIONES DE CONSUMO (PORCENTAJES, 2013-2014).....	42
2.3.2	INFLACIÓN ACUMULADA DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR POR SECTORES ECONÓMICOS DEL ECUADOR.....	43
2.3.3	LA INFLACIÓN EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y EN EL SECTOR INMOBILIARIO EN EL ECUADOR.....	45
2.4	EL CRECIMIENTO ECONÓMICO .....	48
2.4.1	RIESGO PAÍS .....	48
2.4.2	EL PIB .....	49
2.4.3	EL PIB PER CÁPITA .....	51
2.4.4	INCIDENCIA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL PIB .....	52
2.4.5	CRECIMIENTO PIB CONSTRUCCIÓN EN EL ECUADOR A PARTIR DEL AÑO 2011 .....	55
2.5	ASPECTOS ECONÓMICOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....	57
2.5.1	CRÉDITO A MEDIANO Y LARGO PLAZO PARA VIVIENDA – BIESS..	57
2.5.2	TASAS DE INTERÉS REALES Y NOMINALES - TENDENCIAS.....	58
2.5.3	NIVEL DE PENETRACIÓN DEL CRÉDITO .....	59
2.6	ASPECTOS POLÍTICOS DEL ECUADOR .....	62
2.6.1	EVIDENCIA DEL INICIO DE PROYECTOS ESTATALES INCIDENTES 62	
2.6.2	POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR.....	63



2.6.3	ESTADOS DE ACUERDOS INTERNACIONALES .....	63
2.7	ARANCELES.....	64
2.8	SECTOR INMOBILIARIO PÚBLICO .....	66
2.8.1	POLÍTICAS DE FOMENTO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS PÚBLICOS .....	66
2.8.2	VIVIENDA SOCIAL.....	67
2.9	CAPACIDAD ADQUISITIVA .....	68
2.9.1	CAPACIDAD ECONÓMICA DEL COMPRADOR.....	68
2.9.2	CANASTA BÁSICA.....	70
2.10	INGRESOS EN LA ECONOMÍA DEL ECUADOR.....	71
2.10.1	VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO .....	71
2.10.2	INGRESOS POR REMESAS DE LOS INMIGRANTES .....	75
2.10.3	TENDENCIAS POR ZONAS Y UTILIZACIÓN DE LOS INGRESOS.....	76
2.11	ANÁLISIS DEL DESEMPLEO Y SUBEMPLEO EN EL ECUADOR.....	76
2.11.1	DESEMPLEO .....	76
2.11.2	SUBEMPLEO .....	79
2.12	PRECIOS Y SALARIOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN .....	80
2.12.1	ÍNDICES DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN .....	80
2.12.2	SALARIOS DE LOS TRABAJADORES .....	82
2.13	CONCLUSIONES.....	84
<b>3</b>	<b>LOCALIZACIÓN.....</b>	<b>88</b>
3.1	INTRODUCCIÓN.....	88
3.2	OBJETIVOS .....	88
3.3	METODOLOGÍA.....	89
3.4	UBICACIÓN.....	89
3.5	ASPECTOS GEOGRÁFICOS DE QUITO .....	90
3.6	CLIMA .....	90
3.7	EL PROYECTO .....	92
3.7.1	EMPLAZAMIENTO DEL TERRENO.....	92
3.7.2	SECTOR: EL BATÁN .....	95
3.7.3	ENTORNO (VOCACIÓN A USO DEL SECTOR).....	97
3.7.4	ÁREAS VERDES.....	100
3.7.5	INFRAESTRUCTURA PÚBLICA .....	101
	<b>HITOS .....</b>	<b>102</b>
3.7.6	ACCESIBILIDAD .....	102

	10
3.7.7	DISTANCIAS A SITIOS ESTRATÉGICOS ..... 105
3.7.8	TRÁFICO..... 106
3.7.9	ASPECTOS AMBIENTALES ..... 107
3.7.10	IRM..... 107
3.7.11	PROYECCIÓN DEL ENTORNO ..... 108
<b>CONCLUSIONES</b>	..... 109
<b>4 OFERTA Y DEMANDA: EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA</b>	<b>..... 112</b>
4.1	INTRODUCCIÓN..... 112
4.2	OBJETIVOS ..... 113
4.2.1	OBJETIVO GENERAL..... 113
4.2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... 114
4.3	METODOLOGÍA..... 114
4.4	ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA ..... 116
4.4.1	ANÁLISIS DE LA DEMANDA ..... 116
4.4.2	ANÁLISIS DE LA OFERTA..... 137
4.5	ESTUDIO DE LA COMPETENCIA ..... 139
4.5.1	UBICACIÓN COMPETENCIA EDIFICIO BOHEME ..... 140
4.6	FICHAS DE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA ..... 142
4.6.1	MODELO DE FICHA EDIFICIO BOHEME ..... 142
4.6.2	CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA ..... 144
4.6.3	EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA ..... 145
4.6.4	VELOCIDAD DE ABSORCIÓN..... 146
4.6.5	LOCALIZACIÓN ..... 148
4.6.6	PROMOTOR ..... 149
4.6.7	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE OBRA ..... 151
4.6.8	CARACTERÍSTICAS ARQUITECTÓNICAS ..... 152
4.6.9	NÚMERO DE UNIDADES ..... 154
4.6.10	ÁREA PROMEDIO ..... 156
4.6.11	PRECIO PROMEDIO POR UNIDAD ..... 158
4.6.12	PRECIO PROMEDIO POR M2..... 160
4.6.13	MATRIZ DE POSICIONAMIENTO / PONDERACIÓN DE PROYECTOS DE LA COMPETENCIA ..... 162
4.6.14	PERFIL DEL CLIENTE ..... 169
4.6.15	CARACTERÍSTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS MEDIO ALTO Y ALTO ..... 171
4.6.16	FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EDIFICIO BOHEME ..... 171

4.7	CONCLUSIONES.....	173
<b>5</b>	<b>ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO.....</b>	<b>176</b>
5.1	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA JPYA .....	176
5.1.1	TRAYECTORIA JPYA: INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN.....	177
5.1.2	PROYECTOS ACTUALES .....	177
5.2	OBJETIVOS .....	179
5.3	METODOLOGÍA.....	180
5.4	EL TERRENO.....	181
5.4.1	TOPOGRAFÍA.....	181
5.4.2	MORFOLOGÍA DEL TERRENO .....	182
5.4.3	LÍMITES .....	182
5.4.4	FORMA DEL TERRENO .....	182
5.4.5	FOTOGRAFÍAS DEL TERRENO Y CONTEXTO.....	184
5.5	EVALUACIÓN DEL ENTORNO .....	184
5.5.1	ACCESIBILIDAD .....	184
5.5.2	FACTIBILIDAD DE SERVICIOS.....	185
5.5.3	CONFORMIDAD DEL PROYECTO TÉCNICO ARQUITECTÓNICO ...	186
5.6	EL EDIFICIO BOHEME.....	186
5.6.1	COMPOSICIÓN.....	186
5.6.2	ORGANIZACIÓN EDIFICO BOHEME .....	188
5.6.3	MORFOLOGÍA EDIFICIO BOHEME.....	190
5.6.4	BOCETOS DISEÑO EDIFICIO BOHEME .....	191
5.6.5	ASOLEAMIENTO Y RECORRIDO DE LOS VIENTOS .....	192
5.7	ESPECIFICACIONES Y ACABADOS .....	193
5.7.1	DETALLES GENERALES.....	194
	<b>DETALLES GENERALES.....</b>	<b>194</b>
5.7.2	DETALLES ESPECÍFICOS .....	195
5.8	CONCEPCIÓN TÉCNICA, INGENIERÍAS Y MÉTODOS CONSTRUCTIVOS 196	
5.9	ÍNDICE DE REGULACIÓN METROPOLITANA (IRM.....	200
5.10	CUADRO DE ÁREAS .....	201
5.11	ANÁLISIS DEL COEFICIENTE DE OCUPACIÓN DEL SUELO.....	204
5.11.1	COEFICIENTE DE OCUPACIÓN EN PLANTA BAJA.....	204
5.11.2	COEFICIENTE DE OCUPACIÓN TOTAL.....	205
5.11.3	ÁREA NO COMPUTABLE VS. ÁREA ÚTIL .....	206
5.11.4	ÁREA BRUTA VS. ÁREA ÚTIL.....	207

5.11.5	ANÁLISIS DE CIRCULACIÓN VS. ÁREA BRUTA.....	209
5.12	PLANOS ARQUITECTÓNICOS.....	210
5.12.1	PLANTA TIPO SUBSUELOS 1 (N -3.06, -4.59), 2 (N -6.12, - 7.65), 3 (N - 9.18,- 10.71) ,4 (N -12.24) .....	210
5.12.2	PLANTA BAJA N +- 0.00:.....	211
5.12.3	PLANTA MEZZANINE N +3.33.....	212
5.12.4	PLANTA 3 N+6.57 - 4 N+9.81 – 5 N+13.05 .....	213
5.12.5	PLANTA 6 N+16.29 – 7 N+19.53 – 8 N+22.77 – 9 N+26.01 .....	214
5.12.6	PLANTA 10 N+29.25.....	215
5.12.7	PLANTA COMUNAL N+32.49 .....	216
5.12.8	PLANTA CUBIERTAS N+37.42.....	217
5.13	RENDERS.....	218
5.13.1	FACHADA FRONTAL.....	218
5.13.2	FACHADA LATERAL DERECHA – FACHADA POSTERIOR.....	219
5.13.3	FACHADA LATERAL IZQUIERDA – FACHADA POSTERIOR.....	220
5.13.4	LOBBY - RECEPCIÓN .....	221
5.14	CONCLUSIONES.....	222
<b>6</b>	<b>ANÁLISIS DE COSTOS.....</b>	<b>224</b>
6.1	INTRODUCCIÓN.....	224
6.2	OBJETIVOS .....	224
6.3	METODOLOGÍA.....	225
6.4	ANTECEDENTES.....	225
6.5	RESUMEN DE COSTOS .....	226
6.5.1	COSTOS TOTALES DEL PROYECTO.....	226
6.6	COSTO DEL TERRENO.....	228
6.6.1	DETERMINACIÓN DEL COSTO DEL TERRENO MEDIANTE MÉTODO RESIDUAL.....	228
6.6.2	VARIACIÓN FACTOR ALFA PARA MEDIR EL COMPORTAMIENTO DEL TERRENO .....	232
6.7	COSTOS DIRECTOS + COSTOS INDIRECTOS .....	234
6.7.1	RESUMEN DE COSTOS.....	234
	.....	234
6.7.2	COSTOS DIRECTOS.....	235
6.8	COSTOS INDIRECTOS.....	237
6.9	INDICADORES.....	243
6.9.1	COSTOS DIRECTOS POR M2.....	243

6.9.2	COSTOS INDIRECTOS POR M2 .....	244
6.9.3	COSTOS TOTALES: C. DIRECTOS + C. INDIRECTOS + C. TERRENO 245	
6.9.4	COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL.....	245
6.9.5	COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA BRUTA .....	246
6.10	PLANIFICACIÓN .....	247
6.10.1	FASES DE PROYECTO .....	247
6.10.2	CRONOGRAMA DE FASES DE PROYECTO .....	248
6.10.3	CRONOGRAMA COSTOS DIRECTOS: FLUJOS MENSUALES – PARCIALES Y ACUMULADOS .....	249
6.10.4	CRONOGRAMA DE COSTOS INDIRECTOS: FLUJOS MENSUALES – PARCIALES Y ACUMULADOS .....	250
6.10.5	FLUJO DE COSTOS TOTALES MENSUALES Y ACUMULADOS .....	251
6.10.6	FLUJO PARCIAL DE COSTOS .....	252
6.10.7	FLUJO ACUMULADO DE COSTOS.....	253
6.11	CONCLUSIONES .....	254
<b>7</b>	<b>ESTRATEGIA COMERCIAL .....</b>	<b>257</b>
7.1	INTRODUCCIÓN.....	257
7.2	OBJETIVOS .....	257
7.3	METODOLOGÍA .....	258
7.4	ESTRATEGIA DE VENTAS Y PROMOCIÓN COMERCIAL .....	259
7.4.1	OBJETIVO DE LAS 4P .....	260
7.4.2	PRODUCTO.....	260
7.4.3	PRECIO.....	261
7.4.4	PLAZA.....	263
7.4.5	PROMOCIÓN .....	264
7.5	MARKETING INMOBILIARIO: EL PRODUCTO .....	265
7.5.1	NOMBRE Y CONCEPTO EDIFICIO BOHEME .....	265
7.5.2	LOGO.....	266
7.5.3	ESLOGAN .....	266
7.5.4	GARANTÍAS DEL PROYECTO BOHEME .....	267
7.5.5	PROMOCIÓN .....	268
7.5.6	MEDIOS PUBLICITARIOS .....	269
7.5.7	COSTOS DE HERRAMIENTAS PUBLICITARIAS.....	276
7.6	PLAZA .....	276
7.7	PRECIO.....	277

7.7.1	CUADRO DE PRECIOS ( VER ANEXOS).....	278
7.7.2	FORMA DE PAGO .....	279
7.7.3	CRONOGRAMA DE VENTAS – FLUJOS DE INGRESOS ( VER ANEXOS) .....	280
7.7.4	RESUMEN VENTAS .....	281
7.8	CONCLUSIONES.....	282
<b>8</b>	<b>ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>284</b>
8.1	INTRODUCCIÓN.....	284
8.2	OBJETIVOS .....	284
8.3	METODOLOGÍA.....	285
8.4	ESTRUCTURACIÓN DE COSTOS.....	285
8.4.1	FLUJO DE CAJA .....	285
8.4.2	ANÁLISIS DE INGRESOS: \$ 6.109.200 .....	285
8.4.3	ANÁLISIS DE COSTOS: \$ 5.002.240.....	286
8.4.4	INGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS.....	287
8.4.5	COSTOS MENSUALES Y ACUMULADOS .....	289
8.5	ANÁLISIS ESTÁTICO (PURO).....	290
8.5.1	COSTOS – INGRESOS – SALDOS ACUMULADOS ( VER ANEXOS) 291	
8.6	ANÁLISIS DINÁMICO.....	292
8.6.1	TASA DE DESCUENTO.....	292
8.7	ANÁLISIS DE LOS PARÁMETROS DINÁMICOS DE VARIABILIDAD FINANCIERA .....	293
8.7.1	VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO .....	293
8.7.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDADES FINANCIERAS.....	295
8.8	ANÁLISIS DEL VAN Y DE LA TIR CON APALANCAMIENTO .....	301
8.8.1	FLUJO APALANCADO.....	301
8.9	ANÁLISIS DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO Y SIN APALANCAMIENTO .....	304
8.9.1	COMPARACIÓN VAN – UTILIDAD – INVERSIÓN MÁXIMA SIN APALANCAMIENTO Y CON APALANCAMIENTOS.....	305
8.10	CONCLUSIONES.....	306
<b>9</b>	<b>ASPECTOS LEGALES .....</b>	<b>308</b>
9.1	INTRODUCCIÓN.....	308
9.2	OBJETIVOS .....	308
9.3	METODOLOGÍA.....	309

9.4	ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO EDIFICIO BOHEME.....	309
9.4.1	ASPECTOS LEGALES DE LA COMPAÑÍA PROMOTORA.....	309
9.4.2	CONTRATACIÓN LABORAL.....	310
9.4.3	CONTRATACIONES DE BIENES Y SERVICIOS A PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS PROVEEDORAS DE LA EMPRESA .....	311
9.4.4	TRIBUTACIÓN .....	312
9.4.5	IMPUESTO A LA RENTA .....	312
9.4.6	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO .....	312
9.5	ENTORNO LEGAL EN LA FASE DE INICIACIÓN DEL PROYECTO.....	313
9.5.1	PLANIFICACIÓN .....	313
9.5.2	INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (STHV-001 IRM) ...	314
9.5.3	REGISTRO DE ESCRITURAS .....	316
9.5.4	INCREMENTO DE NÚMERO DE PISOS (STHV-003) .....	319
9.5.5	UBICADO EN ZONA ZUAE .....	321
9.5.6	NO UBICADO EN ZONA ZUAE.....	321
9.5.7	INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USOS (STHV-002 ICUS) .....	323
9.5.8	EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD POR PARTE DE LA ENTIDAD COLABORADORA PREVIA A LA APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE PROYECTOS NUEVOS (LMU-20 / ARQ-ORD).....	325
9.5.9	EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD PREVIA LA APROBACIÓN DEL PROYECTO ESTRUCTURAL Y DE INSTALACIONES (LMU- 20 / ESTRUC-INST) .....	328
9.5.10	NOTIFICACIÓN DE INICIO Y FINALIZACIÓN DEL PROCESO CONSTRUCTIVO EN EDIFICACIONES - LMU 20 (LMU-20 / ARQ-ORD-CONT) 330	
9.5.11	EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD POR PARTE DE LA ENTIDAD COLABORADORA PREVIA A LA APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE PROYECTOS MODIFICATORIOS Y/O AMPLIATORIOS (LMU-20 / ARQ-ORD) .....	332
9.5.12	DECLARATORIA BAJO EL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL. (CERTIFICADO DE CONFORMIDAD) (LMU-20 / PH-ORD-ESP) .....	334
9.5.13	LICENCIA METROPOLITANA URBANÍSTICA DE EDIFICACIONES - LMU 20 (LMU-20 / NOTIF OBTENCIÓN).....	335
9.5.14	CALIFICACIÓN Y CERTIFICACIÓN AMBIENTAL (SUIA) .....	336
9.6	CONCLUSIONES.....	337
<b>10</b>	<b>GERENCIA DE PROYECTO .....</b>	<b>339</b>

10.1	INTRODUCCIÓN.....	339
10.2	OBJETIVOS .....	339
10.3	METODOLOGÍA.....	340
10.4	ACTA DE CONSTITUCIÓN .....	343
10.4.1	RESUMEN EJECUTIVO DE DIRECCIÓN DEL PROYECTO .....	343
10.4.2	VISIÓN GENERAL .....	343
10.4.3	IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO .....	344
10.4.4	OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	345
10.4.5	ALCANCE DEL PROYECTO.....	346
10.4.6	ENTREGABLES DEL PROYECTO .....	348
10.4.7	ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS .....	348
10.4.8	ESTIMACIONES DEL PROYECTO.....	349
10.4.9	SUPUESTOS DEL PROYECTO.....	351
10.4.10	RIESGOS DEL PROYECTO.....	351
10.4.11	ENFOQUE DEL PROYECTO .....	352
10.4.12	ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.....	352
10.4.13	APROBACIONES .....	353
10.4.14	ORGANIGRAMA.....	354
	.....	354
10.5	DEFINICIÓN DEL TRABAJO .....	354
10.6	GESTIÓN DE LOS INTERESADOS.....	355
10.7	GESTIÓN DEL ALCANCE .....	357
10.7.1	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO.....	359
10.8	GESTIÓN DE LOS CRONOGRAMAS .....	360
10.9	GESTIÓN DE COSTOS.....	362
10.10	GESTIÓN DE LA CALIDAD.....	365
10.10.1	PLANIFICACIÓN DE LA CALIDAD .....	366
10.10.2	ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD .....	367
10.10.3	CONTROL DE CALIDAD .....	367
10.11	GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS.....	368
10.11.1	DESARROLLAR EL PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....	368
10.11.2	ADQUIRIR EL EQUIPO DEL PROYECTO.....	369
10.11.3	DESARROLLAR EL EQUIPO DEL PROYECTO.....	369
10.11.4	DIRIGIR EL EQUIPO DEL PROYECTO.....	369
10.12	GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN .....	370
10.13	GESTIÓN DE RIESGOS .....	370
10.14	GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES.....	372



10.15	CONCLUSIONES .....	373
<b>11</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>375</b>
<b>12</b>	<b>ANEXOS.....</b>	<b>382</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	Ubicación del proyecto dentro del Sector El Batán – La Paz .....	29
Ilustración 2:	Composición Edificio Boheme.....	32
Ilustración 3:	Análisis COS PB Edificio Boheme .....	33
Ilustración 4:	Análisis COS Total Edificio Boheme .....	33
Ilustración 5:	Costos Totales Edificio Boheme .....	34
Ilustración 6:	Inflación en el Ecuador: Enero 2013 – Agosto 2014 .....	42
Ilustración 7:	Sector Agropecuario y Pesca Ecuador .....	43
Ilustración 8:	Sector Agroindustria Ecuador .....	44
Ilustración 9:	Sector Industria Ecuador.....	44
Ilustración 10:	Sector Servicios .....	45
Ilustración 11:	Evolución de la Inflación en el Ecuador .....	47
Ilustración 12:	Riesgo país Ecuador, Año 2014: Mes Agosto - Septiembre .....	49
Ilustración 13:	Variación anual del PIB Ecuador.....	50
Ilustración 14:	PIB Per Cápita .....	51
Ilustración 15:	PIB Per Cápita Ecuador 2014. Enero.....	52
Ilustración 1617:	Evolución del PIB en la construcción en el Ecuador .....	53
Ilustración 18:	Porcentaje participación de la construcción en el PIB.....	53
Ilustración 19:	Tasa de crecimiento del PIB total y de la Construcción .....	54
Ilustración 20:	PIB Construcción Proyectado .....	55
Ilustración 21:	Ecuador, crecimiento del PIB Construcción 2011 - 2014 .....	56
Ilustración 22:	Número de Operaciones y Valor transferido BIESS.....	58
Ilustración 23:	Volumen de créditos Bancos privados, participación porcentual .....	60
Ilustración 24:	Volúmenes de crédito por segmento - Sistema Financiero.....	61
Ilustración 25:	Proyectos estatales eléctricos en el Ecuador.....	62
Ilustración 26:	Países que tienen acuerdos con el Ecuador.....	64

Ilustración 27: Importación de algunos insumos, 2013.....	66
Ilustración 28: Producción del Petróleo Enero – Febrero 2014 .....	72
Ilustración 29: Producción del Petróleo 2014: Empresas Públicas y Privadas .	73
Ilustración 30: Tasas Crecimiento petróleo en el Ecuador .....	74
Ilustración 31: Precio del crudo ecuatoriano año 2013.....	74
Ilustración 32: Precios del barril de Petróleo, mes Agosto 2014 .....	75
Ilustración 33: Tasa de Desempleo Ecuador – Marzo 2014.....	78
Ilustración 34: Tasa de Subempleo Bruta Ecuador .....	80
Ilustración 35: Índice Precios Acero, Cemento y Hormigón 2013 - 2014 .....	81
Ilustración 36: Índice Precios Combustibles, Emulsiones y Equipo 2013 - 2014 .....	82
Ilustración 37: Objetivos Localización .....	88
Ilustración 38: Metodología Localización.....	89
Ilustración 39: Ubicación .....	89
Ilustración 40: Ubicación Lote .....	91
Ilustración 41: Ubicación del proyecto Edificio Boheme .....	92
Ilustración 42: Ubicación del proyecto dentro del Sector El Batán – La Paz ....	93
Ilustración 43: Frente del lote .....	94
Ilustración 44: Interior del lote .....	94
Ilustración 45: Imagen aérea del lote .....	95
Ilustración 46: Contexto inmediato .....	96
Ilustración 47: Equipamiento Sector Edificio Boheme .....	99
Ilustración 48: Áreas Verdes contexto Edificio Boheme .....	101
Ilustración 49: Hitos cercanos .....	102
Ilustración 50: Principales vías de acceso al proyecto .....	103
Ilustración 51: Tráfico Sector EL Batán .....	106
Ilustración 52: Radios de influencia de ruido .....	107
Ilustración 53: Porcentaje de consolidación estimada en la zona .....	108
Ilustración 54: Introducción Estudio de Mercado.....	113
Ilustración 55: Objetivo General Estudio de Mercado .....	113
Ilustración 56: Objetivos Específicos Estudio de Mercado .....	114
Ilustración 57: Metodología Estudio de Mercado.....	115
Ilustración 58: Interés en adquirir vivienda .....	117
Ilustración 62: Condición de Vivienda .....	121

Ilustración 67: Preferencia de estacionamientos en Departamentos.....	126
Ilustración 73: Interés en adquirir vivienda según NSE .....	132
Ilustración 77: Cuota Mensual Promedio según NSE.....	136
Ilustración 78: Porcentaje de interesados según rango de precios .....	137
Ilustración 79: Ubicación Sector el Batán .....	138
Ilustración 80: Ubicación competencia Edificio Boheme .....	140
Ilustración 81: Radio de Estudio Edificio Boheme .....	142
Ilustración 82: Porcentaje de Absorción Mensual Competencia.....	147
Ilustración 83: Absorción Mensual Competencia m2.....	147
Ilustración 84: Localización Competencia .....	149
Ilustración 85: Promotor Competencia .....	150
Ilustración 86: Porcentaje de Ejecución de Obra de la Competencia.....	151
Ilustración 87: Ponderación de Ejecución de Obra de la Competencia.....	152
Ilustración 88: Ponderación Características Arquitectónicas de la Competencia .....	153
Ilustración 89: Número de Unidades de la Competencia .....	154
Ilustración 90: Ponderación Número de Unidades de la Competencia .....	155
Ilustración 91: Área promedio de la Competencia.....	156
Ilustración 92: Ponderación Área promedio de la Competencia.....	157
Ilustración 93: Precio promedio por unidad de la Competencia .....	158
Ilustración 94: Precio promedio por unidad de la Competencia .....	158
Ilustración 95: Ponderación Precio promedio por unidad de la Competencia	159
Ilustración 96: Precio promedio por m2 de la Competencia .....	160
Ilustración 97: Ponderación Precio promedio por m2 de la Competencia .....	161
Ilustración 98: Posicionamiento de la Competencia .....	163
Ilustración 99: Matriz posicionamiento Edificio Boheme.....	164
Ilustración 100: Matriz posicionamiento Edificio Bezier.....	164
Ilustración 101: Matriz posicionamiento Edificio Homu .....	165
Ilustración 102: Matriz posicionamiento Edificio Sorelina.....	165
Ilustración 103: Matriz posicionamiento Edificio Bellagio .....	166
Ilustración 104: Matriz posicionamiento Edificio Cibeles .....	166
Ilustración 105: Matriz posicionamiento Edificio Kotnetti .....	167
Ilustración 106: Matriz posicionamiento Edificio Mirapark Premium.....	167
Ilustración 107: Matriz posicionamiento Gaia.....	168

Ilustración 108: Matriz posicionamiento Edificio Utópia.....	168
Ilustración 109: Conclusiones Estudio de Mercado Edificio Boheme .....	174
Ilustración 110: Firma de Arquitectura del diseño y desarrollo del Edificio Boheme.....	176
Ilustración 111: Experiencia de la Empresa JPYA: Proyectos más relevantes .....	177
Ilustración 112: Proyectos Actuales JPYA .....	178
Ilustración 113: Objetivos de Análisis Arquitectónico Edificio Boheme .....	179
Ilustración 114: Metodología para Análisis Arquitectónico: Edificio Boheme .	180
Ilustración 115: Topografía Edificio Boheme .....	181
Ilustración 116: Morfología terreno Edificio Boheme .....	183
Ilustración 117: Imágenes del terreno y contexto del Edificio Boheme .....	184
Ilustración 118: Principales vías de acceso al Edificio Boheme .....	185
Ilustración 119: Composición Edificio Boheme.....	187
Ilustración 120: Esquema de organización Edificio Boheme .....	188
Ilustración 121: Esquema de organización Edificio Boheme .....	189
Ilustración 122: Bocetos Edificio Boheme .....	192
Ilustración 123: Asoleamiento y recorrido de los vientos Edificio Boheme .....	193
Ilustración 124: IRM Edificio Boheme.....	200
Ilustración 125: Cuadro de Áreas Edificio Boheme .....	203
Ilustración 126: Análisis COS PB Edificio Boheme .....	205
Ilustración 127: Análisis COS Total Edificio Boheme .....	206
Ilustración 128: Análisis Área No Computable vs. Área Útil Edificio Boheme	207
Ilustración 129: Análisis Área Bruta vs. Área Útil Edificio Boheme.....	208
Ilustración 130: Análisis Porcentaje de Área Bruta vs. Área Útil Edificio Boheme .....	208
Ilustración 131: Análisis Área Bruta vs. Área de Circulaciones .....	209
Ilustración 132 Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Subsuelos 1, 2, 3,4 .....	210
Ilustración 133: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta Baja.....	211
Ilustración 134: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme - Mezzanine .....	212
Ilustración 135: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta 3, 4,5.....	213
Ilustración 136: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta 6, 7, 8,9...	214
Ilustración 137: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta 6, 7, 8,9...	215

Ilustración 138: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta Comunal .	216
Ilustración 139: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta Cubiertas	217
Ilustración 140: Renders Edificio Boheme.....	218
Ilustración 141: Renders Edificio Boheme.....	219
Ilustración 142: Renders Edificio Boheme.....	220
Ilustración 143: Renders Edificio Boheme.....	221
Ilustración 144: Renders Edificio Boheme.....	221
Ilustración 145: Objetivos de Análisis de Costos Edificio Boheme .....	224
Ilustración 146: Metodología para Análisis de Costos: Edificio Boheme .....	225
Ilustración 147: Costos totales Edificio Boheme.....	227
Ilustración 149: Factores Método Residual: Edificio Boheme.....	230
Ilustración 150: Variación del aumento del costo del m2 del terreno en función al Alfa .....	233
Ilustración 151: Detalle de costos directos .....	236
Ilustración 152: Incidencia costos Indirectos .....	238
Ilustración 153: Detalle costo indirecto: Planificación.....	239
Ilustración 154: Detalle costo indirecto: Tasas e Impuestos Legales .....	240
Ilustración 155: Detalle costo indirecto: Administración del proyecto .....	241
Ilustración 156: Detalle costo indirecto: Promoción, ventas y varios .....	242
Ilustración 157: Cronograma de Fases de Proyecto .....	248
Ilustración 158: Flujo Parcial Costos .....	252
Ilustración 159: Flujo Acumulado Costos .....	253
Ilustración 160: Objetivos de la Estrategia Comercial Edificio Boheme .....	257
Ilustración 161: Metodología para Estrategia Comercial: Edificio Boheme ....	258
Ilustración 162: Estrategia Comercial de las 4P: Edificio Boheme .....	259
Ilustración 163: Estrategia Comercial: Relación de las 4P con las 4C .....	260
Ilustración 164: Estrategia Comercial: Objetivo de las 4P.....	260
Ilustración 165: Componente Producto .....	261
Ilustración 166: Componente Precio .....	262
Ilustración 167: Componentes para competir en Precio.....	263
Ilustración 168: Elementos a evaluar en Promoción .....	264
Ilustración 169: Firmas de Arquitectura del diseño y desarrollo del Edificio Boheme.....	265
Ilustración 171 Eslogan Proyecto Boheme.....	266

Ilustración 172: Logo Proyecto Boheme.....	268
Ilustración 173: Valla Publicitaria Proyecto Boheme .....	270
Ilustración 174: Parte delantera flyer modelo Proyecto Boheme.....	271
Ilustración 175: Parte posterior flyer modelo Proyecto Boheme.....	272
Ilustración 176: Promoción Facebook Proyecto Boheme .....	273
Ilustración 177: Promoción Revistas Inmobiliarias Proyecto Boheme.....	273
Ilustración 178: Promoción Recorrido Virtual Proyecto Boheme .....	274
Ilustración 179: Promoción Feria Clave Abril 2014, Proyecto Boheme .....	275
Ilustración 180: Elementos a evaluar en Plaza.....	277
Ilustración 181: Objetivos de Análisis Financiero .....	284
Ilustración 182: Metodología para Análisis Financiero Edificio Boheme .....	285
Ilustración 183: Ingresos mensuales y acumulados .....	287
Ilustración 184: Costos – Ingresos - Saldo Acumulados .....	289
Ilustración 185: Costos – Ingresos - Saldo Acumulados .....	291
Ilustración 186: Sensibilidad VAN a cambios en costos y precios.....	297
Ilustración 187: Sensibilidad VAN a cambios en costos y precios.....	298
Ilustración 188: Flujo Acumulado Apalancado.....	303
Ilustración 189: Flujo Acumulado Apalancado.....	305
Ilustración 190: Objetivos Aspectos Legales Edificio Boheme .....	308
Ilustración 191: Metodología Aspectos Legales Edificio Boheme .....	309
Ilustración 192: Requisitos legales Fase de iniciación del proyecto .....	313
Ilustración 193: IRM .....	315
Ilustración 194: Escrituración .....	319
Ilustración 195: Acta Contribución Especial por incremento número de suelos .....	322
Ilustración 196: Acta Informe de compatibilidad del suelo.....	324
Ilustración 197: Acta Solicitud registro de Planos.....	326
Ilustración 198: Acta Certificado de conformidad del proyecto.....	328
Ilustración 199: Acta Certificado técnico estructural.....	330
Ilustración 200: Acta: Licencia de Trabajos varios .....	333
Ilustración 201: Calificación Ambiental SUIA.....	336
Ilustración 202: Objetivos Gerencia de Proyecto Boheme .....	339
Ilustración 203: Metodología Gerencia de Proyecto .....	340
Ilustración 204: 5 Grupos de Procesos .....	341

Ilustración 205: Pasos TenStep.....	342
Ilustración 206: Objetivos del Proyecto Edificio Boheme .....	345
Ilustración 207: Entregables del Proyecto Edificio Boheme .....	348
Ilustración 208: Estimaciones del Proyecto Edificio Boheme .....	349
Ilustración 209: Duración Estimada del Proyecto Edificio Boheme .....	350
Ilustración 210: Organización del Proyecto Edificio Boheme .....	353
Ilustración 211: Organigrama Promotor JPYA.....	354
Ilustración 212: Gestión de los Interesados Edificio Boheme.....	355
Ilustración 213: Gestión del Alcance .....	357
Ilustración 214: Gestión del Alcance Edificio Boheme .....	357
Ilustración 215: Ciclo de Vida del Proyecto Boheme.....	358
Ilustración 216: EDT Edificio Boheme .....	359
Ilustración 217: Gestión del Tiempo Edificio Boheme .....	360
Ilustración 218: Diagrama de Gantt de Seguimiento .....	361
Ilustración 219: Estimación Costos Totales del Proyecto Edificio Boheme ....	364
Ilustración 220: Proceso de Gestión de Calidad Edificio Boheme.....	366
Ilustración 221: Proceso de Gestión de Recursos Humanos Edificio Boheme .....	368
Ilustración 222: Gestión de las Adquisiciones del Edificio Boheme.....	372

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Competencia Edificio Boheme .....	30
Tabla 2: Resumen De Áreas Edificio Boheme .....	33
Tabla 3: Costos Totales Sobre Área Útil .....	35
Tabla 4: Costos Totales Sobre Área Bruta.....	35
Tabla 5: Estado De Resultados Proyecto Puro .....	37
Tabla 6: Estado De Resultados Proyecto Apalancado.....	38
Tabla 7: Tasas Bancos.....	59
Tabla 8: Ingreso Familiar Disponible Del Mes, Febrero 2014.....	69
Tabla 9: Tasa De Crecimiento Del Pib Total Y De La Construcción.....	71
Tabla 10: Tasa De Desempleo Ecuador .....	78
Tabla 11: Tasa De Subempleo Bruta Ecuador .....	79

Tabla 12: Índice Precios Materiales, Equipo Y Maquinaria De La Construcción Ecuador.....	81
Tabla 13: Conclusiones Análisis Macroeconómico .....	86
Tabla 14: Conclusiones Análisis Localización .....	110
Tabla 15: Promotor Competencia.....	141
Tabla 16: Ficha Edificio Boheme.....	143
Tabla 17: Características De La Competencia Edificio Boheme .....	144
Tabla 18: Velocidad De Absorción Competencia Edificio Boheme .....	146
Tabla 19: Localización Competencia.....	148
Tabla 20: Promotor Competencia.....	150
Tabla 21: Porcentaje De Ejecución De Obra De La Competencia .....	151
Tabla 22: Características Arquitectónicas De La Competencia.....	153
Tabla 23: Número De Unidades De La Competencia .....	154
Tabla 24: Área Promedio De La Competencia .....	156
Tabla 25: Precio Promedio Por M2 De La Competencia .....	160
Tabla 26: Matriz De Ponderación De La Competencia .....	162
Tabla 27: Competencia Edificio Boheme .....	169
Tabla 28: Características De Los Nse Alto Y Medio Alto .....	171
Tabla 29: Resumen De Áreas Edificio Boheme .....	204
Tabla 30: Conclusiones .....	222
Tabla 31: Costos Totales Edificio Boheme.....	226
Tabla 32: Costos Directos + Costos Indirecto + Costo Del Terreno .....	228
Tabla 33: Variables Consideradas Para El Análisis Del Valor Del Terreno Por El Método Residual .....	229
Tabla 34: Resultados De La Valoración Del Terreno Por Método Residual...	231
Tabla 35: Variación Del Precio Del Terreno .....	232
Tabla 36: Resumen De Costos .....	234
Tabla 37costos Directos.....	235
Tabla 38: Resumen Costos Indirectos .....	237
Tabla 39: Detalle Costo Indirecto: Planificación .....	239
Tabla 40: Detalle Costo Indirecto: Tasas E Impuestos Legales .....	240
Tabla 41: Detalle Costo Indirecto: Administración Del Proyecto .....	241
Tabla 42: Detalle Costo Indirecto: Promoción, Ventas Y Varios.....	242
Tabla 43: Costos Directos Sobre Área Útil.....	243



Tabla 44: Costos Directos Sobre Área Bruta.....	243
Tabla 45: Costos Indirectos Sobre Área Útil.....	244
Tabla 46: Costos Indirectos Sobre Área Bruta .....	244
Tabla 47: Costos Totales .....	245
Tabla 48: Costos Totales Sobre Área Útil .....	245
Tabla 49: Costos Totales Sobre Área Bruta.....	246
Tabla 50: Cuadro De Resumen De Costos Por Área .....	246
Tabla 51: Cronograma Costos Directos .....	249
Tabla 52: Cronograma Costos Indirectos .....	250
Tabla 53: Flujos Costos Totales Mensuales Y Acumulados.....	251
Tabla 54: Conclusiones Análisis De Costos.....	255
Tabla 55: Costos De Herramientas Publicitarias Proyecto Boheme.....	276
Tabla 56: Cuadro De Precios Proyecto Boheme.....	278
Tabla 57: Forma De Pago Proyecto Boheme.....	279
Tabla 58: Forma De Pago Proyecto Boheme.....	279
Tabla 59: Cronograma De Ventas Proyecto Boheme .....	280
Tabla 60: Resumen De Ventas Proyecto Boheme .....	281
Tabla 61: Conclusiones Estrategia Comercial.....	282
Tabla 62: Resumen Ingresos Y Financiamiento.....	286
Tabla 63: Costos Totales .....	286
Tabla 64: Cronograma De Ventas.....	288
Tabla 65: Costos Totales .....	290
Tabla 66: Método Capm: Tasa De Descuento .....	293
Tabla 67: Análisis Dinámico .....	294
Tabla 68: Sensibilidad Financiera Van Y Tir A Incremento De Costos.....	295
Tabla 69: Sensibilidad Financiera Van Y Tir A Disminución De Precios De Venta .....	296
Tabla 70: Sensibilidad Financiera Van .....	299
Tabla 71: Sensibilidad Financiera Tir .....	300
Tabla 72: Capm Apalancado Banca Privada.....	301
Tabla 73: Resultados Con Apalancamiento Banca Privada .....	302
Tabla 74: Análisis De Resultados Con Apalancamiento Y Sin Apalancamiento .....	304
Tabla 75: Conclusiones Análisis Financiero .....	306

Tabla 76: Conclusiones Aspectos Legales De Proyecto Edificio Boheme .....	337
Tabla 77: Matriz De Identificación Del Proyecto Edificio Boheme .....	344
Tabla 78: Organizaciones Impactadas O Afectadas .....	349
Tabla 79: Costo Estimado Del Proyecto Edificio Boheme .....	350
Tabla 80: Supuestos Del Proyecto Edificio Boheme .....	351
Tabla 81: Riesgos Del Proyecto Edificio Boheme .....	351
Tabla 82: Matriz De Gestión De Los Interesados.....	356
Tabla 83: Resumen De Costos .....	363
Tabla 84: Estimación Costos Totales Del Proyecto Edificio Boheme.....	364
Tabla 85: Posibles Riesgos Del Edificio Boheme.....	371
Tabla 86: Conclusiones Gerencia De Proyecto Edificio Boheme.....	373

## CAPÍTULO 1: RESUMEN EJECUTIVO



## **1 RESUMEN EJECUTIVO**

### **1.1 ANTECEDENTES**

#### **1.1.1 ESTUDIO MACRECONÓMICO**

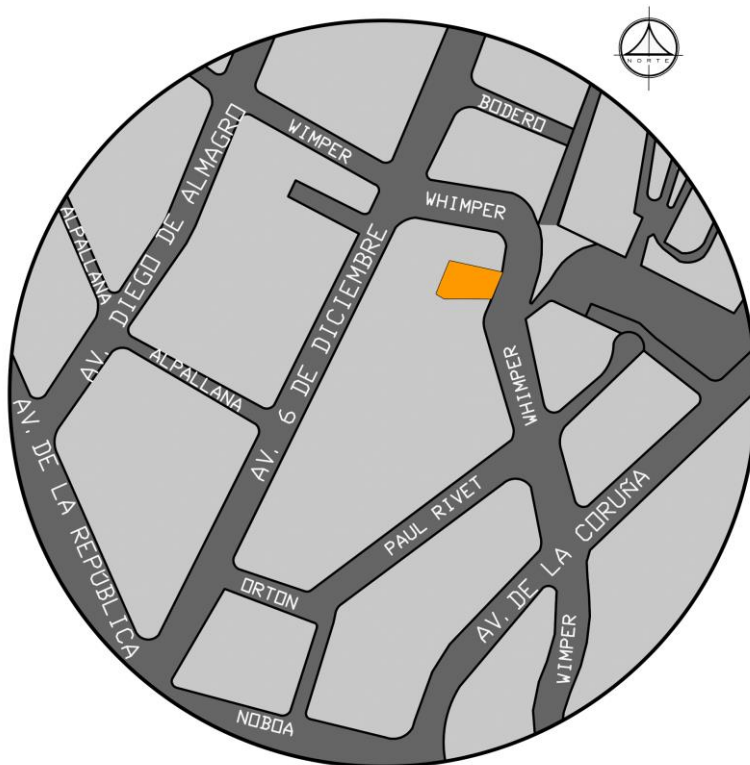
Actualmente la economía del Ecuador se encuentra bajo el régimen de dolarización el cual tiene como objetivo el crecimiento económico sostenido del país. Ante esto se ha logrado mejorar la estabilidad económica, la planificación, la apertura a mercados, la depuración del sistema financiero, el reordenamiento del estado y sobretodo la recuperación de la capacidad económica de la población. De igual manera se ha desarrollado varias reformas estructurales, administrativas y legales con el objetivo de abrir la economía hacia el mercado internacional para aumentar la eficiencia de las actividades productivas y fortalecer cada uno de los sectores productivos de la nación. Asimismo, se ha mantenido el equilibrio macroeconómico manteniendo una economía sólida logrando resultados positivos para alcanzar un crecimiento sostenido.

La inflación anual de mayo de 2014 se ubicó en 3.41%, porcentaje superior al de igual mes del año 2013 (3.01%). Se prevé que para 2015 la inflación en promedio alcance el 2.6% vs. El promedio del 2.8% del año 2014. La seguridad que brinda el país a los inversionistas extranjeros, medida por el Riesgo País, ha registrado importantes variaciones. En enero 2014, el riesgo país se ubicó en 592 puntos, mientras que en Septiembre de este año se registró un riesgo de 316 puntos.

El sector construcción mantiene tasas de crecimiento moderadas, como resultado de un crecimiento estable tanto de la demanda como del mercado inmobiliario. Asimismo, gracias al desarrollo de infraestructura en todos los sectores del país.

### 1.1.2 LOCALIZACIÓN

El Edificio Boheme se encuentra ubicado en las calles WHIMPER N31-181 Y PAUL RIVET en el sector de El batán, en el centro norte de la ciudad de Quito, provincia de Pichincha - Ecuador. Este sector está rodeado por la Av. 6 de Diciembre la cual es una de las principales arterias de la ciudad. Cuenta con buena accesibilidad por vías secundarias como son las calles Whimper, Orellana, Av. República, Av. González Suárez.



**Ilustración 1: Ubicación del proyecto dentro del Sector El Batán – La Paz**

**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**

El Sector El Batán es una zona estratégicamente ubicada y de fácil accesibilidad con todos los servicios a la mano. El Edificio Boheme se encuentra rodeado por la Av. 6 de Diciembre la cual es una de las principales arterias de la ciudad. Del mismo modo, se puede acceder por vías secundarias como son las

calles Whimper, Orellana, Av. República, Av. González Suárez. En el Sector El Batán se puede encontrar varios tipos de equipamientos como son Entidades Bancarias, Unidades Educativas, Zonas Verdes como Parques, Centros Comerciales, Zonas corporativas, entre otros.

El Edificio Boheme al encontrarse rodeado por varias vías principales y secundarias importantes en la ciudad de Quito, a dos cuadras hacia la Av. 6 de Diciembre se cuenta con el servicio de Ecovía y varias líneas de buses articulados que recorren la ciudad de Norte a Sur.

**1.1.3 ESTUDIO DE MERCADO**

El tipo de cliente que el estudio de mercado a determinado para el Edificio Boheme corresponde a Nivel Socioeconómico Medio Alto – Alto debido a que éste se compone tanto de familias de 3 a 4 personas, parejas jóvenes, profesionales solteros, parejas con niños, entre otras. El mercado del sector se lo direccionará hacia el grupo social mencionado anteriormente y que a su vez tengan preferencia por la zona Centro Norte de la ciudad de Quito y que tengan un ingreso promedio mensual familiar entre 2500 a 3500 dólares y 4500 a 5000 dólares.

<b>NSE</b>	<b>INGRESOS FAMILIARES MENSUALES</b>
<b>ALTO</b>	<b>\$4500 a \$5000</b>
<b>MEDIO ALTO</b>	<b>\$2500 a \$3500</b>
<b>MEDIO</b>	\$500 a \$1000
<b>MEDIO BAJO</b>	\$340 a \$500
<b>BAJO</b>	Menos de \$340

Tabla 1: Competencia Edificio Boheme

Fuente: Investigación de Campo de Oferta y Demanda, material clases Ernesto Gamboa

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

**Fecha: Mayo, 2014**

El Edificio Boheme formará parte de la Zona La Paz la cual está desarrollada en edificaciones de vivienda en altura como la mayoría de sectores de la ciudad de Quito. La preferencia de los habitantes de vivir en departamentos, principalmente se da por seguridad, ubicación, privacidad y accesibilidad.

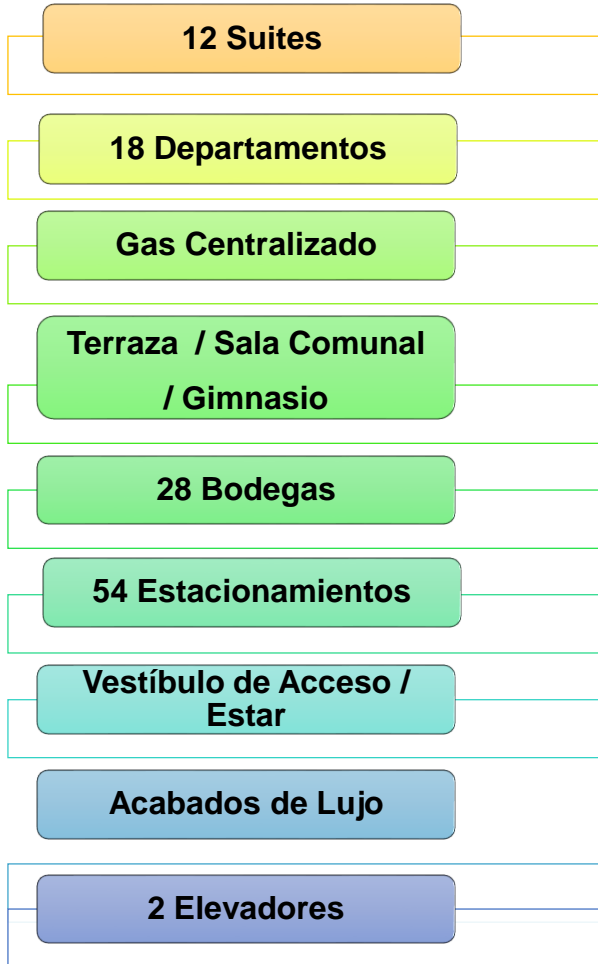
En base a los datos obtenidos en el estudio realizado por la empresa Ernesto Gamboa y Asociados y a la vez del estudio realizado en campo se han determinado los siguientes puntos: Aproximadamente el 44% prefieren vivir en la zona Centro Norte de la ciudad de Quito, por lo cual la ubicación del Edificio Boheme es óptima.

La preferencia promedio en cuanto al tamaño es de 137 m<sup>2</sup> aproximadamente compuesto de 3 dormitorios en su mayoría y 2,5 baños. Del mismo modo, un mínimo de dos estacionamientos ubicados en subsuelos.

Concluyendo con lo expuesto anteriormente, se puede determinar que el Proyecto Edificio Boheme se enfoca en el grupo de NSE Medio Alto y Alto ya que está conformado tanto por suites como por suites y departamentos de 2, 3 y 4 dormitorios desde 99.000 hasta 385.800 dólares.

#### **1.1.4 ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO**

El edificio Boheme se ha diseñado cumpliendo con las regulaciones municipales, su diseño se compone de líneas rectas que se adaptan a la forma del terreno, generando espacios funcionales tanto en su interior como en sus áreas exteriores. Del mismo modo, se acopla al paisaje arquitectónico urbano del Distrito Metropolitano de Quito. Enseguida se describirán los elementos por los que está compuesto el Edificio



**Ilustración 2: Composición Edificio Bohème**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

Existe una armonía y perfecta correlación de los componentes arquitectónicos, brindando comodidad a los usuarios y optimizando los espacios, a continuación se presenta un resumen de la distribución de áreas del proyecto.



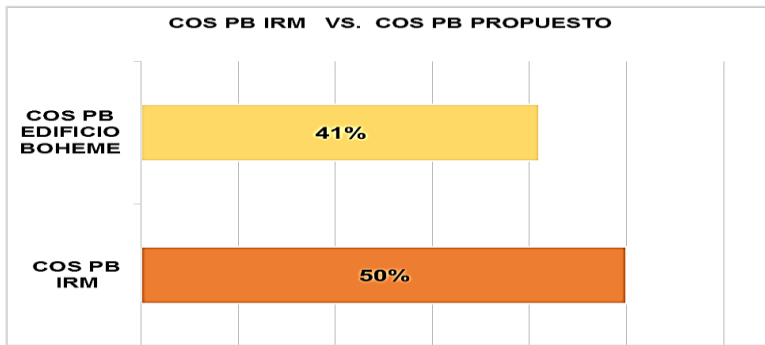
	Nº	ÁREA	ÁREA NO COMPUTABLE		ÁREA
	UNID. VIVIENDA	ÚTIL (M2)	CONSTRUIDA	ABIERTA	BRUTA (M2)
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>3334,29</b>	<b>3176,41</b>	<b>532,61</b>	<b>7043,31</b>

**Tabla 2: Resumen de Áreas Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

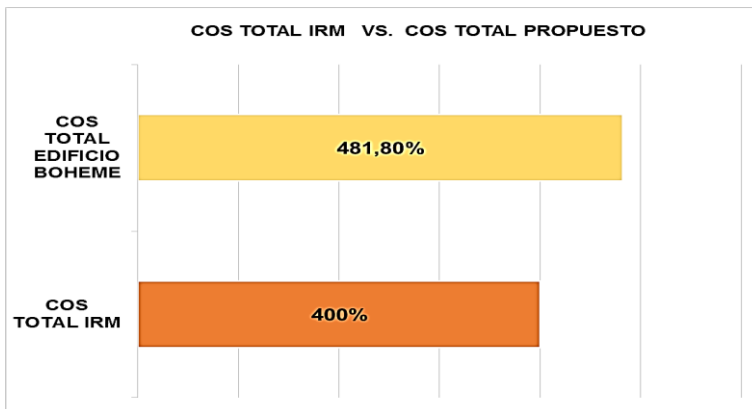
Se ha logrado optimizar los coeficientes de ocupación de suelo tanto en Planta Baja como en el total de la construcción, cumpliendo así con todos los requerimientos de la normativa municipal así como en retiros y alturas.



**Ilustración 3: Análisis COS PB Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



**Ilustración 4: Análisis COS Total Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 1.1.5 ANÁLISIS DE COSTOS

Para analizar los costos involucrados en este proyecto se tomó en cuenta a los siguientes puntos:

- Análisis de costos directos, se lo realizó en base a un correcto cubicaje de materiales así como de un acertado presupuesto con precios actualizados.
- Los costos indirectos se los definió en base a cotizaciones reales en su gran mayoría u otros en base a referencias de proyectos similares.
- El costo del terreno se lo definió en base a un análisis por medio del método residual.

COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	COSTO	PESO
COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530	11,5%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.829.406	76,6%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304	12,0%
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 5: Costos Totales Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Los precios de metro cuadrado de área útil y bruta son los siguientes:

<b>COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO</b>
COSTOS TOTALES	USD	\$ 5.002.240
ÁREA ÚTIL	M2	3334,29
<b>COSTOS TOTALES POR METRO CUADRADO DE ÁREA ÚTIL</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 1.500</b>

**Tabla 3: Costos Totales sobre Área Útil**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

<b>COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA BRUTA</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO</b>
COSTOS TOTALES	USD	\$ 5.002.240
ÁREA BRUTA	M2	7043,31
<b>COSTOS TOTALES POR METRO CUADRADO DE ÁREA BRUTA</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 710</b>

**Tabla 4: Costos Totales sobre Área Bruta**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### **1.1.6 ESTRATEGIA COMERCIAL**

El cronograma de ventas se lo ha definido en un total de 15 meses, asumiendo como velocidad de venta a 2 unidades mensuales, de un total de 30 que tiene el proyecto. Los precios de venta por metro cuadrado varían desde los USD 1.680 hasta los USD 1.848 considerando un incremento progresivo debido a factores hedónicos. Los parqueaderos tendrán un valor de USD 10.000 y las bodegas de USD 3.000.

El financiamiento propuesto radica en un 10% de entrada que se lo cancela en el momento de la firma de la promesa de compra y venta, un 20% en cuotas distribuidas hasta el mes 20 del proyecto, y un 70% del monto total contra entrega del bien inmueble y que se lo hará a través de un desembolso de crédito bancario.

La promoción del proyecto Boheme, se fundamenta en una valla, brochure, medios publicitarios, redes sociales, medios impresos, revistas inmobiliarias y un recorrido virtual y la comercialización estará a cargo de Mutualista Pichincha.

### 1.1.7 ANÁLISIS FINANCIERO

En el análisis financiero se determinó que el Proyecto Boheme es viable según el análisis de los escenarios que se describen a continuación.

#### Proyecto Puro

- El proyecto puro tiene un VAN de USD 395.646, una utilidad de USD 1.106.960, con un margen de utilidad del 18% y una rentabilidad del 22% en 24 meses de proyecto y una tasa de descuento del 19.4% anual.
- El VAN presenta una sensibilidad del 12.8% al incremento de los costos mientras que una sensibilidad del 8.6% a la disminución de los precios de venta.

<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>\$ 6,109,200</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>\$ 5,002,240</b>

<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 1,106,960</b>
<b>MÁXIMA INVERSIÓN</b>	<b>\$(2,868,534)</b>
<b>MARGEN (24 meses)</b>	<b>18.12%</b>
<b>RENTABILIDAD (24 meses)</b>	<b>22.13%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 395,646</b>

Tabla 5: Estado de Resultados Proyecto Puro

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### Proyecto Apalancado

Para el proyecto apalancado se cuenta con un crédito bancario aprobado del 33% del costo total del proyecto a una tasa de interés anual del 9.29% del Banco Pichincha con tres desembolsos en los meses 6, 12 y 18 del proyecto.

El proyecto apalancado tiene un VAN de USD 550.640, una utilidad de USD 953.606, con un margen de utilidad del 12% y una rentabilidad del 14% en 24 meses de proyecto y una tasa de descuento del 16% anual.

<b>INGRESOS</b>	\$ 6,109,200
<b>CRÉDITO BANCARIO</b>	\$ 1,650,739
<b>INGRESOS TOTALES</b>	\$ 7,759,939
<b>COSTOS</b>	\$ 5,002,240
<b>PAGO CRÉDITO BANCARIO</b>	\$ 1,650,739
<b>PAGO INTERESES CRÉDITO</b>	\$ 153,354
<b>COSTOS TOTALES</b>	\$ 6,806,333
<b>UTILIDAD</b>	\$ 953,606
<b>MÁXIMA INVERSIÓN</b>	\$ (1,332,810)
<b>MARGEN (24 meses)</b>	12.29%
<b>RENTABILIDAD (24 meses)</b>	14.01%
<b>VAN</b>	\$ 550,640

Tabla 6: Estado de resultados Proyecto Apalancado

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## CAPÍTULO 2: ANÁLISIS MACROECONÓMICO



## **2 ANÁLISIS MACROECONÓMICO**

### **2.1 INTRODUCCIÓN**

Históricamente, los seres humanos se han centrado en producir y distribuir bienes y servicios para su sustento. Para esto poco a poco se ha ido comprendiendo su manejo y administración ya que existen factores que influyen como son la ubicación geográfica, agentes políticos, económicos y sociales. Mediante el estudio económico se pueden analizar un sinnúmero de oportunidades, fortalezas y debilidades dentro del ambiente económico de un país. (Roca, 2014)

Por esta razón se empezará con el análisis Macroeconómico del Ecuador y de los factores externos que influyen en su desarrollo. Se analizará el funcionamiento y los problemas de la economía como un todo. El nivel de producción nacional el Producto Interno Bruto (PIB) sus fluctuaciones o lo que se conoce como los ciclos económicos que pueden ser muy dañinos para la sociedad, el crecimiento financiero que se suele medir por la tasa de crecimiento del PIB, el nivel de precios y su tasa de crecimiento, el desempleo, la tasa de interés, el sector de la construcción, la capacidad adquisitiva de la población en general. Del mismo modo, también se considerará la forma como influyen las medidas de política económica tomada por el gobierno como la política fiscal, la política monetaria y del sector externo, la inflación, la pobreza, así como los efectos de la economía mundial, el aumento de la tasa de interés internacional, las modificaciones de los precios de ciertos insumos como el petróleo, entre otros. (Roca, 2014)



## 2.2 SITUACIÓN ACTUAL DEL ECUADOR

Actualmente la economía del Ecuador se encuentra bajo el régimen de dolarización el cual tiene como objetivo el crecimiento económico sostenido del país. Ante esto se ha logrado mejorar la estabilidad económica, la planificación, la apertura a mercados, la depuración del sistema financiero, el reordenamiento del estado y sobretodo la recuperación de la capacidad económica de la población. De igual manera se ha desarrollado varias reformas estructurales, administrativas y legales con el objetivo de abrir la economía hacia el mercado internacional para aumentar la eficiencia de las actividades productivas y fortalecer cada uno de los sectores productivos de la nación. Asimismo, se ha mantenido el equilibrio macroeconómico manteniendo una economía sólida logrando resultados positivos para alcanzar un crecimiento sostenido. Por estas razones es necesario profundizar en algunos indicadores macroeconómicos para poder proyectar escenarios que nos permitan tomar decisiones correctas. (Experiencia Ecuatoriana en la promoción de Exportaciones, 2014)

Según el presidente del Banco Central del Ecuador, Diego Martínez, en su entrevista con el diario el Telégrafo, a partir del primer trimestre de 2014, empezará a haber signos de recuperación del actual ciclo económico. El año “2014 será mejor que 2013, con ritmos de crecimiento más prósperos y altos”. (Entrevista a Diego Martínez: La economía en 2014 crecerá a un mayor ritmo, 2014)

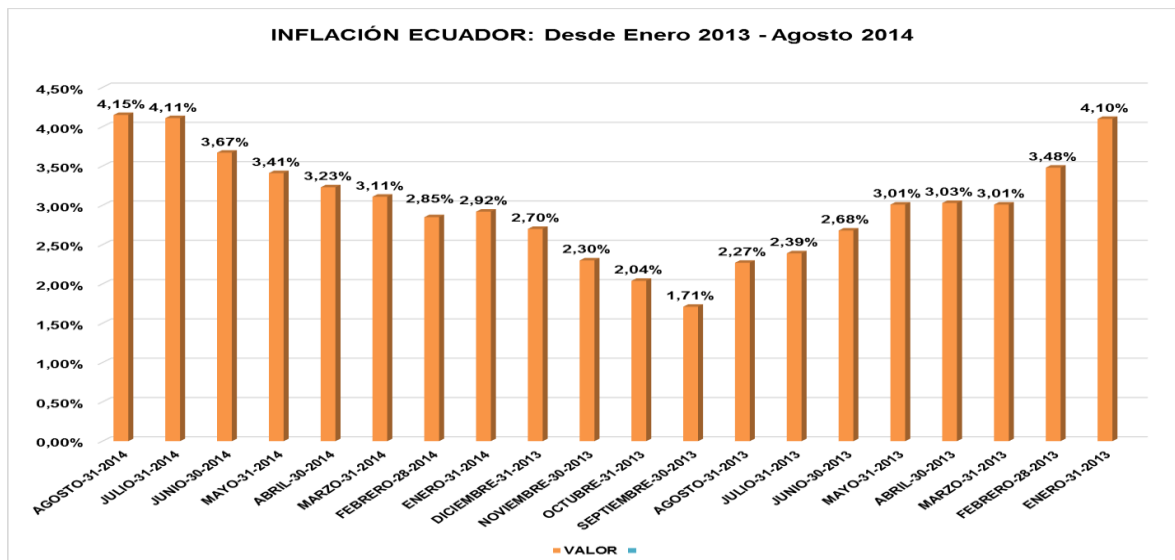
Para el 2014, Ecuador podría crecer entre el 4,5% y el 5%, alcanzar una tasa de inflación del 3,2%, un déficit del gobierno general equivalente al 5% del Producto Interno Bruto y un aumento de la deuda pública que alcanzaría al 31,2% del PIB. (Ecuador crecerá solo un 3,8% este año, según la Cepal , 2013)

## 2.3 LA INFLACIÓN

La inflación se da debido a los excesos de demanda en la economía, lo que hace subir el nivel general de precios y estos pueden deberse a expansiones en la demanda y/o a contracciones en la oferta.

La inflación anual de mayo de 2014 se ubicó en 3.41%, porcentaje superior al de igual mes del año 2013 (3.01%). Por divisiones de consumo, 6 agrupaciones se ubicaron por sobre el promedio general, siendo los mayores porcentajes los de Educación, Restaurantes y Hoteles, Bebidas Alcohólicas y Bienes y Servicios Diversos; mientras que las Comunicaciones registraron deflación. (Tomado de: Banco Central del Ecuador)

### 2.3.1 INFLACIÓN MENSUAL DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y POR DIVISIONES DE CONSUMO (PORCENTAJES, 2013-2014)



**Ilustración 6: Inflación en el Ecuador: Enero 2013 – Agosto 2014**

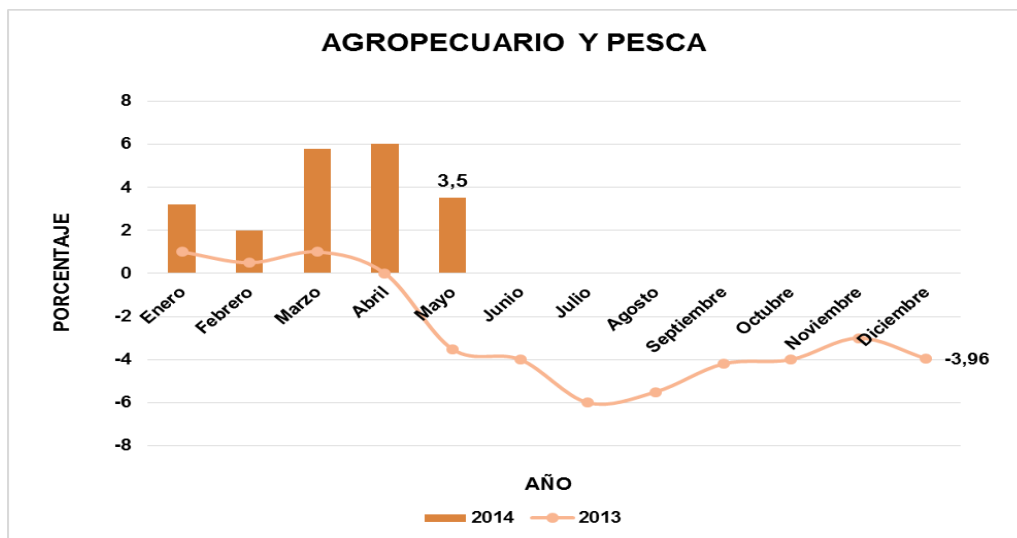
Fuente: [http://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

La inflación mensual del país reportada en Enero del 2014 se ubicó en 2.92%, mientras que en Agosto ascendió a 4,15%. En mayo 2014, por primera vez en el año, se registra deflación (-0.04%); en este resultado influye la deflación registrada en la división de Alimentos y Bebidas No Alcohólicas, que pondera el 25.1% del total de la canasta de bienes y servicios y que está integrada por 90 ítems. El resultado deflacionario mensual se da a pesar de que 10 divisiones de consumo registran inflación. (Tomado de: Banco Central del Ecuador)

### 2.3.2 INFLACIÓN ACUMULADA DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR POR SECTORES ECONÓMICOS DEL ECUADOR

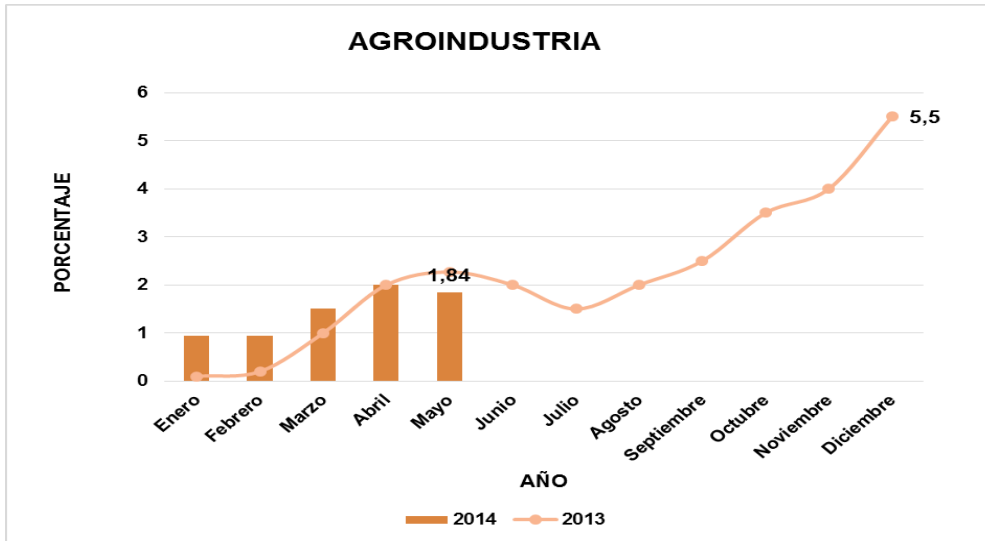


**Ilustración 7: Sector Agropecuario y Pesca Ecuador**

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

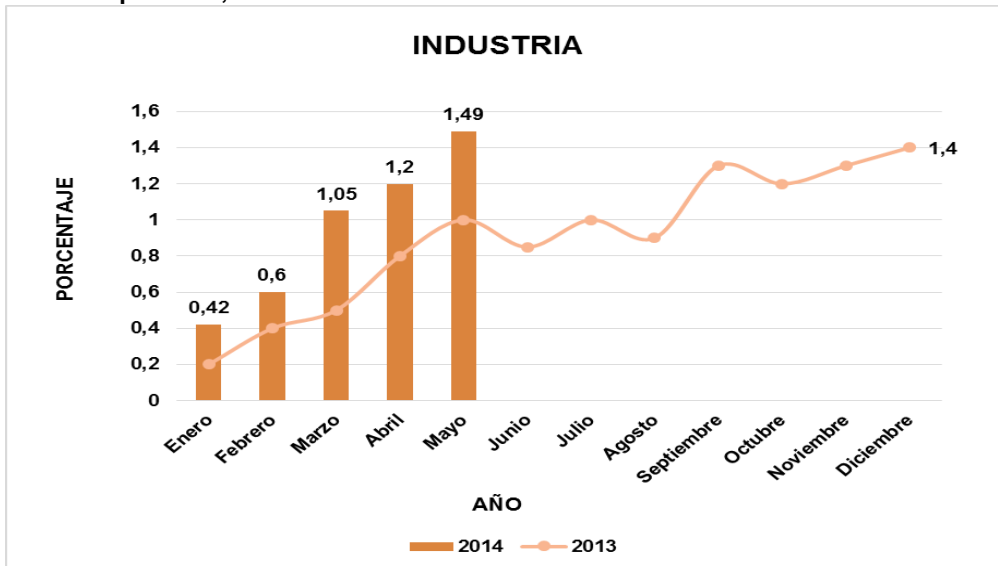


**Ilustración 8: Sector Agroindustria Ecuador**

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



**Ilustración 9: Sector Industria Ecuador**

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

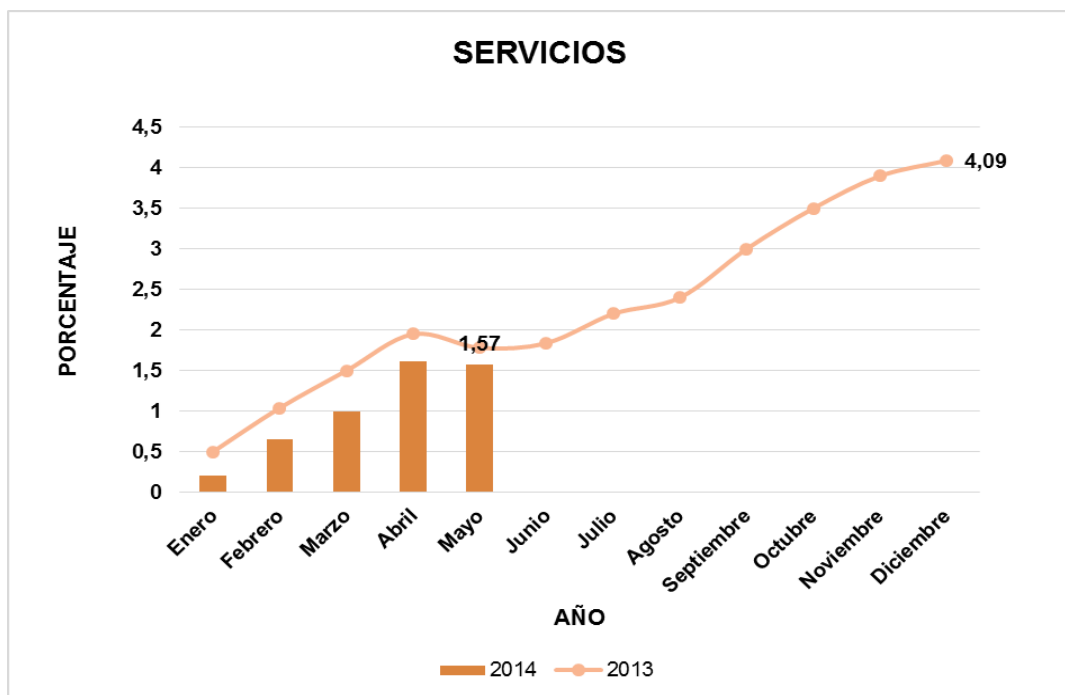


Ilustración 10: Sector Servicios

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

En febrero de 2014, del total de 299 rubros que conforman el IPC agrupados en sectores económicos, los ubicados en Agropecuario y pesca y en Agroindustria fueron los 2 sectores económicos con mayor inflación acumulada.

### 2.3.3 LA INFLACIÓN EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y EN EL SECTOR INMOBILIARIO EN EL ECUADOR

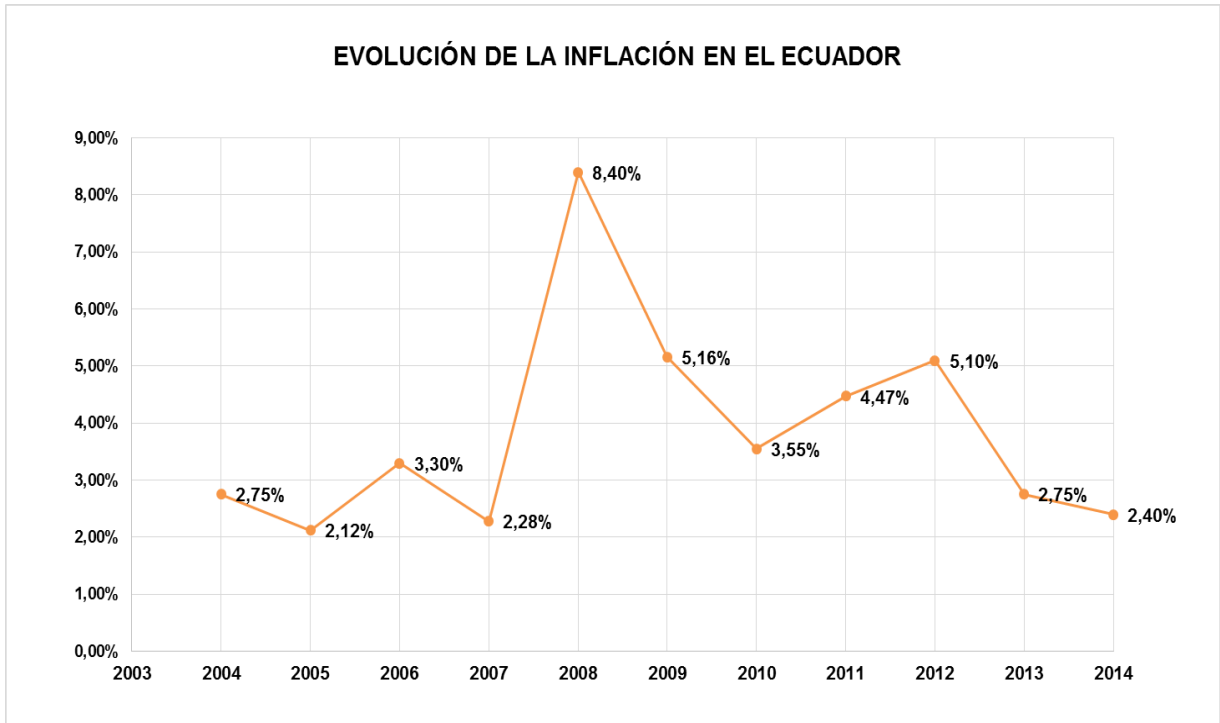
El sector de la construcción tiene singular importancia en el crecimiento mundial de la economía y por ello, el reto para muchas organizaciones del sector es entender cuál será el impacto de los temas mencionados en el volumen del negocio de la industria en los mercados de desarrollo clave hasta el año 2020. Esta información es fundamental para planificar los negocios globales y para la

toma de las decisiones de inversión adecuadas, particularmente en lo que tiene que ver con la localización de inversiones en torno a los lugares y sectores que dirigirán la demanda de construcción durante la presente década. (El futuro de la construcción en el mundo)

El sector de la construcción en Ecuador se ha convertido en uno de los sectores con mayor dinamismo en los últimos cinco años. La construcción de obras públicas, dirigida tanto para el desarrollo de infraestructuras y conectividad en los pueblos como para dinamizar la economía, se mantiene en constante crecimiento. Otro de sus componentes, la construcción inmobiliaria, ha mostrado tasas de crecimiento más altas en los últimos años, luego de que con una serie de incentivos fiscales se logra potenciar este mercado desde finales de 2010, y generar un crecimiento sostenido en el tiempo.

Las estimaciones de la demanda de créditos de vivienda han mantenido tasas de crecimiento importantes en los últimos años. Tal dinamismo se ha mantenido en el año 2013, donde los datos de volúmenes de crédito del total del sistema financiero hasta el mes de octubre 2013 (\$1.361,86 millones) registra un incremento del 10% con respecto al mismo período del año anterior (\$1.243,54 millones). (Naveda, Comportamiento y estimaciones de los créditos, s.f.)

Hay que considerar que en el año 2014 los factores que incidirán en la inflación serán el incremento de salarios que se decretó en 2013 y las restricciones a importaciones. En el primer caso el impacto no será muy elevado, por lo que la proyección de una inflación inferior a 3% es más probable que la proyección oficial.



**Ilustración 11: Evolución de la Inflación en el Ecuador**

**Fuente:** INEC- [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec)

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Enero, 2014

Según Fernando Flores, arquitecto y urbanista, el valor de la construcción está determinado por los siguientes rubros: El costo de los estudios arquitectónicos, estructurales, sanitarios, eléctricos, de resistencia del suelo. El valor de la aprobación de planos, el permiso de construcción y el servicio de garantías, relacionados con los municipios. Los honorarios del constructor y del fiscalizador. El valor de la construcción en sí: materiales, mano de obra, herramientas y equipos. El costo financiero, que puede incluir créditos y fiducias. Las utilidades del constructor.

Asimismo, de acuerdo con Roberto Vega, gerente general de Smart Research, los precios de los inmuebles suben permanentemente. Eso es normal y pasa en todo el mundo. El propósito es que exista crecimiento para que las

empresas sean rentables, es decir, que sus ingresos sean la suma de la inflación anual más un extra de utilidad razonable. (El Comercio)

## 2.4 EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

### 2.4.1 RIESGO PAÍS

Según el Banco Central del Ecuador, el Riesgo País es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de diferentes metodologías: desde la utilización de índices de mercado como el EMBI (indicador de bonos de países emergentes) hasta sistemas que incorporan variables económicas, políticas y financieras. Por ejemplo, se evalúan datos sobre la inflación, conflictos sociales, entre otros.

En sí, el Riesgo País intenta medir el grado de confianza que muestra un Estado para que personas extranjeras, naturales o jurídicas, inviertan en esa nación. Mientras menor sea el índice, la confianza tiende a aumentar porque se considera que tiene más capacidad de pago para sus deudas; aunque, en la práctica los indicadores se han convertido en parámetros subjetivos de medición, dicen los expertos. (Ecuador mejoró su índice de Riesgo país, s.f.)



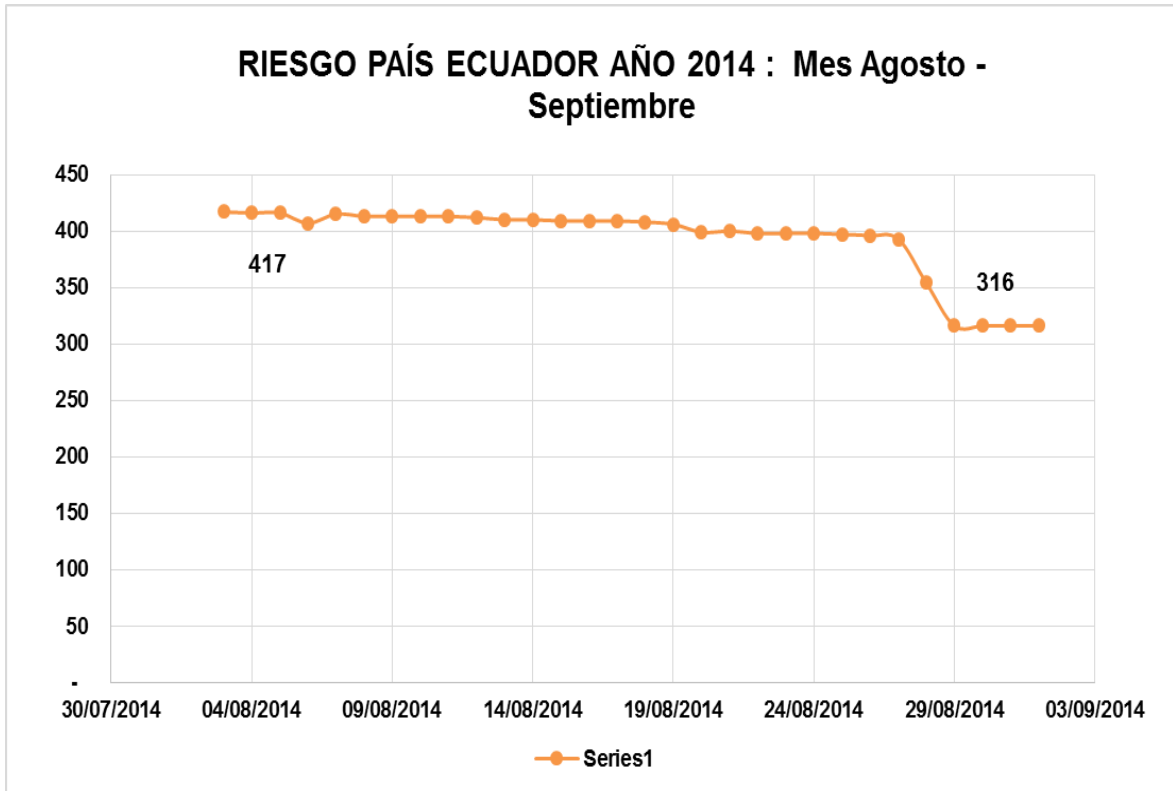


Ilustración 12: Riesgo país Ecuador, Año 2014: Mes Agosto - Septiembre

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

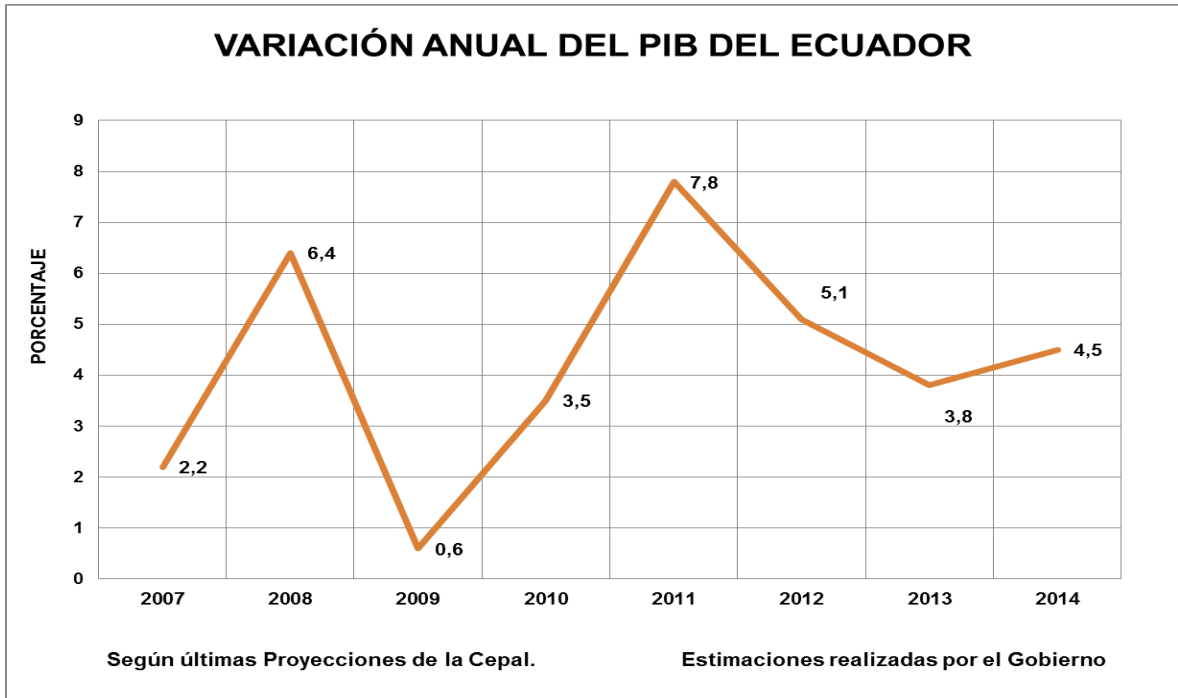
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 2.4.2 EL PIB

En los últimos años, Ecuador creció por encima del promedio regional y, según las proyecciones de las autoridades para 2014, la economía mejorará su desempeño con respecto al año anterior, el cual cerraría con un incremento del 3,8%, según estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Para este año el Gobierno maneja una previsión de entre 4,5% y 5,1%, con una inflación de 3,2% y un precio de \$ 86,4 por barril de petróleo, principal fuente de divisas. El déficit del Gobierno central sería del 5% del producto interno bruto (PIB) y el aumento de la deuda pública llegaría al 31,2% del PIB. Para 2014, la CEPAL espera un “crecimiento moderado de la economía,

impulsado por el dinamismo de la demanda interna”. (Vistazo al panorama del 2014, 2014)



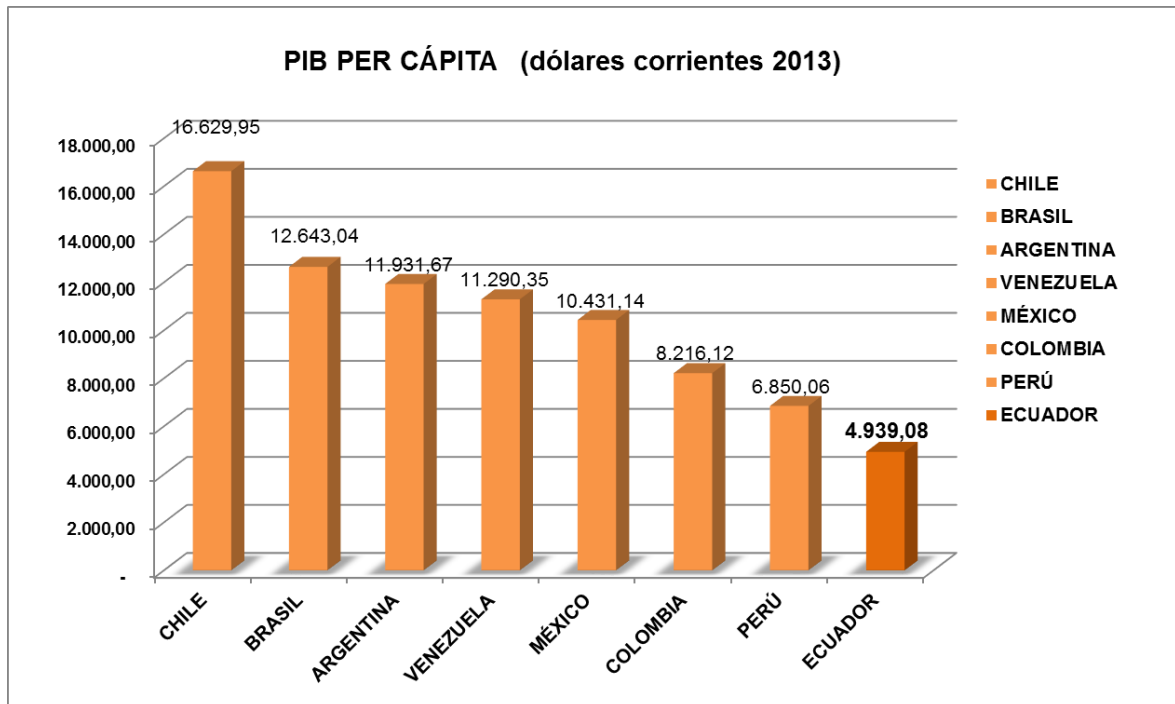
**Ilustración 13: Variación anual del PIB Ecuador**

Fuente: CEPAL - [www.cepal.org](http://www.cepal.org)

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

**2.4.3 EL PIB PER CÁPITA**



**Ilustración 14: PIB Per Cápita**

Fuente: Institutos locales de Estadísticas (Unidad de Análisis Económico)

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

El PIB per cápita en el Ecuador en comparación con varios países de América Latina, todavía es uno de los más bajos a pesar de su crecimiento de tal manera que el FMI lo estima USD 4939,08 para 2013.

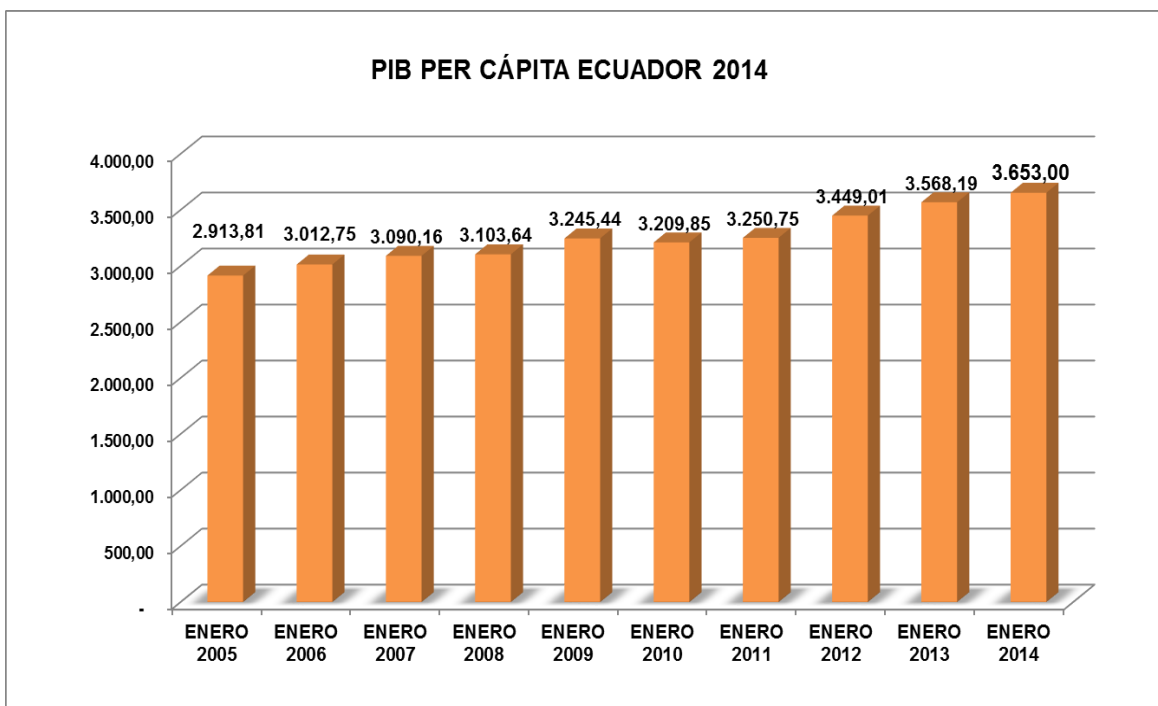


Ilustración 15: PIB Per Cápita Ecuador 2014. Enero

Fuente: <http://es.tradingeconomics.com/ecuador/gdp-per-capita>

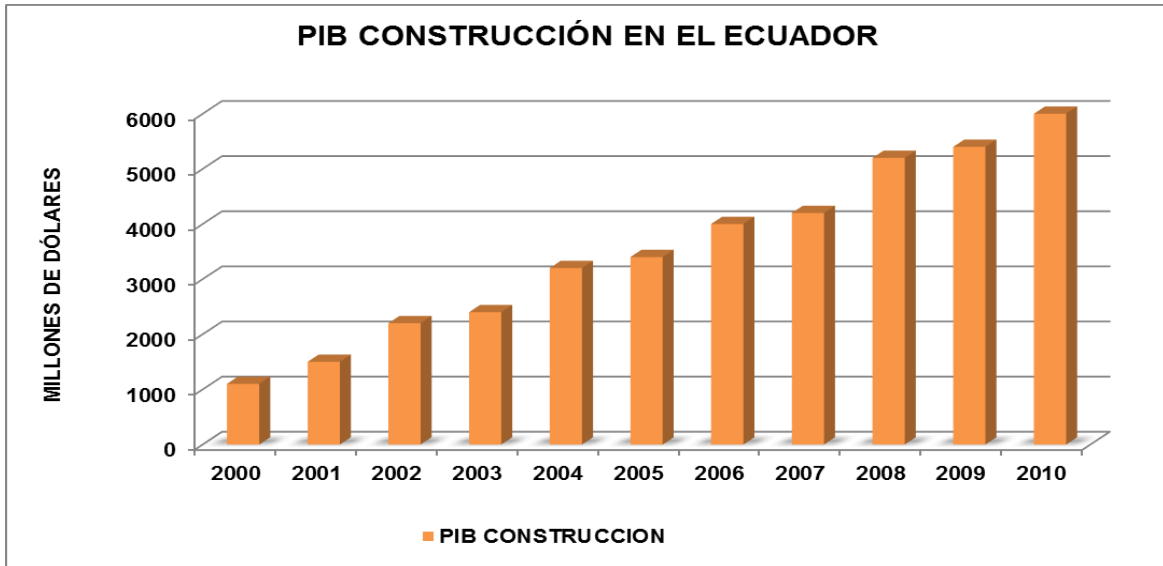
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

El PIB per cápita en el Ecuador ha tenido tendencia ascendente es decir, en el año 2014 ha incrementado un 2% con respecto a Enero del 2013.

#### 2.4.4 INCIDENCIA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL PIB

La construcción es uno de los sectores que más aporta al crecimiento económico del Ecuador. Este sector comprende empresas constructoras e industrias de insumos, y su alto grado de vinculación con otros sectores influye de manera significativa en la dinámica de la economía. (Flacso, 2014)

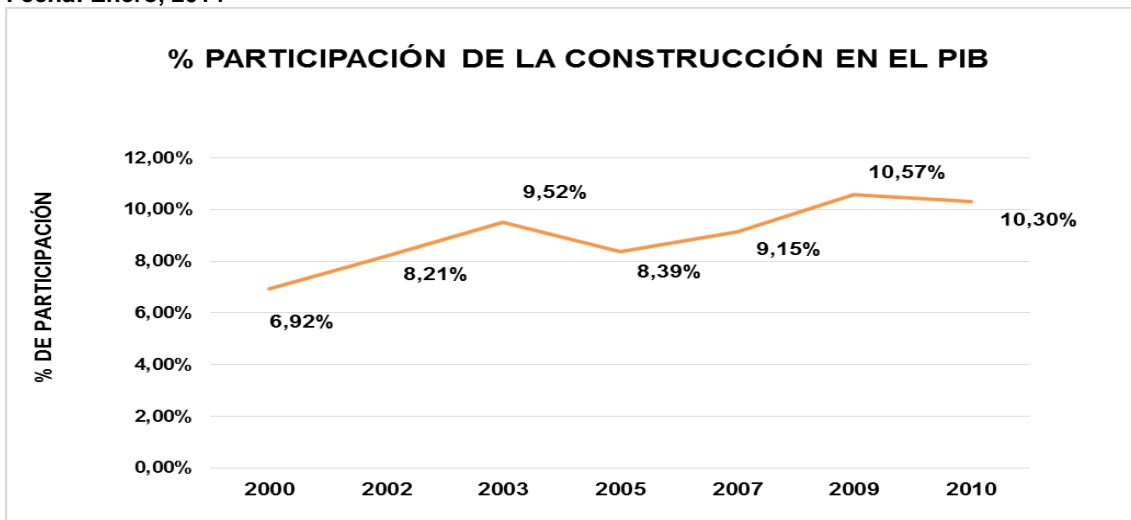


**Ilustración 1617: Evolución del PIB en la construcción en el Ecuador**

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

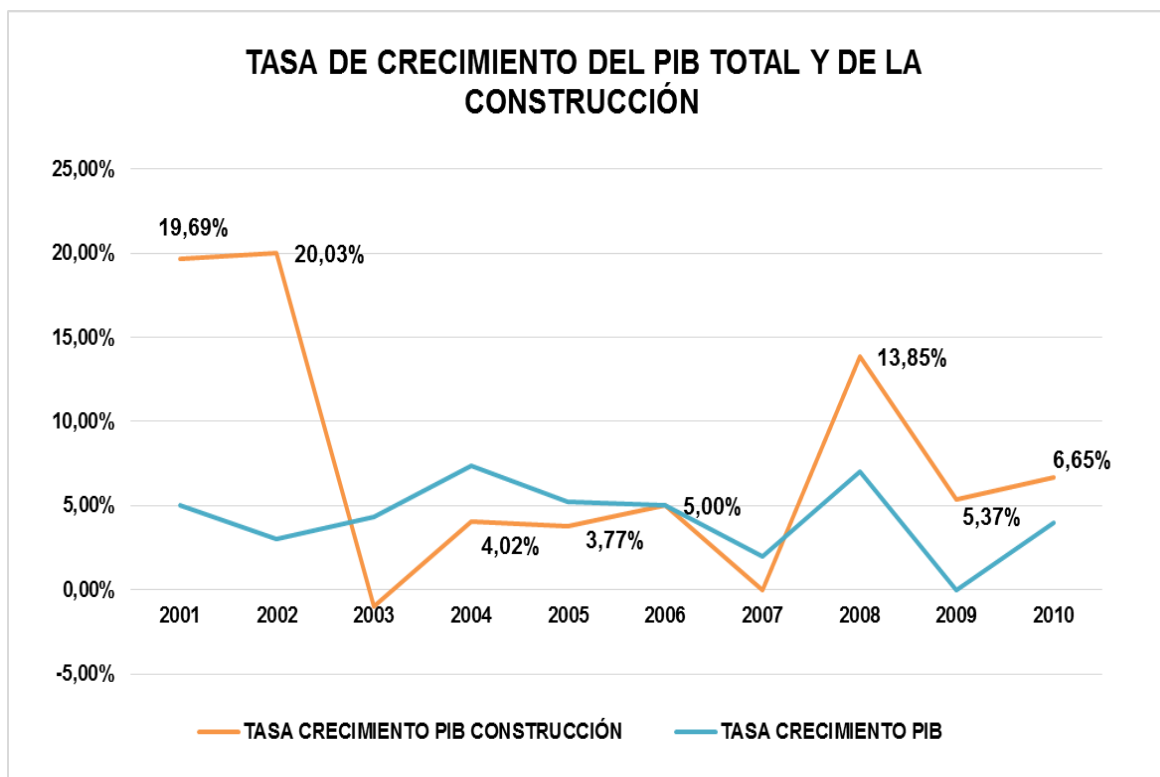


**Ilustración 18: Porcentaje participación de la construcción en el PIB**

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

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014



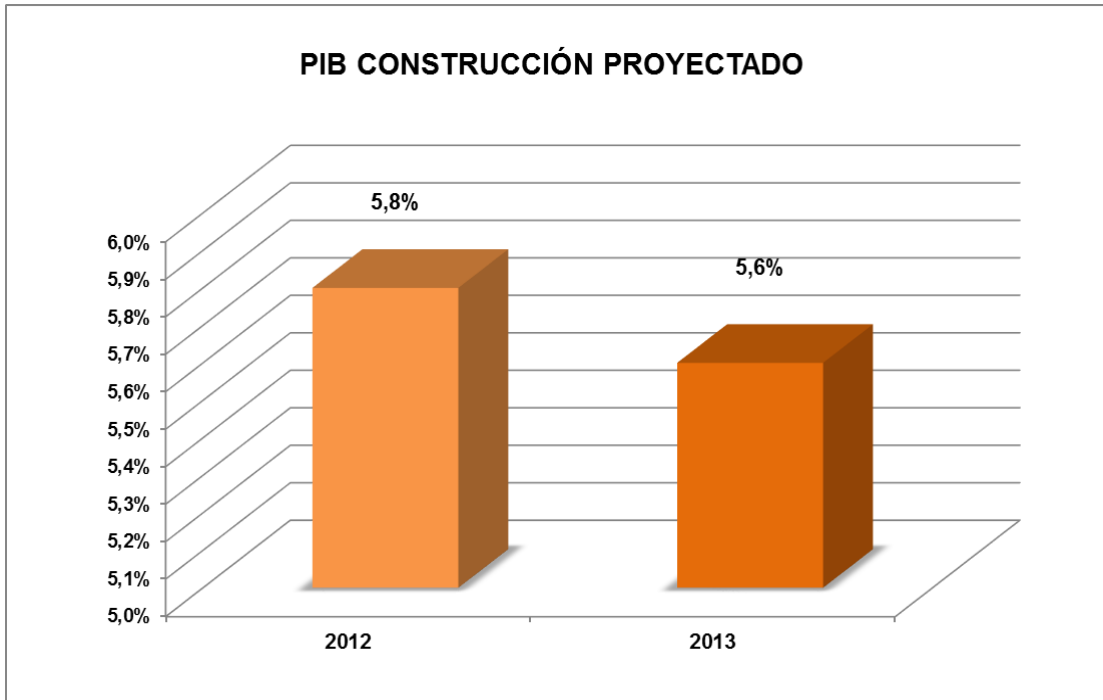
**Ilustración 19: Tasa de crecimiento del PIB total y de la Construcción**

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

A partir de 2004 el sector de la construcción presenta tasas de crecimiento positivas (Ilustración 13), aunque variables, en respuesta al ciclo económico: luego de crecer 13% durante 2008, en 2009 creció 5%, probablemente debido a la crisis internacional. Se indica además una tendencia muy similar a la tasa de crecimiento total del PIB, lo que corrobora la importancia del sector en la economía.



**Ilustración 20: PIB Construcción Proyectado**

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

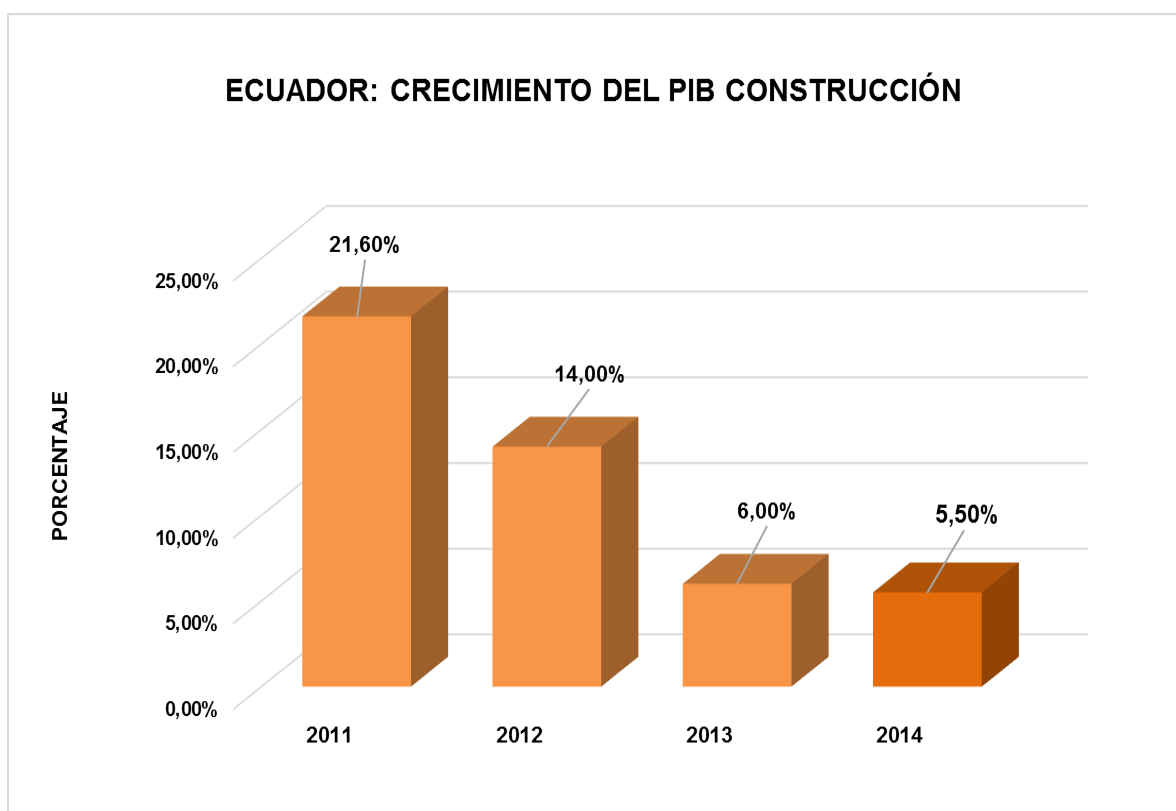
Fecha: Enero, 2014

El sector de la construcción y obras públicas posee un PIB proyectado de USD \$9.398 millones, manteniendo un crecimiento similar al año 2012 (5,8%) y de 5,6% en 2013. (INEC, s.f.)

#### **2.4.5 CRECIMIENTO PIB CONSTRUCCIÓN EN EL ECUADOR A PARTIR DEL AÑO 2011**

En el Ecuador el sector de la construcción continúa siendo, junto al sector comercio, los que generan mayor aporte al crecimiento del PIB. El sector constructor ecuatoriano se ha convertido en los últimos años en un gran dinamizador económico, tanto por la construcción de obras civiles que mantienen un rubro importante dentro del presupuesto anual del gobierno, como por el

mercado inmobiliario que, gracias al apoyo de incentivos crediticios, el acceso a vivienda es cada vez más sencillo, especialmente para la población de escasos recursos. El sector construcción mantiene tasas de crecimiento moderadas, como resultado de un crecimiento estable tanto de la demanda como del mercado inmobiliario. (Clave, 2013)



**Ilustración 21: Ecuador, crecimiento del PIB Construcción 2011 - 2014**

**Fuente:** <http://www.clave.com.ec>

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Septiembre, 2014



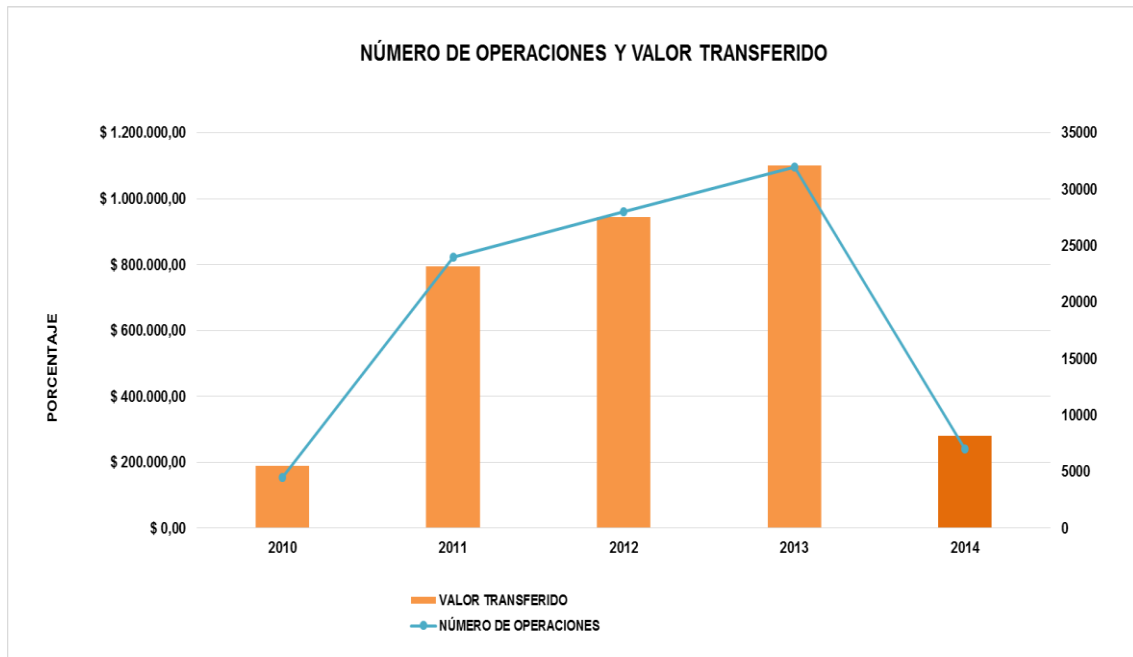
## **2.5 ASPECTOS ECONÓMICOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN**

### **2.5.1 CRÉDITO A MEDIANO Y LARGO PLAZO PARA VIVIENDA – BIESS**

Con la aparición del BIESS en el escenario, en octubre de 2010, se impulsa la demanda de inmuebles y se logra que las tasas de crédito hipotecario del sector público y privado sean competitivas, además de atractivas para aquellos interesados en comprar vivienda o realizar mejoras a la actual. Por este motivo es importante analizar el comportamiento de los créditos hipotecarios, desde los efectos de las variaciones en su demanda hasta las estrategias implementadas por sus emisores, haciendo énfasis en cómo las tasas de interés han jugado un papel importante en este mercado. (Naveda, Comportamiento y estimaciones de los créditos, s.f.)

Se analizará la evolución del BIESS en cuanto al número de operaciones y valor otorgado en créditos hipotecarios. En el año 2013, el BIESS otorgó cerca de 29.000 créditos de vivienda. Al comparar estas cifras con años previos, el número de créditos hipotecarios otorgados por este Banco presenta un fuerte crecimiento del 18% en el período de 2012-2013. En efecto, en el año 2013 el número de nuevos beneficiarios es el más alto en la historia del BIESS. Otros sectores económicos encadenados al sector de la construcción, como por ejemplo el comercio de materiales de construcción y ferretería, transporte y servicios aliados, también se vieron beneficiados por esta inyección de capital de gran magnitud, el cual se ve principalmente reflejado en el fuerte crecimiento del sector inmobiliario en 2013. En 2013, el BIESS tuvo su auge en cuanto al monto total transferido en créditos de vivienda, el que fue de aproximadamente USD 1.100 millones, lo que significa un 18% más que el año previo. Es importante notar que en 2011 el crédito promedio otorgado fue de aproximadamente USD 35.000, mientras para 2012 y 2013 el crédito promedio entregado superó los USD 38.000. En la siguiente ilustración se indica el número de operaciones y monto

desembolsado por esta institución en créditos de vivienda para el período de 2011-2014, lo que nos muestra la evolución. (Evolución de los préstamos hipotecarios del BIESS a Marzo 2014)



**Ilustración 22: Número de Operaciones y Valor transferido BIESS**

Fuente: <http://www.clave.com.ec>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

## 2.5.2 TASAS DE INTERÉS REALES Y NOMINALES - TENDENCIAS

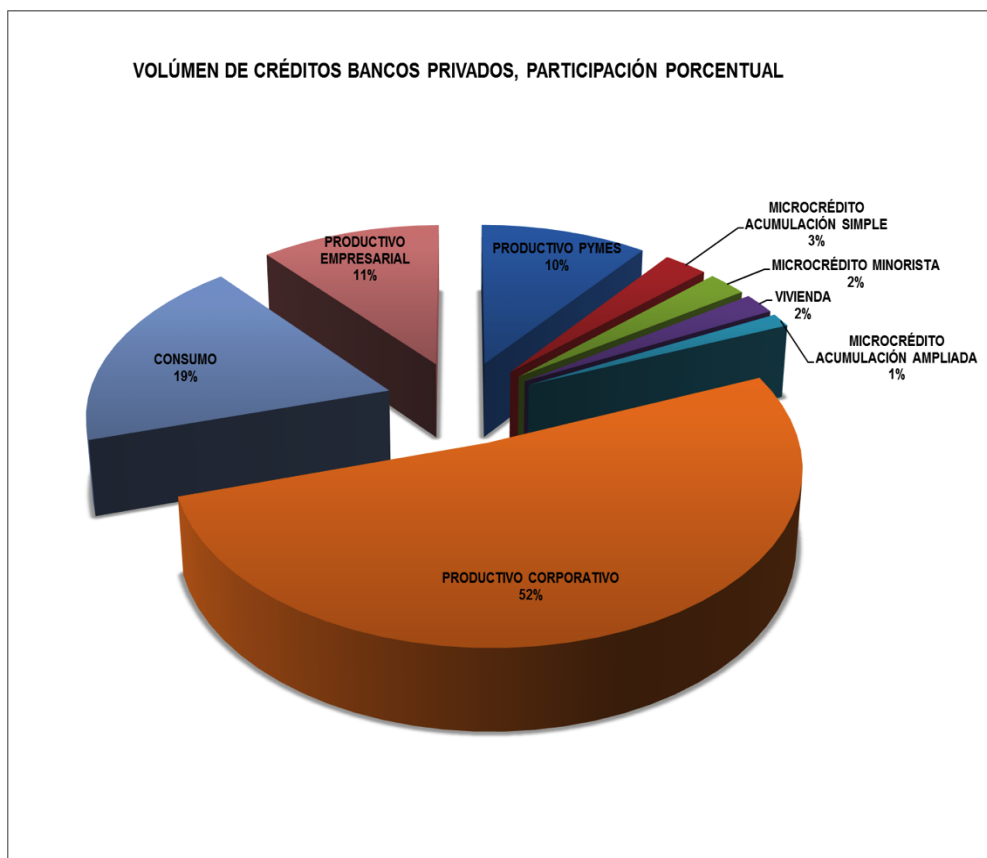
En la actualidad, el sistema financiero está conformado por 79 entidades. A inicios de 2013 el Banco Territorial cierra sus actividades, y los bancos Solidario y Unibanco S.A. se fusionan formando una sola institución. Hasta el mes de septiembre de 2013, los bancos representaron el 80% de los activos totales del sistema financiero, mientras que las cooperativas tuvieron una participación del 12%. La colocación de crédito tiene distintos destinos, de acuerdo a la política de cada institución financiera. (Naveda, Comportamiento y estimaciones de los créditos, s.f.)

Entidad Financiera	Financ.	Tasa	Mínimo	Máximo	Plazo mínimo	Plazo máximo
BIESS	100%	8,69%	\$ -	\$ 100.000,00	5	25 años
Banco de Guayaquil	70%	11,33%	\$ -	\$ -	-	15 años
Produbanco	75%		\$ -	\$ -	-	15 años
Banco Bolivariano	50%	11,07%	\$ -	\$ 500.000,00	-	15 años
Banco Internacional	70%	11,33%	\$ -	\$ 100.000,00	7 años	15 años
Banco del Pacífico	70%	9,95%	\$ -	\$ 25.000,00	-	15 años
Mutualista Pichincha	70%	10,78%	\$ -	\$ 200.000,00	-	15 años
Banco Pichincha	70%	16,30%	\$ 3.000,00	\$ 200.000,00	3 años	20 años

**Tabla 7: Tasas Bancos**
**Fuente: Páginas web Bancos mencionados**
**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**
**Fecha: Enero, 2014**

### 2.5.3 NIVEL DE PENETRACIÓN DEL CRÉDITO

En la economía ecuatoriana, de acuerdo a estimaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador y el Ministerio Coordinador de la Política Económica, se espera para este año un crecimiento real entre 3,7% y 4%, lo que significa un crecimiento moderado en relación con años anteriores. Para el 2014, el crecimiento se estima entre 4,5% y 5,1%. (Naveda, Panorama Económico del Ecuador 2013, 2014)



**Ilustración 23: Volumen de créditos Bancos privados, participación porcentual**

**Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros Datos a julio de 2013.**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Enero, 2014**

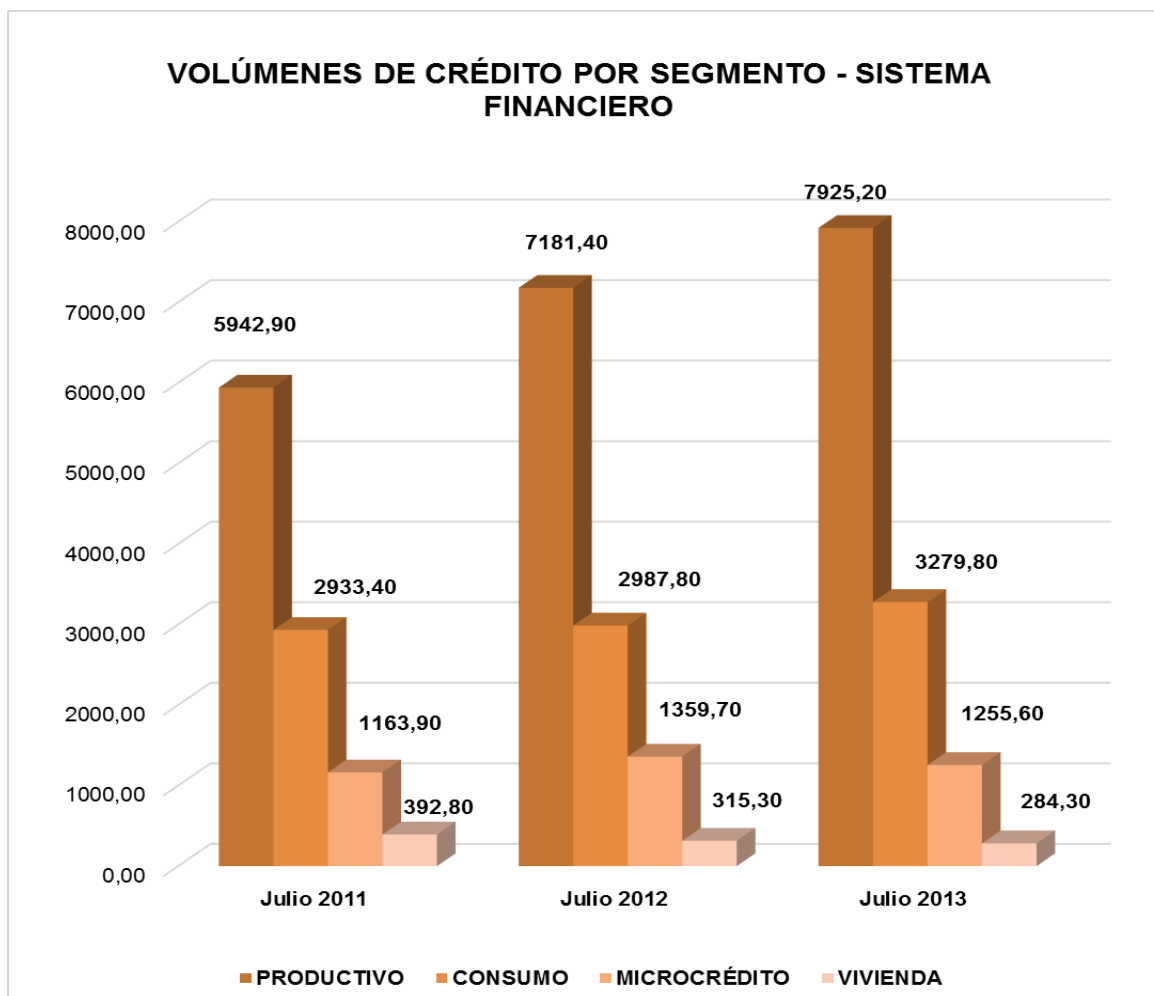


Ilustración 24: Volúmenes de crédito por segmento - Sistema Financiero

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

### 2.5.3.1 Sistema Financiero Privado

Son cuatro las instituciones que otorgan el crédito público en el país: la Corporación Financiera Nacional, Banco Nacional de Fomento, Banco del Estado e Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas. Del total de crédito otorgado por el Sistema Financiero (SF) público en los cuatro años -4.523,7 millones de USD- el 44% fue otorgado por el Banco Nacional de Fomento, 29% por la Corporación Financiera Nacional, 16% por el Banco del Estado y 11% por el

Instituto de Crédito Educativo y Becas. (Naveda, Panorama Económico del Ecuador 2013, 2014)

## **2.6 ASPECTOS POLÍTICOS DEL ECUADOR**

### **2.6.1 EVIDENCIA DEL INICIO DE PROYECTOS ESTATALES INCIDENTES**

En la actualidad el estado ecuatoriano está implementando un sinnúmero de proyectos estatales, entre los principales tenemos los siguientes:



**Ilustración 25: Proyectos estatales eléctricos en el Ecuador**

**Fuente: Ministerio de Electricidad y Energía Renovable**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Enero, 2014**

Mediante éstos se tendrá una fuente limpia de electricidad que tendrá una importante contribución a la sustentabilidad ambiental al evitar la generación de electricidad a partir de fuentes de combustibles fósiles que serían generadas y emitidas en ausencia de la actividad de proyecto. El sector de energía en Ecuador ha estado sufriendo cambios importantes en los últimos años. (Hidrochinchipe S.A., s.f.)

### 2.6.2 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

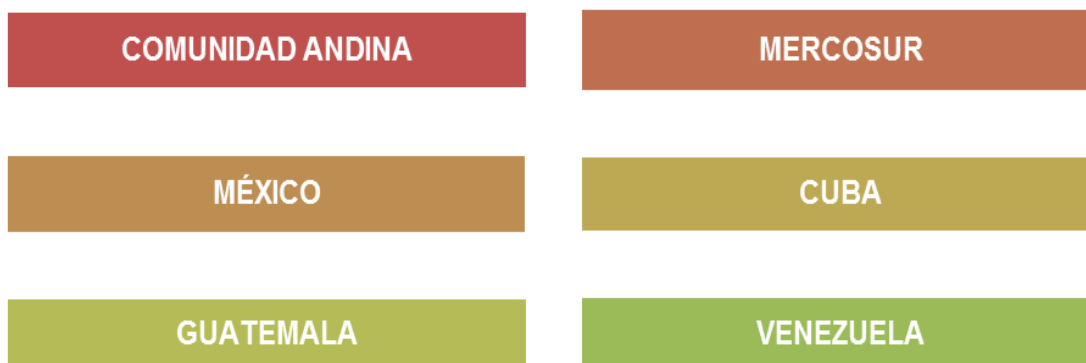
El Ecuador, al igual que la mayor parte de los países Latinoamericanos, ha logrado establecer un marco institucional moderno y especializado, basado en la promulgación de la ley de Comercio Exterior e Inversiones, a través de la cual se creó el Consejo Exterior e Inversiones – COMEXI. Éste es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior. Del mismo modo, establece estrategias para incentivar al sector productivo, con el objetivo de lograr la apertura de mercados, y alienta la modernización del estado. (Experiencia Ecuatoriana en la promoción de Exportaciones, 2014)

### 2.6.3 ESTADOS DE ACUERDOS INTERNACIONALES

El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar

La actual administración de la Asamblea Nacional, durante los últimos siete meses dio paso a 12 convenios y tratados internacionales. Los tratados y convenios internacionales aprobados por el Pleno están relacionados con el Protocolo Adicional al Tratado Constitutivo de Unasur sobre Compromiso con la

Democracia; Protocolo de Montevideo sobre Compromiso con la Democracia en el Mercosur (USHUAIA II); Convenio de Seguridad Social entre la República del Ecuador y la República del Perú; Convenio de Cooperación sobre Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal entre la República del Ecuador y la República de Cuba. También, el Convenio entre la República del Ecuador y la República de Corea para Evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal respecto a Impuestos sobre la Renta; Memorando de Entendimiento entre la República de Ecuador y la República de Guatemala sobre el Combate al Tráfico Ilícito de Migrantes y Protección de las Víctimas; Resolución que aprueba el Convenio de Cooperación Económica y Técnica entre la República del Ecuador y la República Popular China; Resolución que aprueba el Acuerdo entre la República del Ecuador y la República Popular China para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal con respecto a los impuestos sobre la renta; Resolución que aprueba el Acuerdo sobre residencia para nacionales de los Estados Partes del Mercosur, Bolivia y Chile. (Confirmado.net)



**Ilustración 26: Países que tienen acuerdos con el Ecuador**

**Fuente:** SICE – Sistema de Información sobre Comercio Exterior

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Enero, 2014

## **2.7 ARANCELES**

Los aranceles son instrumentos de comercio exterior que pueden ser utilizados con varios fines: para incrementar los ingresos fiscales; para conseguir



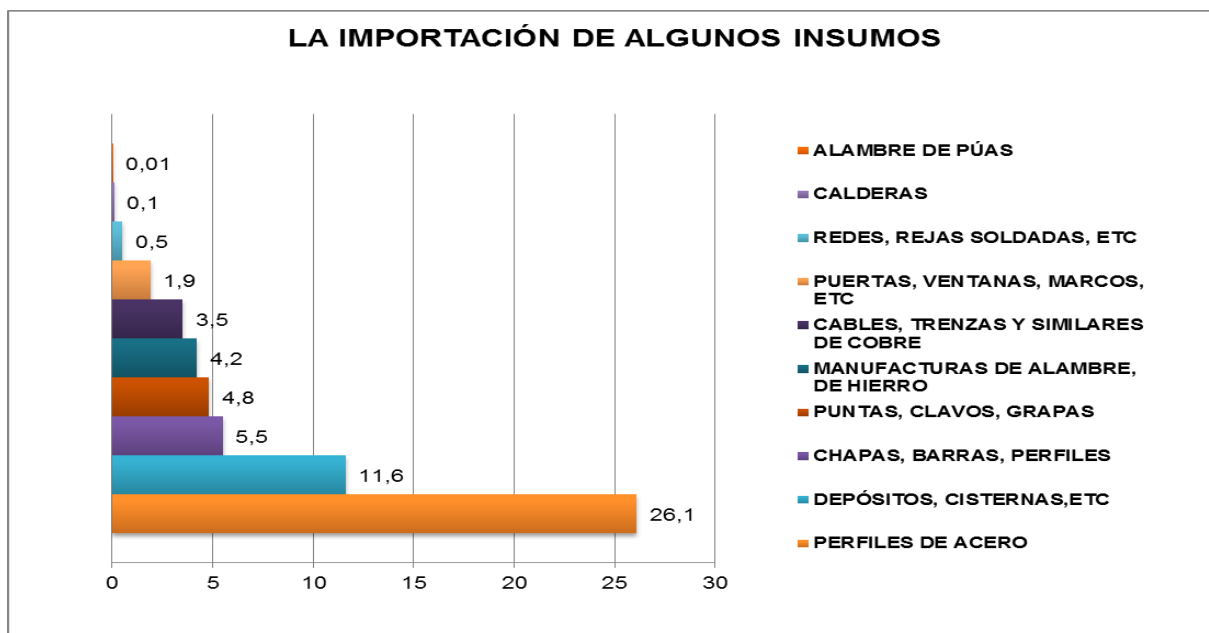
equilibrios en balanza de pagos; para modificar los patrones de consumo de una sociedad; para cambiar la estructura productiva de un país. (Para qué sirven los aranceles, 1990)

El Gobierno, a través del Comité de Comercio Exterior (Comex), prepara la lista de productos que tendrán una modificación de aranceles. Según la Resolución 2 del Comité de Comercio Exterior (Comex), publicada en el Registro Oficial 185, los aranceles de ciertos productos subieron hasta el 25%. Según Hérmel Flores, presidente de la Cámara de la Industria de la Construcción de Quito, la mayoría de los productos metalmecánicos dentro del listado que se usan para la edificación son importados. Al modificar aranceles, Ecuador debe respetar los porcentajes arancelarios establecidos a través de negociaciones comerciales o acuerdos bilaterales o multilaterales para evitar demandas ante la OMC o medidas de retorsión, es decir, que otros países apliquen la misma medida contra Ecuador. <sup>1</sup>.

El Gobierno asegura que ese escenario no es factible porque está haciendo una revisión cuidadosa y apegada a lo que establece la OMC. De hecho, el proceso no solo implica subir aranceles, sino, incluso, reducción en ciertos casos.

---

<sup>1</sup> Según Luís Luna (analista de temas de comercio exterior): Cuando se aplica un proceso de incremento de aranceles siempre hay la posibilidad de que los países se sientan afectados y reclamen ante la Organización Mundial de Comercio (OMC). Si la idea es impulsar la producción nacional esto implica que habrá que traer más máquinas y esto implica más importaciones.



**Ilustración 27: Importación de algunos insumos, 2013**

Fuente: El Comercio

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

## **2.8 SECTOR INMOBILIARIO PÚBLICO**

### **2.8.1 POLÍTICAS DE FOMENTO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS PÚBLICOS**

En búsqueda de un manejo estratégico de la inversión pública y la procura de mejorar la calidad de los proyectos, la Subsecretaría de Inversión Pública ha implementado metodologías, instrumentos y normativa que resuelvan la falta de planificación institucional y logren un correcto direccionamiento de la inversión. El trabajo que se está realizando tiene como objetivo asegurar el cumplimiento de las directrices planteadas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), que involucra a todos los sectores de gobierno del territorio nacional. (Inversión pública: Guía de productos, s.f.)

A través del sistema privado, cooperativo y mutual, así como del sector público (específicamente el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social). Tiene como eje principal la intervención directa del Estado, mediante la producción y promoción de unidades residenciales, para lo cual se crea la Junta Nacional de la Vivienda. (Políticas alternativas en América Latina y el Caribe, 2013)

El Banco del Estado (BEDE) compró la cartera de proyectos habitacionales al Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) por \$ 37 millones, que cuenta con 23 planes, como la Ciudad Bicentenario (Quito), Ciudad Alegría (Loja), Sí Mi Casa (Manta), entre otros. Darle solución al déficit de vivienda en el país, y lograr una estructura dinámica de financiamiento en la construcción de proyectos de interés social, motivó al Banco del Estado (BEDE) a comprar, el pasado 2 de abril, la cartera de proyectos habitacionales al Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) por 37 millones de dólares. La cartera adquirida cuenta con 23 proyectos inmobiliarios, aún en proceso de construcción. En las provincias de Pichincha, Loja, Manabí, Pastaza, Santo Domingo y El Oro se ubican las viviendas que fueron transferidas mediante estos proyectos, que ahora son propiedad del BEDE.

Entre estos se destacan Ciudad Bicentenario (Quito), Ciudad Alegría (Loja), Sí Mi Casa (Manta), entre otros, que cuentan con servicios de infraestructura, como agua potable, energía eléctrica, alcantarillado sanitario y pluvial. El BEDE entregará créditos a los promotores inmobiliarios privados y públicos para que construyan vivienda de interés social. (BEDE entregará créditos a promotores Inmobiliarios, 2013)

### 2.8.2 VIVIENDA SOCIAL

El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, a través de la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda, ejecuta programas de vivienda de interés social y comercial para la población de bajos y medios ingresos. Al momento más 1.000 viviendas han sido ya entregadas a los beneficiarios.

La Empresa de Vivienda es pionera en el mejoramiento del hábitat en el Distrito con una oferta de más de 7.000 soluciones habitacionales mediante la ejecución de los proyectos: Ciudad Bicentenario, Bellavista de Carretas, IESS-El Ejido, Girón de Chillogallo, San Francisco de Huarcay, Victoria del Sur, San Diego, San Sebastián, 24 de Mayo y La Tola.

El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), junto con el viceministro del Ministerio de Tierra, Infraestructura y Transporte de la República de Corea del Sur (MOLIT), firmaron el convenio de entendimiento que busca nuevas formas de cooperación entre Corea del Sur y Ecuador.

A través de este convenio, el MIDUVI mejorará las condiciones de habitabilidad ecuatoriana, con la concesión de obras públicas que permitan el acceso a todos los servicios básicos; para lo cual, esta Institución incorporará conocimientos sobre derecho urbanístico, regulación de suelo, orden territorial, gestión de planificación, modelo de vivienda de intervención social, avalúos y catastros entre otros ámbitos. El MIDUVI, mediante cooperación con organizaciones públicas y privadas, pretende apoyar a los ciudadanos para acceder al mercado de viviendas urbanas. Además, se beneficiará la planificación, intercambio de conocimientos y gestión de diversas formas de desarrollo urbano y vivienda que contribuyan la gestión de esta Cartera de Estado. (MIDUVI firma convenio de cooperación con Corea del Sur, 2014)

## **2.9 CAPACIDAD ADQUISITIVA**

### **2.9.1 CAPACIDAD ECONÓMICA DEL COMPRADOR**

Los artículos que conforman estas canastas analíticas, se considera que son imprescindibles para satisfacer las necesidades básicas del hogar considerado en: alimentos y bebidas; vivienda; indumentaria; y, misceláneos.

El Ingreso Familiar del mes 634.67 USD obtenido con 1,60 perceptores de Remuneración básica unificada, plantean una recuperación en el consumo de

6.45 USD, esto es del 1.03% del costo actual de la Canasta Familiar Básica; y, una recuperación en el consumo de 185.13 USD, esto es el 41.18 % del costo actual de la Canasta Familiar Vital.

<b>INGRESO FAMILIAR DISPONIBLE DEL MES</b>	
<b>(1,60 PERCEPTORES DE LA REMUNERACIÓN BÁSICA UNIFICADA)</b>	
<b>FEBRERO 2014</b>	
Remuneración Básica Unificada 1/.	<b>340</b>
Ingreso Total Mínimo	<b>340</b>
1/12 Décimo Tercera Remuneración	<b>28,33</b>
1/12 Décimo Cuarta Remuneración 2/.	<b>28,33</b>
Ingreso Mínimo Mensual Total de un Perceptor	<b>396,67</b>
<b>Ingreso familiar mensual de 1,60 perceptores de la remuneración sectorial unificada.</b>	<b>638,06</b>
1. Remuneración básica unificada, para los trabajadores en general se incrementa a partir del 1° de enero de 2014, (Registro Oficial Suplemento No. 167 de fecha 22 de enero de 2014, Acuerdo No. 0253) Ministerio de Relaciones Laborales, fecha 27 de diciembre de 2013.	
2. Décimo Cuarta Remuneración. Registro oficial No. 117 del 3 de julio del 2003. Ley Reformativa al artículo 113 del Código de Trabajo.	

**Tabla 8: Ingreso familiar disponible del mes, Febrero 2014.**

**Fuente:** INEC – Índice de precio al consumidor

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Septiembre, 2014

### 2.9.2 CANASTA BÁSICA

El cálculo de la inflación debe integrarse con un conjunto de bienes y servicios que consumen los hogares o tienen la probabilidad de consumir mensualmente, a este conjunto lo denominamos canastas familiares. Se distinguen dos tipos de canastas: la básica familiar en la que se incluyen 75 productos, y la vital que contiene 73 productos. El ingreso mínimo que se considera en enero de 2014 es de 634,67 dólares en una familia constituida por 4 miembros con 1,6 perceptores de ingresos de una remuneración básica unificada. Desde enero 2014 se incorporó el aumento salarial decretado por el Gobierno.

MES	CANASTA BÁSICA (a)	VARIACIÓN MENSUAL	INGRESO MENSUAL FAMILIAR (b)	RESTRICCIÓN EN EL CONSUMO (a-b)
<b>ENE-13</b>	601,61	0,99%	593,6	8,01
<b>FEB-13</b>	602,07	0,08%	593,6	8,47
<b>MAR-13</b>	604,25	0,36%	593,6	10,66
<b>ABR-13</b>	605,52	0,21%	593,6	11,92
<b>MAY-13</b>	605,92	0,07%	593,6	12,32
<b>JUN-13</b>	606,29	0,06%	593,6	12,69
<b>JUL-13</b>	606,48	0,03%	593,6	12,88
<b>AGO-13</b>	609,57	0,51%	593,6	15,97
<b>SEP-13</b>	612,05	0,41%	593,6	18,45

<b>OCT-13</b>	614,01	0,32%	593,6	20,41
<b>NOV-13</b>	617,54	0,57%	593,6	23,94
<b>DIC-13</b>	620,86	0,54%	593,6	27,26
<b>ENE-14</b>	<b>628,27</b>	<b>1,19%</b>	<b>634,67</b>	<b>-6,4</b>

**Tabla 9: Tasa de crecimiento del PIB total y de la construcción**

Fuente: INEC [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec) Inflación Enero 2014

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

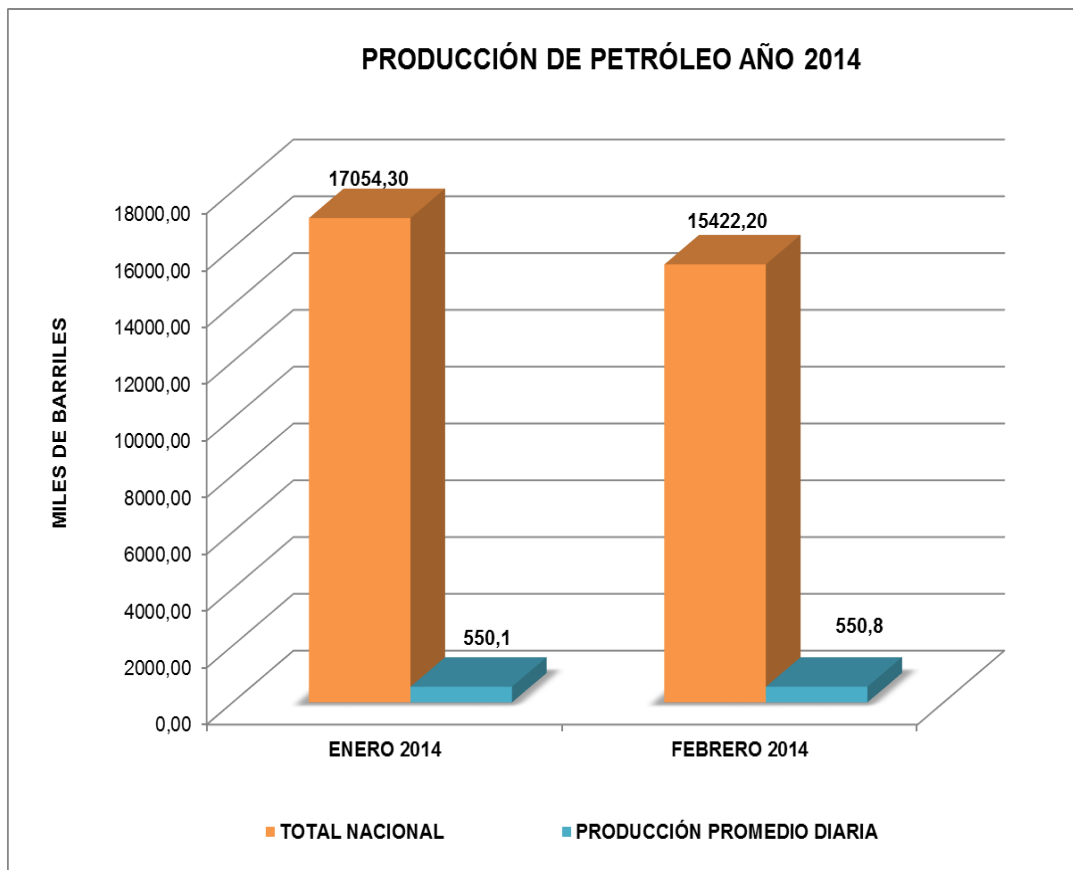
La canasta básica familiar en enero costó 628,27 dólares (enero 2014); lo cual implica un superávit de 6,40 dólares respecto al ingreso familiar promedio. El costo de la canasta básica aumentó en un 1,19% en referencia al mes anterior.

## **2.10 INGRESOS EN LA ECONOMÍA DEL ECUADOR**

### **2.10.1 VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO**

El 2014 si no hay mayores cambios en el entorno económico de petróleo y endeudamiento externo, podrá presentar indicadores similares a aquellos de 2013. (Perspectivas económicas, políticas, planificación estratégica 2013-2014, 2014). Aunque el Gobierno estima que la economía ecuatoriana crecerá este año alrededor del 5%, su cautela al señalar que se vienen meses con mayores obstáculos hace prever ajustes en el timón económico del país. En ese escenario, cobra importancia el manejo fiscal que realizarán las autoridades económicas, dado que las miradas estarán puestas en las fluctuaciones que tengan los precios internacionales del barril de petróleo, que en las postrimerías del 2013 han registrado una tendencia a la baja. El Presupuesto General del Estado se sostiene

en un precio promedio de USD 86,4 por barril. De caer por debajo de ese valor, los ajustes se harán inminentes. (Con los dedos cruzados en los precios del Petróleo, s.f.).



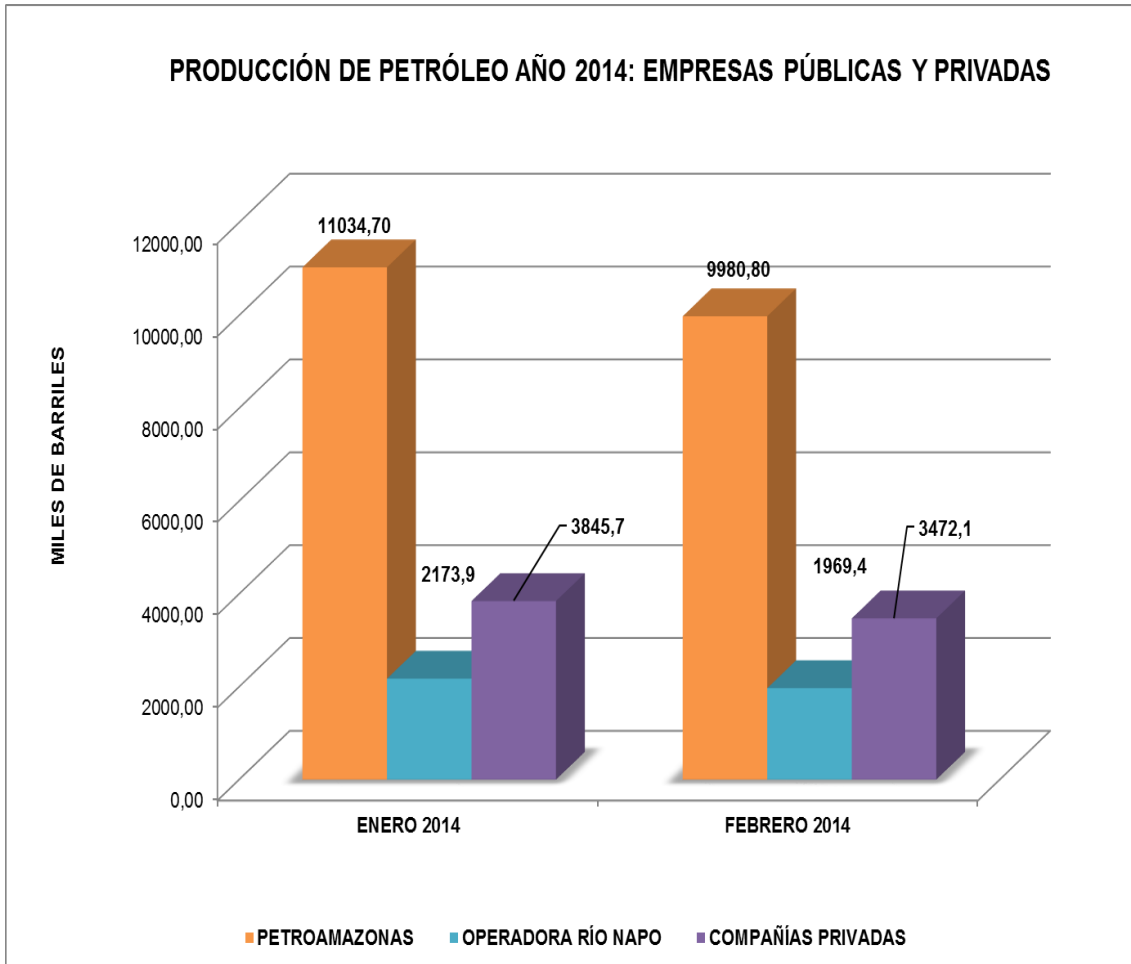
**Ilustración 28: Producción del Petróleo Enero – Febrero 2014**

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



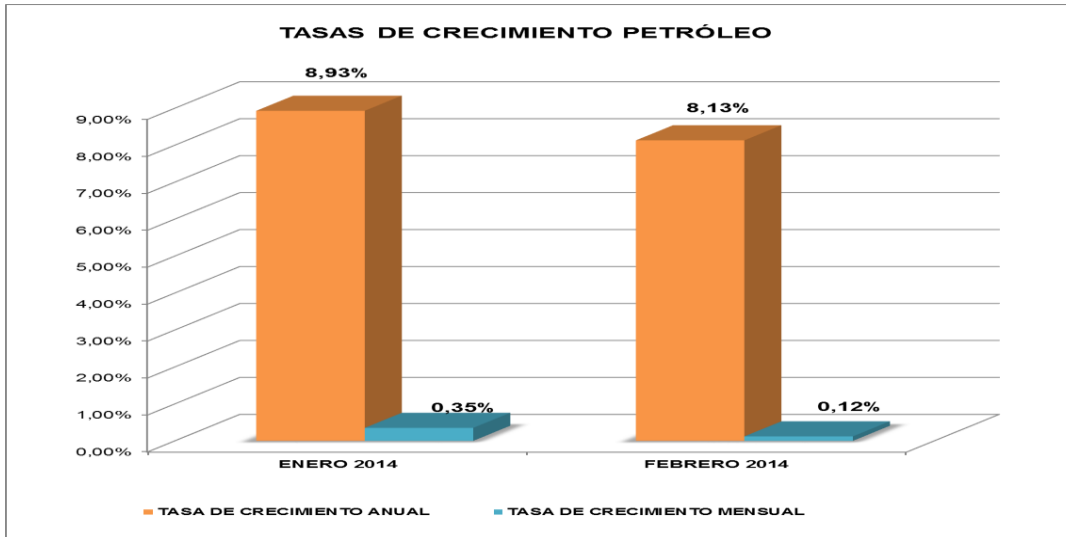


**Ilustración 29: Producción del Petróleo 2014: Empresas Públicas y Privadas**

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

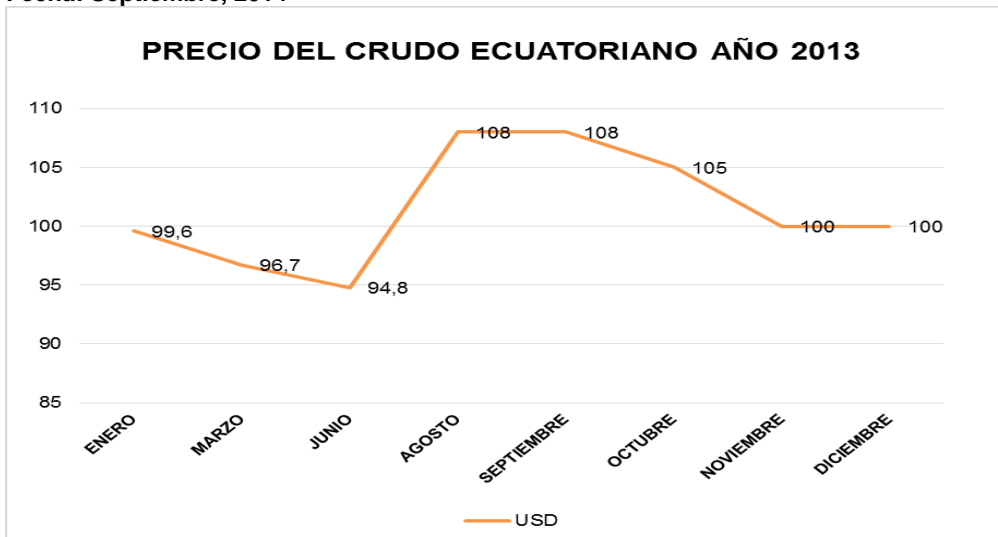


**Ilustración 30: Tasas Crecimiento petróleo en el Ecuador**

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), boletín mensual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



**Ilustración 31: Precio del crudo ecuatoriano año 2013**

Fuente: Página web del Banco Amazonas.

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Enero, 2014

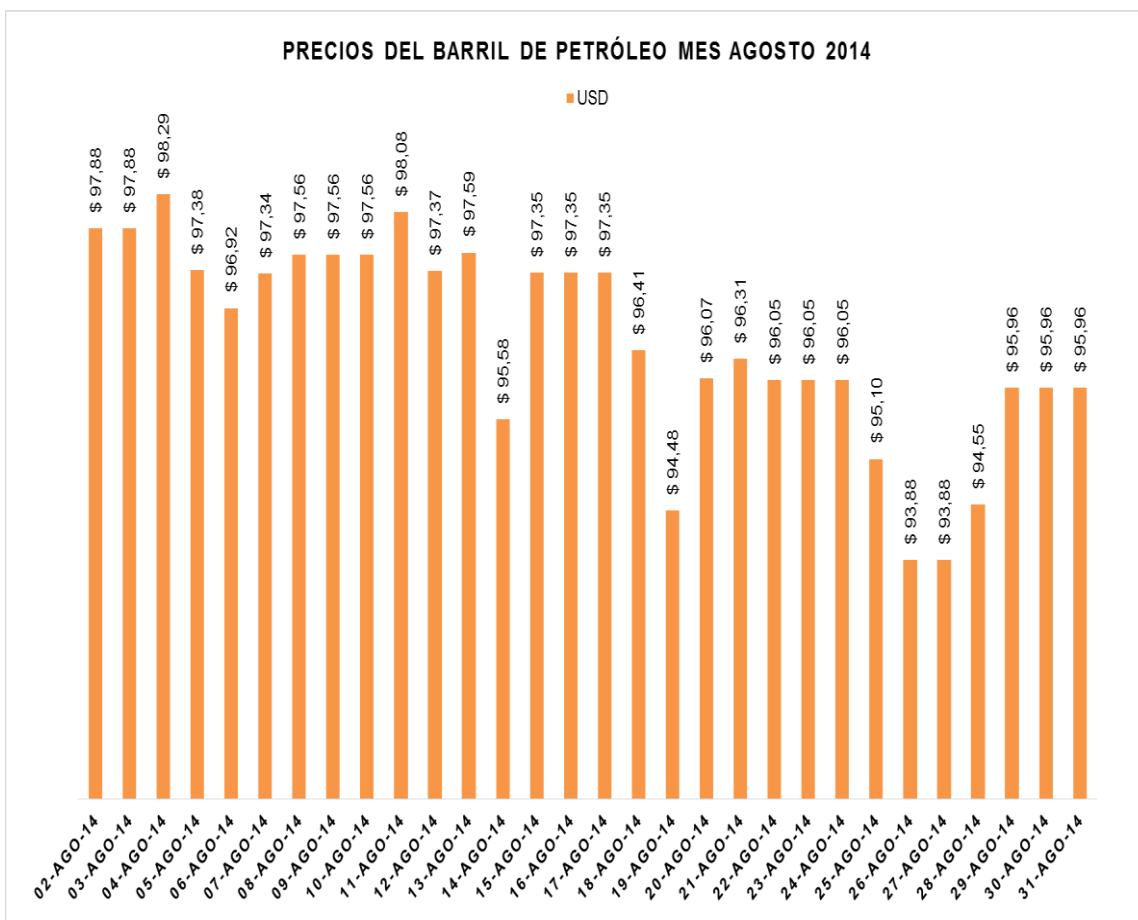


Ilustración 32: Precios del barril de Petróleo, mes Agosto 2014

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 2.10.2 INGRESOS POR REMESAS DE LOS INMIGRANTES

Las remesas llegadas a Ecuador desde el exterior ascendieron en el segundo trimestre del año 2013 a 616,9 millones de dólares, mientras que durante el primer trimestre se situaron en 552,2 millones, lo que representa un incremento del 11,7%, según el Banco Central. Del volumen de recursos que entraron al Ecuador, 302,6 millones de dólares procedían de Estados Unidos, lo que representa el 49% del total; 195,8 millones de España (31,7%) y 42,3 millones de Italia (6,9%).

El volumen de remesas llegado al país desde el resto del mundo fue de 76,2 millones de dólares. (Crece un 11,7% el envío de remesas a Ecuador, s.f.) Las remesas en el tercer trimestre de 2013 fueron de USD 638,8 millones, esto es 3,6% más que el trimestre anterior y 4,7% superior en relación al monto registrado en el tercer trimestre de 2012 (USD 609,9 millones). (Banco Central del Ecuador, s.f.)

### 2.10.3 TENDENCIAS POR ZONAS Y UTILIZACIÓN DE LOS INGRESOS

Los ingresos que se generan en el país en su mayoría se están destinando a la creación y desarrollo de proyectos en beneficio del país y su población al como son el talento humano, ciencia y tecnología.

Ecuador tiene nueva cara. Una revolución de infraestructura ha transformado el país. Relucientes carreteras de doble calzada atraviesan el territorio, construidas dentro de los tiempos y costos programados. Aeropuertos, hospitales, colegios y universidades se levantan en las zonas más apartadas, aprovechando la renta petrolera. El crecimiento promedio de la economía ha bordeado el 5% desde 2010, jalonado por una inversión pública sin antecedentes. La producción de crudo y los ingresos fiscales se han multiplicado, no solo por los buenos precios sino también por la renegociación de los contratos petroleros. Como lo dice el presidente Rafael Correa en entrevista exclusiva con Dinero. (Milagro ecuatoriano, 2014)

## 2.11 ANÁLISIS DEL DESEMPLEO Y SUBEMPLEO EN EL ECUADOR

### 2.11.1 DESEMPLEO

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estimó que América Latina y el Caribe cerrarán el 2013 con un tasa de desempleo urbano de 6,3% versus

6,4% del 2012. En el caso ecuatoriano, según la OIT, se observa un descenso en el desempleo urbano de 4,9 a 4,7%. “En Ecuador, donde la tasa de desempleo también registra una caída, esta situación es atribuible a descensos importantes en la tasa de participación (urbana, de 56,3% a 55,2%) relativamente mayores que la baja que también se verifica en su tasa de ocupación (urbana, de 53,6% a 52,7%)”, indicó el estudio. (Ecuador reduce su tasa de desempleo urbano, según OIT, s.f.)

El Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) informó los datos de empleo en el primer trimestre del año 2014. La Encuesta incrementó su tamaño de muestra y por primera vez el país contará con indicadores rurales y nacionales en los trimestres de marzo y septiembre. Según la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo de marzo 2014, el desempleo a nivel nacional se ubicó en 4,85%, el subempleo en 54,01% y la ocupación plena en 40,89%. Mientras en el área rural, el desempleo llegó a 3,35%, 74,4% de subempleo y 22,23% de ocupación plena. Dado que son los primeros datos producidos de este tipo en marzo, estas cifras carecen de una línea comparable con marzo del 2013.

A nivel urbano, el desempleo se ubicó en 5,58% en marzo de 2014 frente a 4,61% del mismo mes del año anterior, una variación de 0,96 puntos estadísticamente significativa. (El Comercio)

TASAS DE DESEMPLEO ECUADOR						
MES/AÑO	2013 (Marzo)	2013 (Junio)	2013 (Septiembre)	2013 (Diciembre)	2014 (Marzo)	Diferencia entre Marzo 13 y Marzo 14
NACIONAL URBANO	4,61%	4,89%	4,57%	4,86%	<b>5,58%</b>	aumenta
QUITO	4,06%	4,44%	4,67%	4,04%	<b>4,34%</b>	se mantiene
GUAYAQUIL	5,46%	5,97%	5,51%	5,74%	<b>6,13%</b>	se mantiene
CUENCA	3,15%	4,52%	4,29%	3,68%	<b>3,23%</b>	se mantiene
MACHALA	4,21%	3,68%	3,18%	3,83%	<b>3,80%</b>	se mantiene
AMBATO	4,39%	4,53%	3,62%	3,39%	<b>5,81%</b>	se mantiene

Tabla 10: Tasa de Desempleo Ecuador

Fuente: INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

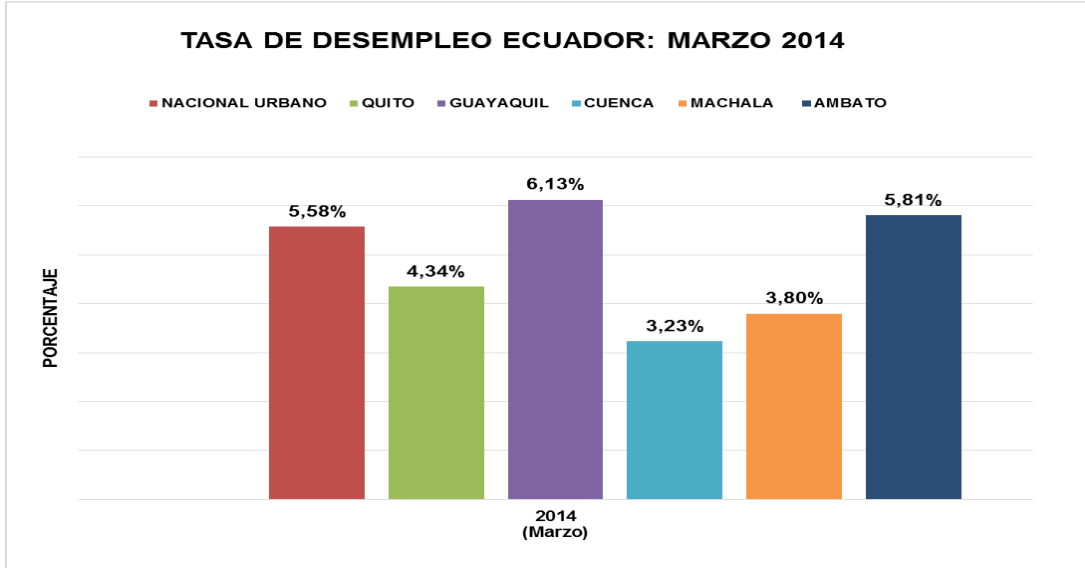


Ilustración 33: Tasa de Desempleo Ecuador – Marzo 2014

Fuente: INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 2.11.2 SUBEMPLEO

El subempleo urbano alcanzó el 44,25% y la ocupación plena urbana 49,81%, mientras en marzo del 2013 las tasas de subempleo y ocupación plena llegaron a 44,78% y 48,66% respectivamente, cifras que no muestran cambios estadísticamente significativos. (El Comercio)

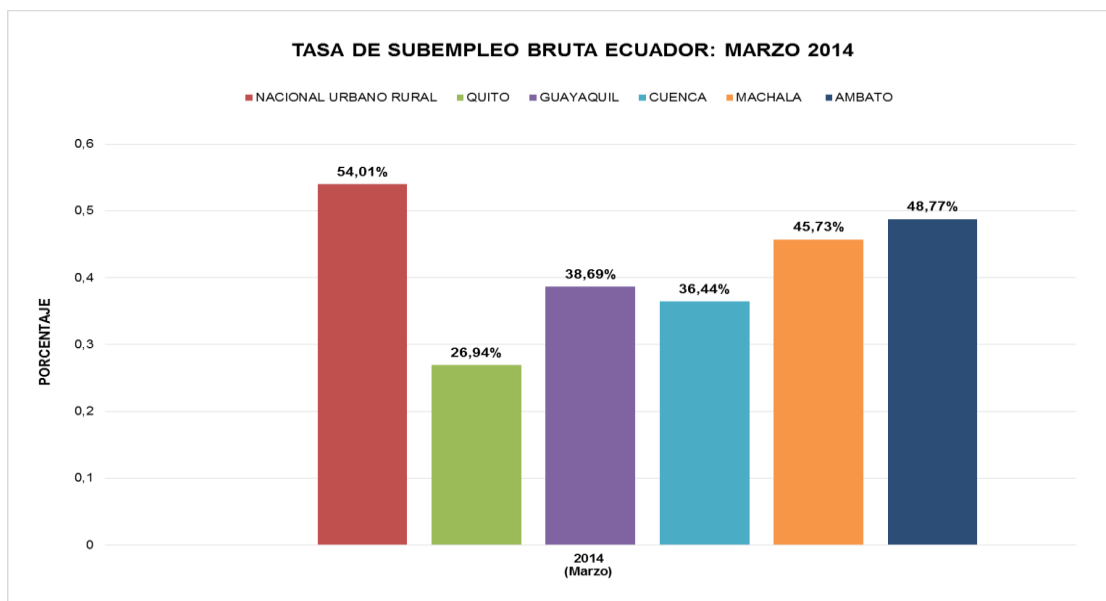
TASAS DE SUBEMPLEO BRUTA ECUADOR				
MES/AÑO	2012 (Diciembre)	2013 (Junio)	2013 (Diciembre)	2014 (Marzo)
NACIONAL URBANO RURAL	50,90%	56,39%	52,49%	<b>54,01%</b>
QUITO	26,29%	34,15%	29,93%	<b>26,94%</b>
GUAYAQUIL	34,21%	44,86%	41,11%	<b>38,69%</b>
CUENCA	30,69%	31,55%	31,68%	<b>36,44%</b>
MACHALA	38,45%	44,27%	40,25%	<b>45,73%</b>
AMBATO	37,89%	52,28%	48,54%	<b>48,77%</b>

**Tabla 11: Tasa de Subempleo Bruta Ecuador**

Fuente: INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



**Ilustración 34: Tasa de Subempleo Bruta Ecuador**

Fuente: INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

## 2.12 PRECIOS Y SALARIOS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

### 2.12.1 ÍNDICES DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

#### 2.12.1.1 EL IPCO (Índice de Precios en la Construcción)

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, para ser aplicados en las fórmulas polinómicas de los reajustes de los precios de los contratos de la Obra Pública, de acuerdo a lo que dispone el Art. 83 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública vigente a partir del 4 de Agosto del 2008. (El Periodo base es Abril 12/2002=100.00).



ÍNDICE DE MATERIALES, EQUIPO Y MAQUINARIA DE LA CONSTRUCCIÓN												
(BASE ABRIL/12 2000 = 100.00)												
DENOMINACIÓN	2013					2014						
	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC/13	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL/14
Acero en barras	296,71	296,71	296,71	296,71	296,71	296,71	293,75	293,75	293,75	293,75	294,49	294,49
Cemento Portland	161,18	161,18	161,18	161,18	161,18	161,41	163,16	163,42	163,42	163,42	165,60	166,24
Hormigón premezclado	207,88	207,88	207,88	207,73	208,64	212,26	213,38	214,16	213,94	213,52	214,42	214,67
Betún de Petróleo (asfalto) (O)	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20	746,20
Combustibles (Mezcla) (O) (precios Nac.) *	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34	137,34
Combustibles (Mezcla) (O) (precios Int.) *	382,63	392,64	379,91	368,80	381,47	379,28	374,81	379,25	375,71	377,98	376,08	374,37
Emulsiones asfálticas (1/)	203,71	203,71	203,71	203,71	203,71	206,79	206,89	206,89	206,89	206,89	206,89	208,03
Equipo y maquinaria de Construc. vial	131,62	131,62	131,68	131,81	131,56	131,68	134,75	137,92	138,43	138,43	138,37	138,82

Tabla 12: Índice Precios Materiales, equipo y maquinaria de la construcción Ecuador

Fuente: INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

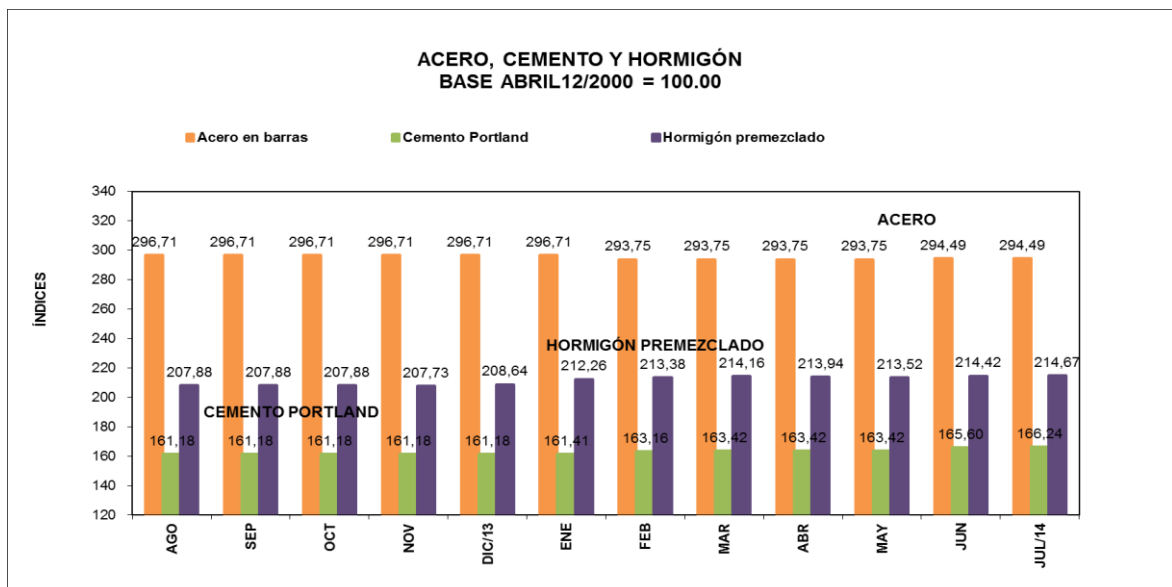
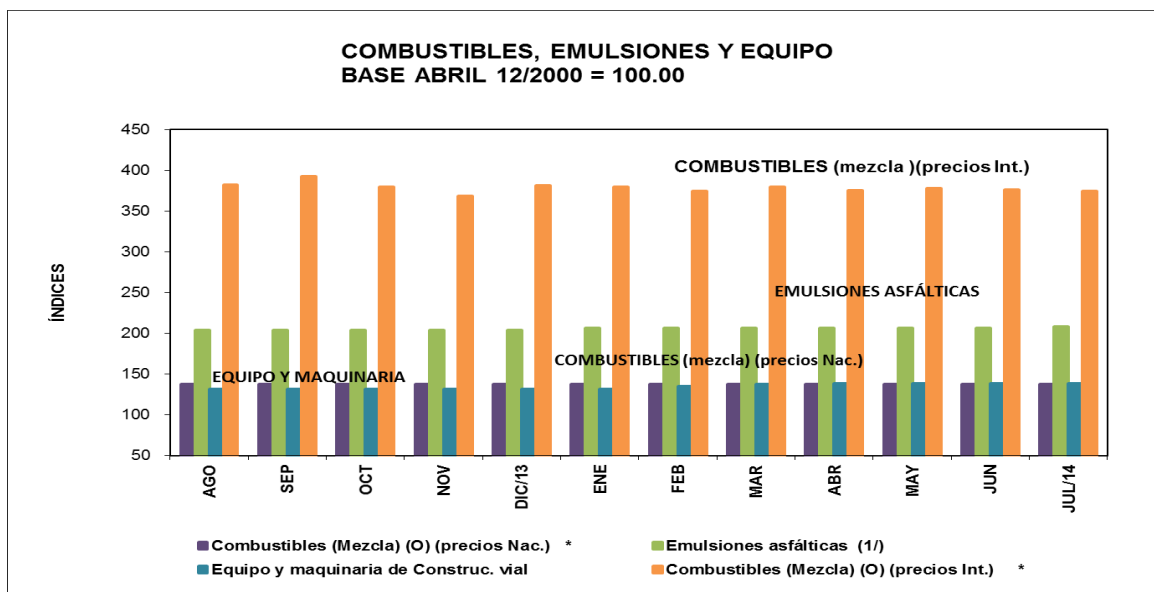


Ilustración 35: Índice Precios Acero, Cemento y Hormigón 2013 - 2014

Fuente: INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



**Ilustración 36: Índice Precios Combustibles, Emulsiones y Equipo 2013 - 2014**

**Fuente:** INEC - <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Septiembre, 2014

De los cuadros anteriores podemos indicar que el índice de Acero en barras (294.49), no registran ninguna variación en el mes de julio de 2014; mientras tanto los índices de Cemento Portland (166,24), Hormigón premezclado (214.67) y Emulsiones asfálticas (208.03) presentan una variación positiva, debido al incremento de los costos de producción; y, el índice de Equipo y maquinaria de Construcción vial (138,82) también registra una variación debido al comportamiento de precios a nivel internacional. (INEC)

### 2.12.2 SALARIOS DE LOS TRABAJADORES

Los salarios en Ecuador se incrementaron en un promedio del 5,31% durante 2013, frente a una inflación proyectada de 3,2%, según la Encuesta Anual de Remuneraciones realizada el año pasado por la consultora PwC. Este estudio señala que la construcción es el sector que registra un mayor incremento de

salarios en 2013, con un 6,04%. En un informe similar realizado por PwC en 2012, no se destacaron datos de este grupo. (La construcción subió salarios en 6,04%, s.f.)

#### **2.12.2.1 Art. 1 Del Salario Básico Unificado para el 2014**



Fijar a partir del 1 de enero del 2014, el salario básico unificado para el trabajador en general, incluidos los trabajadores de la pequeña industria, trabajadores agrícolas y trabajadores de maquila; trabajador o trabajadora del servicio doméstico; operarios de artesanía y colaboradores de la microempresa, en 340,00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica mensuales.



El valor determinado en la fijación del salario básico unificado para el año 2014 (SBU) servirá de base para el cálculo de los salarios y tarifas mínimas sectoriales, las cuales no podrán ser inferiores al salario básico unificado. (Servicio de Información Emergente)

El sector de la construcción deberá sujetarse a un reglamento para la contratación de trabajadores, éste busca regular la forma y vigencia de los contratos, la modalidad de pago y la duración de la jornada laboral según el titular de la cartera del Ministerio de Relaciones Laborales. El reglamento establecerá un sistema de registro en línea, ante el Ministerio de Relaciones Laborales de los trabajadores y empresarios del sector de la construcción, así como de los proyectos, donde también constará un periodo provisional de duración de la obra que permita controlar la vigencia de los contratos laborales. El pago semanal que un albañil recibe es aproximadamente de \$120, mientras que un oficial recibe de \$90 a \$100.

### 2.13 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	TENDENCIA	CONCLUSIÓN
<b>INFLACIÓN</b>			La inflación anual de mayo de 2014 se ubicó en 3.41%, porcentaje superior al de igual mes del año 2013 (3.01%). Se prevee que para 2015 la inflación en promedio alcance el 2.6% vs. El promedio del 2.8% del año 2014.
<b>RIESGO PAÍS</b>			La seguridad que brinda el país a los inversionistas extranjeros, medida por el Riesgo País, ha registrado importantes variaciones. En enero 2014, el riesgo país se ubicó en 592 puntos, mientras que en Septiembre de este año se registró un riesgo de 316 puntos.
<b>PIB CONSTRUCCIÓN</b>			El sector construcción mantiene tasas de crecimiento moderadas, como resultado de un crecimiento estable tanto de la demanda como del mercado inmobiliario. Asimismo, gracias al desarrollo de infraestructura en todos los sectores del país.
<b>CRÉDITOS PARA VIVIENDA A MEDIANO Y LARGO PLAZO</b>			Las facilidades de crédito dadas por el BIESS principalmente y la banca privada han favorecido al sector de la construcción. Sector de la Construcción ha crecido gracias a las facilidades que existen para obtener vivienda.




<p><b>TASAS DE INTERÉS</b></p>			<p>En la economía ecuatoriana, de acuerdo a estimaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador y el Ministerio Coordinador de la Política Económica, se espera para este año un crecimiento real entre 3,7% y 4%, lo que significa un crecimiento moderado en relación con años anteriores. Para el 2014, el crecimiento se estima entre 4,5% y 5,1%.</p>
<p><b>ARANCELES</b></p>			<p>El Gobierno asegura que ese escenario no es factible porque está haciendo una revisión cuidadosa. De hecho, el proceso no solo implica subir aranceles, sino, incluso, reducción en ciertos casos.</p>
<p><b>SECTOR INMOBILIARIO</b></p>			<p>La construcción inmobiliaria, ha mostrado tasas de crecimiento más altas en los últimos años, luego de que con una serie de incentivos fiscales se logra potenciar este mercado desde finales de 2010, y generar un crecimiento sostenido en el tiempo.</p>
<p><b>CAPACIDAD ADQUISITIVA</b></p>			<p>Mediante el Proyecto de Ley de Unificación Salarial, el Gobierno busca equilibrar la capacidad adquisitiva de los ecuatorianos.</p>

<b>PROYECCIÓN  SECTOR  CONSTRUCCIÓN</b>			El sector de la construcción en Ecuador se ha convertido en uno de los sectores con mayor dinamismo en los últimos cinco años. La construcción de obras públicas, dirigida tanto para el desarrollo de infraestructuras y conectividad en los pueblos como para dinamizar la economía, se mantiene en constante crecimiento por lo que se proyecta un escenario factible para su desarrollo.
---	---	---	--

**Tabla 13: Conclusiones Análisis Macroeconómico**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

SIMBOLOGÍA CONCLUSIONES			
	<b>POSITIVO</b>		<b>AUMENTA</b>
	<b>NEGATIVO</b>		<b>DISMINUYE</b>
	<b>SE MANTIENE</b>	Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014	

## CAPÍTULO 3: LOCALIZACIÓN

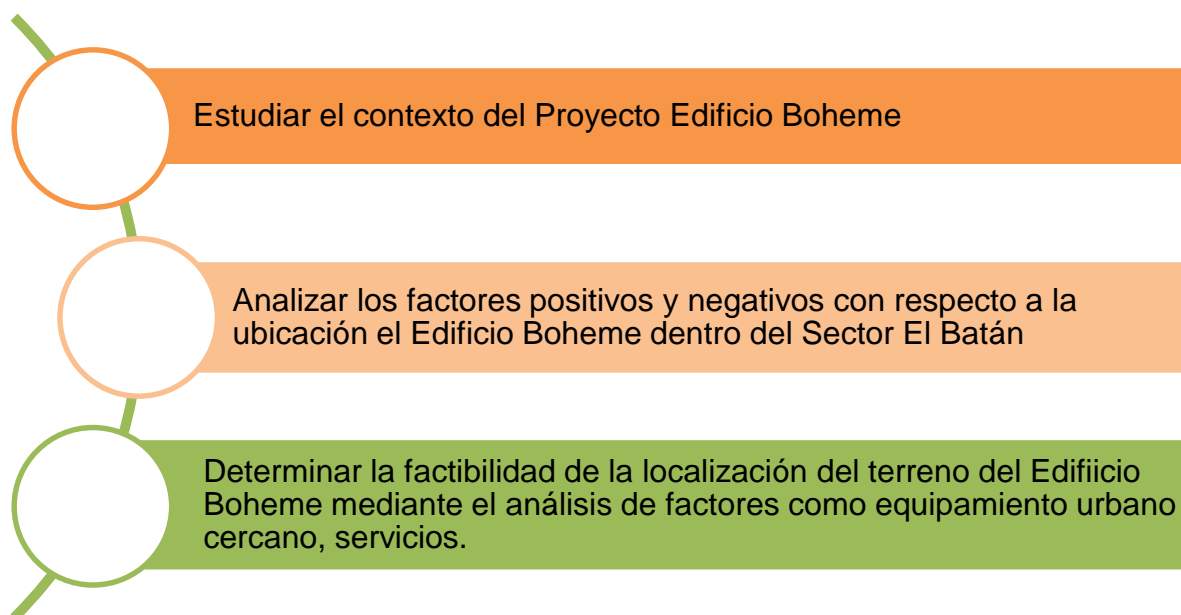


### **3 LOCALIZACIÓN**

#### **3.1 INTRODUCCIÓN**

En este capítulo se evaluarán: la localización del Proyecto Edificio Boheme, las características del sector, su ubicación, entorno, accesibilidad y servicios. Del mismo modo, los equipamientos y servicios cercanos y cómo estos generan ventajas o desventajas en el proyecto.

#### **3.2 OBJETIVOS**



**Ilustración 37: Objetivos Localización**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**



### 3.3 METODOLOGÍA



**Ilustración 38: Metodología Localización**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 3.4 UBICACIÓN

**ECUADOR**



**PICHINCHA: QUITO**



**Ilustración 39: Ubicación**

	<b>CAPÍTULO 3</b>	90
		<b>LOCALIZACIÓN</b>

Fuente: Página web INEC

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Abril, 2014

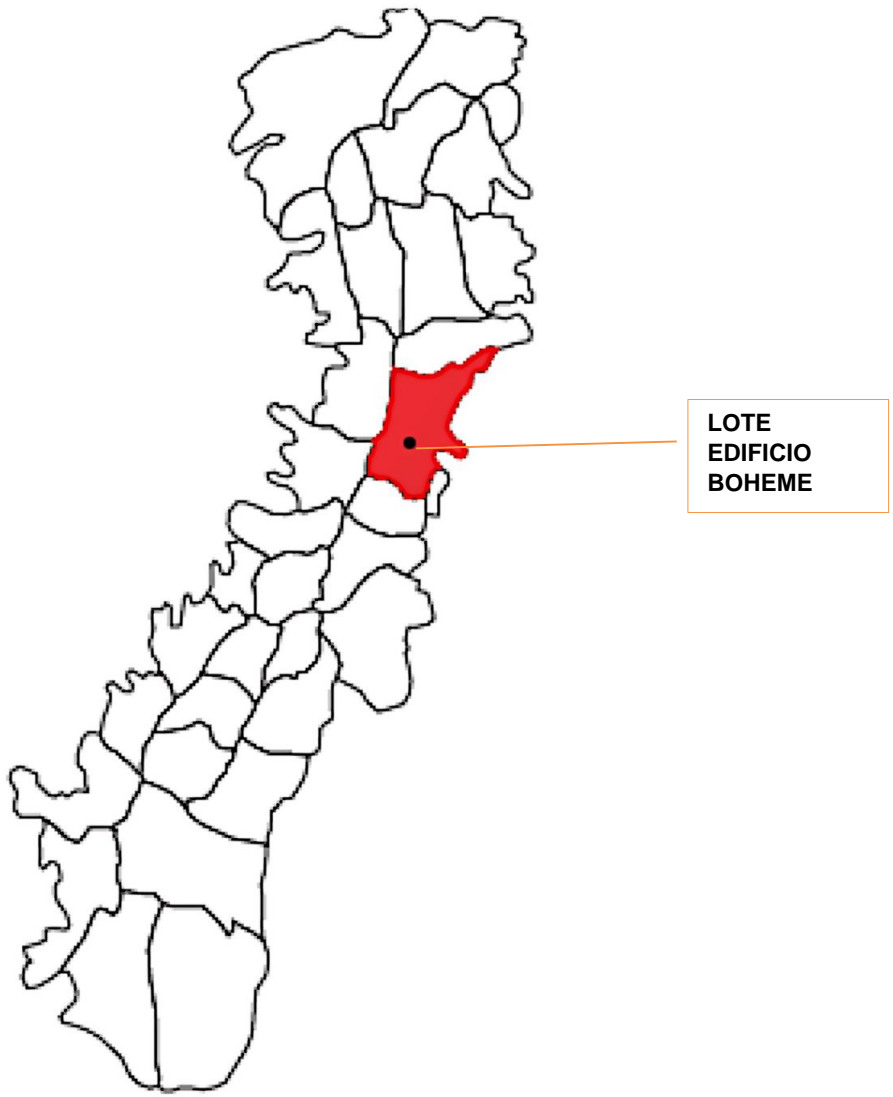
### **3.5 ASPECTOS GEOGRÁFICOS DE QUITO**

Quito se ubica en el valle cuyo terreno irregular tiene una altitud que oscila entre los 2800 msnm en los lugares llanos y los 3100 msnm en los barrios más elevados. Su emplazamiento es angosto debido a que está limitada al este por la falla geológica de Quito, y al oeste por el volcán Pichincha. Debido a ello la ciudad posee una forma alargada que se extiende 80km de sur a norte y su ancho es aproximadamente de 8 km de este a oeste. La ciudad posee un sinnúmero de quebradas las cuales actualmente la mayoría es relleno. (Quito)

### **3.6 CLIMA**

El clima de Quito es variable pero con temporadas marcadas, una seca que va desde junio a septiembre y la de lluvias desde diciembre a junio. Cuenta además con una temperatura promedio de 15° C y llega hasta 8° C. (Geografía de Quito y Ecuador)

**QUITO: Sector El Batán – Zona La Paz**



**Ilustración 40: Ubicación Lote**

**Fuente: Página web INEC**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**



B

BOHÈME

LOCALIZACIÓN

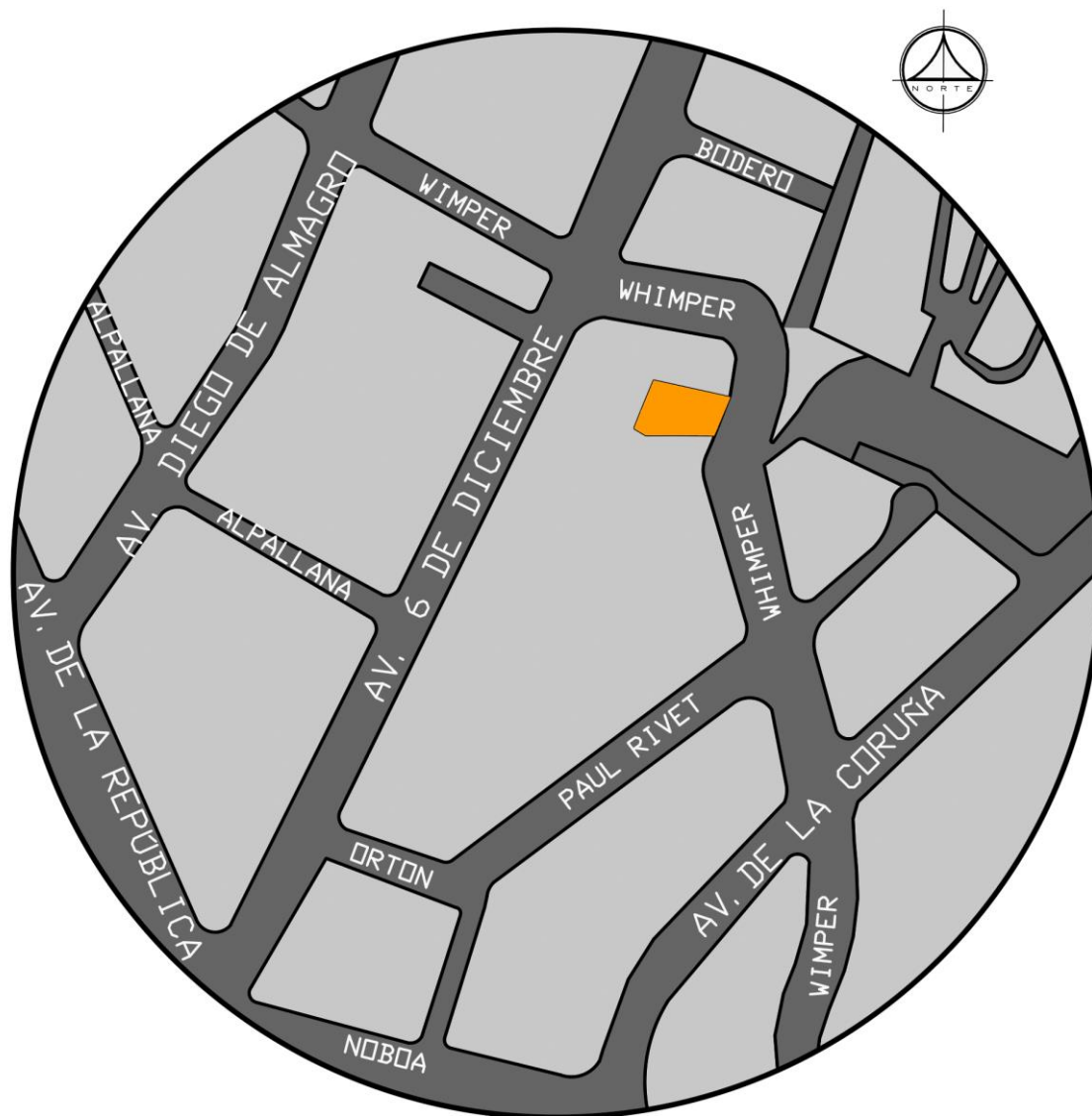


Ilustración 42: Ubicación del proyecto dentro del Sector El Batán – La Paz

Fuente: Belén Granda

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Abril, 2014



**Ilustración 43: Frente del lote**

**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**



**Ilustración 44: Interior del lote**

**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**

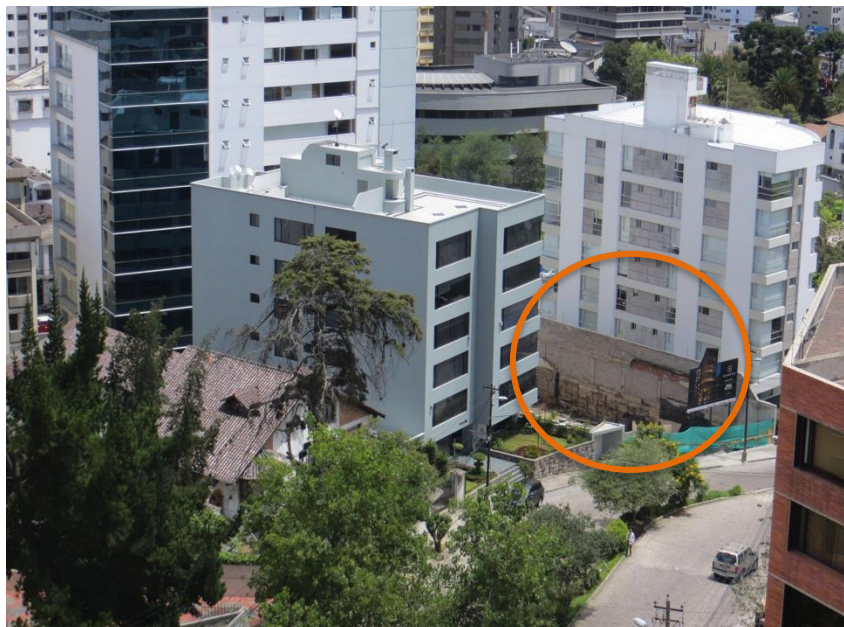


Ilustración 45: Imagen aérea del lote

Fuente: Belén Granda

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Abril, 2014

### 3.7.2 SECTOR: EL BATÁN

Se convirtió en un barrio privado por sus resguardadas casas, en un popular sector por sus centros comerciales y en un pulmón por la cercanía a parques grandes como La Carolina y el Metropolitano. Así nace la división del sector alto y bajo. El sector alto está rodeado de la calle Gaspar de Villarroel, Guangüiltagua y 6 de Diciembre, mientras que el sector bajo está rodeado de la Avenida 6 de Diciembre, Avenida Gaspar de Villarroel, Amazonas y Naciones Unidas. (Barrios de Quito, 2014)




**Ilustración 46: Contexto inmediato**

**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**



 <p data-bbox="858 107 1050 138"><b>CAPÍTULO 3</b></p>	<p data-bbox="1369 98 1406 129">97</p> <p data-bbox="1129 152 1369 183"><b>LOCALIZACIÓN</b></p>
---	---

### 3.7.3 ENTORNO (VOCACIÓN A USO DEL SECTOR)

#### **COMERCIO:**

- Centro Comercial El Jardín
- Quicentro Shopping

#### **INSTITUCIONES EDUCATIVAS:**

- Flacso

#### **INSTITUCIONES RELIGIOSAS:**

- Iglesia La Paz

#### **OTRAS INSTITUCIONES:**

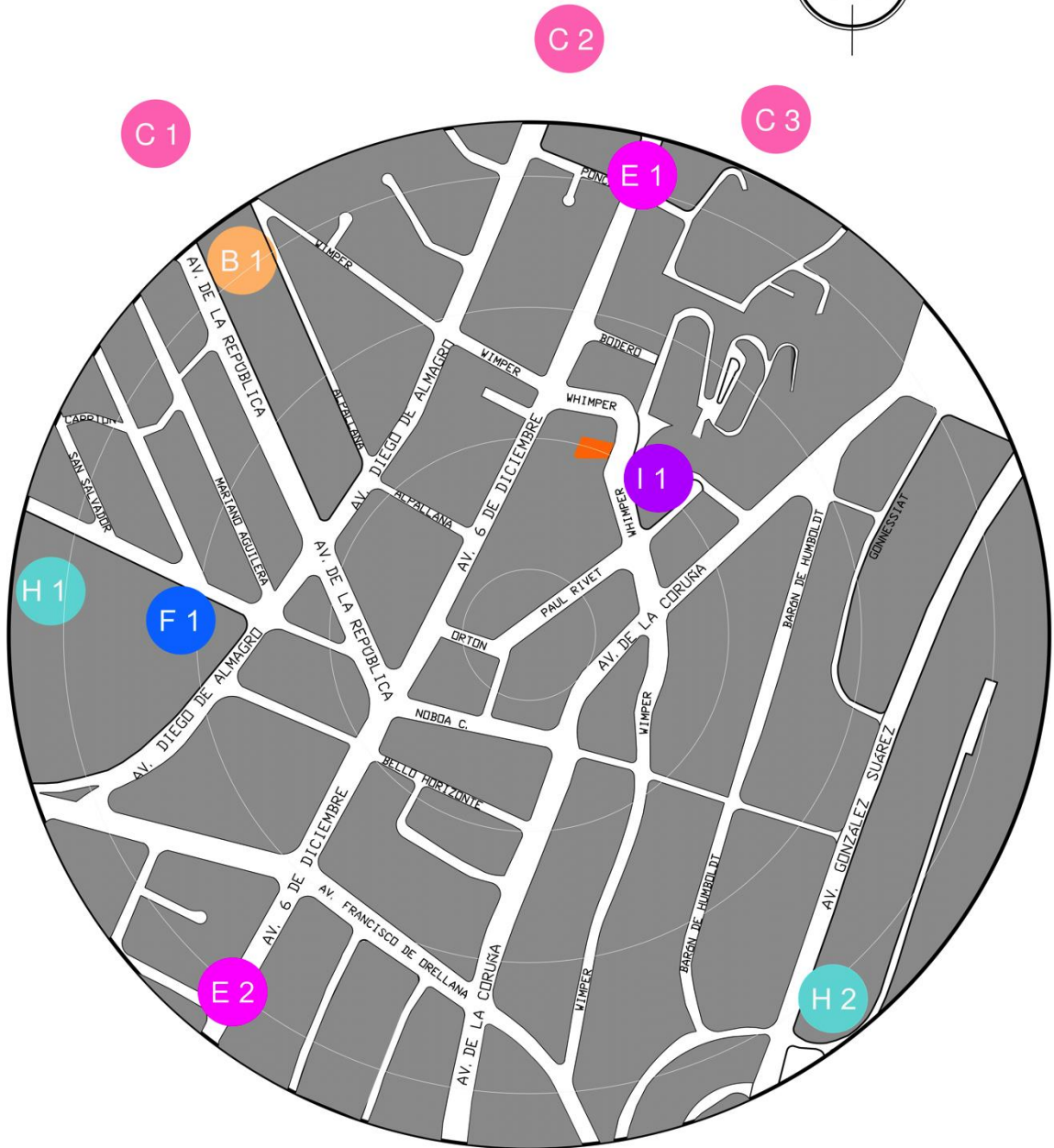
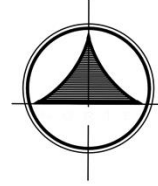
En este sector se encuentra

- Colegio de Periodistas de Pichincha
- Centro de asistencia de la Cruz Roja
- El Ballet Ecuatoriano de Cámara
- Instituciones Bancarias
- Instituciones Médicas



BOHÈME

LOCALIZACIÓN



- B 1** Banco Pichincha
- C 1** Centro Comercial El Jardín
- C 2** Centro Comercial Quicentro
- C 3** Megamaxi
- E 1** Estación Ecovía San Martín
- E 2** Estación Ecovía Orellana
- F 1** Flacso
- H 1** Hotel Marriot
- H 2** Hotel Quito
- I 1** Iglesia La Paz


**Ilustración 47: Equipamiento Sector Edificio Bohème**




**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**



	<p style="text-align: right;">CAPÍTULO 3</p> <p style="text-align: right;">101</p> <p style="text-align: center;"><b>LOCALIZACIÓN</b></p>
---	---

-  Parque La Carolina
-  Parque Metropolitano
-  Estadio Olímpico Atahualpa

**Ilustración 48: Áreas Verdes contexto Edificio Boheme**

**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

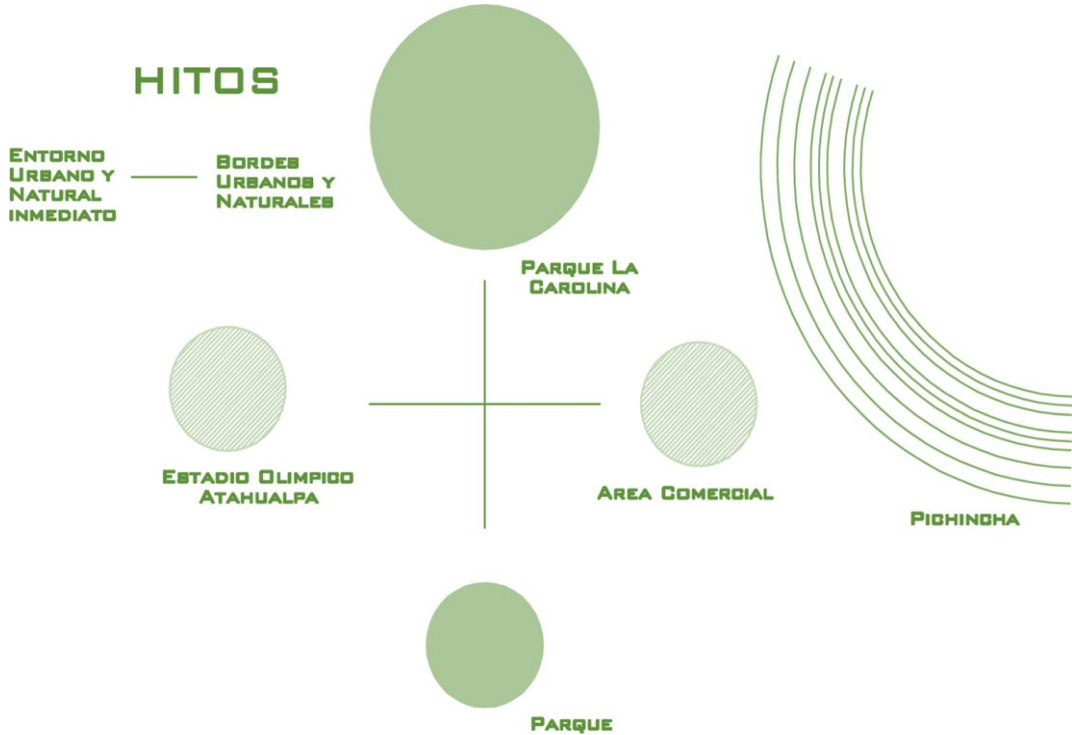
**Fecha: Abril, 2014**

### 3.7.5 INFRAESTRUCTURA PÚBLICA

El sector del Batán cuenta con servicios de:

- Electricidad
- Alumbrado público
- Transformador eléctrico
- Red telefónica
- Red de fibra óptica para internet
- Agua potable
- Alcantarillado

**HITOS**



**Ilustración 49: Hitos cercanos**  
**Fuente: Belén Granda**  
**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**  
**Fecha: Abril, 2014**

**3.7.6 ACCESIBILIDAD**

Al sector es fácil llegar, por todas sus avenidas circulan vehículos de transporte público, sin embargo, este también es un inconveniente, porque el exceso de carros provoca que todo el día exista un molesto ruido de vehículos, pitos, recolectores.

Se encuentra ubicado en el sector del Batán, zona La Paz, entre las calles Whimper y Av. 6 de Diciembre.



BOHÈME



**Alto Tráfico**

- Av. 6 de Diciembre
- Av. de la Coruña
- Av. González Suárez



**Tráfico Moderado**

- Calle Eduardo Whimper
- Av. Francisco de Orellana
- Av. Diego de Almagro

**Ilustración 50: Principales vías de acceso al proyecto**

**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 2014**



Av. González Suárez



Hotel Quito



Colegio Benalcázar



Av. 6 de Diciembre



Av. 6 de Diciembre



Av. Francisco de Orellana





Calle Whympers



Av. Coruña



Intersección Av. Coruña y Whympers



Av. 6 de Diciembre

### 3.7.7 DISTANCIAS A SITIOS ESTRATÉGICOS

Distancia desde el proyecto hacia los siguientes puntos:

- Hotel Quito: 0.8 km
- U. Educativa La Inmaculada: 0.72 km
- Colegio Benalcázar: 1.1 km
- Parque La Carolina: 1.1 km

**3.7.8 TRÁFICO**



**Avenidas Principales**

- Av. 6 de Diciembre
- Calle Eduardo Whimper
- Av. de la Coruña
- Av. Francisco de Orellana
- Av. República
- Av. Diego de Almagro
- Av. González Suárez



**Calles Secundarias**

- Calle Paul Rivet
- Calle Alpallana
- Calle Humboldt
- Calle Gonnessiat
- Calle Bello Horizonte

**Ilustración 51: Tráfico Sector EL Batán**

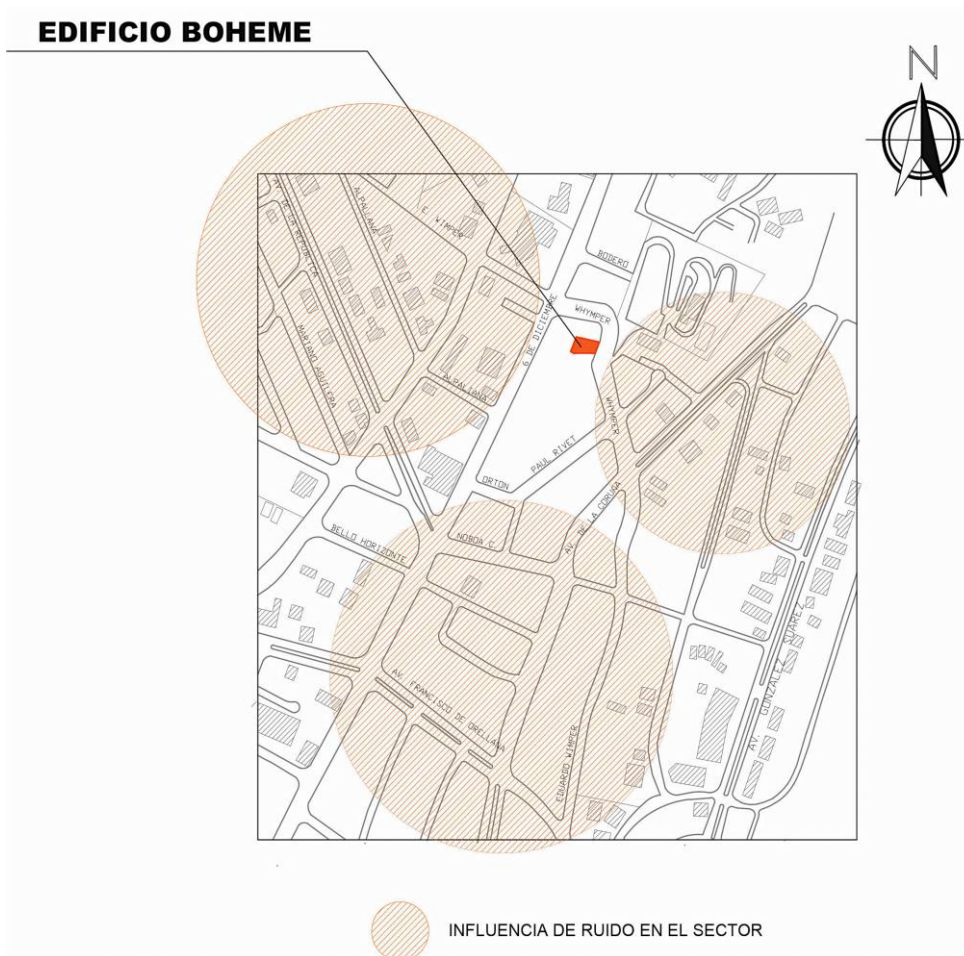
**Fuente: Belén Granda**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Abril, 201**

### 3.7.9 ASPECTOS AMBIENTALES

**RUIDO:** La zona, al estar rodeada por vías de alto tránsito tiene una alta influencia de ruido.



**Ilustración 52: Radios de influencia de ruido**

**Fuente:** Belén Granda

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Abril, 2014

### 3.7.10 IRM

El predio está dentro de la zonificación A21 (608-50) en donde se permiten 8 pisos y 24 metros de altura. Retiros de 3 metros, laterales y posterior y 5 metros

en el frente. El uso principal del suelo está definido como R2, es decir, de uso residencial con un porcentaje de áreas comerciales, servicios y equipamientos.

### 3.7.11 PROYECCIÓN DEL ENTORNO

#### 3.7.11.1 Porcentaje de Consolidación

Actualmente la zona se encuentra edificada en su mayoría por construcciones residenciales alrededor de un 75%, mientras que el restante 25% estará destinado para uso mixto como es comercio, zonas de oficinas, de entretenimiento, entre otros.

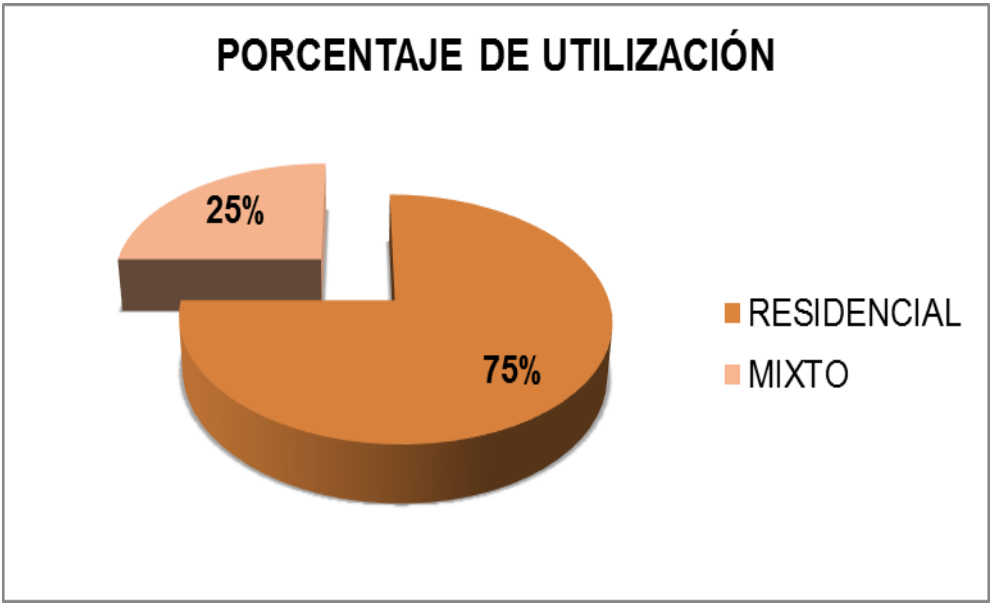


Ilustración 53: Porcentaje de consolidación estimada en la zona



Fuente: Belén Granda

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Abril, 2014

## CONCLUSIONES




COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
LOCALIZACIÓN		El Sector El Batán es una zona estratégicamente ubicada y de fácil accesibilidad con todos los servicios a la mano.
ACCESIBILIDAD		El Edificio Boheme se encuentra rodeado por la Av. 6 de Diciembre la cual es una de las principales arterias de la ciudad. Del mismo modo, se puede acceder por vías secundarias como son las calles Whymper, Orellana, Av. República, Av. González Suárez.
TRÁFICO		Al estar estratégicamente ubicado El Edificio Boheme, la Av. 6 de Diciembre en horas pico el tráfico es demasiado alto por lo tanto las vías secundarias mencionadas a veces llegan a colapsar por la alta cantidad de automóviles.
EQUIPAMIENTO		En el Sector El Batán se puede encontrar varios tipos de equipamientos como son Entidades Bancarias, Unidades Educativas, Zonas Verdes como Parques, Centros Comerciales, Zonas corporativas, entre otros.

<b>TRANSPORTE PÚBLICO</b>		El Edificio Bohème al encontrarse rodeado por varias vías principales y secundarias importantes en la ciudad de Quito, a dos cuadras hacia la Av. 6 de Diciembre se cuenta con el servicio de Ecovía y varias líneas de buses articulados que recorren la ciudad de Norte a Sur.
<b>SERVICIOS</b>		El Sector El Batán cuenta con absolutamente todos los servicios básicos como son: Electricidad, Agua Potable, Alcantarillado, Telefonía, Banda Ancha.

**Tabla 14: Conclusiones Análisis Localización**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Abril, 2014

<b>SIMBOLOGÍA CONCLUSIONES</b>	
	<b>POSITIVO</b>
	<b>NEGATIVO</b>
	<b>SE MANTIENE</b>
<b>Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014</b>	

## CAPÍTULO 4: ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO



## **4 OFERTA Y DEMANDA: EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA**

### **4.1 INTRODUCCIÓN**

La realización de un estudio de mercado ayuda a tener una noción clara de la cantidad de usuarios consumidores que desean adquirir un bien durante un periodo de tiempo y en un precio determinado. Del mismo modo, analiza las características del producto y el tipo de clientes lo cual servirá para encaminar un proyecto. Por otro lado, el estudio de mercado ayuda a determinar el precio apropiado para que el proyecto pueda competir en el mercado.

En este capítulo se analiza el estado actual del mercado inmobiliario en la ciudad de Quito. La construcción de nuevas vías, sumada al abundante crédito hipotecario, una demanda cada vez más exigente por vivienda y una oferta presta a atenderla han impulsado positivamente a esta actividad económica que, sin duda dinamiza a otros sectores y contribuye al desarrollo del país. (Marketwatch)

Se investigan ciertos factores que influyen en el sector inmobiliario de la ciudad; mediante el estudio de cada uno de los proyectos, precios, estrategias de comercialización, ubicación, entre otros. Con esto se logrará conocer más a fondo a la competencia directa del Edificio Boheme y lograr tener un entendimiento a fondo de cómo posicionarlo con respecto a los demás proyectos para obtener una absorción sobresaliente en el mercado de departamentos existente en la zona.



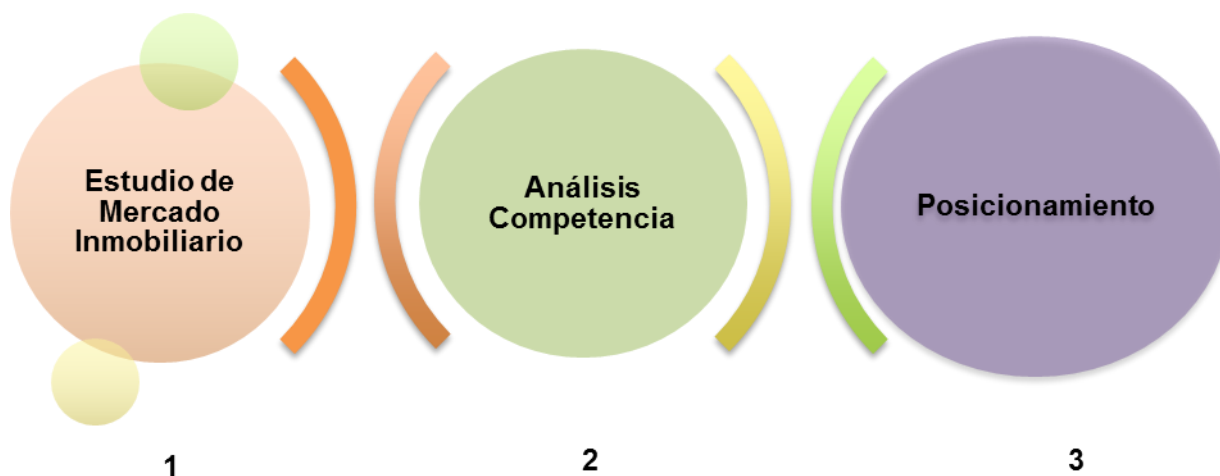


Ilustración 54: Introducción Estudio de Mercado

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

## 4.2 OBJETIVOS

### 4.2.1 OBJETIVO GENERAL

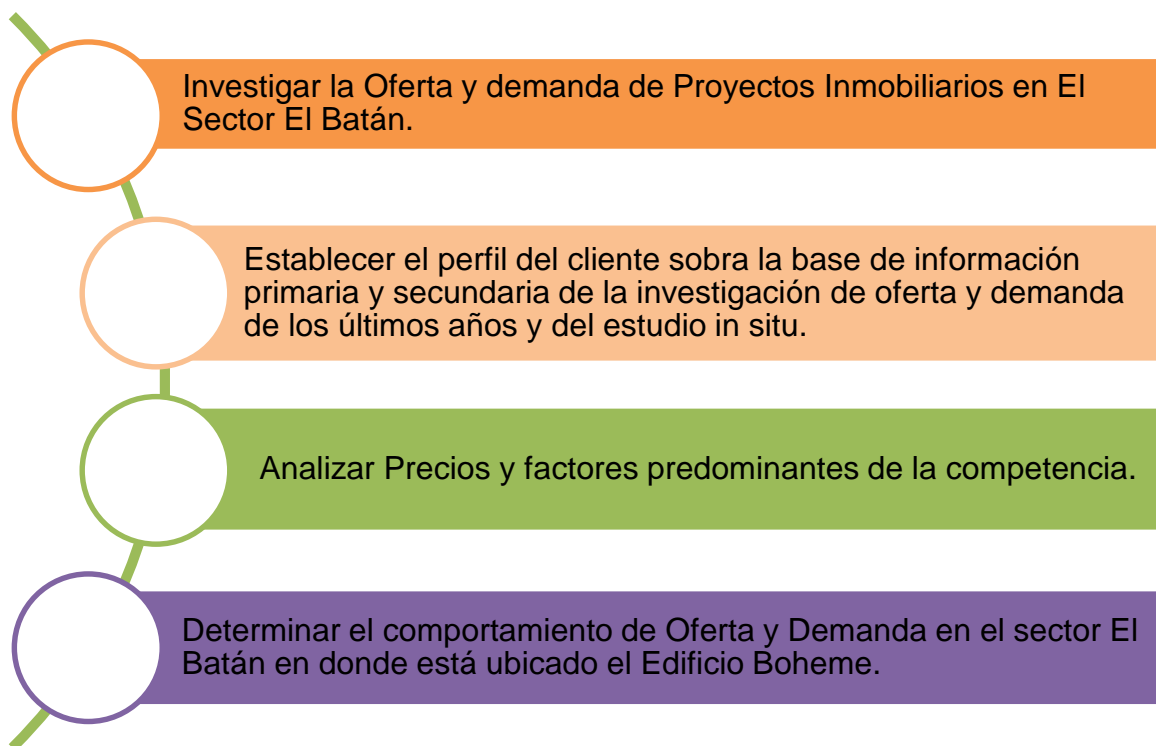
**Establecer la capacidad de Absorción y posicionamiento del Edificio Bohème Con respecto a la competencia mediante el análisis FODA para determinar su factibilidad.**

Ilustración 55: Objetivo General Estudio de Mercado

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS



**Ilustración 56: Objetivos Específicos Estudio de Mercado**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

### 4.3 METODOLOGÍA

El procedimiento utilizado en el estudio de mercado para determinar la factibilidad del “Edificio Bohème” se basa en recolección de información primaria y secundaria en donde se analizan las proyecciones tanto de la oferta como de demanda en el sector inmobiliario en la ciudad de Quito, el proceso se detalla a continuación:



- Investigación in situ
- Radio aproximado de estudio de 2 km.
- Realización de Fichas de Análisis de variables

Análisis de Oferta y Demanda tomando datos de: BCE, INEC, GRIDCOM, MARKETWATCH, Ernesto Gamboa y Asociados

- Revistas: Clave, Ekos, El Portal
- Páginas Web: plusvalia.com - vive1.com

**Ilustración 57: Metodología Estudio de Mercado**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

La demanda de vivienda para todos los quintiles de la población ha impulsado el crecimiento casi desmedido del mercado inmobiliario, constituyéndose en uno de los más dinámicos de la economía ecuatoriana a partir de 2010. La expansión del sector inmobiliario se debe a varios factores. Entre ellos, el fácil acceso a los créditos hipotecarios ofertados por las instituciones financieras privadas y en especial por el BIESS; al desarrollo de nuevos e importantes proyectos inmobiliarios; y al apoyo del Estado para la adquisición de vivienda a los niveles medios bajos, entre otros. En consecuencia, el sector de la construcción se constituye en aportante de impacto positivo en las variables macroeconómicas y en el crecimiento sostenido del Producto Interno Bruto (PIB). (Acosta, 2014)



## 4.4 ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA

### 4.4.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Mediante éste análisis determinará las preferencias de los clientes con respecto al mercado inmobiliario, es decir, la adquisición de un bien. Para el estudio de la demanda del Sector El Batán en donde se encuentra localizado el Proyecto Edificio Boheme se basará en la información proporcionada por la empresa Ernesto Gamboa y Asociados, con su estudio de Demanda Inmobiliaria Ciudad: Quito – 2012. Se estudiarán factores como: sector preferido para vivir, interés en adquirir vivienda, preferencia tipo de vivienda, tamaño, precio de la vivienda, cantidad de dormitorios, etc. Mediante esto el enfoque será hacia un segmento de mercado con Nivel Socio Económico Medio Alto / Alto (NSE Medio Alto / Alto).

El Edificio Boheme se encuentra ubicado en un sector residencial de alta plusvalía debido que está rodeado por varios sectores como comercial, financiero, áreas verdes, entretenimiento, entre otros.

#### 4.4.1.1 Intención de Adquirir Vivienda

Se puede observar que el tiempo que los usuarios de la ciudad de Quito planean adquirir vivienda estima que en menos de 1 año el 25%, de 1 a 2 años el 32% y de 2 a 3 años el 43%, es decir que para el año 2014 habrá un aumento en el interés por adquirir vivienda.

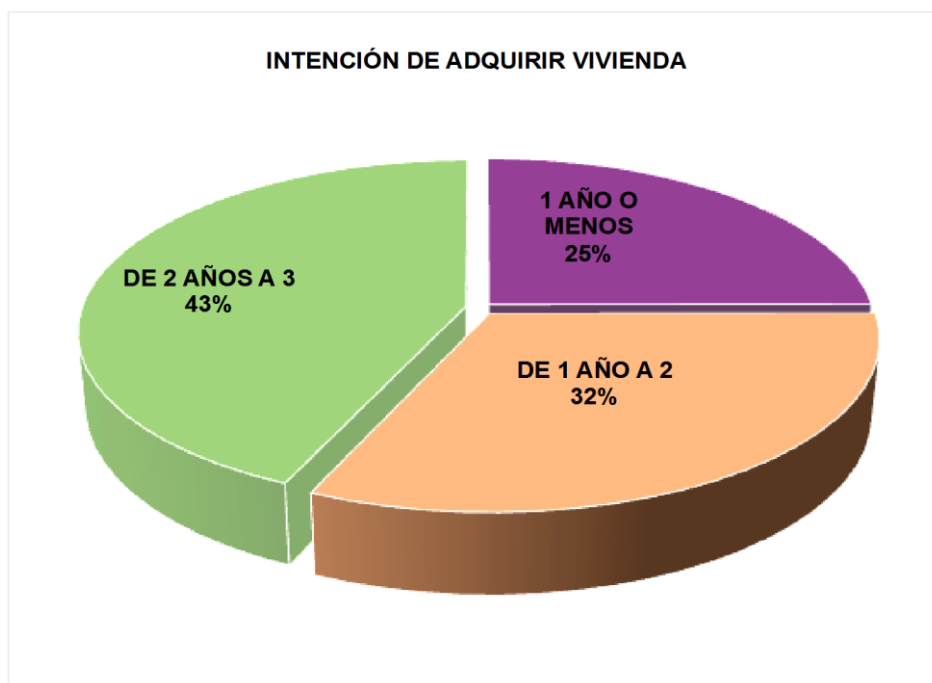


Ilustración 58: Interés en adquirir vivienda

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.2 Destino de la Vivienda según NSE

La adquisición de una nueva vivienda para vivir en ella en el NSE medio alto es de 64% versus el 20% en el NSE medio bajo. Mientras que para arrendar el 36% y 20% en el NSE medio alto y medio bajo respectivamente

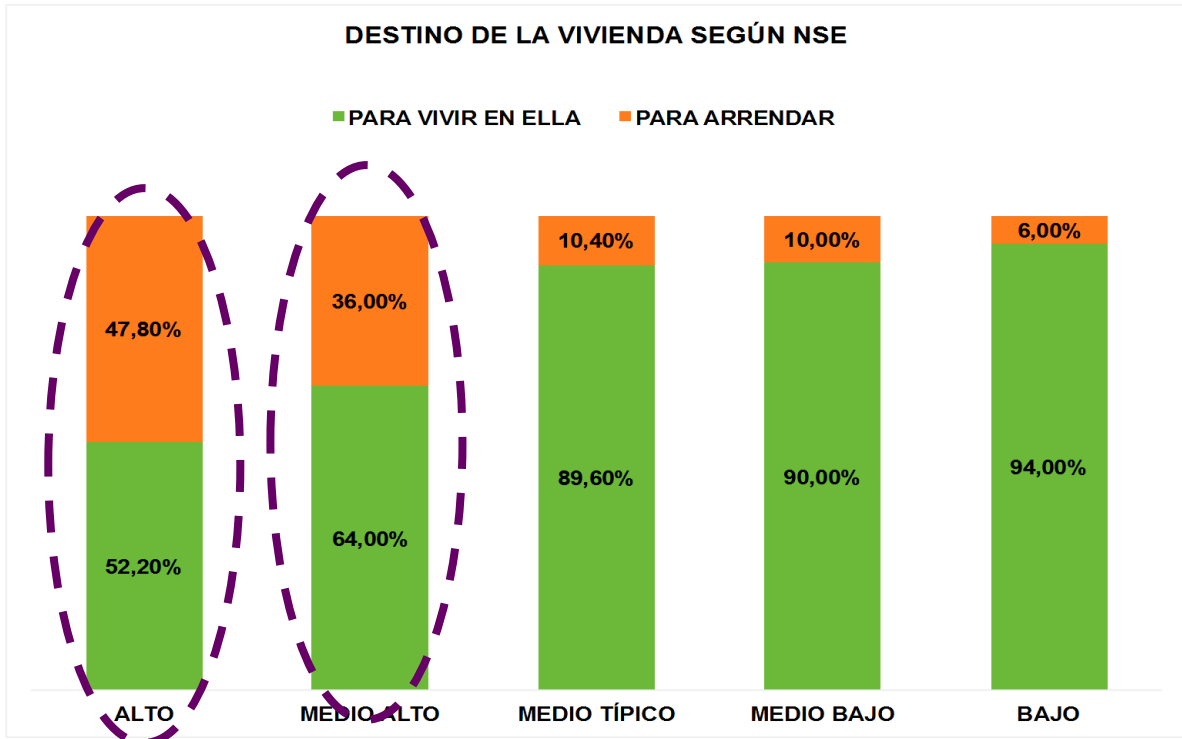


Ilustración 59: Destino de la vivienda según NSE

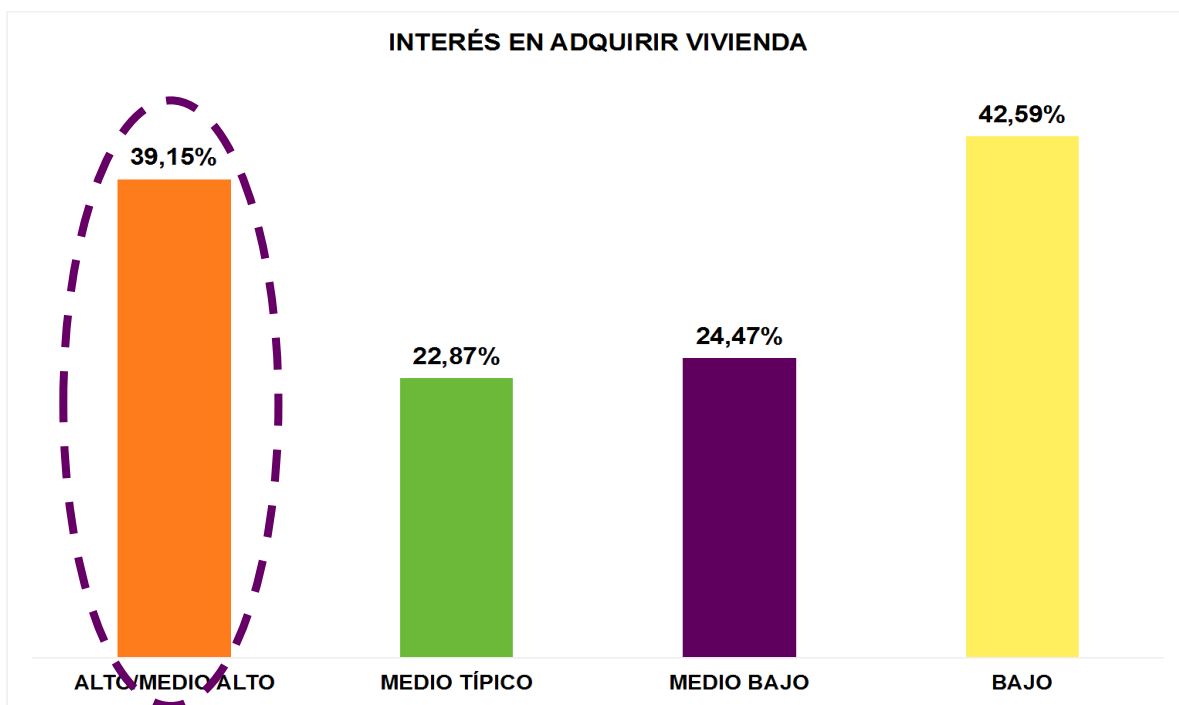
Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.3 Interés en Adquirir Vivienda según NSE

Se puede determinar que el interés de adquirir vivienda propia en el NSE medio alto/ alto es 39,15 en el año 2012, con tendencia a subir para el año 2014.



**Ilustración 60: Interés en adquirir vivienda según NSE**

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.4 Preferencia del tipo de Vivienda a Adquirir (Departamentos)

En el gráfico se puede observar que el 28% de población de Nivel Social Medio alto prefiere vivir en departamentos, esto debido a aspectos como son seguridad, servicios.

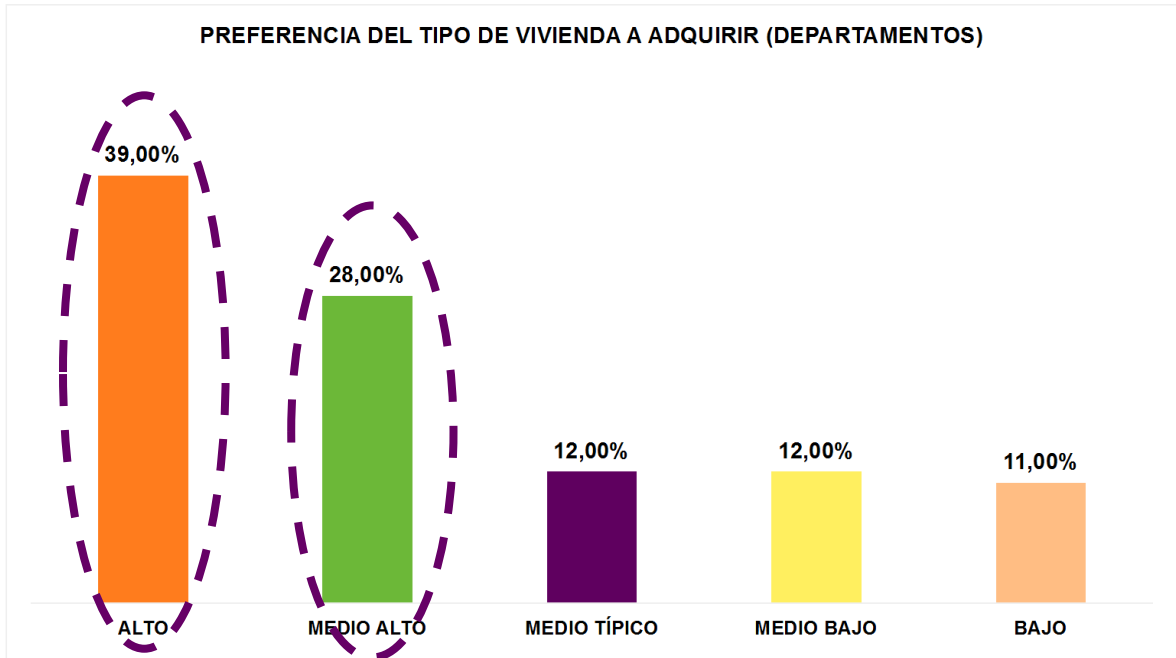


Ilustración 61: Preferencia del tipo de vivienda a adquirir Departamentos

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.5 Condición de Vivienda

Según los estudios realizados la mayoría de la población de la ciudad de Quito vive en lugares arrendando, esto se da debido a la capacidad adquisitiva del cliente dentro del mercado inmobiliario. Los créditos bancarios para la adquisición de un bien para vivienda, hoy en día brindan diversas facilidades al consumidor.



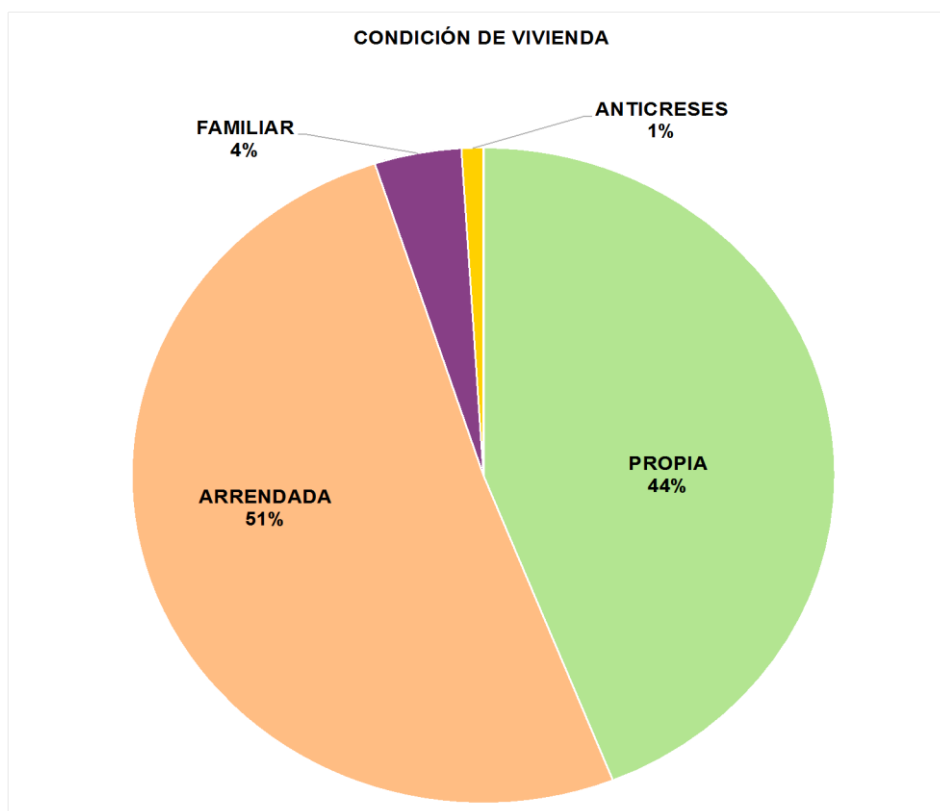


Ilustración 62: Condición de Vivienda

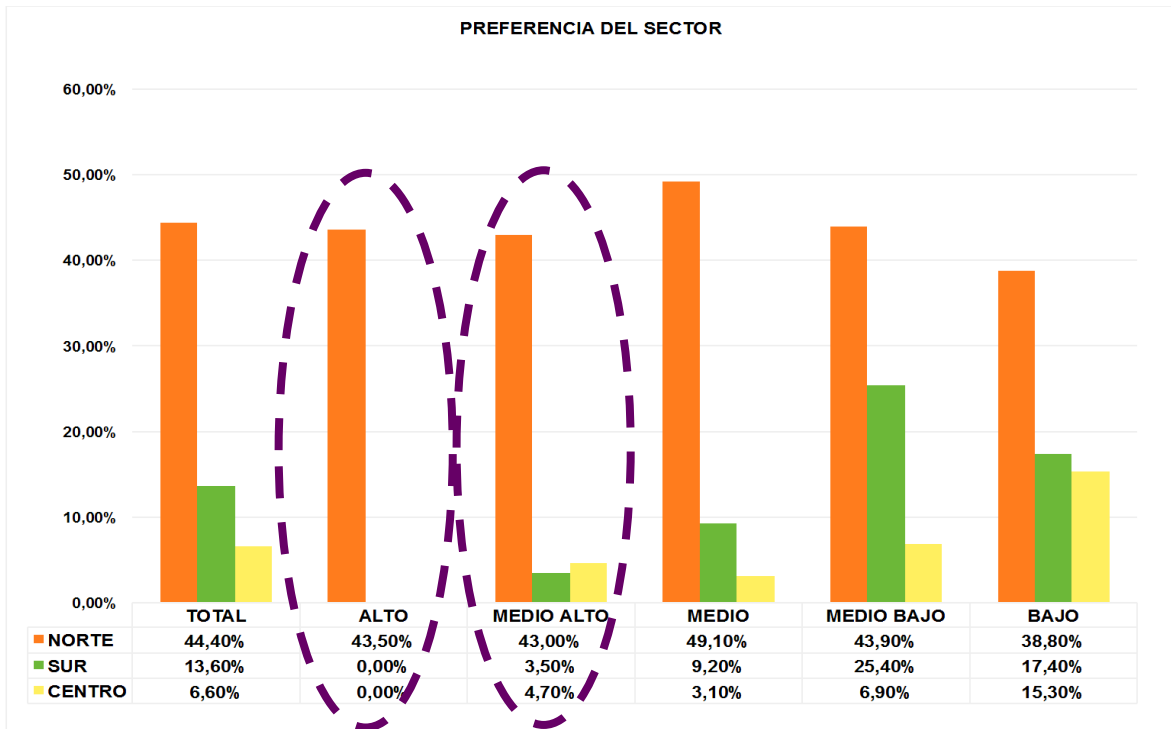
Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.6 Preferencia del Sector

El lugar con mayor demanda de vivienda es el Norte de Quito, el 43% de interés, aquí se demuestra la preferencia de los ciudadanos por este sector debido a que tiene a la mano absolutamente todo.



**Ilustración 63: Condición de Vivienda**

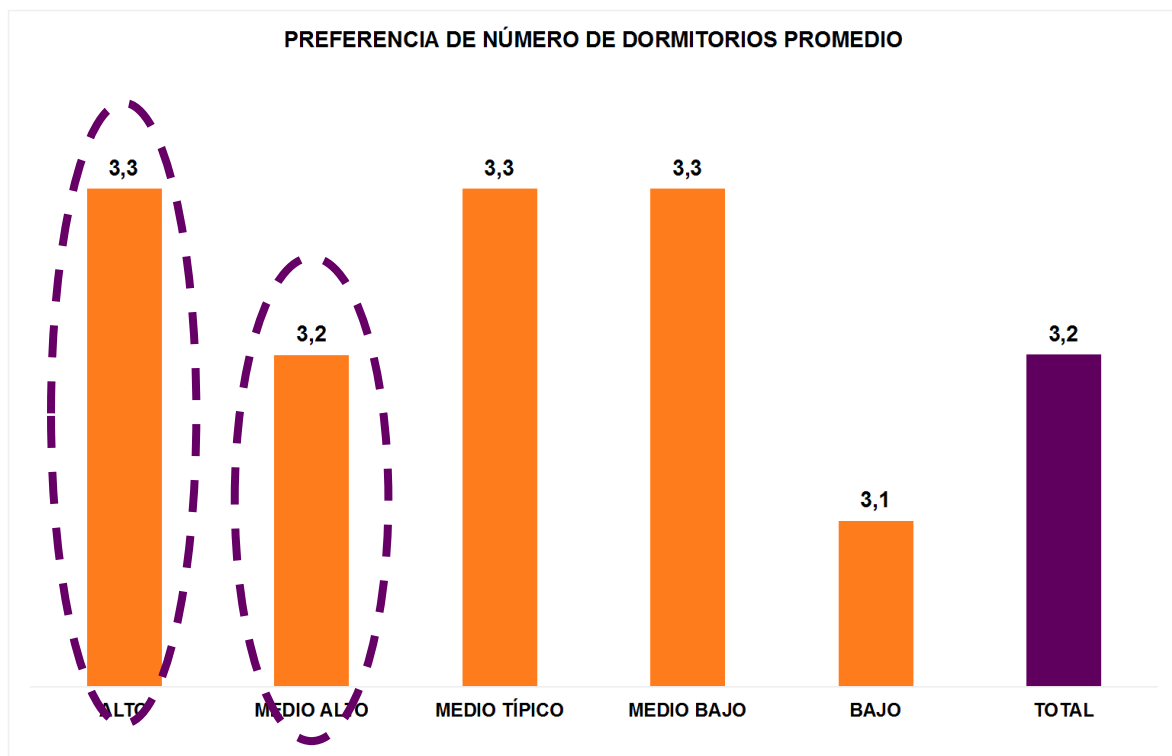
**Fuente:** Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Mayo, 2014

#### **4.4.1.7 Preferencia de Número de Dormitorios Promedio**

El número preferido de dormitorios para los usuarios son departamentos que contengan 3 dormitorios, lo que significa que la mayor parte de clientes con familias de 3 a 4 personas.



**Ilustración 64: Preferencia de Número de dormitorios Promedio**

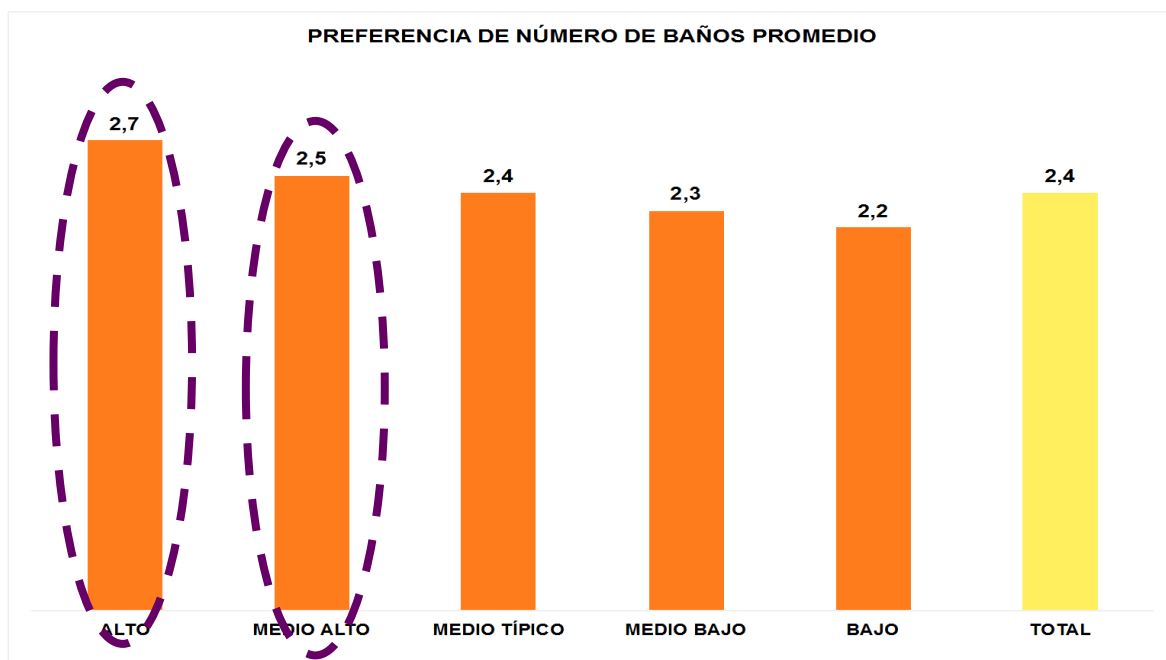
Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.8 Preferencia de Número de Baños Promedio

Al preferir los clientes departamentos de 3 dormitorios, implica a que el bien mínimo contenga 2,5 baños dividido en 1 para dormitorio máster, 1 que compartan dos dormitorios y ½ baño social.



**Ilustración 65: Preferencia de número de Baños Promedio**

**Fuente:** Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Mayo, 2014

#### 4.4.1.9 Número de Estacionamientos Requeridos Promedio

Actualmente los usuarios mínimo poseen un automóvil y es por esto que el mínimo de unidades requeridas de estacionamiento es 1,55% promedio. Todo esto va de la mano del tamaño de la unidad de vivienda.

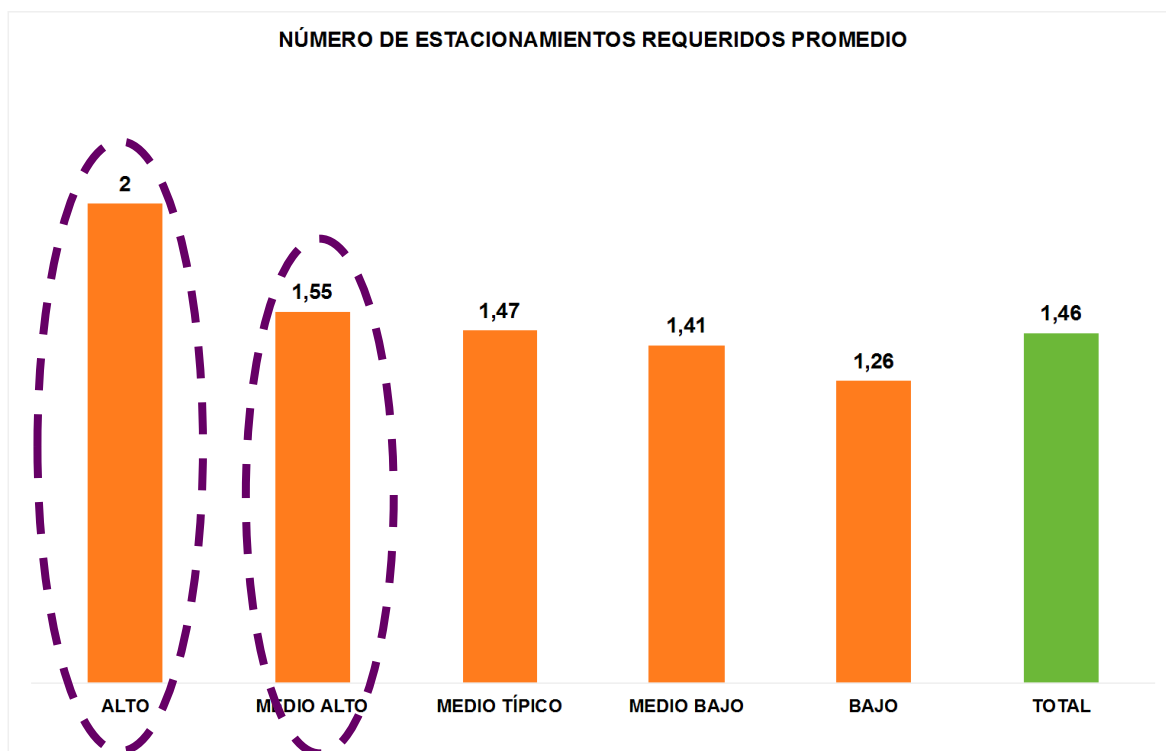


Ilustración 66: Número de Estacionamientos requeridos Promedio

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.10 Preferencia de Estacionamientos en Departamentos

El 74% de personas que viven en departamentos en la ciudad de Quito tienen preferencia por adquirir una unidad de vivienda con subsuelos para estacionamientos debido a que la escases de los mismos en la ciudad es muy alta.

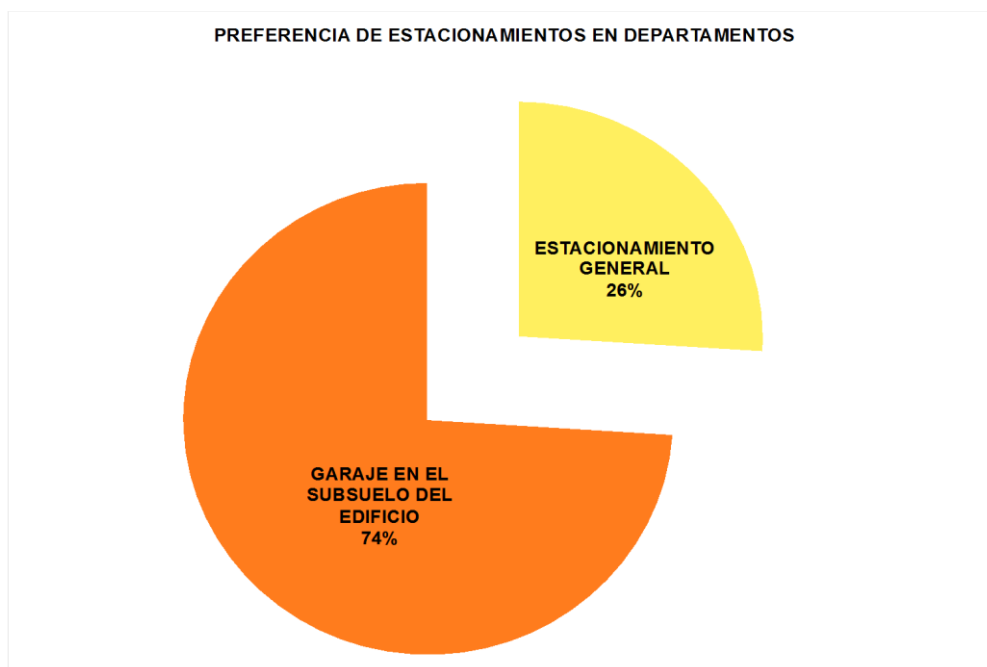


Ilustración 67: Preferencia de estacionamientos en Departamentos

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.11 Preferencia de Estacionamientos en Subsuelo en Departamentos por NSE

El 58,3% de los usuarios de nivel socioeconómico medio alto prefieren estacionamientos en los edificios en los que habitan ya que la mayoría poseen mínimo un automóvil

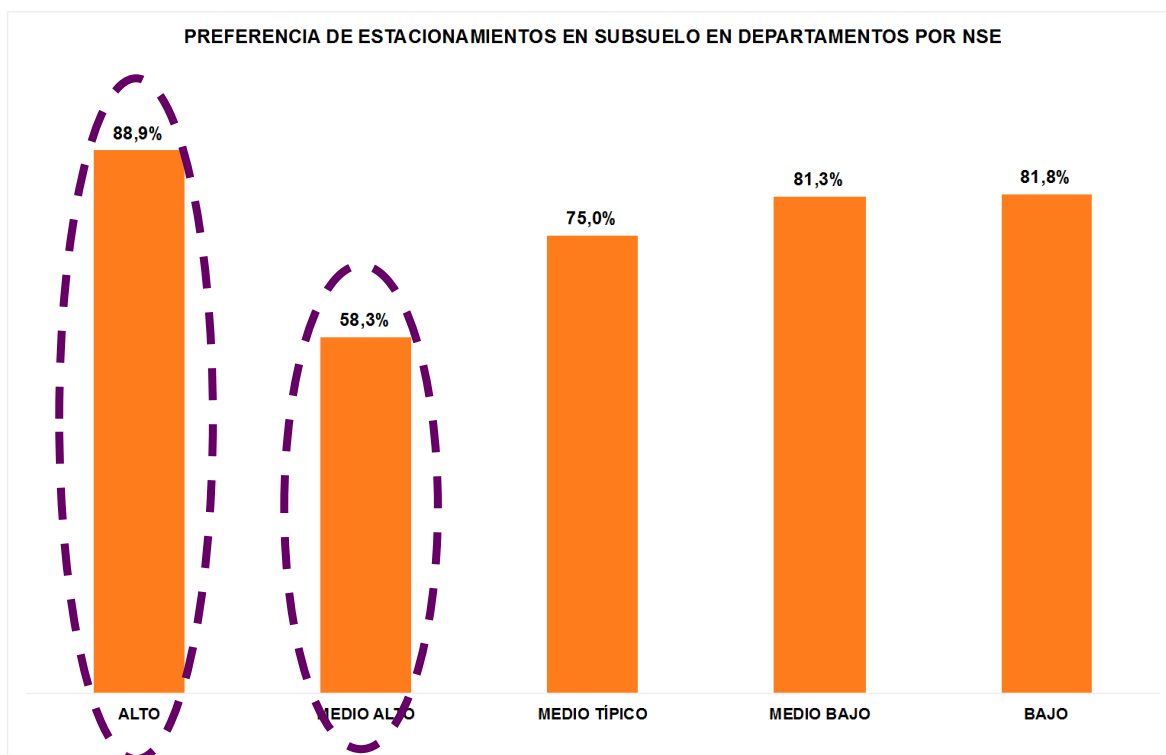


Ilustración 68: Preferencia de estacionamientos en subsuelo en Departamentos por NSE

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.12 Tamaño de la Vivienda a Adquirir en m2 por NSE

En promedio los usuarios en Quito prefieren un área de 136,9 m<sup>2</sup>, al ser de un estrato medio alto, las exigencias van hacia espacios amplios y cómodos.

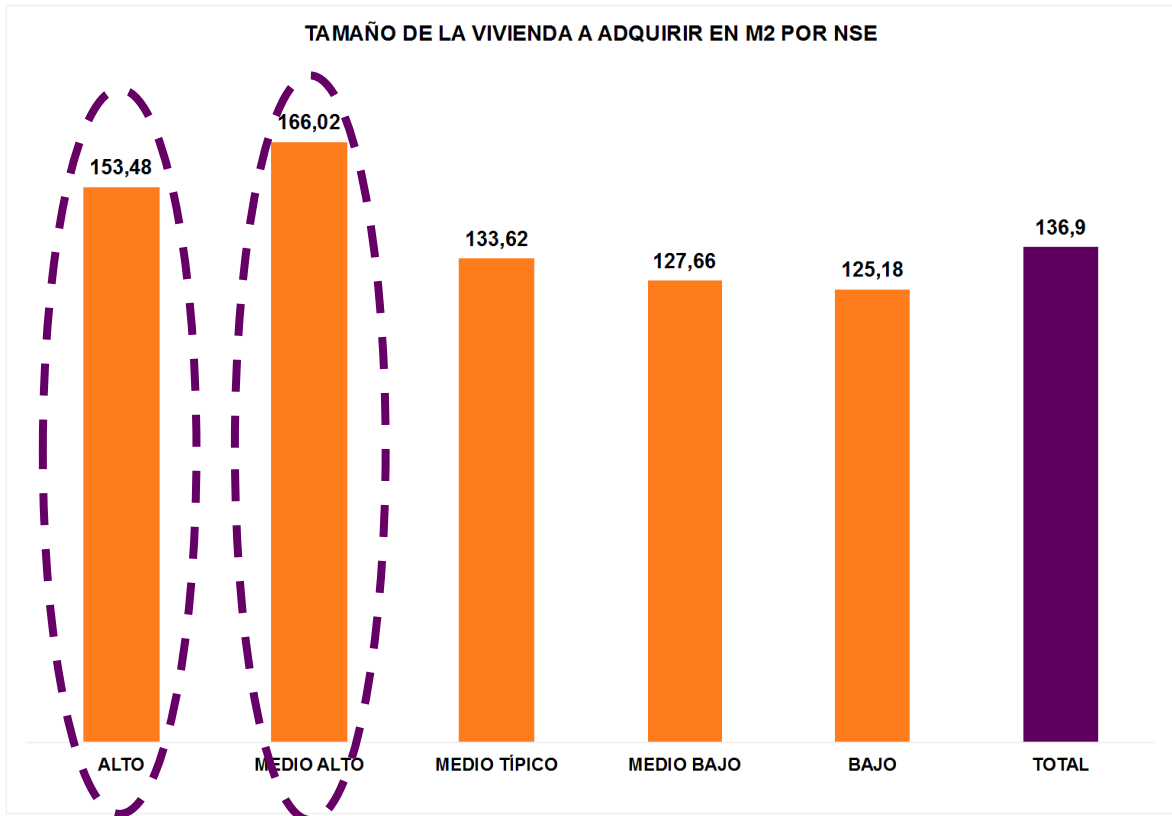


Ilustración 69: Tamaño de la vivienda a adquirir en m2 por NSE

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.13 Preferencia de Compra de Vivienda Nueva por NSE

Las facilidades adquisitivas de hoy en día son un apoyo para que el cliente prefiera adquirir unidades de vivienda nuevas dando como resultado un 93% en el NSE medio Alto.



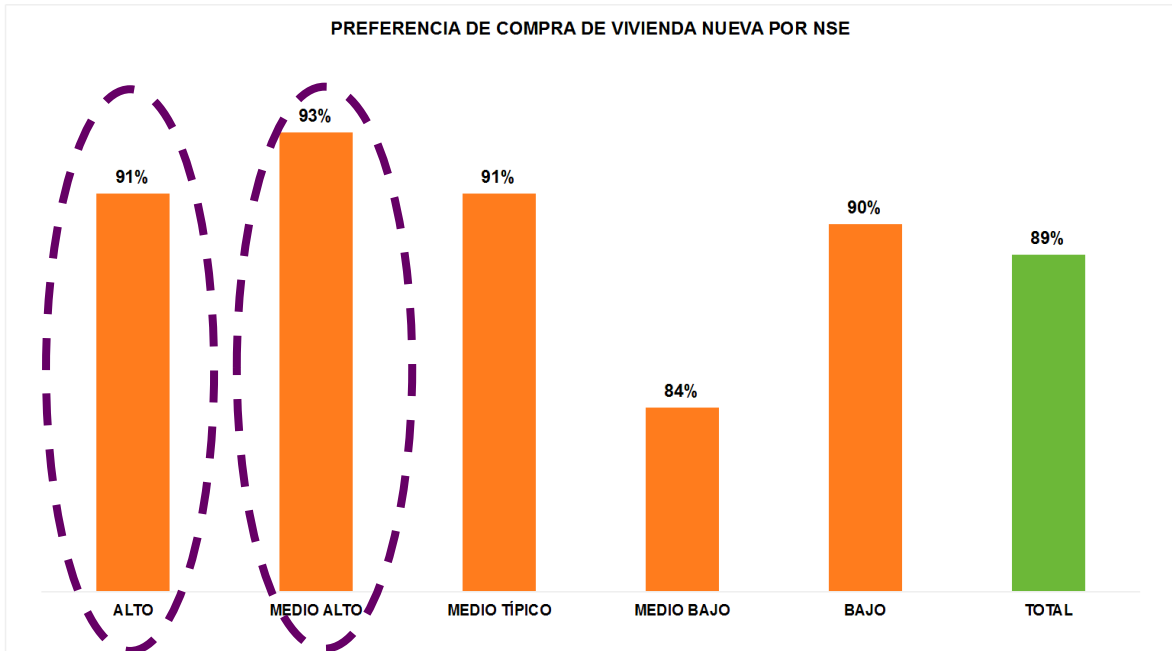


Ilustración 70: Preferencia de Compra de vivienda nueva por NSE

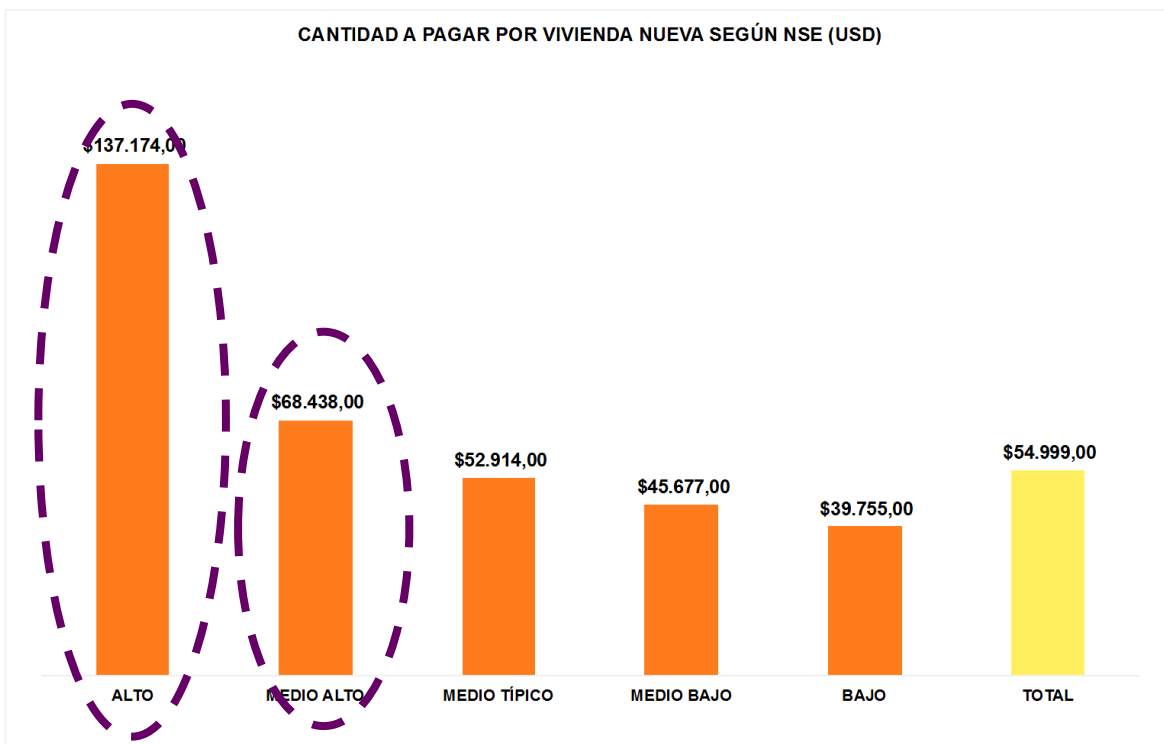
Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.14 Cantidad a pagar por Vivienda nueva según NSE

El Edificio Boheme al estar ubicado en el sector Norte se enfoca en los Niveles Socioeconómicos Alto, Medio Alto y está dispuesto a pagar una cantidad aproximada entre 65.000 a 137.000 dólares.



**Ilustración 71: Cantidad a pagar por vivienda según NSE**

**Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Mayo, 2014**

#### **4.4.1.15 Destino de la Vivienda según NSE**

En promedio todos los sectores socioeconómicos de la ciudad prefieren de forma unánime el pago a través del crédito, ya que el primer pago a realizarse es la entrada que se la suele hacer en su mayoría al contado. Aquí se puede observar la diferencia de preferencias de manera de pago con un 10% entre el NSE medio alto y alto.

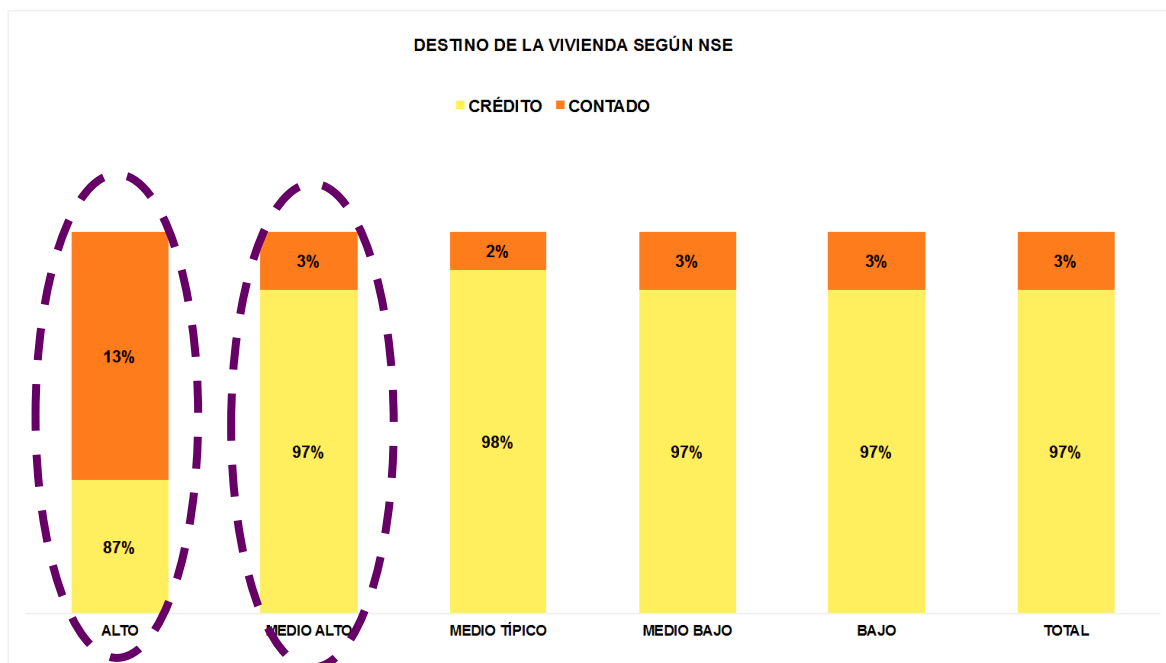


Ilustración 72: Destino de la Vivienda según NSE

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.16 Entidades donde se solicitará el Crédito

El BIESS y la Banca privada han incrementado sus créditos de vivienda por lo que un 39% prefieren la primera, mientras que un 50% optan por bancos privados.

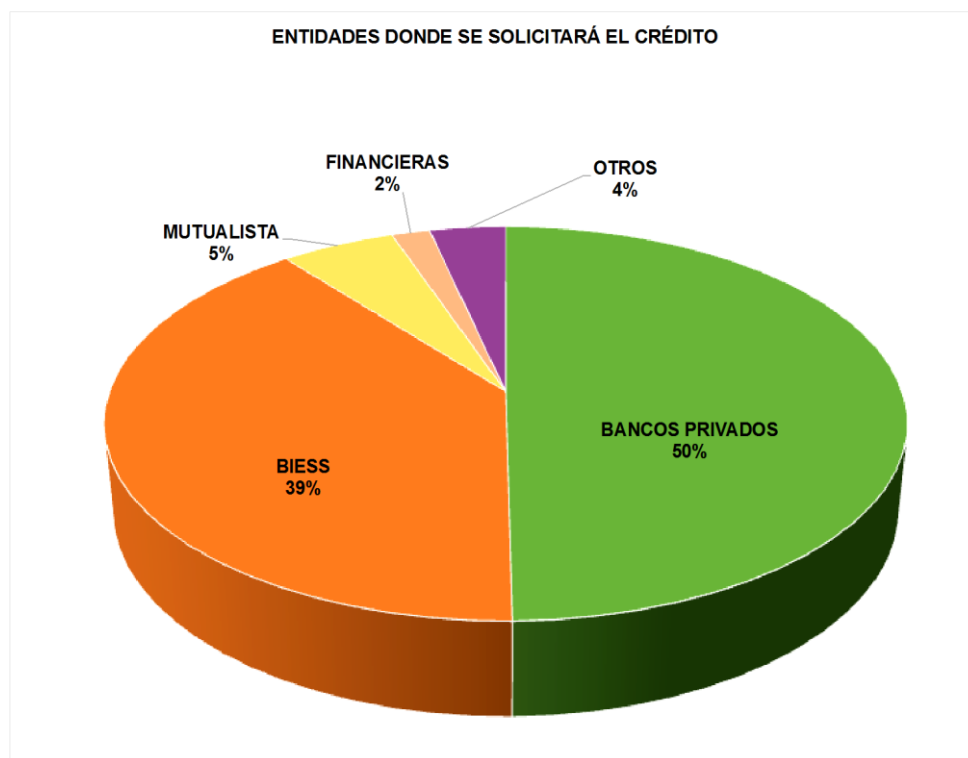


Ilustración 73: Interés en adquirir vivienda según NSE

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.17 Plazos para cubrir el Crédito por NSE

Los usuarios de NSE alto y medio alto prefieren manejar sus pagos al banco en un plazo de 10 a 15 años ya que es un tiempo óptimo para el pago de cuotas bajo un porcentaje de interés determinado.

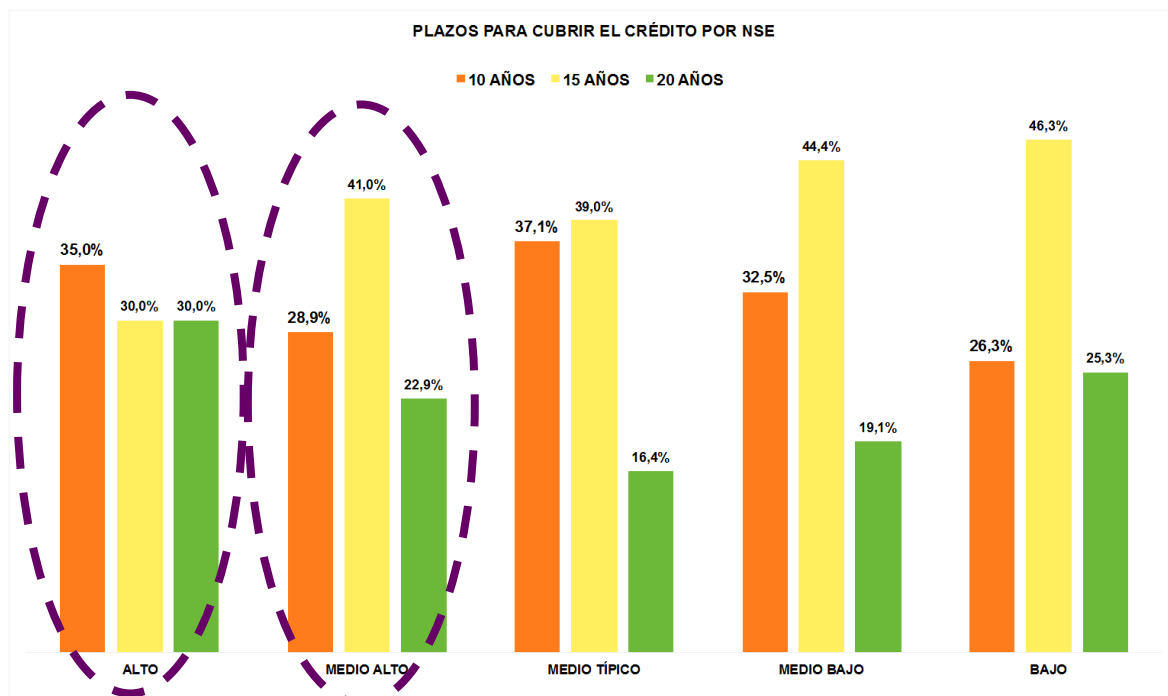


Ilustración 74: Plazos para cubrir el Crédito por NSE

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.18 Disposición a pagar Cuota de Entrada según NSE

Entre el 93 y 95% de personas de NSE medio alto/ alto tienen la disposición del pago de la entrada del valor total de la unidad de vivienda. Prácticamente todos los sectores socioeconómicos tienen la disponibilidad de pagar una cuota de entrada. De hecho es la política que se maneja en el sector inmobiliario.

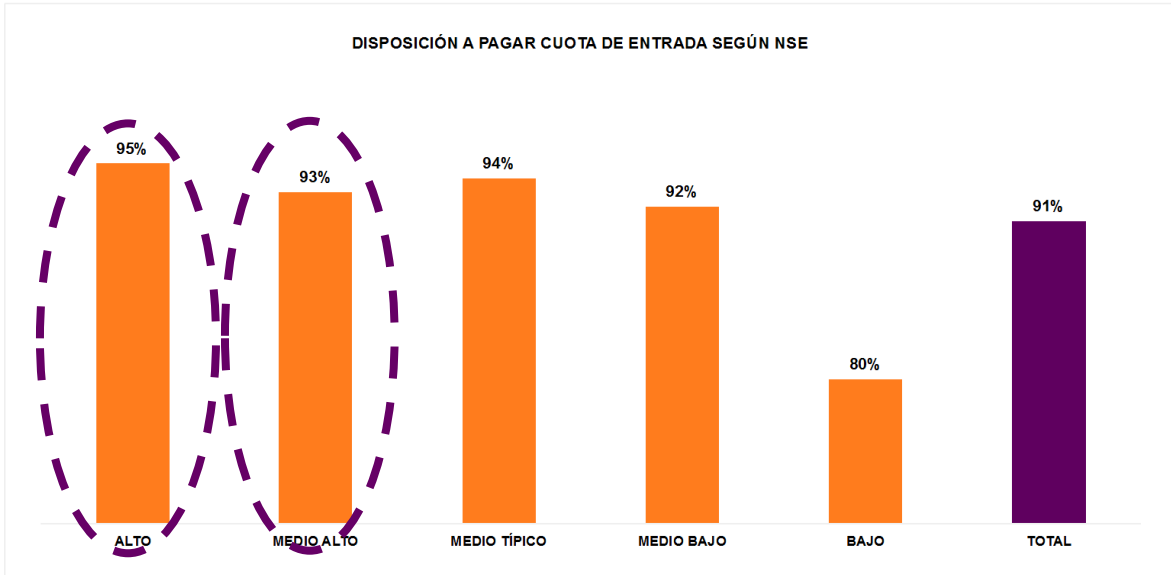


Ilustración 75: Disposición a pagar cuota de entrada según NSE

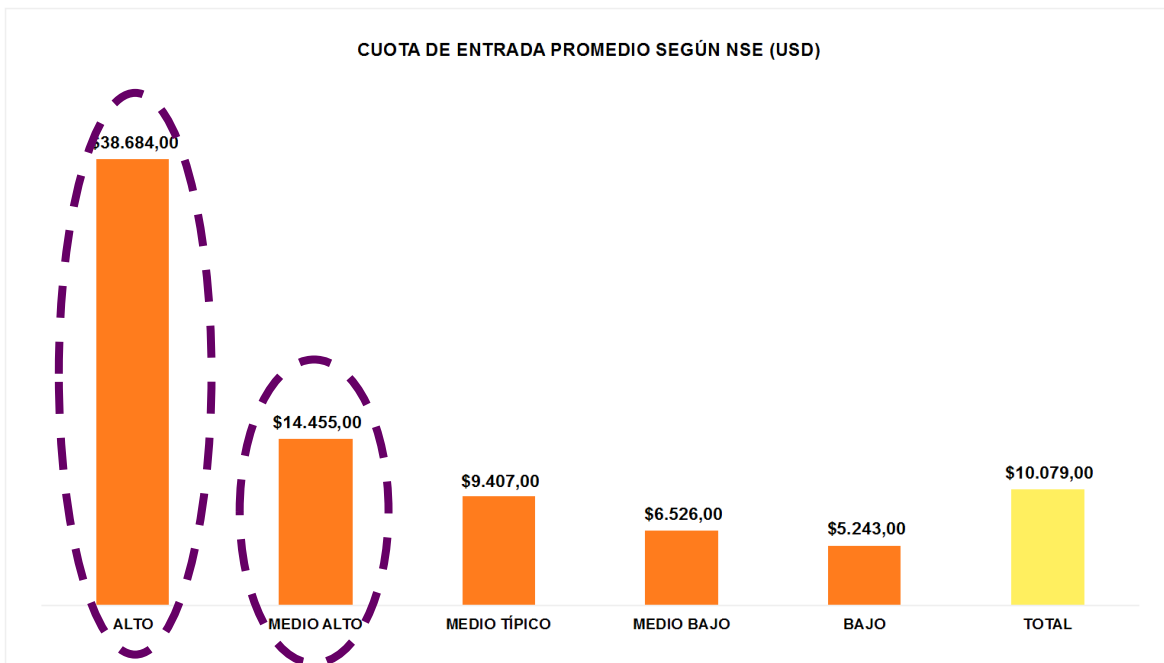
Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.19 Cuota de Entrada Promedio según NSE

Los valores de cuota de entrada promedio en el mercado de la ciudad de Quito es de aproximadamente \$10.000. En donde las personas de NSE medio alto/alto están dispuestos a pagar desde \$14.000 a \$30.000 respectivamente.



**Ilustración 76: Cuota de entrada promedio según NSE**

**Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Mayo, 2014**

#### **4.4.1.20 Cuota Mensual Promedio según NSE**

La cuota mensual promedio es de \$312, mientras que en NSE medio alto/alto es de \$478 a \$878 respectivamente mediante esto se puede establecer un rango de precios de los departamentos.



Ilustración 77: Cuota Mensual Promedio según NSE

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

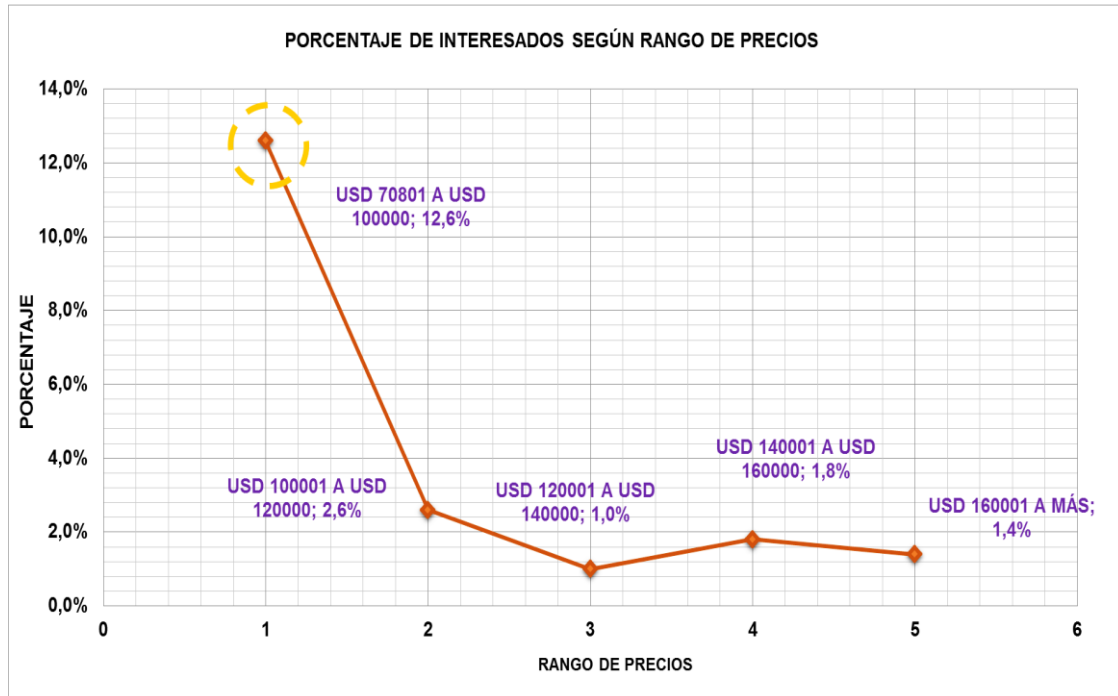
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.1.21 Porcentaje de Interesados según Rango de Precios

Los rangos de precios estimados van desde los \$70.000 en adelante dando como resultado el 1,4% que corresponde al NSE alto que le interesa vivienda con un rango de precio desde \$160.000 en adelante, mientras que al NSE medio alto desde \$140.001 a \$180.000 corresponde un 1,8% de los interesados. Ubicándose así el Proyecto Edificio Boheme dentro del rango de interesados de NSE medio alto y alto.





**Ilustración 78: Porcentaje de interesados según rango de precios**

Fuente: Ernesto Gamboa y Asociados - Estudio Mercado, Abril 2012

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

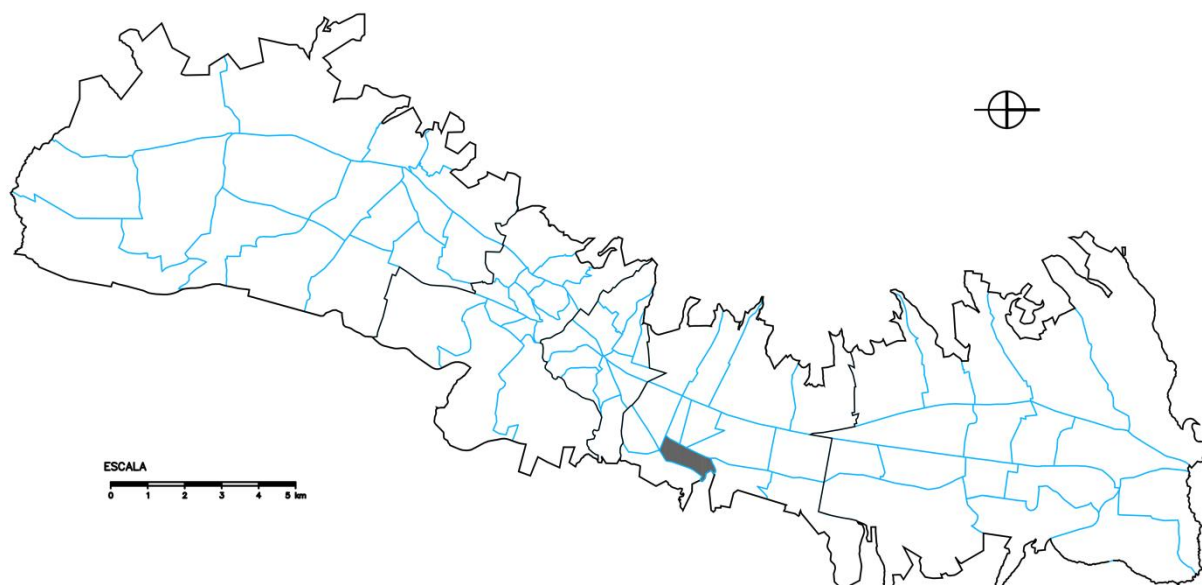
Fecha: Mayo, 2014

#### 4.4.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El tamaño del negocio inmobiliario en el Ecuador medido por el número de viviendas determina que Quito y Guayaquil son las principales ciudades donde existe un mercado importante. En el 2014, se registra en la ciudad de Quito un total de 22.063 unidades disponibles. Es decir, existen 688 proyectos con unidades disponibles, éste número de proyectos presenta una tendencia decreciente a partir del año 2012 a una tasa promedio anual de 8% anual. Por otro lado la evolución de los proyectos 100% vendidos refleja una tendencia creciente a una tasa del 55%. Del total de proyectos de vivienda en stock a febrero del 2014, el 57% corresponden a proyectos en construcción, el 42% a proyectos en planos y el 1% a proyectos. En el Centro Norte de Quito de las 2.636

unidades de vivienda disponibles, el 87% corresponde a departamentos.  
(Camicon)

#### 4.4.2.1 UBICACIÓN SECTOR EL BATÁN



**Ilustración 79: Ubicación Sector el Batán**

**Fuente: DMQ**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Mayo, 2014**

En el sector “El Batán” en donde está ubicado el Edificio Bohème, se han analizado 6 proyectos los cuales se los ha calificado como su competencia directa por encontrarse a distancias aproximadas de 0,5 a 1 km. De igual manera, se identificaron alrededor de veinte proyectos un poco más alejados en un radio de aproximadamente 2,5 km los cuales se detallarán en el transcurso del desarrollo de este plan de negocios.



## **4.5 ESTUDIO DE LA COMPETENCIA**

Cerca del Proyecto Edificio Boheme se encuentran 4 proyectos de departamentos los cuales serían la competencia inmediata:

- Edificio Sorelina ( Calle Paul Rivet y Whimper)
- Edificio Bezier ( Whimper y Calle Paul Rivet )
- Edificio Homu ( Calle Agustín Franco y Jimenez de la Espada)
- Edificio Miraparq Premium ( Av. 6 de Diciembre y Pedro Ponce)

Otros proyectos de competencia un poco más alejados son:

- Edificio Utopia ( Calle Ignacio Bossano y Carlos Guerrero)
- Edificio Cibeles ( Calle Austria y Checoslovaquia)
- Edificio Bellagio ( Calle Checoslovaquia y Moscú)
- Edificio Gaia ( Av. Eloy Alfaro y Mariana de Jesús)
- Edificio Kotnetti ( Calle Andrade Marín y Navarro)

**4.5.1 UBICACIÓN COMPETENCIA EDIFICIO BOHEME**



**Ilustración 80: Ubicación competencia Edificio Bohème**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Mayo, 2014**

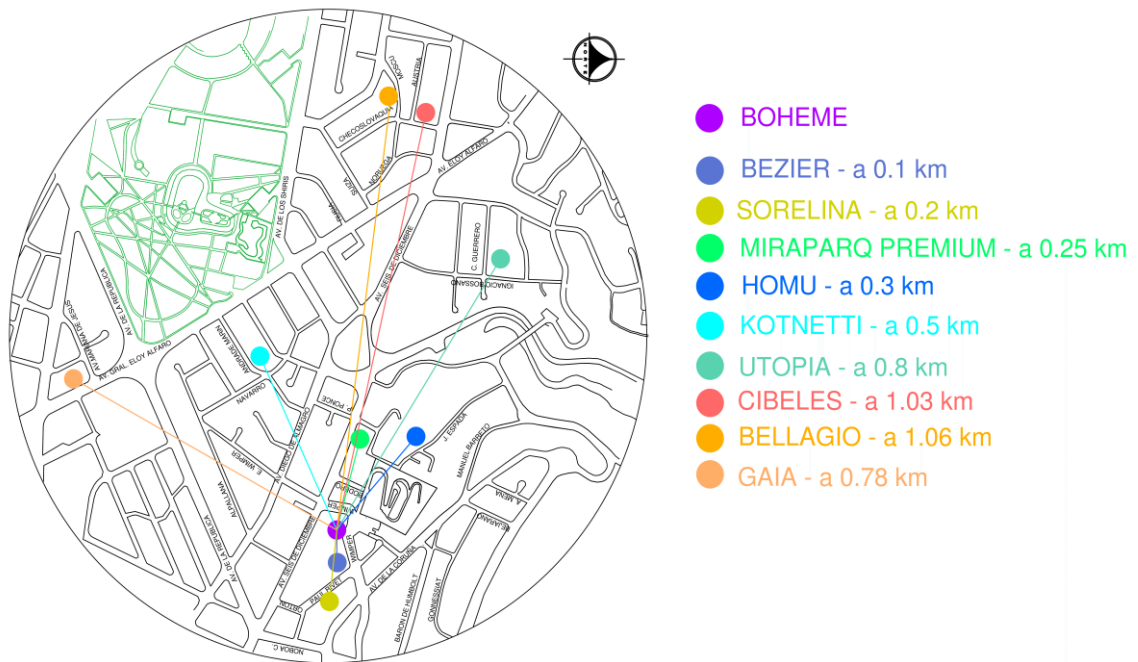
<b>COMPETENCIA DEL SECTOR EDIFICIO BOHEME</b>		
<b>PROYECTO</b>	<b>TIPO</b>	<b>PROMOTOR</b>
<b>EDIFICIO SORELINA</b>	Departamentos	URIBE Y SCHWARZKOPF
<b>EDIFICIO BEZIER</b>	Departamentos	DINÁMICA CONSTRUCCIONES
<b>EDIFICIO HOMU</b>	Departamentos	AGUSTÍN BAQUERO CONSTRUCCIONES
<b>EDIFICIO MIRAPARQ PREMIUM</b>	Departamentos	NEVAMAR
<b>EDIFICIO UTOPIA</b>	Departamentos	JPYA
<b>EDIFICIO CIBELES</b>	Departamentos	RFS CONSTRUCTORA
<b>EDIFICIO BELLAGIO</b>	Departamentos	SMC CONSTRUCCIONES
<b>EDIFICIO GAIA</b>	Departamentos	URIBE Y SCHWARZKOPF
<b>EDIFICIO KOTNETTI</b>	Departamentos	PROINMOBILIARIA

**Tabla 15: Promotor Competencia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**RADIO DE ESTUDIO DE COMPETENCIA EDIFICIO BOHEME: 1.1 KM**

**Ilustración 81: Radio de Estudio Edificio Boheme**
**Fuente: Investigación de Campo**
**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**
**Fecha: Mayo, 2014**

## 4.6 FICHAS DE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

### 4.6.1 MODELO DE FICHA EDIFICIO BOHEME

**NOTA:** Ver fichas de competencia Edificio Boheme en Anexos

FICHA DE DATOS DE LA COMPETENCIA							
CÓDIGO PROYECTO	PC100	ELABORADOR POR:		FECHA	AÑO	MES	DÍA
		BELÉN GRANDA			2014	MAYO	24
1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO				2. FOTOGRAFÍA			
NOMBRE DEL PROYECTO:		BOHEME					
CANTÓN:	QUITO	CIUDAD:	QUITO				
PARROQUIA:	IÑAQUITO	BARRIO:	EL BATÁN				
DIRECCIÓN:	WHIMPER N31-181 Y PAUL RIVET						
USO:	RESIDENCIAL						
PROMOTOR:	JPYA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN						
CONSTRUCTORA:	JPYA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN						
TELÉFONO:	2563-763 / 094033099						
E-MAIL:	<a href="http://www.jpya.net">www.jpya.net</a>						
3. DATOS URBANOS				4. SERVICIOS DEL PROYECTO			
SERVICIOS		ZONIFICACIÓN		SALA COMUNAL	X	ÁREAS VERDES	
TRANSP. PÚBLICO	X	RESIDENCIAL	X	GUARDIANA	X	GIMNASIO	
SALUD	X	COMERCIAL	X	CÁMARAS	X	ESTAC. VISITAS	X
C.COMERCIALES	X	ÁREAS VERDES	X	ASCENSOR	X	TERRAZA	
RESTAURANTES	X	C. ENTRETENIMIENTO		GAS CENTRALIZADO	X	LOBBY	X
GASOLINERAS	X	C. EDUCATIVOS	X	BODEGAS	X	LOCAL COM. PB	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO				6. PROMOCIÓN		7. FINANCIAMIENTO	
FECHA LANZAMIENTO	mar-14	TOTAL DE UNIDADES	30	VALLA PUBLICITARIA	X	RESERVA	10%
FECHA EJECUCIÓN	jun-14			PAGINA WEB	X		
FECHA DE ENTREGA	dic-15	UNIDADES VENDIDAS:	2	REDES SOCIALES		ENTRADA	20%
ESTADO ACTUAL	EXCAVACIÓN			FLYERS	X		
PORCENTAJE AVANCE	10%	UNIDADES DISPONIBLES:	28	SALA DE VENTAS	X	ENTREGA	70%
TIPO ESTRUCTURA	ACERO			FERIAS	X		
8. UNIDADES DE VIVIENDA Y PRECIOS							
NÚMERO	PRODUCTO	ÁREA	UNIDADES	PRECIO	VALOR POR M2		
1	SUITE 1	58,00	4	\$ 100.200,00	\$1.727,59		
2	SUITE 2	78,00	4	\$ 117.500,00	\$1.506,41		
3	2D	78,00	4	\$ 131.600,00	\$1.687,18		
4	2D	94,00	4	\$ 166.400,00	\$1.770,21		
5	2D	108,00	4	\$ 191.800,00	\$1.775,93		
6	3D	104,00	1	\$ 175.400,00	\$1.686,54		
7	3D	154,00	8	\$ 268.500,00	\$1.743,51		
8	4D	209,00	1	\$ 385.800,00	\$1.845,93		

Tabla 16: Ficha Edificio Boheme

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

## 4.6.2 CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	TOTALES		DISPONIBLES		PROM. A.	P. VENTA	PRECIO M2	FECHA INICIO VENTAS	MESES DE VENTA
			UNIDADES	M2	UNIDADES	M2	M2	USD	USD		
1	PC100	BOHEME	30	26490,00	28	24724,00	883	\$ 1.427.809,44	1617,00	Mar-14	2
2	PC110	BEZIER	48	12048,00	11	2761,00	251,00	\$ 474.390,00	\$ 1.890,00	Jun-13	11
3	PC120	HOMU	18	4446,00	8	1976,00	247,00	\$ 514.358,61	\$ 2.082,42	Nov-11	30
4	PC130	SORELINA	90	21960,00	23	5612,00	244,00	\$ 463.155,08	\$ 1.898,18	Jul-13	10
5	PC140	BELLAGIO	66	18184,32	2	551,04	275,52	\$ 367.320,84	\$ 1.333,19	Jul-12	22
6	PC150	CIBELES	32	19644,80	3	1841,70	613,90	\$ 1.575.323,76	\$ 2.566,09	Oct-13	7
7	PC160	KOTNETTI	30	8850,00	2	590,00	295,00	\$ 590.000,00	\$ 2.000,00	Oct-12	19
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	40	26054,80	12	7816,44	651,37	\$ 1.078.926,93	\$ 1.656,40	Sep-12	20
9	PC180	GAIA	79	54336,20	31	21321,80	687,80	\$ 1.552.033,29	\$ 2.256,52	Oct-13	7
10	PC190	UTÓPIA	19	11867,40	16	9993,60	624,60	\$ 1.217.790,04	\$ 1.949,71	Apr-14	1

Tabla 17: Características de la Competencia Edificio Boheme

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



### 4.6.3 EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA

A continuación se realizará un estudio en base a varios factores mediante los cuales se determinará la competencia directa del Proyecto Edificio Boheme mediante ponderaciones.

#### 4.6.3.1 Ponderación

- 5: Excelente
- 4: Muy Bueno
- 3: Bueno
- 2: Regular
- 1: Malo

#### 4.6.3.2 Codificación Competencia

**PC 100: EDIFICIO BOHEME**

**PC110: EDIFICIO BEZIER**

**PC120: EDIFICIO HOMU**

**PC130: EDIFICIO SORELINA**

**PC140: EDIFICIO BELLAGIO**

**PC150: EDIFICIO CIBELES**

**PC160: EDIFICIO KOTNETTI**

**PC170: EDIFICIO MIRAPARQ PREMIUM**

**PC180: EDIFICIO GAIA**

**PC190: EDIFICIO UTÓPIA**

#### 4.6.4 VELOCIDAD DE ABSORCIÓN

La velocidad de absorción se basa en la cantidad de unidades que un proyecto vende al mes. En este caso el Edificio Boheme posee 30 unidades de vivienda de las cuales se han vendido 2 lo que da un equivalente al 1% sobre el total. Los demás proyectos de la competencia tienen mayor absorción ya que en el mercado tienen más tiempo en ventas a excepción del edificio Homu con un porcentaje de absorción de 0.3.

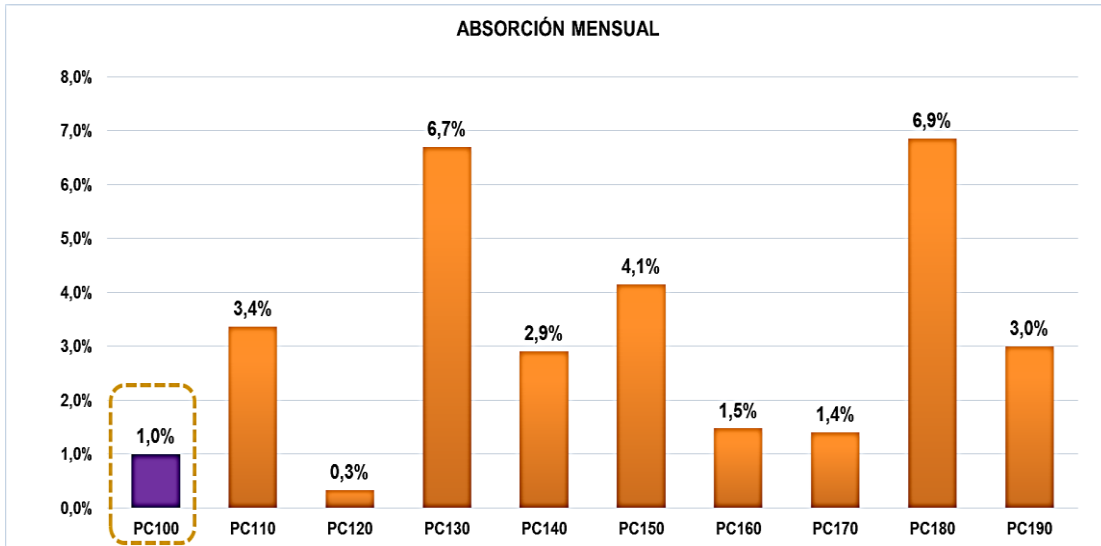
CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	TOTALES		DISPONIBLES		MESES DE VENTA	ABSORCIÓN	
		UNIDADES	M2	UNIDADES	M2		UNIDAD/MES	M2/MES
PC100	BOHEME	30	26490,00	28	24724,00	2	1,0%	883,00
PC110	BEZIER	48	12048,00	11	2761,00	11	3,4%	844,27
PC120	HOMU	18	4446,00	8	1976,00	30	0,3%	82,33
PC130	SORELINA	90	21960,00	23	5612,00	10	6,7%	1634,80
PC140	BELLAGIO	66	18184,32	2	551,04	22	2,9%	801,51
PC150	CIBELES	32	19644,80	3	1841,70	7	4,1%	2543,30
PC160	KOTNETTI	30	8850,00	2	590,00	19	1,5%	434,74
PC170	MIRAPARQ PREMIUM	40	26054,80	12	7816,44	20	1,4%	911,92
PC180	GAIA	79	54336,20	31	21321,80	7	6,9%	4716,34
PC190	UTÓPIA	19	11867,40	16	9993,60	1	3,0%	1873,80

**Tabla 18: Velocidad de Absorción Competencia Edificio Boheme**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

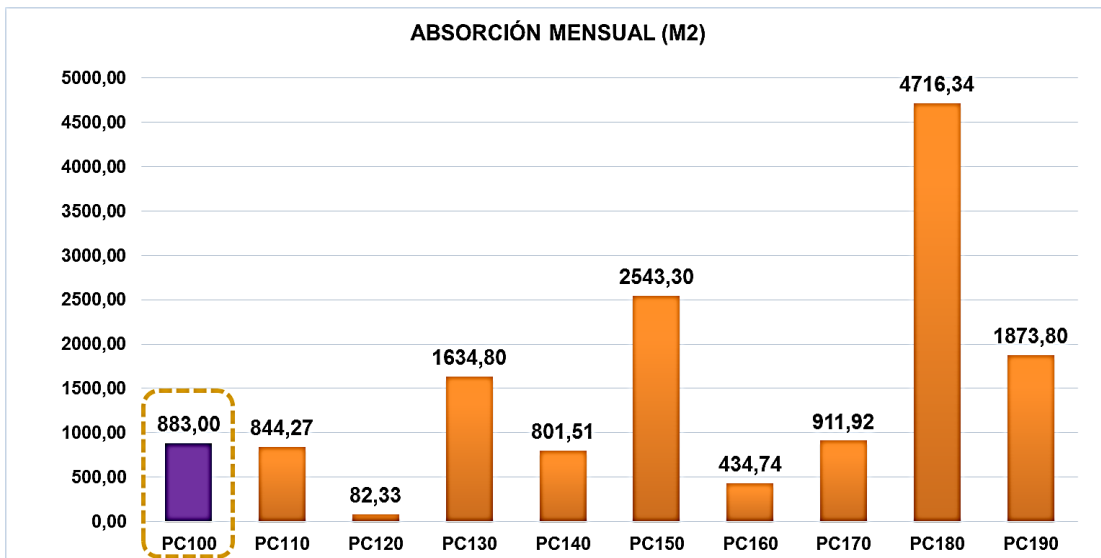


**Ilustración 82: Porcentaje de Absorción Mensual Competencia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



**Ilustración 83: Absorción Mensual Competencia m2**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.6.5 LOCALIZACIÓN

La ubicación de un proyecto inmobiliario es importante sobre todo si éste se encuentra en una calle principal o secundaria existe variación en sus precios como en la demanda que tenga, el Edificio Boheme se encuentra ubicado a una cuadra de una de las arterias viales más importantes de la ciudad. Su competencia directa en localización es el Edificio Bezier y Sorelina ya que se encuentran a pocos metros.

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	DIRECCIÓN	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	WHIMPER N31-181 Y PAUL RIVET	5
2	PC110	BEZIER	PAUL RIVET Y WHIMPER S/N	5
3	PC120	HOMU	AGUSTÍN FRANCO E10-25 Y ALFREDO PAREJA	2
4	PC130	SORELINA	PAUL RIVET Y WHIMPER S/N	5
5	PC140	BELLAGIO	CHECOSLOVAQUIA Y MOSCÚ S/N	4
6	PC150	CIBELES	AUSTRIA N34-51 Y CHECOSLOVAQUIA	4
7	PC160	KOTNETTI	JUAN SEVERINO Y ANTONIO NAVARRO S/N	3
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	6 DE DICIEMBRE Y BOUSSINGAULT S/N	3
9	PC180	GAIA	AV. ELOY ALFARO Y MARIANA DE JESÚS S/N	3
10	PC190	UTÓPIA	IGNACIO BOSSANO Y CARLOS GUERRERO S/N	4

**Tabla 19: Localización Competencia**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Mayo, 2014**

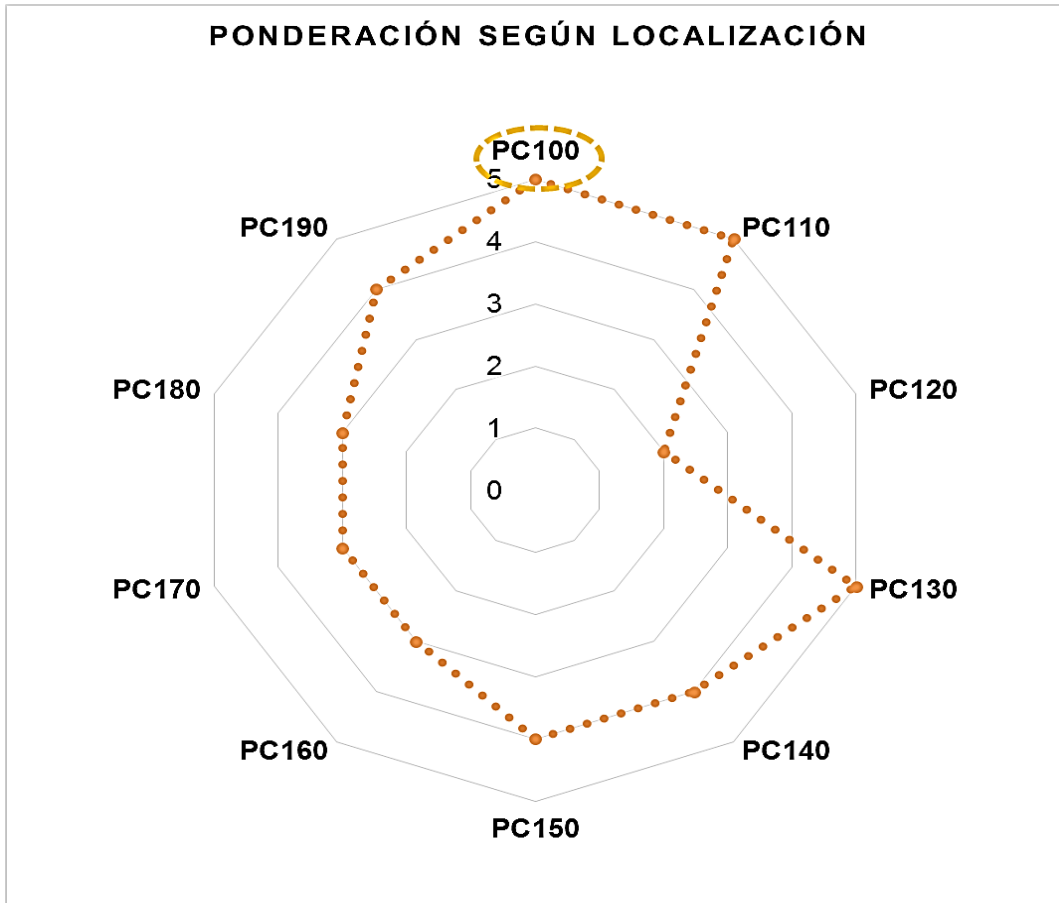


Ilustración 84: Localización Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.6.6 PROMOTOR

El promotor es de vital importancia ya que su imagen, trayectoria, proyectos anteriores ya que esto brinda confiabilidad a los clientes y a su vez atrae mayor cantidad de compradores. La empresa JPYA tiene aproximadamente 15 años de experiencia, en comparación con varios de sus competidores los cuales tienen un poco más de tiempo en el mercado.



No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	PROMOTOR	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	JPYA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN	3
2	PC110	BEZIER	DINÁMICA DE CONSTRUCCIÓN	3
3	PC120	HOMU	AGUSTÍN BAQUERO CONSTRUCCIONES	1
4	PC130	SORELINA	URIBE&SHWARZKOPF	5
5	PC140	BELLAGIO	SMC	4
6	PC150	CIBELES	RFS	5
7	PC160	KOTNETTI	PROINMOBILIARIA	5
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	NEVAMAR	3
9	PC180	GAIA	URIBE&SHWARZKOPF	5
10	PC190	UTÓPIA	JPYA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN	3

Tabla 20: Promotor Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

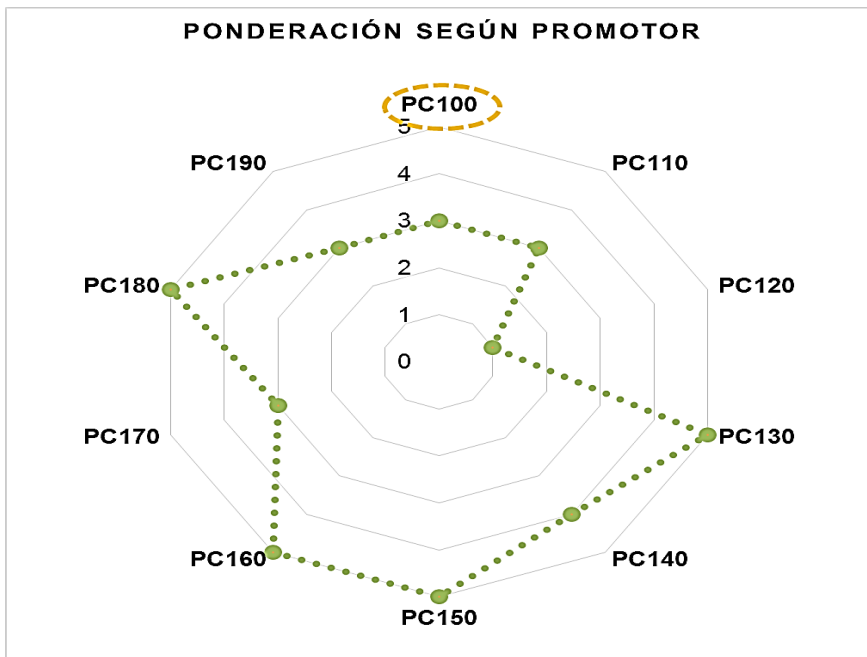


Ilustración 85: Promotor Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

## 4.6.7 PORCENTAJE DE EJECUCIÓN DE OBRA

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	EJECUCIÓN		CALIFICACIÓN
			PORCENTAJE	ESTADO	
1	PC100	BOHEME	10%	EXCAVACIÓN	1
2	PC110	BEZIER	50%	CONSTRUCCIÓN	3
3	PC120	HOMU	80%	ACABADOS	4
4	PC130	SORELINA	20%	CIMENTACIÓN	2
5	PC140	BELLAGIO	100%	FINALIZADO	5
6	PC150	CIBELES	10%	MUROS ANCLAD.	2
7	PC160	KOTNETTI	10%	MUROS ANCLAD.	2
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	60%	ESTRUCTURA	4
9	PC180	GAIA	0%	APROBACIONES	1
10	PC190	UTÓPIA	0%	APROBACIONES	1

Tabla 21: Porcentaje de Ejecución de Obra de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

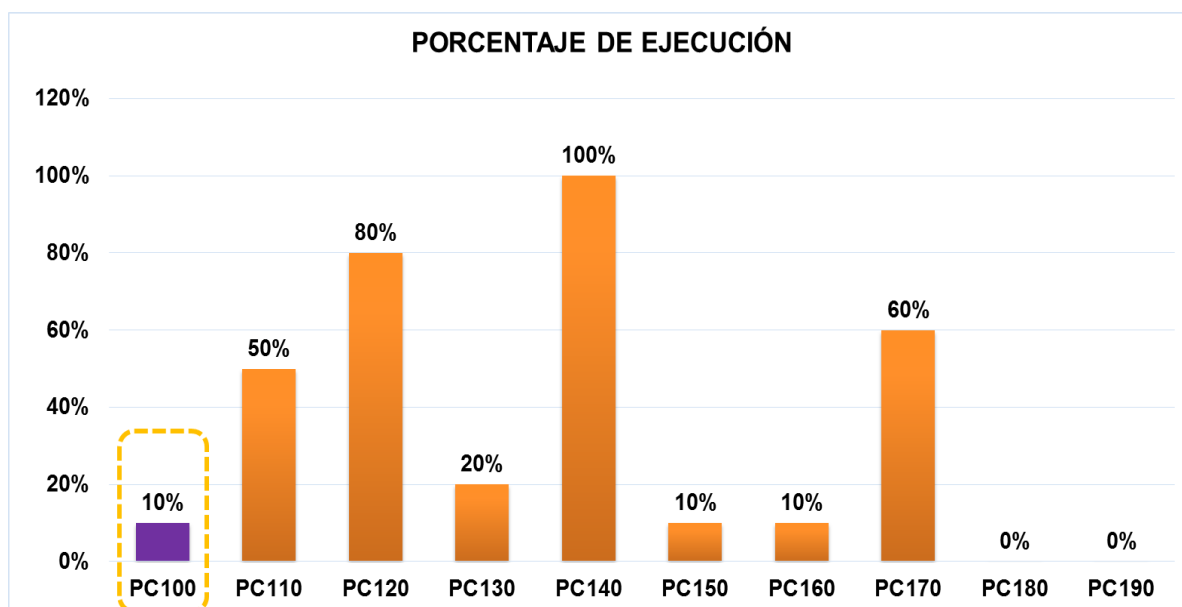
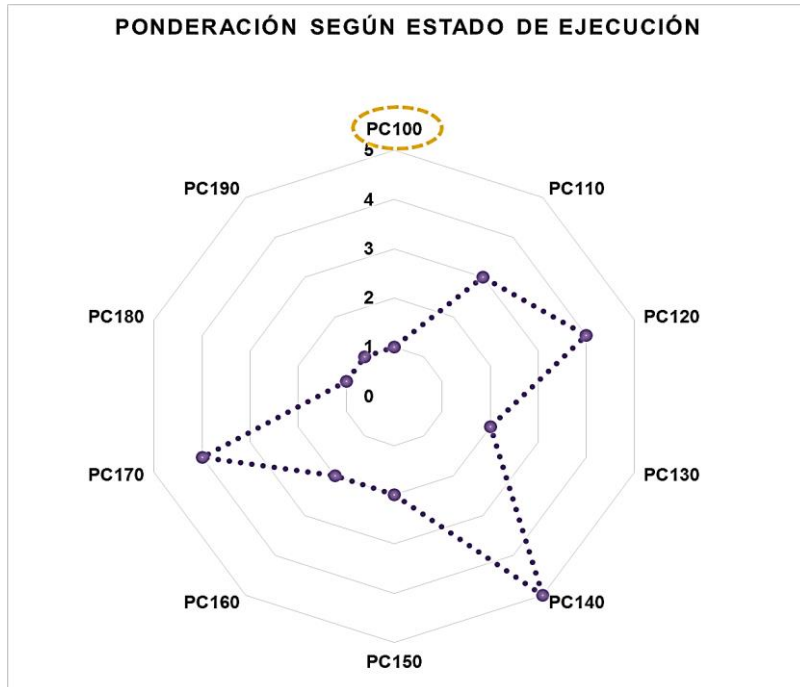


Ilustración 86: Porcentaje de Ejecución de Obra de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



**Ilustración 87: Ponderación de Ejecución de Obra de la Competencia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

El Edificio Boheme se encuentra en un estado de ejecución de excavación lo que corresponde al 10% al igual que el Edificio Cibeles, Kotnetti. Los Edificios Gaia y Utópia todavía no comienzan su fase de construcción, mientras que los demás sobrepasan el 20% de ejecución.

#### 4.6.8 CARACTERÍSTICAS ARQUITECTÓNICAS

El diseño arquitectónico de un proyecto se destaca por la relación entre sus espacios, áreas abiertas y cerradas, fachadas con grandes vanos, su optimización en el diseño es un punto importante para las ventas y su comercialización.





No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	5
2	PC110	BEZIER	4
3	PC120	HOMU	2
4	PC130	SORELINA	4
5	PC140	BELLAGIO	3
6	PC150	CIBELES	4
7	PC160	KOTNETTI	4
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	3
9	PC180	GAIA	4
10	PC190	UTÓPIA	4

Tabla 22: Características Arquitectónicas de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

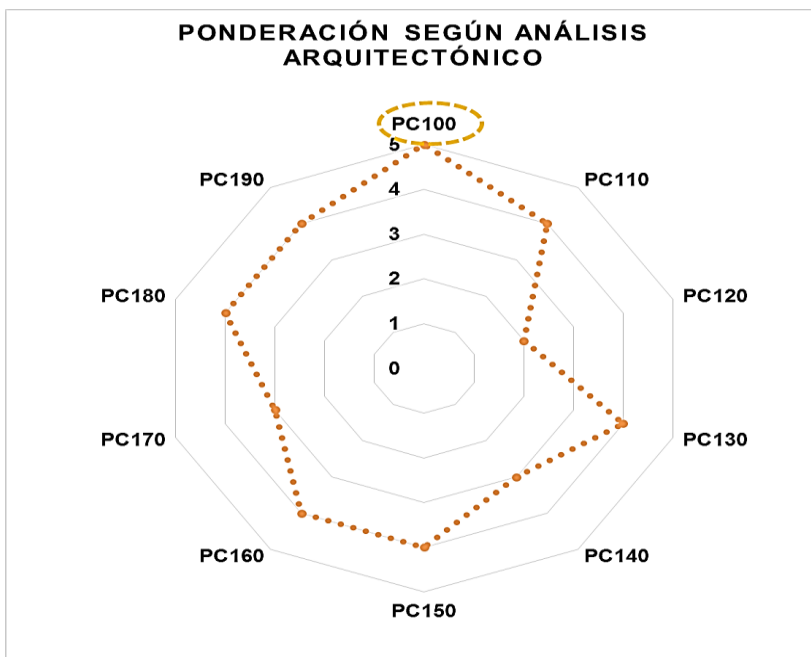


Ilustración 88: Ponderación Características Arquitectónicas de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

## 4.6.9 NÚMERO DE UNIDADES

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	NÚMERO UNIDADES	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	30	4
2	PC110	BEZIER	48	4
3	PC120	HOMU	18	5
4	PC130	SORELINA	90	2
5	PC140	BELLAGIO	66	3
6	PC150	CIBELES	32	4
7	PC160	KOTNETTI	30	4
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	40	4
9	PC180	GAIA	79	2
10	PC190	UTÓPIA	19	5

Tabla 23: Número de Unidades de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

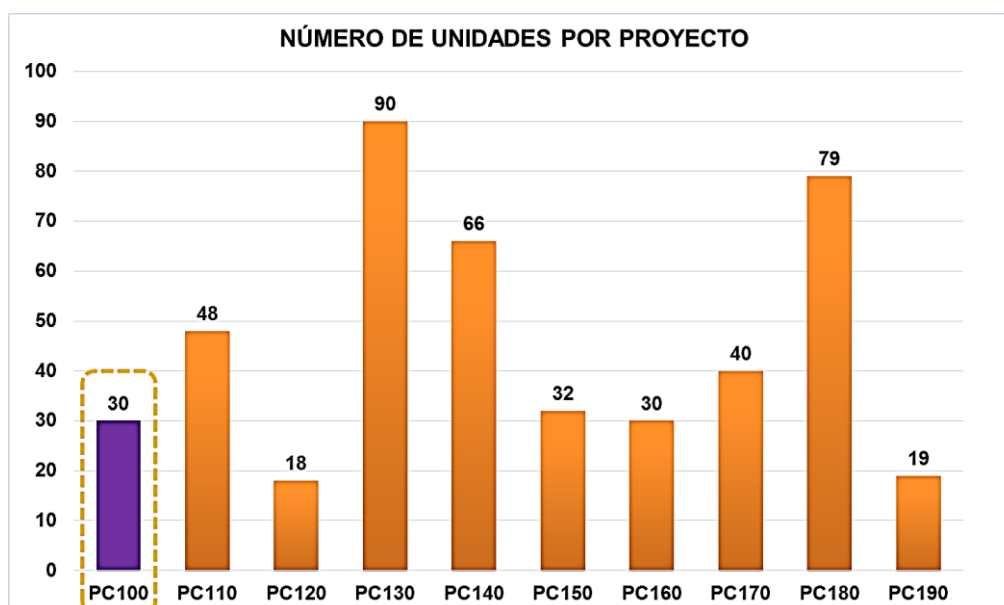
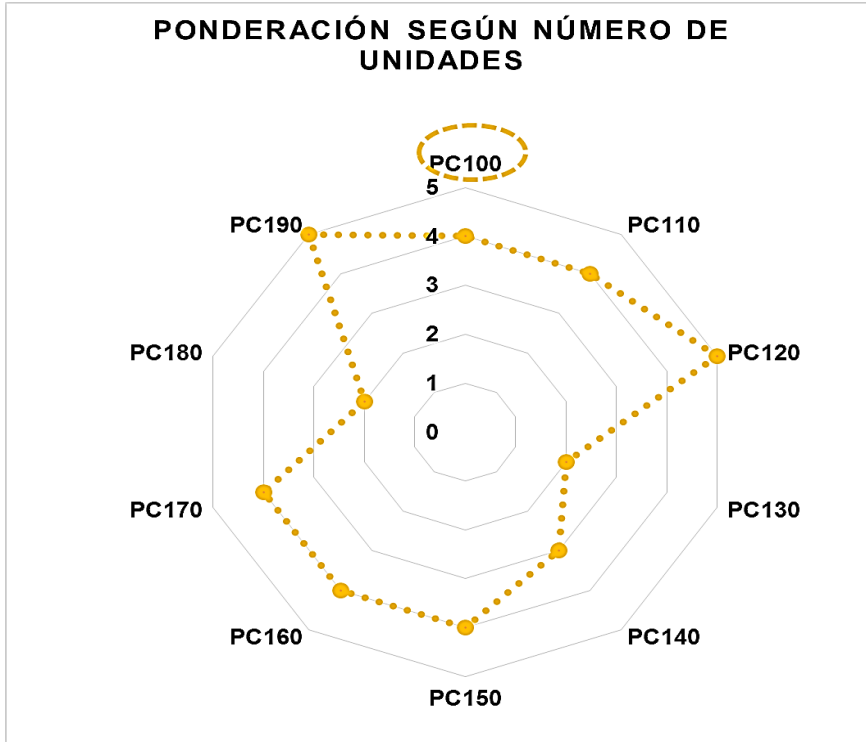


Ilustración 89: Número de Unidades de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



**Ilustración 90: Ponderación Número de Unidades de la Competencia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

La cantidad de unidades de vivienda ofertadas en los distintos proyectos son variadas, colocando al Edificio Boheme como un proyecto pequeño en donde sus competidores directos son los edificios Homu, Cibeles, Kotnetti y Utópia.

## 4.6.10 ÁREA PROMEDIO

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	ÁREA PROMEDIO (M2)	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	110	4
2	PC110	BEZIER	126	3
3	PC120	HOMU	82	2
4	PC130	SORELINA	81	2
5	PC140	BELLAGIO	92	5
6	PC150	CIBELES	88	3
7	PC160	KOTNETTI	98	4
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	93	5
9	PC180	GAIA	86	2
10	PC190	UTÓPIA	104	4

Tabla 24: Área promedio de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

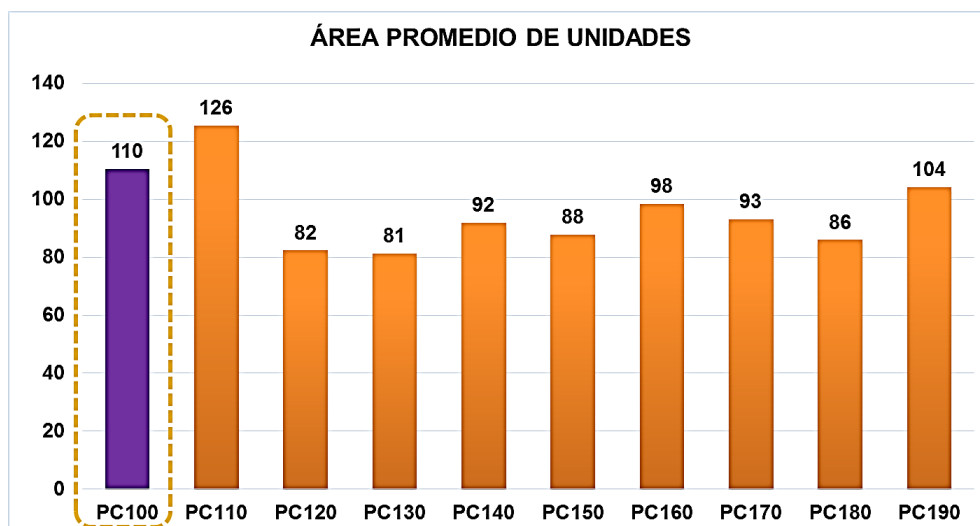
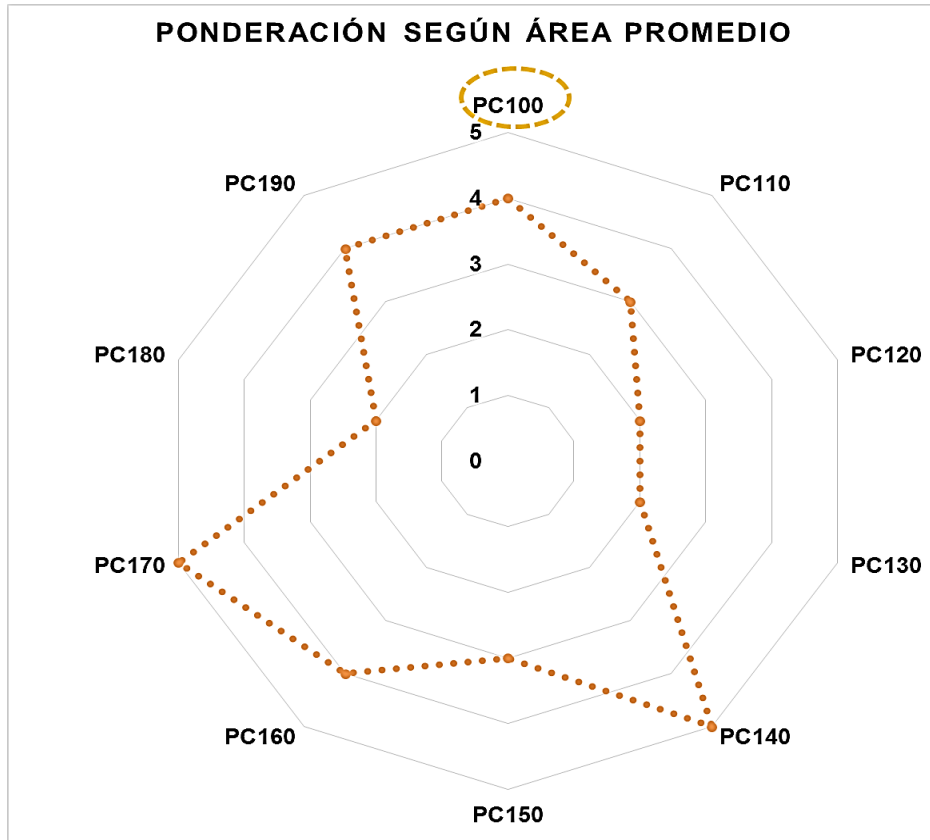


Ilustración 91: Área promedio de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



**Ilustración 92: Ponderación Área promedio de la Competencia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

Se puede observar que las áreas promedio están entre los 86 m<sup>2</sup> hasta los 126 m<sup>2</sup> lo que ubica al Edificio Bohème dentro de las áreas preferidas por el cliente y a su vez permite la accesibilidad y venta de los productos.

## 4.6.11 PRECIO PROMEDIO POR UNIDAD

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	PRECIO PROMEDIO UNIDAD	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	\$ 192.150	3
2	PC110	BEZIER	\$ 237.195	1
3	PC120	HOMU	\$ 174.373	4
4	PC130	SORELINA	\$ 155.667	4
5	PC140	BELLAGIO	\$ 123.000	5
6	PC150	CIBELES	\$ 224.559	1
7	PC160	KOTNETTI	\$ 196.667	2
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	\$ 154.222	4
9	PC180	GAIA	\$ 194.034	3
10	PC190	UTÓPIA	\$ 197.089	3

Ilustración 93: Precio promedio por unidad de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

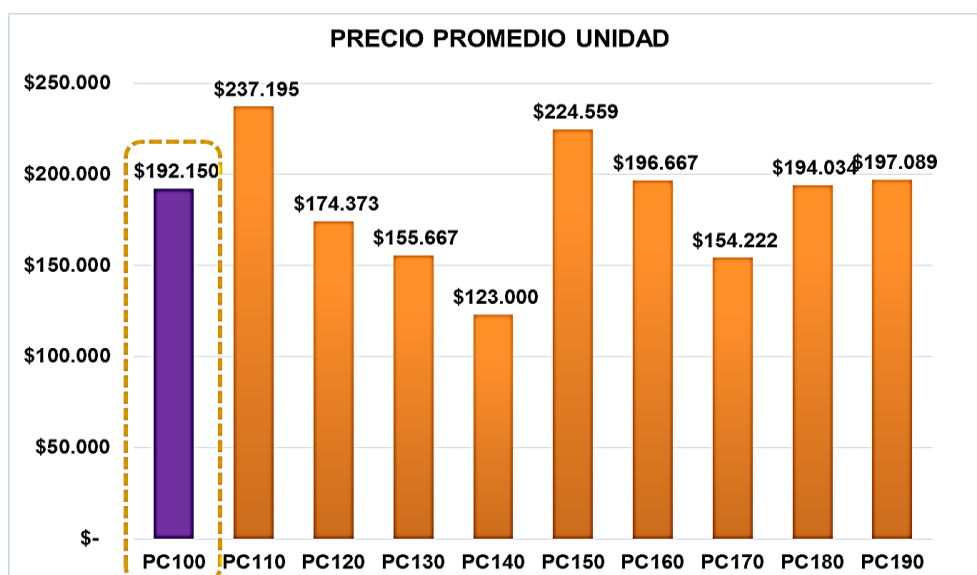
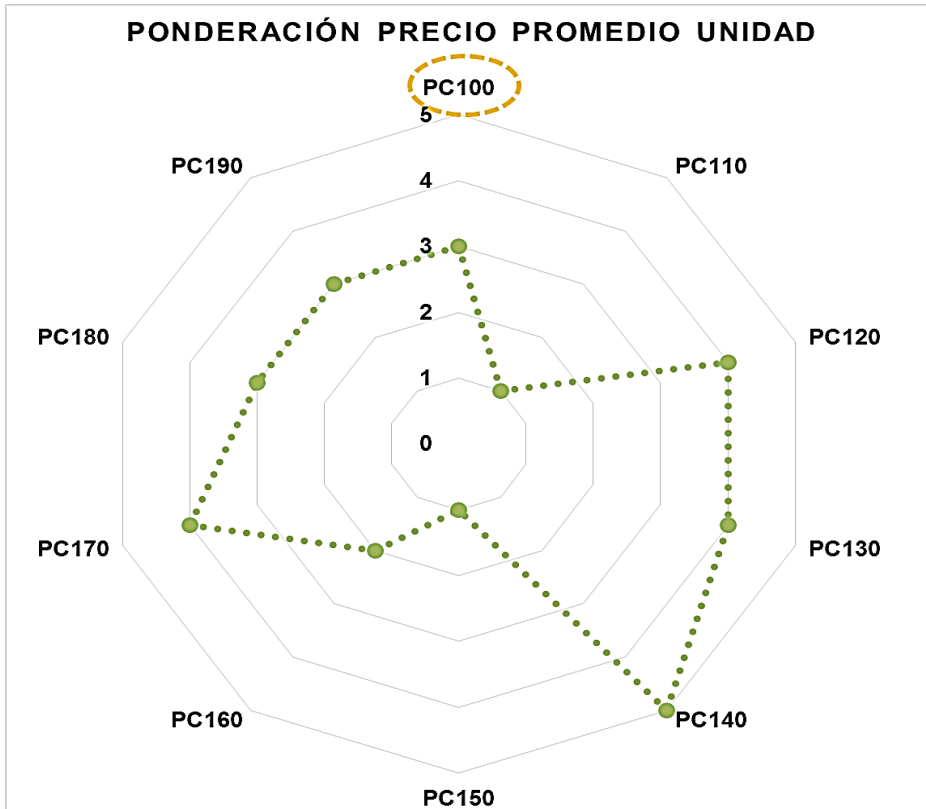


Ilustración 94: Precio promedio por unidad de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



**Ilustración 95: Ponderación Precio promedio por unidad de la Competencia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

El promedio de precio de venta va desde \$123.000 hasta \$237.000. El Edificio Boheme \$192.160 teniendo como competencia directa en este rango a los edificios Homu, Sorelina, Bellagio y Miraparq Premium.

## 4.6.12 PRECIO PROMEDIO POR M2

No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	PRECIO PROMEDIO (M2)	CALIFICACIÓN
1	PC100	BOHEME	\$ 1.617,00	4
2	PC110	BEZIER	\$ 1.890,00	3
3	PC120	HOMU	\$ 2.082,42	2
4	PC130	SORELINA	\$ 1.898,18	3
5	PC140	BELLAGIO	\$ 1.333,19	5
6	PC150	CIBELES	\$ 2.566,09	1
7	PC160	KOTNETTI	\$ 2.000,00	2
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	\$ 1.656,40	4
9	PC180	GAIA	\$ 2.256,52	2
10	PC190	UTÓPIA	\$ 1.949,71	3

Tabla 25: Precio promedio por m2 de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

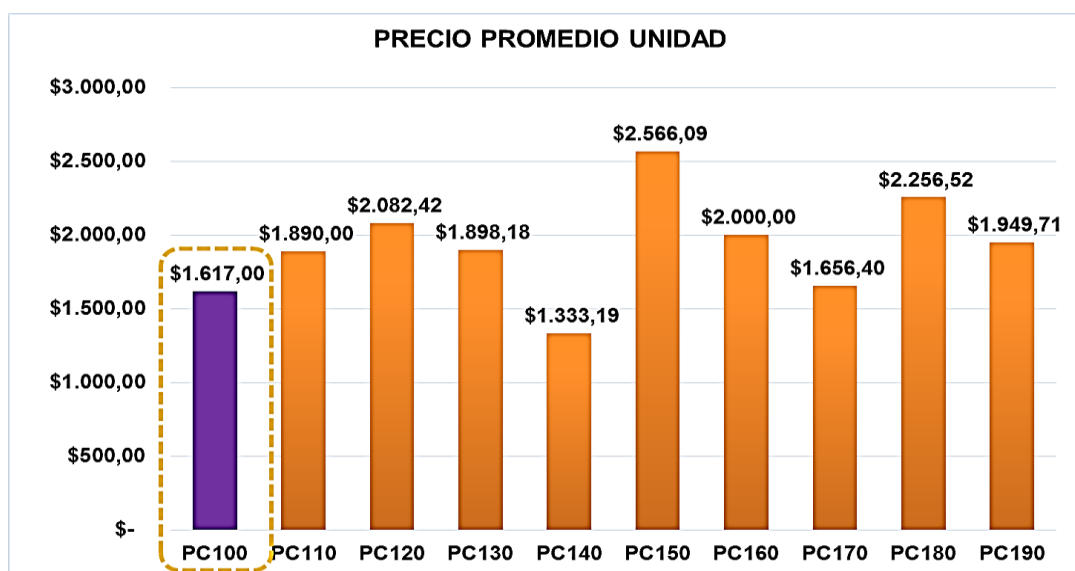


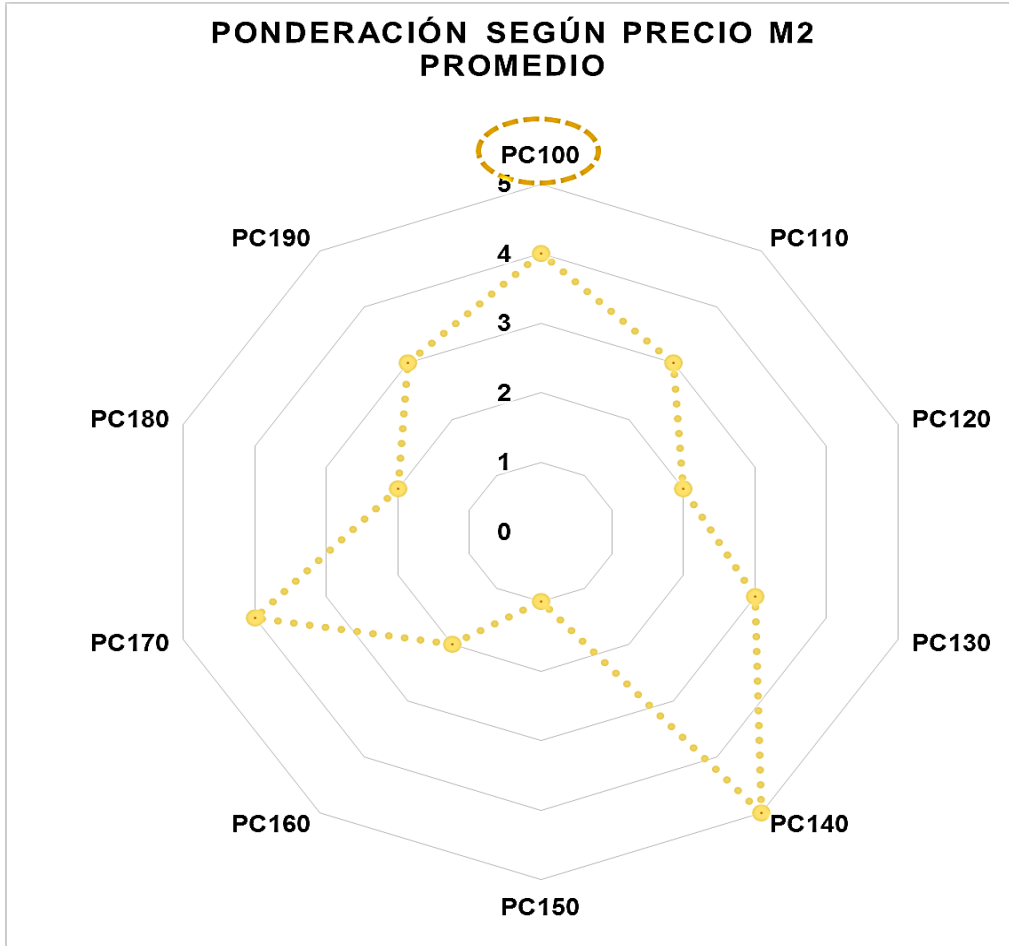
Ilustración 96: Precio promedio por m2 de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014





**Ilustración 97: Ponderación Precio promedio por m2 de la Competencia**

**Fuente: Investigación de Campo**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Mayo, 2014**

El rango de precio promedio por m2 va desde \$1.333 hasta \$2.566. EL Edificio Boheme con \$1.617 lo cual lo hace un fuerte competidor con los demás debido a sus acabados, ubicación, entre otros.

## 4.6.13 MATRIZ DE POSICIONAMIENTO / PONDERACIÓN DE PROYECTOS DE LA COMPETENCIA

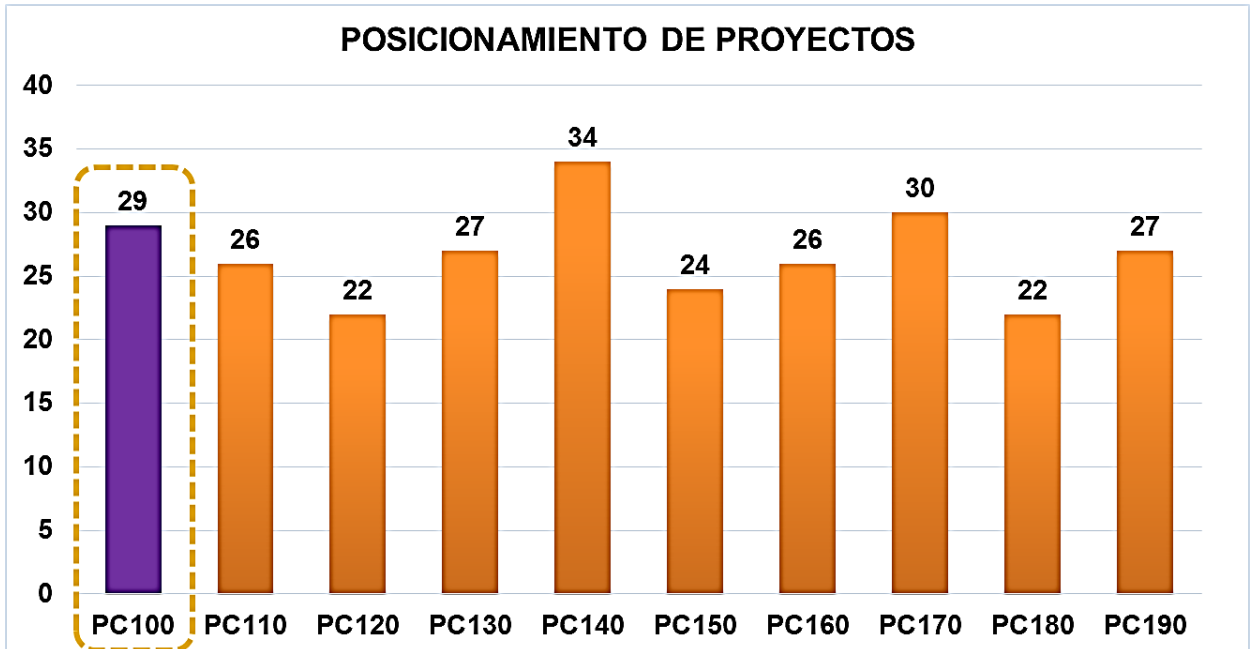
No.	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	LOCALIZACIÓN	PROMOTORES	EJECUCIÓN	CARACTERÍSTICAS ARQUITECTÓNICAS	NÚMERO UNIDADES	ÁREA PROMEDIO	PRECIO PROMEDIO UNIDAD	PRECIO PROMEDIO M2	TOTAL
											(40 pts.)
1	PC100	BOHEME	5	3	1	5	4	4	3	4	29
2	PC110	BEZIER	5	3	3	4	4	3	1	3	26
3	PC120	HOMU	2	1	4	2	5	2	4	2	22
4	PC130	SORELINA	5	5	2	4	2	2	4	3	27
5	PC140	BELLAGIO	4	4	5	3	3	5	5	5	34
6	PC150	CIBELES	4	5	2	4	4	3	1	1	24
7	PC160	KOTNETTI	3	5	2	4	4	4	2	2	26
8	PC170	MIRAPARQ PREMIUM	3	3	4	3	4	5	4	4	30
9	PC180	GAIA	3	5	1	4	2	2	3	2	22
10	PC190	UTÓPIA	4	3	1	4	5	4	3	3	27

Tabla 26: Matriz de ponderación de la Competencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



**Ilustración 98: Posicionamiento de la Competencia**

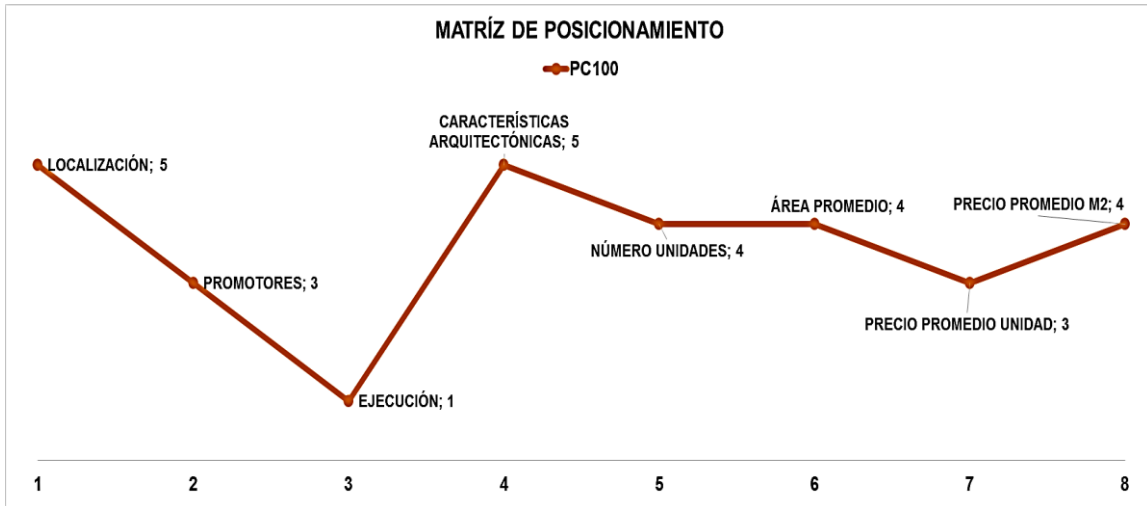
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

Aquí se puede observar la matriz de resumen de análisis de variables de cada proyecto y cómo éstas inciden en el Proyecto Edificio Boheme ubicándolo como el tercer proyecto más competitivo en las variables estudiadas en la zona analizada.

**4.6.13.1 Posicionamiento Edificio Boheme**



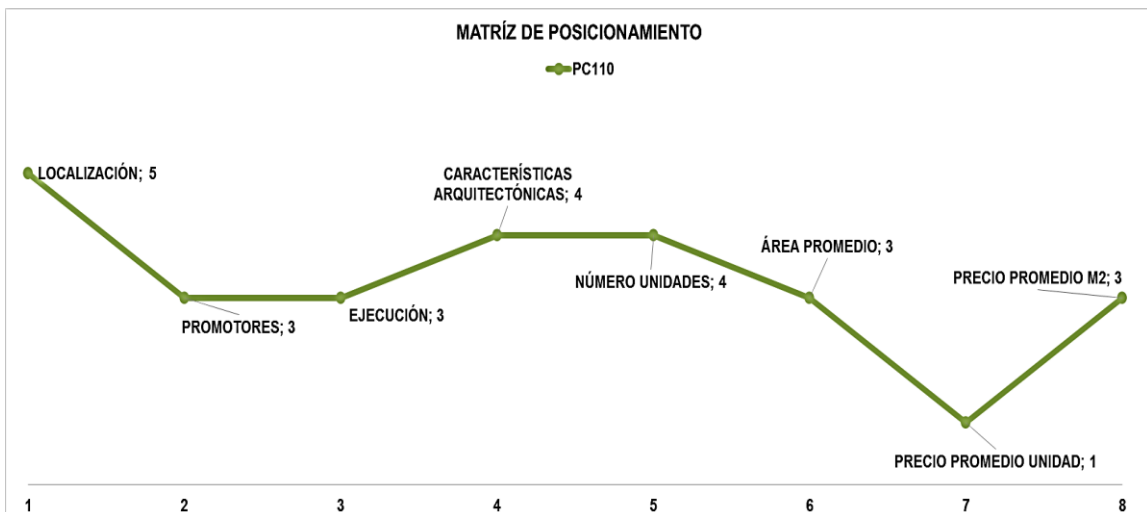
**Ilustración 99: Matriz posicionamiento Edificio Boheme**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.2 Posicionamiento Edificio Bezier**



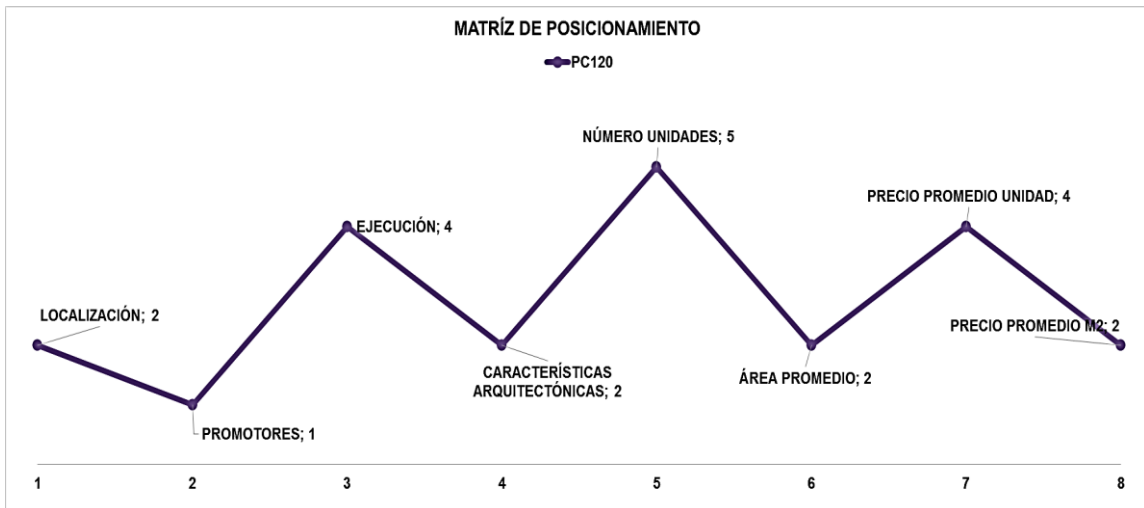
**Ilustración 100: Matriz posicionamiento Edificio Bezier**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.3 Posicionamiento Edificio Homu**



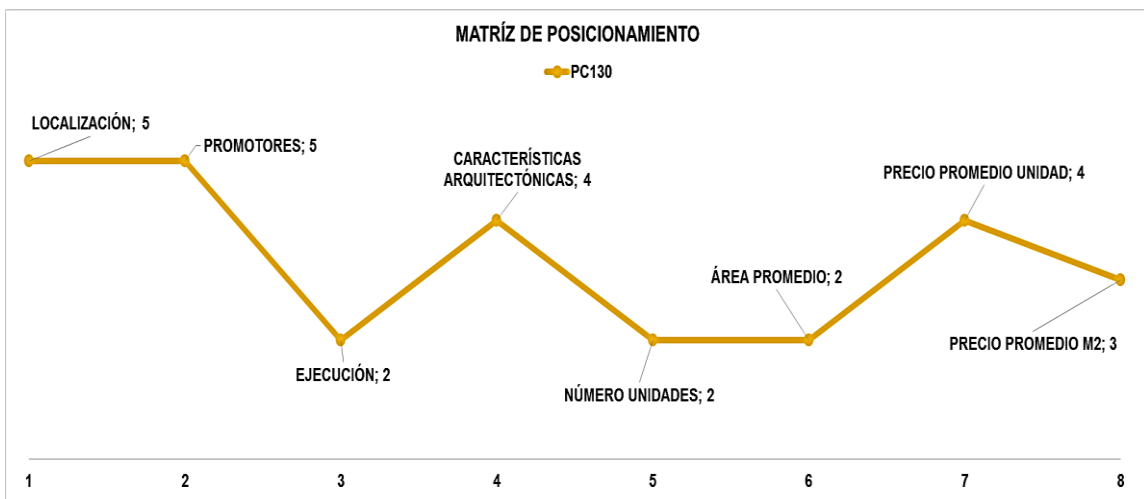
**Ilustración 101: Matriz posicionamiento Edificio Homu**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.4 Posicionamiento Edificio Sorelina**



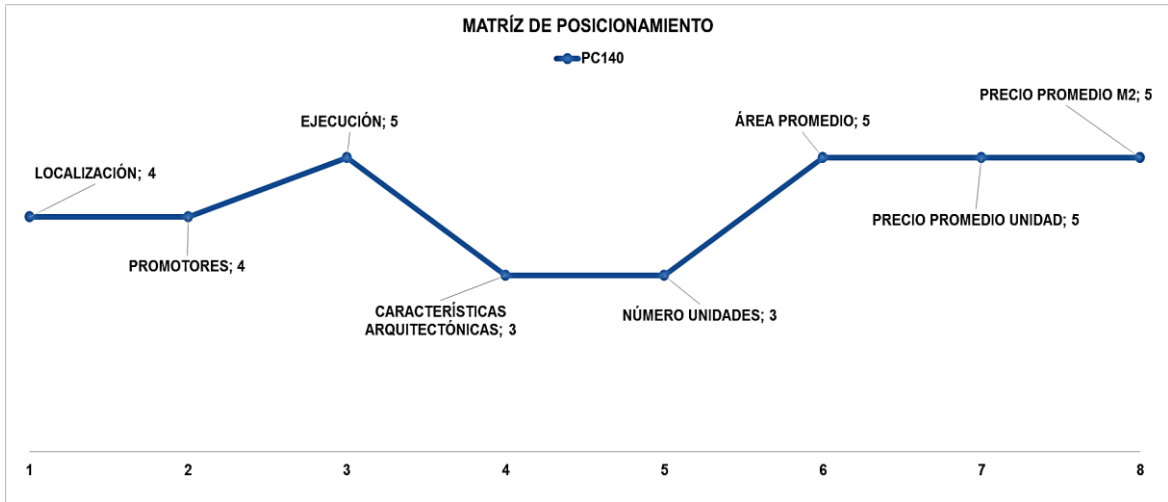
**Ilustración 102: Matriz posicionamiento Edificio Sorelina**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.5 Posicionamiento Edificio Bellagio**



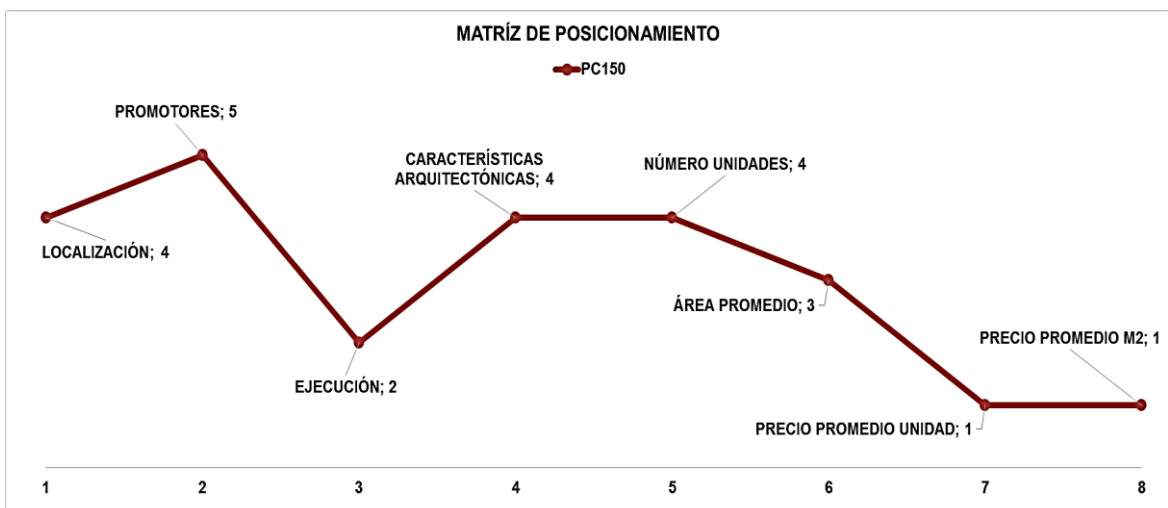
**Ilustración 103: Matriz posicionamiento Edificio Bellagio**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.6 Posicionamiento Edificio Cibeles**



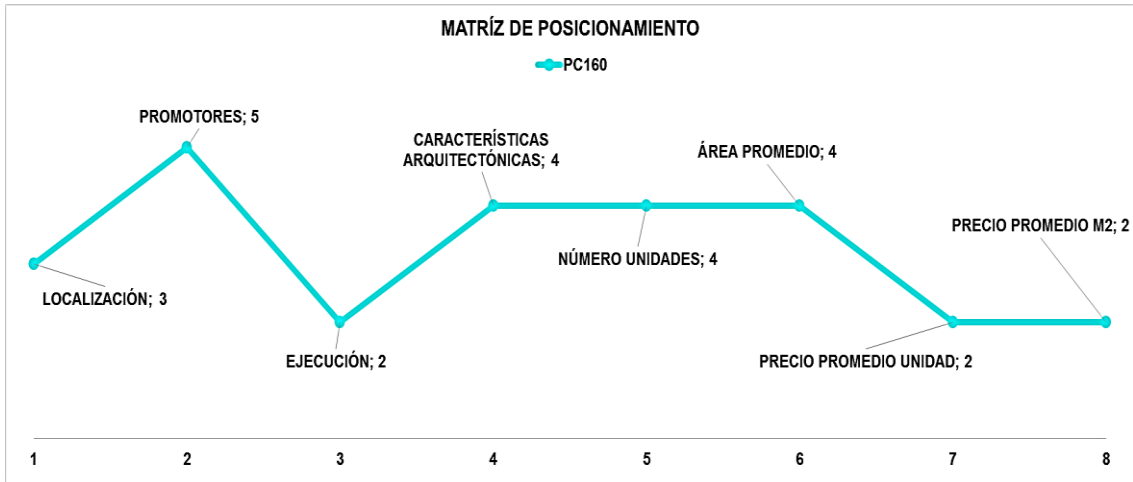
**Ilustración 104: Matriz posicionamiento Edificio Cibeles**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.7 Posicionamiento Edificio Kotnetti**



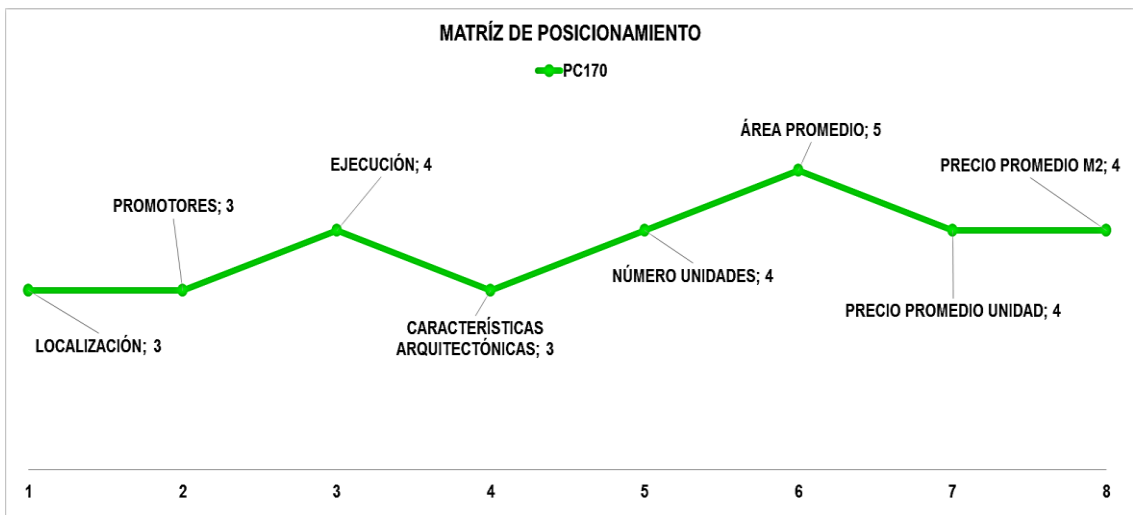
**Ilustración 105: Matriz posicionamiento Edificio Kotnetti**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.8 Posicionamiento Edificio Miraparq Premium**



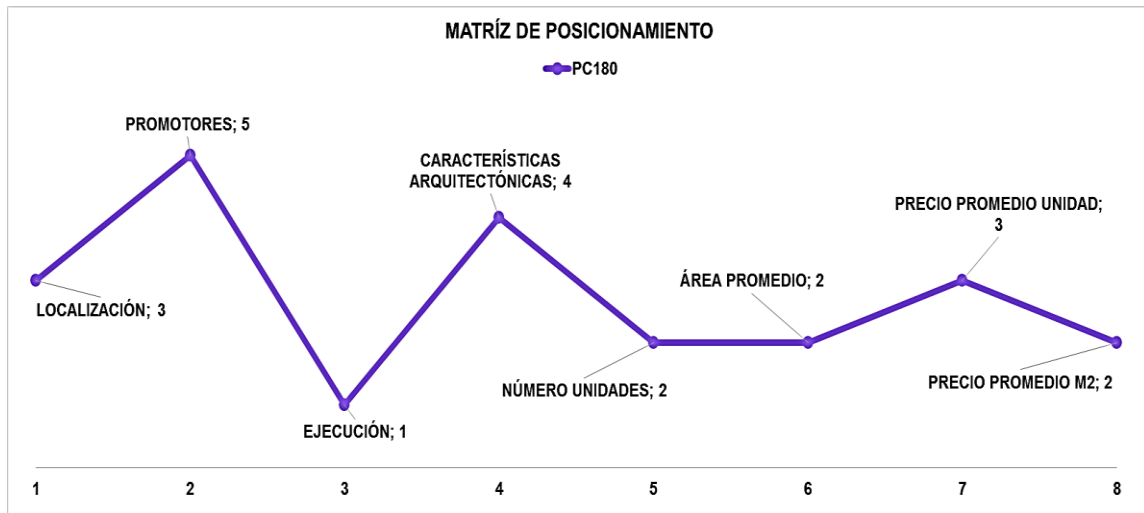
**Ilustración 106: Matriz posicionamiento Edificio Mirapark Premium**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.9 Posicionamiento Edificio Gaia**



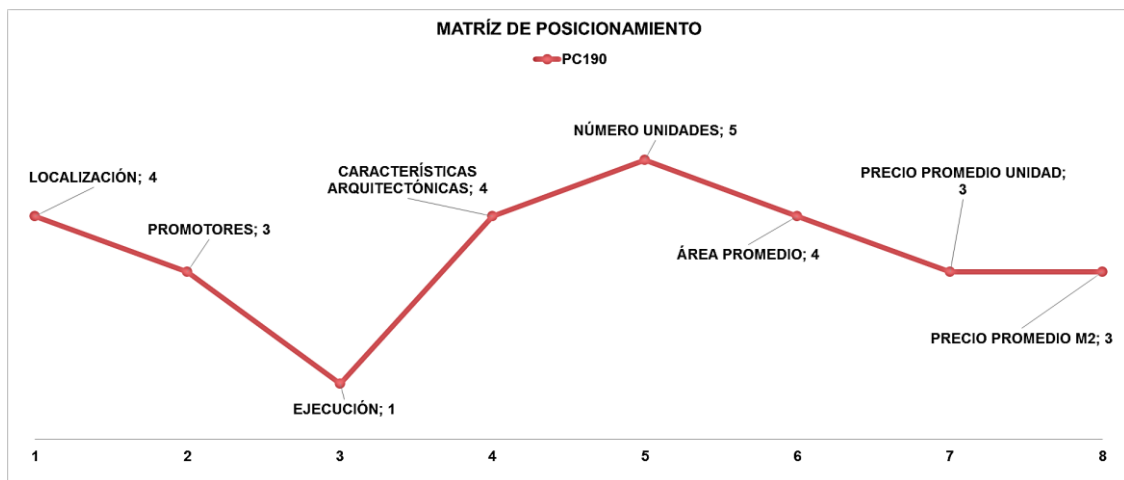
**Ilustración 107: Matriz posicionamiento Gaia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

**4.6.13.10 Posicionamiento Edificio Utópia**



**Ilustración 108: Matriz posicionamiento Edificio Utópia**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014



#### 4.6.14 PERFIL DEL CLIENTE

El segmento al que se encuentra enfocado el Edificio Boheme es de nivel Medio alto y Alto, debido a que con la previa investigación de mercado realizada se ha logrado determinar a breves rasgos el mercado al que se debe enfocar.

NSE	INGRESOS FAMILIARES MENSUALES
ALTO	\$4500 a \$5000
MEDIO ALTO	\$2500 a \$3500
MEDIO	\$500 a \$1000
MEDIO BAJO	\$340 a \$500
BAJO	Menos de \$340

Tabla 27: Competencia Edificio Boheme

Fuente: Investigación de Campo de Oferta y Demanda, material clases Ernesto Gamboa

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

El tipo de cliente que el estudio de mercado a determinado para el Edificio Boheme corresponde a Nivel Socioeconómico Medio Alto – Alto debido a que éste se compone tanto de familias de 3 a 4 personas, parejas jóvenes, profesionales solteros, parejas con niños, entre otras. El mercado del sector se lo direccionará hacia el grupo social mencionado anteriormente y que a su vez tengan preferencia por la zona Centro Norte de la ciudad de Quito y que tengan un ingreso promedio mensual familiar entre 2500 a 3500 dólares y 4500 a 5000 dólares.

El Edificio Boheme formará parte de la Zona La Paz la cual está desarrollada en edificaciones de vivienda en altura como la mayoría de sectores



de la ciudad de Quito. La preferencia de los habitantes de vivir en departamentos, principalmente se da por seguridad, ubicación, privacidad y accesibilidad.

En base a los datos obtenidos en el estudio realizado por la empresa Ernesto Gamboa y Asociados y a la vez del estudio realizado en campo se han determinado los siguientes puntos:

- Aproximadamente el 44% prefieren vivir en la zona Centro Norte de la ciudad de Quito, por lo cual la ubicación del Edificio Bohème es óptima
- La preferencia promedio en cuanto al tamaño es de 137 m<sup>2</sup> aproximadamente compuesto de 3 dormitorios en su mayoría y 2,5 baños. Del mismo modo, un mínimo de dos estacionamientos ubicados en subsuelos.
- Concluyendo con lo expuesto anteriormente, se puede determinar que el Proyecto Edificio Bohème se enfoca en el grupo de NSE Medio Alto y Alto ya que está conformado tanto por suites como por suites y departamentos de 2, 3 y 4 dormitorios desde 99.000 hasta 385.800 dólares.

#### 4.6.15 CARACTERÍSTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS MEDIO ALTO Y ALTO

NIVEL SOCIO ECONÓMICO ALTO Y MEDIO ALTO	
ÁREA PROMEDIO DE CONSTRUCCIÓN	160 m2
CANTIDAD DE DORMITORIOS PROMEDIO	3 unidades
CANTIDAD DE BAÑOS PROMEDIO	3 unidades
NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS MÍNIMO	2 unidades

Tabla 28: Características de los NSE Alto y Medio Alto

Fuente: Investigación de Campo de Oferta y Demanda, material clases Ernesto Gamboa

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Mayo, 2014

#### 4.6.16 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL EDIFICIO BOHEME

##### 4.6.16.1 Fortalezas

- La ubicación del Edificio Boheme es estratégica debido a que se encuentra cerca de una de las principales arterias viales de la ciudad la Av. 6 de Diciembre.
- La exclusividad que se ofrece al cliente ya que el edificio contiene 30 unidades de vivienda ya que esto le permite disfrutar de mayor privacidad y seguridad.
- Su diseño Arquitectónico es moderno compuesto de espacios amplios con un tratamiento de fachadas y espacios internos diferentes a los de la competencia. Su diseño fue realizado por COA Arquitectos (Cristóbal Ortega Arquitectos) la cual lleva una trayectoria de más de 15 años en el mercado.



- Al encontrarse en fase preliminar de inicio, gracias al estudio de oferta y demanda se ha logrado optimizar las áreas y características deseadas por el segmento al cual está enfocado.

#### **4.6.16.2 Debilidades**



- Ya que el estado de ejecución del proyecto es 0% lo cual es un problema para ventas debido a que los clientes en su mayoría prefieren comprar en edificios que ya estén comenzando su construcción o que esté concluida su fase de ejecución.
- La competencia directa del Edificio Boheme son los Edificios Bezier y Sorelina ya que se encuentran ubicados a pocos metros y poseen mayor cantidad de unidades de vivienda.

## 4.7 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
LOCALIZACIÓN		El Sector El Batán es una zona estratégicamente ubicada y de fácil accesibilidad con todos los servicios a la mano. Ubicado a una cuadra de la Av. 6 de Diciembre.
PROMOTOR		La empresa JPYA tiene aproximadamente 15 años de experiencia en el mercado inmobiliario en varias ciudades del país.
PORCENTAJE EJECUCIÓN DE OBRA		El Edificio Boheme se encuentra en un estado de ejecución de excavación lo que corresponde al 10% de avance.
CARACTERÍSTICAS ARQUITECTÓNICAS		El diseño arquitectónico se destaca por la relación entre sus espacios, áreas abiertas y cerradas, fachadas con grandes vanos, su optimización en el diseño es un punto importante para las ventas y su comercialización.
UNIDADES DE VIVIENDA		Se coloca al Edificio Boheme como un proyecto pequeño con 30 unidades dándole mayor privacidad.
ÁREAS		El Edificio Boheme se encuentra dentro de las áreas preferidas por el cliente y a su vez permite la accesibilidad y venta de los productos.
PRECIO PROMEDIO UNIDADES DE VIVIENDA		El Edificio Boheme posee un precio promedio de \$192.160 lo cual está de acuerdo a los precios del mercado y a su vez agiliza su velocidad de ventas.



## ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

<p><b>PRECIO POR M2</b></p>		<p>El Edificio Bohème con un precio promedio por m2 de \$1.617 lo cual lo hace un fuerte competidor con los demás debido a sus acabados, ubicación, entre otros.</p>
<p><b>PERFIL DEL CLIENTE</b></p>		<p>El tipo de cliente que el estudio de mercado a determinado para el Edificio Bohème corresponde a Nivel Socioeconómico Medio Alto – Alto debido a que éste se compone tanto de familias de 3 a 4 personas, parejas jóvenes, profesionales solteros, parejas con niños, entre otras. El mercado del sector se lo direccionará hacia el grupo social mencionado anteriormente y que a su vez tengan preferencia por la zona Centro Norte de la ciudad de Quito y que tengan un ingreso promedio mensual familiar entre 2500 a 3500 dólares y 4500 a 5000 dólares.</p>

**Ilustración 109: Conclusiones Estudio de Mercado Edificio Bohème**

**Fuente:** Investigación de Campo de Oferta y Demanda, material clases Ernesto Gamboa

**Elaborado por:** Belén Granda, MDI 2014

**Fecha:** Mayo, 2014

## CAPÍTULO 5: ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO



## 5 ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO

### 5.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA JPYA

JPYA, es una referencia a nivel nacional en las actividades de construcción y servicios. La empresa ha tenido una larga trayectoria desarrollando proyectos tanto en el sector público y privado. Fundada por el Ingeniero Juan Pablo Yépez, Ingeniería y Construcción JPYA ha edificado numerosos proyectos en la ciudad de Quito y Esmeraldas desde hace 15 años.

En conjunto con la firma de arquitectura COA Arquitectos, desarrollan varios proyectos arquitectónicos. La concepción del diseño del Edificio Boheme se basa principalmente en el uso de líneas rectas las cuales se adaptan a la morfología del terreno, optimizando espacios y servicios. Del mismo modo con colaboración de la Arquitecta Daniela Yépez encargada del diseño interior del mismo utilizando paredes verdes y espacios a doble altura.



Ilustración 110: Firma de Arquitectura del diseño y desarrollo del Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



### 5.1.1 TRAYECTORIA JPYA: INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN



Ilustración 111: Experiencia de la Empresa JPYA: Proyectos más relevantes

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

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.1.2 PROYECTOS ACTUALES

Actualmente, la empresa JPYA, se dedica a la construcción desarrollando así en el año 2014 sus primeros tres proyectos inmobiliarios:

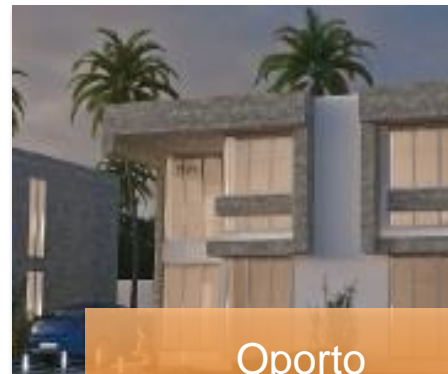
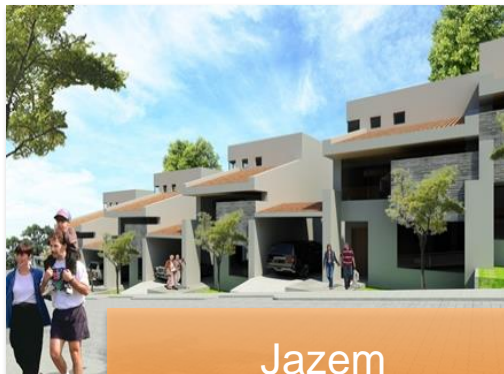
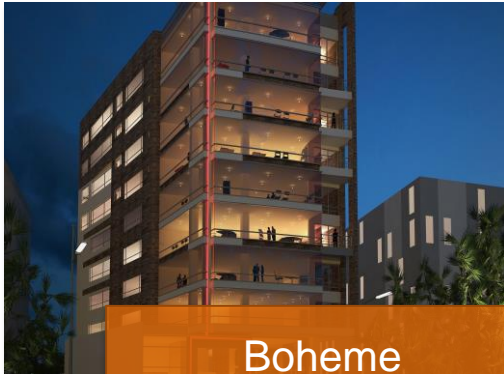
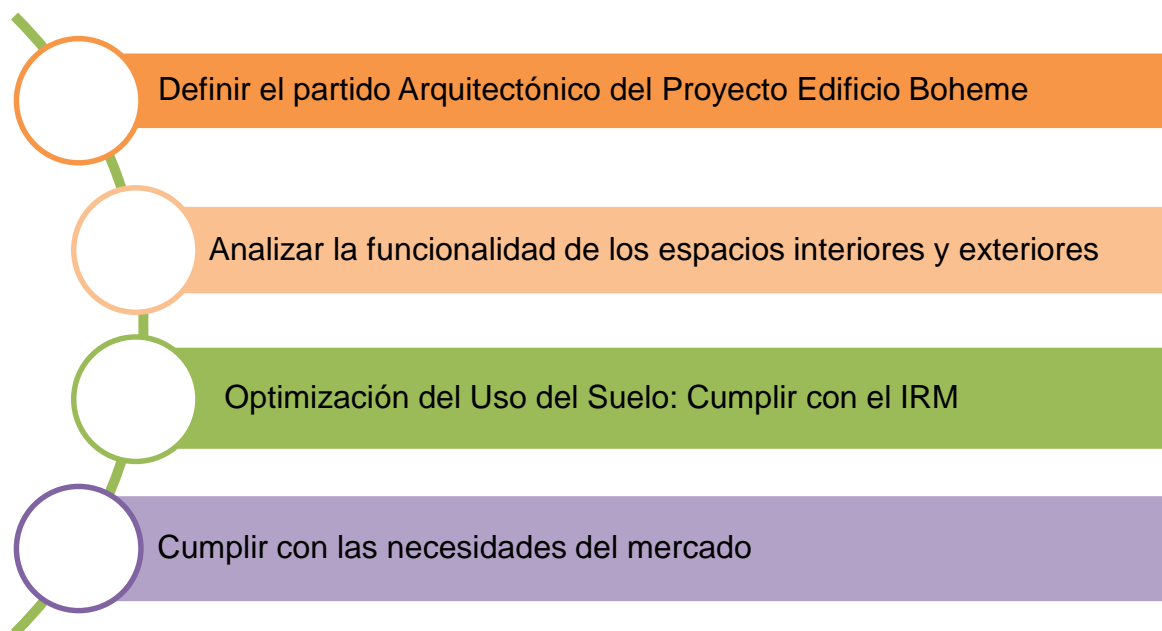


Ilustración 112: Proyectos Actuales JPYA  
Fuente: <http://www.jpya.net/portafolio.html>.  
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014  
Fecha: Junio, 2014

## 5.2 OBJETIVOS



**Ilustración 113: Objetivos de Análisis Arquitectónico Edificio Boheme**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Junio, 2014**

El proyecto arquitectónico se basa en las regulaciones y lineamientos del Índice de Regulación Metropolitana (IRM). El proyecto debe cumplir con los límites de altura, coeficientes de ocupación, retiros. Con esto se determina así cada aspecto del proyecto arquitectónico como: el funcionamiento de espacios interiores, exteriores, factibilidad de servicios y cumplimiento de ordenanzas.

### 5.3 METODOLOGÍA

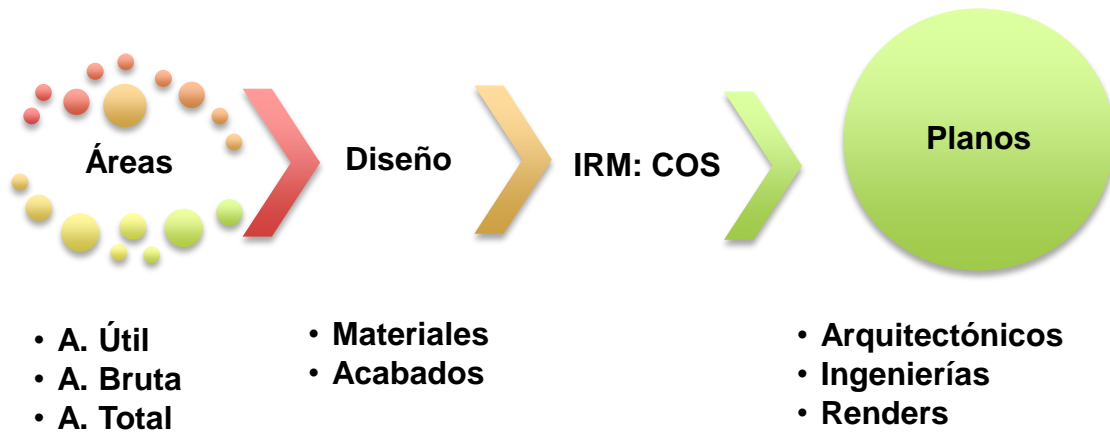


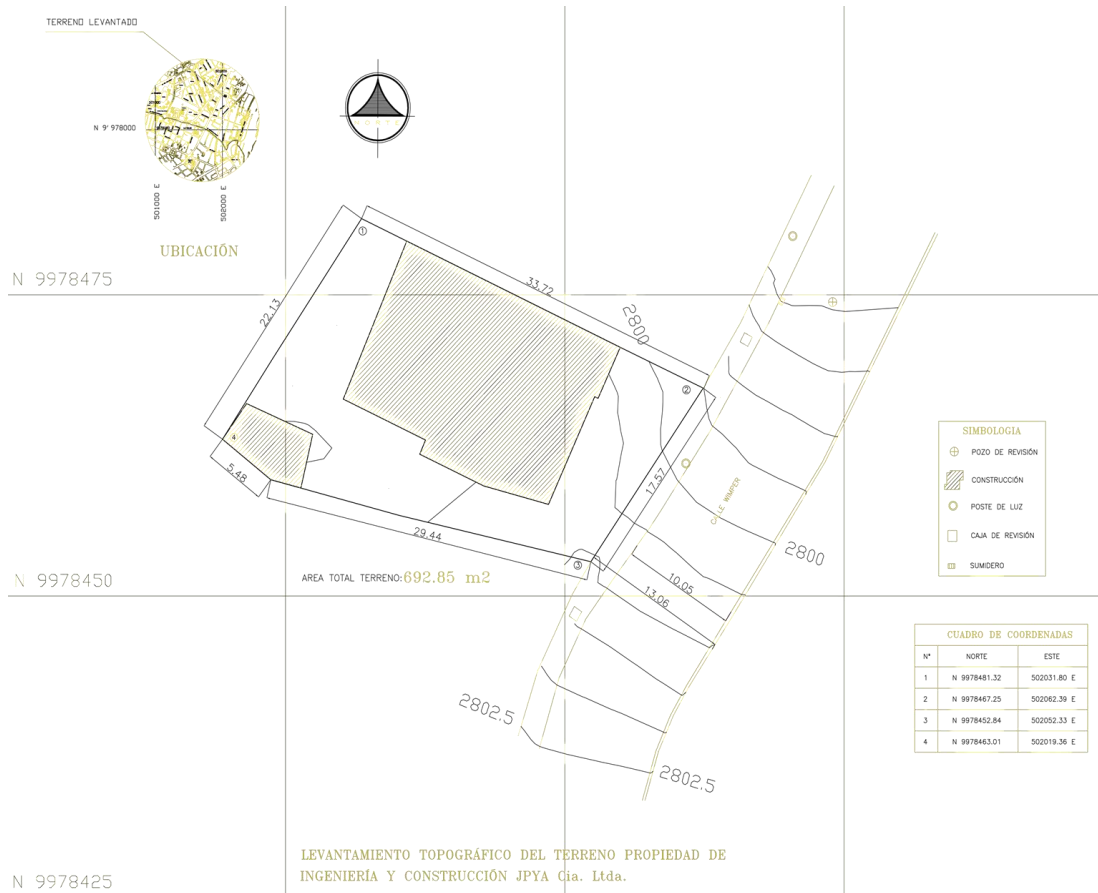
Ilustración 114: Metodología para Análisis Arquitectónico: Edificio Bohème

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

## 5.4 EL TERRENO

### 5.4.1 TOPOGRAFÍA



**Ilustración 115: Topografía Edificio Boheme**

**Fuente: JPYA**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Junio, 2014**

### 5.4.2 MORFOLOGÍA DEL TERRENO

El terreno donde se implantará el Edificio Boheme, es un lote medianero ubicado en el sector centro norte de la ciudad de Quito, en la parroquia El Batán, entre las calles Whimper y Paúl Rivet. En el sector existen edificios de vivienda de alta densidad y nivel socioeconómico medio alto – alto. Este sector con el tiempo ha sufrido una serie de transformaciones ya que hace algunos años existían solamente viviendas de baja densidad, pero con el cambio de normativas y usos de suelo éste poco a poco ha ido adoptando edificios de altura, en su mayoría de vivienda.

### 5.4.3 LÍMITES

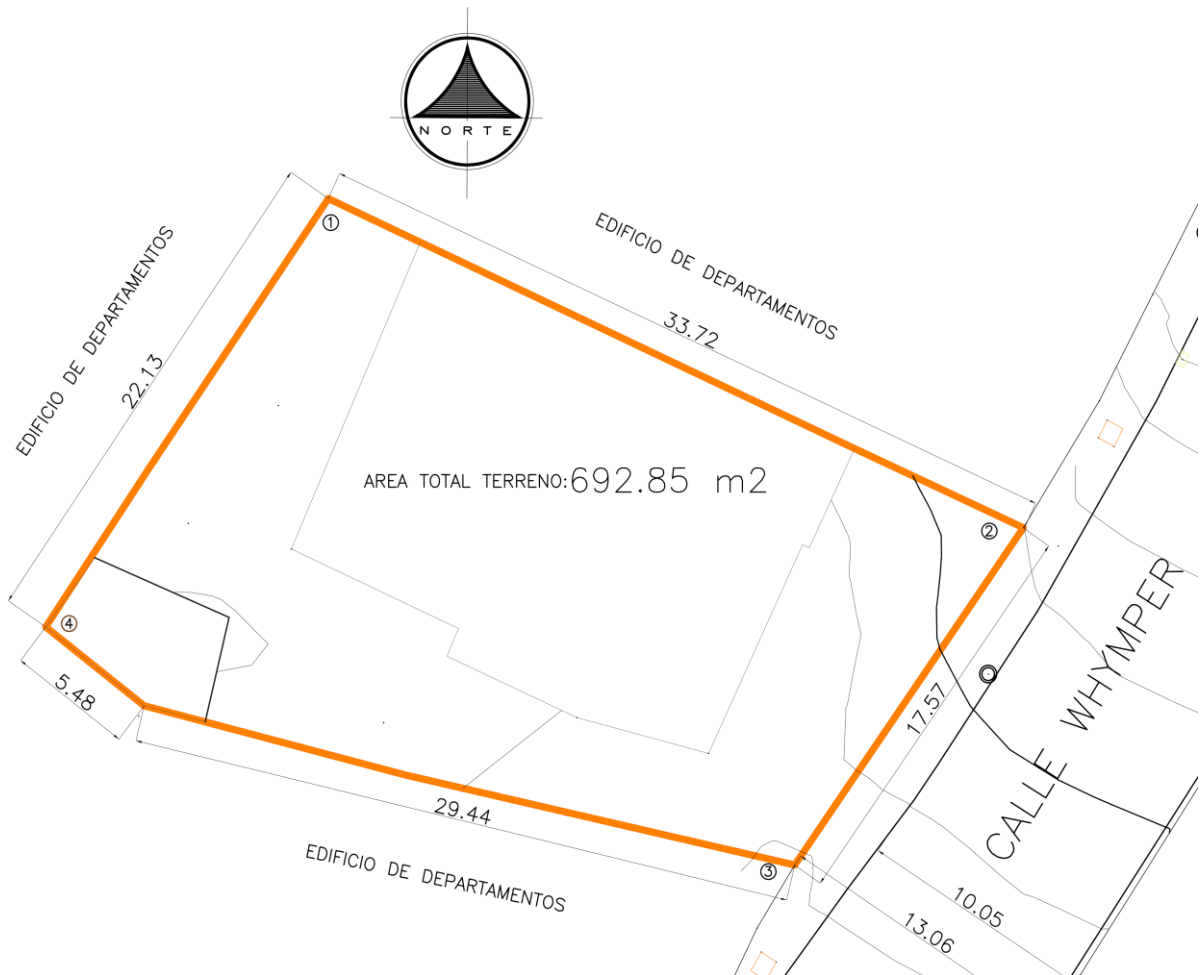
El terreno se encuentra delimitado por:

- Al Norte, Sur y Oeste con Edificios de vivienda
- Al este con la Calle Whimper e Iglesia de la Paz

### 5.4.4 FORMA DEL TERRENO

La forma del terreno es irregular por lo que se detallará a continuación sus dimensiones:

- Área total: 692,85 m<sup>2</sup>.
- Dimensiones:
- Frente: 17,57 m
- Lateral derecho: 33,72 m
- Lateral Izquierdo: 29,44 m y 5,48 m
- Posterior: 22,13 m



**Ilustración 116: Morfología terreno Edificio Bohème**

**Fuente: JPYA**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Junio, 2014**

### 5.4.5 FOTOGRAFÍAS DEL TERRENO Y CONTEXTO

Vista Superior del Terreno	Vista Frontal del Terreno
	
Iglesia La Paz: Frente a Boheme	Contexto: Vivienda alta densidad
	

Ilustración 117: Imágenes del terreno y contexto del Edificio Boheme

Fuente: Visita al sitio

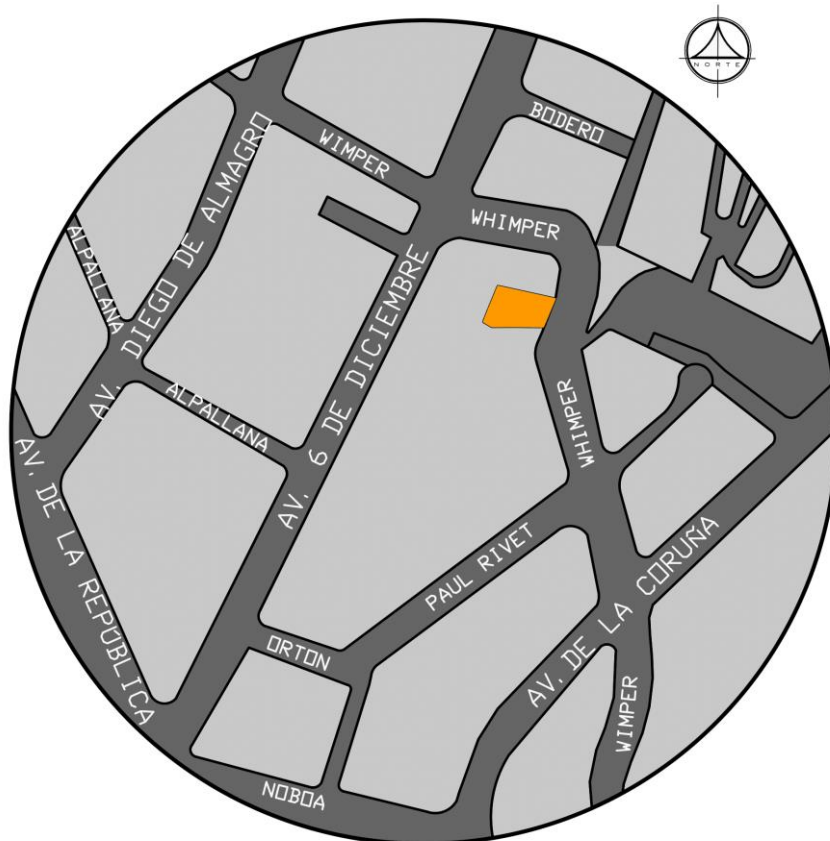
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

## 5.5 EVALUACIÓN DEL ENTORNO

### 5.5.1 ACCESIBILIDAD





**Ilustración 118: Principales vías de acceso al Edificio Bohème**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.5.2 FACTIBILIDAD DE SERVICIOS

El Edificio Bohème al estar ubicado en una zona altamente residencial rodeado por varias arterias viales importantes de la ciudad, dispone de los servicios de:

- Agua Potable
- Alcantarillado
- Servicios Eléctricos
- Telefonía y Datos



### 5.5.3 CONFORMIDAD DEL PROYECTO TÉCNICO ARQUITECTÓNICO

El terreno con número de predio 55383se encuentra dentro de la zonificación A21 (A608-50), con uso residencial R2: Residencia de Mediana Densidad.

## 5.6 EL EDIFICIO BOHEME

### 5.6.1 COMPOSICIÓN

El edificio Boheme se ha diseñado cumpliendo con las regulaciones municipales, su diseño se compone de líneas rectas que se adaptan a la forma del terreno, generando espacios funcionales tanto en su interior como en sus áreas exteriores. Del mismo modo, se acopla al paisaje arquitectónico urbano del Distrito Metropolitano de Quito. Enseguida se describirán los elementos por los que está compuesto el Edificio:

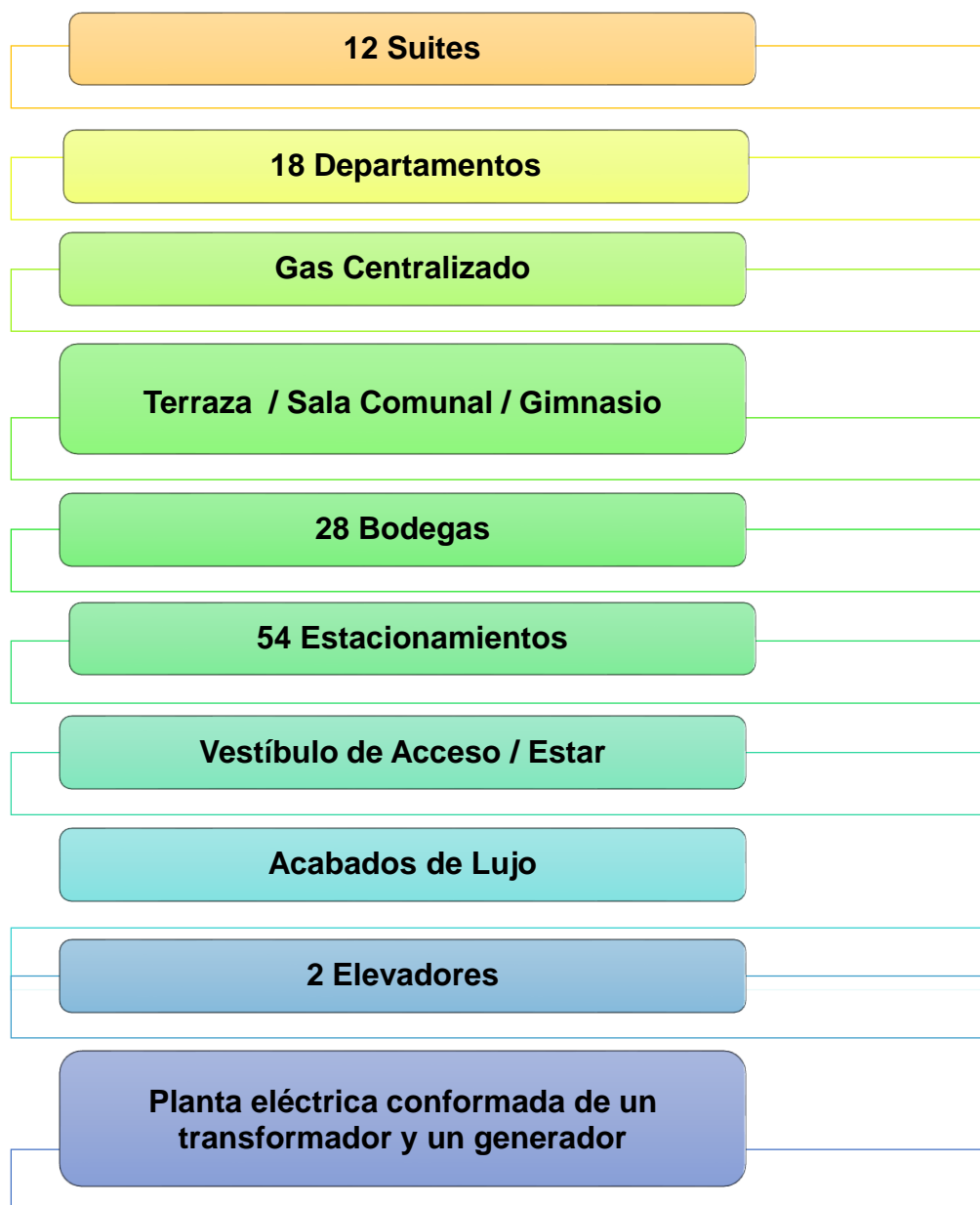


Ilustración 119: Composición Edificio Bohème

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.6.2 ORGANIZACIÓN EDIFICIO BOHEME



Ilustración 120: Esquema de organización Edificio Bohème

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



Ilustración 121: Esquema de organización Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



### 5.6.3 MORFOLOGÍA EDIFICIO BOHEME

El edificio Boheme se encuentra conformado en tres partes:

Base: Parqueaderos, Planta Baja

Cuerpo Sólido: Suites y Departamentos

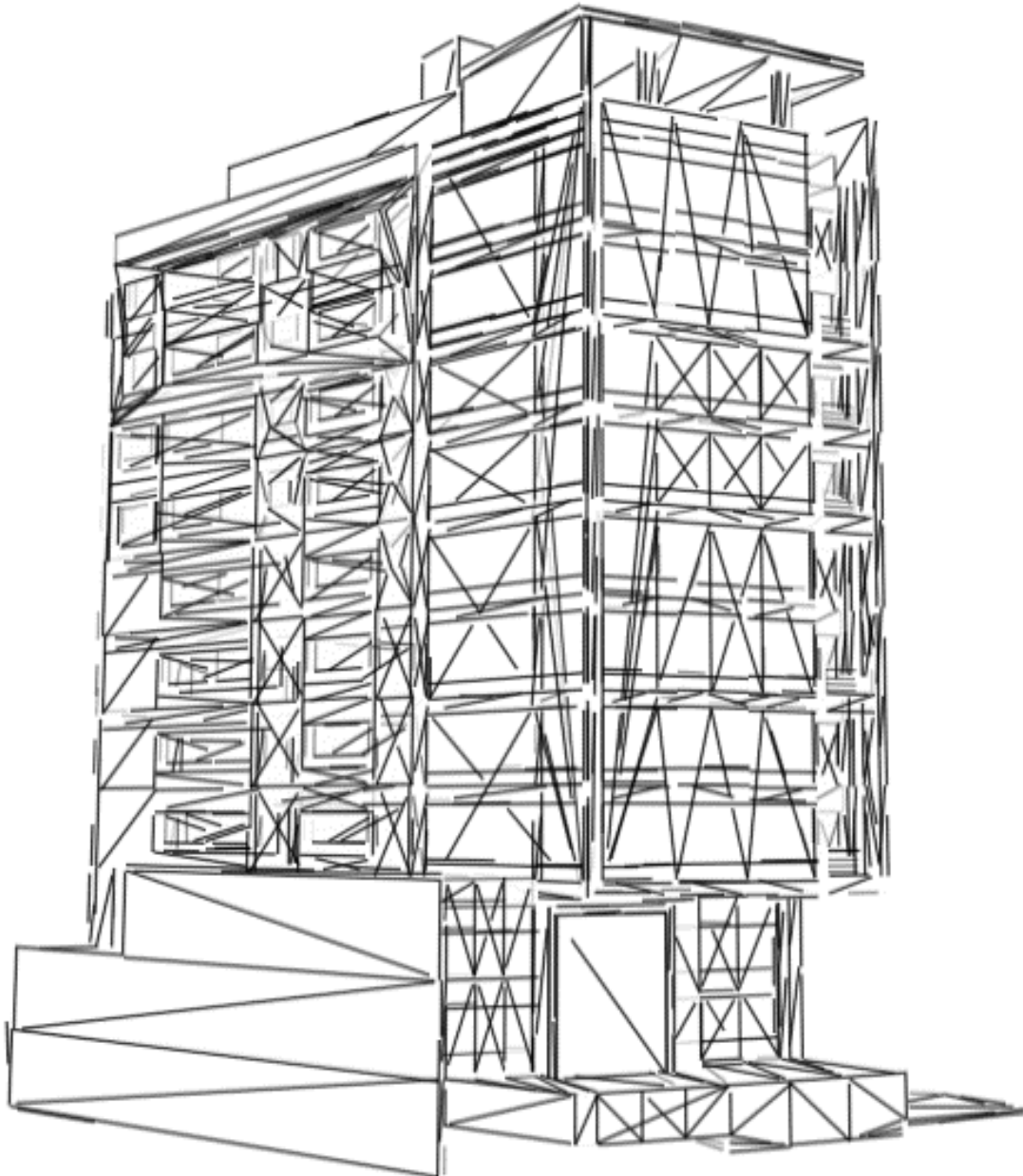
Remate: Terraza con áreas comunales

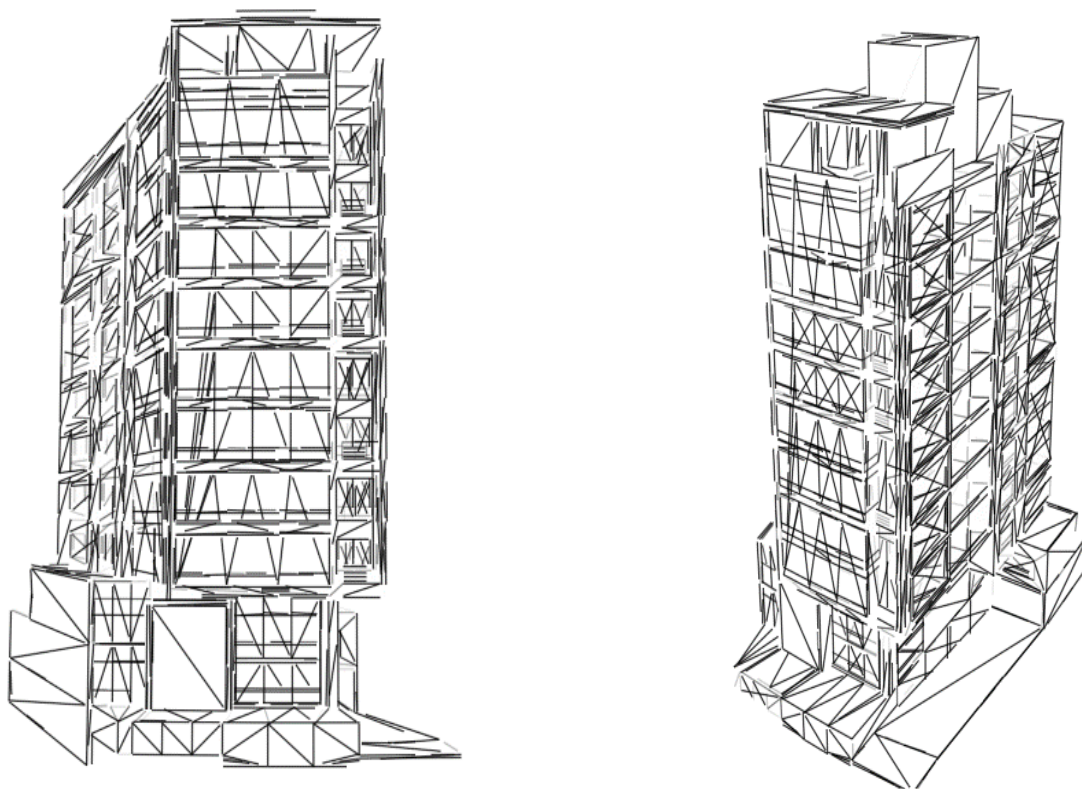
- **BASE:** Compuesta de 4 subsuelos y Planta Baja la cual se encuentra al mismo nivel de la vereda. El primer elemento funcional el vestíbulo, sala de estar, recepción, guardianía, circulaciones verticales (ascensores y gradas de emergencia).
- **CUERPO:** Conformado por 9 pisos los cuales contienen suites y departamentos, alcanzando el COS indicado por el IRM.
- **REMATE:** Contiene una terraza de uso comunal con servicios de gimnasio, área de estar e hidromasaje.



BOHÈME

#### 5.6.4 BOCETOS DISEÑO EDIFICIO BOHEME





**Ilustración 122: Bocetos Edificio Bohème**

**Fuente: JPYA**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Junio, 2014**

### 5.6.5 ASOLEAMIENTO Y RECORRIDO DE LOS VIENTOS

El Edificio Bohème aprovecha al máximo la iluminación solar, el área social de los departamentos y suites se ubicó en el frente aprovechando el sol de la mañana. Todos los ambientes como dormitorios, cocinas, etc poseen en su mayoría de luz natural y ventilación directa.



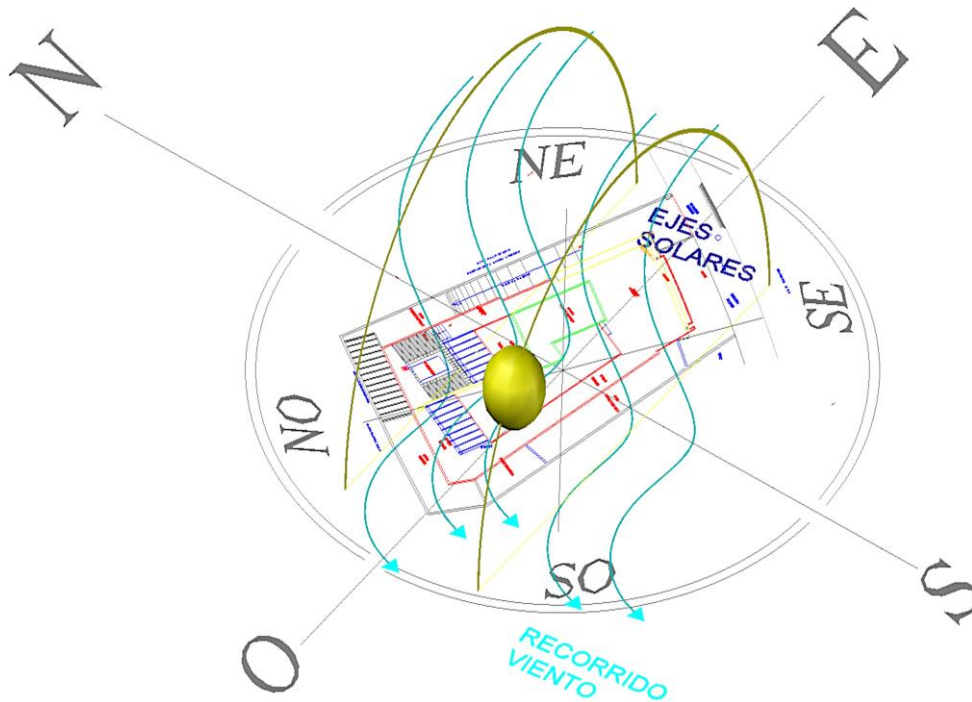


Ilustración 123: Asoleamiento y recorrido de los vientos Edificio Boheme

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

## 5.7 ESPECIFICACIONES Y ACABADOS

El Edificio BOHEME cuenta con 11 pisos y 4 subsuelos de estacionamientos. En Planta Baja se encuentra el Hall Principal de doble altura con diseño vanguardista, sobrio y Bohemio, decorado en muebles de Corian y lámparas decorativas flotantes y colgantes.

### 5.7.1 DETALLES GENERALES

#### DETALLES GENERALES

- Recepción.
- Oficina para administración.
- Piso flotante tipo alemán o belga en Hall.
- 2 Elevadores marca Hyundai de última tecnología, con capacidad para 10 personas o 700 kilos.
- Cisterna de 40m<sup>3</sup> con impermeabilizante 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 departamentos.
- Cuarto de Basura.
- Estructura de acero con diseño sismo resistente.
- Curtain Wall en Fachada
- Diseño de Iluminación en fachada con luz LED.

### 5.7.2 DETALLES ESPECÍFICOS

#### LOBBY

- Lobby con diseño de vanguardia, piso flotante tipo alemán de tablón, equipamiento interior de lujo, ascensores tipo Hyundai de última tecnología, sistema de vigilancia continua.
- Muebles de diseñador para salas de estar.
- Chimenea decorativa a gas.
- Lámparas colgantes y flotantes.

#### TUMBADOS

- Gypsum en tumbados. Planchas de yeso liso con juntas perdidas.

#### PISOS

- Porcelanato en pisos de baños
- Piso Flotante Europeo importado en suites y departamentos.

#### COCINA

- Muebles altos y bajos de cocina en Termo- laminado, con mesones de planchas de mármol o corian en baños y cocinas. Fregadero de doble pozo con escurridera o fundido con el mesón de corian o mármol. Grifería tipo FV, Grival o similar.

#### PUERTAS

- Puertas termolaminadas con lámina de seguridad.

**VENTANAS****PIEZAS  
SANITARIAS  
Y BAÑOS**

- Puertas de baños termolaminadas.
- Curtain Wall en fachada Frontal – vidrio laminado.
- Ventanas de aluminio y vidrio flotado 6mm.
- Inodoro Tanque bajo FV, Corona o Similar.
- Lavabo tipo tazón y llaves FV, Corona o Similar.
- Mueble baño con mesón de mármol.
- Grifería de ducha tipo FV, Grival o similar.
- Accesorios de baño FV, Grival o similares.
- Mesón de baño en mármol o corian

## **5.8 CONCEPCIÓN TÉCNICA, INGENIERÍAS Y MÉTODOS CONSTRUCTIVOS**

**ESTRUCTURA****MUROS**

- Muros de sostenimiento con hormigón  $f'c=240\text{kg/cm}^2$  desde el nivel 0.00 hasta el nivel -17.45.
- Anclajes de 12 metros de

**CIMENTACIÓN**

profundidad con varilla de 25mm ubicados cada 3 metros y fundidos con inyección de lechada de mortero expansivo.

- 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**

- Estructura Metálica, Acero A572 Gr50. Diseño sismo resistente. Secciones de columnas, vigas y vigas secundarias metálicas de Acero A572 Gr50.

**LOSAS**

- Paneles metálicos (Decks), con hormigón  $f'c=240\text{kg/cm}^2$  en losas, y malla electrosoldada 5.5x15x15 como refuerzo de contracción y temperatura.

**CUBIERTAS**

- Paneles metálicos (Decks), con hormigón  $f'c=210\text{kg/cm}^2$  en losas, y malla electrosoldada 6x15x15 como refuerzo de contracción y temperatura.

**INGENIERÍAS**

**INSTALACIONES  
ELÉCTRICAS**

- Circuito de tomacorrientes dobles de 110V polarizados.
- Circuito de tomacorrientes de 220 V polarizado y circuito de alumbrado eléctrico de 110V. Punto de TVCABLE para dormitorios.

**INSTALACIONES  
HIDROSANITARIAS**

- Tubería PVC de presión Tipo Plastigama o similar para agua potable.
- Tubería PVC de desagüe Tipo Plastigama o similar para aguas servidas.

**ILUMINACIÓN Y  
TOMACORRIENTES**

- Iluminación comunal en lámparas LED y diseño de iluminación indirecta.
- Iluminación para salidas de emergencia.
- Diseño de iluminación continua indirecta en fachada con LED continuo iColorFlex de Phillips.

**INGRESO Y  
PARQUEADERO**

- Valla y puerta eléctrica con Telepeaje/control inteligente para residentes.
- 54 parqueaderos ubicados en 3 1/2

### MEDIDORES DE ELECTRICIDAD Y AGUA POTABLE

### MEDIDORES DE TELEFONÍA Y DATOS

subsuelos.

- Medidor de Agua individual: El edificio contará con un tablero de medidores.
- Medidor de Electricidad individual: El edificio contará con un tablero de medidores ubicado en el sub. 1 normalizados y recibidos por la Empresa Eléctrica.
- El Edificio posee 3 redes en ductos para la elección del propietario de acuerdo a su preferencia:
- 1era Red: Telefonía en Red CNT, Internet en Red CNT.
- 2da Red: Red de TV Cable o DIRECTV.
- 3rea Red: Red de otros proveedores de internet y teléfono.



BOHÈME

ANÁLISIS  
ARQUITECTÓNICO5.9 ÍNDICE DE REGULACIÓN METROPOLITANA (IRM)

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

Página 1 de 1


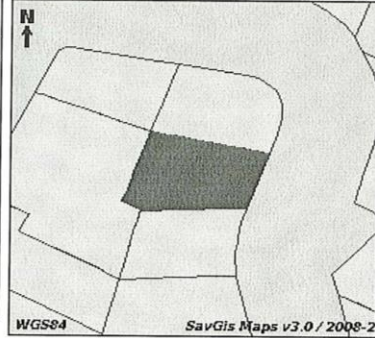
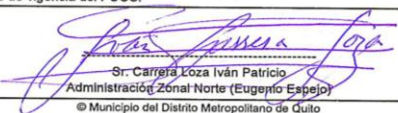
 <b>INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA</b> Municipio del Distrito Metropolitano de Quito											
Fecha: 2013-12-11 10:36											
No. 466455											
<b>1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *</b> C.C./R.U.C.: 1792129907001 Nombre del propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA											
<b>2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *</b> Número de predio: 55383 GEO-CLAVE: 170104120310003111 Clave catastral: 10706 11 003 000 000 000 En propiedad horizontal: NO En derechos y acciones: NO Predio en ZUAE: SI Administración zonal: NORTE Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: LA PAZ <b>Datos del terreno</b> Área de terreno: 692,00 m2 Área de construcción: 592,42 m2 Frente: 17,59 m											
<b>3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *</b> 											
<b>4.- CALLES</b> <table border="1"> <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>WHIMPER</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro	Radio curva de retorno	WHIMPER	0	0	5	
Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro	Radio curva de retorno							
WHIMPER	0	0	5								
<b>5.- REGULACIONES</b> <b>ZONA</b> Zonificación: A21 (A608-50) Lote mínimo: 600 m2 Frente mínimo: 15 m COS total: 400 % COS en planta baja: 50 % <b>PISOS</b> Altura: 32 m Número de pisos: 8 <b>RETIROS</b> Frontal: 5 m Lateral: 3 m Posterior: 3 m Entre bloques: 6 m <b>Forma de ocupación del suelo:</b> (A) Aislada <b>Uso principal:</b> (R2) Residencia mediana densidad <b>Clasificación del suelo:</b> (SU) Suelo Urbano <b>Servicios básicos:</b> SI											
<b>6.- AFECTACIONES</b> <table border="1"> <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></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación					
Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación							
<b>7.- OBSERVACIONES</b> - SOLICITARA INFORME DE REPLANTEO VIAL. - (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.											
<b>8.- NOTAS</b> - 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 (Eusebio Espejo) © Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda 2011 - 2013											

Ilustración 124: IRM Edificio Boheme

Fuente: DMQ

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



## 5.10 CUADRO DE ÁREAS

## CUADRO DE ÁREAS EDIFICIO BOHEME

#	NIVEL	USOS	Nº UNID.	ÁREA ÚTIL (M2)	ÁREA NO COMPUTABLE		ÁREA BRUTA (M2)
					CONSTRUIDA	ABIERTA	
<b>1</b>	<b>N.-12,24</b>	<b>PLANTA SUBSUELO 4</b>			<b>365,29</b>		<b>365,29</b>
		Estacionamientos	11		169,29		
		Vía	1		114,40		
		Rampa	1		36,51		
		Bombas	1		5,10		
		Cisterna	1		39,25		
		Bodegas	4		20,04		
		Hall y Gradadas	1		19,95		
<b>3</b>	<b>N.-10,71 y -9,18</b>	<b>PLANTA SUBSUELO 3</b>			<b>692,00</b>		<b>692,00</b>
		Estacionamientos	15		235,10		
		Via	2		211,16		
		Rampa	2		130,98		
		Bodegas	8		44,31		
		Hall y Gradadas	1		70,45		
<b>4</b>	<b>N.-7,65 y -6,12</b>	<b>PLANTA SUBSUELO 2</b>			<b>692,00</b>		<b>692,00</b>
		Estacionamientos	15		235,10		
		Via	2		211,16		
		Rampa	2		130,98		
		Bodegas	9		49,37		
		Hall y Gradadas	1		65,39		
<b>5</b>	<b>N.-4,59 y -3,06</b>	<b>PLANTA SUBSUELO 1</b>			<b>692,00</b>		<b>692,00</b>
		Estacionamientos	7		119,17		
		Estacionamientos Visitas	6		86,83		
		Via	2		211,16		
		Rampa	2		130,98		
		Bodegas	7		37,78		
		Hall y Gradadas	1		65,39		



		Basura	1		11,24		
		Transformador y Generador	1		29,45		
<b>6</b>	<b>N.- 0,00</b>	<b>PLANTA BAJA</b>	<b>2</b>	<b>283,49</b>	<b>157,99</b>	<b>250,52</b>	<b>692,00</b>
		Vestibulo			121,07		
		Oficina 1	1	179,12		49,66	
		1-D1 (3 Dorm)	1	104,37		23,20	
		Via de Ingreso				51,26	
		Rampa				58,51	
		Terraza				<b>67,89</b>	
		Hall y Gradass			36,92		
<b>7</b>	<b>N. 3,33</b>	<b>PLANTA MEZANINE</b>	<b>3</b>	<b>202,68</b>	<b>86,59</b>		<b>289,27</b>
		2-S1	1	68,01			
		2-S2	1	57,89			
		2-S3	1	76,78			
		Administracion			31,86		
		Hall y Gradass			54,73		
<b>8</b>	<b>N. 6,57</b>	<b>PLANTA PISO 3</b>	<b>4</b>	<b>356,20</b>	<b>39,68</b>	4,67	<b>400,55</b>
		3-D1 (3 Dorm)	1	152,20		4,67	
		3-S1	1	67,90			
		3-S2	1	57,89			
		3-S3	1	78,21			
		Hall y Gradass			39,68		
<b>9</b>	<b>N. 9,81</b>	<b>PLANTA PISO 4</b>	<b>4</b>	<b>356,20</b>	<b>39,68</b>	4,67	<b>395,88</b>
		4-D1 (3 Dorm)	1	152,20			
		4-S1	1	67,90			
		4-S2	1	57,89			
		4-S3	1	78,21			
		Hall y Gradass			39,68		
<b>10</b>	<b>N. 13,05</b>	<b>PLANTA PISO 5</b>	<b>4</b>	<b>356,20</b>	<b>39,68</b>	4,67	<b>400,55</b>
		5-D1 (3 Dorm)	1	152,20		4,67	
		5-S1	1	67,90			
		5-S2	1	57,89			
		5-S3	1	78,21			
		Hall y Gradass			39,68		
<b>11</b>	<b>N. 16,29</b>	<b>PLANTA PISO 6</b>	<b>3</b>	<b>354,41</b>	<b>38,42</b>	0,93	<b>393,76</b>
		6-D1 (3 Dorm)	1	153,27			
		6-D2 (2 Dorm)	1	93,44			
		6-D3 (2 Dorm)	1	107,70		0,93	



		Hall y Gradadas			38,42		
<b>12</b>	<b>N. 19,53</b>	<b>PLANTA PISO 7</b>	<b>3</b>	<b>354,41</b>	<b>38,42</b>	4,67	<b>397,50</b>
		7-D1 (3 Dorm)	1	153,27		4,67	
		7-D2 (2 Dorm)	1	93,44			
		7-D3 (2 Dorm)	1	107,70			
		Hall y Gradadas			38,42		
<b>13</b>	<b>N. 22,77</b>	<b>PLANTA PISO 8</b>	<b>3</b>	<b>354,41</b>	<b>38,42</b>	4,67	<b>397,50</b>
		8-D1 (3 Dorm)	1	153,27		4,67	
		8-D2 (2 Dorm)	1	93,44			
		8-D3 (2 Dorm)	1	107,70			
		Hall y Gradadas			38,42		
<b>14</b>	<b>N. 26,01</b>	<b>PLANTA PISO 9</b>	<b>3</b>	<b>354,41</b>	<b>38,42</b>	4,67	<b>397,50</b>
		9-D1 (3 Dorm)	1	153,27		4,67	
		9-D2 (2 Dorm)	1	93,44			
		9-D3 (2 Dorm)	1	107,70			
		Hall y Gradadas			38,42		
<b>15</b>	<b>N. 29,25</b>	<b>PLANTA PISO 10</b>	<b>2</b>	<b>361,88</b>	<b>34,74</b>		<b>396,62</b>
		10-D1 (3 Dorm)	1	153,12			
		10-D2 (4 Dorm)	1	208,76			
		Hall y Gradadas			34,74		
<b>16</b>	<b>N. 32,49</b>	<b>PLANTA SALON COMUNAL</b>			<b>139,21</b>	257,81	<b>397,02</b>
		Salon Comunal			40,11		
		Gimnasio			41,58		
		Vestidores			11,40		
		Hall y Gradadas			46,12		
		Terraza				257,81	
<b>17</b>	<b>N. 37,42</b>	<b>PLANTA CUARTO DE MAQUINAS</b>			<b>43,87</b>		<b>43,87</b>
		Cuarto de máquinas			22,53		
		Hall y Gradadas			21,34		

Ilustración 125: Cuadro de Áreas Edificio Boheme

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

	Nº	ÁREA	ÁREA NO COMPUTABLE		ÁREA
	UNID. VIVIENDA	ÚTIL (M2)	CONSTRUIDA	ABIERTA	BRUTA (M2)
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>3334,29</b>	<b>3176,41</b>	<b>532,61</b>	<b>7043,31</b>

Tabla 29: Resumen de Áreas Edificio Boheme

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

## **5.11 ANÁLISIS DEL COEFICIENTE DE OCUPACIÓN DEL SUELO**

### **5.11.1 COEFICIENTE DE OCUPACIÓN EN PLANTA BAJA**

La Regulación exige el 50% de COS en PB, y el Edificio Boheme alcanza el 41% debido a que en ésta planta existe una gran parte a doble altura lo cual corresponde al lobby y el área de recibimiento ya que la intención del diseño interior es crear una pared verde y varios ambientes de estar.

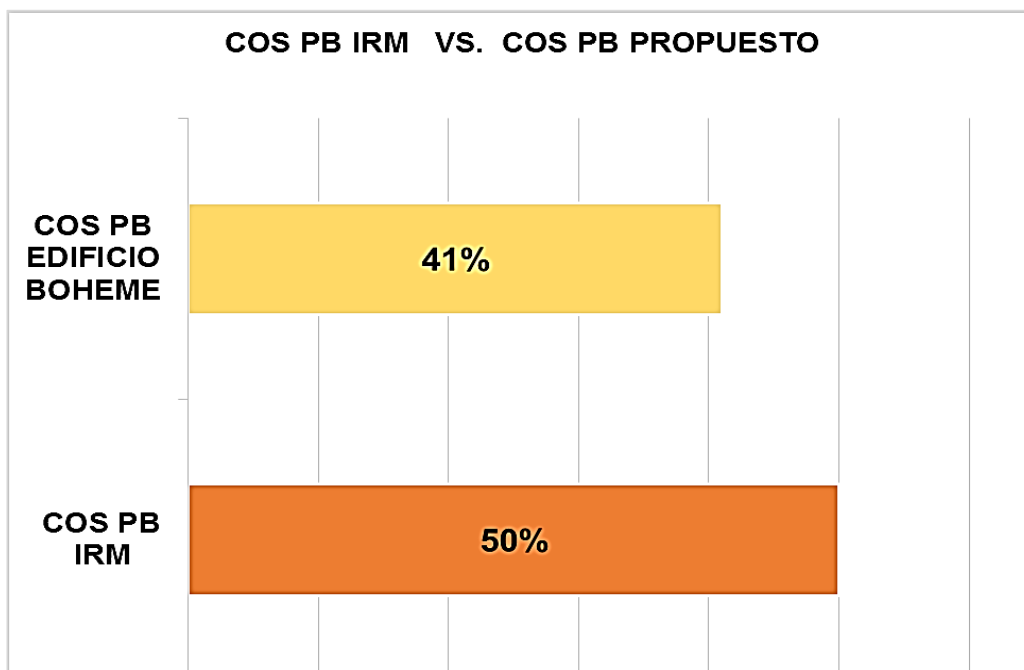


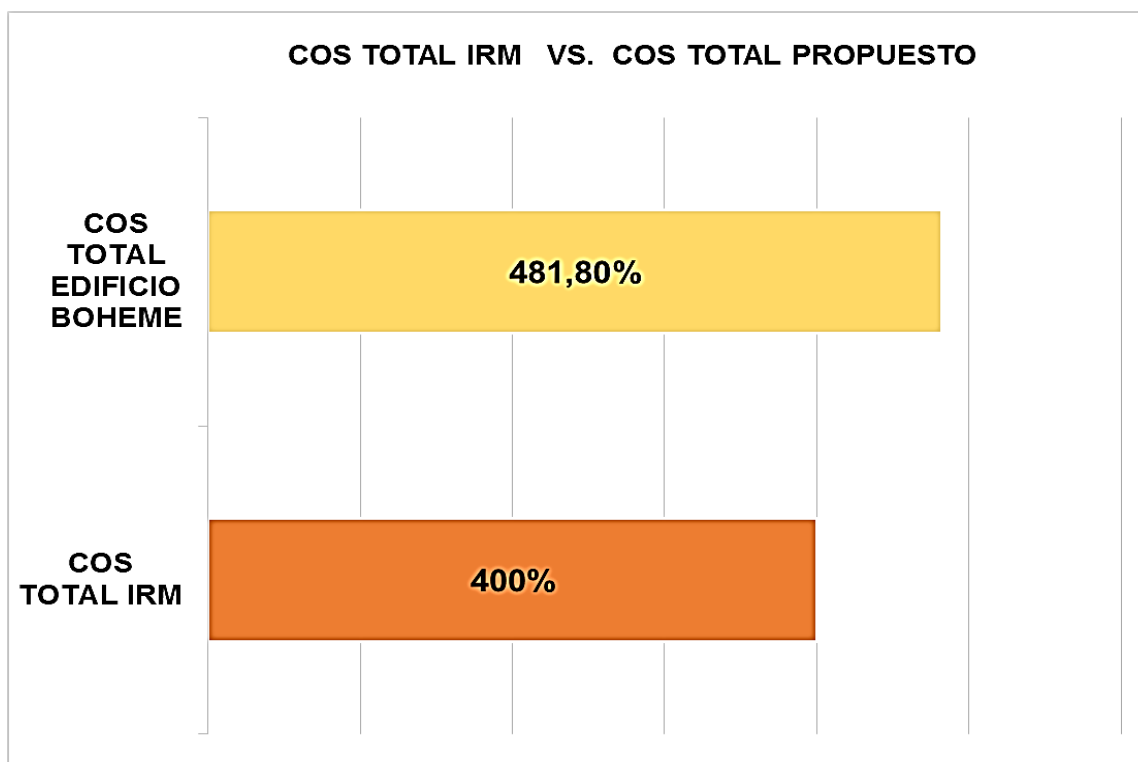
Ilustración 126: Análisis COS PB Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.11.2 COEFICIENTE DE OCUPACIÓN TOTAL

El COS total propuesto excede al COS indicado en el IRM con un 81,8%, debido a que se realizará la compra de dos pisos más al municipio para una mejor optimización de la concepción del Edificio Boheme.



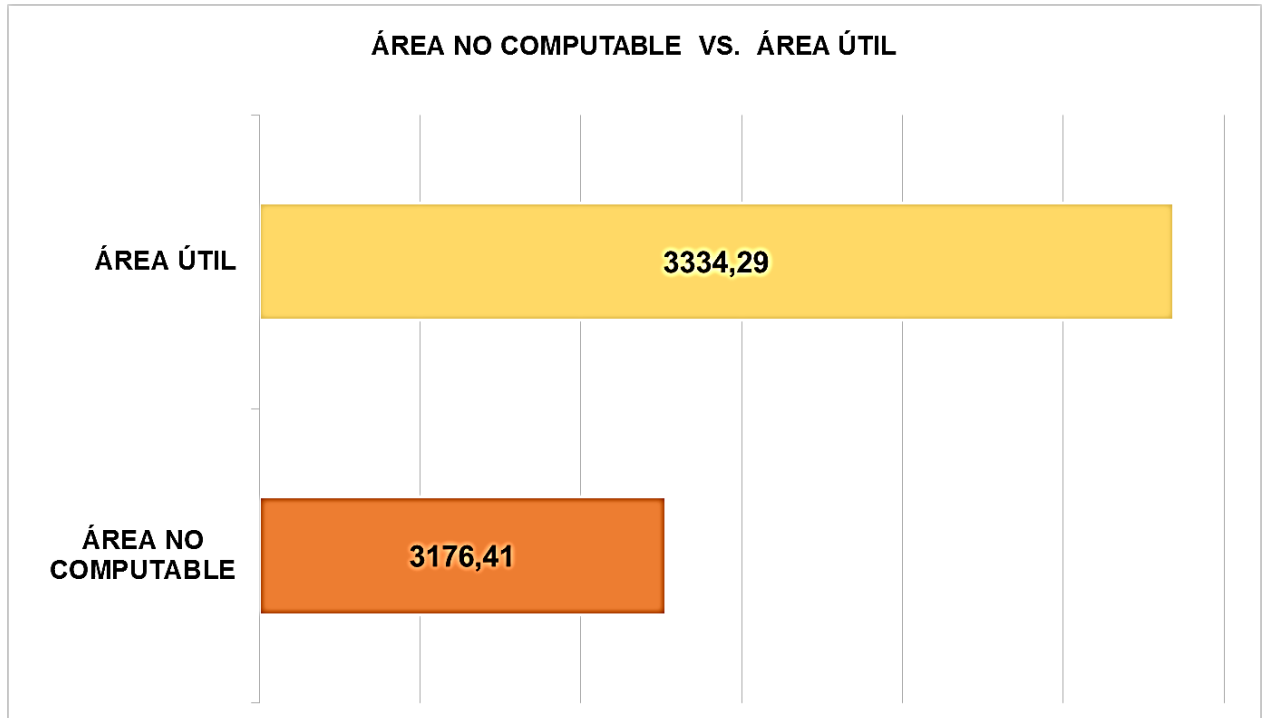
**Ilustración 127: Análisis COS Total Edificio Bohème**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.11.3 ÁREA NO COMPUTABLE VS. ÁREA ÚTIL

El área No Computable del Edificio Bohème es menor al área útil debido a que la primera pertenece a las zonas de los subsuelos y áreas de circulación del edificio. Al aumentar dos pisos de construcción el área útil asciende.



**Ilustración 128: Análisis Área No Computable vs. Área Útil Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

#### **5.11.4 ÁREA BRUTA VS. ÁREA ÚTIL**

El área Bruta del Edificio Boheme son 7.043,31 m<sup>2</sup> que representa el 53% versus 3.334,29 m<sup>2</sup> de área útil que representa el 47%.

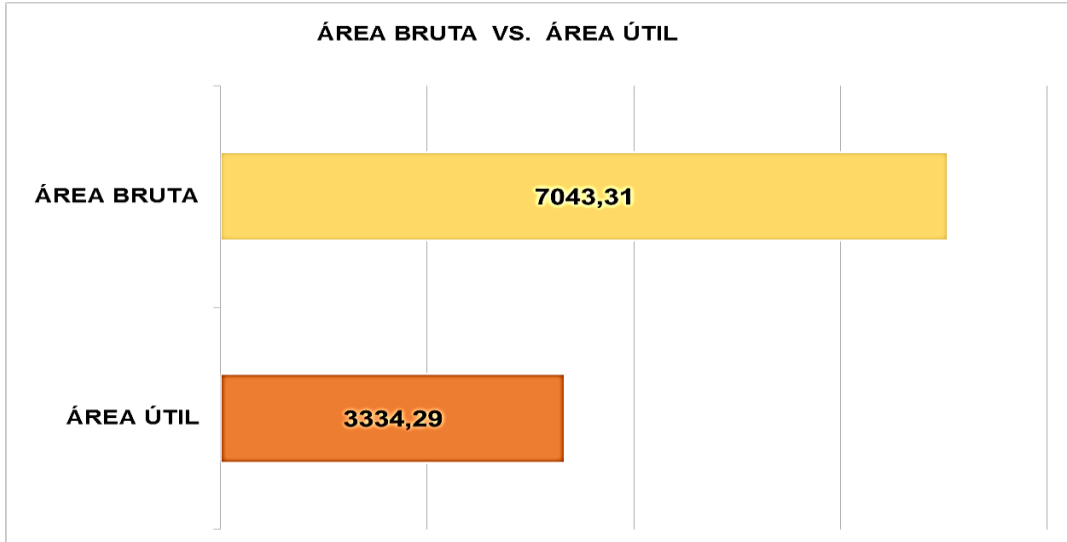


Ilustración 129: Análisis Área Bruta vs. Área Útil Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

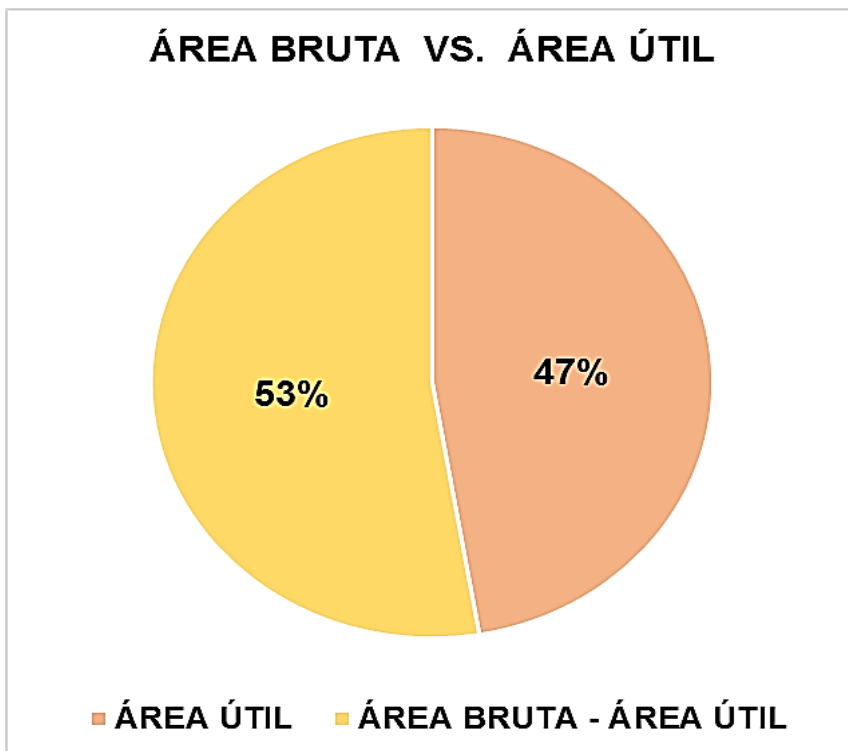


Ilustración 130: Análisis Porcentaje de Área Bruta vs. Área Útil Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



### 5.11.5 ANÁLISIS DE CIRCULACIÓN VS. ÁREA BRUTA

El área destinada a las circulaciones tanto peatonales como vehiculares equivale a 2.215,61 m<sup>2</sup> lo cual es un bajo porcentaje frente al área bruta con 7.043,31 m<sup>2</sup>.

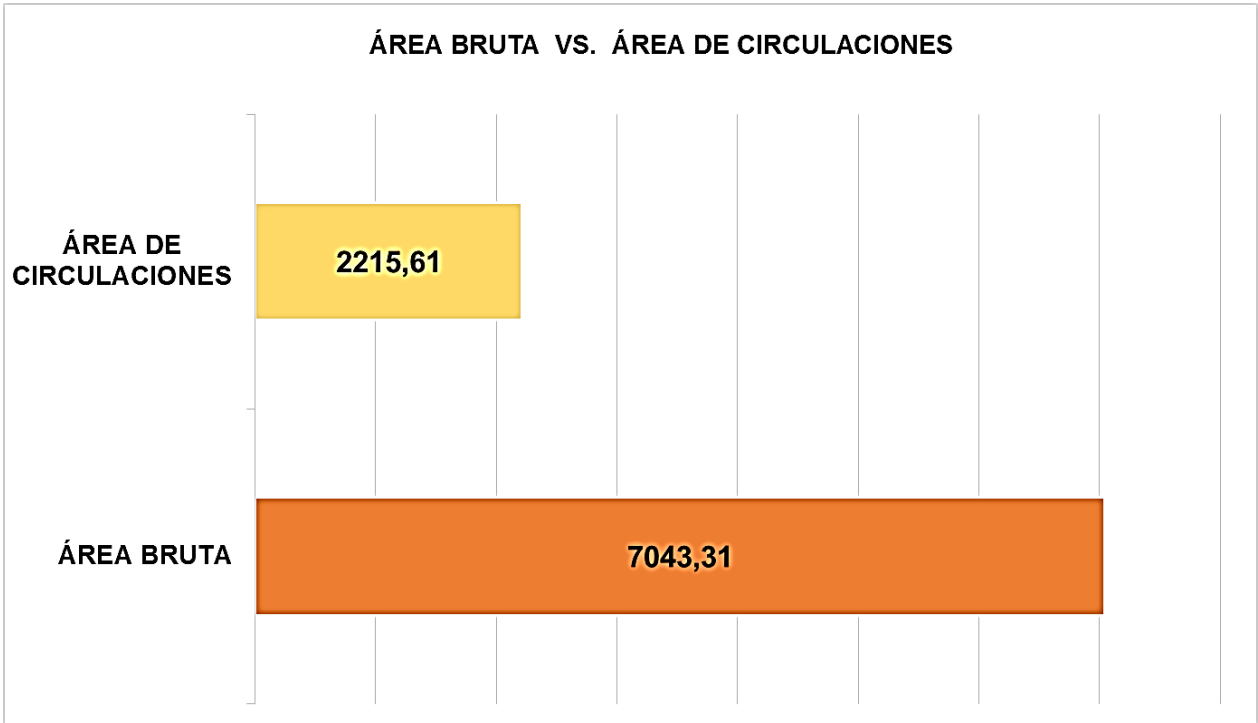


Ilustración 131: Análisis Área Bruta vs. Área de Circulaciones

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

## 5.12 PLANOS ARQUITECTÓNICOS

### 5.12.1 PLANTA TIPO SUBSUELOS 1 (N -3.06, -4.59), 2 (N -6.12, - 7.65), 3 (N - 9.18,- 10.71) ,4 (N -12.24)

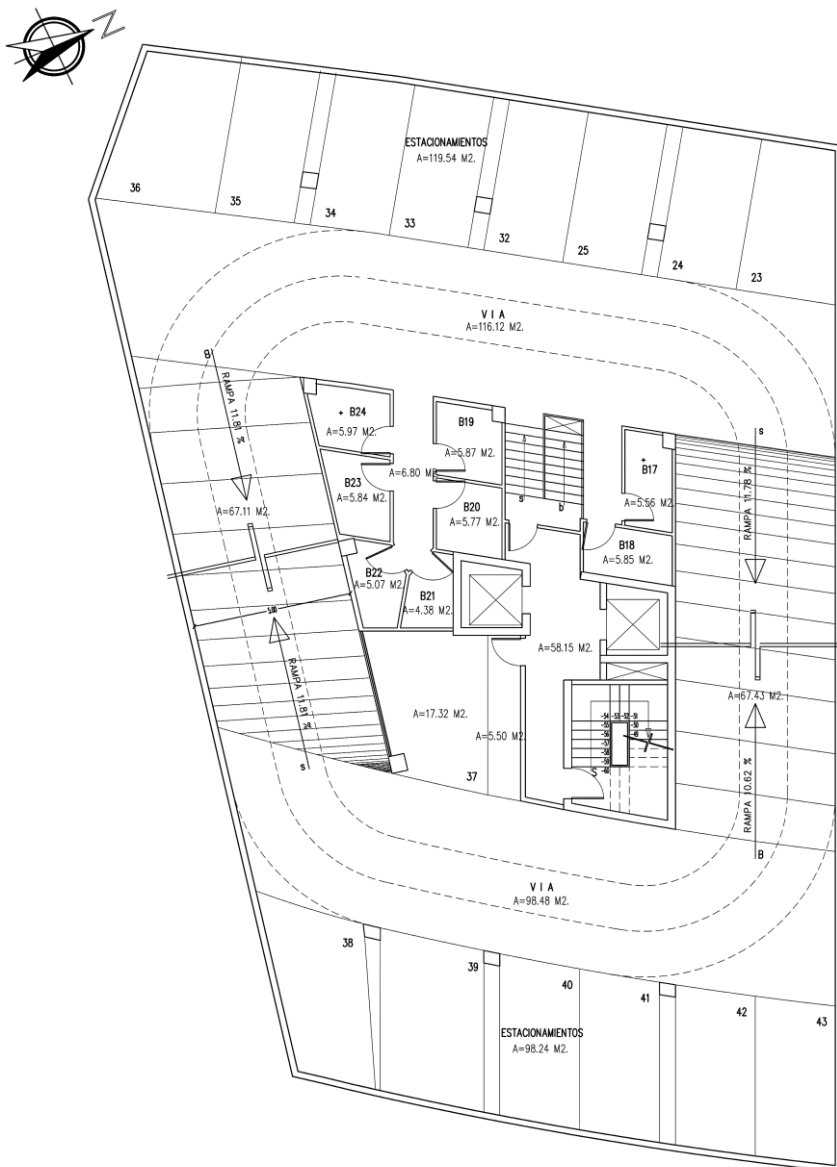


Ilustración 132 Planos Arquitectónicos Edificio Bohème – Subsuelos 1, 2, 3,4

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014

### 5.12.2 PLANTA BAJA N +/- 0.00:

#### 1 OFICINA – 3 SUITES – 1 DPTO. 3 DORMITORIOS

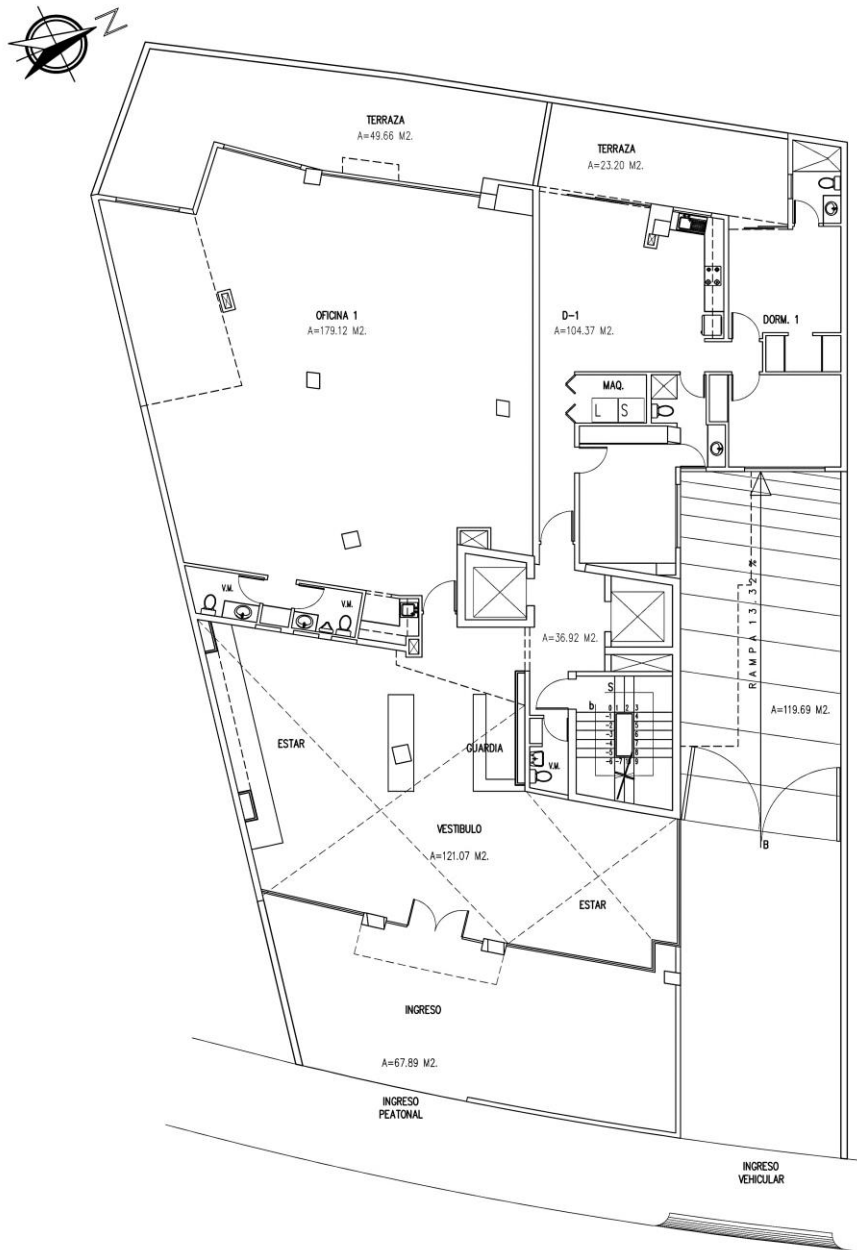


Ilustración 133: Planos Arquitectónicos Edificio Bohème – Planta Baja

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014

5.12.3 PLANTA MEZZANINE N +3.33

ADMINISTRACIÓN – 3 SUITES

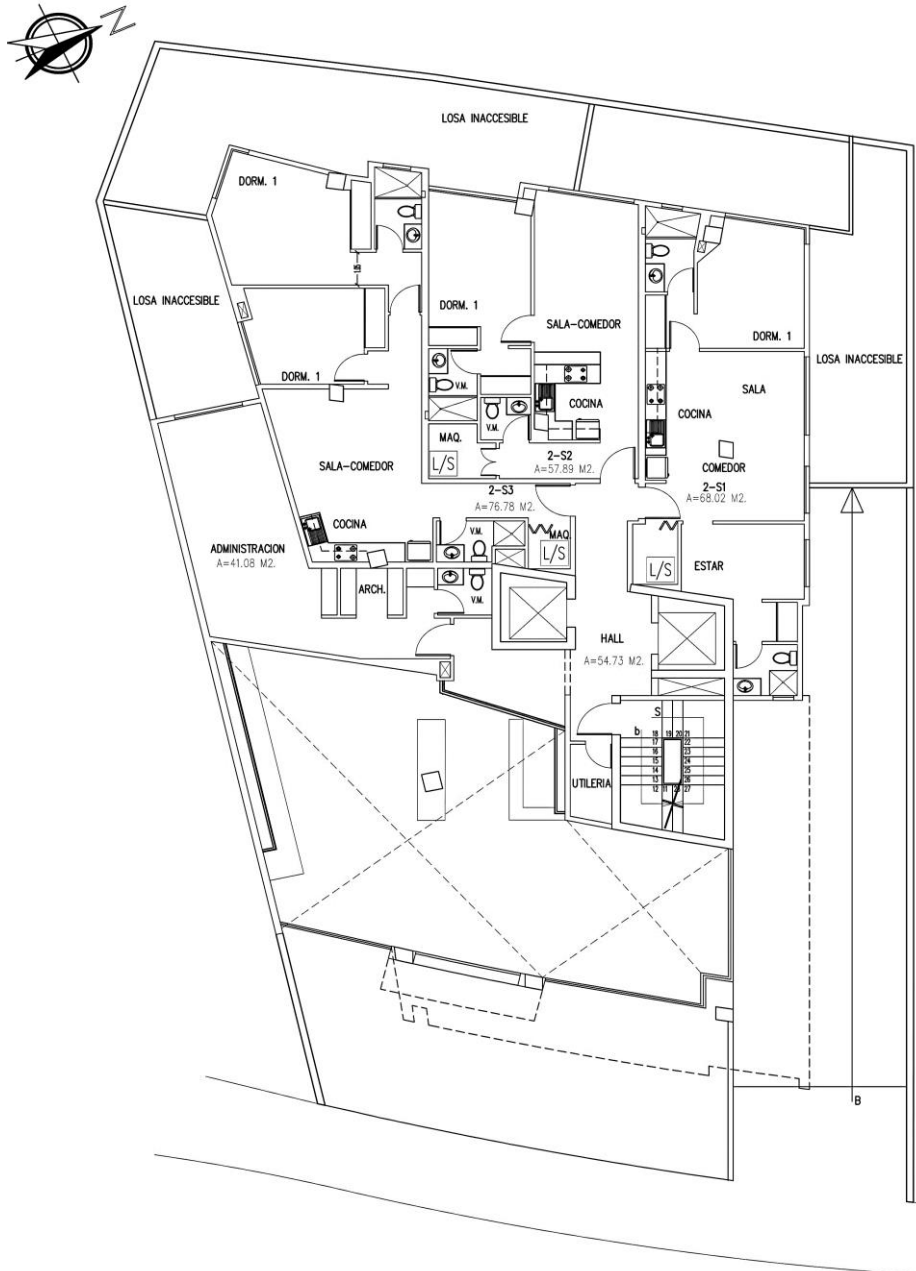


Ilustración 134: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme - Mezzanine

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014

### 5.12.4 PLANTA 3 N+6.57 - 4 N+9.81 – 5 N+13.05

2 DPTOS. 2 DORMITORIOS - 1 DPTO. 3 DORMITORIOS

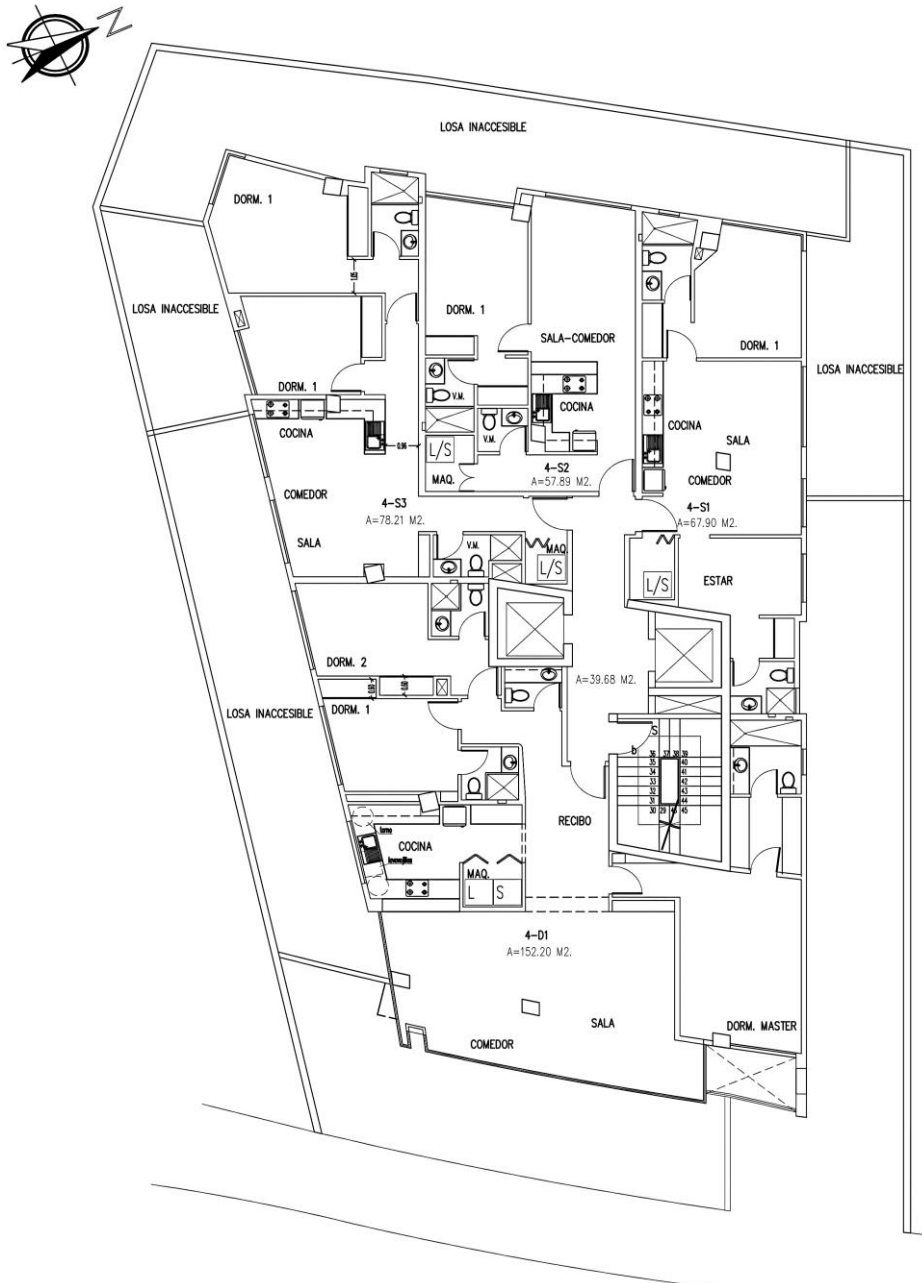


Ilustración 135: Planos Arquitectónicos Edificio Bohème – Planta 3, 4,5

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014

5.12.5 PLANTA 6 N+16.29 – 7 N+19.53 – 8 N+22.77 – 9 N+26.01

2 SUITES – 1 DPTO. 2 DORMITORIOS - 1 DPTO. 3 DORMITORIOS

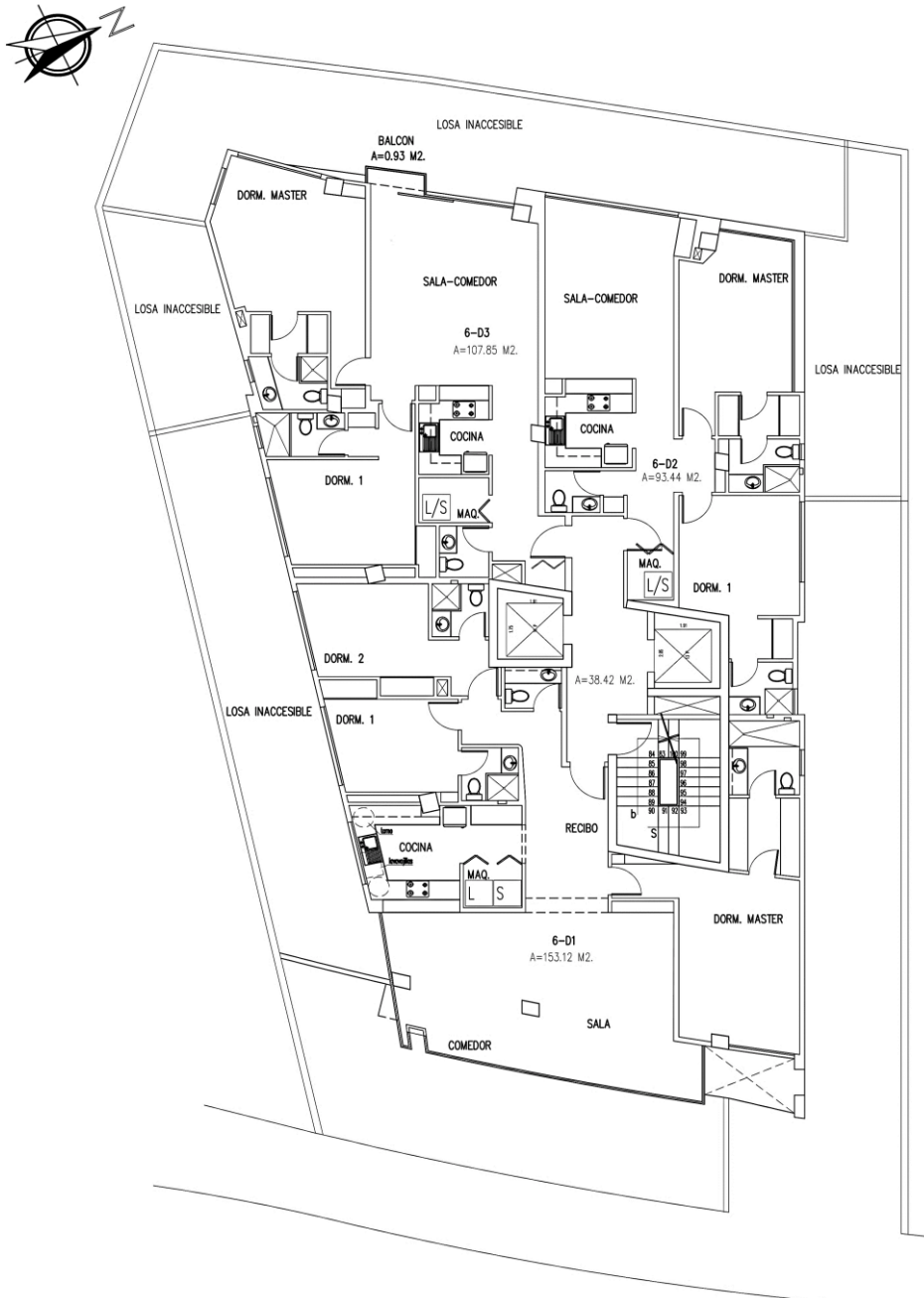


Ilustración 136: Planos Arquitectónicos Edificio Bohème – Planta 6, 7, 8,9

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014

### 5.12.6 PLANTA 10 N+29.25

#### 1 DPTO. 3 DORMITORIOS - 1 DPTO. 4 DORMITORIOS

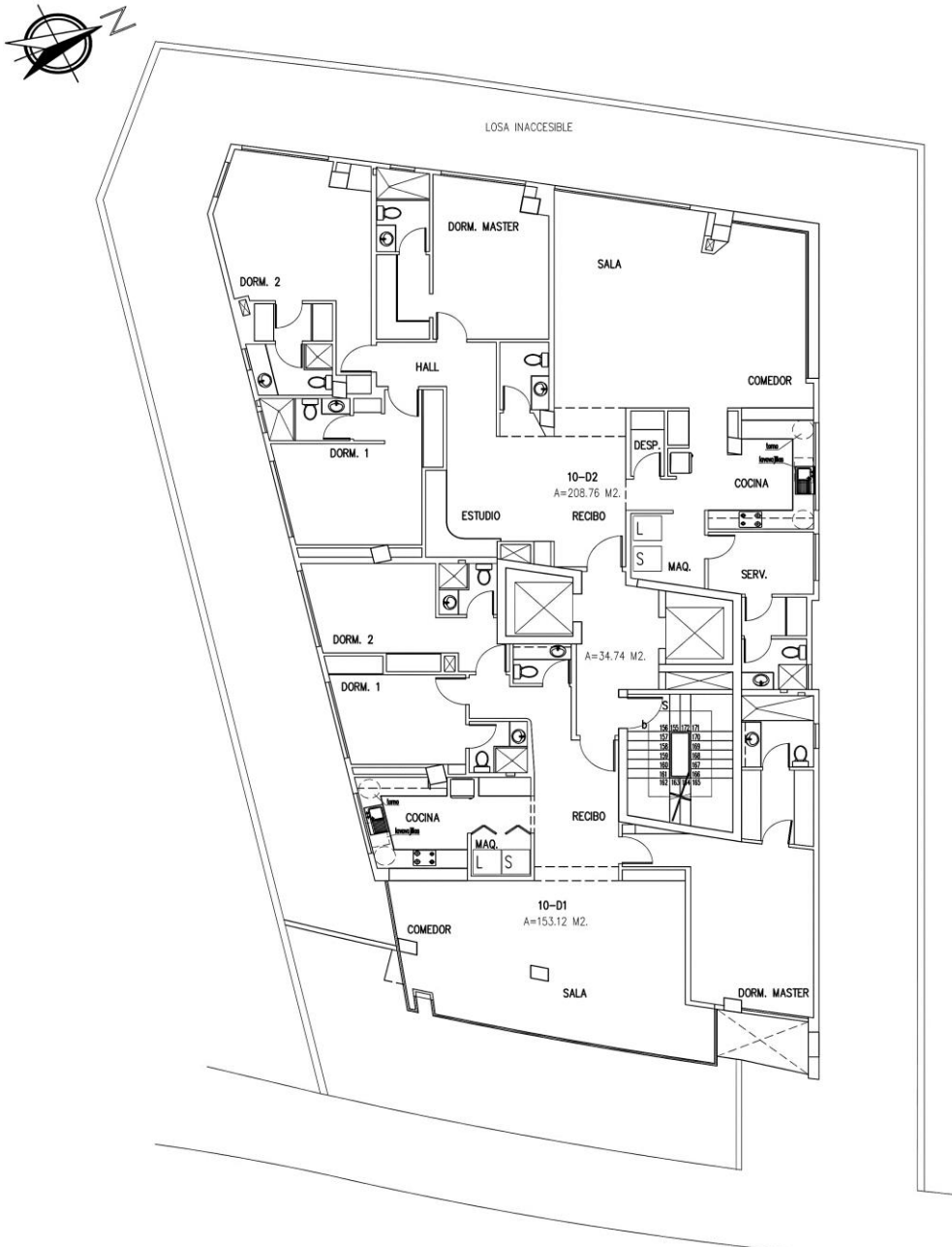


Ilustración 137: Planos Arquitectónicos Edificio Bohème – Planta 6, 7, 8,9

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014

### 5.12.7 PLANTA COMUNAL N+32.49

#### SALA COMUNAL – GIMNASIO – BBQ – HIDROMASAJE - TERRAZA

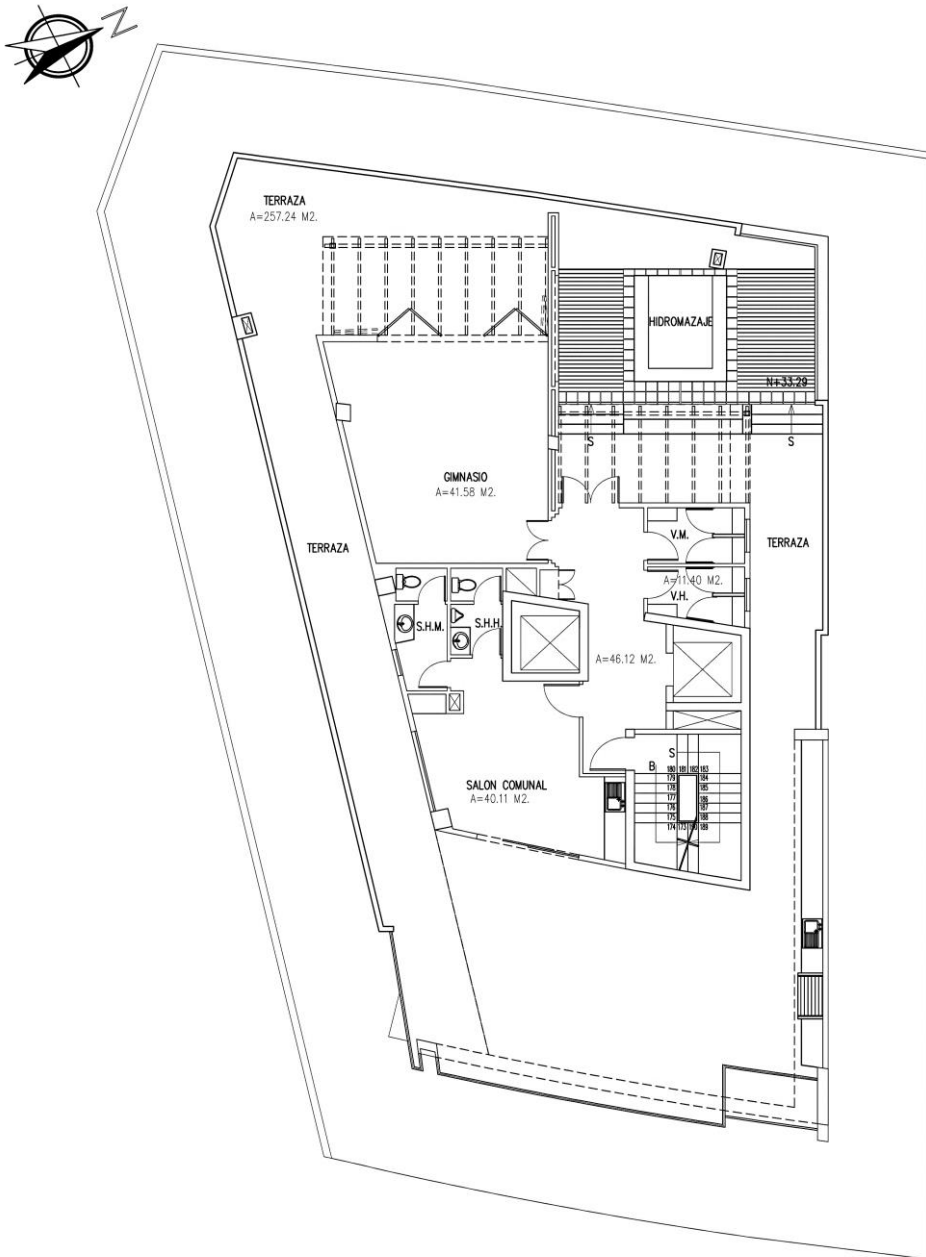


Ilustración 138: Planos Arquitectónicos Edificio Boheme – Planta Comunal

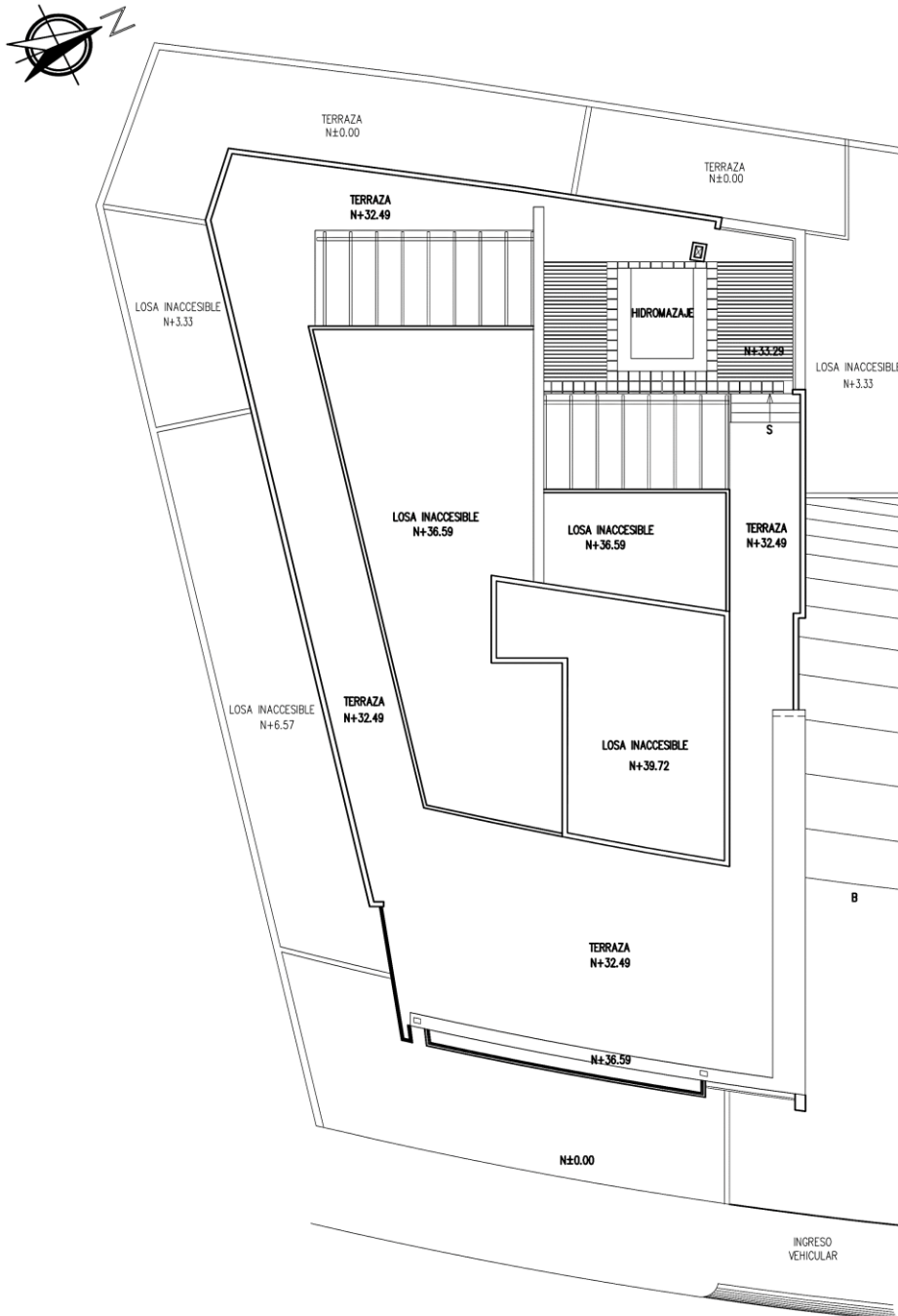
Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Junio, 2014



**5.12.8 PLANTA CUBIERTAS N+37.42**



**Ilustración 139: Planos Arquitectónicos Edificio Bohème – Planta Cubiertas**

**Fuente: JPYA**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI**

**Fecha: Junio, 2014**

## 5.13 RENDERS

### 5.13.1 FACHADA FRONTAL



Ilustración 140: Renders Edificio Bohème

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.13.2 FACHADA LATERAL DERECHA – FACHADA POSTERIOR



Ilustración 141: Renders Edificio Bohème

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.13.3 FACHADA LATERAL IZQUIERDA – FACHADA POSTERIOR



**Ilustración 142: Renders Edificio Bohème**

**Fuente: JPYA**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Junio, 2014**

#### 5.13.4 LOBBY - RECEPCIÓN



Ilustración 143: Renders Edificio Bohème

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014



Ilustración 144: Renders Edificio Bohème

Fuente: JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Junio, 2014

### 5.14 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
IRM		Se ha logrado optimizar los Coeficientes tanto en Planta Baja como el Total cumpliendo con todos los requerimientos de la norma como son retiros y alturas.
DISEÑO Y COMPONENTE ARQUITECTÓNICO		Cada componente se interrelaciona brindando comodidad a los usuarios optimizando cada espacio tanto interior como exterior.
FUNCIONALIDAD		El diseño del Edificio Boheme es funcional ya que cada uno de sus espacios posee el área necesaria para su función.
ASOLEAMIENTO		El Edificio Boheme está diseñado respetando los estándares de iluminación solar obteniendo iluminación en la mañana en fachada frontal y lateral derecha, y por la tarde en fachada posterior y lateral izquierda.
ÁREAS		El Edificio Boheme cumple con las áreas y normas arquitectónicas que requiere el segmento al que se encuentra enfocado.

**Tabla 30: Conclusiones**

**Fuente: JPYA**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Junio, 2014**

## CAPÍTULO 6: ANÁLISIS DE COSTOS



## 6 ANÁLISIS DE COSTOS

### 6.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se analizarán los costos del proyecto Boheme. Se describirán y desarrollarán los costos del terreno, costos directos y costos indirectos y mediante esto determinar el presupuesto y cronograma para su ejecución.

### 6.2 OBJETIVOS

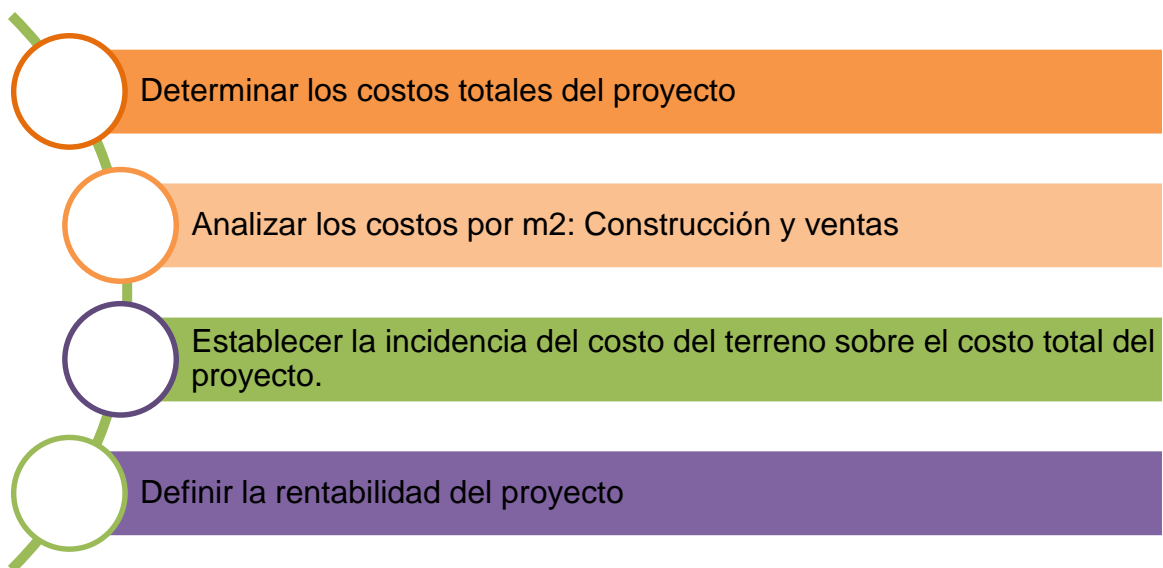


Ilustración 145: Objetivos de Análisis de Costos Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014



### 6.3 METODOLOGÍA

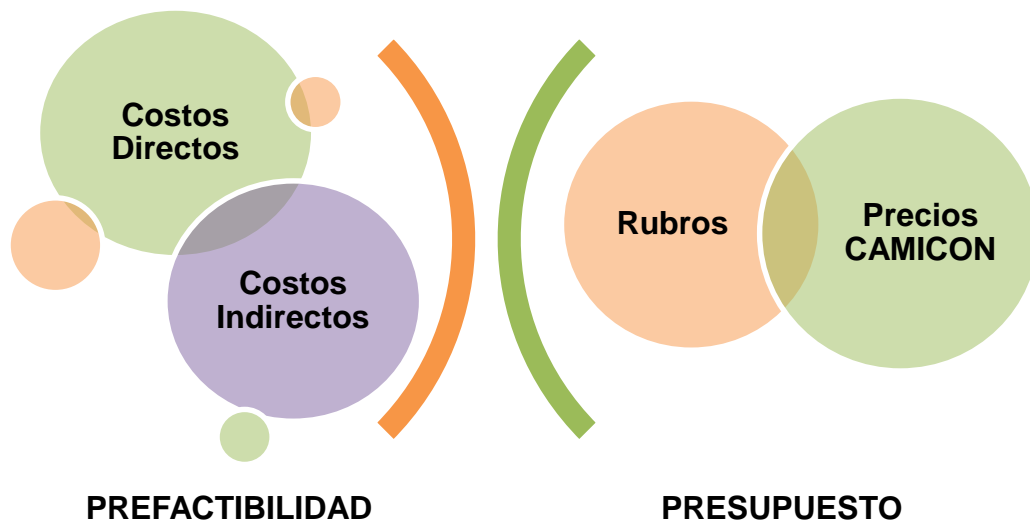


Ilustración 146: Metodología para Análisis de Costos: Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

### 6.4 ANTECEDENTES

Se realizará un análisis sobre el costo total del Edificio Boheme, para esto es necesaria la determinación de la oferta y la demanda del lugar, su ubicación, el proceso de la planificación, diseño y concepción del producto arquitectónico; puntos analizados en los capítulos anteriores de este Plan de Negocios. Con los factores mencionados se establecerán los costos directos, costos indirectos y el costo del terreno. Posteriormente, se determinará la incidencia de cada rubro dentro del costo total y así definir y organizar un cronograma / presupuesto para el óptimo desarrollo del proyecto.

## 6.5 RESUMEN DE COSTOS

### 6.5.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

El resumen de costos totales del Edificio Boheme, está conformado por la suma de costos directos, indirectos y la incidencia del costo del terreno, como se puede observar en la siguiente tabla:

COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	COSTO	PESO
COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530	11,5%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.829.406	76,6%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304	12,0%
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100%</b>

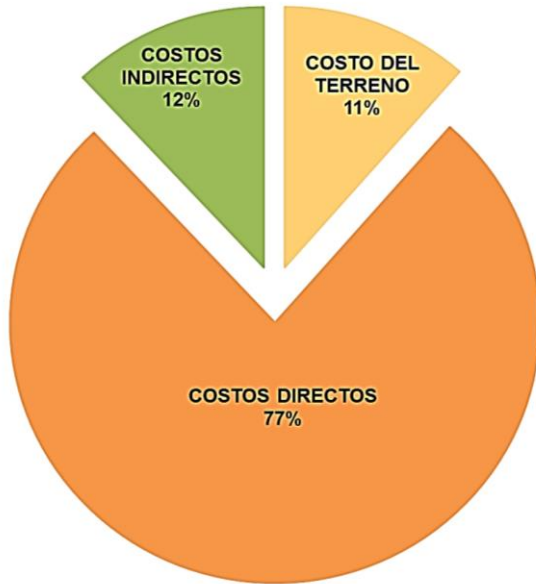
Tabla 31: Costos Totales Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Se puede apreciar en la tabla de resumen que los Costos Directos son los más importantes debido a que alcanzan un 76,6% de la inversión total. Por otro lado, los Costos Indirectos el 12% y finalmente el costo del terreno tiene el 11,5% de incidencia.

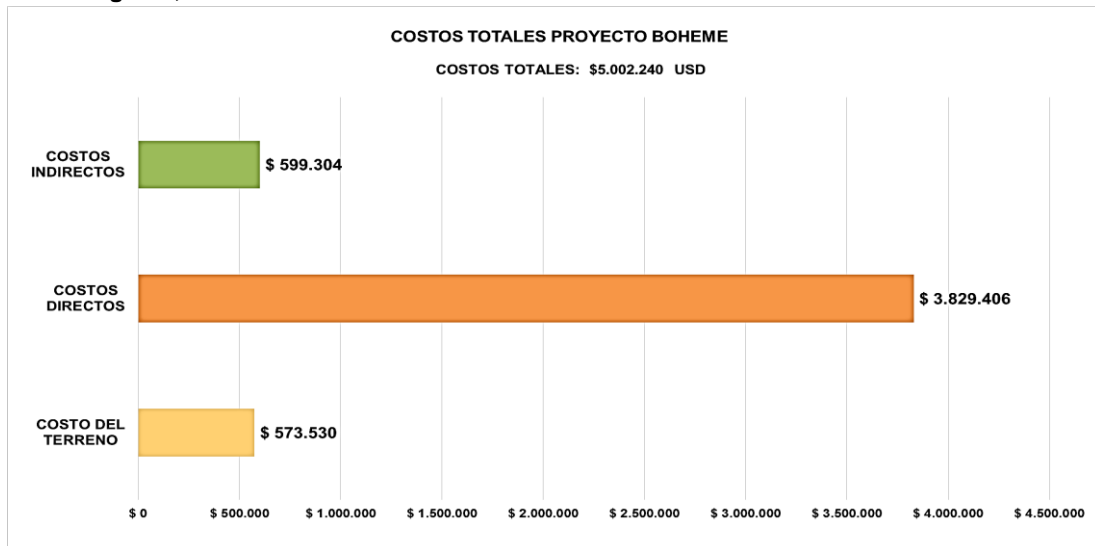
**COSTOS TOTALES PROYECTO BOHEME**



**Ilustración 147: Costos totales Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014



**Ilustración 148: Costos totales Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## 6.6 COSTO DEL TERRENO

El terreno fue comprado en valor de USD \$ 520.020, con un valor \$751,45 por metro cuadrado. Utilizando el método residual se determinó que el terreno tiene un valor de \$573.530, dando como resultado \$829 el valor del m2.

La diferencia con el costo real del terreno es equivalente a un aumento a valor de mercado. Con este análisis se considerará el valor del terreno obtenido mediante el método residual.

<b>C</b>	<b>COSTO DEL TERRENO METODO RESIDUAL</b>	<b>\$ 573.530</b>
	<b>COSTO DEL TERRENO A LA COMPRA</b>	<b>\$ 520.000</b>

Tabla 32: Costos directos + costos indirecto + costo del terreno

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.6.1 DETERMINACIÓN DEL COSTO DEL TERRENO MEDIANTE MÉTODO RESIDUAL

Mediante el Método Residual se puede definir el precio por m2 del terreno, considerando datos como:

- Área del terreno (Fuente: escritura o IRM)
- Precio de venta del m2 en la zona
- Coeficiente de ocupación del suelo PB ( IRM)
- Altura en pisos permitida ( IRM)
- K = Área útil del proyecto en % sobre el área útil permitida municipalmente.

- Rango de alfas en base a proyectos similares en la zona (Fuente: proyectos similares en la zona: 12% al 16%).

### 6.6.1.1 Costo del Terreno por Método Residual

MÉTODO RESIDUAL PARA CALCULAR EL COSTO DEL TERRENO: EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO: ALFA 1		12%
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO: ALFA 2		14%
RANGO DE INCIDENCIA TERRENO: ALFA 3		16%
ÁREA DEL TERRENO	M2	692
PRECIO DE VENTA M2 EN EL SECTOR	USD / M2	\$ 1.850
ALTURA PISOS PERMITIDO	# PISOS	8
OCUPACIÓN SUELO (COS)		50%
ÁREA ÚTIL		80%

**Tabla 33: Variables consideradas para el análisis del valor del terreno por el Método Residual**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

El método residual es práctico y bastante aplicado debido a que se refiere al valor residual en el cual se realiza la valoración de terrenos edificables. Del mismo modo, para éste se debe 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 mismo.

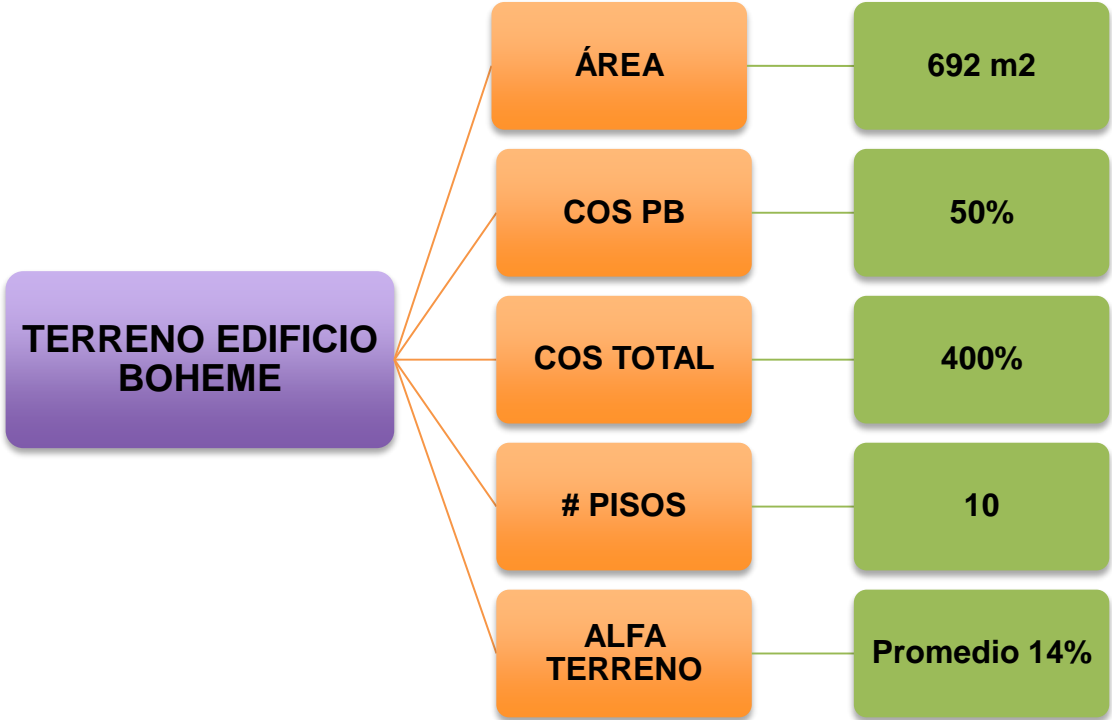


Ilustración 149: Factores Método Residual: Edificio Bohème

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

ANÁLISIS	
ÍTEM	VALOR
ÁREA ÚTIL VENDIBLES = $K * \text{ÁREA MÁXIMA}$	2214,40
VALOR VENTAS = $\text{ÁREA ÚTIL} * \text{PRECIO VENTA M2}$	\$ 4.096.640
ÁREA CONSTRUIDA MÁXIMA = $\text{ÁREA} * \text{COS} * \text{ALTURA}$	2768
PESO DEL TERRENO ALFA 1	\$ 491.597
PESO DEL TERRENO ALFA 2	\$ 573.530
PESO DEL TERRENO ALFA 3	\$ 655.462
ALFA ESCOGIDO	\$ 573.530
<b>VALOR M2 TERRENO</b>	<b>\$ 829</b>
<b>VALOR TOTAL TERRENO</b>	<b>\$ 573.530</b>

Tabla 34: Resultados de la valoración del terreno por Método Residual

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Por medio del Método Residual se ha podido establecer que el precio de mercado del terreno es de USD \$ 573.530, lo que da como resultado un costo por metro cuadrado de USD \$ 829.

**6.6.2 VARIACIÓN FACTOR ALFA PARA MEDIR EL COMPORTAMIENTO DEL TERRENO**

<b>VARIACIÓN M2 SEGÚN ALFA</b>		
<b>ALFA</b>	<b>VALOR M2</b>	<b>INCIDENCIA</b>
9%	\$ 533	\$ 368.698
10%	\$ 592	\$ 409.664
11%	\$ 651	\$ 450.630
12%	\$ 710	\$ 491.597
13%	\$ 770	\$ 532.563
<b>14%</b>	<b>\$ 829</b>	<b>\$573.529,60</b>
15%	\$ 888	\$ 614.496
16%	\$ 947	\$ 655.462
17%	\$ 1.006	\$ 696.429
18%	\$ 1.066	\$ 737.395
19%	\$ 1.125	\$ 778.362
20%	\$ 1.184	\$ 819.328

**Tabla 35: Variación del precio del Terreno**

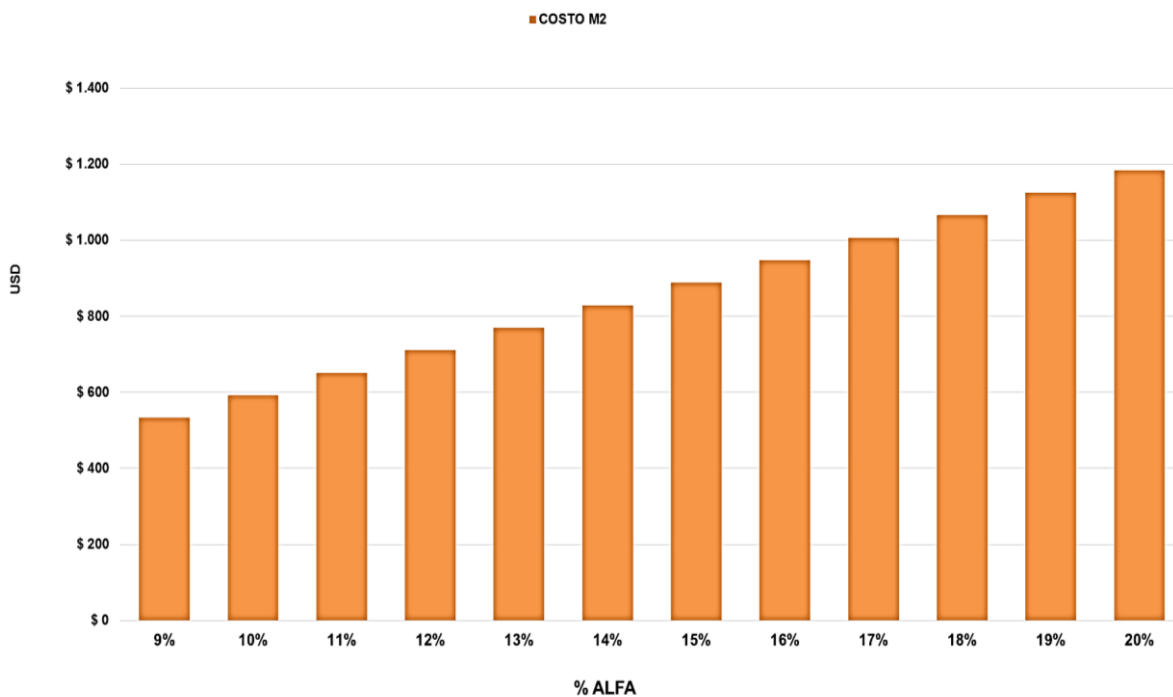
**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Agosto, 2014**

Se puede concluir que existe un crecimiento en el precio del terreno al incrementar el alfa.



VARIACIÓN DEL ALFA VS. COSTO/M2



**Ilustración 150: Variación del aumento del costo del m2 del terreno en función al Alfa**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Agosto, 2014**

## 6.7 COSTOS DIRECTOS + COSTOS INDIRECTOS

### 6.7.1 RESUMEN DE COSTOS

<b>RESUMEN DE COSTOS TOTALES DEL PROYECTO EDIFICIO BOHEME</b>			
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
0	COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530,00	11,47%
<b>COSTOS DIRECTOS</b>			
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1	OBRAS PRELIMINARES	\$2.638,60	0,07%
2	EXCAVACIONES	\$116.033,53	3,03%
3	ESTRUCTURA	\$1.924.913,41	50,27%
4	ALBAÑILERÍA	\$191.408,48	5,00%
5	INTALACIONES. HIDROSANITARIAS - CONTRAINCENDIOS	\$357.846,42	9,34%
6	RECUBRIMIENTOS	\$175.817,41	4,59%
7	CARPINTERÍA	\$119.905,87	3,13%
8	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	\$339.988,32	8,88%
10	ALUMINIO Y VIDRIO	\$200.004,03	5,22%
11	VARIOS	\$25.790,94	0,67%
12	ACABADOS	\$202.859,42	5,30%
13	ELEVADORES	\$172.200,00	4,50%
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>		<b>\$3.829.406</b>	<b>76,6%</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1	PLANIFICACIÓN	\$ 144.561	24,12%
2	TASAS E IMPUESTOS LEGALES	\$ 137.879	23,01%
3	ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO	\$ 123.164	20,55%
4	PROMOCIÓN VENTAS Y VARIOS	\$ 183.700	30,65%
5	IMPREVISTOS	\$ 10.000	1,67%
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$ 599.304</b>	<b>11,98%</b>
<b>TOTAL COSTOS DEL PROYECTO</b>		<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100,00%</b>

Tabla 36. Resumen de Costos

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.7.2 COSTOS DIRECTOS

Para la realización y análisis de los costos directos del Edificio Boheme se han realizado cálculos métricos en base a los planos de cada ingeniería.

El costo directo del proyecto se encuentra en un valor de \$ **3.829.406**, correspondiente al 76,6% del costo total del proyecto.

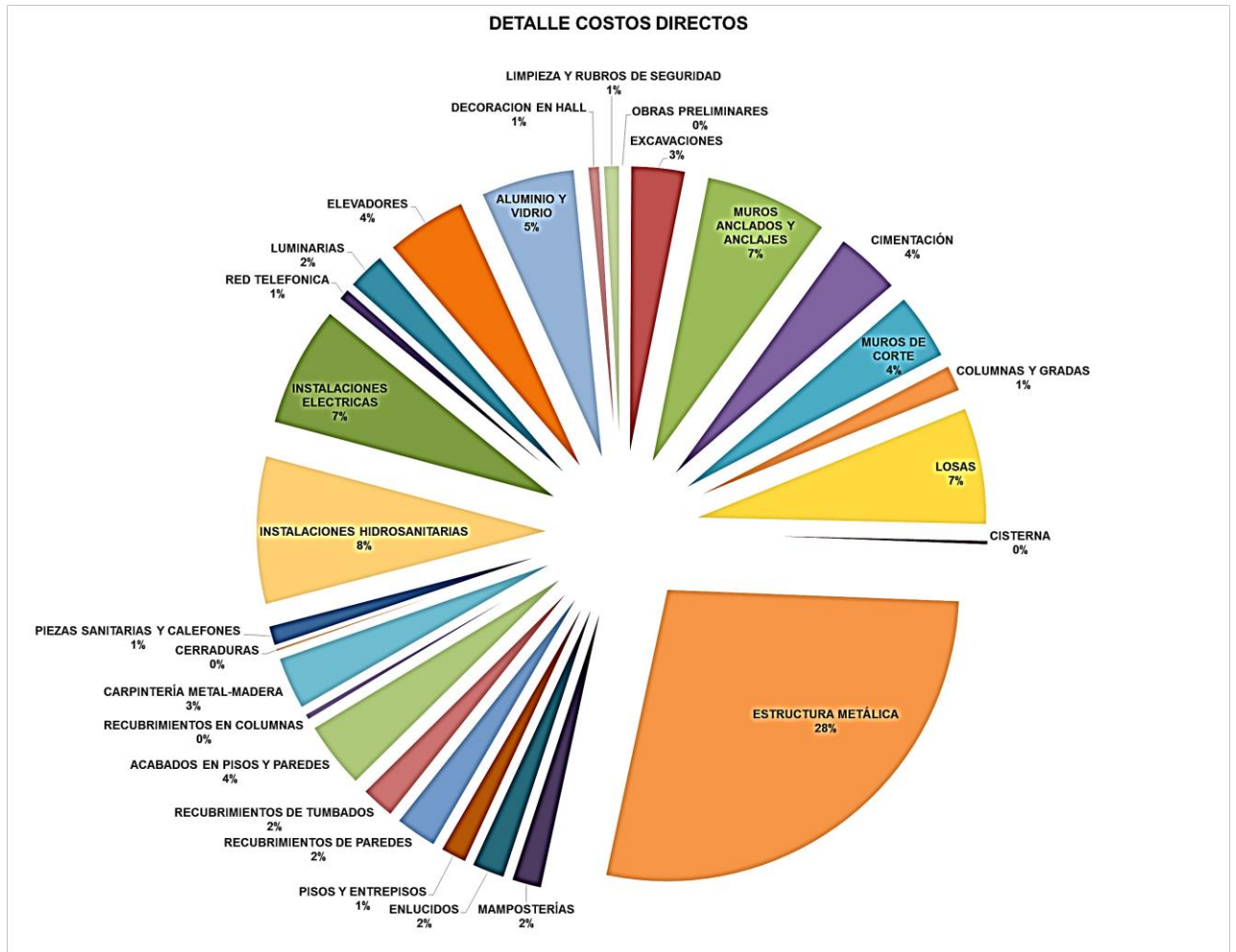
COSTOS DIRECTOS			
ITEM	COSTOS DIRECTOS	VALOR	PORCENTAJE
1	OBRAS PRELIMINARES	\$2.638,60	0,07%
2	EXCAVACIONES	\$116.033,53	3,03%
3	MUROS ANCLADOS Y ANCLAJES	\$263.422,69	6,88%
4	CIMENTACIÓN	\$139.922,50	3,65%
5	MUROS DE CORTE	\$143.084,36	3,74%
6	COLUMNAS Y GRADAS	\$57.051,86	1,49%
7	LOSAS	\$249.015,27	6,50%
8	CISTERNA	\$9.951,78	0,26%
9	ESTRUCTURA METÁLICA	\$1.062.464,93	27,74%
10	MAMPOSTERÍAS	\$64.209,01	1,68%
11	ENLUCIDOS	\$70.858,12	1,85%
12	PISOS Y ENTREPISOS	\$56.341,34	1,47%
13	RECUBRIMIENTOS DE PAREDES	\$89.578,26	2,34%
14	RECUBRIMIENTOS DE TUMBADOS	\$72.925,42	1,90%
15	ACABADOS EN PISOS Y PAREDES	\$142.987,12	3,73%
16	RECUBRIMIENTOS EN COLUMNAS	\$13.313,73	0,35%
17	CARPINTERÍA METAL-MADERA	\$112.821,07	2,95%
18	CERRADURAS	\$7.084,80	0,19%
19	PIEZAS SANITARIAS Y CALEFONES	\$42.976,20	1,12%
20	INSTALACIONES HIDROSANITARIAS	\$314.870,22	8,22%
21	INSTALACIONES ELECTRICAS	\$257.909,32	6,73%
22	RED TELEFONICA	\$25.790,94	0,67%
23	LUMINARIAS	\$82.079,01	2,14%
24	ELEVADORES	\$172.200,00	4,50%
25	ALUMINIO Y VIDRIO	\$200.004,03	5,22%
26	DECORACION EN HALL	\$25.124,80	0,66%
27	LIMPIEZA Y RUBROS DE SEGURIDAD	\$34.747,50	0,91%
<b>A</b>	<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>\$ 3.829.406</b>	<b>100%</b>

Tabla 37 Costos directos

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**6.7.2.1 Detalle de Costos Directos**



**Ilustración 151: Detalle de costos directos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

El rubro con mayor peso es la estructura metálica que representa el 27,74% con un costo de \$ 1.062.464,93. Siguiendo los rubros con mayor incidencia están las instalaciones eléctricas e hidrosanitarias con un 6,73% (\$257.909) y 8,22% (\$314.870) respectivamente. Con 5,22% (\$200.004) lo que se refiere a aluminio y vidrio y 4,50% (\$172.200) a los elevadores.

## 6.8 COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos del Edificio Boheme se han detallado en base a cotizaciones y contrataciones con los especialistas de cada ingenierías. El valor es de \$599.304 y representan un total del 12% sobre el costo total del proyecto.

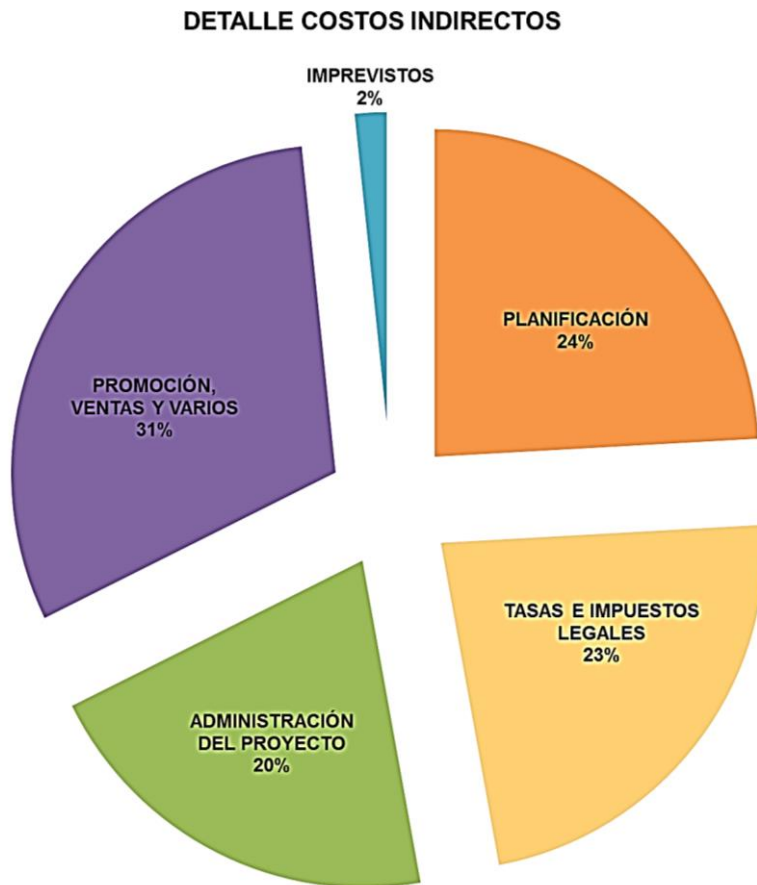
COSTOS INDIRECTOS			
ITEM	COSTOS INDIRECTOS	VALOR	PORCENTAJE
<b>1</b>	<b>PLANIFICACIÓN</b>		
	PLANIFICACIÓN ARQUITECTÓNICA	\$ 80.850	13,49
	DIRECCIÓN ARQUITECTÓNICA	\$ 38.356	6,40
	DISEÑO ESTRUCTURAL	\$ 15.400	2,57
	DISEÑO HIDRÁULICO-SANITARIO	\$ 3.850	0,64
	DISEÑO ELECTRÓNICO-TELFÓNICO	\$ 4.235	0,71
	LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	\$ 550	0,09
	ESTUDIO DE SUELO	\$ 1.320	0,22
<b>2</b>	<b>TASAS E IMPUESTOS LEGALES</b>		
	IMPUESTOS DE APROBACIÓN	\$ 2.750	0,46
	IMPUESTOS DE CONSTRUCCIÓN	\$ 5.500	0,92
	GASTOS LEGALES Y OTROS	\$ 8.800	1,47
	TRÁMITES ACOMETIDAS	\$ 2.200	0,37
	PAGOS MUNICIPALES (PLUSVALÍA)	\$ 2.750	0,46
	COMPRA PISOS	\$ 115.879	19,34
<b>3</b>	<b>ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO</b>		
	HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN	\$ 68.493	11,43
	HONORARIOS GERENCIA DEL PROYECTO	\$ 34.247	5,71
	ADMINISTRACIÓN FIDEICOMISO	\$ 3.300	0,55
	HONORARIOS DE FISCALIZACIÓN	\$ 17.123	2,86
<b>4</b>	<b>PROMOCIÓN VENTAS Y VARIOS</b>		
	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	\$ 11.000	1,84
	ESTUDIOS DE MERCADO	\$ 2.200	0,37
	COMISIONES EN VENTAS EXTERNOS	\$ 82.500	13,77
	COMISIONES EN VENTAS INTERNOS	\$ 49.500	8,26
	GASTOS DE FISCALIZACION	\$ 38.500	6,42
<b>5</b>	<b>IMPREVISTOS</b>	\$ 10.000	1,67
<b>B</b>	<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>\$ 599.304</b>	<b>100,00</b>

**Tabla 38: Resumen costos Indirectos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**6.8.1.1 Detalle de Costos Indirectos**



**Ilustración 152: Incidencia costos Indirectos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Los costos indirectos con mayor incidencia en el proyecto son los de promoción y ventas con un 31 % del total de los costos indirectos con un valor de \$183.700. Planificación con un 24,29% y un valor de \$144.561 sobre el total de costos indirectos; seguido con un 20 % que representa \$ 123.164 correspondiente a la administración del proyecto, 23 % (\$137.879) y 2% (\$10.000) que pertenecen a tasas e impuestos legales e imprevistos respectivamente.

**6.8.1.2 Detalle Costo Indirecto: Planificación**

COSTO INDIRECTO: PLANIFICACIÓN		
ÍTEM	VALOR	PORCENTAJE
PLANIFICACIÓN ARQUITECTÓNICA	\$ 73.500	55,93
DIRECCIÓN ARQUITECTÓNICA	\$ 34.869	26,53
DISEÑO ESTRUCTURAL	\$ 14.000	10,65
DISEÑO HIDRÁULICO-SANITARIO	\$ 3.500	2,66
DISEÑO ELECTRÓNICO-TELFÓNICO	\$ 3.850	2,93
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	\$ 500	0,38
ESTUDIO DE SUELO	\$ 1.200	0,91
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 131.419</b>	<b>100,00</b>

Tabla 39: Detalle costo indirecto: Planificación

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

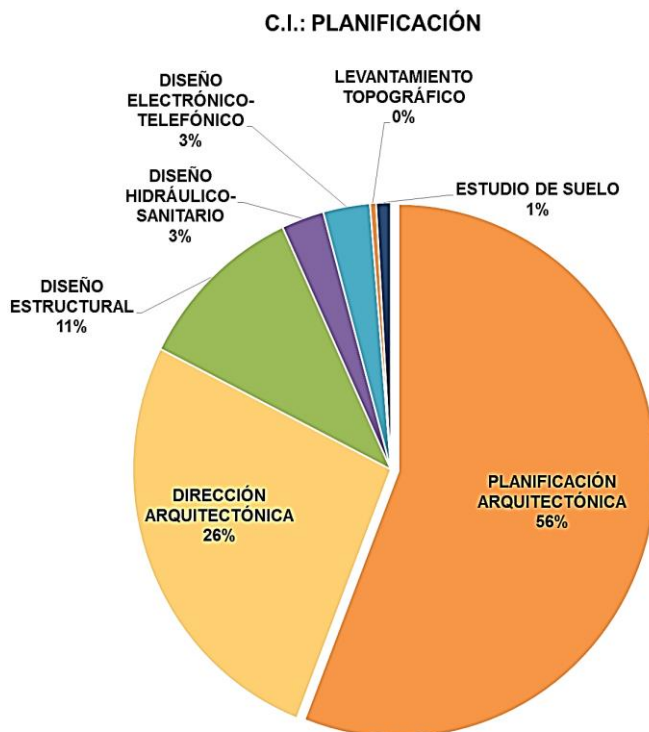


Ilustración 153: Detalle costo indirecto: Planificación

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.8.1.3 Detalle Costo Indirecto: Tasas e Impuestos Legales

COSTO INDIRECTO: TASAS E IMPUESTOS LEGALES		
ÍTEM	VALOR	PORCENTAJE
IMPUESTOS DE APROBACIÓN	\$ 2.500	2,96
IMPUESTOS DE CONSTRUCCIÓN	\$ 5.000	5,92
GASTOS LEGALES Y OTROS	\$ 8.000	9,47
TRÁMITES ACOMETIDAS	\$ 2.000	2,37
PAGOS MUNICIPALES (PLUSVALÍA)	\$ 2.500	2,96
OTROS	\$ 64.435	76,31
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 84.435</b>	<b>100,00</b>

Tabla 40: Detalle costo indirecto: Tasas e Impuestos Legales

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**C.I.: TASAS E IMPUESTOS LEGALES**

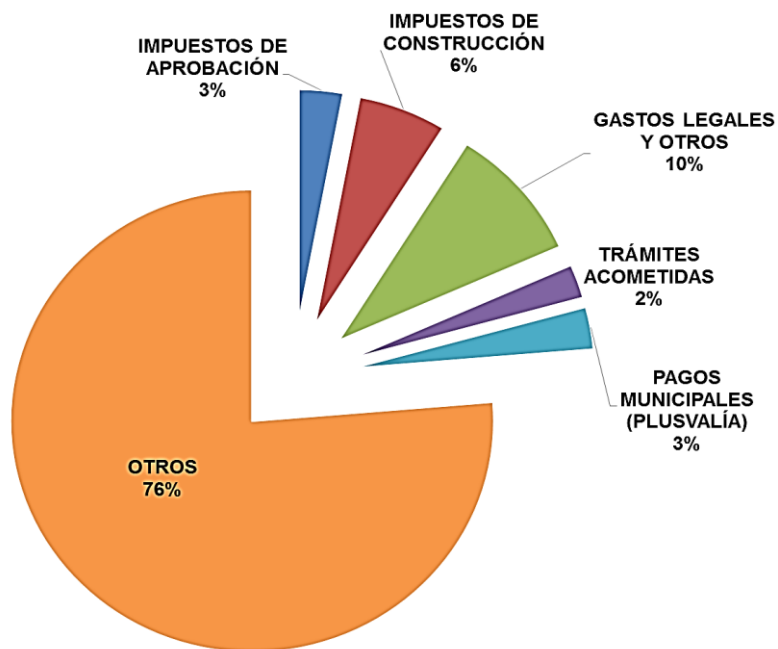


Ilustración 154: Detalle costo indirecto: Tasas e Impuestos Legales

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014



**6.8.1.4 Detalle Costo Indirecto: Administración del Proyecto**

<b>COSTO INDIRECTO: ADMINISTRACION DEL PROYECTO</b>		
<b>ÍTEM</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN	\$ 62.267	55,61
HONORARIOS GERENCIA DEL PROYECTO	\$ 31.133	27,81
ADMINISTRACIÓN FIDEICOMISO	\$ 3.000	2,68
HONORARIOS DE FISCALIZACIÓN	\$ 15.567	13,90
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 111.967</b>	<b>100,00</b>

Tabla 41: Detalle costo indirecto: Administración del proyecto

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

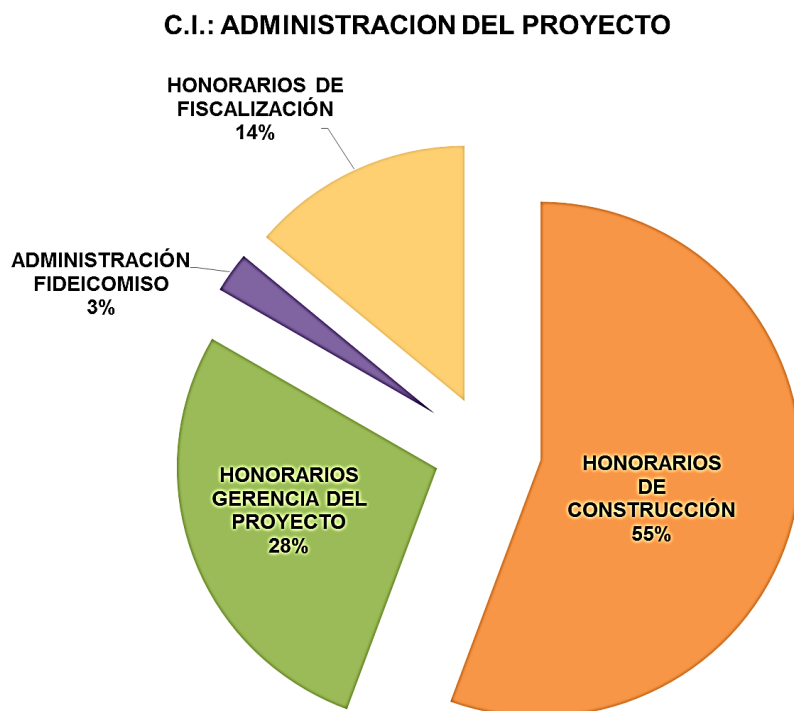


Ilustración 155: Detalle costo indirecto: Administración del proyecto

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**6.8.1.5 Detalle Costo Indirecto: Promoción, Ventas y Varios**

COSTO INDIRECTO: PROMOCION, VENTAS Y VARIOS		
ÍTEM	VALOR	PORCENTAJE
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	\$ 10.000	7,54
ESTUDIOS DE MERCADO	\$ 2.000	1,51
COMISIONES EN VENTAS EXTERNOS	\$ 75.000	56,54
COMISIONES EN VENTAS INTERNOS	\$ 45.000	33,93
GASTOS DE FISCALIZACION	\$ 644	0,49
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 132.644</b>	<b>100,00</b>

Tabla 42: Detalle costo indirecto: Promoción, ventas y varios

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

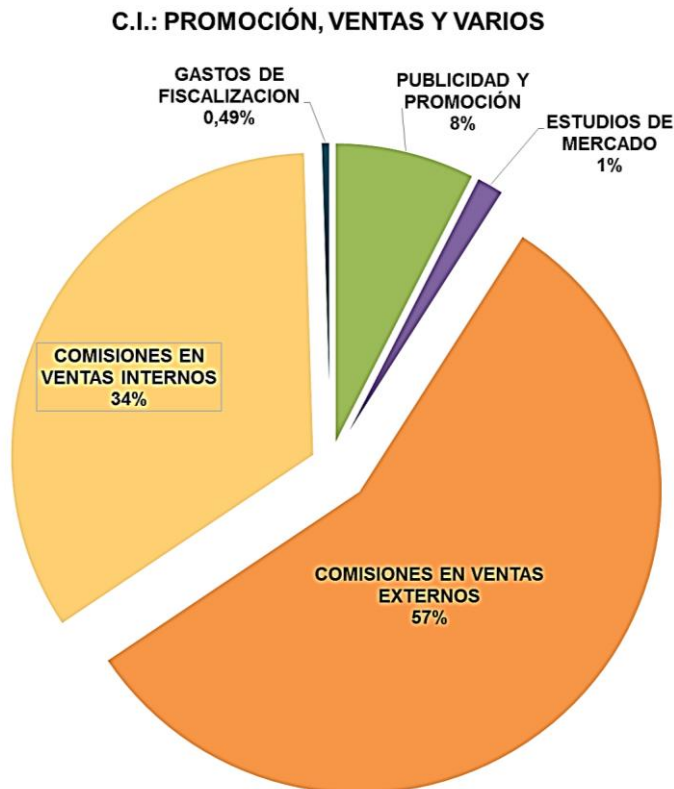


Ilustración 156: Detalle costo indirecto: Promoción, ventas y varios

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## 6.9 INDICADORES

### 6.9.1 COSTOS DIRECTOS POR M2

#### 6.9.1.1 Costos Directos por m2 sobre Área Útil

La relación entre los costos directos y el área útil dan como resultado \$1.148 por metro cuadrado de construcción de área útil.

COSTOS DIRECTOS SOBRE ÁREA ÚTIL		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
COSTOS DIRECTOS	USD	\$ 3.829.406
ÁREA ÚTIL	M2	3334,29
<b>COSTOS DIRECTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA ÚTIL</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 1.148</b>

Tabla 43: Costos directos sobre área útil

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

#### 6.9.1.2 Costos Directos por m2 sobre Área Bruta

La relación entre los costos directos y el área bruta indican un valor de \$544 por metro cuadrado de construcción de área bruta.

COSTOS DIRECTOS SOBRE ÁREA BRUTA		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
COSTOS DIRECTOS	USD	\$ 3.829.406
ÁREA BRUTA	M2	7043,31
<b>COSTOS DIRECTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA BRUTA</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 544</b>

Tabla 44: Costos directos sobre área bruta

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## 6.9.2 COSTOS INDIRECTOS POR M2

### 6.9.2.1 Costos Indirectos sobre Área Útil

COSTOS INDIRECTOS SOBRE ÁREA UTIL		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
COSTOS INDIRECTOS	USD	\$ 599.304
ÁREA UTIL	M2	3334,29
<b>COSTOS INDIRECTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA UTIL</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 180</b>

Tabla 45: Costos Indirectos sobre Área Útil

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.9.2.2 Costos Indirectos sobre Área Bruta

COSTOS INDIRECTOS SOBRE ÁREA BRUTA		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
COSTOS INDIRECTOS	USD	\$ 599.304
ÁREA BRUTA	M2	7043,31
<b>COSTOS INDIRECTOS POR METRO CUADRADO DE ÁREA BRUTA</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 85</b>

Tabla 46: Costos Indirectos sobre Área Bruta

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.9.3 COSTOS TOTALES: C. DIRECTOS + C. INDIRECTOS + C. TERRENO

Los costos totales del Edificio Boheme se resumen en las siguientes tablas:

COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	COSTO	PESO
COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530	11,5%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.829.406	76,6%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304	12,0%
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100%</b>

Tabla 47: Costos Totales

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.9.4 COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL

COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA ÚTIL		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
COSTOS TOTALES	USD	\$ 5.002.240
ÁREA ÚTIL	M2	3334,29
<b>COSTOS TOTALES POR METRO CUADRADO DE ÁREA ÚTIL</b>	<b>USD/M2</b>	<b>\$ 1.500</b>

Tabla 48: Costos Totales sobre Área Útil

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.9.5 COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA BRUTA

COSTOS TOTALES SOBRE ÁREA BRUTA		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO
COSTOS TOTALES	USD	\$ 5.002.240
ÁREA BRUTA	M2	7043,31
COSTOS TOTALES POR METRO CUADRADO DE ÁREA BRUTA	USD/M2	\$ 710

Tabla 49: Costos Totales sobre Área Bruta

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

#### 6.9.5.1 Resumen de Costos por Área

CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS POR ÁREA	
ÍTEM	COSTO
C. DIRECTOS ÁREA ÚTIL	\$ 1.148
C. DIRECTOS ÁREA BRUTA	\$ 544
C. INDIRECTOS ÁREA ÚTIL	\$ 180
C. INDIRECTOS ÁREA BRUTA	\$ 85
C. TOTALES ÁREA ÚTIL	\$ 1.500
C. TOTALES ÁREA BRUTA	\$ 710

Tabla 50: Cuadro de Resumen de Costos por Área

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## **6.10 PLANIFICACIÓN**

### **6.10.1 FASES DE PROYECTO**

El cronograma del proyecto se encuentra dividido en 4 fases:

1. Planeación
2. Ejecución
3. Promoción y Ventas
4. Entrega y Cierre

#### **6.10.1.1 Planificación**

En esta fase se realiza el diseño del proyecto arquitectónico con sus respectivas ingenierías. Del mismo modo, se inician los trámites de aprobación para la obtención del permiso de construcción en el municipio. Para el 4 mes se culminan los trámites de aprobación de las ingenierías del proyecto.

#### **6.10.1.2 Ejecución**

En esta fase se inicia la construcción del Edificio Boheme dentro de una sola etapa.

#### **6.10.1.3 Promoción y Ventas**

Esta etapa comprende todo el tiempo que dure la ejecución del proyecto ya que se inicia antes de ésta, y puede terminar entre dos o tres meses después de la finalización de la obra

#### **6.10.1.4 Entrega y Cierre**

Esta etapa se basa en el cierre de todos los contratos con los compradores, se procede a la entrega del inmueble ya escriturado y con permisos de habitabilidad aprobado.

**6.10.2 CRONOGRAMA DE FASES DE PROYECTO**



Ilustración 157: Cronograma de Fases de Proyecto

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014





6.10.4 CRONOGRAMA DE COSTOS INDIRECTOS: FLUJOS MENSUALES – PARCIALES Y ACUMULADOS

ITEM	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	MES 22	MES 23	MES 24	
PLANIFICACIÓN	\$ 144.561	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	
TASAS E IMPUESTOS LEGALES	\$ 137.879	\$ 19.697	\$ 19.697	\$ 19.697	\$ 19.697																			\$ 19.697	\$ 19.697	\$ 19.697	
ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO	\$ 123.164					\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	
PROMOCIÓN, VENTAS Y VARIOS	\$ 183.700		\$ 12.246,67	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247										
IMPREVISTOS	\$ 10.000					\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304																										
TERRENO	\$ 573.530	FLUJO DE COSTOS INDIRECTOS																									
		\$ 573.530																									
TOTAL	\$ 1.172.833	\$ 599.009	\$ 37.726	\$ 37.726	\$ 37.726	\$ 18.029	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 32.877	\$ 25.479	\$ 25.479
		51,07	3,22	3,22	3,22	1,54	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	2,80	2,17	2,17
		\$ 599.009	\$ 636.735	\$ 674.461	\$ 712.187	\$ 730.217	\$ 755.644	\$ 781.071	\$ 806.498	\$ 831.925	\$ 857.352	\$ 882.779	\$ 908.206	\$ 933.633	\$ 959.060	\$ 984.487	\$ 1.009.915	\$ 1.023.065	\$ 1.036.275	\$ 1.049.456	\$ 1.062.636	\$ 1.075.817	\$ 1.088.997	\$ 1.121.875	\$ 1.147.354	\$ 1.172.833	
		51,07	54,29	57,51	60,72	62,26	64,43	66,60	68,76	70,93	73,10	75,27	77,44	79,60	81,77	83,94	86,11	87,23	88,36	89,48	90,60	91,73	92,85	95,66	97,83	100,00	

Tabla 52: Cronograma Costos Indirectos

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

6.10.5 FLUJO DE COSTOS TOTALES MENSUALES Y ACUMULADOS

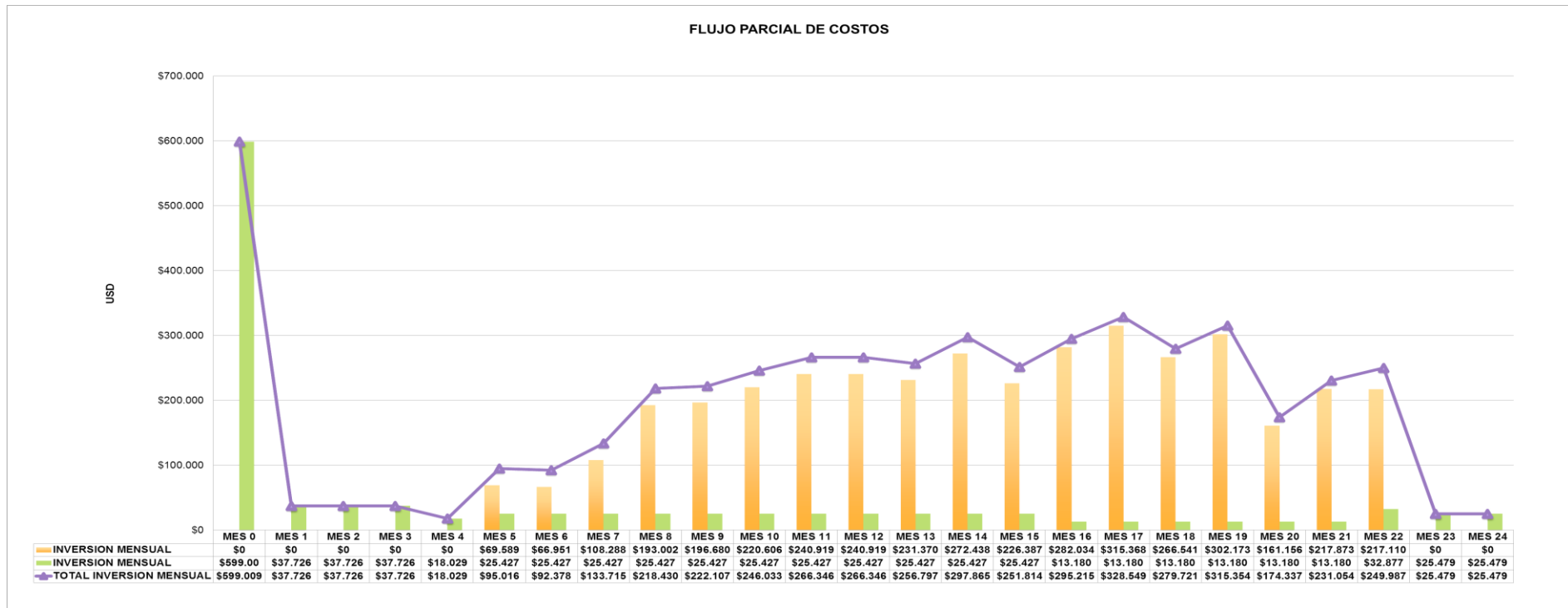
FLUJO COSTOS DIRECTOS	MESES	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	
	INVERSION MENSUAL	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$69.589	\$66.951	\$108.288	\$193.002	\$196.680	\$220.606	\$240.919	\$240.919	\$231.370	\$272.438	\$228.387	\$282.034	\$315.368	\$266.541	\$302.173	\$161.156	\$217.873	\$217.110	\$0	\$0
PORCENTAJE MENSUAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,82	1,75	2,83	5,04	5,14	5,76	6,29	6,29	6,04	7,11	5,91	7,36	8,24	6,96	7,89	4,21	5,69	5,67	0,00	0,00	
INVERSION ACUMULADA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$69.589	\$136.540	\$244.828	\$437.830	\$634.510	\$855.116	\$1.096.035	\$1.336.954	\$1.568.325	\$1.840.763	\$2.067.150	\$2.349.184	\$2.664.553	\$2.931.094	\$3.233.267	\$3.394.423	\$3.612.297	\$3.829.406	\$3.829.406	\$3.829.406	
PORCENTAJE ACUMULADO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,82	3,57	6,39	11,43	16,57	22,33	28,62	34,91	40,95	48,07	53,98	61,35	69,58	76,54	84,43	88,64	94,33	100,00	100,00	100,00	
FLUJO COSTOS INDIRECTOS	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	MES 22	MES 23	MES 24	
	INVERSION MENSUAL	\$ 599.009	\$ 37.726	\$ 37.726	\$ 37.726	\$ 18.029	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	
	PORCENTAJE MENSUAL	51,07	3,22	3,22	3,22	1,54	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	2,80	2,17	2,17
	INVERSION ACUMULADA	\$ 599.009	\$ 636.735	\$ 674.461	\$ 712.187	\$ 730.217	\$ 755.644	\$ 781.071	\$ 806.498	\$ 831.925	\$ 857.352	\$ 882.779	\$ 908.206	\$ 933.633	\$ 959.060	\$ 984.487	\$ 1.009.915	\$ 1.023.095	\$ 1.036.275	\$ 1.049.456	\$ 1.062.636	\$ 1.075.817	\$ 1.088.997	\$ 1.121.875	\$ 1.147.254	\$ 1.172.833	
PORCENTAJE ACUMULADO	51,07	54,29	57,51	60,72	62,26	64,43	66,60	68,76	70,93	73,10	75,27	77,44	79,60	81,77	83,94	86,11	87,23	88,36	89,48	90,60	91,73	92,85	95,66	97,83	100,00		
TOTAL	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	MES 22	MES 23	MES 24	
	TOTAL INVERSION MENSUAL	\$699.009	\$37.726	\$37.726	\$37.726	\$18.029	\$95.016	\$92.378	\$133.715	\$218.430	\$222.107	\$246.033	\$266.346	\$266.346	\$256.797	\$297.865	\$251.814	\$285.215	\$328.549	\$279.721	\$315.354	\$174.337	\$231.054	\$249.987	\$25.479	\$25.479	
TOTAL INVERSION ACUMULADA	\$699.009	\$636.735	\$674.461	\$712.187	\$730.217	\$825.233	\$917.610	\$1.051.328	\$1.289.755	\$1.491.862	\$1.737.895	\$2.004.242	\$2.270.588	\$2.527.385	\$2.825.251	\$3.077.064	\$3.372.279	\$3.700.828	\$3.980.550	\$4.295.903	\$4.470.240	\$4.701.294	\$4.951.281	\$4.976.760	\$5.002.240		

Tabla 53: Flujos Costos Totales Mensuales y Acumulados

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**6.10.6 FLUJO PARCIAL DE COSTOS**

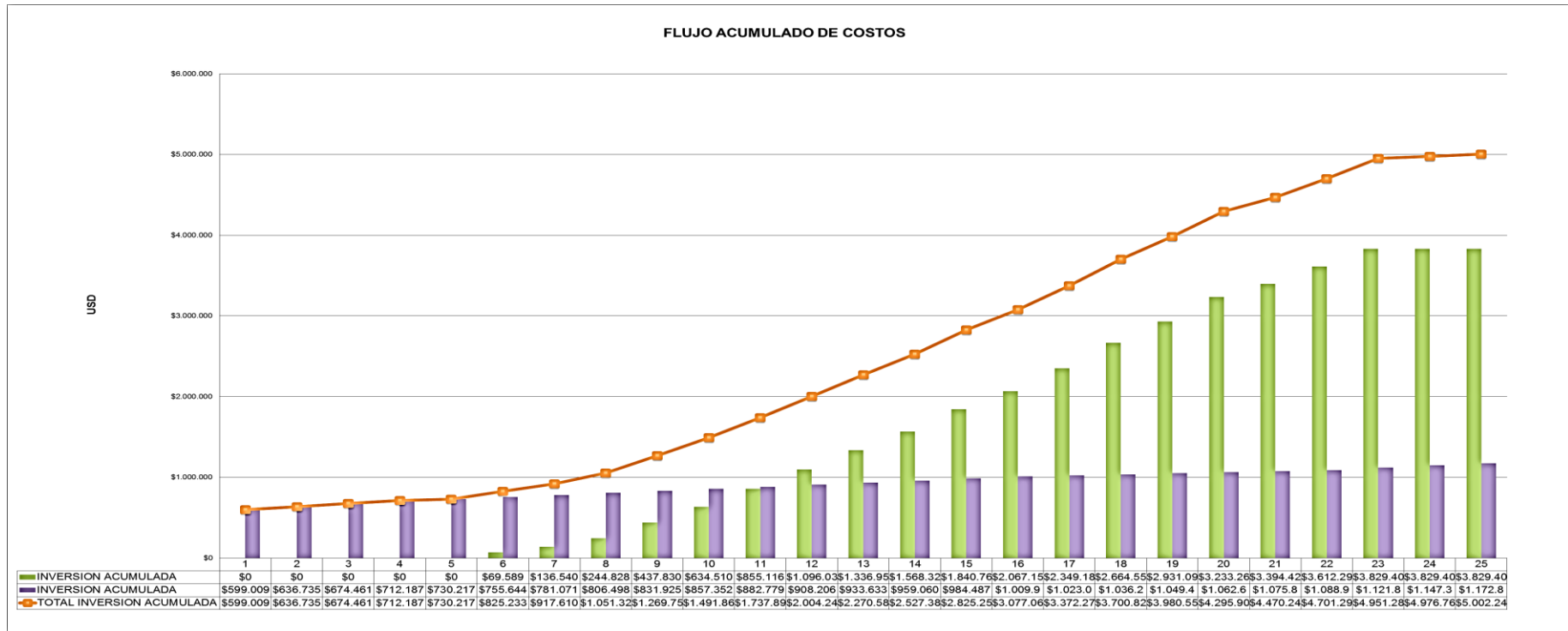


**Ilustración 158: Flujo Parcial Costos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**6.10.7 FLUJO ACUMULADO DE COSTOS**






**Ilustración 159: Flujo Acumulado Costos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 6.11 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
<b>TERRENO</b>		<p>La diferencia con el costo real del terreno es equivalente a un aumento a valor de mercado. Con este análisis se considerará el valor del terreno obtenido mediante el método residual. El terreno fue comprado en valor de USD \$ 520.020, con un valor \$751,45 por metro cuadrado. Utilizando el método residual se determinó que el terreno tiene un valor de \$573.530, dando como resultado \$829 el valor del m2.</p>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>		<p>Para la realización y análisis de los costos directos del Edificio Boheme se han realizado cálculos métricos en base a los planos de cada ingeniería. El costo directo del proyecto se encuentra en un valor de \$ 3.829.406, correspondiente al 76,6% del costo total del proyecto.</p>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		<p>Los costos indirectos del Edificio Boheme se han detallado en base a cotizaciones y contrataciones con los especialistas de cada ingenierías. El valor es de es de \$599.304 y representan un total del 12% sobre el costo total del proyecto..</p>

<b>COSTO POR M2</b>		<p>La relación entre los costos directos y el área útil dan como resultado \$1.148 por metro cuadrado de construcción de área útil. La relación entre los costos directos y el área bruta indican un valor de \$544 por metro cuadrado de construcción de área bruta. Los C. Indirectos sobre A. Útil es de \$180 y sobre A. Bruta \$85. Los Costos Totales sobre A. Útil es de \$1.500 y sobre A. Bruta \$ 710.</p>
<b>COSTOS TOTALES</b>		<p>El costo total del proyecto Boheme es de \$ 5.002.240</p>

**Tabla 54: Conclusiones Análisis de Costos**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Agosto, 2014**

## **CAPÍTULO 7: ESTRATEGIA COMERCIAL**





## 7 ESTRATEGIA COMERCIAL

### 7.1 INTRODUCCIÓN

Mediante la Estrategia Comercial se realizará la asignación y organización de métodos comerciales (Marketing y Ventas) del proyecto inmobiliario Boheme para cumplir con eficiencia los objetivos planteados. Por un lado, se definirá la estrategia de atracción y el plan comercial del mismo identificando el perfil del cliente para lograr obtener resultados positivos y fortalecer las ventajas competitivas en su comercialización.

Por otro lado, destacar las tres estrategias genéricas de Michael Porter siendo líder en costos sobre toda la competencia; asimismo, diferenciación del producto / exclusividad, en donde se resalten características valoradas por el cliente; y finalmente, enfoque en el mercado dirigido a un segmento específico.

### 7.2 OBJETIVOS

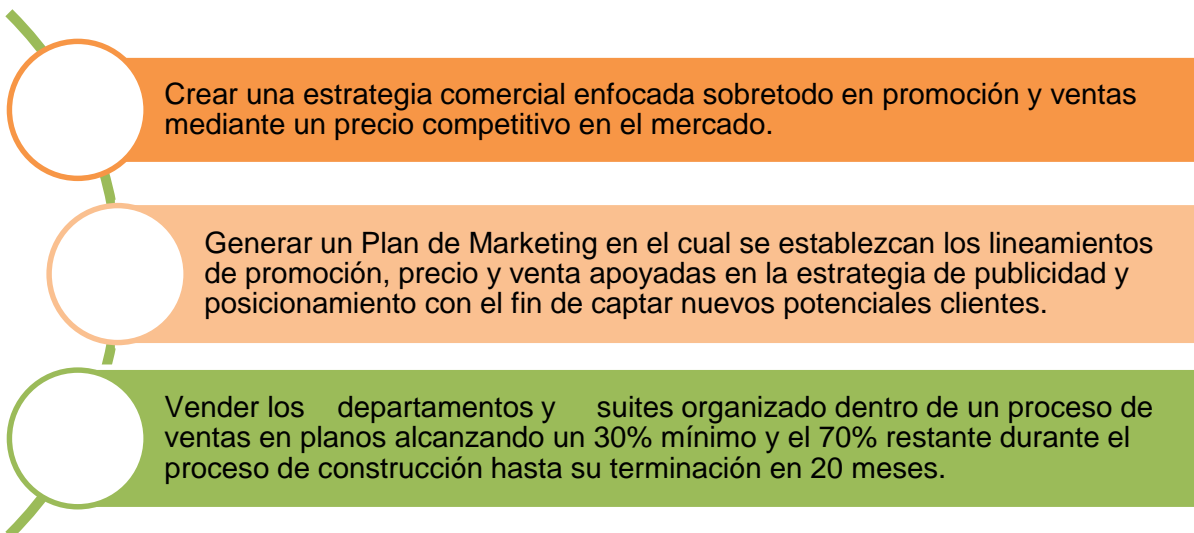


Ilustración 160: Objetivos de la Estrategia Comercial Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

### 7.3 METODOLOGÍA

- Estudiar los métodos de promoción y publicidad de la competencia.
- Definir los medios publicitarios óptimos que ayuden a la captación de clientes.
- Definir los recursos destinados a promoción y publicidad.
- Mantener contacto con los clientes para conocer sus necesidades y a su vez satisfacerlas.

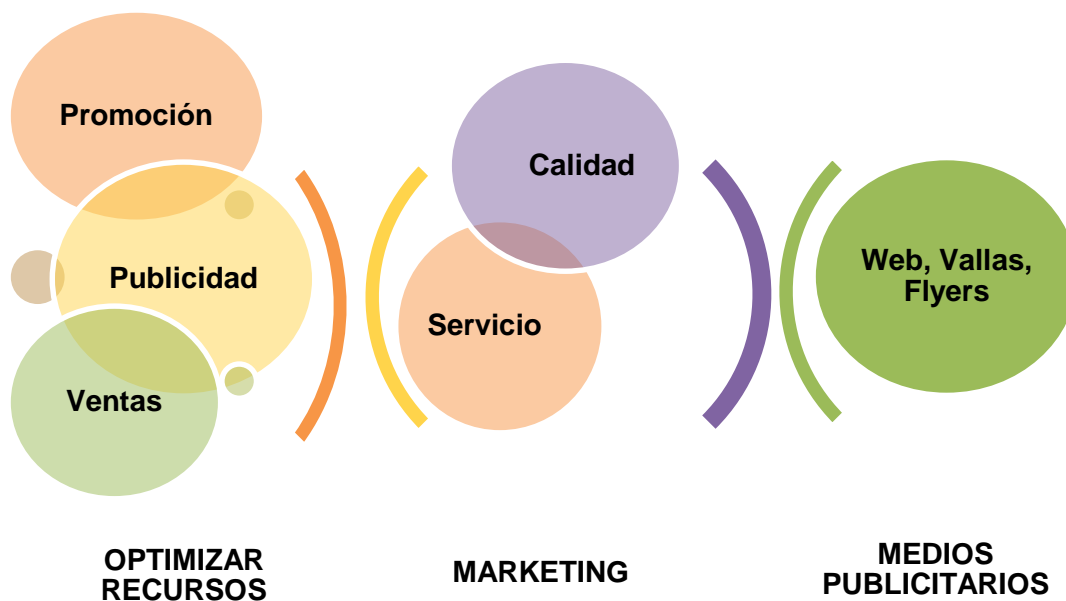


Ilustración 161: Metodología para Estrategia Comercial: Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

## 7.4 ESTRATEGIA DE VENTAS Y PROMOCIÓN COMERCIAL

Como estrategia de ventas y promoción del proyecto Boheme y desarrollar ventajas competitivas sobre la competencia directa. Se desarrollarán y se aplicarán las estrategias de las 4 P que se basan en entender al propietario y las 4 C con las cuales se juzgará al comprador potencial. Combinándolas de forma coherente orientada a un segmento objetivo para alcanzar con éxito los objetivos de decisiones y aspectos comerciales sobre el proyecto.

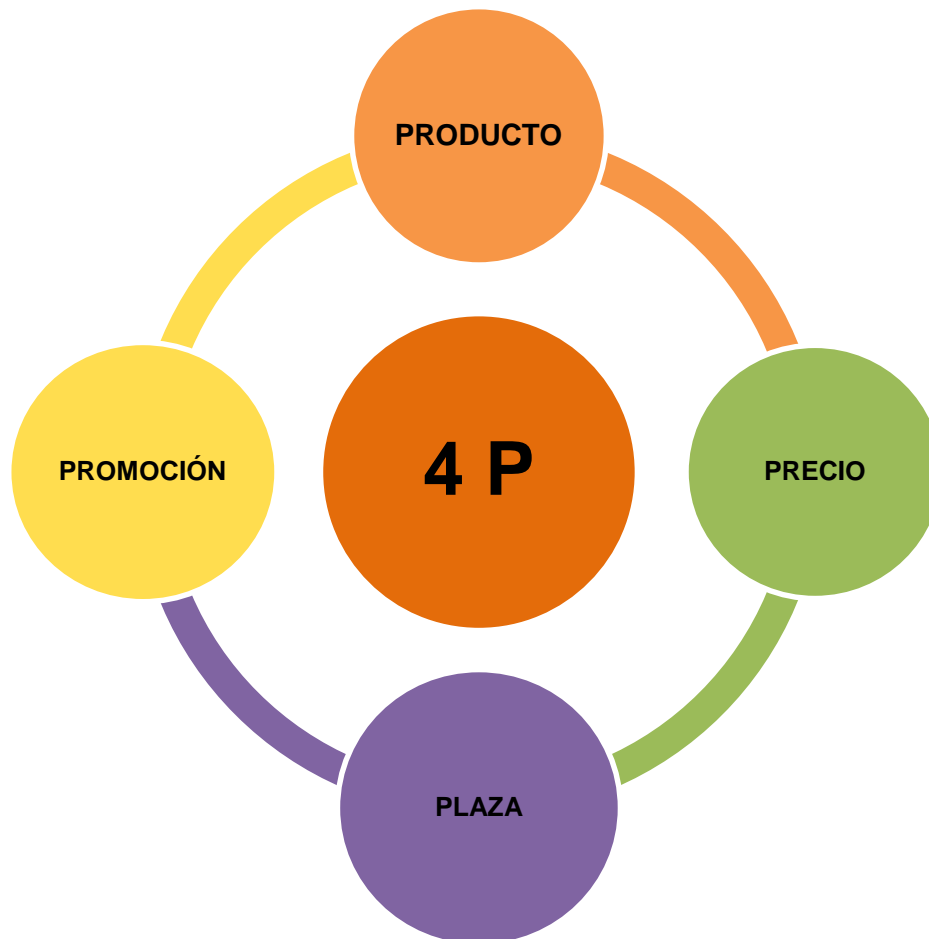


Ilustración 162: Estrategia Comercial de las 4P: Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

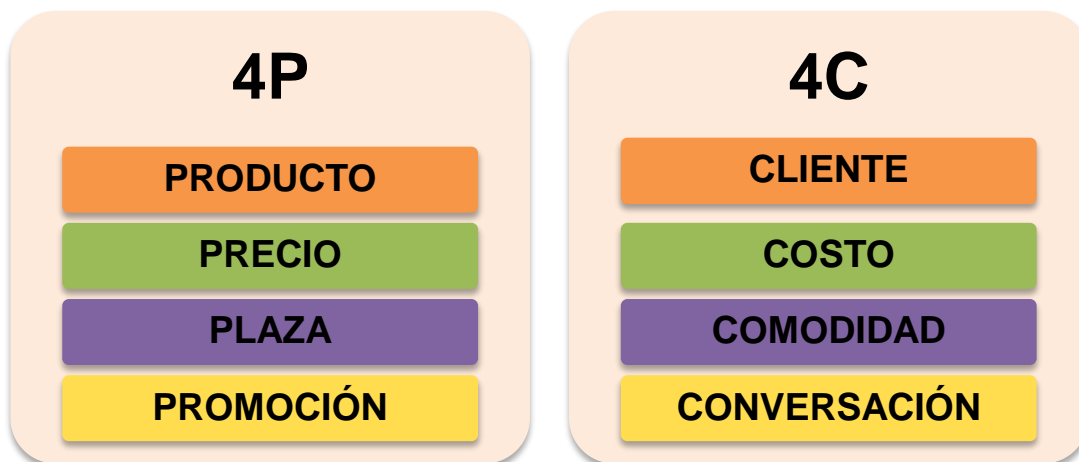


Ilustración 163: Estrategia Comercial: Relación de las 4P con las 4C

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

#### 7.4.1 OBJETIVO DE LAS 4P

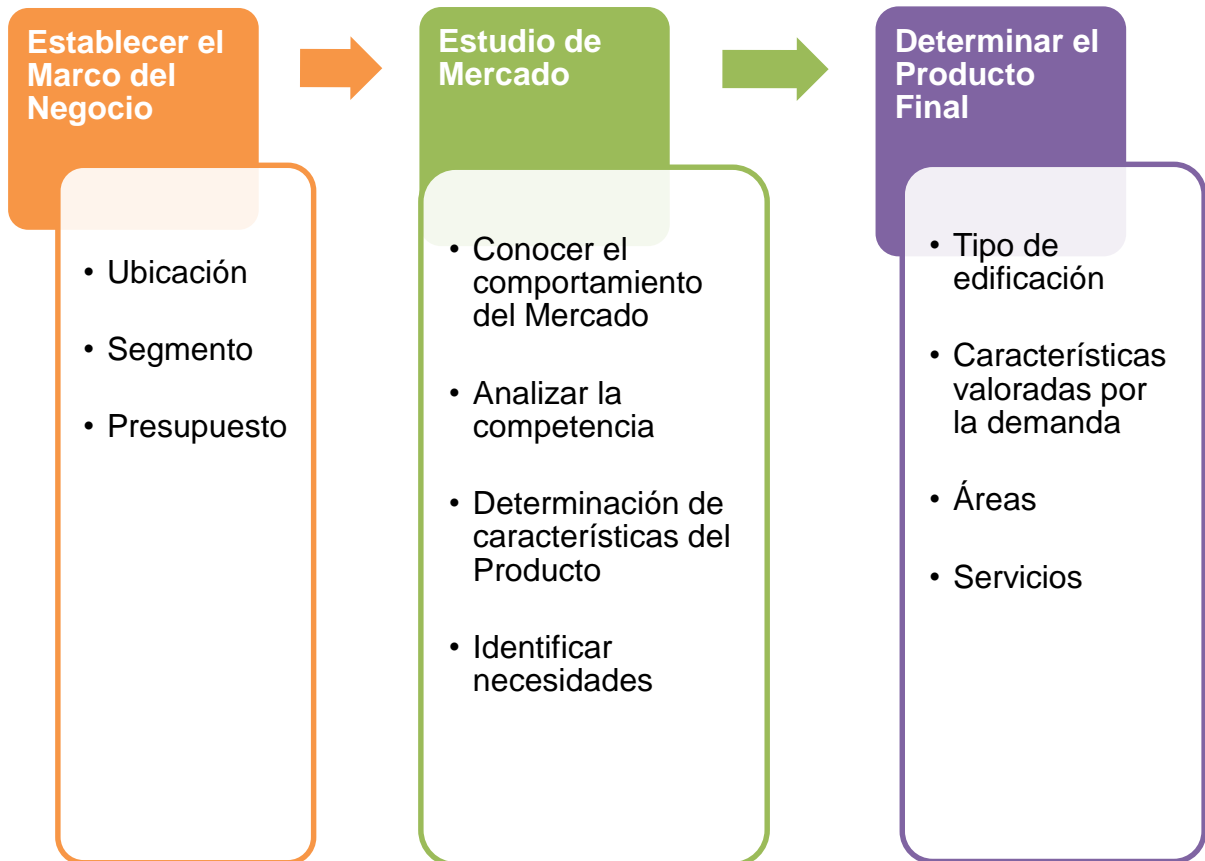


Ilustración 164: Estrategia Comercial: Objetivo de las 4P

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

#### 7.4.2 PRODUCTO



**Ilustración 165: Componente Producto**

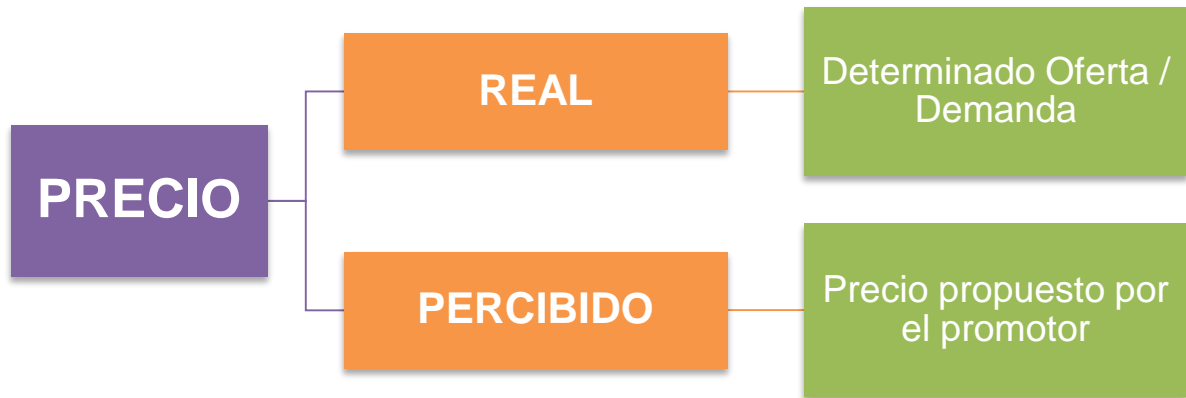
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

Mediante los puntos expuestos anteriormente se define el concepto arquitectónico del Edificio Boheme; del mismo el eslogan, la imagen y el logo del producto.

### 7.4.3 PRECIO

El proyecto debe competir en precio contra otros productos de su escala. Para determinar el precio del proyecto Boheme y lograr obtener un VAN y TIR sobresaliente se plantean etapas de comercialización:



**Ilustración 166: Componente Precio**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

Para competir en precio es necesario tomar en cuenta varios componentes importantes:



**Ilustración 167: Componentes para competir en Precio**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

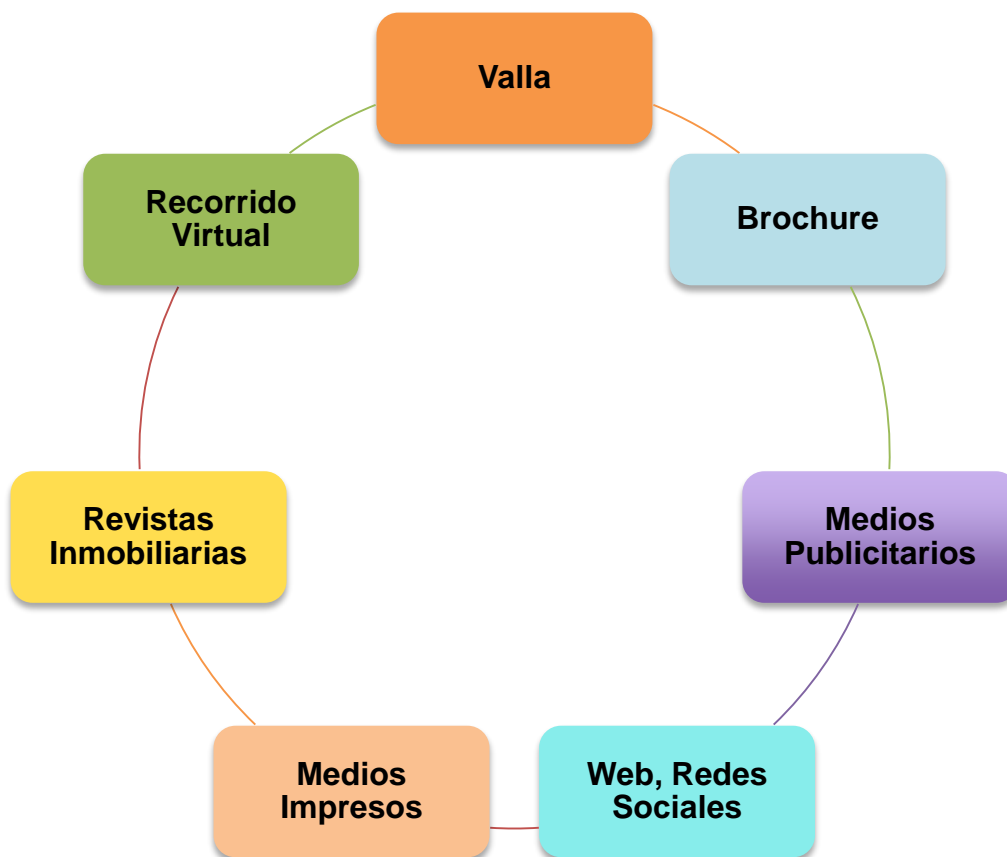
Fecha: Julio, 2014

#### 7.4.4 PLAZA

Plaza o distribución se refiere al posicionamiento del producto en el cliente. Asimismo, mediante éste se detectan mercados para situar al producto en un contexto estratégico. Se definirán también los medios de distribución para determinar la estrategia comercial.

### 7.4.5 PROMOCIÓN

En este componente se empezarán herramientas de comunicación. El objetivo principal es transmitir e informar con claridad sobre el producto, es decir, realizar gestión inmobiliaria en donde los clientes potenciales se motiven a adquirir el producto.



**Ilustración 168: Elementos a evaluar en Promoción**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014



## 7.5 MARKETING INMOBILIARIO: EL PRODUCTO

### 7.5.1 NOMBRE Y CONCEPTO EDIFICIO BOHEME

El Proyecto Edificio Boheme fue concebido por el estudio Coa Arquitectos en coordinación con la Diseñadora de Interiores Daniela Yépez, bajo el concepto de fachadas abiertas hacia el entorno debido a que el lugar en el que se encuentra ubicado es ampliamente diversificado debido a que es accesible, el sector posee varias áreas verdes y sobre todo se puede apreciar la tranquilidad ya que es altamente residencial.



Ilustración 169: Firmas de Arquitectura del diseño y desarrollo del Edificio Boheme

Elaborado por: CoA Arquitectura y Arq. Daniela Yépez, 2014

Fecha: Julio, 2014

El nombre Boheme hace referencia al mundo de las ideas, el conocimiento, el arte, el florecimiento intelectual, el interés por otras expresiones de nuestra cultura. Es decir, está asociado a un estilo de vida que se aparta de lo tópico y se apega a lo no convencional. Mediante éste, el objetivo fundamental es lograr generar relación a través espacios dentro de un solo lugar como resultado de espacios óptimos y eficientes fusionando una arquitectura funcional y amigable con los seres humanos.

Desde su planificación hasta su materialización, el proyecto Inmobiliario Boheme se caracteriza por brindar a sus clientes comodidad, exclusividad y

confort mediante espacios funcionales, materiales amigables, precios cómodos, entre otros.

**7.5.2 LOGO**



Ilustración 170: Logo Proyecto Boheme

Elaborado por: Arq. Daniela Yépez, 2014  
Fecha: Julio, 2014

**7.5.3 ESLOGAN**

*“Un diferente estilo de vida en la ciudad”*

Ilustración 171 Eslogan Proyecto Boheme  
Elaborado por: Belén Granda, MDI  
Fecha: Julio, 2014

El eslogan hace referencia a la calidad del producto y su concepción arquitectónica la cual contiene básicamente espacios diferentes que complementan a que el estilo de vida de las personas no sea convencional ni rutinario. Boheme se encuentra dentro de un lugar estratégico en el Centro Norte de la ciudad de Quito. De igual manera busca atraer al segmento de mercado al que está dirigido a través de un producto de alta calidad, localización óptima y exclusividad.

#### **7.5.4 GARANTÍAS DEL PROYECTO BOHEME**

El Proyecto Boheme se manejará mediante un Fideicomiso para su desarrollo legalmente protegido durante el proceso de ejecución. A través de la entidad fiduciaria Fiducia S.A respaldándose con promesas de compra / venta legalizadas controlará la administración de los fondos económicos. Asimismo, se controlarán los siguientes puntos necesarios para su ejecución:

- Uso correcto y óptimo del suelo
- Legalidad del terreno
- Cumplimiento de cronogramas y presupuestos.
- Plazos y ejecución de entregas
- Especificaciones técnicas del Proyecto Boheme
- Planos detallados de cada uno de sus componentes con sus respectivas áreas, dimensiones.
- Asignación de estacionamientos y bodegas
- Propiedad Horizontal /Escrituras



**Ilustración 172: Logo Proyecto Boheme**  
Elaborado por: Arq. Daniela Yépez, 2014  
Fecha: Julio, 2014

### 7.5.5 PROMOCIÓN

La promoción del proyecto Boheme se la realizará a través de un departamento técnico especializado contratado por la empresa promotora JPYA Cía. Ltda. en donde se emplearán herramientas masivas como el internet, redes sociales, vallas publicitarias, flyers, entre otras. Con esto el propósito es lograr un posicionamiento y captación de potenciales clientes afín con las características del proyecto.

Los flyers y brochures se diseñará basándose en la idea de estilo, seriedad y ligereza. Los colores a emplearse serán el negro y blanco utilizando imágenes / renders del proyecto para su comprensión en el diseño. De igual forma en la

esquina inferior derecha se colocarán los logos de la empresa promotora JPYA Cía Ltda y la empresa de diseño.

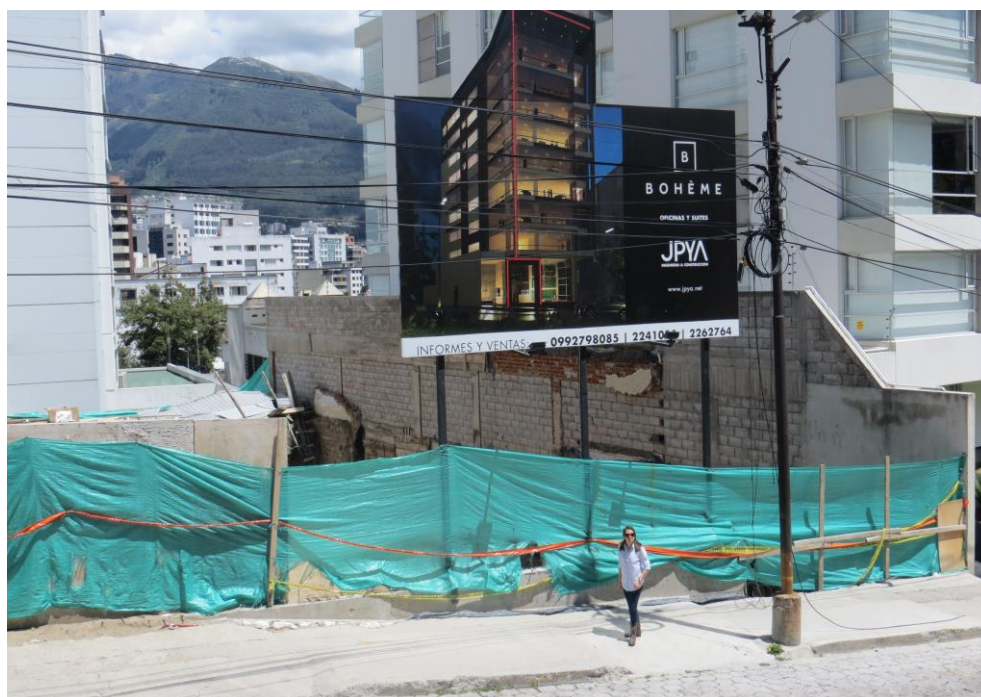
La promoción del Proyecto puede ser realizada también a través de:

- **Promoción de ventas:** actividades de marketing distintas a la publicidad, venta personal y relaciones públicas que estimulan las compras de los clientes.
  
- **Publicidad:** Mediante una forma pagada de presentación y promoción del proyecto mediante una persona u organización determinados a través de las siguientes herramientas:
  - Vallas
  - Brochures
  - Flyers
  - Página Web / Redes Sociales
  - Ferias Inmobiliarias
  - Video Promocional

## 7.5.6 MEDIOS PUBLICITARIOS

### 7.5.6.1 Valla Publicitaria

La Valla Publicitaria se encuentra colocada en el terreno del proyecto en el cual se implementará una oficina de ventas. Las medidas de la valla son de 6 metros de base por 4 metros de alto.



**Ilustración 173: Valla Publicitaria Proyecto Boheme**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI**

**Fecha: Abril, 2014**

### **7.5.6.2 Bochure**

El Brochure contiene la información del Proyecto, los planos en 3D de las plantas y las áreas del Edificio, además de imágenes del mismo para mejor apreciación de los clientes.

## 6.1.1.1 Flyers

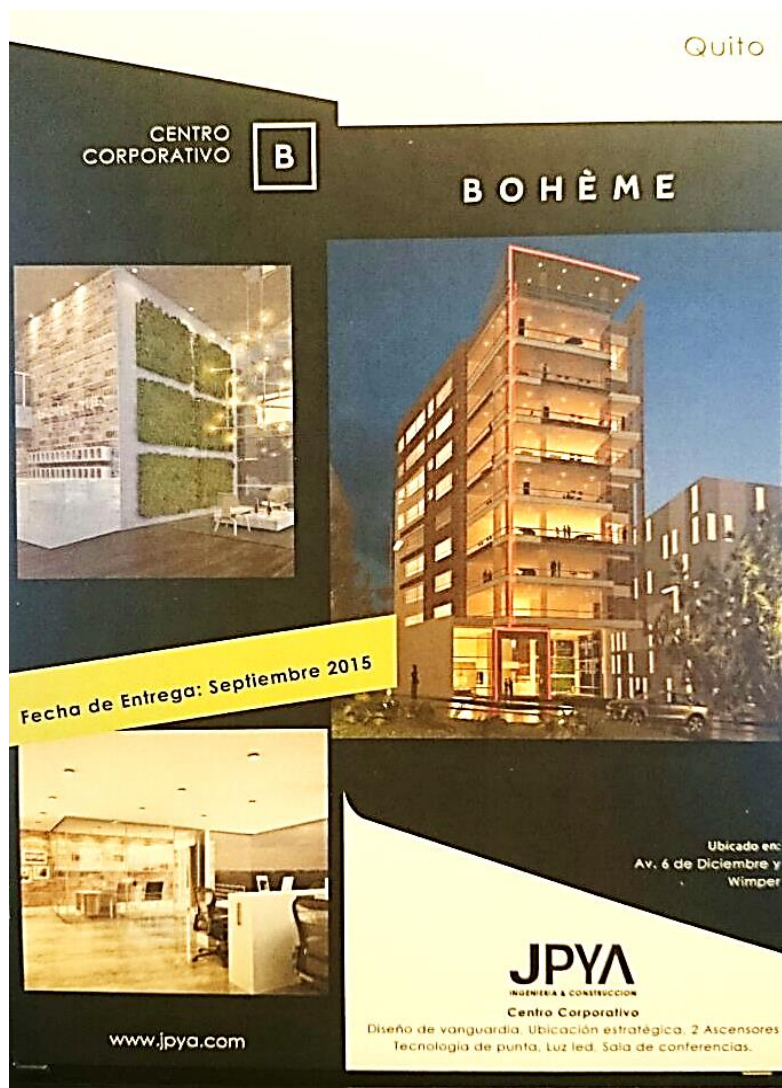


Ilustración 174: Parte delantera flyer modelo Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014



Ilustración 175: Parte posterior flyer modelo Proyecto Bohème

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014



### 7.5.6.3 Página web y Redes Sociales

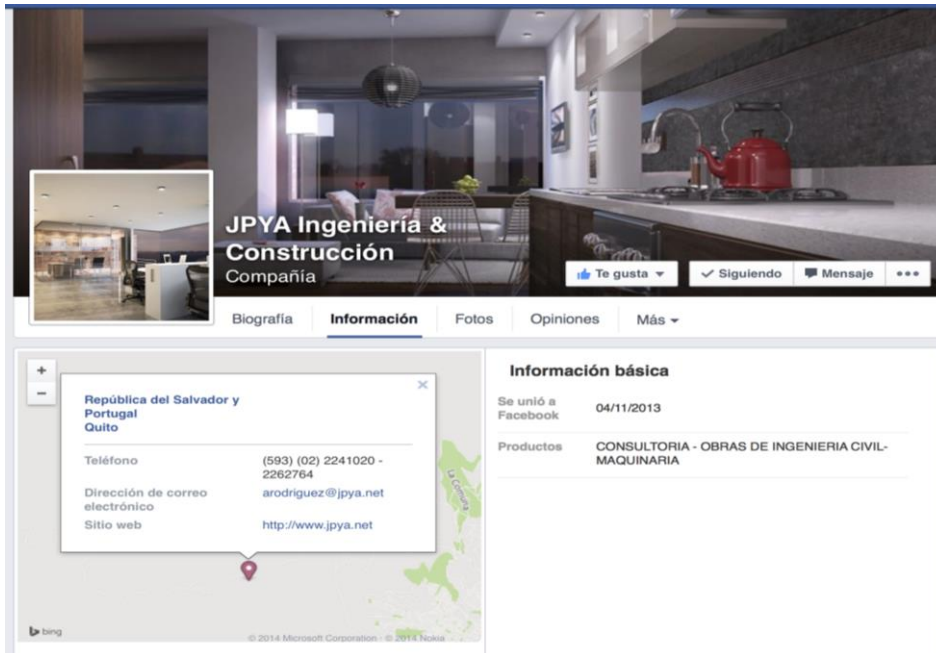


Ilustración 176: Promoción Facebook Proyecto Boheme

Tomado de: Página Facebook JPYA

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

### 7.5.6.4 Revistas



Ilustración 177: Promoción Revistas Inmobiliarias Proyecto Boheme

Tomado de: Revista Clave y Revista gratuita El Portal

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

### 7.5.6.5 Recorrido Virtual (Video Promocional)



Ilustración 178: Promoción Recorrido Virtual Proyecto Boheme

Tomado de: You Tube

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

### 7.5.6.6 Participación en Feria Inmobiliaria



RESPALDO CLAVE! PARTICIPANTES EN MI CASA CLAVE! 2014 CONTACTANOS

DEL 25 DE ABRIL AL 4 DE MAYO, 2014  
CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO



Ilustración 179: Promoción Feria Clave Abril 2014, Proyecto Boheme

Tomado de: Revista Clave

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

### 7.5.7 COSTOS DE HERRAMIENTAS PUBLICITARIAS

<b>HERRAMIENTAS PUBLICITARIAS</b>	
<b>ÍTEM</b>	<b>VALOR</b>
<b>VALLA EN OBRA</b>	<b>\$ 3.000</b>
<b>BROCHURES</b>	<b>\$ 2.000</b>
<b>PUBLICACIONES REVISTA</b>	<b>\$ 3.500</b>
<b>RENDERS</b>	<b>\$ 1.500</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000</b>

Tabla 55: Costos de herramientas Publicitarias Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

## 7.6 PLAZA

El lugar en donde se van a desarrollar las ventas es en la sala de ventas que se va a construir en obra, posterior se realizará en el departamento modelo en el Proyecto. Del mismo modo, en las oficinas de la empresa JPYA.

En este componente estratégico comercial los principales elementos a evaluar son los siguientes:



**Ilustración 180: Elementos a evaluar en Plaza**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Julio, 2014

## 7.7 PRECIO

Para establecer los precios de venta se ha tomado en cuenta el estudio de mercado realizado anteriormente en el Capítulo 4 de Estudio de mercado. Adicional a esto se ha programado manejar los precios de la siguiente manera:

- El precio de venta en planos como lanzamiento será de \$ 1.680 x m2.
- El precio de los parqueaderos con un área aproximada de 12 m2 será de \$10.000.

7.7.1 CUADRO DE PRECIOS ( VER ANEXOS)

PROYECCIÓN VENTAS EDIFICIO BOHEME																					
N°	PLANTA	INMUEBLES					ÁREAS EXTERIORES			PARQUEADEROS					BODEGAS			TOTAL USD			
		INMUEBLE	DETALLE	%INCREMENTO POR PISO	AREANTERIOR	PRECIO INTERIOR/ M2	SUBTOTAL	AREA EXTERIOR	EXTERIORES USD/ M2	SUBTOTAL 1	PARQUEADEROS	PARQUEADEROS ASIGNADOS	PARQUEADEROS VENTA	AREA	PARQUEO USD/ M2	SUBTOTAL 2	BODEGA		AREA BODEGA	BODEGA USD/ M2	SUBTOTAL3
1	PB	OFICINA 1		0%	179,12	\$ 1.680	\$301.000	49,66	\$0,00	\$0,00	3	3	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$304.000	
2		D-1D1	3 habitaciones	0%	104,37	\$ 1.680	\$175.400	23,20	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$188.400
3	PLANTA 2	2-S1	suite + sala estar	2%	68,01	\$ 1.714	\$116.600				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$116.600
4		2-S2	suite	2%	67,89	\$ 1.714	\$99.300				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$99.300
5		2-S3	2 habitaciones	2%	76,78	\$ 1.714	\$131.600				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$134.600
6	PLANTA 3	3D1	3 habitaciones	3%	152,20	\$ 1.730	\$263.400	4,67	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$276.400
7		3-S1	suite + sala estar	3%	67,90	\$ 1.730	\$117.500				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$117.500
8		3-S2	suite	3%	67,89	\$ 1.730	\$100.200				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$100.200
9	PLANTA 4	3-S3	2 habitaciones	3%	78,21	\$ 1.730	\$135.400				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$145.400
10		4D1	3 habitaciones	4%	152,20	\$ 1.747	\$266.000				1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$279.000
11		4-S1	suite + sala estar	4%	67,90	\$ 1.747	\$118.700				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$118.700
12	PLANTA 5	4-S2	suite	4%	67,89	\$ 1.747	\$101.200				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$101.200
13		4-S3	2 habitaciones	4%	78,21	\$ 1.747	\$136.700				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$136.700
14		5D1	3 habitaciones	5%	152,20	\$ 1.764	\$266.500	4,67	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$281.500
15	PLANTA 6	5-S1	suite + sala estar	5%	67,90	\$ 1.764	\$119.800				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$122.800
16		5-S2	suite	5%	67,89	\$ 1.764	\$102.200				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$102.200
17		5-S3	2 habitaciones	5%	78,21	\$ 1.764	\$138.000				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$141.000
18	PLANTA 7	6D1	3 habitaciones	6%	153,27	\$ 1.781	\$273.000				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$286.000
19		6D2	2 habitaciones	6%	93,44	\$ 1.781	\$166.400				1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$176.400
20		6D3	2 habitaciones	6%	107,70	\$ 1.781	\$191.800	0,93	\$0,00	\$0,00	2	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$194.800
21	PLANTA 8	7D1	3 habitaciones	7%	153,27	\$ 1.798	\$275.600	4,67	\$0,00	\$0,00	2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$288.600
22		7D2	2 habitaciones	7%	93,44	\$ 1.798	\$168.000				2	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$168.000
23		7D3	2 habitaciones	7%	107,70	\$ 1.798	\$193.700				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$206.700
24	PLANTA 9	8D1	3 habitaciones	8%	153,27	\$ 1.814	\$278.100	4,67	\$0,00	\$0,00	2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$291.100
25		8D2	2 habitaciones	8%	93,44	\$ 1.814	\$169.600				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$179.600
26		8D3	2 habitaciones	8%	107,70	\$ 1.814	\$195.500				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$208.500
27	PLANTA 10	9D1	3 habitaciones	9%	153,27	\$ 1.831	\$280.700	4,67	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$280.700
28		9D2	2 habitaciones	9%	93,44	\$ 1.831	\$171.200				1	2	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$181.200
29		9D3	2 habitaciones	9%	107,70	\$ 1.831	\$197.300				1	1	1	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$197.300
30	PLANTA 10	10 D1	3 habitaciones	10%	153,12	\$ 1.848	\$283.000				2	2	1	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$286.000
31		10 D2	4 habitaciones	10%	208,76	\$ 1.848	\$385.800				3	2	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$0	\$395.800
TOTAL		31			3.334,29	\$ 1.769	\$5.921.200	97,14	\$0,00	\$0,00	46	36	14	15,00	\$666,67	\$140.000,00	31		\$48.000	\$6.109.200	

Tabla 56: Cuadro de Precios Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

**7.7.2 FORMA DE PAGO**

<b>FORMA DE FINANCIAMIENTO EDIFICIO BOHEME</b>				
<b>ITEM</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>RESERVA</b>	<b>ENTRADA</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>
<b>PORCENTAJE</b>	100%	10%	20%	70%
<b>VENTAS</b>	\$6.109.200	\$610.920	\$1.221.840	\$4.276.440
<b>PREVENTAS</b>	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$6.109.200</b>	<b>\$610.920</b>	<b>\$1.221.840</b>	<b>\$4.276.440</b>

Tabla 57: Forma de pago Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014



Tabla 58: Forma de pago Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014



## CAPÍTULO 7

## ESTRATEGIA COMERCIAL

### 7.7.3 CRONOGRAMA DE VENTAS – FLUJOS DE INGRESOS ( VER ANEXOS)

RESUMEN DE VENTAS EDIFICIO BOHEME																											
MES DE VENTAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTAL DE RECAUDACION MENSUAL	
1		\$ 40.728	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 95.032	\$ 407.280,00
2			\$ 40.728	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 95.032	\$ 407.280,00
3				\$ 40.728	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 95.032	\$ 407.280,00
4					\$ 40.728	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 95.032	\$ 407.280,00
5						\$ 40.728	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 95.032	\$ 407.280,00
6							\$ 40.728	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 95.032	\$ 407.280,00
7								\$ 40.728	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 95.032	\$ 407.280,00
8									\$ 40.728	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 95.032	\$ 407.280,00
9										\$ 40.728	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 95.032	\$ 407.280,00
10											\$ 40.728	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 95.032	\$ 407.280,00
11												\$ 40.728	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 95.032	\$ 407.280,00
12													\$ 40.728	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 95.032	\$ 407.280,00
13														\$ 40.728	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 95.032	\$ 407.280,00
14															\$ 40.728	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 95.032	\$ 407.280,00
15																\$ 40.728	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 95.032	\$ 407.280,00
																											\$ 1.169.280,00
INGRESOS MENSUALES	\$ 0	\$ 40.728	\$ 45.015	\$ 49.540	\$ 54.332	\$ 59.423	\$ 64.853	\$ 70.672	\$ 76.938	\$ 83.726	\$ 91.131	\$ 99.276	\$ 108.327	\$ 118.509	\$ 130.145	\$ 143.721	\$ 159.285	\$ 177.285	\$ 197.685	\$ 220.685	\$ 246.885	\$ 286.985	\$ 342.085	\$ 405.085	\$ 487.085	\$ 599.085	\$ 1.425.480
PORCENTAJES DE INGRESOS MENSUALES	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	23%
INGRESOS ACUMULADOS	\$ 0	\$ 40.728	\$ 85.743	\$ 135.284	\$ 189.616	\$ 249.039	\$ 313.892	\$ 384.564	\$ 461.501	\$ 549.227	\$ 638.358	\$ 738.634	\$ 849.961	\$ 973.470	\$ 1.109.215	\$ 1.258.337	\$ 1.420.021	\$ 1.596.606	\$ 1.790.091	\$ 1.999.276	\$ 2.324.061	\$ 2.766.046	\$ 3.334.031	\$ 4.049.016	\$ 4.924.001	\$ 6.000.001	\$ 14.254.480
PORCENTAJES DE INGRESOS ACUMULADOS	0%	1%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	8%	9%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	100%

Tabla 59: Cronograma de Ventas Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014



**7.7.4 RESUMEN VENTAS**

<b>RESUMEN VENTAS EDIFICIO BOHEME</b>	
MES INICIO VENTAS	3
MES INICIO FASE DE VENTAS	1
DURACIÓN FASE DE VENTAS	15
PORCENTAJE ENTRADA	10%
VENTAS	\$610.920
PORCENTAJE CUOTAS	20%
VENTAS	\$ 1.221.840,00
PORCENTAJE FINANCIAMIENTO	70%
PERÍODO DE GRACIA	1
<b>TOTAL VENTAS EDIFICIO BOHEME</b>	<b>\$ 6.109.200</b>

Tabla 60: Resumen de Ventas Proyecto Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI

Fecha: Abril, 2014

## 7.8 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
ESTRATEGIA DE VENTAS		<p>La diferencia con el costo real del terreno es equivalente a un aumento a valor de mercado. Con este análisis se considerará el valor del terreno obtenido mediante el método residual.</p> <p>El terreno fue comprado en valor de USD \$ 520.020, con un valor \$751,45 por metro cuadrado. Utilizando el método residual se determinó que el terreno tiene un valor de \$573.530, dando como resultado \$829 el valor del m2.</p>
PRECIOS		<p>Los precios fueron determinados en base a la investigación de mercado realizada en el capítulo 4 ubicando al Edificio Boheme como el 3er competidora más fuerte del sector.</p>
MARKETING Y PROMOCIÓN		<p>La promoción del proyecto Boheme se la realizará a través de un departamento técnico especializado contratado por la empresa promotora JPYA Cía. Ltda. en donde se emplearán herramientas masivas como el internet, redes sociales, vallas publicitarias, flyers, entre otras. Con esto el propósito es lograr un posicionamiento y captación de potenciales clientes afin con las características del proyecto.</p>
GARANTÍAS		<p>El Proyecto Boheme se manejará mediante un Fideicomiso para su desarrollo legalmente protegido durante el proceso de ejecución. A través de la entidad fiduciaria Fiducia S.A respaldándose con promesas de compra / venta legalizadas controlará la administración de los fondos económicos</p>
VENTAS TOTALES		<p>El Proyecto Boheme tendrá ventas que alcanzan \$6.109.200</p>

**Tabla 61: Conclusiones Estrategia Comercial**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI**

**Fecha: Abril, 2014**

**CAPÍTULO 8: ANÁLISIS FINANCIERO**



## 8 ANÁLISIS FINANCIERO

### 8.1 INTRODUCCIÓN

Con el análisis financiero se demostrará la rentabilidad, factibilidad y viabilidad del proyecto Edificio Boheme. A través de análisis estático que corresponde a la utilidad, rentabilidad y margen; y los indicadores financieros de análisis dinámico VAN y TIR y posterior a esto realizar un análisis de los mismos con apalancamiento y determinar si es el proyecto es viable financieramente.

### 8.2 OBJETIVOS

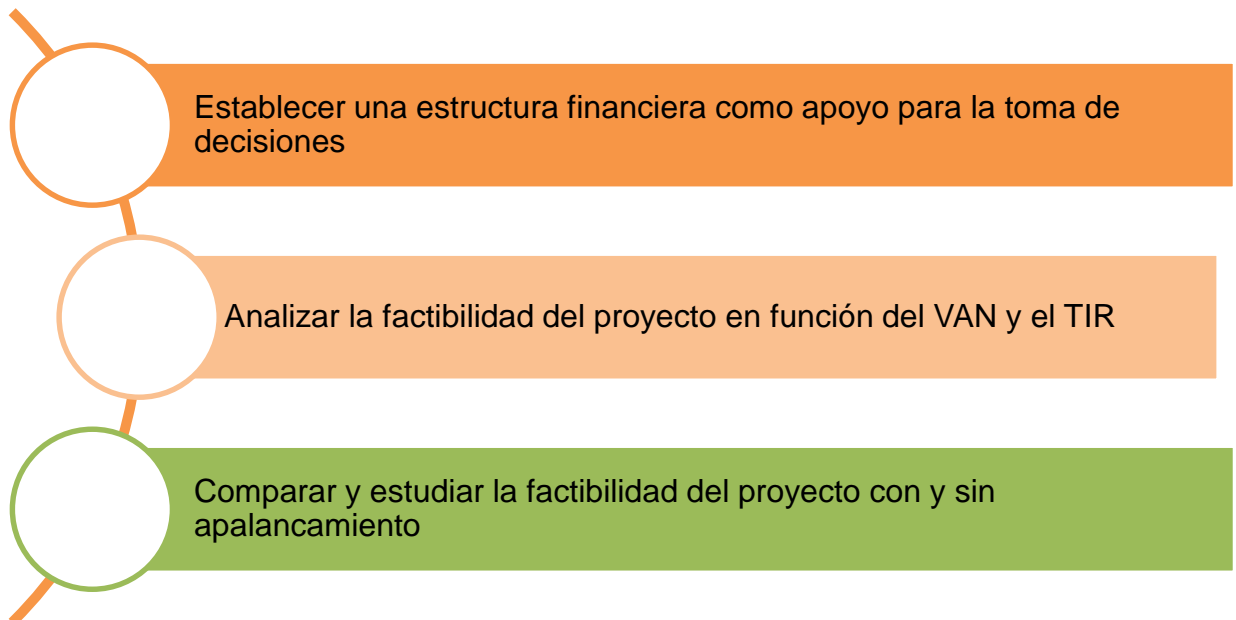


Ilustración 181: Objetivos de Análisis Financiero

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 8.3 METODOLOGÍA



**Ilustración 182: Metodología para Análisis Financiero Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 8.4 ESTRUCTURACIÓN DE COSTOS

#### 8.4.1 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja nos permite controlar cada uno de los ítems de los ingresos (cronograma de ventas) y los egresos (cronograma de costos) durante la ejecución de todas las fases del proyecto. Apoyando en el control de la liquidez del proyecto y así prevenir problemas y tomar buenas decisiones como por ejemplo el apalancamiento del proyecto dentro de un período de tiempo determinado. En el flujo se determinará el valor máximo de inversión ya sea el costo máximo para el proyecto Boheme se ha determinado es de \$5.002.240. En el meso 0 se realiza la compra del terreno con un costo de mercado \$ 573.530.

#### 8.4.2 ANÁLISIS DE INGRESOS: \$ 6.109.200

Se plantea la siguiente forma de pago:

- 10% para Reserva
- 20% como Entrada
- 70% restante a la entrega del inmueble, mediante crédito hipotecario con cualquier entidad bancaria.

FORMA DE FINANCIAMIENTO EDIFICIO BOHEME				
ITEM	VALOR TOTAL	RESERVA	ENTRADA	FINANCIAMIENTO
PORCENTAJE	100%	10%	20%	70%
VENTAS	\$6.109.200	\$610.920	\$1.221.840	\$4.276.440
PREVENTAS	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$6.109.200</b>	<b>\$610.920</b>	<b>\$1.221.840</b>	<b>\$4.276.440</b>

Tabla 62: Resumen Ingresos y Financiamiento

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

### 8.4.3 ANÁLISIS DE COSTOS: \$ 5.002.240

Los costos totales del Edificio Boheme son \$5.002.304 los cuales se detallan de la siguiente manera:

COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	COSTO	PESO
COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530	11,5%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.829.406	76,6%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304	12,0%
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100%</b>

Tabla 63: Costos totales

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**8.4.4 INGRESOS MENSUALES Y ACUMULADOS**

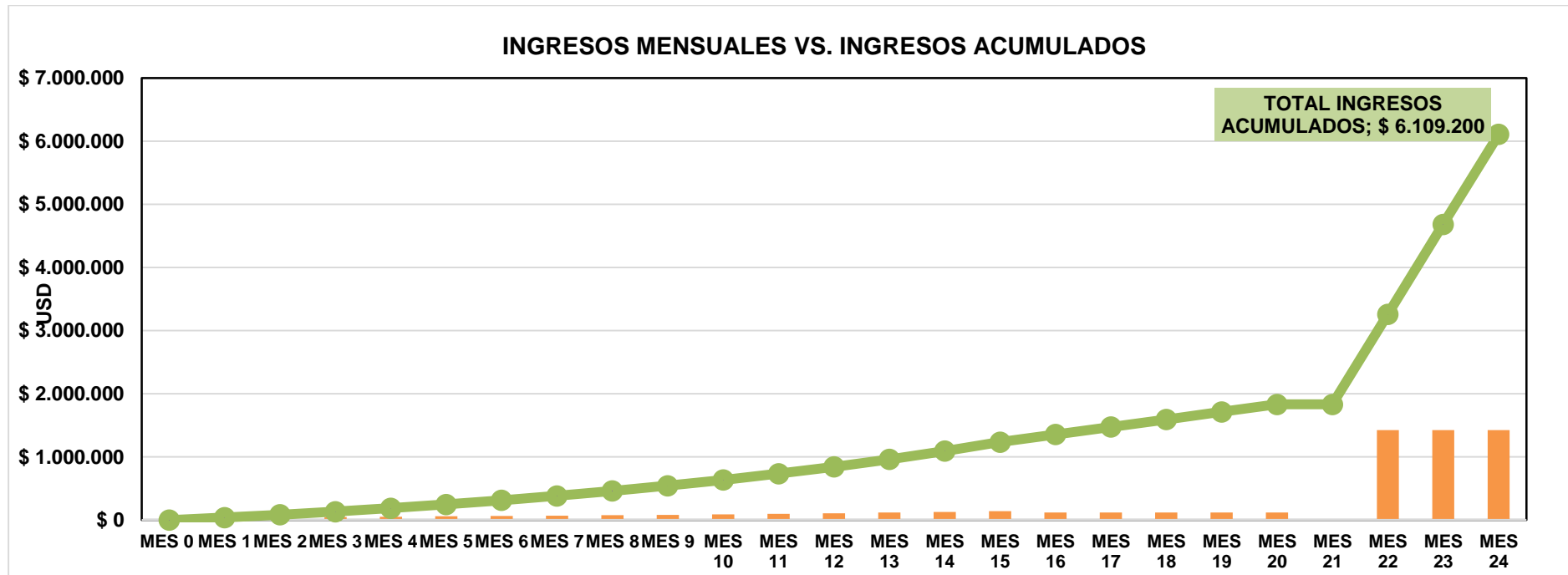


Ilustración 183: Ingresos mensuales y acumulados

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

8.4.4.1 Cronograma de Ventas ( Ver Anexos)

RESUMEN DE VENTAS EDIFICIO BOHEME																										
MES DE VENTAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTAL DE RECAUDACIÓN MENSUAL
1		\$ 40.728	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 407.280,00
2		\$ 40.728	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 407.280,00
3			\$ 40.728	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 407.280,00
4			\$ 40.728	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 407.280,00
5			\$ 40.728	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 407.280,00
6			\$ 40.728	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 407.280,00
7				\$ 40.728	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 407.280,00
8					\$ 40.728	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 407.280,00
9						\$ 40.728	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 407.280,00
10							\$ 40.728	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 407.280,00
11								\$ 40.728	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 407.280,00
12									\$ 40.728	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 407.280,00
13										\$ 40.728	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 407.280,00
14											\$ 40.728	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 407.280,00
15												\$ 40.728	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 407.280,00
																										\$ 6.199.200,00
INGRESOS MENSUALES	\$ 0	\$ 40.728	\$ 45.015	\$ 49.540	\$ 54.332	\$ 59.423	\$ 64.853	\$ 70.672	\$ 76.939	\$ 83.726	\$ 91.131	\$ 99.276	\$ 108.327	\$ 118.509	\$ 130.145	\$ 143.721	\$ 159.285	\$ 177.285	\$ 197.285	\$ 219.285	\$ 243.285	\$ 269.285	\$ 297.285	\$ 327.285	\$ 359.285	\$ 1.425.480
PORCENTAJES DE INGRESOS MENSUALES	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	23%
INGRESOS ACUMULADOS	\$ 0	\$ 40.728	\$ 85.743	\$ 135.284	\$ 189.616	\$ 249.039	\$ 313.892	\$ 384.264	\$ 461.101	\$ 549.227	\$ 638.358	\$ 738.634	\$ 849.961	\$ 982.470	\$ 1.137.115	\$ 1.316.236	\$ 1.520.521	\$ 1.760.906	\$ 2.038.191	\$ 2.353.176	\$ 2.706.461	\$ 3.108.246	\$ 3.559.531	\$ 4.060.816	\$ 4.720.101	\$ 6.109.200
PORCENTAJES DE INGRESOS ACUMULADOS	0%	1%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	8%	9%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	30%	53%	77%	100%	

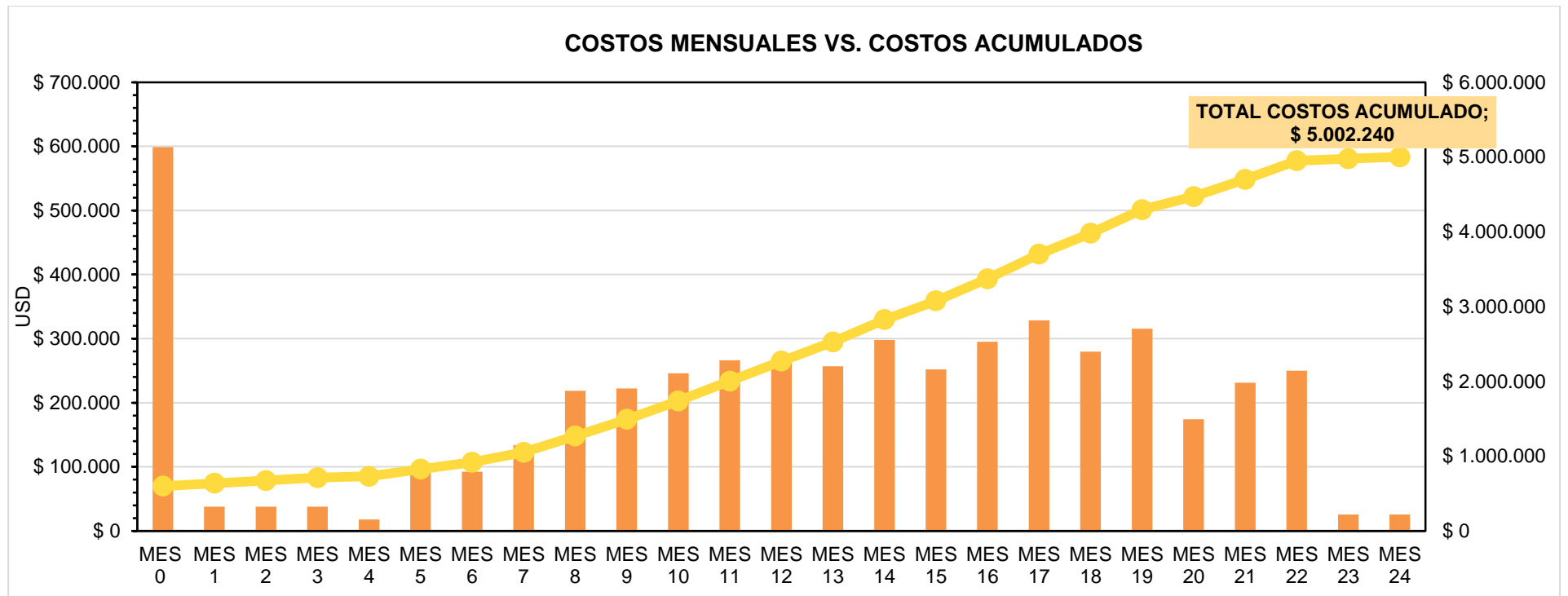
Tabla 64: Cronograma de Ventas

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014



**8.4.5 COSTOS MENSUALES Y ACUMULADOS**



**Ilustración 184: Costos – Ingresos - Saldos Acumulados**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

- Como se puede observar, en la gráfica de Ingresos se indica que en los meses 22, 23 y 24 se realiza el desembolso final del 70% del valor de los departamentos por parte de las entidades financieras ya que se realiza la fase de entrega de los departamentos a los clientes. En los meses iniciales los flujos son bajos ya que se cuenta solamente con los ingresos de la reserva y la entrada.
- Mientras que en la gráfica de Costos se puede observar que el primer mes del proyecto existe un gasto alto el cual corresponde a la compra del terreno. Cada rubro fue distribuido conforme al cronograma valorado de construcción realizado dividido en partes iguales según el avance de obra de cada mes.

### **8.5 ANÁLISIS ESTÁTICO (PURO)**

Mediante éste análisis se determinarán los resultados del proyecto Edificio Boheme, y así determinar la rentabilidad sobre la inversión. Asimismo, establecer la utilidad del proyecto, además del margen y rentabilidad. Para definir si se cumplirán o no los escenarios propuestos por los inversionistas del proyecto.

<b>RESULTADOS DEL ANÁLISIS ESTÁTICO</b>	
<b>ÍTEM</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>MÁXIMA INVERSIÓN</b>	<b>-\$ 2.868.534</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 1.106.960</b>
<b>RENTABILIDAD</b>	<b>22,13%</b>
<b>MARGEN</b>	<b>18,12%</b>

Tabla 65: Costos totales

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**8.5.1 COSTOS – INGRESOS – SALDOS ACUMULADOS ( VER ANEXOS)**

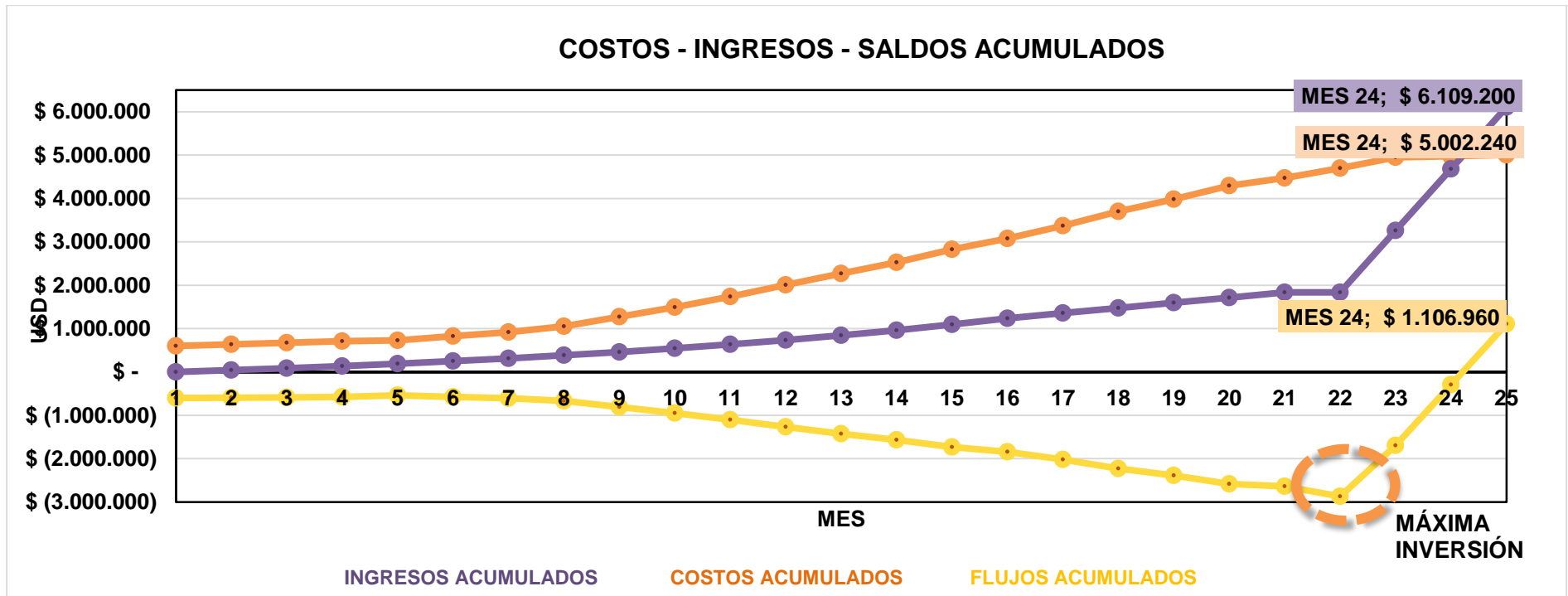


Ilustración 185: Costos – Ingresos - Saldo Acumulados

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Se puede determinar que la utilidad es de USD \$ 1.106.960, con una rentabilidad del 22,13% y un margen del 18,12 % al tiempo de finalización del proyecto. Para la identificación el mes en donde se requiere máxima inversión se realiza un análisis con los ingresos y costos acumulados para obtener el saldo acumulado.

## 8.6 ANÁLISIS DINÁMICO

El análisis dinámico es una herramienta para el diseño de modelos financieros para el análisis de posibles escenarios que podrían afectar o ayudar en los estados financieros del proyecto Edificio Bohème. A partir del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) que resultará del flujo operativo se determinará la factibilidad del proyecto

### 8.6.1 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento ayuda a establecer un beneficio mayor al costo de oportunidad. De igual manera éste sirve para calcular el VAN (Valor Actual Neto).

Métodos para determinar el VAN - TIR: CAPM, WACC, o experiencia en el desarrollo de proyectos similares anteriores desarrollados por la empresa promotora.

#### 8.6.1.1 Utilización método CAPM

Con éste método se proyectará el rendimiento esperado promedio utilizando el coeficiente de riesgo relativo histórico respecto al mercado.

DETERMINACIÓN DE LA TASA DESCUENTO: MÉTODO CAPM	
ÍTEM	VALOR
TASA LIBRE DE RIESGO A 2 AÑOS (FONDOS DEL TESORO EEUU)	0,42%
TASA DE MERCADO	13,60%
$\beta$ (BETA)	1,12
RIESGO PAÍS ECUADOR	4,17%
<b>TASA DE DESCUENTO MENSUAL</b>	<b>1,49%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO ANUAL</b>	<b>19,35%</b>

Tabla 66: Método CAPM: Tasa de descuento

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Se determinó una tasa de descuento anual del 19,35% y mensual del 1,49% para el proyecto.

## 8.7 ANÁLISIS DE LOS PARÁMETROS DINÁMICOS DE VARIABILIDAD FINANCIERA

### 8.7.1 VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

Para la aceptación del proyecto se ha utilizado el VAN al cual se le dará más importancia en este proyecto, ya que, si este es mayor o igual a cero, será rentable determinando la viabilidad del proyecto. La TIR, que determina la tasa de rendimiento esperado.

<b>RESULTADOS DEL ANÁLISIS DINÁMICO</b>	
<b>ÍTEM</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 395.646</b>
<b>TIR MENSUAL</b>	<b>2,7%</b>
<b>TIR ANUAL</b>	<b>37,8%</b>
<b>MÁXIMA INVERSIÓN</b>	<b>-\$ 2.868.534</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 1.106.960</b>
<b>RENTABILIDAD</b>	<b>22,13%</b>
<b>MARGEN</b>	<b>18,12%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO ANUAL</b>	<b>19,35%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO MENSUAL</b>	<b>1,49%</b>

Tabla 67: Análisis dinámico

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

Los resultados de éste análisis indican un Valor Actual Neto de \$395.646, lo cual indica como el VAN es mayor a cero, la inversión es factible.

### 8.7.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDADES FINANCIERAS

Con éste análisis se podrá determinar las posibles variaciones y escenarios dentro de los siguientes componentes:

- Variación entre incremento en los costos y disminución del precio
- Incrementos o disminución de la velocidad y precio de venta.

#### 8.7.2.1 Sensibilidad a Incremento de Costos

Con un incremento en los costos mayor al 12,8% el proyecto posee un VAN negativo convirtiéndolo en No viable.

<b>VAN</b>	<b>\$ 333.717</b>
<b>TIR MENSUAL</b>	<b>2,51%</b>
<b>TIR ANUAL</b>	<b>34,70%</b>

INCREMENTOS		0%	2%	4%	6,00%	8%	10%	12%	12,8%	16%	18%	20%
VAN	\$ 333.717	\$ 395.646	\$ 333.717	\$ 271.789	\$ 209.860	\$ 147.931	\$ 86.003	\$ 24.074	\$ 0	-\$ 99.783	-\$ 161.712	-\$ 223.640
INCREMENTOS		0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%	12,8%	16%	18,00%	20,00%
TIR	34,7%	37,8%	34,7%	31,7%	28,8%	25,9%	23,1%	20,4%	19,3%	15,2%	12,6%	10,2%

**Tabla 68: Sensibilidad Financiera VAN y TIR a Incremento de costos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

#### 8.7.2.2 Sensibilidad a disminución de Precios de Venta

Al incorporar porcentajes decrecientes en los precios del proyecto el objetivo es visualizar gráficamente en qué grado afecta a la factibilidad financiera del proyecto la disminución en los precios de venta.

<b>VAN</b>	<b>\$ 304.053</b>
<b>TIR MENSUAL</b>	<b>2,43%</b>
<b>TIR ANUAL</b>	<b>33,45%</b>

DISMINUCIÓN		0%	2%	4%	6%	8%	8,6%	12%	14%	16%	18%	20%
<b>VAN</b>	\$ 304.053	\$ 395.646	\$ 304.053	\$ 212.460	\$ 120.868	\$ 29.275	<b>\$ 0</b>	-\$ 153.911	-\$ 245.504	-\$ 337.096	-\$ 428.689	-\$ 520.282
DISMINUCIÓN		0%	2%	4%	6%	8%	8,7%	12%	14%	16%	18%	20%
<b>TIR</b>	33,45%	37,79%	33,45%	29,16%	24,90%	20,69%	<b>19,3%</b>	12,39%	8,30%	4,25%	0,24%	-3,73%

**Tabla 69: Sensibilidad Financiera VAN y TIR a disminución de precios de venta**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

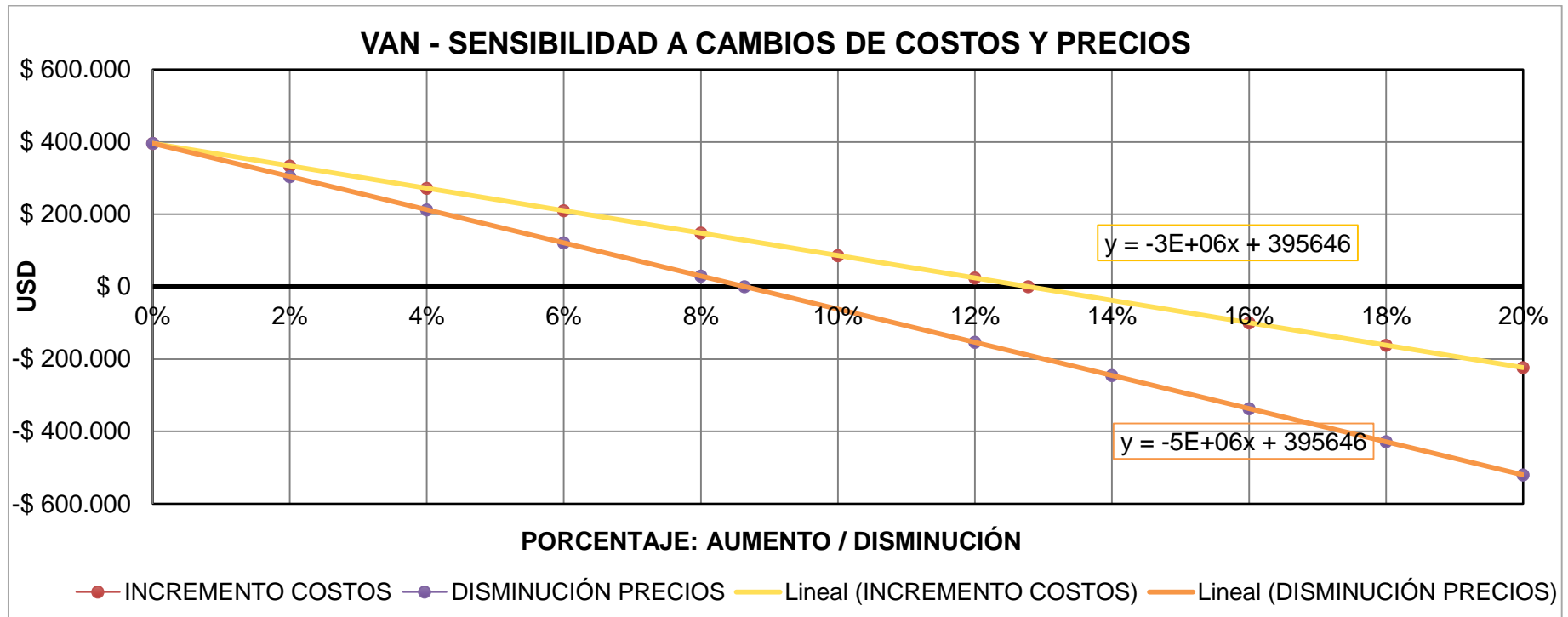
Fecha: Agosto, 2014

Si los precios de venta disminuyen un 8,6% el proyecto posee un VAN negativo y por lo tanto sería un proyecto no viable. A continuación se indica gráficamente las sensibilidades del VAN y de la TIR para el incremento de los costos y con la disminución de los precios de venta.

En cada gráfico existe una línea de tendencia con su respectiva ecuación y la zona en donde se define el proyecto como no viables, es decir, donde el VAN es menor que cero y la TIR es menor que la tasa de descuento.



**8.7.2.3 VAN - Sensibilidad a cambios de Costos y Precios (Ver Anexos)**

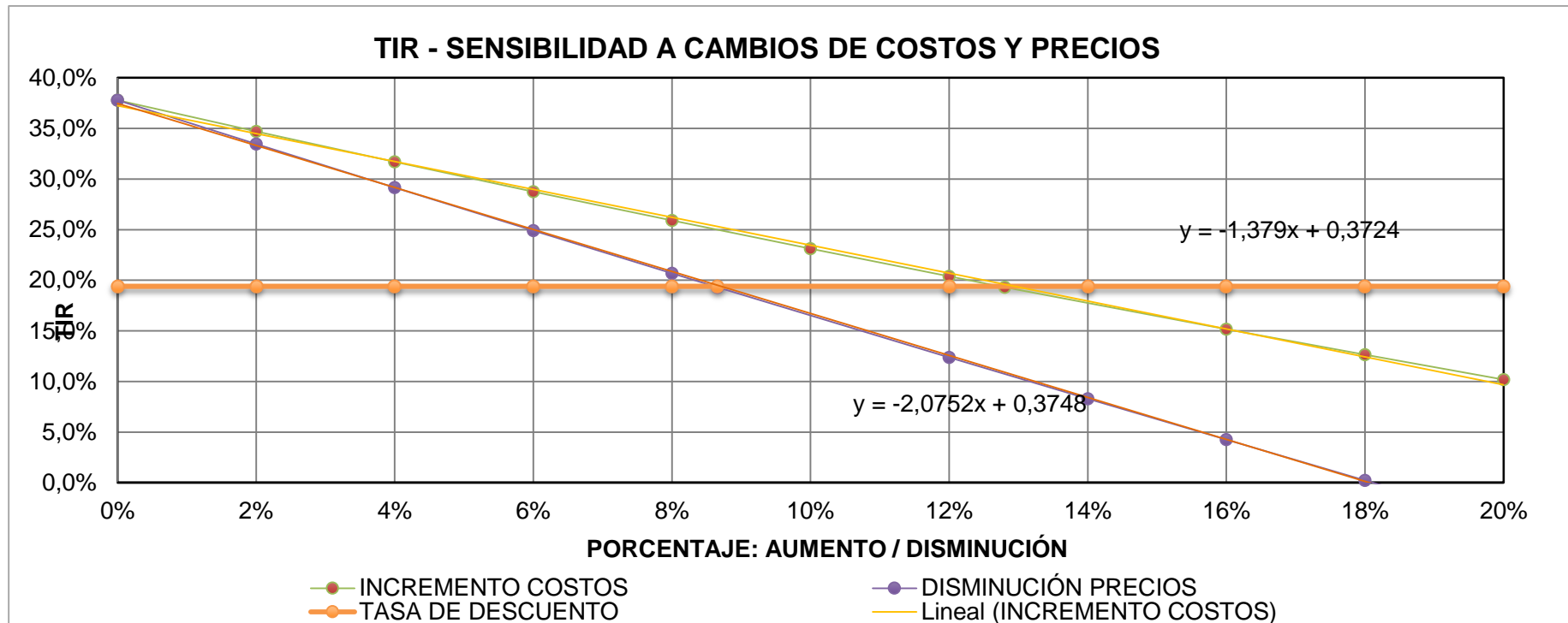


**Ilustración 186: Sensibilidad VAN a cambios en costos y precios**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**8.7.2.4 TIR – Sensibilidad a cambios de Costos y Precios ( Ver Anexos)**



**Ilustración 187: Sensibilidad VAN a cambios en costos y precios**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**8.7.2.5 VAN Sensibilidad Costos + Precios**

VAN											
\$ 242.124	0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%
0%	\$ 395.646	\$ 333.717	\$ 271.789	\$ 209.860	\$ 147.931	\$ 86.003	\$ 24.074	-\$ 37.855	-\$ 99.783	-\$ 161.712	-\$ 223.640
2%	\$ 304.053	\$ 242.124	\$ 180.196	\$ 118.267	\$ 56.339	-\$ 5.590	-\$ 67.519	-\$ 129.447	-\$ 191.376	-\$ 253.305	-\$ 315.233
4%	\$ 212.460	\$ 150.532	\$ 88.603	\$ 26.674	-\$ 35.254	-\$ 97.183	-\$ 159.112	-\$ 221.040	-\$ 282.969	-\$ 344.897	-\$ 406.826
6%	\$ 120.868	\$ 58.939	-\$ 2.990	-\$ 64.918	-\$ 126.847	-\$ 188.776	-\$ 250.704	-\$ 312.633	-\$ 374.562	-\$ 436.490	-\$ 498.419
8%	\$ 29.275	-\$ 32.654	-\$ 94.583	-\$ 156.511	-\$ 218.440	-\$ 280.368	-\$ 342.297	-\$ 404.226	-\$ 466.154	-\$ 528.083	-\$ 590.012
10%	-\$ 62.318	-\$ 124.247	-\$ 186.175	-\$ 248.104	-\$ 310.033	-\$ 371.961	-\$ 433.890	-\$ 495.819	-\$ 557.747	-\$ 619.676	-\$ 681.604
12%	-\$ 153.911	-\$ 215.839	-\$ 277.768	-\$ 339.697	-\$ 401.625	-\$ 463.554	-\$ 525.483	-\$ 587.411	-\$ 649.340	-\$ 711.269	-\$ 773.197
14%	-\$ 245.504	-\$ 307.432	-\$ 369.361	-\$ 431.290	-\$ 493.218	-\$ 555.147	-\$ 617.075	-\$ 679.004	-\$ 740.933	-\$ 802.861	-\$ 864.790
16%	-\$ 337.096	-\$ 399.025	-\$ 460.954	-\$ 522.882	-\$ 584.811	-\$ 646.740	-\$ 708.668	-\$ 770.597	-\$ 832.526	-\$ 894.454	-\$ 956.383
18%	-\$ 428.689	-\$ 490.618	-\$ 552.547	-\$ 614.475	-\$ 676.404	-\$ 738.332	-\$ 800.261	-\$ 862.190	-\$ 924.118	-\$ 986.047	-\$ 1.047.976
20%	-\$ 520.282	-\$ 582.211	-\$ 644.139	-\$ 706.068	-\$ 767.997	-\$ 829.925	-\$ 891.854	-\$ 953.783	-\$ 1.015.711	-\$ 1.077.640	-\$ 1.139.568

**Tabla 70: Sensibilidad Financiera VAN**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**8.7.2.6 TIR Sensibilidad Costos + Precios**

TIR											
30,4%	0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%
0%	37,8%	34,7%	31,7%	28,8%	25,9%	23,1%	20,4%	17,7%	15,2%	12,6%	10,2%
2%	33,5%	30,4%	27,5%	24,6%	21,8%	19,1%	16,5%	13,9%	11,3%	8,9%	6,5%
4%	29,2%	26,2%	23,3%	20,5%	17,8%	15,1%	12,6%	10,0%	7,6%	5,2%	2,9%
6%	24,9%	22,0%	19,2%	16,5%	13,8%	11,2%	8,7%	6,2%	3,9%	1,5%	-0,7%
8%	20,7%	17,9%	15,1%	12,5%	9,9%	7,4%	4,9%	2,5%	0,2%	-2,1%	-4,3%
10%	16,5%	13,8%	11,1%	8,5%	6,0%	3,5%	1,1%	-1,2%	-3,5%	-5,7%	-7,8%
12%	12,4%	9,7%	7,1%	4,6%	2,1%	-0,3%	-2,6%	-4,9%	-7,1%	-9,2%	-11,3%
14%	8,3%	5,7%	3,2%	0,7%	-1,7%	-4,0%	-6,3%	-8,5%	-10,7%	-12,7%	-14,8%
16%	4,2%	1,7%	-0,8%	-3,2%	-5,5%	-7,8%	-10,0%	-12,1%	-14,2%	-16,2%	-18,2%
18%	0,2%	-2,2%	-4,6%	-7,0%	-9,2%	-11,4%	-13,6%	-15,6%	-17,7%	-19,6%	-21,5%
20%	-3,7%	-6,1%	-8,5%	-10,7%	-12,9%	-15,1%	-17,1%	-19,2%	-21,1%	-23,0%	-24,9%

**Tabla 71: Sensibilidad Financiera TIR**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## **8.8 ANÁLISIS DEL VAN Y DE LA TIR CON APALANCAMIENTO**

### **8.8.1 FLUJO APALANCADO**

Al apalancar un proyecto, su VAN se incrementa debido a que se reduce el coste de oportunidad del negocio al ponderar la tasa de descuento con la tasa bancaria. Por esta razón es necesario realizar el análisis de flujo apalancado para ver la optimización del VAN del proyecto.

#### **8.8.1.1 Determinación de la Tasa de Descuento – CAPM Apalancado**

<b>CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO - CAPM APALANCADO - BANCA PRIVADA</b>	
<b>ÍTEM</b>	<b>VALOR</b>
TASA DE DESCUENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO EN ECUADOR	19,35%
PORCENTAJE DE APALANCAMIENTO DEL PROYECTO	33%
TASA EFECTIVA ANUAL (BANCO PICHINCHA)	9,29%
<b>TASA DE DESCUENTO APALANCADO ANUAL</b>	<b>16,03%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO APALANCADA MENSUAL</b>	<b>1,25%</b>

**Tabla 72: CAPM Apalancado Banca Privada**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

<b>RESULTADOS CON APALANCAMIENTO</b>	
<b>VAN APALANCADO</b>	<b>\$ 550.640</b>
<b>TIR MENSUAL APALANCADO</b>	<b>4,09%</b>
<b>TIR ANUAL APALANCADO</b>	<b>61,83%</b>
<b>UTILIDAD CON APALANCAMIENTO</b>	<b>\$ 953.606</b>
<b>MÁXIMA INVERSIÓN CON APALANCAMIENTO</b>	<b>-\$ 1.332.810</b>

Tabla 73: Resultados con apalancamiento Banca Privada

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

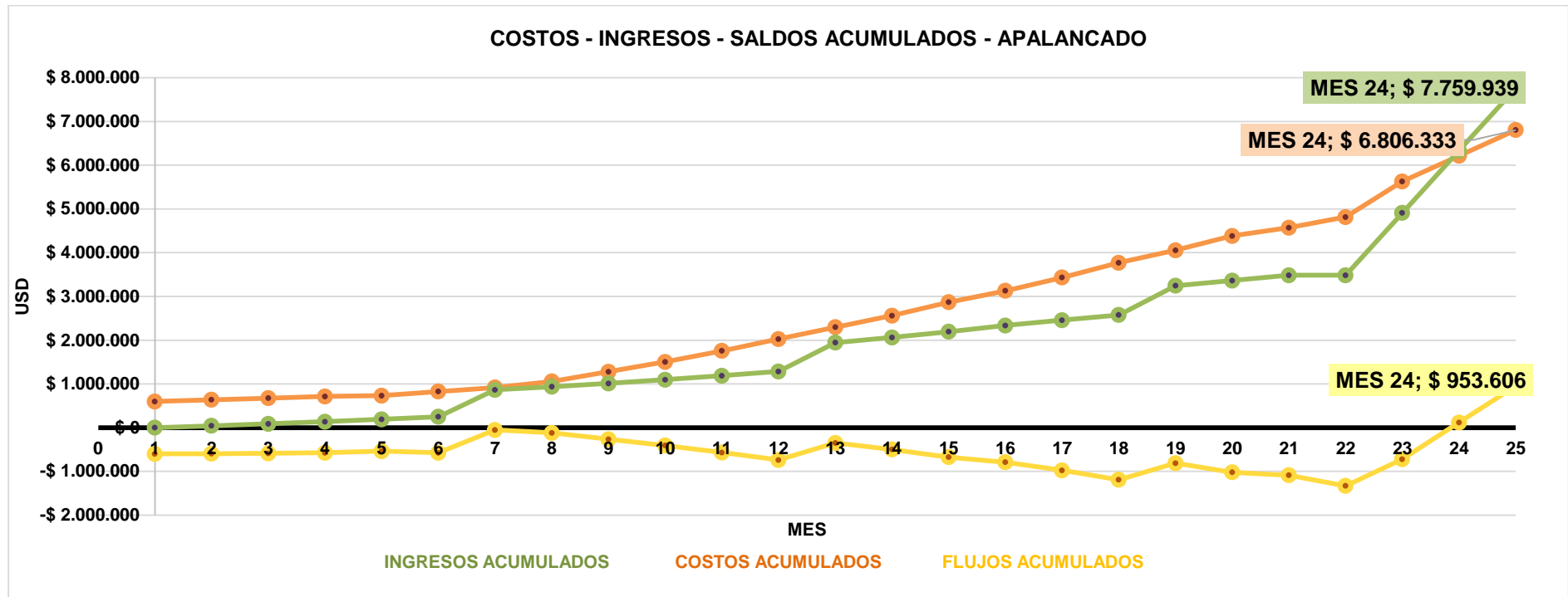
Fecha: Agosto, 2014

Con el apalancamiento el VAN es de \$550.640 y la TIR mensual 4.09%.

El proyecto utilizará una tasa efectiva anual del 9,29% que brinda el Banco del Pichincha, el porcentaje financiado representa el 33% del monto total del proyecto que es el valor máximo que el banco puede financiar.

<b>CRÉDITO BANCARIO</b>	
<b>TASA ANUAL</b>	<b>9,29%</b>
<b>TASA EFECTIVA MENSUAL</b>	<b>0,77%</b>
<b>MONTO FINANCIADO</b>	<b>\$ 1.650.739</b>
<b>PORCENTAJE FINANCIADO</b>	<b>33%</b>

**8.8.1.2 Flujo Acumulado Apalancado ( Ver Anexos)**



**Ilustración 188: Flujo Acumulado Apalancado**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## **8.9 ANÁLISIS DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO Y SIN APALANCAMIENTO**

<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO Y SIN APALANCAMIENTO</b>				
<b>ÍTEM</b>	<b>SIN APALANCAMIENTO</b>	<b>CON APALANCAMIENTO</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>PORCENTAJE DIFERENCIA</b>
<b>VAN</b>	<b>\$395.646</b>	<b>\$ 550.640</b>	<b>\$ 154.994</b>	<b>39,17%</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 1.106.960</b>	<b>\$ 953.606</b>	<b>-\$ 153.354</b>	<b>-13,85%</b>
<b>INVERSIÓN MÁXIMA</b>	<b>\$ 2.868.534</b>	<b>\$ 1.332.810</b>	<b>-\$ 1.535.724</b>	<b>-53,54%</b>

Tabla 74: Análisis de resultados con apalancamiento y sin apalancamiento

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014



**8.9.1 COMPARACIÓN VAN – UTILIDAD – INVERSIÓN MÁXIMA SIN APALANCAMIENTO Y CON APALANCAMIENTOS**

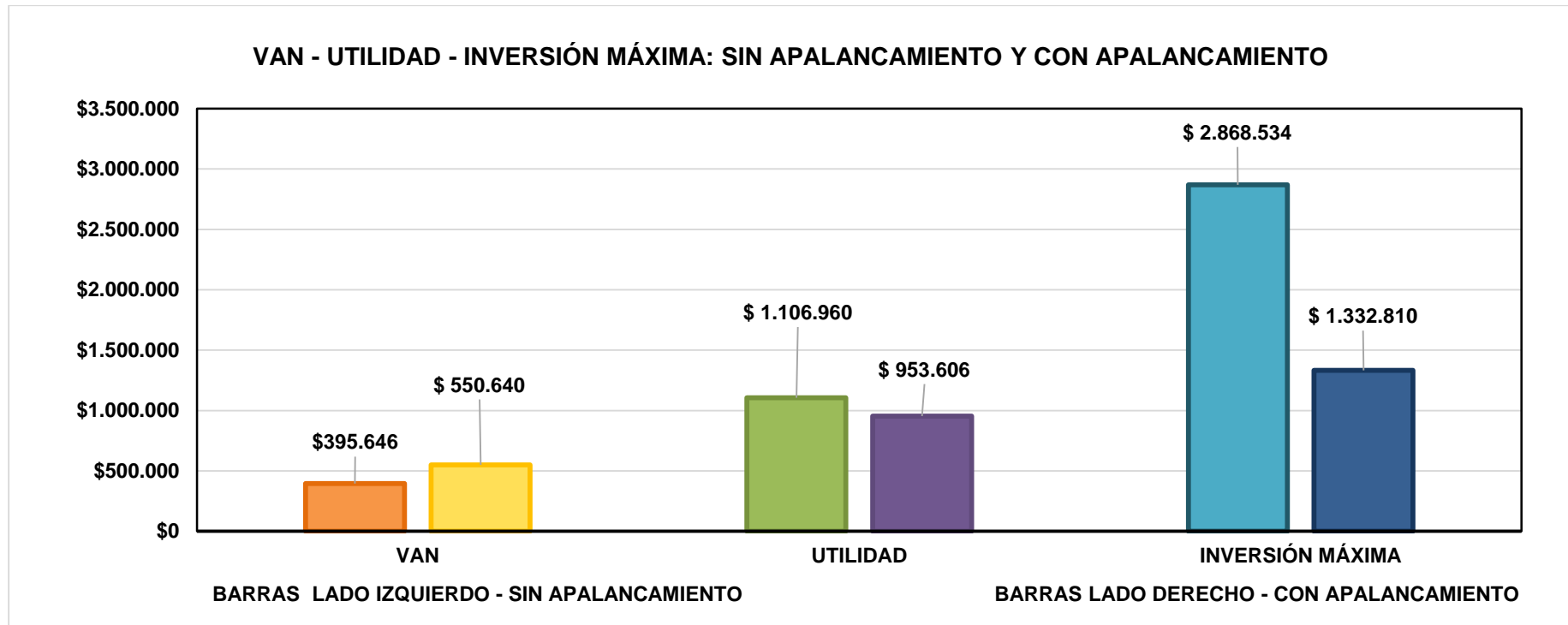


Ilustración 189: Flujo Acumulado Apalancado

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

## 8.10 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
VAN PURO VS. VAN APALANCADO		Puro: \$395.646 Apalancado:\$550.640
UTILIDAD PURA VS. UTILIDAD APALANCADA		Puro: \$1.106.960 Apalancado:\$953.606
MÁXIMA INVERSIÓN PURA VS. APALANCADA		Puro: \$2.868.534 Apalancado:\$1.332.810
SENSIBILIDAD AL INCREMENTO DE COSTOS		Con un incremento en los costos mayor al 12,8% el proyecto posee un VAN negativo convirtiéndolo en No viable. Lo cual indica que es sensible a aumento de costos.
SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE PRECIOS DE VENTA		Si los precios de venta disminuyen un 8,6% el proyecto posee un VAN negativo y por lo tanto sería un proyecto no viable. Lo cual indica que es sensible a la disminución de precios de venta.

**Tabla 75: Conclusiones Análisis Financiero**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Agosto, 2014

**CAPÍTULO 9: ASPECTOS LEGALES**

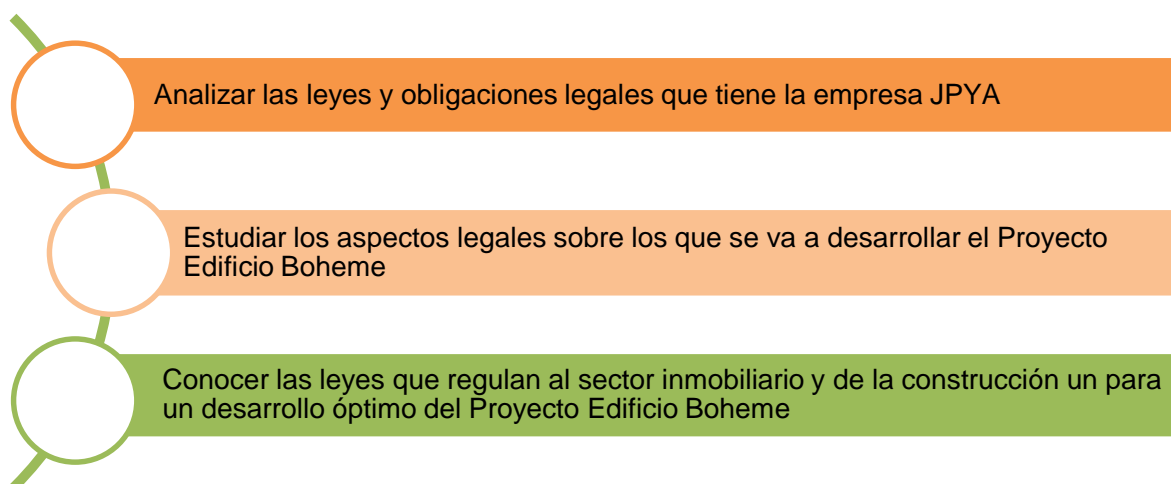


## **9 ASPECTOS LEGALES**

### **9.1 INTRODUCCIÓN**

El Ecuador se ha caracterizado por una muy baja recaudación tributaria y una cultura de pago de impuestos débil. Se analizará no solamente las obligaciones tributarias, sino también otros aspectos tales como las gestiones: municipal, financiera, organizacional, entre otras. Actualmente el negocio inmobiliario en nuestro país cada vez sufre regulaciones. El cumplimiento de leyes como pre requisitos para la iniciación y concepción de un proyecto inmobiliario es un aspecto importante dentro del DMQ. Para la fase de ejecución de un proyecto existen varias entidades que controlan el correcto desarrollo de los mismos como son el municipio de la ciudad de Quito, el Cuerpo de Bomberos, entre otras.

### **9.2 OBJETIVOS**



**Ilustración 190: Objetivos Aspectos Legales Edificio Bohème**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 9.3 METODOLOGÍA

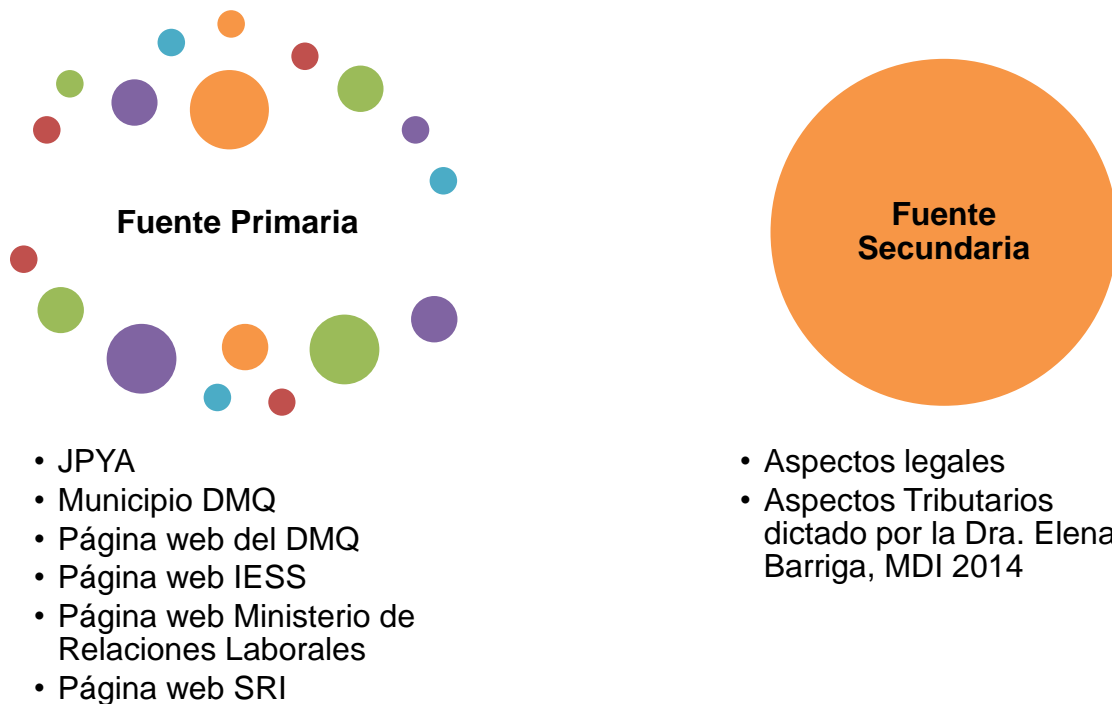


Ilustración 191: Metodología Aspectos Legales Edificio Boheme


Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

## 9.4 ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO EDIFICIO BOHEME

### 9.4.1 ASPECTOS LEGALES DE LA COMPAÑÍA PROMOTORA

La compañía JPYA, es una empresa legalmente constituida por la Superintendencia de Compañías, ésta a su vez se encuentra inscrita en el registro mercantil del Distrito Metropolitano de Quito. La empresa se dedica a la planificación, diseño y construcción de proyectos inmobiliarios tanto en la ciudad de Quito como en el resto del país.

 <p>BOHÈME</p>	<p style="text-align: right;"><b>CAPÍTULO 9</b></p> <p style="text-align: right;">310</p> <p><b>ASPECTOS LEGALES</b></p>
---	--

JPYA, al ser una empresa de larga trayectoria en el sector de la construcción ha crecido gracias a la confianza de sus clientes, al mismo tiempo se mantiene una buena relación con instituciones bancarias las cuales han facilitado préstamos para la ejecución de varios proyectos inmobiliarios.

#### **9.4.2 CONTRATACIÓN LABORAL**

##### **9.4.2.1 Personal Administrativo de la empresa JPYA**

La empresa está conformada por Presidente de la compañía, Gerencia General, Director de Proyectos, Jefe de sistemas, área de planificación, Jefe de RRHH, asistente contable. El personal de la empresa se encuentra bajo nómina mediante contrato individual los cuales tienen signadas sus responsabilidades y a su vez los beneficios que plantea la ley.


##### **9.4.2.2 Objeto del contrato:**

Se deben determinar los siguientes aspectos para la elaboración de los contratos dentro de la empresa JPYA:

- La clase de trabajo objeto del contrato, determinando un horario y tareas asignadas.
- Sueldo a recibir
- Contrato de prueba por 3 meses y luego de aprobado, contrato por un año, el cual será automáticamente renovado si no se reporta lo contrario.
- Lugar en donde se ejecutará el contrato

##### **9.4.2.3 El personal de Obreros de la Empresa JPYA**

Está conformado por:

	<p style="text-align: right;"><b>CAPÍTULO 9</b></p> <p style="text-align: right;">311</p> <p style="text-align: center;"><b>ASPECTOS LEGALES</b></p>
---	--

- Personal calificado
- Sustento sobre el código de Trabajo: Sueldo, derechos y obligaciones.

La contratación del personal para la ejecución del Edificio Bohème, se lo realizará de manera individual mediante el área de Recursos Humanos y bajo la supervisión de profesionales como son el Fiscalizador y Residente de Obra. Se realizarán controles al personal en los siguientes aspectos:

- Rendimiento
- Cumplimiento de tareas asignadas
- Puntualidad
- Cumplimiento de derechos y obligaciones

El aseguramiento de cada individuo será en el Instituto de Seguridad Social (IESS) lo cual cubrirá la empresa constructora según la normativa vigente en el Código del Trabajo.

#### **9.4.3 CONTRATACIONES DE BIENES Y SERVICIOS A PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS PROVEEDORAS DE LA EMPRESA**

Son aquellas que proveerán a la empresa de materiales y acabados según el contrato firmado. En las proformas realizadas constarán los precios correctamente definidos en la negociación en algunas se incluirá mano de obra.

La contratación de la empresa se basará en el cumplimiento de las tareas realizadas y el alcance obtenido. EL personal involucrado forma parte de la de la

empresa proveedora de los servicios. Los trabajos se realizarán por metros cuadrados, metros lineales, cantidad de unidades, entre otras.

#### 9.4.4 TRIBUTACIÓN

El pago de impuestos es de suma importancia en estos días debido a que las leyes poco a poco se han ido modificando, dado que el sector de la construcción es informal y han ocurrido un sinnúmero de incidentes. Al ser una actividad económica se debe cumplir obligatoriamente con las normativas tributarias plasmadas en la ley.

#### 9.4.5 IMPUESTO A LA RENTA

Este impuesto recae sobre la renta que alcanzan tanto las personas naturales como jurídicas. Este impuesto se lo paga anualmente (período tributario que va desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre) con un monto del 25% sobre las utilidades generadas en ese período de tiempo.

#### 9.4.6 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Éste impuesto se basa en la declaración del IVA por los procedimientos gravados con el mismo, las cuales se realizan dentro del mes anterior. Los materiales utilizados en la construcción tienen el 12% de IVA, mientras que los bienes inmuebles tienen un IVA igual a 0%.



## 9.5 ENTORNO LEGAL EN LA FASE DE INICIACIÓN DEL PROYECTO



Ilustración 192: Requisitos legales Fase de iniciación del proyecto

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 9.5.1 PLANIFICACIÓN

Una vez que se aprueba el desarrollo del proyecto es importante la recopilación de la documentación necesaria para los permisos legales y técnicos del Distrito Metropolitano de Quito los cuales sirven para la aprobación de la construcción del proyecto.

El Informe de Regulación Metropolitana (IRM) el cual contiene:

- Disponibilidad del predio
- Zonificación / Uso del Suelo
- Coeficiente de Ocupación Total ( COS)
- Coeficiente de Ocupación en Planta Baja ( COS PB)
- Altura máxima
- Número de pisos
- Retiros de la edificación
- Disponibilidad de servicios

### 9.5.2 INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (STHV-001 IRM)

#### DEPENDENCIA RESPONSABLE.

Administración zonal competente.

#### UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO

Dirección de gestión del territorio

#### BASE LEGAL

Ordenanza 172, artículo 34

#### DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:

El Informe de Regulación Metropolitana es el instrumento de información básica sobre las especificaciones obligatorias para la habilitación del suelo y la edificación, en el que constan los siguientes datos:

- Nombre del propietario, ubicación, superficie y áreas construidas de un predio.
- Especificaciones obligatorias para fraccionar el suelo, tales como: área de lote y frente mínimo, afectación por vías, ríos, quebradas y otras especiales.
- Especificaciones obligatorias para la edificación, tales como: altura máxima, área libre mínima, retiros obligatorios, usos.
- Demás regulaciones que deben observarse cuando el predio se encuentre atravesado por oleoductos o poliductos, acueductos, líneas de alta tensión, o esté ubicado en la zona de protección, zonas de riesgo, conos de aproximación de los aeropuertos y otros que fueren necesarios.
- Informe de factibilidad de dotación de servicios.
- El informe de regulación metropolitana será emitido por la Administración Zonal correspondiente o el área de servicios ciudadanos de acuerdo a las necesidades de gestión.



BOHÈME

ASPECTOS  
LEGALES

REQUISITOS DEL TRÁMITE:

Formulario

Copia de cédula y papeleta de votación.

PASOS DEL TRÁMITE:

El administrado debe acercarse a ventanilla de la Administración Zonal competente

FORMULARIOS ASOCIADOS AL TRÁMITE:

9.5.2.1 Formulario normalizado para obtener el IRM.

QUITO		INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA	
DISTRITO METROPOLITANO		Municipio del Distrito Metropolitano de Quito	
Fecha: 2013-12-11 10:36		No. 466455	
1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *		3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *	
C.C./R.U.C.: 1792129907001			
Nombre del propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA			
2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *			
Número de predio: 55383			
GEO-CLAVE: 170104120310003111			
Clave catastral: 10706 11 003 000 000 000			
En propiedad horizontal: NO			
En derechos y acciones: NO			
Predio en ZUAE: SI			
Administración zonal: NORTE			
Parroquia: Iniaquito			
Barrio / Sector: LA PAZ			
Datos del terreno			
Área de terreno: 692,00 m <sup>2</sup>			
Área de construcción: 592,42 m <sup>2</sup>			
Frente: 17,59 m			
4.- CALLES			
Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro
WHIMPER	0	0	5
Radio curva de retorno			
5.- REGULACIONES			
ZONA			
Zonificación: A21 (A608-50)	PISOS	RETIROS	
Lote mínimo: 600 m <sup>2</sup>	Altura: 32 m	Frontal: 5 m	
Frente mínimo: 15 m	Número de pisos: 8	Lateral: 3 m	
COS total: 400 %		Posterior: 3 m	
COS en planta baja: 50 %		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			
Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro
Observación			
7.- OBSERVACIONES			
- SOLICITARA INFORME DE REPLANTEO VIAL.			
- (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. Carleth Loza Iván Patricia			

Ilustración 193: IRM

Fuente: DMQ

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 9.5.3 REGISTRO DE ESCRITURAS

MOTIVO DE LA INSCRIPCIÓN: Compraventa general, transferencias de dominio (compraventa, donación, adjudicación dación en pago, partición).

1. Primera copia certificada de la escritura (Segundas copias cuando el certificado de Gravamen conste como propietario el vendedor).

a. En cada foja de la escritura deberá constar la rúbrica del notario.

b. En caso de entregar la segunda copia, deberá adjuntar el certificado de búsqueda.

c. NO ES NECESARIO SOLICITAR EL CERTIFICADO DE BÚSQUEDA. Si el certificado de gravámenes que usted presenta mantiene la misma información de la escritura a inscribirse.

d. En la escritura debe constar el antecedente registral de la anterior escritura.

Si de acuerdo a los antecedentes, la compra fue anterior al AÑO 2000 se recomienda adjuntar la escritura anterior para su revisión.

e. En la escritura deberá constar un extracto o resumen de la misma. (Opcional).

f. Se recomienda que para facilitar la revisión en escrituras extensas o cuando el contrato contenga varios inmuebles, se adjunte en medio magnético (CD) la transcripción de las mismas.

2. Copia de la cédula de ciudadanía y del certificado de votación de todas las personas que comparecen al contrato.

a. Se deberá verificar que conste en la comparecencia todos los propietarios con sus firmas y número de cédula.

b. En cuanto al certificado de votación, si está en el extranjero debe justificar este hecho en la Junta Provincial para que la exoneración de la multa.

3. Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito y actualizado (sólo para personas jurídicas).

4. Copia del RUC (Para personas naturales extranjeras y jurídicas en general).
5. Acta de la junta o asamblea de accionistas, en la que se le faculta al representante legal la realización de la transacción, venta, adquisición o hipoteca del inmueble (solo para personas jurídicas), excepto aquellas cuya actividad sea inmobiliaria.
6. Oficio de Transferencia de dominio del Municipio o certificado de pago de impuestos generados en transferencia de dominio (en este documento consta la cuantía, superficie y valor de impuestos) en la que conste la liquidación del pago de la Utilidad y Alcabala Sello de la contribución a la Autopista Manuel Córdova Galarza (únicamente para propiedades ubicadas en Pomasqui y San Antonio de Pichincha). Este sello le facilita en las ventanillas del Consejo Provincial.
8. Certificado actualizado (los certificados tienen una validez de 90 días desde la fecha de su emisión si se encuentran como documento habilitante). Solicitar validación en caso de superar los 90 días de la fecha de emisión (máximo un año). Solicite validación, si ha sobrepasado los 90 días (Máximo un año).
9. Copia de los siguientes comprobantes de pago de tributos:
  - Utilidad del Municipio
  - Alcabalas del Municipio
  - Alcabalas del Consejo Provincial
  - Registro del Consejo Provincial
10. Para escrituras anteriores al 2004 se debe adjuntar los siguientes impuestos, por la celebración del contrato:
  - Impuestos de Alcabala y Registro de Municipio.
  - Impuestos de Alcabala y Registro Junta de Defensa (Ministerio de Defensa ubicado en la Recolecta).

- Impuestos de Alcabala y Registro Consejo Provincial.

11. En caso de que se presente para inscripción escrituras que hayan sido celebradas diez años atrás (al 2014) tiene que adjuntarse una escritura en que las partes ratifican el contrato celebrado con anterioridad.

12. En caso de que la compraventa se realice mediante poder:

- a. En caso de que el poder no ha sido revocado (vigencia del poder 1 año en el Ecuador y 5 años en el extranjero).
- b. El poder debe contener la autorización expresa para el acto o contrato que se está realizando.

13. En caso de que la compraventa se estipule a nombre de una persona, se deberá adjuntar la copia de la cédula de la persona por quién se estipula.

14. Para brindar seguridad jurídica de la autenticidad de la escritura se requiere el sello Holográfico a partir del 2012 y firma del notario. (Sello plateado en el que se identifica la Notaría).

15. Cuando se realice la venta, en la cual se favorezca a menores de edad, se necesita autorización judicial.

16. Tutores o curadores solo podrán vender con autorización judicial; además, la venta debe hacerse en subasta pública.

17. Cuando la venta la realiza un albacea testamentario (persona encargada por el Testador o el Juez de custodiar los bienes hasta repartirlos entre los herederos), la venta debe hacerse en subasta pública.

18. En caso de que, los comparecientes tengan capitulaciones matrimoniales, adjuntar escritura de capitulaciones matrimoniales.

DOCTORA PAOLA ANDRADE TORRES  
NOTARIA CUADRAGÉSIMA ( E ) CANTÓN QUITO

**COMPRAVENTA DE DERECHOS Y ACCIONES  
QUE OTORGA**

**SR. JORGE SABAL MISLE  
SRA. MARÍA ISABEL SABAL MISLE  
SRA. ANAMARÍA SCHEREZADA SABAL MISLE  
SRA. CARMEN ROSA SABAL MISLE Y  
SRA. MILADY BERTHA SABAL MISLE**

**A FAVOR DE  
LA COMPAÑÍA INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA.  
CUANTIA: USD \$ 520.000.00**

**HIPOTECA ABIERTA  
QUE OTORGA  
LA COMPAÑÍA INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA. LTDA.  
A FAVOR DE**

**SR. JORGE SABAL MISLE  
SRA. MARÍA ISABEL SABAL MISLE  
SRA. ANAMARÍA SCHEREZADA SABAL MISLE  
SRA. CARMEN ROSA SABAL MISLE Y  
SRA. MILADY BERTHA SABAL MISLE**

**CUANTIA: INDETERMINADA  
(DI: 4ta; COPIAS)**

c.a.p

**Ilustración 194: Escrituración**

**Fuente: DMQ**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**

#### **9.5.4 INCREMENTO DE NÚMERO DE PISOS (STHV-003)**

##### **DEPENDENCIA RESPONSABLE:**

Secretaría de territorio, hábitat y vivienda

##### **UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO:**

Dirección de gestión territorial – sthv direcciones de gestión del territorio – adm.  
Zonales

##### **BASE LEGAL**

Ordenanza 106 sancionada el 20 julio de 2011 – Resolución STHV-RT-N° 001 del 30 de mayo de 2012.

**DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:**

Art. 1.- **Ámbito de Aplicación.-** Este instructivo determina las características mínimas, los requisitos y procedimientos a cumplirse para autorizar el incremento de número de pisos en proyectos a desarrollarse en predios:

- Ubicados en las Zonas Urbanísticas de Asignación Especial (ZUAE)
- En que es factible el desarrollo de Proyectos Urbanísticos-Arquitectónicos Especiales
- En que es factible luego se ser calificados por el Concejo Metropolitano como Proyectos de Intervenciones Prioritarias o Equipamientos zonales o distritales, obtener la autorización para el incremento de número de pisos.
- En que es factible que privilegien la reutilización de aguas servidas, garanticen limitaciones de consumo de energía y agua.
- En que es factible la redistribución de COS PB

**Art. 2.- Procedimientos y entidades otorgantes.- Las autorizaciones de incremento de número de pisos se sujetarán a los procedimientos generales y se tramitarán en las entidades que se señalan a continuación:**

- Los proyectos ubicados en predios ubicados en las Zonas Urbanísticas de Asignación Especial (ZUAE), se sujetarán al procedimiento simplificado y se tramitarán en la respectiva Administración Zonal
- Los proyectos calificados como Urbanísticos-Arquitectónicos Especiales, se sujetarán al procedimiento especial y se tramitarán en la Secretaria de Territorio Hábitat y Vivienda.
- Los proyectos calificados como Proyectos de Intervenciones Prioritarias o Equipamientos zonales o distritales, se sujetarán al procedimiento especial y se tramitarán en la Secretaria de Territorio Hábitat y Vivienda.



- Los proyectos calificados como Proyectos en que es factible que privilegien la reutilización de aguas servidas, garanticen limitaciones de consumo de energía y agua, se sujetarán al procedimiento especial y se tramitarán en la Secretaria de Territorio Hábitat y Vivienda.

Los proyectos en los que es factible la redistribución de COS PB, se sujetarán al procedimiento especial y se tramitarán en la Secretaria de Territorio Hábitat y Vivienda.

PASOS DEL TRÁMITE:

#### 9.5.5 UBICADO EN ZONA ZUAE

- Ingresar a la página web <http://sthv.quito.gob.ec>, llenar el formulario de solicitud de incremento de número de pisos.
- Presentar el formulario firmado en la Administración Zonal correspondiente para su registro, validación y para obtener la orden de pago que será entregada por la Administración Zonal.
- Con la orden de pago validada, el administrado se acercará a la ventanilla de recaudación del balcón de servicios de la Dirección Financiera-Tributaria para realizar el pago correspondiente.
- Con la certificación o el documento de pago el administrado se acercará a la Administración Zonal, para la obtención del acta de compra de pisos.
- Cumplidos los requisitos el administrado procederá con el registro o aprobación del proyecto nuevo o modificadorio-ampliatorio, y la obtención de las actas o licencias metropolitanas correspondientes.

#### 9.5.6 NO UBICADO EN ZONA ZUAE

- Presentar la solicitud que especifica el número de pisos y el área total de construcción a incrementarse firmado en la Secretaria de Territorio Hábitat y Vivienda para su registro, y para obtener la orden de pago que será entregada por esta Secretaría.

- Con la orden de pago, el administrado se acercará a la ventanilla de recaudación del balcón de servicios de la Dirección Financiera-Tributaria para realizar el pago correspondiente.
- Con el documento de pago el administrado se acercará a la Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda para la obtención del acta de compra de pisos.

Cumplidos los requisitos el administrado procederá con el registro o aprobación del proyecto Urbanístico-Arquitectónico Especial con el incremento de pisos autorizado, y la obtención de las actas o licencias metropolitanas correspondientes en la respectiva Administración Zonal.

		Acta de Contribución Especial por Incremento de Número de Pisos (ZUAE)	
Registro No.: 55383-126		Fecha: 2013-09-19 13:25	
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)			
<b>1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO</b> C.C./RUC: 1792129907001 Nombre del Propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA		<b>3.- UBICACIÓN DEL PREDIO</b> 	
<b>2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO</b> Número de predio: 55383 Clave catastral: 10706 11 003 000 000 000 Propiedad Horizontal: NO Derechos y Acciones: NO Administración zonal/Dependencia: Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo) Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: LA PAZ		<b>Datos del Terreno</b> Área de Terreno: 692,00 m2 Área de Construcción: 592,42 m2 Frente: 17,59 m	
<b>4.- DATOS TÉCNICOS</b> Ámbito de aplicación: a) Predio en Zona Urbanística de Asignación Especial (ZUAE) Zonificación vigente: A608-50 Número de pisos: 8 Cos TOTAL: 400 % Número de pisos: 8 $CE = \frac{S(t) * V(AIVA)}{AUT} * AB(p)$ Número de pisos máximos adicionales: 2 Superficie del terreno [S(t)]: 692,00 m2 Valor AIVA [V(AIVA)]: 365 Área por incremento de número de pisos [AB(p)]: 692,00 m2 Área útil asignada por el PUOS [AUT]: 2768,00 m2 Valor a pagar [CE]: \$63145,00			
<b>5.- Observación</b> - pago 20% #1161705 (\$13000) cuota 23/12/203 (2363.13)comble#69149 CONVENIO PAGO			
<b>6.- NOTAS</b> - El procedimiento Especial es atendido por la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda. - *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 Simplificado corresponde a los predios ubicados en las Zonas Urbanísticas de Asignación Especial (ZUAE) y es atendido por la Administración Zonal correspondiente. - En los casos de Propiedad Horizontal, deberá presentar autorización protocolizada de los copropietarios de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Propiedad Horizontal. - Este documento no faculta trabajo de intervención física alguna en el DMQ. - Estos datos están referidos a la Ordenanza Metropolitana Nro. 0106 que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos. - 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.			

Ilustración 195: Acta Contribución Especial por incremento número de suelos

Fuente: DMQ

	<p style="text-align: right;"><b>CAPÍTULO 9</b></p> <p style="text-align: right;">323</p> <p style="text-align: center;"><b>ASPECTOS LEGALES</b></p>
---	--

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 9.5.7 INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USOS (STHV-002 ICUS)

#### DEPENDENCIA RESPONSIBLE

Administración zonal competente

#### UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO

Dirección de gestión del territorio

#### BASE LEGAL:

Ordenanza 172, artículo 35

#### DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:

1. Es el instrumento de información básica sobre los usos permitidos o prohibidos para la implantación de usos y actividades en los predios de la circunscripción territorial del Distrito Metropolitano de Quito. El informe de compatibilidad de usos del suelo no autoriza el funcionamiento de actividad alguna.
2. El informe de compatibilidad de uso de suelo se emitirá conforme a los usos de suelo, las relaciones de compatibilidad y a las condiciones generales y específicas de implantación determinados en el PUOS y en los instrumentos de planificación que se expidan en aplicación de este Libro; será otorgado por la Administración Zonal respectiva o el área de servicios ciudadanos de acuerdo a las necesidades de gestión.
3. En el caso de usos permitidos para actividades en el ámbito metropolitano o de ciudad, los informes de compatibilidad de uso del suelo serán emitidos por la Secretaría responsable del territorio, hábitat y vivienda.

#### REQUISITOS DEL TRÁMITE:

- Formulario
- IRM
- Copia de cédula y papeleta de votación.

### PASOS DEL TRÁMITE:

El administrado debe acercarse a ventanilla de la Administración Zonal competente y a la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda para usos con actividades en el ámbito de Ciudad o Metropolitano.

 <b>INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USO DE SUELO</b> Municipio del Distrito Metropolitano de Quito <i>DC-803</i>									
<b>Fecha: 2014-02-17 11:15</b>									
<b>No. 87065</b>									
<b>1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *</b> C.C./R.U.C.: 1792129907001 Nombre del propietario: INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA	<b>3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *</b> 								
<b>2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *</b> Número de predio: 55383 GEO-CLAVE: 170104120310003111 Clave catastral: 10706 11 003 000 000 000 En propiedad horizontal: NO En derechos y acciones: NO Administración zonal: NORTE Parroquia: Iniaquito Barrio / Sector: LA PAZ <b>Datos del terreno</b> Área de terreno: 692,00 m2 Área de construcción: 592,42 m2 Frente: 17,59 m									
<b>4.- CALLES</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Calle</th> <th>Ancho (m)</th> <th>Referencia</th> <th>Retiro</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="4"> </td> </tr> </tbody> </table>		Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro				
Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro						
<b>5.- COMPATIBILIDAD</b> <p style="text-align: center;"><b>INFORME DE COMPATIBILIDAD PERMITIDO</b></p> Normativa aplicada: PUOS - ANEXO 11 ORD. No. 447 Actividad: F45200002 CONSTRUCCION DE VIVIENDAS. EDIFICIOS DE OFICINAS PÚBLICAS, PRIVADAS Y CORPORATIVAS Uso de suelo: R2 Residencia mediana densidad Tipología: CS6 Comercio sectorial de Oficinas administrativas (2) Compatibilidad: COMPATIBLE									
<b>6.- NOTAS</b> - 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. - Este informe tiene validez únicamente con el sello y firma de responsabilidad. - Cualquier alteración lo anulará. - * 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. - Si el uso o actividad específica del presente informe es distinto al uso que se está dando al local, este ICUS no tendrá validez. - Para su implantación y funcionamiento cumplirá en lo pertinente con la Ordenanza 171, 172, 213 y 308. - Para predio declarados bajo el régimen de Propiedad Horizontal, cumplirá con lo que determina la Ley.									
 Sr. Abogado Arles Carlos Alberto Administración Zonal Norte (Edgardo Espejo) Municipio del Distrito Metropolitano de Quito Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda 2011 - 2014									

Ilustración 196: Acta Informe de compatibilidad del suelo

Fuente: DMQ

	<p style="text-align: right;"><b>CAPÍTULO 9</b></p> <p style="text-align: right;">325</p> <p style="text-align: center;"><b>ASPECTOS LEGALES</b></p>
---	--

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### **9.5.8 EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD POR PARTE DE LA ENTIDAD COLABORADORA PREVIA A LA APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE PROYECTOS NUEVOS (LMU-20 / ARQ-ORD)**

DEPENDENCIA RESPONSABLE:

Secretaría de territorio, hábitat y vivienda

UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO:

Dirección metropolitana de gestión del suelo y espacio público

BASE LEGAL:

Ordenanza Metropolitana No. 308 que establece el Régimen Administrativo de las Licencias Metropolitanas, 30 de marzo de 2010. Ordenanzas 0156, 171, 172, 0432 y 0433. Ley de Prevención y Control de Incendios.

DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:

**El Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico** es el informe favorable extendido por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito o, en su caso por la Entidad Colaboradora en el que se hace constar el cumplimiento de las normas administrativas y reglas técnicas previstas para el proyecto técnico. El Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico no autoriza trabajo de intervención física alguna en el DMQ.

La **LMU 20** otorgada por el MDMQ, es el acto administrativo mediante el cual autoriza a su titular el ejercicio de su derecho a habilitar, edificar o a utilizar o aprovechar el espacio público, previa obtención de los Certificados de Conformidad; a través de la emisión de la **LMU 20** el **MDMQ** autoriza, que la intervención del administrado cumple con las reglas técnicas y normas administrativas y procede el inicio del proceso constructivo.



BOHÈME

ASPECTOS  
LEGALES

REQUISITOS DEL TRÁMITE:



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO  
Solicitud de Registro de Planos Arquitectónicos

Formulario 1

TIPO DE PLANOS QUE SE REGISTRAN				FECHA: 100	
Nuevo	101	X	106	Uso(s) de la edificación: Vivienda y Oficinas	
Modificatorio	102	---	107	Nombre del proyecto: Edificio Boheme	
Actualización/Reconocimiento de edificaciones	103	---	---	Zonificación según IRM: A21 (A608-50)	
Ampliatorio	104	---	---		
En Áreas Históricas	105	---	---		

IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO Y DEL PROPIETARIO					
Nombre del propietario	201	Ingeniería y Construcción JPYA Cia. Ltda.	C.C. / pasaporte:	202	1792129907001
Dirección del predio	203	Whimper N31-181			
Parroquia/Barrío	204	Iniaquito	Área del terreno	205	692.85 m <sup>2</sup>
N de predio	206	55383	Clave Catastral	207	1070611003 000 000 000

DATOS TÉCNICOS DEL PROYECTO									
Uso	N Unidades	m <sup>2</sup> Área útil	Nº de Estacionamientos	N Estacionamientos de visitas					
Viviendas	< 65 m <sup>2</sup>	301	3	303	3				
	> 65-120 m <sup>2</sup>	305	7	307	7				
	> 120 m <sup>2</sup>	309	---	311	---				
Bodegas para Viviendas, comercio u oficinas en planta baja	313	---	214						
Bodegas para Viviendas, comercio u oficinas en subsuelo	315	13	216	Bodegas no computables en subsuelo: 71.03 m <sup>2</sup>					
Comercios	317	---	318	319	320				
Oficinas	321	18	322	323	55				
Bodegas comerciales	325	---	326	327	328				
Bodegas de productos elaborados	---	---	---	---	---				
Industria	329	---	330	331	332				
Equipamiento	Pre-escolar y escolar *	333	---	335	---				
	Secundaria *	337	---	339	---				
	Superior *	341	---	343	---				
	Salud **	345	---	347	---				
Equipamiento cultural, bienestar, social, recreativo, deportes y salgo (Unidad en	349	---	350	351	---				
Otros (especificar)	353	---	354	356	---				
Área Útil Total (incluye áreas comunales habitables)	359	3236.33	Áreas comunales habitables m <sup>2</sup>	358	---				
Área Útil PB (incluye áreas comunales habitables en PB)	361	246.57	Área no computable m <sup>2</sup>	363	4214.03				
Construcción Total (Área Bruta)	364	7450.36	Cos PB %	362	35.59				
			Cos Total %	360	467.10				

ÁREAS COMUNALES (m <sup>2</sup> ) (para proyectos a ser declarados en PH)				Área para ampliaciones (m <sup>2</sup> )			
Número de pisos	385	10	Sala comunal	373	Construidas	381	Abiertas
Altura	386	32.49 m	Guardiana/ Vlv del conserje	374	83.78	382	---
Retro Frontal	387	5 m	Depósito de basura	375	3.57	383	---
Lateral Izquierdo	388	3 m	Oficina de Administración	376	9.04	384	---
Retro Lateral Derecho	389	3 m	Áreas recreativas	377	38.40	385	120
Retro Posterior	379	3 m	Áreas de vías interiores (solo conjuntos)	378	---	386	---
Subsuelo	371	5 m <sup>2</sup>	Circulación peatonal	---	877.19	---	---
Área de carga y descarga	372	---	Circulación vehicular	---	1516.13	---	119.66
			Releños	---	---	---	144.89
			Terrazas accesibles	---	---	---	153.67
			Otras áreas	379	92.20	387	---
			Áreas totales comunales	380	2620.31	388	538.22

REQUISITOS			
Requisitos generales y técnicos		Requisitos Legales	
Requisitos generales		Documento/ Informe	Notaría
Copia de Cédula de Ciudadanía o pasaporte	395	al	Fecha
3 copias impresas de planos y CD con archivos digitales	396	X	cuadragésima
		Escritura del inmueble	403
		Autorización Notarizada de copropietarios (en caso PH)	404
Requisitos Técnicos		Otro:	405
Documento/ Informe	Nº	Otro:	406
IRM	387	432675	13/02/2013
Copia comprobante de pago de impuesto predial	394	4097991	09/01/2013
Otro:	400	---	---
Otro:	401	---	---
		Planos a escanear (1 juego)	N de láminas
		Arquitectónicos	410
			14
			Formato
			A1

El abajo firmante ha solicitado se considere el Registro de Planos Arquitectónicos:				El abajo firmante declara que el presente proyecto de Arquitectura cumple con las Leyes, Ordenanzas y normas municipales vigentes, establecidas en el DMQ			
Firma del propietario				Firma del profesional responsable			
301	INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN JPYA CIA. LTDA.			306	Arq. Cristobal Ortega		
C.C. / pasaporte:	502	1792129907001		C.C. / pasaporte:	507	172015338-4	
Dirección domiciliar actual	503	Edificio Twin Towers, Piso 9		Cert. CONESUP	508	1038-02-269923	
Teléfono	504	2241020		Lic. Municipal	509	5409	
E-mail	505	---		Teléfono	510	0999663332	
				E-mail	511	coa_arquitectos@yahoo.com	
Reservado para el MDMQ				OBSERVACIONES:			
N de registro	512	---					
Fecha de recepción	513	---					


Si los datos consignados en el presente documento son erróneos falsos, acarará la anulación de la correspondiente aprobación, y en caso de que incurriera en dolo a la iniciación de las acciones civiles y penales a los que hubiera lugar.

Ilustración 197: Acta Solicitud registro de Planos

Fuente: DMQ

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014


	<b>CAPÍTULO 9</b> <b>ASPECTOS LEGALES</b> 327
---	---

#### PASOS DEL TRÁMITE:

1. Previo el ingreso del trámite en la Entidad Colaboradora, el Administrado deberá obtener con antelación informes que el caso en particular lo amerite tales como:
  - Cuando exista diferencias y/o excedentes de áreas en los lotes donde se implantarán las edificaciones, se debe realizar la correspondiente actualización catastral en base a la Resolución otorgada por la Dirección Metropolitana de Bienes Inmuebles, conforme a la Ordenanza 269.
  - Definición de replanteo y afectación vial emitido por la Administración Zonal competente.
  - Borde superior de quebrada emitido por la Dirección Metropolitana de Catastros.
  - Toda nueva propuesta de Edificación, deberá prever en su planificación el diseño de infraestructura subterránea para la canalización de Redes de Servicio.
  - La LMU-20 autoriza al administrado la ejecución de las intervenciones constructivas mayores, para lo cual se deberá contar previamente con los Certificados de Conformidad del proyecto arquitectónico, estructural y de instalaciones.
  - Para el efecto se deberán verificar los datos que constan en el IRM (Informe de Regulación Metropolitana) el mismo que deberá solicitarlo en la Administración Zonal correspondiente.

#### FORMULARIOS ASOCIADOS AL TRÁMITE:

Formulario de notificación de inicio y finalización de ejecución de normalizado.

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO / ENTIDAD COLABORADORA																																																
<b>CERTIFICADO DE CONFORMIDAD DEL PROYECTO TÉCNICO ARQUITECTÓNICO</b>																																																
<b>NOMBRE DEL PROYECTO: EDIFICIO BOHEME</b>																																																
Código: LMU-20 / ARQ-ORD		Certificado N°: 2013-55383-ARQ-ORD-01_1																																														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">900 DATOS DEL PROPIETARIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>901 Nombre Propietario:</td><td>INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA</td></tr> <tr><td>902 C. Ciudadanía/Pasaporte:</td><td>1792129907001</td></tr> <tr><td>903 Dirección Actual:</td><td>REPUBLICA DEL SALVADOR Y PORTU</td></tr> <tr><td>904 Teléfono(s):</td><td></td></tr> <tr><td>905 Celular:</td><td>0987995296</td></tr> <tr><td>906 E-mail:</td><td>bherrerera@pya.net</td></tr> <tr><td>907</td><td></td></tr> <tr><td>908</td><td></td></tr> </tbody> </table>	900 DATOS DEL PROPIETARIO		901 Nombre Propietario:	INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA	902 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1792129907001	903 Dirección Actual:	REPUBLICA DEL SALVADOR Y PORTU	904 Teléfono(s):		905 Celular:	0987995296	906 E-mail:	bherrerera@pya.net	907		908		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">DATOS DEL PROFESIONAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>909 Nombre Profesional:</td><td>ORTEGA CARRIL CRISTOBAL JOSE</td></tr> <tr><td>910 C. Ciudadanía/Pasaporte:</td><td>1720153384</td></tr> <tr><td>911 SENESCYT:</td><td>1038-02-269923</td></tr> <tr><td>912 Licencia Municipal:</td><td>6577</td></tr> <tr><td>913 Dirección Actual:</td><td>AV G SUAREZ EDF OLIMPLUS DEPT 12</td></tr> <tr><td>914 Teléfono(s):</td><td></td></tr> <tr><td>915 Celular:</td><td>0987995296</td></tr> <tr><td>916 E-mail:</td><td>coa_arquitectos@yahoo.com</td></tr> </tbody> </table>	DATOS DEL PROFESIONAL		909 Nombre Profesional:	ORTEGA CARRIL CRISTOBAL JOSE	910 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1720153384	911 SENESCYT:	1038-02-269923	912 Licencia Municipal:	6577	913 Dirección Actual:	AV G SUAREZ EDF OLIMPLUS DEPT 12	914 Teléfono(s):		915 Celular:	0987995296	916 E-mail:	coa_arquitectos@yahoo.com											
900 DATOS DEL PROPIETARIO																																																
901 Nombre Propietario:	INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA																																															
902 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1792129907001																																															
903 Dirección Actual:	REPUBLICA DEL SALVADOR Y PORTU																																															
904 Teléfono(s):																																																
905 Celular:	0987995296																																															
906 E-mail:	bherrerera@pya.net																																															
907																																																
908																																																
DATOS DEL PROFESIONAL																																																
909 Nombre Profesional:	ORTEGA CARRIL CRISTOBAL JOSE																																															
910 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1720153384																																															
911 SENESCYT:	1038-02-269923																																															
912 Licencia Municipal:	6577																																															
913 Dirección Actual:	AV G SUAREZ EDF OLIMPLUS DEPT 12																																															
914 Teléfono(s):																																																
915 Celular:	0987995296																																															
916 E-mail:	coa_arquitectos@yahoo.com																																															
<b>IDENTIFICACIÓN Y REGULACIONES DEL PREDIO</b>																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>100 TIPO DE PROYECTO</th> <th>ÁREAS HISTÓRICAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>101 Nuevo <input checked="" type="checkbox"/></td><td>106 Estado Actual <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>102 Modificatorio <input type="checkbox"/></td><td>107 Rehabilitación <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>103 Ampliatorio <input type="checkbox"/></td><td>108 Restitución <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>104 Homologación <input type="checkbox"/></td><td>109 Restauración <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>105 <input type="checkbox"/></td><td>110 Sustitución <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td></td><td>111 Ampliación <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td></td><td>112 Nuevo <input type="checkbox"/></td></tr> </tbody> </table>	100 TIPO DE PROYECTO	ÁREAS HISTÓRICAS	101 Nuevo <input checked="" type="checkbox"/>	106 Estado Actual <input type="checkbox"/>	102 Modificatorio <input type="checkbox"/>	107 Rehabilitación <input type="checkbox"/>	103 Ampliatorio <input type="checkbox"/>	108 Restitución <input type="checkbox"/>	104 Homologación <input type="checkbox"/>	109 Restauración <input type="checkbox"/>	105 <input type="checkbox"/>	110 Sustitución <input type="checkbox"/>		111 Ampliación <input type="checkbox"/>		112 Nuevo <input type="checkbox"/>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">IDENTIFICACIÓN PREDIAL - UBICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>113 Número Predial:</td><td>55383</td></tr> <tr><td>114 Clave Catastral:</td><td>1070611003</td></tr> <tr><td>115 Parroquia:</td><td>Iniaquito</td></tr> <tr><td>116 Barrio/Urbanización:</td><td>LA PAZ</td></tr> <tr><td>117 Calle/Inter.-Nomenc.:</td><td>WHIMPER, N32, N31-181, , 809</td></tr> <tr><td>118 Administración Zonal:</td><td>NORTE</td></tr> </tbody> </table>	IDENTIFICACIÓN PREDIAL - UBICACIÓN		113 Número Predial:	55383	114 Clave Catastral:	1070611003	115 Parroquia:	Iniaquito	116 Barrio/Urbanización:	LA PAZ	117 Calle/Inter.-Nomenc.:	WHIMPER, N32, N31-181, , 809	118 Administración Zonal:	NORTE	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr><td>119 Zonificación:</td><td>A21 (A608-50)</td></tr> <tr><td>120 Lote Mínimo:</td><td>600.00</td></tr> <tr><td>121 Uso Principal:</td><td>(R2) Residencia mediana densidad</td></tr> <tr><td>122 Clasificación de Suelo:</td><td>(SU) Suelo Urbano</td></tr> <tr><td>123 Nº de Pisos:</td><td>8</td></tr> <tr><td>124 Incremento de Pisos (ZUAE):</td><td>SI</td></tr> <tr><td>125 Compra de pisos ó Area:</td><td>692.000</td></tr> <tr><td>126 Dependencia Administrativa:</td><td>Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo)</td></tr> </tbody> </table>	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 Area:	692.000	126 Dependencia Administrativa:	Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo)
100 TIPO DE PROYECTO	ÁREAS HISTÓRICAS																																															
101 Nuevo <input checked="" type="checkbox"/>	106 Estado Actual <input type="checkbox"/>																																															
102 Modificatorio <input type="checkbox"/>	107 Rehabilitación <input type="checkbox"/>																																															
103 Ampliatorio <input type="checkbox"/>	108 Restitución <input type="checkbox"/>																																															
104 Homologación <input type="checkbox"/>	109 Restauración <input type="checkbox"/>																																															
105 <input type="checkbox"/>	110 Sustitución <input type="checkbox"/>																																															
	111 Ampliación <input type="checkbox"/>																																															
	112 Nuevo <input type="checkbox"/>																																															
IDENTIFICACIÓN PREDIAL - UBICACIÓN																																																
113 Número Predial:	55383																																															
114 Clave Catastral:	1070611003																																															
115 Parroquia:	Iniaquito																																															
116 Barrio/Urbanización:	LA PAZ																																															
117 Calle/Inter.-Nomenc.:	WHIMPER, N32, N31-181, , 809																																															
118 Administración Zonal:	NORTE																																															
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 Area:	692.000																																															
126 Dependencia Administrativa:	Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo)																																															

**Ilustración 198: Acta Certificado de conformidad del proyecto**

**Fuente: DMQ**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**

### 9.5.9 EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD PREVIA LA APROBACIÓN DEL PROYECTO ESTRUCTURAL Y DE INSTALACIONES (LMU-20 / ESTRUC-INST)

**DEPENDENCIA RESPONSABLE:**

Secretaría de territorio, hábitat y vivienda

**UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE**

Dirección metropolitana de gestión del suelo y espacio público

**BASE LEGAL:**



	<b>CAPÍTULO 9</b>  <b>ASPECTOS LEGALES</b>  329
---	---

Ordenanza Metropolitana No. 308 que establece el Régimen Administrativo de las Licencias Metropolitanas, 30 de marzo de 2010. Ordenanzas 0156, 171, 172, 0432 y 0433. NEC 11, e INEN. Ley de Protección y Prevención de Incendios y su reglamento.

**DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:**


**El Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico Estructural y de Instalaciones** es el informe favorable extendido por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito o, en su caso por la Entidad Colaboradora en el que se hace constar el cumplimiento de las normas administrativas y reglas técnicas, NEC-11, normas INEN, previstas para el proyecto técnico. El Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico no autoriza trabajo de intervención física alguna en el DMQ.

La **LMU 20** otorgada por el MDMQ, es el acto administrativo mediante el cual autoriza a su titular el ejercicio de su derecho a habilitar, edificar o a utilizar o aprovechar el espacio público, previa obtención de los Certificados de Conformidad; a través de la emisión de la **LMU 20** el **MDMQ** autoriza, que la intervención del administrado cumple con las reglas técnicas y normas administrativas y procede el inicio del proceso constructivo.

**FORMULARIOS ASOCIADOS AL TRÁMITE:**

Formulario normalizado.

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO / ENTIDAD COLABORADORA



**CERTIFICADO DE CONFORMIDAD DEL PROYECTO TÉCNICO ESTRUCTURAL Y DE INSTALACIONES**

NOMBRE DEL PROYECTO: EDIFICIO BOHEME

Código: LMU-20 / ESTRUCT-INST Certificado N°: 2014-55383-ESTRUCT-IN-01

Fecha de Emisión: 5/16/2014 3:33:12 PM

900 DATOS DEL PROPIETARIO	
901 Nombre Propietario:	INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA
902 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1792129907001
903 Dirección Actual:	REPUBLICA DEL SALVADOR Y PORTUGAL
904 Teléfono(s):	
905 Celular:	0987995296
906 E-mail:	jherrera@pya.net
907	
908	

DATOS ING. ELÉCTRICO	
909 Nombre:	BORJA SUAREZ XAVIER ALFREDO
910 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1704199056
911 SENESCYT:	1001-03-356603
912 Licencia Municipal:	03-17-2072
913 Dirección Actual:	LOS GRANADOS E14-28 Y JOSE QUERI
914 Teléfono(s):	2465828
915 Celular:	0998505468
916 E-mail:	xavier@xbs.ec

DATOS ING. ESTRUCTURAL	
909 Nombre Profesional:	GACHET GARCIA JOSE XAVIER
910 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1706378922
911 SENESCYT:	1001-02-228261 / 1001-05-584027
912 Licencia Municipal:	17-3503
913 Dirección Actual:	AMAZONAS E INTEROCEANICA 2705
914 Teléfono(s):	3957561
915 Celular:	0987995296
916 E-mail:	jxgg@andinanet.net

DATOS ING. HIDROSANITARIO:	
909 Nombre:	DURAN CAMACHO SANTIAGO XAVIER
910 C. Ciudadanía/Pasaporte:	1705909024
911 SENESCYT:	1001-02-227931
912 Licencia Municipal:	04-14-1145
913 Dirección Actual:	PASAJE SAN GABRIEL NR 00210
914 Teléfono(s):	
915 Celular:	0984067382
916 E-mail:	sxdcdng@interactive.net.ec

**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: 55383	119 Zonificación: A21 (A608-50)
102 Modificadorio <input type="checkbox"/>	107 Rehabilitación <input type="checkbox"/>	114 Clave Catastral: 1704199056	120 Lote Mínimo: 600.00
103 Ampliatorio <input type="checkbox"/>	108 Restitución <input type="checkbox"/>	115 Parroquia: Iniaquito	121 Uso Principal: (R2) Residencia mediana densidad
104 Homologación <input type="checkbox"/>	109 Modificadorio <input type="checkbox"/>	116 Barrio/Urbanización: LA PAZ	122 Clasificación de Suelo: (SU) Suelo Urbano
105 Homologación Licencia <input type="checkbox"/>	110 Sustitución <input type="checkbox"/>	117 Calle/Inter.-Nomenc.: WJIMPER, N32, N31-181, 809	123 Nº de Pisos: 8
106 <input type="checkbox"/>	111 Ampliación <input type="checkbox"/>	118 Administración Zonal: NORTE	124 Incremento de Pisos (ZUAE): Si
	112 Nuevo <input type="checkbox"/>		125 Compra de pisos ó Area: 692.000
			126 Dependencia Administrativa: Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo)

**DATOS TÉCNICOS DEL PROYECTO**

Ilustración 199: Acta Certificado técnico estructural

Fuente: DMQ

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 9.5.10 NOTIFICACIÓN DE INICIO Y FINALIZACIÓN DEL PROCESO CONSTRUCTIVO EN EDIFICACIONES - LMU 20 (LMU-20 / ARQ-ORD-CONT)

DEPENDENCIA RESPONSABLE:

Secretaría de territorio, hábitat y vivienda

UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO:

Dirección metropolitana de gestión del suelo y espacio público

**BASE LEGAL:**

Ordenanza Metropolitana No. 308 que establece el Régimen Administrativo de las Licencias Metropolitanas, 30 de marzo de 2010. Ordenanzas 0156 - 0433, 171, 172 – 0432.

**DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:**

**Inicio**

El propietario o constructor deberá notificar, a través del formulario normalizado electrónicamente el inicio del proceso constructivo en edificaciones; una vez practicada esta notificación la autoridad administrativa competente realizará los controles aleatorios.

Es obligación del administrado el notificar el inicio del Proceso Constructivo.

**Finalización**

El propietario o constructor deberá notificar, a través del formulario normalizado electrónicamente la finalización del proceso constructivo en edificaciones; una vez practicada esta notificación la autoridad administrativa competente realizará la inspección final.

**Certificado de Conformidad de Finalización del Proceso Constructivo**, es el informe favorable extendido por el órgano competente del MDMQ, en el que se deja constancia del cumplimiento del proyecto técnico aprobado como condición material de la LMU 20 otorgada.

**TASA ADMINISTRATIVA:**

**Certificado de Conformidad de Finalización del proceso constructivo en edificaciones:** de conformidad al Art. 111.f., de la Ord. 0431, pago de la tasa equivalente al 70%.

	<b>CAPÍTULO 9</b>  <b>ASPECTOS LEGALES</b>  332
---	---

### 9.5.11 EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD POR PARTE DE LA ENTIDAD COLABORADORA PREVIA A LA APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE PROYECTOS MODIFICATORIOS Y/O AMPLIATORIOS (LMU-20 / ARQ-ORD)

DEPENDENCIA RESPONSABLE:

Agencia metropolitana de control

UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO:

Dirección metropolitana de gestión del suelo y espacio público

BASE LEGAL:

Ordenanza Metropolitana No. 308 que establece el Régimen Administrativo de las Licencias Metropolitanas, 30 de marzo de 2010. Ordenanzas 0156, 171, 172, 0432 y 0433. Ley de Prevención de Incendios y su reglamento.

DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:

**El Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico** es el informe favorable extendido por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito o, en su caso por la Entidad Colaboradora en el que se hace constar el cumplimiento de las normas administrativas y reglas técnicas previstas para el proyecto técnico. El Certificado de Conformidad del Proyecto Técnico no autoriza trabajo de intervención física alguna en el DMQ.

La **LMU 20** otorgada por el MDMQ, es el acto administrativo mediante el cual autoriza a su titular el ejercicio de su derecho a habilitar, edificar o a utilizar o aprovechar el espacio público, previa obtención de los Certificados de Conformidad; a través de la emisión de la **LMU 20** el **MDMQ** autoriza, que la intervención del administrado cumple con las reglas técnicas y normas administrativas y procede el inicio del proceso constructivo.

**FORMULARIOS ASOCIADOS AL TRÁMITE:**

Formulario normalizado de notificación de finalización de ejecución de obras.

**QUITO**  
DISTRITO METROPOLITANO

Terminar sesión Ayuda

**QUITO**  
DISTRITO METROPOLITANO

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Ingresar predio | Menú

LICENCIA DE TRABAJOS VARIOS

Fecha: 18/09/13 Número de registro: 13-55383-1

**1.- Identificación del Propietario\***

Número del predio:	55383
Clave Catastral:	1070611003000000000
Cédula de identidad:	1792129907001
Nombre del propietario:	INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA

**2.- Identificación del Predio**

Parroquia: Iniaquito  
Barrio: LA PAZ

**3.- Datos técnicos**

Área del terreno:	692.0	Área de construcción:	592.42	Frete:	17.59	PH:	1	DA:	0
CALLE		Ancho		Referencia		Retiro mts			
-WHIMPER EDUARDO		0.0		DEFINICION VIAL		5.0			

**4.- Datos básicos del proyecto**

Nombre del proyecto:	INGENIERIA Y CONSTRUCCION JPYA CIA LTDA
IRN N.-	435865
Zonificación:	A21

**Predio 1070611003 sin ubicación grafica, deberá acercarse a la DMC en la Administración Zonal correspondie para solucionar este inconveniente**

WGS84 SavGis Maps v3.0 / 2008-26

**Ilustración 200: Acta: Licencia de Trabajos varios**

**Fuente: DMQ**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**

 <p>BOHÈME</p>	<p style="text-align: right;">CAPÍTULO 9</p> <p style="text-align: right;">334</p> <p style="text-align: center;"><b>ASPECTOS LEGALES</b></p>
---	---

### 9.5.12 DECLARATORIA BAJO EL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL. (CERTIFICADO DE CONFORMIDAD) (LMU-20 / PH-ORD-ESP)

DEPENDENCIA RESPONSABLE:

Secretaría de territorio, hábitat y vivienda

UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO:

Dirección metropolitana de gestión del suelo y espacio público.

BASE LEGAL:

Ordenanza Metropolitana No. 308 que establece el Régimen Administrativo de las Licencias Metropolitanas, 30 de marzo de 2010. Ordenanzas 0156, 171, 172, 0432 y 0433. Ley de Propiedad Horizontal.

DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:

**El Certificado de Conformidad de la Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal** es el informe favorable extendido por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito o, en su caso por la Entidad Colaboradora en el que se hace constar el cumplimiento de las normas administrativas y reglas técnicas previstas para el proyecto técnico, la Ley de Propiedad Horizontal y su Reglamento de aplicación. Para que una Edificación pueda ser declarada bajo el Régimen de Propiedad Horizontal es necesario haber obtenido la LMU 20.

**El Certificado de Conformidad de la Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal** pasa a formar parte de la LMU 20, otorgada por el MDMQ; luego el ingreso y asignación de nuevos predios a las unidades constructivas individualizadas en el Sistema Catastral Municipal, escrituración e inscripción global de la Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal.

La Declaratoria bajo el Régimen de Propiedad Horizontal y la autorización municipal en la materia surtirá efectos desde la fecha en que se emita el

	<b>CAPÍTULO 9</b>  <b>ASPECTOS LEGALES</b>  335
---	---

**Certificado de Conformidad de Finalización del proceso constructivo** por parte de la Agencia Metropolitana de Control.

### **9.5.13 LICENCIA METROPOLITANA URBANÍSTICA DE EDIFICACIONES - LMU 20 (LMU-20 / NOTIF OBTENCIÓN)**

**DEPENDENCIA RESPONSABLE:**

Secretaría de territorio, hábitat y vivienda

**UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL PROCESO:**

Dirección metropolitana de gestión del suelo y espacio público

**BASE LEGAL:**

Ordenanza Metropolitana No. 308 que establece el Régimen Administrativo de las Licencias Metropolitanas, 30 de marzo de 2010. Ordenanzas 0156- 0433, 171, 172- 0432

**DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:**

Es la Licencia Metropolitana Urbanística de Edificación LMU 20, mediante el cual el MDMQ autoriza al administrado el inicio de la intervención constructiva, de acuerdo a los certificados de conformidad del cumplimiento de las normas administrativas y reglas técnicas.

**OBSERVACIONES GENERALES**

Para la obtención de la LMU 20 Simplificada, el administrado NO requiere la presentación de un proyecto técnico suscrito por un profesional. En el procedimiento Ordinario y Especial una vez obtenidos los Certificados de Conformidad del proyecto arquitectónico, estructural y de instalaciones la entidad competente para emitir la LMU 20 es la Administración Zonal.

### 9.5.14 CALIFICACIÓN Y CERTIFICACIÓN AMBIENTAL (SUIA)

El Sistema Único de Información Ambiental, SUIA, cuyo objetivo es calificar proyectos con base al listado general de calificación ambiental. Asimismo, documenta toda la información de proyectos.



Todo generador de un proyecto nuevo debe registrarse en el portal del sistema para generar un Sistema Unico de Información Ambiental que sea particular del proyecto en mención y se categorizara de acuerdo a 4 parámetros que se ajustan a los requerimientos y afectación ambiental de cada caso en particular.

The image is a screenshot of a web interface for the SUIA system. It has a light green background. On the left side, there is a text box that says '¿Quieres conocer más sobre el SUIA?, [Infórmate aquí.](#)'. On the right side, there is a login form with two input fields: 'Usuario' (with a person icon) and 'Contraseña' (with a key icon). Below these fields is a blue button with the text 'Ingresar'.

**Ilustración 201: Calificación Ambiental SUIA**

**Fuente: Ministerio del Ambiente**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**



## 9.6 CONCLUSIONES

FASE	ACTIVIDAD LEGAL	RESPONSABLE	ESTADO
<b>CONTRATACIÓN LABORAL</b>	PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA JPYA	JPYA	AL DÍA
	CONTRATOS	JPYA	AL DÍA
	PERSONAL DE OBREROS DE JPYA	JPYA	AL DÍA
<b>STATUS EMPRESA</b>	CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS A PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS, POVEEDORES	JPYA	AL DÍA
	TRIBUTACIÓN	JPYA	AL DÍA
	IMPUESTO A LA RENTA	JPYA	AL DÍA
	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	JPYA	AL DÍA
<b>PLANIFICACIÓN</b>	INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA (STHV-001-IRM)	JPYA	FINALIZADO
	REGISTRO DE ESCRITURAS	JPYA	FINALIZADO
	INCREMENTO DE NÚMERO DE PISOS (STHV-003)	JPYA	FINALIZADO
	INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USOS (STHV-002 ICUS)	JPYA	FINALIZADO
<b>EJECUCIÓN</b>	CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD POR PARTE DE LA ENTIDAD COLABORADORA PREVIA A LA APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE PROYECTOS NUEVOS (LMU-20/ARQ-ORD)	DMQ	EN PROCESO
	CERTIFICADO DE CONFORMIDAD PREVIA A LA APROBACIÓN DEL PROYECTO ESTRUCTURAL DE INSTALACIONES (LMU-20 / ESTRUCT-INST)	DMQ	EN PROCESO
	NOTIFICACIÓN DE INICIO Y FINALIZACIÓN DEL PROCESO CONSTRUCTIVO EN EDIFICACIONES ' LMU 20	DMQ	EN PROCESO
	CERTIFICADOS DE CONFORMIDAD POR PARTE DE LA ENTIDAD COLABORADORA PREVIA A LA APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS DE PROYECTOS MODIFICATORIOS Y/O AMPLIATORIOS	JPYA	PENDIENTE
	CERTIFICACIÓN AMBIENTAL (SUIA)	ING. S. JAUREGUI	PENDIENTE
<b>CIERRE</b>	DECLARATORIA BAJO EL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL.	ING. TOMALÁ	PENDIENTE

**Tabla 76: Conclusiones Aspectos Legales de Proyecto Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

**CAPÍTULO 10: GERENCIA DE PROYECTO**

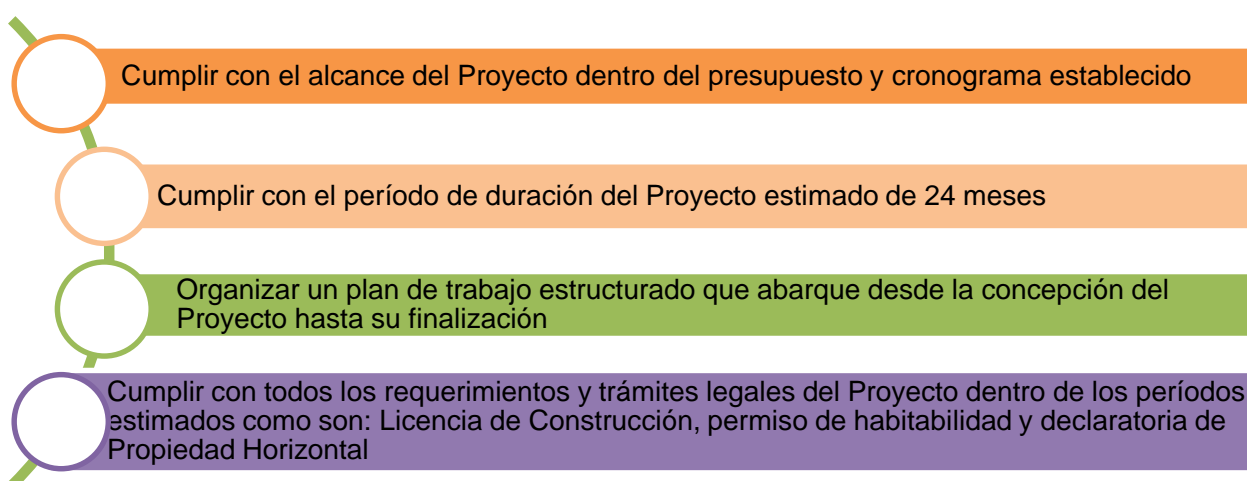


## **10 GERENCIA DE PROYECTO**

### **10.1 INTRODUCCIÓN**

La gerencia de proyectos es la organización y administración de los recursos con los que cuenta un proyecto. Éste a su vez establece las herramientas y técnicas para que un proyecto se desarrolle completamente dentro de las restricciones del alcance, tiempo y costo que se encuentran previamente establecidos. La administración de un proyecto requiere de requisitos y habilidades específicas debido a que dentro de la gerencia se ejecutan un sinnúmero de actividades que necesitan recursos como tiempo, dinero, materiales, personas, comunicación, entre otros para lograr el cumplimiento de los objetivos planeados al inicio. Según el Project Management Institute, “un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único”.

### **10.2 OBJETIVOS**



**Ilustración 202: Objetivos Gerencia de Proyecto Boheme**

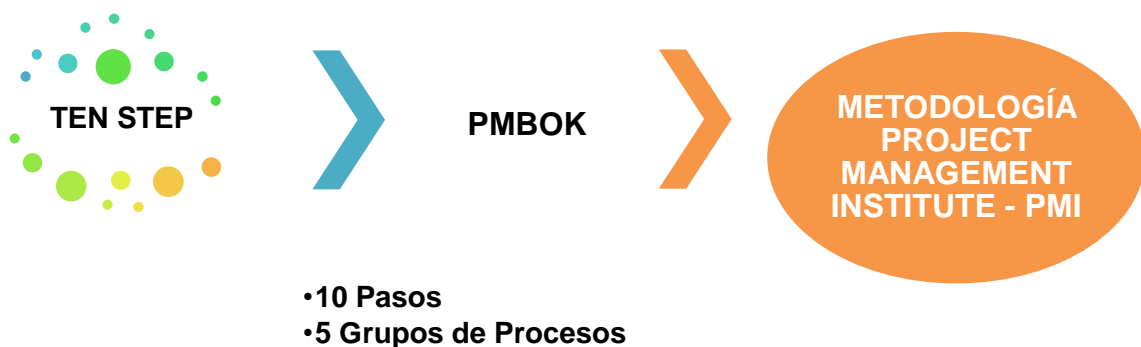
**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**

### 10.3 METODOLOGÍA

La metodología se basa en el “TenStep V10” estudiado en la clase de Gerencia de Proyectos con Enrique Ledesma. Del mismo modo se aplicarán los procesos para gerencia de proyectos según el PMI y la guía de los fundamentos de la dirección de proyectos “PMBOK” 5ta edición.

La metodología de desarrollo irá de acuerdo a los pasos de la dirección de proyectos del “TenStep V10”, la cual se desarrolla en diez pasos para la dirección exitosa de proyectos; ésta se encuentra certificada por el Project Management Institute.



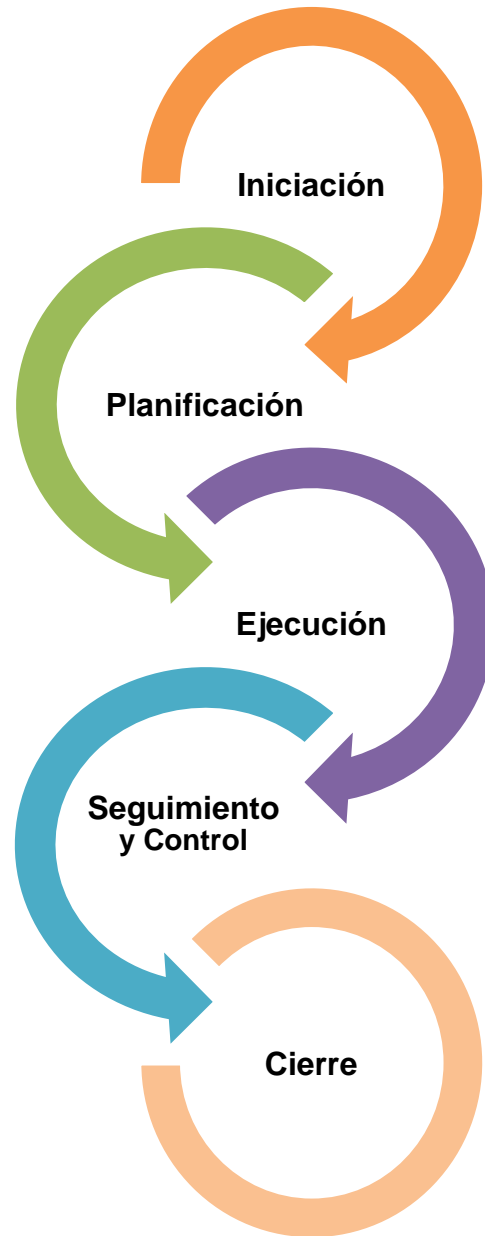
**Ilustración 203: Metodología Gerencia de Proyecto**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fuente: PMI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

La dirección de proyectos se logra a través de la aplicación de los 5 grupos de procesos:



**Ilustración 204: 5 Grupos de Procesos**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fuente: PMI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

Dirigir un proyecto requiere de solucionar las diversas necesidades, inquietudes y problemas, identificar requisitos, estabilizar las restricciones del

proyecto. Para una gestión óptima del Proyecto Edificio Boheme se aplicarán los diez pasos del TenStep los cuales son:



**Ilustración 205: Pasos TenStep**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fuente: TenStep 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**

Todos estos factores están interrelacionados que si alguno de ellos cambia, es posible que algunos se vean afectados, por lo tanto la elaboración del plan de dirección a lo largo del ciclo de vida del proyecto debe ser minucioso. Esto implica

mejorar continuamente el plan conforme se cuente con información más detallada con estimados más precisos a medida que éste avanza.

Para la construcción del Edificio Boheme el director de proyecto deberá controlar el cumplimiento del alcance del proyecto, la calidad de los entregables; del mismo modo, reconocer los objetivos, los costos, los riesgos, la estimación del tiempo de ejecución de los trabajos y manejo de personal. Por otro lado, el director del proyecto debe tener la capacidad para liderar y motivar evitando que se generen problemas empleando las herramientas necesarias.

## **10.4 ACTA DE CONSTITUCIÓN**

### **10.4.1 RESUMEN EJECUTIVO DE DIRECCIÓN DEL PROYECTO**

El edificio Boheme es un proyecto Inmobiliario cuyo objetivo es satisfacer las necesidades del mercado, la empresa promotora JPYA busca la creación e implantación de un proyecto en una ubicación estratégica con un diseño contemporáneo y exclusivo conformado de 30 unidades de vivienda (suites y departamentos). El proyecto está compuesto de 10 pisos de departamentos y 3.5 subsuelos de estacionamientos. Del mismo modo, el Edificio Boheme cumple con todos los requerimientos legales y normativas vigentes por el Municipio de Quito. El plazo estimado para su construcción es de 24 meses.

### **10.4.2 VISIÓN GENERAL**

El Proyecto Inmobiliario Boheme se encuentra ubicado dentro de una zona altamente residencial, a su vez tiene todo tipo de equipamiento a sus alrededores como son unidades educativas, centros comerciales, entidades bancarias, zonas verdes y de entretenimiento. Asimismo cuenta con varias vías de acceso como son la Av. 6 de Diciembre por la que circulan varias líneas de servicio de transporte siendo el principal la línea eco vía. El Edificio Boheme brindará

tranquilidad y confort a sus clientes gracias a su diseño moderno, optimización de sus espacios y cómodas áreas comunales.

### 10.4.3 IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

<b>MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO</b>	
<b>Nombre del Proyecto:</b>	Proyecto Inmobiliario Edificio Boheme.
<b>Unidad de Negocio:</b>	Planificación, Diseño, Construcción y Comercialización de Vivienda en altura en el sector Centro - Norte de la Ciudad de Quito.
<b>Fecha de Inicio del Proyecto:</b>	Lunes, 12 de Enero del 2015
<b>Empresa Promotora:</b>	Ingeniería y Construcción JPYA Cía. Ltda.
<b>Gerente del Proyecto:</b>	Ing. Bladimir Herrera
<b>Propósito del Proyecto:</b>	Construcción de un Edificio de 30 unidades de vivienda
<b>Necesidad de Negocio:</b>	Satisfacer la demanda de vivienda existente en el sector

**Tabla 77: Matriz de Identificación del Proyecto Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



#### 10.4.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

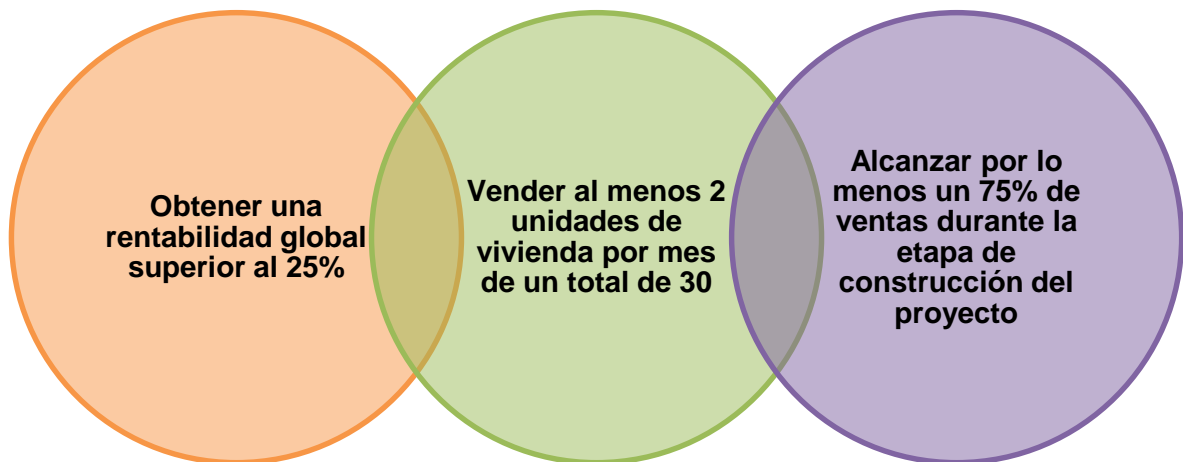


Ilustración 206: Objetivos del Proyecto Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.4.5 ALCANCE DEL PROYECTO

El Alcance del Proyecto incluye y excluye los siguientes ítems:

- **Dentro del Alcance**

#### **DENTRO DEL ALCANCE**

---

Construcción de 7.043, 31 m<sup>2</sup> planificados y diseñados cumpliendo las normativas municipales.

---

Construcción de áreas exteriores, sala comunal del Edificio Boheme

---

Provisión de servicios de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado, red telefónica.

---

Promoción y venta de las unidades de vivienda del Edificio Boheme que se iniciará en el mes de Noviembre del 2014 y culminará con la entrega del producto a los clientes.

---

Optimizar un flujo continuo de ingresos y egresos del Proyecto.

---

## Fuera del Alcance

---

Provisión de servicio de internet, televisión por cable y telefonía lo cual solicitará el cliente.

---

Modificaciones en cambios de superficie de los departamentos y suites, asimismo cambios en los tipos de acabados.

---

### FUERA DEL ALCANCE

Mantenimiento posterior a la entrega de la vivienda al cliente.

---

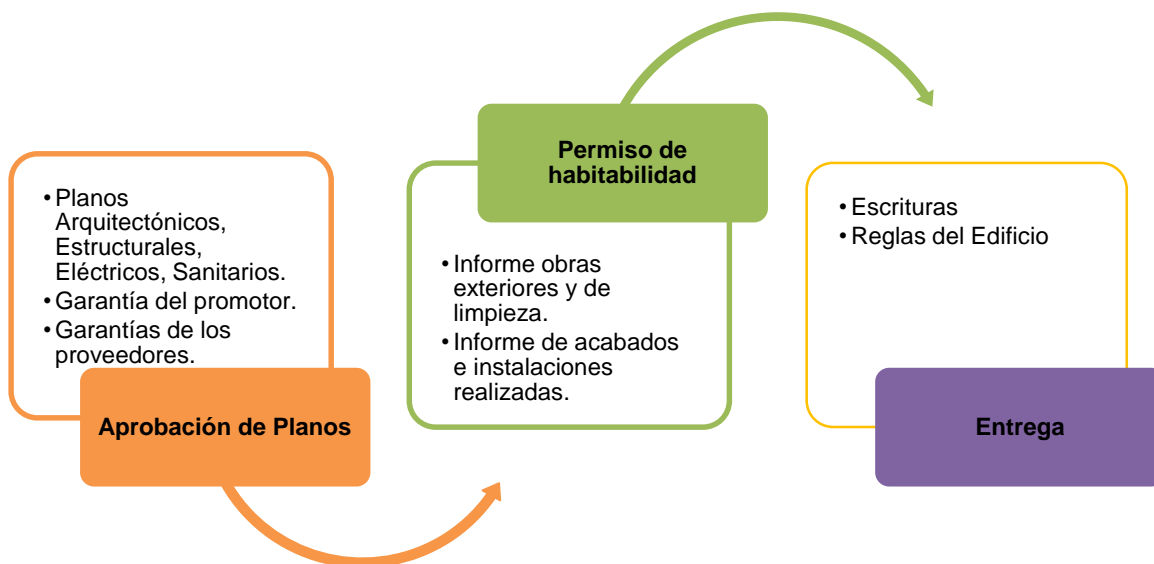
Financiamiento directo a los clientes o modificación a la forma de pago establecida en las escrituras promesas de compra y venta.

---

Administración del Edificio y contratación de personal de seguridad y guardianía.

---

**10.4.6 ENTREGABLES DEL PROYECTO**



**Ilustración 207: Entregables del Proyecto Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

**10.4.7 ORGANIZACIONES IMPACTADAS O AFECTADAS**

<b>ORGANIZACIÓN</b>	<b>CÓMO SE VE AFECTADO O CÓMO PARTICIPA EN EL PROYECTO?</b>
<b>MUNICIPIO DE QUITO</b>	Entidad encargada de regular y controlar el cumplimiento de normas.
<b>BARRIO EL BATÁN</b>	Incremento de densidad poblacional
<b>GERENCIA</b>	Persona que organiza y controla el desarrollo del proyecto

<b>DISEÑO</b>	Empresa que participa en la concepción del proyecto Boheme
<b>ÁREA DE VENTAS</b>	Persona o empresa encargada de la comercialización del proyecto Boheme
<b>CONSTRUCCIÓN</b>	Grupo de individuos encargados de la ejecución del proyecto Boheme

Tabla 78: Organizaciones impactadas o afectadas

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.4.8 ESTIMACIONES DEL PROYECTO



Ilustración 208: Estimaciones del Proyecto Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

**10.4.8.1 Costo Estimado del Proyecto Edificio Boheme**

COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	COSTO	PESO
COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530	11,5%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.829.406	76,6%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304	12,0%
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100%</b>

Tabla 79: Costo Estimado del Proyecto Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

**10.4.8.2 Duración Estimada del Proyecto Edificio Boheme**



Ilustración 209: Duración Estimada del Proyecto Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.4.9 SUPUESTOS DEL PROYECTO

<b>SUPUESTOS DEL PROYECTO EDIFICIO BOHEME</b>	
1	Los fondos económicos serán provistos por la entidad fiduciaria a contratar
2	Existirán los recursos necesarios para desarrollar el proyecto ( materiales y mano de obra)
3	Habrà estabilidad Económica en el país
4	Se cumplirá con el presupuesto y cronograma dentro de los plazos establecidos
5	Se cumplirán las metas de ventas planteadas

**Tabla 80: Supuestos del Proyecto Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.4.10 RIESGOS DEL PROYECTO

<b>RIESGOS DEL PROYECTO EDIFICIO BOHEME</b>	
1	Alteraciones en los costos de los materiales de construcción
2	Cambio en la Economía del país
3	Incremento de la Competencia en el Sector
4	Reducción de las ventas
5	Reducción de los créditos hipotecarios

**Tabla 81: Riesgos del Proyecto Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

#### **10.4.11 ENFOQUE DEL PROYECTO**

El Proyecto Edificio Boheme fue concebido por el estudio Coa Arquitectos en coordinación con la Diseñadora de Interiores Daniela Yépez, bajo el concepto de fachadas abiertas hacia el entorno. Posterior a la aprobación del diseño se procederá a la realización de cada una de las ingenierías (estructural, hidrosanitaria, eléctrica, electrónica, mecánica).

El proyecto Edificio Boheme se desarrolla en 4 etapas:

- Planificación
- Ejecución
- Marketing y Ventas ( se realiza durante le ejecución)
- Entrega

La construcción del proyecto se lo realizará mediante un fideicomiso. Se iniciará la etapa de pre ventas después de la aprobación de planos arquitectónicos. Durante la ejecución del proyecto se planean 4 fases de construcción: Preliminares, construcción, instalaciones y acabados. Al finalizar todas estas fases se realizará la entrega de los bienes inmuebles incluida la escrituración con los clientes y las licencias de habitabilidad aprobadas.

#### **10.4.12 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO**

La estructura organizativa de la empresa JPYA tiene el objetivo de planificar y controlar las actividades a desarrollarse. El trabajo en equipo es fundamental para que un proyecto alcance el éxito.



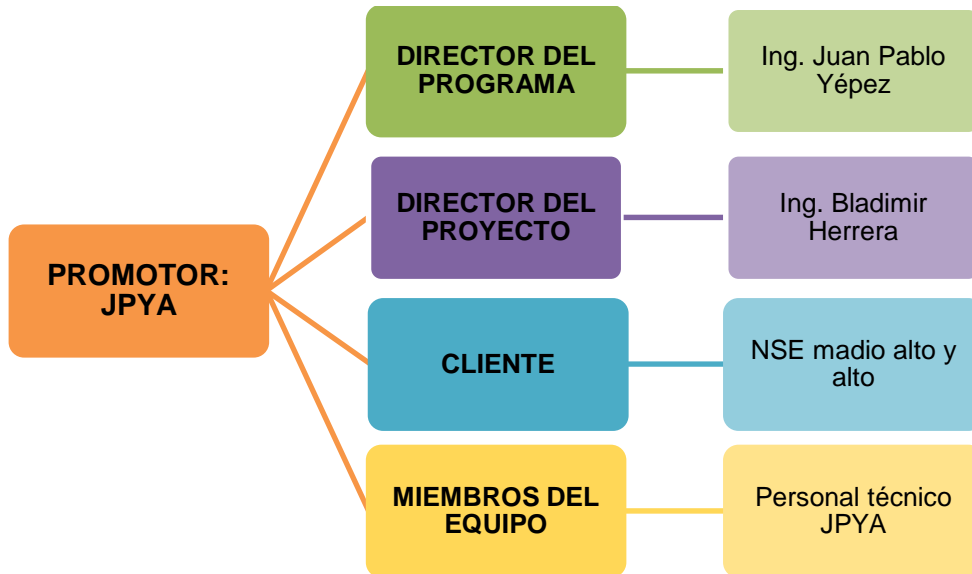


Ilustración 210: Organización del Proyecto Edificio Boheme

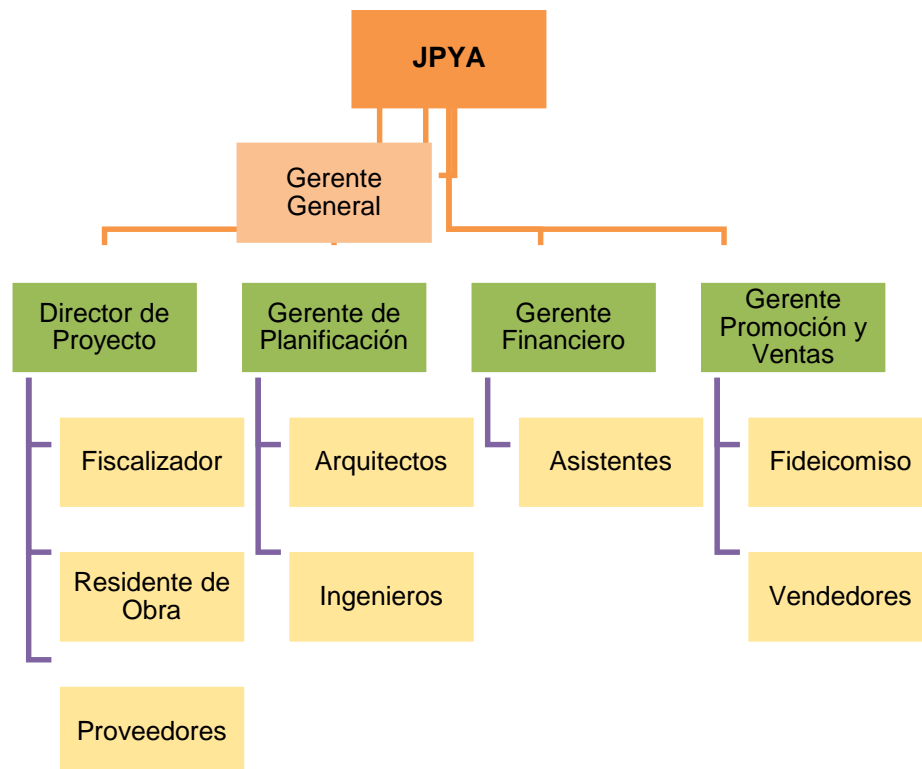
Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.4.13 APROBACIONES

NOMBRE Y CARGO	FIRMA	FECHA
<b>ING. JUAN PABLO YÉPEZ</b> <b>PATROCINADOR DEL PROYECTO</b>	<i>(Firma del Patrocinador)</i>	<i>(Registre la fecha)</i>
<b>ING. BLADIMIR HERRERA</b> <b>DIRECTOR DEL PROYECTO</b>	<i>(Firma del Director de Proyecto)</i>	<i>(Registre la fecha)</i>
<b>CRISTÓBAL ORTEGA</b> <b>ARQUITECTO</b>	<i>(Firma del Arquitecto)</i>	<i>(Registre la fecha)</i>

**10.4.14 ORGANIGRAMA**



**Ilustración 211: Organigrama Promotor JPYA**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

**10.5 DEFINICIÓN DEL TRABAJO**

La Definición del Trabajo en el desarrollo del Edificio Boheme se basará en el entendimiento de las partes involucradas mediante la planificación desde la concepción del proyecto hasta su fase de terminación para lograr llegar a un acuerdo y organización entre los involucrados en donde todos tengan una visión clara del producto. Para lograr esto se establecen objetivos, alcances, supuestos, riesgos, entre otros.

## **10.6 GESTIÓN DE LOS INTERESADOS**



**Ilustración 212: Gestión de los Interesados Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

En la gestión de interesados del Proyecto Inmobiliario Edificio Boheme, se recopilará y analizará la información cualitativa y cuantitativa de sus clientes con el fin de determinar intereses y expectativas, se realizarán las siguientes actividades:

- Identificar a los potenciales clientes interesados
- Identificar el impacto
- Matriz de interés
- Matriz de influencia
- Matriz de influencia/impacto
- Modelo de prominencia: basado en poder, urgencia y legitimidad

**MATRIZ DE GESTIÓN DE LOS INTERESADOS**

<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>	Edificio Boheme
<b>DIRECTOR DEL PROYECTO</b>	Ing. Bladimir Herrera
<b>FECHA</b>	23 Septiembre 2014
<b>PROCESO</b>	Identificación de los Interesados / skateholders

**CUADRO DE CONTROL**

<b>N</b>	<b>ÍTEM</b>	<b>GRADO DE INTERÉS</b>	<b>INFLUENCIA</b>	<b>IMPORTANCIA</b>	<b>RESPUESTA</b>
01	Promotor	Alto	Alta	Alto	Continua
02	Director Proyecto	Alto	Alta	Alto	Continua
03	Equipo de trabajo	Alto	Moderado	Alto	Continua
04	Entidades de control	Bajo	Moderado	Moderado	Circunstancial
05	Sector	Moderado	Bajo	Bajo	Circunstancial
06	Clientes	Moderado	Moderado	Alto	Circunstancial
07	Proveedores	Moderado	Bajo	Bajo	Circunstancial

**Tabla 82: Matriz de Gestión de los interesados**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

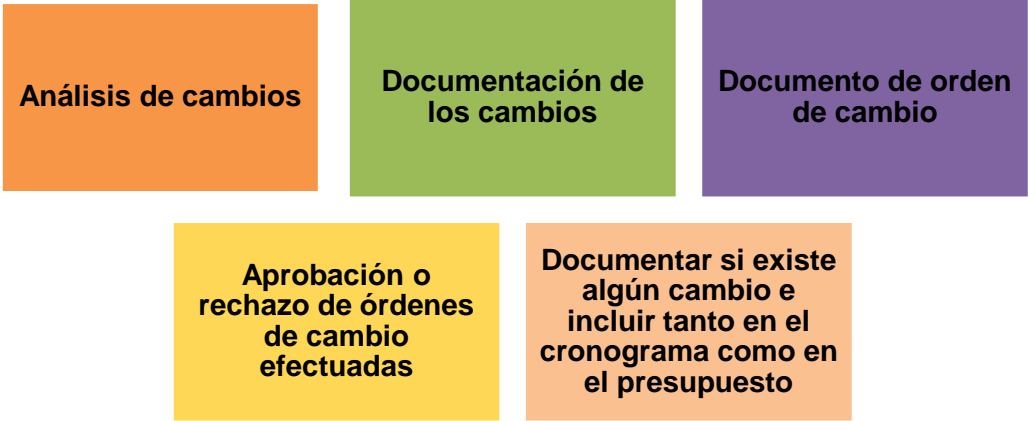
**Fecha: Septiembre, 2014**

El análisis de los Interesados del Edificio Boheme se realizará sobre un documento que brinda información importante sobre:

- Los nombres de los interesados
- Funciones de los interesados
- Nivel de influencia e interés de los interesados en el proyecto
- Sugerencias para la gestión de las relaciones con los interesados

### 10.7 GESTIÓN DEL ALCANCE

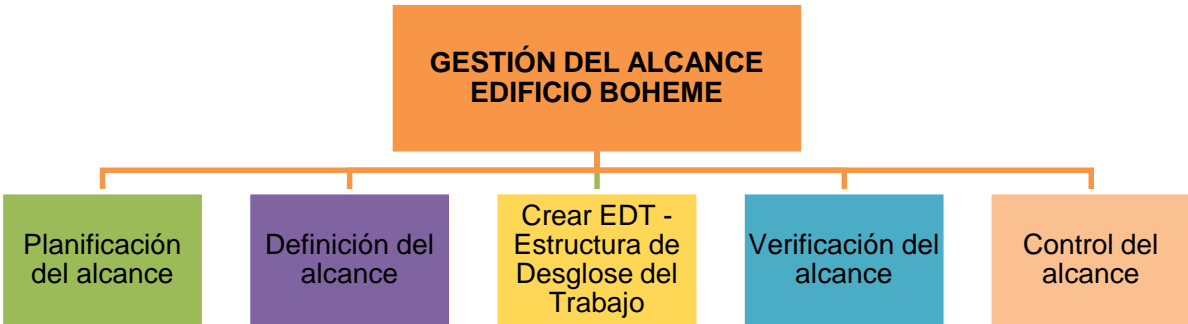
La Gestión del alcance es una herramienta para la verificación, definición y manejo del alcance. Por lo tanto, cada cambio que se realice debe ser debidamente documentado y a su vez serán evaluados por el gerente y el promotor del Edificio Bohème, posterior a esto, se analizará los impactos de tiempo, costo, riesgos. Para la optimización de éste proceso se evaluarán los siguientes aspectos:



**Ilustración 213: Gestión del Alcance**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



**Ilustración 214: Gestión del Alcance Edificio Bohème**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

Según el PMBOK, la Gestión del Alcance del Proyecto incluye los procesos necesarios para garantizar que el proyecto incluya todo el trabajo requerido para completarlo con éxito. El objetivo principal de la Gestión del Alcance del Proyecto es definir y controlar qué se incluye y qué no se incluye en el proyecto.

**Los procesos de las otras áreas de conocimiento:** Cada proceso puede implicar el esfuerzo de una o más personas, dependiendo de las necesidades del proyecto. Cada proceso se ejecuta por lo menos una vez en cada proyecto y en una o más fases del proyecto, en caso de que el mismo esté dividido en fases.

En el contexto del proyecto, el término alcance puede referirse a:

- Alcance del producto: Las características y funciones que definen un producto o servicio.
- Alcance del proyecto: El trabajo que debe realizarse para entregar un producto, servicio o resultado con las características y funciones especificadas.



**Ilustración 215: Ciclo de Vida del Proyecto Boheme**

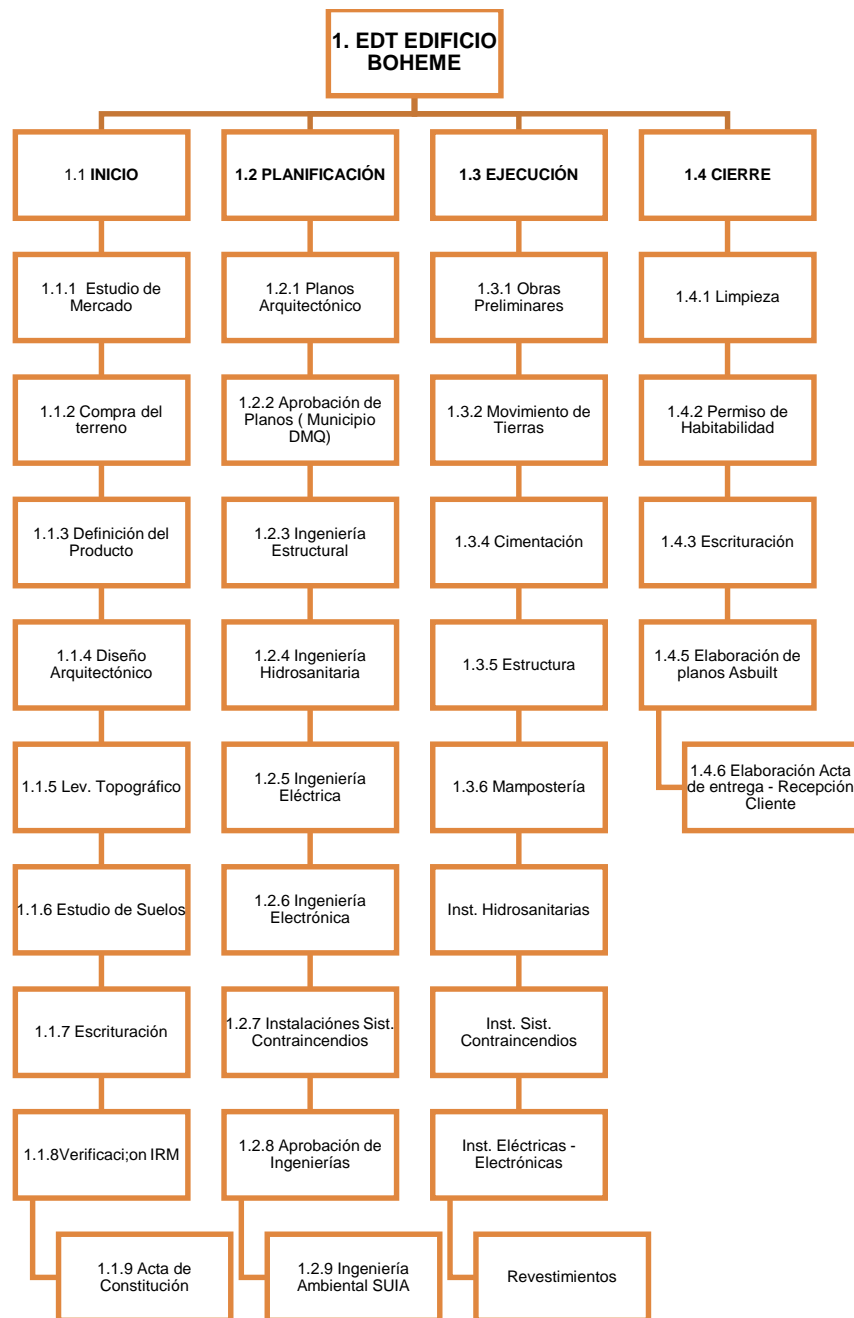
**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Septiembre, 2014**

De acuerdo con el PMBOK, definir el Alcance es el proceso que consiste en desarrollar una descripción detallada del proyecto y del producto. La preparación de una declaración detallada del alcance del proyecto es fundamental para su éxito, y se elabora a partir de los entregables principales, los supuestos y

las restricciones que se documentan durante el inicio del proyecto. La gestión del alcance se identifica gráficamente por la Estructura Desglosada de Trabajo – EDT (Estructura de Desglose del Trabajo).

**10.7.1 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO**



**Ilustración 216: EDT Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

El EDT incluye todo el trabajo que se va a realizar en el proyecto Edificio Boheme, mediante éste se puede organizar el trabajo y se puede dividir en paquetes manejables y detallados.

### **10.8 GESTIÓN DE LOS CRONOGRAMAS**

A través de la Gestión del Cronograma del Edificio Boheme se realizará un seguimiento minucioso a las actividades que incluyen los entregables, incluye tiempo de inicio y finalización, adelanto o retraso de actividades ya programadas, rendimiento de cada actividad, entre otros. El director del Proyecto Edificio Boheme, el Ing. Bladimir Herrera deberá actualizar el cronograma y realizar los cambios necesarios efectuados en reuniones de trabajo tanto en oficina como en obra con la persona a cargo de la fiscalización y residencia de obra; de igual manera, deberá tomar en cuenta las órdenes de cambio solicitadas y revisar el cumplimiento de las mismas sin afectar a la ejecución continua del proyecto.

El proyecto Edificio Boheme tiene un cronograma de trabajo, como lo indica el PMBOK, en donde se ordenan las actividades y se destinan recursos, a partir de esto, el director del proyecto puede dirigir y organizar el proyecto para lograr cumplir los tiempos estipulados. Los procesos de Gestión del Tiempo son los siguientes:

<b>GESTIÓN DEL TIEMPO</b>	Planificar la Gestión del Cronograma
	Definir las actividades
	Secuenciar las actividades
	Evaluar los recursos para las actividades
	Calcular la duración de las actividades
	Desarrollar el Cronograma
	Controlar el Cronograma

**Ilustración 217: Gestión del Tiempo Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 20





GERENCIA DE PROYECTO

A continuación se detalla gráficamente como las fases del proyecto se interrelacionan entre sí por medio de la secuencia de actividades durante el Ciclo de Vida del Proyecto.

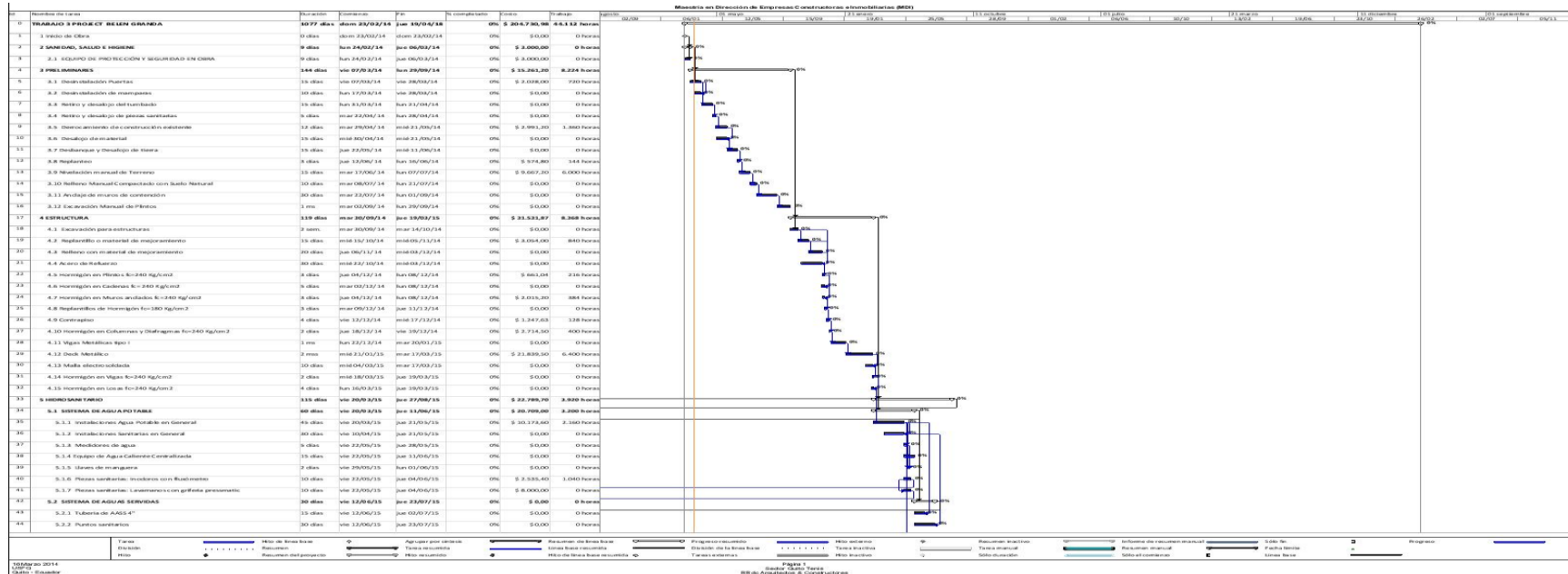


Ilustración 218: Diagrama de Gantt de Seguimiento

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

## **10.9 GESTIÓN DE COSTOS**

El director del proyecto Edificio Bohème debe llevar el control sobre los costos directos del proyecto para lo cual éste debe participar en la realización del presupuesto del Edificio Bohème y así tendrá toda la información necesaria para el manejo de los costos del mismo y tomar decisiones óptimas.

El mantener reuniones periódicas semanales es necesario tanto para el control del cronograma como de los flujos de caja asignados al Proyecto Bohème.

La determinación de los costos en el proyecto se acoge a los siguientes factores:

- El director del proyecto deberá presentar al promotor el presupuesto estimado para el proyecto.
- Cada etapa del proyecto se organizará con un cronograma valorado lo cual sirve como retroalimentación para los involucrados.
- La existencia de riesgos es constante durante la etapa de ejecución del proyecto por lo cual debe existir un control rígido.
- El director del proyecto deberá informar a los implicados sobre cualquier desfase en el presupuesto y en conjunto poder tomar decisiones que no afecten al desarrollo del proyecto.

<b>RESUMEN DE COSTOS TOTALES DEL PROYECTO EDIFICIO BOHEME</b>			
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>0</b>	<b>COSTO DEL TERRENO</b>	<b>\$ 573.530,00</b>	<b>11,47%</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>			
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1	OBRAS PRELIMINARES	\$2.638,60	0,07%
2	EXCAVACIONES	\$116.033,53	3,03%
3	ESTRUCTURA	\$1.924.913,41	50,27%
4	ALBAÑILERÍA	\$191.408,48	5,00%
5	INTALACIONES. HIDROSANITARIAS - CONTRAINCENDIOS	\$357.846,42	9,34%
6	RECUBRIMIENTOS	\$175.817,41	4,59%
7	CARPINTERÍA	\$119.905,87	3,13%
8	INSTALACIONES ELÉCTRICAS	\$339.988,32	8,88%
10	ALUMINIO Y VIDRIO	\$200.004,03	5,22%
11	VARIOS	\$25.790,94	0,67%
12	ACABADOS	\$202.859,42	5,30%
13	ELEVADORES	\$172.200,00	4,50%
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>		<b>\$3.829.406</b>	<b>76,6%</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1	PLANIFICACIÓN	\$ 144.561	24,12%
2	TASAS E IMPUESTOS LEGALES	\$ 137.879	23,01%
3	ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO	\$ 123.164	20,55%
4	PROMOCIÓN VENTAS Y VARIOS	\$ 183.700	30,65%
5	IMPREVISTOS	\$ 10.000	1,67%
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>\$ 599.304</b>	<b>11,98%</b>
<b>TOTAL COSTOS DEL PROYECTO</b>		<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100,00%</b>

**Tabla 83: Resumen de Costos**

**Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014**

**Fecha: Agosto, 2014**

COSTOS TOTALES PROYECTO EDIFICIO BOHEME		
DESCRIPCIÓN	COSTO	PESO
COSTO DEL TERRENO	\$ 573.530	11,5%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.829.406	76,6%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 599.304	12,0%
<b>COSTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$ 5.002.240</b>	<b>100%</b>

Tabla 84: Estimación Costos Totales del Proyecto Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

**COSTOS TOTALES PROYECTO BOHEME**

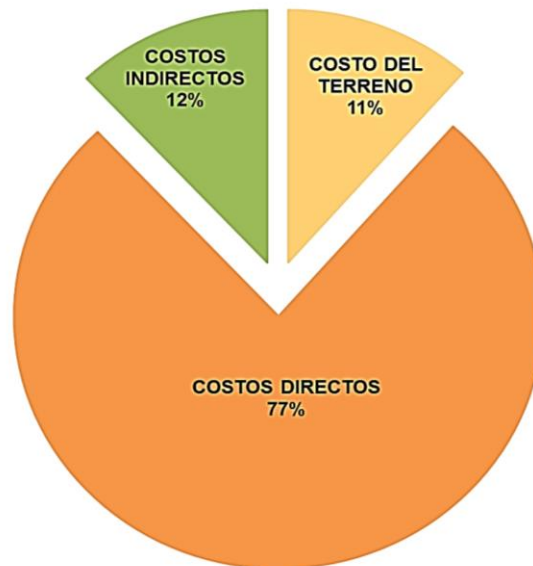


Ilustración 219: Estimación Costos Totales del Proyecto Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

## **10.10 GESTIÓN DE LA CALIDAD**

Según el PMBOK, la Gestión de la Calidad del Proyecto incluye los procesos y actividades de la organización ejecutante que determinan responsabilidades, objetivos y políticas de calidad a fin de que el proyecto satisfaga las necesidades por la cuales fue emprendido. Del mismo modo, implementa el sistema de gestión de calidad por medio de políticas y procedimientos, con actividades de mejora continua de los procesos llevados a cabo durante todo el proyecto, según corresponda. La Gestión de la Calidad del Proyecto trata sobre la gestión tanto de la calidad del proyecto como del producto del proyecto.

Los procesos se relacionan entre sí y con los procesos de las otras áreas de conocimiento. Cada proceso puede implicar el esfuerzo de una o más personas o grupos de personas, dependiendo de las necesidades del proyecto. Cada proceso se ejecuta por lo menos una vez en cada proyecto y en una o más fases del proyecto, en caso de que el mismo esté dividido en fases. El director del proyecto Edificio Boheme deberá:

- Convocar a reuniones y solicitar y evaluar los documentos que estén en relación con el desarrollo de la ejecución del proyecto.
- Controlar los cambios de alcance a los requerimientos.
- Seguirá un proceso para la realización de algún cambio y realizará seguimiento durante el ciclo de vida del proyecto.

El manejo de la calidad que se realizará en el Edificio Boheme se desarrollará en:



**Ilustración 220: Proceso de Gestión de Calidad Edificio Bohème**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.10.1 PLANIFICACIÓN DE LA CALIDAD

Según el PMBOK, planificar la Calidad es el proceso por el cual se identifican los requisitos de calidad y/o normas para el proyecto y el producto, documentando la manera en que el proyecto demostrará el cumplimiento con los mismos. La planificación de la calidad debe realizarse en forma paralela a los demás procesos de planificación del proyecto.

Para el proyecto Edificio Bohème se ha definido un plan de calidad que controla los siguientes aspectos:

- Requerimientos que se presente a lo largo del ciclo de vida del proyecto basado también en la obtención y análisis de documentos propios del proyecto.
- Control de calidad durante y posterior a la construcción del Edificio Bohème.
- Cumplimiento de las especificaciones técnicas pre establecidas.

### 10.10.2 ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

De acuerdo al PMBOK, el Aseguramiento de Calidad es el proceso que consiste en auditar los requisitos de calidad y los resultados obtenidos a partir de medidas de control de calidad, a fin de garantizar que se utilicen definiciones operacionales y normas de calidad adecuadas. A menudo, las actividades de aseguramiento de calidad son supervisadas por un departamento de aseguramiento de calidad o una organización similar. La realización del Aseguramiento de Calidad cubre también la mejora continua del proceso, que es un medio iterativo de mejorar la calidad de todos los procesos. La mejora continua del proceso reduce las actividades inútiles y elimina aquellas que no agregan valor al proyecto. Esto permite que los procesos operen con niveles más altos de eficiencia y efectividad.

### 10.10.3 CONTROL DE CALIDAD

Según el PMBOK, realizar el Control de Calidad es el proceso por el que se monitorean y registran los resultados de la ejecución de actividades de calidad, a fin de evaluar el desempeño y recomendar cambios necesarios. El control de calidad se lleva a cabo durante todo el proyecto. Los estándares de calidad incluyen las metas de los procesos y del producto del proyecto.

Los resultados del proyecto incluyen:

- los entregables
- los resultados de la dirección de proyectos ( desempeño de costos y del cronograma)

## **10.11 GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS**

En concordancia con el PMBOK, la Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto incluye los procesos que organizan, gestionan y conducen el equipo del proyecto. El equipo del proyecto está conformado por aquellas personas a las que se les han asignado roles y responsabilidades para completar el proyecto.

El tipo y la cantidad de miembros del equipo del proyecto pueden variar con frecuencia, a medida que el proyecto avanza. Los miembros del equipo del proyecto también pueden denominarse personal del proyecto. La intervención y la participación tempranas de los miembros del equipo les aportan su experiencia profesional durante el proceso de planificación y fortalecen su compromiso con el proyecto. A continuación se detalla el proceso de Gestión de Recursos Humanos:



**Ilustración 221: Proceso de Gestión de Recursos Humanos Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### **10.11.1 DESARROLLAR EL PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

Desarrollar el Plan de Recursos Humanos es el proceso por el cual se identifican y documentan los roles dentro de un proyecto, las responsabilidades, las habilidades requeridas y las relaciones de comunicación, y se crea el plan



para la dirección de personal. La planificación de los recursos humanos se utiliza para determinar e identificar aquellos recursos humanos que posean las habilidades requeridas para el éxito del proyecto.

### 10.11.2 ADQUIRIR EL EQUIPO DEL PROYECTO

Adquirir el Equipo del Proyecto es el proceso para confirmar los recursos humanos disponibles y formar el equipo necesario para completar las asignaciones del proyecto. El equipo de dirección del proyecto puede o no tener control directo sobre la selección de los miembros del equipo, debido a contratos colectivos de trabajo, al uso de personal subcontratado, a un ambiente de proyecto de tipo matricial, a las relaciones de comunicación interna o externa, entre una variedad de motivos.

### 10.11.3 DESARROLLAR EL EQUIPO DEL PROYECTO

Desarrollar el Equipo del Proyecto es el proceso que consiste en mejorar las competencias, la interacción de los miembros del equipo y el ambiente general del equipo para lograr un mejor desempeño del proyecto. Los directores del proyecto deben adquirir las habilidades necesarias para identificar, conformar, mantener, motivar, liderar e inspirar a los equipos para que logren un alto desempeño y alcancen los objetivos del proyecto.

El trabajo en equipo es un factor crucial para el éxito del proyecto, y desarrollar equipos del proyecto eficaces es una de las responsabilidades fundamentales del director del proyecto. Los directores del proyecto deben crear un ambiente que facilite el trabajo en equipo.

### 10.11.4 DIRIGIR EL EQUIPO DEL PROYECTO

Dirigir el Equipo del Proyecto es el proceso que consiste en dar seguimiento al desempeño de los miembros del equipo, proporcionar

retroalimentación, resolver problemas y gestionar cambios a fin de optimizar el desempeño del proyecto. El equipo de dirección del proyecto observa el comportamiento del equipo, gestiona los conflictos, resuelve los problemas y evalúa el desempeño de los miembros del equipo.

### **10.12 GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN**

La comunicación es un aspecto fundamental dentro de la ejecución de un proyecto ya mediante éste se manejan y se cumplen las expectativas del promotor y los demás implicados. Al no mantener una buena comunicación pueden surgir un sinnúmero de problemas o conflictos.

El equipo de trabajo que se empleará en la construcción del Edificio Boheme deberá reportar al director del proyecto, y éste a su vez comunicar al promotor. La realización de juntas para discusión de temas es importante debido a que se puede llegar a acuerdos entre todos los implicados para un desarrollo eficiente del Edificio Boheme.

Es de suma importancia que la empresa promotora JPYA genere canales de comunicación interna para reforzar decisiones e ideas durante el ciclo de vida del proyecto. La utilización de página web, redes sociales, internet en general son herramientas que mantienen en contacto al cliente con la empresa.

### **10.13 GESTIÓN DE RIESGOS**

Un riesgo es una situación que puede acontecer en un tiempo y lugar determinados, éstos a su vez se encontrarán fuera del alcance del director del proyecto y pueden repercutir en la ejecución del proyecto.

Para el Edificio Boheme se desarrollará un plan de gestión de riesgos el cual nos ayudará a identificar y analizar los riesgos futuros que podrían afectar al

normal desarrollo del proyecto, el objetivo principal es minimizar el impacto en caso de algún inconveniente.

El director del proyecto estará a la cabeza de éste, el mismo que delegará funciones y responsabilidades a los demás miembros del equipo. Del mismo modo, se deberán documentar todas las actividades de riesgo durante su ejecución para la aplicación y prevención de los mismos.

A continuación se detallan un cuadro de los posibles riesgos a enfrentar durante la construcción del Edificio Boheme:

<b>RIESGOS DEL PROYECTO EDIFICO BOHEME</b>			
<b>RIESGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AFECTACIÓN</b>	<b>MEDIDAS</b>
<b>1</b>	Incremento de precios en los materiales	Alto	Pre contratación de materiales hasta entrega
<b>2</b>	Demora de la línea de crédito bancaria	Alto	Inversiones de los implicados
<b>3</b>	Cambio en el sistema monetario del Ecuador	Alto	Reprogramación del proyecto
<b>4</b>	Cambios de clima	Bajo	Suspensión momentánea de trabajos

**Tabla 85: Posibles riesgos del Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

### 10.14 GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES

Según el PMBOK, la Gestión de las Adquisiciones del Proyecto incluye los procesos de compra o adquisición de los productos, servicios o resultados que es necesario obtener fuera del equipo del proyecto. La organización puede ser la compradora o vendedora de los productos, servicios o resultados de un proyecto.

La Gestión de las Adquisiciones del Proyecto incluye los procesos de:

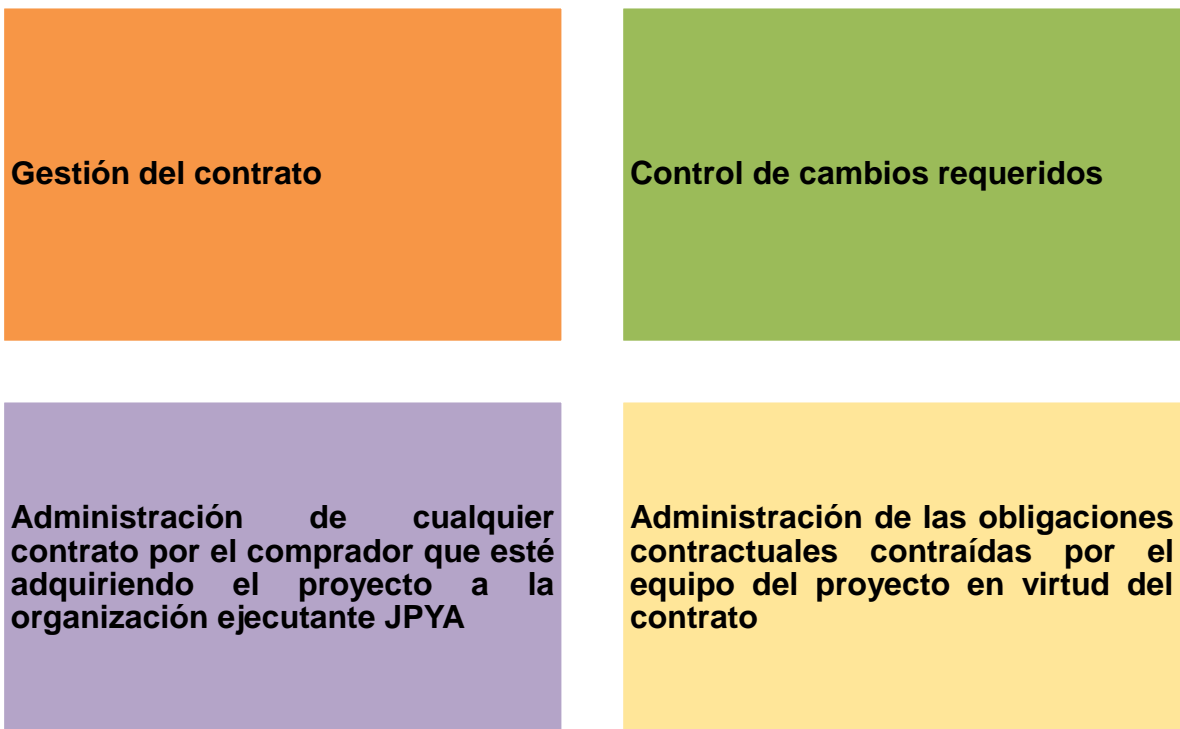


Ilustración 222: Gestión de las Adquisiciones del Edificio Boheme

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014

## 10.15 CONCLUSIONES

COMPONENTE	FACTIBILIDAD	CONCLUSIÓN
ALCANCE DEL PROYECTO		Se determinó satisfactoriamente el alcance del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DE LA CALIDAD		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión de riesgos del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DE LOS INTERESADOS		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión de interesados del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DEL RECURSO HUMANO		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión del recurso humano del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión de la comunicación del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DE LOS COSTOS		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión de los costos del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
PLAN DE GESTIÓN DEL CRONOGRAMA		Se determinó satisfactoriamente el plan de gestión del cronograma del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014
ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO		Se determinó satisfactoriamente el acta de constitución del Proyecto Boheme en el mes de Septiembre del año 2014

**Tabla 86: Conclusiones Gerencia de Proyecto Edificio Boheme**

Elaborado por: Belén Granda, MDI 2014

Fecha: Septiembre, 2014



BOHÈME

374

BIBLIOGRAFÍA

## BIBLIOGRAFÍA



## 11 BIBLIOGRAFÍA

### REFERENCIA DE DOCUMENTOS

- Dirección de Estadísticas Económicas. Banco Central del Ecuador.
- Formulación y evolución de proyectos de inversión. Eliscovich, F. (2013). Inmobiliaria. Universidad San Francisco de Quito, 2014. Quito, Ecuador.
- Maestría en Dirección de Empresas Inmobiliarias. TenStep Dirección Exitosa de Proyectos PMBOK. Quito-Ecuador 2014. Instructor Enrique Ledesma M.Sc.
- Eliscovich, Federico. Formulación y evolución de proyectos de inversión inmobiliaria, USFQ, 2014, Quito, Ecuador
- Ernesto Gamboa y Asociados Consultores asociados, Presentación USFQ 2014 Historia 15 años, USFQ, Quito, Ecuador.
- Ernesto Gamboa y Asociados Consultores asociados, Programa Mercadeo inmobiliario 2014, USFQ, Quito, Ecuador, Quito, Ecuador.
- Ernesto Gamboa y Asociados Consultores asociados, Informe de Demanda Inmobiliaria Quito 2012, USFQ, Abril de 2014, Quito, Ecuador.
- Demanda de Vivienda en Quito. Ernesto Gamboa & Asociados, año 2012.
- Market Watch, Ingeniería de mercados, Análisis de la demanda y oferta inmobiliario en Quito.

### REFERENCIAS DE TESIS

- Plan de Negocios Torre Burgeois. Maestría en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias. Espinel, V. (2013). Universidad San Francisco de Quito.
- Plan de Negocios Edificio Universo Plaza. Maestría en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias. Moncayo, P (2012). Universidad San Francisco de Quito.
- Plan de Negocios Edificio Katori. Maestría en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias. Mejía, F (2012). Universidad San Francisco de Quito.

### REFERENCIAS REVISTAS

- Revista Gratuita inmobiliaria, El portal magazine, Abril – Mayo – Junio – Julio del 2014, Ecuador.
- Revista Clave Febrero 2014, Ecuador.

### REFERENCIAS ELECTRÓNICAS GENERALES

- [http://www.tenstep.com.ec/dis/tsecu/TenS\\_](http://www.tenstep.com.ec/dis/tsecu/TenS_)
- Banco Central del Ecuador, Estadísticas macroeconómicas del ecuador 2014. <http://www.bce.fin.ec/>
- Ecuador en Cifras , <http://www.ecuadorencifras.com/>
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos , Estadísticas económicas, <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/2014>
- Cámara de la Construcción de Quito, <http://www.camicon.ec/>
- Estudio económico de América Latina y el Caribe. CEPAL.2012. [www.cepal.org/de](http://www.cepal.org/de)



- Distrito Metropolitano de Quito. <http://www.quito.com.ec/>
- Ministerio del Ambiente, <http://www.ambiente.gob.ec/>
- Ministerio de Relaciones Laborales, <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/>

### REFERENCIAS ELECTRÓNICAS ESPECÍFICAS

- (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.reporteinmobiliario.com/nuke/article1843-el-futuro-de-la-construccion-en-el-mundo.html>
- (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de INEC: <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/>
- (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Inversi%C3%B3n-P%C3%ABblica.pdf>
- (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de [http://www.elcomercio.com.ec/quito/vivienda-Quito-construccion-inmuebles\\_0\\_954504596.html](http://www.elcomercio.com.ec/quito/vivienda-Quito-construccion-inmuebles_0_954504596.html)
- (12 de Diciembre de 2013). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de [www.eluniverso.com.ec](http://www.eluniverso.com.ec)
- (Mayo de 2013). Recuperado el 25 de Marzo de 2014
- (25 de Marzo de 2014). Obtenido de [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFcQFjAH&url=http%3A%2F%2Fwww.aladi.org%2Fnsf%2Faladi%2Freuniones.nsf%2Fdd135be5a5f280eb03256af600627c83%2F25d265bdcb14f2a503256c76004aa1c2%2F%24FILE%2FEcuador.doc&ei=EGMyU7naCseLkAfgjIDYBw&usg=AFQjCNFauH9E\\_a54zu5XP19-Bu8zpOnjSA&bvm=bv.63738703,d.eW0&cad=rja](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFcQFjAH&url=http%3A%2F%2Fwww.aladi.org%2Fnsf%2Faladi%2Freuniones.nsf%2Fdd135be5a5f280eb03256af600627c83%2F25d265bdcb14f2a503256c76004aa1c2%2F%24FILE%2FEcuador.doc&ei=EGMyU7naCseLkAfgjIDYBw&usg=AFQjCNFauH9E_a54zu5XP19-Bu8zpOnjSA&bvm=bv.63738703,d.eW0&cad=rja)

- Acosta, V. (Abril de 2014). *Revista Clave*. Recuperado el Junio de 2014, de [www.clave.com.ec](http://www.clave.com.ec).
- *Banco Central del Ecuador*. (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.bce.fin.ec/>
- *Cámara de Industrias y Construcción*. (25 de Marzo de 2014). Obtenido de Multienlace.
- Camicon. (s.f.). [www.camicon.ec](http://www.camicon.ec). Recuperado el Junio de 2014, de [http://www.camicon.ec/descargas\\_camicon/evolucion\\_del%20mercado\\_de%20vivienda\\_en\\_el%20ecuador.pdf](http://www.camicon.ec/descargas_camicon/evolucion_del%20mercado_de%20vivienda_en_el%20ecuador.pdf)
- *Diario Expreso*. (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=5169948&idcat=19409&tipo=2>
- *Dinero.com*. (Enero de 2014). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/logros-rafael-correa-ecuador/190900>
- *El comercio*. (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de [http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Presupuesto-Yasuni\\_ITT-UE-mineria-importacion-balanza\\_comercial\\_0\\_1058894196.html](http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Presupuesto-Yasuni_ITT-UE-mineria-importacion-balanza_comercial_0_1058894196.html)
- *El Telégrafo*. (Abril de 2013). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/bede-entregara-creditos-a-promotores-inmobiliarios.html>
- *El telégrafo*. (25 de Marzo de 2014). Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/diego-martinez-la-economia-en-2014-crecera-a-un-mayor-ritmo.html>
- *El Telégrafo.com*. (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/la-construccion-subio-sus-salarios-en-604.html>
- *El Telégrafo.com*. (6 de Enero de 2014). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/vistazo-al-panorama-de-2014.html>

- *El Universo.ciom.* (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/02/12/nota/2173071/construccion-tendra-nuevas-normas-trabajadores>
- *El universo.com.* (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/12/26/nota/1958646/ecuador-reduce-su-tasa-desempleo-urbano-segun-oit>
- Flacso. (25 de Marzo de 2014).
- *Hábitat y Vivienda.* (Marzo de 2014). Recuperado el Marzo de 2014, de <http://www.habitatyvivienda.gob.ec/miduvi-firma-convenio-de-cooperacion-con-corea-del-sur/>
- *Hidrochinchipe S.A.* (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://hidrochinchipe.com/?q=node/15>
- *hoy.com.ec.* (14 de Diciembre de 1990). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/para-que-sirven-los-aranceles-63634.html>
- Marketwatch. (s.f.). Recuperado el 2 de Junio de 2014, de Marketwatch: <http://www.marketwatch.com.ec/index.php/blog/53-analisis-inmobiliario-integral-quito-noviembre-2013>
- Naveda, V. (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=1163>
- Naveda, V. (17 de Enero de 2014). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://poderes.com.ec/2014/panorama-economico-del-ecuador-2013/>
- *Revista Ekos.* (25 de Marzo de 2014).
- Roca, R. (25 de Marzo de 2014). Obtenido de [economia.unmsm.edu.pe](http://economia.unmsm.edu.pe)
- *Vistazo.com.* (s.f.). Recuperado el 25 de Marzo de 2014, de <http://www.vistazo.com/webpages/migrantes/?id=26755>
- Marketwatch. (s.f.). Recuperado el 2 de Junio de 2014, de Marketwatch: <http://www.marketwatch.com.ec/index.php/blog/53-analisis-inmobiliario-integral-quito-noviembre-2013>



- Acosta, V. (Abril de 2014). *Revista Clave*. Recuperado el Junio de 2014, de [www.clave.com.ec](http://www.clave.com.ec).
- Camicon. (s.f.). *www.camicon.ec*. Recuperado el junio de 2014, de [http://www.camicon.ec/descargas\\_camicon/evolucion\\_del%20mercado\\_de%20vivienda\\_en\\_el%20ecuador.pdf](http://www.camicon.ec/descargas_camicon/evolucion_del%20mercado_de%20vivienda_en_el%20ecuador.pdf)



BOHÈME

381

ANEXOS

## ANEXOS













**ANEXO 5**

FICHA DE DATOS DE LA COMPETENCIA							
<b>CÓDIGO PROYECTO</b>	PC150	<b>ELABORADOR POR:</b>		<b>FECHA</b>	<b>AÑO</b>	<b>MES</b>	<b>DÍA</b>
		BELÉN GRANDA			2014	MAYO	24
<b>1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>				<b>2. FOTOGRAFÍA</b>			
<b>NOMBRE DEL PROYECTO:</b>		CIBELES					
<b>CANTÓN:</b>	QUITO	<b>CIUDAD:</b>	QUITO				
<b>PARROQUIA:</b>	IÑAQUITO	<b>BARRIO:</b>	EL BATÁN				
<b>DIRECCIÓN:</b>	AUSTRIA N34-51 Y CHECOSLOVAQUIA						
<b>USO:</b>	RESIDENCIAL						
<b>PROMOTOR:</b>	RFS						
<b>CONSTRUCTORA:</b>	RFS						
<b>TELÉFONO:</b>	0984657808 / 0993381746						
<b>E-MAIL:</b>	<a href="mailto:asesor1@rfsconstructora.com">asesor1@rfsconstructora.com</a>						
<b>3. DATOS URBANOS</b>				<b>4. SERVICIOS DEL PROYECTO</b>			
<b>SERVICIOS</b>		<b>ZONIFICACIÓN</b>		SALA COMUNAL	X	ÁREAS VERDES	
TRANSP. PÚBLICO	X	RESIDENCIAL	X	GUARDIANA	X	GIMNASIO	
SALUD	X	COMERCIAL	X	CÁMARAS	X	ESTAC. VISITAS	X
C.COMERCIALES	X	ÁREAS VERDES	X	ASCENSOR	X	TERRAZA	X
RESTAURANTES	X	C. ENTRETENIMIENTO	X	GAS CENTRALIZADO	X	LOBBY	X
GASOLINERAS	X	C. EDUCATIVOS	X	BODEGAS	X	LOCAL COM. PB	
<b>5. COMERCIALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO</b>				<b>6. PROMOCIÓN</b>		<b>7. FINANCIAMIENTO</b>	
FECHA LANZAMIENTO	Oct-13	TOTAL DE UNIDADES	32	VALLA PUBLICITARIA	X	RESERVA	20%
FECHA EJECUCIÓN	Mar-14			REDES SOCIALES	X		
FECHA DE ENTREGA	Feb-16	UNIDADES VENDIDAS:	29	FLYERS	X	ENTRADA	20%
ESTADO ACTUAL	MUROS ANCLAD.			SALA DE VENTAS	X		
PORCENTAJE AVANCE	10%	UNIDADES DISPONIBLES:	3	FERIAS	X	ENTREGA	40%
TIPO ESTRUCTURA	HORMIGÓN A.						
<b>8. UNIDADES DE VIVIENDA Y PRECIOS</b>							
<b>NÚMERO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ÁREA</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VALOR POR M2</b>		
1,1	SUITE 1	44,65	4	\$ 115.125,56	\$2.578,40		
2,1	2D A	81,20	4	\$ 209.366,00	\$2.578,40		
2,2	2D B	86,00	4	\$ 221.742,40	\$2.578,40		
2,3	2D C	74,60	4	\$ 192.348,64	\$2.578,40		
2,4	2D D	99,50	8	\$ 256.550,80	\$2.578,40		
2,5	2D F	100,70	4	\$ 259.644,88	\$2.578,40		
3,1	3D	127,25	4	\$ 317.138,00	\$2.492,24		



## ANEXO 7

FICHA DE DATOS DE LA COMPETENCIA							
<b>CÓDIGO PROYECTO</b>	<b>PC170</b>	<b>ELABORADOR POR:</b> BELÉN GRANDA		<b>FECHA</b>	<b>AÑO</b> 2014	<b>MES</b> MAYO	<b>DÍA</b> 24
<b>1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>				<b>2. FOTOGRAFÍA</b>			
<b>NOMBRE DEL PROYECTO:</b>		MIRAPARQ PREMIUM					
<b>CANTÓN:</b>	QUITO	<b>CIUDAD:</b>	QUITO				
<b>PARROQUIA:</b>	IÑAQUITO	<b>BARRIO:</b>	EL BATÁN				
<b>DIRECCIÓN:</b>	6 DE DICIEMBRE Y BOUSSINGAULT S/N						
<b>USO:</b>	RESIDENCIAL						
<b>PROMOTOR:</b>	NEVAMAR						
<b>CONSTRUCTORA:</b>	NEVAMAR						
<b>TELÉFONO:</b>	0983511984 / 0997097167						
<b>E-MAIL:</b>	<a href="mailto:nevamar@cablemodem.com.ec">nevamar@cablemodem.com.ec</a>						
<b>3. DATOS URBANOS</b>				<b>4. SERVICIOS DEL PROYECTO</b>			
<b>SERVICIOS</b>		<b>ZONIFICACIÓN</b>		SALA COMUNAL	X	ÁREAS VERDES	
TRANSP. PÚBLICO	X	RESIDENCIAL	X	GUARDIANA	X	GIMNASIO	X
SALUD	X	COMERCIAL	X	CÁMARAS	X	ESTAC. VISITAS	X
C.COMERCIALES	X	ÁREAS VERDES	X	ASCENSOR	X	TERRAZA	X
RESTAURANTES	X	C. ENTRETENIMIENTO	X	GAS CENTRALIZADO		LOBBY	X
GASOLINERAS	X	C. EDUCATIVOS	X	BODEGAS	X	LOCAL COM. PB	
<b>5. COMERCIALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO</b>				<b>6. PROMOCIÓN</b>		<b>7. FINANCIAMIENTO</b>	
FECHA LANZAMIENTO	Sep-12	TOTAL DE UNIDADES	40	VALLA PUBLICITARIA	X	RESERVA	20%
FECHA EJECUCIÓN	Nov-12			REDES SOCIALES	X	ENTRADA	20%
FECHA DE ENTREGA	Dec-14	UNIDADES VENDIDAS:	28	FLYERS	X	ENTREGA	60%
ESTADO ACTUAL	ESTRUCTURA	UNIDADES DISPONIBLES:	12	SALA DE VENTAS			
PORCENTAJE AVANCE	60%			FERIAS			
TIPO ESTRUCTURA	HORMIGÓN A.						
<b>8. UNIDADES DE VIVIENDA Y PRECIOS</b>							
<b>NÚMERO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ÁREA</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VALOR POR M2</b>		
1,1	SUITE 1	54,90	5	\$ 89.413,46	\$1.628,66		
1,2	SUITE 2	74,00	4	\$ 121.500,60	\$1.641,90		
2,1	2D A	61,47	6	\$ 99.789,83	\$1.623,39		
2,2	2D B	71,00	8	\$ 119.351,00	\$1.681,00		
3,1	3D A	154,00	8	\$ 254.177,00	\$1.650,50		
3,2	3D A	151,00	6	\$ 249.225,50	\$1.650,50		
4,1	DUPLEX	85,00	3	\$ 146.100,00	\$1.718,82		

**ANEXO 8**

FICHA DE DATOS DE LA COMPETENCIA							
<b>CÓDIGO PROYECTO</b>	PC180	<b>ELABORADOR POR:</b>		<b>FECHA</b>	<b>AÑO</b>	<b>MES</b>	<b>DÍA</b>
		BELÉN GRANDA			2014	MAYO	24
1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO				2. FOTOGRAFÍA			
<b>NOMBRE DEL PROYECTO:</b>		GAIA					
<b>CANTÓN:</b>	QUITO	<b>CIUDAD:</b>	QUITO				
<b>PARROQUIA:</b>	ÍNAQUITO	<b>BARRIO:</b>	EL BATÁN				
<b>DIRECCIÓN:</b>	AV. ELOY ALFARO Y MARIANA DE JESÚS S/N						
<b>USO:</b>	RESIDENCIAL						
<b>PROMOTOR:</b>	URIBE&SHWARZKOPF						
<b>CONSTRUCTORA:</b>	URIBE&SHWARZKOPF						
<b>TELÉFONO:</b>	987836706						
<b>E-MAIL:</b>	<a href="mailto:sramon@us-constructores.com">sramon@us-constructores.com</a>						
3. DATOS URBANOS				4. SERVICIOS DEL PROYECTO			
<b>SERVICIOS</b>		<b>ZONIFICACIÓN</b>		SALA COMUNAL	X	ÁREAS VERDES	X
TRANSP. PÚBLICO	X	RESIDENCIAL	X	GUARDIANA	X	GIMNASIO	X
SALUD	X	COMERCIAL	X	CÁMARAS	X	ESTAC. VISITAS	X
C.COMERCIALES	X	ÁREAS VERDES	X	ASCENSOR	X	TERRAZA	X
RESTAURANTES	X	C. ENTRETENIMIENTO	X	GAS CENTRALIZADO	X	LOBBY	X
GASOLINERAS	X	C. EDUCATIVOS	X	BODEGAS	X	LOCAL COM. PB	X
5. COMERCIALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO				6. PROMOCIÓN		7. FINANCIAMIENTO	
<b>FECHA LANZAMIENTO</b>	Oct-13	<b>TOTAL DE UNIDADES</b>	79	VALLA PUBLICITARIA	X	<b>RESERVA</b>	2%
<b>FECHA EJECUCIÓN</b>	-			PAGINA WEB	X		
<b>FECHA DE ENTREGA</b>	Dec-16	<b>UNIDADES VENDIDAS:</b>	48	REDES SOCIALES	X	<b>ENTRADA</b>	28%
<b>ESTADO ACTUAL</b>	APROBACIONES			FLYERS	X		
<b>PORCENTAJE AVANCE</b>	0%	<b>UNIDADES DISPONIBLES:</b>	31	SALA DE VENTAS	X	<b>ENTREGA</b>	70%
<b>TIPO ESTRUCTURA</b>	HORMIGÓN A.			FERIAS	X		
8. UNIDADES DE VIVIENDA Y PRECIOS							
NÚMERO	PRODUCTO	ÁREA	UNIDADES	PRECIO	VALOR POR M2		
7	SUITE 2 (G)	60,8	6	\$ 136.328,00	\$2.242,24		
8	SUITE 3 (H)	62,9	6	\$ 140.927,00	\$2.240,49		
9	2D A	88	18	\$ 199.906,00	\$2.271,66		
10	2D B	90,5	8	\$ 206.792,50	\$2.285,00		
11	2D C	78,3	8	\$ 180.050,00	\$2.299,49		
12	2D D	87,5	18	\$ 193.451,00	\$2.210,87		
13	3D E	109,5	8	\$ 246.506,40	\$2.251,20		
14	3D E2	110,3	7	\$ 248.307,36	\$2.251,20		

**ANEXO 9**

FICHA DE DATOS DE LA COMPETENCIA							
<b>CÓDIGO PROYECTO</b>	<b>PC180</b>	<b>ELABORADOR POR:</b> BELÉN GRANDA		<b>FECHA</b>	<b>AÑO</b> 2014	<b>MES</b> MAYO	<b>DÍA</b> 23
<b>1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>				<b>2. FOTOGRAFÍA</b>			
<b>NOMBRE DEL PROYECTO:</b>		UTÓPIA					
<b>CANTÓN:</b>	QUITO	<b>CIUDAD:</b>	QUITO				
<b>PARROQUIA:</b>	IÑAQUITO	<b>BARRIO:</b>	EL BATÁN				
<b>DIRECCIÓN:</b>	IGNACIO BOSSANO Y CARLOS GUERRERO S/N						
<b>USO:</b>	RESIDENCIAL						
<b>PROMOTOR:</b>	JPYA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN						
<b>CONSTRUCTORA:</b>	JPYA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN						
<b>TELÉFONO:</b>	2563-763 / 094033099						
<b>E-MAIL:</b>	<a href="http://www.jpya.net">www.jpya.net</a>						
<b>3. DATOS URBANOS</b>				<b>4. SERVICIOS DEL PROYECTO</b>			
<b>SERVICIOS</b>		<b>ZONIFICACIÓN</b>		SALA COMUNAL	X	ÁREAS VERDES	
TRANSP. PÚBLICO	X	RESIDENCIAL	X	GUARDIANIA	X	GIMNASIO	
SALUD	X	COMERCIAL	X	CÁMARAS	X	ESTAC. VISITAS	X
C.COMERCIALES	X	ÁREAS VERDES	X	ASCENSOR	X	TERRAZA	
RESTAURANTES	X	C. ENTRETENIMIENTO		GAS CENTRALIZADO	X	LOBBY	X
GASOLINERAS	X	C. EDUCATIVOS	X	BODEGAS	X	LOCAL COM. PB	X
<b>5. COMERCIALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO</b>				<b>6. PROMOCIÓN</b>		<b>7. FINANCIAMIENTO</b>	
<b>FECHA LANZAMIENTO</b>	Apr-14	<b>TOTAL DE UNIDADES</b>	19	VALLA PUBLICITARIA	X	RESERVA	2%
<b>FECHA EJECUCIÓN</b>	Aug-14			PAGINA WEB	X		
<b>FECHA DE ENTREGA</b>	Dec-15	<b>UNIDADES VENDIDAS:</b>	3	REDES SOCIALES		ENTRADA	28%
<b>ESTADO ACTUAL</b>	APROBACIONES			FLYERS	X		
<b>PORCENTAJE AVANCE</b>	0%	<b>UNIDADES DISPONIBLES:</b>	16	SALA DE VENTAS	X	ENTREGA	70%
<b>TIPO ESTRUCTURA</b>	HORMIGÓN A.			FERIAS	X		
<b>8. UNIDADES DE VIVIENDA Y PRECIOS</b>							
<b>NÚMERO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ÁREA</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VALOR POR M2</b>		
1,1	SUITE 1	57,35	1	\$ 109.963,00	\$1.917,40		
1,2	SUITE 2	47,2	1	\$ 102.624,00	\$2.174,24		
2,1	2D	97,6	9	\$ 175.140,00	\$1.794,47		
3,1	3D	131	6	\$ 230.000,00	\$1.755,73		
4,1	Dúplex	242,35	1	\$ 458.536,00	\$1.892,04		
5	LOCAL	49,1	1	\$ 106.272,00	\$2.164,40		

**CAPÍTULO 6: ANÁLISIS DE COSTOS**  
**ANEXO 10: CRONOGRAMA DE COSTOS DIRECTOS**

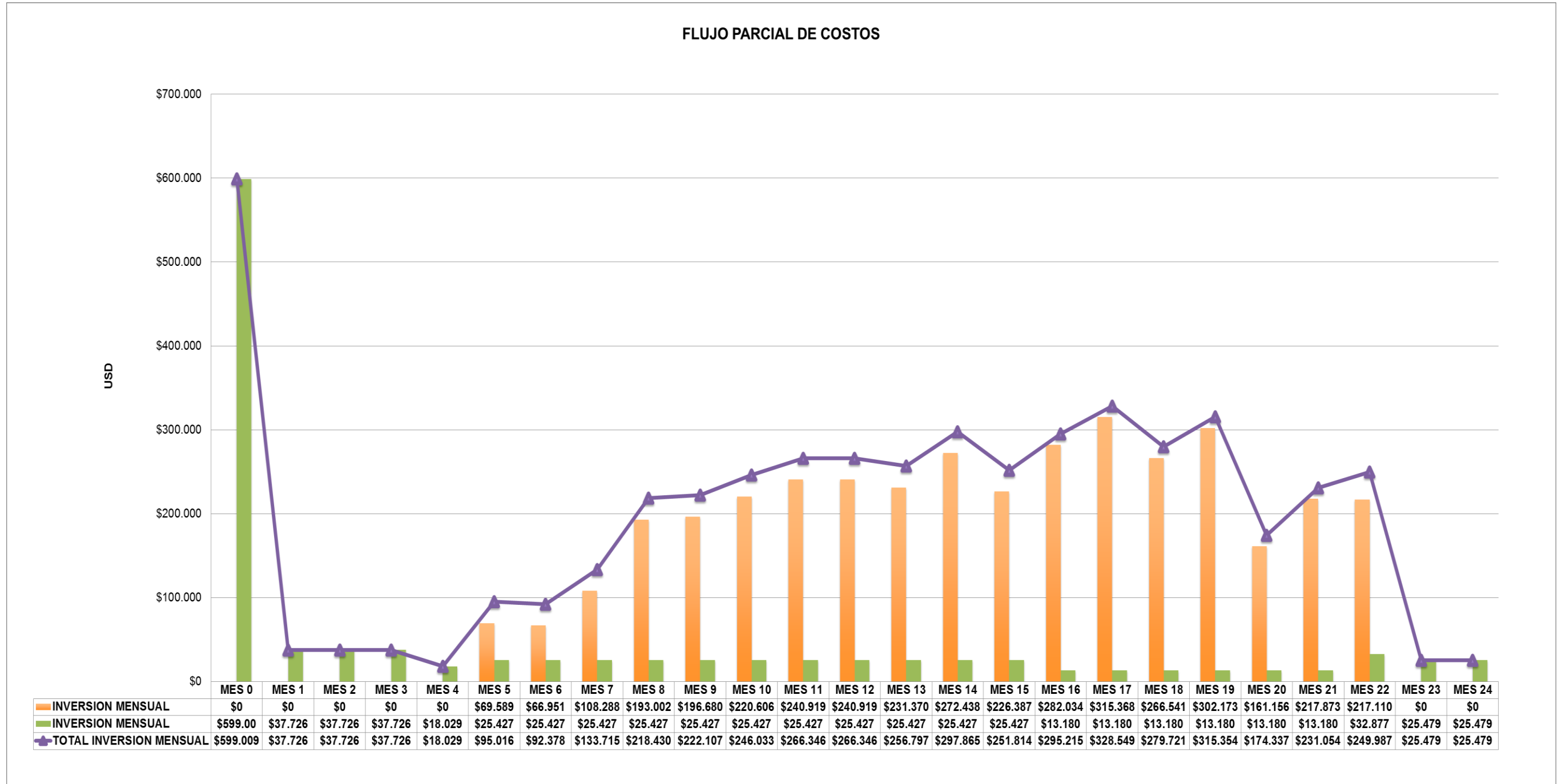
MESES																									
MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	
					\$ 2.639																				
					\$ 38.678	\$ 38.678	\$ 38.678																		
					\$ 26.342,27	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342	\$ 26.342										
							\$ 17.490,31	\$ 17.490	\$ 17.490	\$ 17.490	\$ 17.490	\$ 17.490	\$ 17.490	\$ 17.490	\$ 17.490										
							\$ 23.847,39	\$ 23.847	\$ 23.847	\$ 23.847	\$ 23.847	\$ 23.847	\$ 23.847												
									\$ 11.410,37	\$ 11.410	\$ 11.410	\$ 11.410	\$ 11.410												
								\$ 24.901,53	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902	\$ 24.902								
							\$ 9.952																		
							\$ 88.538,74	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539	\$ 88.539					
										\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026	\$ 8.026							
										\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857	\$ 8.857							
										\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043	\$ 7.043							
											\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197	\$ 11.197						
											\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116	\$ 9.116						
												\$ 14.298,71	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	\$ 14.299	
								\$ 2.218,95	\$ 2.219	\$ 2.219	\$ 2.219	\$ 2.219	\$ 2.219	\$ 2.219	\$ 2.219										
																\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	\$ 18.804	
																						\$ 7.085			
																						\$ 21.488	\$ 21.488		
														\$ 52.478	\$ 52.478	\$ 52.478	\$ 52.478	\$ 52.478	\$ 52.478	\$ 52.478					
																\$ 36.844,19	\$ 36.844	\$ 36.844	\$ 36.844	\$ 36.844	\$ 36.844	\$ 36.844	\$ 36.844	\$ 36.844	
																				\$ 12.895	\$ 12.895				
																						\$ 41.040	\$ 41.040		
																				\$ 43.050	\$ 43.050	\$ 43.050	\$ 43.050		
																		\$ 33.334,00	\$ 33.334,00	\$ 33.334,00	\$ 33.334,00	\$ 33.334,00	\$ 33.334,00	\$ 33.334,00	
																						\$ 25.125			
<b>FLUJO DE COSTOS DIRECTOS</b>					\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	\$ 1.930	
<b>INVERSION MENSUAL</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 69.589	\$ 66.951	\$ 108.288	\$ 193.002	\$ 196.680	\$ 220.606	\$ 240.919	\$ 240.919	\$ 231.370	\$ 272.438	\$ 226.387	\$ 282.034	\$ 315.368	\$ 266.541	\$ 302.173	\$ 161.156	\$ 217.873	\$ 217.110	\$ 0	\$ 0
<b>PORCENTAJE MENSUAL</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,82	1,75	2,83	5,04	5,14	5,76	6,29	6,29	6,04	7,11	5,91	7,36	8,24	6,96	7,89	4,21	5,69	5,67	0,00	0,00
<b>INVERSION ACUMULADA</b>	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 69.589	\$ 136.540	\$ 244.828	\$ 437.830	\$ 634.510	\$ 855.116	\$ 1.096.035	\$ 1.336.954	\$ 1.568.325	\$ 1.840.763	\$ 2.067.150	\$ 2.349.184	\$ 2.664.553	\$ 2.931.094	\$ 3.233.267	\$ 3.394.423	\$ 3.612.297	\$ 3.829.406	\$ 3.829.406	\$ 3.829.406
<b>PORCENTAJE ACUMULADO</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,82	3,57	6,39	11,43	16,57	22,33	28,62	34,91	40,95	48,07	53,98	61,35	69,58	76,54	84,43	88,64	94,33	100,00	100,00	100,00

**ANEXO 11: CRONOGRAMA DE COSTOS INDIRECTOS**

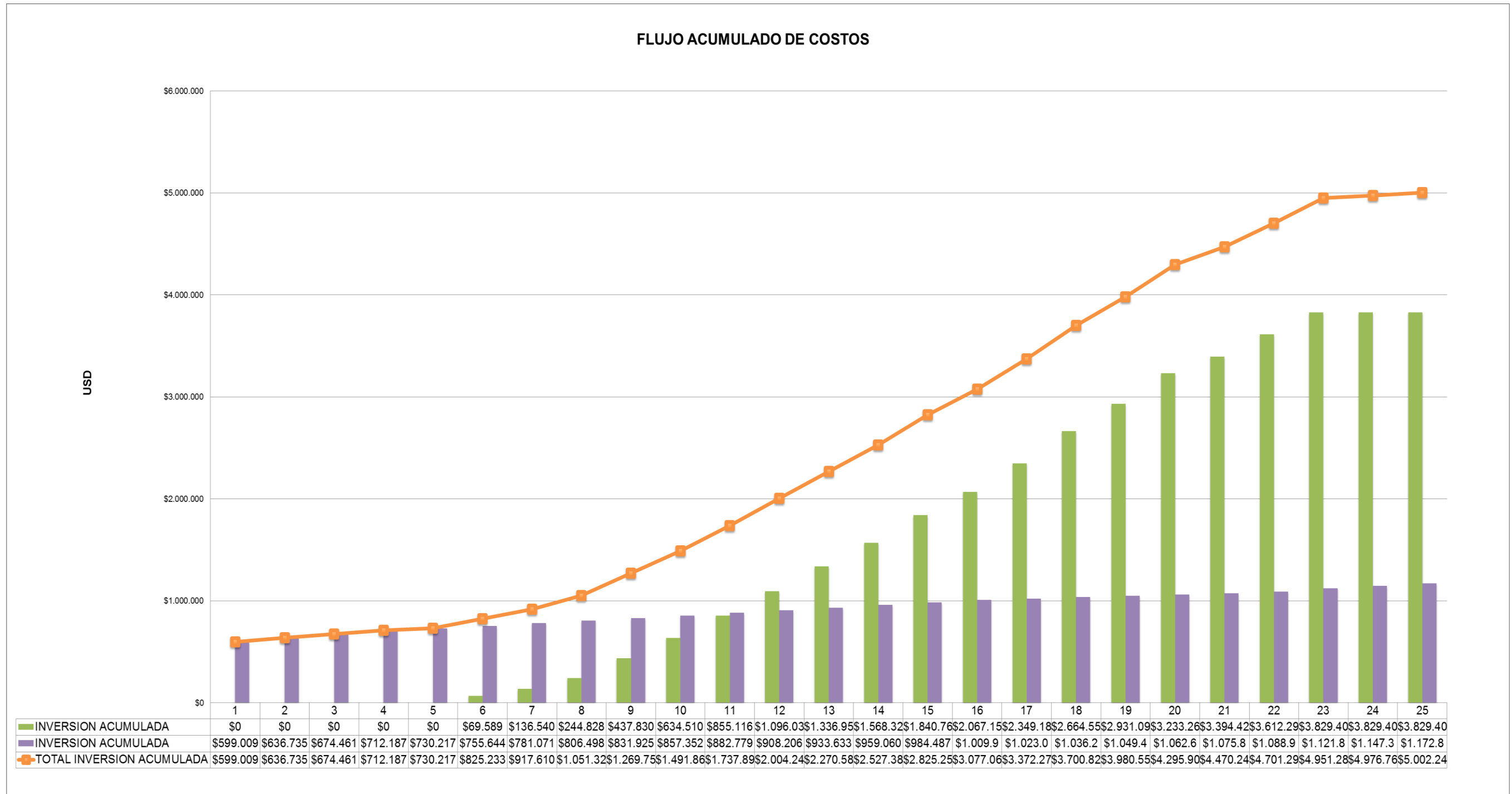
MESES																										
	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	
	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	\$ 5.782	
	\$ 19.697	\$ 19.697	\$ 19.697	\$ 19.697																			\$ 19.697	\$ 19.697	\$ 19.697	
						\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	\$ 6.842	
		\$ 12.246,67	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247	\$ 12.247										
						\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	\$ 556	
<b>FLUJO DE COSTOS INDIRECTOS</b>	\$ 573.530																									
<b>INVERSIÓN MENSUAL</b>	\$ 599.009	\$ 37.726	\$ 37.726	\$ 37.726	\$ 18.029	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 25.427	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 13.180	\$ 32.877	\$ 25.479	\$ 25.479
<b>PORCENTAJE MENSUAL</b>	51,07	3,22	3,22	3,22	1,54	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	1,12	2,80	2,17	2,17
<b>INVERSIÓN ACUMULADA</b>	\$ 599.009	\$ 636.735	\$ 674.461	\$ 712.187	\$ 730.217	\$ 755.644	\$ 781.071	\$ 806.498	\$ 831.925	\$ 857.352	\$ 882.779	\$ 908.206	\$ 933.633	\$ 959.060	\$ 984.487	\$ 1.009.915	\$ 1.023.095	\$ 1.036.275	\$ 1.049.456	\$ 1.062.636	\$ 1.075.817	\$ 1.088.997	\$ 1.121.875	\$ 1.147.354	\$ 1.172.833	
<b>PORCENTAJE ACUMULADO</b>	51,07	54,29	57,51	60,72	62,26	64,43	66,60	68,76	70,93	73,10	75,27	77,44	79,60	81,77	83,94	86,11	87,23	88,36	89,48	90,60	91,73	92,85	95,66	97,83	100,00	



**ANEXO 13: FLUJO PARCIAL DE COSTOS**



**ANEXO 14: FLUJO ACUMULADO DE COSTOS**



CAPÍTULO 7: ESTRATEGIA COMERCIAL

ANEXO 15: CUADRO DE PRECIOS EDIFICIO BOHEME

PROYECCIÓN VENTAS EDIFICIO BOHEME																					
INMUEBLES								ÁREAS EXTERIORES			PARQUEADEROS						BODEGAS				TOTAL
N°	PLANTA	INMUEBLE	DETALLE	% INCREMENTO POR PISO	AREA INTERIOR	PRECIO INTERIOR/ M2	SUBTOTAL	AREA EXTERIOR	EXTERIORES USD/ M2	SUBTOTAL 1	PARQUEADEROS	PARQUEADEROS ASIGNADOS	PARQUEADEROS VENTA	AREA	PARQUEO USD/ M2	SUBTOTAL 2	BODEGA	AREA BODEGA	BODEGA USD/ M2	SUBTOTAL3	USD
1	PB	OFICINA 1		0%	179,12	\$ 1.680	\$301.000	49,66	\$0,00	\$0,00	3	3		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$304.000
2		D-1D1	3 habitaciones	0%	104,37	\$ 1.680	\$175.400	23,20	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$188.400
3	PLANTA 2	2-S1	suite + sala estar	2%	68,01	\$ 1.714	\$116.600				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$116.600
4		2-S2	suite	2%	57,89	\$ 1.714	\$99.300				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$99.300
5		2-S3	2 habitaciones	2%	76,78	\$ 1.714	\$131.600				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$134.600
6	PLANTA 3	3D1	3 habitaciones	3%	152,20	\$ 1.730	\$263.400	4,67	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$276.400
7		3-S1	suite + sala estar	3%	67,90	\$ 1.730	\$117.500				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$117.500
8		3-S2	suite	3%	57,89	\$ 1.730	\$100.200				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$100.200
9		3-S3	2 habitaciones	3%	78,21	\$ 1.730	\$135.400				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00		\$1.000	\$0	\$145.400
10	PLANTA 4	4D1	3 habitaciones	4%	152,20	\$ 1.747	\$266.000				1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$279.000
11		4-S1	suite + sala estar	4%	67,90	\$ 1.747	\$118.700				1	1		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$118.700
12		4-S2	suite	4%	57,89	\$ 1.747	\$101.200				1	1		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$101.200
13		4-S3	2 habitaciones	4%	78,21	\$ 1.747	\$136.700				1	1		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$136.700
14	PLANTA 5	5D1	3 habitaciones	5%	152,20	\$ 1.764	\$268.500	4,67	\$0,00	\$0,00	1	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$281.500
15		5-S1	suite + sala estar	5%	67,90	\$ 1.764	\$119.800				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$122.800
16		5-S2	suite	5%	57,89	\$ 1.764	\$102.200				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$105.200
17		5-S3	2 habitaciones	5%	78,21	\$ 1.764	\$138.000				1	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$141.000
18	PLANTA 6	6D1	3 habitaciones	6%	153,27	\$ 1.781	\$273.000				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$286.000
19		6D2	2 habitaciones	6%	93,44	\$ 1.781	\$166.400				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00		\$1.000	\$0	\$176.400
20		6D3	2 habitaciones	6%	107,70	\$ 1.781	\$191.800	0,93	\$0,00	\$0,00	2	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$194.800
21	PLANTA 7	7D1	3 habitaciones	7%	153,27	\$ 1.798	\$275.600	4,67	\$0,00	\$0,00	2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$288.600
22		7D2	2 habitaciones	7%	93,44	\$ 1.798	\$168.000				2	1	0	15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$168.000
23		7D3	2 habitaciones	7%	107,70	\$ 1.798	\$193.700				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$206.700
24	PLANTA 8	8D1	3 habitaciones	8%	153,27	\$ 1.814	\$278.100	4,67	\$0,00	\$0,00	2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$291.100
25		8D2	2 habitaciones	8%	93,44	\$ 1.814	\$169.600				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00		\$1.000	\$0	\$179.600
26		8D3	2 habitaciones	8%	107,70	\$ 1.814	\$195.500				2	1	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$208.500
27	PLANTA 9	9D1	3 habitaciones	9%	153,27	\$ 1.831	\$280.700	4,67	\$0,00	\$0,00	1	1		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$280.700
28		9D2	2 habitaciones	9%	93,44	\$ 1.831	\$171.200				1	2	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00		\$1.000	\$0	\$181.200
29		9D3	2 habitaciones	9%	107,70	\$ 1.831	\$197.300				1	1		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00		\$1.000	\$0	\$197.300
30	PLANTA 10	10 D1	3 habitaciones	10%	153,12	\$ 1.848	\$283.000				2	2		15,00	\$666,67	\$0,00	1,00	3,00	\$1.000	\$3.000	\$286.000
31		10 D2	4 habitaciones	10%	208,76	\$ 1.848	\$385.800				3	2	1	15,00	\$666,67	\$10.000,00	1,00		\$1.000	\$0	\$395.800
TOTAL		31			3.334,29	\$ 1.769	\$5.921.200	97,14		0,00	46	36	14			\$140.000,00	31			\$48.000	\$6.109.200

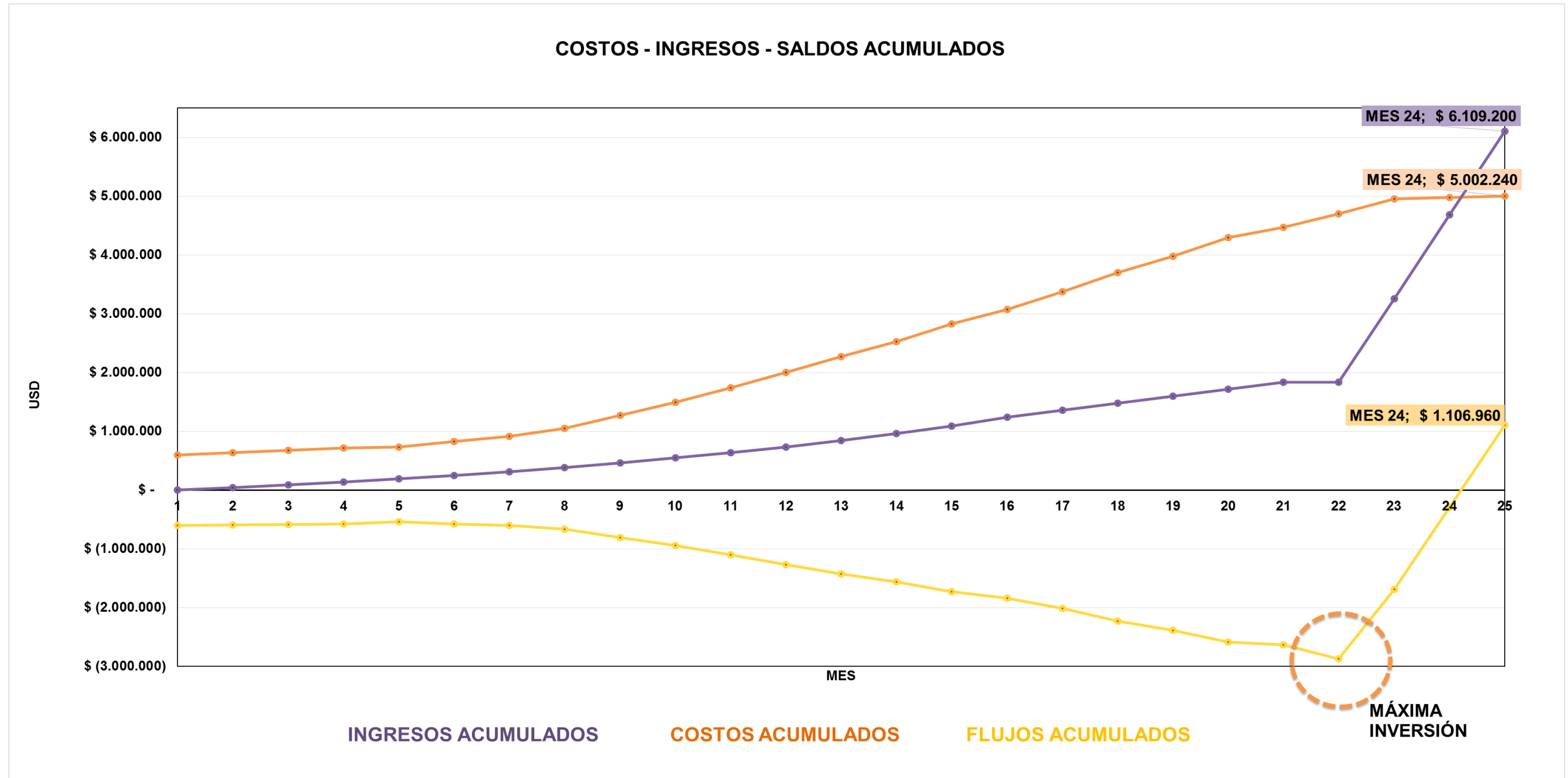


**ANEXO 16: CRONOGRAMA DE VENTAS EDIFICIO BOHEME**

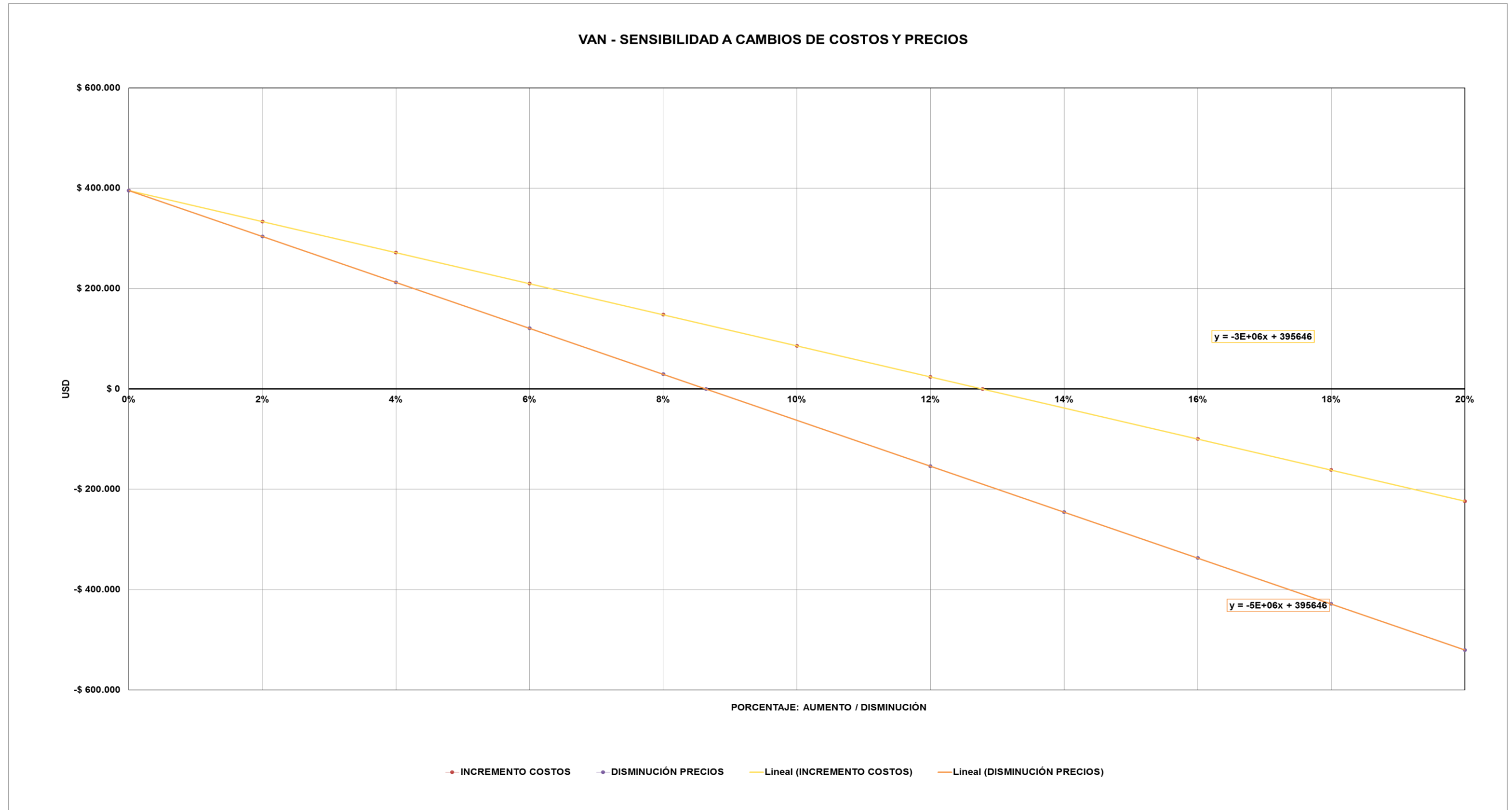
RESUMEN DE VENTAS EDIFICIO BOHEME																														
MES DE VENTAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTAL DE RECAUDACIÓN MENSUAL				
1		\$ 40.728	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 4.287	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00	
2			\$ 40.728	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 4.525	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
3				\$ 40.728	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 4.792	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
4					\$ 40.728	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 5.091	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
5						\$ 40.728	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 5.430	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
6							\$ 40.728	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 5.818	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
7								\$ 40.728	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 6.266	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
8									\$ 40.728	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 6.788	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
9										\$ 40.728	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 7.405	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
10											\$ 40.728	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 8.146	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
11												\$ 40.728	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 9.051	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
12													\$ 40.728	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 10.182	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
13														\$ 40.728	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 11.637	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
14															\$ 40.728	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 13.576	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
15																\$ 40.728	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 16.291	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 95.032	\$ 407.280,00
																													<b>\$ 6.109.200,00</b>	
INGRESOS MENSUALES	\$ 0	\$ 40.728	\$ 45.015	\$ 49.540	\$ 54.332	\$ 59.423	\$ 64.853	\$ 70.672	\$ 76.938	\$ 83.726	\$ 91.131	\$ 99.276	\$ 108.327	\$ 118.509	\$ 130.145	\$ 143.721	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 119.285	\$ 0	\$ 1.425.480	\$ 1.425.480	\$ 1.425.480	
PORCENTAJES DE INGRESOS MENSUALES	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	0%	23%	23%	23%	
INGRESOS ACUMULADOS	\$ 0	\$ 40.728	\$ 85.743	\$ 135.284	\$ 189.616	\$ 249.039	\$ 313.892	\$ 384.564	\$ 461.501	\$ 545.227	\$ 636.358	\$ 735.634	\$ 843.961	\$ 962.470	\$ 1.092.615	\$ 1.236.337	\$ 1.355.621	\$ 1.474.906	\$ 1.594.191	\$ 1.713.475	\$ 1.832.760	\$ 1.832.760	\$ 1.832.760	\$ 1.832.760	\$ 1.832.760	\$ 3.258.240	\$ 4.683.720	\$ 6.109.200		
PORCENTAJES DE INGRESOS ACUMULADOS	0%	1%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	8%	9%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	30%	30%	30%	30%	53%	77%	100%		

**CAPÍTULO 17: ANÁLISIS FINANCIERO**

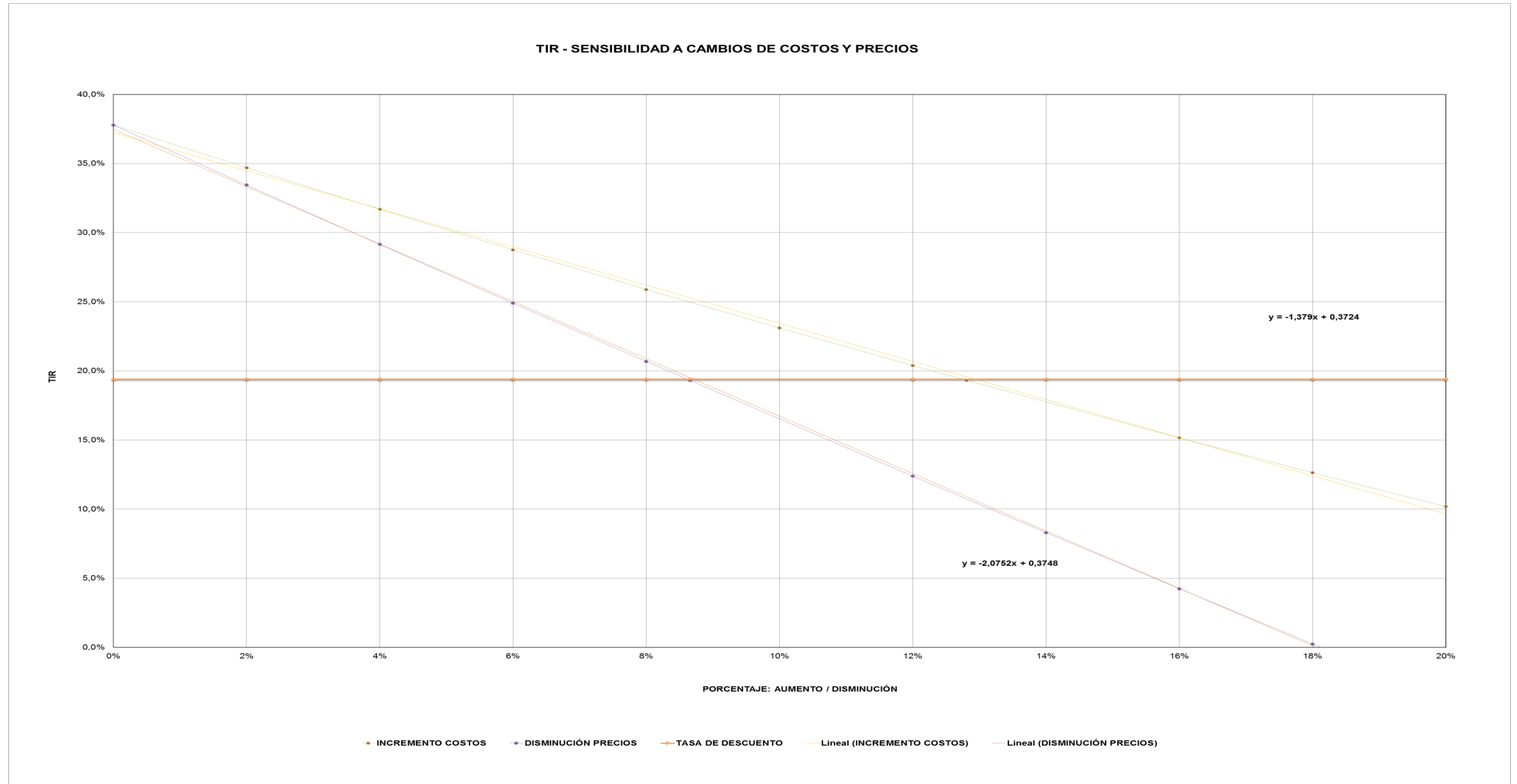
**ANEXO 17: COSTOS – INGRESOS – SALDOS ACUMULADOS**



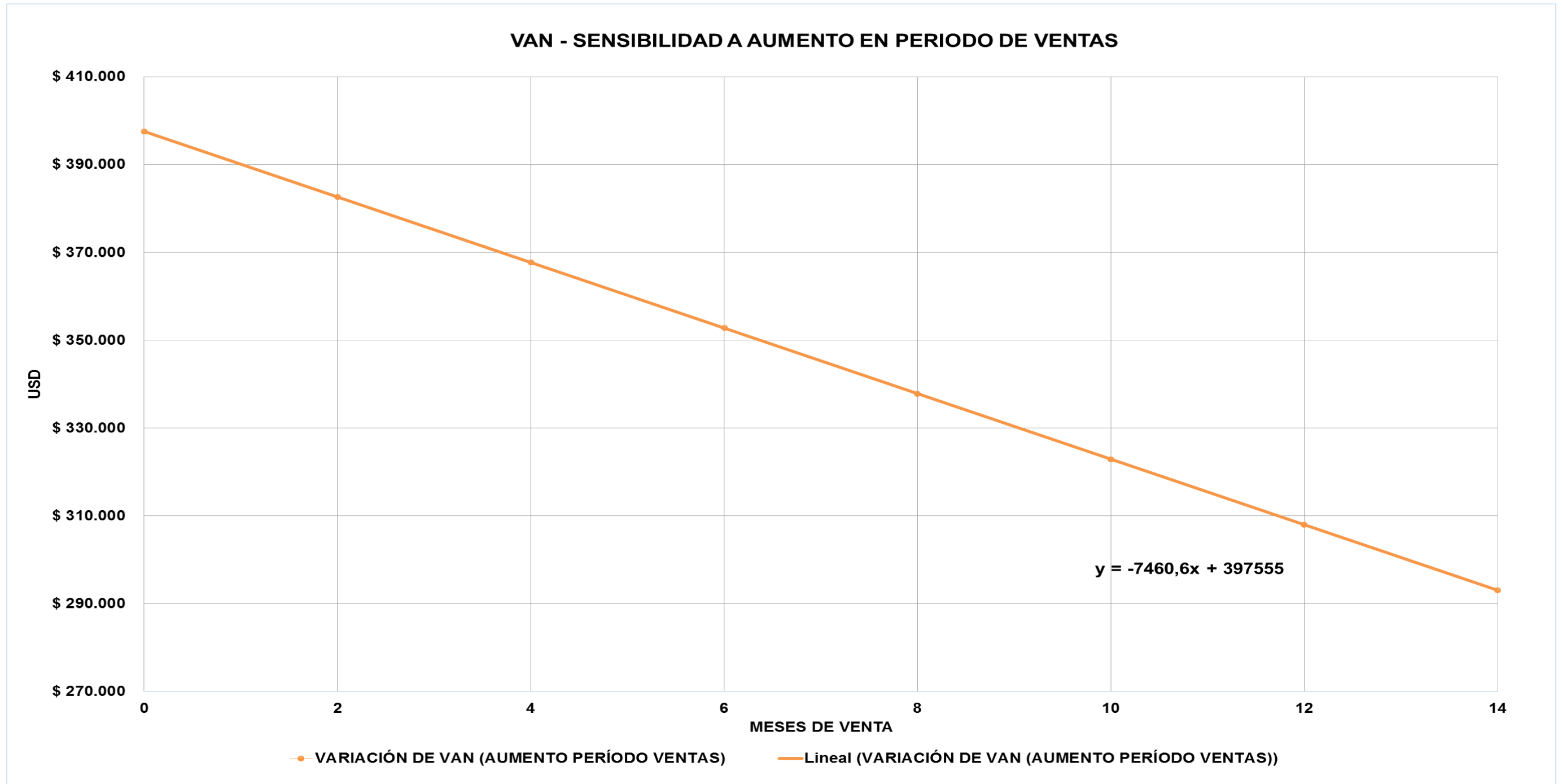
**ANEXO 18: VAN – SENSIBILIDAD A CAMBIO DE COSTOS Y PRECIOS**



**ANEXO 19: TIR – SENSIBILIDAD A CAMBIO DE COSTOS Y PRECIOS**

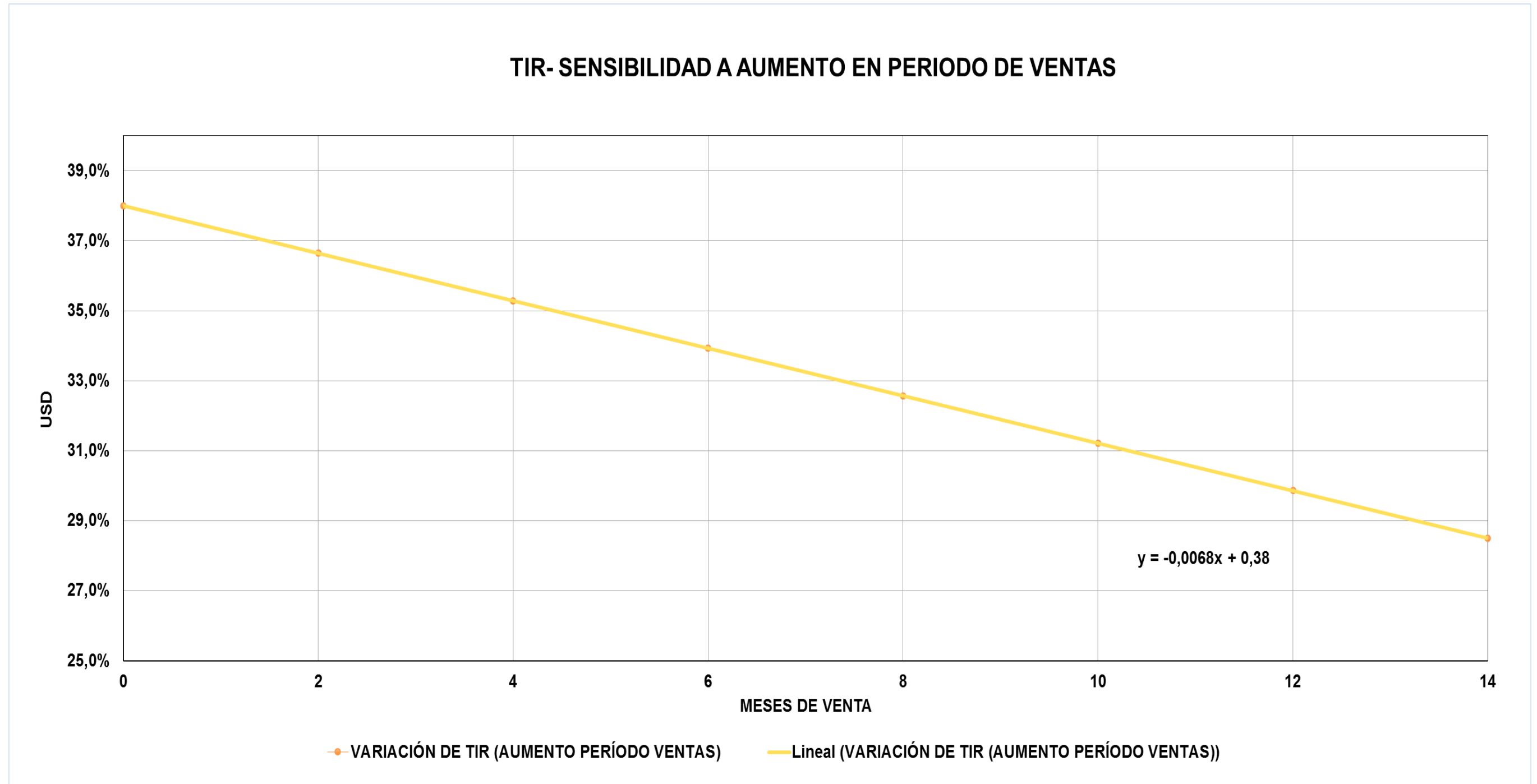


**ANEXO 20: VAN- SENSIBILIDAD A AUMENTO EN PERÍODOS DE VENTAS**





**ANEXO 21: TIR – SENSIBILIDAD A AUMENTO EN PERÍODOS DE VENTAS**



**ANEXO 22: COSTOS – INGRESOS – SALDOS ACUMULADOS - APALANCADOS**

