



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

PLAN DE NEGOCIOS: ESTEFANIA CONJUNTO RESIDENCIAL

Arq. Diego Díaz Acosta

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

Quito, octubre de 2011

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS: ESTEFANIA CONJUNTO RESIDENCIAL

Arq. Diego Díaz Acosta

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

Javier de Cárdenas y Chavarri
Director MDI, Madrid, UPM
Miembro del Comité de Tesis

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

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

Víctor Viteri PhD.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, octubre de 2011

© **Derechos de autor (Copyright)**

DIEGO DIAZ ACOSTA

2011

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la fortaleza y sabiduría para cumplir con éxito una etapa más de mi vida.

A mis Padres, hermanos y familia por su apoyo incondicional.

RESUMEN

El presente documento es un plan de negocios, el cual evalúa las características técnicas y financieras del proyecto inmobiliario “*ESTEFANIA* Conjunto Residencial”.

ESTRUCO S.A. es el promotor del proyecto, la empresa tiene una trayectoria reconocida en la ejecución de obras similares, la misma en asociación con la Mutualista Pichincha ha incursionado en el campo inmobiliario con mucho éxito en los últimos años.

“*ESTEFANIA* Conjunto Residencial” se encuentra ubicada en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, está conformado por 21 casas de 150 a 200 m², distribuidas en tres bloques, a la vez presenta espacios con áreas verdes y comunales, todo esto en un terreno de forma triangular con un área de 3208.00m².

El proyecto presenta una arquitectura contemporánea, moderna, con un juego de volúmenes entre vanos y llenos brindando un movimiento agradable al entorno del mismo.

ESTEFANIA está dirigido a un nivel socio económico medio – medio alto conformado por familias de 4 a 5 personas con ingresos alrededor de los 2500 a 3000 usd.

En el desarrollo de este trabajo se podrán evidenciar los parámetros con los que se analizó la viabilidad del proyecto inmobiliario, se presentarán los resultados, entre ellos encontraremos fortalezas y amenazas que nos permitirán evaluar diferentes escenarios que se aplicarán en la ejecución del mismo.

ABSTRACT

This thesis comprises a business plan that evaluates the technical and financial feasibility of the real estate project called "*ESTEFANIA* Conjunto Residencial".

The firm ESTRUCO S.A. is the project sponsor with reputable record of executing similar works in association with Mutualista Pichincha, which is bank entity that has entered to the real estate business with a great success in the recent years.

"*ESTEFANIA* Conjunto Residencial" is the building project to be located in the northern sector of the Metropolitan District of Quito City, that comprises 21 houses from 150 to 200 m² of area, divided into three blocks, and includes communal spaces and green areas, all of them distributed on a triangular land of 3208.00m² surface.

This project presents a modern contemporary architecture containing a set of volumes that provide a facade movement pleasant to the urban environment.

ESTEFANIA is aimed at a socio-economic level from medium to medium-high for 4 to 5 people families with incomes around 2500 to 3000 USD.

The development of this work shows the parameters analyzed in order to determine the feasibility of this real estate project, submitting the results and advising strengths and threats in order to allow the evaluation of different scenarios that could be applied to the implementation.

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	xiii
1 RESUMEN EJECUTIVO	xiv
MACROECONOMICO	xiv
MERCADO	xv
TECNICO – ARQUITECTONICO	xvi
ESTRATEGIA COMERCIAL	xvii
EVALUACION FINANCIERA.....	xvii
CAPITULO 1.- ANALISIS MACROECONOMICO	1
1 CAPITULO 1.- ANALISIS MACROECONOMICO	2
Desarrollo:.....	2
1.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO	2
1.2 INFLACION	4
1.3 TASAS ACTIVAS EN RELACION A LA VIVIENDA.....	6
1.4 REMESAS DE MIGRANTES	8
1.5 TASA DE DESEMPLEO.....	13
CAPITULO 2.- ESTUDIO DE MERCADO	16
2 CAPITULO 2.- ESTUDIO DE MERCADO	17
2.1 DEMANDA Y OFERTA INMOBILIARIA EN EL SECTOR DE PONCIANO, EINSTEIN Y CARCELEN.....	17
2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.....	17
2.2.1 PLANO DE QUITO Y SUS SECTORES	18
2.3 DEMANDA INMOBILIARIA TOTAL Y DEMANDA POTENCIAL	18
2.3.1 INTENCION DE COMPRA.....	19
2.3.2 DEMANDA POTENCIAL POR NIVEL SOCIO ECONOMICO	20
2.3.3 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA – TOTAL.....	21
2.3.4 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDO	21
2.3.5 SECTOR PREFERIDO	22
2.3.6 TAMAÑO DE LA VIVIENDA.....	24
2.3.7 NÚMERO DE DORMITORIOS.....	25
2.3.8 NÚMERO DE BAÑOS.....	26
2.3.9 NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS	27
2.3.10 PRECIO MÁXIMO DE LA VIVIENDA	27
2.3.11 FORMA DE PAGO DE LA VIVIENDA.....	28
2.3.12 DEMANDA POTENCIAL CONTADO	29
2.3.13 DEMANDA POTENCIAL CREDITO.....	29
2.3.14 PERFIL DEL CLIENTE.....	30
2.3.15 CONCLUSIONES DE LA DEMANDA	30
2.4 LA OFERTA	31
2.4.1 OFERTA INMOBILIARIA EN QUITO POR SECTORES	31
2.4.2 OFERTA INMOBILIARIA EN LA ZONA NORTE	33
2.4.3 PRECIO PROMEDIO POR M2 DE ACUERDO A LAS ZONAS	33
2.5 EVALUACION DE LA COMPETENCIA.....	33
2.5.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA	35
2.5.2DESCRIPCION DE LOS PROYECTOS DE LA COMPETENCIA Y SU ZONA	36
2.5.3 AREAS DE LA COMPETENCIA	41
2.5.4 PRECIO M2 DE LA COMPETENCIA.....	41

2.5.5	VELOCIDAD DE VENTAS DE LA COMPETENCIA.....	42
2.5.6	POSICIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS PROMOTORAS	43
2.6	CONCLUSIONES DE LA OFERTA.....	44
CAPITULO 3.- EVALUACION TECNICO - ARQUITECTONICO.....		45
3	CAPITULO 3.- EVALUACION TECNICO - ARQUITECTONICO	46
3.1	LOCALIZACION.....	46
3.1.1	ELEMENTOS URBANOS EN EL SECTOR	47
3.1.2	VIAS PRINCIPALES DE ACCESO EN EL SECTOR	48
3.1.3	ANALISIS DEL TERRENO EN EL SECTOR	49
3.1.4	INFORME DE REGULACION METROPOLITANA (I.R.M.).....	53
3.2	COMPONENTE ARQUITECTONICO.....	54
3.2.1	CONCEPTUALIZACION ARQUITECTONICA DEL CONJUNTO	54
3.2.2	MARCO CONCEPTUAL DE DISEÑO DEL PROYECTO.....	55
3.2.3	DISTRIBUCION ARQUITECTONICA DE LAS CASAS.....	56
3.2.4	EVALUACION DE LAS AREAS DEL PROYECTO	65
3.2.5	EVALUACION I.R.M. VS. PROYECTO DISEÑADO	66
3.3	COSTOS DEL PROYECTO	68
3.3.1	COSTO DEL TERRENO	69
3.3.2	COSTO DIRECTOS.....	70
3.3.3	COSTOS INDIRECTOS.....	72
3.3.4	COSTO REAL POR M2	73
3.3.5	CRONOGRAMA VALORADO.....	73
CAPITULO 4.- ESTRATEGIA COMERCIAL		76
4	CAPITULO 4.- ESTRATEGIA COMERCIAL	77
4.1	META DE VENTAS.....	77
4.2	ESTRATEGIA DE PRECIOS	77
4.2.1	ESQUEMA CREDITICIO.....	79
4.2.2	CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS.....	80
4.3	ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	81
4.3.1	VALLAS.....	81
4.3.2	OFICINA DE VENTAS	81
4.4	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION	83
4.5	GARANTIAS AL CLIENTE	83
CAPITULO 5.- EVALUACION FINANCIERA.....		84
5	CAPITULO 5.- EVALUACION FINANCIERA	85
5.1	FACTIBILIDAD FINANCIERA	85
5.2	FLUJOS DE FONDO.....	86
5.3	TASA DE DESCUENTO	86
5.3.1	TASA DE DESCUENTO IMPUESTA AL PROYECTO.....	86
5.4	ANALISIS FINANCIERO VAN Y TIR.....	87
5.5	ESCENARIOS ALTERNO PARA LA VARIACIÓN DEL VAN.....	89
5.5.1	ANALISIS DE SENSIBILIDAD	89
5.6	ANALISIS DEL PROYECTO CON CRÉDITO BANCARIO	92
5.7	CONCLUSIONES DEL ANALISIS FINANCIERO	95
CAPITULO 6.- ASPECTOS LEGALES		96
6	CAPITULO 6.- ASPECTOS LEGALES	97
6.1	ETAPA PRELIMINAR.....	97
6.1.1	INFORME DE REGULACION METROPOLITANA (I.R.M.).....	97
6.1.2	CERTIFICADO DE GRAVAMENES DEL TERRENO	97
6.2	ETAPA DE EJECUCION.....	98

6.2.1	PLANIFICACION DEL PROYECTO	98
6.2.2	CONSTRUCCION DEL PROYECTO	98
6.2.3	ETAPA DE LIQUIDACION	102
6.2.4	CONFORMACION DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO INTEGRAL PARA EL PROYECTO ESTEFANIA Conjunto Residencial.	103
	CAPITULO 7.- GERENCIA DE PROYECTO.....	104
7	CAPITULO 7.- GERENCIA DE PROYECTO	105
7.1	INTRODUCCION	105
7.2	VISIÓN GENERAL.....	105
7.3	OBJETIVOS DEL PROYECTO	105
7.4	ACTA DE CONSTITUCIÓN	106
7.4.1	ALCANCE DEL PROYECTO	106
7.4.2	FUERA DE ALCANCE DEL PROYECTO	107
7.5	ENTREGABLES DEL PROYECTO.....	107
7.5.1	ENTREGABLES ORGANIZACIONALES.....	107
7.5.2	ENTREGABLES FINALES.....	108
7.6	ESTIMACION DE COSTOS, FASES Y DURACIÓN DEL PROYECTO	108
7.6.1	COSTOS ESTIMADOS.....	108
7.6.2	FASES Y DURACIÓN ESTIMADA.....	109
7.6.3	HITOS	110
7.7	SUPUESTOS DEL PROYECTO	110
7.8	RIESGOS DEL PROYECTO.....	111
7.9	ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL.....	112
7.10	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO.....	112
7.11	GESTION DE CALIDAD.....	114
7.12	CONTROL DE CAMBIOS.....	114
7.13	GESTION DE COMUNICACIÓN.....	114
7.14	GESTION DE ADQUISICIONES.....	114
7.15	CONCLUSIONES.....	114
	BIBLIOGRAFIA	115
	ANEXOS	117

GRAFICOS

GRAFICO 1 - VARIACION DEL PIB	3
GRAFICO 2- PIB PERCAPITA.....	4
GRAFICO 3- INFLACION.....	5
GRAFICO 4 – CANASTA BASICA.....	8
GRAFICO 5- REMESAS DE MIGRANTES	9
GRAFICO 6 – INVERSION EXTRANJERA.....	12
GRAFICO 7- INVERSION EXTRANJERA.....	12
GRAFICO 8 – MERCADO Y DEMANDA POTENCIAL	19
GRAFICO 9 – INTENCION DE COMPRA 2005.....	19
GRAFICO 10 – INTENCION DE COMPRA 2007	20
GRAFICO 11 – DEMANDA POTENCIAL NSE.....	20
GRAFICO 12 – DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA.....	21
GRAFICO 13 – TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.....	22
GRAFICO 14 – PREFERENCIA DE COMPRA DE VIVIENDA POR NSE 2005	23

GRAFICO 15 – PREFERENCIA DE COMPRA DE VIVIENDA POR NSE - 2007	23
GRAFICO 16 – TAMAÑO DE LA VIVIENDA.....	24
GRAFICO 17 – PREFERENCIA NUMERO DE DORMITORIOS 2005	25
GRAFICO 18 – PREFERENCIA NUMERO DE DORMITORIOS 2007	25
GRAFICO 19 – NUMERO DE DORMITORIOS (PROMEDIO).....	26
GRAFICO 20 – NUMERO DE BAÑOS (PROMEDIO).....	26
GRAFICO 21 – NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS (PROMEDIO)	27
GRAFICO 22 – VALOR MAXIMO DE LA VIVIENDA POR NSE	27
GRAFICO 23 – FORMA DE PAGO (CREDITO)	28
GRAFICO 24 – DEMANDA POTENCIAL (CONTADO).....	29
GRAFICO 25 – DEMANDA POTENCIAL (CREDITO)	29
GRAFICO 26 – OFERTA INMOBILIARIA QUITO SECTORES.....	31
GRAFICO 27 – PRECIO PROMEDIO POR M2	33
GRAFICO 28 – AREAS PROYECTADAS COMPETENCIA.....	41
GRAFICO 29 – PRECIO PROMEDIO POR M2 COMPETENCIA	42
GRAFICO 30 –ABSORCION.....	43
GRAFICO 31 –POSICIONAMIENTO	44
GRAFICO 32 – DISTRIBUCION DE AREAS PROYECTADAS	66
GRAFICO 33 – DISTRIBUCION COSTOS DEL PROYECTO	69
GRAFICO 34 – DISTRIBUCION COSTOS INDIRECTOS	73
GRAFICO 35 – INVERSION MENSUAL Y ACUMULADO.....	75
GRAFICO 36 – FLUJO DE FONDO INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS.....	86
GRAFICO 37 – FLUJO DE FONDO INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS MENSUALES.....	88
GRAFICO 38 – FLUJO DE FONDO INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS.....	88
GRAFICO 39 – AUMENTO DE COSTOS	90
GRAFICO 40 – DISMINUCION DE PRECIO DE VENTA	91
GRAFICO 41 – DISMINUCION DE PRECIO DE VENTA	92
GRAFICO 42 – INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS APALANCADO.....	94
GRAFICO 43 – ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL.....	112
GRAFICO 44 – ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE ACTIVIDADES	113

TABLAS

TABLA 1 – PROYECTOS DE LA COMPETENCIA	xv
TABLA 2 - ESTEFANIA- Áreas Generales del Proyecto	xvi
TABLA 3 - ESTEFANIA- Costo Real M2	xvi
TABLA 4 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Contado	xvii
TABLA 5 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro	xviii
TABLA 6 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro	xviii
TABLA 7 – VARIACION DEL PIB.....	2
TABLA 8- PIB PERCAPITA.....	3
TABLA 9 – TASAS DE INFLACION	4
TABLA 10 – TASAS ACTIVAS	6
TABLA 11 – COSTO CANASTA BASICA	7

TABLA 12 - REMESAS DE MIGRANTES	9
TABLA 13 - PRECIO DEL PETROLEO.....	10
TABLA 14 – RIESGO PAIS	
TABLA 15 – INVERSION EXTRANJERA	11
TABLA 16 – TASA DE DESEMPLEO	14
TABLA 17 – FACTORES DE MERCADO	32
TABLA 18 – COMPETENCIA DE MERCADO.....	34
TABLA 19 – COMPETENCIA DE MERCADO.....	42
TABLA 20 - I.R.M. Proyecto Estefanía	53
TABLA 21- ESTEFANIA –Viviendas Tipo – Áreas	55
TABLA 22 - ESTEFANIA- Programación Arquitectónica.....	59
TABLA 23 - ESTEFANIA- Cuadro de Especificaciones Técnicas	64
TABLA 24 - ESTEFANIA- Áreas Generales del Proyecto	65
TABLA 25 - ESTEFANIA- Distribución de Áreas Proyectadas	65
TABLA 26 - ESTEFANIA- Comparación I.R.M. vs. Proyecto	67
TABLA 27 - ESTEFANIA- Áreas Vendibles del Proyecto.....	68
TABLA 28 - ESTEFANIA- Costos del Proyecto.....	68
TABLA 29 - ESTEFANIA- Comparable del Mercado.....	69
TABLA 30 - ESTEFANIA- Método Residual.....	70
TABLA 31 - ESTEFANIA- Presupuesto Costos Directos	71
TABLA 32 - ESTEFANIA- Presupuesto Costos Indirectos	72
TABLA 33 - ESTEFANIA- Costo Real M2	73
TABLA 34 - ESTEFANIA- Cronograma Valorado.....	74
TABLA 35 - ESTEFANIA- Plan de Ventas	77
TABLA 36 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Lista de precios	78
TABLA 37 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Contado	79
TABLA 38 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Crédito	80
TABLA 39 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Cronograma.....	80
TABLA 40 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro	85
TABLA 41 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro	87
TABLA 42 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro	90
TABLA 43 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro	91
TABLA 44 - ESTEFANIA- FINANCIAMIENTO- Proyecto Apalancado	93
TABLA 45 - ESTEFANIA- FINANCIAMIENTO- Proyecto Apalancado	93
TABLA 46 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Apalancado	94
TABLA 47 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Apalancado.....	94
TABLA 48 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Apalancado.....	95
TABLA 49 - ESTEFANIA- Costos del Proyecto.....	109
TABLA 50 - ESTEFANIA- Duración del Proyecto por fases.....	109
TABLA 51 - ESTEFANIA- Duración del Proyecto por fases.....	111

MAPAS

MAPA 1– PLANO DE QUITO, Sectorizado.....	18
MAPA 2– PLANO DE QUITO, Sectorizado.....	35
MAPA 3 – UBICACIÓN PROYECTO	46
MAPA 4– SECTORIZACION E HITOS URBANOS.....	47
MAPA 5– VIAS PRINCIPALES Y ACCESOS.....	48

FOTOGRAFIAS

FOTOGRAFIA 1– ESTEFANIA Conjunto residencial- TERRENO	49
FOTOGRAFIA 2– ESTEFANIA Conjunto residencial- TERRENO	50
FOTOGRAFIA 3 – ESTEFANIA Conjunto residencial –TERRENO	50
FOTOGRAFIA 4- VISTA CALLE JOSE ORDOÑEZ 1	51
FOTOGRAFIA 5- VISTA CALLE JOSE ORDOÑEZ 2	51
FOTOGRAFIA 6- VISTA INTERSECCION CALLE ORDOÑEZ Y CORDERO .	52
FOTOGRAFIA 7- VISTA CALLE CORDERO	52
FOTOGRAFIA 8- Valla Publicitaria ubicada en el terreno	81
FOTOGRAFIA 9-Maqueta del proyecto.	81



RESUMEN EJECUTIVO

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaer@pi.pro.ec telef. 2520599

Mutualista Pichincha 

1 RESUMEN EJECUTIVO

Estefanía es un proyecto desarrollado por ESTRUCO S.A. en asociación con la Mutualista Pichincha.

El proyecto se encuentra ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, en el sector de la urbanización Einstein en la calles José Ordoñez y Octavio Cordero, en la parte posterior del sector del colegio Albert Einstein

Es un conjunto habitacional conformado por 21 casas, implantado en un área de 3208.69 m2, el cual está dirigido a un nivel socio económico Medio Alto



IUSTRACION 1 - ESTEFANIA - Volumetría

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

MACROECONOMICO

La economía de un país se mide con el PIB, el cual, en el Ecuador se puede observar que desde el año 2000 el país ha presentado un crecimiento de alrededor de 4.000 millones de dólares por año lo que significa que ha existido un incremento en todos los sectores productivos del país, especialmente en la construcción que tuvo un incremento mayor por los diferentes aspectos socio-económicos como son las remesas de los inmigrantes, etc.

La inflación en el Ecuador ha sido fluctuante de acuerdo a los meses y años analizados en el siguiente cuadro, se puede observar que ha pasado de positivo a negativo entre un mes y otro, esto quiere decir que el costo de vida



de los ecuatorianos va cambiando de acuerdo a las políticas socio-económicas implantadas por el gobierno de turno.

Otro factor importante en la economía del Ecuador es la remesa de los migrantes quienes son uno de los mayores soportes de la economía en los últimos años.

MERCADO

Para nuestro estudio se estableció cual era la demanda inmobiliaria en el sector, la cual reflejaba una tendencia a la adquisición de casas en el sector norte de la ciudad de Quito.

La oferta inmobiliaria para el sector reflejo que no existían muchos proyectos de casas en la zona por lo que la decisión fue crear un producto inmobiliario de vivienda tipo casas el cual se encuentre dirigido a un NSE Medio Alto, esto nos permitió evaluar la incidencia dentro del mercado.

El estudio de la competencia reflejaba los siguientes datos con los cuales se evaluó el mercado inmobiliario de la zona, su velocidad de ventas y las áreas amas representativas para el tipo de vivienda dirigida.

ITEM	PROYECTOS	PROMOTOR/CONSTRUCTOR	UNIDADES	UNIDADES VENDIDAS	AREA (M2)	PRECIO	PRECIO/M2	ABSORCION
P-1	CUCARDAS DE LAS LOMAS	RFS	9	6	120	91,000	759	67%
P-2	ALTOS DE GIRONA	URBANPLUS INMOBILIARIA	50	20	173	119,900	693	40%
P-3	MARBELLA	BUILDING SOLVE C.A	6	4	85	52,000	612	67%
P-4	EL OLIVAR	MADEIRA INMOBILIARIA	121	119	112	69,200	618	98%
P-5	MATISSES	MADEIRA INMOBILIARIA	42	20	117	75,000	641	48%
P-6	MONTE DI FIORI	PINO & ASOCIADOS	10	8	122	113,516	932	80%
P-7	ESTEFANIA	MUTUALISTA PICHINCHA/ESTRUCO	21	3	210	155,000	738	14%

TABLA 1 – PROYECTOS DE LA COMPETENCIA

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se puede observar que los diferentes proyectos mantienen un rango general entre las áreas y costos los cuales son muy similares.

El perfil del cliente al cual está dirigido nuestro producto son los hogares que se encuentran en un rango.

TECNICO - ARQUITECTONICO

El sector donde se encuentra implantado el proyecto es una zona altamente comercial y a la vez es residencial.

El conjunto está compuesto por 21 casas unifamiliares de tres niveles, adosadas en tres bloques, implantadas en un terreno de 3.208,89 m² cuenta con área social comunal, áreas verdes y recreativas, estacionamientos privados por residencia y de visitas, gas centralizado, TV Cable, guardianía, circulaciones peatonales.

Se puede ver en el cuadro adjunto las áreas correspondientes al proyecto que se ha implantado el terreno se encuentra

AREAS GENERALES DEL PROYECTO	
AREA TERRENO	3208.89 m ²
AREA UTIL PB	1125.28 m ²
AREA UTIL TOTAL	2944.59 m ²
AREA BRUTA	3164.53 m ²
COS PB	35.07 %
COS TOTAL	91.76 %

TABLA 2 - ESTEFANIA- Áreas Generales del Proyecto

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se ha evaluado los costos generados por el proyecto, los cuales se distribuyen de acuerdo a los porcentajes expuestos en el cuadro adjunto, además se establece el costo de m² en \$767 dólares americanos

COSTOS DEL PROYECTO			
<i>ITEM</i>	<i>DESCRIPCION</i>	<i>COSTO</i>	<i>INCIDENCIA</i>
1	TERRENO	\$ 481,334	22%
2	COSTOS DIRECTOS	\$ 1,391,077	62%
3	COSTOS INDIRECTOS	\$ 364,462	16%
TOTAL		\$ 2,236,873	100%

TABLA 3 - ESTEFANIA- Costo Real M2

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



ESTRATEGIA COMERCIAL

Se plantea una serie de estrategias de promoción en donde los canales de distribución como son las vallas, dípticos, trípticos, sala de ventas, etc., serán los más representativos para cumplir el objetivo de ventas esperadas.

También se plantea una estrategia de precios de acuerdo a las características especiales y a los plus que brinda el proyecto, indicando que se puede cancelar de acuerdo a las diferentes formas de pago que existen en el país como son al contado y a crédito, esto hace que se presente una lista de precios los cuales podemos observar en el cuadro siguiente:

LISTA DE PRECIOS						
CASAS	SUPERFICIE (M2)	PARQUEOS	U. TIPO	PRECIO	PRECIO VIVIENDA	TOTAL
Residencia 1	189.48	2	1	\$ 815.00	\$ 154,426.20	\$ 154,426.20
Residencia 2	198.93	2	1	\$ 815.00	\$ 162,127.95	\$ 162,127.95
Residencia 3	201.07	2	1	\$ 815.00	\$ 163,872.05	\$ 163,872.05
Residencia 4	215.81	2	1	\$ 852.00	\$ 183,870.12	\$ 183,870.12
Residencia 5 - 8	224.49	2	4	\$ 852.00	\$ 191,265.48	\$ 765,061.92
Residencia 9	228.82	2	1	\$ 852.00	\$ 194,954.64	\$ 194,954.64
Residencia 10-15- 16	196.17	2	3	\$ 815.00	\$ 159,878.55	\$ 479,635.65
Residencia 11-12-13-14-17-18	206.90	2	6	\$ 815.00	\$ 168,623.50	\$ 1,011,741.00
Residencia 19	202.48	2	1	\$ 815.00	\$ 165,021.20	\$ 165,021.20
Residencia 20	167.08	2	1	\$ 815.00	\$ 136,170.20	\$ 136,170.20
Residencia 21	158.81	2	1	\$ 815.00	\$ 129,430.15	\$ 129,430.15
TOTAL DE VENTAS						\$ 3,546,311.08

TABLA 4 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Contado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

EVALUACION FINANCIERA

La factibilidad del proyecto depende del costo total del proyecto, este se combina de las ventas de las unidades según proyecciones y estimaciones.

De acuerdo a los datos de los diferentes resultados y determinamos parámetros financieros para la evaluación de los promotores como son: margen de utilidad que es la división entre la utilidad sobre las ventas y la rentabilidad que es igual a la utilidad dividida sobre los gastos.

EVALUACION FINANCIERO ESTATICO	
INGRESO ACUMULADO	\$ 3,771,449
EGRESO ACUMULADO	\$ 3,137,559
UTILIDAD ACUMULADA	\$ 633,891
UTILIDAD	17%
MARGEN DE RENTABILIDAD	20%

TABLA 5 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Para el proyecto *Estefanía* se considera una tasa del **20%** la cual ha sido concebida determinando comparables de proyectos similares

PROYECTO PURO			
VAN \$ 288.663	Tasa de descuento	1.53%	mensual 20%
	TIR	3.24%	mensual 46.62%

TABLA 6 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En la tabla anterior podemos observar que el VAN y el TIR hacen que el proyecto sea muy rentable, con un VAN de \$288.663 dólares americanos que representa un monto bastante considerable al estar por encima de la tasa de descuento.

Se plantearon diferentes escenarios para la evaluación financiera con el objetivo de crear márgenes para movilizar el proyecto y crear estrategias si fuere necesario para mejorar la propuesta.

En conclusión se define que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.



CAPITULO 1.- ANALISIS MACROECONOMICO

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaer@pi.pro.ec telef. 2520599

Mutualista Pichincha 

1 CAPITULO 1.- ANALISIS MACROECONOMICO

Desarrollo:

Se puede establecer parámetros conceptuales donde los diferentes sectores que intervienen en la economía del país se interrelacionan para generar un solo envolvente que permita el desarrollo socio económico de las diferentes actividades productivas, es así que analizaremos cada uno de los sectores para evaluar sus coincidencias y sus efectos sobre el sector de la construcción y la actividad inmobiliaria.

1.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB o producto interno bruto de un país es la medida con la que se mide la economía de un país, en el caso del Ecuador se puede observar que desde el año 2000 el país ha presentado un crecimiento de alrededor de 4.000 millones de dólares por año lo que significa que ha existido un incremento en todos los sectores productivos del país, especialmente en la construcción que tuvo un incremento mayor por los diferentes aspectos socio-económicos como son las remesas de los inmigrantes, etc.

VARIACION DEL PIB		
AÑO	%	MILLONES
2010	3.73	
2009	0.36	52,022.00
2008	7.24	54,209.00
2007	2.04	45,504.00
2006	4.75	41,705.00
2005	5.74	36,942.00
2004	8.82	32,646.00
2003	3.27	28,409.00
2002	3.43	24,718.00
2001	4.76	21,271.00
2000	4.15	16,283.00

TABLA 7 – VARIACION DEL PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

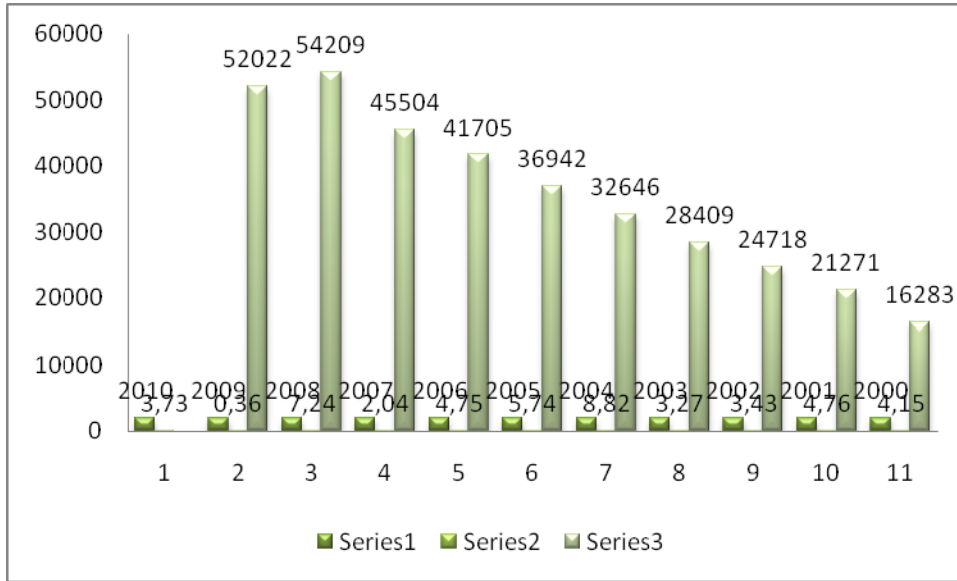


GRAFICO 1 - VARIACION DEL PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

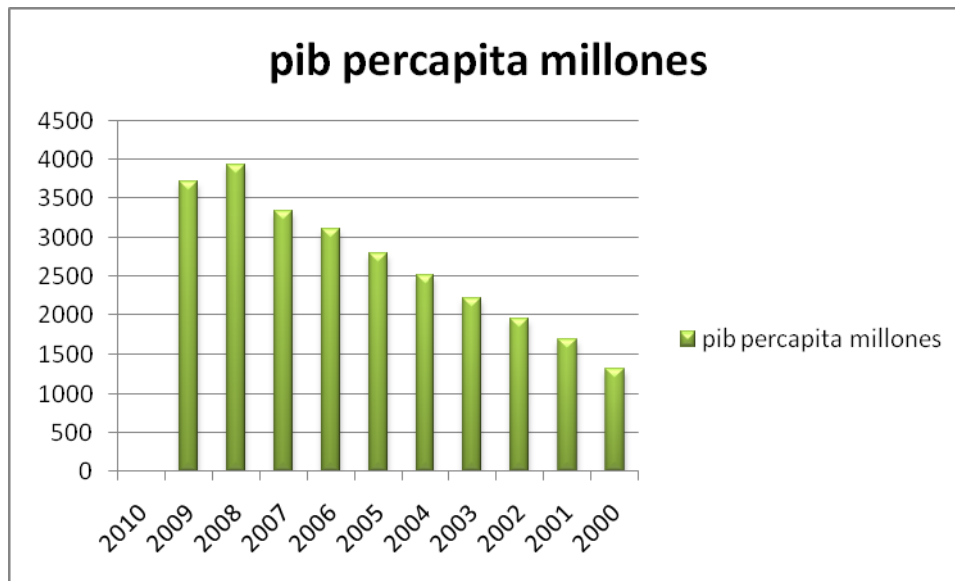
En el año 2009 el PIB era de 52.022 millones de dólares lo que quiere decir que dividido para el número de habitantes económicamente activos, el ingreso anual por ecuatoriano es de \$ 3.715,00 dólares.

PIB PERCAPITA	
AÑO	MILLONES
2010	
2009	3,715.00
2008	3,927.00
2007	3,345.00
2006	3,110.00
2005	2,795.00
2004	2,506.00
2003	2,212.00
2002	1,952.00
2001	1,704.00
2000	1,324.00

TABLA 8- PIB PERCAPITA

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

**GRAFICO 2- PIB PERCAPITA****Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet**

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

1.2 INFLACION

La inflación en el Ecuador ha sido fluctuante de acuerdo a los meses y años analizados en el siguiente cuadro, se puede observar que ha pasado de positivo a negativo entre un mes y otro, esto quiere decir que el costo de vida de los ecuatorianos va cambiando de acuerdo a las políticas socio-económicas implantadas por el gobierno de turno.

TASAS DE INFLACION							
MES	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Enero		0.48	0.3	1.14	0.71	0.83	0.68
Febrero	0.27	0.71	0.07	0.94	0.47	0.34	0.55
Marzo	0.26	0.65	0.1	1.48	1.09	0.16	
Abril	0.84	0.07	-0.01	1.52	0.65	0.52	
Mayo	0.18	-0.14	0.03	1.05	-0.01	0.02	
Junio	0.07	-0.23	0.39	0.76	-0.08	-0.01	
Julio	-0.16	0.03	0.42	0.59	-0.07	0.02	
Agosto	-0.15	0.21	0.07	0.21	-0.3	0.11	
Septiembre	0.72	0.57	0.71	0.66	0.63	0.26	
Octubre	0.35	0.35	0.13	0.03	0.24	0.25	
Noviembre	0.17	0.17	0.5	-0.16	0.34	0.27	
Diciembre	0.3	-0.03	0.57	0.29	0.58	0.51	

TABLA 9 – TASAS DE INFLACION**Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet**

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



En el siguiente grafico podemos apreciar los diferentes balances que ha tenido la inflación en los diferentes años analizados, como van fluctuando en los diferentes meses del año.

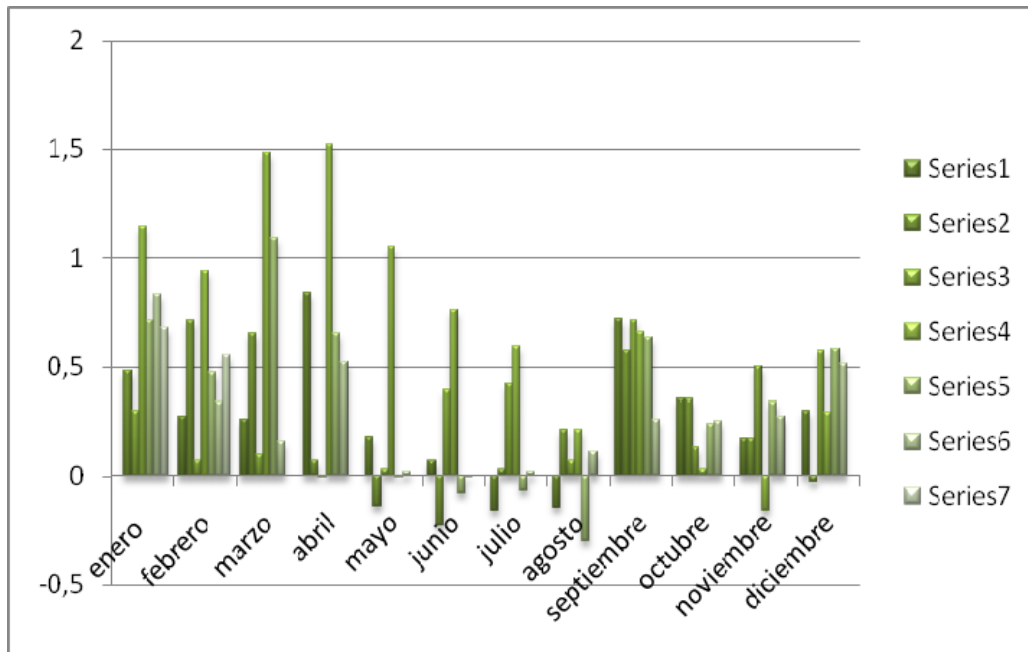


GRAFICO 3- INFLACION

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Existen varias maneras de cómo la inflación presente amenazas que son ocasionadas por el proceso productivo de la agricultura esta es la que consume más agua y a su vez contamina el medio ambiente, alrededor del 30% de emisión de gases son ocasionados por el efecto invernadero.

Una desventaja que se presenta en este sector es el que se tienen recursos convencionales como los naturales, los humanos, los patrimonios acumulados, pero no se los puede potencializar ya que necesitan de los recursos no convencionales como son la tecnología, servicios institucionales de apoyo, servicio gubernamental confiable, etc.

1.3 TASAS ACTIVAS EN RELACION A LA VIVIENDA

TASAS ACTIVAS		
FECHA	VIVIENDA	
	Referencial	Máxima
ago-07		
sep-07	11.5	14.77
oct-07	12.15	14.88
nov-07	12.19	14.04
dic-07	12.13	14.04
ene-08	12.32	13.55
feb-08	12.27	13.5
mar-08	12.46	13.08
abr-08	12.42	12.8
may-08	12	12.24
jun-08	11.71	12
jul-08	11.47	11.83
ago-08	11.33	11.66
sep-08	11.19	11.5
oct-08	11.01	11.33
nov-08	10.82	11.33
dic-08	10.87	11.33
ene-09	10.93	11.33
feb-09	10.97	11.33
mar-09	10.86	11.33
abr-09	11.03	11.33
may-09	10.11	11.33
jun-09	11.15	11.33
jul-10	10.56	11.33
ago-10	10.64	11.33
sep-10	10.64	11.33
oct-10	10.62	11.33
nov-10	10.62	11.33
dic-10	10.38	11.33
ene-11	10.47	11.33
feb-11	10.47	11.33
mar-11	10.55	11.33

TABLA 10 – TASAS ACTIVAS

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



Entre las características propias del sector podemos encontrar que es un amortiguador de precisiones sociales entre las cuales tenemos:

- Reducción de Pobreza.
- Oferta de Alimentos.
- Productividad, con menos gente producir más.
- Materia prima para la industria.
- Exportaciones agrícolas.
- Prestación de servicios ambientales

COSTO DE LA CANASTA BASICA	
cuenca	563.85
quito	549.66
esmeraldas	544.78
loja	542.41
nacional	539.36
guayaquil	537.98
Manta	524.06
Machala	521.95
Ambato	504.67

TABLA 11 – COSTO CANASTA BASICA

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Entre todos los sectores de la economía del país se puede observar que la canasta básica en las diferentes ciudades va cambiando, se puede apreciar que la ciudad más cara del país es Cuenca que se encuentra alrededor de 563.85 usd. Vs. El costo a nivel nacional que es de 539.36 usd. Lo que quiere decir que tiene un incremento del 0.95%.

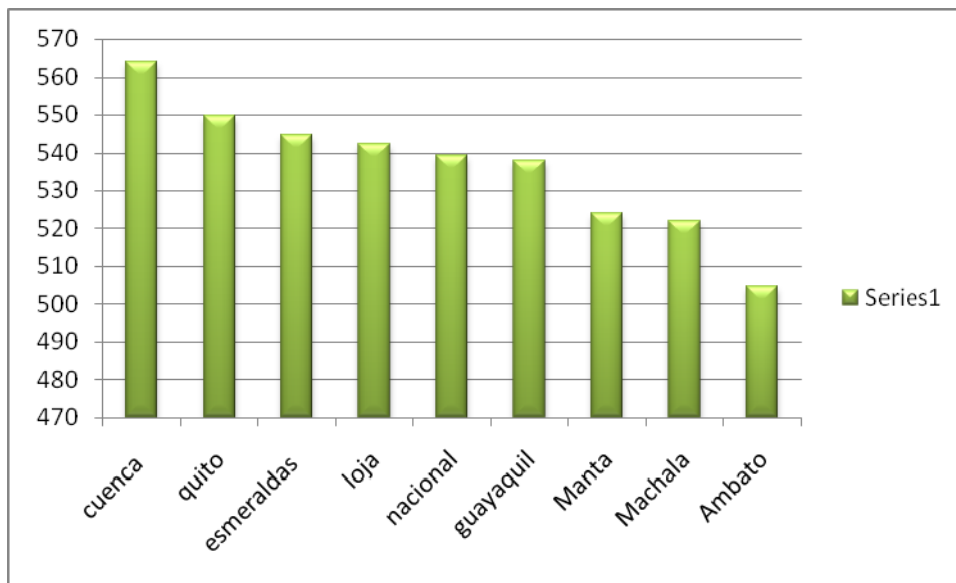


GRAFICO 4 – CANASTA BASICA

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

También se puede decir que si existe productividad va existir mejores ingresos y por ende va a existir una mejor calidad de vida, esto se puede lograr con el trabajo en equipo del Gobierno y el Mercado.

En relación a la construcción el sector agrícola no representa ninguna amenaza, a su vez, se puede considerar que la oportunidad para la construcción es el efecto de la mano de obra que por la inmigración, de las personas que dejan la actividad de la agricultura para venir a las ciudades, estos a su vez crean la fuerza laboral para la productividad de este sector.

1.4 REMESAS DE MIGRANTES

El Ecuador ha sido un país que en los últimos años ha generado un éxodo masivo de personas hacia el exterior, después de la crisis económica del año 1998, la migración ha sido un aporte extraordinario a la economía del país, por las remesas que envían nuestros compatriotas, las cuales han servido para generar movimiento en el sector de la construcción especialmente con el incremento de compra de bienes y propiedades.



REMESAS DE MIGRANTES	
	MILLONES
1er. Trimestre 2009	555
2do. Trimestre 2009	610
3er. trimestre 2009	656
4to. Trimestre 2009	675
1er. Trimestre 2010	557
2do. Trimestre 2010	550
3er. trimestre 2010	612
4to. Trimestre 2010	605

TABLA 12 - REMESAS DE MIGRANTES

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Realizando un análisis del cuadro expuesto se puede observar que en los últimos trimestres del año 2010 habido un crecimiento de las remesas, aunque en el último trimestre del 2010 se puede observar un descenso pero que no es significativo, esto fue ocasionado con la crisis en España y EEUU.

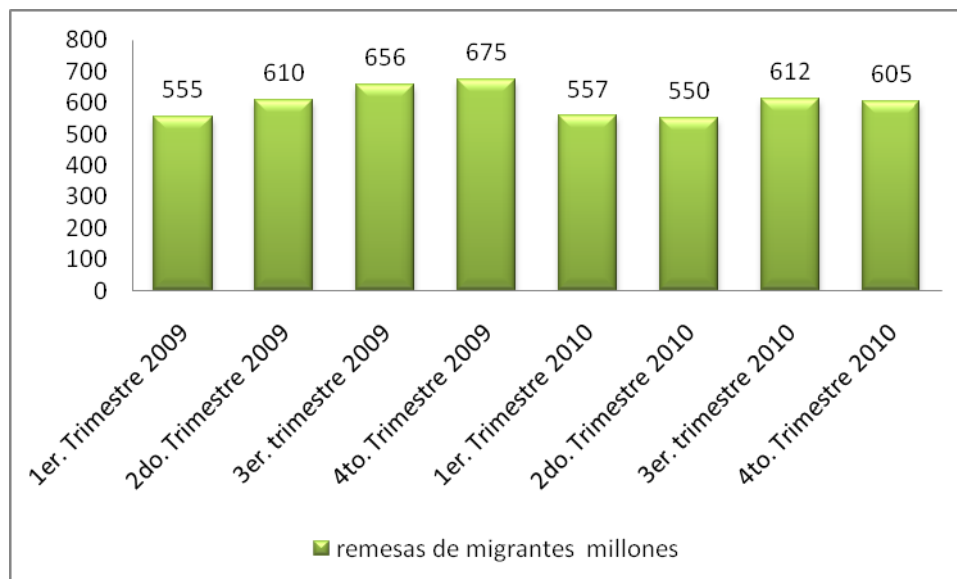


GRAFICO 5- REMESAS DE MIGRANTES

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Este es un sector muy importante donde se maneja la información, se maneja riesgos, se realiza la intermediación financiera que se considera el cerebro de la economía, al igual se le considera altamente inestable.

En el país han existido varias crisis y bonanzas que han permitido el crecimiento en el sector de la construcción con la bonanza petrolera este sector es el más beneficiado por su poder adquisitivo.

PRECIO DEL PETROLEO	
Marzo- 16- 2011	97.98
Marzo- 15- 2011	97.18
Marzo- 14- 2011	101.19
Marzo- 11- 2011	101.16
Marzo- 10- 2011	102.7
Marzo- 09- 2011	104.38
Marzo- 08- 2011	105.02
Marzo- 07- 2011	105.44
Marzo- 04- 2011	104.42
Marzo- 03- 2011	101.91
Marzo- 02- 2011	102.23
Marzo- 01- 2011	99.63
Febrero- 28- 2011	96.97
Febrero- 25- 2011	96.98
Febrero- 24- 2011	95.78
Febrero- 23- 2011	96.5
Febrero- 22- 2011	93.57
Febrero- 21- 2011	86.2
Febrero- 18- 2011	86.2
Febrero- 17- 2011	86.36
Febrero- 16- 2011	84.99
Febrero- 15- 2011	84.32
Febrero- 14- 2011	84.81
Febrero- 11- 2011	85.58
Febrero- 10- 2011	86.73
Febrero- 09- 2011	86.71
Febrero- 08- 2011	86.94
Febrero- 07- 2011	87.48
Febrero- 04- 2011	89.03
Febrero- 03- 2011	90.54

TABLA 13 - PRECIO DEL PETROLEO

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



Un parámetro de medición de la deuda externa es el balance de los años 70-80 después del boom petrolero que permitió que exista un endeudamiento que no produjo buenos resultados en el sector de la construcción.

La crisis de los años 99 donde la población sufrió un congelamiento de sus ahorros, hizo que se depurara el sistema bancario para mejorarlo de ahí en adelante ha sido un factor para la producción de los proyectos inmobiliarios, sus financiamientos y inversión en este sector ha logrado generar buenos resultados para el beneficio de la población con la confianza de la misma.

También se puede observar que en el caso de la inversión extranjera el país mantenido en una línea la cual ha permitido mejorar su confianza en las inversiones.

RIESGO PAIS	
EMBI	
jul-10	1,036.00
ago-10	1,040.00
sep-10	1,225.00
oct-10	1,011.00
nov-10	988.00
dic-10	913.00
ene-11	841.00
feb-11	754.00
mar-11	756.00

TABLA 14 – RIESGO PAIS

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	
	MILLONES
1er. Trimestre 2009	127.00
2do. Trimestre 2009	221.00
3er. trimestre 2009	143.00
4to. Trimestre 2009	-172.00
1er. Trimestre 2010	-163.00
2do. Trimestre 2010	215.00
3er. trimestre 2010	149.00
4to. Trimestre 2010	

TABLA 15 – INVERSION EXTRANJERA

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Este sector es manejado entre los países desarrollados, se tiene recursos específicos, genera un mercado interno más competitivo, el comercio internacional presenta varias opciones para el crecimiento de un país, pero a su vez barreras proteccionistas puestas por estos mismos países.

Mantienen factores como los de mano de obra, capital, infraestructura, recursos naturales, recursos creados y factores heredados que permiten tener un

comercio inter industrial que hace que su crecimiento tenga una ventaja competitiva.

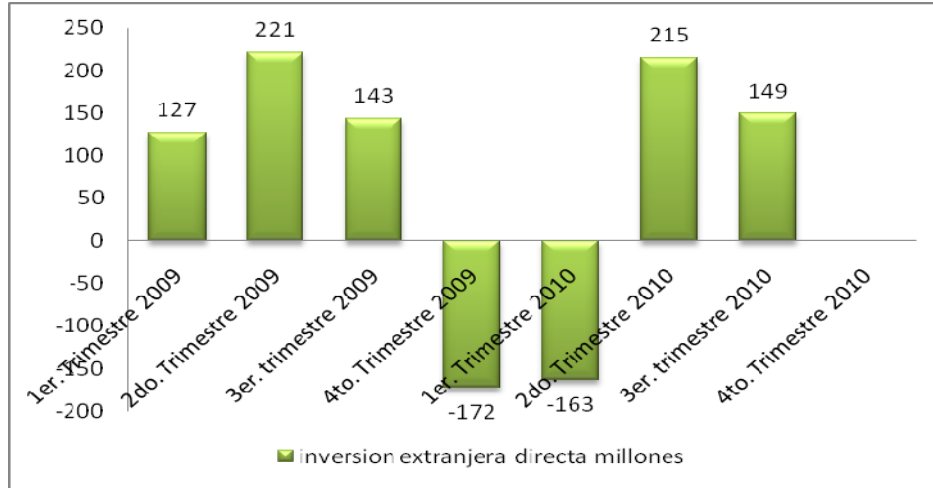


GRAFICO 6 – INVERSION EXTRANJERA

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Todo este mercado internacional se maneja con transacciones económicas hechas por los remanentes de cada país en un tiempo determinado, a esto le llamamos la balanza de pagos, que nos ayuda a evaluar los niveles económicos.

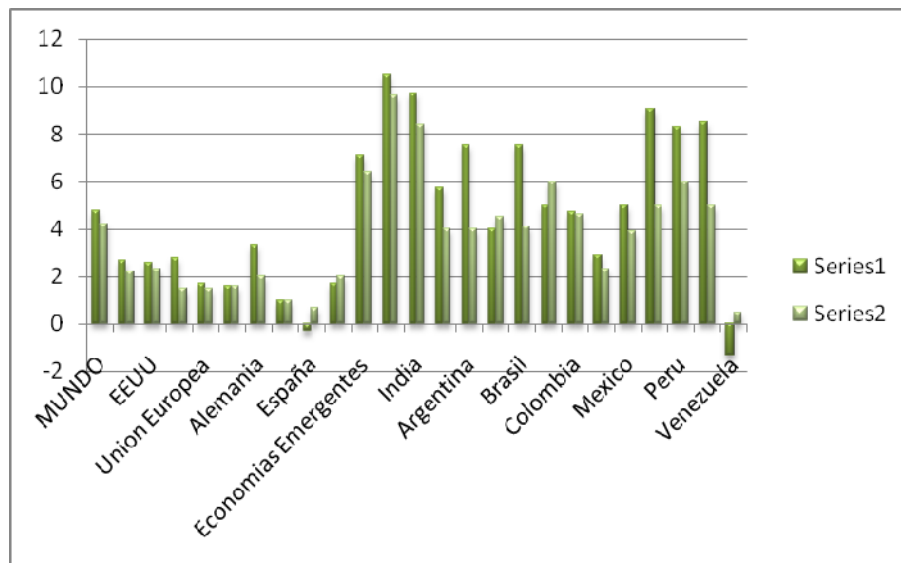


GRAFICO 7- INVERSION EXTRANJERA

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



Existe una mejora continua en innovaciones y tecnologías, mas ofertas y demandas.

Se negocia con divisas y se trata sobre todos los aspectos de la economía global.

Por otro lado se tiene que los inversionistas que aplican por una oportunidad en el país consideran a la construcción y a la actividad inmobiliaria como una vía posible para generar muchos aspectos de inversión dentro de un país como el Ecuador.

1.5 TASA DE DESEMPLEO

Este sector se caracteriza por ser un proceso fundamentalmente tecnológico a través de medios físicos, mecánicos y que son el resultado de la energía humana, es una actividad urbana donde influye la infraestructura, los servicios públicos, facilidades de transporte y las comunicaciones.

Entre las ventajas que podemos encontrar en este sector podemos describir las siguientes:

Mercado, mientras más grande sea el tamaño económico de una ciudad más propicio es para la industria.

Cadenas de Productividad o bien llamados "Clusters" que permiten generar varias empresas que se interrelacionando entre sí para complementar sus productos o servicios.

Es un núcleo muy dúctil entre los diferentes sectores tanto nacional como internacional.

En industria se busca competitividad, incremento en la productividad, generación de oportunidades de innovación, desarrollo sistemático del mercado interno y estrategias a corto plazo.

El gobierno está poniendo en marcha políticas de desarrollo industrial en la cuales se busca fomentar las exportaciones de manufacturas, diseño y

construcción, creatividad empresarial, cimientos del desarrollo institucionalidad y desarrollo.

En este sector se puede observar que el Ecuador ha exportado productos primarios como son: cacao, café, camarón, flores, y petróleo, logrando así la creación de bonanza en el comercio exterior de dichos productos.

TASA DE DESEMPLEO	
TRIMESTRE	%
1er. Trimestre 2009	
2do. Trimestre 2009	8.30
3er. trimestre 2009	9.10
4to. Trimestre 2009	7.90
1er. Trimestre 2010	9.10
2do. Trimestre 2010	7.70
3er. trimestre 2010	7.40
4to. Trimestre 2010	6.10

TABLA 16 – TASA DE DESEMPLEO

Fuente: Banco Central del Ecuador/ Internet

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se puede observar que las tasas de desempleo en el país han ido disminuyendo en los últimos trimestres, lo que quiere decir, que de acuerdo al crecimiento en el sector industrial se han producido nuevas plazas de trabajo, en el sector de la construcción el incremento de las plazas de trabajo son inmensas.

Para el sector de la construcción se puede manifestar que las oportunidades que genera la industria son pocas ya que el proceso constructivo no permite ser industrializado, no obstante las partes que se utilizan y los equipos e insumos si son industrializados es por eso que funciona muy bien los “clusters” en relación a que generan productos complementarios para la creación de las diferentes construcciones.



Establece la base legal e institucional para el funcionamiento Estado-mercado, en su función de administrar la economía, especialmente en la forma macroeconómica.

Promueve la competencia entre las diferentes empresas y sectores económicos, protege a los grupos vulnerables, al medio ambiente.

Establecemos las políticas fiscales, en donde se generan los poderes impositivos y de gasto que tiene el gobierno.

Siempre da prioridad a los sectores de salud, educación, vivienda y bienestar a la ciudadanía.

Todo esto se da con los impuestos generados directos y progresivos para el beneficio de la creación de las obras de infraestructuras necesarias para el desarrollo del país.

En el caso específico de la construcción el estado considera que este sector es importante por la generación de empleo que produce, la calidad de vida que brinda a los usuarios de dichos productos en el caso de la vivienda.

Produce bienes durables sin flexibilidad de inventarios, las barreras de entrada son tales que el sector se caracteriza de oligopolios económicos y tecnológicos, los mercados son muy fragmentados con requerimientos muy predecibles y con capacidades de pago muy diferentes, todo esto depende de la financiación, tiene un papel muy importante en la población y el desarrollo del país al absorber mano de obra no calificada, proporciona vivienda de todo tipo infraestructura y se relaciona con los otros sectores productivos de una forma muy dúctil como lo acabamos de ver en cada uno de ellos, reacciona muy ágilmente a las bonanzas de nuestros productos exportables.

La bonanza petrolera permite el auge de la construcción propicia el desarrollo de clusters y tiene una gran ventaja competitiva en el mercado inmobiliario.

CAPITULO 2.- ESTUDIO DE MERCADO

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaez@pi.pro.ec telf. 2520599

Mutualista Pichincha 



2 CAPITULO 2.- ESTUDIO DE MERCADO

2.1 DEMANDA Y OFERTA INMOBILIARIA EN EL SECTOR DE PONCIANO, EINSTEIN Y CARCELEN.

Las condiciones del mercado presentan cambios y dinámica en los factores que afectan la demanda inmobiliaria y la oferta disponible en el mercado. La demanda del mercado inmobiliario se define como el volumen total que se compraría, de una clase de producto específico, por un grupo de clientes seleccionados, en un área geográfica determinada, en un periodo de tiempo definido, en condiciones ambientales y económicas esperadas y un programa de mercado específico.

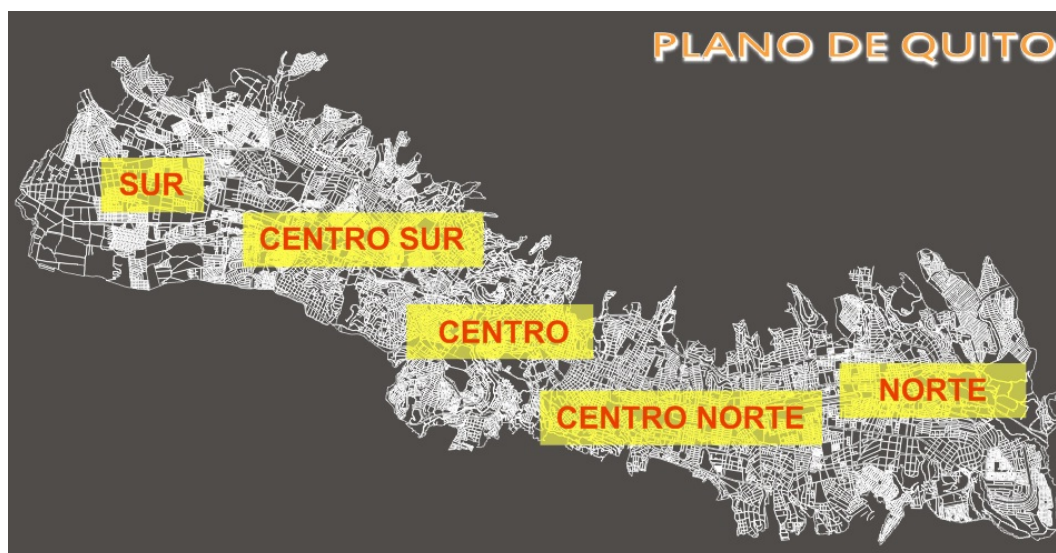
Debemos enfatizar que para un mejor análisis de la oferta se debe comparar entre proyectos del mismo tipo, eso quiere decir que "**ESTEFANIA-Conjunto residencial**" es un proyecto de vivienda en un conjunto habitacional, por lo que realizaremos un análisis con los proyectos de la zona que mantengan las mismas características.

2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO.

La presente investigación de mercado tiene por objetivo la evaluación del proyecto "**ESTEFANIA-Conjunto residencial**" frente al mercado, oferta actual y demanda potencial de acuerdo a las condiciones actuales del mercado, las cuales son cambiantes frente al tiempo.

La oferta inmobiliaria en el Distrito Metropolitano de Quito se encuentra sectorizado en las diferentes zonas de la ciudad, estas presentan varia opciones en lo referente a casas, departamentos, oficinas etc., para nuestro estudio nos concentraremos en el sector norte de Quito en el sector de la Urbanización Einstein, Ponciano y Carcelén.

2.2.1 PLANO DE QUITO Y SUS SECTORES



MAPA 1– PLANO DE QUITO, Sectorizado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3 DEMANDA INMOBILIARIA TOTAL Y DEMANDA POTENCIAL

Puede considerarse como Demanda Inmobiliaria Total o Mercado Inmobiliario Potencial, al conjunto de todos los hogares establecidos en determinado lugar¹

Un hogar en la ciudad de Quito está compuesto, en promedio, de 4.3 miembros,² el volumen total de familias habitantes en Quito sería de 480,142, aproximadamente, cifra que equivale al MERCADO POTENCIAL (Demanda Inmobiliaria Total - DT)..La demanda inmobiliaria

Las familias quiteñas interesadas en adquirir vivienda hasta dentro de tres años -Demanda Potencial (DP)-, equivalen al 39.01% de la población, es decir, a 187,303 hogares.

¹ Gridcon, Glosario de Términos Técnicos, Quito 1999.

² Gridcon, Estudio Sobre la Demanda Inmobiliaria; Estudio de Variables, Magnitud y Composición de la Demanda – Ciudad Quito, Octubre de 2005.



Debe advertirse que los mayores pesos están entre los hogares dispuestos a adquirir vivienda en los plazos más largos: más de 2 años (53.5%) y entre 1 y 2 años (30.8%).

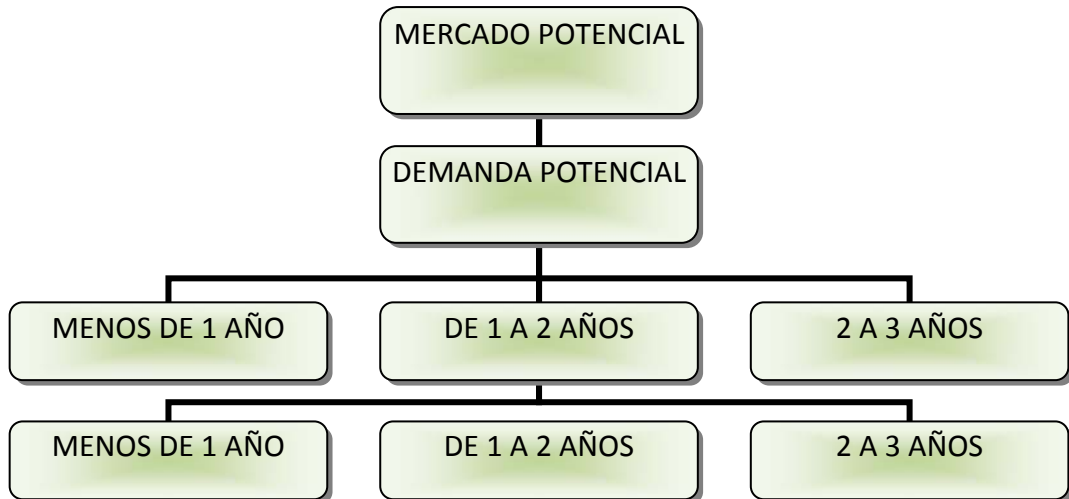


GRAFICO 8 – MERCADO Y DEMANDA POTENCIAL

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.1 INTENCION DE COMPRA

La intención de compra es el deseo de las personas a adquirir una vivienda o un bien, en el siguiente grafico se puede evaluar la tendencia de la población entre los años 2005 al 2007, que indica que la intención de compra se ha mantenido en el 39% lo que nos permite indicar que la tendencia se mantiene.

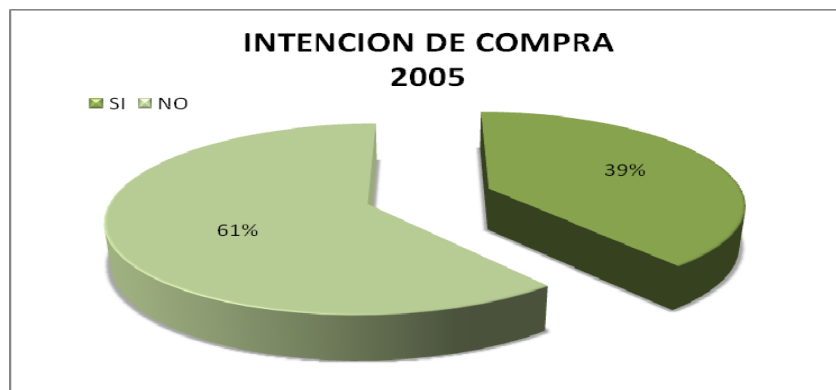


GRAFICO 9 – INTENCION DE COMPRA 2005

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

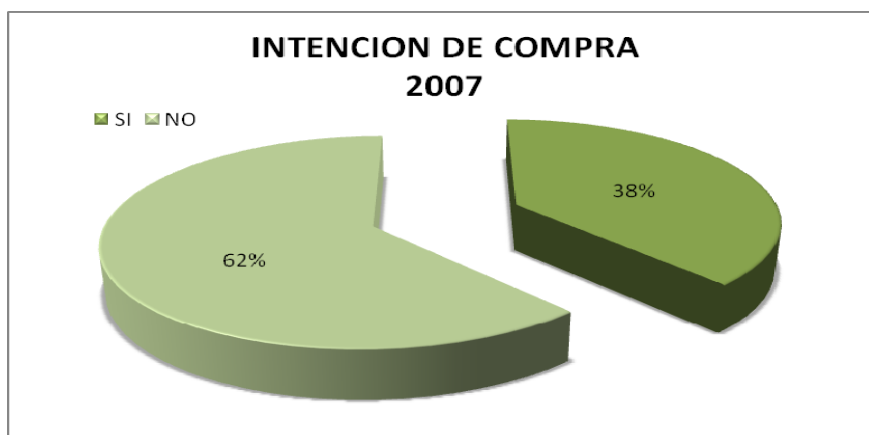


GRAFICO 10 – INTENCION DE COMPRA 2007

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.2 DEMANDA POTENCIAL POR NIVEL SOCIO ECONOMICO

La demanda potencial se puede apreciar que el nivel medio esta por alrededor de \$60.000 para la adquisición de una vivienda

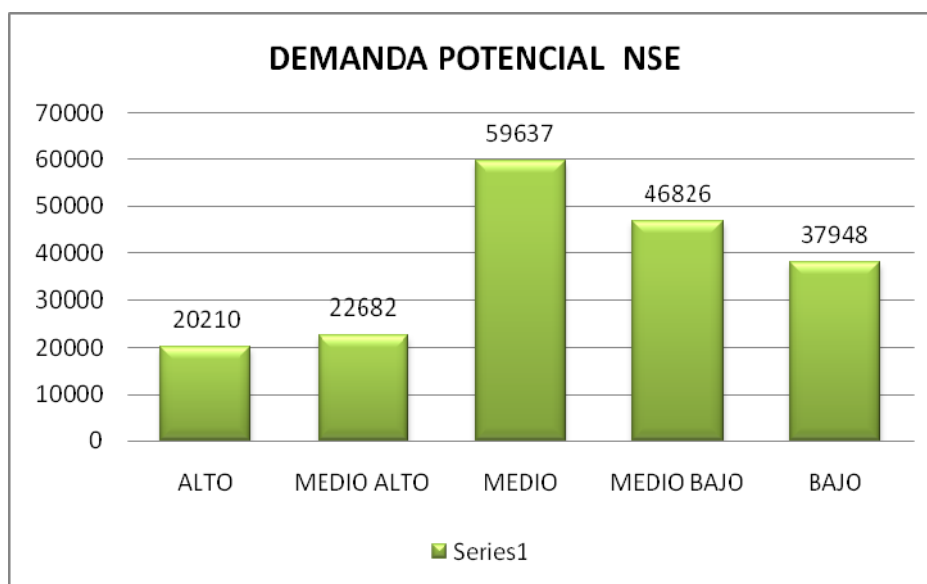


GRAFICO 11 – DEMANDA POTENCIAL NSE

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



2.3.3 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA – TOTAL

La Demanda Potencial Calificada Total está conformada por los hogares que, a más de mostrar interés en adquirir vivienda, tienen la capacidad legal y económica para hacerlo, bien sea al contado o a crédito; así, en Quito existen 39,344 hogares, que cumplen con estas características. Como es lógico suponer, los mayores volúmenes están en los niveles populares.

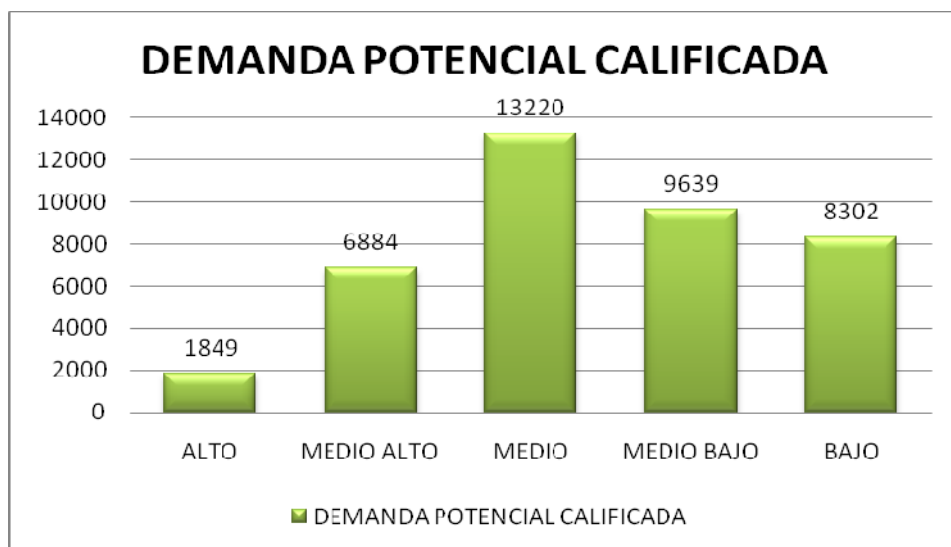


GRAFICO 12 – DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.4 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDO

De acuerdo a los estudios realizados por la empresa Gridcon entre los años 2005 al 2007 la preferencia por el tipo de vivienda, se ha caracterizado por la elección de departamentos con un porcentaje de 87% vs. Un 13% que eligen casas, esta tendencia se mantiene para el año 2011.

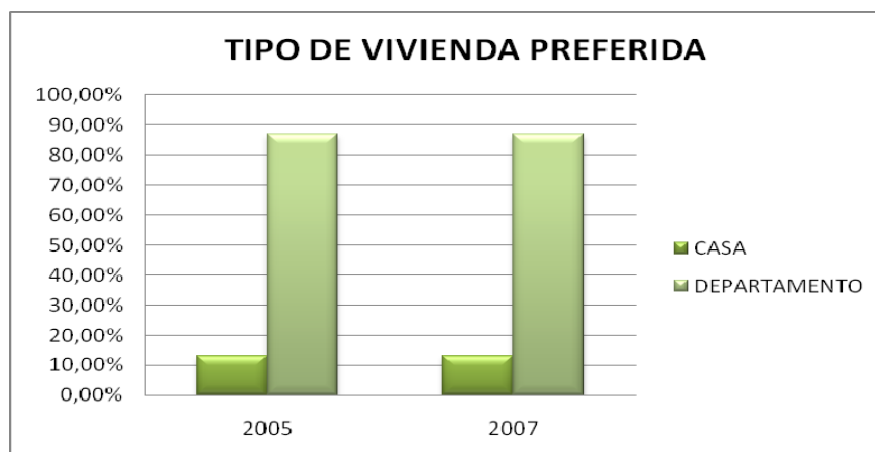


GRAFICO 13 – TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Podemos concluir que la mayoría de la población encuestada prefiere los departamentos vs. Las casas, esto se debe a que la densificación en las diferentes zonas de la ciudad

Los terrenos en la ciudad son escasos por lo que son explotados en proyectos de edificios en altura por lo que esa es una alternativa de vivienda para este segmento.

2.3.5 SECTOR PREFERIDO

La zona norte es la mayor preferencia de los hogares para la compra de vivienda, podemos observar que en el año 2005 la tendencia en el NSE medio alto su preferencia es por esta zona, de la misma manera en el año 2007 la zona norte sigue teniendo una gran acogida para este segmento de la población por lo que la tendencia para este año 2011 se mantiene de la misma manera.

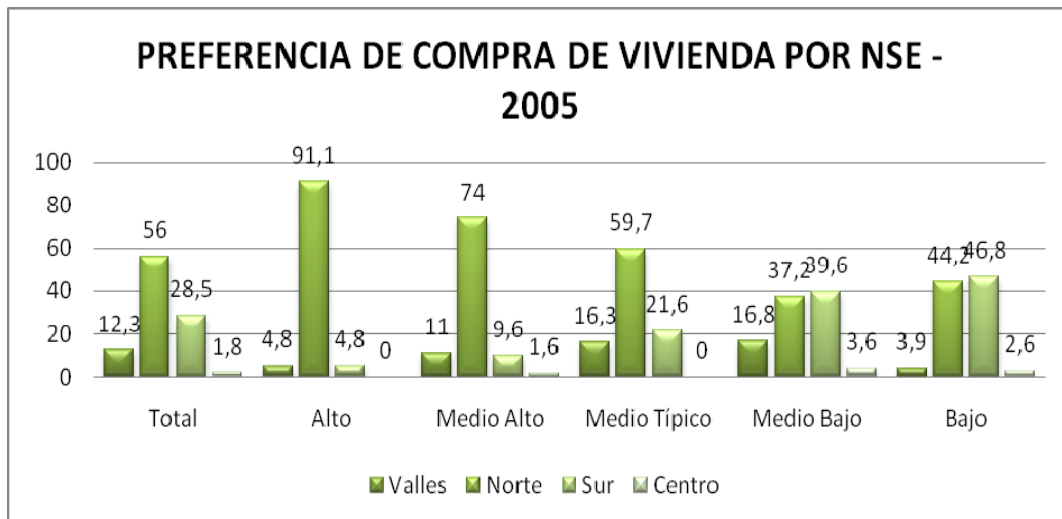


GRAFICO 14 – PREFERENCIA DE COMPRA DE VIVIENDA POR NSE 2005

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Para el año 2007 se puede notar que en los NSE medio bajo y bajo la preferencia por la zona sur ha tenido un crecimiento abrumador lo que hace ver que el desarrollo de planes de vivienda para este segmento tiende a extenderse.

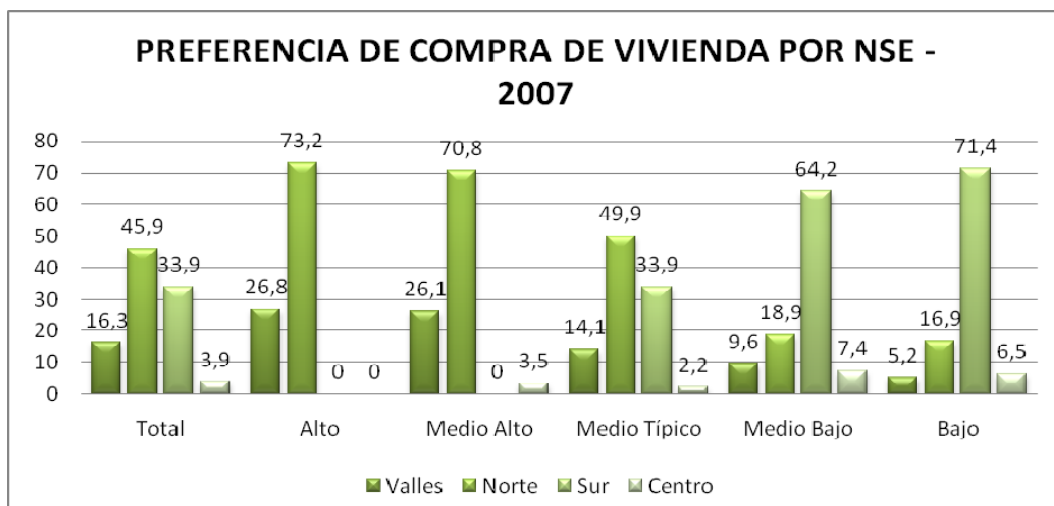


GRAFICO 15 – PREFERENCIA DE COMPRA DE VIVIENDA POR NSE - 2007

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.6 TAMAÑO DE LA VIVIENDA

El tamaño de la vivienda que preferirían los hogares quiteños tiene una ligera tendencia a la baja, tanto en el promedio total, como en cada nivel socioeconómico, excepto en el estrato bajo, en donde el área de la vivienda deseada ha subido en 10 m².

Esta situación podría explicarse, en el sentido de que se estaría buscando tamaños menores, para compensar los cada vez más altos precios por metro cuadrado (m²).

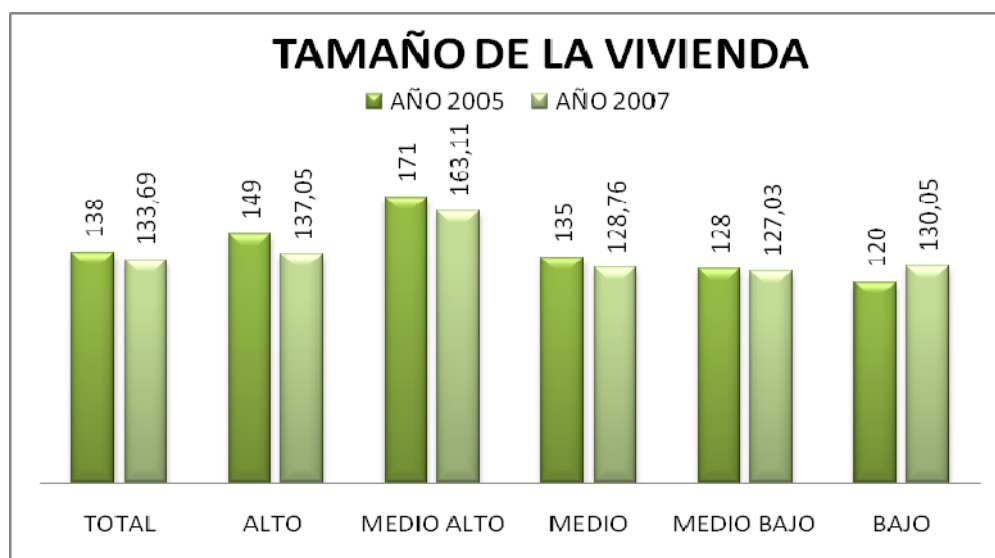


GRAFICO 16 – TAMAÑO DE LA VIVIENDA

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

La tendencia del estrato medio alto se puede evidenciar que prefieren un rango de construcción de 170 m² con lo que podemos concluir que la preferencia de este estrato es adquirir inmuebles amplios y espaciosos.



2.3.7 NÚMERO DE DORMITORIOS

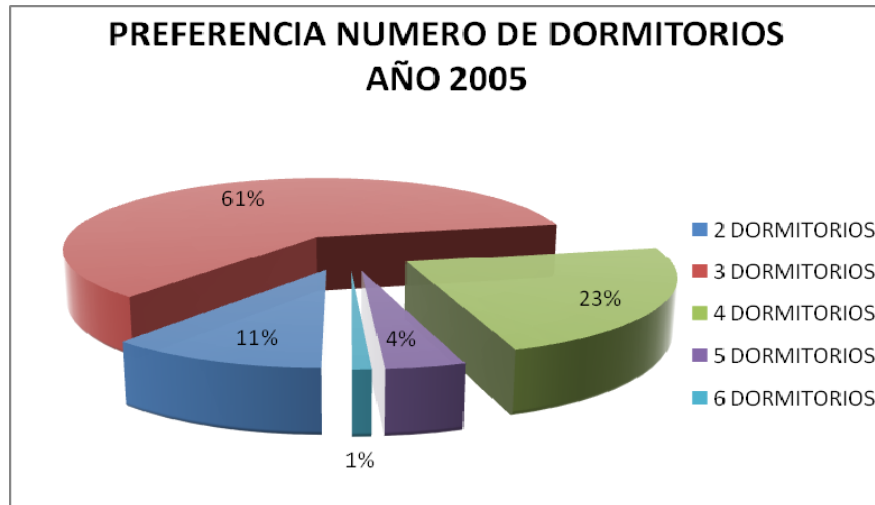


GRAFICO 17 – PREFERENCIA NUMERO DE DORMITORIOS 2005

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

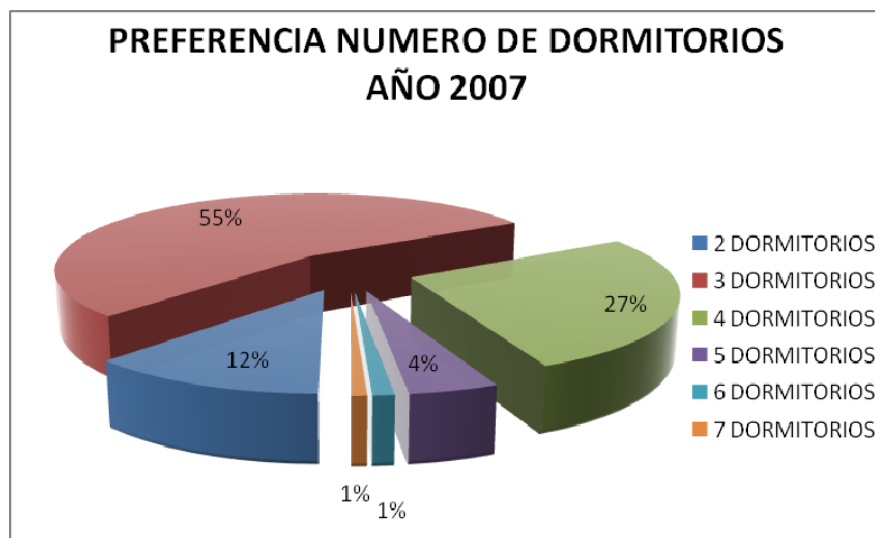


GRAFICO 18 – PREFERENCIA NUMERO DE DORMITORIOS 2007

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Para los años 2005 y 2007 se puede evidenciar que las preferencias por el número de habitaciones son de 3 dormitorios por lo que para el NSE medio alto tenemos que el promedio es de 3.5 dormitorios y esta tendencia se mantiene para el año 2011

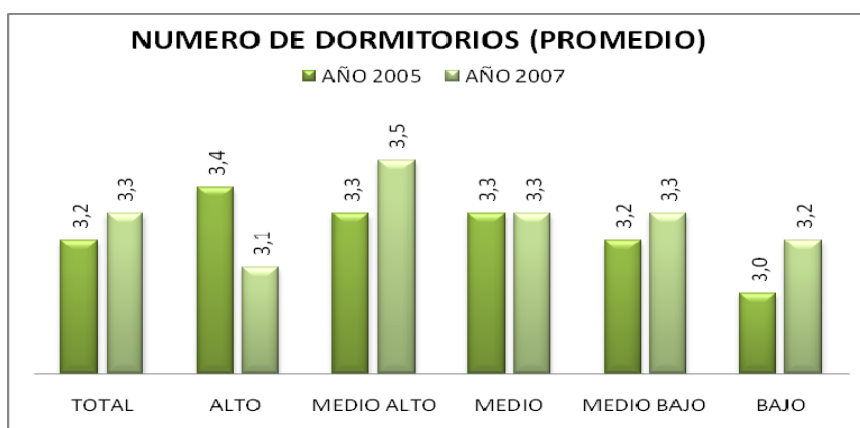


GRAFICO 19 – NUMERO DE DORMITORIOS (PROMEDIO)

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.8 NÚMERO DE BAÑOS

De acuerdo con el grafico 20 se puede apreciar que la tendencia de los diferentes años por el numero de baños para el estrato medio alto ha ido disminuyendo, esto debido a los costos que se generan por el incremento de área dentro de la vivienda.

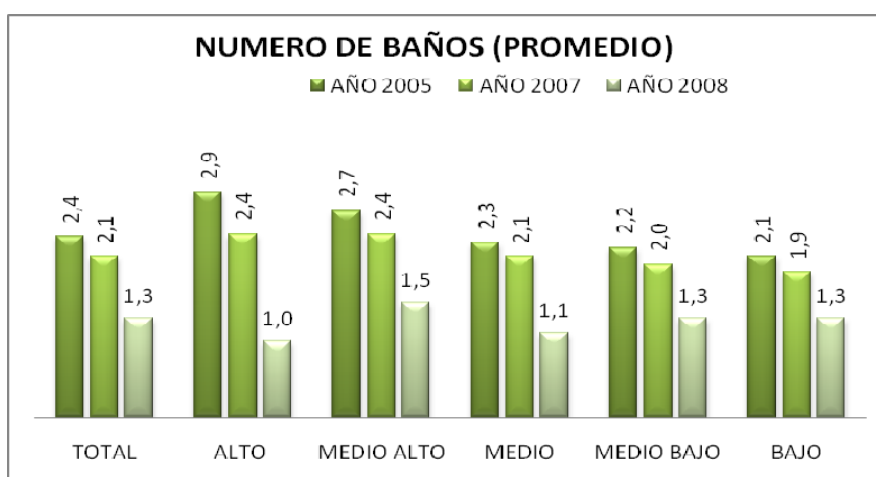


GRAFICO 20 – NUMERO DE BAÑOS (PROMEDIO)

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



2.3.9 NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS

La tendencia en el número de estacionamientos para los años 2005 y 2007 para el NSE medio alto se encuentra establecida para 1 estacionamiento, se tiene que tener en cuenta que la normativa que rige en el DMQ establece un cuadro de acuerdo a los metros cuadrados de construcción.

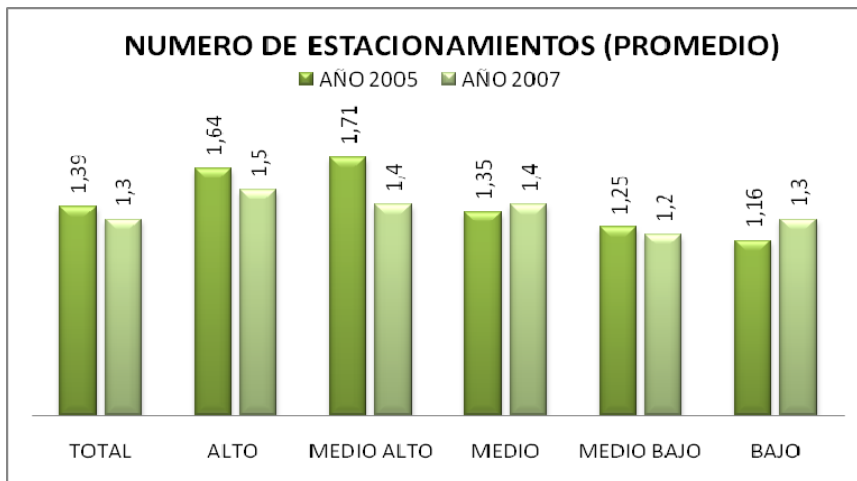


GRAFICO 21 – NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS (PROMEDIO)

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.10 PRECIO MÁXIMO DE LA VIVIENDA

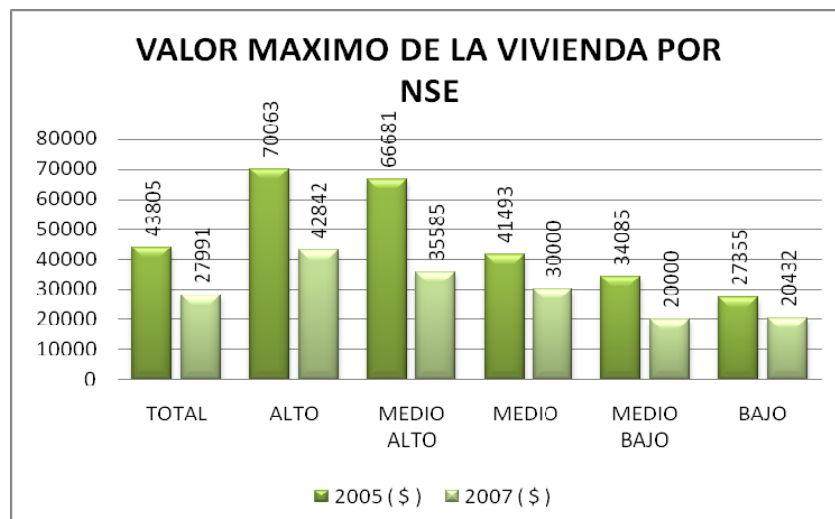


GRAFICO 22 – VALOR MAXIMO DE LA VIVIENDA POR NSE

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

La tendencia para los años 2005 y 2007 se establece que los precios oscilan entre los 66000 a 80000 dólares para el segmento de mercado al cual está dirigido nuestro producto.

Se debe considerar que para el año 2011 los precios para este NSE se establecen a un rango de crecimiento con tendencia al alza.

2.3.11 FORMA DE PAGO DE LA VIVIENDA

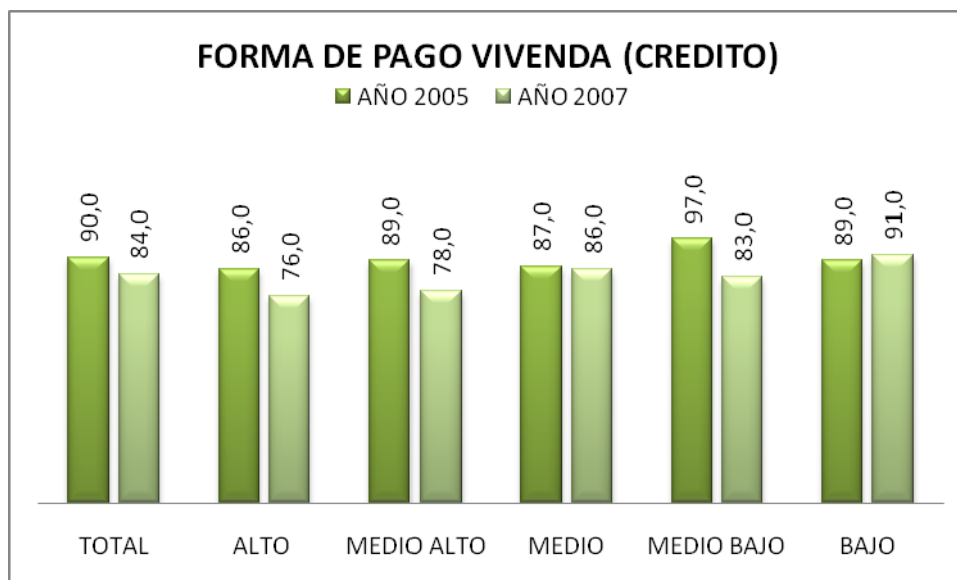


GRAFICO 23 – FORMA DE PAGO (CREDITO)

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

La tendencia del NSE medio alto tiene un porcentaje al alza, la forma de pago crédito establece una manera efectiva de adquisición de un inmueble.

Por lo que podemos observar esta forma de adquisición es la más común en todos los estratos sociales.



2.3.12 DEMANDA POTENCIAL CONTADO

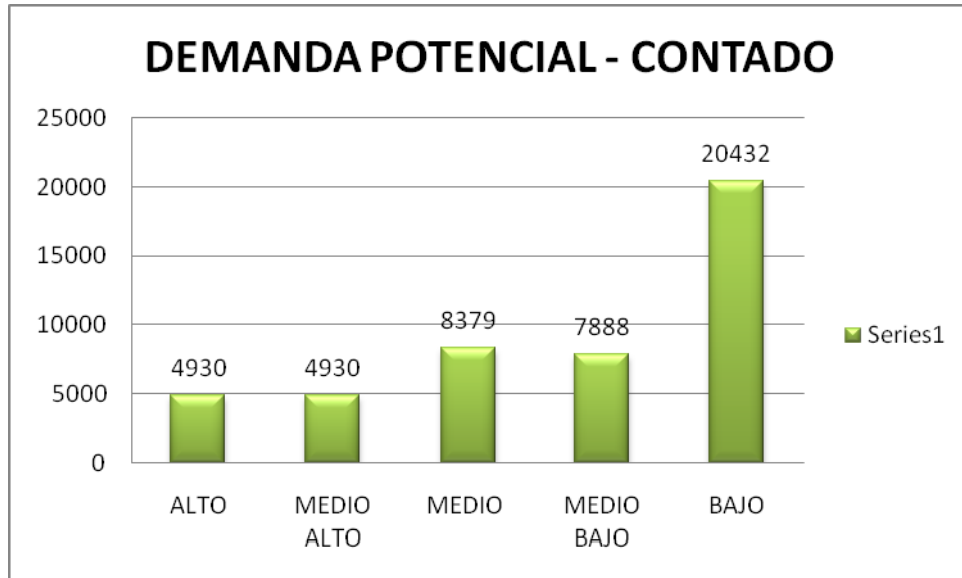


GRAFICO 24 – DEMANDA POTENCIAL (CONTADO)

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.13 DEMANDA POTENCIAL CREDITO

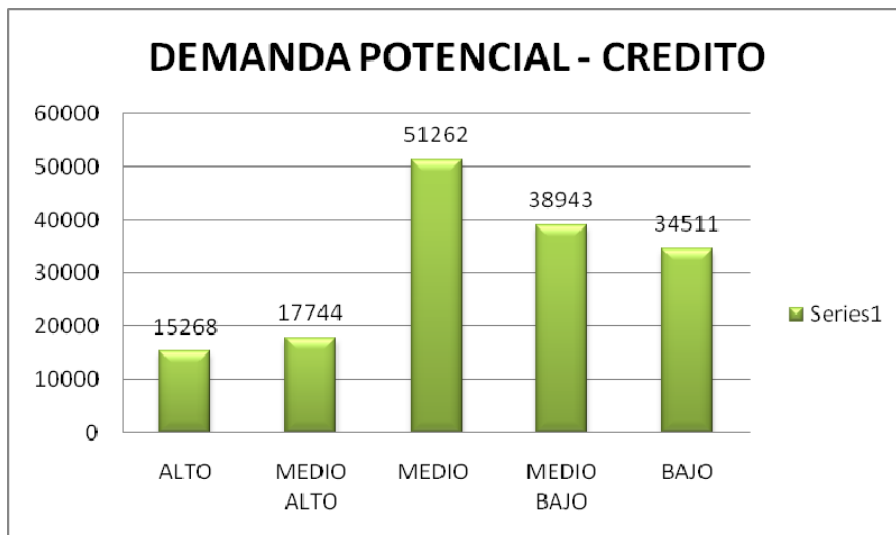


GRAFICO 25 – DEMANDA POTENCIAL (CREDITO)

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.3.14 PERFIL DEL CLIENTE

El perfil del cliente de acuerdo a los parámetros anteriores se encuentra establecido en un rango de edad de 30 a 50 años, que sea económicamente activo, el cual pueda ser sujeto de crédito hipotecario y tenga el valor aproximadamente de \$10.000,00 a \$20.000,00 usd. como ahorro, para la reserva y cuotas.

El cliente estará definido en un nivel socio económico medio y medio alto y se conformara en una familia de 4 a 5 miembros, que quiere adquirir una vivienda con los siguientes espacios:

- Sala – Comedor
- Cocina
- Área de lavado y Secado
- 2 Dormitorios
- 1 Dormitorio máster.
- Parqueos.

2.3.15 CONCLUSIONES DE LA DEMANDA

Con toda la información presentada llegamos a las siguientes conclusiones de la situación de la demanda inmobiliaria de la ciudad de Quito:

- Para el censo del año 2001 nos indica que la población económicamente activa en la ciudad de quito es de 786.691 habitantes.
- El perfil del cliente se encuentra en el rango de edad de 30 a 50 años, el nivel socio económico será de Medio Tipico y Medio Alto.
- El uso del inmueble por adquirir será de vivienda.
- El precio de la vivienda deberá estar alrededor de \$90.000.00 usd. hasta \$130.000.00 usd.



- La forma de pago será al contado y crédito con valor de reserva del 10%, entrada 30% y restante con crédito hipotecario.
- De acuerdo al estudio de mercado el sector más atractivo para el desarrollo de un proyecto inmobiliario de casas es en el Valle de los chillos, pero para el presente trabajo el Conjunto Estefanía estará ubicado en el sector norte de Quito.

2.4 LA OFERTA

El objetivo principal del análisis de la oferta es el establecer el mercado hacia el cual nos vamos a dirigir y determinar el perfil del cliente que será nuestro potencial mercado.

Para la evaluación de la oferta se referirá a los datos proporcionados por la empresa Gridcon sobre los proyectos que se ofertan en Quito al año 2010

2.4.1 OFERTA INMOBILIARIA EN QUITO POR SECTORES

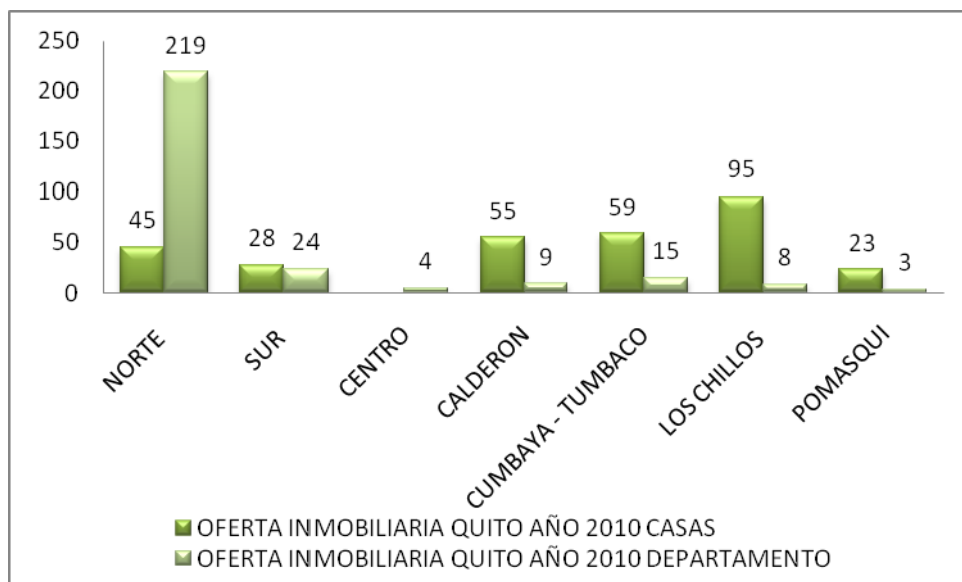


GRAFICO 26 – OFERTA INMOBILIARIA QUITO SECTORES

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el gráfico 26 podemos observar que la tendencia de fomentar proyectos es muy elevada para la zona norte donde se establece un mayor número de edificios de departamentos al contrario de los proyectos de casas que es bastante menor, mientras que la oferta de casas es marcada para los valles y en sur la oferta en casas y apartamentos es muy similar.

FACTORES DE MERCADO		
AÑO	NUMERO DE UNIDADES EN OFERTA	NUMERO DE PROYECTOS EN OFERTA
1997	5193	209
1999	9421	430
2003	7520	507
2007	11727	679
2008	12978	644
2009	13000	700
2010		570

TABLA 17 – FACTORES DE MERCADO

Fuente: Ec. Ernesto Gamboa, clase “TURBULENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO”

En la tabla 11 podemos analizar la relación histórica del sector inmobiliario en los diferentes años, de ahí se observa que la tendencia en estuvo siempre en crecimiento, se observa también que en el año 2008 hubo una sobre-oferta lo que ocasiono que la demanda de proyectos estuvo por debajo de la oferta, esto se explica por la falta de capacidad de absorción del mercado.

También uno de las razones para que exista esta sobre oferta es la incursión de nuevos promotores y constructores a este mercado, la competencia en el sector inmobiliario se ha incrementado por su atractivo económico, lo que implica que cada vez es más complejo desarrollarse y competir con los constructores que ya tienen un posicionamiento muy penetrado en el mercado.



2.4.2 OFERTA INMOBILIARIA EN LA ZONA NORTE

En la ciudad de Quito existen 45 proyectos de vivienda en el tipo casas y 219 tipos departamentos solamente en la zona Norte para el año 2010.³

Se ofertan 1535 unidades de casas y 7862 unidades de departamentos de lo cual se puede observar que el porcentaje de venta es 60 % para casas y 75% para departamentos.

Se evidencia la tendencia descrita anteriormente, que los departamentos tienen una mayor acogida por el mercado de esa zona, para nuestro caso nos enfocaremos en proyectos de casas para nuestra evaluación.

2.4.3 PRECIO PROMEDIO POR M2 DE ACUERDO A LAS ZONAS

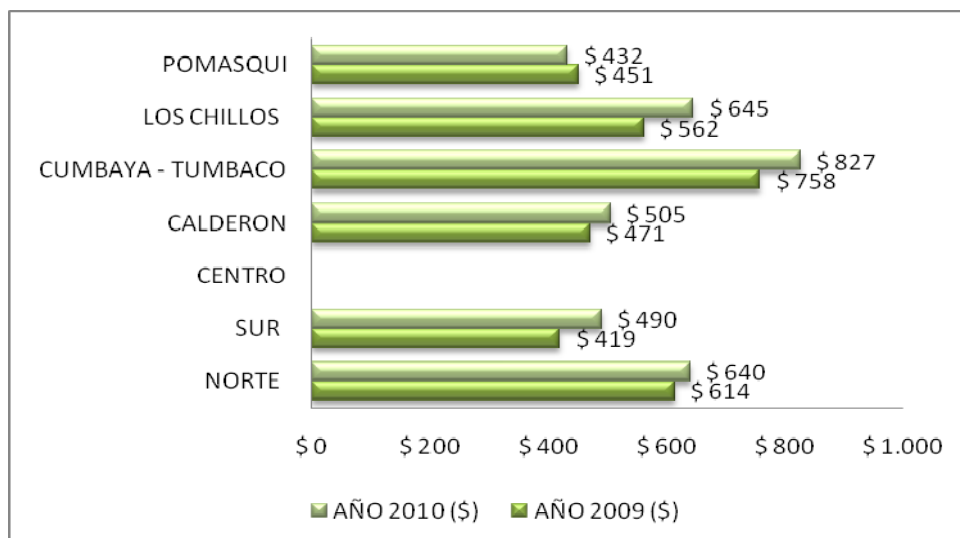


GRAFICO 27 – PRECIO PROMEDIO POR M2

Fuente: GRIDCON

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.5 EVALUACION DE LA COMPETENCIA

Para el análisis de la competencia se estableció que se evalúen los proyectos con las características similares a ESTEFANIA dentro del perímetro de la zona donde se ubica nuestro proyecto.

³ Gridcon, Información Inmobiliaria de vivienda de la ciudad de Quito por tipo de vivienda. Abril de 2011.

La evaluación de los proyectos se lo realizara con las características más relevantes como son:

- Localización
- Nivel económico de la zona
- Distribución arquitectónica
- Acabados
- Servicios Comunes
- Precio
- Velocidad de ventas

Entre los proyectos que se encontraron en la zona tenemos los siguientes:

ITEM	PROYECTOS	PROMOTOR/CONSTRUCTOR	UNIDADES	UNIDADES VENDIDAS	AREA (M2)	PRECIO	PRECIO/M2	ABSORCION
P-1	CUCARDAS DE LAS LOMAS	RFS	9	6	120	91,000	759	67%
P-2	ALTOS DE GIRONA	URBANPLUS INMOBILIARIA	50	20	173	119,900	693	40%
P-3	MARBELLA	BUILDING SOLVE C.A	6	4	85	52,000	612	67%
P-4	EL OLIVAR	MADEIRA INMOBILIARIA	121	119	112	69,200	618	98%
P-5	MATISSES	MADEIRA INMOBILIARIA	42	20	117	75,000	641	48%
P-6	MONTE DI FIORI	PINO & ASOCIADOS	10	8	122	113,516	932	80%
P-7	ESTEFANIA	MUTUALISTA PICHINCHA/ESTRUCO	21	3	210	155,000	738	14%

TABLA 18 – COMPETENCIA DE MERCADO

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se puede observar que los diferentes proyectos mantienen un rango general entre las áreas y costos los cuales son muy similares.



2.5.1 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA



MAPA 2- PLANO DE QUITO, Sectorizado
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el sector se evaluaron 6 proyectos de vivienda tipo conjuntos residenciales que se apegaban a las características que presenta "**ESTEFANÍA**" **Conjunto residencial**, por la densificación de esta zona no se encontraron un gran número de proyectos con estas características, más bien existen proyectos de edificios en altura, lógicamente no se pueden comparar ya que las condiciones y los productos que se ofrecen como plus son diferentes a los que entrega el proyecto.

2.5.2 DESCRIPCION DE LOS PROYECTOS DE LA COMPETENCIA Y SU ZONA

2.5.2.1 CUCARDAS DE LAS LOMAS

FICHA TECNICA								
INFORMACION GENERAL								
NOMBRE DEL PROYECTO	CUCARDAS DE LAS LOMAS							
TIPO DE PROYECTO	CASAS CONJUNTO RESIDENCIAL							
PROMOTOR / CONSTRUCTOR	RFS							
TELEFONOS	3465-035 / 095376-555							
SECTOR	PONCIANO ALTO							
BARRIO	CONDADO							
DIRECCION	CALLE OE3D Y DE LOS CIRUELOS							
INFORMACION TECNICA								
PRODUCTO ESPECIFICO								
ESPACIO	NUMERO	AREA (M2)	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTUDIO	BODEGA	PARQUEADERO	
CASA TIPO 1	9	119.9	3	2 1/2		1	2	
DETALLE DEL PROYECTO				ACABADOS				
AREA TERRENO				ESPACIO	PISOS	PAREDES	CIELO RASO	
ESTADO DEL PROYECTO	POR CONSTRUIR			SALA/COMEDOR	PISO FLOTANTE	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
AVANCE DE LA OBRA	5%			COCINA	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO	
No. DE PISOS	3			BAÑOS	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO	
OBRA GRIS				DORMITORIOS	ALFOMBRA	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
ESTRUCTURA	HORMIGON			AREA COMUNAL				
MAMPOSTERIA	BLOQUE			AREA EXTERIOR				
AREAS COMUNALES Y SERVICIOS								
SALON COMUNAL	SI	GUARDIANIA	SI	CISTERNA	SI	ALARMAS	NO	
AREAS VERDES	NO	AREA INFANTIL	SI	GENERADOR	NO	SIST. INCENDIOS	SI	
CONJUNTO CERRADO	NO	EST. VISITAS	SI	ASCENSOR	NO	CANCHAS	NO	
INFORMACION DE VENTAS								
DATOS				ABSORCION				
F. DE INICIO DE OBRA	01/06/2011			TOTAL DE UNIDADES	U. DISPONIBLES	U. VENDIDAS	MESES DE PROMOCION	U. VENDIDAS POR MES
F. ESTIMADA TERMINO DE OBRA	ENE. 2012							
F. DE INICIO PROMOCION DE VENTAS	01/04/2011							
F. DE ENTREGA DE VIVIENDA	ENE. 2012							
No. DE UNIDADES	9							
No. DE UNIDADES DISPONIBLES	8			9	8	1	7	0.14
FORMA DE PAGO				FOTOGRAFIA				
ENTRADA	30%							
SALDO	70%							
INSTITUCION BANCARIA	CUALQUIERA							
PROMOCION								
ROTULO	NO							
VALLA	NO							
REVISTAS	SI							
VOLANTES	SI							
PERIODICOS	NO							
SALA DE VENTAS	SI							
RADIO	NO							
INTERNET	SI							
PRECIOS								
ESPACIO	AREA(M2)	PRECIO						
TIPO 1	119.90	\$ 91,000.00						



2.5.2.2 ALTOS DE GIRONA

FICHA TECNICA								
INFORMACION GENERAL								
NOMBRE DEL PROYECTO	ALTOS DE GIRONA							
TIPO DE PROYECTO	CASAS CONJUNTO RESIDENCIAL							
PROMOTOR / CONSTRUCTOR	URBAN PLUS INMOBILIARIA							
TELEFONOS	2252-787/2253-087							
SECTOR	PONCIANO ALTO							
BARRIO	CONDADO							
DIRECCION	CALLE 4 Y MOISES LUNA ANDRADE							
INFORMACION TECNICA								
PRODUCTO ESPECIFICO								
ESPACIO	NUMERO	AREA (M2)	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTUDIO	BODEGA	PARQUEADERO	
CASA TIPO 1	40	173	3	4 1/2	1	1	2	
DETALLE DEL PROYECTO				ACABADOS				
AREA TERRENO	3400			ESPACIO	PISOS	PAREDES	CIELO RASO	
ESTADO DEL PROYECTO	2DA. ETAPA			SALA/COMEDOR	PISO FLOTANTE	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
AVANCE DE LA OBRA	30%			COCINA	PORCELANATO	PORCELANATO	PINTADO	
No. DE PISOS	3			BAÑOS	PORCELANATO	PORCELANATO	PINTADO	
OBRA GRIS				DORMITORIOS	ALFOMBRA	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
ESTRUCTURA	HORMIGON			AREA COMUNAL				
MAMPOSTERIA	BLOQUE			AREA EXTERIOR				
AREAS COMUNALES Y SERVICIOS								
SALON COMUNAL	SI	GUARDIANIA	SI	CISTERNA	SI	ALARMAS	NO	
AREAS VERDES	SI	AREA INFANTIL	SI	GENERADOR	NO	SIST. INCENDIOS	SI	
CONJUNTO CERRADO	SI	EST. VISITAS	SI	ASCENSOR	NO	CANCHAS	SI	
INFORMACION DE VENTAS								
DATOS				ABSORCION				
F. DE INICIO DE OBRA				TOTAL DE UNIDADES	U. DISPONIBLES	U. VENDIDAS	MESES DE PROMOCION	U. VENDIDAS POR MES
F. ESTIMADA TERMINO DE OBRA	DIC. 2012							
F. DE INICIO PROMOCION DE VENTAS								
F. DE ENTREGA DE VIVIENDA	DIC. 2012							
No. DE UNIDADES								
No. DE UNIDADES DISPONIBLES								
FORMA DE PAGO				FOTOGRAFIA				
ENTRADA	30%							
SALDO	70%							
INSTITUCION BANCARIA	CUALQUIERA							
PROMOCION								
ROTULO	SI							
VALLA	NO							
REVISTAS	SI							
VOLANTES	SI							
PERIODICOS	NO							
SALA DE VENTAS	SI							
TELEVISION	NO							
RADIO	NO							
INTERNET	SI							
PRECIOS								
ESPACIO	AREA(M2)	PRECIO						
TIPO 1	173.00	\$ 119,900.00						

2.5.2.3 MARBELLA


FICHA TECNICA							
INFORMACION GENERAL							
NOMBRE DEL PROYECTO	MARBELLA 2						
TIPO DE PROYECTO	CASAS CONJUNTO RESIDENCIAL						
PROMOTOR / CONSTRUCTOR	BUILDING SOLVE C.A.						
TELEFONOS	6038182/6038183/ 083536554						
SECTOR	CARCELEN						
BARRIO	CARCELEN						
DIRECCION							
INFORMACION TECNICA							
PRODUCTO ESPECIFICO							
ESPACIO	NUMERO	AREA (M2)	DORMITORIOS	BAÑOS	ESTUDIO	BODEGA	PARQUEADERO
CASA TIPO 1	6	85	3	2 1/2			1
DETALLE DEL PROYECTO				ACABADOS			
AREA TERRENO (M2)	100			ESPACIO	PISOS	PAREDES	CIELO RASO
ESTADO DEL PROYECTO	EN CONSTRUCCION			SALA/COMEDOR	PISO FLOTANTE	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO
AVANCE DE LA OBRA	30%			COCINA	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO
No. DE PISOS	2			BAÑOS	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO
OBRA GRIS				DORMITORIOS	ALFOMBRA	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO
ESTRUCTURA	HORMIGON			AREA COMUNAL			
MAMPOSTERIA	BLOQUE			AREA EXTERIOR			
AREAS COMUNALES Y SERVICIOS							
SALON COMUNAL	SI	GUARDIANIA	SI	CISTERNA	SI	ALARMAS	NO
AREAS VERDES	NO	AREA INFANTIL	SI	GENERADOR	NO	SIST. INCENDIOS	SI
CONJUNTO CERRADO	NO	EST. VISITAS	SI	ASCENSOR	NO	CANCHAS	NO
INFORMACION DE VENTAS							
DATOS			ABSORCION				
F. DE INICIO DE OBRA	01/06/2011		TOTAL DE UNIDADES	U. DISPONIBLES	U. VENDIDAS	MESES DE PROMOCION	U. VENDIDAS POR MES
F. ESTIMADA TERMINO DE OBRA	ENE. 2012						
F. DE INICIO PROMOCION DE VENTAS	01/04/2011						
F. DE ENTREGA DE VIVIENDA	ENE. 2012						
No. DE UNIDADES	6		6	2	4	7	0.57
No. DE UNIDADES DISPONIBLES	4						
FORMA DE PAGO			FOTOGRAFIA				
ENTRADA	30%						
SALDO	70%						
INSTITUCION BANCARIA	CUALQUIERA						
PROMOCION							
ROTULO	NO						
VALLA	NO						
REVISTAS	SI						
VOLANTES	SI						
PERIODICOS	NO						
SALA DE VENTAS	SI						
RADIO	NO						
INTERNET	SI						
PRECIOS							
ESPACIO	AREA(M2)	PRECIO					
TIPO 1	85.00	\$ 52,000.00					



2.5.2.4 EL OLIVAR

FICHA TECNICA								
INFORMACION GENERAL								
NOMBRE DEL PROYECTO	EL OLIVAR							
TIPO DE PROYECTO	CASAS CONJUNTO RESIDENCIAL							
PROMOTOR / CONSTRUCTOR	MADEIRA							
TELEFONOS	2462702/2462687/091481202							
SECTOR	CARCELEN							
BARRIO	CARCELEN							
DIRECCION								
INFORMACION TECNICA								
PRODUCTO ESPECIFICO								
ESPACIO	NUMERO	AREA (M2)	DORMITORIOS	BANOS	ESTUDIO	BODEGA	PARQUEADERO	
CASA TIPO 1	121	112	3	2 1/2			1	
DETALLE DEL PROYECTO				ACABADOS				
AREA TERRENO (M2)	100			ESPACIO	PISOS	PAREDES	CIELO RASO	
ESTADO DEL PROYECTO	EN CONSTRUCCION			SALA/COMEDOR	PISO FLOTANTE	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
AVANCE DE LA OBRA	30%			COCINA	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO	
No. DE PISOS	2			BANOS	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO	
OBRA GRIS				DORMITORIOS	ALFOMBRA	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
ESTRUCTURA	HORMIGON			AREA COMUNAL				
MAMPOSTERIA	BLOQUE			AREA EXTERIOR				
AREAS COMUNALES Y SERVICIOS								
SALON COMUNAL	SI	GUARDIANIA	SI	CISTERNA	SI	ALARMAS	NO	
AREAS VERDES	SI	AREA INFANTIL	SI	GENERADOR	NO	SIST. INCENDIOS	SI	
CONJUNTO CERRADO	SI	EST. VISITAS	SI	ASCENSOR	NO	CANCHAS	NO	
INFORMACION DE VENTAS								
DATOS				ABSORCION				
F. DE INICIO DE OBRA				TOTAL DE UNIDADES	U. DISPONIBLES	U. VENDIDAS	MESES DE PROMOCION	U. VENDIDAS POR MES
F. ESTIMADA TERMINO DE OBRA	ENE. 2012							
F. DE INICIO PROMOCION DE VENTAS								
F. DE ENTREGA DE VIVIENDA	INMEDIATA							
No. DE UNIDADES	121			121	2	119	18	6.61
No. DE UNIDADES DISPONIBLES	2							
FORMA DE PAGO				FOTOGRAFIA				
ENTRADA	30%							
SALDO	70%							
INSTITUCION BANCARIA	CUALQUIERA							
PROMOCION								
ROTULO	NO							
VALLA	NO							
REVISTAS	SI							
VOLANTES	SI							
PERIODICOS	NO							
SALA DE VENTAS	SI							
TELEVISION	NO							
RADIO	NO							
INTERNET	SI							
PRECIOS								
ESPACIO	AREA(M2)	PRECIO						
TIPO 1	112.00	\$ 66,000.00						

2.5.2.5 MATISSES

FICHA TECNICA								
INFORMACION GENERAL								
NOMBRE DEL PROYECTO	MATISSES							
TIPO DE PROYECTO	CASAS CONJUNTO RESIDENCIAL							
PROMOTOR / CONSTRUCTOR	MADEIRA							
TELEFONOS	2462702/2462687/091481202							
SECTOR	CARCELEN							
BARRIO	CARCELEN							
DIRECCION								
INFORMACION TECNICA								
PRODUCTO ESPECIFICO								
ESPACIO	NUMERO	AREA (M2)	DORMITORIOS	BANOS	ESTUDIO	BODEGA	PARQUEADERO	
CASA TIPO 1	47	117	3	2 1/2		1	1	
DETALLE DEL PROYECTO				ACABADOS				
AREA TERRENO (M2)	100			ESPACIO	PISOS	PAREDES	CIELO RASO	
ESTADO DEL PROYECTO	EN CONSTRUCCION			SALA/COMEDOR	PISO FLOTANTE	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
AVANCE DE LA OBRA	30%			COCINA	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO	
No. DE PISOS	2			BANOS	CERAMICA	CERAMICA	PINTADO	
OBRA GRIS				DORMITORIOS	ALFOMBRA	ESTUCADO Y PINTADO	PINTADO	
ESTRUCTURA	HORMIGON			AREA COMUNAL				
MAMPOSTERIA	BLOQUE			AREA EXTERIOR				
AREAS COMUNALES Y SERVICIOS								
SALON COMUNAL	SI	GUARDIANIA	SI	CISTERNA	SI	ALARMAS	NO	
AREAS VERDES	SI	AREA INFANTIL	SI	GENERADOR	NO	SIST. INCENDIOS	SI	
CONJUNTO CERRADO	SI	EST. VISITAS	SI	ASCENSOR	NO	CANCHAS	NO	
INFORMACION DE VENTAS								
DATOS				ABSORCION				
F. DE INICIO DE OBRA				TOTAL DE UNIDADES	U. DISPONIBLES	U. VENDIDAS	MESES DE PROMOCION	U. VENDIDAS POR MES
F. ESTIMADA TERMINO DE OBRA	ENE. 2012							
F. DE INICIO PROMOCION DE VENTAS								
F. DE ENTREGA DE VIVIENDA	INMEDIATA							
No. DE UNIDADES	47			47	16	31	10	3.10
No. DE UNIDADES DISPONIBLES	16							
FORMA DE PAGO				FOTOGRAFIA				
ENTRADA	30%							
SALDO	70%							
INSTITUCION BANCARIA	CUALQUIERA							
PROMOCION								
ROTULO	NO							
VALLA	NO							
REVISTAS	SI							
VOLANTES	SI							
PERIODICOS	NO							
SALA DE VENTAS	SI							
TELEVISION	NO							
RADIO	NO							
INTERNET	SI							
PRECIOS								
ESPACIO	AREA(M2)	PRECIO						
TIPO 1	117.00	\$ 75,000.00						



2.5.3 AREAS DE LA COMPETENCIA

El área de las viviendas de los proyectos analizados está en el rango de los 100 a 150 m².

El proyecto Altos de Girona presenta un área vendible de alrededor de los 180 m² el cual es un comparativo con las áreas proyectadas para el proyecto Estefanía.

Los demás proyectos presentan áreas muy similares lo que nos permite evidenciar que el estrato al cual está dirigido es diferente al proyecto Estefanía.

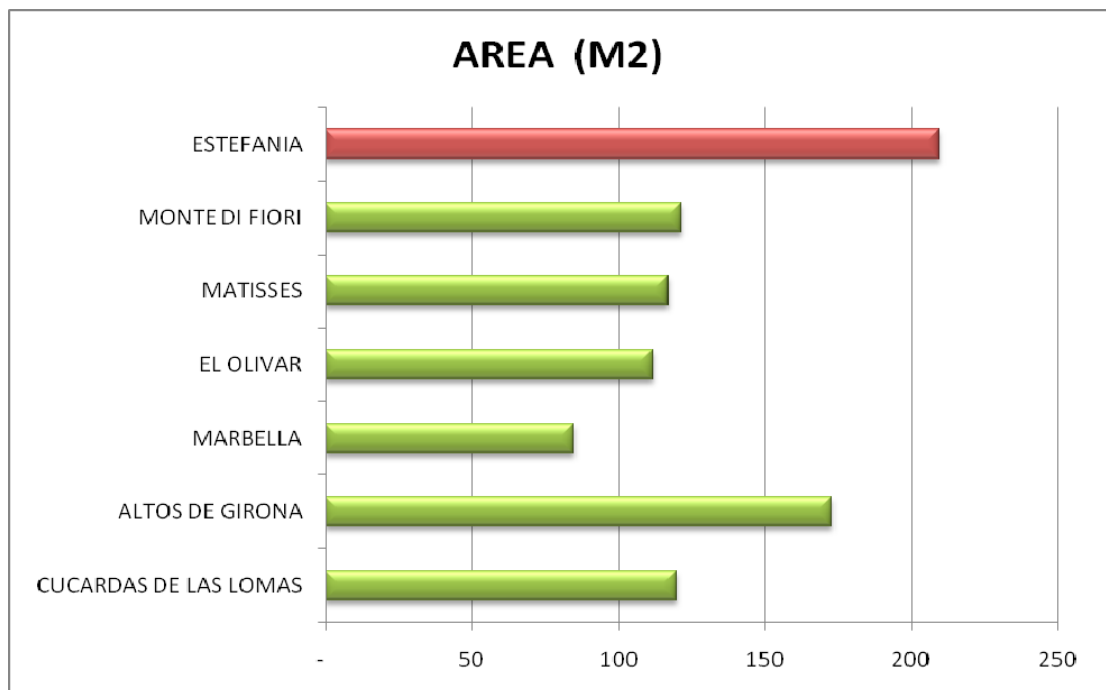


GRAFICO 28 – AREAS PROYECTADAS COMPETENCIA

Fuente: **Investigación de campo**

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.5.4 PRECIO M² DE LA COMPETENCIA

Los precios de las viviendas de la competencia están alrededor de los 650.00 usd precio promedio ponderado.

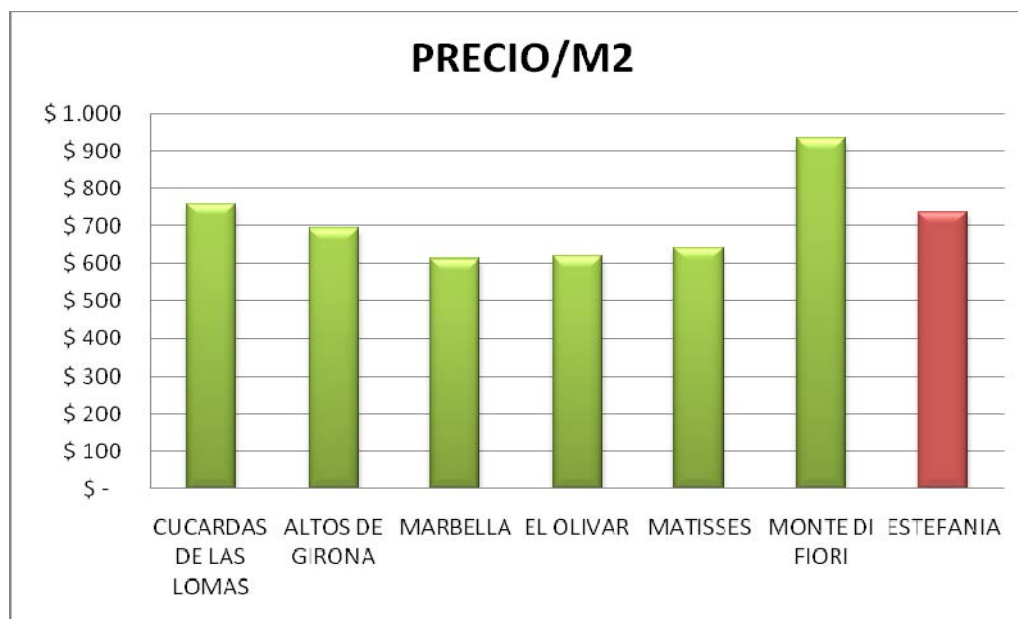


GRAFICO 29 – PRECIO PROMEDIO POR M2 COMPETENCIA

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el cuadro anterior se puede observar que el proyecto Monte Fiori tiene el precio por m2 mas alto de los proyectos analizados lo que quiere evidenciar que este proyecto presenta características diferentes a los anteriores, esto debe estar definido por mejores acabados o a su vez por prestar servicios comunales diferentes y exclusivos.

2.5.5 VELOCIDAD DE VENTAS DE LA COMPETENCIA

PROYECTOS	UNIDADES	UNIDADES VENDIDAS	UNIDADES VENDIDAS/POR MES
CUCARDAS DE LAS LOMAS	9	1	0.14
ALTOS DE GIRONA	50	20	1.67
MARBELLA	6	4	0.57
EL OLIVAR	121	119	6.61
MATISSES	42	20	3.10
MONTE DI FIORI	10	8	0.67
ESTEFANIA	21	3	0.20

TABLA 19 – COMPETENCIA DE MERCADO

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



El nivel de absorción de la competencia, está definido por las ventas realizadas unidades por mes, es así que de los proyectos analizados podemos observar que el proyecto Olivar tiene casi el 100% de las ventas realizadas, esto puede ser distorsionado ya que depende mucho de las unidades que se tienen vendidas vs. el tiempo de promoción y venta.

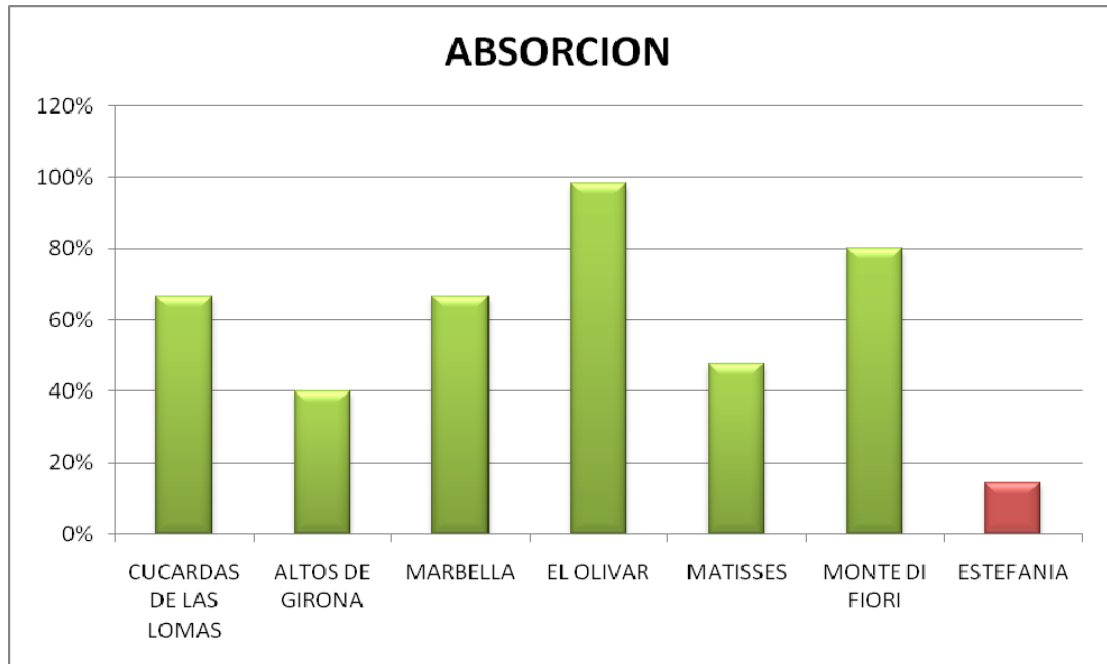


GRAFICO 30 –ABSORCION

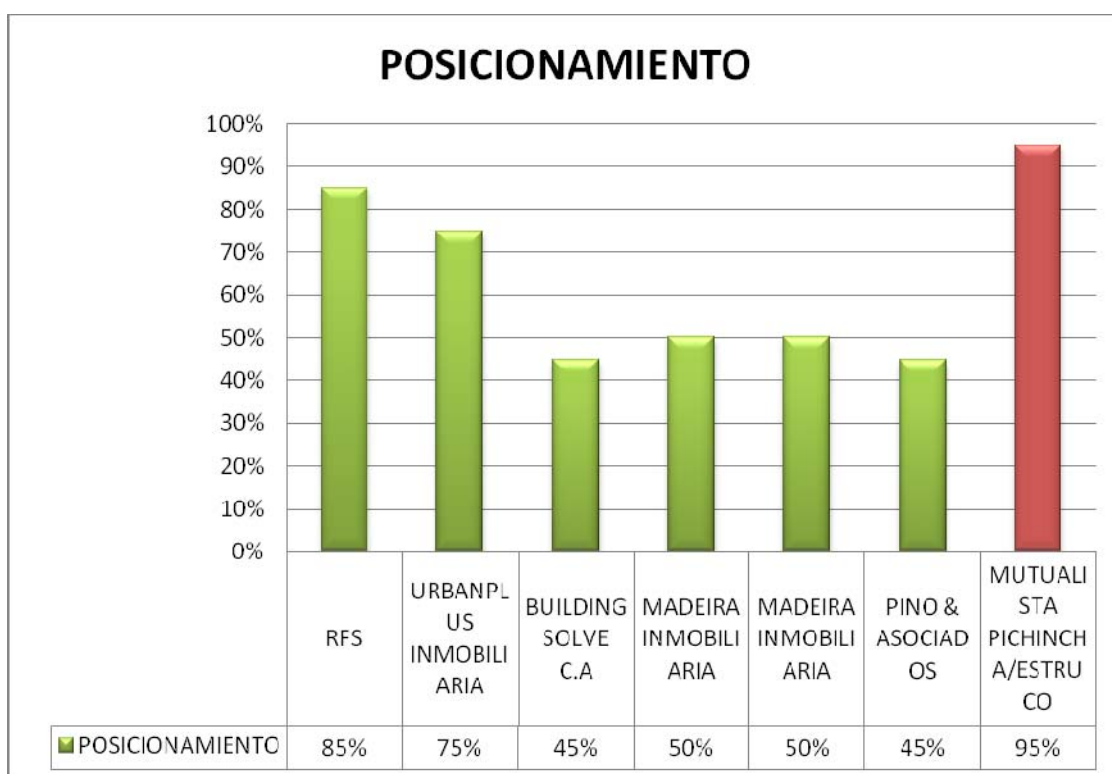
Fuente: **Investigación de campo**

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

2.5.6 POSICIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS PROMOTORAS

El posicionamiento de una empresa se lo mide de acuerdo a la retención de la imagen de la empresa en la mente de los clientes por sus características de cumplimiento, garantía.

En el caso de los proyectos analizados existen varias promotoras o constructoras que no son conocidas, esto quiere decir que no realizan publicidad y promoción masiva hacia los posibles compradores.

**GRAFICO 31 –POSICIONAMIENTO**Fuente: **Investigación de campo**

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el gráfico anterior se puede observar los porcentajes de posicionamiento de las empresas promotoras de los proyectos analizados donde se puede evidenciar que RFS está bien posicionada en el mercado al igual que la Mutualista Pichincha.

2.6 CONCLUSIONES DE LA OFERTA

El precio por m² de las viviendas debe estar en un rango de \$600 a \$800 usd. para estar dentro del mercado, esto debe estar relacionado con los acabados y servicios que se brinden en el proyecto.

El metraje que se debe mantener para estar dentro del rango del mercado puede estar entre los límites de 120 a 200 m², con lo que se evidencia que el nivel socio económico al cual está dirigido es Medio Alto.



CAPITULO 3.- EVALUACION TECNICO - ARQUITECTONICO

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaez@pi.pro.ec telef. 2520599

Mutualista Pichincha 

3 CAPITULO 3.- EVALUACION TECNICO - ARQUITECTONICO

3.1 LOCALIZACION

El proyecto se encuentra ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, en el sector de la urbanización Einstein en la calles José Ordoñez y Octavio Cordero, en la parte posterior del sector del colegio Albert Einstein, junto a él se encuentra el barrio de Carcelén, Ponciano, cuenta con todos los servicios básicos, transporte, mobiliario urbano, centros comerciales, etc.



MAPA 3 – UBICACIÓN PROYECTO
Sector Norte de Quito

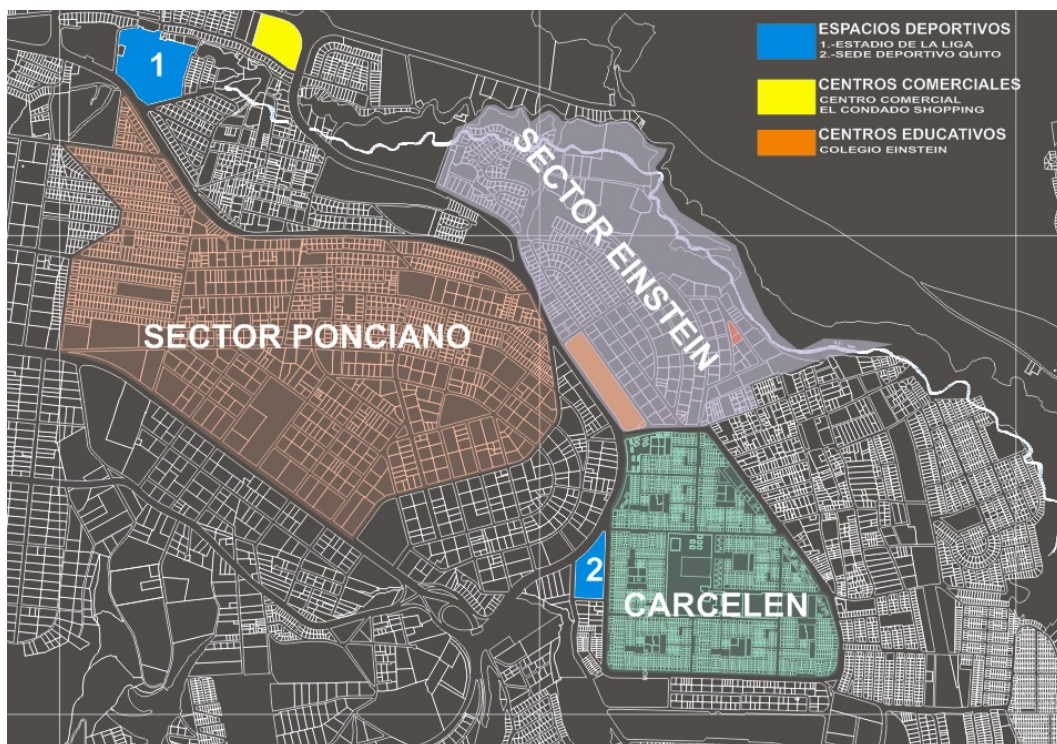
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Este sector se caracteriza por alto ritmo comercial, a la vez tiene gran nivel de crecimiento inmobiliario en la zona de Ponciano, donde se pueden encontrar varios proyectos de vivienda.



3.1.1 ELEMENTOS URBANOS EN EL SECTOR

En la zona podemos encontrar algunos hitos urbanos como son los siguientes: en lo referente a centros educativos tenemos el COLEGIO ALBERT EISNTEN, el cual se encuentra ubicado en la Av. Diego de Vásquez, este representa un elemento urbano de gran importancia para la referencia de ubicación en el sector.



MAPA 4- SECTORIZACION E HITOS URBANOS

Sector Norte de Quito

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

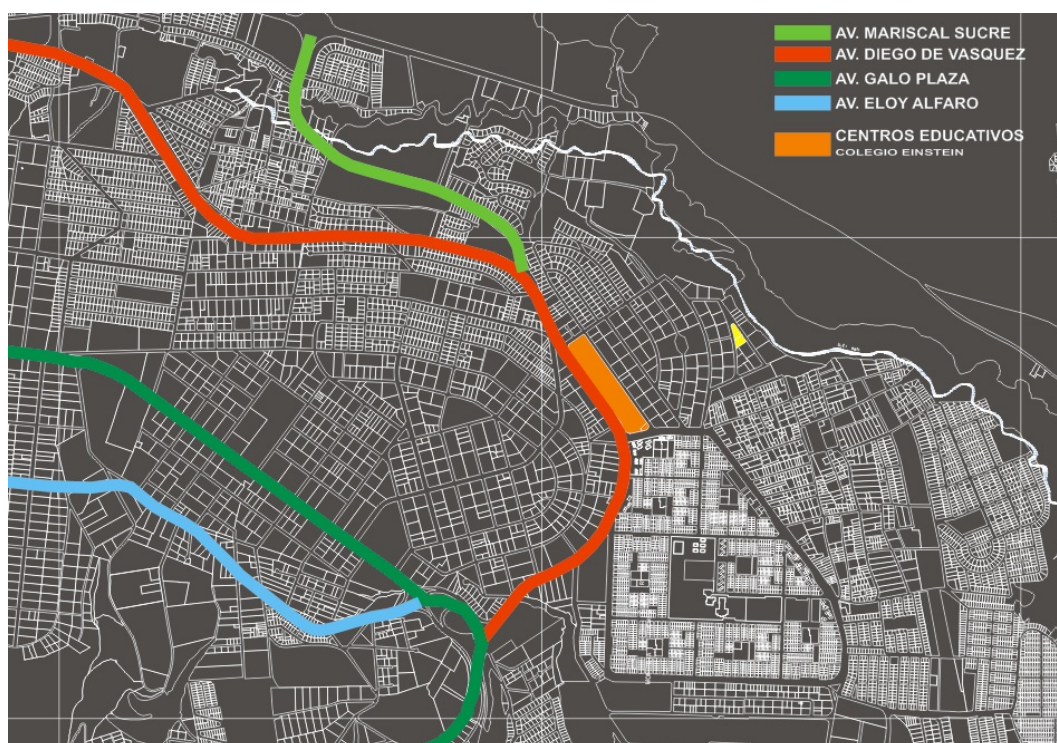
En lo referente al aspecto comercial en el sector tenemos que existe el Centro comercial el CONDADO SHOPPING, el cual se encuentra ubicado en el redondel de la Av. Córdoba Galarza y Mariscal Sucre, el mismo es relativamente nuevo y a concentrado las principales tiendas y negocios característicos de la ciudad.

A la vez por toda la Av. Mariscal Sucre y la continuación de la Av. Diego de Vásquez se encuentra una franja comercial intensa que abastece a todos los sectores aledaños como son Ponciano, Einstein y Carcelén.

En lo referente a espacios deportivos tenemos en el sector el estadio de la Liga, y también la sede del Deportivo Quito que son hitos urbanos referenciales para el sector.

3.1.2 VIAS PRINCIPALES DE ACCESO EN EL SECTOR

En el sector encontramos algunas vías de gran importancia, para nuestro estudio la vía principal es la AV. DIEGO DE VASQUEZ DE CEPEDA, la cual se caracteriza por tener un alto tráfico ya que por ella se distribuye el tránsito hacia los diferentes sectores de la zona que son Ponciano, Carcelén, y el Einstein.



MAPA 5- VIAS PRINCIPALES Y ACCESOS
Sector Norte de Quito

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



Por la parte Occidental converge la Av. Mariscal Sucre que se interseca con la Av. Diego de Vásquez, esta vía se caracteriza por la afluencia de tráfico que trae y lleva hacia el sur de Quito, en el sector de la Av. Córdova Galarza se distribuye el tráfico hacia la parte de la Diego de Vásquez y al valle de Pomasqui.

Por la parte Oriental tenemos dos vías de gran importancia como son la Av. Eloy Alfaro que converge con la Av. Galo Plaza Lasso y esta a su vez llega al intercambiador de Carcelén para converger con la Av. Diego de Vásquez; estas vías son de alto tráfico al igual que las demás y distribuyen hacia las diferentes zonas altas del sector.

3.1.3 ANALISIS DEL TERRENO EN EL SECTOR

El terreno donde se encuentra implantado el proyecto está ubicado en las calles José Ordoñez y Octavio Cordero, las cuales forman una Y, estas al estar la una más alta que la otra crean un gran desnivel lo que hace que el terreno mantenga una inclinación y provoque ciertas vistas al valle.



FOTOGRAFIA 1– ESTEFANIA Conjunto residencial- TERRENO



FOTOGRAFIA 2– ESTEFANIA Conjunto residencial- TERRENO

El terreno tiene una superficie de 3.208,89 m², se encuentra en proceso de construcción de las tres primeras casas modelo, el sector es muy tranquilo y existe en su entorno solo conjuntos habitacionales y casas unifamiliares.



FOTOGRAFIA 3 – ESTEFANIA Conjunto residencial –TERRENO



FOTOGRAFIA 4- VISTA CALLE JOSE ORDOÑEZ 1

En la calle José Ordoñez podemos encontrar que existe una serie de viviendas unifamiliares con un estilo neo-clásico, a la vez se puede apreciar que existen terrenos sin construir y con cerramientos muy rupestres.



FOTOGRAFIA 5- VISTA CALLE JOSE ORDOÑEZ 2



FOTOGRAFIA 6- VISTA INTERSECCION CALLE ORDOÑEZ Y CORDERO

En la calle Octavio Cordero podemos visualizar que existen conjuntos habitacionales construidos hace 5 o 7 años, que son relativamente nuevos, también podemos observar que existen casas unifamiliares de nivel medio alto aparentemente.



FOTOGRAFIA 7- VISTA CALLE CORDERO



3.1.4 INFORME DE REGULACION METROPOLITANA (I.R.M.)

El informe de regulación metropolitana es un documento que emite el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, donde se indica las normas y regulaciones que rigen para los diferentes predios, con ello se definen los parámetros para evaluar y proyectar dentro de un terreno.

INFORME DE REGULACION METROPOLITANA	
IDENTIFICACION DEL PREDIO	
<i>No. de Predio</i>	10737
<i>Clave Catastral</i>	1360602005
<i>Area del Terreno</i>	3208.89 m ²
<i>Frente</i>	254.60 m
REGULACIONES	
<i>Zonificacion</i>	A8 (A603-35)
<i>Lote minimo</i>	600 m ²
<i>Frente minimo</i>	15 m
<i>COS - TOTAL</i>	105%
<i>COS - PB</i>	35%
<i>Uso Principal</i>	R1
<i>No. De Pisos</i>	3
<i>Altura</i>	9 m
<i>Retiro Frontal</i>	5 m
<i>Retiro Lateral</i>	3 m
<i>Retiro Posterior</i>	3 m
<i>Entre Bloques</i>	6 m

TABLA 20 - I.R.M. Proyecto Estefanía

Fuente: Municipio de Distrito Metropolitano de Quito – Dirección de Planificación

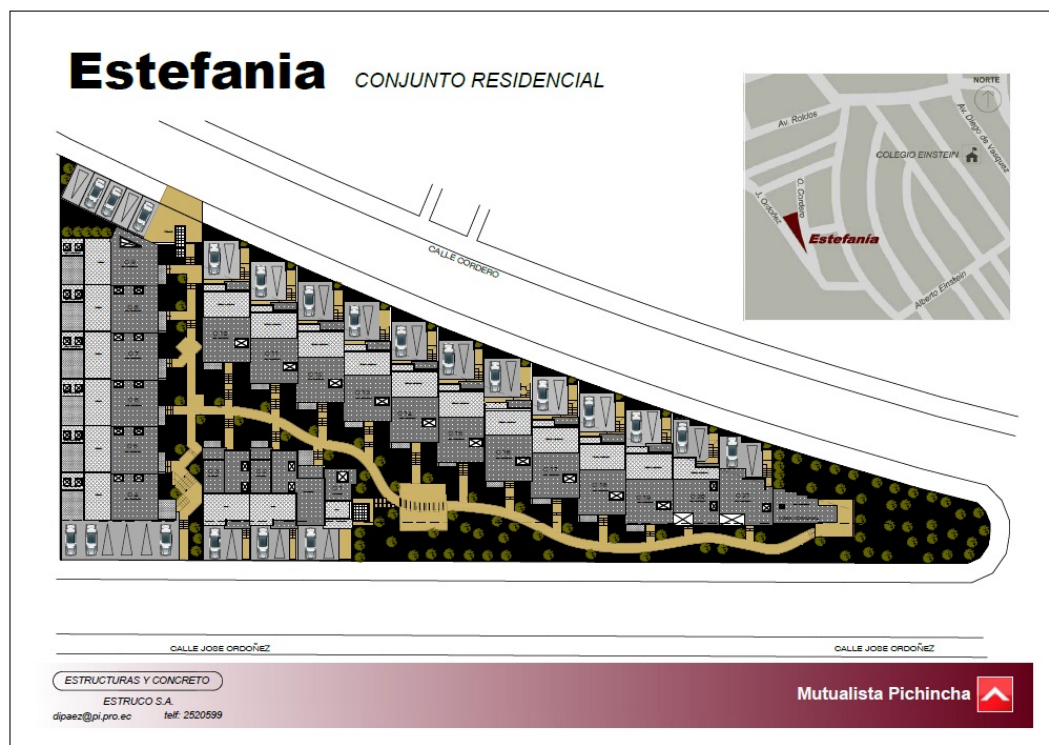
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2 OMPONENTE ARQUITECTONICO

3.2.1 CONCEPTUALIZACION ARQUITECTONICA DEL CONJUNTO

“**ESTEFANÍA** Conjunto residencial” es un proyecto concebido por ESTRUCO S.A. en colaboración con la Mutualista Pichincha, el cual se proyecta en un sector exclusivo del norte del DM Quito, enfocado hacia un usuario de NSE Medio Alto, ofreciéndole un producto con un alto nivel formal, tecnológico y funcional.

El conjunto está compuesto por 21 casas unifamiliares de tres niveles, adosadas en tres bloques, implantadas en un terreno de 3.208,89 m² cuenta con área social comunal, áreas verdes y recreativas, estacionamientos privados por residencia y de visitas, gas centralizado, TV Cable, guardianía, circulaciones peatonales.



PLANO 1.- ESTEFANIA-Implantación

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



3.2.2 MARCO CONCEPTUAL DE DISEÑO DEL PROYECTO

El Conjunto está compuesto por tres bloques de vivienda que se adaptan a la forma triangular del terreno, se distribuye en diferentes casas tipo las cuales presentan este esquema:

Casa Tipo	Área (m2)
Residencia 1	189.48 m2
Residencia 2	198.93 m2
Residencia 3	201.07 m2
Residencia 4	215.81m2
Residencia 5 – 8	224.49 m2
Residencia 9	228.82 m2
Residencia 10-15- 16	196.17 m2
Residencia 11-12-13-17-18	206.90 m2
Residencia 19	202.48 m2
Residencia 20	167.08 m2
Residencia 21	158.81 m2

TABLA 21- ESTEFANIA –Viviendas Tipo – Áreas

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se puede apreciar que existe una variedad de casas tipo lo que hace que el proyecto se defina con una versatilidad y heterogeneidad en el compuesto arquitectónico, esto permite tener un movimiento y fluencia dentro del ritmo volumétrico del proyecto.

El conjunto se define con una arquitectura contemporánea, con volúmenes definidos y entrelazados por el movimiento de sus fachadas, utiliza, elementos arquitectónicos como vanos para crear profundidad y provocar un juego de sombras entre vanos y llenos, provoca paños de paredes llenas que se interrelacionan entre ellas.



ILUSTRACION 2 - ESTEFANIA - Volumetría

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2.3 DISTRIBUCION ARQUITECTONICA DE LAS CASAS

La distribución arquitectónica de las casas ha sido realizada de acuerdo a los parámetros establecidos para el NSE al cual está dirigido las viviendas, los cuales, exigen un confort y funcionalidad reflejado en los espacios y ambientes amplios creados para su efecto.

Se está explotando las ventajas que presentan el sector con un concepto de privacidad y ubicación estratégico para brindarle al usuario comodidad y cercanía a todos los servicios que necesita para mantener su estilo de vida.

En el siguiente esquema se revisara la programación arquitectónica de las diferentes tipos de vivienda ofertados:



PROGRAMA ARQUITECTONICO		
Casa Tipo	Ambientes	Área (m2)
Casa 1	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	189.48 m2
Casa 2	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	198.93 m2
Casa 3	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	201.07 m2
Casa 4	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	215.81m2

Casa 5 a la 8	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	224.49 m2
Casa 9	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	228.82 m2
Casa 10-15- 16	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	196.17 m2
Casa 11-12-13-14-17-18	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	206.90 m2
Casa 19	Sala – comedor Baño Social Cocina	202.48 m2

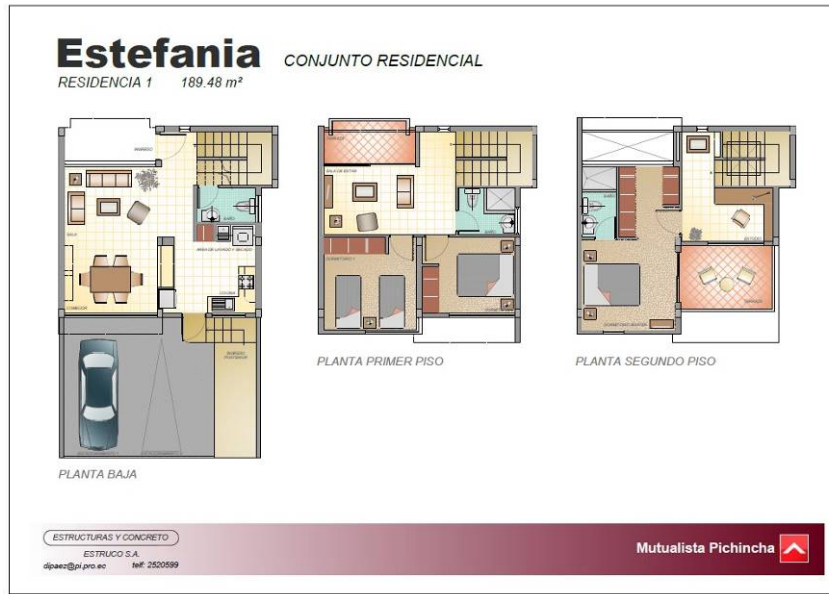


	Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	
Residencia 20	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	167.08 m2
Residencia 21	Sala – comedor Baño Social Cocina Área de lavado y Secado 2 Dormitorios Baño compartido Sala de estar Familiar Dormitorio Máster Vestidor y baño máster Terraza	158.81 m2

TABLA 22 - ESTEFANIA- Programación Arquitectónica

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

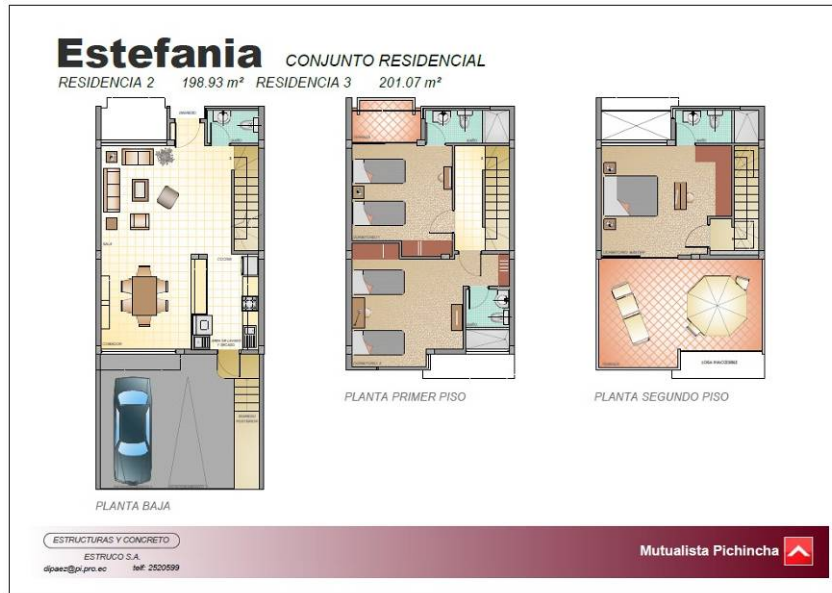
3.2.3.1 CASA TIPO 1



PLANO 2- ESTEFANIA- Casa Tipo 1

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2.3.2 CASA TIPO 2-3

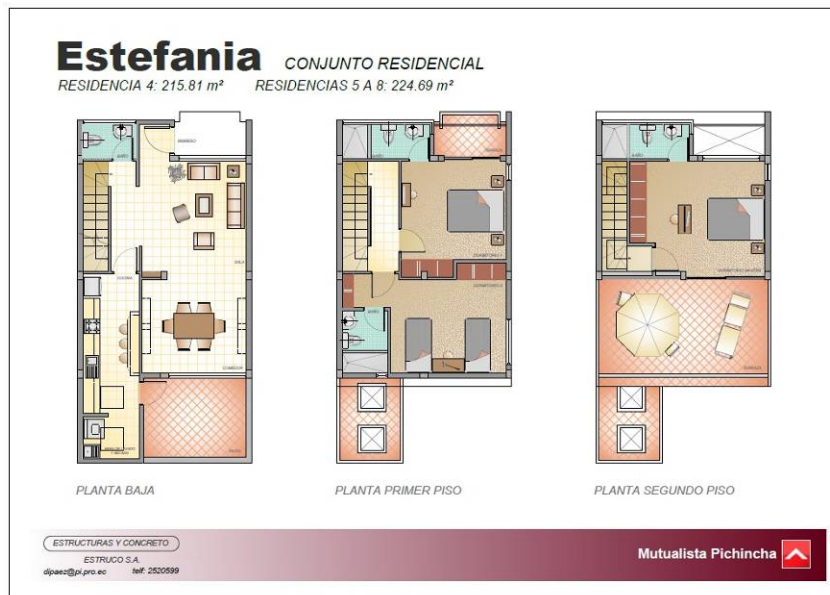


PLANO 3- ESTEFANIA- Casa Tipo 2 - 3

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



3.2.3.3 CASA TIPO 4-5 A LA 8

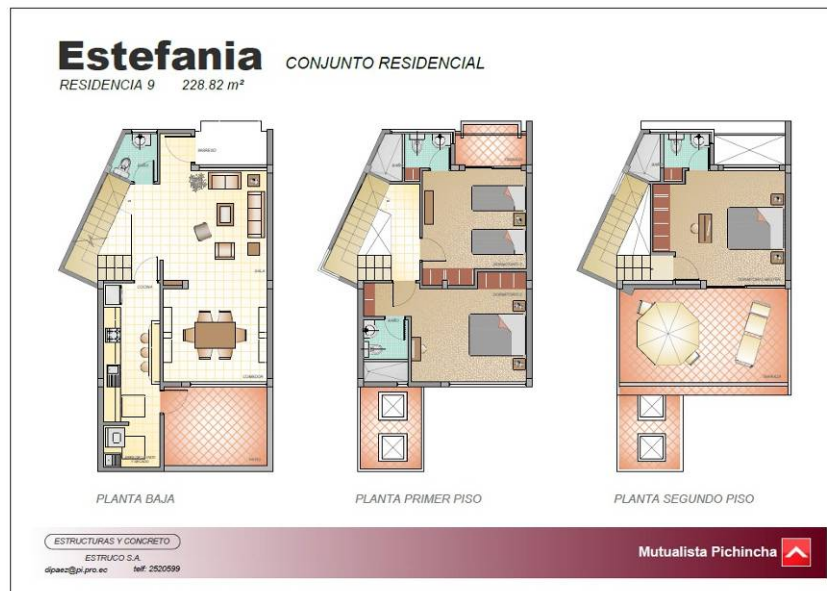


PLANO 4- ESTEFANIA- Casa Tipo 4 – 5 a la 8

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2.3.4 CASA TIPO 9

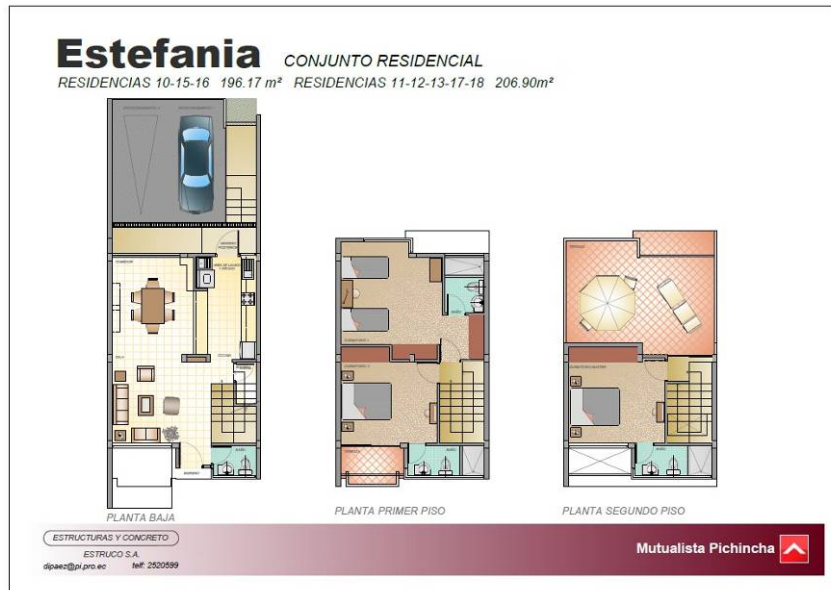


PLANO 5- ESTEFANIA- Casa Tipo 9

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

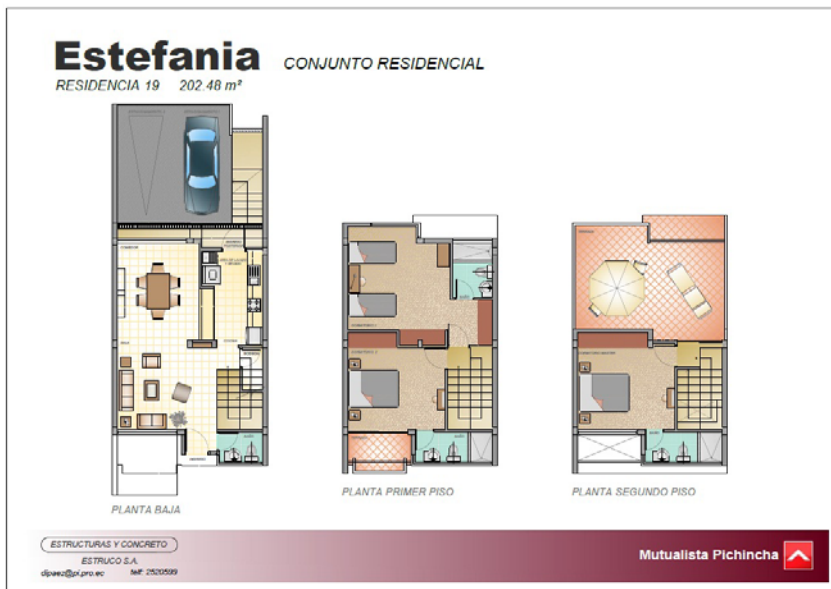
3.2.3.5 CASA TIPO 10-15-16 11-12-13-17-18



PLANO 6- ESTEFANIA- Casa Tipo 10-15-16 11-12-13-17-18

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2.3.6 CASA TIPO 19

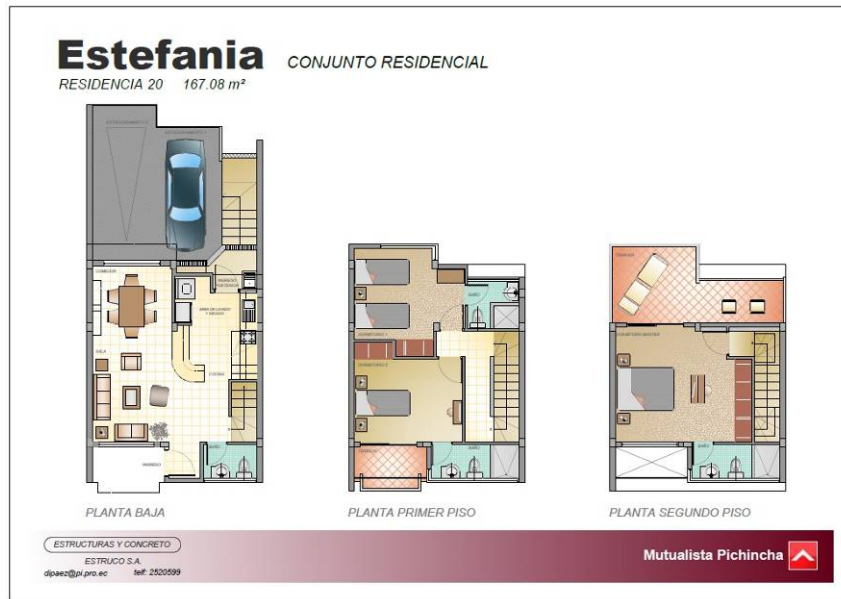


PLANO 7- ESTEFANIA- Casa Tipo 19

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



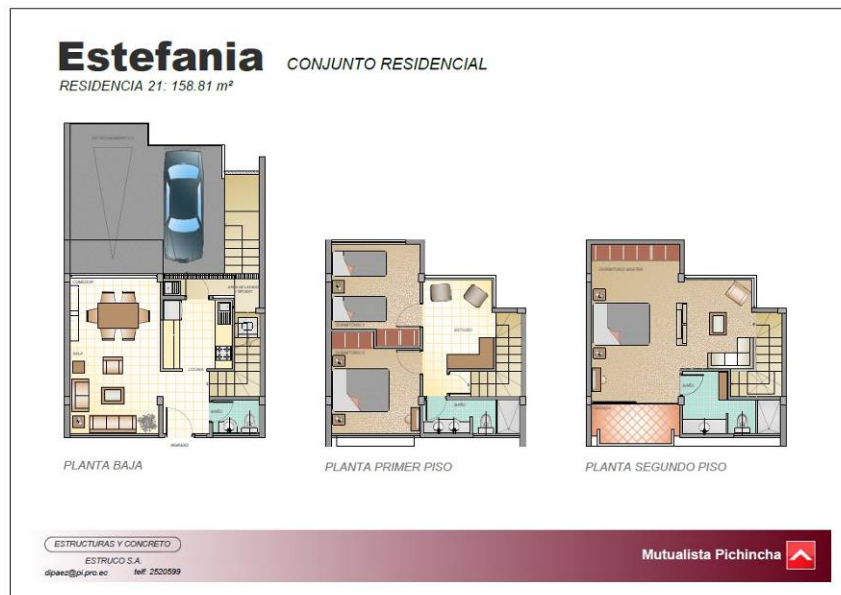
3.2.3.7 CASA TIPO 20



PLANO 8- ESTEFANIA- Casa Tipo 20

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2.3.8 CASA TIPO 21



PLANO 9- ESTEFANIA- Casa Tipo 21

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.2.3.9 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y ACABADOS

ESTEFANIA CONJUNTO RESIDENCIAL			
CUADRO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS			
ESPACIO	TIPOLOGIA	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA	COLOR
AREAS SOCIALES	Area comunal	Porcelanato tipo Graitman/ Constellazion Negro/ 39x39cm	Negro
	Circulaciones/halles		
	Lavacopas	Acero inoxidable	Grís
	Grifería para lavacopas	Llave simple	Grís
SALA/ COMEDOR	Pisos	Flotado sintético Madereado	amarillo claro
	Barrederas	Flotado sintético Madereado	amarillo claro
BAÑO MASTER	Pisos	Cerámica tipo Graitman/ Dominic Marfil/ 40X40 cm	Blanco
	Paredes	Cerámica tipo Graitman/ Blanca de Pared/ 25x44 cm	Blanca
BAÑO SECUNDARIO Y MEDIO	Pisos	Cerámica tipo Graitman/ Dominic Grís/ 40X40 cm	Blanco
	Paredes	Cerámica tipo Graitman/ Blanca de Pared/ 25x44 cm	Blanca
BAÑOS GENERAL	Mueble bajo	modular enchape en melamina Tipo Hogar 2000	Wengue
	Mesón	Granito salmon white, chino	
	Lavamanos	Oakbrook, Briggs	Blanco
		Pedestal	Blanco
	Grifería	Juego monocomando bajo para lavabo vessel	
		Juego monocomando bajo para ducha	
	Inodoro	Stratos integrado, Briggs	Blanco
Discapitados		Blanco	
Extraccion Olor	Tipo vetto	Blanco	
DORMITORIOS	Pisos	alfombra bucle medio de 31 oz/m2	Beige
	Barrederas	Flotado sintético Madereado	amarillo claro
CLOSETS		Tipo Hogar 2000 enchape en melamina	
COCINA	Pisos	keramicos Nemesis	crema
	Paredes	Estucado y pintado, Salpicadera de ceramica keramicos Nemesis y recubrimiento tras refrigeradora en cerámica/ 25x33 cm	crema
	Muebles	modular enchape en melamina Tipo Hogar 2000	blanco
	Grifería	Grifería monocomando	
	Mesón	Granito superbrown, chino	
	Fregaderos 2 pozos	Acero inoxidable tipo Teka	Cromado
PUERTAS	Apartamentos	Tamborada, enchape de madera	wengue
	Punto fijo	Corta Fuego tipo, incluye cerradura	Roja
	Bodegas	Metálicas, incluye cerradura	Rojas
	Ingreso Peatonal	Madera y vidrio incoloro de 10 mm con pivote	Wengue
BARANDAS	Ventanas	Acero	Negro
	Gradas	Acero	Rojo
VENTANERÍA	Marcos	Marcos de aluminio Sedal 100	Negro
	Vidrios	Vidrio incoloro	Incoloro
DESAGUES	Rejillas	Cocinas, banos y lavanderías	Cromado
CERRADURAS	Puerta de ingreso edificio	Cerradura electrica	Cromado
	Puertas ingreso apartamentos	Cerradura tipo cerrojo y llave boton	Cromado
	Puertas interiores apartamentos	Tipo manija	Cromado

TABLA 23 - ESTEFANIA- Cuadro de Especificaciones Técnicas

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



3.2.4 EVALUACION DE LAS AREAS DEL PROYECTO

Se realiza una evaluación de las áreas del proyecto de acuerdo a su aprovechamiento en los diferentes espacios y zonas verdes, caminerías, áreas comunales y afectaciones si lo tuvieran.

AREAS GENERALES DEL PROYECTO	
AREA TERRENO	3208.89 m ²
AREA UTIL PB	1125.28 m ²
AREA UTIL TOTAL	2944.59 m ²
AREA BRUTA	3164.53 m ²
COS PB	35.07 %
COS TOTAL	91.76 %

TABLA 24 - ESTEFANIA- Áreas Generales del Proyecto

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se puede observar que el área del terreno es de 3,208.89 m², donde el área de construcción de las viviendas es de 1,891.56 m² que representa el 58.9 % del área total del terreno, por lo que podemos deducir que el diseño ha establecido una densificación del área de la ocupación de las viviendas.

DISTRIBUCION DE AREAS PROYECTADAS			
DESCRIPCION		AREA(m2)	%
Area de derecho de uso de viviendas		1891.56	58.9%
Guardiana		4.01	0.1%
Sala comunal		25.81	0.8%
Circulación peatonal comunal		399.39	12.4%
Cuarto de bombas		1.61	0.1%
Cuarto de basura		5.18	0.2%
Gas centralizado		11.35	0.4%
Estacionamientos de visitas		61.91	1.9%
Area verde recreativa		808.07	25.2%
TOTAL		3208.89	100.0%

TABLA 25 - ESTEFANIA- Distribución de Áreas Proyectos

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

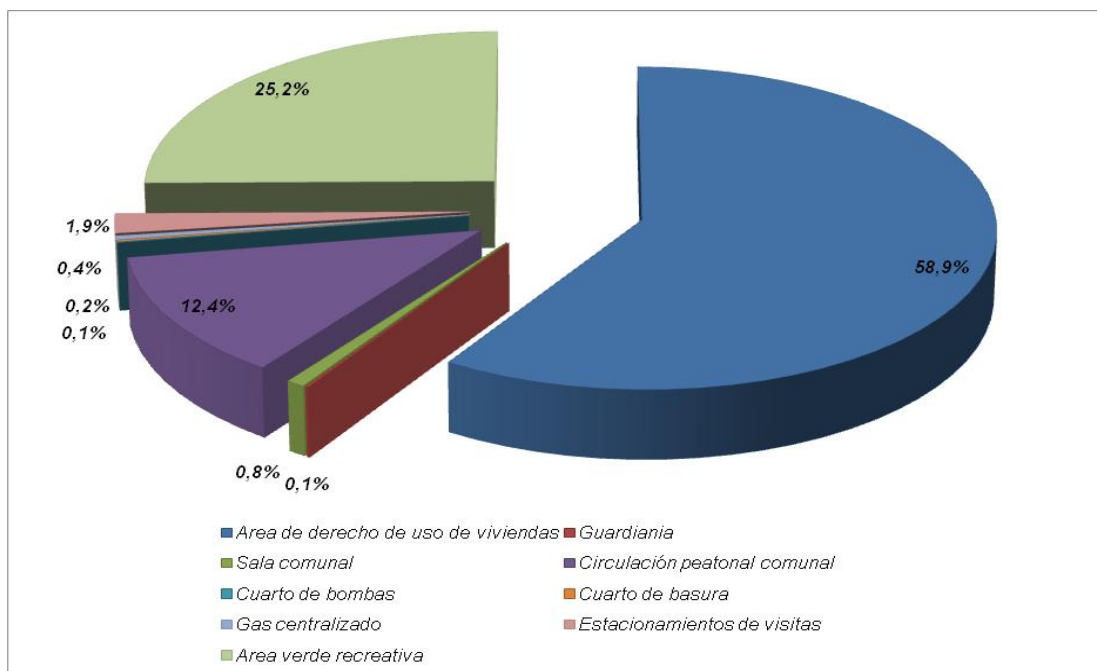


GRAFICO 32 – DISTRIBUCION DE AREAS PROYECTADAS

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el gráfico anterior podemos observar que las áreas más representativas del proyecto son las ocupadas por la construcción de las viviendas y las áreas verdes en conjunto con las de circulación peatonal que representan el 25.2% y 12.4% respectivamente, por lo cual podemos deducir que el proyecto se ha preocupado en brindar una mejor calidad de vida para sus futuros usuarios.

3.2.5 EVALUACION I.R.M. VS. PROYECTO DISEÑADO

Es necesario evaluar la regulación descrita en el I.R.M. con respecto al proyecto planificado para verificar que cumpla y no exceda con los mismos.

CUADRO COMPARATIVO			
REQUERIMIENTOS IRM		ESTEFANIA Conjunto Residencial	
PARAMETRO	CANTIDAD	CANTIDAD	EVALUACION
LOTE MINIMO	600 m ²	3.208,89 m ²	ok



<i>FRENTE MINIMO</i>	<i>15 m.</i>	<i>116,00 M2</i>	<i>ok</i>
<i>COS TOTAL</i>	<i>105 %</i>	<i>91,07 %</i>	<i>ok</i>
<i>COS PB</i>	<i>35 %</i>	<i>35,07 %</i>	<i>ok</i>
<i>NUMERO PISOS</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>ok</i>
<i>ALTURA</i>	<i>9 m.</i>	<i>9 m.</i>	<i>ok</i>
<i>RETIRO FRONTAL</i>	<i>5 m.</i>	<i>5 m.</i>	<i>ok</i>
<i>RETIRO LATERAL</i>	<i>3 m.</i>	<i>3 m.</i>	<i>ok</i>
<i>RETIRO POSTERIOR</i>	<i>3 m.</i>	<i>3 m.</i>	<i>ok</i>

TABLA 26 - ESTEFANIA- Comparación I.R.M. vs. Proyecto

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

De acuerdo a la Tabla 14 podemos observar que el proyecto cumple con las regulaciones planteadas en el Informe de Regulación Metropolitana, a la vez podemos observar que en el ítem del COS de PB, sobrepasa del máximo exigido, pero según la normativa municipal indica que se puede exceder con un 5% en incremento.

El área útil del proyecto en planta baja es de 1,125.28 m² que representa el 35.07% del área total del terreno, a su vez el área útil total es de 2,944.59m² el cual representa un 91.76% del COS (Coeficiente de Ocupación del Suelo), de acuerdo a estos datos las áreas habitables de aprobación Municipales son diferentes a las áreas vendibles del proyecto.

Las áreas vendibles son todas aquellas áreas que pertenecen a las viviendas, sin contar con las del salón comunal y guardianía, las cuales pertenecen a todo el conjunto.

En la siguiente tabla evaluaremos las áreas vendibles que pertenecen al conjunto residencial *ESTEFANIA*

AREA VENDIBLE DE VIVIENDAS				
DESCRIPCION	AREA	CANTIDAD	PARQUEOS	TOTAL
Residencia 1	189.48	1.00	2.00	189.48
Residencia 2	198.93	1.00	2.00	198.93
Residencia 3	201.07	1.00	2.00	201.07
Residencia 4	215.81	1.00	2.00	215.81
Residencia 5 – 8	224.49	4.00	2.00	897.96
Residencia 9	228.82	1.00	2.00	228.82
Residencia 10-15- 16	196.17	3.00	2.00	588.51
Residencia 11-12-13-17-18	206.90	6.00	2.00	1,241.40
Residencia 19	202.48	1.00	2.00	202.48
Residencia 20	167.08	1.00	2.00	167.08
Residencia 21	158.81	1.00	2.00	158.81
TOTAL (m2)				4,290.35

TABLA 27 - ESTEFANIA- Áreas Vendibles del Proyecto

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.3 COSTOS DEL PROYECTO

El costo total del proyecto está conformado por los Costos Directos, indirectos, y el valor del terreno, los mismos que en el caso del proyecto *ESTEFANÍA* ascienden a un valor de 2'236,873.00 usd.

COSTOS DEL PROYECTO			
ITEM	DESCRIPCION	COSTO	INCIDENCIA
1	TERRENO	\$ 481,334	22%
2	COSTOS DIRECTOS	\$ 1,391,077	62%
3	COSTOS INDIRECTOS	\$ 364,462	16%
TOTAL		\$ 2,236,873	100%

TABLA 28 - ESTEFANIA- Costos del Proyecto

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En la tabla anterior se puede apreciar que los costos directos inciden en un 62% del costo total del proyecto, a su vez el terreno incide en un 22% del costo por lo que tiene una gran importancia en la planeación del proyecto por flujos que deben generarse para el proyecto.

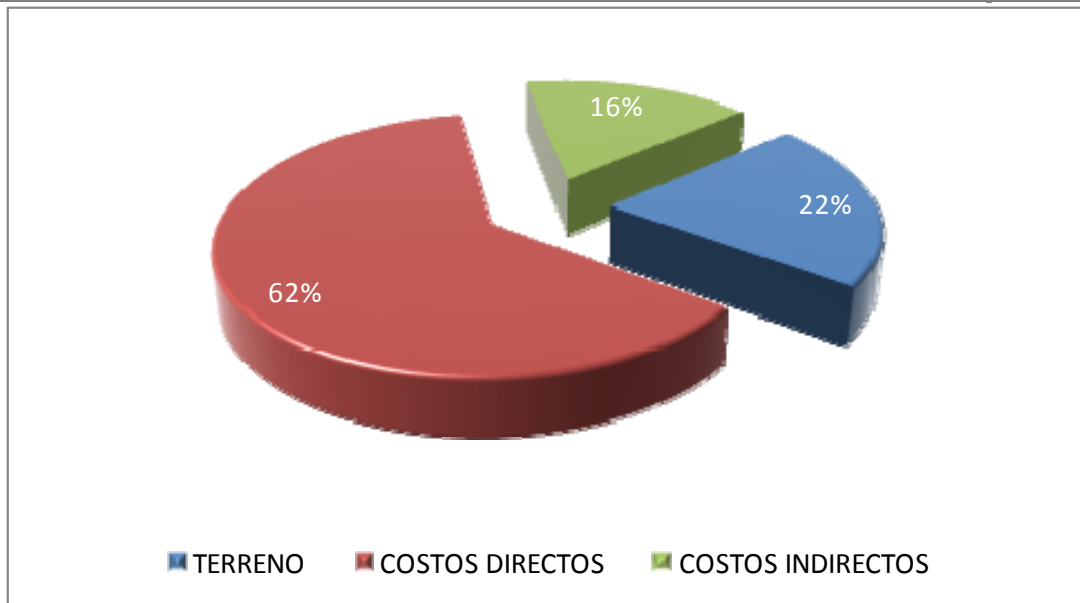


GRAFICO 33 – DISTRIBUCION COSTOS DEL PROYECTO

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.3.1 COSTO DEL TERRENO

El terreno es el bien físico donde se implanta el proyecto el cual tiene un valor comercial y un valor de mercado para el tiempo actual, con una superficie de 3,208.89 m², el costo del mismo se encuentra en \$402,000.00 usd. Lo que representa un valor por m² de \$125.27 usd., pero este valor se lo debe analizar con el método residual para sacar el costo real para nuestro análisis.

COMPARABLES DEL MERCADO				
<i>PROYECTOS</i>	<i>VALOR</i>	<i>M2</i>	<i>C/M2</i>	<i>PROMEDIO</i>
<i>CUCARDAS DE LAS LOMAS</i>	\$ 91,000.00	119.90	\$ 758.97	
<i>ALTOS DE GIRONA</i>	\$ 119,000.00	173.00	\$ 687.86	
<i>MARBELLA</i>	\$ 52,000.00	85.00	\$ 611.76	
<i>EL OLIVAR</i>	\$ 66,000.00	112.00	\$ 589.29	
<i>MATISSES</i>	\$ 75,000.00	117.00	\$ 641.03	
TOTAL	\$ 403,000.00	606.9	\$ 3,288.90	\$ 657.78
PRECIO PROMEDIO PONDERADO				\$ 664.03

TABLA 29 - ESTEFANIA- Comparable del Mercado

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.3.1.1 METODO RESIDUAL

En el método residual se puede valorar las características más relevantes del terreno de acuerdo a las ventajas particulares para aprovechar al máximo y lograr réditos comerciales.

DATOS	
ÁREA TERRENO (m2)	3208.89
UBICACIÓN	EINSTEIN
COS PB	35%
COS TOTAL	105%
PISOS	3
ANÁLISIS MÉTODO RESIDUAL	
ÁREA VENDIBLE	3369.33
PRECIO M2 DEPARTAMENTOS	\$680
VALOR DEL PROYECTO	\$2,290,190
ALPHA (TERRENO)	13.00%
VALOR DEL TERRENO	\$297,725
VALOR DEL TERRENO POR M2	\$93

TABLA 30 - ESTEFANIA- Método Residual

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Según el método residual el costo del terreno es de \$93 dólares americanos, pero de acuerdo al estudio de mercado realizado en la zona, el costo de comercial está alrededor de \$130 a \$150 dólares, por lo que, para este proyecto se adoptara el valor de \$150 dólares que es el costo comercial con el cual se adquirió.

3.3.2 COSTO DIRECTOS

Los costos directos son los requeridos por los promotores para el desarrollo de la construcción del proyecto, estos se los define con los precios unitarios realizados para cada rubro multiplicado por las cantidades que se ejecutaran en el proceso de construcción.



CONJUNTO RESIDENCIAL ESTEFANIA			
PRESUPUESTO GLOBAL CONSTRUCCION			
CODIGO	RUBRO	TOTAL	INCIDENCIA
P001	OBRAS PRELIMINARES	12,704.11	0.91%
P002	CONSTRUCCIONES PROVISIONALES	14,176.17	1.02%
P003	SERVICIOS	54,737.20	3.93%
P004	MOVIMIENTO DE TIERRAS	6,161.39	0.44%
P005	MUROS - OBRAS ESPECIALES	6,371.41	0.46%
P006	ESTRUCTURA	253,199.26	18.20%
P007	ENCOFRADO / DESENCOFRADO	83,649.80	6.01%
P008	ALBAÑILERIA	146,705.29	10.55%
P009	ACABADOS DE PISO	99,041.64	7.12%
P010	ACABADOS DE PARED	72,474.68	5.21%
P011	ACABADOS CIELOS RASOS	11,036.33	0.79%
P012	CARPINTERIA EN MADERA	125,326.04	9.01%
P013	CARPINTERIA METALICA	42,269.80	3.04%
P014	ALUMINIO Y VIDRIO	47,267.95	3.40%
P015	CERRADURAS	3,718.93	0.27%
P016	PIEZAS SANITARIAS Y GRIFERIA	62,361.88	4.48%
P017	INST. ELECTRICAS Y ELECTRONICAS	81,131.72	5.83%
P018	INST. TELEFONICAS Y COMUNICACIÓN	21,369.36	1.54%
P019	INSTALACIONES HIDRAULICAS	83,870.40	6.03%
P020	INSTALACIONES SANITARIAS	63,557.07	4.57%
P021	INSTALACIONES ESPECIALES	28,000.00	2.01%
P022	MOBILIARIO	1,000.00	0.07%
P023	JARDINERIA	11,245.29	0.81%
P024	IMPREVISTOS	1,000.00	0.07%
P025	EXTERIORES	58,701.47	4.22%
TOTAL		1,391,077.19	100.00%

TABLA 31 - ESTEFANIA- Presupuesto Costos Directos

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En la tabla anterior se puede apreciar que el rubro de estructura y albañilería inciden en 18% y 10% respectivamente sobre los costos directos, esto nos refleja que alrededor del 30% del costo es solamente la obra gris, en lo referente a los acabados tenemos que el 9% está destinado para el rubro de carpintería de madera, los acabados de piso y pared corresponden 7% y 5% respectivamente, lo que nos refleja que alrededor del 21% corresponden a los acabados.

Lo que se refiere a las instalaciones en general corresponde el 20% aproximadamente de los costos directos.

3.3.3 COSTOS INDIRECTOS

Los costos Indirectos son los referentes a todos los gastos técnicos, administrativos y legales del proyecto, todos estos se calculan en base al costo directo del mismo.

Los costos indirectos se relacionan e inciden de acuerdo al tiempo de planeamiento, ejecución y entrega de la obra.

CONJUNTO RESIDENCIAL ESTEFANIA			
PRESUPUESTO COSTOS INDIRECTOS			
CODIGO	RUBRO	TOTAL	INCIDENCIA
CI01	CONSTRUCCION (HONORARIOS)	\$ 83,465	6.00%
CI02	ARQUITECTURA	\$ 41,732	3.00%
CI03	ESPECIALIDADES	\$ 20,866	1.50%
CI04	FISCALIZACION	\$ 34,777	2.50%
CI05	COMISION POR VENTAS	\$ 41,732	3.00%
CI06	PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 11,129	0.80%
CI07	GERENCIA Y ADMINISTRACION	\$ 27,822	2.00%
CI08	COSTOS FINANCIEROS CREDITO	\$ 48,688	3.50%
CI09	GASTOS LEGALES	\$ 6,955	0.50%
CI10	FIDUCIA	\$ 13,911	1.00%
CI11	GARANTIAS	\$ 6,955	0.50%
CI12	TASAS E IMPUESTOS	\$ 26,430	1.90%
TOTAL		\$ 364,462	26.20%

TABLA 32 - ESTEFANIA- Presupuesto Costos Indirectos

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el cuadro anterior se puede apreciar que los costos indirectos corresponden al 26% aproximadamente del costo directo de construcción donde tenemos que los honorarios del constructor se llevan la mayor parte con el 6%, los demás rubros como comisión por ventas, gerencia, fiscalización y costos financieros están alrededor del 3% de este valor.

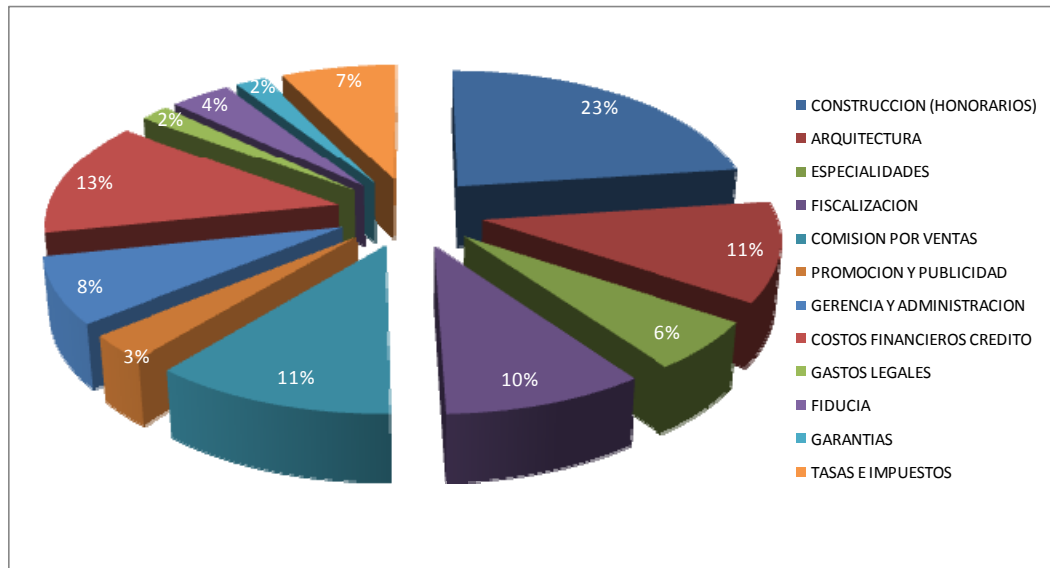


GRAFICO 34 – DISTRIBUCION COSTOS INDIRECTOS

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.3.4 COSTO REAL POR M2

Este valor se establecerá de acuerdo a los costos globales de todos elementos que se han generado del proyecto

COSTO M2 PROYECTO			
ITEM	DESCRIPCION	COSTO	M2
1	TERRENO	\$ 481,334	\$ 165.23
2	COSTOS DIRECTOS	\$ 1,391,077	\$ 477.53
3	COSTOS INDIRECTOS	\$ 364,462	\$ 125.11
M2 UTILES		2913.09	\$ 767.87

TABLA 33 - ESTEFANIA- Costo Real M2

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

3.3.5 CRONOGRAMA VALORADO

El cronograma valorado se utiliza en el proceso de construcción, es una herramienta donde se establece los plazos para la ejecución de la obra, para el caso de *ESTEFANÍA* se plantea tener un tiempo de 11 meses de construcción donde se pueden apreciar los flujos de caja tanto en la inversión parcial y acumulado.

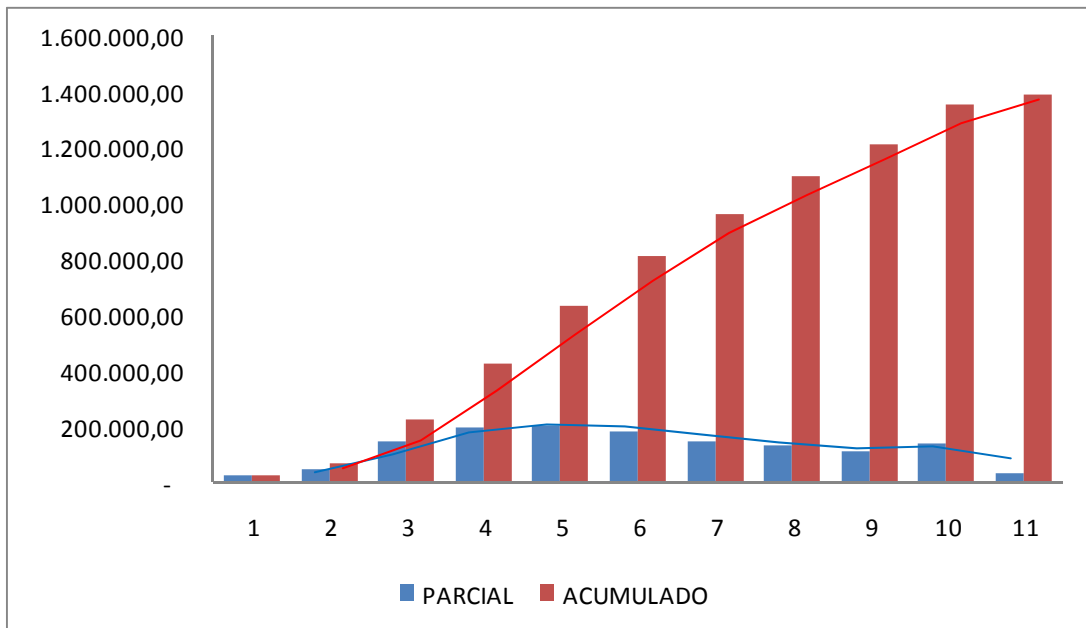


GRAFICO 35 – INVERSION MENSUAL Y ACUMULADO

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el grafico anterior se puede apreciar que se tiene un flujo de inversiones mensuales del cronograma de construcción donde se denota una curva que se manifiesta en su inversión máxima para el mes quinto de construcción.

En relación a la inversión acumulada se puede observar que va creciendo de acuerdo a como la ejecución de la obra va evolucionando hasta llegar al monto máximo de inversión.

CAPITULO 4.- ESTRATEGIA COMERCIAL

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaez@pi.pro.ec telf: 2520599

Mutualista Pichincha 



4 CAPITULO 4.- ESTRATEGIA COMERCIAL

Para el desarrollo del proyecto inmobiliario “*ESTEFANÍA* Conjunto Residencial” se ha creado un fideicomiso integrado por ESTRUCO S.A y la Mutualista Pichincha.

En este caso particular la Mutualista Pichincha se encargara de la promoción y ventas de las casas con todo su equipamiento e infraestructura para ello.

Para nuestro plan de negocios se plantearan propuestas y sugerencias que puedan ser utilizadas en la parte comercial del proyecto.

4.1 META DE VENTAS

El objetivo en el plan de ventas es iniciar con un periodo de preventas el cual se contempla en tres meses antes de la construcción de la obra, y se extiende el mes de cierre que se establece dentro del mes 17.

PLAN DE VENTAS																	
	PLANIFICACION			CONSTRUCCION											CIERRE		
MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
PLANIFICACION																	
CONSTRUCCION																	
VENTAS																	

TABLA 35 - ESTEFANIA- Plan de Ventas

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Nuestra planificación de ventas estará basada en los principios básicos de marketing donde se establece parámetros producto, precios, plaza y promoción.

4.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

“*ESTEFANÍA* Conjunto Residencial” está dirigido a un NSE medio alto por esta razón las características del producto planteado esta basado en el diseño arquitectónico, su técnica constructiva, acabados de primera,

área y ubicación, lo que hace que el precio del m² sea alto vs. sus competidores.

Se plantea mantener un margen de rentabilidad alrededor del 25% sobre las ventas realizadas, de acuerdo a eso se plantea un precio por m² de \$815.00 dólares que se evaluarán de acuerdo a las características particulares de cada vivienda, al avance de obra en el momento de la compra.

Se debe tener en cuenta que se tiene dos estacionamientos en cada vivienda estos en su mayoría están ubicados en lo perímetro del terreno y existen algunas viviendas donde los parqueos están en subsuelos esto hará que el costo de las viviendas varíe en casos puntuales.

LISTA DE PRECIOS						
CASAS	SUPERFICIE (M2)	PARQUEOS	U. TIPO	PRECIO	PRECIO VIVIENDA	TOTAL
Residencia 1	189.48	2	1	\$ 815.00	\$ 154,426.20	\$ 154,426.20
Residencia 2	198.93	2	1	\$ 815.00	\$ 162,127.95	\$ 162,127.95
Residencia 3	201.07	2	1	\$ 815.00	\$ 163,872.05	\$ 163,872.05
Residencia 4	215.81	2	1	\$ 852.00	\$ 183,870.12	\$ 183,870.12
Residencia 5 – 8	224.49	2	4	\$ 852.00	\$ 191,265.48	\$ 765,061.92
Residencia 9	228.82	2	1	\$ 852.00	\$ 194,954.64	\$ 194,954.64
Residencia 10-15- 16	196.17	2	3	\$ 815.00	\$ 159,878.55	\$ 479,635.65
Residencia 11-12-13-14-17-18	206.90	2	6	\$ 815.00	\$ 168,623.50	\$ 1,011,741.00
Residencia 19	202.48	2	1	\$ 815.00	\$ 165,021.20	\$ 165,021.20
Residencia 20	167.08	2	1	\$ 815.00	\$ 136,170.20	\$ 136,170.20
Residencia 21	158.81	2	1	\$ 815.00	\$ 129,430.15	\$ 129,430.15
TOTAL DE VENTAS						\$ 3,546,311.08

TABLA 36 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Lista de precios

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Podemos observar que el precio promedio ponderado es de \$826.58, este costo es más alto que la competencia del sector, esto debido a las características especiales del proyecto, sus atributos arquitectónicos y sus servicios comunales que hacen la diferencia.



4.2.1 ESQUEMA CREDITICIO

Para el financiamiento de las viviendas se plantea dos modalidades de compra al contado y a crédito.

En cualquiera de estas dos modalidades se tiene que realizar una reserva la cual será del 10% del costo de la vivienda.

4.2.1.1 CONTADO

Para los clientes que accedan a la compra de la vivienda con esta modalidad se plantea entregar un descuento que puede estar entre 2% al 5% del costo de la vivienda.

LISTA DE PRECIOS					
CASAS	PRECIO VIVIENDA	% MINIMO DESCUENTO	TOTAL	% MAXIMO DESCUENTO	TOTAL
Residencia 1	\$ 154,426.20	2%	\$ 151,337.68	5%	\$ 146,704.89
Residencia 2	\$ 162,127.95	2%	\$ 158,885.39	5%	\$ 154,021.55
Residencia 3	\$ 163,872.05	2%	\$ 160,594.61	5%	\$ 155,678.45
Residencia 4	\$ 183,870.12	2%	\$ 180,192.72	5%	\$ 174,676.61
Residencia 5 – 8	\$ 191,265.48	2%	\$ 187,440.17	5%	\$ 181,702.21
Residencia 9	\$ 194,954.64	2%	\$ 191,055.55	5%	\$ 185,206.91
Residencia 10-15- 16	\$ 159,878.55	2%	\$ 156,680.98	5%	\$ 151,884.62
Residencia 11-12-13-14-17-18	\$ 168,623.50	2%	\$ 165,251.03	5%	\$ 160,192.33
Residencia 19	\$ 165,021.20	2%	\$ 161,720.78	5%	\$ 156,770.14
Residencia 20	\$ 136,170.20	2%	\$ 133,446.80	5%	\$ 129,361.69
Residencia 21	\$ 129,430.15	2%	\$ 126,841.55	5%	\$ 122,958.64

TABLA 37 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Contado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

4.2.1.2 CREDITO

Para los clientes que accedan a la compra de la vivienda de acuerdo a esta modalidad se plantea realizar una reserva del 10% del costo de la vivienda, el 30% financiado por el tiempo de construcción para completar el 40% a la entrega de la vivienda y el 60% restantes con crédito hipotecario, para ello se establece como prioridad a la Mutualista

Pichincha como entidad crediticia a los plazos pre-establecidos por la misma.

LISTA DE PRECIOS				
CASAS	PRECIO VIVIENDA	10% RESERVA	30% ENTRADA	60% CREDITO HIPOTECARIO
Residencia 1	\$ 154,426.20	15,442.62	46,327.86	\$ 92,655.72
Residencia 2	\$ 162,127.95	16,212.80	48,638.39	\$ 97,276.77
Residencia 3	\$ 163,872.05	16,387.21	49,161.62	\$ 98,323.23
Residencia 4	\$ 183,870.12	18,387.01	55,161.04	\$ 110,322.07
Residencia 5 - 8	\$ 191,265.48	19,126.55	57,379.64	\$ 114,759.29
Residencia 9	\$ 194,954.64	19,495.46	58,486.39	\$ 116,972.78
Residencia 10-15- 16	\$ 159,878.55	15,987.86	47,963.57	\$ 95,927.13
Residencia 11-12-13-14-17-18	\$ 168,623.50	16,862.35	50,587.05	\$ 101,174.10
Residencia 19	\$ 165,021.20	16,502.12	49,506.36	\$ 99,012.72
Residencia 20	\$ 136,170.20	13,617.02	40,851.06	\$ 81,702.12
Residencia 21	\$ 129,430.15	12,943.02	38,829.05	\$ 77,658.09

TABLA 38 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Crédito

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

De la misma manera el cliente puede escoger la entidad crediticia que mayores beneficios le presente, entre ellas se encuentra el BIESS, que es en la actualidad la mejor opción para las personas que se encuentran afiliadas al sistema del Seguro Social, ya que presenta un interés del 9.25% anual en crédito hipotecario.

4.2.2 CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS

De acuerdo a nuestro cronograma de ventas se espera recaudar en los siguientes periodos trimestrales los valores que se detallan en el cuadro adjunto.

CRONOGRAMA DE VENTAS						
	PLANIFICACION	CONSTRUCCION				CIERRE
PERIODO	1	2	3	4	5	6
VENTAS	\$ -	\$ 215,511	\$ 377,145	\$ 387,920	\$ 1,282,293	\$ 1,508,580

TABLA 39 - ESTEFANIA- Plan de Ventas Cronograma

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



4.3 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

Se plantea mantener un presupuesto para publicidad y promoción del 0.80% del costo directo de construcción que se repartirá para los diferentes medios de difusión como son vallas, anuncios en prensa, pagina web del proyecto, revistas especializadas, dípticos y hojas volantes.

4.3.1 VALLAS



FOTOGRAFIA 8- Valla Publicitaria ubicada en el terreno

4.3.2 OFICINA DE VENTAS

Se establece colocar una oficina de ventas en el proyecto dentro de la cual se colocaran los diferentes artes publicitarios, además de la maqueta del proyecto.



FOTOGRAFIA 9-Maqueta del proyecto.

4.3.2.1 DIPTICOS- TRIPTICOS

Se planifica entregar díptico y trípticos para la publicidad en las instalaciones o puntos de ventas tanto en las diferentes agencias de la Mutualista Pichincha así como en la oficina de ventas de obra.

El arte de estos dípticos se enfoca en la ubicación, la implantación del proyecto, las ventajas que tiene y los servicios que integran el proyecto, y da mayor enfoque a la arquitectura particular del conjunto.



IUSTRACION 3 - ESTEFANIA - TRIPTICO

Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



4.4 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Una de las ventajas competitivas para la estrategia de publicidad es la difusión por medios electrónicos como el internet, con el respaldo de la Mutualista Pichincha, una institución de renombre en el área inmobiliaria, se promocionara el proyecto con sus ventajas y características propias.

Los clientes podrán solicitar información, consultar planes de financiamiento, programar visitas a obra, o ser atendidos por un asesor comercial, todo esto ingresando al siguiente link www.mutualistapichincha.com.



ILUSTRACION 4 - ESTEFANIA – Pagina Web promoción

Fuente: Internet, Mutualista Pichincha

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

4.5 GARANTIAS AL CLIENTE

Esto se refiere a las garantías que entregan los promotores, que son ESTRUCO S.A. y la Mutualista Pichincha, su experiencia probada en el área de la construcción, la promoción y ventas, el posicionamiento en el mercado y la credibilidad en el uso de materiales de buena calidad entregados por proveedores calificados por la entidad.

CAPITULO 5.- EVALUACION FINANCIERA

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaez@pi.pro.ec telf. 2520599

Mutualista Pichincha 



5 CAPITULO 5.- EVALUACION FINANCIERA

5.1 FACTIBILIDAD FINANCIERA

La factibilidad del proyecto depende del costo total del proyecto, este se combina de las ventas de las unidades según proyecciones y estimaciones.

De acuerdo a los datos de los diferentes resultados y determinamos parámetros financieros para la evaluación de los promotores como son: margen de utilidad que es la división entre la utilidad sobre las ventas y la rentabilidad que es igual a la utilidad dividida sobre los gastos.

EVALUACION FINANCIERO ESTATICO	
INGRESO ACUMULADO	\$ 3,771,449
EGRESO ACUMULADO	\$ 3,137,559
UTILIDAD ACUMULADA	\$ 633,891
UTILIDAD	17%
MARGEN DE RENTABILIDAD	20%

TABLA 40 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En el cuadro anterior podemos observar que la utilidad del proyecto puro es del 17% vs. el porcentaje entregado en los bancos actualmente que esta en 14% anual, esto nos indica a la vez el resultado sin considerar el valor del dinero en el tiempo.

5.2 FLUJOS DE FONDO

Son los indicadores del movimiento financiero dentro de las inversiones y las ventas acumuladas donde se refleja un saldo del proyecto.

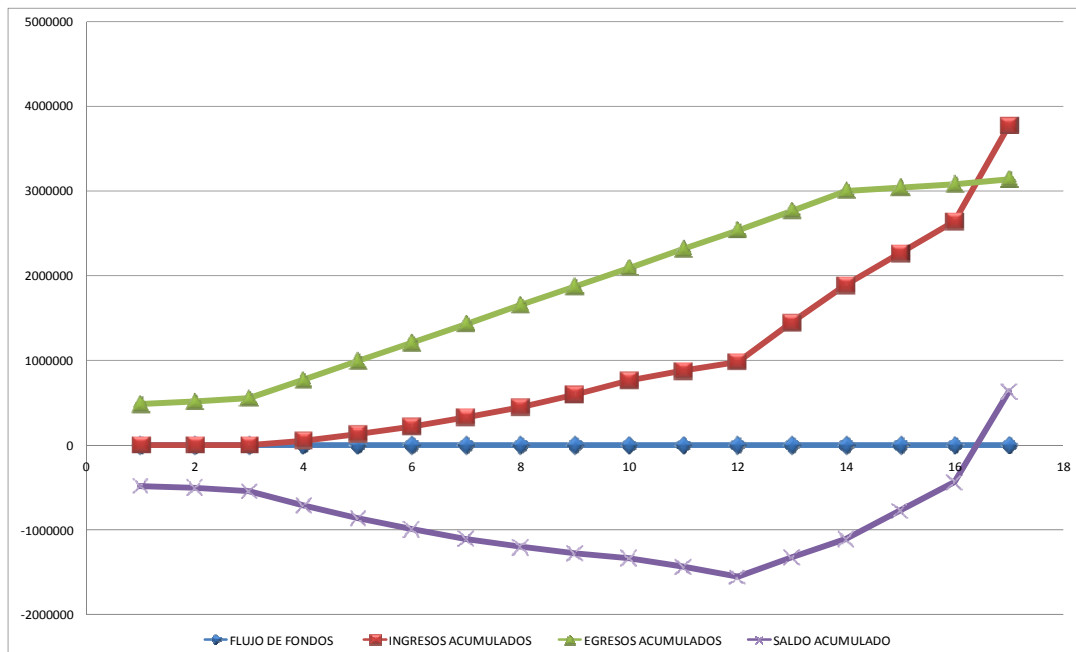


GRAFICO 36 – FLUJO DE FONDO INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

5.3 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento o costo de oportunidad es la tasa que se considera apropiada para estudiar los factores financieros del proyecto.

Para la evaluación de la tasa de descuento del proyecto nos referiremos a los métodos más utilizados como son:

- Tasa de descuento CAPM
- Tasa de descuento WACC

5.3.1 TASA DE DESCUENTO IMPUESTA AL PROYECTO

Para el proyecto *Estefanía* se considera una tasa del **20%** la cual ha sido concebida determinando comparables de proyectos similares y a la



vez utilizando los métodos del CAPM y WACC que son referenciales ya que determinan la tasa mínima a la que una inversión es aceptable.

5.4 ANALISIS FINANCIERO VAN Y TIR

Para nuestro estudio utilizaremos la tasa de descuento del 20% anual que la convertimos a una tasa mensual del 1.53% para el cálculo del TIR y del VAN.

El VAN es el valor del dinero traído al presente, descontados a un costo de oportunidad, con lo cual se puede evaluar la viabilidad del proyecto la cual es determinada por el VAN cuando es positivo, es decir mayor a 0, y permita entregar el rendimiento requerido para el proyecto.

PROYECTO PURO			
VAN \$ 288.663	Tasa de descuento	1.53% mensual	20%
	TIR	3.24% mensual	46.62%

TABLA 41 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

En la tabla anterior podemos observar que el VAN y el TIR hacen que el proyecto sea muy rentable, con un VAN de \$288.663 dólares americanos que representa un monto bastante considerable al estar por encima de la tasa de descuento.

En los siguientes gráficos podemos observar el flujo que se requiere de acuerdo al proyecto puro, tanto en ingresos por ventas y egresos definiendo la máxima inversión requerida que se lo realizara en el mes 12 con un valor **-\$1'552.590** dólares americanos que para el caso del proyecto apalancado se lo requerirá para mejorar el los flujos.

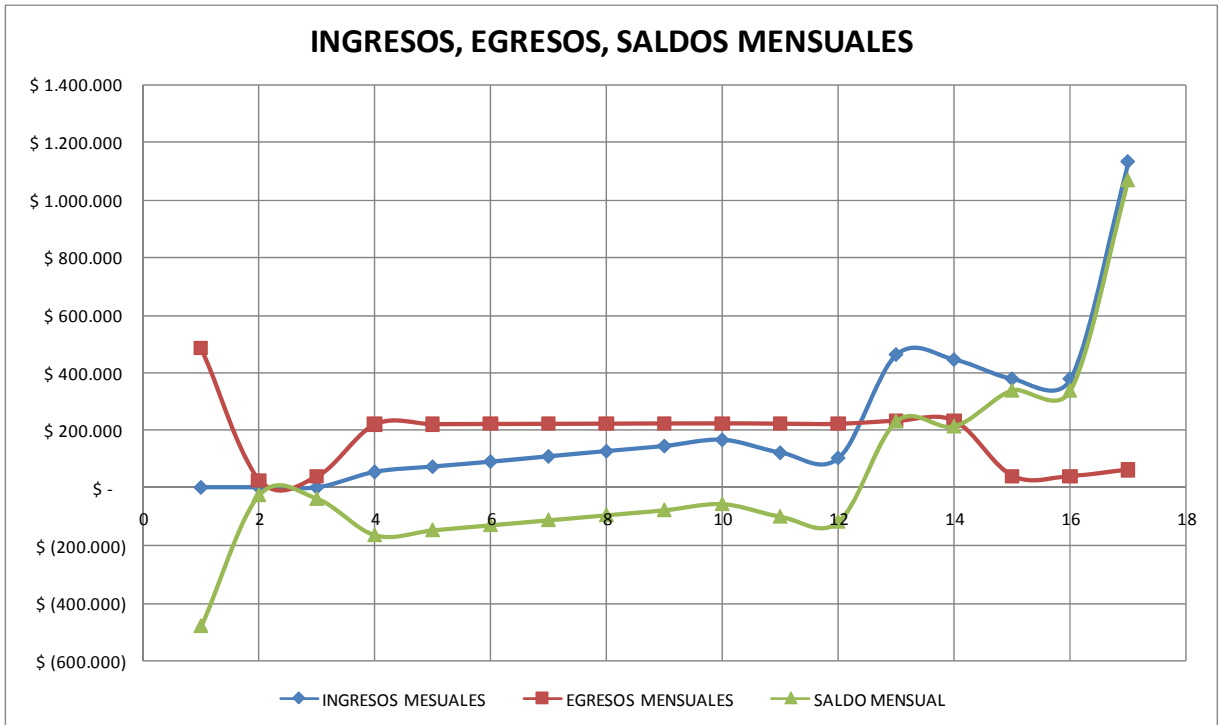


GRAFICO 37 – FLUJO DE FONDO INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS MENSUALES

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

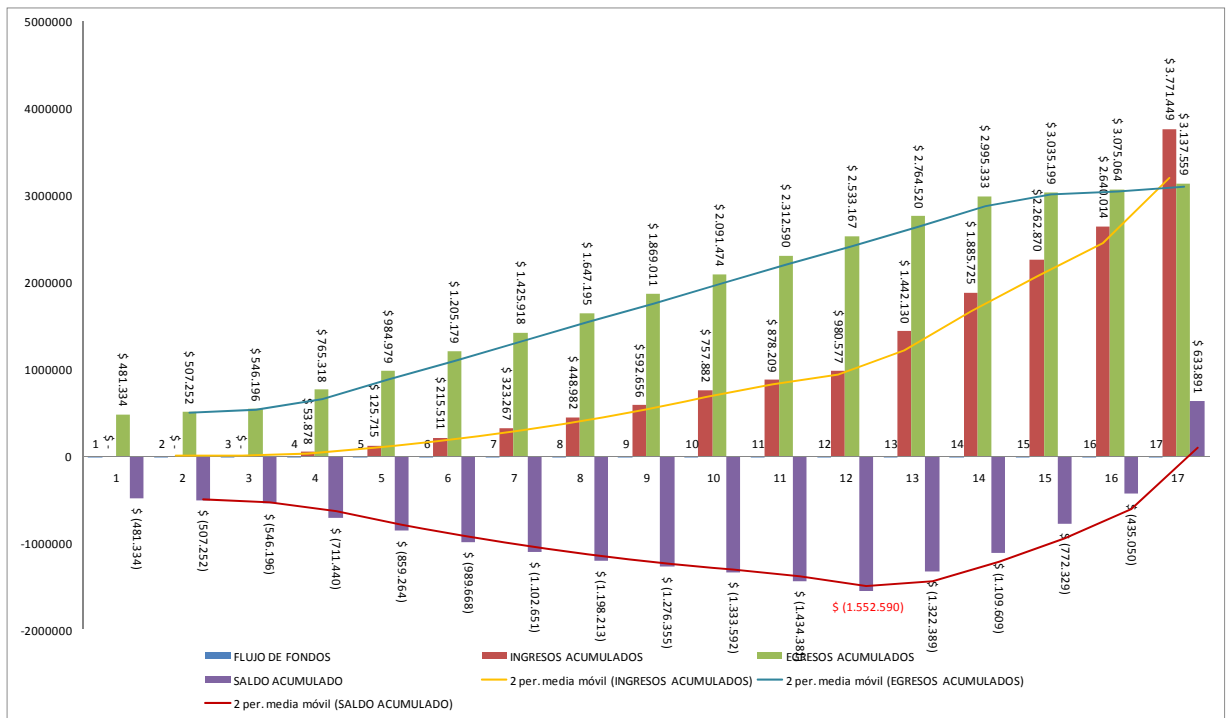


GRAFICO 38 – FLUJO DE FONDO INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



5.5 ESCENARIOS ALTERNO PARA LA VARIACIÓN DEL VAN

En el análisis financiero se debe tener escenarios alternos de acuerdo a ciertos parámetros de evaluación los cuales nos permitan observar los diferentes cambios que pueden sufrir las inversiones dentro del proyecto que estamos analizando, a estas variaciones se las llama sensibilidades

5.5.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

La sensibilidad es el parámetro de evaluación que nos permite identificar un rango en el cual se puede medir tanto el VAN como el TIR, sea positivo o negativo, para determinar los límites que un proyecto puede ser viable o no.

En nuestro caso particular lo evaluaremos con estos tres escenarios:

- Aumento de Costos
- Reducción de Precios de Venta
- Velocidad de Ventas

Se debe considerar que el análisis de sensibilidad también evalúa los riesgos que puede enfrentar el proyecto, y permitirnos modificar las estrategias comerciales para mejorar el rendimiento.

5.5.1.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD – AUMENTO DE COSTOS

En el caso de que se plantee un escenario de variación de costos directos se debe considerar el rango en donde el VAN y el TIR se va a mover para permitir que el proyecto sea viable.

En nuestro análisis nos da como resultado que al momento de variar en 15.66% de aumento de costos el VAN se vuelve 0, lo que nos refleja que ese es el límite para que el proyecto se viable.

También se puede deducir que el proyecto nos permite jugar en un rango bastante generoso.

SENSIBILIDAD - MAYORES COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCION										
VARIACION	15.66%									
DIFERENCIA	0.00	0.00	29,599.53	29,599.53	29,599.53	29,599.53	29,599.53	29,599.53	29,599.53	
NUEVO SALDO DE CAJA BASE	(481,333.50)	(38,943.70)	(177,423.51)	(160,003.01)	(142,582.51)	(107,741.50)	(130,388.15)	200,601.41	183,180.91	
VAN	0.0									
	-10%	-6%	-2%	0%	2%	6%	10%	14%	16%	
\$	(0.00)	\$ 472,937.08	\$ 399,227.44	\$ 325,517.80	\$ 288,662.98	\$ 251,808.16	\$ 178,098.52	\$ 104,388.88	\$ 30,679.24	\$ (6,175.58)

TABLA 42 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

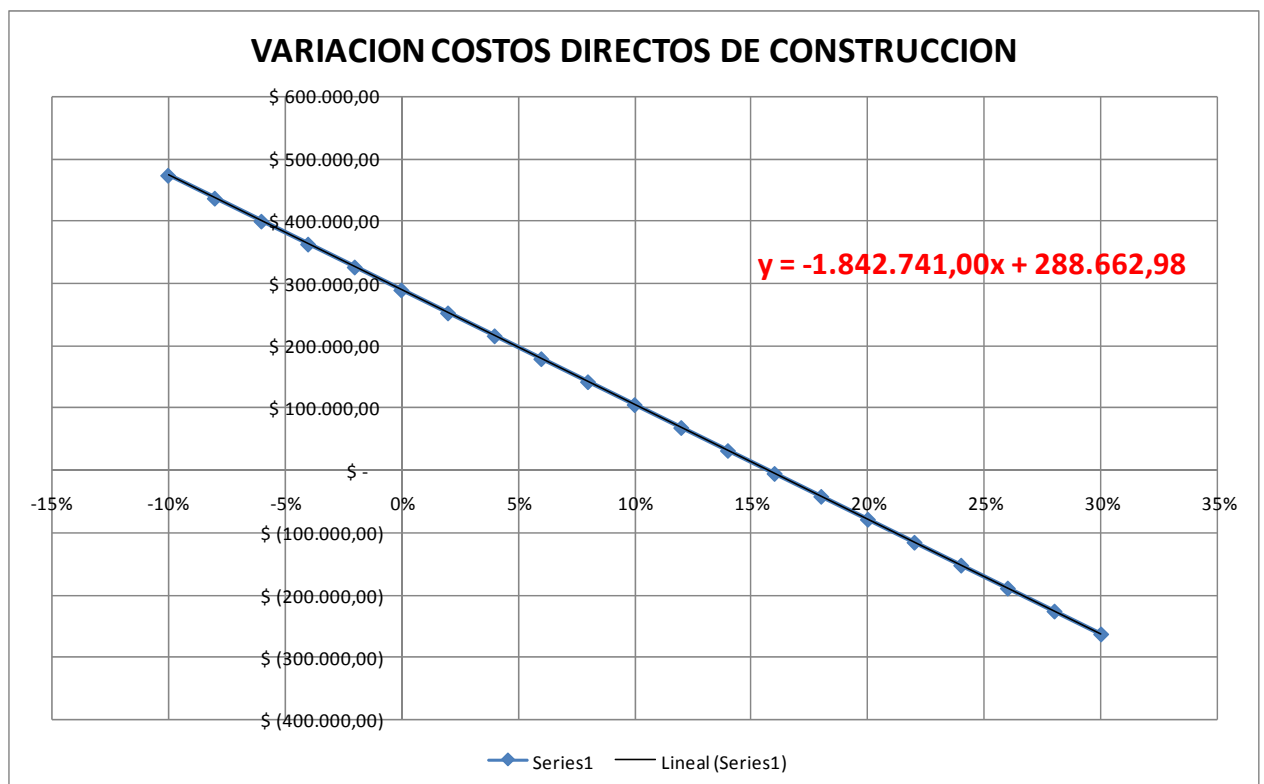


GRAFICO 39 – AUMENTO DE COSTOS
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

5.5.1.2 ANALISIS DE SENSIBILIDAD – REDUCCION PRECIO DE VENTA

De la misma manera en que se analizó la variación en los costos, se puede presentar el siguiente escenario donde la reducción de los precios de venta mantienen un rango en el cual se movilizar el VAN y el TIR.



VARIACION	-9.63%					
DIFERENCIA VARIACION	0.00	0.00	(6,921.23)	(8,651.54)	(10,381.84)	(13,842.46)

VAN	(0.00)					
	-10%	-6%	-2%	0%	2%	6%
\$ (0)	\$ (10,947)	\$ 108,897	\$ 228,741	\$ 288,663	\$ 348,585	\$ 468,429

TABLA 43 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Puro

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Como resultado se tiene que si la variación porcentual es negativa hasta llegar al -9.63% el VAN se hace 0, lo que nos refleja que ese es el limite al cual nos podemos descender en lo que se refiere al precio de venta para que el proyecto siga siendo viable.

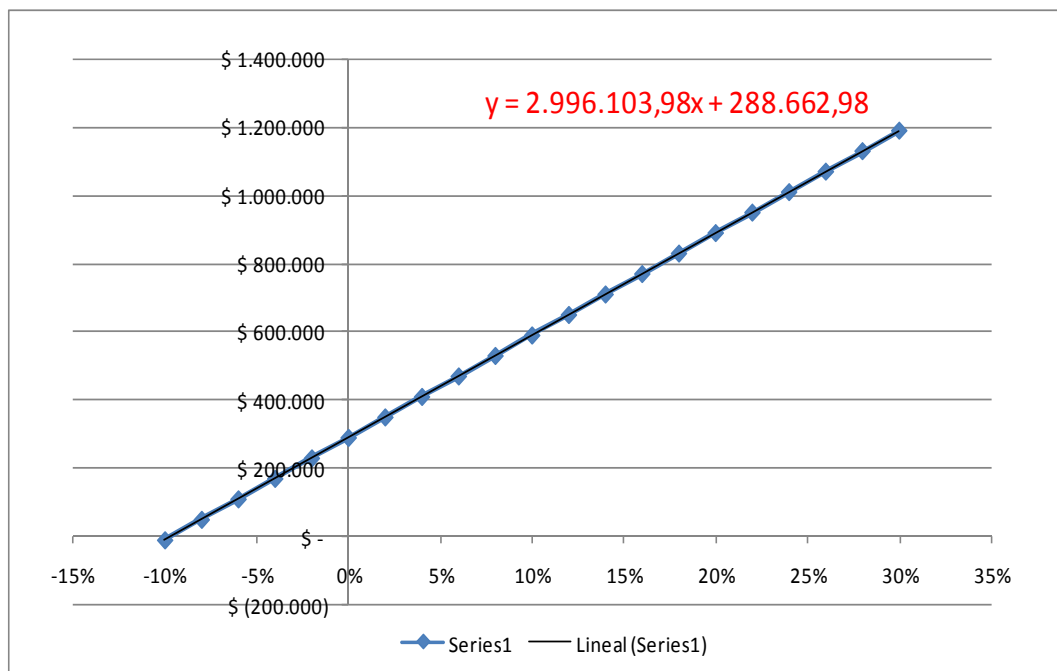


GRAFICO 40 – DISMINUCION DE PRECIO DE VENTA

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

5.5.1.3 ANALISIS DE SENSIBILIDAD – VELOCIDAD DE VENTAS

En lo que se refiere a la variación en la velocidad de ventas nuestro análisis presenta como resultado que tenemos una variación hasta el mes 11 para que el VAN se haga 0 y el proyecto no sea viable, esto quiere

decir que el proyecta no es tan sensible a las variaciones de los tiempos de venta.

MESES ATRASO	VAN
0	\$ 288,662.98
1	\$ 261,337.33
2	\$ 234,708.04
10.99	\$ -

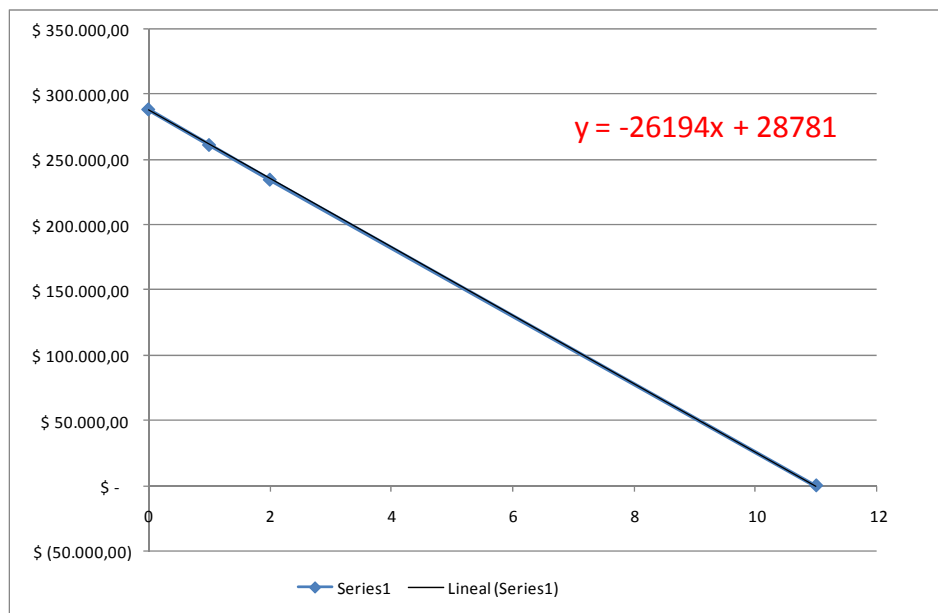


GRAFICO 41 – DISMINUCION DE PRECIO DE VENTA

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

5.6 ANALISIS DEL PROYECTO CON CRÉDITO BANCARIO

El análisis del proyecto con crédito bancario tiene el objetivo de mejorar el VAN y apalancar los gastos generados en la etapa de construcción los mismos que requieren en su inversión máxima, con esto se mejoran los flujos y no se reducen los márgenes de rentabilidad para los promotores.

Como habíamos indicado anteriormente la inversión máxima requerida para el proyecto es de **\$1'552.590** dólares americanos, el cual se solicitara un crédito al constructor para cubrir este déficit.

Se plantea realizar este crédito con el BIESS, por lo general las características para el crédito son el financiamiento del 60% del costo del



proyecto, por lo que la relación para el monto solicitado asciende al 48.36% que se encuentra dentro del rango.

Para nuestro análisis se consideraran las siguientes condiciones para la entrega del crédito:

FINANCIAMIENTO	
TASA NOMINAL (BIESS)	9.25%
TASA EFECTIVA (BIESS)	0.965%
GASTOS FINANCIEROS (2%)	28,225.51
MONTO PRESTAMO	\$ 1,552,590.12
1er. DESEMBOLSO	40%
2do. DESEMBOLSO	50%
3er. DESEMBOLSO	10%
FORMA DE PAGO (CAPITAL)	MES 17
FORMA DE PAGO (INTERESES)	MENSUAL

TABLA 44 - ESTEFANIA- FINANCIAMIENTO- Proyecto Apalancado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

De acuerdo a estas condiciones se establece la siguiente tabla de pagos

MESES	MONTO INICIAL	PAGO CAPITAL	TOTAL INTERESES
1	\$ 621,036.05	\$ -	\$ 5,994.50
2	\$ -	\$ -	\$ 5,994.50
3	\$ -	\$ -	\$ 5,994.50
4	\$ 776,295.06	\$ -	\$ 13,487.62
5	\$ -	\$ -	\$ 13,487.62
6	\$ -	\$ -	\$ 13,487.62
7	\$ -	\$ -	\$ 13,487.62
8	\$ -	\$ -	\$ 13,487.62
9	\$ -	\$ -	\$ 13,487.62
10	\$ 155,259.01	\$ -	\$ 14,986.24
11	\$ -	\$ -	\$ 14,986.24
12	\$ -	\$ -	\$ 14,986.24
13	\$ -	\$ -	\$ 14,986.24
14	\$ -	\$ -	\$ 14,986.24
15	\$ -	\$ -	\$ 14,986.24
16	\$ -	\$ -	\$ 14,986.24
17	\$ -	\$ 1,552,590.12	\$ -

TABLA 45 - ESTEFANIA- FINANCIAMIENTO- Proyecto Apalancado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

El proyecto apalancado presenta algunas diferencias con el proyecto puro, pero se puede distinguir que el VAN a aumentado, pero la utilidad y

rentabilidad ha disminuido para el promotor, como se observa en los cuadros siguientes

VAN \$352.733	PROYECTO FINANCIADO		
	Tasa de descuento	1.53%	mensual 20%
	TIR		mensual

TABLA 46 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Apalancado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Se puede observar que el flujo financiero se mejora sustancialmente, a la vez, el crecimiento del VAN, esto se debe a que la tasa de interés del banco es menor a la tasa de interés del proyecto.

EVALUACION FINANCIERO ESTATICO	
INGRESO ACUMULADO	\$ 5,324,039
EGRESO ACUMULADO	\$ 4,935,532
UTILIDAD ACUMULADA	\$ 388,508
UTILIDAD	7%
MARGEN DE RENTABILIDAD	8%

TABLA 47 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Apalancado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

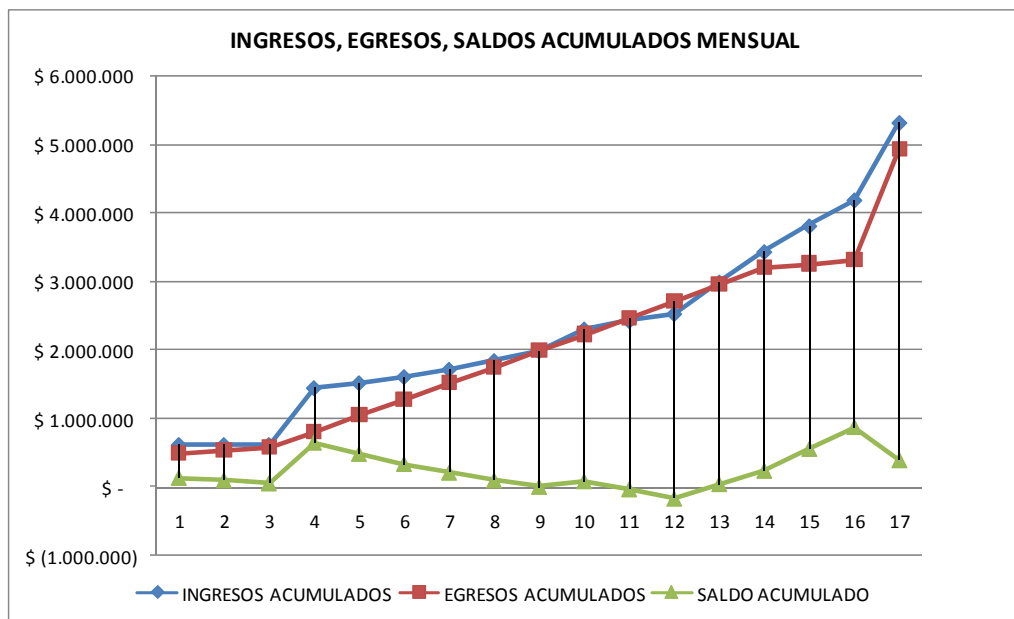


GRAFICO 42 – INGRESOS, EGRESOS Y SALDOS ACUMULADOS APALANCADO

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.



5.7 CONCLUSIONES DEL ANALISIS FINANCIERO

PROYECTO	PURO	FINANCIADO
INGRESO ACUMULADO	3,771,449.22	5,324,039.34
EGRESO ACUMULADO	3,137,558.65	4,935,531.75
UTILIDAD ACUMULADA	633,890.57	388,507.59
UTILIDAD	17%	7%
MARGEN DE RENTABILIDAD	20%	8%
VAN	288,662.98	352,733.48
TIR	46.62%	

TABLA 48 - ESTEFANIA- Evaluación financiera Proyecto Apalancado

Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

- El proyecto de acuerdo a los análisis realizados en el proyecto puro podemos indicar que es muy flexible ya que le permite llegar hasta el 15.66% para variar sus costos de construcción.
- El proyecto mantiene en relación a la reducción de los precios de venta una flexibilidad de los 9 puntos lo que permite bajar los precios hasta este margen antes de que el proyecto no sea viable.
- Sobre la velocidad de ventas el proyecto presenta una flexibilidad de 11 meses para esta variación.
- En el caso de presentar el proyecto apalancado se tiene una mejor proyección a la rentabilidad que se puede generar ya que se estaría trabajando con dinero prestado a una tasa de descuento menor a la proyectada.

CAPITULO 6.- ASPECTOS LEGALES

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaez@pi.pro.ec telf: 2520599

Mutualista Pichincha 



6 CAPITULO 6.- ASPECTOS LEGALES

De acuerdo a los parámetros legales manejados por Estruco S.A. revisaremos los procesos legales para la ejecución del proyecto Estefanía entre los cuales tendremos los siguientes:

- Etapa preliminar- Documentación de prefactibilidad
- Etapa de ejecución- Planificación y Construcción de Obra.
- Etapa de liquidación- Cierre y entrega del proyecto.

6.1 ETAPA PRELIMINAR

En esta etapa tenemos la obtención de los siguientes documentos habilitantes para el estudio de prefactibilidad del proyecto:

- Informe de Regulación Metropolitana
- Certificado de gravámenes del Terreno

6.1.1 INFORME DE REGULACION METROPOLITANA (I.R.M.)

Este documento te permite obtener las características técnicas sobre la normativa vigente particulares del terreno, los requisitos para su obtención son los siguientes:

- Formulario para la obtención del I.R.M.
- Copia del Impuesto Predial del Terreno
- Copia de la cedula de identidad del propietario.

6.1.2 CERTIFICADO DE GRAVAMENES DEL TERRENO

El certificado de gravámenes es el documento donde se indica que el bien no se encuentra con impedimentos legales para su uso; Los requisitos para su obtención son los siguientes:

- Formulario para la obtención del certificado de gravámenes
- Copia de cedula del propietario.

- Escrituras del inmueble. (Opcional)

6.2 ETAPA DE EJECUCION

Para la etapa de Ejecución la dividiremos en dos partes: la Planificación del Proyecto y la Construcción.

6.2.1 PLANIFICACION DEL PROYECTO

Para esta fase del proyecto se tiene que realizar todos los estudios arquitectónicos, técnicos y financieros para verificar si el proyecto es viable en todos estos aspectos, de esta manera se puede proceder a realizar la documentación requerida para el proceso de ejecución como son:

- Escrituras del terreno.
- Pago del Impuesto Predial
- Informe de factibilidad de los servicios de la Empresa de Agua Potable y Alcantarillado (E.M.A.A.P.)
- Informe de factibilidad de los servicios de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones. (C.N.T.)
- Informe de factibilidad de la Empresa Eléctrica Quito. (E.E.Q.)

6.2.2 CONSTRUCCION DEL PROYECTO

En esta fase del proyecto se debe obtener los permisos pertinentes para empezar la construcción de la obra, entre los cuales tenemos los siguientes:

- Licencia de trabajos varios
- Licencia del acta de registro y aprobación de planos arquitectónicos
- Licencia de Construcción y Pago de garantías
- Solicitud de Acometidas de Servicios Básicos. (EMAAP, CNT, EEQ)



- Solicitud para Inspecciones al Dpto. de Control de Edificaciones.
- Contratos con los obreros y proveedores del proyecto.

6.2.2.1 LICENCIA DE TRABAJOS VARIOS

Este permiso permite empezar los trabajos de construcción del cerramiento, la limpieza y conformación del terreno. Para su obtención se requiere los siguientes documentos:

- Formulario de licencia de trabajos varios
- Escrituras del inmueble
- Copia del pago del Impuesto Predial
- Copia de la cedula y papeleta de votación del propietario
- Descripción de los trabajos a realizar en el predio.

6.2.2.2 LICENCIA DEL ACTA DE REGISTRO Y APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTONICOS

Este documento se lo realiza para el registro y aprobación del proyecto arquitectónico en el Municipio de Quito. Para obtener este documento se necesita los siguientes requisitos:

- Formulario solicitando la aprobación del proyecto.
- Informe de regulación Metropolitana (IRM)
- Copia de cedula y papeleta de votación del propietario.
- Consentimiento notariado del 100% de los propietarios en caso de tener copropiedad.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Pago del Impuesto predial del año en curso.
- Tres copias de los planos arquitectónicos
- Una copia del archivo digital grabado en un CD

En esta parte se adjuntan los planos de Instalaciones de prevención de incendios con visto bueno de parte del Cuerpo de Bomberos.

6.2.2.3 LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN Y PAGO DE GARANTÍAS

Este documento permite realizar la construcción del proyecto de acuerdo a los parámetros legales con ello se evitara castigos que pueden incurrir en multas y hasta derrocamientos por no cumplir con las normas vigentes. Para la obtención de este documento se necesita los siguientes requisitos:

- Formulario solicitando la licencia de construcción.
- Encuesta de edificaciones del Instituto de Estadística y Censos (INEC).
- Acta de registro y aprobación de de Planos Arquitectónicos.
- Certificado de depósito de garantías
- Comprobante de pago de la EMMAP-Q por contribución a instalación de servicios.
- Dos copias impresas de planos estructurales y de instalaciones Especiales.
- Una copia del archivo digital grabado en un CD

Otros requisitos específicos para proyectos de más de 5.000,00 m2:

- Estudio de suelos
- Memoria de cálculo estructural.
- Convenio con la EMAAP-Q para dotación de servicios.
- Planos de instalaciones de gas con firma de responsabilidad del profesional.

6.2.2.4 SOLICITUD DE ACOMETIDAS DE SERVICIOS BÁSICOS. (EMAAP, CNT, EEQ)

Esta documentación se lo realiza para obtener los servicios básicos de cada empresa.



Al comenzar la obra se entrega una acometida provisional, luego se generan los diferentes trámites para la obtención de las acometidas definitivas. Entre estos se tienen los convenios con CNT, EEQ y EMAAP.

6.2.2.5 SOLICITUD PARA INSPECCIONES AL DPTO. DE CONTROL DE EDIFICACIONES

Se solicitan tres inspecciones de parte del Area de Control de Edificaciones, la primera se lo hace en la etapa de finalización de la parte estructural, la segunda inspección se solicita para cuando se termina la obra gris, y se requiere una última inspección para cuando se encuentra terminado el inmueble.

6.2.2.6 CONTRATOS CON LOS OBREROS Y PROVEEDORES DEL PROYECTO.

Esta fase del proyecto se complementa con los diferentes contratos que se establezcan con los obreros de la construcción, en ellos se debe establecer los parámetros de contratación legales dispuestos en las leyes vigentes del país.

- Afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Pago de compensaciones y beneficios de ley.
- Cumplir con las normas de Seguridad Industrial.

Para los contratos con los diferentes proveedores se establece regirse a las diferentes formas de contratación existentes en las leyes ecuatorianas. También se solicitan pólizas de garantías para asegurarse que se cumplan los contratos, entre ellas tenemos:

- Buen uso del anticipo.
- Fiel cumplimiento del contrato.

6.2.3 ETAPA DE LIQUIDACION

Esta fase del proyecto determina la finalización del mismo es así que se establece la siguiente documentación requerida para este propósito:

- Declaratoria de propiedad horizontal.
- Licencia de habitabilidad y devolución de fondo de garantía.

6.2.3.1 DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL.

Este trámite se lo realiza para la obtención de la declaratoria de propiedad horizontal con el cual cada inmueble queda definida con sus áreas, alícuotas y linderos, para obtener la misma se requiere la siguiente documentación:

- Formulario para la obtención de la Licencia para la declaratoria de propiedad horizontal.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad
- Certificado de gravámenes
- Copia del acta de registro de planos arquitectónicos y planos arquitectónicos.
- Copia de la licencia de construcción total o por etapas.
- Cuadro de alícuotas y linderos
- Cuadro de áreas comunales.

6.2.3.2 LICENCIA DE HABITABILIDAD Y DEVOLUCIÓN DE FONDO DE GARANTÍA.

Este es el último documento que se tramita, con este se obtiene el permiso de habitabilidad el cual significa que el inmueble construido ha cumplido con todos los requisitos y normativas vigentes a conformidad de la entidad reguladora.

Para la obtención de este documento se necesita los siguientes requisitos:



- Formulario para la obtención del permiso de habitabilidad.
- Acta de registro de planos aprobados
- Un juego de planos aprobados
- Una copia del archivo digital grabado en un CD
- Licencia de construcción
- Certificado de aprobación de bomberos.

En la etapa de cierre también se debe considerar dos aspectos importantes como son los contratos de compra-venta, el acta de entrega recepción del constructor al promotor, y la entrega recepción del proyecto a los propietarios.

6.2.4 CONFORMACION DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO INTEGRAL PARA EL PROYECTO ESTEFANIA Conjunto Residencial.

En el caso del Conjunto residencial ESTEFANIA, se plantea como estrategia legal la creación de un fideicomiso integral directo para la finalización exitosa del proyecto.

CAPITULO 7.- GERENCIA DE PROYECTO

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaer@pi.pro.ec telf: 2520599

Mutualista Pichincha 



7 CAPITULO 7.- GERENCIA DE PROYECTO

7.1 INTRODUCCION

Para el desarrollo de este capítulo basaremos nuestro estudio en los lineamientos del método de TENSTEP de Gerencia de proyectos, relacionados con el PenBok proporcionados por el Project Manamegent Institute. (P.M.I.)

7.2 VISIÓN GENERAL

ESTEFANIA Conjunto residencial contempla la visión de generar un proyecto arquitectónico que brinde un aporte al ornato de la ciudad, a la vez disminuya el déficit habitacional existente y amplíe el portafolio de proyectos elaborados por Estruco S.A. en coacción con la Mutualista Pichincha.

7.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

ESTEFANIA Conjunto residencial contempla los siguientes objetivos:

- Brindar un proyecto que satisfaga las necesidades y requerimientos de calidad de los clientes.
- Entregar un producto acorde con los requerimientos arquitectónicos-formales, técnicos y que cumpla con la normativa vigente del Distrito Metropolitano de Quito.
- Ofrecer un producto de alta competitividad dentro del mercado al cual se está dirigiendo.
- Cumplir con los cronogramas establecidos para todas las fases del proyecto.
- Cumplir con el presupuesto estableciendo un margen de diferenciación del 5%.
- Cumplir con el plan de ventas planteado.

- Cumplir con la rentabilidad esperada satisfaciendo las expectativas de los promotores del proyecto.
- Alcanzar un VAN positivo de acuerdo a la tasa planteada del 20%.
- Alcanzar una rentabilidad estática del 31%.

7.4 ACTA DE CONSTITUCIÓN

7.4.1 ALCANCE DEL PROYECTO

Para desarrollar el alcance del proyecto se realizaran reuniones anticipadas para definir los límites lógicos del mismo, entre ellas tenemos las siguientes:

- Definición el programa arquitectónico de ESTEFANIA Conjunto Habitacional.
- Realizar los diseños arquitectónicos detalles constructivos, especificaciones técnicas y de acabados
- Realizar los estudios complementarios de ingenierías para la mejor ejecución del proyecto.
- Realizar toda la documentación legal y tramitación municipal en el proceso de ejecución del proyecto.
- Realizar la construcción del proyecto de acuerdo a los parámetros especificados en la documentación previa realizada en la etapa de planificación.
- Realizar la supervisión y control de calidad del producto que se entregara a los clientes.
- Realizar las entregas-recepción de los inmuebles construidos a conformidad de los promotores, incluyendo los planos as built y manuales técnicos tanto de equipos como los manuales de usuarios.



7.4.2 FUERA DE ALCANCE DEL PROYECTO

Se encuentra fuera del alcance del proyecto los siguientes casos:

- Cambios en el alcance del proyecto que no hayan sido firmadas en el acta de constitución.
- Ordenes de cambio.
- Cambios no firmados o autorizados por el promotor.
- Diseño interiorista de las viviendas.
- Equipamiento de las viviendas con línea blanca.
- Cambios solicitados por los clientes.
- Administración posterior a la entrega del conjunto habitacional.

7.5 ENTREGABLES DEL PROYECTO

Los entregables del proyecto es el producto final que se entrega a los clientes, que en nuestro caso son el promotor y el cliente propiamente dicho, estos se dividen en dos:

- Entregables organizacionales.
- Entregables finales

7.5.1 ENTREGABLES ORGANIZACIONALES

Entre los organizacionales tenemos los siguientes:

- Estudios de prefactibilidad.
- Definición del Proyecto.
- Investigación de mercado.
- Estudios técnicos realizados.
- Presupuesto y cronograma valorado de obra.
- Estudio Financiero del proyecto.
- Construcción dentro de los plazos establecidos.

- Informes mensuales de Fiscalización, Constructor, Gestión de Ventas y comercialización.
- Declaratoria de propiedad horizontal de las viviendas.
- Entrega de escrituras a los compradores.
- Permiso de habitabilidad del proyecto.
- Entrega de viviendas al cliente.
- Acta de Entrega-Recepción.
- Informe de cierre del proyecto inmobiliario.
- Planos As Built del edificio.

7.5.2 ENTREGABLES FINALES

El entregable final es el producto terminado, que en el caso de Estefanía Conjunto Habitacional son las 21 casas con áreas desde 120m² a 200 m² cada una está compuesta de:

- Sala
- Comedor
- Cocina
- 2 ½ baños
- 3 dormitorios
- Lavado-secado

7.6 ESTIMACION DE COSTOS, FASES Y DURACIÓN DEL PROYECTO

7.6.1 COSTOS ESTIMADOS

Los costos estimados del proyecto están proyectados en \$2,236,873 distribuidos en los siguientes ítems:



COSTOS DEL PROYECTO			
<i>ITEM</i>	<i>DESCRIPCION</i>	<i>COSTO</i>	<i>INCIDENCIA</i>
1	TERRENO	\$ 481,334	22%
2	COSTOS DIRECTOS	\$ 1,391,077	62%
3	COSTOS INDIRECTOS	\$ 364,462	16%
TOTAL		\$ 2,236,873	100%

TABLA 49 - ESTEFANIA- Costos del Proyecto
 Fuente: ESTRUCO S.A, Dpto. de Diseño y Planificación
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Según el grafico anterior podemos observar que los costos directos son los de mayor incidencia tiene sobre el costo total del proyecto, por lo que esta etapa se debe manejar con mayor cuidado dentro de la ejecución del proyecto.

7.6.2 FASES Y DURACIÓN ESTIMADA

El proyecto presenta diferentes etapas entre las que tenemos inicio o planificación, construcción, ventas y cierre, esto implica un tiempo estimado planificado de 17 meses, observando que la etapa de ventas es paralela a las demás fases.

DURACION DEL PROYECTO POR FASES																		
	PLANIFICACION			CONSTRUCCION											CIERRE			
MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
PLANIFICACION																		
CONSTRUCCION																		
VENTAS																		
	3 meses			11 meses											3 meses			16 meses

TABLA 50 - ESTEFANIA- Duración del Proyecto por fases
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

Actualmente la obra se encuentra en la fase de construcción y se proyecta que se establezca un ritmo de ejecución de acuerdo a lo planteado en el cronograma presentado.

7.6.3 HITOS

Con el proceso de ejecución planteado se pueden identificar los siguientes hitos que nos permitirán ubicar, modificar y reestructurar en su momento posibles desviaciones que puedan generarse y causar complicaciones a la vida del proyecto. A continuación podemos observar los siguientes:

- Hito 1: Compra del Terreno
- Hito 2: Inicio de la Planificación.
- Hito 3: Inicio de Ventas.
- Hito 4: Terminación de Planificación
- Hito 5: Inicio de Construcción.
- Hito 6: Terminación de la Construcción
- Hito 7: Cierre de Ventas.
- Hito 8: Entrega de Proyecto.

7.7 SUPUESTOS DEL PROYECTO

Entre los supuestos que se manejarán en el proceso de ejecución del proyecto tenemos los siguientes:

- La economía del país se mantendrá estable con tendencia a mejorar durante la ejecución del proyecto.
- Los precios de los materiales para la construcción se mantendrán estables o con alza mínima en el tiempo establecido para la ejecución del proyecto.
- Las instituciones bancarias y el IESS y en este caso particular la Mutualista Pichincha mantendrán sus políticas de préstamos de vivienda, al igual que sus tasas de interés.
- La velocidad de las ventas será 1.3 unidades mes, lo que implica un periodo de ventas asumido de 17 meses.



7.8 RIESGOS DEL PROYECTO

Los riesgos del proyecto son características, circunstancias o situaciones del ambiente del proyecto que cuando ocurran pueden tener un impacto adverso en el proyecto o en la calidad de sus entregables.

Para una mejor comprensión se calificara el riesgo de acuerdo a la siguiente tabla rojo alto riesgo, amarillo riesgo medio, verde bajo riesgo.

Entre los riesgos que pueden presentarse para el proyecto ESTEFANIA Conjunto Residencial están los siguientes,

<i>RIESGOS</i>	<i>NIVEL</i>	<i>PLAN DE ACCION O COTINGENCIA.</i>
<i>INESTABILIDAD ECONÓMICA</i>	<i>A</i>	<i>Suspensión de obras, realización de nuevos análisis y escenarios.</i>
<i>INCREMENTO MAYORES A LOS ESTABLECIDOS EN EL ACTA DE CONSTITUCIÓN</i>	<i>M</i>	<i>Utilizar sistemas constructivos diferentes a los establecidos en el Acta de Constitución.</i>
<i>FALTA DE LIQUIDEZ GENERAL DEL MERCADO</i>	<i>M</i>	<i>Cambio de estrategia comercial y de marketing para consolidar el producto, generando una estrategia de “inversión segura” a los clientes.</i>
<i>SUSPENSIÓN DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS</i>	<i>A</i>	<i>Reevaluar otros métodos de financiamiento, precios de venta. Evaluar el impacto en un retraso en ventas, que en este proyecto son muy sensibles.</i>
<i>CLIMA</i>	<i>M</i>	<i>Suspensión momentánea de la obra y estudio del impacto de los retrasos y reprogramación de trabajo.</i>

TABLA 51 - ESTEFANIA- Duración del Proyecto por fases
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

7.9 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL

En este proyecto se ha planificado una estructura organizacional tipo vertical para ejecutar la dirección del proyecto con eficacia y eficiencia.

Al tratarse de un fideicomiso donde la constructora es participe se definirán las actividades propias de cada institución para la ejecución del proyecto.



GRAFICO 43 – ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL
 Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

7.10 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO

A continuación se presentan las actividades que cumplirá el director de proyecto que gran parte del éxito radica en la eficiencia de la construcción.

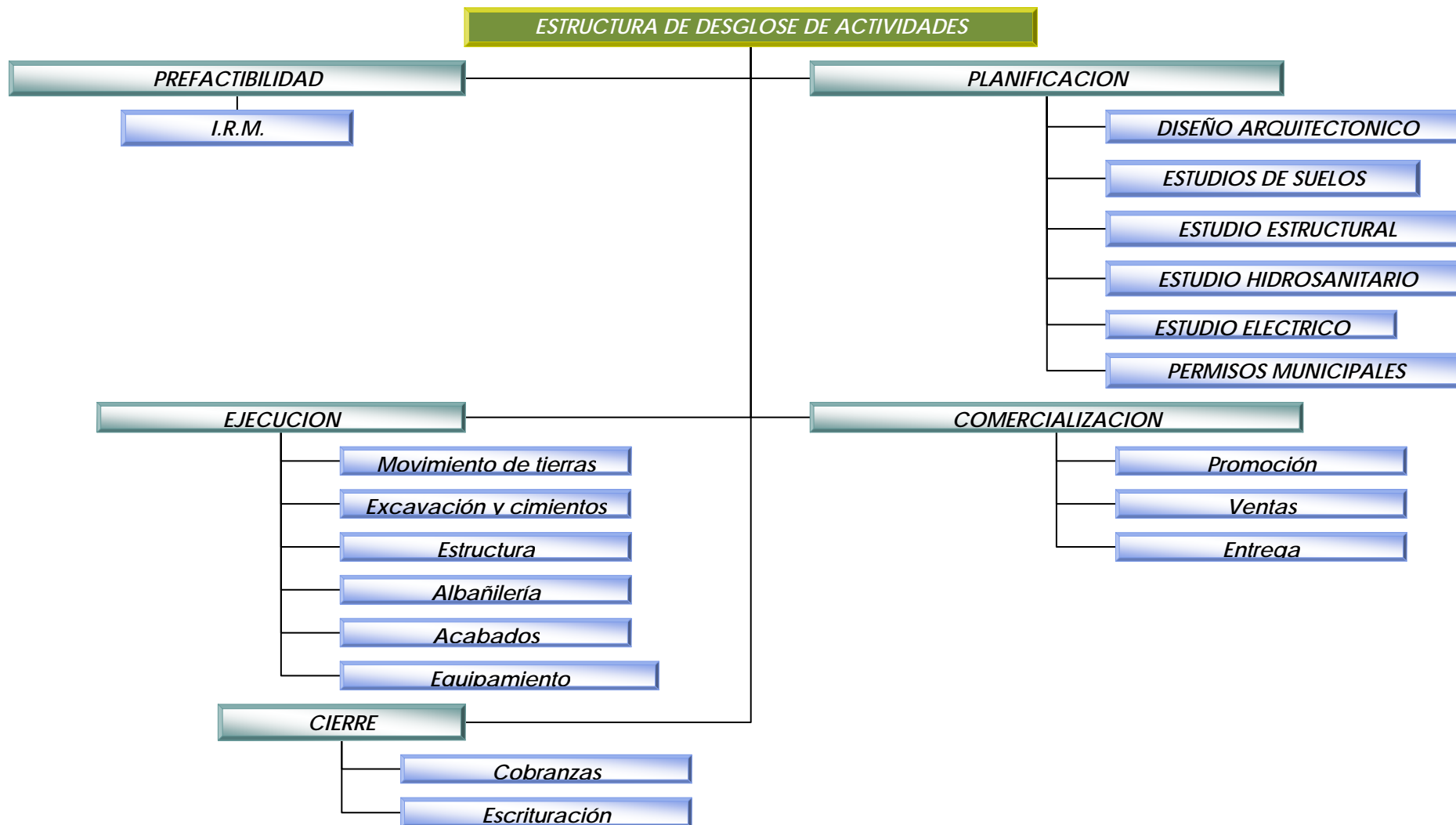


GRAFICO 44 – ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE ACTIVIDADES
Elaborado: Diego Díaz A., Junio 2011.

7.11 GESTION DE CALIDAD

Se establecerá un proceso de gestión de calidad el cual será dirigido por los promotores, este proceso se llama PCP el cual es el Proceso de Control de Procedimientos.

- Se establecerá un proceso de control de calidad en la obra.
- Se establecerá un proceso de control de los materiales adquiridos.

7.12 CONTROL DE CAMBIOS

Para los cambios que se puedan presentar en el proyecto se planteara un procedimiento con órdenes de cambio donde se establezca los cambios tanto de presupuestos, como de tiempos.

7.13 GESTION DE COMUNICACIÓN

Se plantearan formularios para establecer una correcta comunicación entre los participantes del proyecto, para elaborar proceso de control de comunicaciones.

7.14 GESTION DE ADQUISICIONES

En el caso de establecer un proceso de adquisiciones se plantea que se debe establecer al personal idóneo que tenga la experiencia técnica para la adquisición de los materiales y productos que se requieren en el proceso de la ejecución de la obra.

Se debe tener un control eficaz de los tiempos cuando se trate de productos importados.

7.15 CONCLUSIONES

El proyecto ESTEFANIA, implementara estos procesos para mejorar su metodología ya que al trabajar con la MUPI, se exige realizar un proceso similar implementado por ellos.



BIBLIOGRAFIA

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO

ESTRUCO S.A.
djpaez@pi.pro.ec telf. 2520599

Mutualista Pichincha 

FUENTES DE CONSULTA

- GRIDCOM – Estudio sobre la demanda y ofertas de viviendas en Quito 2011
- Revista Clave, ediciones, Enero- Mayo 2011
- Revista El Portal Inmobiliario, Ediciones, Enero – Mayo 2011
- Folletos y flyers de ferias Inmobiliarias, Feria de la Vivienda Clave 2011
- Clases Xavier Castellanos, USFQ, MDI 2010-2011
- Rueda, Fernando, USFQ, Tesis MDI 2009
- Arteaga, Fabrizio, USFQ, Tesis MDI 2010

FUENTES DE CONSULTA ELECTRONICA

- www.bce.fin.ec – Banco Central del Ecuador, Febrero-Mayo 2011
- www.inec.gov.ec – Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos
- www.gridcom.com –GRIDCOM Consultores
- www.superban.gov.ec – Superintendencia de Bancos
- www.googlemaps.com – GOOGLE MAPS

ENTREVISTAS

- **ING. Diego Páez N. – ESTRUCO S.A.**
- **ING. Xavier Castellanos. – USFQ**



ANEXOS

Estefania CONJUNTO RESIDENCIAL



ESTRUCTURAS Y CONCRETO
ESTRUCO S.A.
dipaez@pi.pro.ec telf: 2520599

Mutualista Pichincha 