

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**Colegio de Postgrados**

**PLAN DE NEGOCIOS**

**“CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA”**

**EDISON R. GUERRA ZAMBRANO**

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

**Quito, octubre de 2011**

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**  
**Colegio de Postgrados**

**APROBACIÓN DE TESIS**

**PLAN DE NEGOCIOS “CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA  
IBERIA”**

**EDISON R. GUERRA ZAMBRANO**

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.

Edison Roberto Guerra Zambrano

2011

### **Agradecimiento**

**Gracias Dios por darme la oportunidad de seguir preparándome, y por todo lo que falta por llegar.**

### **Dedicatoria.**

**A todas las personas que estuvieron junto a mí a lo largo de este tiempo de maestría, en especial a mis padres Jorge y Lidia por su apoyo incondicional.**

## Abstract.

This paper has developed a business plan to support the feasibility of the Project Hacienda Iberia, for which it has conducted a review of the current economic situation, demand and supply research, market, location, component technical architecture, business and financial strategy.

Housing Complex Project Hacienda Iberia was developed in an area of 15,147.19 m<sup>2</sup> in area, located in San Antonio de Pichincha site of the Equator, which built 145 townhouses.

Our product is identified with the main characteristics of the demand for housing in the city of Quito and is oriented to a market medium-low socio-economic, with monthly incomes of \$. 1000 - 1200 dollars.

Regarding project costs are detailed in the following table.

COST OF LAND	\$	480.000,00
DIRECT COSTS	\$	3.397.200,00
INDIRECT COSTS	\$	611.496,00
TOTAL	\$	4.488.696,00

The proposed sales time is 25 months, the launch price is USD \$ 440.00 the same shall be increased during phases of the project, client reserving the house with 10% of its value and anger for a fee to complete the 30% upon delivery of the property must complete 100% of its value.

# ***PLAN DE NEGOCIOS***

## ***CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA***



Universidad San Francisco de Quito



***PROMOTOR: VAINCO CONSTRUCTORES  
HIPOTECARIOS***

***ELABORADO POR: EDISON GUERRA Z.***

***Quito octubre de 2011***



### INDICE

1. CAPITULO UNO RESUMEN EJECUTIVO .....	18
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	18
2. CAPITULO MACROECONOMIA. ....	23
2.1 INTRODUCCION .....	23
2.2 INFLACIÓN.....	24
2.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO. ....	25
2.3 CANASTA FAMILIAR.....	27
2.4 REMESAS EMIGRANTES. ....	28
2.5 EMPLEO Y SUB EMPLEO.....	29
2.6 TASAS DE INTERES. ....	29
2.7 RIESGO PAIS.....	31
2.8 SECTOR PÚBLICO.....	33
2.9 CONCLUSIONES.....	34
3. COMPONENTE TECNICO. ....	37
3.1 INTRODUCCIÓN. ....	37
3.2 OBJETIVOS. ....	37
3.3 METODOLOGÍA.....	37
3.4 PROYECTO. ....	37
3.5 ANÁLISIS DE MERCADO.....	38
3.5.1 UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	38
3.5.2 VÍAS DE ACCESO. ....	39
3.5.3 SERVICIOS. ....	41
3.5.4 ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS 1 .....	42
3.5.5 ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS 2 .....	43
3.5.6 CENTROS RELIGIOSOS Y DE ESPARCIMIENTO. ....	44

## PLAN DE NEGOCIOS

---

3.5.7	SERVICIOS MÉDICOS Y OTROS.....	45
3.5.8	CONCLUSIONES.....	46
3.6	MERCADO.....	47
3.6.1	INTENCIÓN DE COMPRA 2005.....	47
3.6.2	CONDICIÓN DE LA VIVIENDA.....	47
3.6.3	TIPO DE VIVIENDA PREFERIDO.....	48
3.6.4	TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO.....	48
3.6.5	SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA (%).....	49
3.6.6	TAMAÑO DE LA VIVIENDA.....	49
3.6.7	NÚMERO DE DORMITORIOS.....	50
3.6.8	NÚMERO DE BAÑOS.....	50
3.6.9	NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS.....	50
3.6.10	ESTADO DE LA VIVIENDA.....	51
3.6.11	FORMA DE PAGO DE LA VIVIENDA.....	51
3.6.12	DEMANDA POTENCIAL POR NIVEL SOCIOECONÓMICO.....	52
3.7	LOCALIZACION DE LA COMPETENCIA.....	53
3.7.1	JARDINES DE ALCALÁ.....	54
3.7.2	PROYECTO LA PLAZA SOL.....	56
3.7.3	PROYECTO SAN EDUARDO.....	58
3.7.4	PROYECTO CONJUNTO MITAD DEL MUNDO.....	60
3.7.5	PROYECTO LA SEVILLANA.....	62
3.7.6	DATOS COMPARATIVOS.....	64
3.7.7	AREA DE VIVIENDAS.....	65
3.7.8	NUMERO DE VIVIENDAS Y VENTAS.....	65
3.7.9	PRECIOS DE VIVIENDA Y PRECIOS POR M <sup>2</sup> .....	66
3.7.10	COMPONENTES DE LAS VIVIENDAS.....	68
3.7.11	VELOCIDAD DE VENTAS Y ABSORCION.....	69

3.7.12	MATRIZ PERFIL COMPETITIVO .....	69
3.8	CONCLUSIONES.....	73
3.9	COMPONENTE TECNICO .....	75
3.9.1	INTRODUCCIÓN.....	75
3.9.2	UBICACIÓN.....	75
3.9.3	CARACTERÍSTICAS DEL TERRENO.....	76
3.9.4	IRM.....	76
3.9.5	ZONIFICACIÓN SEGÚN IRM.....	77
3.9.6	MORFOLOGÍA DEL TERRENO.....	78
3.9.7	ACCESOS.....	78
3.9.8	FOTOGRAFÍAS DEL TERRENO.....	79
3.9.9	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	80
3.9.10	PROYECTO ARQUITECTÓNICO.....	80
3.9.11	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO.....	81
3.9.12	TIPO DE PRODUCTO.....	82
3.9.13	ACABADOS.....	85
3.9.14	MATRIZ COMPONENTE ARQUITECTÓNICO .....	87
3.9.15	ANÁLISIS DE ÁREAS DEL CONJUNTO.....	87
3.9.16	ÁREA VERDES.....	87
3.9.17	ÁREA ESTACIONAMIENTOS.....	87
3.10	PERFIL DEL CLIENTE.....	90
3.11	SITUACIÓN PROPUESTA.....	90
3.12	COSTOS DEL PROYECTO .....	90
3.12.1	COSTOS DIRECTOS.....	90
3.12.2	COSTOS INDIRECTOS .....	92
3.12.3	COSTOS TOTALES .....	93
3.12.4	MÉTODO RESIDUAL.....	93

## PLAN DE NEGOCIOS

---

3.13	CRONOGRAMA.....	94
3.14	CONCLUSIONES:.....	96
4.	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	98
4.1	ESTRATEGIA DE VENTAS. ....	98
4.1.1	OBJETIVOS.....	98
4.2	ESTRATEGIA DE PRECIOS. ....	98
4.3	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.....	99
4.3.1	VISIÓN: .....	99
4.3.2	MISIÓN:.....	99
4.3.3	EL FOLLETO .....	100
4.4	FERIAS .....	101
4.5	PÁGINA WEB .....	101
4.6	FINANCIAMIENTO.....	102
4.6.1	MATRIZ DE ESTRATEGIA.....	102
4.7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	105
5.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	108
5.1	OBJETIVOS.....	108
5.2	ANÁLISIS DE INGRESOS. ....	108
5.3	ANÁLISIS DE EGRESOS. ....	111
5.4	ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS.....	113
5.5	ANÁLISIS ESTÁTICO. ....	115
5.6	CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO. ....	115
5.7	ANÁLISIS DE LA ESTRATEGIA FINANCIERA (V.A.N Y T.I.R.).....	117
5.8	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y ESCENARIOS.....	119
5.9	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VARIACIÓN DE PRECIOS. ....	121
5.10	ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD AL INICIO DE VENTAS.....	122

5.11 ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD A LA DISMINUCIÓN DE TIEMPO DEL PROYECTO.....	123
5.12 FLUJO CON APALANCAMIENTO.....	124
5.13 CONCLUSIONES.....	130
6. DIRECCIÓN DEL PROYECTO.....	132
6.1 INICIO DEL PROYECTO .....	132
6.1.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO,.....	134
6.2 PROCESO DE PLANIFICACIÓN.-.....	135
6.3 PROCESO DE EJECUCIÓN.....	136
6.4 PROCESO DE CIERRE.-.....	137
7. ASPECTOS LEGALES.-.....	140
7.1 FASE DE PLANIFICACIÓN. ....	140
7.2 REGISTRO DEL PROYECTO ARQUITECTÓNICO .....	141
7.3 LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN .....	141
7.4 FASE DE EJECUCIÓN .....	142
7.5 FASE DE PROMOCIÓN Y VENTAS.....	142
7.6 FASE DE ENTREGA Y CIERRE DEL PROYECTO.....	142
7.6.1 DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL.....	142
7.6.2 TRANSFERENCIA DE DOMINIO.....	143
7.6.3 DEVOLUCIÓN DEL FONDO DE GARANTÍA Y LICENCIA DE HABITABILIDAD.....	143
7.7 PERSONAL ADMINISTRATIVO. ....	143
7.8 RESIDENTE DE OBRA.....	144
7.9 MAESTROS MAYORES .....	144
7.10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	145
8. BIBLIOGRAFIA.....	148

### Índice de cuadros

CUADRO 1: PORCENTAJE DE INFLACION ANUAL.....	24
CUADRO 2: PIB – PIB DE LA CONSTRUCCION.....	25
CUADRO 3: TASAS DE VARIACION ANUAL PIB.....	26
CUADRO 4: PIB POR INDUSTRIAS.....	26
CUADRO 5: INDICE GENERAL DE LA CONSTRUCCION .....	27
CUADRO 6: PROMEDIO SALARIO FAMILIAR Y CANASTA BASICA.....	27
CUADRO 7: REMESAS EMIGRANTES.....	28
CUADRO 8: EMPLEO EN EL PAIS. ....	29
CUADRO 9: VOLUMEN DE CREDITO.....	30
CUADRO 10: NUMERO DE OPERACIONES.....	30
CUADRO 11: NUMERO DE CREDITOS HIPOTECARIOS.. ....	31
CUADRO 12: MONTOS DE CREDITOS HIPOTECARIOS.....	31
CUADRO 13: RIESGO PAIS.....	32
CUADRO 14: DISTRIBUCION DE LA CARTERA DE LA BANCA PUBLICA ...	34
CUADRO 15 INTENCIÓN DE COMPRA 2005.....	47
CUADRO 16 INTENCIÓN DE COMPRA 2005.....	47
CUADRO 17 CONDICIÓN DE LA VIVIENDA 2005. ....	47
CUADRO 18CONDICION DE LA VIVIENDA 2007. ....	48
CUADRO 19 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.2005 .....	48
CUADRO 20TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.2007 .....	48
CUADRO 21 TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO .....	49
CUADRO 22 SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA. ....	49
CUADRO 23 PROMEDIO M <sup>2</sup> .....	50
CUADRO 24 NUMERO DE DORMITORIO.....	50

## INDICE

---

CUADRO 25 NÚMERO DE BAÑOS .....	50
CUADRO 26 ESTACIONAMIENTOS.....	51
CUADRO 27 ESTADO DE LA VIVIENDA.....	51
CUADRO 28 CRÉDITO.....	51
CUADRO 29 DEMANDA POTENCIAL POR NIVEL SOCIOECONÓMICO.....	52
CUADRO 30 DEMANDA POTENCIAL CRÉDITO.....	52
CUADRO 31 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA TOTAL.....	52
CUADRO 32 CUADRO COMPARATIVO DE AREAS.....	65
CUADRO 33 CUADRO COMPARATIVO DEL NUMERO DE VIVIENDAS .....	65
CUADRO 34 CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS.....	66
CUADRO 35 CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS EN PORCENTAJES ..	66
CUADRO 36 CUADRO COMPARATIVO DE PRECIOS.....	67
CUADRO 37 CUADRO COMPARATIVO DE PRECIOS.....	67
CUADRO 38 CUADRO COMPARATIVO DE PARQUEADEROS.....	68
CUADRO 39 POSICIÓN COMPETITIVA .....	71
CUADRO 40 CUADRO DE AREAS .....	88
CUADRO 41 PORCENTAJE DE AREAS.....	89
CUADRO 42 CUADRO COMPARATIVO AREAS ELABORADPO .....	89
CUADRO 43 CUADRO COMPARATIVO AREAS.....	89
CUADRO 44 RUBROS REPRESENTATIVOS .....	91
CUADRO 45 COSTOS INDIRECTOS.....	92
CUADRO 46 COSTOS DEL PROYECTO.....	93
CUADRO 47 EVOLUCION DE PRECIOS DE VENTA.....	98
CUADRO 48 PLAN DEL PROYECTO .....	99
CUADRO 49 ESTRATEGIA PROPUESTA .....	105
CUADRO 50 ESTRATEGIA PROPUESTA .....	105
CUADRO 51 INGRESOS .....	111

## **PLAN DE NEGOCIOS**

---

CUADRO 52 GASTOS MENSUALES – ACUMULADOS.....	112
CUADRO 53 INGRESOS VS GASTOS .....	114
CUADRO 54 GASTOS VS INGRESOS VS FLUJO NETO .....	115
CUADRO 55 SENSIBILIDAD VAN A MAYORES COSTOS DE CONSTRUCCION .....	120
CUADRO 56 SENSIBILIDAD VAN A MENORES COSTOS DE CONSTRUCCION.....	121
CUADRO 57 SENSIBILIDAD VAN A MENORES PRECIOS DE VENTA .....	122
CUADRO 58 SENSIBILIDAD INICIO DE VENTAS .....	123
CUADRO 59 SENSIBILIDAD AL TIEMPO DEL PROYECTO .....	124
CUADRO 60 GASTOS VS INGRESOS ACUMULADOS .....	127
CUADRO 61 INGRESOS VS EGRESOS VS SALDO.....	127
CUADRO 62 SENSIBILIDAD PROYECTO APALANCADO MAYORES COSTOS DE CONSTRUCCION .....	128
CUADRO 63 SENSIBILIDAD PROYECTO APALANCADO MENORES COSTOS DE CONSTRUCCION .....	129
CUADRO 64 SENSIBILIDAD PROYECTO APALANCADO MENORES PRECIOS DE VENTA .....	129

### Índice de tablas

TABLA 1: RIESGO PAIS -.....	32
TABLA 2 COMPETENCIA.....	53
TABLA 3 INFORMACIÓN DE LA COMPETENCI .....	64
TABLA 4 MATRIZ PERFIL COMPETITIVO.....	70
TABLA 5 MATRIZ EVALUACION DEL COMPONENTE ARQUITECTONICO-.....	87
TABLA 6 CUADRO DE ÁREAS .....	88
TABLA 7 CUADRO DE PERFIL DEL CLIENTE .....	<a href="#">90</a>
TABLA 8 COSTOS DIRECTOS .....	91
TABLA 9 COSTOS INDIRECTOS.....	92
TABLA 10 METODO RESIDUAL .....	94
TABLA 11 CRONOGRAMA VALORADO.....	95
TABLA 12 ESTRATEGIA DE PRECIOS .....	98
TABLA 13 MATRIZ DE ESTRATEGIA .....	104
TABLA 14 INGRESOS POR VENTAS.....	108
TABLA 15 FINANCIAMIENTO .....	109
TABLA 16 CRONOGRAMA DE VENTAS .....	110
TABLA 17 COSTOS DEL PROYECTO.....	111
TABLA 18 GASTOS MENSUALES – ACUMULADOS.....	112
TABLA 19 CUADRO DE FLUJOS.....	114
TABLA 20 FLUJO APALANCADO .....	126

### Índice de mapas

MAPA 1 DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO .....	38
MAPA 2 UBICACIÓN HACIENDA IBERIA .....	38
MAPA 3 UBICACIÓN HACIENDA IBERIA .....	39
MAPA 4 UBICACIÓN HACIENDA IBERIA .....	40
MAPA 5 UBICACIÓN DE SERVICIOS .....	41
MAPA 6 UBICACIÓN DE CENTROS EDUCATIVOS.....	42
MAPA 7 UBICACIÓN DE CENTROS EDUCATIVOS.....	43
MAPA 8 UBICACIÓN DE CENTROS RELIGIOSOS .....	44
MAPA 9 UBICACIÓN DE SERVICIOS MÉDICOS Y OTROS .....	45
MAPA 10 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA .....	53
MAPA 11 LOCALIZACIÓN DE LA COMPETENCIA .....	54
MAPA 12 DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO .....	75
MAPA 13 UBICACIÓN CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA .....	76
MAPA 14 UBICACIÓN CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA .....	79
MAPA 15 UBICACIÓN DE ESTACIONAMIENTOS Y VIVIENDAS .....	80

**VAINCO**

***CAPITULO UNO.  
RESUMEN EJECUTIVO***



***CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA***

# RESUMEN EJECUTIVO

---

## 1. CAPITULO UNO RESUMEN EJECUTIVO

En el presente documento se ha desarrollado el plan de negocios con el fin de respaldar la factibilidad del Proyecto Hacienda Iberia, para lo cual se ha realizado un análisis de la situación actual de la economía, investigación de oferta y demanda , mercado, localización, componente técnico arquitectónico , la estrategia comercial y financiera.

### 1.1 Descripción del proyecto

El proyecto Conjunto Habitacional Hacienda Iberia consta de los siguientes elementos



- 145 casas unifamiliares de dos pisos, definidas en 2 modelos tipo. Ejecutadas en dos plantas.
- 145 parqueaderos para cada casa.
- 25 parqueaderos para visitas – discapacitados.
- Guardianía.
- Sitio para recolección de basura.
- Salón comunal.
- Rampas de acceso para discapacitados.
- Zona de juegos infantiles.
- Cerramiento.

Del análisis de mercado se puede concluir que los principales competidores para nuestro proyecto son los que se encuentran en la siguiente tabla

CODIGO	PROYECTO	PROMOTOR
A	Jardines de Alcalá	Proinmobiliaria
B	La Plaza Sol	Ing. Edgar Machado Paladines

## CAPITULO UNO

C	San Eduardo	Ing. Eduardo Campuzano
D	Conjunto Mitad del Mundo	Asesoría Inmobiliaria
E	La Sevillana	ARCOIL / VENTAS JS ARQS
F	Hacienda Iberia	VAINCO

Nuestro producto se identifica con las principales características de la demanda de vivienda de la ciudad de Quito.

El promedio del precio por metro cuadrado a la venta es de USD \$465 todos los proyectos se ejecutan en dos plantas, y, tienen 3 dormitorios, en cuanto a los baños todos tienen mas de uno.

A continuación se presentará el perfil de nuestro cliente, obtenido luego de una investigación de mercado.

Residencia	Quito – Ecuador y ecuatorianos residentes temporales en otros países.
Lugar de residencia actual	Valle de Pomasqui
Tipo de residencia actual	Arrendada o de familiares
Nivel socioeconómico	medio típico – medio bajo
Nivel de educación jefe de hogar	Secundaria - Superior
Número de miembros	3 – 4 personas
Actividad - profesión	empleados cargos medios
Ingreso mensual familiar	USD. \$ 1000 - USD. \$1200
Que deseen vivir en.	Dentro de Conjunto Habitacional
Forma de movilización.	Vehículo propio económico – vehículo publico

Referente a los costos del proyecto los detallamos en la siguiente tabla.

COSTO DE TERRENO	\$	480.000,00
COSTOS DIRECTOS	\$	3.397.200,00
COSTOS INDIRECTOS	\$	611.496,00
TOTAL	\$	4.488.696,00

## RESUMEN EJECUTIVO

---

El tiempo de ventas propuesto es de 25 meses, el precio de lanzamiento es de USD \$ 450,00 el mismo que se irá incrementando durante las fases del proyecto, el cliente reservara la casa con el 10% de su valor e ira abonando una cantidad hasta completar el 30% a la entrega del inmueble deberá completar el 100% de su valor.

Como recomendación se cree pertinente señalar que este medio de publicidad no es bien explotado por la empresa ya que no se lo difunde en el sector de influencia del proyecto, además el croquis de ubicación si bien es cierto resalta el terreno no se puede observar lugares representativos de la zona que sirvan como referencia para llegar al mismo, además se recomienda la construcción de la casa modelo ya que en los anteriores proyectos no se la ha ejecutado, con lo cual conseguiremos que el cliente vea nuestro producto completamente terminado

Una vez analizados los flujos de gastos e ingresos el análisis financiero sin apalancamiento del proyecto es el que se presenta a continuación.

<b>VENTAS TOTALES</b>	\$	5.589.900,00
<b>COSTO TOTAL</b>	\$	4.488.696,00
<b>UTILIDAD</b>	\$	1.101.204,00
<b>MARGEN 25 MESES</b>		20%

La tasa de descuento esperada por el promotor es de 20%, con este dato se procedió a obtener el VAN y la TIR dando como resultado los valores presentados en la siguiente tabla.

<b>VAN</b>	\$	135.947,28
<b>TIR</b>		2,14%

Lo que quiere decir que el proyecto es rentable, teniendo en consideración que la duración del proyecto es de 25 meses compuestos de 2 meses de preventas, 10 meses de ejecución de la obra y 3 meses adicionales de ventas.

Es importante señalar que de los escenarios de sensibilidades planteados, el proyecto es muy sensible al incremento de costos directos, reducción de precios de venta, e inicio de ventas.

## CAPITULO UNO

---

Del flujo apalancado se puede concluir que trabajar con crédito es mucho mejor ya que el interés bancario es menor que la rentabilidad esperada por los promotores. Como lo observamos en el siguiente cuadro.

**VAN P Apalancado**      \$      564.806,75

Del análisis realizado se concluye la viabilidad del proyecto resumida en la siguiente tabla:

DESCRIPCIÓN	VIABILIDAD		OBSERVACIONES
	SI	NO	
UBICACIÓN	X		Considerando el segmento es una buena ubicación
PROMOTOR	X		VAINCO cuenta con la experiencia necesaria para este tipo de proyectos
MACROECONÓMICO	X		Condiciones normales
MERCADO		X	La velocidad de ventas es baja
COSTOS	X		Los costos son bajos pero se los debe optimizar
PRECIO DE VENTA	X		El precio de venta del proyecto es competitivo
SENSIBILIDADES		X	El producto es sensible a los costos y precios

Se puede concluir que el proyecto es viable pese a que es sensible a los costos y a los precios.

*VAINCO*

*CAPITULO DOS  
MACROECONOMIA*



*CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA*

### 2. CAPITULO MACROECONOMIA.

#### 2.1 INTRODUCCION

Debido a las características de la industria de la construcción tales como la absorción de mano de obra no calificada, añadiéndole que proporciona vivienda de todo tipo, que se interrelaciona con otras industrias: y, que reacciona muy ágilmente a las bonanzas de los productos exportables como por ejemplo el petróleo, el gobierno ha incrementado su apoyo a este sector de la industria.

La construcción ha sido uno de los sectores con mayor oferta de fuentes de empleo, alrededor de 250 mil plazas entre directos e indirectos, según lo manifiesta Napoleón Saltos en su libro ECUADOR: SU RELIDAD edición actualizada 2009-2010.

Dentro de la constitución política del estado en su Sección Segunda “Política fiscal” señala que:

*Art. 285.- La política fiscal tendrá como objetivos específicos:*

- 1. El financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos.*
- 2. La redistribución del ingreso por medio de transferencias, tributos y subsidios adecuados.*
- 3. La generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para la producción de bienes y servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables.*

*Art. 286.- Las finanzas públicas, en todos los niveles de gobierno, se conducirán de forma sostenible, responsable y transparente y procurarán la estabilidad económica. Los egresos permanentes se financiarán con ingresos permanentes.*

*Los egresos permanentes para salud, educación y justicia serán prioritarios y, de manera excepcional, podrán ser financiados con ingresos no permanentes.*

En la mencionada constitución Sección sexta “Hábitat y vivienda” también se señala que:

## MACROECONOMIA

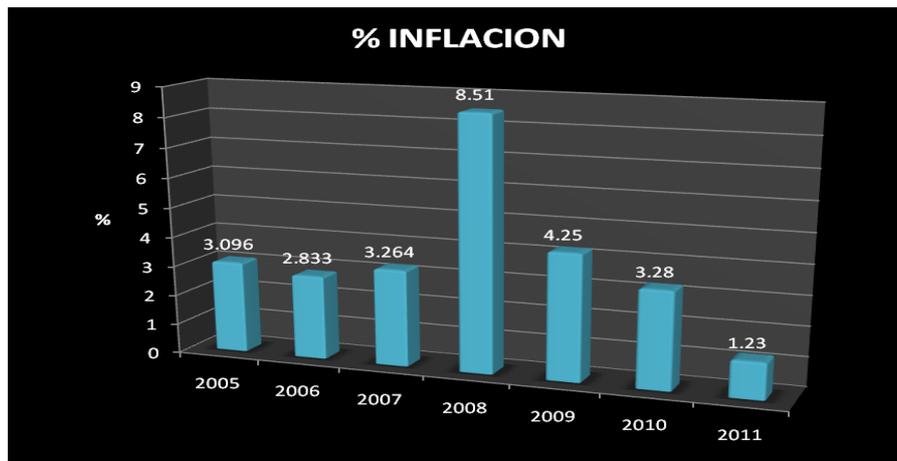
Art. 30.- Las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica.

De lo anteriormente citado podemos concluir que como parte de la política fiscal, el Gobierno Nacional apoya al sector de la construcción, esto se ve reflejado con el subsidio a la vivienda entregado por medio del MIDUVI, prestamos que son canalizados a través del IESS y el Banco del Pacífico.

A continuación se va a topar puntos que se ha creído importantes dentro de la Macroeconomía y realidad del Ecuador.

### 2.2 INFLACIÓN

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.<sup>1</sup>



CUADRO 1: PORCENTAJE DE INFLACION ANUAL --- FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR ---ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

En los últimos cinco años el promedio del porcentaje de inflación es de 4.2%, en el cuadro 2 se puede evidenciar que el año 2008 obtuvo su valor más alto, reduciéndose en los dos siguientes años; en tanto que acumulando los dos primeros meses la inflación alcanza el 1.23%.

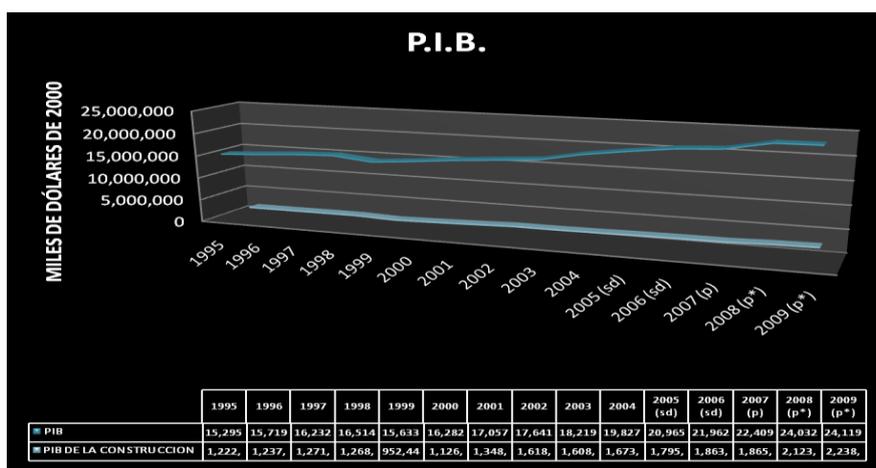
<sup>1</sup> [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)

## CAPITULO DOS

### 2.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO.

Recordemos que el PIB es el valor de los bienes y servicios finales producidos por una determinada economía en un determinado período de tiempo; también se puede definir como la suma del valor agregado, o, la suma de las rentas.<sup>2</sup>

El crecimiento del PIB es evidente en el siguiente cuadro, el Banco Central del Ecuador en su página Web proporciona los datos hasta el año 2009 que se presentan a continuación:



CUADRO 2: PIB – PIB DE LA CONSTRUCCION –FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR –ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

(sd) semi definitivo ; (p) provisional : (p\*) provisional; calculado a través de sumatoria de Cuentas Nacionales Trimestrales

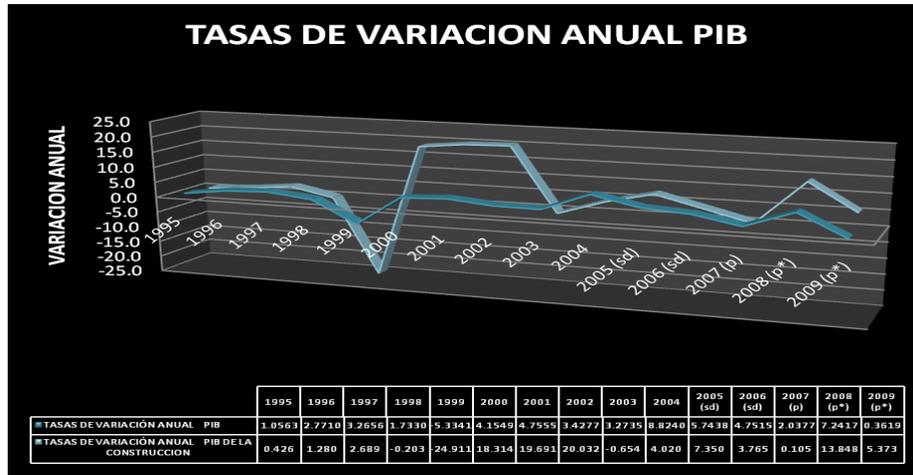
En el cuadro No. 3 se puede observar PIB en miles de dólares de 2000, el cual tiene no tiene cambios bruscos, se podría decir que desde el año 1998 tiene un incremento hasta los últimos datos obtenidos, en tanto que el PIB de la construcción tiene un crecimiento más uniforme, tendiendo a ser un incremento lineal.

Las tasas de variación del PIB y PIB de la construcción se pueden observar en el cuadro No.3, entre los años 1999 el PIB de la construcción tubo un importante decremento obteniendo valores negativos, para luego tener un significativo incremento al año 2000; luego en los años 2001 y 2002 tiene un pequeño aumento, en tanto que para el 2003 nuevamente nos encontramos con valores negativos, recuperándose en los años 2004, 2005 y 2006, para el

<sup>2</sup> <http://www.zonaeconomica.com/producto-interno-bruto>

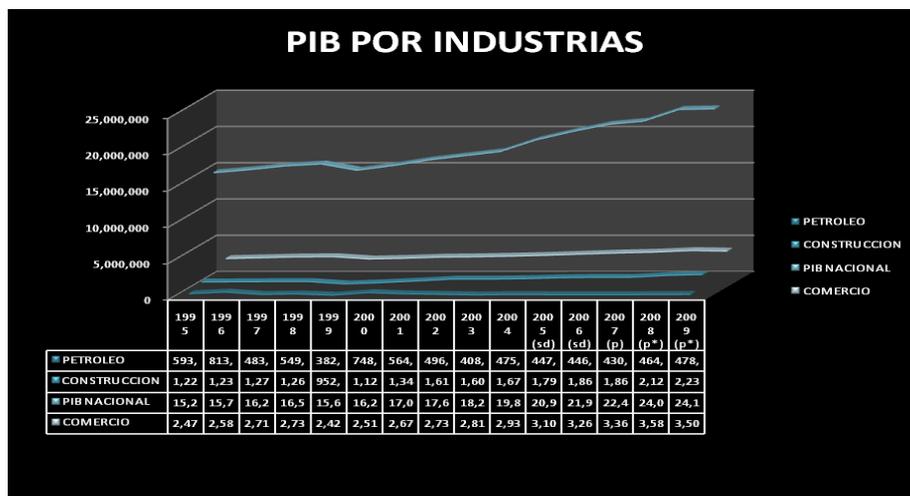
## MACROECONOMIA

2007 nuevamente a caer; en el 2008 se vuelve a tener un incremento representativo para nuevamente caer en el 2009.



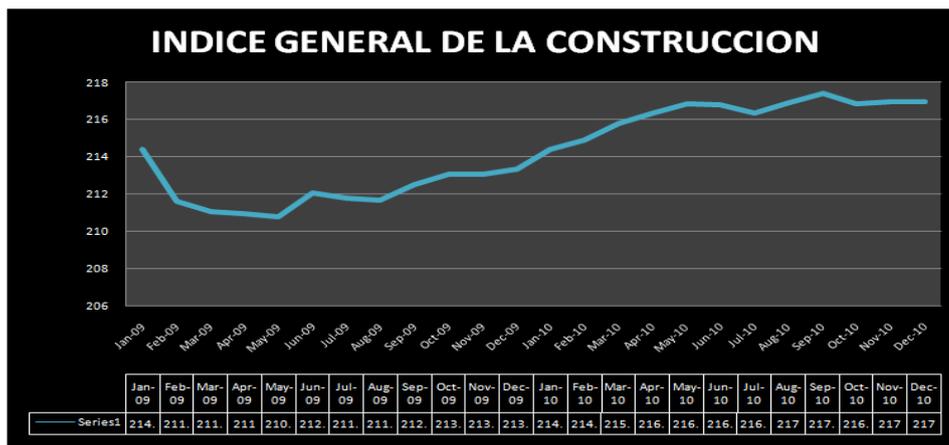
CUADRO 3: TASAS DE VARIACION ANUAL PIB-- FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

En el cuadro No. 4 se puede observar la variación de tres industrias importantes como la de la construcción, Fabricación de productos de la refinación de petróleo, comercio interior y exterior.



CUADRO 4: PIB POR INDUSTRIAS -- FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR --ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

El cuadro No. 6 nos indica como ha venido incrementando el índice general de la construcción en los años 2009 y 2010, los datos fueron tomados de la Revista de la Cámara de la Construcción Quito No 214.

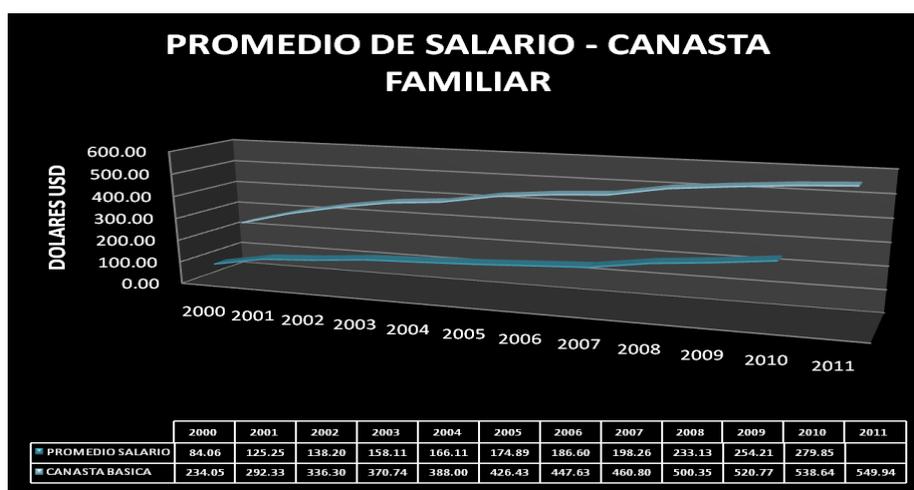


CUADRO 5: INDICE GENERAL DE LA CONSTRUCCION. -- FUENTE C.C. Q.REV No. 214 --ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

## 2.3 CANASTA FAMILIAR.

Una canasta básica puede definirse como el conjunto de productos que cubren las necesidades nutricionales mínimas de la población, los cuales son seleccionados de acuerdo a su aporte calórico y frecuencia de consumo, expresados en cantidades que permiten satisfacer, por lo menos, las necesidades de una familia promedio de una población de referencia.<sup>3</sup>

En el siguiente cuadro se puede hacer una comparación entre el valor de la canasta básica familiar y el promedio salarial, pudiendo observar que existe una brecha importante siendo el valor de la canasta básica mucho mayor que el promedio del salario, el dato del promedio del salario del 2011 obviamente no lo tenemos;

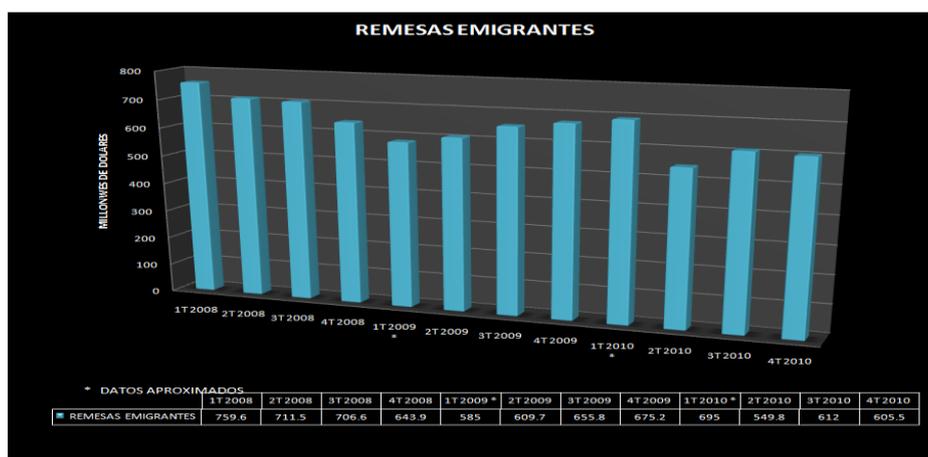


CUADRO 6: PROMEDIO SALARIO FAMILIAR Y CANASTA BASICA. -- FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

<sup>3</sup> [http://www.elobservadoreconomico.com/archivo\\_anterior/127/actualidad.htm](http://www.elobservadoreconomico.com/archivo_anterior/127/actualidad.htm)

### 2.4 REMESAS EMIGRANTES.

Las remesas de los emigrantes son muy importantes para la economía del país, según la revista CLAVE en la entrevista al Embajador Hernán Holguín, Subsecretario de Ciudadanía y Solidaridad de la Secretaría Nacional del Migrante señala que durante los últimos años el flujo de esas remesas había seguido el mismo patrón: el envío de dinero subía sostenidamente durante los 4 trimestres del año, sin embargo en el 2008 la tendencia bajo, para completar, el período comprendido entre enero y marzo del 2009, las remesas llegaron a 554 millones de dólares, para el segundo semestre del 2009 se registró una mejoría: las remesas subieron a 609,7 millones de dólares, el tercer trimestre fue todavía más notoria esa mejoría, pues hubo un alza del 7.6%, lo que supuso un incremento de más de 41 millones de dólares, se estima que para los últimos meses la tendencia se habría mantenido.<sup>4</sup>



CUADRO 7: REMESAS EMIGRANTES-- FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR-- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

En el cuadro No. 8 se puede observar que los valores de las remesas de los emigrantes son considerables y trimestralmente exceptuando dos en los últimos tres años ha sobrepasado los 600 millones de dólares, según la revista clave en la entrevista antes señalada se manifiesta que la voluntad del migrante es sagrada con respecto al destino que da a su dinero, pero es preocupante notar que gran parte de lo que manda se destina a artículos de moda para sus hijos, los últimos electrodomésticos, o el priestazgo de la fiesta de la comunidad; y, hay que orientar al migrante en el destino que da a su dinero, en ese sentido más adelante toparemos la ayuda que está prestando el

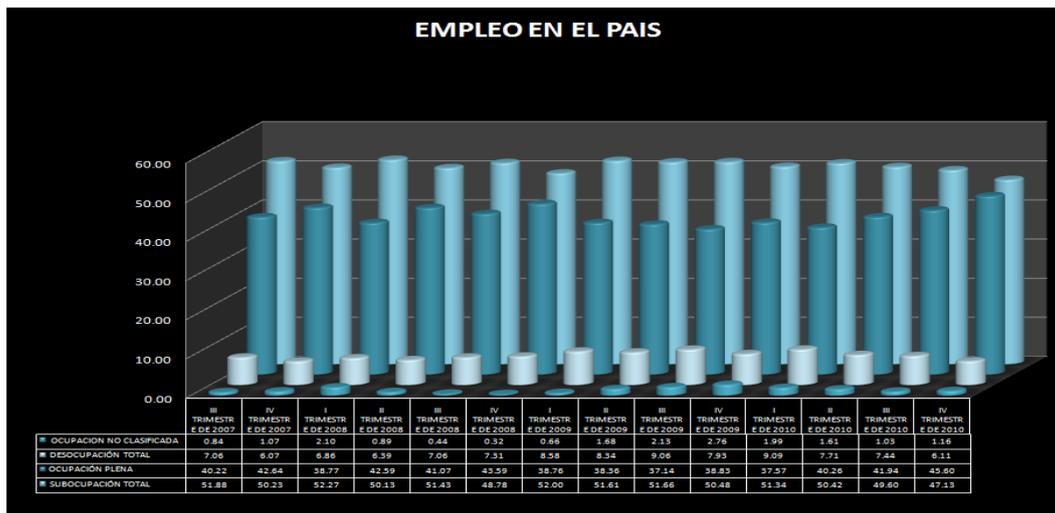
<sup>4</sup> <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion>

## CAPITULO DOS

gobierno a través de bonos y del Banco del IESS, para generar mayor interés en los migrantes en comprar una vivienda en Ecuador.<sup>5</sup>

### 2.5 EMPLEO Y SUB EMPLEO.

En el cuadro No. 9 podemos observar los porcentajes de empleo, sub empleo y desocupación trimestralmente en los últimos cuatro años



CUADRO 8: EMPLEO EN EL PAIS-- FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR-- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

Con relación a la ocupación plena en el país del cuadro No. 9 se desprende la ocupación plena supera el 35 %, pero podemos observar claramente que dicha cifra siempre es superada por subocupación total, que en la mayoría de trimestres supera el 50%, en tanto que la desocupación tiene un porcentaje que casi llega al 10% en estos cuatro años, es importante conocer estos datos ya que si la población tiene empleo contara con los medios para adquirir bienes y servicios.

### 2.6 TASAS DE INTERES.

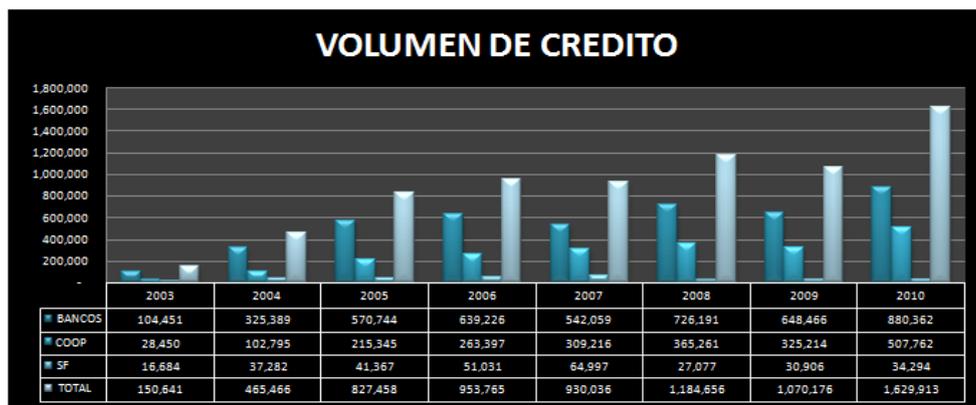
La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero, al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube; cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos, es decir, solicitan menos recursos en préstamo a los intermediarios financieros, mientras que los oferentes buscan colocar más

<sup>5</sup> <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion>

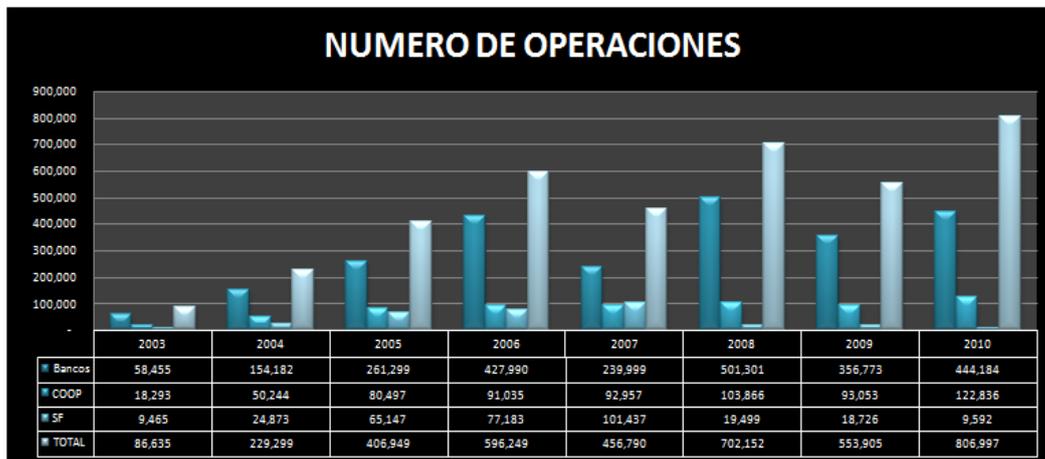
## MACROECONOMIA

recurso, lo contrario sucede cuando baja la tasa: los demandantes del mercado financiero solicitan más créditos, y los oferentes retiran sus ahorros.<sup>6</sup>

La Superintendencia de Bancos nos proporcionan datos de los volúmenes y números en las diferentes entidades que prestan créditos siendo los bancos los que tienen los índices más altos seguido por las cooperativas y las sociedades financieras, en los cuadros Nos. 11 y 12 se puede observar que los tanto volúmenes como el número de operaciones tienen tendencia a subir solamente en los años 2007 y 2009 existe un pequeño decremento. (Los datos del cuadro están en miles de dólares)<sup>7</sup>



CUADRO 9: VOLUMEN DE CREDITO.-- FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.



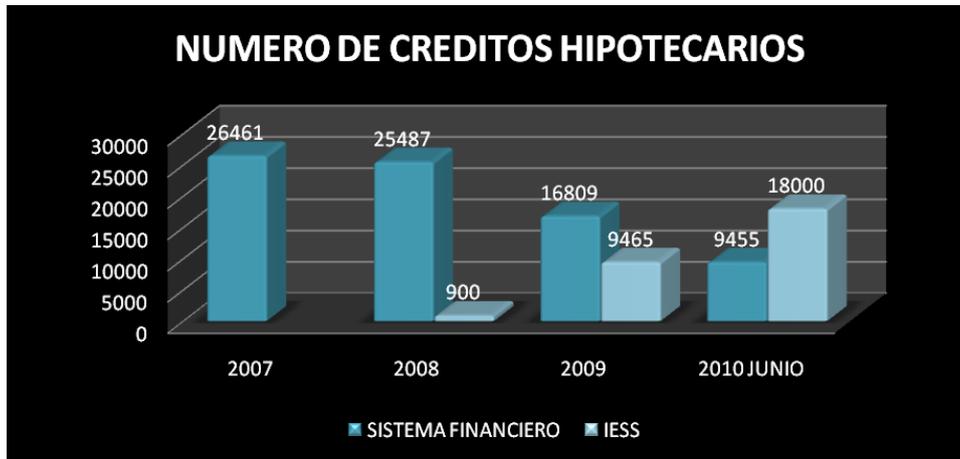
CUADRO 10: NUMERO DE OPERACIONES -- FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

<sup>6</sup> [http://www.banrep.gov.co/informes-economicos/ine\\_pre\\_frec3.htm](http://www.banrep.gov.co/informes-economicos/ine_pre_frec3.htm)

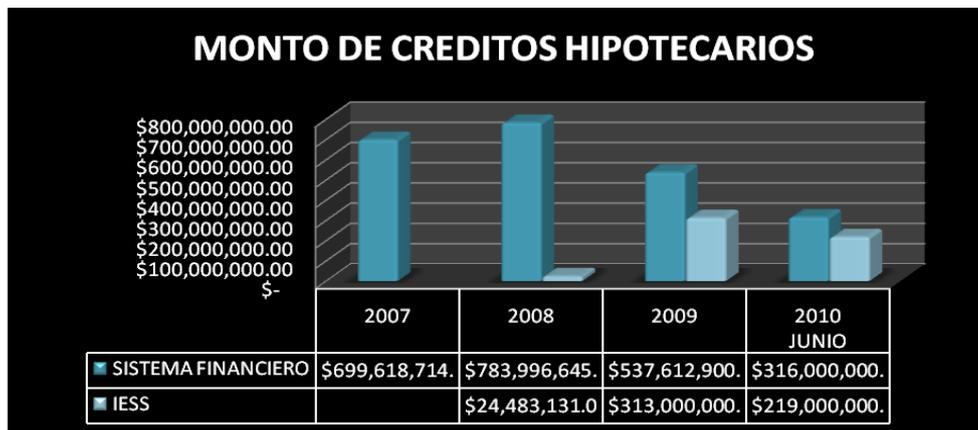
<sup>7</sup> [http://www.superban.gov.ec/practq/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=157&vp\\_tip=2](http://www.superban.gov.ec/practq/sbs_index?vp_art_id=157&vp_tip=2)

## CAPITULO DOS

A continuación presentamos datos recopilados de la revista clave en una entrevista realizada a Gonzalo Rueda Gerente General de Market Watch.



CUADRO 11: NUMERO DE CREDITOS HIPOTECARIOS. -- FUENTE: MARKET WATCH (GONZALO RUEDA) -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.



CUADRO 12: MONTOS DE CREDITOS HIPOTECARIOS. -- FUENTE: MARKET WATCH (GONZALO RUEDA) -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

### 2.7 RIESGO PAIS

El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que tiene un país para las inversiones extranjeras, los inversionistas, al momento de realizar sus elecciones de dónde y cómo invertir, buscan maximizar sus ganancias, pero además tienen en cuenta el riesgo, esto es, la probabilidad de que las ganancias sean menor que lo esperado o que existan pérdidas, para disminuir el costo de obtener la información, aprovechando las economías de escala existentes en la búsqueda de información, se elaboran índices.

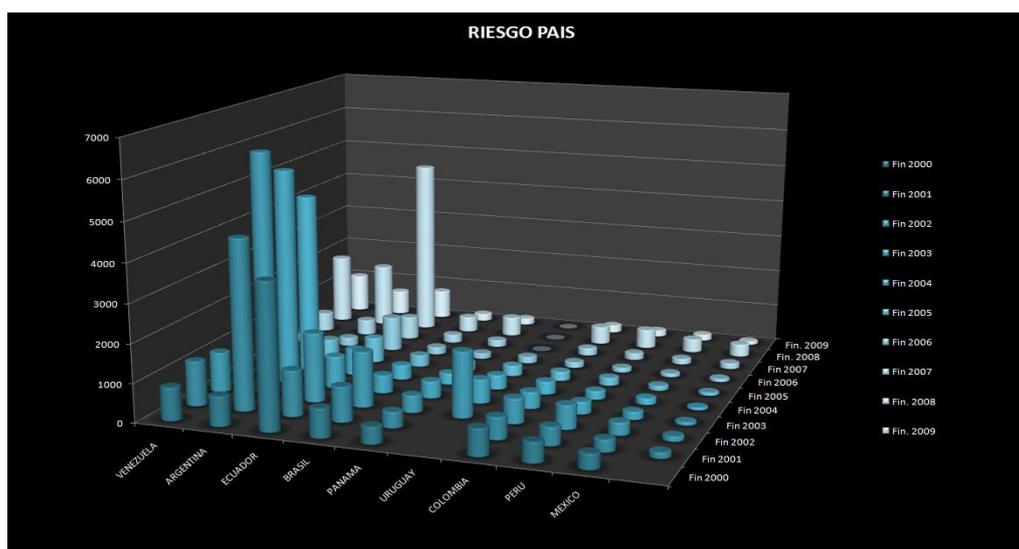
El índice de riesgo país es un indicador simplificado de la situación de un país, que utilizan los inversores internacionales como un elemento más cuando

## MACROECONOMIA

toman sus decisiones. El riesgo país es un indicador simplificado e imperfecto de la situación de una economía.<sup>8</sup>

PAIS	Fin 2000	Fin 2001	Fin 2002	Fin 2003	Fin 2004	Fin 2005	Fin 2006	Fin 2007	Fin. 2008	Fin. 2009
VENEZUELA	856	1163	1042	613	411	318	185	506	1862	1034
ARGENTINA	766	4404	6303	5626	4703	504	223	409	1697	663
ECUADOR	3744	1186	1796	840	690	669	920	614	4720	775
BRASIL	749	911	1445	468	382	311	196	222	417	196
PANAMA	441	411	446	439	290	246	148	184	516	175
URUGUAY			1706	624	373	275	175	ND	ND	ND
COLOMBIA	693	568	645	435	332	238	151	195	474	201
PERU	513	472	621	318	220	206	120	178	509	169
MEXICO	392	308	323	199	166	126	98	149	362	165
CHILE		152	125	84	66	80	83	151	336	97

Tabla 1: RIESGO PAIS --FUENTE: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/CLASS.XLS> -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 13: RIESGO PAIS.-- FUENTE: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/CLASS.XLS> -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

En el cuadro No. 13 se puede observar Ecuador, Argentina y Venezuela han tenido los valores más altos de la región, esto se debe a los problemas internos que ha habido en estos países en los años señalados en el cuadro.

En los últimos años el riesgo país del Ecuador tiene los valores más altos de la región, esto ahuyenta la inversión extranjera, ya que es el primer dato referencial que buscan los inversionistas para realizar negocios es el riesgo país.

<sup>8</sup> <http://www.econlink.com.ar/definicion/riesgopais.shtml>

### 2.8 SECTOR PÚBLICO

Según la revista CLAVE en la entrevista al Embajador Hernán Holguín, Subsecretario de Ciudadanía y Solidaridad de la Secretaría Nacional del Migrante señala que La SENAMI conjuntamente con el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, está desarrollando estrategias para promover que el migrante adquiera o construya su vivienda en el Ecuador, ya que el hecho de tener una casa propia genera en el migrante una sensación de seguridad y de vinculación con su país; por una parte adquiere obligaciones en el país y por otra, tiene un sitio propio para cuando decida volver, por el momento las dos entidades mencionadas se encuentran en una fase inicial en la que importantes inmobiliarias extranjeras y nacionales han manifestado su interés de desarrollar proyectos de vivienda social, financiables con tasas de interés bajas y estables, el migrante puede optar por inscribirse en el MIDUVI a fin de optar por líneas de crédito hipotecario, por otra parte el IESS está promoviendo la afiliación voluntaria para migrantes, en noviembre del 2009 un Decreto Ejecutivo ordenó incluir al sector migrante como beneficiario del bono de la vivienda, este bono será para que el migrante compre, construya o mejore su vivienda en el Ecuador lo cual es una oportunidad para el sector de la construcción, los migrantes ecuatorianos pueden acceder a la afiliación voluntaria y a través de eso, una vez que cumplan los requisitos, podrían calificar a ese crédito hipotecario que brinda tasas atractivas y mayores plazos, para el Ecuador es positivo y valioso que el migrante tenga en mente regresar a su país. 9

Aunque parte de la política del Gobierno Nacional sea el apoyo al sector de la construcción y al generar soluciones habitacionales es importante la coordinación con los Gobiernos Autónomos Descentralizados ya que, es importante para la construcción de viviendas contar con servicios básico como lo son agua potable, alcantarillado, luz eléctrica, vialidad, etc., el gobierno por medio de entidades como el Banco del Estado que es una institución financiera de la banca pública de desarrollo que financia proyectos de infraestructura y de provisión de servicios públicos; obras de interés social que promueven el

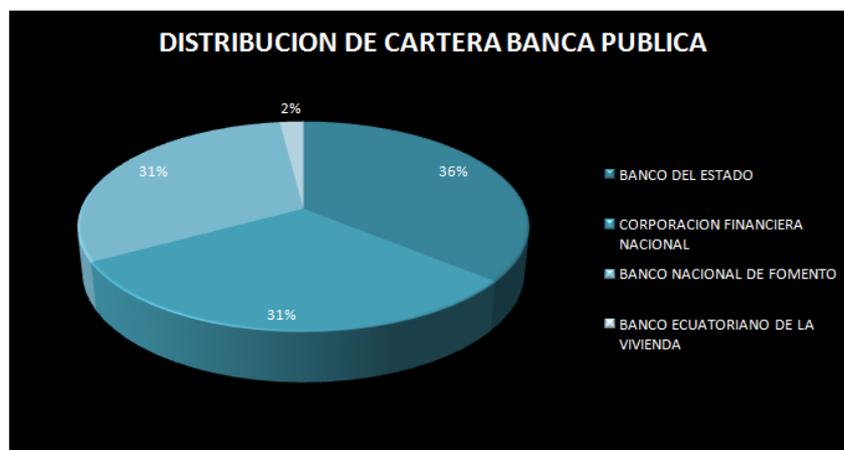
---

<sup>9</sup> <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=157>

## MACROECONOMIA

---

desarrollo de las economías locales, que mejoran la calidad de vida de la población, en año 2009 como datos de los logros alcanzados por esta institución tenemos que se ha beneficiado a más de 1 millón de habitantes con dotación de agua potable y 1.2 millones con saneamiento ambiental, se han financiado 3.288 km de vías, la adquisición de 1.602 equipos destinados al mejoramiento, rehabilitación y apertura de nuevas vías, el Banco del Estado agrupa el 36% de la cartera de la Banca Pública Ecuatoriana al 2009.<sup>10</sup>



CUADRO 14: DISTRIBUCION DE LA CARTERA DE LA BANCA PUBLICA. -- FUENTE: BANCO DEL ESTADO DATOS AL 2009 -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA.

## 2.9 CONCLUSIONES

- El Gobierno está apoyando a la industria de la construcción mediante subsidios y créditos, lo cual se considera como una oportunidad para la industria de la construcción.
- La industria de la construcción absorbe gran cantidad de mano de obra no calificada, generando considerables plazas de empleo.
- Considerando el análisis anterior se puede decir que la Industria de la construcción y directamente la industria inmobiliaria tiene un futuro mediático prospero.

---

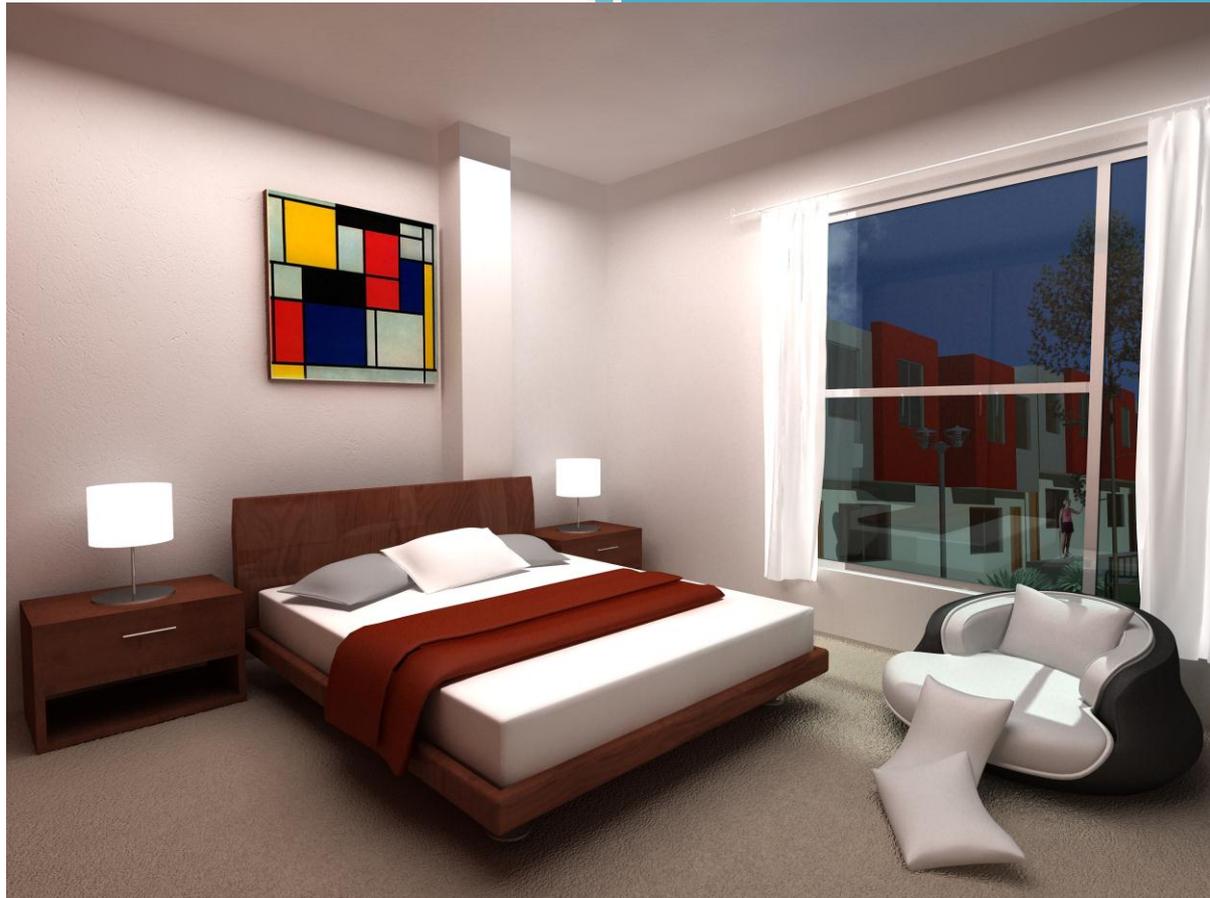
<sup>10</sup> REVISTA DEL BANCO DEL ESTADO

## CAPITULO DOS

INDICADORES ECONOMICOS	2010	2011
PIB EN MILES DE DOLARES DEL 2000	↑ \$ 25.018.592	
PIB EN MILES DE DOLARES DEL 2000	↑ \$ 5.916.853	
PIB EN MILES DE DOLARES DE LA CONSTRUCCION	↑ \$ 2.338.291	
PIB EN MILES DE DOLARES DEL 2000 DE LA CONSTRUCCION	↗ 3,73%	
VARIACION DEL PIB MILES DE DOLARES DEL 2000 SECTOR DE LA CONSTRUCCION	↗ 4,48%	
BARRIL PETROLERO		↓ 93,01
REMESAS DE MIGRANTES	↓ 605.492	
BALANZA COMERCIAL TOTAL (millones de dolares)	↓ 1489	
BALANZA COMERCIAL PETROLERA (millones de dolares)	↗ 6216	
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (millones de dolares)	↓ 7705	
TASA PASIVA		↓ 4,50%
TASA ACTIVA		↓ 8,30%
TASA PASIVA PARA VIVIENDA		↓ 10,50%
TASA ACTIVA PARA VIVIENDA		↓ 11,30%
TASA DE POBLACION ACTIVA	↓ 59%	
TASA DE POBLACION CON SUB EMPLEO	↓ 32%	
TASA DE POBLACION DESEMPLEADA (%)		↗ 7,04%
COSTO DIRECTO POR M2 DE CONSTRUCCION	↑ \$ 310	
INFLACION EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION	↓ 0,32%	
INFLACION		↓ 2,77%
RIESGO PAIS		↑ 803

**VAINCO**

***CAPITULO TRES  
COMPONENTE TECNICO***



***CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA***

### 3. COMPONENTE TECNICO.

#### 3.1 INTRODUCCIÓN.

Es muy importante tener claro el mercado al cual está dirigido el proyecto “Conjunto Habitacional Hacienda Iberia”, de tal manera que podamos identificar el mercado potencial, y, obtener el perfil del cliente para conseguir que nuestro proyecto se adapte a las necesidades del mismo, en este capítulo se desarrollara los componentes de mercado, arquitectónico y costos.

#### 3.2 OBJETIVOS.

- Identificar el mercado potencial calificado.
- Conocer las principales características de la demanda de vivienda de la ciudad de Quito.
- Identificar a nuestros competidores directos, sus fortalezas, debilidades y el producto que ofrece.
- Diseñar estrategias de comercialización eficientes y eficaces que nos permitan tomar ventaja frente a nuestros competidores.
- Identificar el perfil de nuestro cliente.

#### 3.3 METODOLOGÍA.

Se realizó una investigación de campo recorriendo toda la Parroquia de San Antonio de Pichincha (Valle de Pomasqui), de igual manera se obtuvo datos de las diferentes ferias realizadas en Quito en el año 2011, complementando nuestro trabajo con los estudios de oferta y demanda realizados por GRIDCON.

#### 3.4 PROYECTO.

El Conjunto Habitacional Hacienda Ibarra está ubicado al norte del Distrito Metropolitano de Quito, en el Valle de Pomasqui, a 15 minutos del Centro Comercial Condado Shopping conectado por la Av. Gral. Manuel Córdova Galarza (Autopista a la Mitad del Mundo).



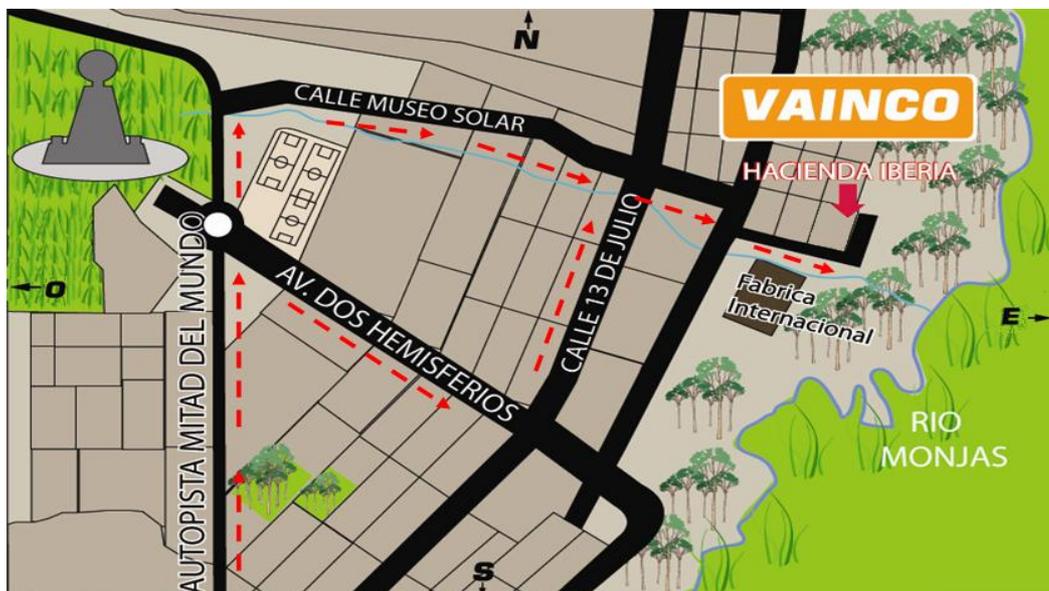
Mapa 1 Distrito Metropolitano de Quito – Fuente: <http://mapa+quito+inmobiliaria&oq=mapa+quito> – Elaborado por: Edison Guerra

### 3.5 Análisis de Mercado

En este análisis identificaremos el comportamiento del mercado inmobiliario en el Distrito Metropolitano de Quito.

#### 3.5.1 Ubicación del Proyecto.

El proyecto. Conjunto Habitacional Hacienda Iberia se desarrolla en un terreno de 15,147.19 m<sup>2</sup> ubicado en la Parroquia de San Antonio de Pichincha, Valle de Pomasqui Calle Museo Solar, como ya se indicó anteriormente a un tiempo aproximado de 15 minutos del Centro Comercial Condado Shopping.



Mapa 2 Ubicación Hacienda Iberia – Elaborado por: Edison Guerra.



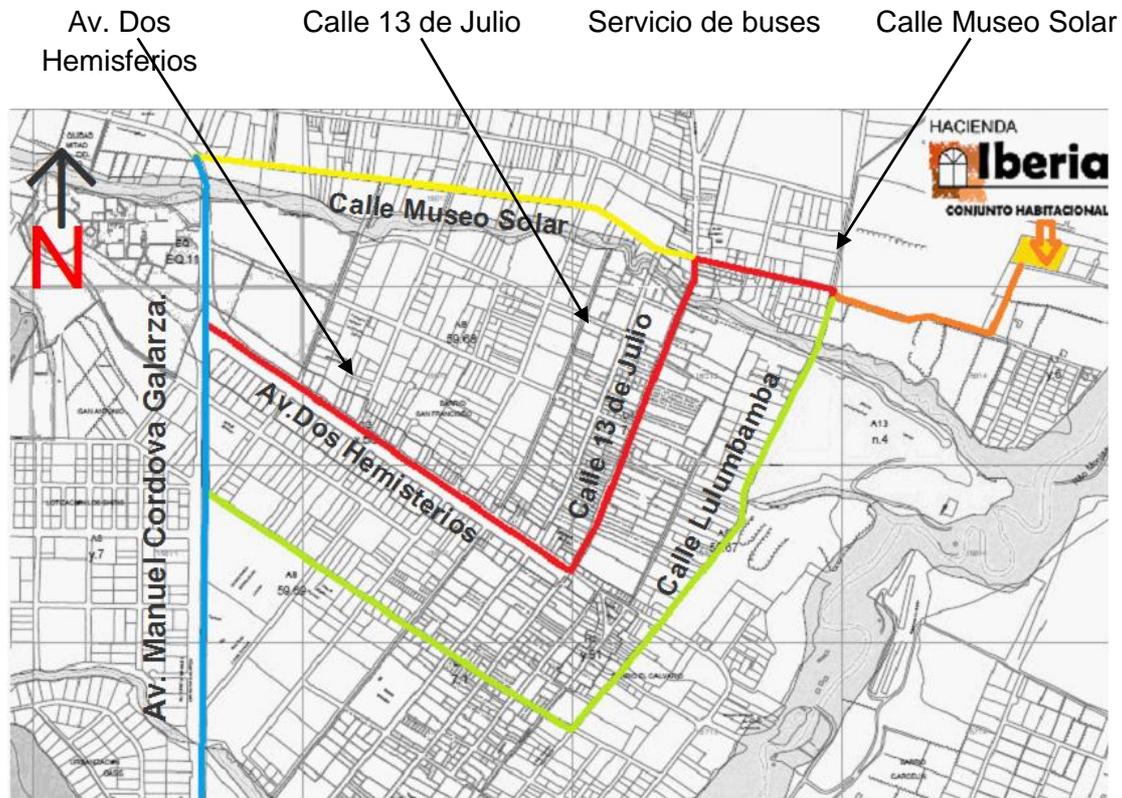
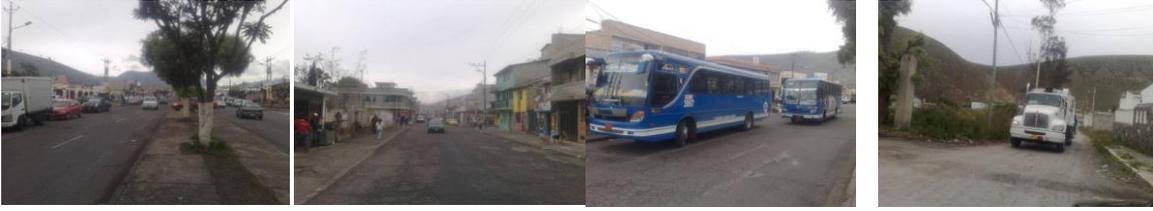
Mapa 3 Ubicación Hacienda Iberia—Fuente: Google – Elaborado por: Edison Guerra

### 3.5.2 Vías de Acceso.

Las vías que conducen al sector en donde se desarrollara el Proyecto Conjunto Habitacional Hacienda Iberia son la Av. Dos Hemisferios es la vía que va desde el Redondel de la Mitad del Mundo y atraviesa San Antonio de Pichincha, es el principal acceso a la Parroquia, podemos encontrar gasolineras, restaurantes, papelerías, centros de alquiler de Internet, tiendas, etc., dicha avenida cruza con la calle 13 de Julio en la cual se puede hallar los mismos servicios que en la Av. Dos Hemisferios resaltando un centro de compras TIA, existen dos líneas de buses que operan en el sector a decir de los pobladores del sector tienen una frecuencia de 5 min. la línea de Bus que corresponde a la Cooperativa Mitad del Mundo, y 7 min. La línea del sistema integrado del Metro bus Q.

Es muy importante señalar que el sector cuenta con servicio de recolección de Basura, el recolector pasa por la calle Museo Solar.

## UBICACION



Mapa 4 Ubicación Hacienda Iberia—Fuente: IMDMQ – Elaborado por: Edison Guerra

Se tienen dos principales rutas para llegar al Conjunto.

1. Tomamos la Av. Manuel Córdova Galarza hasta llegar al redondel de la Mitad del Mundo, en donde giramos para acceder por la Av. Dos Hemisferios hasta llegar a la Calle 13 de Julio, seguimos por la misma hasta la Calle Museo Solar la cual nos conduce al proyecto, el tiempo estimado desde el sitio del redondel que tomaría este trayecto es: caminando aproximadamente 15 min, en vehículo particular de 3 a 5 minutos.
2. Tomamos la Av. Manuel Córdova Galarza pasamos el redondel de la Mitad del Mundo a 500m se encuentra la Calle Museo Solar que nos lleva al proyecto, el tiempo estimado desde el sitio del redondel que tomaría este trayecto es: caminando aproximadamente 10 min, en vehículo particular es 2 a 3 min.

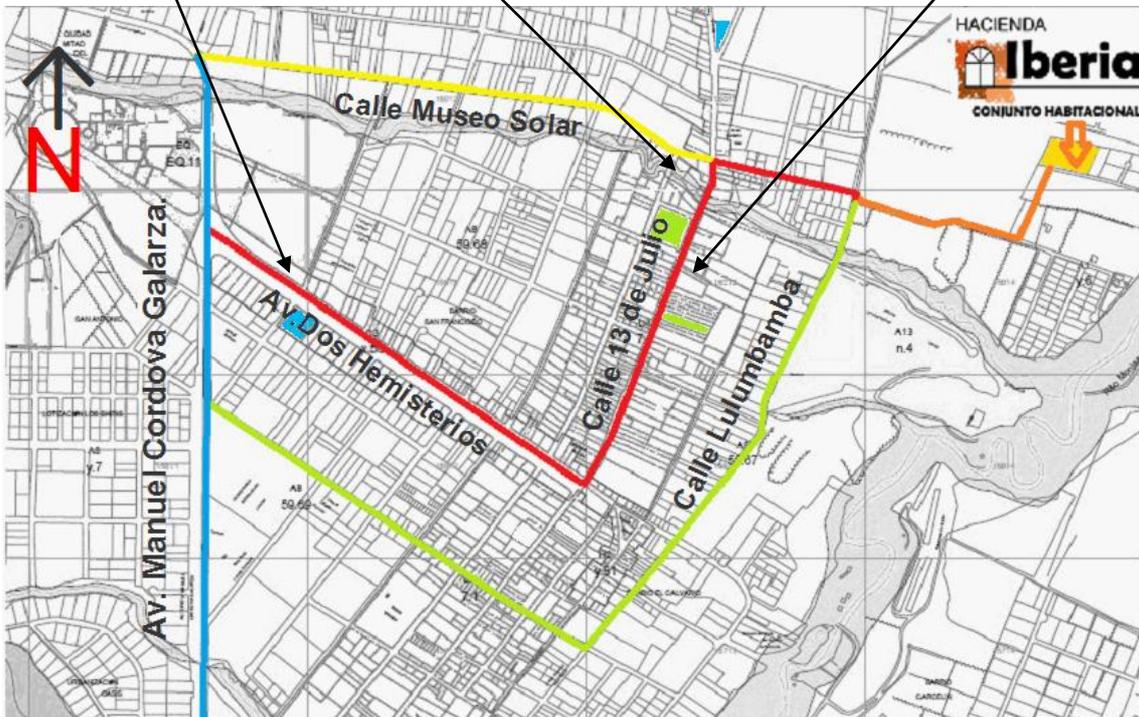
# CAPITULO TRES

## 3.5.3 Servicios.

Dentro de la parroquia encontramos servicios entre los principales detallamos los siguientes:



Gasolinera PDV      Mercado Antonio      San Gasolinera Petroecuador      Súper tienda TIA



Mapa 5 Ubicación de servicios—Fuente: IMDMQ – Elaborado por: Edison Guerra

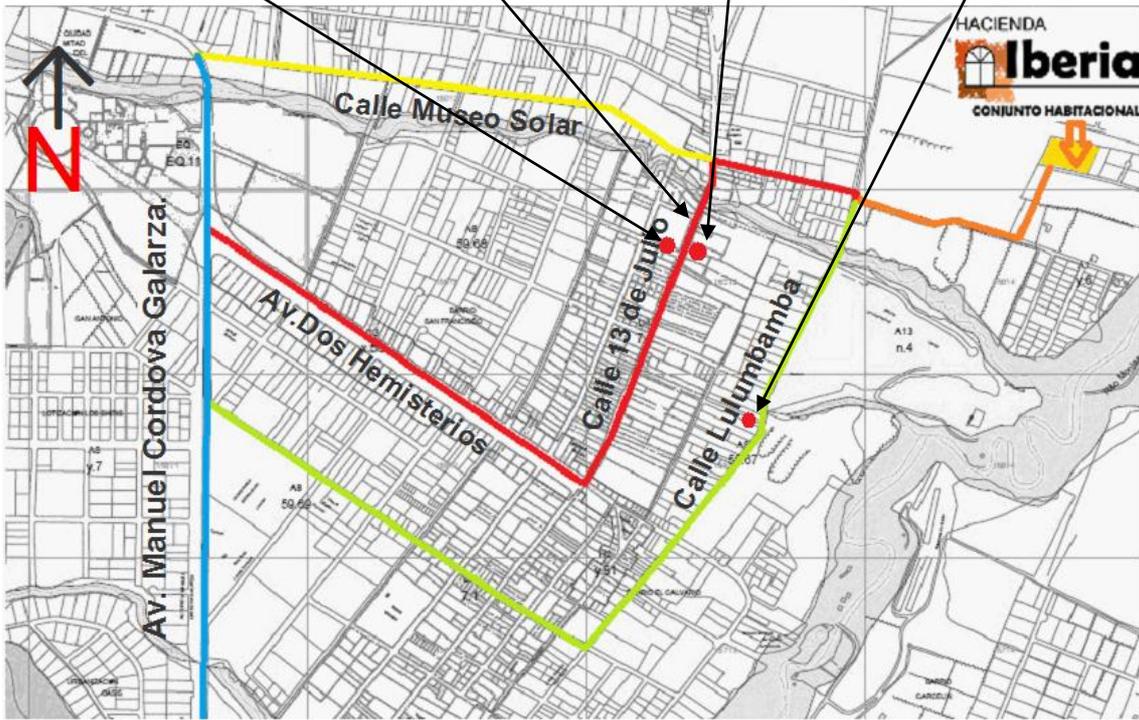
# UBICACION

## 3.5.4 Establecimientos Educativos 1

El Conjunto Habitacional Hacienda Iberia está cerca a diferentes establecimientos educativos que van desde guarderías hasta centros de instrucción media tanto privados como públicos, entre los cuales podemos señalar



Guardería Pueblito La Ternura    Unidad Educativa Dos Hemisferios    Centro de Desarrollo Infantil Carrusel de Niños    Jardín Y Escuela Fiscal Mixta Clemente Vallejo



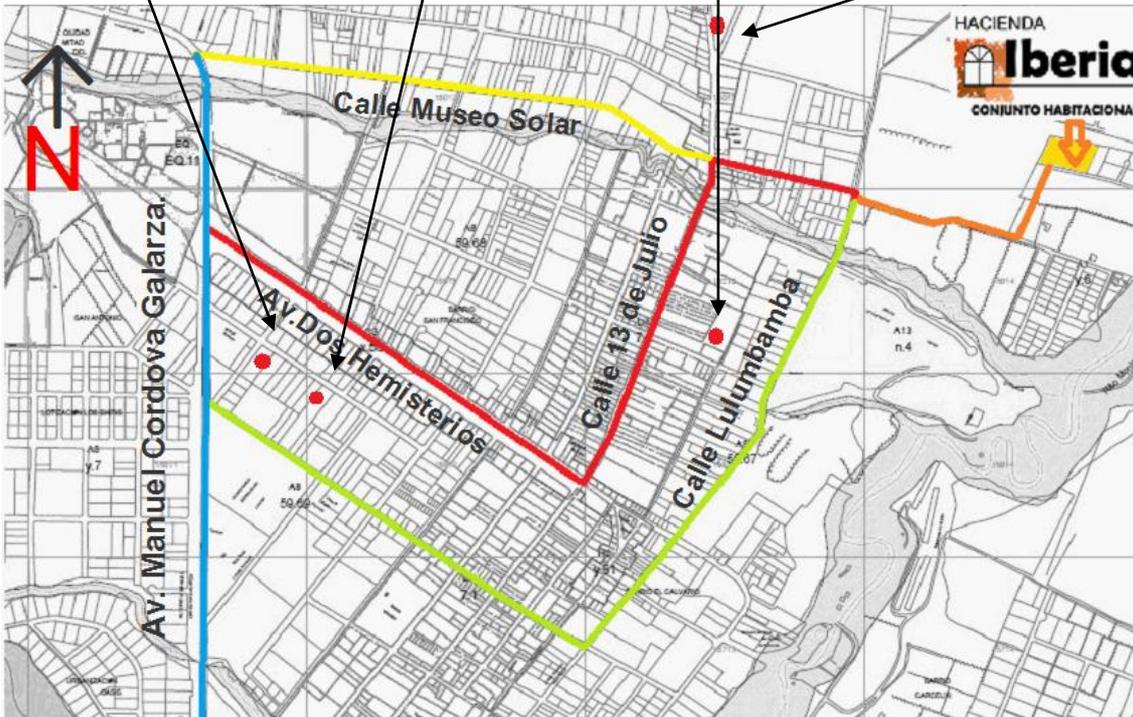
Mapa 6 Ubicación de Centros Educativos—Fuente: IMDMQ – Elaborado por: Edison Guerra

**3.5.5 Establecimientos Educativos 2**

La ubicación de los centros educativos de instrucción media se detalla a continuación:



Unidad Educativa Mitad del Mundo    Unidad Educativa Bilingüe School    Escuela Alexander Humboldt    Colegio Nacional Luis Riofrío



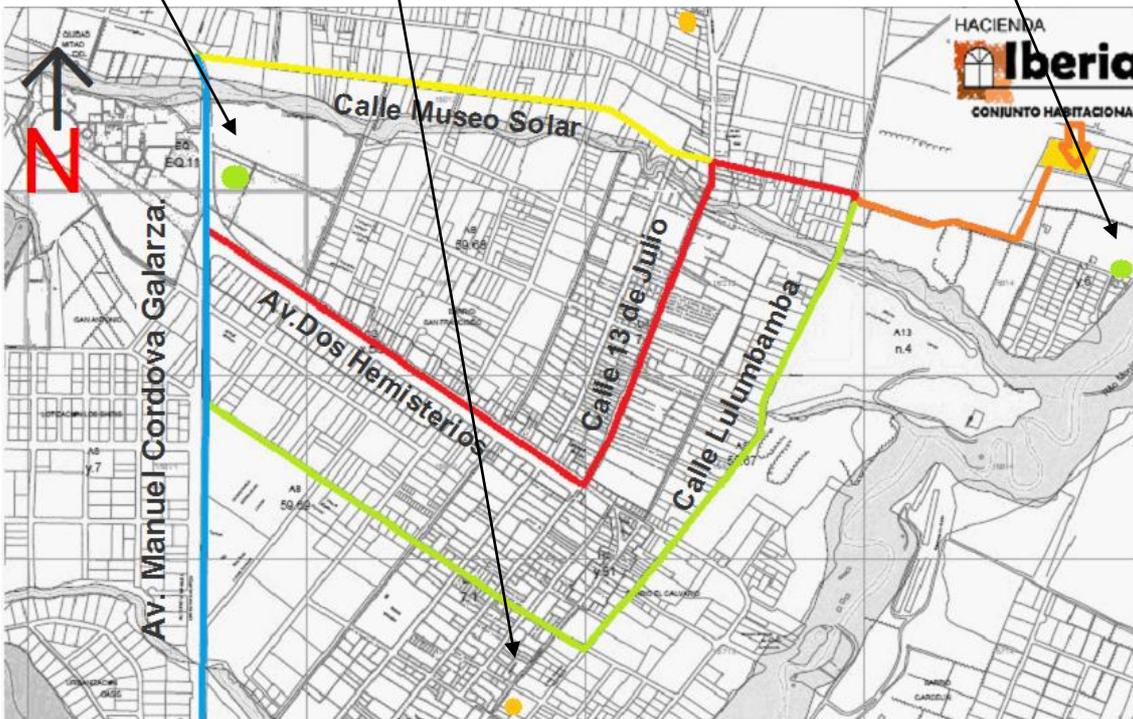
Mapa 7 Ubicación de Centros Educativos—Fuente: IMDMQ – Elaborado por: Edison Guerra

## 3.5.6 Centros Religiosos y de esparcimiento.

Es importante los lugares de esparcimiento y los centros religiosos, la ubicación de los mismos se los detalla a continuación.



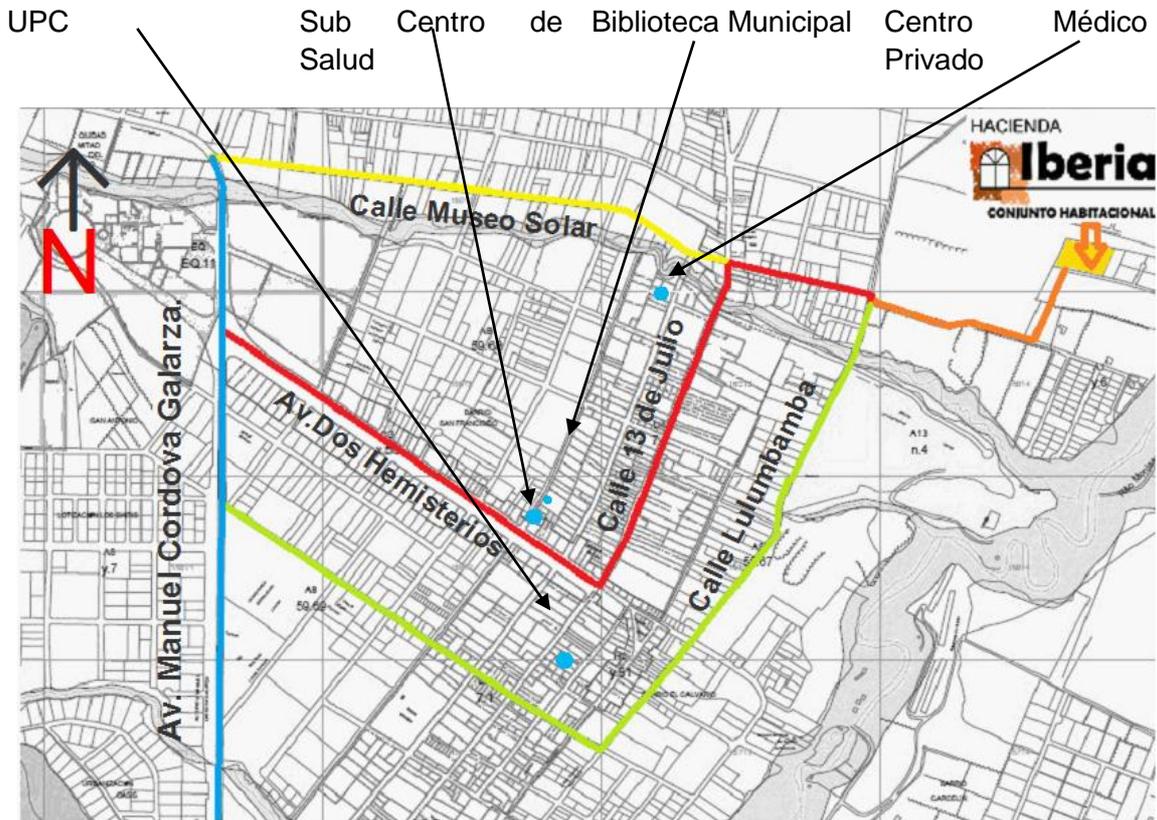
Canchas deportivas Liga Barrial de fútbol  
Iglesia y Parque Central  
Iglesia Evangélica  
Parque.



Mapa 8 Ubicación de Centros religiosos—Fuente: IMDMQ – Elaborado por: Edison Guerra

## 3.5.7 Servicios Médicos y otros.

Existen dos principales centros médicos en la Parroquia así como también cuenta con una Unidad de Policía Comunitaria y una Biblioteca Municipal



Mapa 9 Ubicación de Servicios Médicos y otros —Fuente: IMDMQ – Elaborado por: Edison Guerra

### 3.5.8 CONCLUSIONES

- En el sector en que se va a implantar el Proyecto se cuenta con dos vías de principales que son la Av. Dos Hemisferios, va desde el Redondel de la Mitad del Mundo y atraviesa San Antonio de Pichincha, es el Principal Acceso a la Parroquia, podemos encontrar gasolineras, restaurantes, papelerías, centros de alquiler de Internet, tiendas, etc., y la calle 13 de julio es perpendicular a la Av. Dos Hemisferios y al igual podemos encontrar gasolineras, restaurantes, papelerías, centros de alquiler de Internet, panaderías, un centro de compras TIA.
- Encontramos el mercado se encuentra en la Calle 13 de Julio, con relación al Proyecto Conjunto Hacienda Iberia, está a tres cuadras
- Existen dos líneas de bus que ingresan a San Antonio de Pichincha, a decir de los pobladores del sector tienen una frecuencia de 5 min la línea de Bus que corresponde a la Cooperativa Mitad del Mundo, y 7 min la línea del sistema integrado del Metro bus Q.
- La seguridad es muy importante, al respecto se puede señalar que San Antonio de Pichincha cuenta con una unidad de Policía, que posee varios patrulleros para brindar seguridad a sus habitantes.
- Debido al segmento al cual está dirigido el proyecto podemos concluir que la ubicación del mismo es buena, ya que está cerca de varios servicios; así como también de centros educativos, centros religiosos, etc.

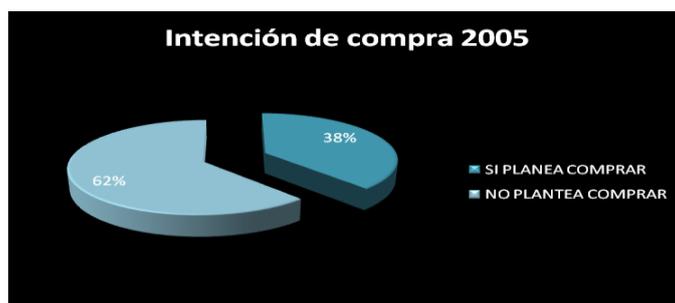
## CAPITULO TRES

### 3.6 Mercado

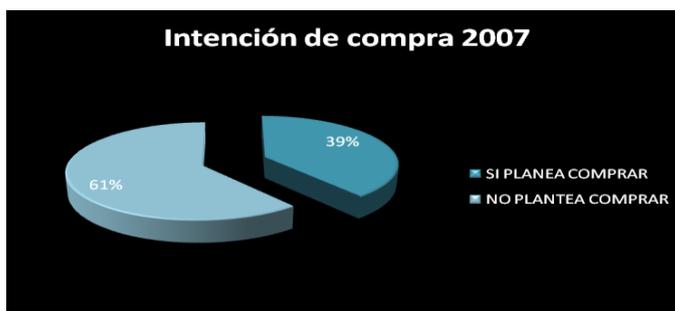
Como se indicó anteriormente los datos fueron proporcionados por Gridcon., así como de una investigación en el sitio del proyecto y de las ferias de vivienda realizadas en lo que va del año

#### 3.6.1 Intención de compra 2005

Según Gridcon, el interés de los hogares de Quito por adquirir vivienda no ha variado significativamente del año 2005 al 2007 incrementándose únicamente un 1%, como se puede observar en los cuadros siguientes.



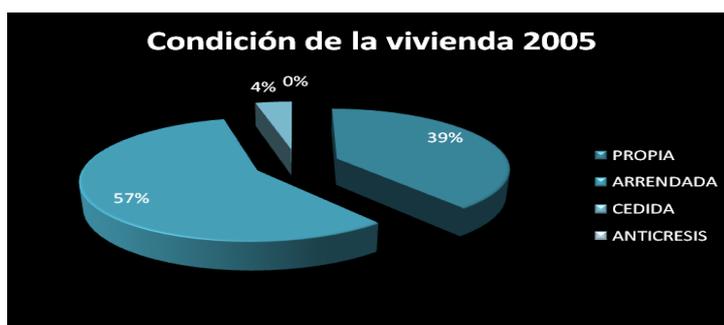
CUADRO 15 Intención de compra 2005 -- FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA 39



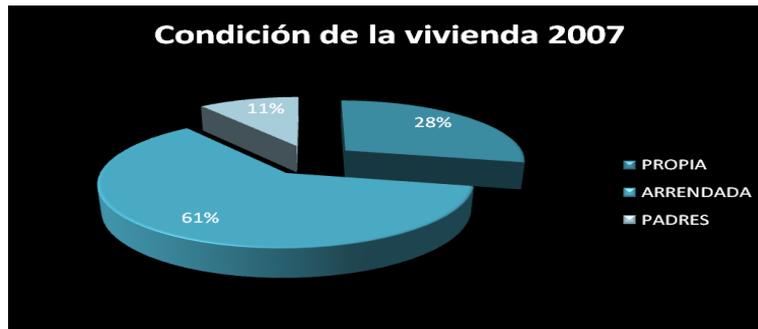
CUADRO 16 Intención de compra 2007 -- FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

#### 3.6.2 Condición de la vivienda

Según Gridcon, la condición de vivienda en la ciudad de Quito se tiene un alto porcentaje de personas que arriendan su vivienda como lo podemos observar en los cuadros presentados a continuación.



CUADRO 17 Condición de la Vivienda 2005. -- FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 18 Condición de la Vivienda 2007. -- FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.6.3 Tipo de vivienda preferido

Según datos de Gridcon los compradores tienen una preferencia por comprar casa a departamento, como se puede observar en los siguientes cuadros.



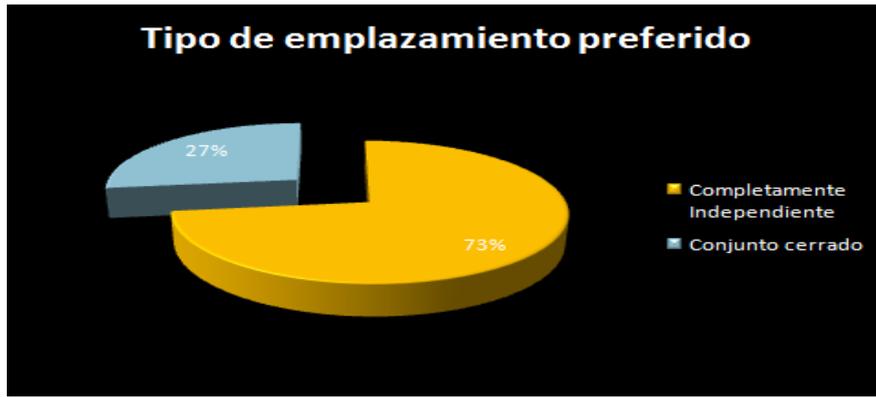
CUADRO 19 Tipo de Vivienda Preferida.2005 -- FUENTE: Gridcon --ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 20 Tipo de Vivienda Preferida.2007 -- UENTE: Gridcon - ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.6.4 Tipo de emplazamiento preferido

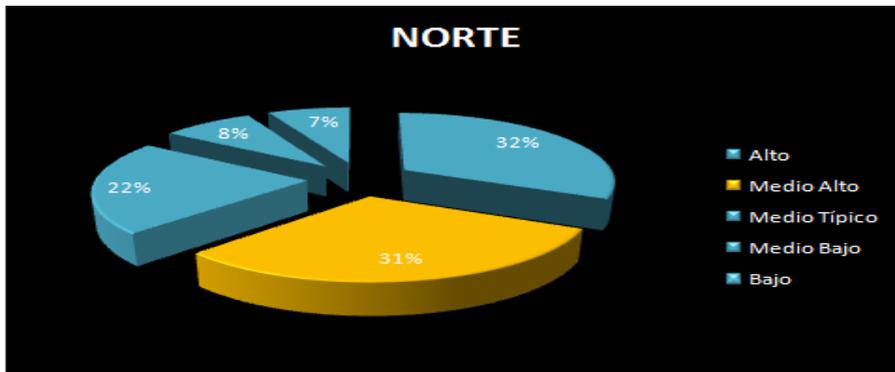
De los estudios realizados por Gridcon se puede ver que los compradores prefieren vivienda completamente independiente a vivienda en conjunto, recordemos que el proyecto de VAINCO Hacienda Iberia es un conjunto privado lo que nos ubicaría en el menor porcentaje.



CUADRO 21 Tipo de Emplazamiento preferido – FUENTE: Gridcon – ELABORADO POR: EDISON GUERRA

**3.6.5 SECTOR PREFERIDO PARA LA VIVIENDA (%)**

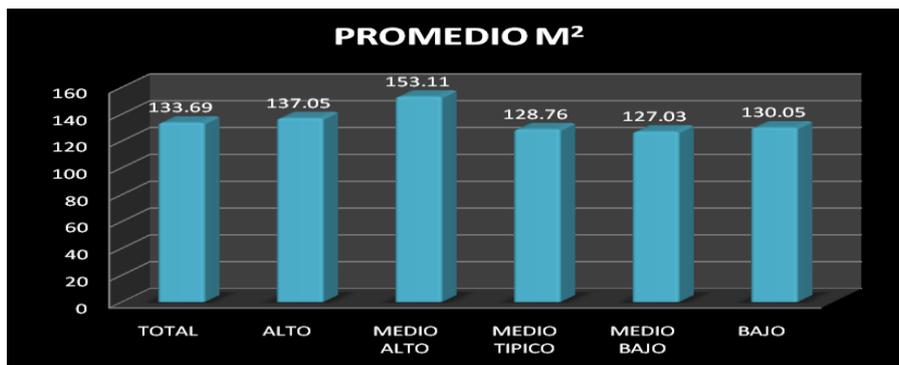
El sector preferido para adquirir la vivienda según Gridcon es al Norte de la ciudad lo cual incluye el Valle de Pomasqui.



CUADRO 22 Sector preferido para la Vivienda. – FUENTE: Gridcon – ELABORADO POR: EDISON GUERRA

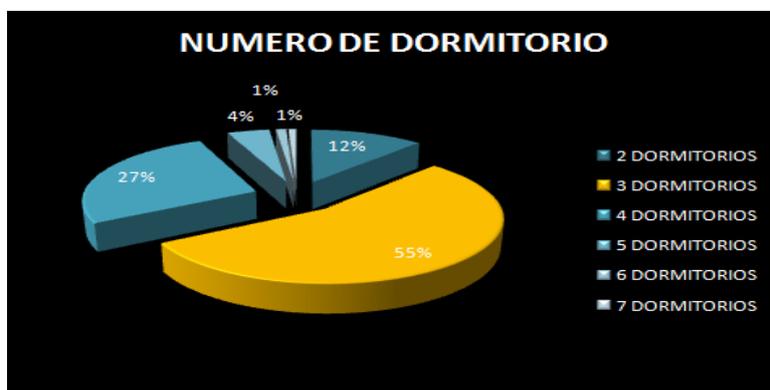
**3.6.6 Tamaño de la vivienda**

Los datos que se presentan a continuación fueron obtenidos de los estudios de Gridcon al año de 2007, los datos reflejan que los compradores estaban interesados en comprar metrajés altos, en la actualidad después de realizar la visita a las ferias de la vivienda que se han realizado en este año pudimos observar que los proyectos para el sector bajo eran de 80 m<sup>2</sup>.



### 3.6.7 Número de dormitorios

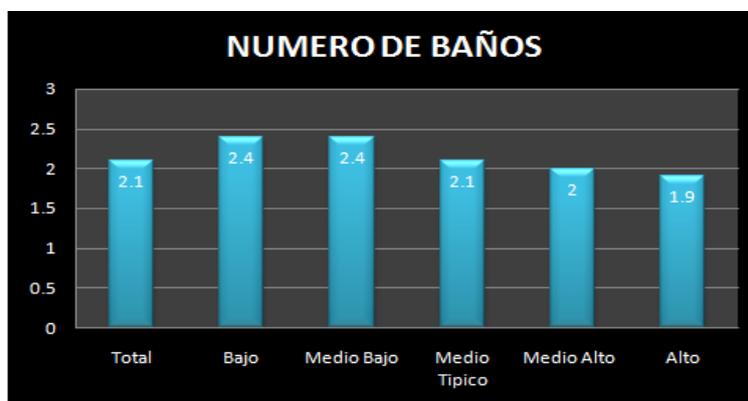
El número preferido de dormitorios según los estudios de Gridcon son 3, lo cual ubica a nuestro proyecto en este sector



CUADRO 24 Numero de dormitorio -- FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.6.8 Número de baños

A continuación presentamos las preferencias del número de baños,



CUADRO 25 Número de baños -- FUENTE: Gridcon-- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.6.9 Número de estacionamientos

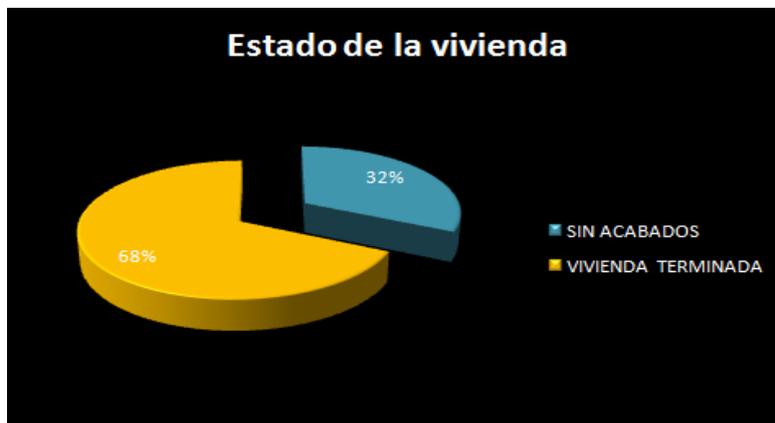
El número de estacionamientos es muy importante al adquirir una vivienda las preferencias se muestran en el cuadro siguiente; los datos fueron proporcionados por Gridcon.



CUADRO 26 Estacionamientos -- . FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.6.10 Estado de la vivienda

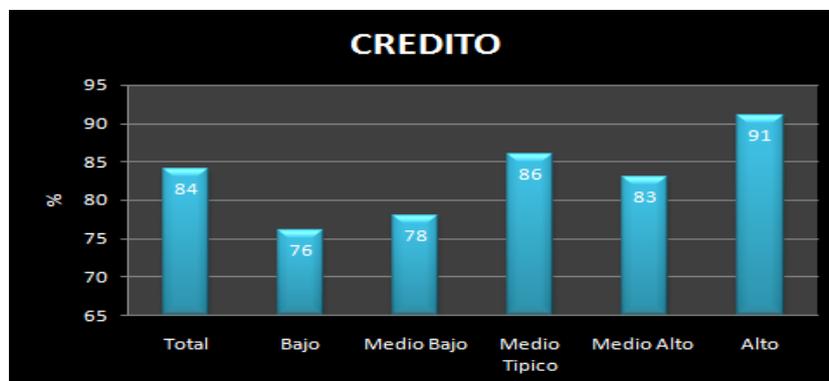
Según Gridcon. las personas prefieren comprar casas terminadas.



CUADRO 27 Estado de la vivienda. -- . FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.6.11 Forma de pago de la vivienda

La forma de pago preferida se detalla en el cuadro que se presenta a continuación, y fue proporcionado por Gridcon. .



CUADRO 28 Crédito -- . FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

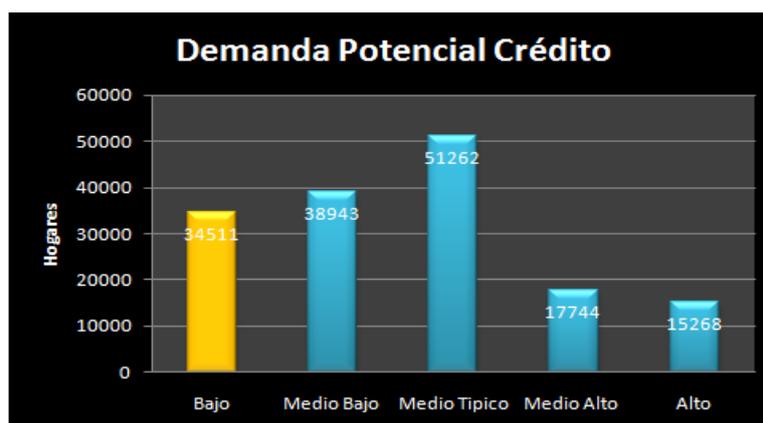
## MERCADO

### 3.6.12 Demanda Potencial por Nivel Socioeconómico

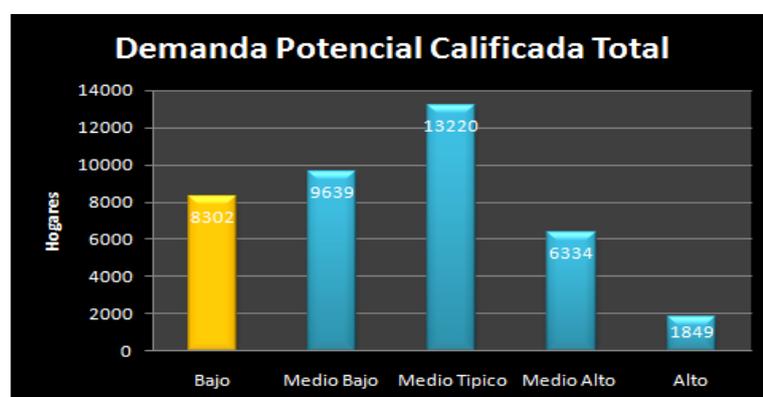
En Quito los interesados en adquirir vivienda son 187,303; 77% de los cuales pertenece a los estratos del medio hacia abajo, y el 23% a los más altos, según los estudios de Gridcon.



CUADRO 29 Demanda Potencial por nivel socioeconómico. -- . FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 30 Demanda Potencial Crédito. -- . FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 31 Demanda Potencial Calificada Total. -- . FUENTE: Gridcon -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

## 3.7 Localización de la Competencia.

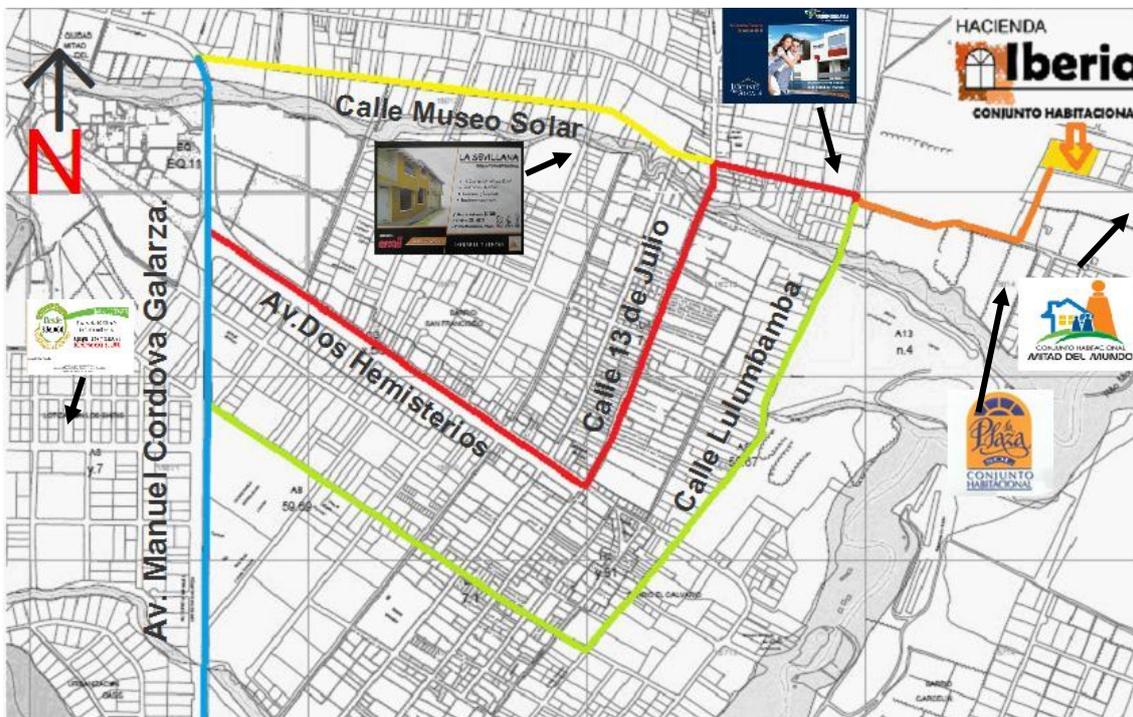
Realizamos el recorrido a lo de la Parroquia de San Antonio de Pichincha, identificando los proyectos que se convertirían en competencia para el Proyecto Conjunto Habitacional Hacienda Iberia de la empresa VAINCO; dichos proyectos son los siguientes:

PROYECTO	CODIGO	PROMOTOR
Jardines de Alcalá	A	Proinmobiliaria
La Plaza Sol	B	Ing. Edgar Machado.
San Eduardo	C	Ing. Eduardo Campusano
Conjunto Mitad del Mundo	D	Asesoría Inmobiliaria
La Sevillana	E	ARCOIL VENTAS JS ARQS
Hacienda Iberia	F	VAINCO

Tabla 2 COMPETENCIA -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

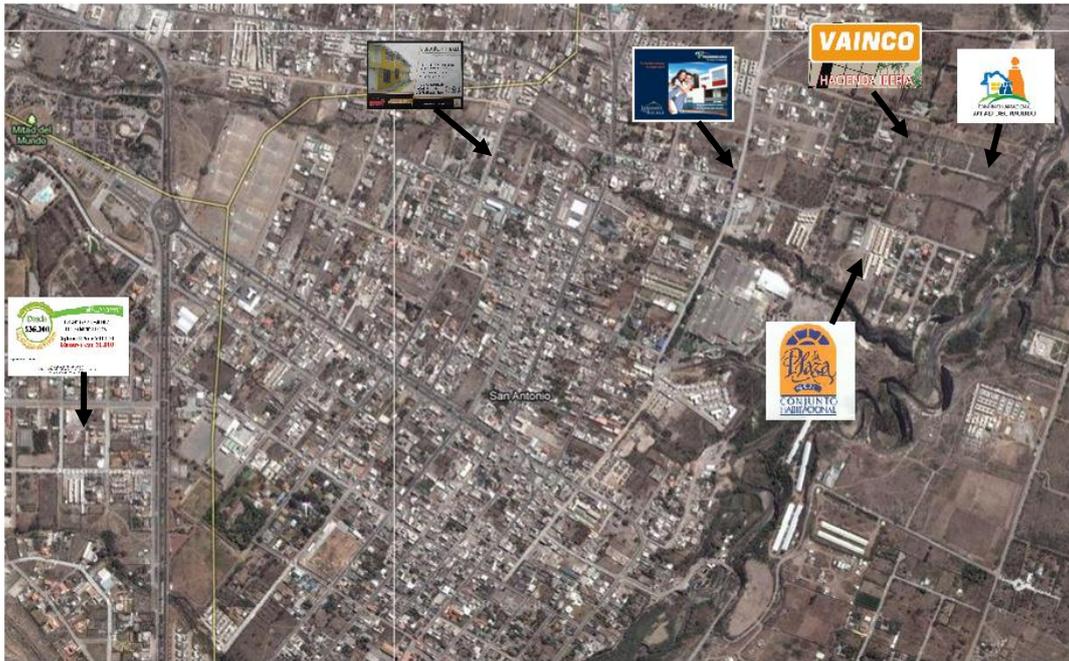
Consideramos que son competencia debido a sus características las cuales detallaremos a continuación; y, también considerando su localización con respecto al sitio donde se construirá el Conjunto Habitacional Hacienda Iberia, esto se puede observar en el mapa No.10.

De la misma manera las características se pueden observar en las fichas de detalles correspondientes a cada proyecto.



Mapa 10 Localización de la competencia – Fuente: IMQ – Elaborado por Edison Guerra

## CAPITULO TRES



Mapa 11 Localización de la competencia – Fuente: Google – Elaborado por Edison Guerra

### 3.7.1 Jardines de Alcalá

En la visita realizada al Conjunto Habitacional Jardines de Alcalá se pudo obtener la siguiente información, así como la siguiente publicidad, cabe mencionar que la persona que nos atendió tiene un buen conocimiento acerca del producto.

**PROINMOBILIARIA**  
Tu vida, tu espacio

**JARDINES DE ALCALÁ**  
Espectaculares casas de dos plantas y 3 dormitorios de 98 m<sup>2</sup> y 105 m<sup>2</sup>.

**Conjunto privado**

- Amplias áreas verdes.
- Juegos infantiles.
- Parquedero.
- Jardín.
- Aplica al bono del Miduvi.

Espectaculares casas en la Mitad del Mundo

**JARDINES DE ALCALÁ**  
Tu familia merece lo mejor de ti

Planta baja    Segundo Piso

Via a Calacali  
Calle Museo Sana Sana  
13 de Junio  
Av. Equinoccial  
Lujambamba  
Farmacia Sana Sana

Tel: 09 970 2043 / 08 827 2890  
www.proinmobiliaria.com  
Matriz: 6 de Diciembre y Bello Horizonte.  
C. C. EL Recreo - C. C. San Luis Shopping.

# MERCADO

FICHA DE INFORMACION COMPETIDOR A					
Provincia:	Pichincha				
Ciudad:	Quito				
Parroquia	San Antonio de Pichincha				
Tipo de inmuebles investigados:	Casas				
Fecha de la muestra:	18 de abril de 2011				
DATOS DE LA COMPETENCIA		FOTOGRAFÍA			
Nombre:	Jardines de Alcalá				
Producto:	Conjunto Habitacional				
Dirección:	De los Guayacanes y Avigias				
Promotor:	Proinmobiliaria				
NSE objetivo:	Medio típica- media baja				
Registro Bono de la Vivienda	PPI-10-233				
DESCRIPCION DE LA IMPLANTACION		CROQUIS			
Calle	Principal				
	Secundaria	X			
	Esquinero				
Terreno	Plano	X			
	Inclinado				
ENTORNO Y SERVICIOS					
Actividad predominante:	Residencial				
Estado de las edificaciones:	Medio				
Servicios cercanos:					
Mercado	si				
Colegios	si				
Transporte público	si				
Bancos	no				
Edificios públicos	no				
DETALLES DEL PROYECTO		ACABADOS			
Vivienda	En conjunto Habitacional		Pisos area social:	Ceramica Graim.	
Servicios básicos	si		Pisos cocina:	Ceramica Graim.	
Estado del proyecto:	En construccion.		Pisos baños:	Ceramica Graim.	
Avande de la obra:	35%		Ventanería:	Aluminio	
Estructura:	Hormigón armado		Puertas:	MDF	
Mampostería:	Bloque		Muebles de cocina:	Economico	
No. De pisos	2		Mesones:		
Dormitorio master	si		Tumbados:	Losa	
No. de dormitorios	3		Grifería:	FV	
No. de baños	2 1/2		Sanitarios:	FV	
Estacionamiento	1 por casa		Paredes:	Estucado y Pintado	
Jardin	delantero		PROMOCION:		
Patio	Posterior		Rótulo en proyecto	SI	
Salon comunal	si		Valla publicidad	SI	
Guardiana	si		Revistas	SI	
Cuarto de Máquinas	si		Volantes	SI	
INFORMACION DE VENTAS		Sala de ventas		SI	
No. De unidades totales:	36		TV		
No. De unidades disponibles:	13		Radio		
Tiempo en ventas	22 meses		Internet	SI	
			Página web	SI	
FORMA DE PAGO		Prensa			
Financiamiento Directo:	no		Observaciones en relación a nuestro proy		
Aplica Bono de la vivienda	si		Se convierte en competencia para VAINCO. Al debido q la cercania del proyecto Conjunto Habitacional Hacienda Ibarra, ya que esta ubicado a aproximadamente 300 m., se podría considerar que esta dirigido para otro segmento, considerando el precio, se encuentra construido la etapa que da a la calle Museo Solar.		
Reserva:	10%				
Cuotas:	20%				Hasta 24 meses
Entrega:	70%				
PRECIOS					
Area	Precio	Valor/m2			
98 m2	54,450.00	\$ 555.61			
105 m2	59,000.00	\$ 561.90			

# CAPITULO TRES

## 3.7.2 PROYECTO LA PLAZA SOL.

En la visita realizada al Conjunto Plaza Sol se pudo obtener la siguiente información, la atención prestada por la vendedora no fue buena, el nivel del conocimiento del producto fue malo, y la información obtenida fue la siguiente.

**CASA CLUB**  
Vacaciones por siempre

12 de Octubre N26-138 y Orellana Esq. (Edif. Lincoln)  
Tel: 6410040  
Cel.: 099949185 / 098332346 / 087850300  
www.machadopaladines.com

ENTRADA POR 13 DE JUNIO Y MUSEO SOLAR

**BESTHOME** **MACHADO PALADINES**

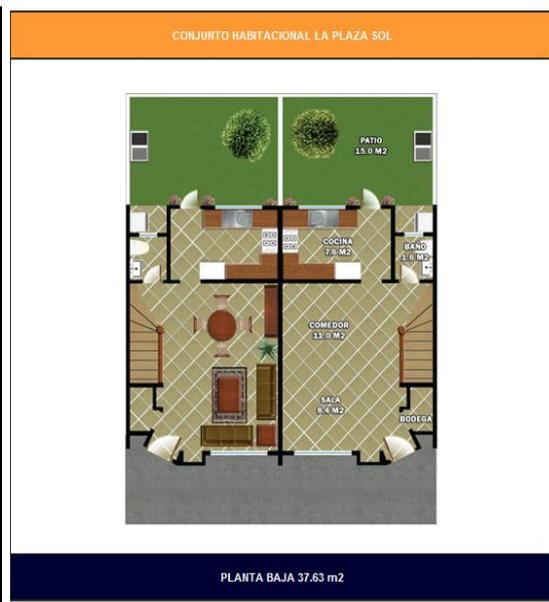
Asesoría y trámite de crédito con IEEs y demás instituciones financieras

**CUOTAS DESDE \$233.00**

**ENTREGA INMEDIATA**

- Construcción tradicional, antisísmica.
- Acabados de primera.
- Urbanización Jardín: 8.000 m<sup>2</sup> de espacios verdes, áreas recreacionales y caminos peatonales.
- Control y seguridad: conjunto cerrado de acceso único y sistema centralizado de citófono.
- 171 m<sup>2</sup> de sala comunal para eventos como matrimonios, bautizos, cumpleaños, etc.
- Agua en abundancia, el conjunto incluye cisterna.
- Aire puro, árboles y jardines.
- 40 parqueaderos para visitas
- Piscina.
- Canchas deportivas.
- Sala de cómputo con instalaciones para Internet.

¿CÓMO NO DECIDIRSE, DESPUÉS DE TODOS ESTOS BENEFICIOS?



# MERCADO

INVESTIGACION DE MERCADO				
FICHA DE INFORMACION COMPETIDOR B				
Provincia:	Pichincha			
Ciudad:	Quito			
Parroquia	San Antonio de Pichincha			
Tipo de inmuebles investigados:	Casas			
Fecha de la muestra:	18 de abril de 2011			
DATOS DE LA COMPETENCIA		FOTOGRAFÍA		
Nombre:	La Plaza Sol			
Producto:	Conjunto Habitacional			
Dirección:	Calle Museo Solar.			
Promotor:	Ing. Edgar Machado Paladines			
NSE objetivo:	Medio típica- media baja			
Registro Bono de la Vivienda				
DESCRIPCION DE LA IMPLANTACION				
Calle	Principal			
	Secundaria			X
	Esquinero			
Terreno	Plano	X		
	Inclinado			
ENTORNO Y SERVICIOS		CROQUIS		
Actividad predominante:			Residencial	
Estado de las edificaciones:			Medio	
Servicios cercanos:				
Mercado			si	
Colegios			si	
Transporte público			si	
Bancos			no	
Edificios públicos			no	
				
DETALLES DEL PROYECTO		ACABADOS		
Vivienda	En conjunto Habitacional		Pisos area social:	Ceramica Graim.
Servicios básicos	si		Pisos cocina:	Ceramica Graim.
Estado del proyecto:	si		Pisos baños:	Ceramica Graim.
Avande de la obra:	40%		Ventanería:	Aluminio
Estructura:	Hormigón armado		Puertas:	MDF
Mampostería:	Bloque		Muebles de cocina:	Economico
No. De pisos	2		Pisos dormitorios	alfombra
Dormitorio master	si		Tumbados:	Losa
No. de dormitorios	3		Grifería:	FV
No. de baños	1 1/2		Sanitarios:	FV
Estacionamiento	1 por casa		Paredes:	Estucado y Pintado
Jardín	delantero		PROMOCION:	
Patio	Posterior		Rótulo en proyecto	SI
Salon comunal	si		Valla publicidad	SI
Guardiana	si		Revistas	
Cuarto de Máquinas	si		Volantes	SI
INFORMACION DE VENTAS		Sala de ventas		SI
No. De unidades totales:	172		TV	
No. De unidades disponibles:	3		Radio	
Tiempo en ventas	36 meses		Internet	SI
			Página web	SI
			Prensa	
FORMA DE PAGO		Observaciones en relación a nuestro proye		
Financiamiento Directo:	no		El conjunto se encuentra ubicado a 200 m. del Proyecto Hacienda Iberia, es competencia directa debido a sus características, la primera etapa ha sido entregada, y esta siendo habitada las casas que estan actualmente disponibles (3) pertenecen a la primera etapa.	
Aplica Bono de la vivienda	si			
Reserva:	10%			
Cuotas:	20%			Hasta 24 meses
Entrega:	70%			
PRECIOS				
Area	Precio	Valor/m2		
80.37 m2	35,500.00	\$ 441.71		
105 m2	59,000.00	\$ 561.90		

### 3.7.3 PROYECTO SAN EDUARDO

Para realizar la visita al conjunto San Eduardo se contactó muchas veces con los teléfonos que encontramos en el sitio del proyecto y no se tuvo una respuesta positiva, se pudo hacer el recorrido del proyecto acompañados por las personas que cuidan el mismo, la cotización se la realizó vía email, y la información obtenida fue la siguiente.



**Ultimas Casas**  
Desde **\$36.000**  
Aplique el Bono

Telfs.: 2239553

Casas de 89.50 m<sup>2</sup>  
De 3 dormitorios

**Aplique IESS y MIDUVI**  
**Reserve con \$1.000**

Conjunto San Eduardo :

Dirección Conjunto San Eduardo:  
Autopista Manuel Córdova Galarza y de las Cucardas  
Mitad del Mundo, Vía a Calacall.



# MERCADO

INVESTIGACION DE MERCADO				
FICHA DE INFORMACION COMPETIDOR C				
Provincia:	Pichincha			
Ciudad:	Quito			
Parroquia	San Antonio de Pichincha			
Tipo de inmuebles investigados:	Casas			
Fecha de la muestra:	18 de abril de 2011			
DATOS DE LA COMPETENCIA		FOTOGRAFÍA		
Nombre:	San Eduardo			
Producto:	Conjunto Habitacional			
Dirección:	Autopista Manuel Córdova Galarza y de las C			
Promotor:	Ing. Eduardo Campuzano			
NSE objetivo:	Medio típica- media baja			
Registro Bono de la Vivienda				
DESCRIPCION DE LA IMPLANTACION				
Calle	Principal			
	Secundaria	X		
	Esquinero			
Terreno	Plano	X		
	Inclinado			
ENTORNO Y SERVICIOS		PUBLICIDAD		
Actividad predominante:	Residencial			
Estado de las edificaciones:	Medio			
Servicios cercanos:				
Mercado	si			
Colegios	si			
Transporte público	si			
Bancos	no			
Edificios públicos	no			
DETALLES DEL PROYECTO		ACABADOS		
Vivienda	En conjunto Habitacional		Pisos area social:	Ceramica Graim.
Servicios básicos	si		Pisos cocina:	Ceramica Graim.
Estado del proyecto:	si		Pisos baños:	Ceramica Graim.
Avande de la obra:	40%		Ventanería:	Aluminio
Estructura:	Hormigón armado		Puertas:	MDF
Mampostería:	Bloque		Muebles de cocina:	Economico
No. De pisos	2		Pisos dormitorios	Ceramica Graim.
Dormitorio master	si		Tumbados:	Losa
No. de dormitorios	3		Grifería:	FV
No. de baños	2.5		Sanitarios:	FV
Estacionamiento	1 por casa		Paredes:	Estucado y Pintado
Jardin	delantero		PROMOCION:	
Patio	Posterior		Rótulo en proyecto	SI
Salon comunal	si		Valla publicidad	SI
Guardiana	si		Revistas	
Cuarto de Máquinas	si		Volantes	SI
INFORMACION DE VENTAS		Sala de ventas	SI	
No. De unidades totales:	25		TV	
No. De unidades disponibles:	23		Radio	
Tiempo en ventas	12.00 meses		Internet	SI
			Página web	SI
FORMA DE PAGO		Prensa		
Financiamiento Directo:	no		Observaciones en relación a nuestro proye	
Aplica Bono de la vivienda	si		El conjunto San Eduardo esta alejado a nuestro proyecto, se encuentra a 5 min en la Autopista Manuel Cordova Galarza.	
Reserva:	10%			
Cuotas:	20%		Hasta 24 meses	
Entrega:	70%			
PRECIOS				
Area	Precio	Valor/m2		
89.50 m2	44,000.00	\$ 491.62		



## CAPITULO TRES

### 3.7.4 PROYECTO CONJUNTO MITAD DEL MUNDO

El personal de ventas que nos atendió en la visita no tiene conocimiento del proyecto, además de ello al ingresar a la vivienda no encontramos con una columna metálica nada agradable a la vista, la vivienda modelo que promocionan es la de 67 m<sup>2</sup> sin embargo a los clientes que ingresaban les hacían creer que esa era la vivienda de 59 m<sup>2</sup>.



Conjunto privado con guardiana las 24 Hrs. y diseño moderno, que cuenta con:

- ▲ Extensas áreas verdes
- ▲ Juegos infantiles
- ▲ Plaza de parqueaderos
- ▲ Canchas deportivas
- ▲ Excelente zona comercial



Plano Arquitectónico



Casa "SOL" 67 mt<sup>2</sup>

Planta Baja



Planta Alto



Casa "LUNA" 59 mt<sup>2</sup>

Planta Baja



Planta Alto



# MERCADO

INVESTIGACION DE MERCADO			
FICHA DE INFORMACION COMPETIDOR D			
Provincia:	Pichincha		
Ciudad:	Quito		
Parroquia	San Antonio de Pichincha		
Tipo de inmuebles investigados:	Casas		
Fecha de la muestra:	Fecha: 18 de abril de 2011		
DATOS DE LA COMPETENCIA		FOTOGRAFÍA	
Nombre:	Conjunto Mitad del Mundo		
Producto:	Conjunto Habitacional		
Dirección:	Calle Museo Solar.		
Promotor:	Asesoría Inmobiliaria		
NSE objetivo:	Medio típica- media baja		
Registro Bono de la Vivienda			
DESCRIPCION DE LA IMPLANTACION			
Calle	Principal		
	Secundaria		X
	Esquinero		
Terreno	Plano		X
	Inclinado		
ENTORNO Y SERVICIOS			
Actividad predominante:	Residencial		
Estado de las edificaciones:	Medio		
Servicios cercanos:			
Mercado	si		
Colegios	si		
Transporte público	si		
Bancos	no		
Edificios públicos	no		
DETALLES DEL PROYECTO		ACABADOS	
Vivienda	En conjunto Habitacional	Pisos area social:	Ceramica Graim.
Servicios básicos	si	Pisos cocina:	Ceramica Graim.
Estado del proyecto:	si	Pisos baños:	Ceramica Graim.
Avande de la obra:	40%	Ventanería:	Aluminio
Estructura:	Estructura metálica	Puertas:	MDF
Mampostería:	Bloque	Muebles de cocina:	Economico
No. De pisos	2	Pisos dormitorios	Ceramica Graim.
Dormitorio master	si	Tumbados:	Losa
No. de dormitorios	3	Grifería:	FV
No. de baños	1 1/2	Sanitarios:	FV
Estacionamiento	1 por casa	Paredes:	Estucado y Pintado
Jardín	delantero	PROMOCION:	
Patio	Posterior	Rótulo en proyecto	SI
Salon comunal	si	Valla publicidad	SI
Guardiana	si	Revistas	SI
Cuarto de Máquinas	si	Volantes	SI
INFORMACION DE VENTAS		Sala de ventas	SI
No. De unidades totales:	186	TV	
No. De unidades disponibles:	6	Radio	
Tiempo en ventas	10.00 meses	Internet	SI
		Página web	SI
FORMA DE PAGO		Prensa	
Financiamiento Directo:	no	Observaciones en relación a nuestro proy	
Aplica Bono de la vivienda	si	Es muy cercano a nuestro proyecto y la podemos considerar competencia directa, es la mas similar a la del Proyecto de VAINCO	
Reserva:	10%		
Cuotas:	20%	Hasta 24 meses	
Entrega:	70%		
PRECIOS			
Area	Precio	Valor/m2	
67.00 m2	32,970.00	\$ 492.09	

## CAPITULO TRES

### 3.7.5 PROYECTO LA SEVILLANA

El proyecto La Sevillana no tiene un buen servicio de ventas, en el sitio del proyecto no cuenta con vendedores, se realizó el recorrido con ayuda de habitantes del conjunto, la información obtenida fue vía email y la presentamos a continuación.



**LA SEVILLANA**  
CONJUNTO HABITACIONAL

- 31 Casas desde 94 m<sup>2</sup> hasta 135 m<sup>2</sup>
- Sala Comunal - Guardianía
- Areas verdes y Recreativas
- Estacionamientos privados

✓ Bono de la vivienda \$5.000  
✓ Crédito IESS - ISSFA  
✓ Crédito Mutualistas - Bancos

CONSTRUYE: **arcoil** Desde \$36.190 USD

INFORMES Y VENTAS



RESERVE CON \$2.000 USD

**Distribución**

**PLANTA BAJA:**  
sala, comedor, cocina, baño social.

**PLANTA ALTA:**  
Tres dormitorios, baño completo.

**Ubicación**

Informes:  
Virreyes N27-35 y Selva Alegre  
Edificio Avanti PB, Telfs.: 290 6791/250 3676/09 963 7983/09 703 8244

INVESTIGACION DE MERCADO				
FICHA DE INFORMACION COMPETIDOR E				
Provincia:	Pichincha			
Ciudad:	Quito			
Parroquia	San Antonio de Pichincha			
Tipo de inmuebles investigados:	Casas			
Fecha de la muestra:	Fecha: 18 de abril de 2011			
DATOS DE LA COMPETENCIA		FOTOGRAFÍA		
Nombre:	La Sevillana			
Producto:	Conjunto Habitacional			
Dirección:	Dirección Calle Museo Solar y Sheigua			
Promotor:	ARCOIL / VENTAS JS ARQS			
NSE objetivo:	Medio típica- media baja			
Registro Bono de la Vivienda	PPI-10-233			
DESCRIPCION DE LA IMPLANTACION				
Calle	Principal			
	Secundaria	X		
	Esquinero			
Terreno	Plano	X		
	Inclinado			
CROQUIS				
Actividad predominante:	Residencial			
Estado de las edificaciones:	Medio			
Servicios cercanos:				
Mercado	si			
Colegios	si			
Transporte público	si			
Bancos	no			
Edificios públicos	no			
DETALLES DEL PROYECTO		ACABADOS		
Vivienda	En conjunto Habitacional	Pisos area social:	Ceramica Graim.	
Servicios básicos	si	Pisos cocina:	Ceramica Graim.	
Estado del proyecto:	si	Pisos baños:	Ceramica Graim.	
Avande de la obra:	40%	Ventanería:	Aluminio	
Estructura:	Estructura metálica	Puertas:	MDF	
Mampostería:	Bloque	Muebles de cocina:	Economico	
No. De pisos	2	Pisos dormitorios	Ceramica Graim.	
Dormitorio master	si	Tumbados:	Losa	
No. de dormitorios	3	Grifería:	FV	
No. de baños	1 Y 1/2	Sanitarios:	FV	
Estacionamiento	1 por casa	Paredes:	Estucado y Pintado	
Jardin	delantero	PROMOCION:		
Patio	Posterior	Rótulo en proyecto	SI	
Salon comunal	si	Valla publicidad	SI	
Guardiania	si	Revistas	SI	
Cuarto de Máquinas	si	Volantes	SI	
INFORMACION DE VENTAS		Sala de ventas	SI	
No. De unidades totales:	31	TV		
No. De unidades disponibles:	10	Radio		
Tiempo en ventas	10.00 meses	Internet	SI	
		Página web	SI	
FORMA DE PAGO		Prensa		
Financiamiento Directo:	no	Observaciones en relación a nuestro proyect		
Aplica Bono de la vivienda	si	Es relativamente cercano a nuestro proyecto y la podemos considerar competencia directa, cuenta con una buena ubicacion y mejores accesos que los nuestros		
Reserva:	10%			
Cuotas:	20%			Hasta 24 meses
Entrega:	70%			
PRECIOS				
Area	Precio	Valor/m2		
94.00 m2	36,689.14	5 390.31		
135 m2	52,000.00	5 385.19		



## CAPITULO TRES

### 3.7.6 DATOS COMPARATIVOS

De las fichas de detalle que se presentaron anteriormente realizamos datos comparativos de las áreas de las viviendas en venta, el número de viviendas de proyecto las viviendas disponibles actualmente para la entrega y estado del proyecto

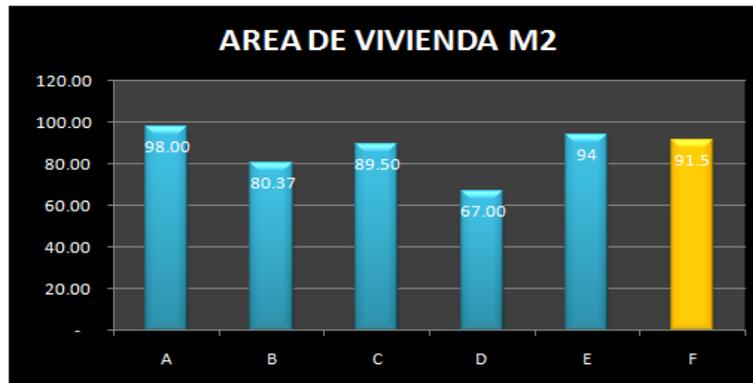
PROYECTO		ESTADO	AREA DE VIVIENDA M2	VIVIENDAS DEL PROYECTO	VIVIENDAS DISPONIBLES
Jardines de Alcalá	A	EN CONSTRUCCION	98	36	13
La Plaza Sol	B	EN CONSTRUCCION	80.37	172	3
San Eduardo	C	LISTAS PARA ENTREGAR	89.5	25	23
Conjunto Mitad del Mundo	D	EN CONSTRUCCION	67	186	6
La Sevillana	E	EN CONSTRUCCION	94	31	10
Hacienda Iberia	F	EN PROYECCIÓN	91.5	145	145

Tabla 3 INFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA - FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

El total de viviendas que tienen planificado construir las diferentes empresas suman 450, cabe señalar que en dicho valor no está incluido las viviendas que se tienen proyectadas construir en el conjunto Hacienda Iberia.

PROYECTO		VIVIENDAS DEL PROYECTO	VIVIENDAS VENDIDAS	VIVIENDAS POR VENDER
Jardines de Alcalá	A	36	4	32
La Plaza Sol	B	172	99	73
San Eduardo	C	25	2	23
Conjunto Mitad del Mundo	D	186	5	181
La Sevillana	E	31	21	10
Hacienda Iberia	F	145	0	145
TOTAL		595	131	464

## 3.7.7 AREA DE VIVIENDAS



CUADRO 32 CUADRO COMPARATIVO DE AREAS -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

En el cuadro anterior podemos observar la diferencia de las áreas entre los diferentes proyectos siendo mayor el área ofrecida por el conjunto Jardines de Alcalá viéndose reflejado obviamente en el precio como lo vamos a poder ver más adelante, en cuanto a la menor área esta corresponde al Conjunto Mitad del Mundo.

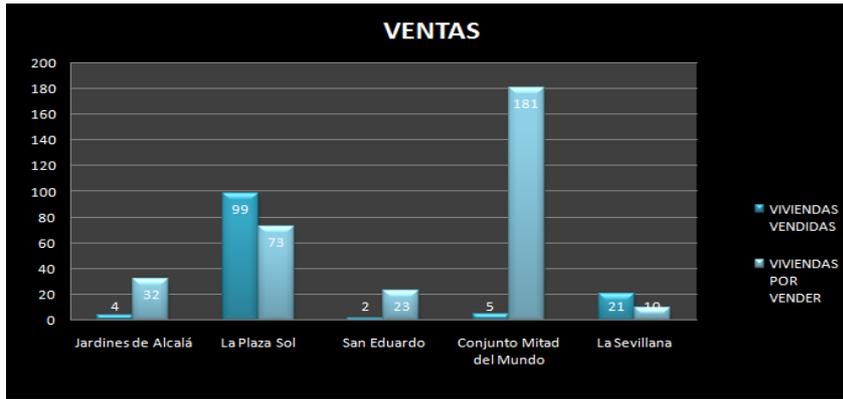
## 3.7.8 NUMERO DE VIVIENDAS Y VENTAS



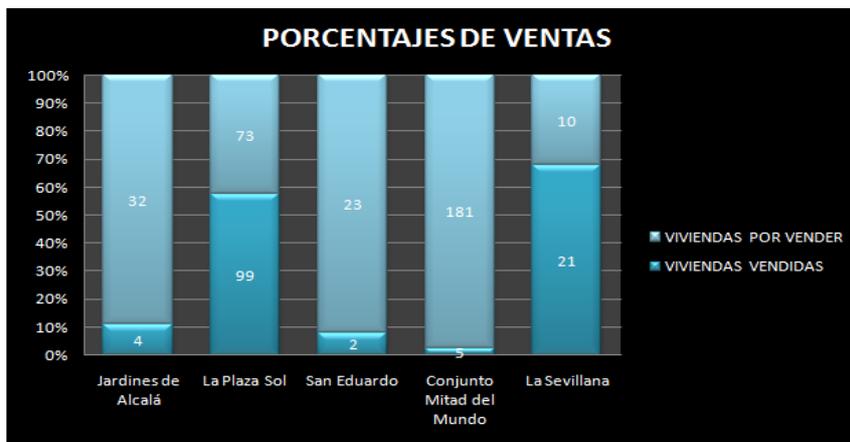
CUADRO 33 CUADRO COMPARATIVO DEL NUMERO DE VIVIENDAS -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

En el cuadro anterior se puede observar que los proyectos que mayor número de viviendas ofrecen son el Conjunto Plazo Sol y el Conjunto Mitad del Mundo, en los cuadros que a continuación presentamos se puede observar cuadros que detallan las ventas y las unidades proyectadas.

## CAPITULO TRES



CUADRO 34 CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 35 CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS EN PORCENTAJES -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO - ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.7.9 PRECIOS DE VIVIENDA Y PRECIOS POR M<sup>2</sup>

Los precios de las viviendas están directamente relacionados a las áreas, así como también a los acabados que las diferentes empresas ofrecen, en este sentido es pertinente dar a conocer que los acabados en todos los proyectos son muy similares, pisos de cerámica muebles altos y bajos en cocina, closets en las habitaciones, baños de tipo económicos al igual que las puertas, cabe señalar que la estructura de los Conjuntos, Mitad del Mundo y La Sevillana son metálicas, en cambio la de los demás es de hormigón armado.

A continuación se presenta una tabla en la que se puede observar que los Proyectos, Jardines de Alcalá y San Eduardo son los más costosos, en tanto que los demás Conjuntos no tienen diferencias muy marcadas en los precios.

En cuanto al metro cuadrado de construcción el conjunto La Sevillana es el que tiene el menor precio esto se cree que es debido al tiempo que tiene de construcción siendo este de 3 años, el mayor precio es el que tiene el proyecto Jardines de Alcalá.

PROYECTO	PRECIO	PRECIO M2
Jardines de Alcalá	\$ 54.450,00	\$ 555,61
La Plaza Sol	\$ 35.500,00	\$ 441,71
San Eduardo	\$ 44.000,00	\$ 491,62
Conjunto Mitad del Mundo	\$ 32.970,00	\$ 492,09
La Sevillana	\$ 36.689,14	\$ 390,31
Hacienda Iberia	\$ 34.000,00	\$ 440,00



CUADRO 36 CUADRO COMPARATIVO DE PRECIOS -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO - ELABORADO POR: EDISON GUERRA



CUADRO 37 CUADRO COMPARATIVO DE PRECIOS -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO - ELABORADO POR: EDISON GUERRA

## CAPITULO TRES

### 3.7.10 COMPONENTES DE LAS VIVIENDAS.

El siguiente cuadro nos indica los diferentes números de plantas, dormitorios, baños y parqueaderos que nos ofrecen los diferentes promotores., pudiendo observar en cuanto a las plantas es el mismo número todas se desarrollan en dos pisos, de igual manera el número de dormitorios es el mismo, con relación a los parqueaderos se obtuvo un factor que relaciona el número de parqueaderos del proyecto con el número de viviendas siendo el más bajo el correspondiente al Conjunto Habitacional Mitad del Mundo.

PROYECTO	PLANTAS	DORMITORIOS	BAÑOS	PARQUEADEROS	RELACION PARQUEADERO /VIVIENDA
Jardines de Alcalá	2	3	2.50	40	1.11
La Plaza Sol	2	3	1.50	120	0.70
San Eduardo	2	3	2.50	28	1.12
Conjunto Mitad del Mundo	2	3	1.50	120	0.65
La Sevillana	2	3	1.50	33	1.06
Hacienda Iberia	2	3	2.5	170	1.17



CUADRO 38 CUADRO COMPARATIVO DE PARQUEADEROS -- FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

### 3.7.11 Velocidad de Ventas y Absorción

Los datos presentados son datos parciales hasta la fecha de las visitas a los proyectos que fueron 9 y 10 de abril de 2011 y serán actualizados a la entrega definitiva de la tesis.

PROYECTO	VIVIENDAS DEL PROYECTO	VIVIENDAS VENDIDAS	TIEMPO DE VENTAS (meses)	DE	VELOCIDAD DE VENTAS	ABSORCION
Jardines de Alcalá	36	4		22	0.18	0.5%
La Plaza Sol	172	99		36	2.75	1.6%
San Eduardo	25	2		12	0.17	0.7%
Conjunto Mitad del Mundo	186	5		10	0.50	0.3%
La Sevillana	31	21		30	0.70	2.3%

### 3.7.12 Matriz Perfil Competitivo

Con el objetivo de comparar nuestro proyecto con la competencia se ha realizado el perfil competitivo para lo cual hemos valorado con referencia al siguiente cuadro de calificaciones y tomando los factores que hemos considerado las más importantes

CALIFICACIÓN	
1	BAJO
2	MEDIO BAJO
3	MEDIO
4	MEDIO ALTO
5	ALTO

## CAPITULO TRES

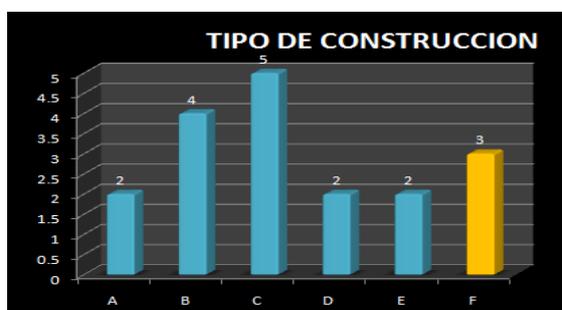
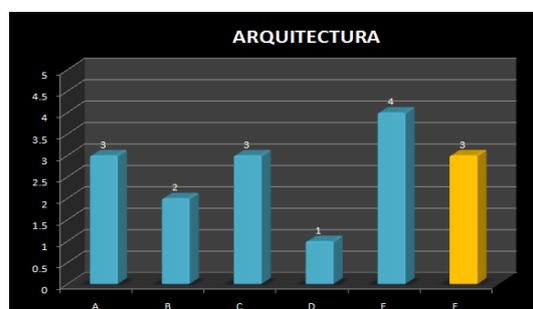
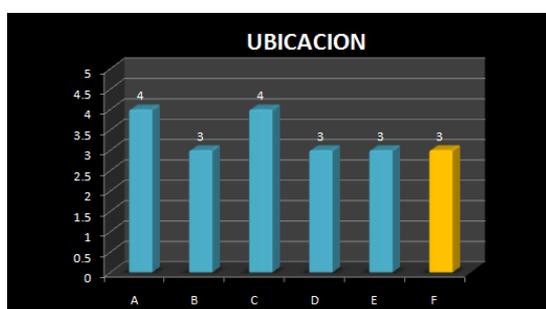
No.	FACTORES	Ponderación	Competidor A		Competidor B		Competidor C		Competidor D		Competidor E		Competidor F	
			Jardines de Alcalá		La Plaza Sol		San Eduardo		Conjunto Mitad del Mundo		La Sevillana		Hacienda Iberia	
			Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
1	UBICACIÓN	21%	4	0.84	3	0.63	4	0.84	3	0.63	3	0.63	3	0.63
2	ARQUITECTURA	21%	3	0.63	2	0.42	3	0.63	1	0.21	4	0.84	3	0.63
3	TIPO DE CONSTRUCCION	7%	2	0.14	4	0.28	5	0.35	2	0.14	2	0.14	3	0.21
4	PROMOCION	3%	3	0.09	2	0.06	1	0.03	3	0.09	3	0.09	3	0.09
5	ACABADOS PARA EL SEGMENTO	5%	3	0.15	4	0.2	4	0.2	2	0.1	4	0.2	4	0.2
6	PRECIO	10%	2	0.2	3	0.3	3	0.3	5	0.5	3	0.3	3	0.3
7	VIAS DE ACCESO	7%	5	0.35	2	0.14	5	0.35	2	0.14	3	0.21	3	0.21
8	AREA	4%	4	0.16	4	0.16	4	0.16	2	0.08	4	0.16	4	0.16
9	ATENCION AL CLIENTE	2%	3	0.06	2	0.04	1	0.02	1	0.02	2	0.04	3	0.06
10	EQUIPAMIENTO DEL CONJUNTO	2%	3	0.06	4	0.08	2	0.04	3	0.06	3	0.06	4	0.08
11	EXPERIENCIA DEL PROMOTOR	3%	4	0.12	3	0.09	3	0.09	3	0.09	3	0.09	4	0.12
12	PRECIO M2	15%	3	0.45	3	0.45	2	0.3	4	0.6	3	0.45	3	0.45
TOTAL		100%	3.3		2.9		3.3		2.7		3.2		3.1	

Tabla 4 MATRIZ PERFIL COMPETITIVO FUENTE: INVESTIGACION DE MERCADO -- ELABORADO POR: EDISON GUERRA

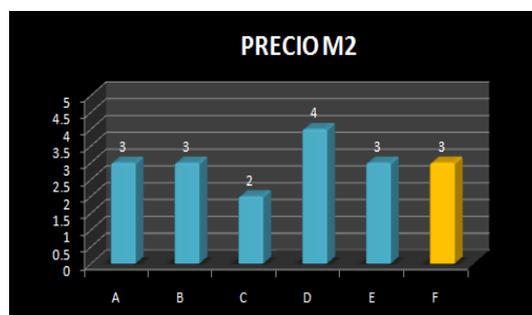
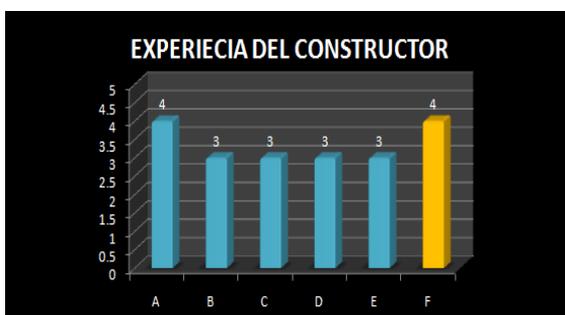
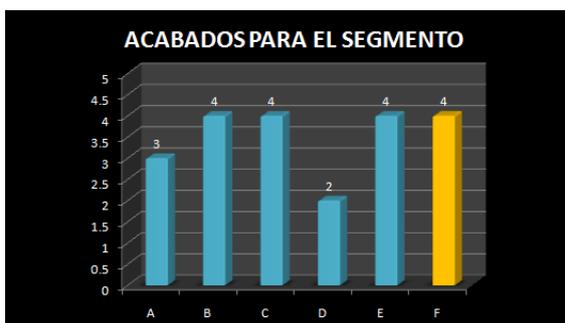
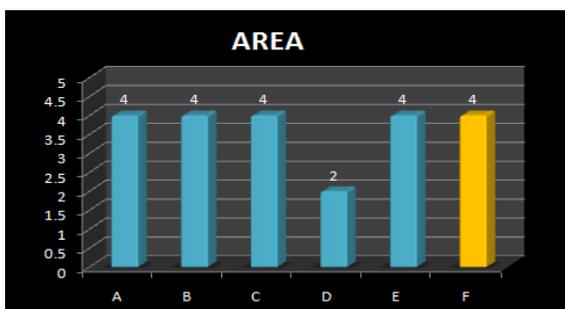
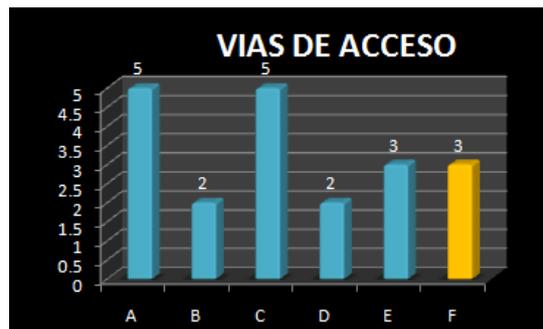
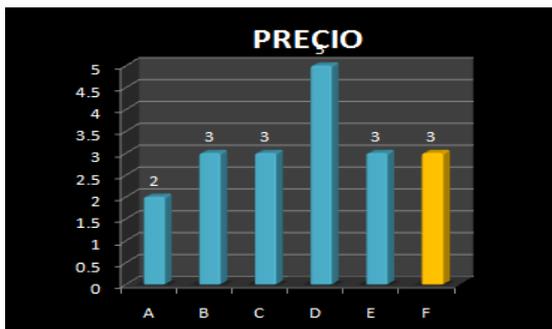


CUADRO 39 Posición Competitiva – Fuente: Investigación – Elaborado por: Edison Guerra

Como se puede observar en el cuadro anterior la competencia es pareja, debido a que no existen diferencias marcadas, el puesto de nuestro proyecto es 4 to.; a continuación presentamos cuadros comparativos de cada uno de los factores calificados.



## CAPITULO TRES



### 3.8 Conclusiones

- Los principales competidores para nuestro proyecto son los que se encuentran en la siguiente tabla

Jardines de Alcalá	A	3.3
La Plaza Sol	B	2.9
San Eduardo	C	3.3
Conjunto Mitad del Mundo	D	2.7
La Sevillana	E	3.2
Hacienda Iberia	F	3.1

- Identificar el mercado potencial calificado.
- Nuestro producto se identifica con las principales características de la demanda de vivienda de la ciudad de Quito.
- Identificaremos el perfil de nuestro cliente en a continuación.
- Los promotores de los proyectos que se convertirían en competencia para el Proyecto Conjunto Habitacional Hacienda Iberia de la empresa VAINCO; son los siguientes:

CODIGO	PROYECTO	PROMOTOR
A	Jardines de Alcalá	Proinmobiliaria
B	La Plaza Sol	Ing. Edgar Machado Paladines
C	San Eduardo	Ing. Eduardo Campuzano
D	Conjunto Mitad del Mundo	Asesoría Inmobiliaria
E	La Sevillana	ARCOIL / VENTAS JS ARQS
F	Hacienda Iberia	VAINCO

- El promedio del precio por metro cuadrado es de USD \$465 todos los proyectos se ejecutan en dos plantas, y, tienen 3 dormitorios, en cuanto a los baños todos tienen mas de uno.
- Los proyectos son muy cercanos al de VAINCO.
- Hasta el momento el porcentaje de absorcion es bajo.
- El numero de viviendas por vender asciende a 319.

# VAINCO

## *CAPITULO TRES COMPONENTE TECNICO*



*CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA*

## COMPONENTE TECNICO

---

### 3.9 COMPONENTE TECNICO

#### 3.9.1 Introducción

El proyecto Conjunto Habitacional “Hacienda Iberia” está enfocado a satisfacer las necesidades básicas del cliente en cuanto a espacios, para que tenga un proyecto funcional diseñado con los principios de la arquitectura y la normativa existente, acogiendo las tendencias contemporáneas: se desarrolla en un terreno de 15,147.19 m<sup>2</sup> ubicado en la Parroquia de San Antonio de Pichincha (cabe señalar que se están haciendo los trámites legales para unificar los lotes ya que el área mencionada es la unión de dos terrenos)

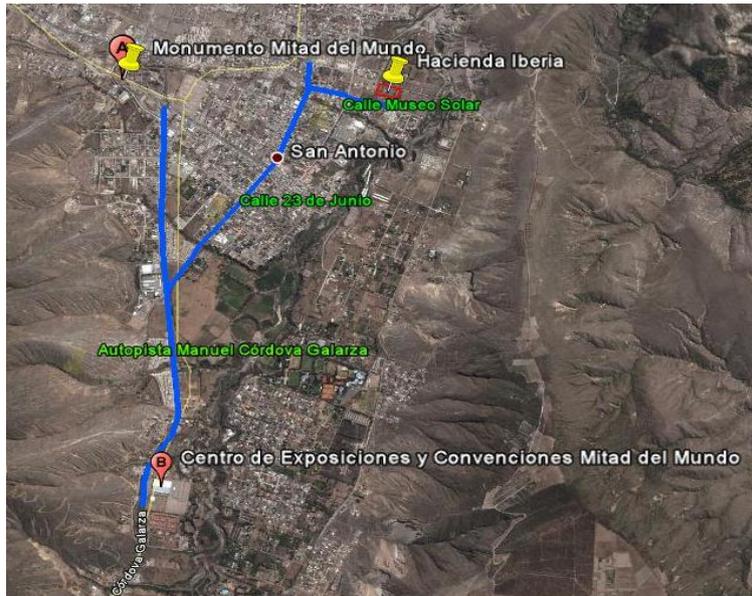
El acceso principal al Conjunto Hacienda Iberia se lo realiza por la Calle Museo Solar; esta calle por el momento no está pavimentada sin embargo se pudo conocer de los moradores del sector que ya han solicitado dicho trabajo al Municipio.



MAPA 12 Distrito Metropolitano de Quito – Fuente: <http://mapa+quito+inmobiliaria&oq=mapa+quito> – Elaborado por : Edison Guerra

#### 3.9.2 Ubicación

Se encuentra ubicado en la parroquia de San Antonio en el sector de la Mitad del Mundo, a 2650 m. hacia el lado Este de la Autopista Manuel Córdova Galarza. Se desarrollará en un sector de preferencia Residencial y actualmente existen algunos conjuntos residenciales ya habitados y en venta.



MAPA 13 UBICACIÓN CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA-- Fuente: GOOGLE – Elaborado por : Edison Guerra

### 3.9.3 Características del terreno

Para la descripción de las características del terreno donde se implementará el proyecto hay que basarse primeramente en la información del IRM. Como datos generales podemos manifestar que el uso del suelo de la zona está destinado a ser residencial, siendo así que existen algunos conjuntos residenciales en el entorno circundante.

### 3.9.4 IRM

El IRM o Informe de Regulación Metropolitana es el documento proporcionado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, en el cual se indica las regulaciones que rigen en el sector, así como información básica de un predio, tales como:

- Proporciona datos de frente y lote mínimo
- Área máxima de construcción en la planta baja (COS PB)
- Área máxima de edificación total (COS TOTAL)
- Altura máxima de edificación
- Retiros de edificación: frontales, laterales, posterior, entre bloques
- Usos de suelo permitidos.
- Datos de Zonificación
- Existencia de afectaciones tanto viales como de quebradas, etc.

## COMPONENTE TECNICO

- Metros cuadrados que constan en el catastro de la ciudad, equivalentes a escrituras
- Clave catastral y número de predio
- Ancho de calles colindantes.
- Gráfico del lote constante en el catastro.

### 3.9.5 Zonificación según IRM

#### Terreno 1

Identificación del Predio	
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Parroquia	San Antonio de Pichincha.
Área del Terreno	2,010.19 m <sup>2</sup>
Área de construcción	0.00 m <sup>2</sup>
Frente	84.00 m

Zona					
Zonificación	A1(A602-50)	PISOS		Retiros	
Lote mínimo	600.00 m <sup>2</sup>	ALTURA	6.00 m	Frontal	5.00 m
Frente Mínimo	15.00 m	Número de pisos	2	Lateral	3.00 m
COS-TOTAL	100%			Posterior	3.00 m
COS – PB	50%			Entre bloques	6.00 m

Regulaciones	
Forma de Ocupación del Suelo	(A) Aislada
Clasificación del suelo	(SUB) Suelo Urbanizable
Etapas de incorporación	Etapas 2 ( 2011 hasta 2015)
Uso Principal	(R1) Residencia Baja densidad

## CAPITULO TRES

### Terreno 2.

Identificación del Predio	
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Parroquia	San Antonio de Pichincha.
Área del Terreno	13,137.00 m <sup>2</sup>
Área de construcción	793.10 m <sup>2</sup>
Frente	5.00 m

Zona					
Zonificación	A1(A602-50)	PISOS		Retiros	
Lote mínimo	600.00 m <sup>2</sup>	ALTURA	6.00 m	Frontal	5.00 m
Frente Mínimo	15.00 m	Número de pisos	2	Lateral	3.00 m
COS-TOTAL	100%			Posterior	3.00 m
COS – PB	50%			Entre bloques	6.00 m

Regulaciones	
Forma de Ocupación del Suelo	(A) Aislada
Clasificación del suelo	(SUB) Suelo Urbanizable
Etapas de incorporación	Etapas 2 ( 2011 hasta 2015)
Uso Principal	(R1) Residencia Baja densidad

### 3.9.6 Morfología del terreno.

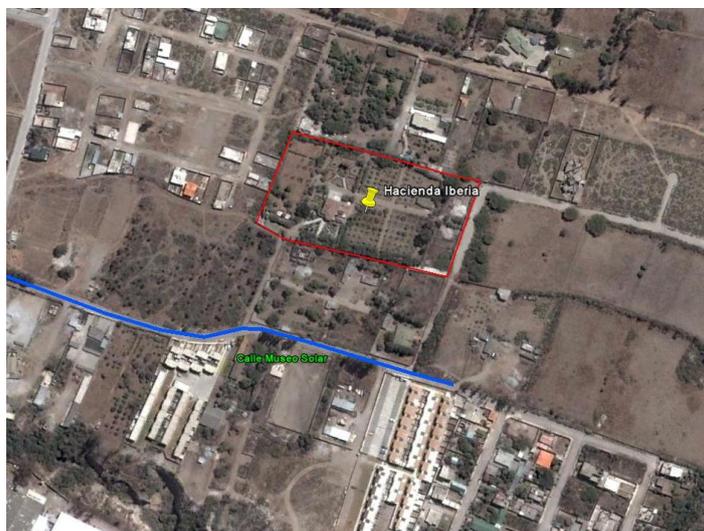
Como señalamos anteriormente el terreno tiene un área total de 15,147.19 m<sup>2</sup>, 170 metros por 84 metros, de forma rectangular y cuyo frente más amplio está en dirección norte-sur, se encuentra a nivel del acceso principal con una pendiente de 3%.

### 3.9.7 Accesos.

Posee dos ingresos, ambos a través de la calle Museo Solar.

## COMPONENTE TECNICO

El primero por medio de un camino público en tierra cuyo ancho es de 6.00m., dando hacia el lado Sur del lote y el segundo por una calle adoquinada parcialmente que da hacia el lado Este del terreno cuyo ancho es de 12.00m.



MAPA 14 UBICACIÓN CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA-- Fuente: GOOGLE – Elaborado por : Edison Guerra

### 3.9.8 Fotografías del terreno

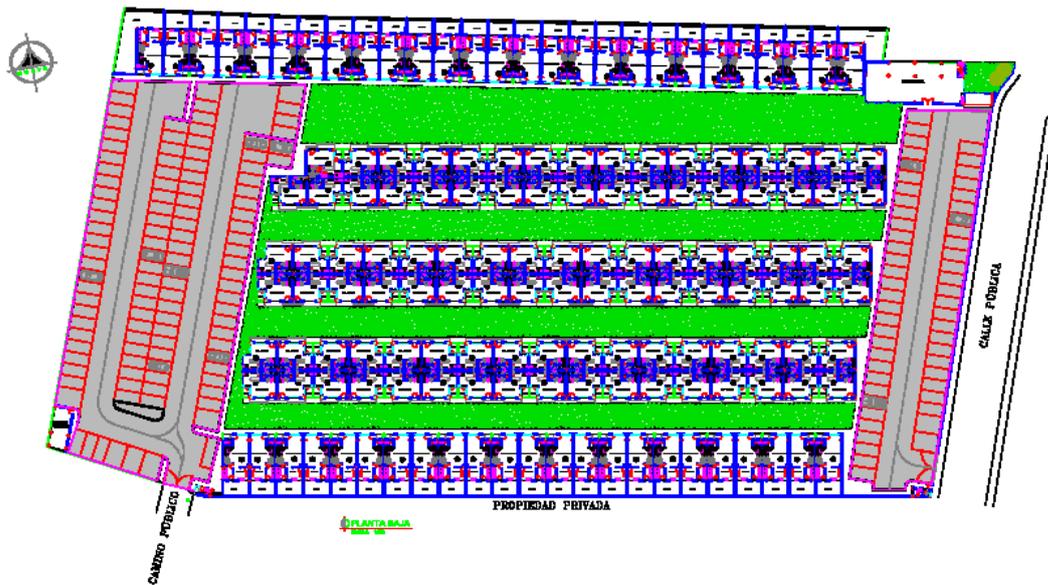


## CAPITULO TRES

### 3.9.9 Descripción del Proyecto.

Con el objetivo de crear el ambiente propicio, se encargó un diseño de urbanización que contiene los siguientes elementos:

- 145 casas unifamiliares de dos pisos, definidas en 2 modelos tipo.
- 145 parqueaderos para cada casa.
- 25 parqueaderos para visitas – discapacitados.
- Guardianía.
- Sitio para recolección de basura.
- Salón comunal.
- Rampas de acceso para discapacitados.
- Zona de juegos infantiles.
- Cerramiento.
- Cisternas.



MAPA 15 Ubicación de estacionamientos y viviendas Fuente: VAINCO – Elaborado por : Edison Guerra

### 3.9.10 Proyecto Arquitectónico.

Los diseños tanto arquitectónicos como estructurales así como diseños de ingeniería fueron realizados por personal especializado a servicio de VAINCO, dicha empresa cuenta con una larga experiencia en la construcción de Conjuntos Habitacionales, la misma que data de 1993; su ideal es SER SOLUCIÓN DE VIVIENDA AL ALCANCE DE TODOS, cumpliendo con la misión, visión y objetivos de la empresa.

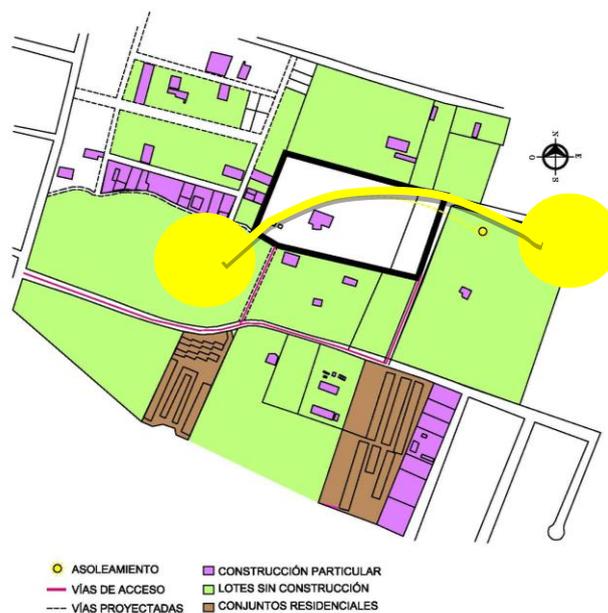
## COMPONENTE TECNICO

---

El proyecto está enfocado a:

- Generar beneficios duraderos a los clientes dentro del mercado inmobiliario, tales como confianza y seguridad familiar.
- Crear Entornos habitacionales donde sus propietarios vivan con libertad y seguridad.
- Entregar un proyecto habitacional acorde a las necesidades de los posibles clientes y su presupuesto, contribuyendo al desarrollo de la provincia y el Ecuador.
- Satisfacer las necesidades de vivienda de los clientes a través de un financiamiento y precios competitivos en el mercado inmobiliario, desarrollando y entregando soluciones eficientes, oportunas y mejoradas continuamente.
- Lograr un permanente incremento en la productividad de la empresa, basada en una constante pero eficiente reducción de costos y gastos infructuosos que permitan obtener una rentabilidad justa y competitiva.
- Cumplir con las Ordenanzas Municipales.

### 3.9.11 Componente Arquitectónico.





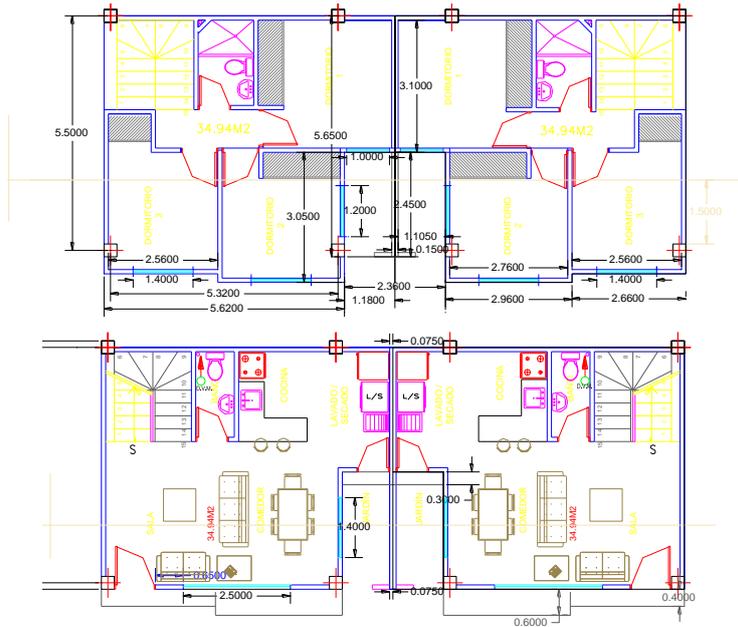
El proyecto está implantado en 5 bloques separados por franjas de área verde cuenta con dos accesos tanto vehiculares como peatonales que cuentan con su respectiva guardianía. Como se indicó anteriormente el terreno tiene una pendiente y por tal razón surgió la necesidad de diseñar rampas de acceso. En cuanto a la asolación del conjunto, las casas están ubicadas con el frente hacia el norte-sur aprovechando el sentido longitudinal del terreno pero no favorece el correcto posicionamiento para la captación el sol.

### 3.9.12 TIPO DE PRODUCTO

El proyecto se encuentra conformado por dos tipos de viviendas, las dos tienen la misma distribución el área social en la planta baja donde encontramos cocina de tipo americano que comparte el espacio con el área húmeda; la sala y comedor está en un solo ambiente, y un medio baño.

El área íntima se encuentra en la planta alta está compuesta de un dormitorio máster, dos dormitorios simples y un baño completo.

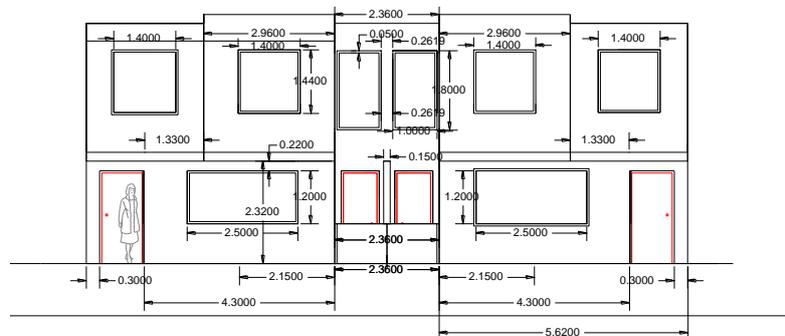
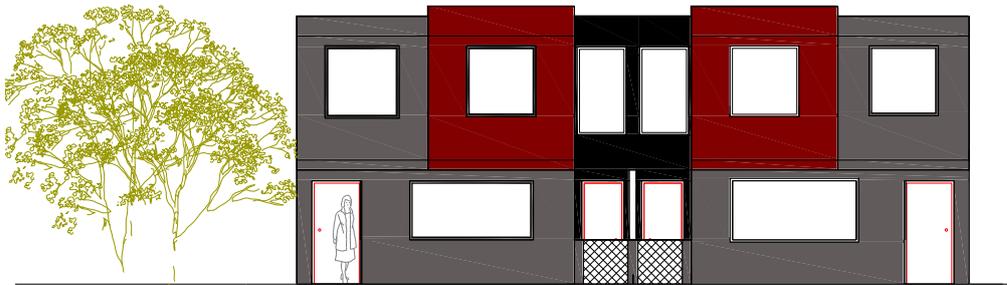
# COMPONENTE TECNICO



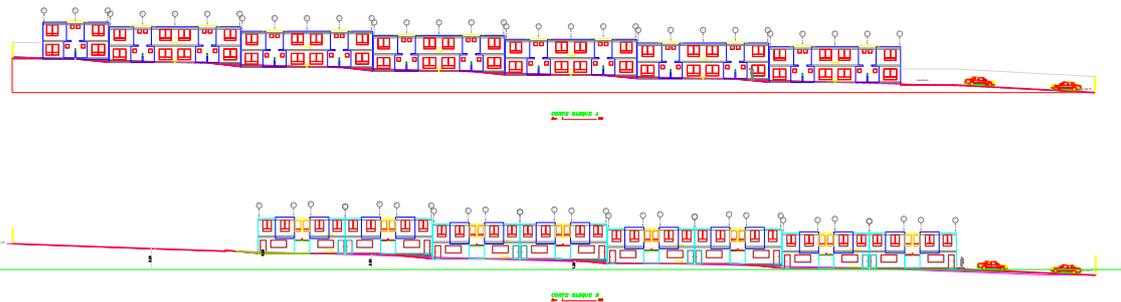
## CAPITULO TRES



La fachada maneja líneas rectas, y se enfatiza con un elemento cuadrado rojo que da movimiento, sin embargo en la implantación en espejo provoca que el proyecto sea demasiado horizontal; además se debe señalar que tanto ventanas como puertas no tienen una alineación ni una proporción correcta.



## COMPONENTE TECNICO



### 3.9.13 Acabados

Debido al segmento al cual va dirigido nuestro proyecto, los acabados son de tipo económico, sin embargo dentro de los costos razonables del segmento utilizaremos la mejor calidad, pensando en satisfacer al cliente.

Todas las casas se entregan completamente acabadas, y los materiales a utilizarse serán los siguientes.

PROYECTO CONJUNTO HACIENDA IBERIA	
CUADRO DE ACABADOS	
ELEMENTO	DESCRIPCIÓN
<b>Estructura y Albañilería</b>	
Estructura General	Hormigón armado - losa alivianada
Mampostería	Mampostería de bloque
<b>Instalaciones Hidro sanitarias</b>	
Aguas Servidas- Aguas Lluvias	Tubería PVC
Agua Fría	Tubería PVC presión
Agua Caliente	Polimex
<b>Instalaciones Eléctricas</b>	
Cables	Conductor de cobre con aislamiento térmico
Piezas Eléctricas	Línea económica
<b>Áreas Comunes</b>	
<b>Pisos</b>	

## CAPITULO TRES

Parqueaderos Exteriores	Adoquín vehicular
Salón comunal	Cerámica
Jardín P.B.	Césped
<b>Paredes</b>	
Exteriores	Pintura caucho exterior
Interiores	Estucadas y pintura caucho interior
Ventanearía	Aluminio vidrio claro 4mm
<b>Cielos Rasos</b>	
Áreas Comunales Internas	Estuco y pintura
<b>Acabados departamentos</b>	
<b>Pisos</b>	
Área social	Cerámica
Cocina	Cerámica tipo económica - Rejilla metálica
Baños	Cerámica tipo económica - Rejilla metálica
Dormitorios	Alfombra
<b>Paredes</b>	
Área social	Estuco y pintura caucho interior
Cocina	Cerámica tipo económica y pintura caucho interior
Baños	Cerámica tipo económica y pintura caucho interior
Dormitorios	Estuco y pintura caucho interior
<b>Cielos Rasos</b>	
Internos	Estucado y pintado
<b>Piezas Sanitarias</b>	
Fregadero	Acero Inoxidable, 1 pozo
Lavamanos	Línea económica color Blanco
Sanitarios	Línea económica color Blanco
Accesorios de Baño	Cerámicos adhesivos color blanco
<b>Grifería</b>	
Fregadero	Línea económica cromadas
Lavamanos	Línea económica cromadas
Ducha	Línea económica cromadas
<b>Carpintería</b>	
Muebles de cocina	Muebles bajos y altos Línea económica
Muebles de baño	Muebles con mesón, Línea económica
Closets	Modulares con puertas en melamínico Línea económica
Puertas	Tamboradas, con cantos vistos, marcos MDF Línea económica

## COMPONENTE TECNICO

### 3.9.14 Matriz componente arquitectónico

Nro.	FACTORES	Ponderación	HACIENDA IBERIA	
			Calificación	Total
1	ILUMINACION	8%	4	0.32
2	AMBIENTES	5%	3	0.15
3	DISTRIBUCION INTERIOR	17%	2	0.34
4	DISEÑO DE FACHADAS	17%	2	0.34
5	ASOLIAMIENTO	12%	4	0.48
6	IMPLANTACION	4%	3	0.12
7	CIRCULACION PEATONAL	6%	5	0.3
8	CIRCULACION VEHICULAR	3%	4	0.12
9	ACCESOS	6%	3	0.18
10	COLORES	13%	3	0.39
11	SERVICIOS COMUNALES	7%	4	0.28
12	JARDINERIAS	2%	4	0.08
TOTAL		100%		3.1

Tabla 5 MATRIZ EVALUACION DEL COMPONENTE ARQUITECTONICO- ELABORADO POR EDISON GUERRA

### 3.9.15 Análisis de áreas del conjunto

El área de los dos terrenos para la implantación del Proyecto Hacienda Iberia es de 15,147.19 m<sup>2</sup>, cumplimos con las todas las ordenanzas como son áreas verdes, áreas de circulación, rampas de acceso, áreas sociales, retiro, lote mínimo, en lo referente al cos pb tenemos un propuesto de 38%, en lo referente al cos total solo vamos a construir dos pisos con lo que también cumplimos con las ordenanzas.

COS PB IRM	50%
COS PB	38%

### 3.9.16 Área Verdes.

Como se observa en el cuadro de distribución de áreas el porcentaje de áreas verdes es considerable lo que proporciona sitios de recreación para niños y adultos.

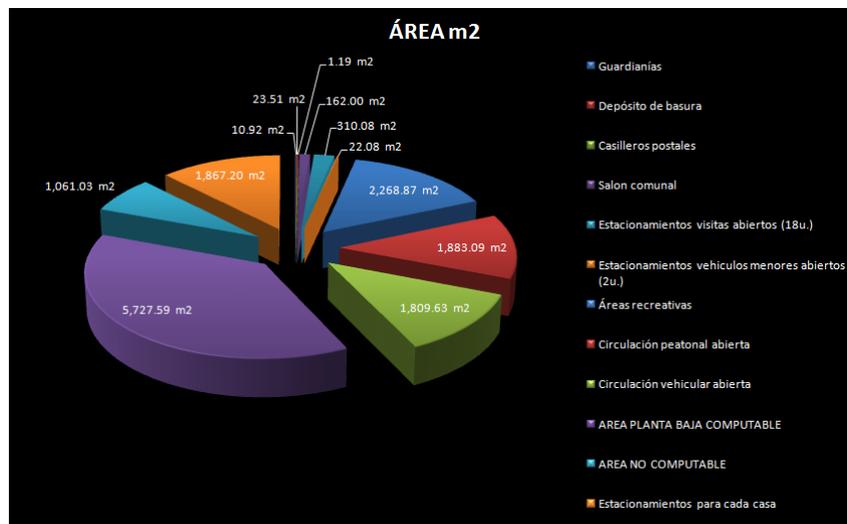
### 3.9.17 Área Estacionamientos

El área de estacionamientos se desarrolla en los extremos del terreno cabe señalar que extremo noroccidente es más denso que el otro lo que repercute en la distancia que tienen que recorrer las personas para llegar a sus domicilios, para lo cual se ha trabajado en la optimización en la distribución de los mismos.

CUADRO DE AREAS			
USO/DENOMINACIÓN	NIVEL	ÁREA m2	%
GUARDIANÍAS	Variable	10.92 m2	0.07%
DEPÓSITO DE BASURA	+4,58	23.51 m2	0.16%
CASILLEROS POSTALES	+1,58	1.19 m2	0.01%
SALÓN COMUNAL	+1,39	162.00 m2	1.07%
ESTACIONAMIENTOS VISITAS ABIERTOS (18U.)	Variable	310.08 m2	2.05%
ESTACIONAMIENTOS VEHÍCULOS MENORES ABIERTOS (2U.)	Variable	22.08 m2	0.15%
ÁREAS RECREATIVAS	Variable	2,268.87 m2	14.98%
CIRCULACIÓN PEATONAL ABIERTA	Variable	1,883.09 m2	12.43%
CIRCULACIÓN VEHICULAR ABIERTA	Variable	1,809.63 m2	11.95%
AREA PLANTA BAJA COMPUTABLE	Variable	5,727.59 m2	37.81%
AREA NO COMPUTABLE	variable	1,061.03 m2	7.00%
ESTACIONAMIENTOS PARA CADA CASA	variable	1,867.20 m2	12.33%
<b>TOTAL</b>		<b>15,147.19 m2</b>	<b>100.00%</b>

TABLA 6 CUADRO DE ÁREAS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

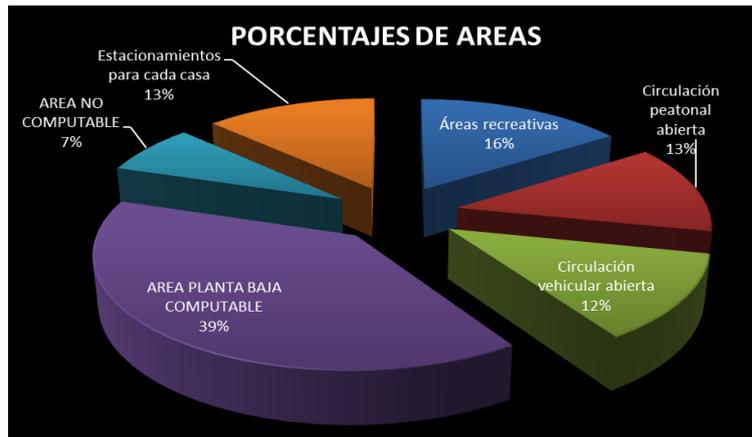
En el siguiente cuadro se puede observar como se dividen las áreas observando claramente que la mayor es el área el área planta baja computable.



CUADRO 40 CUADRO DE AREAS ELABORADO POR EDISON GUERRA

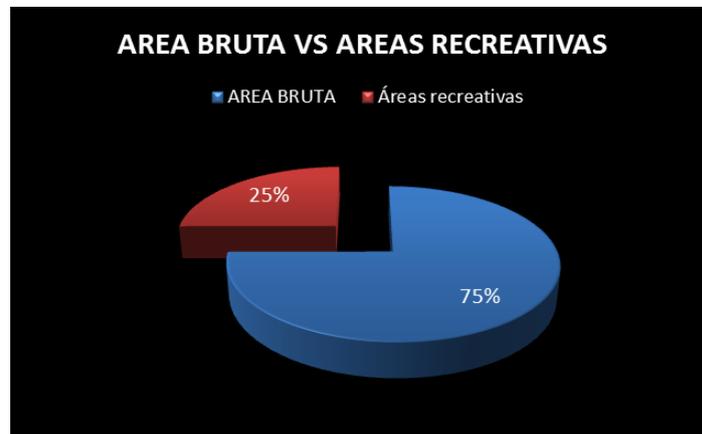
En porcentajes el área se compone de la siguiente manera.

## COMPONENTE TECNICO



CUADRO 41 PORCENTAJE DE AREAS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

En el siguiente cuadro se puede observar un comparativo entre el área bruta vs. las áreas recreativas



CUADRO 42 CUADRO COMPARATIVO AREAS ELABORADPO POR EDISON GUERRA



CUADRO 43 CUADRO COMPARATIVO AREAS ELABORADPO POR EDISON GUERRA

## CAPITULO TRES

---

### 3.10 PERFIL DEL CLIENTE

En razón a que el proyecto Conjunto Habitacional Hacienda Iberia se encuentra localizado en la Parroquia de San Antonio de Pichincha donde encontramos en su población un nivel socioeconómico medio típico y medio baja el proyecto, se ha propuesto siguiente perfil de cliente.

Residencia	Quito – Ecuador y ecuatorianos residentes temporales en otros países.
Lugar de residencia actual	Valle de Pomasqui
Tipo de residencia actual	Arrendada o de familiares
Nivel socioeconómico	medio típico – medio bajo
Nivel de educación jefe de hogar	Secundaria – Superior
Número de miembros	3 – 4 personas
Actividad - profesión	empleados cargos medios
Ingreso mensual familiar	USD. \$ 1000 - USD. \$1200
Que deseen vivir en.	Dentro de Conjunto Habitacional
Forma de movilización.	Vehículo propio económico – vehículo publico

### 3.11 Situación propuesta.

Como se indicó anteriormente se debe cambiar la fachada para que todos sus elementos estén alineados, así como se debería romper la presentación muy horizontal del conjunto de tal manera que tenga una mejor vista.

### 3.12 COSTOS DEL PROYECTO

En este capítulo se presentara un resumen de los costos totales del proyecto, observaremos de manera porcentual con el fin de identificar los más representativos.

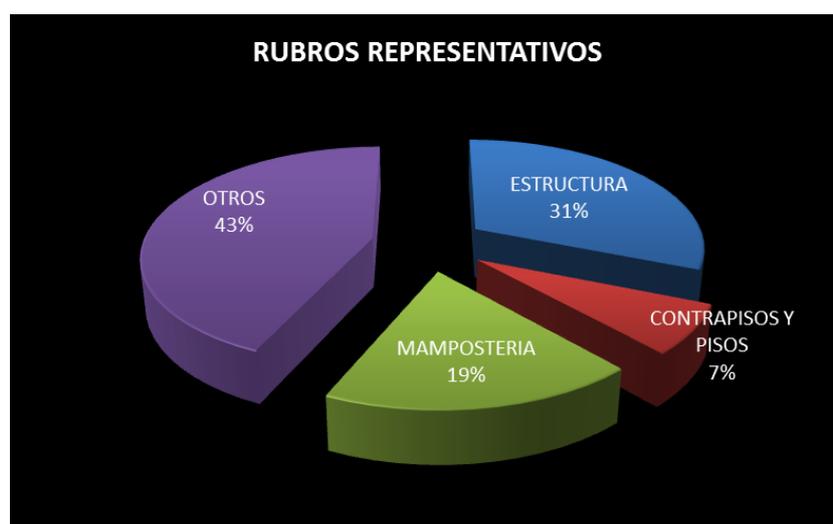
#### 3.12.1 Costos directos.

Recordemos que los costos directos son los que se relacionan con el objeto de costo, y los detallamos a continuación.

## COMPONENTE TECNICO

	DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE
1	DERROCAMIENTO DE ESTRUCTURA EXISTENTE	\$ 7.700,00	0,23%
2	DESBROCE	\$ 8.800,00	0,26%
3	RETIRO DE ARBOLES	\$ 5.000,00	0,15%
4	MOVIMIENTO DE TIERRAS	\$ 27.500,00	0,81%
5	INSTALACION DE OBRA Y OBRAS PRELIMINARES	\$ 6.200,00	0,18%
6	EXCAVACIONES Y RELLENOS	\$ 31.600,00	0,93%
7	ESTRUCTURA	\$ 1.055.700,00	31,08%
8	CONTRAPISOS Y PISOS	\$ 243.400,00	7,16%
9	MAMPOSTERIA	\$ 626.400,00	18,44%
10	ACABADOS PISOS Y PARED	\$ 104.900,00	3,09%
11	RECUBRIMIENTO DE PINTURA	\$ 190.500,00	5,61%
12	INSTALACIONES SANITARIAS	\$ 93.100,00	2,74%
13	APARATOS SANITARIOS	\$ 91.300,00	2,69%
14	INSTALACIONES DE AGUA POTABLE	\$ 44.600,00	1,31%
15	INSTALACIONES ELECTRICAS INTERNAS	\$ 170.600,00	5,02%
16	VENTANERIA	\$ 100.500,00	2,96%
17	PUERTAS	\$ 120.800,00	3,56%
18	LIMPIEZA GENERAL	\$ 6.600,00	0,19%
19	ESTACIONAMIENTOS	\$ 38.500,00	1,13%
20	CIRCULACION VEHICULAR	\$ 33.000,00	0,97%
21	OBRAS DE INFRAESTRUCTURA	\$ 33.000,00	0,97%
22	CERRAMIENTO	\$ 27.500,00	0,81%
24	COSTOS DE URBANIZACION	\$ 330.000,00	9,71%
	TOTAL	\$ 3.397.200,00	100,00%

Tabla 7 COSTOS DIRECTOS - ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 44 RUBROS REPRESENTATIVOS ELABORADO POR EDION GUERRA

## CAPITULO TRES

Como se puede observar en el cuadro anterior los rubros más representativos son la estructura y la mampostería, continua los pisos.

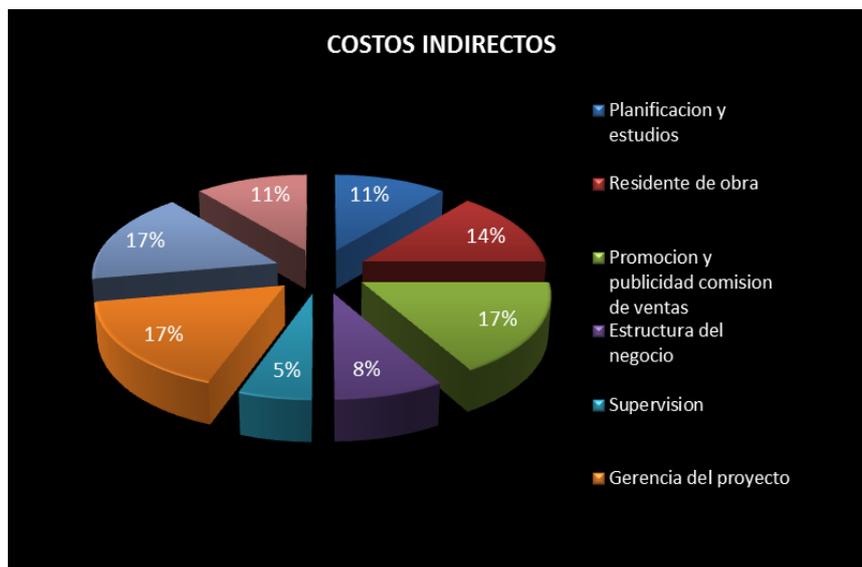
### 3.12.2 Costos Indirectos

Los costos indirectos de un objeto se relacionan con el objeto del costo particular, pero no se identifican con él en una forma económicamente viable, los costos indirectos se detallan a continuación.

	DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE
1	Planificación y estudios	\$ 67.944,00	11,11%
2	Residente de obra	\$ 84.930,00	13,89%
3	Promoción y publicidad comisión de ventas	\$ 101.916,00	16,67%
4	Estructura del negocio	\$ 50.958,00	8,33%
5	Supervisión	\$ 33.972,00	5,56%
6	Gerencia del proyecto	\$ 101.916,00	16,67%
7	Imprevistos	\$ 101.916,00	16,67%
8	Licencias y permisos	\$ 67.944,00	11,11%
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 611.496,00</b>	<b>100,00%</b>

Tabla 8 COSTOS INDIRECTOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Tomando en cuenta que los USD \$611.496,00 se desemborarán en 27 meses, y, asumiendo que será proporcional podemos considerar que mensualmente se necesitara aproximadamente USD\$ 24.500.00



CUADRO 45 COSTOS INDIRECTOS ELABORADO POR EDISON GUERRA

## COMPONENTE TECNICO

### 3.12.3 Costos Totales

Los costos totales del proyecto son los siguientes.

COSTO DE TERRENO	\$	480.000,00
COSTOS DIRECTOS	\$	3.397.200,00
COSTOS INDIRECTOS	\$	611.496,00
TOTAL	\$	4.488.696,00



CUADRO 46 COSTOS DEL PROYECTO

Los porcentajes indicados anteriormente reflejan que los costos directos alcanzan un 76%, seguido por el costo del terreno y los costos indirectos.

### 3.12.4 Método residual

Este método nos permitirá analizar el costo del terreno y verificar la incidencia del mismo con el presupuesto, para ello se considera la utilización del terreno.

DATOS DEL TERRENO		
Ubicación Terreno	SAN ANTONIO DE PICHINCHA	
Área Terreno	15147.19 m <sup>2</sup>	
COS PB	50.00%	
COS TOTAL	100.00%	
PISOS	2.00	
COS TOTAL DEL PROYECTO	165.29%	
	IRM	PROYECTO
Área Vendible	15,147.19	11,637.90
Unidades de estacionamientos		165.00

## CAPITULO TRES

Área Estacionamientos		2,200.00
Precio m2 casas	424.04	424.04
Precio Estacionamientos (u)		-
INGRESOS DEPARTAMENTOS	6,423,014.45	4,934,935.12
INGRESOS ESTACIONAMIENTOS	-	
INGRESOS TOTALES	6,423,014.45	4,934,935.12
ALPHA (peso del terreno en el negocio)	0.11	0.11
VALOR TERRENO	706,531.59	542,842.86
PRECIO POR M2	46.64	35.84

Tabla 9 METODO RESIDUAL – ELABORADO POR EDISON GUERRA

### 3.13 CRONOGRAMA

El proyecto tiene una duración de 24 meses, el cronograma que presentamos a continuación está dividido en 10 bimestres, los rubros que tomaran más tiempo son la estructura.

# COMPONENTE TECNICO

				TIEMPO EN BIMESTRES									
	DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	DERROCAMIENTO DE ESTRUCTURA EXISTENTE	7.700,00	0,23%		7.700,00								
2	DESBRUCE	8.800,00	0,26%		8.800,00								
3	RETIRO DE ARBOLES	5.000,00	0,15%		5.000,00								
4	MOVIMIENTO DE TIERRAS	27.500,00	0,81%		13.750,00	13.750,00							
5	INSTALACION DE OBRA Y OBRAS PRELIMINARES	6.200,00	0,18%			6.200,00							
6	EXCAVACIONES Y RELLENOS	31.600,00	0,93%			15.800,00	15.800,00						
7	ESTRUCTURA	1.055.700,00	31,08%			263.925,00	263.925,00	263.925,00	263.925,00				
8	CONTRAPISOS Y PISOS	243.400,00	7,16%				81.133,33	81.133,33	81.133,33				
9	MAMPOSTERIA	626.400,00	18,44%				156.600,00	156.600,00	156.600,00	156.600,00			
10	ACABADOS PISOS Y PARED	104.900,00	3,09%							34.966,67	34.966,67	34.966,67	
11	RECUBRIMIENTO DE PINTURA	190.500,00	5,61%								63.500,00	63.500,00	63.500,00
12	INSTALACIONES SANITARIAS	93.100,00	2,74%		31.033,33	31.033,33						15.516,67	15.516,67
13	APARATOS SANITARIOS	91.300,00	2,69%									45.650,00	45.650,00
14	INSTALACIONES DE AGUA POTABLE	44.600,00	1,31%			8.920,00	8.920,00	8.920,00	8.920,00	8.920,00			
15	INSTALACIONES ELECTRICAS INTERNAS	170.600,00	5,02%					42.650,00	42.650,00	42.650,00	42.650,00	42.650,00	
16	VENTANERIA	100.500,00	2,96%			20.100,00	20.100,00				20.100,00	20.100,00	20.100,00
17	PUERTAS	120.800,00	3,56%			40.266,67			40.266,67				40.266,67
18	LIMPIEZA GENERAL	6.600,00	0,19%				2.200,00						2.200,00
19	ESTACIONAMIENTOS	38.500,00	1,13%			19.250,00	19.250,00						
20	CIRCULACION VEHICULAR	33.000,00	0,97%			16.500,00	16.500,00						
21	OBRAS DE INFRAESTRUCTURA	33.000,00	0,97%		16.500,00	16.500,00							
22	CERRAMIENTO	27.500,00	0,81%		27.500,00								
24	COSTOS DE URBANIZACION	330.000,00	9,71%	330.000,00									
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.397.200,00</b>	<b>100,00%</b>										
	INVERSION BIMENSUAL			330.000,00	110.285,00	452.245,00	584.430,00	553.230,00	593.495,00	243.135,00	161.215,00	179.735,00	187.235,00
	AVANCE BIMENSUAL %			10%	3%	13%	17%	16%	17%	7%	5%	5%	6%
	INVERSION ACUMULADA			330.000,00	440.285,00	892.530,00	1.476.960,00	2.030.190,00	2.623.685,00	2.866.820,00	3.028.035,00	3.207.770,00	3.395.005,00
	AVANCE ACUMULADO %			10%	13%	26%	43%	60%	77%	84%	89%	94%	100%

Tabla 10 CRONOGRAMA VALORADO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

### 3.14 CONCLUSIONES:

- La contribución del terreno en el costo total corresponde el 11%
- Los costos de construcción están dentro del rango aceptable considerando el perfil del cliente al cual está dirigido el mismo que es el siguiente.

Residencia	Quito – Ecuador y ecuatorianos residentes temporales en otros países.
Lugar de residencia actual	Valle de Pomasqui
Tipo de residencia actual	Arrendada o de familiares
Nivel socioeconómico	medio típico – medio bajo
Nivel de educación jefe de hogar	Secundaria – Superior
Número de miembros	3 – 4 personas
Actividad - profesión	empleados cargos medios
Ingreso mensual familiar	USD. \$ 1000 - USD. \$1200
Que deseen vivir en.	Dentro de Conjunto Habitacional
Forma de movilización.	Vehículo propio económico – vehículo publico

- Los costos del proyecto son los siguientes:

COSTO DE TERRENO	\$	480.000,00
COSTOS DIRECTOS	\$	3.397.200,00
COSTOS INDIRECTOS	\$	611.496,00
TOTAL	\$	4.488.696,00

***CAPITULO CUATRO.  
ESTRATEGIA COMERCIAL***



***CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA***

## CAPITULO CUATRO

### 4. Estrategia comercial

#### 4.1 Estrategia de Ventas.

##### 4.1.1 Objetivos.

- Planificar una estrategia de ventas.
- Establecer el precio por metro cuadrado que se va a vender al cliente.
- Definir planes de financiamiento

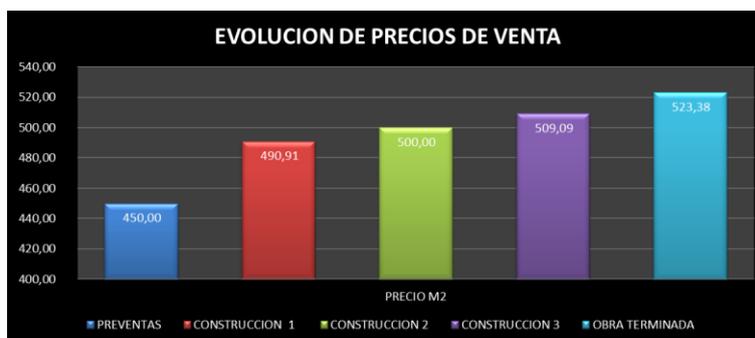
#### 4.2 Estrategia de precios.

VAINCO ha trabajado con una estrategia de precios bajos en los proyectos que desarrollados por ellos, Hacienda Iberia no será una excepción, se ha dividido las ventas en tres etapas, antes durante y después de la construcción

DESCRIPCION	PREVENTA S	ETAPA DE CONSTRUCCION			OBRA TERMINADA
Duración	2 meses	6 meses	7 meses	7 meses	3 meses
Ventas proyectadas	7%	27%	27%	27%	12%
Ventas proyectadas	10	39	39	39	18
Ventas mensuales	5	7	6	6	6
Variación de precio	Lanzamiento	Lanzamiento más 5 %	Lanzamiento o más 7 %	Lanzamiento más 9 %	Lanzamiento más 12 %

Tabla 11 ESTRATEGIA DE PRECIOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

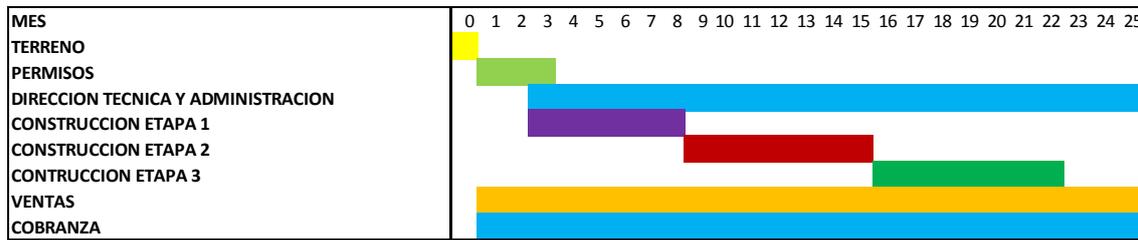
Del cuadro anterior en la fila correspondiente a la variación de precio se puede señalar que la estrategia de precios propuesta será la que se puede observar en el siguiente cuadro.



CUADRO 47 EVOLUCION DE PRECIOS DE VENTA – ELABORADO POR EDISON GUERRA

## ESTRATEGIA COMERCIAL

Como objetivo se ha planteado el plan del proyecto es el que se presenta a continuación:



CUADRO 48 PLAN DEL PROYECTO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

### 4.3 Estrategia de Distribución.

Se proveerá la información al potencial cliente asociada con la marca del promotor la cual desde su creación hasta estos días se ha venido posicionando en el sector inmobiliario de la ciudad de Quito, VAINCO Constructores Hipotecarios fue creada en 1993 como constructora, más hoy en día tienes una larga experiencia en el ámbito inmobiliario; su ideal es ser solución de vivienda al alcance de todos, su equipo de trabajo son profesionales especializados en el campo de la construcción de alta experiencia, para poder brindar las mejores alternativas de vivienda, hasta el momento la empresa suma 23 proyectos entre los entregados y los que se encuentran en etapa de construcción.

#### 4.3.1 Visión:

Crear Entornos habitacionales donde sus propietarios vivan con libertad y seguridad en estándares humanistas.

#### 4.3.2 Misión:

Entregar proyectos habitacionales que se adapten a las necesidades y presupuesto de nuestros clientes, contribuyendo al desarrollo del Ecuador, Como información adicional cabe mencionar que Vainco ha promocionado sus proyectos en España, el nombre Conjunto Habitacional Hacienda Iberia trata de llamar la atención de los emigrantes ecuatorianos residentes en ese país.

## CAPITULO CUATRO



### 4.3.3 El folleto

El folleto es distribuido por el momento solamente en la empresa, el mismo contiene información del proyecto así como los respectivos renders, cabe señalar cada vendedor cuenta con una carpeta con la información completa del proyecto.

The collage consists of three distinct promotional materials for Vainco:

- Left:** A project information sheet titled 'HOJA DE INFORMACION' from 'VAINCO CONSTRUCTORAS HIPOTECARIAS CIA. LTDA.'. It includes fields for 'DATOS DEL PROYECTO' (Proyecto de Interés, Sector, Ubicación) and 'FINANCIAMIENTO' (División, Planes, Precio Pq, Precio Total, Cuota Inicial, Saldo). It also lists financing options like 'Años cuota mensual' and 'Tiempo de entrega en meses aproximadamente'. The website 'www.vainco.com' is mentioned.
- Middle:** A flyer with a blue sky background. It features the Vainco logo and a red octagonal sign that says 'hasta 30 años' (up to 30 years). Text above the sign reads 'Si Dios no le contrató a esta, en tanto trabaja el hombre'. At the bottom, it lists contact information for '5.700 VIVIENDA' and '3700 VIVIENDA'.
- Right:** An advertisement for 'CRÉDITO DIRECTO DEL CONSTRUCTOR'. It features the Vainco logo and lists three key services: 'ACEPTAMOS EL BONO DE LA VIVIENDA', 'APLICA TU CRÉDITO DEL IESS', and 'REALIZAMOS TU TRÁMITE CON EL MIDUVI'. The bottom text encourages: 'ELIGE HOY MISMO TU CASA O DEPARTAMENTO'.

This advertisement is for the 'Hacienda Iberia' residential complex. It features a logo at the top left with the text 'HACIENDA Iberia CONJUNTO HABITACIONAL'. To the right, an aerial map shows the location with the text 'Ubicado en...'. Below the map is a 3D architectural rendering of the multi-story residential buildings. At the bottom, a large red banner contains the text '145 CASAS Desde 73 a 90 m2'.

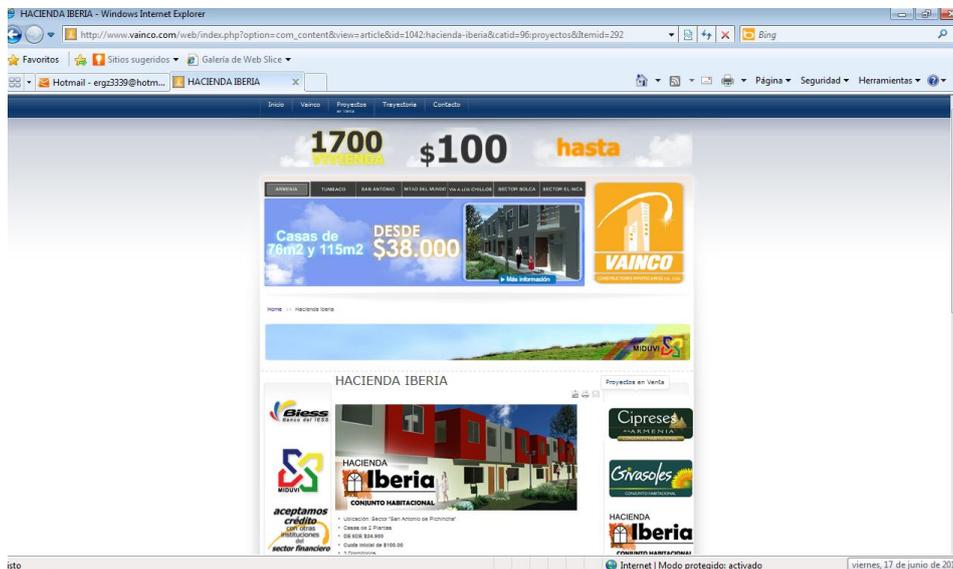
## 4.4 Ferias

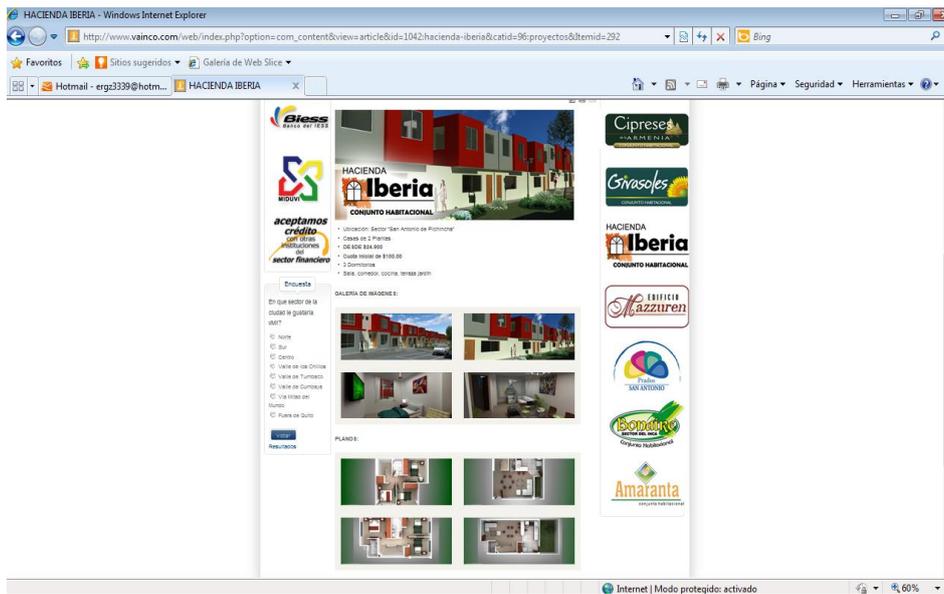
La empresa ha asistido como expositores de productos a las todas las ferias de vivienda organizadas por el Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha, el Conjunto Residencial Hacienda Iberia será promocionado de igual manera por este medio.



## 4.5 Página Web

La promoción de las ventas del proyecto ya ha iniciado en la pág. Web <http://www.vainco.com/web/>, si se ingresa se puede observar es una pág. Dinámica y amigable para el uso del cliente.





### 4.6 Financiamiento.

Se está realizando todos los trámites pertinentes para la calificación del proyecto en el Ministerio de Vivienda con lo cual nuestros potenciales clientes tendrían acceso al bono de la vivienda que ofrece el Gobierno Central; el departamento legal de VAINCO es el encargado de colaborar con los clientes en los trámites para la obtención del bono antes mencionado.

Cabe mencionar que se trabaja con diferentes bancos y financieras a fin de ayudar con los clientes en la obtención de sus respectivos créditos.,

El cliente reservara la casa con el 10% de su valor e ira abonando una cantidad hasta completar el 30% a la entrega del inmueble deberá completar el 100% de su valor

#### 4.6.1 Matriz de estrategia

Con el fin de lograr los objetivos propuestos se ha analizado la madurez del producto en base a las "4 Ps" del marketing y añadiéndole el servicio, lo cual presentamos en la siguiente matriz:

En la siguiente matriz se puede encontrar la estrategia propuesta para aplicar a nuestro producto, el objetivo es tratar de mejorar los punto más débiles

## ESTRATEGIA COMERCIAL

---

encontrados en nuestra investigación de campo, hemos dividido la estrategia en las 4 P(s) añadiéndole el servicio; además de una calificación del 1 al 10 teniendo en consideración, para finalmente determinar el nivel de madurez de nuestro producto.

DISTRIBUCIÓN DE LA ESTRATEGIA	
PRODUCTO	30%
PLAZA	20%
PROMOCION	15%
PRECIO	25%
SERVICIO	10%

CALIFICACION	
1 a 2	Apoyo nulo a la diferenciación
3 a 4	Apoyo imperceptible a la diferenciación
5 a 6	Apoyo sesgado, no se distingue claramente
7 a 8	Apoyo direccionado, no total
9 a 10	Apoya totalmente a la diferenciación

NIVEL DE MADUREZ	
Generación	Etapa estratégica
1ra (DE 0 A 2)	Ventaja competitiva nula. Cero posicionamiento
2da (DE 2,1 A 4)	Ventaja competitiva imperceptible, mal direccionada
3ra (DE 4,1 A 6)	Ventaja competitiva conocida, no totalmente desarrollada.
4ta (DE 6,1 A 8)	Ventaja competitiva integrada con generación de valor poco percibido
5ta (DE 8,1 A 10)	Ventaja competitiva totalmente desarrollada con alta entrega de valor

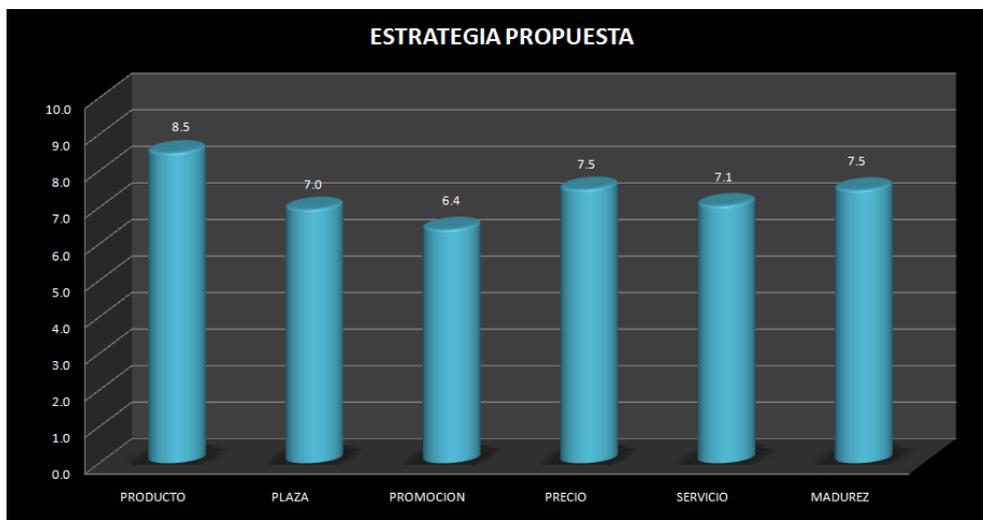
# CAPITULO CUATRO

MATRIZ DE ESTRATEGIA CONJUNTO HABITACIONAL HACIENDA IBERIA						
VAINCO CONSTRUCTORES HIPOTECARIOS						
2011						
1	PRODUCTO		Ponderación	Total Ponderado	Calificación	Producto
	30%					
	1.1	ARQUITECTURA	30%	100%	8	8.5
	1.2	CALIDAD DE MATERIALES	30%		10	
	1.3	ACABADOS	10%		9	
	1.4	MUEBLES	10%		8	
1.5	IMPLANTACION	20%	7			
2	PLAZA		Ponderación	Total Ponderado	Calificación	Plaza
	20%					
	2.1	UBICACIÓN	25%	100%	8	7.0
	2.2	ACCESO	20%		7	
	2.3	SERVICIOS CERCANOS	25%		7	
	2.4	SEGURIDAD	15%		7	
2.5	CLIMA	15%	5			
3	PROMOCION		Ponderación	Total Ponderado	Calificación	Promoción
	15%					
	3.1	PARTICIPACION EN FERIAS	20%	100%	8	6.4
	3.2	MEDIOS DE PROMOCION	20%		5	
	3.3	MANEJO DE BASES DE DATOS	20%		8	
	3.4	PAG. WEB	20%		5	
3.5	REVISTAS	20%	6			
4	PRECIO		Ponderación	Total Ponderado	Calificación	Precio
	25%					
	4.1	RELACION PRECIO / M2	30%	100%	8	7.5
	4.2	FORMAS DE PAGO	25%		9	
	4.3	FACILIDADES DE PAGO	20%		8	
	4.4	INCENTIVOS O PROMOCIONES	10%		2	
4.5	FINANCIAMIENTO	15%	7			
5	SERVICIO		Ponderación	Total Ponderado	Calificación	Servicio
	10%					
	5.1	PREVENTAS	25%	100%	7	7.1
	5.2	VENTAS	25%		10	
	5.3	POST VENTA	20%		7	
	5.4	DAÑOS	20%		5	
5.5	SEGUIMIENTO	10%	4			
TOTAL PONDERADO			100%	NIVEL DE MADUREZ DE LA ESTRATEGIA GENÉRICA		7.5

Tabla 12 MATRIZ DE ESTRATEGIA – ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 49 ESTRATEGIA PROPUESTA – FUENTE INVESTIGACION DE CAMPO – ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 50 ESTRATEGIA PROPUESTA – FUENTE INVESTIGACION DE CAMPO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

## 4.7 Conclusiones y recomendaciones

- El tiempo de ventas propuesto es de 25 meses
- El precio de lanzamiento es de USD \$ 450,00 el mismo que se irá incrementando durante las fases del proyecto.
- El cliente reservara la casa con el 10% de su valor e ira abonando una cantidad hasta completar el 30% a la entrega del inmueble deberá completar el 100% de su valor.
- Como recomendación se cree pertinente señalar que este medio de publicidad no es bien explotado por la empresa ya que no se lo difunde en el sector de influencia del proyecto, además el croquis de ubicación si bien es cierto resalta el terreno no se puede observar lugares

## **CAPITULO CUATRO**

---

representativos de la zona que sirvan como referencia para llegar al mismo.

- Además se recomienda la construcción de la casa modelo ya que en los anteriores proyectos no se la ha ejecutado, con lo cual conseguiremos que el cliente vea nuestro producto completamente terminado.

***CAPITULO CINCO.  
ESTRATEGIA FINANCIERA***



***CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA***

### 5. Evaluación Financiera

#### 5.1 Objetivos.

- Evaluar los indicadores de viabilidad financiera.
- Analizar el flujo de ingresos y egresos durante el proyecto
- Analizar diferentes tipos de sensibilidades.
- Plantear otro tipo de escenarios.

#### 5.2 Análisis de ingresos.

Con el fin de realizar el análisis de los ingresos se han obtenido el precio promedio de venta de las viviendas, a lo cual se ha afectado los respectivos incrementos porcentuales como se detalla en el siguiente cuadro.

	PREVENTAS	ETAPA DE CONSTRUCCION			obra terminada
Duración	2 meses	6 meses	7 meses	7 meses	3 meses
Ventas proyectadas	7%	27%	27%	27%	12%
Ventas proyectadas	10	39	39	39	18
Ventas mensuales	5	7	6	6	6
Variación de precio	Lanzamiento	Lanzamiento más 5 %	Lanzamiento más 7 %	Lanzamiento más 9 %	Lanzamiento más 12 %
Precio promedio de casa	36.000,00	37.800,00	38.500,00	39.200,00	40.300,00
SUB TOTAL DE VENTA	360.000,00	1.474.200,00	1.501.500,00	1.528.800,00	725.400,00
PRECIO M2	450,00	490,91	500,00	509,09	523,38

Tabla 13 INGRESOS POR VENTAS. – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Para efectos de nuestro análisis se ha definido de la siguiente manera:

TIPO DE FINANCIAMIENTO	
RESERVA	10%
ENTRADA	20%
PRESTAMO	70%
TIEMPO DE ENTRADA	6 meses

INCIO DE VENTAS	mes 1
PLAZO DE ENTREGA DEL 70%	1 meses

Tabla 14 FINANCIAMIENTO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

En el plan de ventas planteado se ha definido una cuota del 10% como entrada , se abonara una cuota fija hasta completar el 30% durante seis meses y el 70% restante a la entrega de la vivienda es decir un mes después de completar el 30%.

# CAPITULO CINCO

INGRESOS	mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	mes 25
1	0	18000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	0	126000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2		0	18000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	0	126000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3			0	24570	8190	8190	8190	8190	8190	8190	0	171990	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4				0	24570	8190	8190	8190	8190	8190	8190	0	171990	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5					0	24570	8190	8190	8190	8190	8190	8190	0	171990	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6						0	24570	8190	8190	8190	8190	8190	8190	0	171990	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7							0	24570	8190	8190	8190	8190	8190	8190	0	171990	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8								0	24570	8190	8190	8190	8190	8190	8190	0	171990	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9									0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0	0	0	0	0	0	0
10										0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0	0	0	0	0	0
11											0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0	0	0	0	0
12												0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0	0	0	0
13													0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0	0	0
14														0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0	0
15															0	21450	7150	7150	7150	7150	7150	7150	0	150150	0	0
16																0	21840	7280	7280	7280	7280	7280	7280	0	152880	0
17																	0	21840	7280	7280	7280	7280	7280	7280	0	152880
18																		0	21840	7280	7280	7280	7280	7280	7280	0
19																			0	21840	7280	7280	7280	7280	7280	160150
20																				0	21840	7280	7280	7280	7280	167440
21																					0	21840	7280	7280	7280	174720
22																						0	21840	7280	7280	182000
23																							0	24180	8060	209560
24																								0	24180	217620
25																									0	241800
INGRESOS																										
MENSUALES	\$ -	\$ 18.000,00	\$ 24.000,00	\$ 36.570,00	\$ 44.760,00	\$ 52.950,00	\$ 61.140,00	\$ 69.330,00	\$ 71.520,00	\$ 196.590,00	\$ 195.550,00	\$ 240.500,00	\$ 239.460,00	\$ 238.420,00	\$ 237.380,00	\$ 236.340,00	\$ 236.730,00	\$ 215.020,00	\$ 215.150,00	\$ 215.280,00	\$ 215.410,00	\$ 215.540,00	\$ 215.670,00	\$ 218.010,00	\$ 221.520,00	\$ 1.659.050,00
INGRESOS																										
ACUMULADOS	\$ -	\$ 18.000,00	\$ 42.000,00	\$ 78.570,00	\$ 123.330,00	\$ 176.280,00	\$ 237.420,00	\$ 306.750,00	\$ 378.270,00	\$ 574.860,00	\$ 770.410,00	\$ 1.010.910,00	\$ 1.250.370,00	\$ 1.488.790,00	\$ 1.726.170,00	\$ 1.962.510,00	\$ 2.199.240,00	\$ 2.414.260,00	\$ 2.629.410,00	\$ 2.844.690,00	\$ 3.060.100,00	\$ 3.275.640,00	\$ 3.491.310,00	\$ 3.709.320,00	\$ 3.930.840,00	\$ 5.589.900,00

Tabla 15 CRONOGRAMA DE VENTAS – ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 51 INGRESOS – INGRESOS ACUMULADOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

En el cuadro anterior se puede observar que en el mes 25 se tiene un importante flujo de dinero, esto debido a que en este mes el constructor recibiría el saldo que adeudan los compradores.

### 5.3 Análisis de egresos.

Como señalamos anteriormente para los costos del proyecto se ha considerado luego del estudio pertinente los siguientes valores.

COSTO DE TERRENO	\$ 480.000,00	11%
COSTOS DIRECTOS	\$ 3.397.200,00	76%
COSTOS INDIRECTOS	\$ 611.496,00	14%
TOTAL	\$ 4.488.696,00	100%

Tabla 16 COSTOS DEL PROYECTO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

El valor total del proyecto ascendería a aproximadamente USD. \$ 4.488.700.00 dólares de los Estados Unidos de América, distribuidos en un 11% del total correspondiente al costo del terreno el mismo que ha sido cancelado en su totalidad antes del inicio del proyecto, la construcción se la ejecutará en 21 meses teniendo un 76% de incidencia en el proyecto, y por último se puede observar que el costo indirecto de la obra tiene un 14% de incidencia.

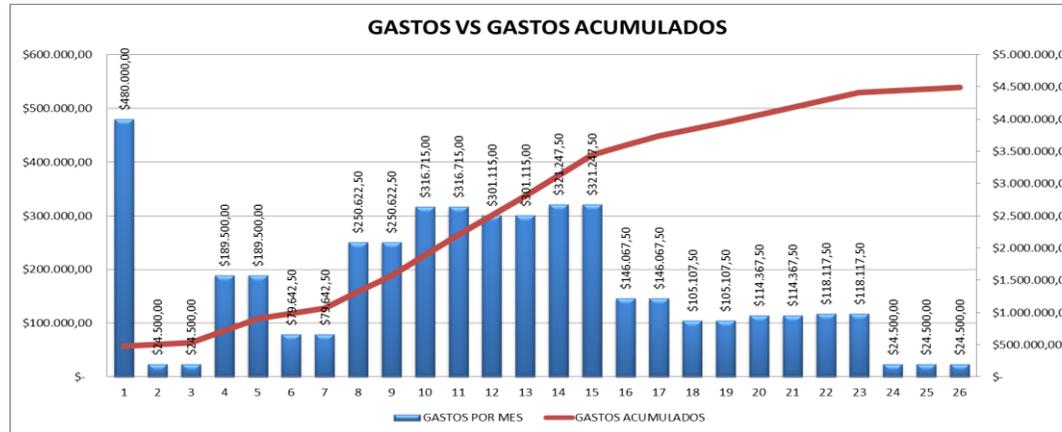
# CAPITULO CINCO

MESES DE L PROYECTO	mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
<b>COSTOS DIRECTOS</b>				\$ 165.000,00	\$ 165.000,00	\$ 55.142,50	\$ 55.142,50	\$ 226.122,50	\$ 226.122,50	\$ 292.215,00	\$ 292.215,00	\$ 276.615,00	\$ 276.615,00
<b>COSTO DE TERRENO</b>	\$ 480.000,00												
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00
<b>GASTOS MENSUALES</b>	\$ 480.000,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 189.500,00	\$ 189.500,00	\$ 79.642,50	\$ 79.642,50	\$ 250.622,50	\$ 250.622,50	\$ 316.715,00	\$ 316.715,00	\$ 301.115,00	\$ 301.115,00
<b>GASTOS ACUMULADOS</b>	\$ 480.000,00	\$ 504.500,00	\$ 529.000,00	\$ 718.500,00	\$ 908.000,00	\$ 987.642,50	\$ 1.067.285,00	\$ 1.317.907,50	\$ 1.568.530,00	\$ 1.885.245,00	\$ 2.201.960,00	\$ 2.503.075,00	\$ 2.804.190,00

MESES DE L PROYECTO	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	mes 25
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	\$ 296.747,50	\$ 296.747,50	\$ 121.567,50	\$ 121.567,50	\$ 80.607,50	\$ 80.607,50	\$ 89.867,50	\$ 89.867,50	\$ 89.867,50	\$ 93.617,50	\$ 93.617,50	\$ -	\$ -
<b>COSTO DE TERRENO</b>													
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00
<b>GASTOS MENSUALES</b>	\$ 321.247,50	\$ 321.247,50	\$ 146.067,50	\$ 146.067,50	\$ 105.107,50	\$ 105.107,50	\$ 114.367,50	\$ 114.367,50	\$ 114.367,50	\$ 118.117,50	\$ 118.117,50	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00
<b>GASTOS ACUMULADOS</b>	\$ 3.125.437,50	\$ 3.446.685,00	\$ 3.592.752,50	\$ 3.738.820,00	\$ 3.843.927,50	\$ 3.949.035,00	\$ 4.063.402,50	\$ 4.177.770,00	\$ 4.295.887,50	\$ 4.414.005,00	\$ 4.438.505,00	\$ 4.463.005,00	\$ 4.487.505,00

Tabla 17 GASTOS MENSUALES – ACUMULADOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 52 GASTOS MENSUALES – ACUMULADOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

En la gráfica de los gastos acumulados se puede observar que el mismo sube constantemente

### **5.4 Análisis de flujo de fondos**

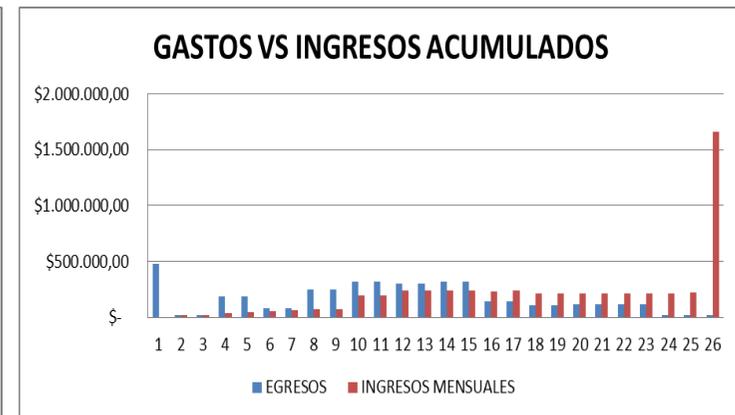
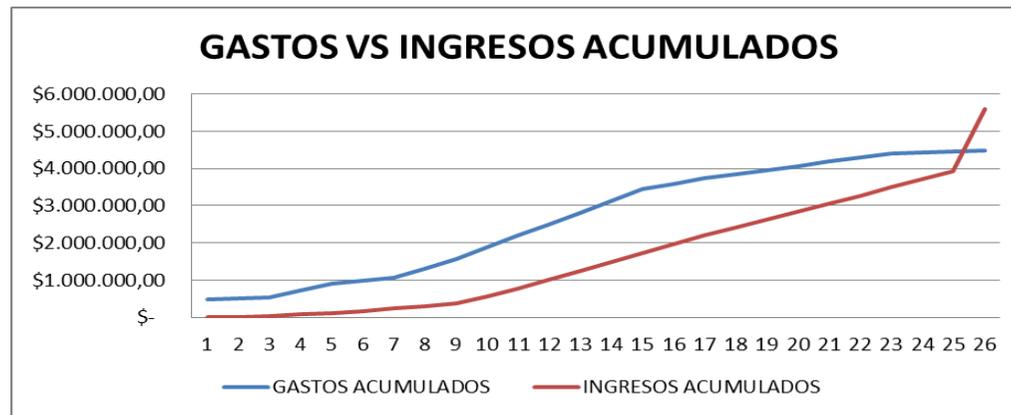
Después de haber obtenido los ingresos y los egresos del proyecto obtenemos los flujos a lo largo del proyecto el cual los podemos observar en el cuadro que presentamos a continuación.

# CAPITULO CINCO

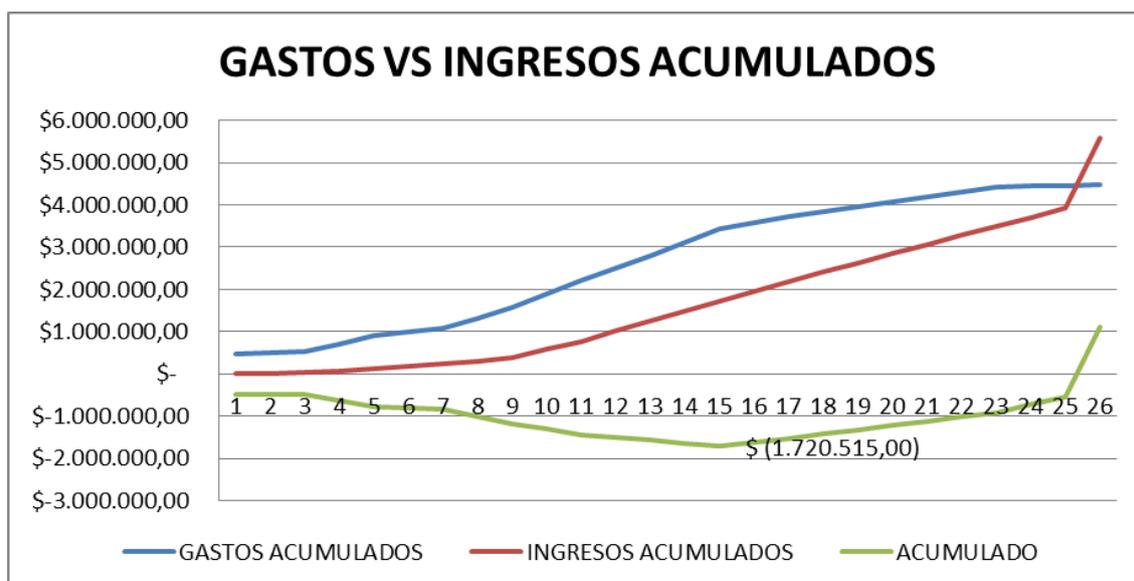
PERIODO	mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
EGRESOS	\$ 480.000,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 189.500,00	\$ 189.500,00	\$ 79.642,50	\$ 79.642,50	\$ 250.622,50	\$ 250.622,50	\$ 316.715,00	\$ 316.715,00	\$ 301.115,00	\$ 301.115,00
GASTOS ACUMULADOS	\$ 480.000,00	\$ 504.500,00	\$ 529.000,00	\$ 718.500,00	\$ 908.000,00	\$ 987.642,50	\$ 1.067.285,00	\$ 1.317.907,50	\$ 1.568.530,00	\$ 1.885.245,00	\$ 2.201.960,00	\$ 2.503.075,00	\$ 2.804.190,00
INGRESOS MENSUALES	\$ -	\$ 18.000,00	\$ 24.000,00	\$ 36.570,00	\$ 44.760,00	\$ 52.950,00	\$ 61.140,00	\$ 69.330,00	\$ 71.520,00	\$ 196.590,00	\$ 195.550,00	\$ 240.500,00	\$ 239.460,00
INGRESOS ACUMULADOS	\$ -	\$ 18.000,00	\$ 42.000,00	\$ 78.570,00	\$ 123.330,00	\$ 176.280,00	\$ 237.420,00	\$ 306.750,00	\$ 378.270,00	\$ 574.860,00	\$ 770.410,00	\$ 1.010.910,00	\$ 1.250.370,00
FLUJO NETO	\$ -480.000,00	\$ -6.500,00	\$ -500,00	\$ -152.930,00	\$ -144.740,00	\$ -26.692,50	\$ -18.502,50	\$ -181.292,50	\$ -179.102,50	\$ -120.125,00	\$ -121.165,00	\$ -60.615,00	\$ -61.655,00
ACUMULADO	\$ (480.000,00)	\$ (486.500,00)	\$ (487.000,00)	\$ (639.930,00)	\$ (784.670,00)	\$ (811.362,50)	\$ (829.865,00)	\$ (1.011.157,50)	\$ (1.190.260,00)	\$ (1.310.385,00)	\$ (1.431.550,00)	\$ (1.492.165,00)	\$ (1.553.820,00)

mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	mes 25
\$ 321.247,50	\$ 321.247,50	\$ 146.067,50	\$ 146.067,50	\$ 105.107,50	\$ 105.107,50	\$ 114.367,50	\$ 114.367,50	\$ 118.117,50	\$ 118.117,50	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00
\$ 3.125.437,50	\$ 3.446.685,00	\$ 3.592.752,50	\$ 3.738.820,00	\$ 3.843.927,50	\$ 3.949.035,00	\$ 4.063.402,50	\$ 4.177.770,00	\$ 4.295.887,50	\$ 4.414.005,00	\$ 4.438.505,00	\$ 4.463.005,00	\$ 4.487.505,00
\$ 238.420,00	\$ 237.380,00	\$ 236.340,00	\$ 236.730,00	\$ 215.020,00	\$ 215.150,00	\$ 215.280,00	\$ 215.410,00	\$ 215.540,00	\$ 215.670,00	\$ 218.010,00	\$ 221.520,00	\$ 1.659.060,00
\$ 1.488.790,00	\$ 1.726.170,00	\$ 1.962.510,00	\$ 2.199.240,00	\$ 2.414.260,00	\$ 2.629.410,00	\$ 2.844.690,00	\$ 3.060.100,00	\$ 3.275.640,00	\$ 3.491.310,00	\$ 3.709.320,00	\$ 3.930.840,00	\$ 5.589.900,00
\$ -82.827,50	\$ -83.867,50	\$ 90.272,50	\$ 90.662,50	\$ 109.912,50	\$ 110.042,50	\$ 100.912,50	\$ 101.042,50	\$ 97.422,50	\$ 97.552,50	\$ 193.510,00	\$ 197.020,00	\$ 1.634.560,00
\$ (1.636.647,50)	\$ (1.720.515,00)	\$ (1.630.242,50)	\$ (1.539.580,00)	\$ (1.429.667,50)	\$ (1.319.625,00)	\$ (1.218.712,50)	\$ (1.117.670,00)	\$ (1.020.247,50)	\$ (922.695,00)	\$ (729.185,00)	\$ (532.165,00)	\$ 1.102.395,00

Tabla 18 CUADRO DE FLUJOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 53 INGRESOS VS GASTOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 54 GASTOS VS INGRESOS VS FLUJO NETO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Como se puede observar del cuadro anterior el total de desembolso necesario será de USD \$.1.720.515,00 que representa el 38% de la inversión del proyecto, además podemos ver claramente que a partir del mes 12 la pendiente empieza a hacerse positiva, por lo que se concluye que es necesario un aporte significativo de los promotores para mantener la liquidez necesaria para la ejecución del proyecto.

### 5.5 Análisis Estático.

Una vez analizados los flujos de gastos e ingresos el análisis financiero sin apalancamiento del proyecto es el que se presenta a continuación.

VENTAS TOTALES	\$	5.589.900,00
COSTO TOTAL	\$	4.488.696,00
UTILIDAD	\$	1.101.204,00
MARGEN 25 MESES		20%

De la tabla anterior se puede observar que de la manera planteada el proyecto tendría una utilidad de USD \$. 1.101.204,00, que corresponde al 20% de utilidad sobre las ventas.

### 5.6 Calculo de la tasa de descuento.

Para nuestro análisis se ha decidido obtener la tasa de descuento aplicando el método Capital Asset Pricing Model (CAPM) o modelo de valuación de los activos de capital, de tal manera que, para el sector de la construcción el valor del coeficiente proviene de la aplicación de la fórmula:

## CAPITULO CINCO

$$\beta = (r - r^0) / (rc - r)$$

Donde tenemos que:

*B*: Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción.

*r*: Tasa de descuento buscada para un proyecto.

*r*<sup>0</sup>: Tasa de interés libre de riesgo.

*rc*: Rendimiento de la industria de la construcción

La fórmula para la obtención de la tasa de descuento sería la siguiente:

$$r = r^0 + (rc - r^0) * \beta$$

La falta de información de la industria de la construcción en nuestro país no nos permite aplicar la fórmula de una manera certera, es por ello que para fines de nuestro análisis utilizaremos los datos correspondientes a Estados Unidos y ajustarlos a nuestro país con los datos del Riesgo país.

Al ser el riesgo de la inversión en el Ecuador mayor que en Estados Unidos, a la formula antes señalada se incluirá *rp* el mismo que representa el riesgo país del Ecuador a la fecha:

$$r = r^0 + (rc - r^0) * \beta + rp$$

Los valores correspondientes a las variables de las formulas son los que presentamos a continuación:

<i>r</i>	21%	
<i>r</i> <sup>0</sup>	3,21%	may-11 <a href="http://www.treasurydirect.gov/RI/OFNtebnd">http://www.treasurydirect.gov/RI/OFNtebnd</a>
<i>rc</i>	10,33%	2010 actualizar
( <i>rc</i> - <i>r</i> <sup>0</sup> )	7,12%	
$\beta$	1,434	ene-11 <a href="http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais">http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais</a>
<i>rp</i>	7,93%	06-may-11

Como resultado del análisis se puede observar que la tasa esperada del proyecto es de 21%.

### **5.7 Análisis de la estrategia financiera (V.A.N y T.I.R.)**

Una vez analizada la tasa de descuento se procede a realizar el análisis financiero obteniendo a partir de los flujos el Valor actual neto (V.A.N) que representa el valor presente de la inversión tomando en cuenta el periodo del negocio tomando en consideración una tasa de descuento de 20% misma que corresponde al rendimiento que piensan obtener los promotores del proyecto y la Tasa interna de retorno (T.I.R) la misma que representa el valor que al reemplazarlo en la tasa de descuento hace que el V.A.N sea cero, lo que quiere decir que los costos de inversión y de oportunidad del proyecto serán sustentados.

## CAPITULO CINCO

PERIODO	mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
EGRESOS	\$ 480.000,00	\$ 24.500,00	\$ 24.500,00	\$ 189.500,00	\$ 189.500,00	\$ 79.642,50	\$ 79.642,50	\$ 250.622,50	\$ 250.622,50	\$ 316.715,00	\$ 316.715,00	\$ 301.115,00	\$ 301.115,00
GASTOS ACUMULADOS	\$ 480.000,00	\$ 504.500,00	\$ 529.000,00	\$ 718.500,00	\$ 908.000,00	\$ 987.642,50	\$ 1.067.285,00	\$ 1.317.907,50	\$ 1.568.530,00	\$ 1.885.245,00	\$ 2.201.960,00	\$ 2.503.075,00	\$ 2.804.190,00
INGRESOS MENSUALES	\$ -	\$ 18.000,00	\$ 24.000,00	\$ 36.570,00	\$ 44.760,00	\$ 52.950,00	\$ 61.140,00	\$ 69.330,00	\$ 71.520,00	\$ 196.590,00	\$ 195.550,00	\$ 240.500,00	\$ 239.460,00
INGRESOS ACUMULADOS	\$ -	\$ 18.000,00	\$ 42.000,00	\$ 78.570,00	\$ 123.330,00	\$ 176.280,00	\$ 237.420,00	\$ 306.750,00	\$ 378.270,00	\$ 574.860,00	\$ 770.410,00	\$ 1.010.910,00	\$ 1.250.370,00
FLUJO NETO	\$ -480.000,00	\$ -6.500,00	\$ -500,00	\$ -152.930,00	\$ -144.740,00	\$ -26.692,50	\$ -18.502,50	\$ -181.292,50	\$ -179.102,50	\$ -120.125,00	\$ -121.165,00	\$ -60.615,00	\$ -61.655,00
ACUMULADO	\$ (480.000,00)	\$ (486.500,00)	\$ (487.000,00)	\$ (639.930,00)	\$ (784.670,00)	\$ (811.362,50)	\$ (829.865,00)	\$ (1.011.157,50)	\$ (1.190.260,00)	\$ (1.310.385,00)	\$ (1.431.550,00)	\$ (1.492.165,00)	\$ (1.553.820,00)
	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	mes 25
\$	321.247,50	321.247,50	146.067,50	146.067,50	105.107,50	105.107,50	114.367,50	114.367,50	118.117,50	118.117,50	24.500,00	24.500,00	24.500,00
\$	3.125.437,50	3.446.685,00	3.592.752,50	3.738.820,00	3.843.927,50	3.949.035,00	4.063.402,50	4.177.770,00	4.295.887,50	4.414.005,00	4.438.505,00	4.463.005,00	4.487.505,00
\$	238.420,00	237.380,00	236.340,00	236.730,00	215.020,00	215.150,00	215.280,00	215.410,00	215.540,00	215.670,00	218.010,00	221.520,00	1.659.060,00
\$	1.488.790,00	1.726.170,00	1.962.510,00	2.199.240,00	2.414.260,00	2.629.410,00	2.844.690,00	3.060.100,00	3.275.640,00	3.491.310,00	3.709.320,00	3.930.840,00	5.589.900,00
\$	-82.827,50	-83.867,50	90.272,50	90.662,50	109.912,50	110.042,50	100.912,50	101.042,50	97.422,50	97.552,50	193.510,00	197.020,00	1.634.560,00
\$	(1.636.647,50)	(1.720.515,00)	(1.630.242,50)	(1.539.580,00)	(1.429.667,50)	(1.319.625,00)	(1.218.712,50)	(1.117.670,00)	(1.020.247,50)	(922.695,00)	(729.185,00)	(532.165,00)	1.102.395,00

De los flujos de proyecto se obtienen los siguientes resultados:

<b>VAN</b>	\$ 365.519,36
<b>TIR</b>	34.74 %

Como se puede observar el V.A.N da un resultado de USD. \$ 365.519,36 dólares y la T.I.R. da un resultado de 3% mensual lo que significa que el proyecto si es rentable.

### 5.8 Análisis de Sensibilidad y escenarios.

El siguiente análisis, nos permitirá identificar las variables críticas, así como nos permitirá conocer los límites que tendrá el proyecto, las sensibilidades y los escenarios analizados serán los siguientes:

- Aumento de los costos directos, disminución de costos directos
- Disminución al precio de ventas.
- Inicio de ventas (velocidad de ventas).
- Aumento de costos y disminución de precios.
- Disminución al tiempo del proyecto.

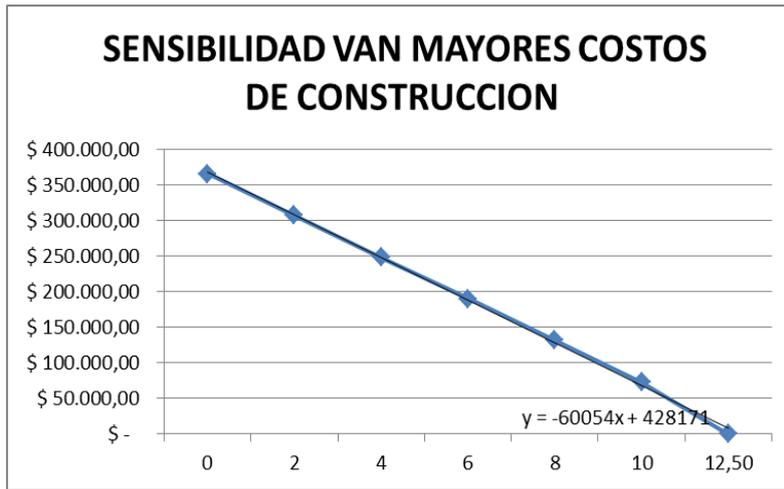
Para analizar estos escenarios obtendremos los valores del V.A.N y de la T.I.R.

Sensibilidad a la variación de costos directos.

Para este análisis se variará los costos directos del proyecto y encontraremos el valor para que el V.A.N. sea cero.

VARIACION DE PONDERACION	VAN	TIR
0	\$ 365.519,36	2,90%
2	\$ 307.024,25	2,69%
4	\$ 248.529,14	2,49%
6	\$ 190.034,02	2,29%
8	\$ 131.538,91	2,10%
10	\$ 73.043,79	1,91%
12,50	\$ 0,00	1,67%

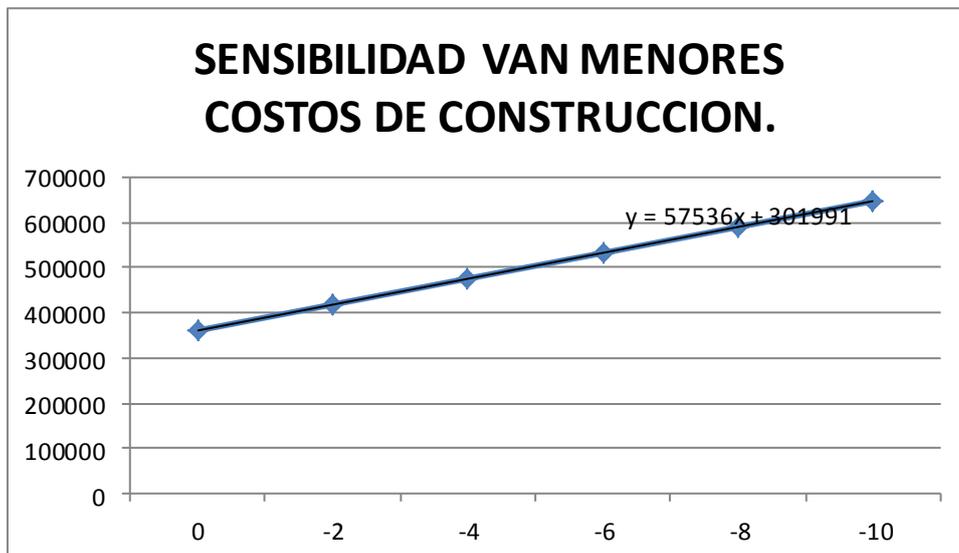
De la tabla anterior concluimos que cuando la variación al precio de construcción es de 12,73 en VAN es cero lo que quiere decir que nuestro producto es sensible a la variación del costo directo.



CUADRO 55 SENSIBILIDAD VAN A MAYORES COSTOS DE CONSTRUCCION – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Para corroborar el análisis anterior se planteará el escenario con la disminución de los costos directos

VARIACION DE PONDERACION	VAN	TIR
0	0	359527,2441
-2	-2	417063,4221
-4	-4	474599,6
-6	-6	532135,7779
-8	-8	589671,9559
-10	-10	647208,1338
12,50	\$ 0,00	1,67%



CUADRO 56 SENSIBILIDAD VAN A MENORES COSTOS DE CONSTRUCCION – ELABORADO POR EDISON GUERRA

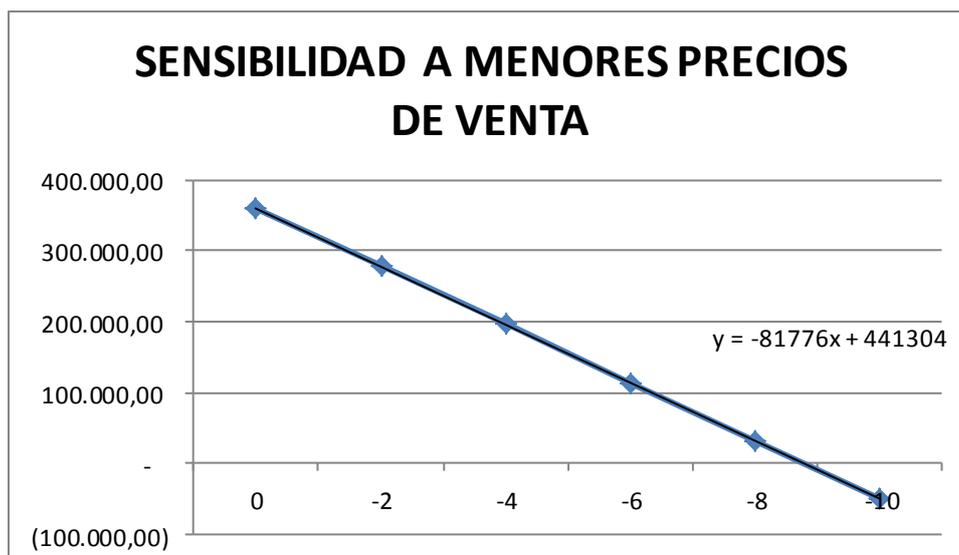
Si hacemos la proyección se puede observar que el resultado para que el VAN sea cero es 12,50% lo que confirma que el producto es sensible a los costos directos.

### 5.9 Análisis de sensibilidad a la variación de precios.

Para este análisis se ha afectado a los precios en los porcentajes indicados en la variación de la ponderación de manera porcentual.

VARIACION DE PONDERACION	VAN
0	359.527,24
-2	277.750,80
-4	195.974,36
-6	114.197,92
-8	32.421,48
-10	(49.354,96)
-8,79	(0,00)

Al igual que a los costos directos el proyecto es sensible a los precios de venta ya que al reducir el 8,79% de los precios de venta el VAN resulta ser cero.

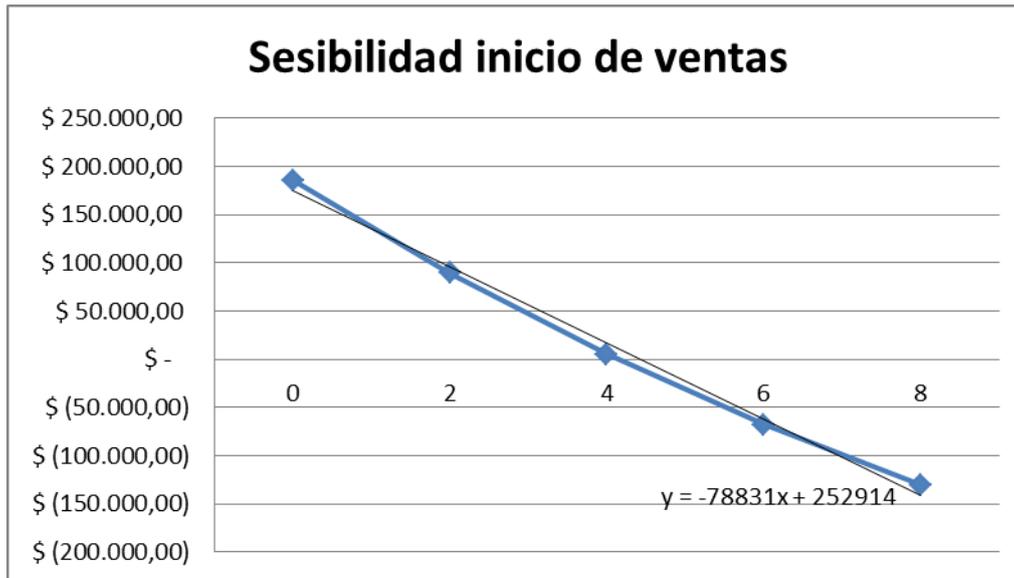


CUADRO 57 SENSIBILIDAD VAN A MENORES PRECIOS DE VENTA – ELABORADO POR EDISON GUERRA

**5.10 Análisis de la sensibilidad al inicio de ventas.**

El proyecto se ha planteado de tal manera que las ventas inician en la fase de preventas mes 1 de proyecto a continuación presentaremos la sensibilidad a la variación del inicio de las ventas es decir al tiempo de ventas.

VALOR DE LA PONDERACION	VAN
0	\$ 185.628,81
2	\$ 315.363,84
4	\$ 224.635,29
6	\$ 146.159,18
8	\$ 79.502,32



CUADRO 58 SENSIBILIDAD INICIO DE VENTAS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Del análisis se puede concluir que si el inicio de las ventas se haría en el mes 3 el VAN toma el valor de cero significando que también es muy sensible a este factor.

Análisis de sensibilidad al incremento de costos y disminución de precios

PRECIOS	11.245,70 €	0%	-1%	-2%	-3%	-4%
<b>COSTOS</b>	0%	\$ 359.527,24	\$ 318.639,02	\$ 277.750,80	\$ 236.862,58	\$ 195.974,36
	1%	\$ 330.759,16	\$ 289.870,93	\$ 248.982,71	\$ 208.094,49	\$ 167.206,27
	2%	\$ 301.991,07	\$ 261.102,85	\$ 220.214,62	\$ 179.326,40	\$ 138.438,18
	3%	\$ 273.222,98	\$ 232.334,76	\$ 191.446,54	\$ 150.558,32	\$ 109.670,09
	4%	\$ 244.454,89	\$ 203.566,67	\$ 162.678,45	\$ 121.790,23	\$ 80.902,01
	5%	\$ 215.686,80	\$ 174.798,58	\$ 133.910,36	\$ 93.022,14	\$ 52.133,92
	6%	\$ 186.918,71	\$ 146.030,49	\$ 105.142,27	\$ 64.254,05	\$ 23.365,83
	7%	\$ 158.150,62	\$ 117.262,40	\$ 76.374,18	\$ 35.485,96	\$ (5.402,26)
	8%	\$ 129.382,53	\$ 88.494,31	\$ 47.606,09	\$ 6.717,87	\$ (34.170,35)
	9%	\$ 100.614,44	\$ 59.726,22	\$ 18.838,00	\$ (22.050,22)	\$ (62.938,44)
	10%	\$ 71.846,35	\$ 30.958,13	\$ (9.930,09)	\$ (50.818,31)	\$ (91.706,53)

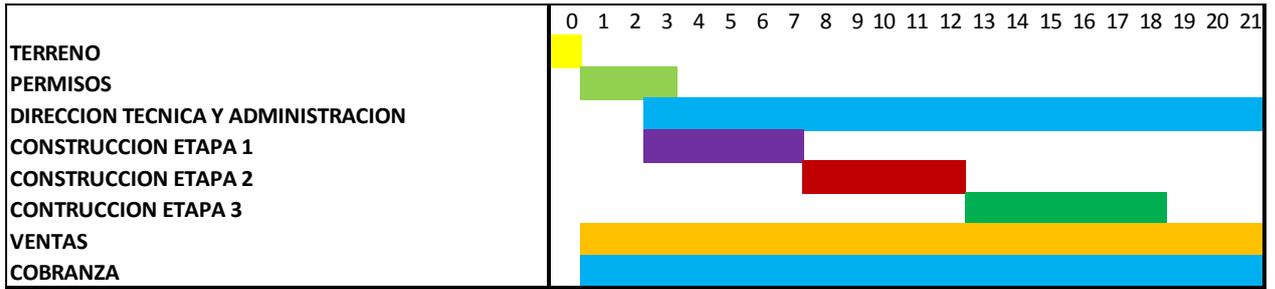
En el cuadro anterior se observa que conforme se incrementa los costos y reduce los precios el VAN tiende a ser cero.

### 5.11 Análisis de la sensibilidad a la disminución de tiempo del proyecto.

Debido a los resultados obtenidos del análisis anterior nos hemos planteado diferentes tiempos de ejecución del proyecto de tal manera que el proyecto se vería afectado de la siguiente manera

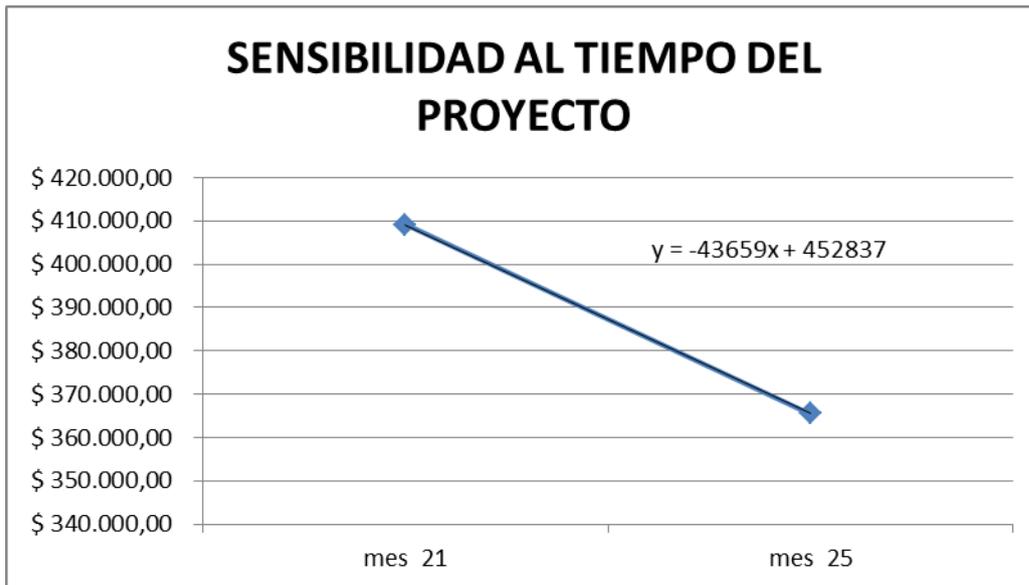
Proyecto ejecutado en un tiempo de 21 meses

## CAPITULO CINCO



Obteniendo los siguientes resultados para el valor del VAN.

VARIACION DE PONDERACION	VAN
mes 21	\$ 409.178,23
mes 25	\$ 365.519,36
mes 31	\$ 0



CUADRO 59 SENSIBILIDAD AL TIEMPO DEL PROYECTO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Del cuadro anterior se puede observar que reduciendo el tiempo del proyecto a 21 meses incrementa considerablemente el valor del VAN.

### 5.12 Flujo con apalancamiento.

Con el siguiente análisis se comprobó que es mejor ejecutar el proyecto con un crédito que invertir el dinero propio, lo cual se concluye debido a que como veremos más adelante el VAN mejora.

## ESTRATEGIA FINANCIERA

---

Con efectos de realizar este análisis tomaremos las tasas impuestas a VAINCO en el último proyecto desarrollado por ellos.

TASA DE INTERES NOMINAL	9%	
VALOR FINANCIADO	(1.720.515,00)	
TASA EFECTIVA	9,38%	
PRIMER DESEMBOLSO	\$ 516.154,50	30%
SEGUNDO DESEMBOLSO	\$ 688.206,00	40%
TERCER DESEMBOLSO	\$ 516.154,50	30%
TOTAL	\$ 1.720.515,00	

Con la información antes señalada obtenemos nuestro cuadro de flujos el cual quedaría de la siguiente manera, tomando en consideración que el préstamo sería pagado el último mes del proyecto:

# CAPITULO CINCO

PERIODO	mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	
SALDO DEUDOR	\$	516.154,50	\$	516.154,50	\$	516.154,50	\$	516.154,50	\$	516.154,50	\$	516.154,50	\$	516.154,50
AMORTIZACION DE CAPITAL														
PRIMER DESEMBOLSO	\$	516.154,50												
SEGUNDO DESEMBOLSO									\$	688.206,00				
TERCER DESEMBOLSO														
INTERES PRIMER DESEMBOLSO	\$		4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	
INTERES SEGUNDO DESEMBOLSO										5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	
INTERES TERCER DESEMBOLSO														
GASTOS ACUMULADOS	480000	504500	529000	718500	908000	987642,5	1067285	1317907,5	1568530	1885245	2201960	2503075	2804190	
INGRESOS ACUMULADOS	0	18000	42000	78570	123330	176280	237420	306750	378270	574860	770410	1010910	1250370	
GASTOS MENSUALES	\$	480.000,00	\$	24.500,00	\$	20.465,10	\$	185.465,10	\$	185.465,10	\$	75.607,60	\$	75.607,60
INGRESOS MENSUALES	\$	-	\$	534.154,50	\$	24.000,00	\$	36.570,00	\$	44.760,00	\$	52.950,00	\$	61.140,00
FLUJO NETO PROYECTO APALANCADO	\$	-480.000,00	\$	509.654,50	\$	-4.534,90	\$	-156.964,90	\$	-148.774,90	\$	-30.727,40	\$	-22.537,40
NUEVO SALDO ACUMULADO	\$	-480.000,00	\$	29.654,50	\$	25.119,60	\$	-131.845,31	\$	-280.620,21	\$	-311.347,62	\$	-333.885,02

PERIODO	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19	mes 20	mes 21	mes 22	mes 23	mes 24	mes 25	
SALDO DEUDOR	1.204.360,50	1.204.360,50	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	1.720.515,00	
AMORTIZACION DE CAPITAL														
PRIMER DESEMBOLSO														
SEGUNDO DESEMBOLSO		\$	516.154,50											
TERCER DESEMBOLSO														
INTERES PRIMER DESEMBOLSO	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90	\$	4.034,90
INTERES SEGUNDO DESEMBOLSO	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	5379,872485	
INTERES TERCER DESEMBOLSO				4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	4034,904364	
GASTOS ACUMULADOS	3125437,5	3446685	3592752,5	3738820	3843927,5	3949035	4063402,5	4177770	4295887,5	4414005	4438505	4463005	4487505	
INGRESOS ACUMULADOS	1488790	1726170	1962510	2199240	2414260	2629410	2844690	3060100	3275640	3491310	3709320	3930840	5589900	
GASTOS MENSUALES	\$	311.832,72	\$	311.832,72	\$	136.652,72	\$	132.617,82	\$	91.657,82	\$	91.657,82	\$	100.917,82
INGRESOS MENSUALES	\$	238.420,00	\$	237.380,00	\$	752.494,50	\$	236.730,00	\$	215.020,00	\$	215.150,00	\$	215.280,00
FLUJO NETO PROYECTO APALANCADO	\$	-92.242,28	\$	-93.282,28	\$	597.012,22	\$	77.212,82	\$	96.462,82	\$	96.592,82	\$	87.462,82
NUEVO SALDO ACUMULADO	\$	-507.605,21	\$	-600.887,49	\$	-3.875,27	\$	73.337,55	\$	169.800,37	\$	266.393,19	\$	353.856,01

Tabla 19 FLUJO APALANCADO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

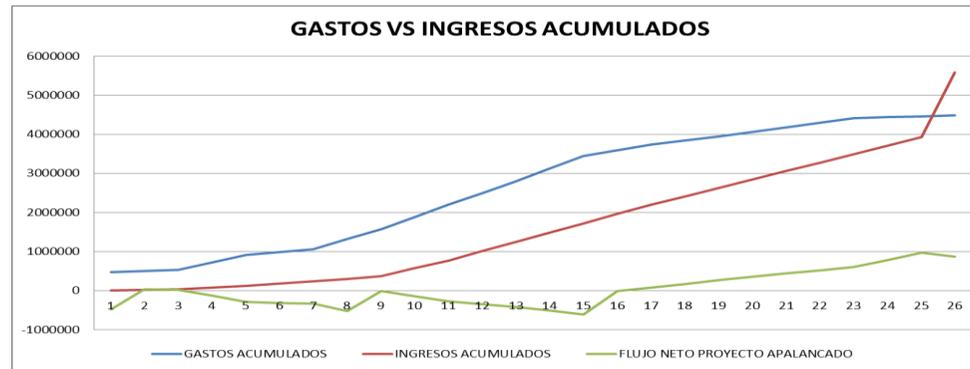
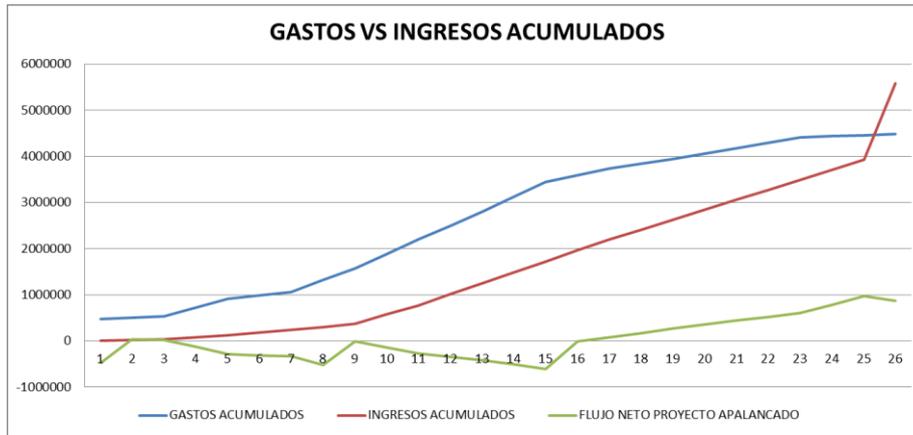
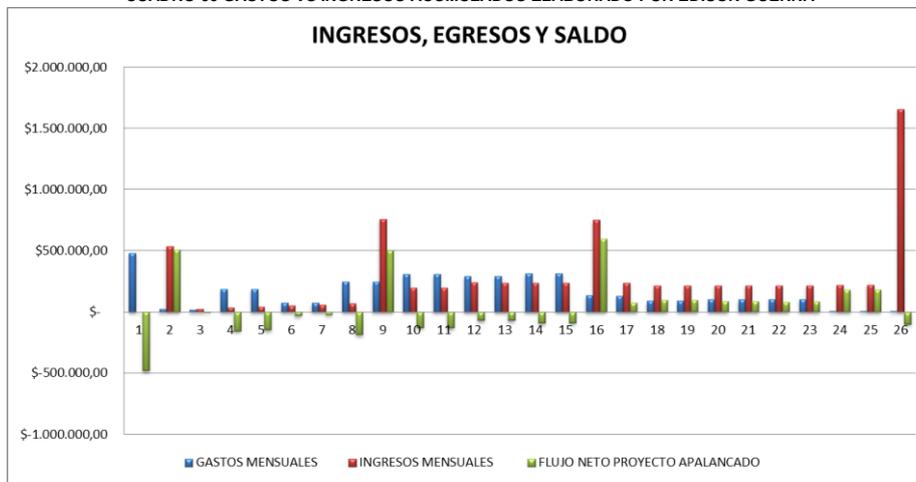


Tabla 20 GASTOS E INGRESOS ACUMULADOS – ELABORADO POR EDISON GUERRA

Podemos observar como varían los ingresos en los siguientes cuadros:



CUADRO 60 GASTOS VS INGRESOS ACUMULADOS ELABORADO POR EDISON GUERRA



CUADRO 61 INGRESOS VS EGRESOS VS SALDO – ELABORADO POR EDISON GUERRA

De los flujos de proyecto se obtienen los siguientes resultados:

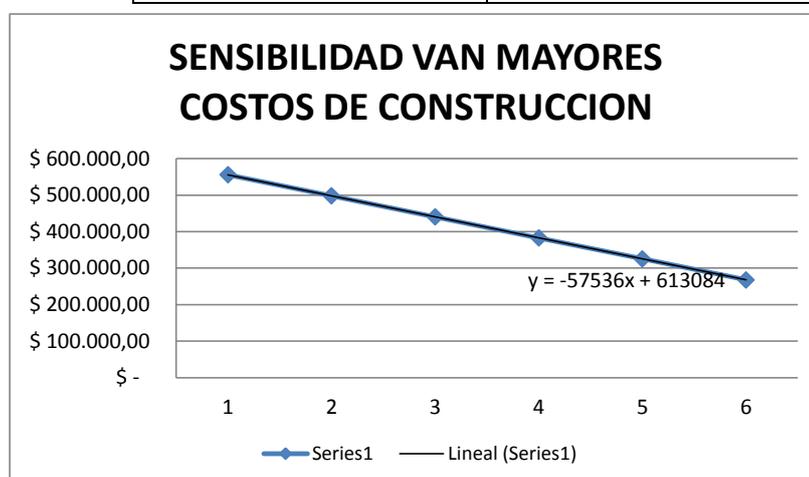
<b>VAN P Puro</b>	\$	365.519,36
<b>TIR</b>		3%

<b>VAN P Apalancado</b>	\$	564.806,75
<b>TIR</b>		8%

Como se puede observar el V.A.N del proyecto apalancado es mucho mayor dando un resultado de USD \$. 564.806,75 y la T.I.R. da un resultado de 8% mensual lo que significa que el proyecto sería mucho más rentable.

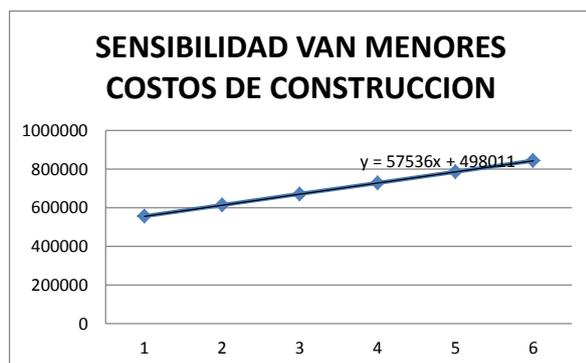
A continuación presentaremos los escenarios de las mismas sensibilidades analizadas para el proyecto puro.

SENSIBILIDAD MAYORES COSTOS DE CONSTRUCCION	
VARIACION DE PONDERACION	VAN
0	\$ 555.547,63
2	\$ 498.011,45
4	\$ 440.475,27
6	\$ 382.939,09
8	\$ 325.402,92
10,0	\$ 267.866,74
19,31124544	\$ (0,00)



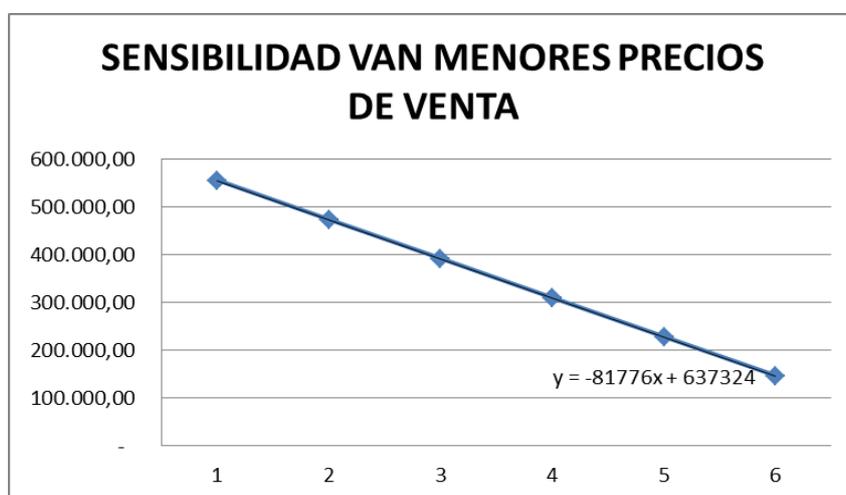
CUADRO 62 SENSIBILIDAD PROYECTO APALANCADO MAYORES COSTOS DE CONSTRUCCION – ELABORADO POR EDISON GUERRA

SENSIBILIDAD MENORES COSTOS DE CONSTRUCCION	
VARIACION DE PONDERACION	VAN
0	555547,627
-2	613083,805
-4	670619,9829
-6	728156,1609
-8	785692,3388
-10	843228,5167
0	555547,627



CUADRO 63 SENSIBILIDAD PROYECTO APALANCADO MENORES COSTOS DE CONSTRUCCION – ELABORADO POR EDISON GUERRA

SENSIBILIDAD MENORES COSTOS DE CONSTRUCCION	
VARIACION DE PONDERACION	VAN
0	555.547,63
-2	473.771,19
-4	391.994,74
-6	310.218,30
-8	228.441,86
-10	146.665,42
-13,59	0,00



CUADRO 64 SENSIBILIDAD PROYECTO APALANCADO MENORES PRECIOS DE VENTA – ELABORADO POR EDISON GUERRA

### 5.13 Conclusiones.

- Una vez analizados los flujos de gastos e ingresos el análisis financiero sin apalancamiento del proyecto es el que se presenta a continuación.

VENTAS TOTALES	\$	5.589.900,00
COSTO TOTAL	\$	4.488.696,00
UTILIDAD	\$	1.101.204,00
MARGEN 25 MESES		20%
VENTAS TOTALES	\$	5.589.900,00

- La tasa de descuento esperada por el promotor es de 20% , con este dato se procedió a obtener el VAN y la TIR dando como resultado los valores presentados en la siguiente tabla.

<b>VAN P Puro</b>	\$	365.519,36
<b>TIR</b>	3%	

- Lo que quiere decir que el proyecto es rentable, teniendo en consideración que la duración del proyecto es de 25 meses compuestos de 2 meses de preventas, 10 meses de ejecución de la obra y 3 meses adicionales de ventas.
- Es importante señalar que de los escenarios de sensibilidades planteados, el proyecto es sensible al incremento de costos directos, reducción de precios de venta, e inicio de ventas.
- Del flujo apalancado se puede concluir que trabajar con crédito es mucho mejor ya que el interés bancario es menor que la rentabilidad esperada por los promotores. Como lo observamos en el siguiente cuadro.

<b>VAN P Apalancado</b>	\$	564.806,75
<b>TIR</b>	8%	

# VAINCO

## *CAPITULO SEIS. GERENCIA DEL PROYECTO*



*CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA*

### 6. Dirección del Proyecto.

El siguiente capítulo está realizado en base a temas impartidos en clase por parte del profesor de la materia de Gerencia de proyectos.

Un proceso de dirección de proyectos, describe como planear y dirigir proyectos de manera proactiva.

#### 6.1 Inicio del proyecto

Para iniciar el proyecto confirmaremos que el negocio aun es válido debido a que existe la posibilidad de que las circunstancias hayan cambiado entre el momento que proyecto recibió la aprobación y el momento que se piensa iniciar el mismo.

- **Identificaremos al patrocinador formal.**

En ocasiones se puede dar que el equipo directivo haya cambiado y por ende es necesario identificar un nuevo patrocinado de ser el caso.

- **Asignaremos al Director de Proyecto.**

Para realizar una buena dirección de proyectos debemos contar con un buen director de proyectos para que dirija el mismo durante el proceso de planeación detallada y después hacia la conclusión del mismo.

- **Identificaremos y administraremos a los interesados.**

Como una metodología de dirección de proyecto debemos conocer y administrar a los interesados

Para la dirección del proyecto utilizaremos la guía de fundamentos de la Dirección de proyectos PMBOK, así como el procesos de dirección de

proyectos ten step, el mismo que nos permitirá llevar un control organizado de los diferentes procesos que llevan a cabo durante las fases que componen un proyecto

- **Desarrollo de plan de proyecto**

Obtención de información base.- para iniciar el proyecto buscaremos toda la información que pueda estar disponible para este proyecto, es decir cualquier producto del proyecto generado con anterioridad, memorandos, correos electrónicos, etc.

- **Determinación del proceso de aprobación.'**

Trabajaremos con el cuerpo directivo y el Patrocinador para definir cual sería el proceso de aprobación del Acta de constitución,

- **Recolección de los requerimientos.'**

Esto incluye entender las necesidades y expectativas del cliente, en todo lo correspondiente a los entregables, alcance costos, fechas límite, entre otros, una vez recolectada toda la información, nos reuniremos con los grupos claves para así entender las percepciones acerca del trabajo que está siendo solicitado, y definir el alcance del proyecto.

Creación del borrador del Acta de constitución.- a partir de presupuesto y considerando los rendimientos de los trabajos a realizarse prepararemos el cronograma, el cual nos servirá para para alimentar al acta de constitución.

## CAPITULO SEIS

---

### 6.1.1 Acta de constitución del proyecto,

Con esta acta constituiremos formalmente al proyecto, la misma integra y coordina todo el proyecto, además de dar a un director la potestad de aplicar recursos a las actividades a ser realizadas,

En acta de constitución incluirá lo detallado a continuación.

- Resumen Ejecutivo será una visión general del documento del acta de constitución.
- Visión general del proyecto plantea los beneficios del proyecto además de compartir las metas generales de negocio a las que el proyecto contribuirá.
- Objetivos del proyecto definir los objetivos que el proyecto logrará.
- Alcance del proyecto se proveerá una descripción de alto nivel del proyecto y también cuales son las fronteras del proyecto,.
- Esfuerzo estimado en horas, para esto nos basamos en el cronograma elaborado con anterioridad.
- Duración estimada la duración estimada ya la tenemos en los anteriores capítulos.
- Costo estimado, ya tenemos detallado el costo en el capítulo anterior.
- Supuestos mayores recordemos que los supuestos es todo lo que se cree que serán verdaderos pero no tiene un 100% de certidumbre, todos estos deberán ser considerados.
- Riesgos mayores.- condiciones externas o eventos futuros que podrían causar problemas al proyecto si llegan a ocurrir.

- Restricciones del proyecto definiremos los eventos o limitaciones que están fuera del control del equipo del proyecto y necesitan ser manejadas alrededor.
- Dependencias del proyecto definiremos otros proyectos que están en proceso que tendrían dependencia de los proyectos.
- Enfoque del proyecto para lo cual en un alto nivel se describirá con palabras la información que contiene el cronograma.
- Organización del proyecto. Diagramaremos la organización para el proyecto

### 6.2 Proceso de Planificación.-

El plan para la Dirección del proyecto consistirá en documentar las acciones necesarias para definir, preparar, integrar y coordinar todos los planes del proyecto, este se convertirá en la fuente primaria de información para determinar la manera en que se planificara, monitoreara controlara y cerrara el proyecto

Se debe gestionar proactivamente el alcance para así asegurarnos que únicamente lo acordado sea entregado, a menos de que este haya cambiado en un proceso definido y acordado por los involucrados en el proyecto., crearemos un EDT subdividiendo los trabajos del proyecto en componentes más pequeños y más fáciles de dirigir, definiremos las actividades identificando las acciones específicas para elaborar los entregables del proyecto, identificaremos las secuencias de los trabajos mediante un el programa computacional, en el cual también se ingresara los materiales, personas, equipos o suministros requeridos para ejecutar cada actividad.

## **CAPITULO SEIS**

---

Para la planificación de calidad identificaremos los requisitos de calidad y el producto, mismo que arrojo el estudio de mercado que se detalló anteriormente, en lo referente al plan de comunicaciones se deberá determinar las necesidades de información interesados en el proyecto para definir como se abordaran las comunicaciones y las actualizaciones de los documentos del proyecto.

### **6.3 Proceso de Ejecución.**

Dirigir y gestionar la ejecución del proyecto consistirá en ejecutar el trabajo definido en el plan para la dirección del proyecto para cumplir con los objetivos del proyecto, se auditara los requisitos de calidad y los resultados obtenido a partir de medidas de control de calidad, a fin de garantizar que se utilicen definiciones operacionales y normas de calidad adecuadas.

Con respecto al equipo del proyecto conformaremos el equipo necesario con el fin de mejorar las competencias, la interacción de los miembros del equipo y el ambiente general del equipo para lograr un mejor desempeño en el proyecto, para todas las adquisiciones identificaremos a los proveedores que actualmente tiene la empresa y compararemos con el mercado para de esta ,manera optimizar los recursos.

Proceso de seguimiento y control.- el proyecto se deberá monitorear, analizar y regular en su progreso y desempeño controlando siempre la ruta crítica, además de estas acciones como grupo de seguimiento se controlará cambios y recomendara acciones preventivas para anticipar posibles proyectos, monitorias las actividades del proyecto, comparándolas con el plan para la dirección del proyecto y la línea base desempeño de ejecución, y así

## GERENCIA DEL PROYECTO

---

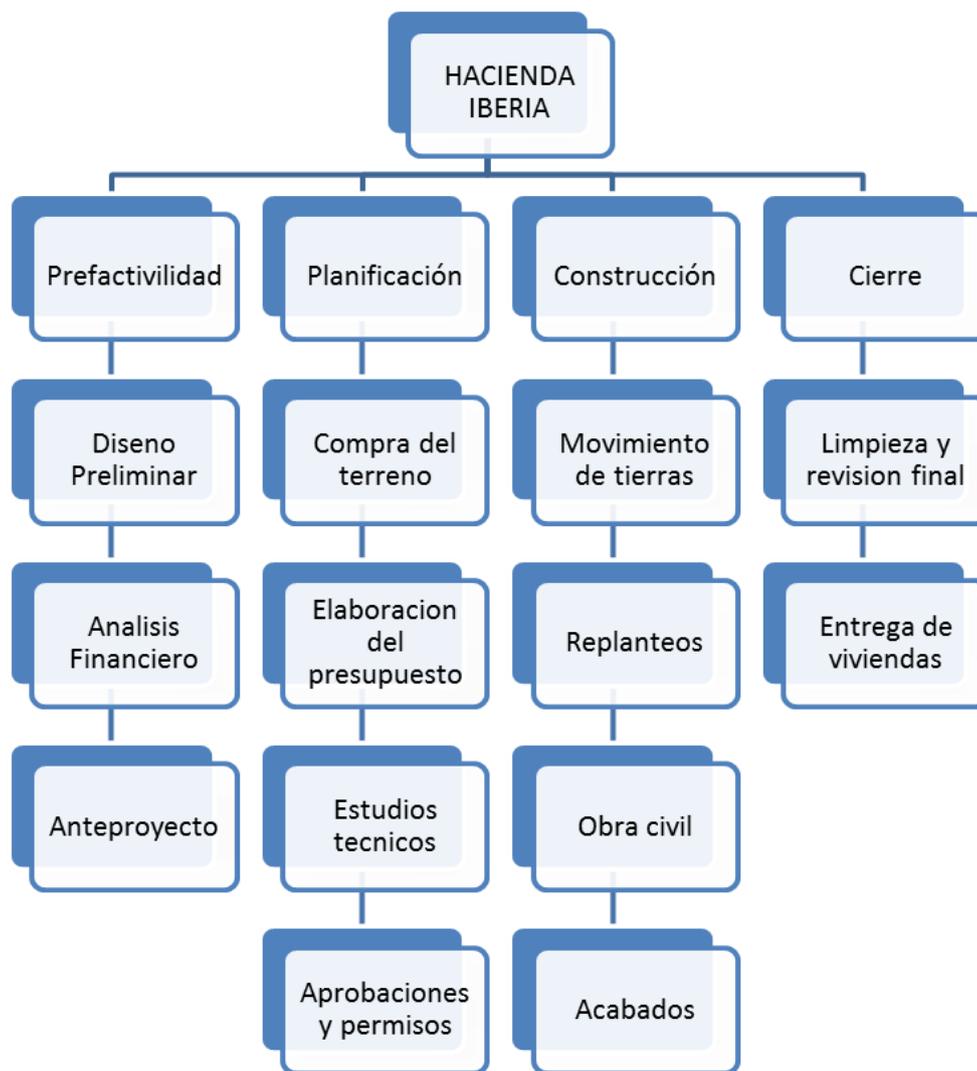
controlaremos el alcance, el cronograma, los costos, la calidad e informar del desempeño a los interesados.

### 6.4 Proceso de cierre.-

Para el cierre del proyecto deberemos realizar las siguientes acciones:

- Obtener la aceptación del cliente o del patrocinador.
- Realizar una revisión tras el cierre del proyecto o la finalización de una fase.
- Registrar los impactos de la adaptación a un proceso.
- Documentar las lecciones aprendidas.
- Aplicar actualizaciones apropiadas a los activos de procesos de la organización.
- Archivar todos los documentos relevantes del proyecto en el sistema de información para la dirección de proyectos para ser utilizados como datos históricos.
- Cerrar las adquisiciones.

El EDT propuesto para el proyecto será. el siguiente:



**VAINCO**

***CAPITULO SEIS.  
ASPECTOS LEGALES***



***CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA***

### 7. Aspectos legales.-

A continuación se hará el análisis legal del proyecto, en el cual se detallara los requisitos que se debe cumplir de acuerdo a las ordenanzas municipales, además de los diferentes trámites y gestiones legales.

#### 7.1 Fase de planificación.

Los terrenos donde se desarrollaran el proyecto como se lo dijo anteriormente se encuentran en proceso de unificación de predio, para lo cual se necesita el levantamiento topográfico, copias de las escrituras y copias de los pagos de los impuestos prediales, en trámite se lo está realizando en la unidad de avalúos y catastros del Municipio de Quito.

Una paso importante para verificar la factibilidad del proyecto es necesario obtener el IRM o Informe de Regulación Metropolitana es el documento proporcionado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, en el cual se indica las regulaciones que rigen en el sector, así como información básica de un predio, tales como:

- Proporciona datos de frente y lote mínimo
- Área máxima de construcción en la planta baja (COS PB)
- Área máxima de edificación total (COS TOTAL)
- Altura máxima de edificación
- Retiros de edificación: frontales, laterales, posterior, entre bloques
- Usos de suelo permitidos.
- Datos de Zonificación
- Existencia de afectaciones tanto viales como de quebradas, etc.
- Metros cuadrados que constan en el catastro de la ciudad, equivalentes a escrituras
- Clave catastral y número de predio
- Ancho de calles colindantes.

- Gráfico del lote constante en el catastro.

### 7.2 Registro del proyecto arquitectónico

Debemos solicitar la aprobación de los planos por parte de la Administración Zonal correspondiente para lo cual es necesario presentar los documentos que señalamos a continuación:

1. Formulario solicitando la aprobación del proyecto
2. Copia de cédula de ciudadanía del propietario
3. Informe de Regulación Metropolitana (IRM);
4. Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad;
5. Presentar documento de cancelación del pago del impuesto predial del año en curso.
6. Tres copias de los planos y un CD con los archivos digitales de lectura (pdf) que contengan toda la información constante en los planos impresos de la propuesta arquitectónica

### 7.3 Licencia de construcción

Con la obtención del registro del proyecto arquitectónico se adjunta además de los planos estructurales, sanitarios, etc., para solicitar la emisión de la Licencia de Construcción, lo cual nos autorizará la construcción del proyecto, para lo cual se requieren los siguientes documentos.

1. Formulario solicitando la Licencia de Construcción de la edificación.
2. Encuesta de edificaciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC);
3. Original del Acta de registro y aprobación de planos arquitectónicos, y/o Licencia de Trabajos Varios;
4. Certificado de depósito de garantías;
5. Comprobante de pago de la EMAAPQ por contribución e instalación de servicios;
6. Dos (2) copias impresas de planos estructurales y de instalaciones que demanden la construcción y un (1) CD que contenga el archivo digital de lectura (pdf),

### **7.4 Fase de ejecución**

Llegamos a la fase de ejecución una vez que se hayan obtenido todos los permisos anteriormente señalados, en lo referente a la contratación del personal se detallará más adelante.

### **7.5 Fase de promoción y ventas**

Se deberá hacer el trámite respectivo para tramitar los permisos de las vallas publicitarias otorgados por el Municipio de Quito.

Para las preventas y ventas del proyecto, se deben celebrar con los clientes los contratos respectivos de promesas de compra - venta debidamente notariada.

### **7.6 Fase de entrega y cierre del proyecto**

Para la entrega de las viviendas a los sus propietarios se debe tramitar los siguientes documentos legales:

1. Aprobación de declaratoria de propiedad horizontal.
2. Transferencia de dominio.
3. Devolución del fondo de garantía y licencia de habitabilidad.

#### **7.6.1 Declaratoria de propiedad horizontal**

Según el ARTICULO 2: "AMBITO GENERAL DE LAS RELACIONES DE PROPIEDAD" del reglamento de la ley de propiedad horizontal, yodos los inmuebles declarados bajo el régimen de propiedad horizontal, o constituidos en condominio, deberán cumplir los requisitos contemplados en la Ley de propiedad horizontal, este reglamento y los reglamentos internos que se dicten para su administración, uso, conservación, reparación, mantenimiento y seguridad. De tratarse de un inmueble constituido en condominio, o declarado en régimen de propiedad horizontal, cuyo fin sea el comercio, en el reglamento interno deberá hacer constar las normas para su promoción y publicidad.

Para la obtención de la declaratoria de propiedad horizontal se tendrá que presentar los siguientes documentos:

1. Formulario de propiedad horizontal

## **BIBLIOGRAFIA**

---

2. Un juego de planos arquitectónicos aprobados
3. Tabla de alícuotas, el cuadro de linderos y el cuadro de áreas comunales firmadas por el arquitecto responsable
4. Informe de aprobación de planos arquitectónicos
5. Certificado del registrador de la propiedad
6. Comprobante de pago del impuesto predial actualizado
7. Formulario de propiedad horizontal
8. Escritura del terreno debidamente inscrita en el Registrador de la Propiedad del Cantón Quito

Luego de obtener la declaratoria de propiedad horizontal se procederá a levantar a la misma a escritura pública e inscribirlo en el registrador de propiedad.

### **7.6.2 Transferencia de dominio**

Para el cambio de transferencia de dominio se requieren los siguientes documentos, a través de una escritura en el Registro de la Propiedad:

1. Escritura de declaratoria de propiedad horizontal
2. Escrituras del terreno
3. Comprobante de pago de impuesto predial actualizado
4. Cédula de ciudadanía y papeleta de votación del propietario
5. Dos copias del cuadro de áreas y alícuotas.

### **7.6.3 Devolución del fondo de garantía y licencia de habitabilidad**

Para realizar este trámite se deberá contar con un informe favorable con una inspección que hace el personal designado por esta entidad de la UNIDAD DE CONTROL DE CONSTRUCCIONES, el cual verifica la consistencia entre lo realmente ejecutado y los planos aprobados, conforme a la Ordenanza vigente.

## **7.7 Personal Administrativo.**

Este personal estará afiliado por la empresa, como lo indica la ley es decir desde el primer día de trabajo, como lo establece el Art. 15 "Contrato a prueba" del Código de Trabajo que manifiesta que "Es todo contrato de aquellos a los que se refiere el inciso primero del artículo anterior, cuando se celebra por primera vez, podrá

## CAPITULO SIETE

---

señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días, vencido este plazo, automáticamente se entenderá que continua en vigencia por el tiempo que faltare para continuar el año. Tal contrato no podrá celebrarse sino una sola vez entre las partes.”; el artículo anterior al que se refiere es el Art. 14 “Estabilidad mínima y excepciones” que “establece un año como tiempo mínimo de duración, de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido, que celebran los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sin que por esta circunstancia los contratos por tiempo indefinido se transformen en contratos a plazo, debiendo considerarse a tales trabajadores para los efectos de esta ley como estables o permanentes.” La excepción en el inciso anterior para los contratos a prueba está en literal f.

### 7.8 Residente de obra.

Para la residencia de obra contrataremos según el Art. 11 del Código de Trabajo, dentro del literal c, que señala lo siguiente “Por tiempo fijo, por tiempo indefinido, de temporada, eventual y ocasional”

“Establece un año como tiempo mínimo de duración, de todo contrato por tiempo fijo o por tiempo indefinido, que celebren los trabajadores con empresas o empleadores en general, cuando la actividad o labor sea de naturaleza estable o permanente, sí que por esta circunstancia los contratos por tiempo indefinido se transformen en contratos a plazo, debiendo considerarse a tales trabajadores para los efectos de esta ley como estables o permanentes”. (Quito 61)

### 7.9 Maestros mayores

Para todos los trabajos correspondientes a obra civil contrataremos según el Art. 16 del Código de Trabajo, dentro del literal c, que señala lo siguiente “Destajo”

En el contrato a destajo, el trabajo se realiza por piezas, trozos, mediadas de superficie, y, en general por unidades de obra, y la remuneración se pacta para cada una de ellas, sin tomar en cuenta el tiempo invertido en la labor. (Quito 64)

El contrato a destajo concluye con la entrega de la obra. Una vez entregada la totalidad del trabajo contratado, el presente contrato terminará sin que para ello sea necesario, el desahucio ni ningún otro tramite adicional no existe por lo tanto la

## BIBLIOGRAFIA

---

estabilidad mínima consagrada para los demás contratos de trabajo y esta situación es aceptada por el trabajador. (Quito 75)

**Nota:** Cabe recalcar que dentro de del contrato que se suscribirá con los maestros mayores, tendrá una cláusula que para los pagos se requerirá presentar el pago del IESS a todos sus trabajadores, tomando en consideración que patronos solidarios.

Para los acabados se realizaran adquisiciones de bienes y servicios que se refieren a la compra de bienes y a la contratación de personas jurídicas, que garanticen el cumplimiento y los objetivos del proyecto. (ECUADOR 1)

### 7.10 Conclusiones y recomendaciones

- Antes de realizar cualquier proyecto es como recomendación fundamental se debe tener claro las afectaciones que posee el terreno en su entorno, con lo que evitaremos problemas futuros en la construcción del proyecto.
- Se deben realizar todos los trámites de tributación apegados a la ley.
- Se debe considerar todos los parámetros de seguridad industrial y salud ocupacional en el desarrollo de los trabajos de obra.

PROCESO LEGAL	ESTADO	PLAZO	OBSERVACIONES
<b>FASE DE PLANIFICACION</b>			
Legalización del terreno	EN PROCESO	1 mes	
Contratos de estudios	EN PROCESO	1 mes	
Permisos Municipales	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Permiso de Bomberos	NO INICIA	indefinido	
<b>FASE DE CONSTRUCCION</b>			
Contratos y subcontratos de construcción	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Legalización de trabajadores	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Contratos de gerencia y Dirección	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Contratos con proveedores	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
<b>FASE DE ENTREGA</b>			
Declaratoria de propiedad horizontal	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio

## CAPITULO SIETE

---

Entrega de departamentos	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Entrega del Conjunto Hab.	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Transferencia de dominio.	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Permiso de habitabilidad	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio
Devolución del fondo de garantía	NO INICIA	indefinido	Se requiere la aprobación del proyecto por parte del Directorio

**VAINCO**

***CAPITULO OCHO.  
BIBLIOGRAFIA***



***CONJUNTO  
HABITACIONAL  
HACIENDA  
IBERIA***

### 8. BIBLIOGRAFIA

- Apuntes de clases Análisis y evaluación de Proyectos Inmobiliarios de Xavier Castellanos USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Apuntes de clases Macroeconomía de Franklin Maiguashca USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Apuntes de clases de Finanzas de Federico Eliscovich USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Apuntes de clases de Estudio de casos de Fernando Shutte USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Apuntes de clases de Marketing de Fernando Shutte USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Apuntes de clases de Finanzas de Roberto Salem USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Estudio de Mercado de GRIDCON
- Apuntes de clases de Ernesto Gamboa y Asociados USFQ Quito – Ecuador, MDI Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2011.
- Tesis de Federico Eliscovich, USFQ Quito – Ecuador, MDI Tercera Décima Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2003.
- Tesis de Diego Salazar, USFQ Quito – Ecuador, MDI Tercera Novena Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2010.
- Tesis de Evelyn Vasco, USFQ Quito – Ecuador, MDI Tercera Novena Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2010.
- Tesis de Ximena Toro, USFQ Quito – Ecuador, MDI Tercera Novena Promoción USFQ Quito – Ecuador, 2010.
- ECUADOR, U. (MARZO de 2007). MANUAL DE GESTION PARA PROYECTOS DE EJECUCION NACIONAL.
- Quito, C. d. (Julio de 2002). Manual Legal del Constructor. Manual Legal del Constructor. Quito-Ecuador: Publicación CCQ.

### DIRECCIONES ELECTRÓNICAS

- [www.proinmobiliaria.com](http://www.proinmobiliaria.com) (Acceso Junio 2011). Sitio web de la Empresa Pro inmobiliaria.
- [www.constructorabaluarte.com](http://www.constructorabaluarte.com) (Acceso Junio 2011). Sitio web de la Empresa Constructora Baluarte.
- [www.vainco.com/](http://www.vainco.com/) (Acceso Junio 2011). Sitio web de la empresa Constructora VAINCO.
- [www.vainco.com/html/contactos.html](http://www.vainco.com/html/contactos.html) (Acceso Junio 2011). Sitio web de la empresa Constructora VAINCO.
- <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=157> (Acceso Junio 2011) Sitio web de la Revista Inmobiliaria Clave.
- <http://www.bce.fin.ec/>(Acceso Junio 2011). Sitio web Banco Central del Ecuador.
- [http://www.superban.gov.ec/practg/p\\_index](http://www.superban.gov.ec/practg/p_index)(Acceso Junio 2011). Sitio web de la Superintendencia de Bancos Ecuador
- [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion) (Acceso Junio 2011). Sitio web del Banco Central del Ecuador.
- <http://www.zonaeconomica.com/producto-interno-bruto> (Acceso Junio 2011). Sitio web. Sitio web de Zona económica (consulta sobre el PIB Ecuador)
- <http://www.clave.com.ec/index.php?idSeccion=130> (Acceso Junio 2011). Sitio web de la Revista Inmobiliaria Clave.
- [http://www.superban.gov.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=157&vp\\_tip=2](http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=157&vp_tip=2) (Acceso Junio 2011) Sitio web de la Superintendencia de Bancos Ecuador
- <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/CLASS.XLS> -- (Acceso Junio 2011)
- [www.bancoestado.com.ec](http://www.bancoestado.com.ec) (Acceso Junio 2011) Sitio web Banco del Estado del Ecuador.