



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

Colegio de Posgrados

PLAN DE NEGOCIOS “EDIFICIO BELLVER”

Arq. Martino Augusto Changoluisa Hidalgo

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

Quito, Octubre de 2010

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO Y
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**

Colegio de Posgrados

APROBACIÓN DE TESIS

PLAN DE NEGOCIOS “EDIFICIO BELLVER”

AUTOR: ARQ. MARTINO AUGUSTO CHANGOLUISA HIDALGO

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

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

Jaime Rubio,
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 2010

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

©Derechos de autor: Martino Augusto Changoluisa Hidalgo -

Según la actual Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5: “el derecho de autor nace y se protege por el solo hecho de la creación de la obra, independientemente de su mérito, destino o modo de expresión... El reconocimiento de los derechos de autor y de los derechos conexos no está sometido a registro, depósito, ni al cumplimiento de formalidad alguna.” (Ecuador. Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5)

2010

|

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

DEDICATORIA

A Violeta, a Sebastián, a la Patanita y al Papito Pepe, por ser mi incondicional apoyo en todos los días de mi vida.

|

← Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

AGRADECIMIENTO

A la Patanita y al Papito Pepe por guiarme en el buen camino
ceñido de honradez, transparencia y responsabilidad.

Índice

1.1	RESUMEN EJECUTIVO.....	1
1.1.1	SITUACIÓN ACTUAL A JUNIO DE 2010	2
2	ANÁLISIS MACROECONÓMICO	11
2.1	SECTOR REAL	11
2.1.1	PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).....	11
2.1.2	PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN	13
2.1.3	TASA DE CRECIMIENTO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	15
2.1.4	LA INFLACIÓN.....	15
2.1.5	TASA DE INTERÉS	16
2.1.6	EL DESEMPLEO	20
2.1.7	CRÉDITO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO.....	21
2.1.8	FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO	24
2.1.9	FINANCIAMIENTO INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL – IESS	25
2.1.10	FINANCIAMIENTO BANCO ECUATORIANO DE LA VIVIENDA (BEV)	27
2.1.11	FINANCIAMIENTO BANCO PICHINCHA	28
2.1.12	FINANCIAMIENTO MUTUALISTA PICHINCHA	30
2.2	RIESGO PAÍS	30
2.2.1	RIESGO PAÍS Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN	32
2.2.2	VARIACIÓN DEL RIESGO PAÍS AÑO 2009 Y 2010	32
2.2.3	EL MERCADO LABORAL.....	33
2.3	SECTOR EXTERNO.....	33
2.3.1	BALANZA DE PAGOS	33
2.3.2	LA BALANZA COMERCIAL	34
2.3.3	LAS REMESAS.....	34
2.3.4	LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	35
2.3.5	LA RESERVA MONETARIA DE LIBRE DISPONIBILIDAD	35
2.4	EL SECTOR FISCAL	35
2.4.1	EL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO.....	35
2.4.2	IMPUESTOS INTERNOS	36
2.5	CONCLUSIONES.....	36
3	ANÁLISIS DEL MERCADO.....	40
3.1	ESTUDIO DEL MERCADO- ANÁLISIS DE LA DEMANDA	43
3.1.1	INTENCIÓN DE COMPRA.....	43
3.1.2	TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.....	44
3.1.3	TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO	45
3.1.4	SECTOR PREFERIDO	45
3.1.5	PREFERENCIA POR LOS VALLES DE ACUERDO AL NSE.....	46
3.1.6	TAMAÑO DE LA VIVIENDA.....	46
3.1.7	NÚMERO DE DORMITORIOS.....	47
3.1.8	NÚMERO DE BAÑOS.....	48
3.1.9	NUMERO DE ESTACIONAMIENTOS	48
3.1.10	REQUERIMIENTO DE CUARTO DE SERVICIO	49
3.1.11	Requerimiento cuarto de estudio	49
3.1.12	PREFERENCIA CUARTO DE LAVADO	50
3.1.13	PRECIO DE LA VIVIENDA	50
3.1.14	PREFERENCIA FINANCIAMIENTO	51
3.1.15	PREFERENCIA DE LA DEMANDA CON RESPECTO A LA ENTIDAD FINANCIERA.....	52
3.1.16	DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA DPC	53
3.1.17	CONCLUSIONES	54

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

3.2	COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA.....	54
3.2.1	METODOLOGÍA UTILIZADA	55
3.2.2	LOCALIZACIÓN.....	56
3.2.3	FICHA DE LOS PROYECTOS.....	59
3.3	NIVEL DE ABSORCIÓN DE LA ZONA.....	70
3.4	ANÁLISIS FODA.....	71
3.4.1	FORTALEZAS.....	71
3.4.2	DEBILIDADES	71
3.4.3	OPORTUNIDADES.....	72
3.4.4	AMENAZAS	72
3.5	PERFIL DEL CLIENTE.....	72
4	COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO.....	76
4.1	UBICACIÓN DE LA ZONA EN LA CIUDAD	76
4.2	UBICACIÓN DEL BARRIO EN LA ZONA	77
4.3	EQUIPAMIENTO URBANO	80
4.4	VÍAS DE ACCESO	87
4.5	VOCACIÓN DE USO DEL SECTOR.....	91
4.6	LINDEROS Y AÉREAS DEL PREDIO	92
4.7	INFRAESTRUCTURA URBANA.....	93
4.8	TRANSPORTE PÚBLICO	93
4.9	ORDENANZAS MUNICIPALES.....	93
4.10	DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE ARQUITECTÓNICO.....	96
4.10.1	PARÁMETROS DE IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO.....	99
4.10.2	EL EXTERIOR	101
4.10.3	DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA	101
4.10.4	ANÁLISIS DE ÁREAS ÚTILES Y NO COMPUTABLES.....	104
4.10.5	ÁREAS ÚTILES Y NO COMPUTABLES.....	105
4.10.6	ÁREAS LOSAS	105
4.10.7	ÁREA CONSTRUIDA.....	106
4.11	DESCRIPCIÓN DE ÁREAS	107
4.11.1	PARQUEADEROS.....	107
4.11.2	PLANTA ALTA TIPO.....	110
4.11.3	PLANTA TERRAZA	111
4.11.4	RESUMEN GENERAL DE ACABADOS.....	113
4.11.5	CONCLUSIONES	118
5	COSTOS DEL PROYECTO.....	121
5.1	PRESUPUESTO DE OBRA	121
5.1.1	COSTOS DIRECTOS DE OBRA	125
5.1.2	COSTOS DEL TERRENO	126
5.1.3	COSTOS TOTALES DEL PROYECTO.....	128
5.1.4	INCIDENCIA DE LOS COSTOS POR M2	129
5.1.5	CRONOGRAMA DE OBRA	129
5.1.6	CRONOGRAMA VALORADO DE OBRA + ESTUDIOS	130

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

6	ESTRATEGIA COMERCIAL	137
6.1	OBJETIVOS COMERCIALES DEL PROYECTO.....	137
6.1.1	META DE VENTAS.....	137
6.2	ESTRATEGIA DE VENTAS	137
6.3	ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	138
6.4	PRECIOS DE VENTA, EL PRECIO BASE.	138
6.4.1	AJUSTE DE LA RECTA.....	139
6.4.2	PRECIOS PARA VENTAS.....	140
6.5	POLÍTICA DE PAGOS	143
6.5.1	RESERVA.....	143
6.5.2	ENTRADA.....	143
6.5.3	CRÉDITO HIPOTECARIO	143
6.5.4	GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	144
6.6	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	144
6.7	HERRAMIENTAS DE VENTAS	145
6.8	VALLA EN LA OBRA.....	146
6.9	MATERIAL IMPRESO DE APOYO.....	147
6.10	INFORMACIÓN TIPO DE DEPARTAMENTOS	147
6.11	CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS	149
6.12	CONCLUSIONES DE ESTRATEGIA COMERCIAL.	150
7	ANÁLISIS FINANCIERO	152
7.1	ANÁLISIS DE EGRESOS	152
7.1.1	LOS COSTOS.....	153
7.1.2	CURVA DE INVERSIÓN DEL PROYECTO	154
7.2	ANÁLISIS DE INGRESOS	155
7.2.1	RESULTADOS FINANCIEROS PROYECTO PURO	156
7.2.2	LA TASA DE DESCUENTO	157
7.3	CONCLUSIONES TASA DE DESCUENTO.....	160
7.3.1	ANÁLISIS FINANCIERO PROYECTO PURO.....	161
7.3.2	VAN Y TIR PROYECTO PURO	163
7.3.3	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DISMINUCIÓN DE PRECIOS	163
7.3.4	ANÁLISIS A LA SENSIBILIDAD AUMENTO DE COSTOS.....	164
7.3.5	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS.....	164
7.3.6	ANÁLISIS FINANCIERO DEL ESCENARIO PRECIOS Y COSTOS	166
7.3.7	EL PROYECTO APALANCADO	168
7.3.8	VAN DEL PROYECTO APALANCADO	170
7.4	COMPARACIÓN VAN PROYECTO PURO CON EL PROYECTO FINANCIADO	171
7.5	CONCLUSIONES	171
8	GERENCIA DEL PROYECTO	173
8.1	INICIO.....	173
8.1.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN	173

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

8.1.2	ALCANCE DEL PROYECTO:.....	174
8.1.3	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	175
8.1.4	PERFIL DEL CLIENTE	176
8.1.5	PLANIFICACIÓN.....	176
8.2	EJECUCIÓN.....	177
8.3	PROMOCIÓN Y VENTAS	178
8.4	CIERRE	179
8.5	FACTORES CONDICIONANTES DEL PROYECTO	180
8.6	RIESGOS ACEPTADOS	180
8.7	LÍMITES DEL PROYECTO	180
8.8	POLÍTICA DE CAMBIOS	181
8.9	ANÁLISIS ECONÓMICO.....	181
8.10	ESTRUCTURA DESGLOSE TRABAJO	181
8.11	DURACIÓN DE FASES.....	182
8.12	CONCLUSIONES	183
9	ASPECTOS LEGALES.....	186
9.1	ASPECTOS LEGALES EN LA CREACIÓN DE LA EMPRESA	186
9.2	GESTIONES EN LA ETAPA PRELIMINAR.....	187
9.3	ETAPA DE PLANIFICACIÓN.....	187
9.3.1	REGISTRO DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS	187
9.3.2	REGISTRO Y OBTENCIÓN DEL PERMISO DE CONSTRUCCIÓN:	188
9.4	ETAPA DE EJECUCIÓN.....	188
9.5	ETAPA DE PROMOCIÓN Y VENTAS	189
9.6	ETAPA DE ENTREGA DE UNIDADES Y CIERRE DEL PROYECTO.....	189
9.7	IMPUESTOS.....	190
9.8	MUNICIPIO.....	190
10	CONCLUSIONES	194
10.1	RECOMENDACIONES.....	195
10.2	FUENTES DE CONSULTA	196
	<i>Gráfico2. 1 PIB Ecuador BCE.....</i>	<i>12</i>
	<i>Gráfico2. 2 PIB Construcción BCE</i>	<i>14</i>
	<i>Gráfico2. 3 Inflación Mensual BCE.....</i>	<i>16</i>
	<i>Gráfico2. 4 Tasa de Interés Activa BCE</i>	<i>17</i>
	<i>Gráfico2. 5 Tasa Pasiva BCE.....</i>	<i>18</i>

Tabla 2. 1 Tasa Activa Efectiva Referencial de la Vivienda BCE.....	19
Tabla 2. 3 Cartera Vivienda BCE	22
Tabla 2. 4 Instituciones Financieras Rev. Vistazo.....	23
Tabla 2. 5 Análisis Sueldos vs. Créditos Hipotecarios IESS.....	27
Tabla 2. 6 Pagos de acuerdo a la Tasa de Interés.....	30
Tabla 2. 7 Riesgo País Mayo 2010.....	32
Tabla 2. 8 Remesas de los Emigrantes.....	34
Tabla 2. 9 Indicadores Económicos Mayo 2010.....	37

Gráfico 3. 1 Intención de Compra	44
Gráfico 3. 2 Intención de Compra tipo de vivienda	44
Gráfico 3. 4 Preferencia del Sector en la Ciudad	46
Gráfico 3. 5 Preferencia por vivir en los Valles de Quito	46
Gráfico 3. 6 Preferencia de áreas de vivienda	47
Gráfico 3. 7 Preferencias número de dormitorios	47
Gráfico 3. 8 Preferencia cantidad de cuartos de baño	48
Gráfico 3. 9 Preferencia número de estacionamientos	48
Gráfico 3. 10 Preferencia Cuarto de servicio	49
Gráfico 3. 12 Preferencia cuarto de máquinas	50
Gráfico 3. 13 Preferencia Precio de vivienda	50
Gráfico 3. 15 Disponibilidad Entidades Financieras	52
Gráfico 3. 16 Preferencias cuotas mensuales	53
Gráfico 3. 17 Demanda Potencial Calificada	54
Gráfico 3. 18 Ubicación de la competencia en el sector	55

Tabla 3. 1 Ubicación Proyectos Competencia.....	57
Tabla 3. 2 Porcentaje de Absorción del sector.....	70
Tabla 3. 3 Cuota mensual del Cliente Potencial.....	73
Tabla 3. 4 Características del NSE	74

Foto 4. 1 Universidad Politécnica Salesiana	80
Foto 4. 2 Universidad Católica	81
Foto 4. 3 Universidad Simón Bolívar	81
Foto 4. 4 Politécnica Nacional	81
Foto 4. 5 American Junio College estudio empresarial	82
Foto 4. 6 Universidad Politécnica Salesiana	82
Foto 4. 7 Supermaxi Madrid y 12 de Octubre	84
Foto 4. 8 Swissotel 12 de Octubre y Fco. Salazar	84
Foto 4. 9 Banco Pichincha 12 de Octubre y Fco. Salazar	84
Foto 4. 10 Cine 8 1/2 ubicado en Valladolid y Guipúzcoa	85
Foto 4. 11 Mercado de La Floresta ubicado en La Andalucía y Fco. Galaus	85
Foto 4. 12 Iglesia del Girón ubicada en la Isabela Católica y Av. 12 de octubre	86
Foto 4. 14 Pista Atlética de Los Chasquis en La Vicentina	86
Foto 4. 15 Vista intersección Madrid y 12 de Octubre	88
Foto 4. 16 Vista calle Madrid hacia el Este	88
Foto 4. 17 Vista calle Toledo desde el Coliseo Rumiñahui hacia la Madrid	88
Foto 4. 18 Intersección de la calle Guipúzcoa y Valladolid	89
Foto 4. 19 Vista desde la Madrid hacia la Pontevedra	89
Foto 4. 20 Vista de la Coruña hacia el parque de La Floresta	89
Foto 4. 21 Vía de Acceso desde Guápulo al parque de la Vicentina	90

Foto 4. 22 Influencia y acceso desde la ciudad hacia la Floresta	91
Foto 4. 24 Línea de Transporte Público por la Madrid	93
Tabla 4. 1 Análisis del IRM con respecto a Bellver.....	94
Tabla 4. 2 Áreas vendibles del edificio Bellver según los departamentos.....	102
Tabla 4. 4 Cuadro de áreas útiles y computables Edificio Bellver.....	105
Tabla 4. 5 Tablas de Áreas de Losas.....	106
Tabla 4. 6 Área Construida total Bellver.....	106
Tabla 4. 7 Desglose de las Áreas que conforman el nivel de Parquaderos.....	107
Tabla 4. 8 Conformación del Área de parqueaderos.....	108
Tabla 4. 9 Conformación de la Planta Baja.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 4. 10 Desglose de áreas de Planta Alta.....	110
Tabla 4. 11 Conformación de los espacios de la Terraza y su incidencia en porcentaje.....	113
Gráfico 5. 1 Composición de los Costos Directos de Obra.....	125
Gráfico 5. 2 Composición porcentual de los Costos en el Proyecto.....	128
Tabla 5. 1 Presupuesto de Obra al 10 Mayo 2010.....	124
Tabla 5. 2 Homogenización de precios de los terrenos en el sector.....	126
Tabla 5. 3 Método Residual para calcular el valor del Terreno.....	127
Tabla 5. 4 Costo por metro cuadrado de construcción.....	129
Tabla 5. 5 Cronograma de Obra barras Gant.....	129
Tabla 5. 6 Cronograma Valorado de Obra.....	130
Tabla 5. 1 Homogenización de precios de los terrenos en el sector.....	126
Tabla 5. 2 Método Residual para calcular el valor del Terreno.....	127
Tabla 5. 4 Cronograma de Obra barras Gant.....	129
Tabla 5. 5 Cronograma Valorado de Obra.....	130
Gráfico 6. 1 Análisis de precios competencias.....	139
Gráfico 6. 2 Esquema del Edificio y precios según ubicación a la calle y a la altura.....	142
Gráfico 6. 3 Esquema de Edificio y precios según ubicación a la calle y a la altura.....	142
Tabla 6. 1 Cronograma de ventas.....	137
Tabla 6. 2 Tabla de calificación proyecto- atributos- precio c/m2.....	138
Tabla 6. 3 Homologación de precios venta competencia.....	139
Tabla 6. 5 Precios de Inicio de Ventas.....	141
Tabla 6. 6 Tabla de los Costos que se incurren en las Ventas.....	144
Tabla 6. 7 Cronograma valorado de Ingresos por Ventas.....	149
Gráfico 7. 1 Egresos e Ingresos mensuales del proyecto.....	154
Gráfico 7. 2 Ingresos Mensuales y Acumulados.....	156
Gráfico 7. 3 Ingresos – Egresos – Saldos del Proyecto.....	162
Gráfico 7. 4 Saldos del Flujo de fondos.....	162
Gráfico 7. 5 Sensibilidad a la disminución de los precios.....	163
Gráfico 7. 6 Sensibilidad al incremento de costos.....	164
Gráfico 7. 7 Sensibilidad a las ventast.....	165
Tabla 7. 1 Cronograma de Egresos.....	152
Tabla 7. 2 Costos Totales del Proyecto.....	153
Tabla 7. 3 Costos de Construcción.....	153
Tabla 7. 4 Gráfico de Ingresos.....	155
Tabla 7. 5 Cuadro de Resultados Proyecto puro.....	156

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

<i>Tabla 7. 6 Flujo Efectivo Operativo del Proyecto Puro</i>	161
<i>Tabla 7. 7 El VAN y el TIR del Proyecto Puro</i>	163
<i>Tabla 7. 8 Flujo de Fondos Escenario</i>	166
<i>Tabla 7. 9 Proyecto Con Financiamiento</i>	168
<i>Tabla 7. 10 Egresos Proyecto Financiado</i>	169
<i>Tabla 7. 11 Ingresos Proyecto Financiado</i>	169
<i>Tabla 7. 12 Ingresos Egresos Saldos</i>	170
<i>Tabla 7. 13 VAN proyecto financiado</i>	170
<i>Tabla 7. 14 VAN Proyecto Puro y VAN Proyecto Financiado</i>	171

RESUMEN

El presente documento es un plan de negocios de un proyecto inmobiliario denominado Edificio BELLVER, localizado en la calle Guipuzcoa Y Pontevedra, en el barrio La Floresta en la zona Centro-Norte de la ciudad de Quito – Ecuador.

El proyecto se desarrolla en un terreno de 390 m2, con 1 subsuelo para parqueaderos y 4 plantas para 3 departamentos de 3 dormitorios, 5 departamentos de 2 dormitorios, 3 suites con áreas que van desde 56m2 hasta 96 m2, y 2 locales comerciales de 21 y 31 m2 respectivamente, cada departamento incluye un parqueadero y los primeros 8 departamentos vendidos tienen acceso a una bodega.

Según el análisis de los principales datos macroeconómico se determina que existen condiciones económicas y legales para poder llevar a cabo el proyecto.

El proyecto está suscrito dentro de los parámetros del estudio de la demanda, preferencias y exigencias del mercado, es importante recalcar que se debe dotar de un ascensor a pesar que las regulaciones urbanas no lo exigen, pero la demanda si, el proyecto va dirigido a un NSE Alto y Medio Alto donde se perfila que el cliente objetivo debe tener ingresos familiares mensuales de USD 1.500 a US\$2.300, con un crédito hipotecario a 10 años plazo que cubra el 70%.

La Estrategia de Ventas del proyecto edificio BELLVER, es hacer preventas desde el mes 1, e iniciar las ventas desde el mes 3 hasta el mes 15 del proyecto, a una velocidad de ventas de 1 unidad/mes.

El Análisis Financiero del proyecto establece que el proyecto en las circunstancias y escenarios definidos es viable y bastante rentable para los promotores. La tasa de descuento aplicada es de 23%, con lo que el proyecto deja estos márgenes:

CUADRO DE RESULTADOS		
DESCRIPCIÓN	USD \$ SIN FINANCIAMIENTO	USD \$/ M2 CON FINANCIAMIENTO
INGRESOS	\$909.425,00	\$1.209.425,00
COSTOS/ GASTOS	\$736.005,00	-\$916.372,73
UTILIDAD	\$173.420,00	\$143.052,27
RENTABILIDAD	23,56%	13,41%
MARGEN	19,07%	11,83%
VAN	\$ 81.272	\$ 101.706
INV. MÁX. REQUERIDA	-285.134	-70.375

Se planea financiar con el banco US\$300.000 para mejorar el flujo de caja, esto por supuesto reduce las utilidades para el promotor en casi \$20.000 pero el VAN sube \$ 20.000.

El proyecto tiene un mediano riesgo en cuanto a factores externos y es sensible a la disminución de precios de hasta el 12%, y es sensible al aumento de costos de hasta el 19%, en lo que se refiere al tiempo de ventas puede haber un desfase de hasta 12 meses.

Los datos indican que tiene una buena flexibilidad a los aumentos de costos de construcción y en la rebaja de precios de venta.

Aunque tiene un nivel de riesgo alto en la velocidad de ventas y es muy sensible a este parámetro.

ABSTRACT

This document is a business plan for a housing project called BELLVER Building, located on the street Guipuzcoa and Pontevedra, in the La Floresta in the North Central area of the city of Quito - Ecuador.

The project is located in an area of 390 m2, with 1 and 4 underground floors for parking for 3 apartments with 3 bedrooms, 5 apartments with 2 bedrooms, 3 suites with areas from 56m2 to 96 m2, and 2 commercial, 21 and 31 m2 respectively, each apartment includes a parking lot and sold the first 8 departments have access to a winery. According to the analysis of key macroeconomic data determined that there are economic and legal conditions to carry out the project. The project is signed within the parameters of the study of demand, preferences and market demands, it is important to emphasize that this should provide a lift though urban regulations do not require, but demand if the project is aimed at a High and Middle SES High where the target customer profiles must have a monthly family income of \$ 1,500 to \$ 2,300, with a 10-year mortgage term that covers 70% of the price.

Sales Strategy BELLVER building project, is promoted from month 1, and start sales from month 3 to month 15 of project, a sales rate of 1 unit / month. Financial Analysis of the draft bill provides that in the circumstances and scenarios defined is feasible and very profitable for developers. The discount rate is 23%, so that

the project makes these margins:

FINANCIAL DATA - PURE DRAFT		
DESCRIPTION	USD	USD/M2
INCOME	\$909.425,00	\$1.024,32
COSTS	\$736.005,00	\$498,44
PROJECTED PROFIT	\$173.420,00	
	PROJECT	ANNUAL
PROFITABILITY	23,56%	14,88%
INCOM RANGE	19,07%	12,04%
MAX. INVEST. REQUIRE	\$285.134,00	
NPV	\$82.687,00	
IRR	65,6%	

FINANCIAL DATA - FINANCED		
DESCRIPTION	USD	
INCOME	\$1.209.425,00	
COSTS	\$1.063.199,00	
PROJECTED PROFIT	\$146.226,00	
	PROJECT	ANNUAL
PROFITABILITY	13,75%	8,69%
INCOM RANGE	12,09%	7,64%
MAX. INVEST. REQUIRE	\$70.735,00	
NPV	\$105.969,00	
IRR	ERROR	

It plans to finance with the bank \$ 300,000 to improve cash flow, this of course reduces profits for the developer at nearly \$ 20,000 but the NPV rises to \$ 20,000.

The project has a medium risk with regard to external factors and is sensitive to price decreases of up to 12%, and is sensitive to cost increases of up to 19% in terms of sales while there may be a lag of up to 12 months.

Data indicate that it has good flexibility to increases in construction costs and the reduction of selling prices.

Although it has a high level of risk in sales velocity is very sensitive to this parameter.

2010

CAPITULO 1 RESUMEN EJECUTIVO

Breve descripción del proyecto, datos generales e importantes que dan una visión preliminar pero eficaz de las características Macroeconómicas, de Demanda, Técnico Arquitectónicas, Costos, Estrategias Comerciales, Financieras, Legales y de Dirección del Proyecto, que son componentes del Plan de Negocios, que demuestran a simple vista la viabilidad o no del plan.

Martino Changoluisa Hidalgo
moore.+
01/01/2010





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

1.1 RESUMEN EJECUTIVO



Nombre Proyecto:	BELLVER Edificio de departamentos y suites.
Ubicación en la ciudad:	QUITO, Zona Centro Norte.
Ubicación Barrio:	La Floresta.
Dirección:	Guipuzcoa 272 entre Valladolid y Pontevedra.
Área Terreno:	390 m2.
Altura Proyecto:	12 metros o 4 pisos
Características:	11 Departamentos y 2 locales comerciales
Área de Construcción Útil:	828,80 m2.
Área de Construcción Total:	1.476,70 m2.
Costos de Proyecto:	USD 736.000
Precio del Proyecto:	USD 909.000
Costos m2 de construcción:	USD 829,00
Precio de Venta m2:	USD 1.025

Promotor:



ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

1.1.1 SITUACIÓN ACTUAL A JUNIO DE 2010

1.1.1.1 ENTORNO MACROECONÓMICO

El proyecto se desarrollará en un entorno macroeconómico con los siguientes indicadores:

- La dolarización como sistema monetario se mantiene.
- El PIB se proyecta con una tendencia de crecimiento en el 2010.
- El Ingreso de nuevas entidades financieras en el mercado Inmobiliario con variedad de alternativas de crédito para constructores y compradores.
- La tasa activa máxima de vivienda constante y tendiente a la baja 11,33%.

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS				INDICADOR
	2008	2009	2010	
PIB	6,50	0,40	6,70%	OK
PIB CONSTRUCCIÓN	13,80	5,40	SUBE	OK
INFLACIÓN	8,40	5,20	3,30	OK
INVERSIONES EN VIVIENDA	718'618.000	478'756.000	SUBE	OK
TASA ACTIVA	9,31	9,15	9,14	OK
REMESAS	759'600.000	554.500	556.600	OK
RIESGO PAÍS	945 PTOS.	3.417 PTOS.	1.047 PTOS	X

1.1.1.2 ESTUDIO DE MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL

Según el estudio de mercado facilitado y autorizado por Ernesto Gamboa y realizado por la firma Gamboa & Asociados, efectuado en el año 2008, en la ciudad de Quito nos administra de información importante para plantear las características y especificaciones de Bellver, tanto en la demanda del sector, como en el producto, los precios, costos, promoción y ventas.

	PREFERENCIA	BELLVER	INDICADOR
DEMANDA REAL	24%		OK
SECTOR PREFERIDO	NORTE DE QUITO	CENTRO NORTE	OK
TIPO DE VIVIENDA PREFERIDO	CASA	DEPARTAMENTO	X
EMPLAZAMIENTO PREFERIDO	CONJUNTO CERRADO	EDIFICIO	X
TIPO DE ESTACIONAMIENTOS	CUBIERTO SUBSUELO	CUBIERTO SUBSUELO	OK
PREFERENCIA PRECIOS	\$50.000 - \$90.000	\$50.000 - \$100.000	OK
PREFERENCIA ÁREAS	80M2 - 135 M2	50M2- 92M2	OK
PREFERENCIA ASCENSOR	SI	CAPAC. 6 P.	OK



El proyecto está ubicado estratégicamente para el futuro cliente, ya que cuenta con infraestructura urbana bien equipada y está equidistante a la mayoría de lugares importantes de la ciudad. La oferta de 11 departamentos representa el 4% de la demanda potencial de la zona.

ESPECIFICACIONES	BELLVER
NIVEL SOCIO ECONÓMICO	NSE ALTO Y MEDIO ALTO
GRUPO OBJETIVO	PAREJAS JÓVENES O ADULTAS CON O SIN HIJOS, ESTUDIANTES Y EJECUTIVOS
HIJOS	1 A 3
INGRESOS PARA DEPARTAMENTO DE 92 M2	USD 2.250
INGRESOS PARA DEPARTAMENTO DE 82 M2	USD 2.100
INGRESOS PARA SUITE DE 52 M2	USD 1.500
INGRESOS PARA LOCALES COMERCIALES	USD 1.100
VEHÍCULO PROPIO	SI
PREFERENCIA PLAZO	10 AÑOS
ENTIDAD PREFERIDA	IESS, BANCOS

- El perfil del cliente potencial del proyecto es un hogar compuesto de 2 a 5 miembros con ingresos mensuales por hogar entre los USD 1.100 a USD 2.250, enmarcándolo en un NSE Alto y Medio alto.

1.1.1.3 COMPONENTE TÉCNICO DEL PROYECTO



El diseño arquitectónico del proyecto se enmarca en una tipología Residencial en altura, con un diseño actual y moderno, el uso de materiales de colores neutros y de calidad superior, generan que el mantenimiento sea menos costoso y no constante.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

El análisis de funcionalidad, alturas y áreas de los departamentos cumplen con las normas municipales y con las preferencias del potencial cliente.

ÁREA CONSTRUIDA		
DESCRIPCIÓN	AREA M2	AREA %
ÁREA ÚTIL/ VENDIBLE	887,83	60,13%
ÁREA CUBIERTA PARQUEADEROS	355,37	24,07%
ÁREA CUBIERTA ZONAS COMUNALES, GRADAS Y ASCENSORES	233,41	15,81%
TOTAL ÁREA CONSTRUIDA	1.476,61	M2

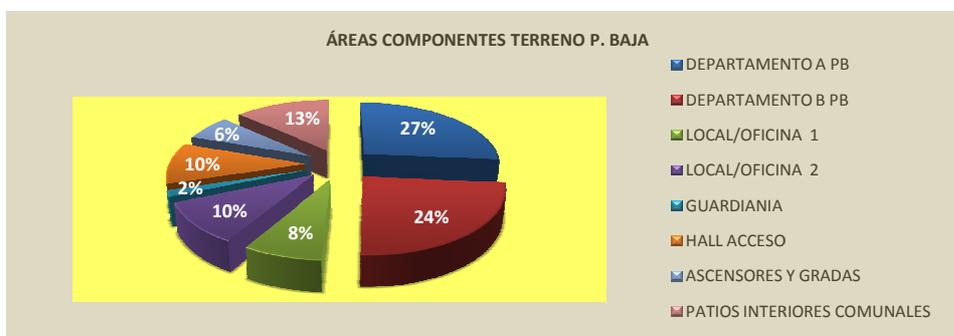
El área construida útil corresponde a los departamentos y locales, el área parqueaderos al subsuelo y las áreas comunales al salón comunal, BBQ, terraza, las circulaciones, pasillos, ascensor y gradas.

ÁREA	CANTIDAD DPTOS.	DORMITORIOS	BAÑOS	UBICACIÓN
81,10	1,00	2,00	2,00	P.B.
74,20	1,00	2,00	2,00	P.B.
91,65	3,00	3,00	2,00	P.A. 1,2,3
82,50	3,00	3,00	2,00	P.A. 1,2,3
51,74	3,00	3,00	1,00	P.A. 1,2,3
23,84	1,00	LOCAL COMERCIAL	1/2 B.	P.B.
31,12	1,00	LOCAL COMERCIAL	1/2 B.	P.B.

En el Subsuelo se desarrollan los parqueaderos para 11 vehículos y 8 bodegas.

En planta baja se desarrollan 2 locales y 2 departamentos de 2 dormitorios, con un patio jardín como antesala al ingreso, que le da un valor agregado.

En las 3 plantas altas se desarrollan 3 departamentos de 3 dormitorios, 3 departamentos de 2 dormitorios y 3 suites.



ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

	M2 PROYECTO	COS% PROYECTO	M2 DMQ	COS % DMQ
ÁREA COMPUTABLE PLANTA BAJA- COS PLANTA BAJA	210,67	54%	273	70%
ÁREA COMPUTABLE BELLVER- COS TOTAL	1.476,6	265%	1.560	280%

Las áreas interiores planeadas según el diseño arquitectónico cumplen con las normas y regulaciones metropolitanas señaladas en el IRM, sin descuidar la comodidad y funcionalidad del proyecto.

1.1.1.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y ESTRATEGIA COMERCIAL

A través de información primaria y también del análisis de revistas especializadas inmobiliarias como La Clave, El Portal Inmobiliario, páginas web y propaganda en la prensa escrita, revisamos los atributos en cuanto a diseños, áreas, precios, acabados, financiamiento, promoción, la estrategia comercial, los cuales los tomamos en cuenta para dar caracterizar a nuestro proyecto.

En la zona hay 9 proyectos de departamentos, de los cuales 4 proyectos son la competencia directa:

PROYECTO	UBICACIÓN	MIX	PRECIO/M2
BELLVER	GUIPUZCOA Y PONTEVEDRA	LOCALES COMERCIALES	
		SUITES	
		DPTOS. 2 DORMITORIOS	
		DPTOS. 3 DORMITORIOS	
ROJO	VALLADOLID Y MADRID	LOCALES COMERCIALES	1.028
		SUITES	
		DPTOS. 2 DORMITORIOS	
		DPTOS. 3 DORMITORIOS	
VIANOVO	PONTEVEDRA Y MADRID	SUITES	1.083
		DPTOS. 2 DORMITORIOS	
		DPTOS. 3 DORMITORIOS	
MADELAINE	LUGO Y GUIPUZCOA	LOCALES COMERCIALES	1.021
		SUITES	
		DPTOS. 2 DORMITORIOS	
		DPTOS. 3 DORMITORIOS	
ALTO CEDRO	MALLORCA Y LA CORUÑA	LOCALES COMERCIALES	949
		DPTOS. 3 DORMITORIOS	

En lo que se refiere a la VELOCIDAD DE VENTAS, el promedio de ventas/mes es de 1,71 unidad por mes y para locales comerciales es de 0,18 unidad por mes.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

1.1.1.5 COSTOS

DESCRIPCIÓN	MONTO	% COSTO TOTAL
COSTOS DIRECTOS	467.820,00	63,56%
TOTAL INDIRECTOS	115.186,00	15,65%
COSTO TERRENO	153000	20,79%
COSTO TOTAL	736.006,00	100,00%

La incidencia del terreno sobre el Costo Total del proyecto representa el 20,79%, es un porcentaje alto, pero hay que tomar en cuenta que el terreno será pagado a la culminación del proyecto, aunque el precio promedio del sector es de 366,52 c/m2 en el proyecto el precio aceptado es de 392,30 c/m2.

TOTAL COSTO TERRENO	TOTAL ÁREA CONST. VENDIBLE	COSTO POR M2
\$153.000,00	\$887,83	\$172,33
TOTAL COSTO CONSTRUCCIÓN	TOTAL ÁREA CONST. VENDIBLE	COSTO POR M2
\$467.820,00	\$887,83	\$526,93
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	TOTAL ÁREA CONST.VENDIBLE	COSTO POR M2
\$115.186,00	887,83 M2	\$129,64
TOTAL COSTO PROYECTO	TOTAL ÁREA CONST. VENDIBLE	COSTO POR M2
\$ 736.002,00	887,83 M2	\$ 829,00

El costo total del proyecto es de USD 736.002,00 para construir 887,83 m2 de área vendible, con un costo por m2 de USD 829,00.

1.1.1.6 TIEMPO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

FASES	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
PLANIFICACIÓN	█	█	█	█															
CONSTRUCCIÓN					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█			
VENTAS					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█				
TRÁMITES LEGALES Y CIERRE DE PROYECTO					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

El tiempo de vida del proyecto es de 19 meses, de los cuales los 3 primeros meses serán de planificación, aprobación y preventas, en el mes 4 hasta el mes 15 será la Fase de Ventas y Ejecución de la Obra, y desde el mes 17 hasta el mes 19 será la Fase de Cierre.

1.1.1.7 ANÁLISIS DEL PROYECTO PURO

CUADRO DE RESULTADOS PROYECTO ESTÁTICO		
DESCRIPCIÓN	USD \$	USD \$/ M2
VENTAS	\$909.425,00	\$1.024,13
COSTOS/ GASTOS	\$736.005,00	\$828,83
UTILIDAD	\$173.420,00	\$195,29
	% TOTAL PROYECTO	% ANUALIZADO
RENTABILIDAD	23,56%	14,88%
MARGEN	19,07%	12,04%

La utilidad de Ingresos menos Egresos es de USD 173.420,00, dando una rentabilidad del proyecto del 23,56%.

PROYECTO PURO			PROYECTO APALANCADO		
DESCRIPCIÓN	USD		DESCRIPCIÓN	USD	
INGRESOS	\$909.425,00		INGRESOS	\$1.209.425,00	
EGRESOS	\$736.005,00		EGRESOS	\$1.063.199,00	
UTILIDAD	\$173.420,00		UTILIDAD	\$146.226,00	
	PROYECTO	ANUAL		PROYECTO	ANUAL
RENTABILIDAD	23,56%	14,88%	RENTABILIDAD	13,75%	8,69%
MARGEN	19,07%	12,04%	MARGEN	12,09%	7,64%
MAXIMA INVERSIÓN REQUERIDA	\$285.134,00		MAXIMA INVERSIÓN REQUERIDA	\$70.735,00	
VAN	\$82.687,00		VAN	\$105.969,00	
TIR	65,6%		TIR	ERROR	

Las proyecciones económicas del proyecto se analizan a partir del flujo de fondos, calculando el VAN y la TIR.

- El costo del proyecto es de USD 736.000, en comparación con los ingresos por ventas de USD 905.000, lo que nos da una rentabilidad contable de USD 169.000 representando un 18,60 % sobre ventas.
- La Tasa de Descuento adoptada por el promotor es del 23 % de acuerdo a las expectativas y experiencia en otros proyectos.
- El proyecto financiado da un VAN más alto que el del proyecto puro, pero disminuyendo la rentabilidad del proyecto para el promotor.
- El VAN del proyecto es positivo, de USD 82.687. La TIR proyecto es de 65% superando el 23% que es la tasa de descuento requerida, por lo que se determina que el proyecto es factible.

1.1.1.8 SENSIBILIDAD

DISMINUCIÓN PRECIO%	VAN	0	-2	-4	-6	-8	-10	-11,94	-14	-16	-18	-20
VARIACIÓN VAN	\$ 67.654	81.272	67.654	54.036	40.418	26.800	13.182	0,00	-14.054	-27.672	-41.290	-54.908

El proyecto soporta una disminución en precios hasta el 11,94%, pasado este porcentaje, el proyecto ya no es viable.

AUMENTO COSTOS%	VAN	2	4	6	8	10	12	14	16	19,58	-22	24
VARIACIÓN VAN	\$ 67.654	72.973	64.673	56.374	48.074	39.775	31.476	23.176	-14.054	0	-10.022	-18.321

El proyecto soporta un aumento de costos de hasta el 19,58%, pasado este porcentaje, el proyecto ya no es viable.

1.1.1.9 GERENCIA DEL PROYECTO

La iniciación, planificación, ejecución y cierre del proyecto son las fases de la vida del proyecto, que se estructura con el Acta de Constitución del Proyecto, el EDT y Cronogramas, así como la identificación y gestión de riesgos y polémicas. El trabajo estructurado y organizado dará como resultado el éxito del proyecto y por ende del Director de Proyecto.

1.1.1.10 ASPECTOS LEGALES

Tiene que ver con todo el respaldo legal que necesita todo proyecto inmobiliario, iniciando desde la constitución de la empresa promotora, la constitución de la

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Asociación en Participación, el cumplimiento del proyecto con las normas municipales, trámites legales y aprobación de planos, declaración en propiedad horizontal, promesas de compra ventas, y escrituración de venta de departamentos, que se realizan en cada fase del proyecto.

1.1.1.11 CONCLUSIÓN

- ◆ En lo que respecta a la Demanda y a la Oferta, el proyecto está dentro de los requerimientos del sector, por lo que El Proyecto es Viable.
- ◆ El Proyecto financieramente es aceptable, ya que nos da un VAN positivo tanto en el Proyecto Puro como en el Proyecto Apalancado.
- ◆ Es necesario el apalancamiento del proyecto para que los flujos sean constantes y que respalden a la ejecución del proyecto.
- ◆ Cumplido Legalmente las normas y procedimientos regulatorios, no hay impedimento para que el Proyecto no se realice.
- ◆ El Proyecto analizado en los parámetros macroeconómicos, de demanda, de oferta, de costos, financieros y legales es VIABLE.

2010

CAPITULO 2 ANÁLISIS MACROECONÓMICO

El estudio del entorno y de los factores externos en el cual se desarrolla el proyecto, es vital para la toma de decisiones, ya que una situación económica buena y estable, contribuirá positivamente en el éxito del proyecto. Es recomendable revisar los índices económicos, continuamente, ya que estos salen del control del proyecto, y es vital estar atentos al comportamiento de los índices y tomar posibles medidas para minimizar sus efectos.





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

2 ANÁLISIS MACROECONÓMICO

Es importante precisar primero que el sistema financiero es un componente importante en la economía, es así que la correlación existente entre los depósitos y el PIB de los últimos 13 años es fuertemente positiva y alcanza el 98,5% lo cual demuestra que el sistema financiero es la columna vertebral de nuestra economía.

La Industria de la Construcción y el Sector ~~Inmobiliario~~ Inmobiliario, como pocas ramas productivas, emplean y demandan una gran cantidad de mano de obra no calificada y especializada, se relaciona con múltiples sectores sociales y económicos del país, lo que hace de esta actividad, un motor del crecimiento económico. Involucra una cadena de actividades conexas. El sector es muy vulnerable a una reducción en la demanda o en la capacidad de pago de los compradores finales. Es muy importante analizar a la Construcción en la Economía Nacional para saber su incidencia y tomar decisiones.

1.22.1 SECTOR REAL

1.2.12.1.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos en un determinado período. Su cálculo -en términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales. Según datos del BCE, el crecimiento del PIB al III trimestre de 2009 presenta una variación del - 1,06% respecto al período del año anterior y de -2,06 % respecto a su inmediato anterior.

La desaceleración obedeció a una caída principalmente en: crecimiento del PIB al III trimestre de 2009 presenta una variación de -1.06% respecto a igual período del año anterior y de -0.26% respecto a su inmediato anterior.

La desaceleración obedeció a una caída principalmente en:

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Línea continua sencilla,
Énfasis 1, 1 pto Ancho de línea, Desde
el texto: 7 pto Espacio del borde:)

Con formato: Título 1, Izquierda

Con formato: Sangría: Primera línea:
0 cm, Ajustar espacio entre texto latino
y asiático, Ajustar espacio entre texto
asiático y números

Con formato: Izquierda

Con formato: Normal

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Normal, Izquierda

i.FBKF

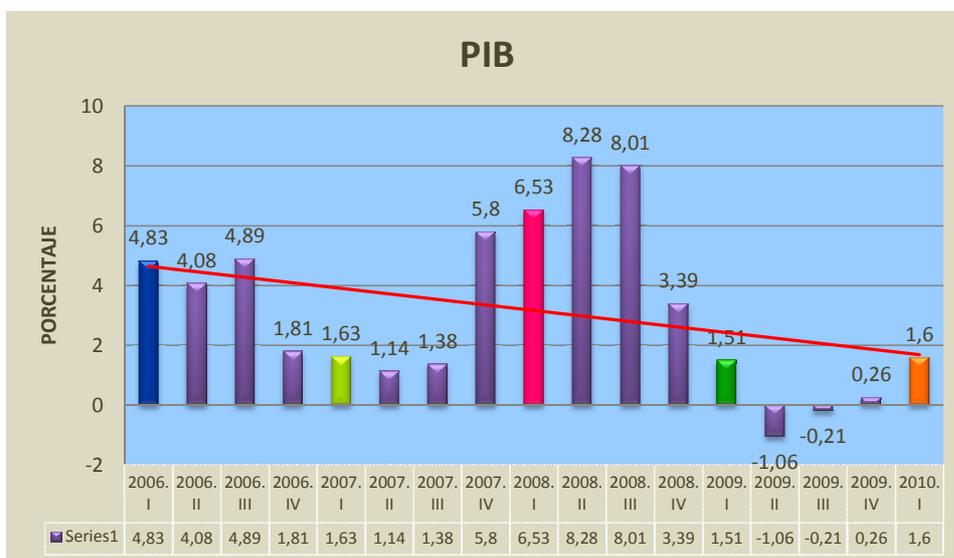
ii.Consumo privado

iii.Exportaciones de bienes y servicios

La FBKF está determinada por el valor de los activos materiales o inmateriales que se usan repetida o continuamente en el proceso de producción y son adquiridos por las unidades productivas residentes, a fin de ser utilizados durante por lo menos un año en su proceso de producción.

Con formato: Fuente: 11 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Color personalizado(0,0,102)



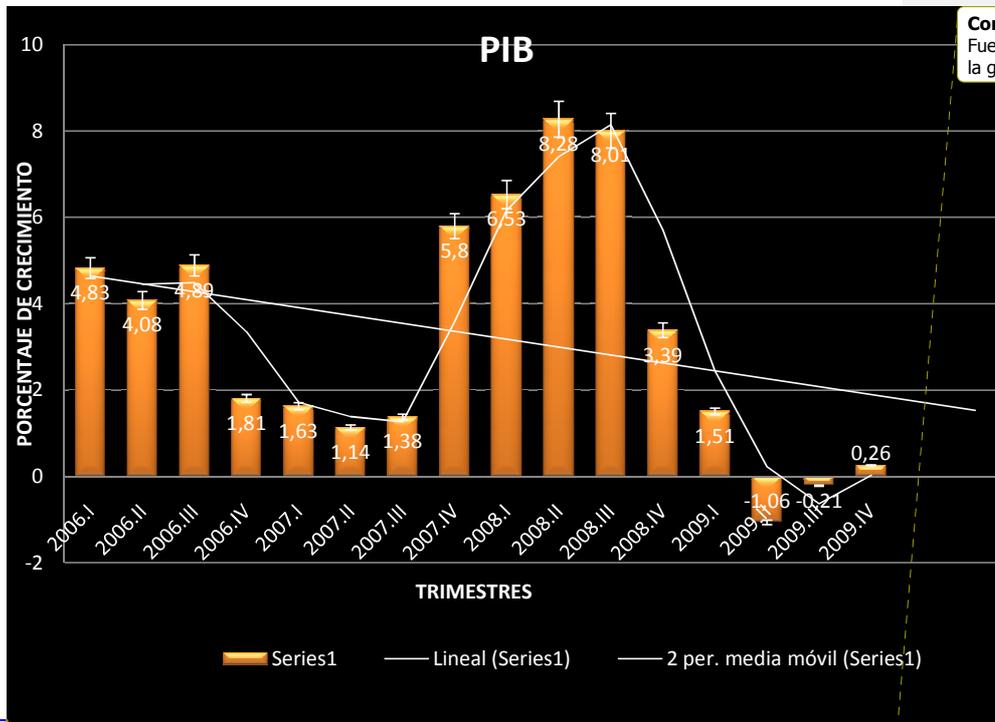
4

Gráfico2. 1 PIB Ecuador BCE

Mayo 2010/Elab. MACHH

1.2.2 El PIB para el 1er trimestre del 2010 crece un 1.60 %, el PIB del país mejora ligeramente y se proyecta a finales del año a 6,70%.

Con formato: Normal, Justificado, Interlineado: 1,5 líneas



Con formato: apple-style-span,
Fuente: Negrita, Revisar la ortografía y
la gramática

1.2.3

Ilustración 1-EL PIB

BCE feb 2010 — elab. MACHH

2.1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA CONSTRUCCIÓN

Cinco sectores tienen mayor influencia en la economía ecuatoriana: construcción; administración pública y defensa; suministros de agua y electricidad; intermediación financiera; y, comercio al por mayor y menor. El Banco Central prevee que el sector de la construcción es uno de los más afectados, pronostica un crecimiento del 3,6% en 2009 frente al 17,8% de 2008. Pero los últimos sucesos parecen indicar que la situación será peor, salvo que el sector se dinamice con la intervención del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y que el Gobierno destine recursos a la inversión en infraestructura.

Código de campo cambiado

Con formato: Fuente: Negrita, Color de fuente: Énfasis 1

Con formato: Título 3, Izquierda

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

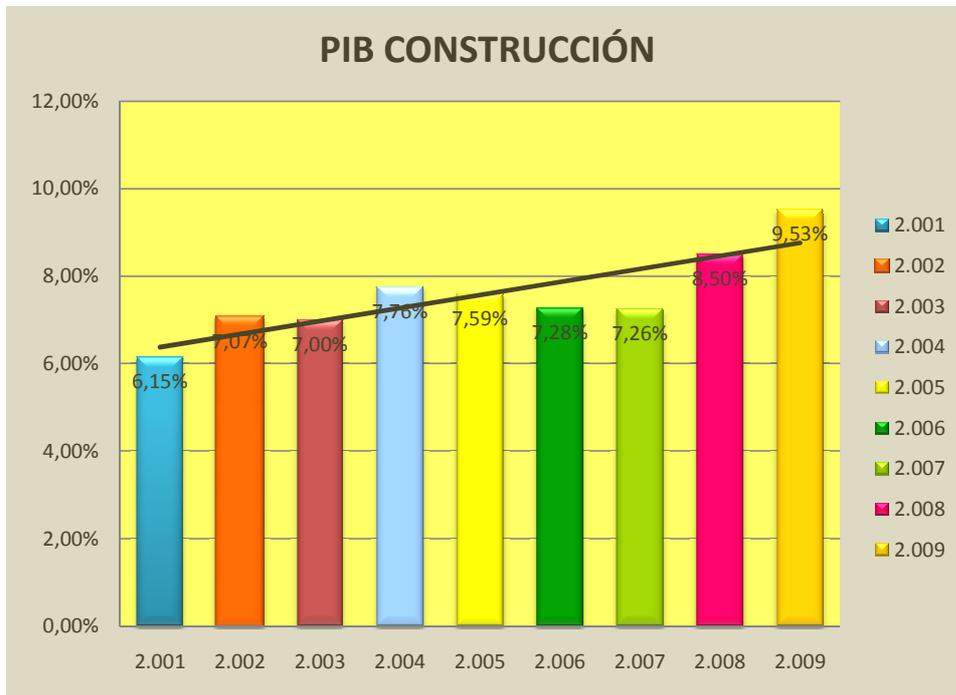
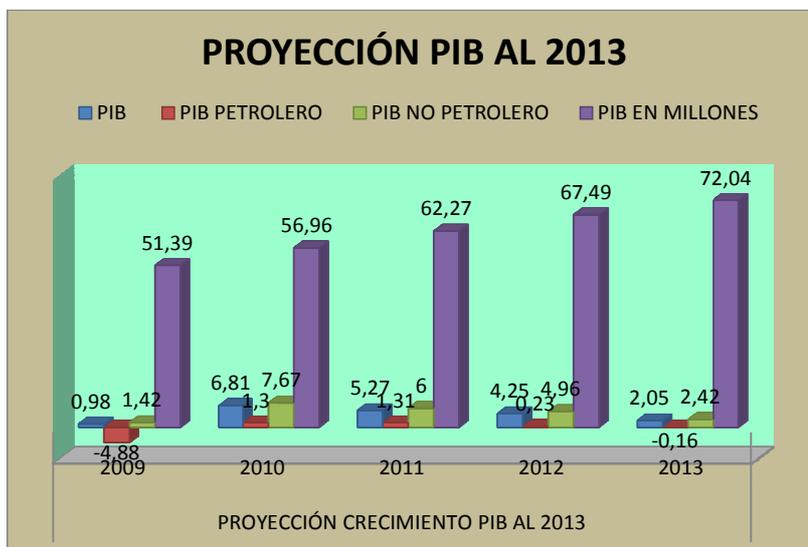


Gráfico2. 2 PIB Construcción BCE

Enero 2010/ Elab. MACHH

De acuerdo a los índices anuales el PIB de la Construcción va acorde con el PIB, por lo que la tendencia para el año 2010 es en aumento moderado.





Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

1.2.42.1.3 TASA DE CRECIMIENTO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El sector de la ~~Construcción~~ **Construcción**, es el sector con mayor tasa de crecimiento, el cual crece a un 2,40 % anual, con respecto a la ~~ultima~~ **última década** hay que indicar que ha sido positiva, interrumpida por la ~~caída~~ **caída** del precio del ~~petroleo~~ **petróleo** y la crisis mundial que afectó a la ~~eeconomia~~ **economía** ecuatoriana y por ende al sector en el año 2009, la cual obligó a paralizar proyectos y esperar los efectos en el sector, a finales del 2009 e inicios del 2010 se han reiniciado los proyectos y se están construyendo nuevos. ~~en~~ **En** el sector gubernamental la ~~construccion~~ **construcción** de centrales de ~~generacion~~ **generación eléctrica**, y la ~~inversion~~ **inversión** en ~~vias~~ **vías**, representará un crecimiento del 3,5 %. En la ~~eeconomia~~ **economía** nacional.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato ... [1]

Con formato ... [2]

Con formato ... [3]

Con formato ... [4]

Con formato ... [5]

Con formato ... [6]

Con formato ... [7]

Con formato ... [8]

Con formato: Izquierda

1.2.52.1.4 LA INFLACIÓN

La inflación se define como un ~~proceso~~ **proceso** de elevación continuada y sostenida del nivel general de ~~precios~~ **precios** en una economía, o lo que es lo mismo un descenso continuado en el ~~valor del dinero~~ **valor del dinero**. El dinero pierde valor cuando con el ~~no se puede comprar la misma cantidad de bienes que con anterioridad~~.

El IPC registró una variación mensual positiva de 0.34% en noviembre de 2009, como consecuencia del incremento de precios de la canasta de bienes y servicios, en especial por efectos de la sequía y la especulación entorno al feriado de Difuntos. Por su parte, la inflación anual fue de 3.71% y la acumulada de 4.02%

La inflación acumulada a Febrero 2010 es de	1,17%
La inflación mensual a Febrero 2010	0,34%
La inflación anual	4,31%

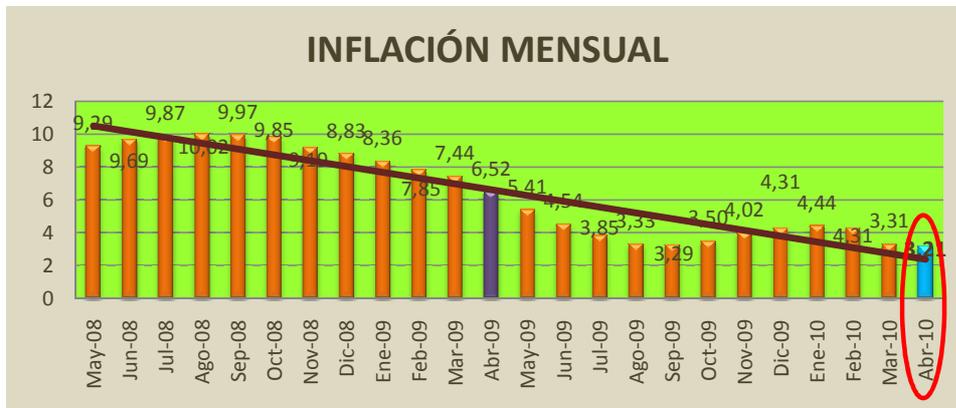


Gráfico2. 3 Inflación Mensual BCE

Mayo 2010/ Elab. MACHH

Según se aprecia en el gráfico, la Inflación mensual tiene una línea de tendencia a la baja con una subida en los meses finales del 2009, pero normalizándose en los primeros meses del 2010. Para este año, el FMI pronostica una tasa de inflación del 4 % en el país y del 3% en 2010, por debajo del 8,4 % de 2008.

4.2.62.1.5 TASA DE INTERÉS

La tasa de Interés se le considera al porcentaje donde hay un capital invertido en una unidad de tiempo, determinado lo que describe como el "precio del dinero en el mercado financiero".

Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado (lo que reciben los cuenta ahorristas por sus depósitos de las entidades bancarias) ; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados (lo que cobran los bancos por los prestamos). Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación.

La Tasa que se aplica para la compra de bienes inmuebles es la TASA DE INTERÉS ACTIVA. Las TASAS DE INTERÉS ACTIVAS, han disminuido con respecto al registrado en el tercer y cuarto trimestre del 2009 en el que variaba entre el 11,85 al 11,25. Pero a finales del 2009 e inicios del 2010 con imposiciones gubernamentales en el que se exigía a las entidades financieras a disponer sus capitales para

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

inyectar al sector productivo del país, y la liberación de fondos del IESS y los bonos para la vivienda a intereses más bajos que el sistema bancario, obligó a la reducción de la tasa de interés efectiva al 10,87 %.

La Tasa de Interés Activa registra una tendencia decreciente a partir de Ago./07, debido a la aplicación de la Ley de Justicia Financiera; sin embargo, a partir de Dic.08 (i=9,14%), la tasa se incrementa a 9,24% en Jun./09 y 9,19 en Oct./09. La tasa de interés pasiva se eleva en 2009, en un intento por evitar la caída de depósitos de la Banca Privada. El margen financiero registra una tendencia decreciente en el período presidencial, lo cual obliga a las instituciones financieras a elevar su productividad y competitividad.

Con formato: Justificado, Espacio Después: 10 pto, Ajustar espacio entre texto latino y asiático, Ajustar espacio entre texto asiático y números

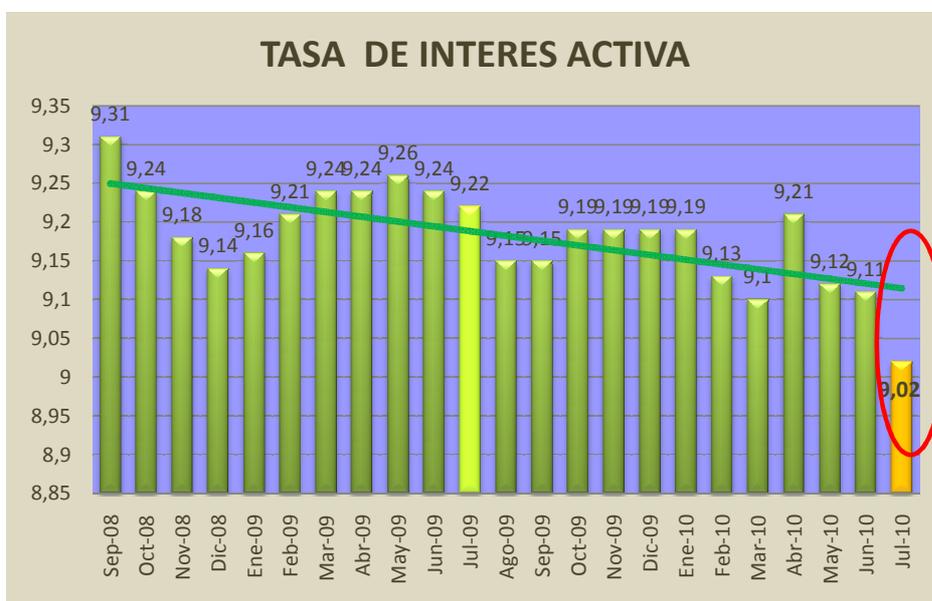


Gráfico2. 4 Tasa de Interés Activa BCE

Julio/2010 Elab. MACHH

La Tasa de Interés Activa baja al 9,02%, lo que está dando más facilidad de acceder a créditos.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: 11 pto

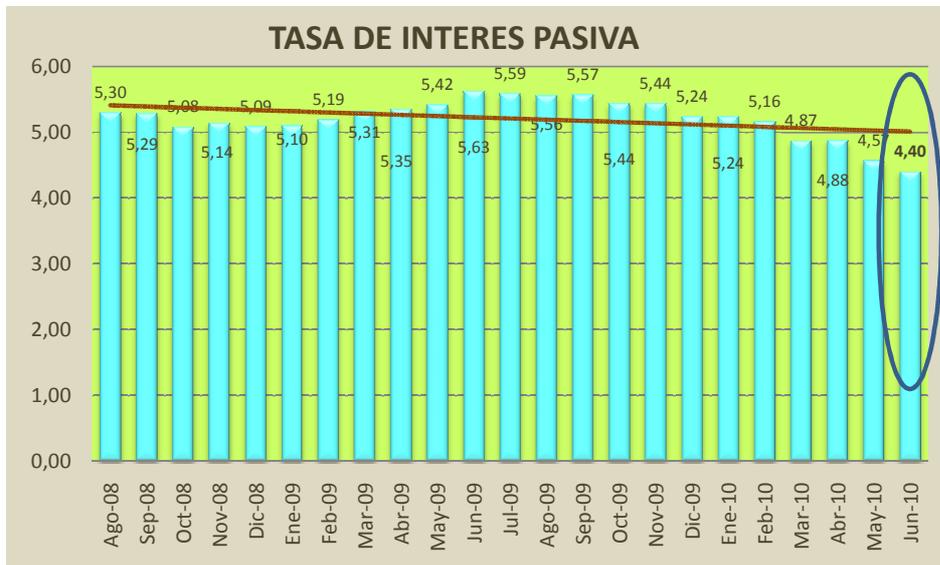


Gráfico2. 5 Tasa Pasiva BCE

Junio/2010 Elab. MACHH

La Tasa Pasiva fluctúa en el último semestre entre el 5,24 % al 4,40% notándose una baja, la cual desestimula al ahorro activo, y hace que los capitales se inviertan en proyectos, en la industria, en la producción.

Con formato: Justificado, Espacio Después: 10 pto, Ajustar espacio entre texto latino y asiático, Ajustar espacio entre texto asiático y números

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: 10 pto

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. Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Justificado

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto

Tasas de Interés			
COMPARACION TASAS <small>ACTIVAS PROMEDIO - REFERENCIALES BCE</small>			
JUNIO 2010			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.02	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.87	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.35	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.92	Consumo	16.30
Vivienda	10.74	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.67	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	26.36	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	29.14	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.40	Depósitos de Ahorro	1.30
Depósitos monetarios	1.16	Depósitos de Tarjetahabientes	1.17
Operaciones de Reporto	1.37		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.69	Plazo 121-180	5.05
Plazo 61-90	4.07	Plazo 181-360	5.38
Plazo 91-120	4.51	Plazo 361 y más	5.95
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO			% anual
(según regulación No. 197-2009)			
De las instituciones financieras públicas en el sistema financiero privado			4.00
De las entidades del sector público no financiero en las instituciones financieras públicas (excepto las entidades públicas del sistema de seguridad social)			3.50
De las entidades públicas del sistema de seguridad social en las instituciones financieras sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros			3.50
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	4.40	Tasa Legal	9.02
Tasa Activa Referencial	9.02	Tasa Máxima Convencional	9.33

Tabla 2. 1 Tasa Activa Efectiva Referencial de la Vivienda BCE

Junio/ 2010 Elab. MACHH

La Tasa de Interés Activa Efectiva Referencial para la Vivienda está en el rango del 10,74% anual, hasta en máximo del 11,33 % anual, dando una línea de tendencia estable.

Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Justificado

diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación.

Mientras la Tasa Activa por acciones gubernamentales y por el mercado, se mantiene entre el 9%, la Tasa Pasiva tiene variaciones mínimas manteniéndose en el rango del 4 % en el último trimestre del 2010.

4.2.72.1.6 EL DESEMPLEO

Un indicador determinante en el desempeño del país es el número de personas que se encuentran empleadas. En este contexto, la tasa de desocupación puede llegar a niveles muy por encima de su media histórica, mientras los salarios reales pierden su valor y su poder adquisitivo.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático



Gráfico 2.1 El Desempleo

Mayo/2010 Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: 10 pto



Gráfico 2.2 El Desempleo en Quito BCE

Mayo/2010 Elab. MACHH

Con formato: Izquierda

El índice de Desempleo en Quito 7,10% es menor al índice de Desempleo del País 9,1%, pero igual está en una tendencia en aumento por factores económicos externos e internos.

Se puede concluir que la tasa de desempleo no es un factor determinante que cambie las condiciones del mercado inmobiliario, ya que la tendencia en el aumento del desempleo no está relacionada directamente con el crecimiento o decrecimiento del sector inmobiliario, en el caso del año 2009 tuvo mucho que ver con las restricciones de crédito a empresas por parte las entidades ~~financieras~~ financieras. Pero se debe estar atento, ya que la situación puede variar por cambios bruscos en el ámbito político, económico y social.

4.2.82.1.7 CRÉDITO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

Con formato: Izquierda

El crédito hipotecario se ha reactivado a finales del año 2009 e inicios del 2010, desde fines de 2009, las formas de pago de créditos hipotecarios se flexibilizaron en el país. Instituciones financieras, tanto privadas como públicas, ajustaron tasas de interés y plazos para dinamizar el sector.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

El siguiente cuadro resume la variación porcentual de los 4 tipos de cartera en el Sistema Financiero, incluyendo el Banco del Pacífico, pese a ser entidad nacional. La cartera de mayor reducción en 2009 fue Comercial (créditos a ~~empresas~~ empresas)

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

que decreció un 5%. Esto quiere decir que las empresas, que son quienes generan empleo, dejaron de invertir y por ende no crecieron. Esto tuvo un impacto recesivo en la Economía.

DATOS	CARTERA EN MILES DE DOLARES			VARIACION ANUAL		
	dic-07	dic-08	dic-09	dic-07	dic-08	dic-09
COMERCIAL	3.815.238	4.801.529	4.545.398	3,3%	25,9%	-5,3%
CONSUMO	3.304.859	4.110.495	4.229.886	17,7%	24,4%	2,9%
VIVIENDA	1.336.623	1.619.441	1.604.263	26,3%	21,2%	-90,0%
MICROEMPRESA	1.084.687	1.414.055	1.483.304	24,7%	30,4%	4,9%
TOTAL CARTERA	9.541.407	11.945.520	11.862.851	13,2%	25,2%	-0,7%
FIN PUBLICA	1.090.419	1.661.174	2.315.557	26,6%	52,3%	39,4%

REVISTA LA CLAVE EDICION 15 MARZO-ABRIL 2010 PAG 26 ELAB MACHH

Tabla 2. 2 Cartera de Vivienda Revista La Clave

Abril/2010 Elab. MACHH

La cartera principalmente de la Vivienda a finales del 2009 disminuyó hasta un 90%, dado que las entidades financieras suspendieron todo tipo de crédito, por los sucesos críticos de la economía mundial.

Las Entidades Financieras Públicas vienen tomando fuerza desde el 2007, mientras en el 2006 representaban el 9,2 %, en el año 2009 representan el 16% de cartera. Es así como a finales del ~~2009~~ 2009, los bancos ganaron el 36% menos que en el 2008, mientras las cooperativas ganaron el 75% más en el año 2009.

Con formato: Izquierda, Interlineado:
Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: 10 pto

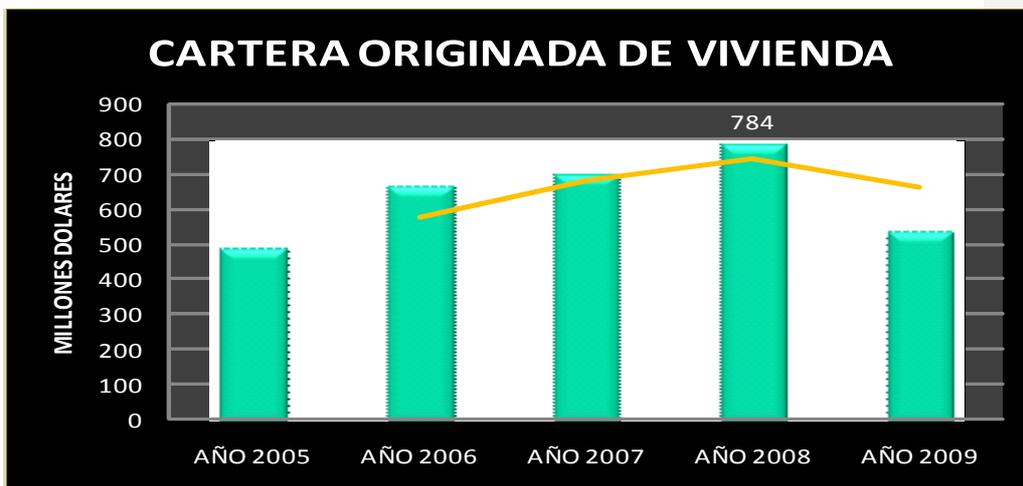


Tabla 2. 3 Cartera Vivienda BCE

Febrero/2010 Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: 10 pto

Se puede apreciar que los nuevos créditos otorgados decrecieron un 39% en el año 2009, llegando a USD 535 millones. El fuerte decrecimiento se dio en el primer semestre del 2009, para luego recuperarse desde Agosto de 2009, pero sin llegar a los niveles del 2008.

En el caso de la Construcción, las empresas en el 2008 alcanzaron ventas de USD 2.633 millones. Desde fines del 2009, las formas de pago de créditos hipotecarios se flexibilizaron en el país. Instituciones financieras tanto privadas como públicas, ajustaron sus tasas de interés y plazos para dinamizar el sector.

Estas son las 10 instituciones financieras que más otorgan créditos hipotecarios para la compra de viviendas nuevas, según la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Viviendas del Ecuador:

INSTITUCION	MONTOS	TASAS DE INTERES **	PLAZOS	PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO
IESS	HASTA 70.000	SEGÚN PLAZO 10,43% TASA	HASTA 25 AÑOS	100%
	SUPERIOR A 70.000	SEGÚN PLAZO 10,43% TASA	HASTA 25 AÑOS	80%
BANCO PICHINCHA	DESDE: 5.000 HASTA: 150.000	10,75%	DESDE 3 AÑOS HASTA 12 AÑOS	70%
MUTUALISTA PICHINCHA	DESDE: 5.000 HASTA: 120.000	10,78%	HASTA 15 AÑOS	HASTA 85%
BANCO DE GUAYAQUIL	HASTA: 120.000	10,78%	HASTA 15 AÑOS	70%
BANCO INTERNACIONAL	DESDE: 25.000 HASTA: 120.000	10,78%	HASTA 15 AÑOS	70%
BANCO DEL PACIFICO	HASTA: 60.000	5%	HASTA 12 AÑOS	80%
	DESDE: 30.000	DESDE 8,75%	HASTA 12 AÑOS	80%
BANCO BOLIVARIANO	DESDE: 30.000	10,50%	HASTA 10 AÑOS	70%
PRODUBANCO	HASTA: 150.000	10,78%	HASTA 15 AÑOS	70%
PROMERICA	SIN LIMITE MONTO	10,78%	HASTA 15 AÑOS	70%
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	DESDE: 10.000	10,78%	HASTA 15 AÑOS	70%
	HASTA: 80.000			

Tabla 2. 4 Instituciones Financieras Rev. Vistazo

Marzo/2010 Elab. MACHH

** La tasa que se aplica es la tasa nominal, conocida como una tasa de interés simple. Esta no considera pagos adicionales por conceptos de impuestos y seguros. La tasa efectiva, en cambio, si toma en cuenta estos rubros y es máximo el 11,33% según el BCE.

Con formato: Izquierda, Interlineado:
Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: 11 pto



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

1.2.92.1.8 FINANCIAMIENTO BANCO DEL PACIFICO



Banco del Pacífico ofrece El Crédito Hipotecario para Financiar Tu
Primera Vivienda, con las siguientes características:

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Izquierda, Espacio
Antes: 0 pto, Después: 10 pto

- Características del Producto: Tasa del 5%.
- Financiamiento: Hasta 12 Años Plazo.
- Financiamiento: Hasta El 80% del Precio de venta de la Vivienda.
- Financiamiento para viviendas: Precio de venta hasta \$ 60.000.
- Tasa Fija de Interés: Todo El Período de Crédito.
- Para: Clientes y no Clientes del Banco.
- **SÓLO VIVIENDAS NUEVAS.** Requisitos para acceder a un crédito;

Con formato: Izquierda, Espacio
Antes: 0 pto, Después: 10 pto, Sin
viñetas ni numeración

Con formato: Espacio Antes: 0 pto,
Después: 10 pto, Sin viñetas ni
numeración

Documentación e información general del Cliente Requerida y cónyuge:

- Solicitud de Crédito, firmada y Completamente Llena.
- Fotocopias color de una cédula de Identidad Actualizada (Validez Hasta Años Fecha de la DESDE Emisión 12).
- Fotocopias color del Certificado de votación (Últimas Elecciones).
- Declaración de la Renta Impuesto uno de los Últimos 3 años (Sí Cumple Con la base imponible).
- Copia de ESTADOS de Cuenta de los Últimos 3 meses (Ctas. Bancarias o Tarjetas de Crédito).
- Soporte de Patrimonio del Estado, si lo tuvieran (Copia de Matrícula de Vehículos, Certificado de Depósitos, etc.)
- No hay referencias negativas Con Constar en Los Organismos de control de.

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Justificado, Espacio
Antes: 0 pto, Después: 10 pto

Con formato: Espacio Antes: 0 pto,
Después: 10 pto, Sin viñetas ni
numeración

Requisitos Laborales adicionales del Cliente y cónyuge:
Como Dependiente:

Con formato: Espacio Antes: 0 pto,
Después: 10 pto

- "Estabilidad laboral Mínima de 1 año.

Con formato: Espacio Antes: 0 pto,
Después: 10 pto, Sin viñetas ni
numeración

- Certificado de Trabajo, Contener El Cual ~~debera~~deberá: tiempo de labores, Funciones desempeña Que e Ingresos.
- Roles de Pago de los Últimos 3 Meses.
- Copia del cuaderno o libreta de ~~Afiliacion~~Afiliación del IESS.

Ejemplo ~~real~~-real:

Programa Mi Primera Casa **Banco del Pacífico** Préstamo: 40.000 USD Tasa fija:5%

Financiamiento: 80% del Precio Total Cuotas Mensuales: 401 USD Plazo 12 años

Con formato: Izquierda

Preferencias Financiamiento

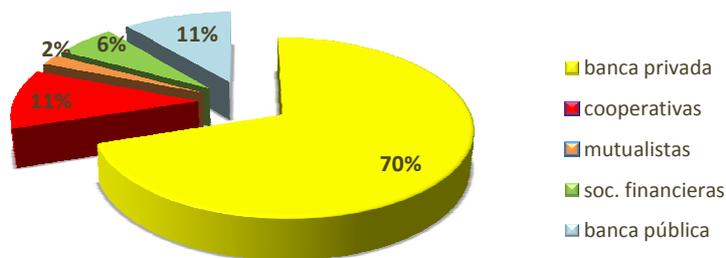


Gráfico 2. 3 Cartera Bruta Total Rev, Gestión

1.2.10 Feb./2010 Elab. MACHH

En lo que respecta a la cartera bruta se aprecia que la Banca Privada tiene la mayor participación con el 70%.

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Interlineado: sencillo

Con formato: Normal



1.2.112.1.9 FINANCIAMIENTO INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL – IESS

Actualmente, otro colocador de créditos hipotecarios es el Instituto de Seguridad Social IESS. Desde el segundo trimestre del 2008 hasta el Marzo de 2010 ha entregado 391 millones de dólares en créditos hipotecarios, según Ramiro González, presidente del Directorio del IESS, la entidad tiene un 65% de participación en el mercado de créditos hipotecarios y espera entregar 100 millones de dólares más hasta fines del año 2010.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Para la compra de viviendas terminadas, el IESS entrega créditos con montos de hasta 70.000 USD con una cobertura del 100% del valor del inmueble. En el caso de montos superiores a este valor, el IESS cubre el 80 % del valor, con una tasa promedio del 9%.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Luego de una restricción de créditos por parte de las entidades financieras que impusieron nuevas reglas que a la postre fueron restricciones para el sector de la construcción tanto para constructores como para compradores, con reducción de plazos de préstamos de 20 años a 10 años y aumento en requisitos a cumplir. Al reducir el plazo de los préstamos, produce que las cuotas mensuales sean más altas y por ende la capacidad de endeudamiento del solicitante se calcula en base al promedio de sueldos correspondiente a los seis meses anteriores a la fecha de precalificación del crédito menos la cuota mensual estimada registrada en la Central de Riesgos.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

La tasa que se aplicará a los créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda terminada, estará en función de la tasa de interés activa efectiva referencial del segmento de vivienda calculada por el Banco Central del Ecuador, vigente a la fecha de la concesión del préstamo hipotecario; y, será reajutable trimestralmente tomando en cuenta la siguiente escala de acuerdo al plazo del crédito.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

**CUADRO DE CUPOS Y CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO PARA PRÉSTAMOS PRÉSTAMOS
HIPOTECARIOS**

Con formato: Fuente: 8,5 pto,
Negrita, Color de fuente: Fondo 1

Con formato: Centrado

Con formato: Fuente: 8,5 pto,
Negrita, Color de fuente: Fondo 1

HIPOTECA EN EL IESS						
SUELDO REPORTADO (1)	CUOTA MENSUAL (40%) (2)	PLAZO 5 AÑOS	PLAZO 10 AÑOS	PLAZO 15 AÑOS	PLAZO 20 AÑOS	PLAZO 25 AÑOS
		TASA * 8,49%	TASA * 8,49%	TASA * 8,92%	TASA * 9,93%	TASA * 10,43%
		CUPO DE CREDITO (3)				
240,00	96,00	4.680,25	7.746,17	9.509,54	9.995,96	10.221,61
400,00	180,00	7.800,42	12.910,28	15.849,23	16.659,93	17.036,02
600,00	240,00	11.700,63	19.365,43	23.773,84	24.989,89	25.554,03
800,00	320,00	15.600,84	25.820,57	31.698,45	33.319,85	34.072,03
1.000,00	400,00	19.501,05	32.275,71	39.623,06	41.649,81	42.590,04
1.500,00	600,00	29.251,58	48.413,56	59.434,59	62.474,72	63.885,06
2.000,00	800,00	39.002,11	64.551,42	79.246,13	83.299,63	85.180,09
3.000,00	1.200,00	58.503,16	98.827,13	118.869,19	129.949,44	127.771,13
4.000,00	1.600,00	78.004,22	129.102,84	158.492,35	166.599,26	170.360,17
5.000,00	2.000,00	97.505,27	161.378,54	198.115,32	208.249,07	212.950,21
10.000,00	4.000,00	195.010,54	322.757,09	396.230,63	416.498,15	425.900,43

REVISTA LA CLAVE No 16 Mayo 2010 pag. 112.113 Elab. MACHH

(*) Tasa de Interés vigente a Marzo 2010

(1) Sueldo mensual reportado al IESS y sobre el cual se realizan los aportes mensuales y patronales

(2) Cuota Mensual, el valor máximo de la cuota mensual pagadera al IESS, que no podrá exceder el 40% del sueldo reportado

(3) Cupo de Crédito, Valor máximo del préstamo hipotecario calculado con la cuota mensual máxima, Varía en función del plazo

Ejemplo 1: Un afiliado reporta un ingreso mensual de USD 800,00 mensuales. Su cupo de crédito sería de USD 15.600 a 5 año plazo, pero subiría a USD 31.698 a 15 años plazo. En cualquier caso, su cuota mensual sería de USD 320, el 40% de su ingreso .

Tabla 2. 5 Análisis Sueldos vs. Créditos Hipotecarios IESS

4.2.422.1.10 FINANCIAMIENTO BANCO ECUATORIANO DE LA VIVIENDA (BEV

BEV)

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Interlineado: sencillo

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas



Hasta la fecha hay más de 33 millones en créditos aprobados, en diferentes

etapas de desembolso. Se califican proyectos que desarrollen unidades de vivienda de hasta USD 60.000 y que además sean susceptibles de aplicar el Bono de la Vivienda de USD 5.000 que el MIDUVI ha reglamentado. Esto se financia con los recursos que el Estado ha previsto para el efecto conjuntamente con otras estrategias del gobierno.

Está vigente una tasa del 5% de Interés a un plazo de hasta 3 años con 1 año de gracia sobre el capital en el caso de Crédito a Constructores. Nunca



antes ha habido créditos tan blandos. El MIDUVI aprobó hace pocos días el reglamento para que los migrantes tengan acceso a los USD 5.000 del bono. Están comprometidos 45 Millones de Dólares, de los cuales ya desembolsaron \$ 10 Millones. además Además existe una

cartera en análisis por \$ 17 millones, otros \$ 43 millones en proyectos ingresaron a revisión, y 147 millones de dólares más identificados como posibles sujetos de crédito.

"en los próximos 12 meses se espera concretar todos estésestos créditosquecréditos que representan un monto de 442 millones de dólares.

1.2.132.1.11 FINANCIAMIENTO BANCO PICHINCHA

Características: Compra de vivienda nueva / usada

- Financiamiento de hasta el 70% del avalúo comercial de la vivienda nueva.
- Financiamiento de hasta el 70% del valor de realización de la vivienda usada.
- El monto mínimo de crédito es de \$ 5.000, y el máximo es de \$ 150.000.
- Plazo de 3 y 20 años.

Compra de vivienda vacacional

- Financiamiento de hasta el 70% del avalúo de realización de la vivienda.
- El monto mínimo de financiamiento es \$ 3.000, y el monto máximo es de \$ 120.000.
- Plazo de 3 y 10 años.

Ampliación, remodelación y terminación de vivienda

- Financiamiento del 100% del presupuesto de obra.
- El monto mínimo de financiamiento es de \$ 5.000, y el monto máximo es de \$ 150.000.
- Plazo de 3 y 5 años.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Justificado,
Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Compra de vivienda desde el extranjero

- El monto mínimo de crédito es de \$ 3.000, y el monto máximo es de \$ 60.000
- La tasa de interés es reajutable.
- Para emigrantes, el plazo es de 3 a 12 años.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Color de
fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Garantía:

- Primera Hipoteca abierta.

Beneficios:

- Facilidad de acceso al crédito - A mayor plazo, menor cuantía
- Se recibe el valor total del crédito - El Banco realiza el trámite lega
- Seguro de incendios y terremotos - Seguro de desgravamen
- Facilidad pago de seguros - Tres meses de gracia

Requisitos:

- Pre evaluación del cliente
- Solicitud de crédito

Para personas dependientes:

- Cotización de crédito
- Copias de cédula

Para empleados de empresas privadas:

- Rol de pagos actualizado.
- Para empleados de empresas públicas

- Certificado actualizado de ingresos y rol de pagos

Para jubilados:

- Soportes de pagos por jubilación.

En caso de declarar patrimonio, será necesario justificar del mismo.

Personas naturales independientes:

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto

Con formato: Justificado

Con formato ... [9]

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

- Pre evaluación del cliente
- Solicitud de crédito
- Copias de cédula de identidad.
- RUC

Precio de la Vivienda y cuota mensual de acuerdo a la tasa de interés			
tasa anual	precio vivienda USD	crédito USD	cuota USD/mes
12%	35000	24500	294
11%	36958	25871	294

tesis maestría F.E. 2005 USFQ e lab. MACHH

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto

Tabla 2. 6 Pagos de acuerdo a la Tasa de Interés

2005 Elab. MACHH



Mutualista Pichincha

4.2.442.1.12 FINANCIAMIENTO MUTUALISTA PICHINCHA

Características

- Plazo: Hasta quince años Plazo
- Financiamiento: Hasta El 70%

- Lo respalda la hipoteca al adquirir el bien

Beneficios

- Inmediata ~~Preaprobación~~ Pre aprobación (aplican Condiciones Especiales para España y EEUU)
- Se Puede Adquirir Vivienda Nueva o USADA (INCLUYE Lista Casa).
- El cliente elige la fecha del mes en la que va a cancelar su cuota.
- Costos más bajos que el promedio del sistema financiero.

4.2.45 Seguros Incluidos: Incendios o Vida (cónyuge y titular)

4.32.2 RIESGO PAÍS

Es un índice que indica el nivel de incertidumbre que un país refleja a la comunidad exterior para ser acreedor a un préstamo, se mide por la capacidad de dicho país para

Con formato: Fuente: 10 pto

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto

Con formato: Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto, Sin viñetas ni numeración

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto, Sin viñetas ni numeración

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Normal, Izquierda

Con formato: Fuente: 13 pto, Negrita

Con formato: Fuente: 13 pto

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

cumplir con los pagos de los intereses y del principal de un crédito al momento de su vencimiento. Es el índice de alto o bajo riesgo de predisposición de honrar las obligaciones contraídas de un país con sus acreedores. El valor del riesgo país surge de la diferencia entre las tasas que pagan los bonos del Tesoro de los Estados Unidos (menor riesgo en el mercado mundial) y las que pagan los bonos del respectivo país. De tal manera que esta da la referencia de riesgo que corre una determinada inversión en el país que se quiere invertir y está en función de la deuda externa que éste tiene.

El índice de riesgo país se mide en puntos en el cual 100 puntos corresponden una diferencia porcentual de 1 punto, es decir si el riesgo país aumenta a 800 puntos este año, quiere decir que los bonos de ese país rindieron 8 puntos porcentuales por sobre la tasa de los bonos Norteamericanos. Es decir si la tasa promedio de los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos fue de 3,89%, la de los bonos de ese país fue de $3,89 + 8 = 11,89\%$. Así si en los Estados Unidos se recibe un crédito de 100.000 dólares a una tasa de 3,89% anual, al cabo de un año deberán pagar por intereses 3.890 dólares, pero si dicho país recibe un crédito similar, luego de un año deberá pagar 11.890 dólares de intereses. Se la expresa como un índice ó como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

El 18 de Febrero, el Grupo de Acción Financiera (~~GAFI~~GAFI), en inglés Financial Action Task Force (~~FATF~~FATF), colocó a Irán, Angola, Corea del Norte, Ecuador y ~~etiopia~~Etiopía en la lista de los paises que representan riesgos para el sistema financiero internacional.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

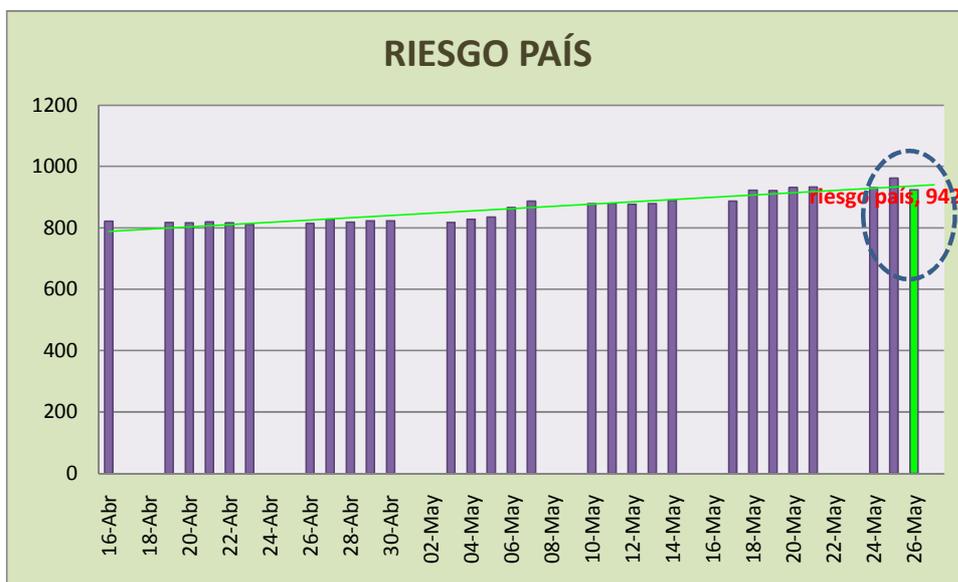


Tabla 2. 7 Riesgo País Mayo 2010

BCE Elab. MACHH

La tendencia del Riesgo País, en el mes de Mayo 2010 es fluctuar en el rango de los 940 a 960 puntos, en una constante debajo de los 1.000 puntos a diferencia del año 2009 mes de Septiembre que sobrepasó a los 5.000 puntos.

Con formato: Fuente: 9 pto, Color de fuente: Énfasis 1

Con formato: Fuente: Sin Negrita

4.3.42.2.1 RIESGO PAÍS Y LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

El Riesgo País es un índice que afecta a la industria de la construcción, ya que es un indicador de confianza y decide mucho en crear el ambiente adecuado para la inversión, inversión, en especial los créditos que solicita el Gobierno para proyectos de infraestructura.

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

4.3.22.2.2 VARIACIÓN DEL RIESGO PAÍS, AÑO 2009 Y 2010

El índice registra un permanente crecimiento desde Septiembre/2008 (aprobación de la nueva constitución), el mismo que se agudiza a partir de las continuas declaratorias de deuda externa ilegítima y la caída del precio del petróleo y las mayores probabilidad de no pago de la deuda externa; sin embargo, su índice cae por el incremento del precio del petróleo.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Justificado, Espacio Después: 10 pto, Ajustar espacio entre texto latino y asiático, Ajustar espacio entre texto asiático y números

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas



1.3.32.2.3 EL MERCADO LABORAL

Índice de Precios al Consumidor	125,87	126,30
Salarios (USD)	Ene-10	Feb-10
Salario mínimo vital nominal promedio	279,85	279,85
Salario unificado nominal	240,00	240,00
Salario real (e)	222,32	221,57
MERCADO LABORAL (3)	Sep-09	Dic-09
Tasa de Desocupación Total	9,06%	7,93%
Quito	6,09%	6,12%
Guayaquil 1	2,98%	11,68%
Cuenca	6,54%	4,65%
Ambato	3,76%	3,92%
Machala	9,47%	8,54%
Tasa de Subocupación Total	51,66%	50,48%
Quito	42,94%	40,07%
Guayaquil	49,70%	46,86%
Cuenca	39,03%	39,18%

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Izquierda, Espacio
Después: 10 pto, Ajustar espacio entre
texto latino y asiático, Ajustar espacio
entre texto asiático y números

Con formato ... [10]

Con formato ... [11]

Con formato ... [12]

Con formato ... [13]

Con formato ... [14]

Con formato ... [15]

Con formato ... [16]

Con formato ... [17]

Con formato ... [18]

Con formato ... [19]

Con formato ... [20]

Con formato ... [21]

Con formato ... [22]

Con formato ... [23]

Con formato ... [24]

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Izquierda

Con formato ... [25]

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato ... [26]

1.4.2.3 SECTOR EXTERNO

1.4.12.3.1 BALANZA DE PAGOS

En el II trim2009, la **Cuenta Corriente** presenta una recuperación respecto al I trim2009, al registrar un superávit de USD 87 millones, el cual refleja la paulatina reversión de la crisis internacional y el efecto de las medidas arancelarias adoptadas a fines de enero 2009 para precautelar la liquidez de la economía.

Se evidencia:

- Recuperación de las exportaciones de 25% respecto al I. trim. Principalmente las petroleras (65.8%).

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Negro

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Negro



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

•Disminución de las importaciones en 24.8% frente al II trim. 2008 7.4% en relación al I trim. 2009.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Negro

•Caída en las remesas en 14% en comparación con el II trim. 2008 y recuperación (9.9%) frente al I trim. 2009.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Negro

1.4.22.3.2 LA BALANZA COMERCIAL

Con formato: Fuente: Negrita

Trimestralmente, se observa el continuo deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos a partir del IV trim. 2008, el inicio de la reversión en el I trim. 2009 y un saldo superavitario en el II trim. 2009. Por su parte, la balanza comercial registró superávit en los meses de abril y junio 2009 de USD 8.2 y USD 118.5 millones respectivamente, a lo que se suma un mayor ingreso de divisas por concepto de remesas (USD 610 millones).

Con formato: Izquierda

Con formato: Normal

1.4.32.3.3 LAS REMESAS

Con formato: Fuente: Negrita

En el III trimestre de 2009 las remesas alcanzaron USD 656 millones, reflejando una recuperación de 7.6% respecto al trimestre anterior; sin embargo, si se compara con igual periodo de 2008 (USD 707 millones) se observa una reducción de 7.2%, debido a que las principales economías receptoras de la mano de obra ecuatoriana (Estados Unidos, España e Italia, entre otras) muestran altas tasas de desempleo.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Izquierda

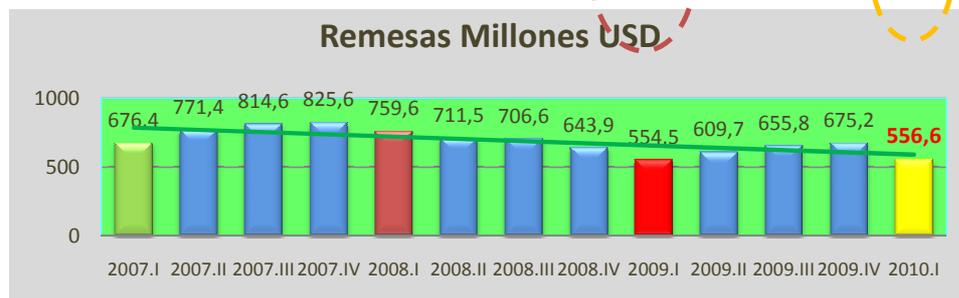


Tabla 2. 8 Remesas de los Emigrantes

Mayo/2010 Elab. MACHH

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

La tendencia de las remesas de los inmigrantes que llegan al país, es a la baja si comparamos el periodo actual con los tres últimos años, pero las remesas de Enero de 2010 representan un incremento del 0,4 % con respecto a las de Enero de 2009.

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Justificado,
Interlineado: 1,5 líneas

Las remesas se destinan a la compra de vivienda, en algún sentido, pero es un aspecto al que hay que tomarle atención. La voluntad del migrante es sagrada respecto al destino de su dinero, en muchos casos se lo emplea en compra de artículos de moda, electrodomésticos, y más. Hay un ánimo de ostentación. Hay que orientar al migrante en el destino que da su dinero.

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

1.4.42.3.4 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda

La Inversión Extranjera Directa del II. trimestre Trimestre 2009 se ubicó en USD 203 millones, registrando un aumento de USD 82 millones con respecto al I trimestre 2009 y de USD 42 millones al IV trimestre 2008, y contiene el efecto de una mayor inversión destinada hacia el sector agrícola y de transportes.

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Sin Negrita

En la Construcción la inversión para el segundo trimestre de 2009 es de 4'030.000, a diferencia del primer trimestre de 2009 que fue de 8'995.000 y con el cuarto trimestre de 2008 de 2'105.000 USD.

Con formato: Fuente: Sin Negrita

1.4.52.3.5 LA RESERVA MONETARIA DE LIBRE DISPONIBILIDAD

Con formato: Fuente: Negrita

A octubre 2009, la Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad (RILD) alcanzó USD 4,605 millones, presentando un incremento de USD 132 millones con respecto a diciembre de 2008 producto 2008 producto básicamente de los desembolsos del FLAR, Petrochina y asignaciones DEG's. De igual manera el precio del crudo, que es un factor que incide en el resultado de la RILD, pasó de USD 26.09 por barril en diciembre 2008 a USD 65.09 a octubre 2009. Y para Diciembre de 2009 el precio del barril llegó a USD 67,82 y a Enero de 2010 llegó a 72,52.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Color de
fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita,
Color de fuente: Automático

1.52.4 EL SECTOR FISCAL

Con formato: Fuente: Negrita

1.5.12.4.1 EL SECTOR PÚBLICO PÚBLICO NO FINANCIERO

Con formato: Izquierda

El **Sector Público no Financiero (SPNF)** comprende i) Gobierno Central Gobierno Central, ii) Empresas Públicas no Financieras (EPNF) y iii) conjunto de instituciones del Resto del SPNF (RSPNF)

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Default

Al comparar enero-julio 2009 con similar periodo 2008, se observa una contracción de los ingresos del SPNF y de los gastos, que ocasiona resultados deficitarios tanto en el resultado global como en el resultado primario.

En enero-julio 2009, los ingresos del SPNF decrecen en 19.2% (USD2,375 millones) y los gastos en 1.8% (USD189millones) respecto al mismo período 2008. Esto conduce a que el **resultado global** pase de un superávit de USD 1,651 millones en enero-julio 2008 a un déficit de USD 535 (1,254) millones en similar período 2009.

La contracción de los ingresos del SPNF se debe básicamente a la caída del 59.1% de los ingresos del petróleo y a la caída del 16,8 % de las Contribuciones a la Seguridad Social.

2.4.2 IMPUESTOS INTERNOS

Los principales impuestos internos son:

EL IVA que representó 2.801'000.000 sin devoluciones

EL ICE con una contracción del 7%

A LA RENTA con una reducción del 1% en Mayo de 2009

A LA SALIDA DE DIVISAS se incrementó del 0,5 % al 1 %

A LOS ACTIVOS EN EL EXTERIOR un nuevo impuesto que generará ingresos.

2.5 CONCLUSIONES

INDICADORES ECONÓMICOS A MAYO 2010

4.6

INDICADORES MACROECONOMÍA		
PIB(PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO AÑO 2010)		6,70%
INGRESO PER CÁPITA (PROYECCIÓN ANUAL)	USD 3.592	
INFLACIÓN MENSUAL (ABRIL 2010)		0,52%
INFLACIÓN ANUAL EN EL 2009		4,30%
TASA DE DESEMPLEO EN ECUADOR (PRIMER TRIMESTRE 2010)		9,10%
SALARIO MÍNIMO VITAL 2010	USD 240,00	
CANASTA FAMILIAR BÁSICA (ABRIL 2010)	USD 539,67	
ÍNDICES FINANCIEROS		
TASA MÁXIMA CONVENCIONAL		9,33%
TASA MÁXIMA CORPORATIVA		10,21%
TASA EFECTIVA MÁXIMA CONSUMO		16,30%
TASA MÁXIMA VIVIENDA		11,33%
PRODUCCIÓN PETROLERA		
PRECIO DEL PETRÓLEO WTI (21 MAYO 2010)	71,61 USD / BARRIL	
PRECIO DEL CRUDO ORIENTE (21 MAYO 2010)	57,51 % USD / BARRIL	
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PETRÓLEO	USD 826 MIL.	
FINANZAS PÚBLICAS		
DEUDA PÚBLICA TOTAL (INTERNA Y EXTERNA)	USD 13.173 MIL.	
DEUDA COMO % DEL PIB NOMINAL (OCT. 2009)		14,60%
PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO APROBADO 2010	USD 21.282 MILL.	
RIESGO PAÍS (16 JUNIO / 2010)		957 PUNTOS
EN EL MUNDO		
COTIZACIÓN DEL DÓLAR	may-14	may-21

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Izquierda, Espacio Después: 0 pto

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: 12 pto, Negrita

Con formato: Normal, Centrado, Sangría: Izquierda: 1,02 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: 12 pto, Negrita

Con formato: Fuente: 12 pto

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

EURO (UNIÓN EUROPEA)	0,9	0,79
LIBRA (INGLATERRA)	0,68	0,69
NUEVO SOL (PERÚ)	2,83	2,95
PESO (COLOMBIA)	1.950	1.993

Tabla 2. 9 Indicadores Económicos Mayo 2010

Revista Líderes 21/Junio/2010 Elab. MACHH

Relacionando el sector de la Construcción con el sistema macroeconómico del país, proyectando al cuarto trimestre del año 2010 concluyo:

- 1.- La Dolarización debe mantenerse para dar seguridad al Sistema Financiero, motor de la Economía del País.
- 2.- La relación directa del crecimiento del PIB con el sector de la construcción, nos da la posibilidad de un crecimiento con respecto al año 2009, previsto en 6,7 % para el 2010.
- 3.- El crecimiento del PIB del país depende básicamente de la mejora de los precios del petróleo en el mercado internacional, por lo que en este año se aviseraavizora una constancia en los precios del petróleo y por ende un PIB proyectado positivo.
- 4.- El mercado inmobiliario se verá totalmente influenciado por el ingreso de nuevas entidades financieras gubernamentales en el sector como son el MIDUVI-BEV-BANCO DEL PACIFICO y el IESS, las cuales están enfocadas en la vivienda social para estratos bajos y medio típico y medio medio, en el primer caso para la compra de la primera casa de unidades de vivienda de hasta \$ 60.000,00 y con la posibilidad de acceder al BONO de la vivienda de USD 5.000,00 que en muchos casos viene a representar un porcentaje significativo con respecto al precio de la vivienda y en el segundo caso del IESS de acuerdo a los ingresos de sus afiliados, cambiando las reglas del juego con respecto al producto inmobiliario.
- 5.- El costo de los materiales de la construcción se incrementan debido al incremento de la inflación anual que afecta a todos los sectores y en especial a la construcción, pero se proyecta un incremento mesurado y sin alzas significativas.
- 6.- El desarrollo de nuevos proyectos se verán obligados a direccionarse hacia el sector medio y bajo, ya que el déficit de vivienda en este estrato aumenta, por lo que ofrece grandes oportunidades de demanda.
- 7.- El entorno macroeconómico nos da indicadores tenues de recuperación, en estos momentos el apalancamiento al mercado inmobiliario por parte de las entidades Financieras Gubernamentales genera posibilidades positivas, por lo que iniciar con el proyecto Bellver272 en este año es factible, pero siempre atento a los sucesos exógenos que afecten al mercado.
- 8.- De acuerdo a los indicadores macroeconómicos del año 2010 y sus proyecciones, el panorama para la ejecución de proyectos inmobiliarios es factible con un riesgo que

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

COMPONENTE ARQUITECTONICO-TECNICO — ANÁLISIS MACROECONÓMICO
EDIFICIO BELLVER



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

siempre estará latente principalmente en el Ecuador, que es un país netamente consumidor y que vive de las exportaciones del petróleo principalmente.

2010

Con formato: Izquierda

CAPITULO 3 ANÁLISIS DEL MERCADO

El conocimiento del mercado, nos da la certeza de que el proyecto inmobiliario está fundamentado y es una respuesta a las exigencias y necesidades de la Demanda, así mismo el objetivo fundamental es llegar a definir el perfil del cliente, quien será nuestro potencial comprador. A través del conocer a la competencia y sus productos, no hará tomar decisiones en la configuración del producto.

Martino Changoluisa Hidalgo
moore.+
01/01/2010





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Izquierda

3 ANÁLISIS DEL MERCADO

2

El objetivo del estudio del mercado es importante porque nos permite conocer el Perfil del Cliente, a través de un Análisis de Información Primaria e Información Secundaria, además para reducir la incertidumbre de sector en el cual estamos incursionando, es necesario determinar la demanda analizando los diferentes y más importantes factores que la determinan, así como el perfil del cliente segmento al cual va dirigido nuestro producto para satisfacerlo.

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Fuente de párrafo
predeter., Color de fuente: Automático

Con formato: Normal, Interlineado:
1,5 líneas

El conocer el mercado nos ayuda a identificar los riesgos y a minimizarlos dándonos alguna certeza de éxito del proyecto. El análisis de la Vivienda como producto producto:

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- Actividad ligada a los ciclos de la economía y que involucra una cadena de actividades conexas.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- La demanda insatisfecha de vivienda se centra en los estratos medios y medio bajo. El déficit habitacional es de 1.2 millones de viviendas y se incrementa en 50 mil unidades por año. La oferta en Quito a marzo 2009 supera las 14.000 unidades de vivienda en construcción, liderada por Mutualista Pichincha (2.853 un) y Uribe Schwarzkopf (2.856 un), seguidos por Eco Arquitectos (1.609 un), Proinmobiliaria (1.250 un), Valdivieso Solines (1.022 un), Romero&Pazmiño (946 un), Inmocasaes (905 un), Habidad Ecuador (848 un), Naranjo Ordoñez (810 un) y Construecuador (809 un) entre los principales.

Con formato: Izquierda, Espacio
Antes: 0 pto, Después: 0 pto, Sin
viñetas ni numeración, Punto de
tabulación: 7,79 cm, Centrado +
15,59 cm, Derecha + No en 0,63 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- Para la implementación de un proyecto se requiere la concurrencia de los siguientes intervinientes:

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- ✓ Promotor: implementación global del proyecto y coordinación de aspectos administrativos, comerciales y financieros.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- ✓ Constructor: diseño del proyecto y construcción

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- ✓ Compañía inmobiliaria o área comercial de la empresa: maneja el mercadeo y las ventas del proyecto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

- ✓ Inversionistas y/o institución financiera: intervienen en el cofinanciamiento del proyecto.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

- ~~La venta y comercialización de inmuebles se realizan bajo las siguientes modalidades:~~
 - ✓ ~~Preventas o ventas anticipadas: en planes o en etapa de construcción (promesas de compraventas).~~
 - ✓ ~~Por unidad terminada: básicamente en el caso de vivienda~~
 - ✓ ~~Canje: el proveedor proporciona bienes o servicios como parte de pago de la vivienda u oficina~~
 - ✓ ~~Combinación de alternativas~~
- ~~La estructura de costos de un proyecto varía según el segmento al cual se dirige (% respecto a la inversión):~~

CONCEPTO	POPULAR	NIVEL MEDIO	ESTRATO ALTO
TERRENO	5% a 10%	11% a 15%	16% a 25%
DIRECTOS	50% a 60%	60% a 65%	65% a 70%
INDIRECTOS	12% a 18%	18% a 25%	25% a 30%

- ~~La intervención de un fideicomiso inmobiliario ayuda a mitigar los siguientes riesgos:~~
 - ✓ ~~Comercial: verifica que realmente se están realizando las ventas~~
 - ✓ ~~Financiero: determina el punto de inicio efectivo del proyecto, asegurando que está adecuadamente financiado, y además controla el oportuno y buen uso de los flujos del mismo.~~
 - ✓ ~~Administrativo: evita desacuerdos y conflictos de intereses entre las partes involucradas~~

DEBILIDADES Y AMENAZAS DEL SECTOR

- ~~Alta incertidumbre política y económica en el país así como el desempleo de migrantes en el exterior, aún con caída de precios de materiales como el hierro y cemento, ha provocado una reducción o postergación de la demanda de vivienda y actividades afines.~~
- ~~En los últimos meses, la falta de liquidez del sistema ha parado el crédito o las condiciones del mismo se endurecieron por parte de la banca privada.~~
- ~~La demanda potencial calificada es mínima en relación con la demanda total (baja~~

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato ... [27]

Con formato ... [28]

Con formato ... [29]

Con formato ... [30]

Con formato ... [31]

Con formato ... [32]

Con formato ... [33]

Con formato ... [34]

Con formato ... [35]

Con formato ... [36]

Con formato ... [37]

Con formato: Izquierda

Con formato ... [38]

Con formato: Izquierda

Con formato ... [39]

Con formato ... [40]

Con formato ... [41]

Con formato ... [42]

Con formato: Izquierda

Con formato ... [43]

Con formato ... [44]

Con formato ... [45]

Con formato ... [46]

Con formato ... [47]

Con formato ... [48]

Con formato ... [49]

Con formato ... [50]

Con formato ... [51]

Con formato ... [52]

Con formato ... [53]

Con formato ... [54]

Con formato ... [55]

Con formato ... [56]



capacidad de pago de la mayoría de la población)

- Escasés y elevados precios de terrenos por factores especulativos en las grandes urbes, en especial Quito.
- Escaso control de la calidad de construcción en el país, en especial en lo referente a la resistencia de sismos, a pesar de encontrarnos en una zona altamente sensible a estos fenómenos.
- Demasiada flexibilidad en la calificación de créditos del IESS puede originar problemas de no pago en el futuro.
- Volatilidad de precios de materiales no permite una adecuada planificación de costos de los proyectos.

FACTORES CLAVE DE ÉXITO (FCE): son aquellos factores cualitativos o cuantitativos básicos que afectan o pueden afectar de manera positiva en la rentabilidad y capacidad de pago de las obligaciones del sector o actividad económica. Son factores que permiten a las empresas que conforman la actividad, generar ventajas competitivas sostenibles para ubicarse de esta manera en posiciones fuertes dentro del mercado donde se desarrollan.

- **Experiencia, nombre y carácter del promotor y constructor,** de al menos 5 años en la actividad, con record de proyectos exitosos, staff de profesionales reconocidos en el mercado, buenas referencias, experiencia crediticia y/o capacidad financiera del promotor para sostener el proyecto frente a problemas temporales o permanentes de mercado.
- **Terreno;** ubicación, extensión y otros factores generadores de plusvalía como entorno, accesibilidad, servicios básicos e infraestructura pública.
- **Diseño arquitectónico, tamaño y precios adecuados a su mercado objetivo.**
- **Control administrativo financiero del proyecto a través de un fideicomiso inmobiliario,** o en caso de proyectos más pequeños, un área propia de control administrativo financiero con experiencia de al menos 5 años en la actividad
- **Contar con inmobiliaria relacionada (proyectos grandes) o departamento de ventas propio (proyectos pequeños) con experiencia probada de al menos 5 años en la actividad.**

FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO (FCR): son aquellos factores cualitativos o

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Espacio Antes: 0 pto

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Espacio Antes: 0 pto, Después: 0 pto, Sin viñetas ni numeración, Punto de tabulación: No en 0,63 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato ... [57]

Con formato ... [58]

Con formato ... [59]

Con formato ... [60]

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato ... [61]

Con formato: Izquierda

Con formato ... [62]



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

cuantitativos básicos que afectan o pueden afectar negativamente a la rentabilidad y capacidad de pago de las obligaciones del sector o actividad económica, y presionan a las empresas que lo conforman a ubicarse en posiciones competitivas débiles dentro del mercado donde se desarrollan. Generan situaciones que vuelvan a la actividad vulnerable frente a actuales o potenciales amenazas.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

2.1.3.1. ESTUDIO DEL MERCADO- ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El sector de La Floresta es el lugar en el cual se implantará el proyecto Guipuzcoa Bellver 272-272, se encuentra ubicado en una zona residencial cuyo mercado corresponde a un nivel socio económico medio a medio alto.

Con formato ... [63]

Con formato ... [64]

Con formato ... [65]

Con formato ... [66]

Con formato ... [67]

Con formato ... [68]

Con formato ... [69]

Con formato ... [70]

Con formato ... [71]

Con formato ... [72]

Con formato ... [73]

Con formato ... [74]

Con formato ... [75]

Con formato ... [76]

Con formato ... [77]

Con formato ... [78]

Con formato ... [79]

Con formato ... [80]

Con formato ... [81]

Con formato ... [82]

Con formato ... [83]

Con formato ... [84]

Con formato ... [85]

Con formato ... [86]

Con formato ... [87]

Con formato ... [88]

Con formato ... [89]

Con formato ... [90]

Con formato ... [91]

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato ... [92]

Con formato: Izquierda

La fuente de información se basa en el estudio de "Estudio de demanda de vivienda en la ciudad de Quito" publicado en Enero de 2009 por Gridcon cuya metodología es es:

País:	Ecuador
Ciudad:	Quito
Estudio	Características de la demanda/ variables y magnitud de la demanda
Categoría:	Vivienda
Universo:	Hombres y mujeres con intención de compra entre los 25 y 55 años en los próximos 3 años.
Metodología:	Cuantitativa
Muestra:	380 entrevistados, 974 contactos
Sexo:	46% mujeres 54% hombres
Edad:	21 a 39 años 36 a 55 años
NSE:	Alto 11% Medio alto 12% Medio Bajo 25% Bajo 20%
Confiabilidad:	Rango del 95,5%
Error muestral:	+/- 5,5 %
Investigación de campo:	8 de Enero de 2007 al 23 Noviembre de 2007

2.1.3.1.1 INTENCIÓN DE COMPRA

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)



Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 1 Intención de Compra

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Sangría: Primera línea: 1,25 cm,
Interlineado: sencillo

Fuente: Gridcon — elab. moreo. +

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

2.1.23.1.2 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA

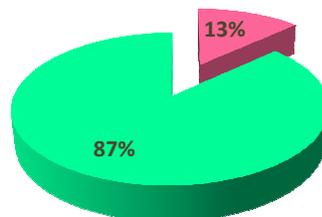
Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Intención de Compra Tipo de Vivienda

■ casa ■ departamento



Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 2 Intención de Compra tipo de vivienda

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Sangría: Primera línea: 1,25 cm,
Interlineado: sencillo

De acuerdo a la Intención de compra, un 69% piensa comprar vivienda y un 87% quiere comprar casa.

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

2.1.33.1.3 TIPO DE EMPLAZAMIENTO PREFERIDO

Emplazamiento Preferido



Gráfico 3. 3 Tipo de Ubicación de la Vivienda

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

De acuerdo a las preferencias de emplazamiento de su nueva vivienda, determina que la gente prefiere por seguridad estar vivir en edificios o en conjuntos cerrados.

3.1.4 SECTOR PREFERIDO

2.1.4

El 26,1 % de la Clase Media Alta y el 26,8% de la Clase Alta prefieren vivir en el Valle de Cumbayá y Tumbaco y en Los Chillos.

Con respecto a la ciudad de Quito hay una clara preferencia por el Norte de Quito.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Sangría: Izquierda: 1,25 cm, Primera
línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

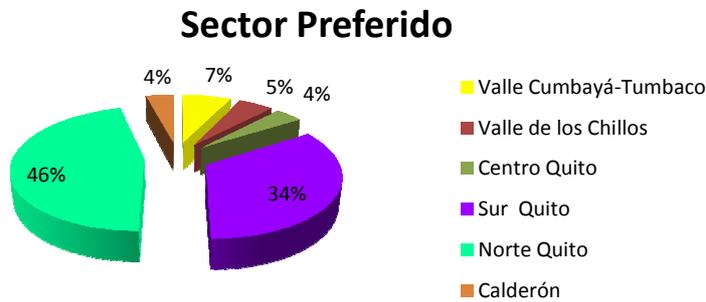
Con formato: Normal, Izquierda

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)



Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 4 Preferencia del Sector en la Ciudad

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

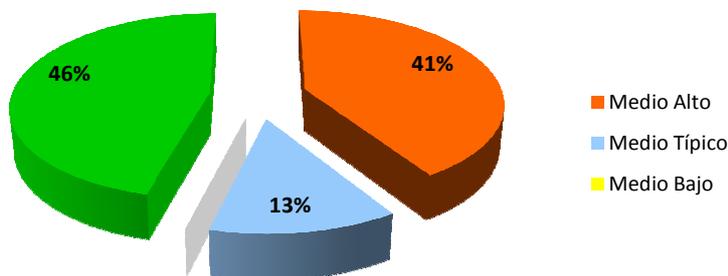
Con formato: Izquierda

2.1.53.1.5 PREFERENCIA POR LOS VALLES DE ACUERDO AL NSE

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Preferencia por vivir en Cumbayá.Tumbaco



Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 5 Preferencia por vivir en los Valles de Quito

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda

La preferencia por vivir en los Valles de Cumbayá y Tumbaco es significativa en cuanto se refiere al NSE Alto y Medio Alto, en un 46% y 41% respectivamente.

2.1.63.1.6 TAMAÑO DE LA VIVIENDA

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

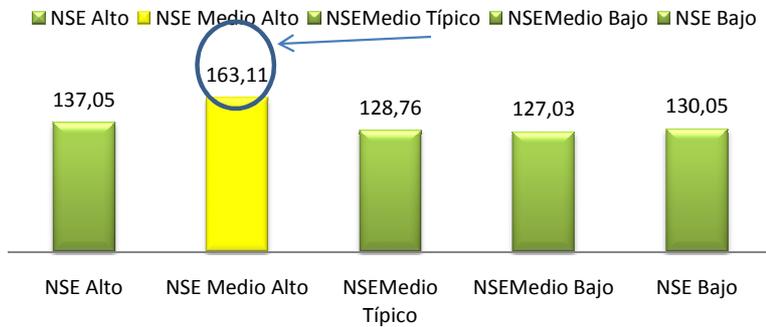
Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Pereferencias área de la vivienda



Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

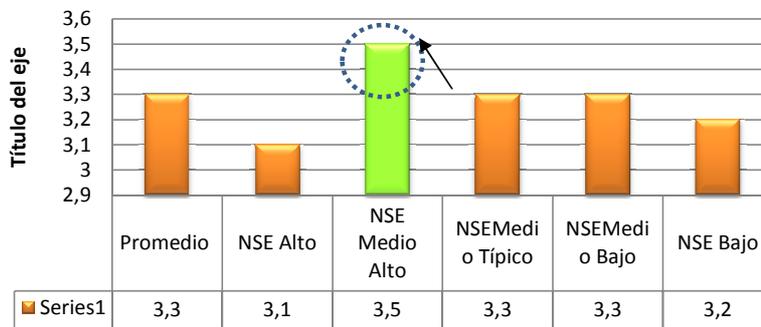
Gráfico 3. 6 Preferencia de áreas de vivienda

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

El promedio de vivienda en cuanto a área es de 163,11 m2

2.1.73.1.7 NÚMERO DE DORMITORIOS

Preferencias número de dormitorios



Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 7 Preferencias número de dormitorios

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

El 54,7 % prefiere de 3 dormitorios, el 26,8 % de 4 dormitorios y el 21,2 % de 2 dormitorios, por el NSE se observa que el Medio Alto tiene un promedio de preferencia de 3,5 dormitorios.

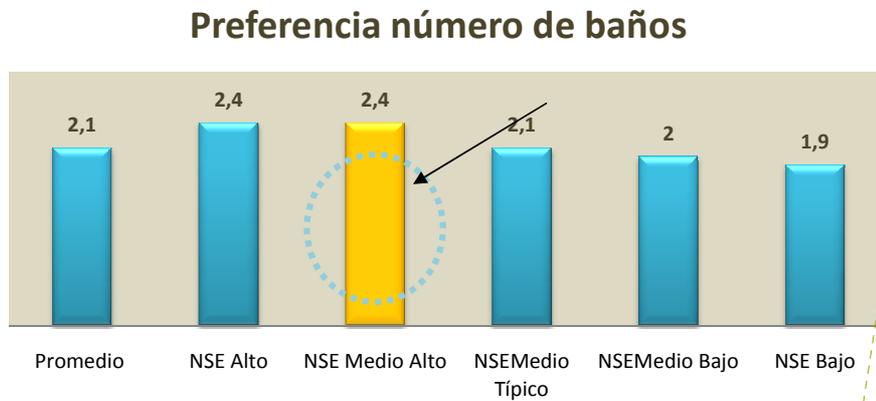
Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

2.1.93.1.8 NÚMERO DE BAÑOS



Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

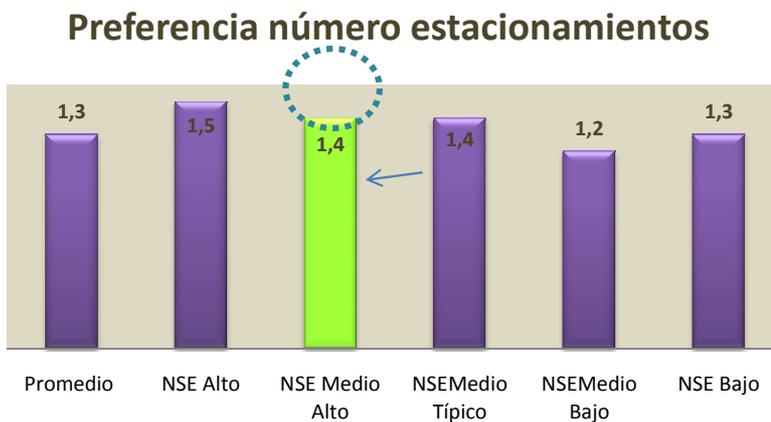
Gráfico 3. 8 Preferencia cantidad de cuartos de baño

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

El número de baños preferido por el NSE Medio Alto es de 2,4 unidades por vivienda.

Con formato: Normal, Izquierda, Sangría: Primera línea: 0,25 cm, Interlineado: 1,5 líneas

2.1.93.1.9 NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS



Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 9 Preferencia número de estacionamientos

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

El número de parqueaderos para el NSE es de 1,4 parqueaderos

Con formato: Epigrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

2.1.403.1.10 REQUERIMIENTO DE CUARTO DE SERVICIO



Gráfico 3. 10 Preferencia Cuarto de servicio

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

Al 70 % si le gustaría contar con un cuarto para servicio y en el NSE medio alto el 72 % que es una aspiración.

3.1.11 Requerimiento cuarto de estudio

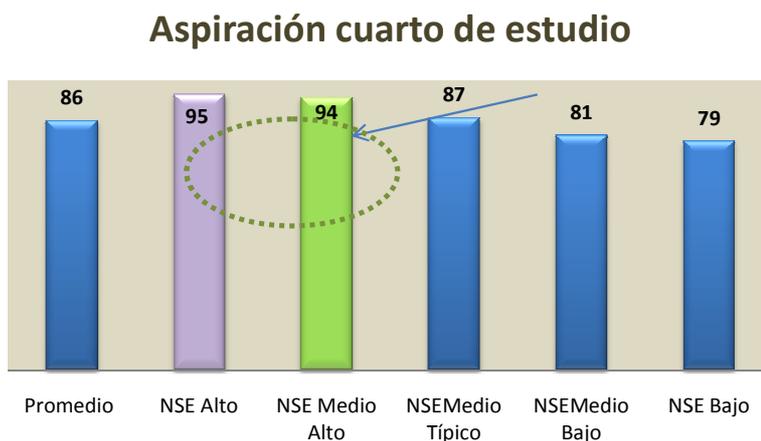


Gráfico 3. 11 Preferencia cuarto de estudio

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo



2.1.423.1.12 PREFERENCIA CUARTO DE LAVADO

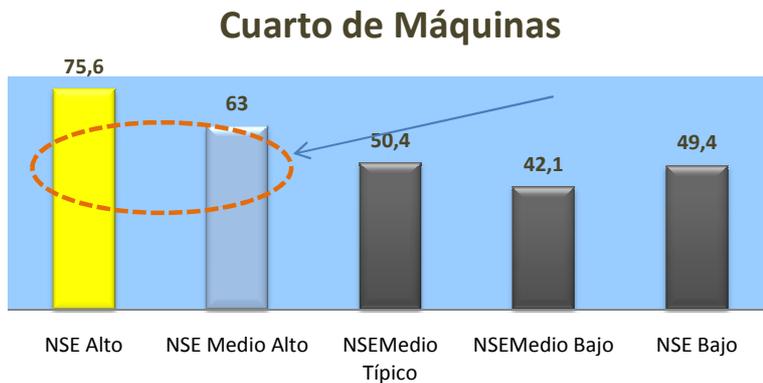


Gráfico 3. 12 Preferencia cuarto de máquinas

Enero 2009 Fuente: Gridcon Elab. MACHH

El 69 % prefiere el cuarto de máquina para lavadora y secadora en la vivienda. En el NSE Medio Alto el 63% tiene esta preferencia y el 32,6% requiere de piedra de lavar en su vivienda.

2.1.423.1.13 PRECIO DE LA VIVIENDA

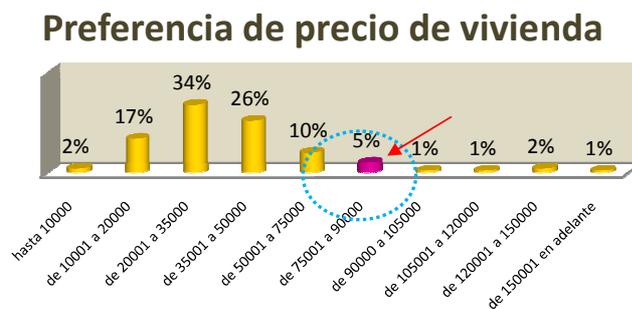


Gráfico 3. 13 Preferencia Precio de vivienda

Enero 2009 Fuente: Market Watch Elab. MACHH

Se aprecia que el rango de precio de preferencia para comprar de vivienda está entre 20,001 hasta ~~35000~~ 35.000. La situación es clara si nos ponemos a analizar que los

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

niveles socioeconómicos demandantes de vivienda se apoyan en los créditos que las instituciones gubernamentales promueven, además si se analiza los ingresos de los cuales disponen estos hogares les permite cubrir rangos de créditos entre 20,000 y 50,000.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Al analizar la demanda de vivienda por precios de 50.000 hasta 90.000 es un segmento importante y está dirigida al nivel Medio Alto. En comparación con los precios del Guipuzcoa Bellver, se encasillan en el Nivel Medio Alto.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

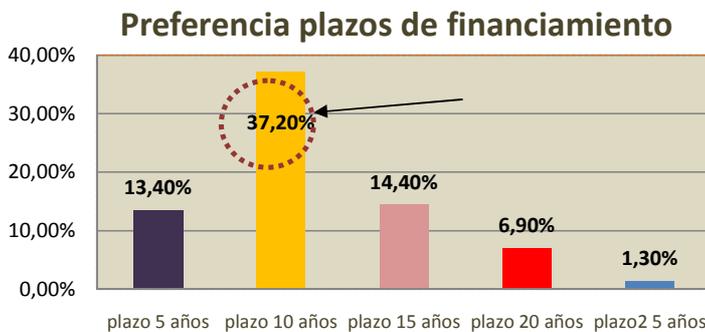
Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

2.1.133.1.14 PREFERENCIA FINANCIAMIENTO

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas



Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Gráfico 3. 14 Preferencia Plazos de Financiamiento

Enero 2009 Fuente: Market Watch Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

La demanda tiene preferencia por un crédito a 10 años plazo. También depende de las cuotas de entrada que se puede y se quiere pagar, en base a la información del estudio, en los NSE Alto y Medio Alto la disponibilidad de cuota de entrada esta está entre los \$ 7.530 y \$ 7,400 respectivamente, mientras que para las cuotas mensuales es sólo de \$ 308 a \$ 327.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

2.1.143.1.15 PREFERENCIA DE LA DEMANDA CON RESPECTO A LA ENTIDAD
FINANCIERA

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita,
Color de fuente: Énfasis 1



Gráfico 3. 15 Disponibilidad Entidades Financieras

Enero 2010 Fuente: Vistazo Elab. MACHH

Con formato: Izquierda, Sangría:
Izquierda: 1,2 cm, Interlineado:
sencillo, Conservar con el siguiente

Entre las entidades financieras de preferencia están los Bancos como el Pichincha que capta una gran cantidad de la cartera, así como la Mutualista Pichincha que se manejan con rangos comerciales similares, pero hay 2 entidades financieras que son respaldadas por el gobierno y que definitivamente rompen el mercado, claro está que supuestamente está dirigido al NSE Medio típico y bajo, pero los montos para crédito no necesariamente con sólo para estos NSE, a continuación vemos las 2 competencias más fuertes para las entidades financieras :

El Banco Del Pacífico, que por ser un banco del estado definitivamente cuenta con la inyección constante de capitales por parte del Gobierno, es así como otorga préstamos desde los 25 mil hasta los 60 mil dólares para la adquisición de la primera casa, y además el Estado le da un bono de vivienda de 5 mil, el interés para los créditos hipotecarios es del 5% anual a un plazo de 12 años

Con formato: Ninguno, Espacio Antes:
0 pto, Después: 10 pto, Interlineado:
1,5 líneas, Diseño: Claro

Si la vivienda que desea adquirir cuesta 60 mil dólares, el cliente deberá pagar el 30%, es decir 18 mil dólares, y el banco financia 42 mil dólares. Con ese ejemplo, el beneficiario pagaría una cuota mensual de 400 dólares. En este caso, el salario debería ser entre 800 y 1.000 dólares mensuales.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Si cumple con los requisitos y tiene un crédito en otra entidad financiera también tendrá derecho al bono de la vivienda.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Se conoció además que 200 millones de dólares serán puestos en el Banco Ecuatoriano de la Vivienda para otorgar créditos a constructores con un interés anual de 5%.

También, está el **IESS o Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social**, el Préstamo Hipotecario se le otorgará, está en función de la capacidad de endeudamiento del afiliado y del valor de avalúo actualizado del inmueble que usted quiera adquirir. El Préstamo cubrirá el 100% del costo de la vivienda si está entre diez mil (10.000) y setenta mil (70.000) dólares, y se lo concederá hasta por veinticinco (25) años, período que se establecerá en relación con la Esperanza de Vida Poblacional (75 años).

La tasa de interés que se aplicará Al Préstamo Hipotecario estará en función de la tasa de interés activa efectiva referencial del segmento de vivienda calculada por el Banco Central del Ecuador (BCE), vigente a la fecha de concesión del Préstamo Hipotecario; y se reajustará semestralmente, tomando en consideración la siguiente escala en función del plazo del crédito

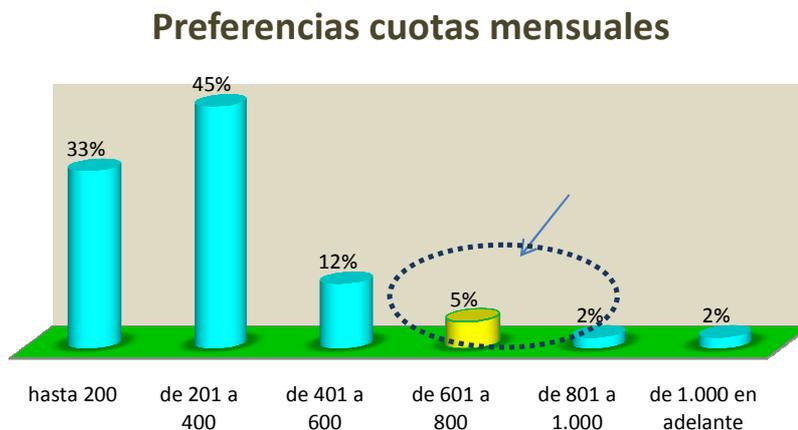


Gráfico 3. 16 Preferencias cuotas mensuales

Enero 2010 Fuente: Vistazo Elab. MACHH

Las cuotas pagadas por un crédito para un NSE Medio Alto oscilan entre los \$ 600 a \$ 1.000, con un ingreso promedio mensual de \$ 1.800 a \$ 3.000.

2.1.453.1.16 DEMANDA POTENCIAL CALIFICADA DPC

La demanda potencial calificada está constituida por los interesados en comprar y también tienen la capacidad económica y formal para hacerlo y son proclives a crédito

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

por su capacidad económica. En la ciudad existen 37.857 hogares y de los cuales 6.287 hogares pertenecen a un NSE Medio Alto y son demanda potencial calificada.

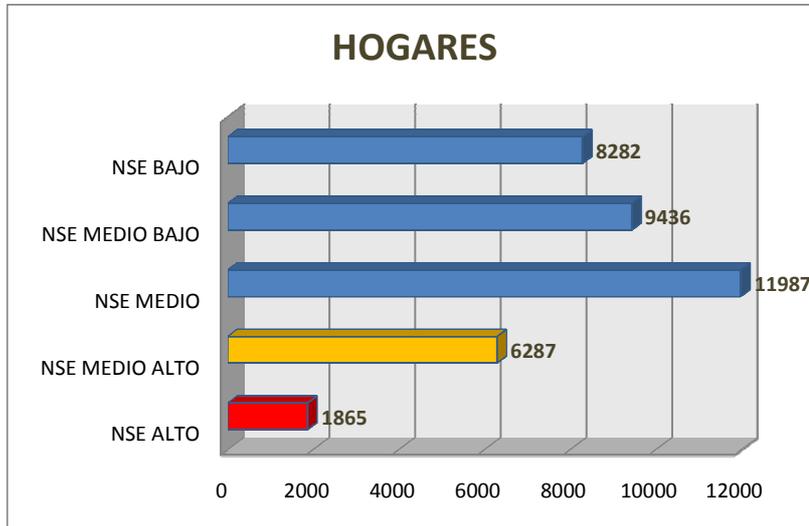


Gráfico 3.17 Demanda Potencial Calificada

Enero 2010 Fuente: Vistazo Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Sangría: Primera línea: 1,25 cm

2.1.163.1.17 CONCLUSIONES

- El proyecto BELLVER está ubicado en la Zona Centro Norte de Quito, es un sector con preferencias para el NSE Medio Alto y Alto
- Este NSE prefiere casas y áreas de 130 a 160 m² de área
- Prefiere que haya cuarto de máquinas y cuarto de servicio
- Aspiran de 1 a 2 parqueaderos
- Aspiran de 2 a 3 baños.
- La información anterior es aspiracional, por lo que se debe tomar algunos parámetros que serán de ayuda para diseñar un proyecto que tenga aceptación de la demanda.

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

2.23.2. COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA

Analizar la oferta inmobiliaria en la zona de implantación del proyecto es fundamental para poder definir si las características que tiene el Edificio ~~Guipozcoa~~ Bellver, ~~compitecompiten~~ con la oferta existente dirigida al segmento en el cual se inserta el proyecto.

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

2.2.13.2.1 METODOLOGÍA UTILIZADA

La metodología utilizada para el análisis de la oferta inmobiliaria que influye en el sector fue por Observación y Encuesta. El cual nos sirve para conocer los productos que se ofertan en la zona, su posicionamiento, su estrategia de ventas y financiamiento, las características de los proyectos ofrecidos al cliente.

Se observa que hay proyectos terminados, en obra y en planos, y que son ejecutados por empresas conocidas y con amplia experiencia en el mercado.

El sector analizado y el NSE está enfocado a la clase Media Alta y Media. Es así como se identifican los proyectos siguientes:



Gráfico 3. 18 Ubicación de la competencia en el sector

Enero 2010 Fuente: Vistazo Elab. MACHH

PROYECTO 1: ISABELA PLAZA — URIBE SCHWARZKOPF

PROYECTO 2: TORRE GALICIA — GUERRERO Y CORNEJO

PROYECTO 3: PLAZA MILANO — URIBE SCHWARZKOPF

PROYECTO 4: **CERVANTES+BELLVER** moree.+
construction&design

PROYECTO 5: ROJO LOPEZ&LOPEZ ARQUITECTOS

PROYECTO 6: VIANOVO EURODESIGN construcciones

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Normal, Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato ... [93]

Con formato ... [94]

Con formato ... [95]

Con formato ... [96]

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato ... [97]

Con formato ... [98]

Con formato ... [99]

Con formato ... [100]

Con formato ... [101]

Con formato ... [102]

Con formato ... [103]

Con formato ... [104]

Con formato ... [105]



PROYECTO 7: PREMIUM TRAVEL CARRIÓN ARQUITECTOS

PROYECTO 8: MADELEINE ANDRÉS TORRES

PROYECTO 9: ALTO CEDRO — ING. ELIZA ALAV

PROYECTO 10: KEY BUILDING ARQ. ROBERTO MOSCOSO

Para el análisis revisaremos y describiremos las diferentes variables que nos determinaran la real competencia que enfrenta el proyecto.

2.2.1.13.2.2 LOCALIZACIÓN

La ubicación de la competencia físicamente en la zona nos refleja la ventaja y desventaja de la ubicación del proyecto, el cual, está ubicado en la calle Guipozcoa ésta prácticamente divide al Barrio, insinuando que las propiedades hacia el Norte se consideran que están en el Barrio de La Floresta propiamente y de la Madrid para el Sur, son propiedades que tienden a identificarse como en la Vicentina Alta, es la percepción que tiene los interesados en comprar por la zona.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Sangría: Primera línea: 0 cm, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: 11 pto, Negrita

Con formato: Título 3

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Con formato ... [106]

Con formato ... [107]

Con formato: Izquierda

PROYECTO	DIRECCION	DESCRIPCION
ISABELA PLAZA	Madrid e Isabela Católica esq.	Se encuentra en la Esquina de la Madrid y la Isabela Católica, frente al Supermaxi y tiende hacia la Av. 12 de Octubre, cerca a la Universidad Católica y al Swissotel y Hotel Quito.
TORRE GALICIA	Isabela Católica y Galicia esq.	En la Esquina de la Isabela Católica y Galicia al Norte de la Madrid, diagonal al Supermaxi y tiende hacia la Av. 12 de Octubre, cerca a la Universidad Católica y al Swissotel y Hotel Quito.
PLAZA MILANO	Valladolid y Madrid esq.	Está en la Esquina de la Madrid y Valladolid esq., tiende más hacia el Este y es netamente residencial, está más hacia el barrio La Floresta
GUIPOZCOA 272	Guipozcoa y Pontevedra	A 50 metros al Norte de la Madrid cerca del Plaza Milano, tiene iguales ventajas de ubicación e incluso la contaminación por ruido y smock del tránsito que se genera en La Madrid no le afecta, pero no es visible desde la principal.
ROJO	Valladolid y Lérida	En la Valladolid a 75 metros de la Madrid pero hacia el Sur en una zona mas tendiente a La Vicentina
VIANOVO	Pontevedra y Guipozcoa	En la Pontevedra A 30 metros al Norte de la Madrid con la ventaja de estar apartado de la Madrid pero muy cerca.
PREMIUM TRAVEL	Guipozcoa y Pontevedra esq.	En la Esquina de la Pontevedra y Guipozcoa vista directa desde la Madrid, que le dá mas importancia
MADELEINE	Lugo y Guipozcoa	En la calle Lugo y Guipozcoa, 150 m. al Norte de la Madrid está en una zona residencial en pleno centro de la zona, calle angosta sentido norte sur
ALTO CEDRO	Mallorca y La Coruña	Ubicado en una zona hacia el Este de la Coruña, es decir tendiendo hacia Guápulo lo que le dá un carácter mas alejado de la zona comercial y de importancia calle un sentido
KEY BUILDING	La Coruña y Julio Zaldumbide	En plena Coruña tiende más hacia el Hotel Quito, con una tendencia a salir de La Floresta.

Tabla 3. 1 Ubicación Proyectos Competencia

Enero 2010 Fuente: Vistazo Elab. MACHH

Con formato: Izquierda

PROYECTO	DIRECCION	DESCRIPCION
ISABELA PLAZA	Madrid e Isabela Católica esq.	Se encuentra en la Esquina de la Madrid y la Isabela Católica, frente al Supermaxi y tiende hacia la Av. 12 de Octubre, cerca a la Universidad Católica y al Swissotel y Hotel Quito.
TORRE GALICIA	Isabela Católica y Galicia esq.	En la Esquina de la Isabela Católica y Galicia al Norte de la Madrid, diagonal al Supermaxi y tiende hacia la Av. 12 de Octubre, cerca a la Universidad Católica y al Swissotel y Hotel Quito.
PLAZA MILANO	Valladolid y Madrid esq.	Está en la Esquina de la Madrid y Valladolid esq., tiende más hacia el Este y es netamente residencial, está más hacia el barrio La Floresta
GUIPOZCOA 272	Guipozcoa y Pontevedra	A 50 metros al Norte de la Madrid cerca del Plaza Milano, tiene iguales ventajas de ubicación e incluso la contaminación por ruido y smock del tránsito que se genera en La Madrid no le afecta, pero no es visible desde la principal.
ROJO	Valladolid y Lérida	En la Valladolid a 75 metros de la Madrid pero hacia el Sur en una zona mas tendiente a La Vicentina
VIANOVO	Pontevedra y Guipozcoa	En la Pontevedra A 30 metros al Norte de la Madrid con la ventaja de estar apartado de la Madrid pero muy cerca.
PREMIUM TRAVEL	Guipozcoa y Pontevedra esq.	En la Esquina de la Pontevedra y Guipozcoa vista directa desde la Madrid, que le dá mas importancia
MADELEINE	Lugo y Guipozcoa	En la calle Lugo y Guipozcoa, 150 m. al Norte de la Madrid está en una zona residencial en pleno centro de la zona, calle angosta sentido norte sur
ALTO CEDRO	Mallorca y La Coruña	Ubicado en una zona hacia el Este de la Coruña, es decir tendiendo hacia Guápulo lo que le dá un carácter mas alejado de la zona comercial y de importancia calle un sentido
KEY BUILDING	La Coruña y Julio Zaldumbide	En plena Coruña tiende más hacia el Hotel Quito, con una tendencia a salir de La Floresta.

PROYECTO	DIRECCION	DESCRIPCION
ISABELA PLAZA	Madrid e Isabela Católica esq.	Se encuentra en la Esquina de la Madrid y la Isabela Católica, frente al Supermaxi y tiende hacia la Av. 12 de Octubre, cerca a la Universidad Católica y al Swissotel y Hotel Quito.
TORRE GALICIA	Isabela Católica y Galicia esq.	En la Esquina de la Isabela Católica y Galicia al Norte de la Madrid, diagonal al Supermaxi y tiende hacia la Av. 12 de Octubre, cerca a la Universidad Católica y al Swissotel y Hotel Quito.
PLAZA MILANO	Valladolid y Madrid esq.	Está en la Esquina de la Madrid y Valladolid esq., tiende más hacia el Este y es netamente residencial, está más hacia el barrio La Floresta
GUIPOZCOA 272	Guipozcoa y Pontevedra	A 50 metros al Norte de la Madrid cerca del Plaza Milano, tiene iguales ventajas de ubicación e incluso la contaminación por ruido y smock del tránsito que se genera en La Madrid no le afecta, pero no es visible desde la principal.
ROJO	Valladolid y Lérida	En la Valladolid a 75 metros de la Madrid pero hacia el Sur en una zona mas tendiente a La Vicentina
VIANOVO	Pontevedra y Guipozcoa	En la Pontevedra A 30 metros al Norte de la Madrid con la ventaja de estar apartado de la Madrid pero muy cerca.
PREMIUM TRAVEL	Guipozcoa y Pontevedra esq.	En la Esquina de la Pontevedra y Guipozcoa vista directa desde la Madrid, que le dá mas importancia
MADELEINE	Lugo y Guipozcoa	En la calle Lugo y Guipozcoa, 150 m. al Norte de la Madrid está en una zona residencial en pleno centro de la zona, calle angosta sentido norte sur
ALTO CEDRO	Mallorca y La Coruña	Ubicado en una zona hacia el Este de la Coruña, es decir tendiendo hacia Guápulo lo que le dá un carácter mas alejado de la zona comercial y de importancia calle un sentido
KEY BUILDING	La Coruña y Julio Zaldumbide	En plena Coruña tiende más hacia el Hotel Quito, con una tendencia a salir de La Floresta.

3.2.3 FICHA DE LOS PROYECTOS

Para hacer los respectivos análisis de los proyectos de la competencia, elaboramos unas fichas de encuesta en sitio, en las cuales incorporamos las imágenes de los proyectos y describimos las características de los mismos, para rescatar los principales criterios que podemos rescatar e implementar en el proyecto BELLVER:

Con formato: Normal, Izquierda,
 Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Título 3, Interlineado:
 1,5 líneas

COMPONENTE_ COMPETENCIA ARQUITECTONICO-TECNICO _EDIFICIO
BELLVER



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Se califica la ubicación, los promotores, el diseño, las áreas de los departamentos, los acabados, la facilidad de financiamiento, en rangos de 1 a 5, donde 5 es mejor y 1 es peor.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

COMPONENTE COMPETENCIA ARQUITECTONICO TECNICO — EDIFICIO
 BELLVER



Con formato: Izquierda, Borde:
 Inferior: (Sin borde)



COD. PROYECTO		1			
NOMBRE DEL PROYECTO		TC GALICIA			
DIRECCION		ISABELA CATOLICA Y GALICIA ESQ.			
CONSTRUCTOR		GUERRERO Y CORNEJO			
PROMOTOR		GUERRERO Y CORNEJO			
VENTAS		6 014714			
NUMERO DE VIVIENDAS		56			
NUMERO LOCALES COM.		5			
AREA CONSTRUIDA					
DORMITORIOS	PRINCIPAL	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
	NIÑOS	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
	HUESPEDES	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>
	SERVICIO	SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>
BAÑOS	PRIVADO	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
	FAMILIAR	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
	SERVICIO O SOCI.	SI	<input checked="" type="checkbox"/>	NO	<input checked="" type="checkbox"/>
ACABADOS	PAREDES	SALA		PINTADA	
		COMEDOR		PINTADA	
		DORMITORIO		PINTADA	
		COCINA		CERAMICA	
	BAÑOS			CERAMICA	
				COMUNALES	
				ASCENSOR	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				SEGURIDAD	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				SALA COMUNAL	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				GAS CENTRALIZADO	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				BBQ	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
				AREA VERDES	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>
				A. INFANTILES	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				GIMNASIO / SPA	SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
				PISOS	
				SALA	PISO FLOTANTE
				COMEDOR	PISO FLOTANTE
				DORMITORIO	ALFOMBRA
				COCINA	CERAMICA
				BAÑOS	CERAMICA
PARQUEADEROS C/UNIDAD		1	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>
BODEGAS		SI	<input type="checkbox"/>	NO	<input type="checkbox"/>
AREA		121,70 M2		PRECIO	\$ 138.800,00
PRECIO M2		\$ 1.140,51			
CUOTA INICIAL		40,00%			\$ 55.520,00
AÑOS PLAZO		12 AÑOS			
UNIDAD MODELO		SI			
FINANCIAMIENTO		FINANCIERAS, IESS			
INGRESO FAMILIAR		\$ 2.888,78			
CALIFICACIÓN		4			

2.2.1.2

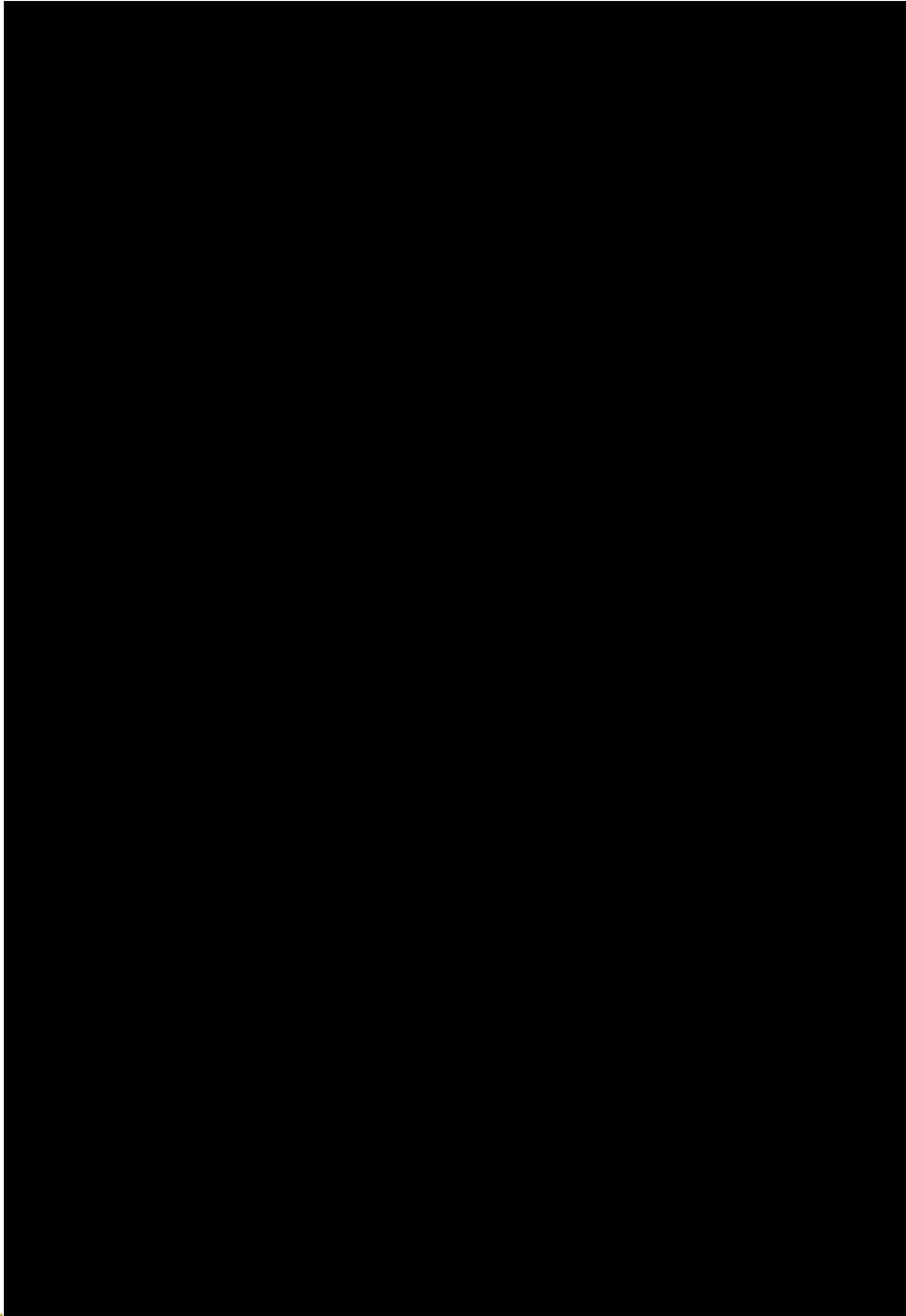
Con formato: Izquierda, Interlineado:
 1,5 líneas

Con formato: Normal, Centrado

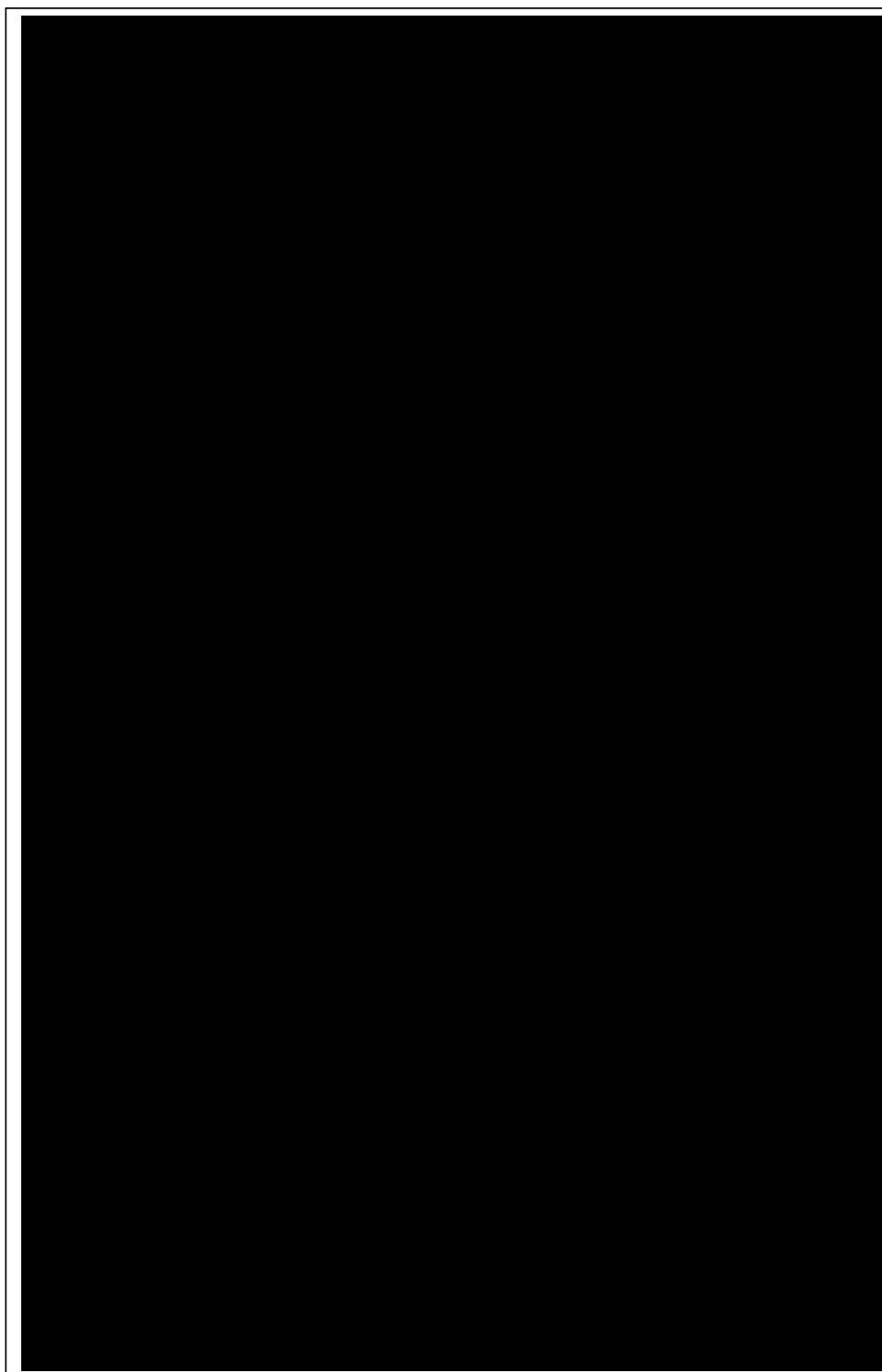
Código de campo cambiado



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

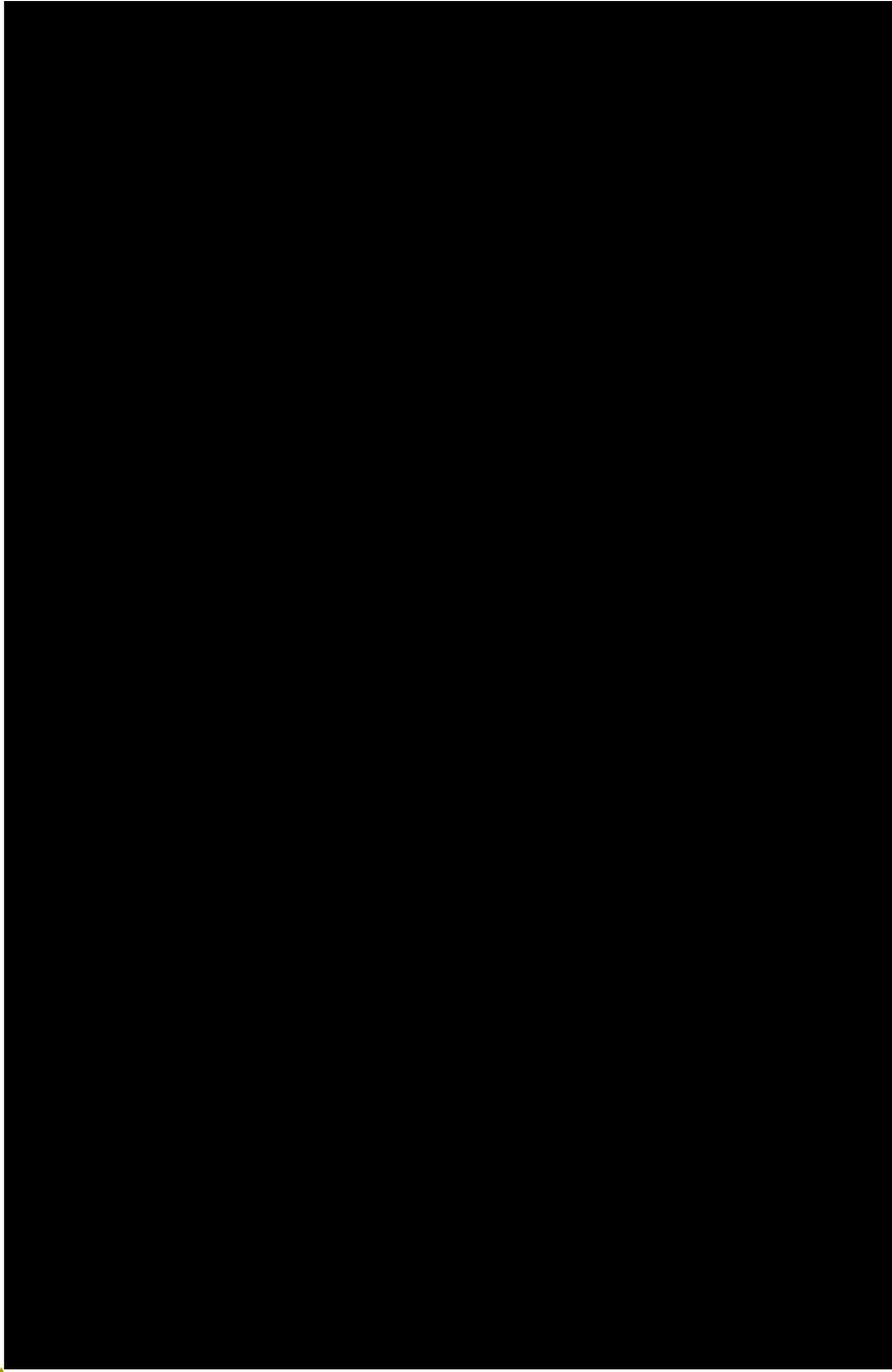


Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin
Cursiva, Color de fuente: Automático





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)



Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin
Cursiva, Color de fuente: Automático



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

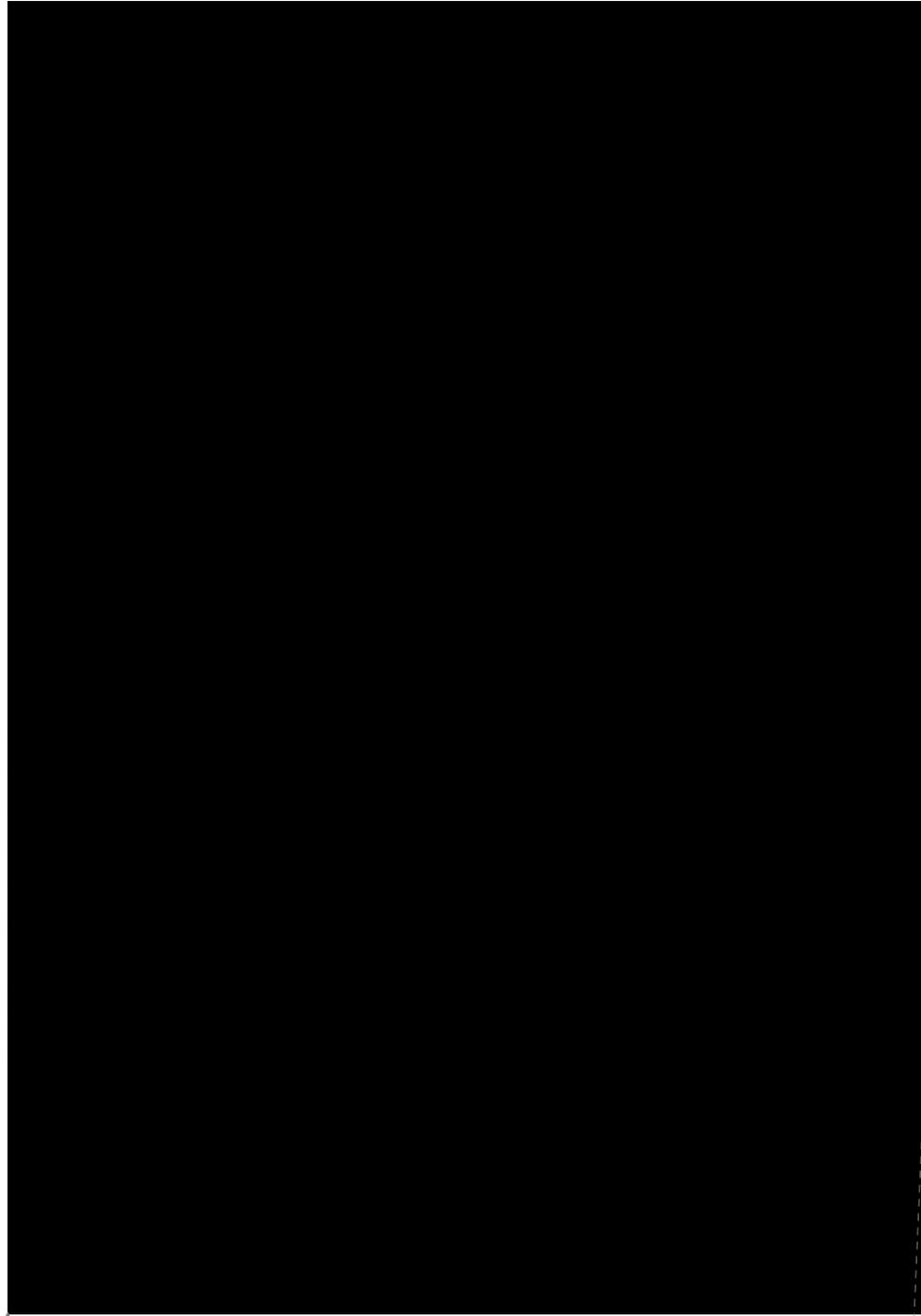
Código de campo cambiado





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

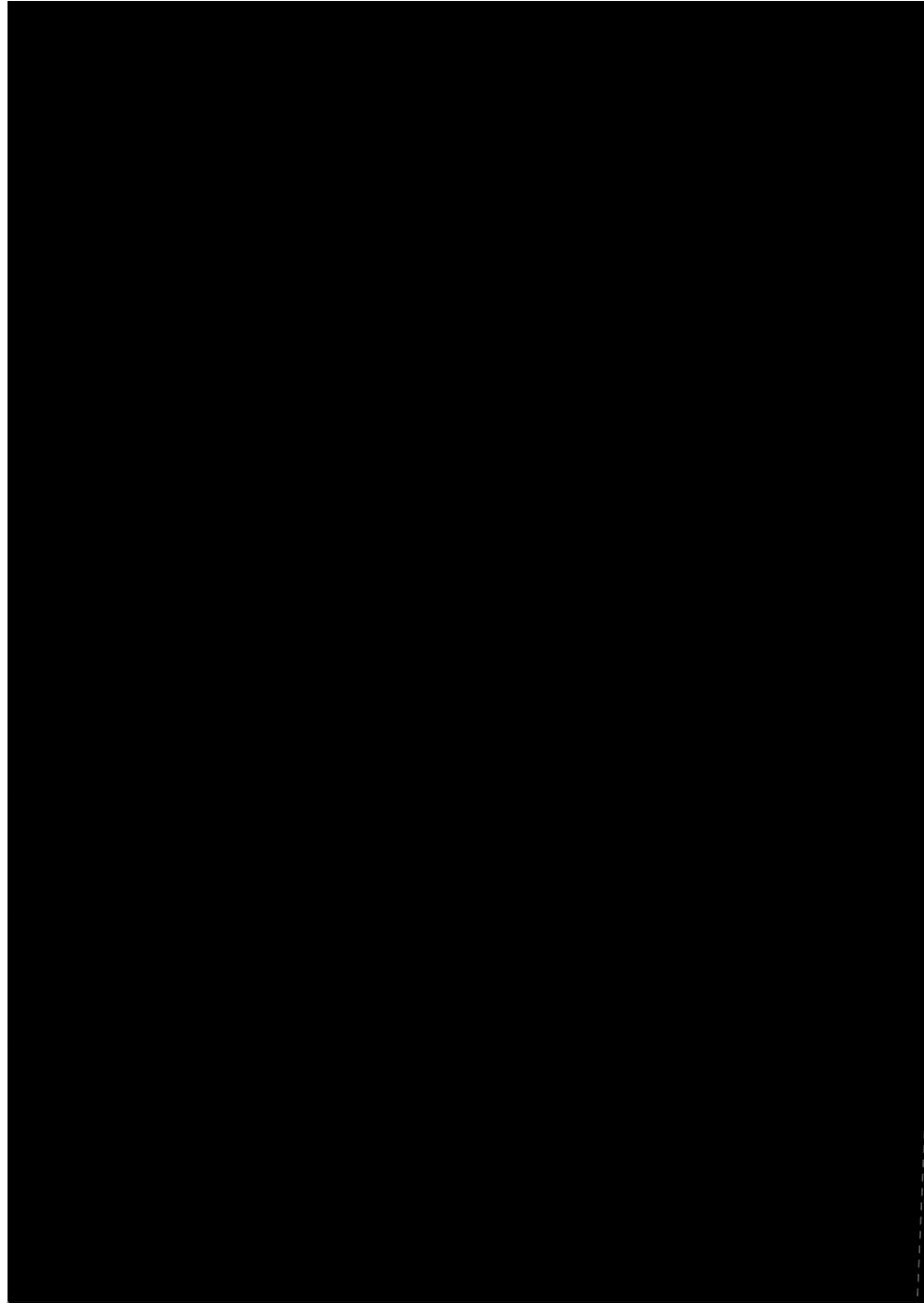
Código de campo cambiado





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

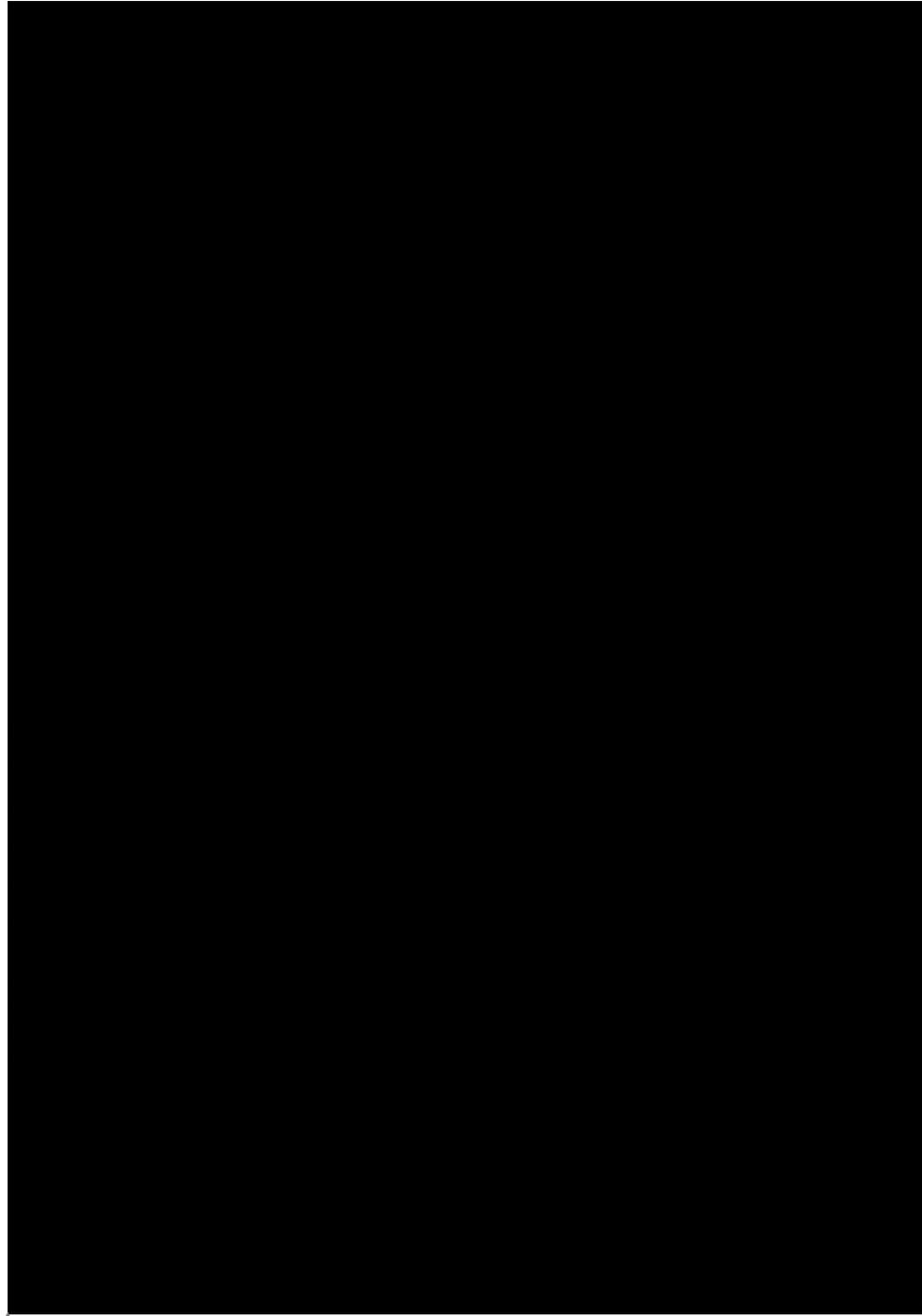
Código de campo cambiado





Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Código de campo cambiado





COMPONENTE COMPETENCIA ARQUITECTÓNICO TÉCNICO — EDIFICIO B

Con formato: Izquierda, Borde Inferior: (Sin borde)

	IMÁGENES	PROYECTO	UBICACIÓN	FECHA INICIO DE VENTAS	MIX	# DE PRODUCTOS	M2	TOTAL EN OFERTA	SUS/M2	LOCALES C. VENDIDOS	VELOCIDAD DE VENTA LOCALES	DEPARTAMENTOS VENDIDOS	VELOCIDAD DE VENTA DEPTOS/mes	SERVICIOS	INICIO DE OBRA	ENTREGA
1		TORRECUENCA	SPELACORCA GUALAND	oct-09	LOCALES COMERCIALES	5	78			3				ascensor, sala comunal, parqueadero subsuelo, bodega, áreas infantiles	jul-10	ene-12
					SUITES	35	61	\$ 70.955,00	1.163,20	2.135						
					2 DORMITORIOS	7	92,45	\$ 101.695,00	1.100,00	647						
					3 DORMITORIOS	14	125	\$ 142.900,00	1.143,20	1.750						
					TOTAL/PROMEDIO M2	56	80,93			4.532						
2		ESPELACORCA	SPELACORCA INDIABO	sep-09	LOCALES COMERCIALES	7	55,2	\$ 100.746,00	1.825,11	6				ascensor, sala comunal, parqueadero subsuelo, bodega, áreas infantiles	dic-09	ene-11
					SUITES	14	58,95	\$ 69.540,00	1.179,64	825						
					2 DORMITORIOS	28	77,85	\$ 89.242,00	1.146,33	2.180						
					3 DORMITORIOS	28	85,34	\$ 106.328,00	1.245,93	2.390						
					TOTAL/PROMEDIO M2	70	72,31			5.395						
3		RAZANIANO	MIRAFLORES	ene-08	LOCALES COMERCIALES	3	65,00			3				ascensor, sala comunal, parqueadero subsuelo, bodega, áreas infantiles	abr-08	sep-09
					SUITES	14	57,80	\$ 63.290,00	1.094,98	809						
					2 DORMITORIOS	21	76,85	\$ 83.721,00	1.089,41	1.614						
					3 DORMITORIOS	14	86,75			1.215						
					TOTAL/PROMEDIO M2	49	69,95			3.638						
4		EBILAR	GURUBAY	FONTECADA	LOCALES COMERCIALES	2	27,84			155				ascensor, sala comunal, parqueadero, bodega, áreas comunales en terraza		
					SUITES	3	51,74	\$ 70.955,00		413						
					2 DORMITORIOS	5	82,50	\$ 70.955,00		275						
					3 DORMITORIOS	3	91,65	\$ 70.955,00		843						
					TOTAL/PROMEDIO M2	11	69,95									
5		FOO	VALLECITO	ene-10	LOCALES COMERCIALES	1	40,00	\$ 42.000,00	1.050,00					ascensor, sala comunal, parqueadero subsuelo, bodega, áreas comunales en terraza	ene-10	ene-11
					SUITES	9	65,00	\$ 68.145,00	1.048,38	585						
					2 DORMITORIOS	4	106,57	\$ 105.351,00	988,56	426						
					3 DORMITORIOS					0						
					TOTAL/PROMEDIO M2	13	69,95			1.011						
6		VANDU	FONTECADA	ene-09	SUITES	3	56,85			171				ascensor, sala comunal, parqueadero subsuelo, bodega, áreas infantiles	ene-09	feb-10
					2 DORMITORIOS	6	67,80	\$ 73.450,00	1.083,33	407						
					3 DORMITORIOS	3	86,25			259						
					TOTAL/PROMEDIO M2	12	69,95			836						
7		FRANCO	GURUBAY	abr-08	LOCALES COMERCIALES	2	65,00			2				ascensor, sala comunal, parqueadero subsuelo, bodega, áreas infantiles	jun-08	jun-09
					SUITES	3	57,80			173						
					2 DORMITORIOS	6	76,85	\$ 89.575,00	1.032,56	461						
					3 DORMITORIOS	3	86,75			260						
					TOTAL/PROMEDIO M2	12	69,95			895						
8		MARELANE	LUCAS	may-08	LOCALES COMERCIALES	1	65,00							ascensor, sala comunal, parqueadero cubierto, bodega, áreas infantiles	jun-08	jul-09
					SUITES	6	57,80			347						
					2 DORMITORIOS	6	76,85	\$ 85.000,00	1.021,02	461						
					3 DORMITORIOS	3	83,25			250						
					TOTAL/PROMEDIO M2	15	69,95			1.058						
9		ALCANTARA	MILCAYAN	ago-09	LOCALES COMERCIALES					0				ascensor, sala comunal, parqueadero cubierto, bodega, áreas infantiles	ene-09	feb-10
					SUITES					0						
					3 DORMITORIOS	8	119,00	\$ 112.910,00	948,82	952						
					TOTAL/PROMEDIO M2	8	119,00			952						
10		REVELING	LACRANCO	jul-08	LOCALES COMERCIALES	2	109,00	\$ 157.000,00	1.440,37	1				ascensor, sala comunal, parqueadero cubierto, bodega, áreas infantiles	ago-09	ago-09
					SUITES	7	57,80			0						
					2 DORMITORIOS	7	76,85			538						
					3 DORMITORIOS	21	165,00	\$ 166.000,00	1.006,06	3.465						
					TOTAL/PROMEDIO M2	28	69,95			4.003						



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

VELOCIDAD DE VENTAS DE LOS PROYECTOS COMPETENCIA										
	TORRE GALICIA	ISABELA PLAZA	MILANO PLAZA	BELLVER	ROJO	VIANOVO	PREMIUM TRAVEL	MADELAÏNE	ALTO CEDRO	KEY BUILDING
DEPARTAMENTOS										
Total departamentos ofertados	56	70	49	11	13	12	12	15	8	28
Unidades vendidas	31	44	48		5	12	12	13	8	23
Unidades por vender	25	26	1	11	8	0	0	2	0	5
Inicio de Ventas	oct-09	sep-09	ene-08		ene-10	ene-09	abr-08	may-08	ago-09	jul-08
Fecha de análisis	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10	ene-11	feb-11	mar-11
Tiempo en meses	9	9	29		6	11	15	12	7	22
Ventas por mes	3,44	6	1,66		0,83	1,09	0,8	1,08	1,14	1,05
Velocidad en Ventas	6,14%	8,57%	3,39%	0,00%	6,38%	9,08%	6,67%	7,20%	14,25%	3,75%
Promedio de Ventas /mes	1,90				Promedio de Ventas incluido Proyecto/mes			1,71		
Promedio Velocidad Ventas	7,27%				Promedio Velocidad Ventas incluido Proyecto			6,54%		
LOCALES COMERCIALES										
Total locales ofertados	5	7	3	2	1		2			2
Unidades vendidas	3	6	3				2			1
Unidades por vender	2	1	0	2	1	0	0	0	0	1
Inicio de Ventas	oct-09	sep-09	ene-08		ene-10	ene-09	abr-08	may-08	ago-09	jul-08
Fecha de análisis	jun-10	jul-10	ago-10	sep-10	oct-10	nov-10	dic-10	ene-11	feb-11	mar-11
Tiempo en meses	9	9	29		6	11	15	12	7	22
Ventas por mes	0,33	0,67	0,10		0,00	0,00	0,13	0,00	0,00	0,05
Velocidad en Ventas	6,67%	9,52%	3,45%	0,00%	0,00%		6,67%			2,27%
Promedio de Ventas /mes	0,21				Promedio de Ventas incluido Proyecto /mes			0,18		
Promedio Velocidad Ventas	4,76%				Promedio Velocidad Ventas incluido Proyecto			4,08%		

Tabla

3. 2 Porcentaje de Absorción del sector

Mayo/2010 Elab. MACHH

2.33.3 NIVEL DE ABSORCIÓN DE LA ZONA

De acuerdo al análisis de la competencia y en base a las cantidades de unidades y tiempo de ventas se determina el grado de absorción de la zona.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

2.3.1.13.4 ANÁLISIS FODA



2.3.23.4.1 FORTALEZAS

- El proyecto BELLVER está proyectado implantarse en el barrio La Floresta, que es una zona residencial con una ubicación estratégica en la ciudad de Quito.
- La tendencia de tipología de vivienda en el sector, y en bloques de departamentos, dan la certeza que el producto que oferta BELLVER está acorde con el sector.
- El proyecto ofrece alternativas de unidades de vivienda que son el mix de la oferta, y que en este aspecto tiene aceptación.
- El diseño que se proyecta es moderno, y la construcción será con altos estándares de calidad.
- La cantidad de unidades ofertada es menor en comparación a la competencia, lo que puede generar tiempo menor de ventas y por ende rápida recuperación de capital invertido.
- Los precios serán competitivos y estarán en el rango de maximizar utilidades.
- Se dotará a BELLVER de un ascensor para capacidad de 6 personas, 6 paradas, a pesar que el Municipio no lo exige.
- Se pondrá mucho énfasis en el diseño interior y en los acabados, la que dará la ventaja competitiva que necesita el proyecto.
- El propietario del terreno es parte del grupo promotor, por lo que el financiamiento para el proyecto será menos complicado.
- Amplia competencia, que hace que BELLVER esté acorde con las exigencias de la zona.

2.3.33.4.2 DEBILIDADES

2.3.3.1 Las áreas de los departamentos no son grandes, sino estándar.

- Un parqueadero por departamento.
- Una bodega para los departamentos de 2 y 3 dormitorios, para las Suites no.
- El retiro frontal es ocupado en una parte por el parqueadero de visitas.
- Las áreas comunales son normales, y no muy espaciosas.
- El financiamiento a clientes y al promotor depende de la factibilidad que respalde la entidad financiera a la que le interese el proyecto.



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

2.3.43.4.3 OPORTUNIDADES

- El sistema monetario da estabilidad al sector de la construcción.
- La tendencia de crecimiento medido del PIB en el año 2010, producto de los precios del petróleo que se mantienen estables a un nivel sobre los USD 60.
- Recuperación de los remesas de los inmigrantes desde inicios del año 2010.
- Amplia gama de entidades financieras que mejoran la oferta del crédito tanto para el cliente como para el constructor.
- Facilidades de acceder a créditos hipotecarios por medio de las entidades respaldadas por el gobierno nacional, que tiene como objetivo disminuir el déficit de vivienda del país.
- La real competencia está vendiendo sus unidades a ritmo acelerado, por esta razón es vital iniciar con la construcción del proyecto, ya que las unidades disponibles están terminándose.

2.3.53.4.4 AMENAZAS

- La competencia directa de BELLVER puede empezar una guerra de precios, que pueden dañar el mercado del sector.
- Siempre el Ecuador tiene una imagen al exterior de alto riesgo, que podría complicar la economía del país.
- El discurso político de los presidentes de los países integrantes del ALBA, acerca de la creación de una moneda para la región.

Con formato: Párrafo de lista, Interlineado: 1,5 líneas, Con viñetas + Nivel: 1 + Alineación: 0,63 cm + Sangría: 1,27 cm

3.5 PERFIL DEL CLIENTE

De acuerdo a los **ingresos mensuales y a su actividad**, se estima que el potencial cliente debe tener una capacidad de endeudamiento del 40% de sus ingresos.

Con formato: Título 2, Interlineado: 1,5 líneas

ESPECIFICACIONES	BELLVER
NIVEL SOCIO ECONÓMICO	NSE ALTO Y MEDIO ALTO
GRUPO OBJETIVO	PAREJAS JÓVENES O ADULTAS CON O SIN HIJOS, ESTUDIANTES Y EJECUTIVOS
HIJOS	1 A 3
INGRESOS PARA DEPARTAMENTO DE 92 M2	USD 2.250
INGRESOS PARA DEPARTAMENTO DE 82 M2	USD 2.100
INGRESOS PARA SUITE DE 52 M2	USD 1.500
INGRESOS PARA LOCALES COMERCIALES	USD 1.100
VEHÍCULO PROPIO	SI
PREFERENCIA PLAZO	10 AÑOS
ENTIDAD PREFERIDA	IESS, BANCOS

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

CUOTA MENSUAL DEL CRÉDITO HIPOTECARIO A 12 AÑOS PLAZO				
TIPO DE DEPARTAMENTO	3 DORMITORIOS	2 DORMITORIOS	SUITE	LOCAL COMERCIAL
PRECIO DEL DEPARTAMENTO	94.000	80.000	51.000	30.000
PAGO INICIAL (30%)	28.200	24.000	15.300	9.000
MONTO DEL CRÉDITO (70%)	65.800	56.000	35.700	21.000
VALOR DE LA CUOTA MENSUAL	835	710	450	270
INGRESOS MENSUALES CLIENTE	2.088	1.775	1.125	675

Tabla 3. 3 Cuota mensual del Cliente Potencial

Junio/2010 Elab. MACHH

Para un crédito hipotecario de 12 años plazo.

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

De acuerdo al poder de endeudamiento del Cliente, éste debe tener ingresos desde los USD 1.700 hasta los USD 2.100, para acceder a los departamentos de 2 y 3 dormitorios respectivamente.

De acuerdo al poder de endeudamiento del Cliente, éste debe tener ingresos desde USD 1.150, para acceder a las suites.

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

De acuerdo al poder de endeudamiento del Cliente, éste debe tener ingresos desde USD 675, para acceder a la compra del local comercial/oficina.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

De acuerdo al nivel **Socioeconómico**, y de estudios anuales de Ibope, sobre una muestra de 2000 personas entre los 12 y 64 años, determinamos lo siguiente:



CARACTERÍSTICAS DE LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS						
	CANTIDAD HOGARES	POBLACIÓN HOGARES	EDUCACIÓN JEFE DE HOGAR	RANGO DE INGRESOS	BIENES QUE POSEEN	SERVICIOS QUE USA
MEDIO ALTO Y ALTO	45.570	10%	Superior Completa	≥ 1.500	Electrodomésticos de lujo, lavadora, secadora, microondas, computadoras, muebles sala y comedor nuevos, vehículo, servicio doméstico	Internet, gas centralizado, agua caliente, sistemas seguridad y video, accesos inteligentes.

Tabla 3. 4 Características del NSE

Junio/2010 Elab. MACHH

El Perfil del Cliente Potencial de BELLVER, se define como un el jefe de hogar de clase económica media alta y alta, mayor de 35 años, con una familia de 2 a 5 miembros, y con ingresos mensuales entre los USD 1.000 hasta los USD 2.100, posiblemente dirigida al empleado público categoría 5 a 7 con ingresos mensuales de USD de 1.500 a 2.800 o empleado privado con título profesional y 5 años de experiencia.

2010

CAPÍTULO 4 COMPONENTE TÉCNICO Y ARQUITECTÓNICO

Análisis del sector, la infraestructura existente, las vías de acceso, los servicios que influyen en la zona, para conocer el sector en el que se implanta el proyecto. Análisis de la arquitectura del proyecto, desglose de las áreas que componen el edificio, su incidencia en el total. Buscar sustentos para respaldar los precios de venta que el promotor solicita.

Martino Changoluisa Hidalgo
moore.+
01/01/2010



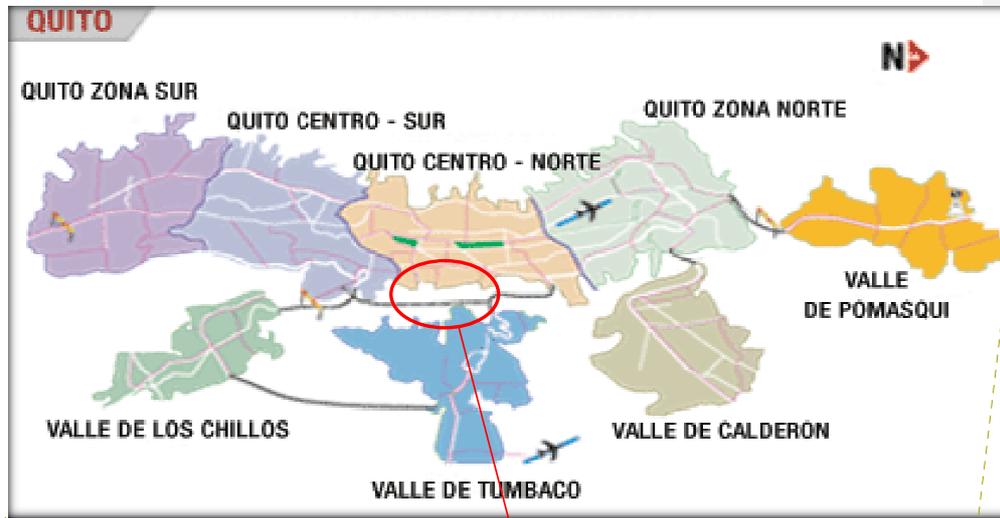


3 COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO

4 COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO

3.1

3.24.1 UBICACIÓN DE LA ZONA EN LA CIUDAD



3.3 Gráfico 4. 1 Plano de Quito y sus zonas

Junio/2010 Pág. Web DMQ Elab. MACHH

El proyecto está ubicado en la Zona Quito Centro Norte, ubicación estratégica como se aprecia en el mapa, separado del valle de Cumbayá y Tumbaco, por la zona de Guápulo.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: 22 pto, Color de fuente: Énfasis 1

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas, Esquema numerado + Nivel: 1 + Estilo de numeración: 1, 2, 3, ... + Iniciar en: 1 + Alineación: Izquierda + Alineación: 0 cm + Sangría: 0,76 cm

Con formato: Fuente: 22 pto

Con formato: Título 1, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: Negrita, Color de fuente: Énfasis 1

Con formato: Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Español (Ecuador)

4.2 UBICACIÓN DEL BARRIO EN LA ZONA



3.4 Gráfico 4. 2 Mapa de la ciudad de Quito

Junio/2010 Google Earth Elab. MACHH

El proyecto está ubicado en el barrio La Floresta en el área 16 de la zona Quito Centro Norte.

PROYECTO

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epigrafe

Con formato: Justificado, Interlineado: 1,5 líneas, Diseño: Claro

Con formato: Normal, Justificado, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Normal, Izquierda

Con formato: Fuente: 14 pto, Negrita, Color de fuente: Naranja

Con formato: Fuente: 14 pto, Negrita, Color de fuente: Naranja



Con formato: Izquierda, Borde:
 Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
 15,59 cm

Con formato: Fuente:
 (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin
 Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Interlineado: Múltiple
 1,15 lín.



Con formato: Normal, Interlineado:
 sencillo, Diseño: Claro

Con formato: Fuente:
 (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin
 Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Sangría: Primera línea:
 0 cm, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

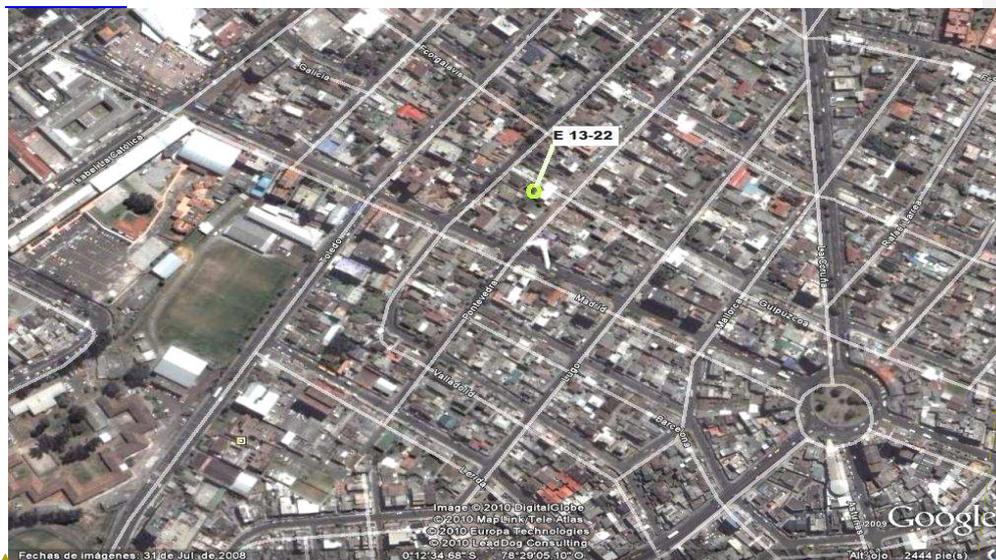


Gráfico 4. 3 Foto Aérea de la ciudad de Quito

Junio/2010 Pág. Web DMQ Elab. MACHH

El Proyecto está ubicado en Norte centro de Quito en el Barrio La Floresta, Floresta, en la calle Guipúzcoa Bellver E13-22 y Pontevedra, a 50 metros al norte de la Avenida Madrid y a 15 metros al Este desde la intersección de la calle Valladolid y Guipúzcoa.



Gráfico 4. 4 Vista Aérea del Barrio La Floresta

Junio/2010 Google Earth Elab. MACHH

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Color de fuente: Énfasis 1

Con formato: Epígrafe

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Español (Ecuador)

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: Negrita, Color de fuente: Fondo 1

Con formato: Fuente: Negrita, Color de fuente: Verde

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Color de fuente: Énfasis 1, Inglés (Estados Unidos)



4.3 3.2 EQUIPAMIENTO URBANO

Está inmerso en una zona entre La Vicentina al Sur, al Este con Guápulo. Al Norte con el Hotel Quito – González Suárez y al Oeste con el Swissotel y 12 de Octubre.



Ilustración 1 Google earth

Junio/2010 Google Earth Elab. MACHH

CENTROS DE ESTUDIO SUPERIOR



Foto 4. 1 Universidad Politécnica Salesiana

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda, Esquema numerado + Nivel: 2 + Estilo de numeración: 1, 2, 3, ... + Iniciar en: 1 + Alineación: Izquierda + Alineación: 0 cm + Sangría: 1,02 cm

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Centrado, Conservar con el siguiente

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Izquierda: 1,25 cm, Primera línea: 0 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Foto 4. 2 Universidad Católica



Con formato: Epígrafe, Centrado,
Sangría: Izquierda: 4,99 cm, Primera
línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Foto 4. 3 Universidad Simón Bolívar



Con formato: Epígrafe, Interlineado:
sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Foto 4. 4 Politécnica Nacional

Con formato: Epígrafe, Interlineado:
sencillo



Foto 4. 5 American Junio College estudio empresarial

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

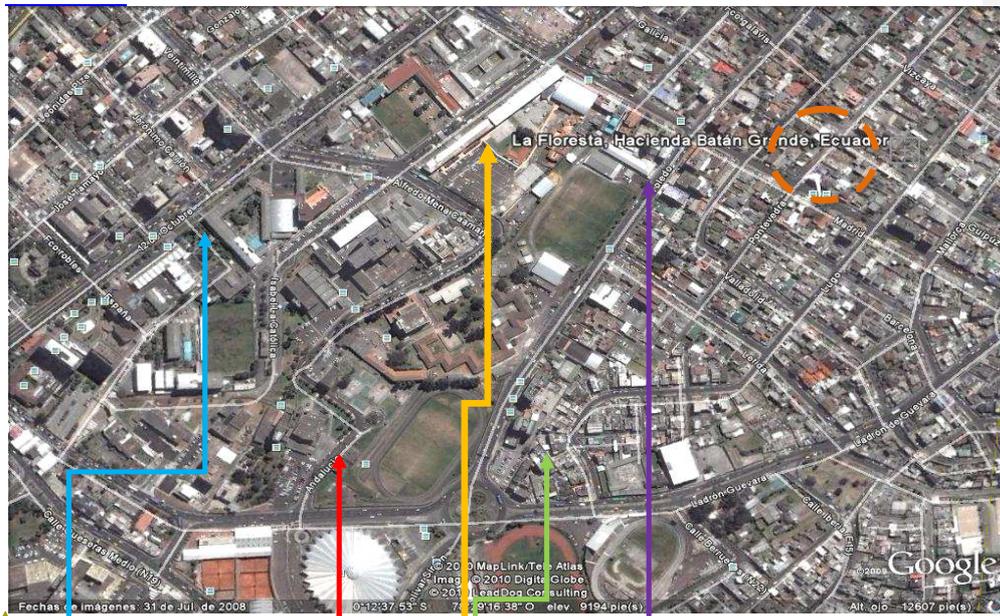


Foto 4. 6 Universidad Politécnica Salesiana

Con formato: Epígrafe, Centrado,
Sangría: Izquierda: 4,99 cm, Primera
línea: 1,25 cm

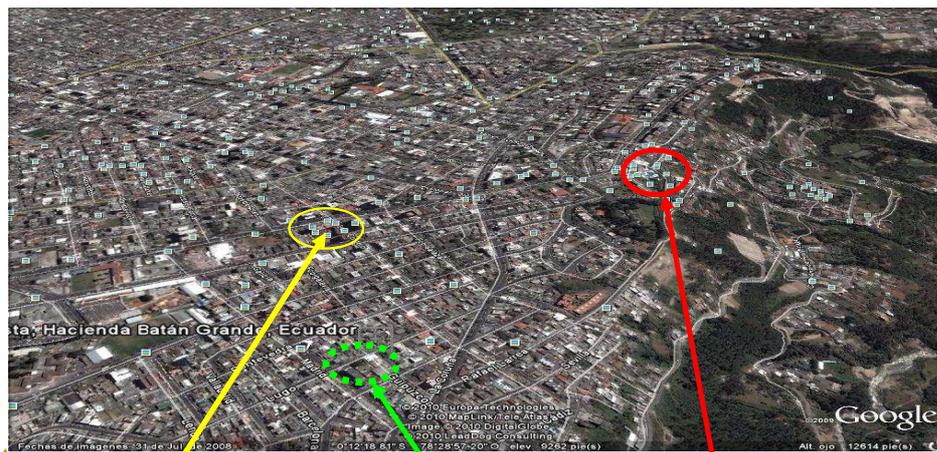
Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

**COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER**



1. Universidad Politécnica Salesiana Isabela Católica y Madrid
2. Universidad Católica 12 de Octubre. Isabela Católica
3. Universidad Andina Simón Bolívar Toledo y Ladrón de Guevara
4. Escuela Politécnica Nacional Ladrón de Guevara y Toledo
5. American Junior College Toledo y Madrid

HOTELES



SWISSOTEL

BELLVER272

HOTEL QUITO

SITIOS PRÓXIMOS

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Color
de fuente: Automático

Con formato: Fuente: Negrita

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER



Foto 4. 7 Supermaxi Madrid y 12 de Octubre



Foto 4. 8 Swissotel 12 de Octubre y Fco. Salazar



Foto 4. 9 Banco Pichincha 12 de Octubre y Fco. Salazar

Bellver, está inmerso en una zona delimitada, al Sur por La Vicentina, al Este con Guápulo, Al Norte con el Hotel Quito – González Suárez y al Oeste con el Swissotel y Av. 12 de Octubre.

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Interlineado:
sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Derecha,
Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER



La zona es exclusivamente Residencial y está cerca de Instituciones de Educación Superior Importantes: Escuela Politécnica Nacional, Universidad Simón Bolívar, Universidad Politécnica Salesiana, Universidad Católica, y los hoteles 5 estrellas Swissotel y Hotel Quito. La implantación de un Mercado Supermaxi en la confluencia de la Madrid y la 12 de Octubre se constituye en una ancla, tal es su incidencia, que en la Isabela la Católica y Madrid, un proyecto inmobiliario que estaba proyectado y suspendido desde hace más de 15 años, (Edificio Tinatta Sánchez) se lo retoma, con cambios de Diseño , Promotor y Constructor y se inicia su construcción desde hace 45 días a inicios del 2010, otro proyecto similar se proyecta en la Calle Galicia e Isabel La Católica.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático



Foto 4. 10 Cine 8 1/2 ubicado en Valladolid y Guipúzcoa



Foto 4. 11 Mercado de La Floresta ubicado en La Andalucía y Fco. Galaus

Con formato: Epígrafe, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Interlineado: sencillo



Foto 4. 12 Iglesia del Girón ubicada en la Isabela Católica y Av. 12 de octubre

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

También hay Institutos de Estudio de Cine, como también el cine 8 ½, y a una corta
distancia hacia el Sur está el Coliseo Rumiñahui y la pista atlética Los Chasquis y La
Concentración Deportiva de Pichincha.



Foto 4. 13 Coliseo General Rumiñahui

Con formato: Epígrafe, Centrado,
Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático



Foto 4. 14 Pista Atlética de Los Chasquis en La
Vicentina

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Interlineado:
sencillo

4.4 3.3 VÍAS DE ACCESO

Las vías principales de Acceso al proyecto son:

Desde el Centro de Quito por la Av. 12 de Octubre e ingresa a la Madrid

Desde el Sur de Quito y Valle de los Chillos desde la Av. Simón Bolívar accedo a la Toledo e ingreso a la Madrid.

Desde el Norte de Quito desde la Coruña e ingreso por la Valladolid.

Para salir de la Zona hacia el Valle de Cumbayá se accede también por la Av. De Los Conquistadores hasta Guápulo.

La ubicación del proyecto es estratégica, ya que se llega a todos los sectores de la ciudad en forma inmediata y en una distancia corta.

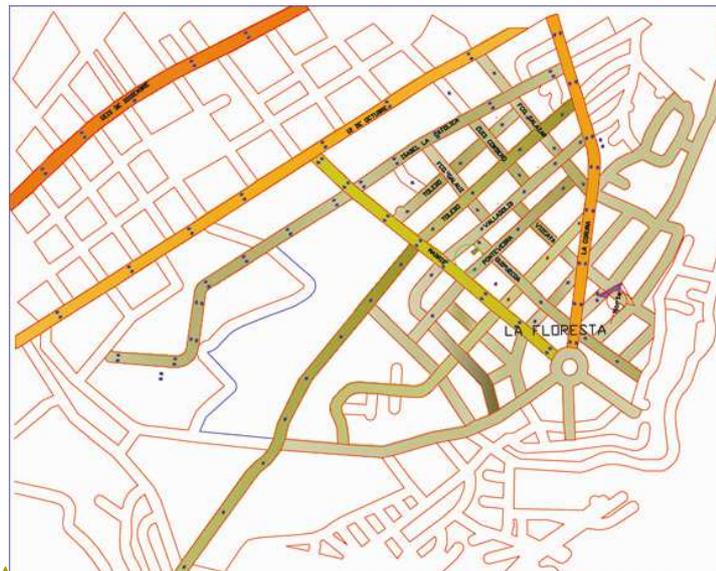


Gráfico 4. 5 Principales Vías de Acceso

Las vías principales de Acceso al proyecto son:

Desde el Centro de Quito por la Av. 12 de Octubre se ingresa a la Madrid para acceder al Barrio La Floresta. Vía en buen estado.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas, Esquema numerado + Nivel: 2 + Estilo de numeración: 1, 2, 3, ... + Iniciar en: 1 + Alineación: Izquierda + Alineación: 0 cm + Sangría: 1,02 cm

Con formato: Normal, Izquierda

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo



Foto 4.15 Vista intersección Madrid y 12 de Octubre



Foto 4.16 Vista calle Madrid hacia el Este

Desde la Avenida 12 de Octubre se ingresa a la Madrid. Vía en buen estado



Foto 4.17 Vista calle Toledo desde el Coliseo Rumiñahui hacia la Madrid

Desde el Sur de Quito y Valle de los Chillos desde la Vía Oriental se accede al redondel del coliseo Rumiñahui, se circunvala y se ingresa a la Toledo para atravesar la Madrid y dirigirse al Norte de la ciudad. Vía en buen estado.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Centrado, Interlineado: sencillo

Con formato: Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Interlineado: sencillo

Con formato: Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe



Foto 4. 18 Intersección de la calle Guipúzcoa y Valladolid



Foto 4. 19 Vista desde la Madrid hacia la Pontevedra



Foto 4. 20 Vista de la Coruña hacia el parque de La Floresta

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Interlineado:
sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Centrado



Foto 4. 21 Vía de Acceso desde Guápulo al parque de la Vicentina

Para dirigirse al Valle de Cumbayá se accede por la Av. De Los Conquistadores antigua vía a Guápulo.

La ubicación del proyecto es estratégica, ya que se llega a todos los sectores de la ciudad en forma inmediata y en una distancia corta.

El acceso a la zona:

es posible desde el centro de Quito por la Av. 12 de Octubre, para ingresar por la Madrid

Desde el Norte de Quito, o por la Coruña, para ingresar desde el Norte de Quito se puede acceder por La Coruña

Desde el Sur y el Valle de, y para ingresar desde los Valles de Los Chillos se ingresa por la Vía Oriental, el redondel del hacia el Coliseo Rumiñahui e ingresar y acceder por la Toledo y confluir a la Madrid.

Para ingresar desde el Valle de Cumbayá y Tumbaco se accede por la vía a Guápulo hacia el parque de la Vicentina.

De igual forma la posibilidad de salir de esta zona hacia los demás lugares es por estas vías.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Centrado, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

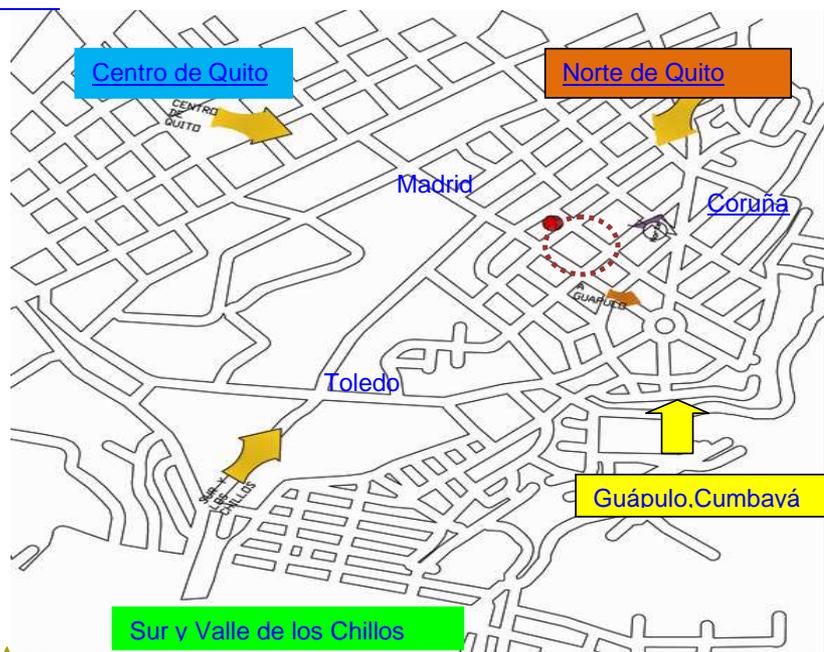


Foto 4. 22 Influencia y acceso desde la ciudad hacia la Floresta

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

4.5 3.4 VOCACIÓN DE USO DEL SECTOR

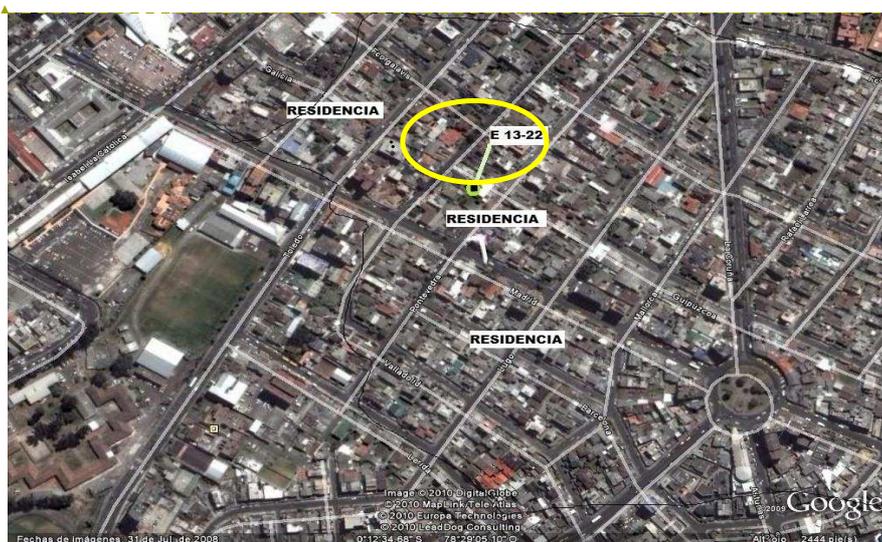


Foto 4. 23 Vocación de Uso del Sector

Con formato: Epígrafe, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas, Esquema numerado + Nivel: 2 + Estilo de numeración: 1, 2, 3, ... + Iniciar en: 1 + Alineación: Izquierda + Alineación: 0 cm + Sangría: 1,02 cm

Con formato: Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo



Definitivamente ésta zona por su historia siempre fue un barrio residencial, las construcciones datan de la década de los 60's y 70's , siempre como casas unifamiliares de máximo 2 pisos de altura, pero en las década de los 90's e inicios del 2.000, se empezó a derrocar las casas existentes y a construir proyectos de departamentos y suites de 4 pisos de altura en las calles interiores, sólo en la Madrid, Toledo, Coruña e Isabel La Católica, los edificios son de hasta 8 pisos de altura, por lo que las casas y terrenos en estas calles llegan a valer un 5070% más del este precio de las casas en calles interiores.

Y todos los nuevos proyectos de vivienda dan el Uso del Sector como **Zona Residencial**.

En el año 2010 la tendencia de construir edificios de departamentos de 3, 2 y suites está consolidándose, generando un costo del terreno entre los 380 c/m2 hasta 450 c/m2, incluyendo las construcciones que están deterioradas o mejor mantenidas, pero definitivamente se impone el terreno como lo deseado en la compra.

El proyecto Guipozcoa 272 está ubicado el Nor Oriente de la ciudad de Quito entre la Avenida 12 de Octubre y la av. Coruña en los ejes Este Oeste y entre las calles Madrid y La Coruña entre los ejes Sur Norte, en el Barrio Residencial La Floresta.

La Ubicación Geográfica del Proyecto le da gran importancia, ya que es una zona netamente Residencial con influencia de Universidades y Hoteles, la que dá insinuación del posible cliente para el proyecto, cuenta con servicios tales como:

- Zona de Universidades y Politécnicas
- Zona de Hoteles
- Zona Financiera
- Zona de ingreso del Valle de los Chillos al Norte de la Ciudad.

4.6 LINDEROS Y AÉREAS DEL PREDIO

NORTE	CALLE GUIPOZCOA	GUIPÚZCOA	14,80 M.
SUR	PROPIEDAD PARTICULAR		14,80 M.
ESTE	PROPIEDAD PARTICULAR		34,00 M.
OESTE	PROPIEDAD PARTICULAR		34,00 M.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Izquierda, Sangría: Izquierda: 1,27 cm, Sin viñetas ni numeración

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Sin viñetas ni numeración

Con formato ... [108]

Con formato ... [109]

Con formato ... [110]

Con formato ... [111]

Con formato ... [112]

Con formato ... [113]

Con formato ... [114]

Con formato ... [115]

Con formato ... [116]

Con formato ... [117]

Con formato ... [118]

Con formato ... [119]

Con formato ... [120]

Con formato ... [121]

Con formato ... [122]

Con formato ... [123]

Con formato ... [124]

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato ... [125]

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato ... [126]

Con formato ... [127]

Con formato ... [128]

Con formato ... [129]

Con formato ... [130]

Con formato ... [131]

Con formato ... [132]

Con formato ... [133]

Con formato ... [134]

Con formato ... [135]

Con formato ... [136]

Con formato ... [137]

Con formato ... [138]

Con formato ... [139]

Con formato ... [140]

Con formato: Izquierda

3.54.7 INFRAESTRUCTURA URBANA

La zona cuenta con infraestructura urbana bien equipada y posee:

- Red de Agua Potable
- Red de ~~Alcantarillado~~ Alcantarillado
- Red de Energía Eléctrica y Alumbrado Público
- Red de Telefonía Pública y Privada y por ende de Internet
- Red de Televisión por cable e Internet
- Calles asfaltadas y aceras en buen estado
- Sistema Municipal de Recolección de Basura

3.64.8 TRANSPORTE PÚBLICO PÚBLICO

La calle Madrid es una vía principal de ~~transporte~~ transporte:

- Cubren líneas de buses que van desde y hacia la Vicentina al Centro, Sur y Norte de la ciudad.
- Taxis
- Alimentadores del trolebús y acceso a la Metrovía

La Avenida La Coruña y La 12 de Octubre, son arterias vitales de transporte público y privado que conectan con la ciudad con relativa ~~rapidez~~ rapidez.



Foto 4. 24 Línea de Transporte Público por la Madrid

3.74.9 ORDENANZAS MUNICIPALES

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Espacio
Después: 0 pto

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Sangría:
Izquierda: 1,27 cm, Espacio Después:
0 pto, Sin viñetas ni numeración

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Sangría:
Izquierda: 1,27 cm, Sin viñetas ni
numeración

Con formato ... [141]

Con formato ... [142]

Con formato ... [143]

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato ... [144]

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato ... [145]

Con formato ... [146]

Con formato ... [147]

Con formato ... [148]

Con formato ... [149]

Con formato ... [150]

Con formato ... [151]

Con formato ... [152]

Con formato ... [153]

Con formato ... [154]

Con formato ... [155]

Con formato ... [156]

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato ... [157]

Con formato ... [158]

**COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER**

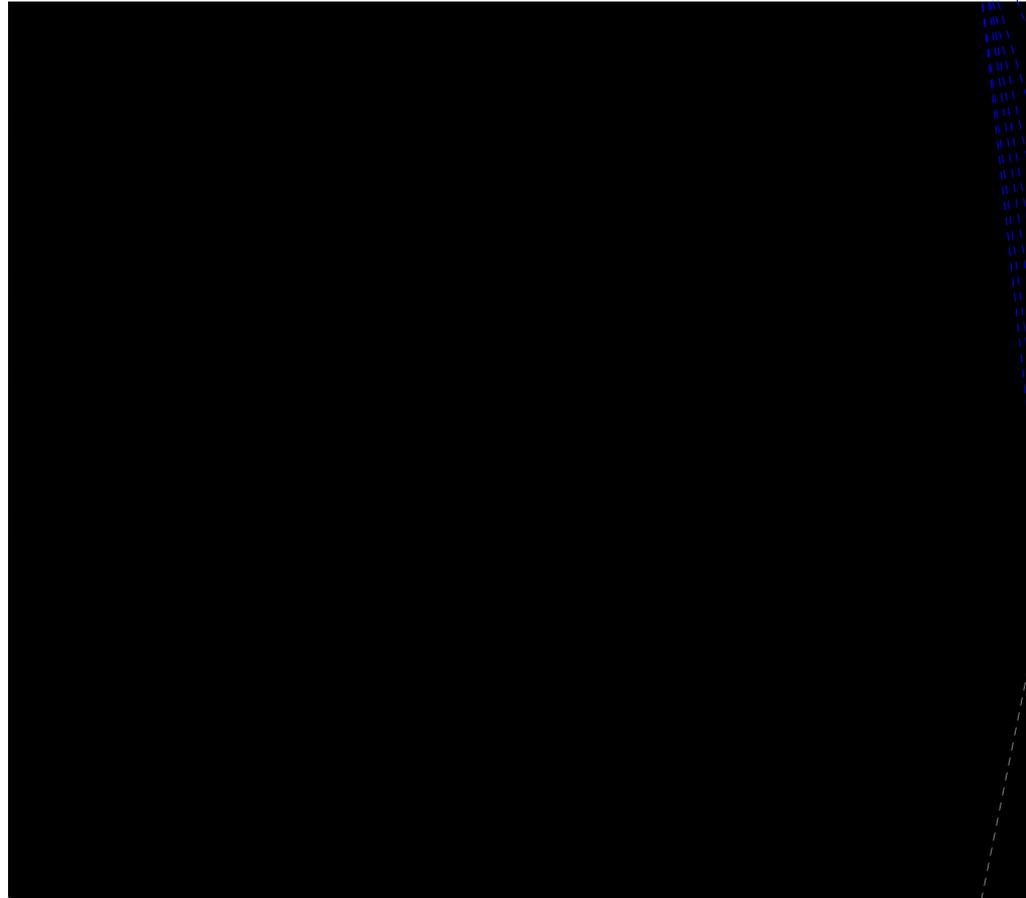


Según el IRM (~~Informe~~(Informe de Regulación Urbana) Urbana) No con fecha 4 Agosto 2009:

La zonificación del lote es C4 (c304-70)

cuya clasificación es de suelo es: Suelo Urbano y

su Uso Principal es R2 (~~Residencial~~(Residencial Mediana Densidad) Densidad).



Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Espacio Después: 0 pto

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Código de campo cambiado

Tabla 4. 1 Análisis del IRM con respecto a Bellver

ZONIFICACIÓN IRM EDIFICIO GUIPOZCOA 272 CUMPLE

Forma de Ocupación A 10(A604-50) A 10(A604-50) SI

Lote Mínimo 300m2 390 m2 no

Fronte Mínimo 10m 14,80 m SI

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

COMPONENTE ARQUITECTÓNICO TÉCNICO COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER



ALTURA MÁXIMA IRM EDIFICIO GUIPOZCOA 272 CUMPLE

Numero de Pisos 4 4 SI

COS TOTAL 280% 1.092 m2 SI

COS PB: 70% 273 m2 SI

RETIROS IRM EDIFICIO GUIPOZCOA 272 CUMPLE

Retiro Frontal 5 m 5 m SI

Retiro Posterior 3 m 3 m SI

Retiro Lateral 0 m 0 m SI

DESCRIPCION IRM ED. GUIPOZCOA 272 TOTAL CUMPLE

Viv. Menor a 65m2= 1 parq. 1 viv. Menor a 65 m2

Por cada 2 unidades viv. 1 parqueadero 1 un. 11 PARQ. SI

Propietarios Viv. Mayor a 65m2 hasta 1 viv. Mayor a 65 m2

120 m2= 1 parq. Hasta 120 m2 1 parq.

Total 9,5 parq. 11 parq.

Viv. Menor a 65m2= 1 parq. 3 viv. Menor a 65 m2

Por cada 8 viv. Ind= 0,125x3=0,375 1 PARQ. SI

Visitantes Viv. Mayor a 65m2 hasta 8 viv. Mayor a 65 m2

120 m2= 1 parq./8 viv. Hasta 120 m2 = 1

Total 9,5 parq. 1,375 parq.

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Borde: Superior: (Sin
borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda:
(Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Borde: Superior: (Sin
borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda:
(Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato ... [159]

Con formato ... [160]

Con formato ... [161]

Con formato ... [162]

Con formato ... [163]

Con formato ... [164]

Con formato ... [165]

Con formato ... [166]

Con formato ... [167]

Con formato ... [168]

Con formato ... [169]

Con formato ... [170]

Con formato ... [171]

Con formato ... [172]

Con formato ... [173]

Con formato ... [174]



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

AREA COMUNAL 1m² x c/viv, minimo 20 m² 24,5 m² SI

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Borde: Superior: (Sin
borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda:
(Sin borde), Derecha: (Sin borde)

GUARDIANIA Máximo 5 m² 3,50 m² SI

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Borde: Superior: (Sin
borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda:
(Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Se concluye que el Proyecto cumple con todas las regulaciones y ordenanzas de acuerdo al Informe de Regulación Metropolitana.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

3.84.10 DESCRIPCIÓN DEL COMPONENTE ARQUITECTÓNICO

Con formato: Fuente: Negrita

El diseño de Bellver es Vanguardista, Contemporáneo con tendencia Constructivista, acorde con la Arquitectura Actual, la luz natural debe ingresar al interior por sus amplios ventanales que a la vez son parte fundamental de la estética del edificio, el uso del color y las texturas son determinantes en la concepción formal del proyecto.

Con formato: Izquierda, Interlineado:
1,5 líneas

El uso de vegetación natural es importante en el retiro frontal y en la terraza comunal, ya que le da color y a la vez es un edificio que invita al descanso y a la tranquilidad del usuario.

Con formato: Fuente: Negrita

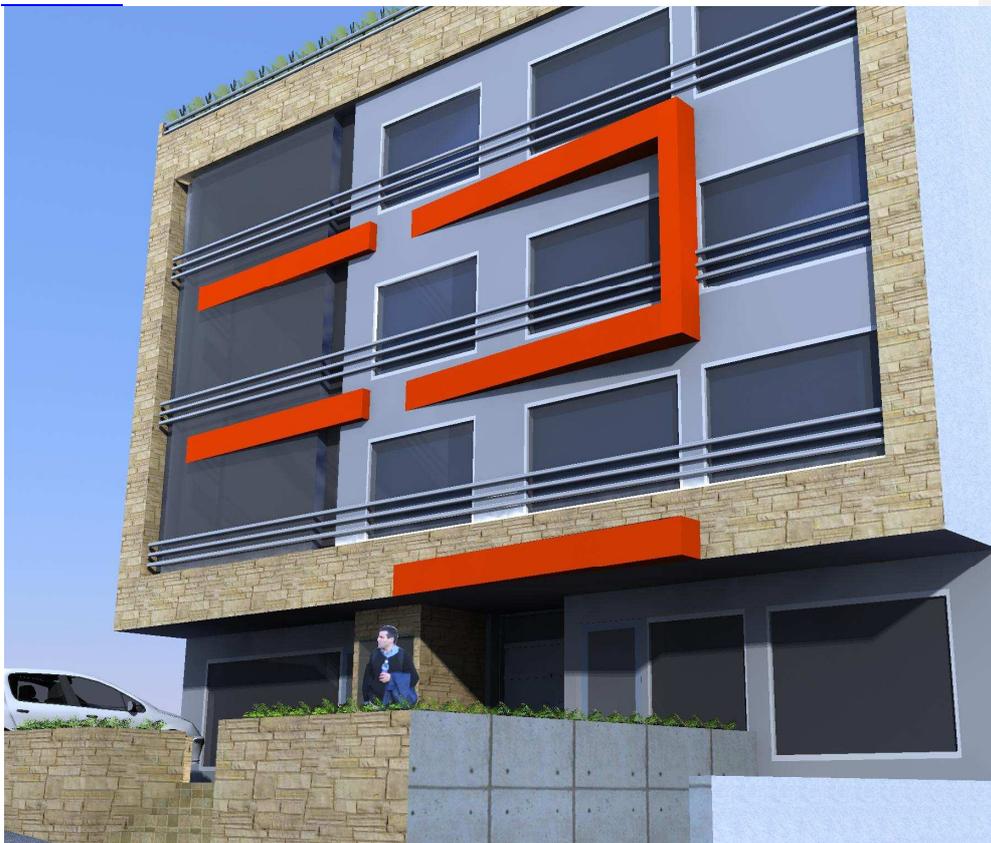


Gráfico 4. 6 Vista Frontal de Bellver

Junio/2010 Elab. moree.+

Es importante determinar que la composición formal se basa en formas geométricas y líneas rectas, tratando de enmarcar a la fachada con un marco revestido en piedra natural tipo espacato color habano, que da jerarquía a la imagen del proyecto

Resaltan los elementos de horizontales de hormigón a nivel de losa de entrepiso, los cuales son los identificadores formales de la fachada, resaltándolos aún más con un color fuerte como un rojo carmín en pintura acrílica o en estuco veneciano o en alucobond de color metalizado rojo.



Gráfico 4. 7 Vista de la Terraza y BBQ área comunal.

La sencillez es ideal para un proyecto residencial, condicionado un poco por las regulaciones municipales, las cuales no permiten un volado mayor a 80 cm. Siendo una determinante para el diseño de fachada.



Gráfico 4. 8 Vista Frontal de BELLVER



Gráfico 4. 9 Vista Patio Interior Planta Baja



Gráfico 4. 9 Vista desde los ascensores a Patio interior Lateral

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

4.10.1 Diseño PARÁMETROS DE IMPLANTACIÓN DEL PROYECTO.

El edificio Guipuzcoa Bellver, es un diseño de **moree.+** construction&design, y como responsable es el Arq. Martino Changoluisa Hidalgo socio propietario de la empresa, el diseño y se basa en un criterio de utilización máxima del terreno, al tener como norma municipal el adosamiento lateral ambos costados, se ha hecho uso de esta posibilidad, un poco en reprimenda del ingreso de la luz natural, por los costados laterales.

Definitivamente el proyecto inmobiliario no sería rentable, por lo que se toma la decisión de adosarse a los costados, es así como, se crean pozos de luz laterales y posteriores para captar iluminación natural y ventilar los departamentos. Con un estilo compacto y con detalles interiores, se busca captar la mayor cantidad de luz y dar la percepción de amplitud lograda a través de circulaciones integradas a los patios laterales interiores

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Título 3, Interlineado:
1,5 líneas

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 14 pto, Color
de fuente: Énfasis 6

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 14 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

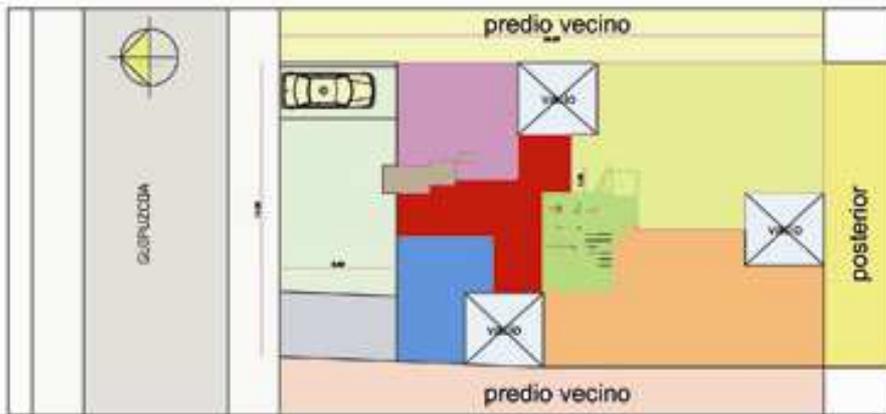


Gráfico 4. 10 Implantación del proyecto en Planta Baja

En Planta Baja, hacia la calle, se propone dos locales comerciales / oficinas, los que cuentan con grandes ventanales en su fachada, al estar el proyecto adosado a los dos lados es muy importante liberar de cualquier elemento arquitectónico en el retiro frontal, por lo que el área de guardianía y control de accesos se le ubica en el interior del Edificio junto al acceso principal, el diseño sugiere un área minimalista como acceso principal.



Gráfico 4. 11 Fachada frontal del edificio Bellver

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Sangría:
Primera línea: 1,25 cm, Interlineado:
sencillo

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Epígrafe, Centrado,
Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Título 3, Izquierda,
Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: 11 pto

4.10.2 EL EXTERIOR



Ilustración 2 Composición Materiales Fachada

Con formato: Epígrafe, Centrado,
Interlineado: sencillo

La composición de la Fachada Frontal está acorde con la utilización de los materiales de diseño actual, en la cual el aluminio y vidrio predomina en 60% de la fachada, y el uso de mampostería enlucida y pintada o revestida de piedra natural o espacato color beige representa el 38% de la composición frontal de la fachada.

Con formato: Título 3

Con formato: Fuente: 11 pto

4.10.3 DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA

El edificio Guipuzcoa Bellver, se constituirá como un edificio de departamentos en 4 plantas y un subsuelo, a edificarse en un terreno de 390,00 m² aproximadamente, ubicado en la calle Guipuzcoa Bellver, E13-22 entre Valladolid y Pontevedra en el sector de la Floresta en la ciudad de Quito.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

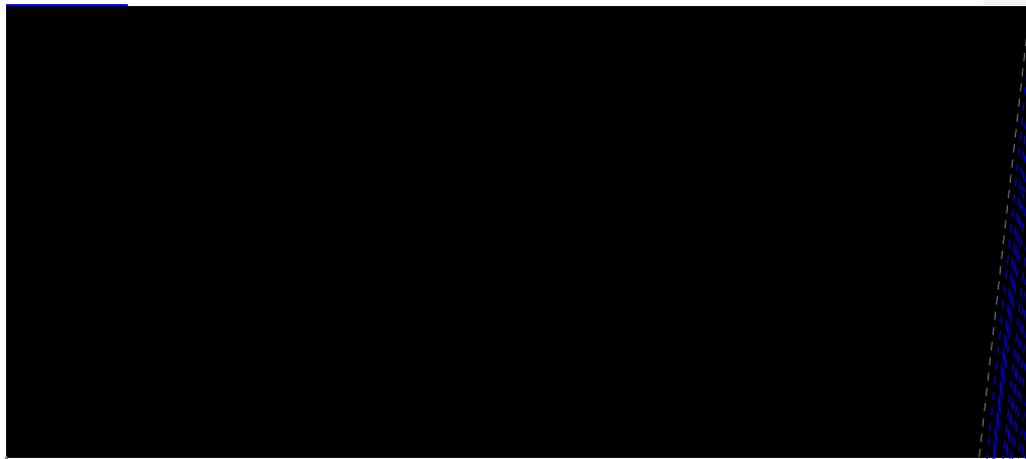
Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

El propietario de terreno y casa es la Sra. María Gabriela Moreno quien plantea la necesidad de realizar un proyecto inmobiliario, en el cual ella aporta con el terreno y a cambio necesita que le entreguen 2 departamentos de 80 a 90 m² c/u del nuevo proyecto.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

El proyecto está constituido de 11 departamentos para vivienda y 2 locales comerciales/ oficinas;



- Con formato ... [175]
- Con formato ... [176]
- Código de campo cambiado ... [177]
- Con formato ... [178]
- Con formato ... [179]
- Con formato ... [182]
- Con formato ... [180]
- Tabla con formato ... [181]
- Con formato ... [183]
- Con formato ... [184]
- Con formato ... [185]
- Con formato ... [186]
- Con formato ... [187]
- Con formato ... [188]
- Con formato ... [190]
- Con formato ... [191]
- Con formato ... [192]
- Con formato ... [189]
- Con formato ... [193]
- Con formato ... [194]
- Con formato ... [195]
- Con formato ... [196]
- Con formato ... [197]
- Con formato ... [198]
- Con formato ... [199]
- Con formato ... [200]
- Con formato ... [201]
- Con formato ... [202]
- Con formato ... [203]
- Con formato ... [204]
- Con formato ... [205]
- Con formato ... [206]
- Con formato ... [207]
- Con formato ... [208]
- Con formato ... [209]
- Con formato ... [210]
- Con formato ... [211]
- Con formato ... [212]
- Con formato ... [213]
- Con formato ... [214]
- Con formato ... [215]
- Con formato ... [216]
- Con formato ... [217]
- Con formato ... [218]
- Con formato ... [219]
- Con formato ... [220]
- Con formato ... [221]
- Con formato ... [222]
- Con formato ... [223]
- Con formato ... [224]
- Con formato ... [225]
- Con formato ... [226]
- Con formato ... [227]
- Con formato ... [228]
- Con formato ... [229]

Tabla 4. 2 Áreas vendibles del edificio Bellver según los departamentos.

%DEPARTAMENTOS		
DESCRIPCION	DORM.	AREA
DEPARTAMENTO A-PB	2-DORM	80,25 m2
DEPARTAMENTO B-PB	2-DORM	74,90 m2
DEPARTAMENTO 101	3-DORM.	91,60 m2
DEPARTAMENTO 102	2-DORM	82,35 m2
DEPARTAMENTO 103	SUITE 1 D.	51,70 m2
DEPARTAMENTO 201	3-DORM.	91,60 m2
DEPARTAMENTO 202	2-DORM	82,35 m2
DEPARTAMENTO 203	SUITE 1 D.	51,70 m2
DEPARTAMENTO 301	3-DORM.	91,60 m2
DEPARTAMENTO 302	2-DORM	82,35 m2
DEPARTAMENTO 303	SUITE 1 D.	51,70 m2

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

4.10.4 ANÁLISIS DE ÁREAS ÚTILES Y NO COMPUTABLES

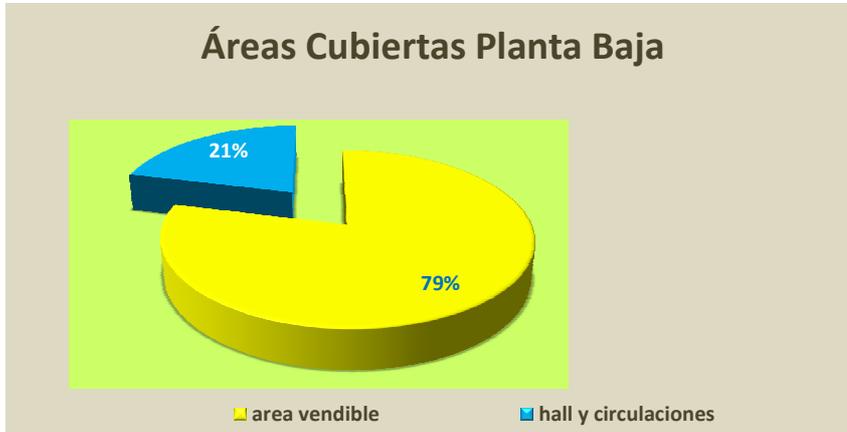


Gráfico 4. 12 Porcentajes de áreas cubiertas en planta baja

Con respecto a Planta Baja, el área útil es el 79% con respecto a las áreas de circulación e ingresos que es del 21 %.



Gráfico 4. 13 Porcentaje Áreas cubiertas y Útiles en Plantas Altas

En Planta Alta las áreas vendibles o útiles representan el 88 % del total de áreas cubiertas en Planta Alta.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Epígrafe, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Sangría: Primera línea: 0 cm, Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Con formato: Epígrafe, Centrado, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Sangría: Primera línea: 0 cm, Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)



4.10.5 ÁREAS ÚTILES Y NO COMPUTABLES

ÁREAS ÚTILES Y COMPUTABLES BELLVER						
DESCRIPCION	NIVEL	AREA NO COMPUTABLE	AREA COMPUTABLE	AREA ABIERTA NO COMPUTABLE	%	
PLANTA BAJA	Planta Baja	56,21	210,16	56,21 m2		
PLANTAS ALTAS	1er,2do y 3er Piso Alto	89,37	677,67	225,89 m2		
TERRAZA	Terraza 4o Piso Alto	73		197,93 m2		
PARQUEADEROS	Subsuelo	370,20				
TOTAL AREAS NO COMPUTABLE		588,78	M2		30,09%	
TOTAL AREA COMPUTABLE			887,83	M2	45,38%	
TOTAL AREA ABIERTA NO COMPUTABLE				480,03	M2	24,53%
TOTAL AREA COMPUTABLES Y NO COMPUTABLES			1.956,64	M2	100,00%	

Tabla 4. 4 Cuadro de áreas útiles y computables Edificio Bellver.

El área computable es el 45,38% contra el 30,09% de áreas no computables cubiertas y el 24,53% de área no computable abierta.

4.10.6 ÁREAS LOSAS

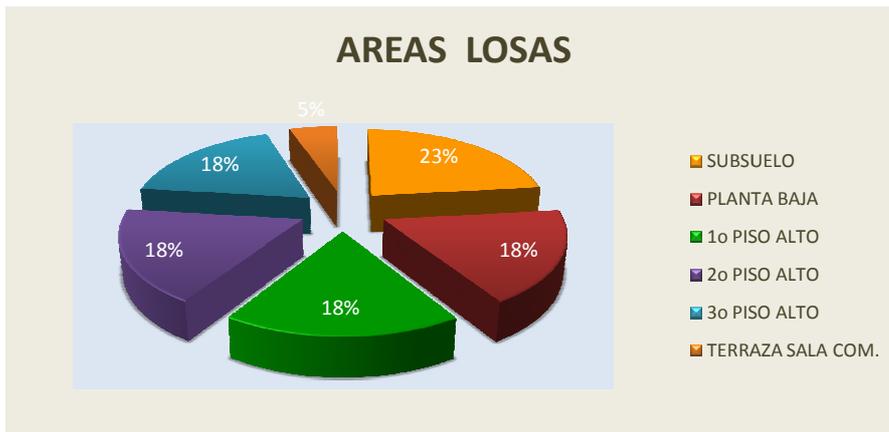


Gráfico 4. 14 Áreas de losas Bellver

Las áreas de losas son las que corresponden a parqueaderos y a departamentos en un 95%, pero como se implantó la sala comunal en Planta de Terraza y Hall y Ascensor, ésta corresponde al 5%.

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Izquierda, Sangría: Primera línea: 0 cm, Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm

Con formato: Izquierda, Sangría: Primera línea: 0 cm, Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)



Tabla 4. 5 Tablas de Áreas de Losas.

La mayor parte de Losas está constituida por la de los parqueaderos que representan el 25% del total.

4.10.7 ÁREA CONSTRUIDA



Tabla 4. 6 Área Construida total Bellver

DESCRIPCION	AREA M2	%
AREA UTIL		
AREA NO COMPUTABLE		
TOTAL		
COMPONENTES DEL AREA UTIL		
<p>El área vendible está conformada por todos los departamentos de Planta Baja y las 3 Plantas Altas y, también los locales comerciales de Planta Baja, el área Cubierta No Computable, está conformado por la Guardianía, Sala Comunal, BBQ, Halls, Ascensores, Gradas, Parqueaderos y Bodegas.</p>		

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Código de campo cambiado

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,25 cm

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

Código de campo cambiado

Con formato: Epígrafe, Sangría: Primera línea: 1,25 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Sangría: Primera línea: 0 cm, Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

AREA PARQUEADEROS		
DESCRIPCION	AREA M2	%
PARQUEADEROS 11 UN.	133,20	37,1%
CIRCULACION VEHICULAR	159,83	44,5%
BODEGAS 8 UN.	25,52	7,1%
AREA ASCENSORES Y GRADAS	36,82	10,3%
RAMPA VEHICULAR	19,10	5,3%
MUROS	15,53	4,3%
TOTAL AREA LOSAS	359,00	24,5%

4.11 DESCRIPCIÓN DE ÁREAS

3.8.14.11.1 PARQUEADEROS

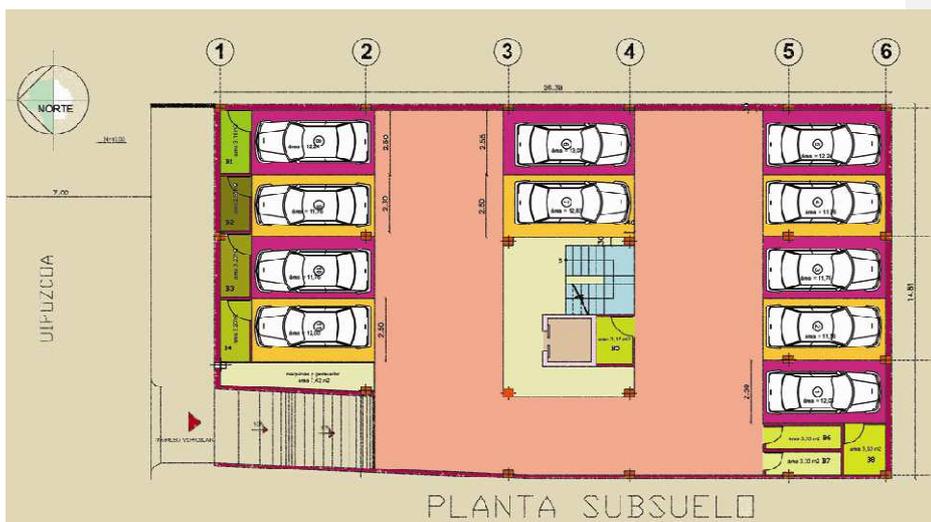


Gráfico 4. 15 Planta Arquitectónica de Subsuelo

Tabla 4. 7 Desglose de las Áreas que conforman el nivel de Parquederos

La mayor parte del nivel de parquederos, lo ocupa la circulación vehicular con el 41%.

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

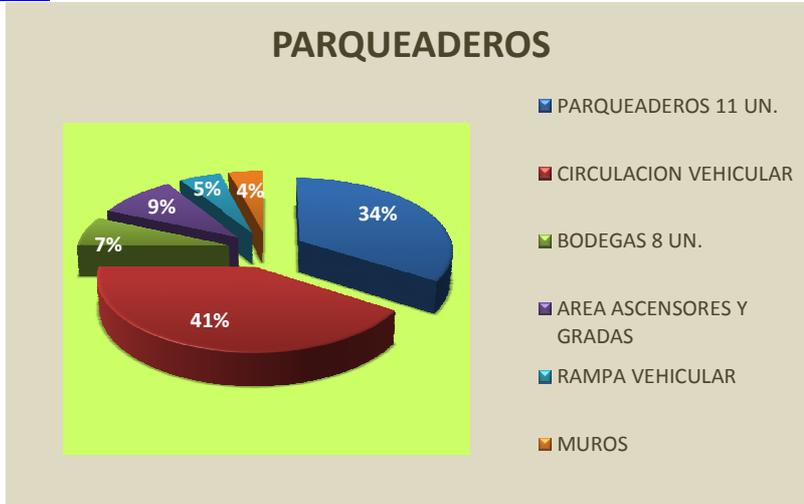


Tabla 4. 8 Conformación del Área de parqueaderos

Con formato: Epígrafe

Los Parqueaderos del proyecto están ubicados en el Subsuelo, en una cantidad de 11 unidades, también en ésta área se crearon 8 bodegas en promedio de 3 m². Hay que resaltar que el 41 % del Subsuelo está destinado a las circulaciones vehiculares y a la rampa de acceso.

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

PLANTA BAJA

PLANTA BAJA BELLVER					
DESCRIPCION	NIVEL	DORM.	BAÑOS	AREA	%
DEPARTAMENTO A PB	PLANTA BAJA	2 DORM	2 BAÑOS	81,10 m ²	26,45%
DEPARTAMENTO B PB	PLANTA BAJA	2 DORM	2 BAÑOS	74,10 m ²	24,16%
LOCAL/OFICINA 1	PLANTA BAJA	LOCAL	1/2 BAÑO	23,84 m ²	7,77%
LOCAL/OFICINA 2	PLANTA BAJA	LOCAL	1/2 BAÑO	31,12 m ²	10,15%
GUARDIANA	PLANTA BAJA		1/2 BAÑO	4,70 m ²	1,53%
HALL ACCESO	PLANTA BAJA			31,85 m ²	10,39%
ASCENSORES Y GRADAS	PLANTA BAJA			19,66 m ²	6,41%
PATIOS INTERIORES COMUNALES	PLANTA BAJA			40,28 m ²	13,14%
TOTAL AREA PLANTA BAJA				306,65 m²	100,00%

Con formato: Izquierda, Borde:
 Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
 15,59 cm

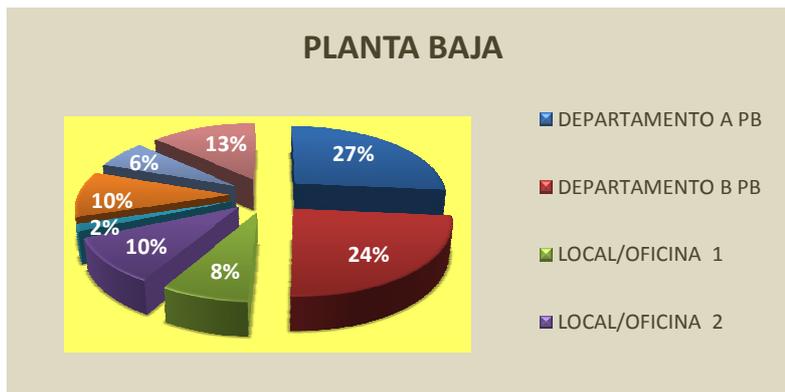


Gráfico 4. 18 Porcentajes de constitución de las áreas en Planta Baja

Los Departamentos representan el 51% de P. Baja y los locales el 18% del total del área.

4.11.2 PLANTA ALTA TIPO

El frente del terreno es de 14,80 m. que impide ubicar dos departamentos hacia la calle en Planta Alta, por lo que se determinó ubicar al departamento de más área en el frente, el cual tiene el precio más alto de los departamentos del proyecto.

PLANTA ALTA TIPO



Gráfico 4. 19 Planta Arquitectónica de Planta Alta

ÁREA CUBIERTA PLANTAS ALTAS BELLVER						
DESCRIPCIÓN	NIVEL	DORM.	BAÑOS	ÁREA		%
DEPARTAMENTO 101	1er PISO ALTO	3 DORM.	2 BAÑOS	91,65 m2		11,95%
DEPARTAMENTO 102	1er PISO ALTO	2 DORM.	2 BAÑOS	82,50 m2		10,76%
DEPARTAMENTO 103	1er PISO ALTO	SUITE 1 D.	1 BAÑO	51,74 m2		6,75%
HALL, ASCENSORES Y GRADAS	1er PISO ALTO			29,76 m2		3,88%
DEPARTAMENTO 201	2do PISO ALTO	3 DORM.	2 BAÑOS	91,65 m2		11,95%
DEPARTAMENTO 202	2do PISO ALTO	2 DORM.	2 BAÑOS	82,50 m2		10,76%
DEPARTAMENTO 203	2do PISO ALTO	SUITE 1 D.	1 BAÑO	51,74 m2		6,75%
HALL, ASCENSORES Y GRADAS	2do PISO ALTO			29,76 m2		3,88%
DEPARTAMENTO 301	3er PISO ALTO	3 DORM.	2 BAÑOS	91,65 m2		11,95%
DEPARTAMENTO 302	3er PISO ALTO	2 DORM.	2 BAÑOS	82,50 m2		10,76%
DEPARTAMENTO 303	3er PISO ALTO	SUITE 1 D.	1 BAÑO	51,74 m2		6,75%
HALL, ASCENSORES Y GRADAS	3er PISO ALTO	SUITE 1 D.	1 BAÑO	29,76 m2		3,88%
TOTAL ÁREA CUBIERTA				766,95 m2		100,00%

Tabla 4. 9 Desglose de áreas de Planta Alta

Con formato: Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm

Con formato: Título 3

Con formato: Fuente: Negrita

Con formato: Conservar con el siguiente

Con formato: Epígrafe, Centrado, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Epígrafe, Sangría: Izquierda: 1,25 cm, Primera línea: 1,25 cm

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm



Gráfico 4. 20 Conformación de áreas en porcentaje de Plantas Altas

Con formato: Epígrafe, Izquierda,
Sangría: Izquierda: 1,25 cm, Primera
línea: 1,25 cm

Son 3 Plantas Altas, que están compuestas por: 3 departamentos con un porcentaje del 88% y las circulaciones y halles de distribución ocupan el 12%.

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

4.11.3 PLANTA TERRAZA



Gráfico 4. 21 Planta Arquitectónica de la Terraza

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm



Gráfico 4. 22 Vista de la Terraza

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

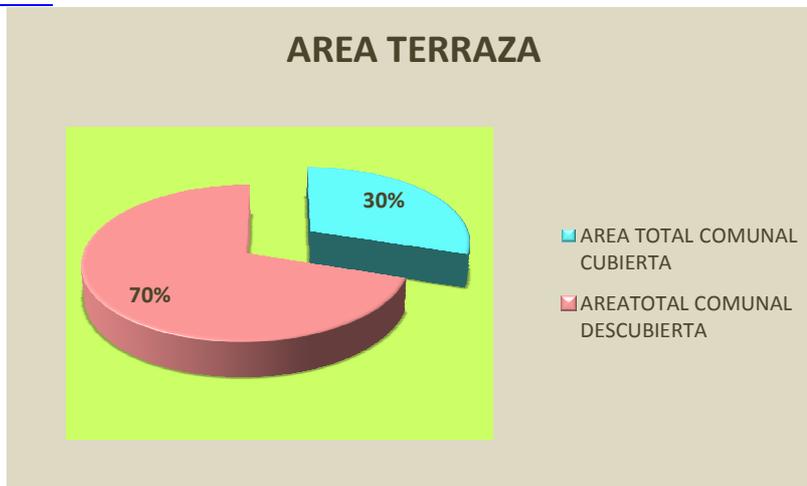


Gráfico 4. 23 Conformación de los espacios y su incidencia en la Terraza.

PLANTA TERRAZA EDIFICIO BELLVER						
DESCRIPCION	NIVEL	AREA ABIERTA	BAÑOS	AREA	% PARCIAL	% TOTAL
SALA COMUNAL	TERRAZA		2 1/2 BAÑOS	26,10 m2	45,43%	30%
HALL Y ASCENSORES	TERRAZA			31,35 m2	54,57%	
AREA TOTAL COMUNAL CUBIERTA				57,45 M2	100,00%	
AREA BBQ Y APERGOLADO	TERRAZA	27,00		m2	20,13%	70%
JARDINES FRONTALES	TERRAZA	38,50		m2	28,70%	
RECREATIVAS LIBRES	TERRAZA	68,65		m2	51,17%	
AREATOTAL COMUNAL DESCUBIERTA		134,15		m2	100,00%	
AREA TOTAL CUBIERTA Y DESCUBIERTA				191,60 m2		

Tabla 4. 10 Conformación de los espacios de la Terraza y su incidencia en porcentaje.

El análisis de los espacios componentes de la Terraza, nos indica que el área cubierta ocupa el 30% de Uso de la Terraza, ya que se ubica la sala comunal y las circulaciones tanto en gradas, ascensor y hall.

4.11.4 RESUMEN GENERAL DE ACABADOS.

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Título 3, Izquierda

CUADRO DE ACABADOS EDIFICIO BELLVER 272

PARQUEADEROS

RUBRO	ESPECIFICACIONES GENERALES
<u>PISOS</u>	<u>CEMENTO PULIDO CON ENDURECEDOR. CON SEÑALIZACIÓN EN ÁREA PARQUEADEROS Y TOPES DE SEGURIDAD</u>
<u>PAREDES</u>	<u>PAREDES ENLUCIDAS FINAS ESPONJEADAS PINTADAS CON PINTURA ESMALTE MATE BLANCA</u>
<u>PUERTA DE ACCESO VEHICULAR</u>	<u>PUERTA METÁLICA EN TOL GALVANIZADO Y MALLA PERFORADA. FONDEADO CON UNIPRIMER Y PINTADO CON ESMALTE COLOR METAL</u>
<u>ILUMINACIÓN</u>	<u>LÁMPARAS SOBREPUESTAS 2 X 32 W CON SENSORES DE MOVIMIENTO</u>
<u>TUMBADOS</u>	<u>LOSA DESENCOFRADA REVOCADA FINA PINTADA CON ESMALTE MATE BLANCA</u>

ÁREA EXTERIORES

<u>PISO PLANTA BAJA</u>	<u>PORCELANATO MATE PORCELANIX GRAIMAN CON CENEFA EN PIEDRA NATURAL CON DISEÑO</u>
<u>REVESTIMIENTOS FACHADAS</u>	<u>PAREDES ENLUCIDAS FINAS ESPONJEADAS PINTADAS CON PINTURA PERMALATEX COLOR A ELEGIR Y ANTEPECHOS RELEVANTES CON PIEDRA NATURAL IMPORTADA</u>
<u>VENTANERA</u>	<u>EN ALUMINIO NATURAL SERIE 200 Y VIDRIO FLOTADO CLARO 4.6MM</u>
<u>PUERTA ACCESO PRINCIPAL</u>	<u>METÁLICA ENCHAPADA EN MADERA NATURAL CON VANOS EN VIDRIO ESMERILADO CON DISEÑO</u>
<u>PASAMANOS</u>	<u>EN METAL TUBO 2" FONDEADO CON UNIPRIMER Y LACADO CON PINTURA ACRÍLICA AUTOMOTRIZ</u>

El criterio de acabados en áreas exteriores está acorde con las características que el mercado del sector impone.

HALL DE INGRESO Y RECIBIDOR

RUBRO	ESPECIFICACIONES GENERALES
<u>PISOS</u>	<u>PORCELANIX DE GRAIMAN CON CENEFAS DECORATIVAS EN MOSAICO PIEDRA NATURAL COLOR CONTRASTANTE</u>
<u>PAREDES</u>	<u>ENLUCIDAS FINAS ESTUCADAS Y PINTADAS CON PINTURA ESMALTE MATE COLOR A ELEGIR</u>
<u>BARREDERAS</u>	<u>EN PORCELANIX DE GRAIMAN PULIDO FILO SUPERIOR COLOR ÍDEM A PISO ALTURA 10 CM.</u>
<u>ILUMINACIÓN</u>	<u>ILUMINACIÓN INDIRECTA CON CORDÓN LUMÍNICO Y LUMINARIAS DIRIGIBLES TIPO OJO DE BUEY CON LUZ HALÓGENA</u>
<u>TUMBADOS</u>	<u>DETALLE DECORATIVOS EN GYPSUM ESTUCADO Y PINTADO</u>
<u>GRADAS DE ACCESO</u>	<u>EN PORCELANIX DE GRAIMAN COLOR A ELEGIR</u>
<u>PASAMANOS</u>	<u>EN METAL TUBO 2" FONDEADO CON UNIPRIMER Y LACADO CON PINTURA ACRÍLICA AUTOMOTRIZ</u>
<u>ASCENSOR</u>	<u>CAPACIDAD PARA 6 PERSONAS CON 6 PARADAS COMPUERTAS ACERADAS</u>

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

ACABADOS INTERIORES DEPARTAMENTOS	
<u>PISOS ÁREA SOCIAL</u>	<u>EN PARQUET MADERA SOLIDA FORMATO 5 X 30 CM CHANUL . O PISO FLOTANTE KRONOTEX COLOR A ESCOGER</u>
<u>PISOS ÁREA COCINA</u>	<u>PORCELANIX DE GRAIMAN</u>
<u>PISOS ÁREA BAÑOS</u>	<u>EN CERÁMICA GRAIMAN</u>
<u>PISOS ÁREA DORMITORIOS</u>	<u>ALFOMBRA IMPORTADA 26 ONZ. O PISO FLOTANTE TRAFICO MEDIO KRONOTEX COLOR A ELEGIR</u>
<u>PAREDES ÁREA SOCIAL Y DORMITORIOS</u>	<u>ENLUCIDAS FINAS ESTUCADAS Y PINTADAS CON PINTURA ESMALTE MATE COLOR A ELEGIR</u>
<u>PAREDES ÁREA COCINA Y BAÑOS</u>	<u>EN CERÁMICA GRAIMAN</u>
<u>BARREDERAS</u>	<u>EN PORCELANIX DE GRAIMAN PULIDO FILO SUPERIOR COLOR IDEM A PISO ALTURA 10 CM. Y EN MADERA SINTÉTICA IDEM A PISO FLOTANTE</u>
<u>ILUMINACIÓN</u>	<u>ILUMINACIÓN INDIRECTA CON CORDÓN LUMINICO Y LUMINARIAS DIRIGIBLES TIPO OJO DE BUEY CON LUZ HALÓGENA</u>

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Izquierda

El criterio de acabados hall de e ingreso e interiores de departamentos está acorde con las características que el mercado del sector impone. DEPARTAMENTOS SON LA MAYORÍA DEL AREA UTIL CON EL AREA DE SALA COMUNAL Y GUARDIA

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

COMPONENTES DEL AREA NO COMPUTABLE

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

ESTACIONAMIENTOS

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

BODEGAS

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

CIRCUALCION VEHICULAR

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

CIRCULACION PEATONAL

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

GRADAS Y ASCENSORES

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

CUARTO DE MAQUINAS

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

DUCTOS

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

MUROS

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

AREA VENDIBLE VS AREA NO VENDIBLE

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~COMPONENTE ARQUITECTONICO TECNICO~~ COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER



Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

~~AREA TOTAL DISPONIBLE~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~DISTRIBUCION DE AREAS~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~DEPARTAMENTO No 101~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~SALA~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~COMEDOR~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~COCINA~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~DEPARTAMENTO 201~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~SALA~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~COMEDOR~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~COCINA~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~RESUMEN GENERAL DE ACABADOS~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~AREAS COMUNALES , ESTACIONAMIENTOS BODEGAS~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~DESCRIPCION DEL COMPONENTE DE INGENIERIA~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

~~Factor k~~

Con formato: Fuente:
(Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin
Negrita, Color de fuente: Automático

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Factor alfa

RUBRO	ESPECIFICACIONES GENERALES
<u>TUMBADOS EN ÁREA SOCIAL</u>	<u>DETALLE DECORATIVOS EN GYPSUM ESTUCADO Y PINTADO</u>
<u>TUMBADOS EN DORMITORIOS, COCINAS Y BAÑOS</u>	<u>ENLUCIDOS FINOS ESTUCADOS Y PINTADOS CON PINTURA ESMALTE MATE COLOR A ELEGIR</u>
<u>PUERTA ACCESO PRINCIPAL</u>	<u>METÁLICA DE SEGURIDAD ENCHAPADA LACADA NATURAL</u>
<u>PUERTAS DORMITORIOS Y BAÑOS</u>	<u>PUERTA TAMBORADA ENCHAPADA NATURAL LACADA TRANSPARENTE DECORLAC SEMIBRILLANTE</u>
<u>CERRADURAS</u>	<u>MARCA GEO EN SECUNDARIAS Y KWIKSET DE SEGURIDAD EN PUERTA PRINCIPAL</u>
<u>CLOSETS</u>	<u>EN MDF ENCHAPADO MADERA LACADA NATURAL DECORLAC SEMI BRILLANTE SOLO FRENTE</u>
<u>MUEBLES BAJOS Y ALTOS COCINA</u>	<u>EN DURAPLAC BLANCO EN INTERIORES Y MDF ENCHAPADO MADERA NATURAL EN PUERTAS Y FRENTE VISTOS</u>
<u>MESONES BAÑOS Y COCINA</u>	<u>EN GRANITO IMPORTADO CHINO COLOR A ELEGIR</u>
<u>APARATOS SANITARIOS</u>	<u>SANITARIOS TANQUE BAJO BLANCOS FV</u>
INSTALACIONES Y REDES	
<u>AGUA POTABLE FRÍA</u>	<u>EN COBRE O INOX</u>
<u>AGUA CALIENTE</u>	<u>EN COBRE O INOX</u>
<u>RED AGUA POTABLE</u>	<u>CISTERNA CON EQUIPO HIDRONEUMÁTICO CENTRALIZADO CON MEDIDOR INDIVIDUAL CADA DEPARTAMENTO EN TUBERÍA COBRE 'K' Y TANQUE RESERVORIO EN TERRAZA</u>
<u>SISTEMA DE GAS</u>	<u>POSIBILIDAD DE PANELES SOLARES</u>
<u>SISTEMA DE AGUA CALIENTE</u>	<u>POSIBILIDAD DE PANELES SOLARES</u>
<u>INSTALACIONES ELÉCTRICAS</u>	<u>EN MANGUERA REFORZADA Y CABLE TIPO CABLEC</u>
<u>SISTEMA ALTERNO DE ELECTRICIDAD</u>	<u>GENERADOR ELÉCTRICO PARA RED DE EMERGENCIA DEL EDIFICIO ÁREAS COMUNALES Y ACCESO A PUERTAS</u>
<u>SISTEMA DE SEGURIDAD</u>	<u>SISTEMA CONTRA INCENDIOS ESPECIFICACIONES CUERPO DE BOMBEROS. SISTEMA DE DETECCIÓN GLP PARA FUGAS DE GAS Y DETECTORES DE HUMO.</u>
<u>INTERCOMUNICACIÓN</u>	<u>SISTEMA DE INTERCOMUNICADORES DE EXTERIOR A INTERIOR Y A GUARDIANÍA.</u>

El criterio de acabados del hall de ingreso e interiores de departamentos e instalaciones y redes, está acorde con las características que el mercado exige en el sector.



3.8.24.11.5 CONCLUSIONES

El diseño arquitectónico será complementado con el diseño de interiores, que es una especialidad de moree.+ construction & design, el uso y forma de instalar los acabados le darán la jerarquía que BELLVER brinda a sus dueños.

4—Los amplios ventanales que conforman la fachada son parte fundamental del tratamiento formal de BELLVER, que siendo un proyecto relativamente pequeño para el sector va a ocupar su lugar como un edificio moderno y alternativa del buen vivir.

~~COMPONENTE COSTOS~~

Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

Con formato: Interlineado: 1,5 líneas

Con formato: Fuente: 11 pto, Color
de fuente: Énfasis 1

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Izquierda



Gráfico 4. 24 Vistas de Fachadas e interiores

~~COMPONENTE ARQUITECTONICO TECNICO~~ COMPONENTE TÉCNICO Y
ARQUITECTÓNICO EDIFICIO BELLVER



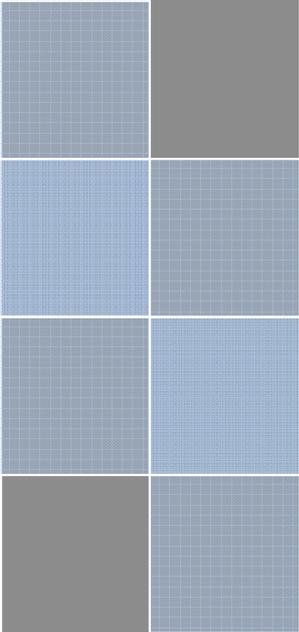
Con formato: Izquierda, Borde:
Inferior: (Sin borde)

Con formato: Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm



← **Con formato:** Punto de tabulación:
1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm +
15,59 cm

2010



CAPÍTULO 5 ANÁLISIS DE COSTOS

En este capítulo se revisa cómo están conformados los Costos del proyecto, la incidencia de los costos directos y de los costos indirectos, el costo desglosado del terreno, el costo de los estudios, los costos de la construcción, los costos de los impuestos y aprobaciones, los que nos darán los datos para ingresar en el flujo de fondos los Egresos del Proyecto.



-
-
-
-
-
-
-

Con formato: Título 1, Interlineado: sencillo

5 COSTOS TOTAL DEL PROYECTO

Con formato: Fuente: 14 pto, Negrita, Color de fuente: Énfasis 1

Con formato: Fuente: 14 pto, Negrita, Color de fuente: Énfasis 1

5.1 PRESUPUESTO DE OBRA

No	DESCRIPCION	UND.	CANT. TOTAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% parcial	% tot	Código de campo cambiado
PLANIFICACION								
1	ESTUDIO DE SUELOS	U	0,00	0,00	0,00	0,00%		
2	PROYECTO ARQUITECTONICO	U	0,00	0,00	0,00	0,00%		
3	PROYECTO ESTRUCTURAL	U	0,00	0,00	0,00	0,00%		
4	PROYECTO ELECTRICO - TELEFONICO	U	0,00	0,00	0,00	0,00%		
5	PROYECTO HIDRAULICO - SANITARIO	U	0,00	0,00	0,00	0,00%		
				SUBTOTAL	0,00	0,00%		
OBRAS PRELIMINARES								
6	DERROCAMIENTO A MANO (CASA EXISTENTE)	U	1,00	800,00	800,00	0,17%		
7	DERROCAMIENTO A MAQUINA (CASA EXISTENTE)	U	1,00	3.500,00	3.500,00	0,75%		
8	REPLANTEO	M2	393,00	0,70	275,10	0,06%		
9	DESBANQUE A MAQUINA	M3	1.100,00	3,20	3.520,00	0,75%		
10	CERRAMIENTO PROVISIONAL	M2	12,00	25,00	300,00	0,06%		
11	OFICINA DE OBRA ,GUACHIMANIA ,BODEGAS	M2	40,00	28,00	1.120,00	0,24%		
12	BAÑOS PROVISIONALES	U	2,00	90,00	180,00	0,04%		
13	INSTALACIONES PROVISIONALES	GLB	1,00	250,00	250,00	0,05%		
14	DESALOJO DE ESCOMBROS	VIAJE	40,00	45,00	1.800,00	0,38%		
				SUBTOTAL	11.745,10		2,51%	
ESTRUCTURA								
15	EXCAVACION CIMENTOS Y PLINTOS	M3	42,29	6,00	253,74	0,05%		
16	RELLENO COMPACTADO	M3	21,36	21,50	459,24	0,10%		
17	REPLANTILLO H.S. 180 KG/CM2	M3	2,67	91,30	243,77	0,05%		
18	HORMIGON CICLOPEO EN CIMENTOS	M3	21,89	85,00	1.860,65	0,40%		
19	HORMIGON 210 kg/cm2 EN PLINTOS	M3	37,50	109,50	4.106,25	0,88%		
20	HORMIGON 210 kg/cm2 EN CADENAS	M3	20,50	162,30	3.327,15	0,71%		
21	HORMIGON 210 Kg/cm2 EN COLUMNAS	M3	41,76	173,40	7.241,18	1,55%		
22	HORMIGON 210 kg/cm2 EN VIGAS Y DINTELES	M3	3,00	175,00	525,00	0,11%		
23	HORMIGON 210 Kg/cm2 EN LOSAS	M3	162,90	153,98	25.083,34	5,36%		
24	HORMIGON 210 Kg/cm2 EN MUROS	M3	46,00	173,40	7.976,40	1,71%		
25	HORMIGON 210 Kg/cm2 EN GRADAS	M3	13,50	185,00	2.497,50	0,53%		
26	ENSAYOS DE HORMIGONES	GLB	1,00	350,00	350,00	0,07%		
27	ACERO DE REFUERZO	KG	56.950,00	1,55	88.272,50	18,87%		
28	ALIVIANAMIENTO DE BLOQUE	U	10.550,00	0,48	5.064,00	1,08%		
				SUBTOTAL	147.260,73		31,48%	
ALBAÑILERIA								
29	CONTRAPISO fc 180 Kg/cm2 CON MALLA	M2	393,00	16,00	6.288,00	1,34%		
30	MALLA ELECTROSOLDADA 4X15 PARA LOSA DE CUBIERTA	M2	393,00	6,45	2.534,85	0,54%		
31	MAMPOSTERIA BLOQUE DE .15 CM	M2	2.000,00	9,30	18.600,00	3,98%		
32	MAMPOSTERIA BLOQUE .10 CM.	M2	200,00	8,23	1.646,00	0,35%		
33	ENLUCIDO VERTICAL	M2	4.000,00	5,40	21.600,00	4,62%		
34	ENLUCIDO HORIZONTAL	M2	1.100,00	6,00	6.600,00	1,41%		
35	ENLUCIDO DE FAJAS Y FILOS	M	180,00	2,00	360,00	0,08%		
36	MASILLADO EN LOSA Y PISOS	M2	1.820,00	6,40	11.648,00	2,49%		
37	PICADO Y CORCHADO INSTALACIONES	M	250,00	3,20	800,00	0,17%		
38	CISTERNA 13 M3	U	1,00	2.500,00	2.500,00	0,53%		
39	ACERA	M2	32,00	14,00	448,00	0,10%		
				SUBTOTAL	73.024,85		15,61%	

No	DESCRIPCION	UND.	CANT. TOTAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% parcial	% tot	Código de campo cambiado
RECUBRIMIENTOS								
39	GYPSUM BOARD	M2	100,00	15,00	1.500,00	0,32%		
40	ESTUCO INTERIOR	M2	2.161,80	2,30	4.972,14	1,06%		
41	ESTUCO EXTERIOR	M2	283,95	2,60	738,27	0,16%		
42	BALDOSA PIEDRA EN EXTERIOR	M2	99,45	55,00	5.469,75	1,17%		
43	CERAMICA DE PARED GRAIMAN	M2	135,00	23,00	3.105,00	0,66%		
44	PORCELANATO GRAIMAN	M2	188,70	35,00	6.604,50	1,41%		
45	BARREDERA PORCELANATO	M	222,68	4,50	1.002,06	0,21%		
46	PINTURA PERMALATEX	M2	2.445,71	2,50	6.114,28	1,31%		
47	PISO PARQUET LACADO	M2	555,00	25,00	13.875,00	2,97%		
48	BARREDERA MADERA LACADA	M	510,00	4,00	2.040,00	0,44%		
49	CERAMICA DE PISO GRAIMAN	M2	66,55	23,00	1.530,65	0,33%		
50	BARREDERA CERAMICA	M	161,43	3,50	565,01	0,12%		
51	PISO GRES	M2	395,00	25,00	9.875,00	2,11%		
52	BARREDERA GRES	M	132,66	3,50	464,31	0,10%		
				SUBTOTAL	57.855,96		12,37%	
INSTALACIONES HIDRO-SANITARIAS								
AGUA POTABLE								
53	SALIDA DE AGUA FRIA EN COBRE 1/2	PTO	69,00	29,50	2.035,50	0,44%		
54	SALIDA DE AGUA CALIENTE EN COBRE 1/2"	PTO	46,00	29,50	1.357,00	0,29%		
55	SALIDA EQUIPO CONTRA INCENDIOS	PTO	5,00	35,00	175,00	0,04%		
56	CAJETIN CONTRA INCENDIOS	U	2,00	280,00	560,00	0,12%		
	TUBERIA HG 2"	M	25,00	32,00	800,00	0,17%		
57	TUBERIA COBRE DE 1/ 2"	M	164,00	9,00	1.476,00	0,32%		
58	TUBERIA COBRE DE 1 1/2"	M	30,00	15,00	450,00	0,10%		
59	LLAVES DE CONTROL	PTO	5,00	35,00	175,00	0,04%		
60	EQUIPO DE TANQUE HIDRONEUMATICO (CISTE	U	1,00	2.100,00	2.100,00	0,45%		
61	TOMA CIAMESA	U	1,00	280,00	280,00	0,06%		
62	ACOMETIDA DE AGUA POTABLE (MEDIDORES)	U	1,00	700,00	700,00	0,15%		
63	SISTEMA DE AGUA CALIENTE PANELES SOLAR	GLB	1,00	3.850,00	3.850,00	0,82%		
				SUBTOTAL	13.958,50		2,98%	
PIEZAS SANITARIAS Y EQUIPOS								
64	INODOROS KINGSLEY TURBO JET BLANCOS	U	25,00	125,00	3.125,00	0,67%		
65	LAVAMANOS PARA MUEBLE Y GRIFERIA	U	29,00	95,00	2.755,00	0,59%		
66	FREGADERO 2 POZOS Y GRIFERIA	U	12,00	220,00	2.640,00	0,56%		
67	MEZCLADORA DE DUCHA (COLUMNA)	U	41,00	150,00	6.150,00	1,31%		
68	MAMPARA DE VIDRIO EN BANOS	U	19,00	185,00	3.515,00	0,75%		
69	SISTEMA DE CONTROL Y MEDIDORES	U	12,00	58,00	696,00	0,15%		
70	MESONES PARA LAVAMANOS Y COCINA GRAN	ML	50,00	110,00	5.500,00	1,18%		
71	EXTRACTOR DE OLORES	U	14,00	45,00	630,00	0,13%		
				SUBTOTAL	25.011,00		5,35%	
INSTALACIONES SANITARIAS ,DESAGUES EN PVC								
72	DESAGUE 4"	PTO	27,00	19,00	513,00	0,11%		
73	DESAGUE 3"	PTO	60,00	15,00	900,00	0,19%		
74	DESAGUE 2"	PTO	34,00	13,00	442,00	0,09%		
75	TUBERIA 4"	M	45,00	7,20	324,00	0,07%		
76	TUBERIA 8"	M	35,00	16,00	560,00	0,12%		
77	BAJANTE PVC AGUAS LLUVIAS DE 4"	M	28,00	9,20	257,60	0,06%		
78	BAJANTE DE AGUAS SERVIDAS 4"	M	28,00	9,20	257,60	0,06%		
79	REJILLA DE PISO 2"	U	54,00	7,60	410,40	0,09%		
80	REJILLA DE PISO 4"	U	19,00	12,00	228,00	0,05%		
81	ACCESORIOS DE BAÑO FV CROMADOS	JGO	21,00	40,00	840,00	0,18%		
82	CAJA DE REVISION 60 X 60 CM CON TAPA Y CONTRATAPA	U	4,00	75,00	300,00	0,06%		

No	DESCRIPCION	UND.	CANT. TOTAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	% parcial	% total
				SUBTOTAL	5.032,60		
INSTALACIONES ELECTRICAS							
83	SALIDA ILUMINACION	PTO	185,00	22,00	4.070,00	0,87%	
84	SALIDA TOMACORRIENTE DOBLE POLARIZADO	PTO	123,00	22,00	2.706,00	0,58%	
85	SALIDA TOMACORRIENTE DOBLE POLARIZADO	PTO	16,00	23,00	368,00	0,08%	
86	TABLERO DISTRIBUCION COMUNAL	U	1,00	275,00	275,00	0,06%	
87	TABLERO DISTRIBUCION (DEPARTAMENTOS)	U	11,00	145,00	1.595,00	0,34%	
88	SALIDAS TELEFONICAS	PTO	25,00	18,00	450,00	0,10%	
89	SALIDAS TV CABLE	PTO	11,00	24,00	264,00	0,06%	
90	SALIDAS INTERNET	PTO	11,00	24,00	264,00	0,06%	
91	SISTEMA DE VIDEO PORTERO	GLB	1,00	550,00	550,00	0,12%	
92	SISTEMA DE ALARMAS	GLB	1,00	1.000,00	1.000,00	0,21%	
93	LUMINARIAS FLUORESCENTES	U	23,00	45,00	1.035,00	0,22%	
94	LUMINARIAS OJOS DE BUEY	U	32,00	35,00	1.120,00	0,24%	
96	ACOMETIDA Y GENERADOR	U	1,00	4.500,00	4.500,00	0,96%	
97	ACOMETIDA TELEFONICA	U	1,00	900,00	900,00	0,19%	
				SUBTOTAL	19.097,00		4,08%
CARPINTERIA							
98	PUERTA PRINCIPAL COMUNAL	U	1,00	600,00	600,00	0,13%	
99	PUERTA PRINCIPAL INGRESO DEPARTAMENTO	U	11,00	280,00	3.080,00	0,66%	
100	PUERTA PRINCIPAL LOCAL COMERCIAL	U	2,00	280,00	560,00	0,12%	
101	PUERTAS DORMITORIOS - BAÑOS	U	39,00	150,00	5.850,00	1,25%	
102	PUERTA GARAGE AUTOMATICA	U	1,00	800,00	800,00	0,17%	
103	PUERTAS DE TOOL	U	11,00	150,00	1.650,00	0,35%	
104	PUERTAS DE ALUMINIO Y VIDRIO	U	3,00	220,00	660,00	0,14%	
105	CLOSETS	M2	96,00	160,00	15.360,00	3,28%	
106	MUEBLE BAJO DE COCINA	M	49,00	145,00	7.105,00	1,52%	
107	MUEBLE MUEBLE ALTO DE COCINA	M	24,50	144,00	3.528,00	0,75%	
108	MUEBLE BAJO DE BAÑO	M	14,00	140,00	1.960,00	0,42%	
109	MESON DE GUARDIANIA POSFORMADO	M	3,00	65,00	195,00	0,04%	
110	UTILES COCINA	M	15,00	65,00	975,00	0,21%	
111	VENTANAS DE ALUMINIO	M2	203,00	75,00	15.225,00	3,25%	
112	VIDRIO CLARO 4MM	M2	203,00	17,00	3.451,00	0,74%	
113	PERGOLADO EN BBQ Y AREA COMUNAL	M2	35,00	85,00	2.975,00	0,64%	
114	PASAMANOS TERRAZA	M	15,00	65,00	975,00	0,21%	
115	PASAMANOS GRADAS	M	12,00	65,00	780,00	0,17%	
				SUBTOTAL	65.729,00		14,05%
FINALES							
116	ASCENSOR	U	1,00	30000	30.000,00	6,41%	
117	JARDINERIA	GLB	1,00	1722,76	1.722,76	0,37%	
118	LIMPIEZA FINAL DE OBRA	M2	1.250,00	1,25	1.562,50	0,33%	
				SUBTOTAL	33.285,26		7,11%
IMPREVISTOS							
	IMPREVISTOS OBRA CIVIL 3,5%	GLB	1,00	15.820,00	15.820,00	3,38%	
				SUBTOTAL	15.820,00		3,38%
				PRESUPUESTO	467.820,00	100,00%	100,00%
<p>moree.+ construction & design ARQ. MARTINO CHANGOLUISA HIDALGO</p>							

5.2 Tabla 5. 1 Presupuesto de Obra al 10 Mayo 2010

Elab. MACHH

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Normal, Izquierda, Interlineado: sencillo

Los costos directos son los que se pueden cuantificar y asignarse de una forma racional. Son los que inciden directamente en la Obra Civil de la construcción, y los podemos calcular mediante el Análisis de Precios Unitarios.

Con formato: Normal, Izquierda

5.3 El costo directo de obra está estimado en USD 468.000,00 el cual nos ayuda para el control de obra, en lo referente a gastos de construcción.

5.45.1.1 COSTOS DIRECTOS DE OBRA

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo



Código de campo cambiado

Gráfico 5. 1 Composición de los Costos Directos de Obra.

El rubro de Estructura representa el 32 % de los costos de obra, el rubro de Albañilería con el 16%, el rubro de Carpintería el 14% y el rubro de Acabados con el 12% de participación son los Rubros más incidentes en los costos de obra.

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

5.55.1.2 **COSTOS DEL TERRENO**

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

5.65.1.2.1 **HOMOGENIZACIÓN PRECIOS VENTA PROYECTOS**

HOMOGENIZACIÓN DE PRECIOS M2 VENTA					
	Proyecto	Precio por m2	Absorción	% ponderado	Precio ponderado
PROYECTO 1:	ISABELA PLAZA	1.135,00	2,80%	25%	283,75
PROYECTO 2:	TORRE GALICIA	1.190,00	1,90%	18%	214,20
PROYECTO 3:	PLAZA MILANO	1.092,00	2,05%	8%	87,36
PROYECTO 4: BELLVER					
PROYECTO 5:	ROJO	1.028,00	0,45%	8%	82,24
PROYECTO 6:	VIANOVO	1.083,00	0,85%	8%	86,64
PROYECTO 7:	PREMIUM TRAVEL	1.032,00	0,80%	8%	82,56
PROYECTO 8:	MADELEINE	1.021,00	0,55%	5%	51,05
PROYECTO 9:	ALTO CEDRO	949,00	0,80%	10%	94,90
PROYECTO 10:	KEY BUILDING	1.006,00	1,00%	10%	100,60
PROMEDIO		1.059,56	11,20%	100%	1.083,30

5.7 La obtención del precio de mercado del terreno es por el análisis de los precios de la competencia para ponderar el precio de metro cuadrado de venta, relacionando las unidades vendidas por mes y el precio por metro cuadrado vendido.

Con formato: Normal, Izquierda, Conservar con el siguiente

5.1.2.2 **HOMOGENIZACIÓN PRECIOS VENTA PREDIOS TERRENO Y CASA**

Con formato: Título 4, Izquierda

HOMOGENIZACION DE PRECIOS DE TERRENOS								
LA HOMOGENIZACION ES TRATAR DE IGUALAR PARA COMPARAR								
		PRECIO MERCADO	AREA CONSTRUIDA	AREA TERRENO	UBICACIÓN	VISTA	FRENTE	PRECIO
TERRENO 1 Y CASA	VIZCAYA Y PONTEVEDRA	380,00	150,00	200,00	1,01	1,01	1,01	391,51
TERRENO 2 Y CASA	VALLADOLID Y FCO. GALAVIS	400,00	245,00	390,00	1,00	1,00	1,00	400,00
TERRENO 3 Y CASA	GALAVIS Y ANDALUCIA	390,00	234,00	350,00	1,02	1,02	1,02	413,87
P.MERCADO								
	T1+T2+T3	=	391+400+413	=		\$	±	402,00
	3		3					

Tabla 5. 2 Homogenización de precios de los terrenos en el sector

Con formato: Epigrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

5.1.2.3 MÉTODO RESIDUAL PRECIO DEL TERRENO

Con formato: Título 4, Izquierda

MÉTODO RESIDUAL DEL TERRENO		
Potencial al Desarrollo del terreno.		
DATOS PARA DEPARTAMENTOS	UNIDAD	VALORES
ÁREA DEL TERRENO	M2	390
PRECIO VENTA DE DEPARTAMENTOS EN LA ZONA	\$ / M2	1083
OCUPACIÓN DEL SUELO COS PB	%	70%
ALTURA	Pisos	4
COS TOTAL	%	280%
FACTOR K CIRCULACIONES	%	85%
RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) "ALFA I"	%	13%
RANGO DE INCIDENCIA (TERRENO) "ALFA II"	%	15%
CÁLCULOS		
ÁREA CONSTRUIDA MÁXIMA=ÁREA x COS x h	M2	1.092,00
ÁREA ÚTIL VENDIBLE= ÁREA MAX x K		928,20
VALOR DE VENTAS= ÁREA ÚTIL x PRECIO DE VENTA	\$	1.005.240,60
"ALFA I " PESO DEL TERRENO		130.681,28
"ALFA II " PESO DEL TERRENO		150.786,09
MEDIA "ALFA"		140.733,68
VALOR PROMEDIO DEL M2 DE TERRENO EN USD		360,86

Tabla 5.3 Método Residual para calcular el valor del Terreno

El Método Residual es una herramienta que nos ayuda a determinar el valor del terreno en el cual se desarrollará el proyecto, nos ayuda a tener fundamentos para negociar el precio justo del terreno, en este caso el dueño del terreno sugiere la cantidad de USD 160.000, pero llegando a un punto medio se plantea y se conviene el precio de USD 153.000.

5.1.3 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Epígrafe, Centrado

Código de campo cambiado

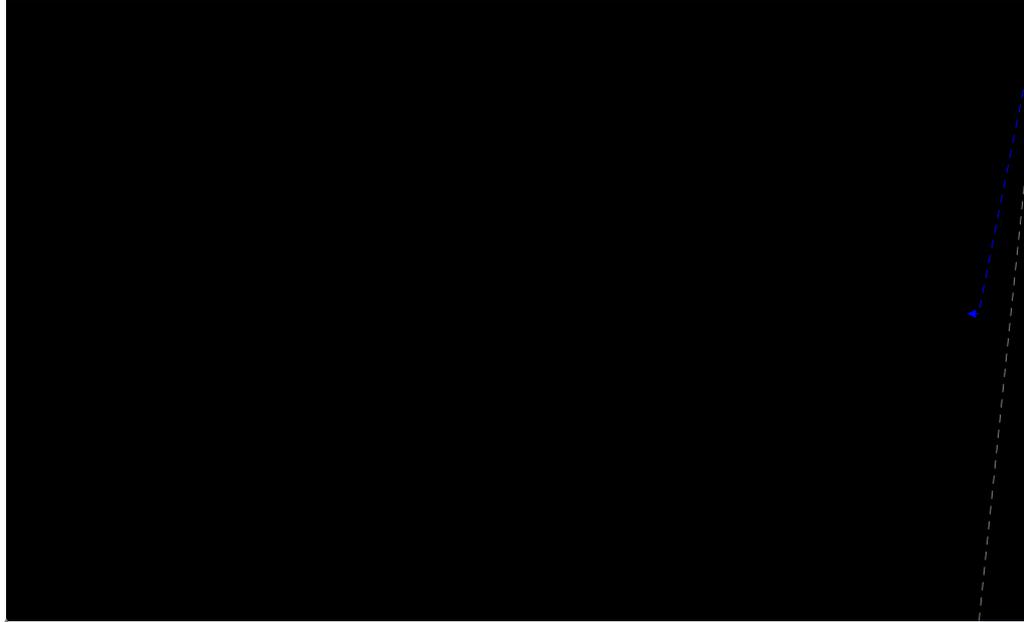


Tabla 5.3 Costos Totales del Proyecto



Gráfico 5. 2 Composición porcentual de los Costos en el Proyecto

Se puede apreciar que los Costos de la Construcción son los más relevantes con el 65 % del Costo Total del Proyecto, así mismo el Costo del Terreno es el 20% en relación al Costo del Proyecto.

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Izquierda: 1,25 cm, Primera línea: 1,25 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

5.1.4 INCIDENCIA DE LOS COSTOS POR M2

INCIDENCIA COSTOS POR M2			
DESCRIPCION	COSTOS PARCIALES	INCIDENCIA %	INCIDENCIA USD
COSTO TERRENO	157.530,00	22,02%	\$107,11
COSTO TOTAL OBRA CONSTRUCCION	452.000,00	63,17%	\$307,33
TOTAL ESTUDIOS	67.650,00	9,45%	\$46,00
TOTAL TASAS, IMPUESTOS Y LEGAL	17.300,00	2,42%	\$11,76
TOTAL MERCADEO Y VENTAS	21.060,00	2,94%	\$14,32
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	715.540,00	100,00%	
AREA CONSTRUIDA CUBIERTA DEPARTAMENTOS Y COMUNALES	1.033,41	1,00	1033,41
AREA CONSTRUIDA CUBIERTA Y SALA COMUNAL PARQUEADEROS	443,20	0,70	310,24
AREA CONSTRUIDA DESCUBIERTA	254,14	0,50	127,07
TOTAL M2 CONSTRUIDOS PONDERADOS			1.470,72
PRECIO POR M2			\$ 486,52

Tabla 5. 4 Costo por metro cuadrado de construcción.

Con formato: Izquierda, Conservar con el siguiente

El metro cuadrado de construcción en el proyecto BELLVER es de USD 486,00 que abarca los costos directos e indirectos.

5.1.5 CRONOGRAMA DE OBRA

RUBROS CONSTRUCCION OBRA	TOTAL USD	% PARCIAL	TIEMPO EN MESES													
			MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12		
OBRAS PRELIMINARES	11.745,10	2,51%														
ESTRUCTURA	147.260,73	31,48%														
ALBAÑILERIA	73.024,85	15,61%														
RECUBRIMIENTOS	57.855,96	12,37%														
AGUA POTABLE	13.958,50	2,98%														
PIEZAS SANITARIAS Y EQUIPOS	25.011,00	5,35%														
INSTALACIONES SANITARIAS ,DESAGUES EN PVC	5.032,60	1,08%														
INSTALACIONES ELECTRICAS	19.097,00	4,08%														
CARPINTERIA	65.729,00	14,05%														
FINALES	33.285,26	7,11%														
IMPREVISTOS	15.820,00	3,38%														
TOTAL INVERSION	467.820,00	100,00%														

Tabla 5. 5 Cronograma de Obra barras Gant.

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

Código de campo cambiado

El tiempo de Obra está estimado en 12 meses calendario, sin tomar en cuenta los estudios, ni ventas, sólo construcción.



5.1.6 CRONOGRAMA VALORADO DE OBRA + ESTUDIOS

Con formato: Título 3, Izquierda, Interlineado: sencillo

CRONOGRAMA VALORADO DE OBRA													
RUBROS	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
OBRAS PRELIMINARES	0	11.245	0	0	250	0	0	0	250	0	0	0	225
ESTRUCTURA	0	34.457	38.683	29.517	28.571	16.032	0	0	0	0	0	0	0
ALBAÑILERIA	0	0	10.388	10.150	13.150	14.985	12.450	9.756	1.698	448	0	0	0
RECUBRIMIENTOS	0	0	0	0	0	0	0	2.500	8.900	18.370	14.820	10.446	2.820
AGUA POTABLE	0	0	0	0	3.300	1.205	1.939	2.810	2.555	700	300	1.150	0
PIEZAS SANITARIAS Y EQUIPOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.196	9.400	4.170	2.245
INSTALACIONES SANITARIAS ,DESAGUES EN PVC	0	500	1.050	807	606	591	0	250	0	0	460	528	240
INSTALACIONES ELECTRICAS	0	1.800	400	900	700	1.580	600	1.360	1.175	4.658	1.618	2.850	1.456
CARPINTERIA	0	0	0	0	0	0	9.500	3.000	16.060	13.951	7.800	12.745	2.673
FINALES	0	0	0	0	0	0	0	20.000	0	0	7.500	4.500	1.063
IMPREVISTOS		1.318	1.318	1.318	1.282	1.318	1.318	1.318	1.318	1.318	1.318	1.352	1.318
INVERSION MENSUAL USD	0	49.320	51.840	42.692	47.860	35.712	25.807	40.994	31.956	48.642	43.216	37.741	12.040
INVERSION MENSUAL %	0	10,54%	11,08%	9,13%	10,23%	7,63%	5,52%	8,76%	6,83%	10,40%	9,24%	8,07%	2,57%
INVERSION MENSUAL ACUMULADA	0	49.320	101.160	143.852	191.712	227.424	294.225	294.225	326.181	374.823	418.039	455.780	467.820
INVERSION MENSUAL ACUMULADA	0	10,54%	21,62%	30,75%	40,98%	48,61%	62,89%	62,89%	69,72%	80,12%	89,36%	97,43%	100,00%

130

Tabla 5. 6 Cronograma Valorado de Obra

El cronograma valorado de obra refleja el flujo mensual tanto en dólares como en porcentaje, para que la obra tenga una planificación y ejecución exitosa es necesario tratar de cumplirlo a cabalidad. Este flujo de gastos servirá para insertar lo en el Flujo de Egresos para al análisis financiero del proyecto.

Con formato: Izquierda

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

VARIABLES PARA CALCULAR EL METODO RESIDUAL

Para calcular el precio del terreno en el mercado iniciaremos analizando los precios de la competencia y calculando el precio ponderado por m² de construcción por las unidades vendidas y el costo metro cuadrado.

COSTO DEL TERRENO

COSTO DEL TERRENO	AREA	P.UNIT	P.TOTAL	
AREA DEL TERRENO	390M ²	185	72.150	
AREA DE CONSTRUCCION EXISTENTE		391	200	78.200
TOTAL COSTO PROPIEDAD			170.350	

COSTOS INDIRECTOS

131

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Los Costos Indirectos se calculan como un porcentaje del total de costos directos de la obra, y es importante conocer el impacto que cada uno de sus rubros tiene sobre el total de gastos del proyecto.

Entre los costos indirectos que se analizan:

Costos de Planificación

Costos Legales y Tasas

Costos de Construcción y Administración

Costos de Ventas

Es importante conocer el impacto de estos rubros para poder buscar una forma de reducirlos al mínimo posible con la finalidad de obtener la mayor utilidad sin sacrificar la calidad del proyecto:

En la tabla a continuación, se muestra un resumen de los costos indirectos del proyecto:

Tabla Costos Indirectos

COSTOS DE PLANIFICACION	22.250,00	12%
COSTOS LEGALES Y TASAS	25.000,00	13%
COSTOS DE CONSTRUCCION Y ADMINISTRACION	72.00,48	39%
COSTOS DE VENTAS	67.738,46	36%
TOTAL	186.994,94	100%

COSTOS DE PLANIFICACION

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato ... [257]

Con formato ... [258]

Con formato ... [259]

Con formato ... [260]

Con formato ... [261]

132

PLANIFICACION ESTRUCTURAL, ESTUDIOS PRELIMINARES, PLANIFICACION ARQUITECTONICA, ESTRUCTURAL, ELECTRICA, HIDRAULICO SANITARIO, Y DE INST. DE GAS:

LEVANT TOPOGRAFICO — 250

ESTUDIO DE SUELOS — 1000

DIBUJO — 300

PLANIF ARQUITECT — 15000

CALCULO ETSRUCT — 3000

INGEN HIDRA — 800

DISEÑO SIST — 400

TOTAL — 22.500,00

COSTOS DE CONSTRUCCION

CONSTRUCCION — 6%

GERENCIA DE PROYECTO — 2%

ADMINISTRACION — 1%

TOTAL — 9%

COSTOS CONSTRUCCION Y ADMINISTRACION

CONSTRUCCION — 67%

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

133

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato ... [262]

Con formato ... [263]

Con formato ... [264]

Con formato ... [265]

Con formato ... [266]

Con formato ... [267]

Con formato ... [268]

GERENCIA PROEYCTO 22%

ADMINISTRACION 11%

COSTOS LEGALES Y TASAS

CAE 3%

CICP 1%

APROBACION PLANOS 1%

BOMBEROS 2%

TOTAL 6%

FONDOS DE GARANTIA 67%

PLUSVALIA 11%

GASTOS LEGALES 15%

COSTOS DE VENTAS

COMISIONES POR VENTAS 4%

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

134 Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato ... [269]

Con formato ... [270]

PUBLICIDAD 1%

OFICINA DE VENTAS 0,20%

TOTAL 5%

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

2010

CAPÍTULO 6 ESTRATEGIA COMERCIAL

Con formato: Izquierda, Interlineado:
Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: 11 pto

Analizar cómo cumplir con el objetivo comercial de la venta de los departamentos y locales de BELLVER en un plazo máximo de 11 meses, para esto nos apoyaremos en la información del estudio de la competencia y los costos del proyecto, que nos darán respaldo para poner precios de acuerdo a los atributos de cada departamento.





6 ESTRATEGIA COMERCIAL

6.1 OBJETIVOS COMERCIALES DEL PROYECTO

6.1.1 META DE VENTAS

El proyecto Edificio BELLVER, tiene como objetivo comercial la venta de 8 departamentos, 3 suites y 2 locales comerciales/oficinas, cada departamento incluye un parqueadero y una bodega, en cambio cada suite incluye un parqueadero pero no bodega, el plazo para terminar de vender la totalidad es de 11 meses, empezando desde el mes 5 de la vida del proyecto y extendiéndose hasta el mes 16 cuando la construcción se termina.

A partir de la culminación de la Obra, se da 2 meses para que los futuros propietarios tramiten los créditos hipotecarios y el constructor legalice el proyecto, para el tercer mes se recibirán los saldos de parte de los propietarios y se procederá a la entrega de los departamentos.

La velocidad de ventas está planificada de acuerdo al grado de absorción del sector que es de 1 unidad por mes con la cual se cumpliría con el objetivo planteado por la empresa.

Con formato: Título 2, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Título 3, Izquierda

Con formato: Interlineado: Doble

FASES	ME S 1	ME S 2	ME S 3	ME S 4	ME S 5	ME S 6	ME S 7	ME S 8	ME S 9	ME S 10	ME S 11	ME S 12	ME S 13	ME S 14	ME S 15	ME S 16	ME S 17	ME S 18	ME S 19
PLANIFICACIÓN																			
CONSTRUCCIÓN																			
VENTAS																			
TRÁMITES LEGALES Y CIERRE DE PROYECTO																			

Tabla 6. 1 Cronograma de ventas

6.2 ESTRATEGIA DE VENTAS

El diseño de la estrategia de Ventas se inicia con la búsqueda y selección del nombre para el proyecto, El promotor sugiere que puede ser un nombre propio de España, fundamentado, en el sentido en que el barrio en el cual estará el proyecto y las calles son ciudades españolas, por lo que tomamos como guía para nombrar al proyecto, es así como creemos que el nombre BELLVER (castillo gótico mallorquín de la isla Mallorca- España) es apropiado incluso para la imagen que queremos transmitir,

Con formato: Título 2, Izquierda



además queremos vender la percepción de un lugar de tranquilidad y armonía, el lugar en el que el cliente quiere vivir.



El slogan del proyecto es simple y muy significativo: “ *Es para tí, vive bien* ”

Quiere llegar a la mente del cliente, relacionando el lugar con el estilo de vida que creemos calará el proyecto con el futuro propietario.

6.16.3 ESTRATEGIA DE PRECIOS

Los precios del proyecto, reflejan todos los estudios y análisis realizados a los proyectos de la competencia de la zona y los requerimientos de la demanda. Se ha establecido un precio promedio de arranque por m2 de USD 1.035,00 en el cual se incluye 1 parqueadero, por lo que puede considerarse competitivo con los otros precios de venta del sector.

De acuerdo al avance de ejecución de la obra y la velocidad de ventas se harán incrementos mensuales del 1,2 % al precio total de los departamentos hasta llegar al 15 %, con lo cual se dará una ventaja comercial a los que compran al inicio.

6.4 PRECIOS DE VENTA, EL PRECIO BASE.

Con formato: Título 2, Izquierda

PROYECTO	PROYECTO	CALIDAD	PRECIO M2
TORRE GALICIA	A	3,60	\$ 1.135
ISABELA PLAZA	B	4,09	\$ 1.190
MILANO PLAZA	C	3,80	\$ 1.092
BELLVER	D		
ROJO	E	3,13	\$ 1.028
VIANOVO	F	3,24	\$ 1.083
PREMIUM TRAVEL	G	3,24	\$ 1.032
MADELAINE	H	2,94	\$ 1.021
ALTO CEDRO	I	3,05	\$ 949
KEY BUILDING	J	3,25	\$ 1.006

Tabla 6. 2 Tabla de calificación proyecto- atributos- precio c/m2

Los precios más altos son los proyectos promovidos por Uribe Scharkopf, los cuales definitivamente rompen mercado.

6.1.16.4.1 AJUSTE DE LA RECTA

Precios a Junio 2010

PROYECTO	PROYECTO	CALIDAD = X	PRECIO M2= Y	X x Y	X ²	PRECIO HOMOLOGADO
TORRE GALICIA	A	3,60	\$ 1.135	\$ 4.086,00	12,96	\$ 1.097,48
ISABELA PLAZA	B	4,09	\$ 1.190	\$ 4.867,10	16,73	\$ 1.179,21
MILANO PLAZA	C	3,80	\$ 1.092	\$ 4.149,60	14,44	\$ 1.130,84
BELLVER	D	0,00	\$ 0	\$ 0,00	0,00	\$ 0,00
ROJO	E	3,13	\$ 1.028	\$ 3.217,64	9,80	\$ 1.019,08
VIANOVO	F	3,24	\$ 1.083	\$ 3.508,92	10,50	\$ 1.037,43
PREMIUM TRAVEL	G	3,24	\$ 1.032	\$ 3.343,68	10,50	\$ 1.037,43
MADELAINE	H	2,94	\$ 1.021	\$ 3.001,74	8,64	\$ 987,39
ALTO CEDRO	I	3,05	\$ 949	\$ 2.893,90	9,30	\$ 1.005,74
KEY BUILDING	J	3,25	\$ 1.006	\$ 3.269,50	10,56	\$ 1.039,10
9		30,34	9.535,82	32.338,08	103,43	9.533,71

Tabla 6. 3 Homologación de precios venta competencia.

En la Homologación de los Precios se aprecia que los proyectos ABC son competencia aparte.

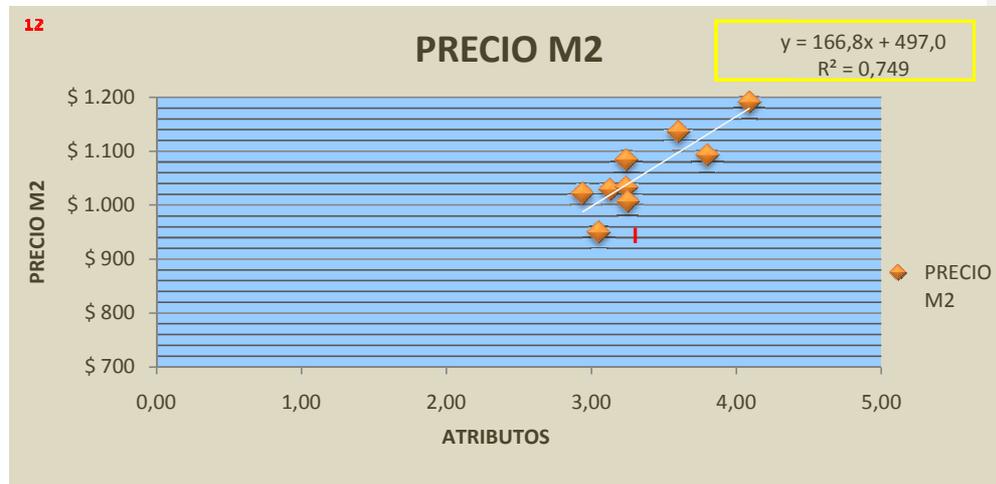


Gráfico 6. 1 Análisis de precios competencias

Junio 2010 Elab. MACHH

Atributos del Edificio Bellver en análisis 3,24 (Y=166,8 x 3,24 + 497= usd 1.037,43)

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

	Departamento	Cant.	m2	Monto ventas	Monto total	% sobre ventas
PLANTA BAJA	DEPARTAMENTO A PB	1	81,10	\$1.000,00	\$81.100,00	8,87%
	DEPARTAMENTO B PB	1	74,10	\$1.000,00	\$74.100,00	8,10%
	LOCAL 1	1	23,84	\$1.050,00	\$25.032,00	2,74%
	LOCAL 2	1	31,12	\$1.050,00	\$32.676,00	3,57%
1o PISO	DEPARTAMENTO 101	1	91,65	\$1.025,00	\$93.941,25	10,27%
	DEPARTAMENTO 102	1	82,50	\$1.015,00	\$83.737,50	9,15%
	DEPARTAMENTO 103	1	51,74	\$1.000,00	\$51.740,00	5,66%
2o PISO	DEPARTAMENTO 201	1	91,65	\$1.045,00	\$95.774,25	10,47%
	DEPARTAMENTO 202	1	82,50	\$1.035,00	\$85.387,50	9,33%
	DEPARTAMENTO 203	1	51,74	\$1.020,00	\$52.774,80	5,77%
3o PISO	DEPARTAMENTO 301	1	91,65	\$1.065,00	\$97.607,25	10,67%
	DEPARTAMENTO 302	1	82,50	\$1.055,00	\$87.037,50	9,52%
	DEPARTAMENTO 303	1	51,74	\$1.040,00	\$53.809,60	5,88%
PRECIO VENTA				\$914.717,65	100,00%	

Tabla 6. 5 Precios de Inicio de Ventas

Junio 2010 Elab. MACHH

En la tabla 6.5 observamos que el precio de venta aumenta, con respecto a los flujos, ya que es un análisis de ventas promedio, en cambio para el análisis financiero se tomaría en cuenta con respecto al inicio de ventas.

A continuación se realiza los esquemas de precios según la disposición de las unidades a vender, con respecto a la calle y los pisos en altura.

PRECIOS INICIO DE VENTAS

TERRAZA				
3o PISO	DPTO.301 \$ 1.065c/m2= 97.607		DPTO. 302 \$1.055=87.038	SUITE 303 \$ 1.040= 53.810
2o PISO	DPTO.201 \$1.045 c/m2 =95.774		DPTO. 202 \$1.035 = 85.338	SUITE 203 \$1.020= 52.775
1o PISO	DPTO.101 \$1.025c/m2=93.941		DPTO. 102 \$1.015=83.738	SUITE 103 \$1.000=51.774
PLANTA BAJA	LOCAL1 \$1.050 C/M2 = 25.032	LOCAL2 \$1.050 C/M2= 32.676	DPTO. A \$1.000= 81.100	DPTO. B \$1.000=74.100
calle				

Gráfico 6. 2 Esquema del Edificio y precios según ubicación a la calle y a la altura.

Junio/2010 Elab. MACHH

PRECIOS VENTAS AL 3o TRIMESTRE DE VENTAS

TERRAZA				
3o PISO	DPTO.301 \$ 1.086c/m2= 99.599		DPTO. 302 \$1.076=88.778	SUITE 303 \$ 1.060= 54.886
2o PISO	DPTO.201 \$1.065 c/m2 =97.690		DPTO. 202 \$1.055 = 87.095	SUITE 203 \$1.040= 53.830
1o PISO	DPTO.101 \$1.045c/m2=95.820		DPTO. 102 \$1.035=85.412	SUITE 103 \$1.020=52.775
PLANTA BAJA	LOCAL1 \$1.071 C/M2 = 25.533	LOCAL2 \$1.071 C/M2= 33.330	DPTO. A \$1.020= 82.722	DPTO. B \$1.020=75.582
calle				

Gráfico 6. 3 Esquema de Edificio y precios según ubicación a la calle y a la altura.

Junio/2010 Elab. MACHH

Es importante recalcar que la política de precios de BELLVER, se fundamenta en incrementos graduales de acuerdo a tiempo y a ubicación, también hay que tomar en cuenta que si se incrementa el costo principalmente del departamento 301, es crítico sobrepasar la barrera de los \$ 100.000, que comercialmente sería un producto difícil de vender.

En base a la situación analizada creemos que la política de precios se basará en salir con los precios de Inicio de ventas del gráfico 6.2 pero los departamentos de 3 dormitorios 101, 201 y 301 a medida que el tiempo transcurra se puede sobrepasar los \$ 100.000, por lo que creemos que a estos se los debe promocionar con toda la fuerza de ventas desde el inicio del proyecto.

De acuerdo a los promotores los precios aumentan en un 2% si están hacia la calle y por cada nivel que aumenta.

6.5 POLÍTICA DE PAGOS

Con formato: Título 2

6.5.1 RESERVA

La Reserva se realiza con el 10% del precio de venta, de no concretarse la venta, éste valor es devuelto al cliente, con un la penalidad que es acordada entre las partes.

6.5.2 ENTRADA

Con formato: Título 3

Corresponde al 20 % del precio total de venta y debe ser cancelada durante el período de construcción. En esta etapa el cliente firma la Promesa de Compra Venta.

6.5.3 CRÉDITO HIPOTECARIO

Con formato: Título 3

Corresponden al 70% del precio total de venta que será pagado al promotor y el cliente debe cancelar cuotas mensuales, durante el período acordado, según el tipo de crédito y la entidad financiera.

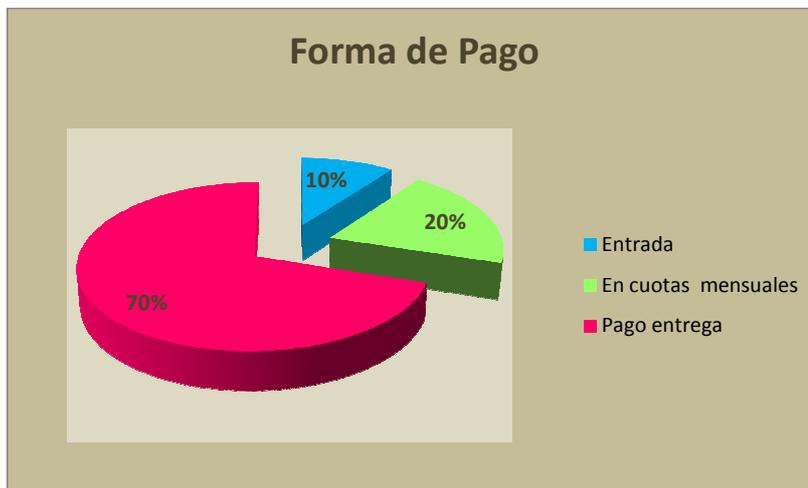


Gráfico 6. 4 Análisis de precios competencias

Junio 2010 Elab. MACHH

6.5.4 GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Los promotores han fijado que a los vendedores internos se les pagará un salario fijo más una comisión sobre las ventas del 2% y a las vendedoras externas una comisión del 3%.

Adicional a éste presupuesto se prevé un gasto para publicidad del 2% del total de las ventas para publicitar en los diferentes medios.

Con formato: Título 3, Izquierda

Con formato: Izquierda

GASTOS DE VENTAS		
DESCRIPCIÓN	COSTOS	%
SUELDOS Y COMISIONES VENTAS VENDEDORES PROPIOS	\$ 12.716,97	34,44%
COMISIONES DE VENTAS VENDEDORES EXTERNOS	\$ 13.607,32	36,85%
VALLA EN OBRA	\$ 1.500,00	4,06%
VALLAS EN LA CIUDAD	\$ 4.000,00	10,83%
PUBLICIDAD EN REVISTAS ESPECIALIZADAS	\$ 1.500,00	4,06%
MATERIAL PROMOCIONAL	\$ 1.800,00	4,87%
PUBLICIDAD EN PRENSA	\$ 1.800,00	4,87%
TOTAL PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 36.924,29	100,00%

Tabla 6. 6 Tabla de los Costos que se incurren en las Ventas.

Con formato: Conservar con el siguiente

6.6 CANALES DE DISTRIBUCIÓN



foto 6. 1 Publicidad Bellver

Con formato: Título 2, Izquierda,
Interlineado: sencillo

El equipo de ventas se instalará en la oficina de ventas ubicada en la obra, y estará principalmente conformada por ejecutivos de venta que atenderán en todos los días y en especial los fines de semana.

Se dejará abierta la posibilidad de vendedores externos, para que realicen las ventas, pero siempre con parámetros que el Promotor imponga.

6.7 HERRAMIENTAS DE VENTAS

SALA DE VENTAS EN OBRA

ATENCIÓN PERMANENTE, PC
MATERIAL PROYECTO IMPRESO, DIGITAL, TV,
INTERNET, TELÉFONO CONVENCIONAL Y
CELULAR.

Con formato: Título 2, Interlineado: sencillo

Con formato: Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo, 12 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Sangría: Izquierda: 0 cm, Sangría francesa: 4,2 cm

Con formato: Sangría: Izquierda: 6,6 cm

PUBLICIDAD

VALLA EN OBRA
VALLAS EN LA CIUDAD
PRENSA (SECCIÓN CLASIFICADOS EL COMERCIO)
PUBLICACIÓN REVISTA EL PORTAL INMOBILIARIO
PAGINA WEB INMOBILIA, EL PORTAL.

Con formato: Sangría: Izquierda: 5,35 cm, Primera línea: 1,25 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 10 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: Sin Negrita

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Sangría: Izquierda: 0 cm, Sangría francesa: 6,59 cm

Con formato: Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

VENTAS DIRECTAS

SALA DE VENTAS Y OFICINA DE LOS
PROMOTORES.

Con formato: Sangría: Izquierda: 0 cm, Sangría francesa: 6,24 cm

VENTAS POR REFERENCIA

RECOMENDACIONES BOCA A BOCA CLIENTES.

FERIA DE LA VIVIENDA

POSSIBILIDAD DE PARTICIPAR EN LA FERIA DE LA VIVIENDA.

Con formato: Sangría: Izquierda: 0 cm, Sangría francesa: 6,24 cm

La Promoción del proyecto se iniciará en los 3 primeros meses de vida del proyecto, en la cual se harán las Preventas, con el inicio de la obra se acelerará la promoción en todos los medios de publicidad.

6.8 VALLA EN LA OBRA

Con formato: Título 2

Colocación de una valla publicitaria en obra, en medidas de 2,40 x 2,40 elevado del piso 3 m. En tol galvanizado y en estructura autosustentable metálica, en el cual se promoverá el nombre del proyecto, la descripción del producto, ventajas del proyecto, imágenes del proyecto y marca de la empresa.



foto 6. 2 Vallas en obra

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

Es una valla que emotiva a la familia y que también le inspire sentimientos de familia y a la vez de tranquilidad.

Con formato: Izquierda

6.9 MATERIAL IMPRESO DE APOYO

Para apoyar como material de respaldo para ventas en la sala de ventas, que contengan ubicación del proyecto, descripción de los productos, imágenes de los interiores y exteriores del proyecto, características técnicas que hagan diferencia en el mercado y logren insertarse en la mente del cliente.



foto 6. 3 Brochure

El material para apoyo de los vendedores se los hará en forma impresa y en vallas, como también para identificar el proyecto en gigantografías, tanto en la obra como en la oficina de ventas

6.10 INFORMACIÓN TIPO DE DEPARTAMENTOS

Se está trabajando en la manera de informar al cliente sobre los departamentos de venta y nos valdremos de los renders de los espacios diseñados.

Con formato: Título 2, Izquierda

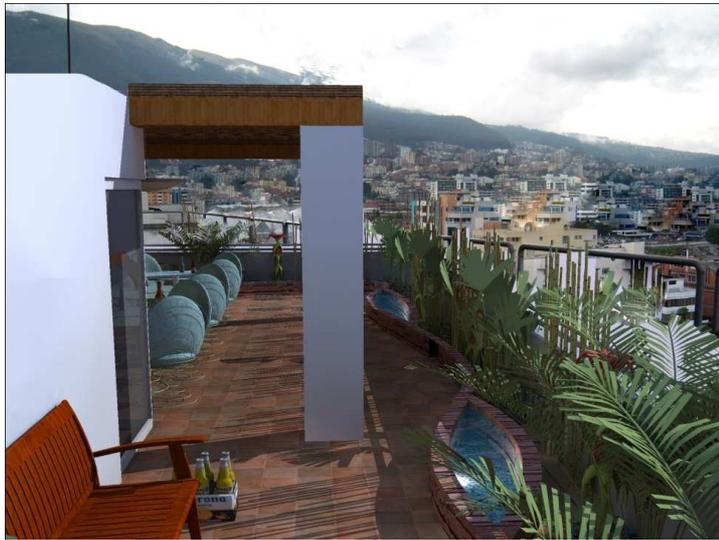


foto 6. 4 Vista desde la terraza



foto 6. 5 Vista a la Terraza

Las vistas de los ambientes que atraen al cliente y de las que considero son fortalezas del proyecto, las publico con mayor énfasis, como es el área de la terraza y BBQ, que es un sitio que prefiere la demanda.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Izquierda, Interlineado:
Múltiple 1,15 lín.

6.11 CRONOGRAMA VALORADO DE VENTAS

INGRESOS		MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
VENTAS MENSUALES	1						8.268	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654				57.873
	2							8.268	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837				57.873
	3								8.268	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067				57.873
	4									8.268	2.362	2.362	2.362	2.362	2.362	2.362	2.362				57.873
	5										8.268	2.756	2.756	2.756	2.756	2.756	2.756				57.873
	6											8.268	3.307	3.307	3.307	3.307	3.307				57.873
	7												8.268	4.134	4.134	4.134	4.134				57.873
	8														8.268	5.512	5.512	5.512			57.873
	9															8.268	8.268	8.268			57.873
	10																8.268	16.535			57.873
	11																	24.803			57.873
TOTAL INGRESOS			0	0	0	0	8.268	9.921	11.758	13.825	16.187	18.943	22.250	26.384	31.895	40.163	73.233	0	0	0	636.598
ACUMULADO INGRESOS			0	0	0	0	8.268	18.189	29.947	43.772	59.959	78.902	101.152	127.536	159.432	199.595	272.828	272.828	272.828	272.828	909.425

Tabla 6. 7 Cronograma valorado de Ingresos por Ventas

De acuerdo al cronograma valorado de ventas, podemos precisar que las ventas se inician el mes 5 de la vida del proyecto a la par con el inicio de obras, que consideramos una estrategia idónea para comercial, ya que pretendemos que los precios que salgan para el Inicio de Ventas no tengan que variar, o hacer promociones, ya que la venta en planos disminuye los ingresos. En el mes 15 se terminan las ventas y se recibe la última cuota mensual de las ventas anteriores correspondiente al 30% del precio de las unidades, y se espera 3 meses para legalizar documentos y también como holgura de ventas, por esta razón es que en el mes 19 se procedería a recibir los pagos finales correspondientes al 70% y se Cerraría el proyecto.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Título 2, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Epígrafe, Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,24 cm, Interlineado: sencillo

6.12 CONCLUSIONES DE ESTRATEGIA COMERCIAL

Con formato: Título 2, Izquierda

- El tiempo de ventas será de 1 unidad mes de acuerdo al grado de absorción estudiado de la competencia en el sector.
- El tiempo de ventas de acuerdo al grado de absorción de la zona será de 11 meses empezando con el inicio de la construcción.
- El promotor está terminando de construir un proyecto similar en la zona centro, por lo que se determina como estrategia de ventas iniciar con la promoción del proyecto desde este otro, creando expectativa en el futuro cliente.
- Los precios de venta tendrán un aumento del 2% en la fase media de la Obra y se incluirán promociones en los primeros compradores, como incluir la bodega en el precio del departamento.
- El descuento por la compra al contado se estima que se puede hacer un descuento del 5% sobre el precio final siempre y cuando sea en los 3 primeros meses, caso contrario se analizará la fecha que se realiza el anticipo y la entrega de la obra, para analizar alternativas interesantes para el cliente y para el constructor.
- Las ventas se las delegará a una inmobiliaria que se interese en el proyecto, y que además nos de la confianza y el respaldo para posicionar a la marca.
- Se programa la construcción del departamento modelo como estrategia de ventas.
- Los ingresos por ventas, están íntimamente relacionados con la eficacia de la fuerza de ventas, los precios competitivos y la calidad, y la forma de transmitir al interesado como la alternativa más conveniente a sus expectativas.

2010

CAPÍTULO 7 ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo, se analiza la rentabilidad del proyecto puro, a partir del flujo efectivo operacional, que es el resultado de los Egresos vs. Los Ingresos, es importante saber el VAN del proyecto para saber si es factible o no el proyecto, además sacaremos la TIR y decidiremos si es un índice que nos puede dar la certeza de la inversión. Se tiene que ver la incidencia sobre los resultados si se accede a un crédito y la sensibilidad del proyecto al incremento de costo y a la disminución de los precios de venta, como también la incidencia en la demora del tiempo de ventas. Es la parte más importante del Plan de Negocios, para el inversionista.

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Título 1, Izquierda, Sangría: Izquierda: 0,76 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Fuente: 11 pto

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.

Con formato: Título 1, Izquierda, Sangría: Izquierda: 0,76 cm, Interlineado: sencillo

Con formato: Izquierda, Interlineado: Múltiple 1,15 lín.



7 ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 ANÁLISIS DE EGRESOS

En el análisis de Egresos se debe considerar todos los costos que conforman el presupuesto de obra, el cual contiene las cantidades a realizarse en Obra y los precios unitarios.

El costo total del proyecto asciende a USD 736.006

FLUJOS DE EGRESOS MENSUALES

EGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19		
COMPRA DE TERRENO	153.000																				153.000	
APROBACIONES	9.050				9.050																	
PLANEAMIENTO	23.650	4.150	3.000	2.000	2.000											3.000					9.500	
CONSTRUCCIÓN	467.820					49.320	51.840	42.692	47.860	35.712	25.807	40.994	31.956	48.641	43.216	37.741	12.040					
GERENCIA y DIRECCIÓN OBRA	44.000				2.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	2.000	2.000	2.000		
TASAS IMPUESTOS Y ESCRITURACIÓN	8.250					500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500				1.750
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN				1.500				1.500				1.500				1.500						1.500
COMERCIALIZACIÓN + VENTA 2,5%	22.736					207	248	294	346	405	474	556	660	797	1.004	1.831	0	0	0			15.915
TOTAL DE EGRESOS	736.006	4.150	3.000	3.500	13.050	53.027	55.588	47.986	51.705	39.616	29.780	46.551	36.116	52.939	47.721	47.572	15.540	2.500	2.000		183.665	
ACUMULADO EGRESOS		4.150	7.150	10.650	23.700	76.727	132.315	180.301	232.006	271.622	301.403	347.953	384.069	437.008	484.729	532.301	547.841	550.341	552.341		736.006	

Tabla 7. 1 Cronograma de Egresos

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Con formato: Título 1, Izquierda, Interlineado: sencillo

Con formato: Título 2, Izquierda

6.1.37.1.1 LOS COSTOS

El análisis de costos del Proyecto indica que los costos directos de Obra, son de USD 468.000, el costo del terreno es de USD 153.000 y los costos indirectos son de USD 115.18, ascendiendo a la cantidad de USD 736.006, contra un monto total del precio de venta del proyecto de USD 909.000.

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO			
	USD \$	%	\$ / M2 ÚTIL
TERRENO	153.000,00	21%	174,05
COSTOS DIRECTOS CONSTRUCCIÓN	467.820,00	63%	522,16
COSTOS INDIRECTOS	115.185,00	16%	132,61
TOTAL	736.005,00	1,00	828,83
M2 VENDIBLES	888,00		
PRECIO / M2 VENDIBLE	828,83		

Tabla 7. 2 Costos Totales del Proyecto

COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

	MONTO	%	COSTO/M2 CONSTRUIDO	COSTO /M2 VENDIBLE
COSTOS DIRECTOS	\$ 468.000,00	63,6%	\$ 270,40	\$ 527,03
COSTOS INDIRECTOS	\$ 268.000,00	36,4%	\$ 154,85	\$ 301,80
COSTO TOTAL	\$ 736.000,00	100,00%	\$ 425,25	\$ 828,83
M2 CONSTRUIDOS	\$ 1.730,75			
M2 VENDIBLES	\$ 888,00			

Tabla 7. 3 Costos de Construcción

Los costos de construcción están fundamentados y respaldados por el APU elaborado por el promotor, al 15 de Mayo de 2010.

RESULTADOS FINANCIEROS PROYECTO PURO

CUADRO DE RESULTADOS		
DESCRIPCIÓN	USD \$	USD \$/ M2
VENTAS	\$909.425,00	\$1.024,13
COSTOS/ GASTOS	\$736.005,00	\$828,83
UTILIDAD	\$173.420,00	\$195,29
	% 19 MESES	% ANUALIZADO
RENTABILIDAD	23,56%	14,88%
MARGEN	19,07%	12,04%

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

$$\text{RENTABILIDAD} = \text{UTILIDAD} / \text{GASTOS}$$

$$\text{MARGEN} = \text{UTILIDAD} / \text{VENTAS}$$

En el proyecto puro se determina una rentabilidad de USD 173.420, que representa el 19,07% del monto total de ventas y la relación de la rentabilidad frente al costo es de 23,56%.

6.1.47.1.2 CURVA DE INVERSIÓN DEL PROYECTO



Gráfico 7.1 Egresos e Ingresos mensuales del proyecto

En el gráfico 7.1, se puede apreciar que la curva de inversión es ascendente continua, los egresos se inician desde el mes 1 la fase de planificación, en la cual se realizan todos los estudios y diseños y aprobaciones de los planos arquitectónicos, estructurales, y demás ingenierías, teniendo una duración de 4 meses.

En el mes 5 se observa un incremento en los egresos, ya que se inicia la Fase de la Construcción y se desarrolla constante hasta el mes 18, en el cual se termina la obra y se realizan todos los trámites legales para escrituración y entrega de los departamentos, pero en este mes también se observa otro egreso significativo que es el pago del terreno.

6.27.2 ANÁLISIS DE INGRESOS

Para calcular los ingresos, se supone que las ventas se inician en el mes 5 de la vida del proyecto, y que durarán 11 meses, por lo que estos se repartirán en partes iguales por cada mes, por lo que en cada mes se vende la 1/11 parte o el equivalente al 9,1% del total de ventas, en cada mes ingresa el 10% de cuota inicial y la cuota mensual prorrateada del 20% restante hasta el mes 15 en que se acaba la obra, y que representa r el 30% de Entrada. En el mes 19 ingresa el 70% restante para completar el valor de la unidad vendida.

INGRESOS		MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
VENTAS MENSUALES	1						8.268	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654	1.654				57.873
	2							8.268	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837	1.837				57.873
	3								8.268	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067	2.067				57.873
	4									8.268	2.362	2.362	2.362	2.362	2.362	2.362	2.362				57.873
	5										8.268	2.756	2.756	2.756	2.756	2.756	2.756				57.873
	6											8.268	3.307	3.307	3.307	3.307	3.307				57.873
	7												8.268	4.134	4.134	4.134	4.134				57.873
	8													8.268	5.512	5.512	5.512				57.873
	9														8.268	8.268	8.268				57.873
	10															8.268	16.535				57.873
	11																	24.803			57.873
TOTAL INGRESOS			0	0	0	0	8.268	9.921	11.758	13.825	16.187	18.943	22.250	26.384	31.895	40.163	73.233	0	0	0	636.598
ACUMULADO INGRESOS			0	0	0	0	8.268	18.189	29.947	43.772	59.959	78.902	101.152	127.536	159.432	199.595	272.828	272.828	272.828	272.828	909.425

Tabla 7. 4 Gráfico de Ingresos

El monto total de ingresos por ventas del proyecto es de USD 909.425, y se observa que los ingresos aumentan gradualmente hasta el mes 19 en que ingresa la mayor cantidad de efectivo USD 636.598.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

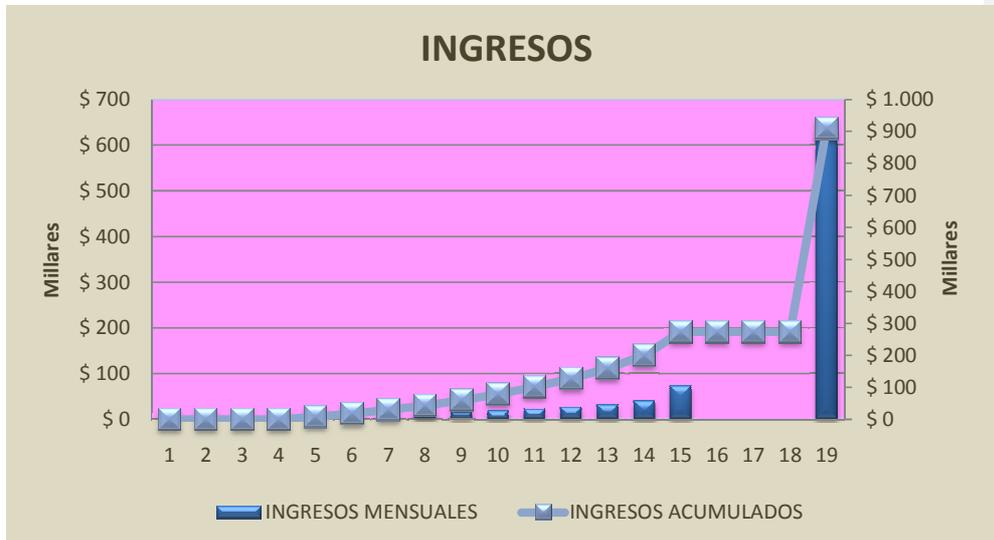


Gráfico 7. 2 Ingresos Mensuales y Acumulados.

En el gráfico 7.2 se aprecia claramente que los ingresos crecen paulatinamente, hasta el mes 15, en el cual supuestamente se termina de recibir el 30% de las Entradas y del mes 15 al 18, no se reciben ingresos ya que son de preparación de escrituras y legalización, para en el mes 19 se recibe el mayor ingreso.

6.2.47.2.1 RESULTADOS FINANCIEROS PROYECTO PURO

CUADRO DE RESULTADOS		
DESCRIPCIÓN	USD \$	USD \$/ M2
VENTAS	\$909.425,00	\$1.024,13
COSTOS/ GASTOS	\$736.005,00	\$828,83
UTILIDAD	\$173.420,00	\$195,29
	% 19 MESES	% ANUALIZADO
RENTABILIDAD	23,56%	14,88%
MARGEN	19,07%	12,04%

Tabla 7. 5 Cuadro de Resultados Proyecto puro

$$\text{RENTABILIDAD} = \text{UTILIDAD} / \text{GASTOS}$$

$$\text{MARGEN} = \text{UTILIDAD} / \text{VENTAS}$$

En el proyecto puro se determina una rentabilidad de USD 173.420, que representa el 19,07% del monto total de ventas y la relación de la rentabilidad frente al costo es de 23,56%.

6.2.27.2.2 LA TASA DE DESCUENTO

Para determinar la tasa de descuento, debemos entender que es la tasa mínima requerida que se exige de las inversiones, depende de varios factores. Por una parte debe ser superior al costo de la financiación o costo de capital. La tasa de descuento es empleada en la actualización de los flujos de caja de un proyecto, es una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación del mismo, la utilización de una tasa de descuento inapropiada puede llevar a un resultado equivocado de la evaluación. Para determinar la Tasa de Descuento analizaremos 2 métodos y tomaremos la decisión.

6.2.27.2.2.1 EL MÉTODO CAPM (ASSET PRICING MODEL)

Analizando los índices macroeconómicos del país, podemos llegar a determinar la tasa de descuento referencial de inversión según el Método CAPM (ASSET PRICING MODEL) o de Evaluación de Activos de Capital, de acuerdo a Federico Eliscovich en sus cátedras del MDI 2010, es el método más aceptado para determinar la Tasa de Descuento a aplicarse en las inversiones inmobiliarias, con algún riesgo sistemático. Uno de los factores más importantes a determinar en el método es el coeficiente β de un activo en particular como una relación entre el nivel de riesgo de ese activo respecto al promedio de las actividades. Considerando lo anterior es que para el sector de la construcción, el valor del coeficiente resulta:

Donde:

β : Coeficiente de riesgo de la industria de la construcción

r: Tasa de descuento buscada para un proyecto

r : Tasa de interés libre de riesgo

rc: Rendimiento de la industria de la construcción

Reformulamos la formula base para poder encontrar el valor de la Tasa de descuento del proyecto:

Dado que el tamaño del mercado ecuatoriano no tiene datos de los valores rc (rendimiento de la industria de la construcción) ni de β , por ser un mercado tan pequeño estos datos no tiene un respaldo en volúmenes de transacciones y no es posible generar una credibilidad estadística aceptable usamos datos de los Estados Unidos como referencia para poder generar después un ajuste para el Ecuador con el coeficiente de Riesgo País.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Dado que el riesgo de inversión es mayor en el Ecuador que en EEUU, se reformula la fórmula de la siguiente manera donde r_p es el riesgo país del Ecuador a la fecha:

Reemplazamos valores según las referencias a la fecha:

TASA LIBRE DE RIESGO: Se considera las letras o bonos del tesoro de los EEUU. Calculado al 26 de mayo de 2010 la tasa a considerar en bonos del tesoro a 10 años es de: $r^o = 3,24\%$

Este año tasa fluctuó mucho con referente al año pasado (3,81%) ya que actualmente las presiones y problemas económicos de la Eurozona han generado que se retiren millones de bonos de países europeos para financiar la crisis griega de este año.

RENDIMIENTO DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN: El rendimiento de ganancias del sector de la construcción o Home Building en Estados Unidos para mayo de 2010 es de: $r_c = 10,33\%$

El coeficiente β para la industria de la construcción corresponde al mes de enero de 2010 es de: $\beta = 0,98\%$

RIESGO PAÍS – EMBI: es un índice que incorpora variables económicas, políticas y financieras del país, y es el que por ser compuesto por varios factores. Esta variable puede variar periódicamente es por ello que tomaremos el dato del riesgo país del 20 de Septiembre de 2010 publicada por el banco central del Ecuador en su página:

$r_p = 1.025,00$ puntos ó $r_p = 10,25\%$

Por lo tanto:

Suposiciones de CAPM:

El modelo asume varios aspectos sobre los inversionistas y los mercados:

- o Los inversionistas son adversos al riesgo y exigen mayores retornos para inversiones arriesgadas.
- o Puesto que los inversionistas pueden diversificar, éstos solamente se preocupan por el riesgo sistémico de cualquier activo.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

- o El mercado no ofrece ninguna recompensa por acarrear riesgos diversificables.
- o Algunos portafolios son mejores que otros, pues devuelven mayores retornos con menor riesgo.
- o Si todos los inversionistas tienen el portafolio del mercado, cuando evalúan el riesgo de un activo específico, estarán interesados en la co-variación de ese activo con el mercado en general. La implicación es que toda medida del riesgo sistémico de un activo debe ser interpretado en cómo varían con respecto al mercado. El beta provee una medida de este riesgo.

Inconvenientes de CAPM:

- ❖ El método CAPM en el Ecuador debería trabajar con índices de Ecuador de la industria del país, pero por motivos carencia de datos históricos, se toman los datos de la industria de la Construcción en los Estados Unidos, los cuales si disponemos.
- ❖ El modelo no explica adecuadamente la variación en los retornos de los títulos valores. Estudios empíricos muestran que activos con bajos betas pueden ofrecer retornos más altos de los que el modelo sugiere.
- ❖ El modelo asume que, dada una cierta tasa de retorno esperado, los inversionistas prefieren el menor riesgo, y dado un cierto nivel de riesgo, preferirán los mayores retornos asociados a ese riesgo. No contempla que hay algunos inversionistas que están dispuestos a aceptar menores retornos por mayores riesgos, es decir, inversionistas que pagan por asumir riesgo.
- ❖ El modelo asume que todos los inversionistas tienen acceso a la misma información, y se ponen de acuerdo sobre el riesgo y el retorno esperado para todos los activos.
- ❖ El portafolio del mercado consiste de todos los activos en todos los mercados, donde cada activo es ponderado por su capitalización de mercado. Esto asume que los inversionistas no tienen preferencias entre mercados y activos, y que escogen activos solamente en función de su perfil de riesgo-retorno.

6.2.2.27.2.2.2 PROMEDIO PONDERADO DE COSTO DE CAPITAL

Tasa de descuento mediante costo ponderado de capital WACC

(Weighted Average Cost of capital).

El cálculo según el método WACC, es conocer la Tasa de Descuento apropiada a la que deben descontarse los flujos. Incorpora la tasa de descuento de los accionistas y

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

la tasa de interés que cobre el banco. Por lo tanto, su utilidad es de importancia en la valoración de proyectos que son apalancados.

$$WACC = \frac{(\text{Capital Socios} * \text{Costo capital Socios}) + (\text{Préstamo Bancario} * \text{Tasa de Interés})}{(\text{Capital Socios} + \text{Préstamo Bancario})}$$

$$WACC = \frac{((160.000*24%)+(300.000*11,25%))}{(160.000+300.000)}$$

$$WACC = 15,35\%$$

De acuerdo a los resultados del WACC el porcentaje que nos da como resultado es inferior a las expectativas del promotor e inversionistas.

6.37.3 CONCLUSIONES TASA DE DESCUENTO

En el Edificio BELLVER, luego de tratar de determinar la tasa de descuento por el CAPM y el WACC, asumimos a estas tasas como las mínimas referenciales aceptables, ya que de acuerdo a la experiencia en proyectos similares, los inversionistas y promotores han manejado una tasa de descuento del 23%, con ésta, se garantiza el pago de obligaciones al banco y a los inversionistas a las tasas pactadas.



6.3-47.3.1 ANÁLISIS FINANCIERO PROYECTO PURO

	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
TOTAL INGRESOS	0	0	0	0	8.268	9.921	11.758	13.825	16.187	18.943	22.250	26.384	31.895	40.163	73.233	0	0	0	636.598
ACUMULADO INGRESOS	0	0	0	0	8.268	18.189	29.947	43.772	59.959	78.902	101.152	127.536	159.432	199.595	272.828	272.828	272.828	272.828	909.425
TOTAL DE EGRESOS	4.150	3.000	3.500	13.050	53.027	55.588	47.986	51.705	39.616	29.780	46.551	36.116	52.939	47.721	47.572	15.540	2.500	2.000	183.665
FEO	-4.150	-3.000	-3.500	-13.050	-44.759	-45.667	-36.228	-37.880	-23.429	-10.837	-24.301	-9.732	-21.043	-7.558	-25.661	-15.540	-2.500	-2.000	452.933
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-4.150	-7.150	-10.650	-23.700	-68.459	-114.126	-150.354	-188.234	-211.663	-222.501	-246.801	-256.533	-277.577	-285.134	-259.473	-275.013	-277.513	-279.513	173.419

INVERSIÓN MÁXIMA REQUERIDA
EN EL MES 14

Tabla 7. 6 Flujo Efectivo Operativo del Proyecto Puro

De acuerdo a la tabla 7.6 podemos observar que en el mes 14 se necesita la máxima Inversión por el monto de USD 285.000 y en el mes 19 se realiza el cierre de proyecto y deja un saldo positivo de USD 173.419

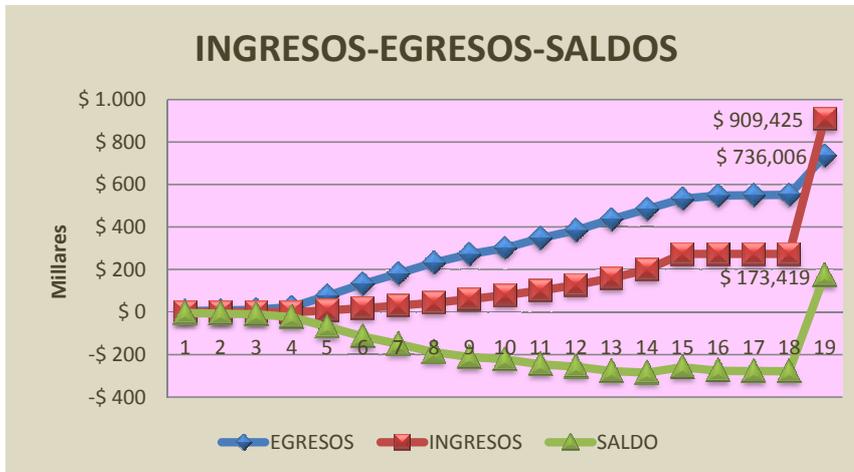


Gráfico 7.3 Ingresos – Egresos – Saldos del Proyecto

Elaborado por MACHH

El gráfico 7.3 nos releja como los ingresos son menores a los egresos, pero en el mes 18 a 19 los ingresos superan a los egresos, dando una tendencia normal de un proyecto inmobiliario.



Gráfico 7.4 Saldos del Flujo de fondos.

Elaborado por MACHH

En el gráfico 7.4 se determina que en el mes 14 se da la máxima inversión requerida.

6.3.27.3.2 VAN Y TIR PROYECTO PURO

Se calcula el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) a partir del flujo de fondos del proyecto.

PROYECTO PURO	
VAN	\$ 82.687
TIR	65,6%
TIR MENSUAL	4,3%

Tabla 7. 7 El VAN y el TIR del Proyecto Puro

Elaborado por MACHH

El proyecto puro, según el flujo de fondos nos da un VAN positivo de USD 82.687 y una TIR anual del 65,6 %, que supera la tasa de descuento requerida del 23 %.

6.3.37.3.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DISMINUCIÓN DE PRECIOS

VAN	0	-2	-4	-6	-8	-10	-11,94	-14	-16	-18	-20	-22	-24	
\$	68.832	82.687	68.832	54.977	41.121	27.266	13.411	0,00	-14.299	-28.154	-42.009	-55.864	-69.719	-83.574
TIR	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	12	14	
	3,9%	2,18%	2,63%	3,06%	3,48%	3,89%	4,29%	4,68%	5,07%	5,44%	5,81%	6,17%	6,53%	6,88%

Según al análisis de Sensibilidad de disminución de los precios de venta, se observa que el proyecto aguanta hasta un disminución del 11,94 % de los costos, a partir de ahí el VAN se hace negativo.

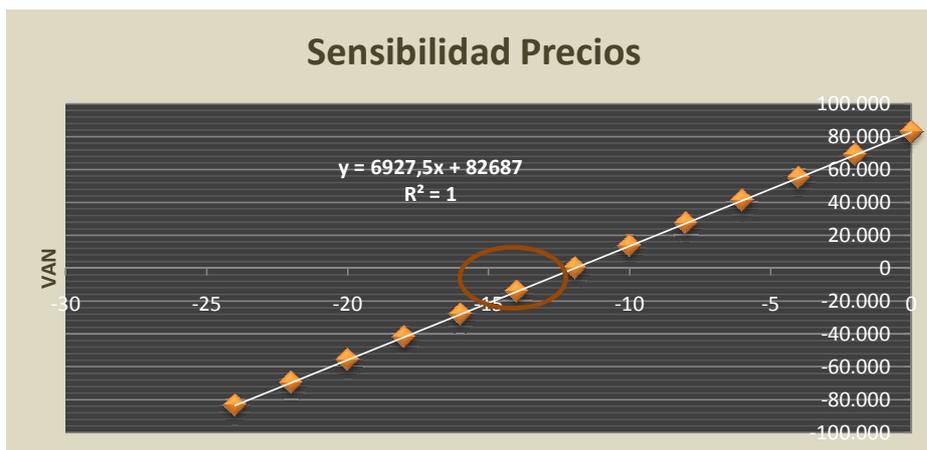


Gráfico 7. 5 Sensibilidad a la disminución de los precios.

En el gráfico 7.5 podemos observar que por cada 1% de disminución de precios, el VAN disminuye USD 6.927.

6.3.47.3.4 ANÁLISIS A LA SENSIBILIDAD AUMENTO DE COSTOS

VAN	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	12	14	16	19	
\$	74.077	108.516	99.906	91.296	82.687	74.077	65.467	56.857	48.247	39.637	31.027	22.417	13.807	0
TIR	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18	
	4,00%	5,20%	4,89%	4,59%	4,29%	4,00%	3,72%	3,44%	3,17%	2,90%	2,64%	2,38%	2,13%	1,89%

El proyecto resiste un incremento de costos hasta un 19%, a partir de ahí el VAN se hace negativo.



Gráfico 7. 6 Sensibilidad al incremento de costos

De acuerdo al gráfico 7.6 podemos concluir que por cada 1% de incremento de los costos el VAN disminuye USD 4.304

6.3.57.3.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS

VAN	5	6	7	8	9	10	11	10	12	14	74	
\$	82.687	90.511	89.156	87.815	86.486	85.170	83.866	82.687	83.866	81.398	78.606	-

El proyecto soporta un desfase de ventas hasta los 24 meses, a partir de este mes el VAN se hace cero.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

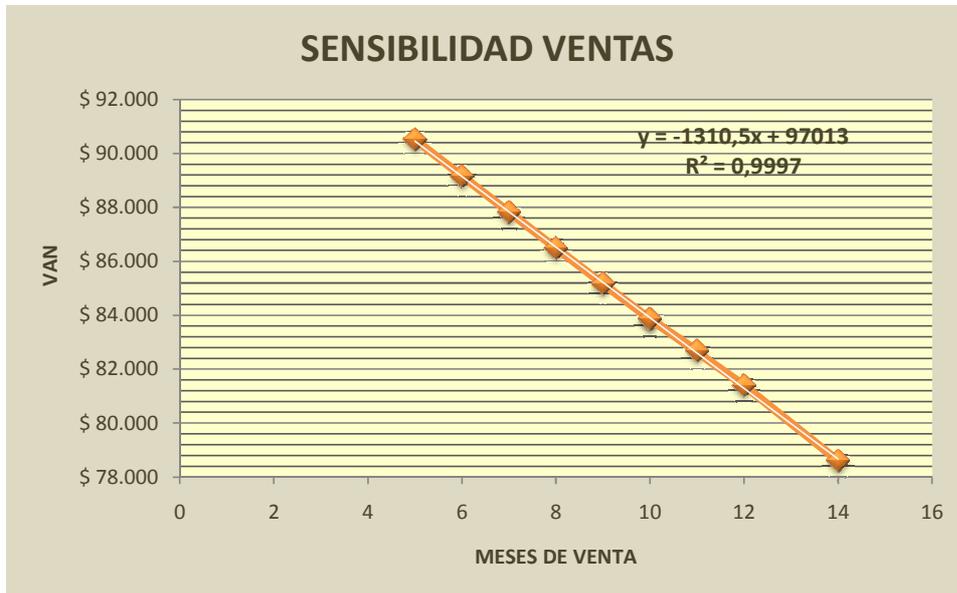


Gráfico 7. 7 Sensibilidad a las ventas

De acuerdo al gráfico 7.7 en la fórmula de la Línea de Tendencia, se concluye que por cada 1 mes de retraso el VAN disminuye USD 1.310 por lo que consideramos que el proyecto no es muy sensible a la prolongación de la velocidad de ventas.



6.3.67.3.6 ANÁLISIS FINANCIERO DEL ESCENARIO PRECIOS Y COSTOS

Tabla 7. 8 Flujo de Fondos Escenario

TABLA DE ESCENARIO																				
MESES		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
VENTAS		0	0	0	0	8.268	9.921	11.758	13.825	16.187	18.943	22.250	26.384	31.895	40.163	73.233	0	0	0	636.598
GASTOS		4.150	3.000	3.500	13.050	53.027	55.588	47.986	51.705	39.616	29.780	46.551	36.116	52.939	47.721	47.572	15.540	2.500	2.000	183.665

VARIACIÓN PORCENTUAL DE PRECIO	-2	%
VARIACIÓN PORC. DE LOS COSTOS	2	%

VARIACIÓN DE FLUJO																				
POR PRECIO		0	0	0	0	-165	-198	-235	-277	-324	-379	-445	-528	-638	-803	-1.465	0	0	0	-12.732
POR COSTO		83	60	70	261	1.061	1.112	960	1.034	792	596	931	722	1.059	954	951	311	50	40	3.673
FEO BASE		-4.150	-3.000	-3.500	-13.050	-44.759	-45.667	-36.228	-37.880	-23.429	-10.837	-24.301	-9.732	-21.043	-7.558	25.661	-15.540	-2.500	-2.000	452.933
NUEVO SALDO DE CAJA		-4.233	-3.060	-3.570	-13.311	-45.985	-46.977	-37.423	-39.191	-24.545	-11.812	-25.677	-10.982	-22.740	-9.315	23.245	-15.851	-2.550	-2.040	436.527



		PRECIOS									
		\$ 56.630	-4	-6	-8	-10	-12	-14	-16	-18	
COSTOS	0	54.977	41.121	27.266	13.411	-444	-14.299	-28.154	-42.009		
	2	42.775	28.920	15.065	1.210	-12.645	-26.500	-40.355	-54.210		
	4	30.574	16.719	2.864	-10.991	-24.846	-38.701	-52.556	-66.411		
	6	18.373	4.518	-9.337	-23.193	-37.048	-50.903	-64.758	-78.613		
	8	6.171	-7.684	-21.539	-35.394	-49.249	-63.104	-76.959	-90.814		
	10	-6.030	-19.885	-33.740	-47.595	-61.450	-75.305	-89.160	-103.015		
	12	-18.231	-32.086	-45.941	-59.796	-73.651	-87.507	-101.362	-115.217		
	14	-30.433	-44.288	-58.143	-71.998	-85.853	-99.708	-113.563	-127.418		

VARIACIÓN DE LA TIR SEGÚN PRECIOS Y COSTOS

		PRECIOS							
		3,5%	2	0	-2	-4	-6	-8	-10
COSTOS	0	4,7%	4,3%	3,9%	3,5%	3,1%	2,6%	2,2%	
	2	4,3%	3,9%	3,5%	3,1%	2,7%	2,2%		
	4	3,9%	3,5%	3,1%	2,7%	2,3%	1,8%		
	6	3,5%	3,1%	2,7%	2,3%	1,9%			
	8	3,2%	2,8%	2,3%	1,9%				
	10	2,8%	2,4%	2,0%					
	12	2,4%	2,0%						
	14	2,1%							

Tabla 7.9 Escenarios

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.



Tabla 7.10 Egresos Proyecto Financiado



Tabla 7.11 Ingresos Proyecto Financiado

En las tablas 7.11 se aprecia los picos que se dan en el mes 6 y 10 en los cuales ingresan los préstamos bancarios, y en la tabla 7,10 en cambio los egresos son menos abruptos, originado por la inyección de capitales en los meses críticos.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.



Tabla 7. 12 Ingresos Egresos Saldos

En la tabla 7.10 los Egresos son similares al proyecto puro ya que la tendencia es ascendente hasta llegar al mes 19 en el cual se paga el crédito y el terreno.

En la tabla 7.11 se observa que los Ingresos tienen unos picos en los meses en que realizan los desembolsos del crédito solicitado.

En la tabla 7.12 podemos apreciar que los ingresos se sobreponen a los egresos en el mes 6, en el mes 10, en el mes 14 y en el mes 19.

6.3.8.7.3.8 VAN DEL PROYECTO APALANCADO

PROYECTO FINANCIADO	
VAN	\$ 105.969
TIR ANUAL	ERROR
TIR MENSUAL	ERROR

Tabla 7. 13 VAN proyecto financiado

El VAN del proyecto apalancado es superior al del proyecto puro, ya que la inyección de capitales por el crédito mejoran el flujo.

6.47.4 COMPARACIÓN VAN PROYECTO PURO CON EL PROYECTO FINANCIADO

PROYECTO PURO		PROYECTO FINANCIADO	
VAN	\$ 82.687	VAN	\$ 105.969
TIR	65,6%	TIR ANUAL	ERROR
TIR MENSUAL	4,3%	TIR MENSUAL	ERROR

Tabla 7. 14 VAN Proyecto Puro y VAN Proyecto Financiado

En la tabla 7.14 se aprecia que el VAN del proyecto financiado es mayor que el VAN del proyecto puro.

A lo contrario con la utilidad en la cual, la utilidad del proyecto puro (USD 173.419) es mayor a la utilidad del proyecto financiado (USD 146.226), por la sencilla razón de que hay un costo sobre el capital que cobra el financista.

6.57.5 CONCLUSIONES

- ❖ El Proyecto es viable porque en el Análisis Financiero el VAN es positivo.
- ❖ El Proyecto puro soporta una sensibilidad a :
 - Incremento de Costos hasta un 19%
 - Disminución de los Precios hasta un 11%
 - Prolongación en ventas de hasta el mes 74
- ❖ El Proyecto puro soporta un escenario:
 - Incremento Costos 8% y Disminución Precios 4%
 - Incremento Costos 2% y Disminución Precios 10%
- ❖ La máxima inversión del Proyecto Puro se da en el mes 14 por USD 285.000
- ❖ La máxima inversión del Proyecto Apalancado se da el mes 9 por USD 73.000
- ❖ El margen de utilidad del Proyecto Puro es mayor que el margen de utilidad del Proyecto Apalancado, pero es lo contrario en el caso del VAN, porque cuando es apalancado el proyecto, los flujos mejoran.
- ❖ Con un crédito de USD de 300.000 en dos desembolsos, y un inicio de ventas desde el mes 5 de la vida útil del proyecto, BELLVER culminaría con éxito.

2010

CAPÍTULO 8 GERENCIA DEL PROYECTO

En todas las fases de la vida del proyecto intervienen aspectos legales, que son parte imprescindible del proceso de legalización y formalidad del proyecto. Desde el inicio se debe conformar una sociedad entre los promotores, el propietario del terreno y la entidad financiera, se deben cumplir normas municipales y legales para que el proyecto pueda venderse.



78 GERENCIA DEL PROYECTO

La Gerencia de Proyectos de BELLVER departamentos se desarrollará basándose en los pasos de TEN STEP y la guía del PMI, como herramientas para el éxito del proyecto, es importante iniciar con la identificación del proyecto, en la cual se define que es UN PROYECTO PEQUEÑO, y que se utilizará plantillas tipo y se hará una gerencia de proyecto con la dirección técnica y arquitectónica.

La Gerencia de Proyectos de Construcción, es la administración integral del proyecto como una empresa, desde el momento de su concepción (mucho antes del inicio mismo de la construcción) hasta la culminación del mismo.

La Dirección del Proyecto se implementa con la aplicación e integración de las 5 fases que contemplan la vida del proyecto:

1. INICIO
2. PLANIFICACIÓN
3. EJECUCIÓN
4. SEGUIMIENTO Y CONTROL
5. CIERRE

7.18.1 INICIO

Define la factibilidad y características del proyecto:

7.1.48.1.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN

PROYECTO:	BELLVER departamentos y suites
PROMOTOR:	moree construction&design
CONSTRUCTOR:	moree construction&design
FECHA DE INICIO:	Enero 2011
DURACIÓN DEL PROYECTO:	18 meses
RESPONSABLES: ARQUITECTURA	Arq. Martino Changoluisa Hidalgo
CONSTRUCCIÓN	Arq Patricio Leiva
ADMINISTRACIÓN Y PROMOCIÓN:	moree y Inm. Asoc.
GERENCIA DEL PROYECTO:	Arq. Martino Changoluisa H.
VENTAS:	Inmobiliarios Asociados.

moree será la encargada de contratar a los distintos miembros del proyecto, para la construcción, administración, legal y financiera.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

7.1.28.1.2 ALCANCE DEL PROYECTO:

El predio No 34887 ubicado en el Barrio La Floresta , tiene un área de 390,00 m2., ofrece un COS Planta Baja del 70% y un COS Total del 280%, una altura permitida de 12 metros y una zonificación CA(304-70), con Uso Principal R2 Residencial Mediana, susceptible a Propiedad Horizontal.

Bajo las características que ofrece el predio se define planificar, construir, promocionar, vender y entregar el Edificio BELLVER, que consta de 11 departamentos y 2 locales comerciales/oficinas ubicado en la calle Guipuzcoa y Pontevedra, en el Barrio de La Floresta y tendrá una duración de 18 meses.

7.1.2.18.1.2.1 METAS DEL PROYECTO:

7.1.2.28.1.2.2 GENERALES

- ❖ Disminuir el déficit de vivienda en la Ciudad de Quito.
- ❖ Ofrecer un proyecto inmobiliario que se ajuste a satisfacer las necesidades del cliente del NSE Medio Alto y Alto.

7.1.2.38.1.2.3 MERCADO

- ❖ Posicionar a la empresa promotora en el mercado inmobiliario.
- ❖ Entregar un proyecto competitivo dentro del mercado inmobiliario.

7.1.2.48.1.2.4 DISEÑO y ESTUDIOS

- ❖ El Diseño Arquitectónico es moderno y funcional, utilizará texturas y materiales de vanguardia tanto en la Obra Civil como en los acabados.
- ❖ El Diseño Estructural cumplirá las normas técnicas antisísmicas del Código de la construcción y será en hormigón armado.
- ❖ El Diseño Eléctrico, Hidrosanitario y de Seguridad se basará en criterios de normas de seguridad y confort.

7.1.2.58.1.2.5 CRONOGRAMA

- ❖ Comenzar la Construcción en Enero de 2011 y finalizarla en Diciembre de 2011.
- ❖ Iniciar las ventas en el inicio de la construcción en Enero de 2011.
- ❖ Concluir ventas con la finalización de la obra, es decir en Diciembre de 2011.
- ❖ Iniciar la entrega de los departamentos y locales comerciales en Febrero de 2012.
- ❖ Cerrar el Proyecto en Marzo de 2012.

7.1.2.68.1.2.6 **ECONÓMICO FINANCIEROS**

- ❖ El Mayor índice de Rentabilidad al Menor Costo
- ❖ Financiar el proyecto con aportes de capitales hasta el 30% del Costo del Proyecto.
- ❖ Apalancar el proyecto con financiamiento bancario el 70% del Costo Total Del Proyecto.
- ❖ Obtener un margen de Utilidad sobre ventas no menor al 20% anual.

7.1.2.78.1.2.7 **LEGAL**

- ❖ Formar la Asociación en Participación para administrar el Proyecto.
- ❖ Procesar y Definir la Estrategia Legal con la cual se procesarán trámites y contratos.
- ❖ Las Promesas de Compra Venta y Escrituras de Compra Venta serán procesadas y efectuadas por el departamento legal.

7.1.38.1.3 **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El edificio BELLVER es un proyecto de departamentos y locales comerciales, en la que cada departamento incluye 1 estacionamiento en el subsuelo y los primeros departamentos vendidos tienen la posibilidad de acceder a las 8 bodegas que se disponen en el subsuelo.

Como áreas comunales existe 1 parqueadero para visitas, un hall principal y cuarto de guardia en Planta Baja, así como hall de gradas y ascensor en cada piso, en la Terraza se ubica el salón comunal, un área de BBQ, apergolado y área recreativa.

Los parqueaderos, departamentos y locales comerciales u oficinas están dispuestas de la siguiente forma:

- ✓ Subsuelo: 11 parqueaderos.
8 bodegas.
Circulaciones, máquinas, gradas y ascensores.
- ✓ Planta Baja: 2 Locales comerciales u oficinas
2 departamentos de 2 dormitorios
- ✓ 1º Piso Alto 1 departamento de 3 dormitorios
1 departamento de 3 dormitorios
1 departamento de 1 dormitorio

- ✓ 2º Piso Alto 1 departamento de 3 dormitorios
1 departamento de 3 dormitorios
1 departamento de 1 dormitorio
- ✓ 3º Piso Alto 1 departamento de 3 dormitorios
1 departamento de 3 dormitorios
1 departamento de 1 dormitorio
- ✓ Terraza Salón Comunal
Área de BBQ y apergolado
Área recreativa comunal.

7.1.48.1.4 PERFIL DEL CLIENTE

De acuerdo a las características del proyecto, el perfil del potencial cliente se define como un hogar conformado de 2 a 5 miembros, en una edad promedio de la pareja de 35 años, en el que los ingresos promedios mensuales son de USD 1.000 hasta los USD 2.100.

7.1.58.1.5 PLANIFICACIÓN

Contempla la prefactibilidad económica, la negociación del terreno, estudios de suelos y levantamiento topográfico, proyecto arquitectónico, estructural, hidrosanitario, eléctrico, trámites municipales y permisos.

Tareas:

- Firma del Acta de Constitución,
- Estudio de Factibilidad Económica
- Negociación Terreno.
- Estudio de Suelos.
- Anteproyecto arquitectónico.
- Proyecto Arquitectónico.
- Registro de Planos en el DMQ.
- Proyecto Estructural, Eléctrico, Hidrosanitario y Especiales.
- Informe Cuerpo de Bomberos.
- Licencia de Construcción.
- Aprobación de Presupuesto y Cronograma de Obra.
- Iniciar la Licencia de propiedad Horizontal.

Entregables:

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

- o Factibilidad Económica y Financiera.
- o Constitución de Empresa.
- o Constitución de Asociación en Participación.
- o Convenio negociación terreno.
- o Proyecto Arquitectónico, Estructural, Eléctrico, Hidrosanitario y Especiales
- o Registro de Proyecto Arquitectónico.
- o Licencia de Uso de Acera .
- o Licencia de Construcción.
- o Presupuesto y Cronograma de Obra.

Duración:

La duración de ésta fase es de 3 meses, inicia en Octubre de 2010 y termina en Diciembre de 2010.

7.28.2 EJECUCIÓN

Esta Fase se inicia con la definición de los proveedores, personal de obra y técnicos que intervendrán en la construcción de la Obra, adquisición de materiales, equipos y herramientas de acuerdo al cronograma valorado, ejecución de los trabajos preliminares en el terreno que empiezan con el derrocamiento de la construcción existente, el replanteo de proyecto, y construcción de la obra.

Tareas:

- ❏ Contratos con personal y proveedores, seguros y afiliaciones.
- ❏ Adquisición de equipos, herramientas y materiales de acuerdo al flujo.
- ❏ Reuniones semanales de Obra.
- ❏ Derrocamiento de casa existente.
- ❏ Cerramiento y conformación de bodega y oficina en sitio.
- ❏ Trabajos preliminares.
- ❏ Fundición de Bases y Plintos.
- ❏ Conformación y colocación de hierro en elementos estructurales.
- ❏ Instalaciones hidrosanitarias, eléctricas, especiales.
- ❏ Fundición de muros, columnas, vigas y losas.
- ❏ Mamposterías y enlucidos interiores y exteriores.
- ❏ Carpintería de madera, metal y aluminio y vidrio.
- ❏ Acabados en pisos, paredes.
- ❏ Instalación de Ascensor.
- ❏ Puertas y muebles.

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

- Accesorios, sanitarios y luminarias.
- Ornamentación exterior e interior.

Entregables:

- Contratos con personal y proveedores.
- Seguros y afiliaciones para el personal y la Obra.
- Organización de bodega, órdenes de pedido, Kardex.
- Planillas semanales de Avance de Obra.
- Informes mensuales de avance de obra.
- Análisis de ofertas, adjudicación y compras.
- Entrega de Obra Negra del proyecto.
- Entrega de Acabados del proyecto.
- Ornamentación exterior e interior.
- Declaratoria de Propiedad Horizontal del Proyecto.

Duración:

La duración de ésta fase es de 12 meses, inicia en Enero de 2011 y culmina en Diciembre de 2011.

7.38.3 PROMOCIÓN Y VENTAS

Realizar la Venta de los departamentos y locales comerciales conforme el análisis del mercado, durante los períodos establecidos.

Tareas:

- Promocionar y publicitar el proyecto en medios de comunicación y en obra.
- Contratar a la empresa inmobiliaria que se encargará de las Ventas.
- Supervisar la ejecución de ventas y controlar el avance.
- Registrar las ventas y asegurar los cobros.
- Coordinar Ventas con Ejecución.

Entregables:

- Brochure, comerciales y letreros en medios de difusión y en Obra.
- Contrato de exclusividad con Inmobiliaria.
- Reportes mensuales de ventas e inmediatos al realizar cada venta.
- Reportes contables de ingresos por ventas.
- Informes de Ventas y Avance de Obra.

Duración:

La duración de esta fase será de 12 meses, inicia con la obra es decir en el mes de Enero de 2011 y se termina con la finalización de la construcción, en el mes de Diciembre de 2011.

7.48.4 CIERRE

Durante esta fase se procede a la revisión final de los departamentos y locales comerciales, con la presencia del cliente a través de un check list, se comprueban las características y espacios construidos de acuerdo al contrato de compra venta. Este proceso se termina con la entrega del departamento y la firma de las escrituras de compra venta entre el cliente y el promotor.

El cierre del proyecto se efectúa cuando los departamentos y locales comerciales han sido entregados en su totalidad, y se transfiere a la Administración del edificio conformada por los dueños de cada unidad, para que ellos se hagan responsables del mantenimiento y buen uso del edificio.

Tareas:

- Tramitar y obtener el Permiso de Habitabilidad.
- Escrituración de los contratos de Compra venta.
- Inspección en sitio con cada propietario de su departamento.
- Tramitación de la Devolución del Fondo de Garantía
- Cerrar cuentas y entregar actualizados los pagos de los servicios básicos.
- Entregar la Administración del Proyecto a los copropietarios del edificio.
- Efectuar el Cierre del proyecto.

Entregables:

- ⊕ Permiso de Habitabilidad.
- ⊕ Firma de escrituras de Compra Venta de cada departamento y locales comerciales entre el gerente general de la asociación y el propietario.
- ⊕ Acta de Entrega y Recepción de cada unidad entre el gerente general de la asociación y el propietario.
- ⊕ Devolución del Fondo de Garantía.
- ⊕ Entrega De la Administración del Edificio a los copropietarios.
- ⊕ Repartición de Utilidades y Cierre de la Asociación en Participación.

Duración:

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

Esta fase tendrá una duración de 3 meses. Que inicia en Enero de 2012 y culmina en Marzo de 2012 con la entrega total de las unidades a los propietarios y liquidación de la sociedad.

7.58.5 FACTORES CONDICIONANTES DEL PROYECTO

Los promotores han establecido las siguientes condicionantes para que el proyecto se realice:

- Localización: En el centro Norte de Quito, en el Barrio La Floresta, aprovechando la oportunidad de que el propietario del terreno cede al promotor, con el objeto de que éste realice un proyecto de departamentos y el costo del terreno sea ha pagado con metros cuadrados construidos.
- Mercado meta: Clase Media Alta y Alta
- Acabados : Primera
- Producto: 11 Departamentos de 1,2 y 3 dormitorios, y 2 locales.
- Parqueaderos: 1 por cada unidad de vivienda.
- Precio de venta m2: USD 1.024,00
- Comercialización: Inmobiliarios Asociados.
- Forma de Pago: 30% Anticipo y 70 % Entrega.

7.68.6 RIESGOS ACEPTADOS

- ◆ Cumplimiento de las normas municipales del Proyecto.
- ◆ Cumplimiento de Normas de Seguridad con el Personal y la Obra.
- ◆ Cumplir el cronograma de construcción y ventas a cabalidad.
- ◆ Los futuros propietarios deben haber cancelado la totalidad del precio de la unidad para hacer la entrega.
- ◆ El financiamiento del proyecto está basado en que el costo del terreno será cancelado al final del proyecto y los aportes de socios cubren el 30% y el resto será financiado con una entidad financiera.

7.78.7 LÍMITES DEL PROYECTO

- ◆ La construcción del proyecto se realizará expresamente de acuerdo a los planos aprobados por el Municipio y que forman parte del Acta de Constitución.
- ◆ Se gestionarán los cambios en el transcurso de la obra, si estos fueran necesarios.
- ◆ No se aceptarán reformas de los propietarios previa la restitución del fondo de garantía.

- ◆ Control mensual del avance real y financiero del proyecto, de acuerdo al presupuesto y cronograma aprobado.

7.98.8 POLÍTICA DE CAMBIOS

- ⊕ Todo cambio al alcance del Proyecto será revisado y aprobado por le Gerente General de la asociación.
- ⊕ Todo cambio solicitado por el cliente será analizado tanto en costos como en tiempo y deberá tener el aval del cliente y del gerente general.

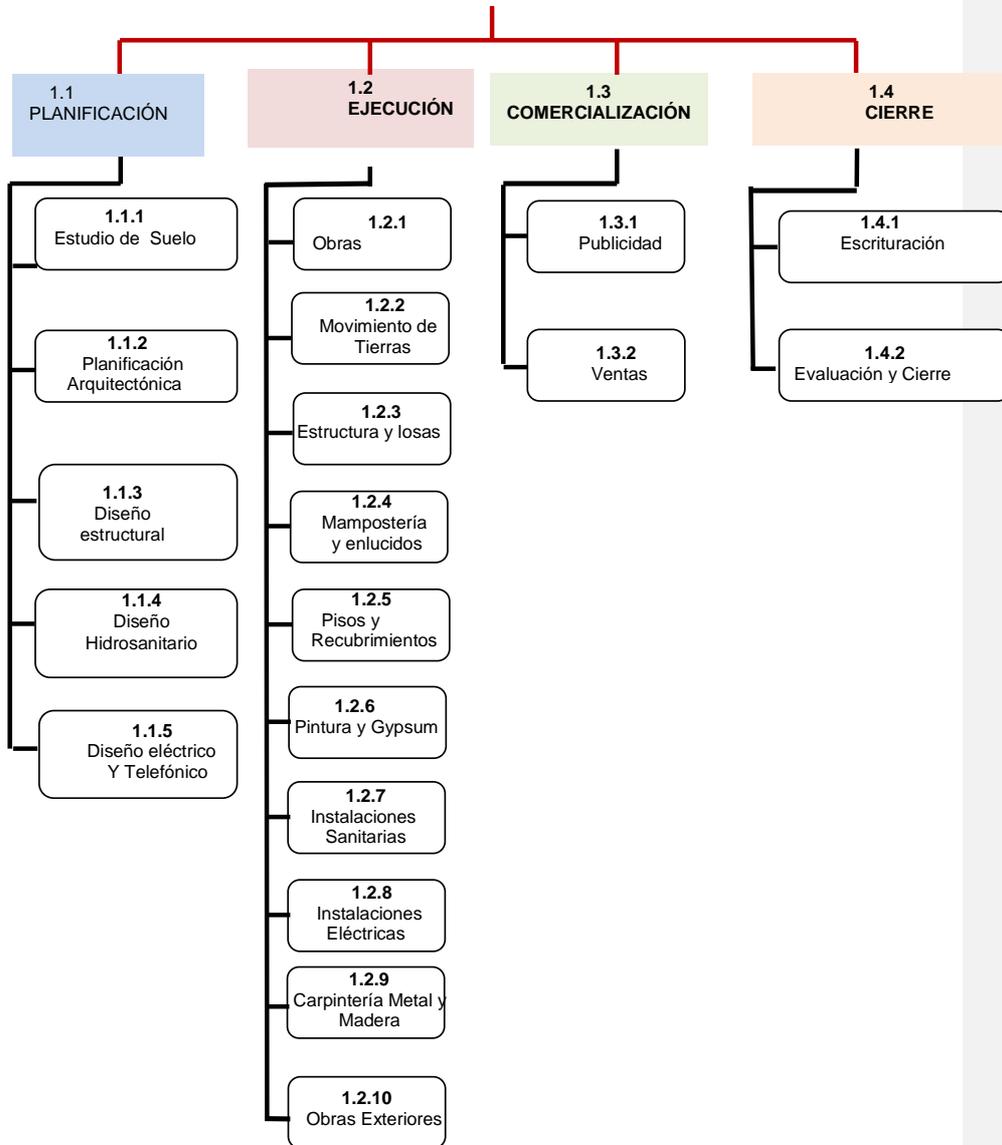
7.98.9 ANÁLISIS ECONÓMICO

COSTO TERRENO	\$ 153.000,00
COSTOS DIRECTOS	\$ 468.000,00
COSTOS INDIRECTOS	\$ 115.000,00
COSTOS TOTALES	\$ 736.000,00
PRECIO DE VENTA M2	\$ 1.024,00
VENTAS	\$ 909.000,00
COSTO TOTAL	\$ 736.000,00
UTILIDAD	% 173.420,00
MARGEN	19%
INVERSIÓN MÁXIMA	\$ 285.134,00 EN EL MES 14
VAN	\$ 82.687,00
TASA DE DESCUENTO	23%
TIR	65,6%

7.108.10 ESTRUCTURA DESGLOSE TRABAJO

Es una herramienta para identificar los trabajos a realizar en el proyecto y definir su jerarquía relativa. Inicia desde el nivel más alto de trabajo y se subdivide continuamente hasta llegar el nivel más bajo requerido por paquetes de trabajo, las que vienen a ser actividades.

En el EDT de BELLVER, se lo desarrolla desde la fase de Planificación, ya que se entiende que la Conceptualización ya está realizada y la Gerencia del proyecto empieza desde el Acta de Constitución, desarrollada en la Fase de Inicio.



Elaboración: MACHH

7.118.11 DURACIÓN DE FASES

Es importante para el seguimiento y control del proyecto gestionar el cronograma de las fases, la construcción del proyecto inicia en Enero de 2010.

La duración del proyecto es de 18 meses:

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

PROYECTO DE DEPARTAMENTOS BELLVER

FASE	TIEMPO MESES	FECHAS			DURACIÓN
	CANTIDAD	HITO	INICIO	TERMINACION	
PLANIFICACION			sep-10	dic-10	3
ACTA DE CONSTITUCION	1	sep-10			
REGISTRO PROYECTO ARQUITECTÓNICO	1	oct-10			
LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN	2	nov-10			
PROPIEDAD HORIZONTAL	6	feb-10			
EJECUCION			ene-11	dic-11	12
INICIO OBRA	1	ene-11			
FINAL DE OBRA	12	dic-11			
COMERCIALIZACION			ene-11	dic-11	12
TERMINACIÓN DEPARTAMENTO MODELO	5	mar-10			
PROMESAS DE COMPRA VENTA	2	mar-10			
FINAL VENTAS	7	dic-10			
CIERRE			dic-10	mar-11	3
INSPECCION BOMBEROS DMQ	1	dic-10			
PERMISO DE HABITABILIDAD	5	ene-11			
COBRANZAS SALDO Y ESCRITURACIÓN UNIDADES	2	ene-11			
ACTA ENTREGA RECEPCION	2	ene-11			
CHECK LIST	2	ene-11			
ARREGLOS Y REPARACIONES	2	feb-11			
SERVICIO DE POST VENTA	3	mar-11	mar-11	mar-11	
DURACION TOTAL			sep-10	mar-11	18

Tabla 8. 1 Hitos Proyecto

7.128.12 CONCLUSIONES

- ❖ El proyecto es determinado como PEQUEÑO y se reutilizará plantillas y procesos de otros similares.
- ❖ La metodología TEN STEP es la más adecuada para la dirección del proyecto.
- ❖ Se debe desarrollar documentación en cada Fase del proyecto, y partir la gerencia del proyecto desde el Acta de Constitución, aunque en este caso el futuro gerente deberá estar inmerso desde el inicio del proyecto.
- ❖ Importante el seguimiento de los procesos como herramienta organizacional cuyo objetivo fundamental es el ÉXITO del proyecto, a través de :

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.



- Gestión del Tiempo
 - Gestión del Presupuesto
 - Gestión de la Calidad
 - Gestión del Alcance
 - Gestión de supuestos
 - Gestión del cliente
- ❖ Es vital la sistematización y validación de la documentación del proyecto, ya que retroalimentará al proyecto actual y determinará experiencia para proyectos futuros.

2010

CAPITULO 9 ASPECTOS LEGALES

En todas las fases de la vida del proyecto intervienen aspectos legales, que se los debe gestionar y que son imprescindibles en el negocio inmobiliario. Desde la conformación de la empresa promotora, la negociación del terreno, la legalización del proyecto y la entrega, venta y escrituración de los departamentos.

Martino Changoluisa Hidalgo
moore.+
01/01/2010



8.9 ASPECTOS LEGALES

El desarrollo y el éxito del proyecto BELLVER se complementará con la tramitación legal ante los organismos regulatorios y de control, para el buen desarrollo y obtención de los objetivos programados en el plan del proyecto.

8.19.1 ASPECTOS LEGALES EN LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

Para la ejecución del proyecto de departamentos BELLVER, se formará la empresa moree constructora e inmobiliaria la que se encargará de todas las gestiones inmobiliarias en la vida del proyecto, ésta empresa se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada, la cual se constituye entre tres personas o más, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social

Para la financiación y aportes de capitales para el proyecto, se creará una ASOCIACIÓN DE CUENTAS EN PARTICIPACIÓN, Se entiende por asociación, en su sentido genérico, al conjunto de personas reunidas con objeto de lograr un fin común. Se entiende a su vez por Participar, el dar parte, notificar, comunicar, recibir parte de algo; y por participación, la acción de participar y su resultado.

La asociación en participación es un contrato por medio del cual, una persona denominada asociado, otorga dinero, bienes o servicios, a otra denominada asociante, para la realización de un negocio mercantil; a cambio de que el asociante le participe en las utilidades o pérdidas del negocio.

De esta definición podemos resaltar la existencia de un asociante, a diferencia de lo que ocurre en los contratos asociativos; en donde todos los que intervienen son asociados entre sí, y no existe esta figura. En este tipo de contrato, el asociante es el dueño del negocio en el que otorga participación al asociado, mediante una aportación que éste efectúa, pero sin que por esto se llegue a constituir una relación jurídica en la que en la dirección y manejo de ésta, puedan intervenir directamente las partes.

El objeto que se persigue con la celebración de este contrato, es la realización de un negocio mercantil, de cuyo resultado participará el asociado.

Al contrato de asociación en participación, también se le conoce con los nombres de contrato de participación y contrato de cuentas en participación

Esta será la figura legal que registrará. En ésta sociedad formaran parte los Inversionistas constituidos por el dueño del terreno y por otra, los aportantes de capital.

8.29.2 GESTIONES EN LA ETAPA PRELIMINAR

Para determinar y considerar el potencial y características del predio es necesario disponer del IRM actualizado que emite el Distrito Metropolitano de Quito previo el llenado del Formulario, adjuntando copias de cédula, papeleta de votación y pago actualizado del impuesto predial.

moree constructora e inmobiliaria estará al frente de la negociación del terreno, así como de la legislación de dicha propiedad.

Una vez determinado el interés del promotor en el predio es importante acceder al informe del Registro de la Propiedad, el cual indicará que el predio está libre de gravámenes y por ende está disponible para iniciar las negociaciones.

Partiendo de estos pasos previos, el proyecto está listo para iniciar la planificación.

8.39.3 ETAPA DE PLANIFICACIÓN

8.3.19.3.1 REGISTRO DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS

Ejecutado el proyecto arquitectónico definitivo se procede con el Registro de Planos del Proyecto Arquitectónico en la Administración Zonal Norte del DMQ en el departamento de Revisión y Aprobación, adjuntando:

- Formulario de Registro de Licencia de Construcción llenado y firmado por el representante legal de moree constructora e inmobiliaria y del arquitecto diseñador responsable del proyecto arquitectónico, con las firmas legalizadas.
- IRM actualizado
- Copias de cédula y papeleta de votación de los propietarios
- Copia de las escrituras de la propiedad
- Copia del impuesto predial actualizado
- Copia de cédula, papeleta de votación y certificado del título del Conesup
- Tres copias del proyecto arquitectónico firmadas por el representante legal de la compañía promotora y el arquitecto diseñador del proyecto arquitectónico y un CD.
- Informe del EMAAP respaldando la factibilidad del servicio en el proyecto.

8.3.29.3.2 REGISTRO Y OBTENCIÓN DEL PERMISO DE CONSTRUCCIÓN:

Registrado el proyecto arquitectónico, se inicia con el trámite para la obtención de la licencia de construcción en la Administración Zonal Norte del DMQ en el departamento de Revisión y Aprobación ajuntando:

- Formulario de Registro de Licencia de Construcción llenado y firmado por el representante legal de moree constructora e inmobiliaria y el profesional arquitecto o ingeniero responsable de la construcción del proyecto.
- Informe de Registro del Proyecto Arquitectónico
- 3 Copias de los Planos Estructurales realizado por un Ingeniero Civil y registrado en el Colegio de ingenieros de Pichincha, firmadas por el representante legal de la compañía promotora y el ingeniero calculista y un CD.
- Planos de Instalaciones Eléctricas, Hidrosanitarias y Contraincendios firmadas por el representante legal de la compañía promotora y el técnico especialista y un CD, que deberán ser registrados y aprobados por el Cuerpo de Bomberos de Quito.
- Certificado del pago de la garantía por fiel cumplimiento de la construcción, el cual debe ser expedido por BEV, ya que en esta entidad se realiza el depósito de la suma que corresponde a la garantía, la cual será devuelta una vez obtenido el permiso de habitabilidad.

8.49.4 ETAPA DE EJECUCIÓN

Durante esta etapa se tramitará los servicios de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica en las respectivas empresas suministradoras para iniciar la obra, la red telefónica se la tramitará en el transcurso de la obra.

Para iniciar la obra es importante tramitar el Permiso de Uso de Acera en la Administración Zonal Norte del DMQ, por el tiempo de duración de la obra.

En la negociación y definición de proveedores, se realizarán contratos de obra a precios fijos, tanto para mano de obra como para la provisión de materiales y equipos.

En los contratos de Mano de Obra y Servicios se debe tomar en cuenta el Mandato 8 de la Constitución de la República.

Paralelo a la ejecución y cuando ésta se desarrolle sin novedad alguna es recomendable iniciar con la DECLARACIÓN DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL , la

ARQ. MARTINO CHANGOLUISA H.

cual se la debe tramitar en la Administración Zonal Norte del DMQ , el cual se basa en la subdivisión de la propiedad en departamentos, parqueaderos, bodegas, patios, para definir los linderos y las respectivas áreas de cada unidad, la asignación de de un número catastral y una alícuota correspondiente al área de la unidad con respecto al total de la propiedad, para la distribución de obligaciones en lo que tiene que ver con los gastos administrativos y de mantenimiento del edificio.

8.59.5 ETAPA DE PROMOCIÓN Y VENTAS

Se firmará un contrato de Servicios Prestados con una empresa Especializada en Publicidad para posicionar el proyecto y la marca.

Se firmará un Contrato de Mandato con la Empresa Inmobiliaria que mejor convenga a los intereses del Promotor, incluyendo el uso de la marca de la Empresa Comercializadora.

Es vital el acompañamiento en todas las etapas de Vida del Proyecto de una firma de Abogados, los cuales se encargarán a más de lo anterior, de los Contratos de Promesa de Compra de Venta de los departamentos y locales comerciales, en el cual previamente se analizará el poder de endeudamiento y crédito bancario del posible comprador. El Contrato de Promesa de Compra Venta estipula todo lo referente a las obligaciones y derechos del cliente y las especificaciones, plazos y seguridad de la utilización de los recursos por moree constructora e inmobiliaria para asegurar la entrega a satisfacción de los departamentos y locales comerciales de BELLVER.

8.69.6 ETAPA DE ENTREGA DE UNIDADES Y CIERRE DEL PROYECTO

Culminada la participación de cada proveedor en la las diferentes etapas del proyecto es importante liquidar saldos y culminar los contratos y devolución de garantías, así como realizar las liquidaciones patronales y proceder con los Avisos de Salida en el IESS del personal asegurado.

Una vez culminada la obra se procede a solicitar y obtener el Permiso de Habitabilidad del inmueble, que se lo tramita en la Administración Zonal Norte del DMQ, la cual se encarga de emitir el informe positivo o negativo de constatación en obra de lo construido con respecto al proyecto registrado en el DMQ.

Paralelo a éste trámite se procede con la firma de las Escrituras de Transferencia de Dominio de los departamentos y locales comerciales, ante el Registrador de la Propiedad.

Realizados los trámites legales anteriores se solicita la Devolución del Fondo de Garantía ante la Administración Zonal Norte del DMQ.

8.79.7 IMPUESTOS

La figura de Asociación de Cuentas en Participación, está gravada con el IVA, que es el 12% que se carga en toda compra que realice la asociación, éste impuesto gravado se lo puede considerar como crédito fiscal y cruzar con las facturas recibidas por obras y/o servicios prestados en la construcción del proyecto, si no se aplica en estas circunstancias se lo debe incluir como un gasto en la contabilidad del proyecto.

El Impuesto a la Renta, se aplicará en el momento en que el proyecto finalice y el ejercicio contable determine las respectivas utilidades, en las cuales el Impuesto será del 25% sobre las utilidades.

8.89.8 MUNICIPIO

Al DMQ se debe pagar el impuesto Anual a los Capitales, el cual se lo debe pagar hasta el mes 5 de cada año, cuya tasa es del 1.5 por mil del patrimonio de la Asociación.

El Pago Anual de la Patente Municipal que se aplica al funcionamiento de toda actividad productiva El impuesto de patente se calculará aplicando a la base imponible, esto es, al monto del capital con el que operen los sujetos pasivos, que va del 1% al 2%, El impuesto no será inferior a US \$ 10,00, ni superior a US \$ 5.000,00.

CUADRO GESTIÓN LEGAL			
FASE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD	TRÁMITES/ REGISTRO	ENTIDAD/RESPONSABLE
CREACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA	FORMACIÓN COMPAÑÍA	ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN	NOTARÍA DÉCIMO SEXTA DEL DMQ
		INFORME SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	DEPARTAMENTO LEGAL
		TRÁMITE Y PAGO PATENTE	DEPARTAMENTO LEGAL
		MATRÍCULA EN LA RAMA DEL COMERCIO	DEPARTAMENTO LEGAL
CONSTITUCIÓN ASOCIACIÓN DE CUENTAS EN	FORMACIÓN ASOCIACIÓN	ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN	NOTARÍA DÉCIMO SEXTA DEL DMQ
		PROTOCOLIZACIÓN DE ACTA DE JUNTA GENERAL DE SOCIOS	NOTARÍA DÉCIMO SEXTA DEL DMQ

PARTICIPACIÓN		RATIFICACIÓN NOMBRAMIENTO DE GERENTE GENERAL DE LA ASOCIACIÓN	PRESIDENTE ASOCIACIÓN	
FACTIBILIDAD	ADQUISICIÓN TERRENO	ESCRITURAS DEL TERRENO	REGISTRO DE LA PROPIEDAD	
		CERTIFICADO DE GRAVÁMENES	REGISTRO DE LA PROPIEDAD	
		IRM	ADMINISTRACIÓN ZONAL NORTE DMQ	
		PAGO IMPUESTO PREDIAL	ADMINISTRACIÓN ZONAL NORTE DMQ	
		FACTIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS	EMPRESAS EMAAP/EEQ/ANDINATEL	
PLANIFICACIÓN	DISEÑOS Y CÁLCULOS	CONTRATOS CON DISEÑADORES Y CALCULISTAS	ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN	
	REGISTRO DE PLANOS	IRM	ADMINISTRACIÓN ZONAL NORTE DMQ	
		PAGO IMPUESTO PREDIAL	ADMINISTRACIÓN ZONAL NORTE DMQ	
		FACTIBILIDAD SERVICIOS BÁSICOS	EMPRESAS EMAAP/EEQ/ANDINATEL	
		PLANOS PROYECTO ARQUITECTÓNICO	ARQUITECTO RESPONSABLE	
	LICENCIAS DE CONSTRUCCIÓN	PLANOS PROYECTO ESTRUCTURAL	INGENIERO CIVIL	
		PLANOS PROYECTO HIDROSANITARIO	INGENIERO HIDROELÉCTRICO	
		PLANOS PROYECTO ELÉCTRICO	INGENIERO ELÉCTRICO	
		FACTIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS	EMPRESAS EMAAP/EEQ/ANDINATEL	
		INFORME CUERPO BOMBEROS DE QUITO	DEPARTAMENTO DE BOMBEROS DMQ	
		PAGO GARANTÍA	GERENTE GENERAL moree	
		PERMISO TRABAJOS VARIOS Y USO DE ACERA	ADMINISTRACIÓN ZONAL NORTE DMQ	
	LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN	ADMINISTRACIÓN ZONAL NORTE DMQ		
EJECUCIÓN	SERVICIOS BÁSICOS	TRÁMITES ACOMETIDA AGUA	EMAAP/GERENTE GENERAL moree	
		TRÁMITES ACOMETIDA ALCANTARRILLADO	EMAAP/GERENTE GENERAL moree	
		TRÁMITES ACOMETIDA ELÉCTRICA	EEQ/GERENTE GENERAL moree	
		TRÁMITES ACOMETIDA TELEFÓNICA	ANDINATEL/ASOCIACIÓN	
	CONTRATOS PROVEEDORES	PERSONAL MANO DE OBRA	GERENTE GENERAL moree	
		EMPRESAS PROVEEDORAS BIENES Y SERVICIOS	GERENTE GENERAL moree	
	PROPIEDAD HORIZONTAL	DECLARATORIA PROPIEDAD HORIZONTAL	GERENTE GENERAL moree/ DPTO. LEGAL	
	PROMOCIÓN Y VENTAS	CONTRATO PROVEEDORES	EMPRESA PUBLICIDAD	GERENTE GENERAL moree/ EMPRESA PUBLICIDAD
			CONTRATO MANDATO DE VENTAS	GERENTE GENERAL moree/CORREDORA BIENES RAÍCES
CONTRATO USO DE MARCAS			GERENTE GENERAL moree/DIF. EMPRESAS	

		PROMESAS DE COMPRAVENTA	GERENTE GENERAL moree/DPTO LEGAL/CLIENTE
CIERRE	LIQUIDACIÓN CONTRATOS	LIQUIDACIONES Y AVISOS DE SALIDA PERSONAL IEES	GERENTE GENERAL moree/ DPTO. LEGAL/IESS
	ESCRITURAS	RECEPCIÓN Y LIQUIDACIÓN CONTRATOS	GERENTE GENERAL moree/ DPTO. LEGAL/PROVEEDORES
		PERMISO DE HABITABILIDAD	GERENTE GENERAL moree/ DPTO. LEGAL/DMQ
		ESCRITURAS COMPRA VENTA UNIDADES	GERENTE GENERAL moree/ DPTO. LEGAL/NOTARÍA
		DEVOLUCIÓN DE FONDOS DE GARANTÍAS	GERENTE GENERAL moree/ DPTO. LEGAL/DMQ

2010

CAPITULO 10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Respalda las decisiones tomadas con conclusiones y supuestos que determinaran la Vialidad del Proyecto

Martino Changoluisa Hidalgo
moore.+
01/01/2010



910 CONCLUSIONES

- En el aspecto macroeconómico siempre estar atento a los índices económicos y principalmente en el PIB, así como en que el dólar se mantenga.
- En este primer semestre del año la situación macroeconómica no ha variado y se ven mínimos incrementos en los índices, que hacen que el proyecto sea VIABLE.
- Mientras ingresen al mercado inmobiliario nuevas entidades financieras siempre va a ser beneficioso para el mercado inmobiliario, porque las tasas no subirán descontroladamente, la variedad en fuentes de financiamiento tanto para clientes como para el constructor, hace VIABLE el proyecto.
- La necesidad de la demanda y de la oferta, en el estudio del mercado, nos da directrices que son fundamentales para modelar el producto tanto en área, función, precio, calidad, promoción, financiamiento, que reflejen las exigencias del cliente y sea comprado por el potencial cliente.
- El NSE al cual está dirigido el proyecto BELLVER, es el Medio Alto y Alto, con ingresos mensuales desde los USD 1.200 hasta los USD 2.100 de acuerdo al tipo de departamento a comprar.
- El proyecto inicia las ventas en el momento que empieza la Construcción.
- Se debe apoyar las ventas en una empresa inmobiliaria, ya que la empresa promotora necesita conocer y aprender cómo se realizan la comercialización.
- El apalancamiento del proyecto es importante y se lo debe realizar, ya que nos permite y nos asegura un flujo de fondos constantes, y nos da el punro de equilibrio del Proyecto.
- El análisis financiero del proyecto demuestra que es rentable con un VAN positivo, y cumple con las expectativas de los promotores.

- El proyecto Bellver tiene un buen margen de tolerancia a la sensibilidad de aumento de costos, a la disminución de precios y a la prolongación en el tiempo de ventas.

9.4.10.1 RECOMENDACIONES

- ❏ Fundamentarse y apoyarse en el estudio de mercado y análisis de la oferta, para desarrollar y diseñar un producto que sea fácilmente comercializado.
- ❏ Manejar con mucha objetividad el cronograma y el presupuesto, y controlar semanalmente el avance de gastos y obra.
- ❏ Siempre estar atento a los índices macroeconómicos en los cuales se desarrolla el proyecto, ya que implica tomar decisiones adelantándose a los posibles sucesos que puedan afectar positiva o negativamente al proyecto.
- ❏ Todo Proyecto Inmobiliario debe ser VIABLE pero siempre en lo que tiene que ver con la rentabilidad, si no es rentable económicamente, NO ES VIABLE.
- ❏ La calidad en todas las fases del proyecto debe ser el objetivo.
- ❏ La comunicación y el manejo de riesgos, polémicas y cambios pueden decidir el éxito o fracaso del proyecto.
- ❏ El apoyarse en profesionales en la rama de la Ley, de las Ventas y Promoción, es vital para que el proyecto logre sus metas.

9-210.2 FUENTES DE CONSULTA

MACROECONOMÍA

REFERENCIAS IMPRESAS

- ❖ REVISTA GESTIÓN , EDICIONES ENERO, FEBRERO, MARZO, ABRIL, MAYO, 2010
- ❖ REVISTA LÍDERES – PERIÓDICO EL COMERCIO, 1º SEMESTRE 2010.
- ❖ REVISTA ECONOMÍA Y FINANZAS, EDICIÓN MARZO 2010
- ❖ SECCIÓN DIARIO DE NEGOCIOS-PERIÓDICO HOY, 1º SEMESTRE 2010
- ❖ REVISTA VISTAZO, EDICIÓN MARZO 2010
- ❖ REVISTA THE ECONOMIST ABRIL 2010

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- ❖ www.bce.fin.ec BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
- ❖ www.gridcon.com GRIDCON CONSULTORES, FEBRERO 2009
- ❖ www.superban.gov.ec SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR ABRIL 2010
- ❖ www.inec.gov.ec INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS
- ❖ <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/varmacroeduardo.htm>
- ❖ <http://www.expreso.ec/ediciones/2009/03/03/economia/el-pib-cae-mas-en-5-sectores/default.asp?fecha=2009/03/03>
- ❖ <http://www.monografias.com/trabajos14/inflacion-empleo/inflacion-empleo.shtml>
- ❖ WWW.N BCE FIN EC
- ❖ www.reuters.com DATOS FINANCIEROS POR INDUSTRIA ESTADOS UNIDOS, MAYO 2010

DEMANDA Y OFERTA

REFERENCIAS IMPRESAS

- REVISTA LA CLAVE, ENERO, - AGOSTO 2010
- REVISTA EL PORTAL INMOBILIARIO, EDICIÓN MAYO- AGOSTO 2010
- REVISTA INMOBILIA, EDICIONES FEBRERO - AGOSTO 2010
- MATERIAL DIDÁCTICO, ERNESTO GAMBOA MDI 2010
- FOLLETOS Y OFERTAS, FERIA LA CLAVE ABRIL 2010
- FOLLETOS Y OFERTAS, FERIA DE LA VIVIENDA CCQ MAYO 2010

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 10 pto, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: 10 pto, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático

Con formato: Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático



- www.gridcon.com GRIDCON CONSULTORES
- www.inmobilia.com JUNIO 2010
- MATERIAL DIDÁCTICO JAVIER CASTELLANOS MDI 2010
- MATERIAL DIDÁCTICO FEDERICO ELISCOVICH MDI 2010
- MATERIAL DIDÁCTICO HIPÓLITO SERRANO MDI 2010
- WWW.IESS.gov.ec IESS ECUADOR MAYO 2010
- www.Clave.com.ec REVISTA LA CLAVE, MAYO 2010
- www.12manage.com/methods_wacc_es.html
- html.rincondelvago.com/el-mercado-y-la-competencia.html
- www.reservas.net/.../quito_mapasplanos.htm
- maps.google.es/maps/mpl
- [www.latam-tenstep.com/.../TenStep/TenS_tenstep en el mundo](http://www.latam-tenstep.com/.../TenStep/TenS_tenstep_en_el_mundo)
- es.wikipedia.org/.../Project_Management_Body_of_Knowledge
- www.derechoecuador.com/index.php
- www.colabpi.pro.ec/.../NUEVO%20CODIGO%20DE%20TRABAJO.doc
- WWW.todoelderecho.com/.../Sociedades/.../sociedadaccidentaloenparticipacion.htm
- www4.quito.gov.ec/pdf_formularios/forma%2001.pdf

2010

ANEXOS



FICHAS PARA DETERMINAR EL PRECIO

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	TRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
TORRE GALICIA			
ENTORNO	4	22,50%	0,9
	ZONA		
	COMUNICACIONES		
	SERVICIOS		
EDIFICIO	4	15,00%	0,6
	IMAGEN		
	IDENTIFICACIÓN		
	CALIDAD DE PROYECTO		
	CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN		
	VESTÍBULO		
	ZONAS COMUNES		
UNIDADES	4	12,50%	0,5
	SUPERFICIE		
	PROGRAMA		
	ACABADOS		
	ILUMINACIÓN		
SERVICIOS	4	10,00%	0,4
	PARQUEADEROS		
	CONTROL INCENDIOS		
	ASCENSORES		
	SEGURIDAD		
	MANTENIMIENTO		
ECONÓMICOS	3	40,00%	1,2
	PRECIO		
	FORMA DE PAGO		
TOTAL VALORACIÓN		100%	3,6

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,6

(1) DIRECCION METROPOLITANA DE PLANIFICACION TERRITORIAL
 Martes 4 de Agosto del 2009 (12:43)

1.- Identificación del Propietario * [Inf. Preliminar]		3.- Esquema de Ubicación del Predio	
Número del predio:	34877		
Clave Catastral:	10305 19 003 000 000 000		
Cédula de identidad:	00001700056730		
Nombre del propietario:	MORENO COBA MARIA GABRIELA Y OTRAS.		
2.- Identificación del Predio *			
Parroquia:	Mariscal Sucre		
Barrio / Sector:	LA FLORESTA		
Administración Zonal:	Norte		
Datos de terreno *			
Área de terreno:	390,00 m2		
Área de construcción:	351,0 m2		
Frete:	14,8 m.		
Propiedad horizontal:	NO		
Derechos y acciones:	NO		
Calle	Ancho	Referencia	Retiro mts
- GUIFUZCOA	0,0		0,0
4.- Regulaciones			
Zona	Pisos	Retiros	
Zonificación: C4 (C304-70)	Altura: 12 m	Frontal: 5 m	
Lote mínimo: 300 m2	Número de pisos: 1	Lateral: 0 m	
Frete mínimo: 10 m		Posterior: 3 m	
COS-TOTAL: 280 %		Entre Bloques: 6 m	
COS-PB: 70 %			
Forma de Ocupación del Suelo: (C) Continua con retiro frontal			
Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano			
Etapas de Incorporación: Etapa 1 (2006 hasta 2010)			
Uso Principal: (R2) Residencia mediana densidad			
Si desea verificar si su uso es posible consultar el Informe de Compatibilidad de Usos →			
5.- Afectaciones			
6.- Observaciones			
7.- Notas			
- Este informe es solo informativo y no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes.			
- Para obtener un IRM oficial deberá acercarse a la Administración Zonal correspondiente.			
MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO			

PRECIOS DE VENTA
VALORANDO LA CALIDAD

LOS PRECIOS DE VENTA

EDIFICIO	ISABELA PLAZA	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO		4,5	22,50%	1,0125
	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS			
EDIFICIO		4,5	15,00%	0,675
	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES			
UNIDADES		4	12,50%	0,5
	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN			
SERVICIOS		4	10,00%	0,4
	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO			
ECONÓMICOS		3,75	40,00%	1,5
	PRECIO FORMA DE PAGO			
TOTAL VALORACIÓN			100%	4,09

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 4,09

VALORANDO LA CALIDAD				
EDIFICIO	MILANO PLAZA	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO		4	22,50%	0,9
	ZONA LOS PRECIOS DE VENTA			
	COMUNICACIONES			
	SERVICIOS			
EDIFICIO		4	15,00%	0,6
	IMAGEN			
	IDENTIFICACIÓN			
	CALIDAD DE PROYECTO			
	CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN			
	VESTÍBULO			
	ZONAS COMUNES			
UNIDADES		4	12,50%	0,5
	SUPERFICIE			
	PROGRAMA			
	ACABADOS			
	ILUMINACIÓN			
SERVICIOS		4	10,00%	0,4
	PARQUEADEROS			
	CONTROL INCENDIOS			
	ASCENSORES			
	SEGURIDAD			
	MANTENIMIENTO			
ECONÓMICOS		3,5	40,00%	1,4
	PRECIO			
	FORMA DE PAGO			
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,8

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,8



VALORANDO LA CALIDAD				
EDIFICIO	BELLVER	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO		3	22,50%	0,675
	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS			
EDIFICIO		3,5	15,00%	0,525
	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES			
UNIDADES		3,5	12,50%	0,4375
	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN			
SERVICIOS		4	10,00%	0,4
	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO			
ECONÓMICOS		3	40,00%	1,2
	PRECIO FORMA DE PAGO			
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,24

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,24

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	ROJO	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO		2,5	22,50%	0,5625
	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS			
EDIFICIO		3,5	15,00%	0,525
	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES			
UNIDADES		3,5	12,50%	0,4375
	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN			
SERVICIOS		4	10,00%	0,4
	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO			
ECONÓMICOS		3	40,00%	1,2
	PRECIO FORMA DE PAGO			
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,13

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,13

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	VIANOVO	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS	3	22,50%	0,675
EDIFICIO	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES	3,5	15,00%	0,525
UNIDADES	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN	3,5	12,50%	0,4375
SERVICIOS	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO	4	10,00%	0,4
ECONÓMICOS	PRECIO FORMA DE PAGO	3	40,00%	1,2
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,24

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,24

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	PREMIUM TRAVEL	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS	3	22,50%	0,675
EDIFICIO	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES	3,5	15,00%	0,525
UNIDADES	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN	3,5	12,50%	0,4375
SERVICIOS	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO	4	10,00%	0,4
ECONÓMICOS	PRECIO FORMA DE PAGO	3	40,00%	1,2
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,24

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,24

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	MADELAINE	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS	2,5	22,50%	0,5625
EDIFICIO	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES	3	15,00%	0,45
UNIDADES	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN	3	12,50%	0,375
SERVICIOS	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO	3,5	10,00%	0,35
ECONÓMICOS	PRECIO FORMA DE PAGO	3	40,00%	1,2
TOTAL VALORACIÓN			100%	2,94

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 2,94

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	ALTO CEDRO	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO		2,75	22,50%	0,61875
	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS			
EDIFICIO		3,5	15,00%	0,525
	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES			
UNIDADES		3,5	12,50%	0,4375
	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN			
SERVICIOS		2,73	10,00%	0,273
	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO			
ECONÓMICOS		3	40,00%	1,2
	PRECIO FORMA DE PAGO			
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,05

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,05

LOS PRECIOS DE VENTA

VALORANDO LA CALIDAD

EDIFICIO	KEY BUILDING	ATRIBUTOS	%	HOMOLOGACIÓN
ENTORNO	ZONA COMUNICACIONES SERVICIOS	3	22,50%	0,675
EDIFICIO	IMAGEN IDENTIFICACIÓN CALIDAD DE PROYECTO CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN VESTÍBULO ZONAS COMUNES	3,5	15,00%	0,525
UNIDADES	SUPERFICIE PROGRAMA ACABADOS ILUMINACIÓN	4	12,50%	0,5
SERVICIOS	PARQUEADEROS CONTROL INCENDIOS ASCENSORES SEGURIDAD MANTENIMIENTO	3,5	10,00%	0,35
ECONÓMICOS	PRECIO FORMA DE PAGO	3	40,00%	1,2
TOTAL VALORACIÓN			100%	3,25

ESTE EDIFICIO TIENE UNA CALIDAD VALORADA DE 3,25

Página 15: [1] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático		
Página 15: [2] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático		
Página 15: [3] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático		
Página 15: [4] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático		
Página 15: [5] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático		
Página 15: [6] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Sin subrayado, Color de fuente: Automático		
Página 15: [7] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 15: [8] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:46:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 29: [9] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita		
Página 33: [10] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		
Página 33: [10] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		
Página 33: [11] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		
Página 33: [11] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		
Página 33: [11] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		
Página 33: [12] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		
Página 33: [12] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: Sin Negrita		

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [12] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [13] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [13] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [13] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [14] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [14] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [14] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [15] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [15] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [15] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [16] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [16] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [17] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [17] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [18] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [18] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [19] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [19] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [20] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [20] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [21] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [21] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [22] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [22] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [22] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [23] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [23] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [23] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [24] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [24] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [24] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [25] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [25] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Sin Negrita

Página 33: [26] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Negro

Página 33: [26] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, Sin Negrita, Color de fuente: Negro

Página 41: [27] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [28] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [29] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Espacio Antes: 0 pto, Después: 0 pto

Página 41: [30] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [31] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Antes: 0 pto, Después: 0 pto

Página 41: [32] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [33] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [34] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [35] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [36] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [37] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [38] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [39] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [40] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [41] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [42] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [43] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [44] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [45] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [46] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [47] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto, Sin viñetas ni numeración, Punto de tabulación: No en 1,27 cm

Página 41: [48] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [49] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto, Sin viñetas ni numeración, Punto de tabulación: No en 4,66 cm

Página 41: [50] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm, Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto

Página 41: [51] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [52] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm, Espacio Antes: 0 pto

Página 41: [53] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [54] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto, Sin viñetas ni numeración

Página 41: [55] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 41: [56] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 42: [57] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Antes: 0 pto, Después: 10 pto, Sin viñetas ni numeración, Punto de tabulación: No en 0,63 cm

Página 42: [58] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 42: [59] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 42: [60] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Espacio Antes: 0 pto, Después: 0 pto, Sin viñetas ni numeración, Punto de tabulación: No en 0,63 cm

Página 42: [61] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 42: [62] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [63] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [64] Con formato	Usuario	30/05/2010 12:42:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Espacio Después: 0 pto, Interlineado: 1,5 líneas

Página 43: [65] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [66] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [67] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [68] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [69] Con formato	Usuario	30/05/2010 12:42:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm, Sangría francesa: 4,79 cm, Espacio Después: 0 pto, Interlineado: 1,5 líneas

Página 43: [70] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [71] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [72] Con formato	Usuario	30/05/2010 12:42:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Espacio Después: 0 pto, Interlineado: 1,5 líneas

Página 43: [73] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [74] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [75] Con formato	Usuario	30/05/2010 12:42:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 0,01 cm, Sangría francesa: 4,79 cm, Espacio Después: 0 pto, Interlineado: 1,5 líneas

Página 43: [76] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [77] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [78] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [79] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [80] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [81] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [82] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [83] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [84] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [85] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [86] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [87] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [88] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [89] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [90] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [91] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 43: [92] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Página 55: [93] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [94] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:00:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Normal, Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm, Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Página 55: [95] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Negrita, Color de fuente: Verde

Página 55: [96] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [97] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [98] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [99] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:00:00
------------------------------------	----------------	----------------------------

Normal, Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm

Página 55: [100] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [101] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [102] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [103] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [104] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 55: [105] Con formato	Usuario	30/05/2010 11:27:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Fuente: 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 56: [106] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Página 56: [107] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Sin Cursiva, Color de fuente: Automático

Página 92: [108] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [109] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [110] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [111] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [112] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [113] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 92: [114] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [115] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [116] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Arial, 11 pto, Sin Negrita

Página 92: [117] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Título 2, Izquierda, Interlineado: sencillo, Sin viñetas ni numeración

Página 92: [118] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Arial, 11 pto, Sin Negrita

Página 92: [119] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Título 2, Izquierda, Sangría: Izquierda: 0 cm, Interlineado: sencillo

Página 92: [120] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Arial, 11 pto, Sin Negrita

Página 92: [121] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Título 2, Izquierda, Interlineado: sencillo, Sin viñetas ni numeración

Página 92: [122] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Arial, 11 pto, Sin Negrita

Página 92: [123] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Arial, 11 pto, Sin Negrita

Página 92: [124] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: Arial, 11 pto, Sin Negrita

Página 92: [125] Con formato	Usuario	30/05/2010 10:54:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Esquema numerado + Nivel: 2 + Estilo de numeración: 1, 2, 3, ... + Iniciar en: 1 + Alineación: Izquierda + Alineación: 0 cm + Sangría: 1,02 cm

Página 92: [126] Con formato	Usuario	30/05/2010 10:54:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 1,02 cm

Página 92: [127] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [128] Con formato	Usuario	30/05/2010 10:54:00
-------------------------------------	----------------	----------------------------

Izquierda, Sangría: Primera línea: 1,02 cm, Espacio Después: 0 pto

Página 92: [129] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [130] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [131] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [132] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [133] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [134] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [135] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [136] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [137] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [138] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [139] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 92: [140] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [141] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [142] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [143] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [144] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Página 93: [145] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [146] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 0 pto

Página 93: [147] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [148] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [149] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 1,27 cm, Espacio Después: 0 pto, Sin viñetas ni numeración

Página 93: [150] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [151] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Sangría: Izquierda: 1,27 cm, Sin viñetas ni numeración

Página 93: [152] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [153] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [154] Con formato	*	
-------------------------------------	----------	--

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 93: [155] Con formato	Usuario	31/05/2010 0:42:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Epígrafe, Izquierda, Interlineado: sencillo

Página 93: [156] Con formato	Usuario	31/05/2010 0:42:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) +Cuerpo

Página 93: [157] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Interlineado: 1,5 líneas

Página 93: [158] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 0 pto, Interlineado: 1,5 líneas

Página 95: [159] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Página 95: [160] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [161] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Página 95: [162] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [163] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 95: [164] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [165] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [166] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [167] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [168] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [169] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Borde: Superior: (Sin borde), Inferior: (Sin borde), Izquierda: (Sin borde), Derecha: (Sin borde)

Página 95: [170] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [171] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Color de fuente: Automático

Página 95: [172] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
-------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 95: [173] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 95: [174] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 76: [175] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:10:00
Izquierda, Borde: Inferior: (Sin borde)		
Página 76: [176] Con formato	Usuario	14/06/2010 8:51:00
Punto de tabulación: 1,88 cm, Izquierda + No en 7,79 cm + 15,59 cm		
Página 102: [177] Cambio	Unknown	
Código de campo cambiado		
Página 102: [178] Con formato	Usuario	31/05/2010 1:08:00
Epígrafe, Interlineado: sencillo		
Página 102: [179] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto		
Página 102: [180] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [181] Cambio	Usuario	31/05/2010 1:07:00
Tabla con formato		
Página 102: [182] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [183] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [184] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [185] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [186] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [187] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [188] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [189] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [190] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [191] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [192] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [193] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [194] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [195] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [196] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [197] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [198] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [199] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [200] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [201] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [202] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [203] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [204] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [205] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [206] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [207] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [208] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [209] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [210] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [211] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [212] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [213] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [214] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [215] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [216] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [217] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [218] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [219] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [220] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [221] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [222] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [223] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [224] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [225] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [226] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [227] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [228] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [229] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [230] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [231] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [232] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [233] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 102: [234] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Izquierda, Espacio Después: 10 pto

Página 102: [235] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [236] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [237] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [238] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [239] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 102: [240] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [241] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [242] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 102: [243] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 103: [244] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:48:00
Izquierda, Espacio Después: 10 pto		
Página 103: [245] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 103: [246] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 103: [247] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 103: [248] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático		
Página 103: [249] Con formato	Usuario	31/05/2010 2:25:00
Sangría: Izquierda: 0 cm		
Página 103: [250] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 103: [251] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 103: [252] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 103: [253] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 103: [254] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 103: [255] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 103: [256] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 132: [257] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 132: [258] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 132: [259] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 132: [260] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 132: [261] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [262] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [263] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [264] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [265] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [266] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [267] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 133: [268] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 134: [269] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático

Página 134: [270] Con formato	Usuario	30/05/2010 0:47:00
--------------------------------------	----------------	---------------------------

Fuente: (Predeterminado) Arial, 11 pto, Sin Negrita, Color de fuente: Automático